

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen die zwölfte Ausgabe der **Zeitschrift für immobilienwirtschaftliche Forschung und Praxis**, die die **ADI Akademie der Immobilienwirtschaft** mit „**Der Immobilienbrief**“ herausgibt, zu präsentieren.

In den Zeiten konjunktureller Abschwünge neigen Wirtschaftssubjekte dazu, in Sachwerte, insbesondere Immobilien zu flüchten. Gerade in diesen Zeiten steht weniger die Verzinsung als die Sicherung des eingesetzten Kapitals im Vordergrund. Es ist sicherlich kein Geheimnis, dass die Wohneigentumsquote trotz steuerlicher Subventionierung, privater Kapitalbildung, Erbengenerationen und niedrige Finanzierungskosten seit Jahrzehnten eher konstant in Deutschland ist. Als magische Größe wird immer wieder die berühmte 40% Wohneigentumsquote genannt. Es fehlen jedoch empirische Untersuchungen über die kausalen Faktoren der Wohneigentumsbildung und der qualifizierte Vergleich mit dem Ausland. Selbstverständlich ist der demografische Wandel nicht nur für die Wohneigentumsquote eine wichtige Einflussgröße, sondern auch auf die Nachfrage nach Bürofläche. Hierzu gibt es sehr unterschiedliche Aussagen, die aber bisher nur rudimentär argumentativ gestützt werden. Auf beiden Märkten (Wohnimmobilien- und Gewerbeimmobilienmarkt) agieren Makler, deren Image pauschal als eher gering eingeschätzt wird. In der vorliegenden letzten Ausgabe der ZfiFP in 2009 wird diesen Fragenstellungen nachgegangen.

Im ersten Beitrag analysieren **Prof. Dr. Tristan Nguyen**, Lehrstuhlinhaber für Volkswirtschaftslehre an der **WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr**, und **Dipl.-Volkswirt Jonathan Ben Shlomo**, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl, auf einer empirischen Basis verschiedene Einflussfaktoren auf die Wohneigentumsquote im internationalen Vergleich. Kritisch betrachten die Autoren die weit verbreitete Meinung, dass eine hohe Wohneigentumsquote in relativ reichen Ländern und in Ländern mit Wohneigentum als Altersvorsorge vorkommt. Gerade die Schweiz und Deutschland als reiche Länder haben eine relativ geringe Wohneigentumsquote, und die USA mit ihrer kapital- und immobiliengedeckten Altersvorsorge haben die globale Finanzkrise ausgelöst. Der Beitrag gibt zu dieser Thematik einen sehr guten und fundierten Einblick und dient als wissenschaftliche Grundlage für weitergehende Untersuchungen.

Der Wandel des reinen Nachweismaklers zum umfassenden Immobiliendienstleister wird im zweiten Beitrag von **Julian Pflugfelder B.A.** untersucht. Grundlage für diesen Beitrag ist eine empirische Erhebung in der Branche im Rahmen einer Bachelorarbeit an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart. Der Maklerberuf hat sich gerade in den letzten 10 Jahren deutlich verändert und die Herausforderungen sind sehr stark gestiegen. Der Verfasser kommt aufgrund seiner Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass imagebildende Maßnahmen alleine nicht ausreichend sind, sondern es ist ein klar definiertes Berufsbild erforderlich, bzw. die qualitativen Voraussetzungen für die Ausübung des Maklerberufs müssen staatlich, besser noch europaweit, einheitlich geregelt werden.

Dr. Günter Vornholz, Leiter Immobilien Research der **Nord/LB-Tochter Deutsche Hypo** untersucht die Auswirkungen der demografischen Effekte auf die Büromärkte. Insbesondere stellt er den Automatismus in Frage, wonach die abnehmende Zahl der Erwerbstätigen als Folge des demografischen Wandels zwangsläufig zu sinkender Büroflächennachfrage führen kann. Er kommt zu dem interessanten Ergebnis, dass der demografische Wandel nur indirekt und einen vergleichsweise geringen Effekt auf die zukünftige Büroflächennachfrage haben wird.

Die Herausgeber wünschen den treuen Lesern der ZfiFP, die in 2009 auf knapp 24 000 gestiegen sind, frohe und besinnliche Festtage und alles Gute im neuen Jahr.



Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS
Duale Hochschule Baden-Württemberg
ADI Akademie der Immobilienwirtschaft



Werner Rohmert
Herausgeber ZfiFP

Determinanten der Wohneigentumsquote – Eine internationale empirische Studie

von

**Prof. Dr. Tristan Nguyen und Jonathan Ben Shlomo,
WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr**

1. Einleitung

Die Eigentumsquote von Wohnimmobilien ist eine häufig genannte Größe bei der Betrachtung von Immobilienmärkten. Dabei weisen einige Länder eine sehr hohe Wohneigentumsquote auf, während in anderen Ländern der Mietwohnungsmarkt dominiert. Unterschiedliche Indikatoren beeinflussen dabei die Höhe der Eigentumsquote. Ziel des vorliegenden Aufsatzes ist es, diese Bestimmungsgrößen in einer internationalen empirischen Studie zu analysieren und auszuwerten.

Die häufig aufgestellte These, dass eine wohlhabende Bevölkerung sich eher eine selbstgenutzte Wohnimmobilie leisten kann, als Menschen die in vergleichsweise ärmeren Ländern leben, scheint in dieser Einfachheit nicht zuzutreffen. Das zeigt der Vergleich der Länder Schweiz und Spanien. Die Schweiz hat als wohlhabendes Land die niedrigste Wohneigentumsquote in Europa, während das im Vergleich zu anderen westeuropäischen Ländern arme Spanien die höchste Wohneigentumsquote aufweist. Dabei wird eine hohe Wohneigentumsquote, wie sie Spanien mit 86% erreicht, oft als positiv gewertet, während niedrige Wohneigentumsquoten, wie zum Beispiel in Deutschland mit 44% oder in der Schweiz mit 36%, eher als negativ gesehen werden.

Ein weiteres Ziel dieser Arbeit ist es, zu analysieren, ob das Erreichen einer hohen nationalen Wohneigentumsquote generell als Erfolg bewertet werden kann. Immerhin gilt eine selbstgenutzte Wohnimmobilie zum Beispiel als Vermögensgegenstand, welche eine Säule der privaten Altersvorsorge darstellt. Das Beispiel der USA zeigt jedoch, dass ein schneller Anstieg der Wohneigentumsquote kritisch betrachtet werden muss. Ein erleichterter Zugang zu den Kredit- und Finanzierungsmärkten für breite Bevölkerungsschichten kann zu hohen Ausfallquoten führen, welche sich zu einer Immobilienkrise und letztlich zu einer Weltwirtschaftskrise ausgeweitet haben. Inwiefern der Staat als sozialer Wohlfahrtsstaat, wie in Deutschland, oder aber als freiheitlicher Staat, wie in Spanien und der USA, verantwortlich ist für Unterschiede in den Wohneigentumsquoten, soll zudem analysiert werden.

Tabelle 1 zeigt die Wohneigentumsquoten der Länder nach ihrem aktuellen Niveau aufgelistet. Deutschland schneidet in der EU am schwächsten ab und wird in Europa nur von der Schweiz unterboten. Bei der Entwicklung zeigt sich insgesamt ein Trend zur verstärkten Wohneigentumsbildung ab. Manche Länder haben sogar zweistellige Zuwachsraten in einem Jahrzehnt. Auch in Deutschland ist, wie bei den meisten europäischen Ländern, eine Erhöhung der Wohneigentumsquoten seit 1980 festzustellen. Allerdings schneidet Deutschland auch bei dieser Entwicklung relativ schwach ab, obwohl sich die Zahl von 39% auf 44% erhöhte.

	1980	1990	2000	akt.(Jahr)	Veränderung von 1980-90	Veränderung seit 1990
Spanien	73%	78%	84%	86%(05)	5%	8%
Italien	59%	68%		80%(02)	9%	12%
Griechenland	75%	76%		80%(07)	1%	4%
Belgien	59%	67%	74%	78%(07)	8%	11%
Portugal	52%	67%	64%	76%(06)	15%	9%
Irland	76%	79%		75%(07)	3%	-4%
Großbritannien	58%	65%	69%	70%(05)	7%	5%
USA	65%	64%	67%	67%(09)	-1%	3%
Finnland	61%	67%		58%(05)	6%	-9%
Österreich	52%	55%	57%	57%(03)	3%	2%
Frankreich	47%	54%	55%	56%(04)	7%	2%
Niederlande	42%	45%	53%	54%(05)	3%	9%
Dänemark	52%	52%	51%	54%(07)	0%	2%
Schweden	42%	39%	46%	50%(05)	-3%	11%
D. (West)	36%	41%	44%	46%(04)	5%	5%
Deutschland	41%	39%	41%	44%(04)	-2%	5%
D. (Ost)		25%	32%	37%(04)		12%
Schweiz		31%	35%	36%(05)		5%

Tabelle 1: Wohneigentumsquoten im internationalen Vergleich¹

Spanien, ein deutlich ärmeres Land als Deutschland, weist mit 86% die höchste Wohneigentumsquote in Westeuropa aus. Dass die Höhe der Wohneigentumsquote nicht mit der Wirtschaftskraft einer Nation korreliert, zeigen auch die hohen Eigentumsquoten in Griechenland oder Portugal. Die Gründe für eine hohe Wohneigentumsquote sind vielfältig und sollen im Folgenden untersucht werden.

2. Bestimmungsgrößen der Wohneigentumsquote

2.1. Preis-Einkommens-Relation

Die Frage, ob man sich das Eigenheim leisten kann, ist der wohl wichtigste Faktor über den Erwerb von Wohneigentum. Da man eine Immobilie normalerweise langfristig fremd finanzieren muss, ist das Jahreseinkommen die erste und der Kaufpreis die zweite entscheidende Größe. Setzt man den Immobilienpreis ins Verhältnis zum Jahreseinkommen erhält man die Hauspreis-Einkommens-Relation (price-to-income-ratio). Diese Größe gibt an, wie viele durchschnittliche Jahreseinkommen notwendig sind, um eine durchschnittliche Wohnimmobilie zu kaufen. Ein hohes Preis-Einkommens-Verhältnis lässt darauf schließen, dass eine Wohnimmobilie im Vergleich zum verfügbaren Einkommen teuer ist, oder anders ausgedrückt, dass ein Hauskauf einen höheren Anteil des Einkommens in Anspruch nimmt. In der Literatur wird dafür oft der Begriff der Erschwinglichkeit (affordability) verwendet. Allerdings ist die Hauspreis-Einkommens-Relation kein ausreichendes Maß, um die Erschwinglichkeit zu messen. Das liegt unter anderem daran, dass das verfügbare Einkommen ein Durchschnittswert für die gesamte Bevölkerung ist, während sich Hauspreise auf einen Markt beziehen, in dem die Käufer und Verkäufer ein anderes und im Durchschnitt höheres Einkommen erzielen als der Durchschnittsbürger³. Um zu messen, wie erschwinglich eine Wohnimmobilie ist, sollten vielmehr die Preis-Einkommens-Relation mit der Preis-Miet-Relation in einem Kontext gesehen werden.

