

Dagmar Striedinger

**Die Umwandlung von Miet- in
Eigentumswohnungen. Einflussfaktoren
der Kaufentscheidung**

Diplomarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Diplomarbeit

**Die Umwandlung von Miet- in
Eigentumswohnungen
Einflussfaktoren der Kaufentscheidung**

eingereicht von
Dagmar Striedinger

Dagmar Striedinger
12. Fachsemester Diplom-Geographie
Universität Leipzig
Institut für Geographie
Fachbereich Wirtschaftsgeographie
Johannisallee 19a

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Tabellen	5
Verzeichnis der Abbildungen.....	5
1. Einleitung, Zielstellung und Forschungsfragen der Arbeit.....	6
1.1 Zielstellung	7
1.2 Forschungsfragen.....	7
2. Rahmenbedingungen der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen in Deutschland.....	10
2.1 Situation des Wohnungsmarktes	10
2.1.1 Kurzdarstellung der Marktsituation in Deutschland	10
2.1.2 Die Eigentümerquote	11
2.1.3 Der Düsseldorfer Wohnungsmarkt	13
2.2 Überblick über die historische Entwicklung der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen.....	15
2.3 Aktuelle Situation der Wohnungsprivatisierung	17
2.4 Vor- und Nachteile der Wohnungsprivatisierung	19
2.5 Möglichkeiten der staatlichen Eigentumsförderung	21
2.6 Rechtliche Regelungen der Umwandlung	24
2.6.1 Die Begründung von Wohneigentum und die Rechte des Eigentümers.....	24
2.6.2 Rechte der Mieter bei der Umwandlung ihrer Wohnung	26
3. Die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen in der bisherigen Forschung	28
3.1 Kaufmotive und Ablehnungsgründe.....	28
3.1.1 Allgemeine Gründe	28
3.1.2 Mieterkäufer.....	29
3.1.3 Selbstnutzende Drittkäufer	30
3.1.4 Kapitalanleger	31
3.1.5 Ablehnungsgründe.....	31
3.2 Die sozioökonomische Struktur der Käufer.....	32
3.2.1 Alter und Haushaltsgröße	32
3.2.2 Bildung und Einkommen.....	32

3.2.3 Herkunft und Schichtzugehörigkeit.....	33
3.3 Auswirkungen der Umwandlung auf die Mieter.....	34
3.3.1 Sozioökonomische Mieterstruktur.....	34
3.3.2 Mietbelastung.....	35
3.3.3 Verdrängung.....	35
3.4 Die Struktur der umgewandelten Gebäude und Wohnungen.....	37
3.4.1 Alter.....	37
3.4.2 Lage.....	38
3.4.3 Größe der umgewandelten Gebäude.....	38
3.4.4 Ausstattung, Grundriss und Größe der umgewandelten Wohnungen.....	39
3.4.5 Preise.....	40
3.5 Die Anbieter und ihre Motivation.....	40
3.5.1 Anbieter.....	40
3.5.2 Motivation.....	41
4. Die Umwandlung aus Sicht der Unternehmen.....	43
4.1 Die leitfadengestützten Interviews.....	43
4.1.1 Ziele und Begründung der Methode.....	43
4.1.2 Durchführung der Interviews.....	44
4.2 Vorstellung der Befragten, ihrer Unternehmen und Privatisierungsstrategien	44
4.3 Die Umwandlung aus Sicht der befragten Experten.....	45
4.3.1 Kauf- und Ablehnungsmotive.....	45
4.3.2 Käufer- und Mieterstruktur.....	47
4.3.3 Auswahlkriterien für zur Umwandlung geeigneter Gebäude.....	48
4.3.4 Auswahlkriterien für zur Umwandlung geeigneter Wohnungen.....	50
4.3.5 Lagekriterien von Umwandlungsobjekten.....	52
4.3.6 Anbietermotivation.....	53
4.3.7 Fazit bezüglich der Unternehmensstrategien.....	54
5. Der handlungstheoretische Ansatz als Grundlage der Haushaltsbefragung.....	55
5.1 Der Handlungsbegriff.....	55
5.2 Die drei Handlungsmodelle.....	57
5.3 Der Milieubegriff im sozialräumlichen Handlungskontext.....	58
5.4 Zusammenfassung der theoretischen Überlegungen und Bezug zur Haushaltsbefragung.....	60