2.2. Preis-Miet-Relation

Die Preis-Miet-Relation ist eine weitere wichtige Messgröße, welche sich aus den „User cost of housing“ (Kosten der Selbstnutzung) ableiten lässt. Ist der Immobilien- und Mietwohnungsmarkt im Gleichgewicht, sollte der Mietpreis den Kosten der Selbstnutzung entsprechen und somit eine Substitutionsmöglichkeit von Mieten und Kaufen gegeben sein. Die User cost of housing werden durch mehrere Faktoren bestimmt und können durch folgende Gleichung ausgedrückt werden:

$$\text{User cost of Housing} = P(i+t+a+w).$$

Dabei ist P der Immobilienpreis, i der Zins, t der Steuer- und Zulagensatz, a der Abschreibungssatz und w der Wertsteigerungssatz. Der Zins spielt eine zentrale Rolle, weil er als Hypothekenzins die Kosten für das Fremdkapital darstellt. Ist das Darlehen bereits vollständig getilgt, ist das Kapital in der Immobilie gebunden und kann somit nicht alternativ angelegt werden. Darüber hinaus haben steuerliche Aspekte, Abschreibungen und mögliche Wertsteigerungen Einfluss auf die Miete. Da die Kosten der Selbstnutzung den Mieten entsprechen, kann die Gleichung umgeformt werden, so dass man das Preis-Mietverhältnis (price-to-rent-ratio) erhält:

$$P/M = 1/(i+t+a+w), \text{ wobei, } M \text{ die Miete ist.}$$

	Preis-Einkommens-Relation akt. (Jahr)	früher (Jahr)	Entwicklung der Preis-Einkommens-Relation von 1995-2005	Entwicklung der Preis-Miet-Relation von 1995-2005	Preis-Miet-Relation: akt. vs. fundamental in (2004) %	Entwicklung der realen Häuserpreise von 1985-2006 in %	Gesamtwertung:
Spanien	7,2 (09)		+++	+++	13,4	307	starke Überbew.
Irland	6,78 (04)		++	+++	15,4	339	starke Überbew.
Großbritannien	6,94 (08)	3,54 (97)	++	++	32,8	221	starke Überbew.
Niederlande	6,02 (08)		++	++	20,4	204	Überbewertung
Frankreich	4,75 (06)		+	+	9,3	127	leichte Überbew.
Belgien	5,34 (08)		k.A.	k.A.	k.A.	218	leichte Überbew.
Schweden	5,35 (08)	3,72 (00)	0	+	8,0	117	leichte Überbew.
Dänemark	3,53 (06)		+	+	13,1	100	leichte Überbew.
USA	6,64 (08)	6,65 (97)	+	+	1,8	72	neutral
Italien	k.A.		+	+	-10,9	110	neutral
Finnland	k.A.		0	+	-15,6	60	neutral
Schweiz	7-8 (06)		-	-	-9,7	-5	Unterbewertung
Deutschland	6,40 (08)		-	-	-25,8	-11	Unterbewertung

Tabelle 2: Tabelle 2: Preis-Einkommens-Relation und Preis-Miet-Relation im Ländervergleich⁴

Mit dem obigen theoretischen Ansatz kann das tatsächliche Preis-Miet-Verhältnis mit dem fundamental berechneten Preis-Miet-Verhältnis verglichen werden. Langfristig ist das tatsächliche- und das fundamental gerechtfertigte Preis-Miet-Verhältnis stabil und bildet ein Gleichgewicht. Kurzfristig können hohe Preise für Wohnimmobilien dafür sorgen, dass Mieten günstiger als Kaufen ist, da sich die Mieten sich nicht immer sofort an neue Gegebenheiten anpassen⁵. Werden Förderungen von staatlicher Seite für den Erwerb von Wohneigentum eingeführt, kann sich auch die Relation von Eigentum und Miete zugunsten von Wohneigentum verändern. Die Förderung senkt den Preis einer Immobilie und dadurch steigt die Nachfrage nach Eigentum. Das rationale Handeln der Marktteilnehmer sorgt dafür, dass sich das Preis-Miet-Verhältnis langfristig wieder angleicht. Am Ende dieses Prozesses entsteht ein neues Gleichgewicht, bei dem die Eigentumsquote angestiegen ist. Wie sich das tatsächliche und das fundamental gerechtfertigte Preis-Miet-Verhältnis entwickelt haben, zeigt Tabelle 2.

2.3. Finanzierungsbedingungen

Eine Immobilienfinanzierung erfolgt über Teile aus Eigenkapital und Fremdkapital. Dabei ist die Höhe des Eigenanteils, das aufgebracht werden muss, von Land zu Land sehr unterschiedlich. Um in Deutschland Eigentum zu erwerben, fordern die meisten Banken einen Eigenkapitalanteil von durchschnittlich 25%. Dieser Wert liegt deutlich über dem europäischen Durchschnitt. Die hohe Qualität von deutschen Wohnimmobilien und die starke Sparneigung der Deutschen in Form von Bausparverträgen führen dazu, dass viele Eigentumserwerber sogar 35% Eigenkapital aufbringen⁶. Das Fremdkapital wird in Deutschland meist über Hypothekendarlehen, Schuldverschreibungen oder Pfandbriefe finanziert. Wie hoch der Fremdkapitalanteil sein darf, misst der Loan-to-Value. Dabei ist dieser Wert von Land zu Land sehr unterschiedlich und wird über den Markt- bzw. den Beleihungswert berechnet.

In Deutschland finanzieren die Banken zwischen 60 bis 80% des Beleihungswertes. In den Niederlanden, die sich bei der Wohnbaufinanzierung immer mehr am Kapitalmarkt orientieren, sind Finanzierungen von weit über 100% des Marktwertes keine Seltenheit. Diese extremen Beleihungsquoten haben zu den hohen Wachstumsraten in den Wohneigentumsquoten beigetragen. Welche negativen Auswirkungen ein zu hoher Loan-to-Value Wert haben kann, hat die jüngste Immobilienkrise in den USA gezeigt. Wie hoch die typischen bzw. die maximalen Beleihungswerte* in den verschiedenen Ländern sind, ist in Tabelle 3 aufgeführt.

Es gibt zwei Arten von Finanzierungssystemen; die Banken- und die Kapitalmarktfinanzierung. In Deutschland und Österreich überwiegt die klassische Bankenfinanzierung bei Wohnimmobilien, in einigen anderen europäischen Ländern und in den USA wird dagegen verstärkt über den Kapitalmarkt finanziert. Grundsätzlich ist festzustellen, dass Volkswirtschaften, welche durch eine Kapitalmarktfinanzierung geprägt sind, tendenziell eine höhere Wohneigentumsquote aufweisen. Länder mit großen Anteilen eines risikoscheueren Bankensystems dagegen haben eine niedrigere Eigentumsquote. Das liegt unter anderem daran, dass innovative Finanzinstrumente über den Kapitalmarkt leichter zu erwerben sind. Vereinfachte Kreditbedingungen führten so vor allem in kapitalmarktorientierten Ländern zu einer Erhöhung der Wohneigentumsquote.

	typische (max.) BW*	Anteil variabler Zinsen	Länderspezifische Finanzierungsbedingungen	Auswirkung auf Wohneigentumsquote
Schweiz	80%	21%	Trend zu fixen Zinsen mit kurzer LZ, niedrige Zinsen	+
Spanien	65% (80%)	75%	hoher Anteil über Kapitalmarkt finanziert	+
Schweden	80%	39%	hoher Anteil gedeckter Bonds, LTV seit 2000 angestiegen	+
Niederlande	87% (125%)	7%	durchschnittlicher LTV war 2006 114% bei Ersterwerbern!	+
Deutschland	60-80% (100%)	1%	rel. hohes Eigenkapital, Vorfälligkeitsentschädigung, Pfandbriefe	-
Frankreich	78% (100%)	14%	subventionierte Hypothekenkredite, 90% fixe Kredite mit durchschn. 25J. LF	+
Großbritannien	70% (110%)	72%	Traditionell kapitalmarktorientiert	+
USA	über 85%	38%	Traditionell kapitalmarktorientiert, innovative Produkte, erleichterter Zugang	++
Italien	55% (80%)	88%	kapitalmarktorientiert, gute Finanzierungsbedingungen	+
Finnland	75-80%	97%	kapitalmarktorientiert	+
Belgien	75% (125%)	6%	Wandel von variabler zur fixer Verzinsung	0
Irland	60-70% (95%)	70%	hohes Eigenkapital, Zinsbindungen über 30 Jahre	0
Dänemark	80% (80%)	14%	90% Hypothekendarlehen, wenig EK nötig	+

* Beleihungswerte, in allen Ländern gemessen am Marktwert, außer in Deutschland und Spanien gemessen am Beleihungswert.

Tabelle 3: Finanzierungsbedingungen⁷

Eine Hypothekenfinanzierung bei einer Bank zeichnet sich meist durch einen fixen Zinssatz aus, der auf der auf mehrere Jahre festgesetzt wird. Finanzierungen über den Kapitalmarkt sind dagegen oft variabel und kurzfristig gestaltet. Tabelle 3 zeigt die Anteile an variablen Hypothekenfinanzierungen. Während Spanien oder Großbritannien über 70% Zinsbindungen von weniger als einem Jahr erreichen, weist Deutschland mit gerade einmal 1% variabler Verzinsung fast ausschließlich Finanzierungen mit längerer Laufzeit auf. Diese in Deutschland dominierende Form der Zinsfestbindung hat Folgen für die Darlehensverträge. Deutschland erreicht mit durchschnittlich über 10.000 Euro die höchste Vorfälligkeitsentschädigung⁸. Der in Deutschland vergleichsweise hohe Betrag führt dazu, dass die Immobilienfinanzierung unflexibler ist als in Ländern, in denen keine oder eine geringe Vorfälligkeitsentschädigung anfällt. Je höher der Anteil der variablen Darlehen ist, desto vernachlässigbarer ist die Rolle der Vorfälligkeitsentschädigung auf die Wohneigentumsquote. Umgekehrt kann die in Deutschland vergleichsweise hohe Summe negative Auswirkungen auf die Bildung von Wohneigentum haben.

2.4. Transaktionskosten und Mobilität

Anders als ein gewöhnliches Konsumgut stellt die Immobilie immer ein Unikat dar, denn beim Bau werden immer individuelle und spezifische Wünsche der Eigentümer berücksichtigt. Das hat zur Folge, dass es bei einem Verkauf nach nur wenigen Wochen ein Abschlag der Immobilie von bis zu 30% entstehen kann, da ein neuer Käufer nicht unbedingt bereit ist, die individuellen Investitionen wie zum Beispiel für Sanitär- und Badeinrichtungen oder einen bestimmten hochwertigen Boden zu bezahlen. Die individuellen Anpassungen haben zwar für die Eigentümer einen höheren Wert, jedoch müssen sie nicht zwangsläufig den allgemeinen Marktwert der Immobilie steigern. Dies trifft vor allem auf den deutschen Wohnungsmarkt zu, denn hier sind hohe Erwartungen an Individualität gefragt. In Ländern wie Spanien oder den USA sind Häuser standardisierter, was das Kaufen und Verkaufen erleichtert. Nach Behring et al. (2002) kaufen auch Briten und Niederländer eher ein standardisiertes Massenprodukt⁹. Die Transaktionskosten beeinflussen zusätzlich zur Individualität die Mobilität und stellen bei einem Erwerb von Wohneigentum ein Hemmnis dar. Neben den hohen Such- und Informationskosten eine passende Immobilie zu finden, enthalten diese in Deutschland auch die Grunderwerbssteuer sowie Makler-, Notar- und Grundbucheintragskosten¹⁰. In Tabelle 4 sind die Transaktionskosten ausgewählter Länder aufgeführt, diese enthalten neben den bereits erwähnten Makler- und Notarkosten auch Steuern und Registrierungskosten. Hohe Transaktionskosten sorgen dafür, dass der Markt für Immobilien träge und unvollkommen ist.

	Transaktionskosten*	Nationalspezifische und mobilitätsbeeinflussende Faktoren	Auswirkung auf Wohneigentumsquote
Dänemark	2,1	niedrigste Transaktionskosten	++
Großbritannien	5,0	flexibler Eigentumsmarkt durch niedrige Transaktionskosten	++
USA	9,1	mobil, mehrere Umzüge	++
Schweden	6,5	Makler übernimmt fast alle Aufgaben	+
Niederlande	11,3	in letzten Jahren mehr Wettbewerbsorientierung, dadurch sinkende Kosten, standardisierte Immobilien dadurch mehr Umzüge und hohe Mobilität	+
Schweiz	5,7	flexibler Mietwohnungsmarkt, dadurch mobile Arbeitnehmer	0
Finnland	10,1		0
Spanien	12,6	sehr jung ins Eigenheim, Familie spielt große Rolle	0
Griechenland	15,4		-
Österreich	11,8	starrer Mietwohnungsmarkt	-
Deutschland	11,4	einmalige und endgültige Entscheidung beim Hauskauf, "Traumhaus"	--
Frankreich	16,3	relativ hohe Transaktionskosten, mit D. vergleichbar	--
Italien	17,0	weniger mobil durch hohe Transaktionskosten	--
Belgien	17,8	weniger Mobil durch hohe Transaktionskosten	--
*Transaktionskosten in Prozent vom Kaufpreis; beinhaltet: Steuern, Maklergebühren, Registrierungskosten, Notarkosten.			

Tabelle 4: Transaktionskosten und Mobilität im Ländervergleich¹¹

Die Transaktionskosten treiben nicht nur den Gesamtpreis in die Höhe, sondern haben auch zur Folge, dass die Haltedauer von Immobilien steigt. Eine verlängerte Haltedauer von Immobilien impliziert eine sinkende Mobilität von Arbeitskräften. Hohe Transaktionskosten haben damit einen indirekten Einfluss auf den Arbeitsmarkt. Vom umgekehrten Blickwinkel aus betrachtet, sieht man, dass die heutigen Anforderungen an den Arbeitsmarkt, welche Mobilität und Flexibilität von ihren Mitarbeitern fordern, gerade bei jungen Haushalten die Bildung von Wohneigentum hemmen¹². Die politische Empfehlung sollte daher lauten, Rahmenbedingungen zu schaffen, um die Transaktionskosten so gering wie möglich zu halten.

2.5. Mietwohnungsmarkt

Die Frage, ob es eine Alternative zum Erwerb von Wohneigentum gibt, ist für die Höhe der Wohneigentumsquote mitentscheidend. Dabei sind das Funktionieren eines Mietwohnungsmarktes und ein guter Zugang zu den Hypothekenmärkten wichtig. Ist einer dieser beiden Märkte gestört, kann es zu Anreizen für oder gegen den Kauf von Wohneigentum kommen¹³. Wenn man den deutschen Mietwohnungsmarkt mit denen anderer Länder vergleicht, scheint er überdurchschnittlich gut zu funktionieren. Dagegen scheint das Wohnen zur Miete zum Beispiel in Spanien keine wirkliche Alternative zur Selbstnutzung der eigenen Immobilie zu sein.

Die Relation von Bruttokaltmiete und Einkommen kann als Gradmesser für die Attraktivität von Mietwohnungen herangezogen werden (vgl. Tabelle 5). Allerdings muss dieses Verhältnis kritisch betrachtet werden. Am Beispiel der Schweiz wird deutlich, dass hohe Mieten nicht automatisch diese Wohnform diskriminieren und zu einer höheren Wohneigentumsquote führen. Sowohl die Relation von Bruttokaltmiete zum Einkommen, als auch die Preis-Einkommens-Relation spiegeln das hohe Preisniveau in der Schweiz für Wohnen wider und scheinen sich zu neutralisieren. Eine andere Größe, die stark mit der Wohneigentumsquote korreliert, ist der Anteil von Ein- und Zweifamilienhäusern¹⁴. Anschaulich wird das für die USA oder Großbritannien, denn sie haben sowohl einen sehr hohen Anteil an Ein- und Zweifamilienhäusern (über 70 bzw. 80%) als auch eine hohe Wohneigentumsquote (ca. 70%). Die Schweiz, welche die niedrigste Wohneigentumsquote aufweist (36%) reflektiert dies mit den wenigsten Ein- und Zweifamilienhäusern (ca. 30%).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der gut funktionierende Mietmarkt in Deutschland, Österreich und der Schweiz einen negativen Einfluss auf die Wohneigentumsquote haben. In den Ländern mit einer hohen Wohneigentumsquote, wie in den USA, Spanien und Großbritannien ist das Gegenteil der Fall. Der Mietwohnungsmarkt ist schwach ausgeprägt und stellt für die meisten keine Alternative zum Wohneigentum dar. Darüber hinaus weisen Länder mit einer hohen Wohneigentumsquote eine größere Anzahl Ein- und Zweifamilienhäuser auf als Länder mit einer niedrigen Eigentümerquote.

	Relation von Bruttokaltmiete und Einkommen	Länderspezifische Bremsfaktoren am Mietwohnungsmarkt	Urteil: Auswirkung auf Wohneigentumsquote
Schweiz	19%	attraktiver, funktionierender Mietwohnungsmarkt, Ausländer durften lange nur zur Miete wohnen, starke Urbanisierung	gut --
Österreich	12%	Politik konzentriert sich auf günstiges Mietangebot	--
Deutschland	13%	Mietwohnungsmarkt funktioniert sehr gut	--
Dänemark	13%	niedrige Mieten	-
Niederlande	12%	niedrige Mieten durch sozialen Wohnungsbau, aber auch starke Subventionen am Eigentumsmarkt	0
Frankreich	k.A.	niedrige Mieten	0
Schweden	17%	hohe Mieten, aber auch hohe Kaufpreise	0
Finnland	17%	relativ hohe Mieten	0
USA	12%	niedrige Mieten, über 70% Einfamilienhäuser	+
Spanien	k.A.	kein funktionsfähiger Mietwohnungsmarkt	++
Großbritannien	14%	hohe Mieten und wenig leistungsfähiger Mietwohnungsmarkt, höchste Quote von Einfamilienhäusern mit über 80%	++

Tabelle 5: Mietwohnungsmarkt im Ländervergleich ¹⁵

2.6. Politische Rahmenbedingungen

Einen großen Einfluss auf die Wohneigentumsquote haben die politischen Rahmenbedingungen, die im Ländervergleich sehr unterschiedlich ausfallen. So haben manche Länder Bedingungen geschaffen, die hohe Anreize für den Erwerb von Wohneigentum bieten. Dazu gehören gezielte Subventionen, wie zum Beispiel die Eigenheimzulage oder indirekte Maßnahmen wie die Geltendmachung von Fremdkapitalzinsen bei der Steuer. Je nachdem, ob die Rahmenbedingungen eher den Mietmarkt oder den Immobilienmarkt subventionieren, erfüllt der Staat eine Lenkfunktion und kann so die Wohneigentumsquote mitbestimmen. Eine Form der staatlichen Subvention ist der Schuldzinsenabzug. Bei der selbstgenutzten Immobilie bestehen im Schuldzinsenabzug und in der Besteuerung der eingesparten Miete große Unterschiede. Diese sind in der Tabelle 6 für verschiedene Länder veranschaulicht.

	Schuldzinsenabzug	Besteuerung der eingesparten Miete	Beurteilung des Steuervorteils
Niederlande	ja	ja,	+++
Spanien	ja, aber Höchstgrenzen und abnehmend im Zeitablauf	nein	++
USA	ja	nein	++
Finnland	ja, aber begrenzt	nein	+
Österreich	ja, Abzug sinkt mit steigendem Einkommen	nein	+
Italien	ja, bis zu 19% der Zinszahlungen	ja, aber mit Ausnahmen	+
Dänemark	ja, aber nur vom Kapitaleinkommen	nein, seit 2000 durch Vermögensteuer ersetzt	+
Portugal	ja, aber begrenzt	nein	+
Belgien	ja, Abzugsmöglichkeiten sinken im Zeitablauf	ja	0
Frankreich	nein	nein	0
Deutschland	nein	nein	0
Schweiz	ja, aber regionale Unterschiede	ja, aber durchschnittlich 30% unter marktüblicher Miete	0
Großbritannien	nein	nein	0
Griechenland	ja, aber begrenzt	nein	-

Tabelle 6: Steuerliche Rahmenbedingungen im Ländervergleich¹⁶

Ist der Schuldzinsenabzug für Selbstnutzer von Eigentum uneingeschränkt möglich, senkt das die Finanzierungskosten erheblich und kann zu einer Erhöhung der Wohneigentumsquote führen. Die Besteuerung der gesparten Miete wirkt in die entgegengesetzte Richtung, denn je niedriger die Besteuerung der gesparten Miete ist, desto besser ist das für die Eigenheimfinanzierung. Wie aus der Tabelle 6 zu entnehmen ist, schneiden die Niederlande bei der steuerlichen Beurteilung für den Erwerb von Wohneigentum am besten ab. Der Schuldzinsenabzug ist in Holland unbeschränkt möglich. Eine positive Steuerpolitik für den Wohnungsbau besteht zum Beispiel auch in Spanien und in den USA. In Deutschland ist sowohl der Schuldzinsenabzug als auch die Besteuerung der gesparten Miete seit 1986 abgeschafft worden. Bei der Beurteilung der steuerlichen Behandlung bleibt Deutschland neutral. In Griechenland führen die steuerlichen Rahmenbedingungen sogar dazu, dass die Kosten für den Erwerb von Wohneigentum ansteigen.

In einer Studie über steuerliche Anreize beim Erwerb von Wohneigentum sieht Noord (2003) folgende Merkmale als entscheidend an: Erstens die Abzugsmöglichkeit von Fremdkapitalzinsen und Einschränkungen in Bezug auf Dauer und Höchstgrenzen, zweitens die Verfügbarkeit von Steuergutschriften und drittens, ob die kalkulatorische Miete von Selbstnutzern, also die gesparte Miete, steuerlich anrechenbar ist¹⁷. Wolswijk (2005) stellt fest, dass steuerliche Richtlinien in einem Land entscheidend dazu beitragen, ob der Erwerb einer Immobilie zur Eigennutzung oder zum Zweck der Vermietung dienen soll¹⁸.

Festzuhalten ist, dass verschiedene Subventionsmaßnahmen, sei es in Form von steuerlicher Entlastung wie durch den Schuldzinsenabzug oder wie in Deutschland in Form von Bausparverträgen oder Wohn-Riester, Anreize für Wohneigentum schaffen. Verglichen mit den steuerlichen Subventionen von vor 30 Jahren, ist seither ein Trend in Richtung steuerliche Neutralität zu beobachten. Diese Tendenz stützt sich auf dem wirtschaftspolitischen Argument, dass die Steuer nicht das geeignete Mittel für die Förderung von selbst genutztem Wohneigentum ist.

Vergleicht man die verschiedenen Länder miteinander, fällt auf, dass in Staaten wie Deutschland, in dem das soziale Netz relativ gut ausgebaut ist, also der Staat die Rolle der Umverteilung und des individuellen Risikos übernimmt, die Neigung Wohneigentum zu bilden, schwächer ausgeprägt ist, als in liberaleren Staaten. Je mehr Risiken vom Staat abgedeckt werden, desto weniger muss sich der Einzelne darum kümmern. Daher ist der Aspekt der privaten Vorsorge in marktliberaleren Ländern in Form von Wohneigentumsbildung stärker ausgeprägt¹⁹.

2.7. Demographische Effekte

Die Eigentümerquote stieg in fast allen Ländern in den letzten Jahrzehnten an, wobei die demographischen Faktoren, einen nicht zu vernachlässigenden Einfluss auf den Anstieg der Wohneigentumsquote haben. Der erste entscheidende Faktor ist der so genannte Kohorteneffekt: Die Nachkriegsgeneration wohnt zum größten Teil zur Miete. Diese Kohorte stirbt langsam aus und die jüngeren Kohorten, welche einen höheren Anteil an Wohneigentum besitzen, rücken nach. Diese Gegebenheit hat in der Vergangenheit zu einer Erhöhung der Wohneigentumsquote beigetragen und wird noch eine längere Zeit anhalten. Der Kohorteneffekt hängt dabei von zwei Faktoren ab²⁰:

- Zum einen wirkt dieser Effekt jeweils noch umso länger in die Zukunft hinein, je jünger die Haushalte mit der höchsten Wohneigentumsquote sind.
- Zum anderen ist er umso stärker ausgeprägt, je weiter die Wohneigentumsquote in der Altersklasse mit der höchsten Quote von der Wohneigentumsquote in der höchsten Altersklasse abweicht.

Beide Faktoren sollen am Beispiel Ostdeutschland kurz erläutert werden. Die Kohorte mit der höchsten Wohneigentumsquote ist zwischen 50 und 54 Jahren alt und hat eine Lebenserwartung von ca. 80 Jahren, womit die Wirkung des Kohorteneffektes noch ca. 25 Jahre anhält. Wie stark diese Wirkung ausgeprägt sein wird, hängt vom Unterschied der Wohneigentumsquote der 50 bis 54-jährigen zur ältesten Kohorte der 75 bis 79-jährigen ab. Die Wohneigentumsquote der 50 bis 54-jährigen beträgt für Ostdeutschland 48%, während sie für die 75 bis 79-jährigen 27% beträgt. Die Differenz von 21% bildet somit das Potential, dass in Ostdeutschland an Erhöhung der Wohneigentumsquote in den nächsten 25 Jahren zu erwarten ist.

In der Studie „Eigenheimförderung in Europa“ kommen Braun und Pfeiffer (2006) zu dem Ergebnis, dass sich der Kohorteneffekt in Ostdeutschland am kräftigsten und am längsten auswirkt. In Westdeutschland ist die Wohneigentumsquote bei den 70 bis 74-jährigen am höchsten, daher ist der Kohorteneffekt hier deutlich kürzer und auch schwächer ausgeprägt. In Dänemark und Österreich sind in den nächsten 20 bzw. 10 Jahren starke Effekte zu erwarten. Nach Meinung der Autoren wird der Kohorteneffekt für die Schweiz eine schwache aber dafür lang andauernde Wirkung haben, wohingegen in den USA die Wirkung nur sehr schwach und kurzfristig sein wird. Als Gründe für den geringen Effekt in den USA wird die kaum vorhandene Behinderung durch staatliche Einflussnahme oder durch Kriege genannt.

Neben dem Kohorteneffekt verstärkt der Alterungseffekt, der die Bevölkerung aufgrund des medizinischen Fortschritts, der besseren Hygienebedingungen und der veränderten Ernährungssituation immer älter werden lässt, den Einfluss auf die Wohneigentumsquote.

3. Ergebnisse und Ausblick

In der nachfolgenden Tabelle 7 sind die einzelnen Länder nach dem Niveau ihrer nationalen Wohneigentumsquoten aufgereiht. Während ein bestimmter Faktor in einem Land sehr großen Einfluss auf die Höhe der Wohneigentumsquote haben kann, wie zum Beispiel die sehr positiven Rahmenbedingungen in den Niederlanden, gleichen sich in der Gesamtbeurteilung die einzelnen Faktoren aus. Es gibt kein Land, indem alle Faktoren durchweg entweder einen positiven oder ein negativen Effekt auf die Höhe der Wohneigentumsquote haben. Würde man den Effekt der überproportional gestiegenen Häuserpreise in den letzten Jahren vernachlässigen, weisen die Niederlande, Dänemark, USA, Großbritannien und Spanien sehr positive Rahmenbedingungen für eine hohe Wohneigentumsquote auf.

Die Entscheidung Wohneigentum zu erwerben, steht in engem Zusammenhang mit jahrelangem Konsumverzicht zur Finanzierung der Immobilie. Dabei ist nicht nur das objektive Preisniveau als Bestimmungsgröße entscheidend, sondern ebenso die subjektive Wahrnehmung und Bewertung alternativer Konsumformen und Lebensstile. Eine

Immobilie zu erwerben, ist meist die größte Investition im Leben und nicht in allen Ländern und in allen Haushalten ist die Bereitschaft einen Großteils des Vermögens auszugeben gleich stark ausgeprägt²¹. Außerdem konkurriert die Immobilie als private Altersvorsorge mit anderen Anlageformen, wie zum Beispiel Aktien. Ein Aspekt, der es wert ist, genauer untersucht zu werden, ist ein Performance- und Renditevergleich einer Immobilie mit anderen Anlageformen. Erschwerend käme hier allerdings das Problem der Selbstnutzung hinzu, da diese Wohnform keine Mieterträge abwirft.

Wohneigentum ist eine Art Lebensstil, welcher zum einen langfristige Unabhängigkeit und Vermögensbildung beinhaltet, zum anderen aber auch eine Einmaligkeit und Endgültigkeit bedeutet, zumindest in Deutschland. Ist das hohe Kostenproblem überwunden, stellt sich für jeden einzelnen immer noch die Frage, ob Wohneigentum überhaupt die attraktivere Lösung im Vergleich zu Mieten ist. Hier sind persönliche Präferenzen entscheidend: Konsumiert man heute lieber mehr, was auf Kosten von morgen geht, oder spart man heute lieber, damit man sich in Zukunft mehr leisten kann? Die Immobilie ist eine Form der Vermögensbildung, welche in den ersten Jahren mit erheblichen Einschränkungen in Konsumententscheidungen führt und somit für viele Individuen mit einem sehr hohen Verzicht verbunden ist. Gegen Wohneigentum sprechen damit also Finanzierungs-, aber auch Pflege-Instandhaltungs- und Verwaltungskosten, welche Eekhoff (2002) als Belastungen nennt, mit denen sich viele nicht beladen möchten²².

	Wohneigen- tumsquote	Preis/Ein- kommens- Relation	Preis/Miet- Relation	Finanzie- rungsbe- dingungen	Mobilitäts- faktoren	Mietwohn- ungsmarkt	politische Rahmen- bedingungen	demo- graphische Effekte	Gesamt- urteil
Schweiz	36%	--	+	+	0	--	+	++	0
Deutschland	44%	-	++	-	--	--	0	+	-
Niederlande	54%	-	--	+	+	0	+++	+	+
Dänemark	54%	+	-	+	++	-	+	++	+
Schweden	56%	0	-	+	+	0	0	k.A.	0
Frankreich	56%	0	-	+	--	0	0	+	0
Belgien	56%	0	k.A.	0	--	0	0	k.A.	0
Österreich	57%	k.A.	k.A.	k.A.	-	--	+	+	0
Finnland	58%	k.A.	+	+	0	0	+	+	0
USA	67%	-	0	++	++	+	++	0	+
Groß- britannien	70%	-	--	+	++	++	0	+	+
Irland	75%	-	--	0	0	k.A.	k.A.	k.A.	-
Italien	80%	k.A.	+	+	--	0	+	k.A.	0
Spanien	86%	--	--	+	0	++	++	k.A.	0

Tabelle 7: Übersicht zu den Faktoren der Wohneigentumsquote (Quelle: eigene Berechnungen)

Abschließend stellt sich die Frage, ob es erstrebenswert ist, eine hohe nationale Wohneigentumsquote zu erreichen. Das selbstgenutzte Wohneigentum gilt in den USA neben den Pensionsfonds als eine wichtige Säule der Alters- und Risikoversorge. Das System ist so ausgerichtet, dass Wohneigentum durch staatliche Risikoträgerschaften implizit subventioniert wird. In diesem Kontext erscheint die selbstgenutzte Immobilie als erstrebenswert, um im Alter mietfrei wohnen zu können. Zudem bietet die Immobilie Wertbeständigkeit und gilt als inflationssichere Anlage. Vor diesem Hintergrund kann eine hohe Wohneigentumsquote vor allem in kapitalmarktorientierten Ländern als erstrebenswert angesehen werden.

In Deutschland schien dagegen lange Zeit der soziale Wohlfahrtsstaat für die Altersvorsorge zuständig zu sein. Allerdings findet auch hierzulande, nicht zuletzt wegen der demographischen Entwicklung, ein Umdenken statt. Das bisherige System der Umlagefinanzierung ist mit Rentenkürzungen und späterem Renteneintrittsalter verbunden. Dadurch nimmt die Bedeutung der privaten Altersvorsorge und einer breiteren Vermögensstreuung in Form einer selbstgenutzten Immobilie auch in Deutschland an Bedeutung zu, was ein Anstreben einer erhöhten Wohneigentumsquote auch hier in Deutschland sinnvoll erscheinen lässt.

Eine Ausweitung von Wohneigentum hat allerdings auch ihre Schattenseiten. Wie jüngst schmerzlich am Beispiel der USA erfahren, geht eine schnelle Erhöhung der Wohneigentumsquote mit steigenden Risiken und Ausfallwahrscheinlichkeiten einher. Es stellt sich die Frage, ob es sinnvoll ist enorme staatliche Subventionen für die breite

Bevölkerung bereitzustellen um viele einkommensschwache Haushalte zu fördern, welche nicht in der Lage sind hohe Kredit- und Tilgungskosten zu tragen.

Wie sich die Wohneigentumsquoten in Zukunft entwickeln werden, hängt neben den nationalen Bedingungen entscheidend davon ab, wie sich die beschriebenen Bestimmungsgrößen entwickeln. Mittel- und langfristig spielen die demographische Entwicklung, die Einwanderungspolitik und die Verfügbarkeit von Bauland und damit die Entwicklung der Preise eine entscheidende Rolle. Die Zukunft der politischen Rahmenbedingungen bleibt abzuwarten. Zum einen ist in vielen Ländern die Tendenz zu steuerlicher Neutralität zu beobachten, was sich dämpfend auf die Bildung von neuem Wohneigentum auswirken könnte, zum anderen spielt in vielen Ländern, wie zum Beispiel in Deutschland, die private Altersvorsorge eine immer größere Rolle. Dies allein kann dem Wohneigentumsmarkt einen Schub geben. Weitere staatliche Subventionsmaßnahmen können zusätzliche Impulse geben und dafür sorgen, dass die Wohnimmobilie attraktiver wird. Immer höhere Anforderungen an Flexibilität und Mobilität, besonders für die junge arbeitende Bevölkerung, wird jedoch den Anstieg der Wohneigentumsquoten bremsen.

Autoren: Prof. Dr. Tristan Nguyen ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre an der WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr, Dipl.-Volkswirt Jonathan Ben Shlomo ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am obigen Lehrstuhl.

Literaturverzeichnis

- Ball, M. (2009), European Housing Review, February 2009, Research Paper, RICS Europe.
- Behring, K. / Helbrecht, I. (2002), Wohneigentum in Europa – Ursachen und Rahmenbedingungen unterschiedlicher Wohneigentümerquoten in Europa, Wüstenrot Stiftung (Hrsg.), Ludwigsburg.
- Bourassa, S. / Hoesli, M. (2006), Why Do The Swiss Rent? Research Paper Series No. 07-04, Swiss Finance Institute (Hrsg.), Genf.
- Braun, R. / Pfeiffer, U. (2006), Eigenheimförderung in Europa – Was Deutschland von anderen Ländern lernen kann. Deutsches Institut für Altersvorsorge (Hrsg.), Köln.
- Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce (2009), [http://www.bea.gov/national/nipaweb/TableView.asp? SelectedTable=58&ViewSeries=NO&Java=no&Request3Place=N&3Place=N&FromView=YES&Freq=Year&FirstYear=1997&LastYear=2008&3Place=N&Update=Update&JavaBox=no#Mid](http://www.bea.gov/national/nipaweb/TableView.asp?SelectedTable=58&ViewSeries=NO&Java=no&Request3Place=N&3Place=N&FromView=YES&Freq=Year&FirstYear=1997&LastYear=2008&3Place=N&Update=Update&JavaBox=no#Mid), Zugriff am 20.08.2009.
- Communities and local government, Großbritannien, (2009), <http://www.communities.gov.uk/housing/housingresearch/housingstatistics/housingstatisticsby/housingmarket/livetables/>, Zugriff am 19.08.2009.
- ECB (2003), Structural Factors in the EU Housing Markets, March 2003.
- Eekhoff, J. (2002), Wohnungspolitik, 2. Auflage, Tübingen.
- European Mortgage Federation, (2006), Study on the Cost of Housing in Europe, Brüssel.
- European Mortgage Federation, (2008), A review of Europe's Mortgage and Housing Markets, Hypostat 2007, Brüssel.
- Eurostat, Datenbank, (2009), [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal /page/portal/national_accounts/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database), Zugriff am 11.08.2009.
- Faller, B. / Heising, P. / Dübel, A. (2006), Internationaler Vergleich von Kosten und Dienstleistungseffizienz bei der Transaktion von Wohneigentum – Optionen für Deutschland, Bundesministerium für Verkehr und Stadtentwicklung und Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.), Bonn/Berlin.
- Finicelli, A. (2007), House price developments and fundamentals in the United States, in: Questioni di economia e finanza, (Occasional papers), Number 7 – May 2007, Banca D'Italia.
- Francke, H.H. (2007), Developments of Real Estate Markets for Housing in the EU – What Can China Learn from the European Experience? Albert Ludwigs Universität Freiburg.
- Girouard, N. / Kennedy, M. / van den Noord, P. / André, C. (2006), Recent House Price Developments: The Role of Fundamentals. Economics Department, Working Papers No. 475, Frankreich.
- Global Property Guide, (2009), [http://www.globalpropertyguide.com/ guide-transaction-costs](http://www.globalpropertyguide.com/guide-transaction-costs), Zugriff am 11.8.2009.
- Goodhard, C. / Hofmann, B. (2008), House Prices, Money, Credit and the Macroeconomy, ECB Working Paper No. 888, April 2008.
- Hilbers, P. / Hoffmaister, A. / Banerji, A / Shi, H. (2008), House Price Developments in Europe: A Comparison, IMF WP/08/211, European Department.

- Housing statistics in the European Union (2005/2006), Ministry of Infrastructure of the Italian Republic, Rom.
- IVD-Wohn-Preisspiegel, (2008/2009).
- Jäger, M. / Voigtländer, M. (2006), Immobilienfinanzierung - Hypothekenmärkte und ihre gesamtwirtschaftliche Bedeutung, IW-Analyse, Nr. 22, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln.
- Kofner, S. (2004), Wohnungsmarkt und Wohnungswirtschaft. Oldenburger Wissenschaftsverlag GmbH, München.
- Noord, P. van den (2003), Tax Incentives and House Price Volatility in the Euro Area: Theory and Evidence, OECD Economics Department Working Paper, Nr. 356, Paris.
- NZZ Online, (2009), Laufzeit von Hypotheken immer kürzer. http://www.nzz.ch/nachrichten/schweiz/laufzeit_von_hypotheken_immer_kuerzer_1.647397.html, Zugriff am 15.08.2009.
- Statistics Sweden, (2009), <http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/produkt.asp?produktid=BO0501&lang=2>, Zugriff am 11.08.2009.
- U.S. Census Bureau, (2009a), <http://www.census.gov/hhes/www/housing/hvs/hvs.html>, Zugriff am 19.08.2009.
- U.S. Census Bureau, (2009b), <http://www.census.gov/const/uspriceann.pdf>, Zugriff am 20.08.2009.
- Vastgoedplatform.be, (2009), persönlicher Kontakt, <http://www.vastgoedplatform.be/archives/>, Zugriff am 11.08.2009.
- Voigtländer, M. (2006), Mietwohnungsmarkt und Wohneigentum: Zwei Seiten einer Medaille, Gutachten für den Verband deutscher Pfandbriefbanken, Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.), Köln.
- Wolswijk, G. (2005), On some Fiscal Effects of Mortgage Debt Growth in the EU, ECB Working Paper Series, Nr. 526, Frankfurt am Main.

Quellen:

- 1) Braun, R. / Pfeiffer, U. (2006), US Census Bureau (2009a), European Mortgage Federation (2008), Hilbers
- 2) Vgl. Finicelli, A. (2007), S. 9.
- 3) Vgl. Girouard, N. et al. (2006), S. 16.
- 4) Eurostat, Datenbank (2009), Communities and local government, Großbritannien, (2009), U.S. Census Bureau, (2009b), Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce (2009), Bourassa, S. C./ Hoesli, M. (2006), Housing statistics in the European Union 2005/2006, Braun, R. / Pfeiffer, U. (2006), IVD-Wohn-Preis-Spiegel 2008/2009, Statistics Sweden, (2009), Vastgoedplatform.be, (2009), Girouard, N. et al. (2006), Goodhard, C. / Hofmann, B. (2008).
- 5) Vgl. Voigtländer, M. (2006), S. 8ff. und vgl. Girouard, N. et al. (2006), S. 19ff.
- 6) Vgl. Braun, R. / Pfeiffer, U. (2006), S. 55f
- 7) Voigtländer, M. (2006), Jäger, M. / Voigtländer, M. (2006), Bourassa, S. C./ Hoesli, M. (2006), ECB, (2003), NZZ Online, (2009), Ball, M. (2009), European Mortgage Federation, (2008), Francke, H.H. (2007).
- 8) Vgl. Jäger, M / Voigtländer, M. (2006), S.22.
- 9) Vgl. Behring, K. et al. (2002), S. 21.
- 10) Vgl. Kofner, S. (2004), S. 114.
- 11) Global Property Guide, (2009), European Mortgage Federation, (2006), Behring, K. et al. (2002).
- 12) Vgl. Faller, B. et al. (2006), S. 7. u. S. 17.
- 13) Vgl. Voigtländer, M. (2006), S. 10.
- 14) Vgl. Braun, R. / Pfeiffer, U. (2006), S. 50f.
- 15) Vgl. Braun, R. / Pfeiffer, U. (2006), S. 46ff, Ball, M. (2009) und European Mortgage Federation, (2008).
- 16) Vgl. Bourassa, S. / Hoesli, M. (2006), Hilbers, P. et al. (2008), Noord, P. van den (2003), Voigtländer, M. (2006), Wolswijk, G., (2005).
- 17) Vgl. Noord, P. (2003), S. 6.
- 18) Vgl. Wolswijk, G. (2005), S. 9f.
- 19) Vgl. Behring, K. et al. (2002), S. 23f.
- 20) Vgl. Braun, R. / Pfeiffer, U. (2006), S. 59.
- 21) Vgl. Behring, K. et al. (2002), S. 20.
- 22) Vgl. Eekhoff, J. (2002) S.147.

Der Wandel des Maklers zum Dienstleister in den letzten Jahrzehnten

von

Julian Pflugfelder

„Nichts ist so beständig wie der Wandel.“ Dieses Zitat des griechischen Philosophen Heraklit von Ephesus lässt sich ohne weiteres auf das Tätigkeitsgebiet des Immobilienmaklers übertragen. Goldene Rolex, Porsche und Sonnenbankbräune, so wurde von vielen noch vor Jahren der typische Immobilienmakler beschrieben. Gerne unterstellte man dem Makler, mit wenig Aufwand und ohne qualifizierte Ausbildung schnelles Geld verdienen zu wollen. Leider hat dies häufig den Nagel auf den Kopf getroffen. Doch nicht nur die Optik, sondern auch das Berufsbild, der Tätigkeitsbereich und die Grundeinstellung der meisten Makler haben sich in den letzten Jahren grundlegend geändert.

Mit seiner Bachelor-Arbeit hat Julian Pflugfelder, Absolvent der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Stuttgart, die Hintergründe für diese Entwicklung des Maklers hin zum Dienstleister untersucht. Insbesondere beschäftigte er sich mit folgenden Fragen: Wie haben sich die Tätigkeiten des Maklers verändert? Wo liegen jetzt seine Tätigkeitsschwerpunkte? Was für Anforderungen werden in Zukunft an ihn gestellt? Reicht es zukünftig aus, dass sich der reine Nachweis- bzw. Vermittlungsmakler nur auf seine gut sortierte Kundenkartei und seinen persönlichen Charme verlässt – oder ist es notwendig, dass er sich vom Vermittlungs- und Nachweismakler zum gut ausgebildeten Immobilien-Komplettendienstleister entwickelt?

Untersucht wurde diese Thematik anhand einer quantitativen Marktuntersuchung.

Insgesamt wurden über 5000 Mitglieder der IVD-Regionalverbände IVD-Süd, IVD-West, IVD-Mitte-Ost, IVD-Nord-West, IVD-Nord und knapp 600 sonstige, zum Teil international tätige Maklerunternehmen befragt. 465 der ca. 5600 befragten Unternehmen haben den Fragebogen vollständig ausgefüllt, was einer Beteiligungsquote von über 8 % entspricht. Aufgrund dieser Teilnehmerzahl ist die empirische Studie durchaus repräsentativ anzusehen.

Um die Entwicklung der Geschäftsbereiche zu belegen, wurde zudem ein Betriebsvergleich unter den Verbandsmitgliedern vom damaligen „Ring Deutscher Makler“, dem heutigen „Immobilienverband Deutschland“, hinzugezogen. Dieser Betriebsvergleich wird vom Verband seit 1974 durchgeführt.

Anhand dieser Untersuchungen ist eine deutliche Verschiebung der Geschäftsbereiche festzustellen. Extrem ist diese Verschiebung in den Bereichen Immobilienbewertung, Verwaltung/Facility Management und Research zu beobachten. Die Immobilienbewertung gehört mittlerweile bei rund 65% der IVD-Mitglieder zum Angebot; '74 waren es nur ca.10%. Verwaltung/Facility Management gehören aktuell bei rund einem Drittel zum Tätigkeitsbereich, damals waren es ca.13%. Der Bereich „Research“ wird heutzutage von rund 13% angeboten. 1974 war die Abteilung bei den Verbandsmitgliedern noch gar nicht vorhanden.

Der Anteil der Provisionsgeschäfte am Gesamtumsatz ist im Zeitraum von 1974 bis 2004 auf ungefähr das Dreifache gestiegen. Allerdings ist seit Mitte der 90er Jahre wieder ein Rückgang um fast 30 % zu beobachten. Andererseits nahm der Umsatz der RDM-Betriebe auf dem Dienstleistungssektor im gesamten Zeitraum um annähernd 50% zu. Man kann daraus schließen, dass die schärfer werdende Konkurrenz viele Maklerbetriebe dazu gezwungen hat, ihren Dienstleistungsanteil auszubauen. Dieser Trend wird sich in Zukunft weiter verstärken. So sahen es auch die Teilnehmer der empirischen Studie. Nahezu ein Drittel rechnet, unabhängig vom klassischen Vermittlungsgeschäft, mit einer Steigerung der Dienstleistungsumsätze in den nächsten Jahren. Nur 15,6% sehen einen Rückgang und über die Hälfte glaubt nicht daran, dass sich der Umsatz für Dienstleistungen in Zukunft verändert.

Seit gut 20 Jahren ist eine Verschärfung der Konkurrenzsituation im Maklergeschäft zu beobachten. Diese Verschärfung wird vor allem durch Banken und Versicherungen sowie Bausparkassen hervorgerufen. Rund 34,5% der im Rahmen dieser Bachelorarbeit befragten IVD-Mitglieder sind der Ansicht, dass Banken und Versicherungen auch in Zukunft weiterhin ihre Marktanteile steigern werden. Als Hauptgrund sehen sie die oftmals besseren Zugangsbedingungen zum Markt. Finanzdienstleister können ihre Kunden, die Immobilienbesitzer oder Kaufinteressenten sind, während der laufend erfolgenden Betreuung und Beratung in Vermögensfragen gezielt ansprechen und ihnen auch ihre Dienste in Immobilienfragen anbieten.

Die strategische Ausrichtung der Maklertätigkeitsfelder muss immer dem aktuellen Marktgeschehen angepasst werden. Ursächlich hierfür ist die immer größer werdende Konkurrenzsituation im Bereich der Maklerdienstleistungen und die Konjunkturanfälligkeit des reinen Maklerwesens. Für Makler wird zukünftig kein Weg daran vorbeiführen, zusätzliche Beratungsleistungen anzubieten, obwohl sich hierdurch das Haftungsrisiko deutlich erhöht.

In den letzten Jahren kam es in Deutschland, wie auch anderen Ländern, zu großen Vermögenszuwächsen. Hier von profitiert die sogenannte „Generation der Erben“. Riesige Geld- und Sachvermögen und natürlich auch Immobilienbesitz werden an die nächste Generation durch Schenkung oder Erbschaft weitergegeben. Durch diese Entwicklung gewinnt das Vermögensmanagement und die Vermögensverwaltung als Dienstleistung immer mehr an

Bedeutung. Gefragt werden zukünftig Maklerunternehmen sein, die neben großer Immobilienkompetenz auch in der Lage sind, Gesamtanlagestrategien zu entwickeln und Immobilientransaktionen professionell durchzuführen.

Eine besondere Bedeutung kommt bei diesem Wandel des Berufsbildes auch den Immobilienverbänden zu, da sie den Makler in seiner neuen Rolle als Finanzdienstleister nicht nur innerhalb des Verbandes, sondern auch in der Öffentlichkeit, positiv vermarkten müssen. Wichtig ist dabei eine strukturierte und nachhaltige Pressearbeit, da sie einen erheblichen Einfluss auf die Entwicklung dieser Berufsgruppe hat.

Die Notwendigkeit eines erweiterten Bildungsangebots

Das Image ist seit je her großes Thema im Maklergeschäft. Die hauptsächlichen Kritikpunkte sind oft mangelnde Leistung und hohe Provision.

Doch nun gibt es im Maklerwesen neue Erkenntnisse, wie beispielsweise ein Tochterunternehmer der Hypo-Vereinsbank in einer Studie untersuchte. Dieser Studie zufolge sind 65 % der Befragten der Meinung, dass ein Makler große Vorteile beim Kauf und Verkauf einer Immobilie hat. Über die Hälfte sieht den Makler besser als sein Ruf und nur knapp 10 % ordnen ihn immer noch der Berufsgruppe der „schwarzen Schafe“ zu. Es scheint so, als würden Makler ihr Image tatsächlich verbessern.

Das sieht auch eine Mehrheit der im Rahmen dieser Bachelorarbeit befragten IVD-Mitglieder so. Auf die Frage hin, ob sich das Maklerimage in den letzten Jahren verbessert hat, antworteten 56,7 % mit ja. Die Gründe für diese Imageverbesserung sehen die IVD-Mitglieder vor allen Dingen in der besseren immobilienwirtschaftlichen Ausbildungsmöglichkeit, der guten PR-Arbeit der Verbände, also die Wahrnehmung der Makler in der Öffentlichkeit, der Erweiterung der Tätigkeitsfelder, das Einführen von ethischen Prinzipien und der steigenden Komplexität des Immobilienmarktes und den immer höher werdenden Ansprüchen des Kunden.

Für die 43,3 % IVD-Mitglieder, die der Meinung waren, dass sich das Image nicht verbessert hat, ist das Hauptproblem das unklare Berufsbild des Maklers, Negativmeldung in der Presse, unzureichende PR-Arbeit der Verbände und vor allen Dingen sehen die IVD-Mitglieder das Problem darin, dass der Maklerberuf kein geschütztes Berufsbild ist. Allein der Gewerbeschein nach 34 c Gewerbeverordnung reicht nach wie vor aus, um als Makler am Markt aktiv zu werden. Das ist für die Mehrheit der Verbandsmitglieder deutlich zu wenig.

Präferierte Berufsgruppen der IVD-Mitglieder in der Praxis

Ebenfalls untersucht hat Julian Pflugfelder im Rahmen seiner Bachelorarbeit die präferierten Berufsgruppen der IVD-Mitglieder in der Praxis. Zunächst widmete er sich der Frage, ob sich die Qualifikation der Mitarbeiter in Maklerunternehmen in den letzten Jahrzehnten und vor allem in den letzten zehn Jahren deutlich verbessert hat. Hierbei war eine deutliche Tendenz zu erkennen. 72 % der befragten IVD-Mitglieder waren der Meinung, dass sich die Qualifikation deutlich verbessert hat. Ebenso sehen die IVD-Mitglieder eine deutliche Verbesserung des speziellen Bildungsangebotes in der Immobilienwirtschaft. Während es früher neben dem Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft keine anderen berufsspezifischen Ausbildungen im Immobiliengeschäft gab, gibt es heute die Möglichkeit, sowohl diese Ausbildung als auch akademische Aus-, Fort- und Weiterbildungen zu absolvieren.

Jedoch sehen die Befragten immer noch mehrheitlich (ca. 82 %) die Notwendigkeit einer Erweiterung des Bildungsangebotes an Universitäten und Hochschulen. Positiv hingegen werden Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten in der Immobilienbranche gesehen. Rund 70 % halten sie für ausreichend.

Die häufigsten Bildungsanschlüsse von Mitarbeitern in Maklerunternehmen sind der Ausbildungsberuf des Immobilienkaufmanns vor dem des Immobilienfachwirts und denen einer anderen kaufmännischen Ausbildung. Das gleiche gilt bei Neueinstellungen, bei denen ebenfalls Immobilienkaufleute, Immobilienfachwirte und Personen mit einer anderen kaufmännischen Ausbildung bevorzugt ausgewählt werden.

Auf die Frage nach dem besten Praxisbezug der unterschiedlichen Ausbildungen sieht das ganze schon etwas anders aus. Der Immobilienfachwirt wird hier bevorzugt. Danach kommt bereits die Berufsakademie vor dem Immobilienkaufmann.

Interessant ist auch das Ergebnis, dass über 34 % den Master in Real Estate und 37 % einen Universitätsabschluss im Maklergeschäft als überqualifiziert ansehen. Der Universitätsabschluss erhielt ohnehin keinen großen Zuspruch. Der Grund ist die oftmals fehlende Praxiserfahrung bzw. Praxisbezug der Lehrstoffe an den Universitäten.

Der Makler gilt als großer Gewinner der Bildungsmöglichkeiten in der Immobilienbranche. Zwar gibt es für ihn direkt keine Ausbildung, aber durch seinen Wandel zum Dienstleister kommt es ihm zugute, dass die immobilienwirtschaftlichen Bildungswege immer die komplette Immobilienwirtschaft umfassen.

Die Ethik sollte ein wichtiger Bestandteil der Ausbildung sein. Ein langfristiger Erfolg im Maklergeschäft ist nur gesichert, wenn ethische Grundsätze beachtet werden. Aus diesem Grund muss bei allen Ausbildungsgängen der Immobilienwirtschaft die Ethik als Lehrzielvorgabe enthalten sein. In der Maklerethik geht es vor allem darum, sich an Wettbewerbsregeln zu halten, nicht arglistig zu täuschen und seine Versprechungen einzuhalten. Die Leitlinien wurden im In- und Ausland durch die Verbände aufgelegt.

Der Immobilienmakler hat im Wirtschaftskreislauf eines Industriestaates eine wichtige und nicht zu unterschätzende Bedeutung. Viele Jahre haben sich die Marktteilnehmer auf die reine Vermittlung von Kauf- und Mietverträgen konzentriert und höchstens parallel dazu noch die klassische Hausverwaltung angeboten. Doch die Erfordernisse und Ansprüche des Marktes werden sich in den nächsten Jahren rasant verändern. Maklerunternehmen müssen umdenken und langfristig ihr Dienstleistungsangebot wesentlich erweitern. Dabei werden im speziellen die Leistungen des Facility Managements bzw. der Hausverwaltung, die Immobilienbewertung und eine umfassende Vermögensberatung eine bedeutende Rolle spielen. Eine weitere wichtige Dienstleistung ist die „Due-Diligence“. Due-Diligence-Prüfungen beinhalten insbesondere eine systematische Stärken-/Schwächen-Analyse des Kaufobjekts, eine Analyse der mit dem Kauf verbundenen Risiken sowie eine fundierte Bewertung des Objekts. Gegenstand der Prüfungen sind etwa Bilanzen, steuerliche Aspekte, personelle und sachliche Ressourcen, strategische Positionierung, rechtliche und finanzielle Risiken, Umweltlasten. Somit ist „Due Diligence“ kein neomodischer Begriff oder eine schicke Imagepolitik, sondern ein wichtiger Bestandteil der Makler-Dienstleistungspalette, von dem jeder Käufer und Verkäufer nachhaltig profitiert.

Immer wichtiger werden in Zukunft die starke öffentliche Präsenz und imagebildende Maßnahmen. Der erste vernünftige Schritt war der Zusammenschluss des Rings Deutscher Makler (RDM) und des Verbands Deutscher Makler (VDM) zum Immobilienverband Deutschland (IVD). Nur mit einem mitgliederstarken Verband wird der Berufsstand des Maklers, sowohl in den Medien als auch in der Politik gebührend anerkannt.

Auf jeden Fall muss der Druck auf den Gesetzgeber erhöht werden, um den Berufseinstieg und die Unternehmensgründung an nachzuweisende berufsspezifische Abschlüsse zu koppeln. Ein solcher Fachkundenachweis, der natürlich dann auch entsprechend publiziert werden müsste, wäre sicherlich der wichtigste Schritt zur Imageverbesserung und eine hervorragende vertrauensbildende Maßnahme.

Langfristig wäre sicher eine Zertifizierung der Unternehmen erstrebenswert, die es den Kunden sowohl im gewerblichen als auch im wohnungswirtschaftlichen Bereich rasch ermöglicht, zu erkennen, über welche Sach- und Fachkompetenz der jeweilige Makler verfügt. Die Befürchtung, dass in den nächsten Jahren nicht nur die örtlichen Kreissparkassen und Volksbanken, sondern auch überregionale Kreditinstitute ihre Aktivitäten im Maklergeschäft erweitern werden, ist begründet. Vor allem vor dem Hintergrund des „Cross-Selling“ muss mit verstärkten Aktivitäten der Banken gerechnet werden.

Im Wettbewerb wird der klassische Makler zukünftig dann erfolgreich sein, wenn es ihm gelingt, Verbraucher von seiner aufgabenspezifischen Fachkompetenz, der hohen Leistungsbereitschaft und Unabhängigkeit, zu überzeugen.

Notwendig ist dafür eine Qualifizierungs- und Dienstleistungsoffensive, die mit viel Leidenschaft geführt werden muss. Gelingt dies, wird der dienstleistungsbereite Makler auch in Zukunft ein unverzichtbares Element des Gesamtimmobilienmarktes sein und bleiben.

LITERATURVERZEICHNIS

Bach, H. (2005): Immobilienmarkt und Immobilienmanagement, München.

Brauer, K.-U. (2006): Grundlagen der Immobilienwirtschaft, 5.Auflage, Wiesbaden.

Breitholt, J. (2000) Stichwort: Makler sehen sich vielfältigen Schadensersatzansprüchen ausgesetzt. In Allgemeine Immobilienzeitung (AIZ), von Januar 2000, o.O.

Eckhoff, F. (2004): Existenzgründung - Chance und Risiken der betriebswirtschaftlichen Beratung durch Kreditinstitute am Beispiel der Hamburger Sparkasse AG, 1.Auflage, Norderstedt.

Focks, C. (1996): Der Makler in der Immobilienwirtschaft: seine ökonomischen Aufgaben und seine sozioethische Verantwortung, Kiel.

Gondring, H. (2009): Immobilienwirtschaft - Handbuch für Studium und Praxis, 2.Auflage, München.

Gondring, H. (2009): Sonderveröffentlichung „Tendenziell fallende Büromieten“. In Stuttgarter Zeitung vom 14. Juli 2009.

Graf, P (2001): Der Immobilienmakler im Wandel der Zeit. In Kippes, S.(Hrsg.): Immobilienwirtschaft - Festschrift für Erwin Sailer zum 70. Geburtstag, Stuttgart, u.A.

Grun, D. (2009): Geschäftsführer der Pflugfelder Immobilien Treuhand GmbH, Ludwigsburg, persönliches Gespräch am 25. Juli 2009 in Ludwigsburg.

Kießling J. (2009): Qualifikation als Erfolgsfaktor für Immobilienunternehmen. In „das Immobilienmagazin“ von Ausgabe Mai 2009.

Kullmann, R. (2009): Geschäftsführer der Universal Immobiliensanierungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH, Ludwigsburg, persönliches Gespräch am 3. August 2009 in Bietigheim-Bissingen.

Kühne-Bünning (2005): Grundlagen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, 4.Auflage, Hamburg.

Mörsdorf, F. (2005): Ein Detektiv auf den Immobilienmärkten. In FAZ vom 2.9.2005.

Nothhelfer, E. (2003): Einführung in das Maklergeschäft. In Sailer, E./ Kippes, S./ Rehkugler, H., Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater, München.

Nävy, Jens (2003): Facility Management, 3.Auflage, Berlin.

o.V. (2005): Allgemeine Immobilienzeitung (AIZ), von August 2005.

Sailer E.; Kippes S.; Rehkugler, H. (2003): Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater, München.

Sailer, E. (2003): Wirtschaftlich und rechtliche Objektanalyse. In Sailer, E.; Kippes, S.; Rehkugler, H., Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater, München.

Sailer, E. (2007): Der Immobilienmakler, 2.Auflage, Stuttgart, u.A.

Wegner, U.; Sailer, E. (1997): Der Makler und sein Auftraggeber: Rechte Pflichten, Risiken. 5.Aufl., München.

INTERNETVERZEICHNIS

Bundesinstitut für Berufsbildung (2009):

1. http://www2.bibb.de/tools/aab/aab_start.php (Stand: 19.8.2009)

2. http://www.bibb.de/de/ausbildungsprofil_29033.htm (Stand: 22.8.2009)

o.V. (2008): Makler kämpfen gegen ihr schlechtes Image, Welt-Online: http://www.welt.de/finanzen/article2223600/Makler_kaempfen_gegen_ihr_schlechtes_Image.html (Stand: 7.9.2009)

o.V. (2009): Risikobewusster Umgang gefordert, Stuttgarter Zeitung Online:

http://www.stuttgarter-zeitung.de/stz/page/2132854_0_9223_-immobilienwirtschaft-risikobewussterer-umganggefordert.html

(Stand: 7.9.2009)

o.V.(2009): Das Image des Maklers hat sich verbessert, Welt-Online:

http://www.welt.de/welt_print/article3123324/Das-Image-der-Makler-hat-sich-verbessert.html (Stand: 7.9.2009)

Schönmann, J. (2009): Badenia soll für Schrott-Immobilien büßen. Spiegel-Online:

<http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,472437,00.html>

Demografische Effekte auf die Büromärkte – neue Argumentationslinie

von

**Dr. Günter Vornholz, Leiter Immobilien Research der
NORD/LB-Tochter Deutsche Hypo**

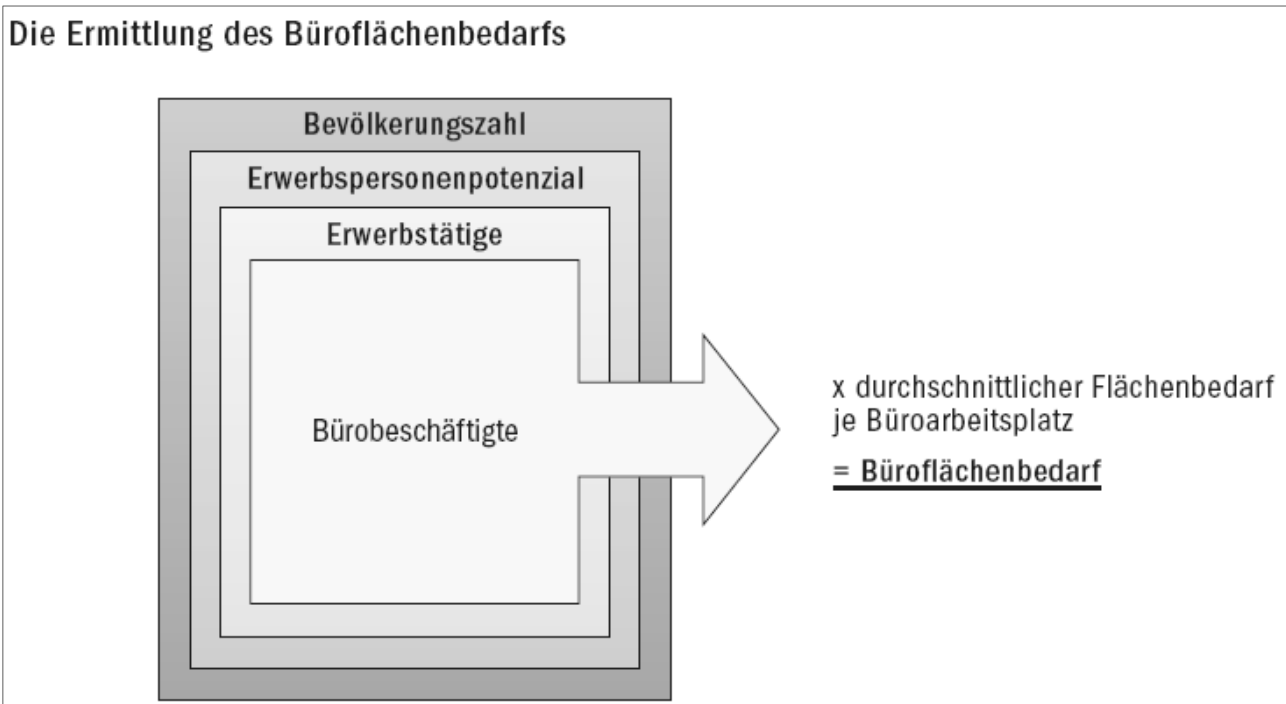
Demografische Effekte auf die Büromärkte – neue Argumentationslinie

Die demografische Entwicklung mit einer abnehmenden und älter werdenden Bevölkerung wird sich auf die deutschen Immobilienmärkte auswirken. Bei den Büromärkten wurde häufig ein Automatismus unterstellt, wonach es aufgrund einer stark abnehmenden Zahl an Erwerbstätigen zwangsläufig zu einer sinkenden Büroflächennachfrage kommen wird. In diesem Artikel aber wird argumentiert, dass die demografische Entwicklung sich nur **indirekt** über den Arbeitsmarkt (und dabei über die Angebotsseite) auf den Markt für Büroimmobilien auswirkt und nur **schwache** Effekte wegen zweier Marktanpassungsreaktionen zu erwarten sind.

1. Bisherige Argumentationslinie

In den bisherigen Veröffentlichungen finden sich Szenarien wieder, dass die Auswirkungen auf die Nachfrage nach Bürofläche drastisch ausfallen werden. Eine schrumpfende Bevölkerung soll zu einer entsprechend sinkenden Büroflächennachfrage führen. Die bisherige Argumentation findet sich z.B. in der Studie des Kölner Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in der Studie von 2009 „Immobilien 2025 – Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Wohn- und Büroimmobilienmärkte“ oder bei der Deutschen Bank („Demografie lässt Immobilien wackeln“, 2003) oder auch in der Studie der Deutschen Hypo („Demografische Herausforderungen für die Immobilienmärkte“, 2009) wieder. Die hier gemachten Aussagen werden im folgenden Kapitel spezifiziert und ökonomisch neu begründet.

Den Ausgangspunkt der bisherigen Argumentationslinie bilden die Bevölkerungsprognosen, die von einer deutlichen, langfristigen Abnahme der Bevölkerung ausgehen. Insbesondere wird dabei die Zahl der Personen im erwerbsfähigen Alter zurückgehen. Da weiterhin argumentiert wird, dass die Nachfrage nach Bürofläche vor allem von der Anzahl der Erwerbstätigen bestimmt wird, kommt es zu einer geringeren Nachfrage nach Bürofläche. Die Grundlagen der jeweiligen Büroflächenprognose sind demnach die Entwicklung der Büroflächeninanspruchnahme (Bürofläche pro Beschäftigten) und die Zahl der erwarteten Bürobeschäftigten. Dieser Zusammenhang ist in dem folgenden Schaubild dargestellt. Da die Zahl der Erwerbstätigen schneller zurückgeht als die Gesamtbevölkerung, trifft der demografische Wandel die Büroimmobilienmärkte damit insgesamt härter.



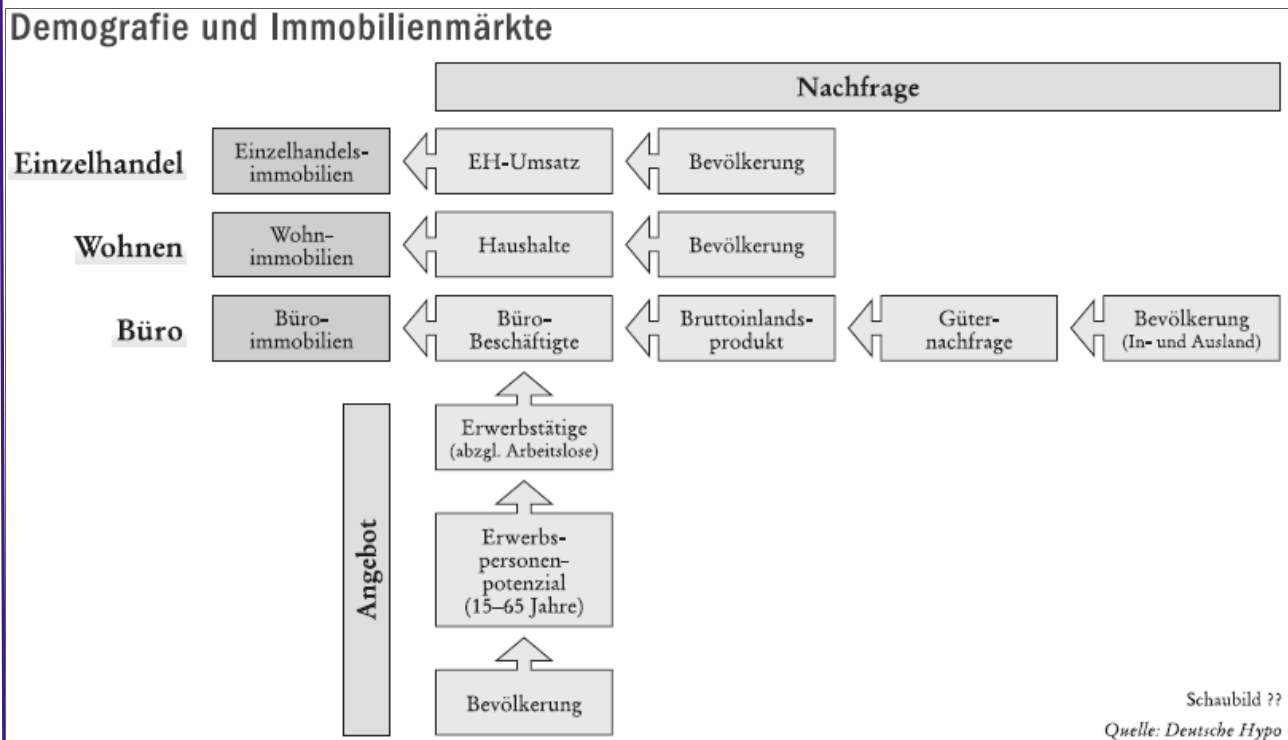
Die Studie der Deutschen Bank argumentiert auf der nationalen Ebene Deutschlands. Sie erwartet, dass der Flächenbedarf nach 2020 deutlich abnehmen wird, da die Zahl der Erwerbsfähigen entsprechend sinkt. Die Deutsche Bank rechnet damit, dass die Veränderung der Bürobeschäftigtenzahl gleichzeitig die Veränderungsrate der Bürofläche ist. Gemäß dieser Szenarien wird „spätestens ab 2020 die Nachfrage nach Bürofläche in Deutschland zweistellig bis 2050 zurückgehen“ (Deutsche Bank, 2003, S. 25).

Als Ergebnis einer regionalisierten Büroflächenprognose kommt das IW zu dem Ergebnis, dass in fast allen größeren Städten aufgrund der Entwicklung des Erwerbstätigenpotenzials mit einem Rückgang der Büroflächennachfrage gerechnet werden muss. Das IW geht sogar noch einen Schritt weiter und prognostiziert, dass sich Städte mit einer rückläufigen Nachfrage nicht nur auf steigende Leerstände, sondern auch auf fallende Mieten und Preise einstellen müssen. Das IW geht davon aus, dass eine Reduzierung der Nachfrage um ein Prozent mit einem Rückgang der Mieten um 2 v.H. verbunden ist.

2. Neue Argumentationslinie

Auf die Büromärkte in Deutschland wird sich die demografische Entwicklung auswirken, aber anders als bislang argumentiert wurde. Die Bevölkerungsabnahme sowie die damit einhergehenden strukturellen Veränderungen führen zu einem deutlich verringerten Angebot an Bürobeschäftigten. In Verbindung mit der Nachfrage der Unternehmen nach Bürobeschäftigten ergibt sich die Zahl der Bürobeschäftigten, für die von den Unternehmen Bürofläche nachgefragt wird.

Im folgenden Abschnitt wird zunächst gezeigt, wie die demografische Entwicklung sich auf das künftige Angebot an Bürobeschäftigten auswirkt. Im Kapitel 2.2 werden die Einflussfaktoren auf die Nachfrage nach Bürobeschäftigten analysiert, um im dann folgenden Abschnitt die Effekte auf dem Markt für Bürobeschäftigte und die kurzfristigen Anpassungsreaktionen aufzuzeigen. Im Kapitel 2.4 werden die längerfristigen Anpassungsmechanismen dargestellt.



2.1 Angebotsseitige Restriktionen durch demografische Entwicklung

Die volkswirtschaftlichen Grundlagen der folgenden Argumentation stammen von der neoklassischen Arbeitsmarktökonomik. Aus der Sicht der Volkswirtschaftslehre und insbesondere der Arbeitsökonomik sind die Haushalte (bzw. die Bevölkerung) die Nachfrager nach Gütern und Dienstleistungen und sie sind gleichzeitig die Anbieter von Arbeitskraft und für die hier analysierten Büromärkte im Besonderen von Beschäftigten für das Büro.

Die Bevölkerungszahl wird in Deutschland nach der aktuellen Prognose des Statistischen Bundesamtes bis 2050 deutlich zurückgehen, je nach den getroffenen Annahmen um rund 10 v.H. gegenüber dem aktuellen Bevölkerungsstand. Weiterhin ergibt sich durch die auf der einen Seite geringen Geburtenzahlen und auf der anderen Seite steigende Lebenserwartung ein struktureller Effekt mit einer deutlich geringeren Zahl erwerbsfähiger Personen. Die demografische Entwicklung wird sich besonders stark bei der 15- bis 65-jährigen Bevölkerungsgruppe bemerkbar machen, der Altersgruppe der erwerbsfähigen Personen bzw. dem Erwerbspersonenpotenzial. Dies ist auf den Rückgang der Geburtenhäufigkeit in den späten 1960er und frühen 70er Jahren zurückzuführen.

Das Erwerbspersonenpotenzial wird von 50 Mio. im Jahr 2010 bis zum Jahr 2020 bereits um 2 Mio. sinken, um dann bis 2050 weiter deutlich bis auf nur noch 35,6 Mio. Personen abzunehmen. Über den gesamten Prognosezeitraum bedeutet diese Entwicklung einen Rückgang um 14,5 Mio. erwerbsfähiger Personen, was einem Rückgang

von 29 v.H. im Vergleich zum Jahr 2010 entspricht. Nach Abzug der Arbeitslosen von dem Erwerbspersonenpotenzial ergibt sich die Zahl der erwerbstätigen Personen, wovon eine besondere Gruppe die Bürobeschäftigten sind.

Die demographische Veränderung wird ebenfalls regional sehr unterschiedlich verlaufen: einer deutlichen Bevölkerungsabnahme in Ostdeutschland steht eine zunehmende Bevölkerungszahl in Nord- und Süddeutschland gegenüber. Insgesamt ist die regionale Umverteilung bei einer insgesamt schrumpfenden Bevölkerung das Ergebnis eines Wanderungsprozesses von wirtschaftlichen unattraktiven in florierende Gebieten Deutschlands.

Somit bestimmt die Entwicklung der Bevölkerung die des Arbeitsangebots: sinkt die Bevölkerungszahl nimmt das Angebot an potenziellen Bürobeschäftigten ab. Angesichts der prognostizierten Daten ist zu erwarten, dass die Demografie somit zu angebotsseitigen Restriktionen bei der Bürobeschäftigung führt. Der Bevölkerungsrückgang wirkt auf das Arbeitskräfteangebot und speziell auf das der Bürobeschäftigten, das aber erst auf dem Arbeitsmarkt auf die Nachfrage der Unternehmen nach Bürobeschäftigten trifft.

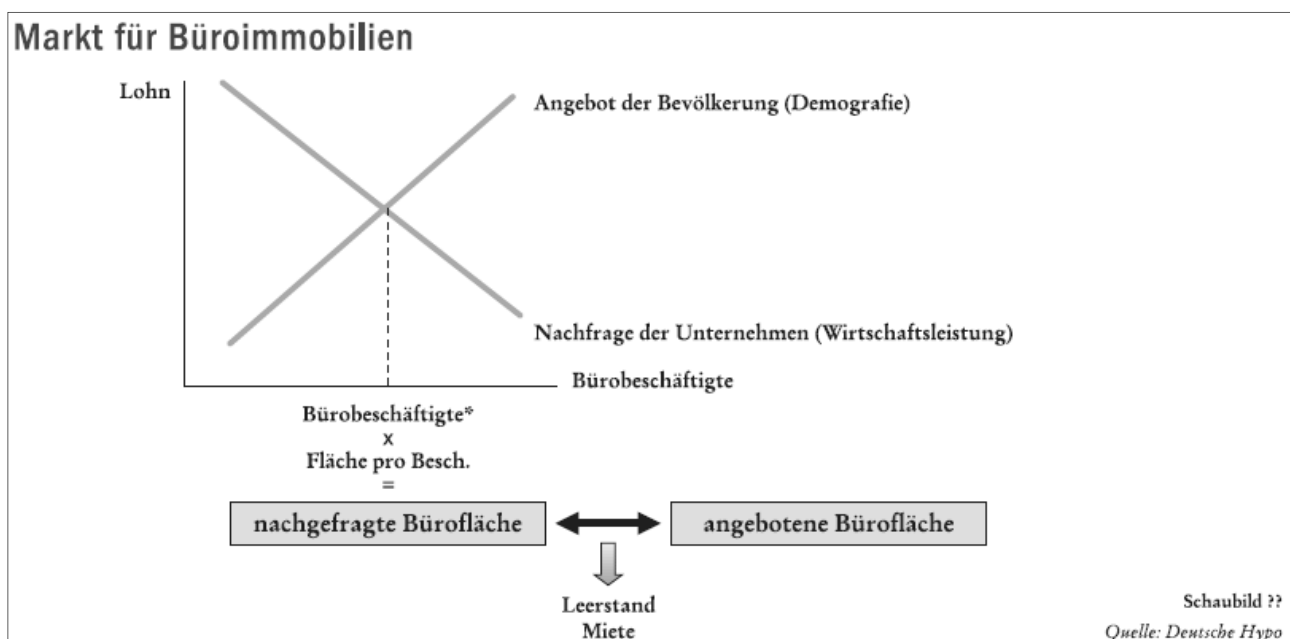
2.2 Determinanten der Nachfrage nach Bürobeschäftigten

Wie aus der Volkswirtschaftslehre und der Arbeitsökonomik bekannt, wird auch hier argumentiert, dass die Unternehmen die Anbieter von Gütern und Dienstleistungen sind und gleichzeitig Arbeitskräfte nachfragen. Ihre Nachfrage nach Arbeitskräften wird c.p. umso höher ausfallen, je mehr produziert bzw. je mehr Umsatz erzielt wird. Die Arbeitsnachfrage der Unternehmen ist damit insbesondere von dem Produktionsniveau abhängig. Je mehr produziert wird, je mehr Bürobeschäftigte werden c.p. benötigt und je höher ist in Abhängigkeit von der Flächenausstattung der einzelnen Büroarbeitsplätze die Nachfrage der Unternehmen nach Bürofläche.

Übertragen auf die gesamte Volkswirtschaft bedeutet dies, dass je höher das Bruttoinlandsprodukt ist, desto höher ist auch das Beschäftigungsniveau und desto mehr Bürobeschäftigte werden c.p. benötigt. Wächst eine Wirtschaft, dann fragen die Unternehmen mehr Beschäftigte (entsprechend auch Bürobeschäftigte) nach. Durch ein höheres Bruttoinlandsprodukt wird auch die Nachfrage nach Bürofläche steigen. Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung determiniert folglich die Nachfrage der Unternehmen nach Bürofläche, aber erst über den Umweg „Arbeitsmarkt für Bürobeschäftigte“.

Die Höhe und das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts ergeben sich aus der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen, die u.a. auch von der demografischen Entwicklung bestimmt wird. Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage in Deutschland kommt zum einen von der einheimischen Bevölkerung und zum anderen aus dem Ausland bzw. von den dort lebenden Menschen. In Deutschland ist mit einer sinkenden Bevölkerungszahl zu rechnen, was sich c.p. negativ auf diesen Teil der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage auswirken wird. Aber im Ausland wird insbesondere in den Entwicklungsländern und Schwellenländern mit einer wachsenden Bevölkerungszahl gerechnet. Dementsprechend würde sich die Nachfrage c.p. aus dem Ausland erhöhen und sich entsprechend positiv auf die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland auswirken. Per saldo wird Deutschland aufgrund der hohen Exportquote sogar noch von der globalen demografischen Entwicklung profitieren.

2.3 Marktergebnis



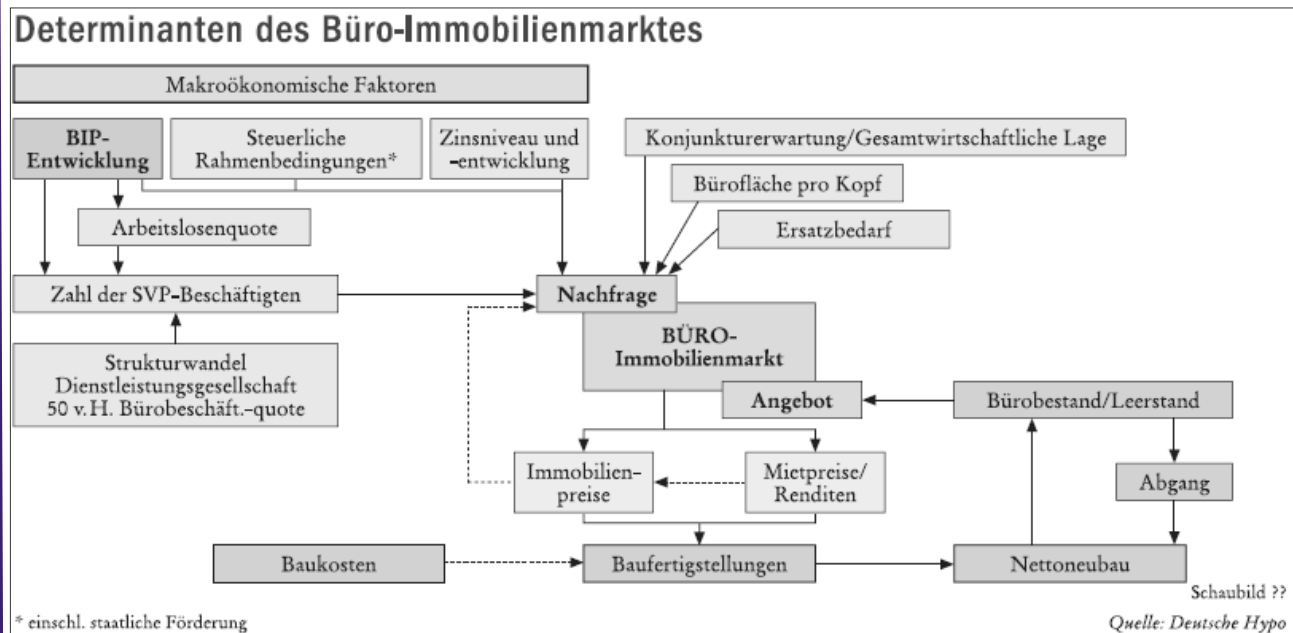
In den vorangegangenen Kapiteln ist gezeigt worden, dass die demografische Entwicklung sich über den Arbeitsmarkt sowohl auf die Nachfrage als auch das Angebot an Bürobeschäftigten auswirkt. Das Arbeitskräfteangebot wird direkt vom Bevölkerungsrückgang betroffen sein. Die Nachfrage der Unternehmen nach Bürobeschäftigten hängt dagegen vor allem von der Wirtschaftsleistung (Bruttoinlandsprodukt) ab, die aber von der Bevölkerungsentwicklung beeinflusst wird. Auf dem Arbeitsmarkt wirkt kurzfristig der Preis als Ausgleichsmechanismus von Angebot und Nachfrage nach Bürobeschäftigten. Weitere Anpassungsreaktionen erfolgen über den Lohn sowie dem Abbau eines möglichen Angebotsüberhanges bzw. der Arbeitslosigkeit.

Erst nach dem sich ein Ausgleich auf dem Arbeitsmarkt für Bürobeschäftigte ergeben hat, steht die Zahl der beschäftigten Büroarbeitskräfte fest. Multipliziert mit der Büroflächenausstattung des einzelnen Büroarbeitsplatzes ergibt sich die Büroflächennachfrage der Unternehmen, für die sie dann ein entsprechendes Angebot suchen.

Wie wirkt sich diese neue Argumentation in der regionalen Perspektive aus? Die Bevölkerungsentwicklung in einer Region / Stadt wird zum einen durch die natürliche Bevölkerungsentwicklung bestimmt, die durch die Wirtschaftsentwicklung kurzfristig nicht beeinflusst werden kann. Zum anderen wirkt sich die Migration auf die Bevölkerungszahl einer Region aus. Ein wesentlicher Grund für den Fortzug insbesondere junger Menschen ist die fehlende berufliche Perspektive. Bei einer positiven regionalen Wirtschaftsentwicklung entfällt damit diese Ursache einer abnehmenden Bevölkerung. Die Wirtschaftsentwicklung und damit die Nachfrage der Unternehmen nach Arbeitskräften hat somit eine hohe Bedeutung für die regionale Bevölkerungsentwicklung.

2.4 Weitere Anpassungsreaktionen

Falls sich durch die demografische Entwicklung ein Rückgang des Bürobeschäftigtenangebots ergibt, ist mit weiteren Anpassungsreaktionen zu rechnen. Eine mögliche Reaktion beim Angebot an Bürobeschäftigten könnte darin bestehen, dass das Erwerbspersonenpotenzial stärker ausgeschöpft wird, d.h. der Anteil der Erwerbstätigen an den erwerbsfähigen Personen steigt. Es stehen dann dem Arbeitsmarkt insgesamt mehr Personen zur Verfügung, dies kann z.B. durch Steigerung der Erwerbsquote von Frauen oder verlängerte Lebensarbeitszeiten geschehen. Weiterhin kann auch die Arbeitslosigkeit sinken, was die Beschäftigtenzahl erhöhen würde. Somit steigt die Anzahl der potenziellen Bürobeschäftigten auf der Angebotsseite.



Eine weitere Anpassungsreaktion könnte sich durch den Strukturwandel mit einem Anstieg der Bürobeschäftigtenquote ergeben. Steigende Löhne für Büroarbeitskräfte stellen einen Anreiz dar, der dazu führen wird, dass der Anteil der Bürobeschäftigten an den Beschäftigten insgesamt steigen wird. Auch die Veränderung der Wirtschaftsstruktur hin zu einer Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft wird die Anzahl und den Anteil der Bürobeschäftigten erhöhen.

Schließlich können sich aber auch Veränderungen bei der Nachfrage nach Bürofläche der Unternehmen ergeben. Veränderungen der Arbeitsabläufe und der Arbeitsorganisation der Bürotätigkeit - nicht zuletzt durch technologische Erneuerungen - werden sich nachhaltig auf den Flächenbedarf auswirken. Durch technologische Entwicklung könnte die Flächeninanspruchnahme der Bürobeschäftigten sowohl absolut sinken als auch regional sich verändern. Die Arbeit könnte auch an anderen Arbeitsorten (z.B. mobile Arbeitsplätzen, Heimarbeitsplätzen) durchgeführt werden, was sich wiederum auf die insbesondere regionale Nachfrage nach Bürofläche auswirken würde.

Durch diese Anpassungsreaktionen auf den Angebots- und Nachfrageseiten von Bürobeschäftigten und Bürofläche ergeben sich neue Marktkonstellationen, die zu einer langfristigen Veränderungen des Büroflächenbestandes führen können. Prognosen hierüber sind aber mit hohen Unsicherheiten verbunden.

Fazit

Zwar beeinflusst, wie bei allen Immobilienmärkten, die demographische Entwicklung auch den Büroimmobilienmarkt, jedoch ist dieser Einfluss nur indirekt und vergleichsweise gering. Die Demografie wirkt zum einen direkt auf das Angebot an Bürobeschäftigten, das langfristig deutlich abnehmen wird. Auf dem Arbeitsmarkt trifft dieses reduzierte Angebot auf die Nachfrage der Unternehmen nach Bürobeschäftigten. Diese hängt von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ab, die c.p. auch von der globalen demografischen Entwicklung bestimmt wird. Demnach steht ein geringeres Angebot an Bürobeschäftigten der Haushalte einer vermutlich höheren Nachfrage nach Bürobeschäftigten der Unternehmen gegenüber. Für die Nachfrage nach Bürofläche ergeben sich nur indirekte und vermutlich geringere Effekte durch die demografische Entwicklung als bisher argumentiert wurde.

Impressum ZfiFP:

Herausbergremium: Dr. Thomas Beyerle - Head of Global Research, Aberdeen Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH, Prof. Dr. Josef Dinauer - Hochschule München, Paul Jörg Feldhoff - Generalsekretär, Institut der deutschen Immobilienwirtschaft, Prof. Dr. Hanspeter Gondring, FRICS - Studiendekan Studienzentrum Finanzwirtschaft, Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart (DHBW) / Wissenschaftlicher Leiter, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft), Dr. Ruprecht Hellauer - Managing Director, Lohnbach Investment Partners GmbH, Prof. Dr. Jens Kleine - Steinbeis-Hochschule Berlin, Prof. Dr. Karl-Georg Loritz - Universität Bayreuth, Dr. Mathias Müller - Präsident der IHK Frankfurt am Main, Werner Rohmert - Hrsg. Der Immobilienbrief / Immobilienspezialist von "Der Platow Brief", Dr. Guido Spars - Bergische Universität Wuppertal.

Chefredaktion: Marion Götza (V.i.S.d.P.);

Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Gondring, FRICS, (DHBW/ADI)

Verlag: Research Medien AG, Lippstädter Straße 133, 33378 Rheda-Wiedenbrück, T.: 05242 - 901-250, E: info@rohmert.de, www.rohmert-medien.de

Vorstand: Werner Rohmert, **Aufsichtsrat:** Senator E. h. Volker Hardegen (Vorsitz), Univ. Prof. Dr. jur. habil. Karl-Georg Loritz, (Bayreuth), Petra Rohmert; HRB 6598 Amtsgericht Gütersloh, USt.-Idnr DE 217501781

Namensbeiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder. Das Copyright der Fachbeiträge liegt bei den Verfassern oder den genannten Institutionen und Unternehmen.