6. Das Fallbeispiel Düsseldorf - Oberkassel	61
6.1 Das Untersuchungsgebiet	61
6.1.1 Auswahl des Untersuchungsgebietes.....	61
6.1.2 Charakteristik des Untersuchungsgebietes	62
6.1.3 Aus welchen Gründen ist die untersuchte Anlage in Düsseldorf-Oberkassel idealtypisch?	65
6.2 Die Vorgehensweise bei der Haushaltsbefragung	66
6.2.1 Ziele der Haushaltsbefragung und Gestaltung des Fragebogens	66
6.2.2 Durchführung der Befragung	67
6.3 Die Vorgehensweise bei der Umwandlung in Oberkassel	68
7. Die Umwandlung aus Sicht der betroffenen Mieter bzw. Käufer	70
7.1 Sozioökonomische Daten der Befragten	70
7.2 Kaufmotive	74
7.3 Ablehnungsmotive.....	79
7.4 Eigenschaften der Wohnungen und Gebäude	84
7.5 Lagezufriedenheit	90
8. Schlussbetrachtung.....	93
8.1 Überprüfung der handlungstheoretischen These durch die Ergebnisse der Haushaltsbefragung	94
8.2 Kernaussagen und Ausblick	95
9. Anlagen	97
9.1 Leitfaden für die Experteninterviews.....	97
9.2 Fotodokumentation des Untersuchungsgebietes.....	99
9.3 Fragebogen der Haushaltsbefragung	103
10. Literaturverzeichnis	104
11. Verzeichnis der Gesetzestexte	118

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Eigentümerquote im europäischen Vergleich	12
Tabelle 2: Entwicklung der Eigentümerquote in den Bundesländern.....	13
Tabelle 3: Mietentwicklung in Düsseldorf zwischen 1990 und 2000	15
Tabelle 4: Förderungsbeträge nach EigZulG.....	23
Tabelle 5: Der Ablauf einer Handlung	56
Tabelle 6: Mietniveau in den untersuchten Gebäuden.....	64
Tabelle 7: Durchschnittliches Preisniveau für Eigentumswohnungen in Düsseldorf 2001	64
Tabelle 8: Haushaltsgröße und Familienstand der Befragten	71
Tabelle 9 : Schulbildung der Befragten	73
Tabelle 10: Berufliche Stellung der Befragten.....	73
Tabelle 11: Bewertung der vorgegebenen Kaufmotive nach ihrer Bedeutung bei der Kaufentscheidung.....	75
Tabelle 12: Bewertung der vorgegebenen Ablehnungsmotive nach ihrer Bedeutung bei der Ablehnung	80
Tabelle 13: Lagezufriedenheit der Eigentümer hinsichtlich verschiedener vorgegebener Kriterien.....	90
Tabelle 14: Lagezufriedenheit der Mieter hinsichtlich verschiedener vorgegebener Kriterien	90

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Entwicklung der Abgeschlossenheitsbescheinigungen in Düsseldorf seit 1991	14
Abbildung 2: Lage des Untersuchungsgebietes.....	63
Abbildung 3: Alter der Befragten.....	70
Abbildung 4: Monatliches Haushaltseinkommen der Befragten	72
Abbildung 5: Wohnungsgröße.....	85
Abbildung 6: Einschätzung der Ausstattung	87
Abbildung 7: Durchschnittliche monatliche Wohnungskosten.....	88
Abbildung 8: Einschätzung der baulichen Qualität	89

1. Einleitung, Zielstellung und Forschungsfragen der Arbeit

Die aktuelle Situation in Deutschland ist geprägt von der Konjunkturschwäche. Nach dem Einbruch am Aktienmarkt gewinnt die Immobilie als wertstabile und inflationssichere Geldanlage wieder an Bedeutung. Besonders Kleinaktionäre, die an der Börse viel Geld verloren, suchen nun nach risikoarmen Kapitalanlagemöglichkeiten.

Ein weiteres Thema ist die Rentendiskussion. Die Frage nach der Höhe der Rente und die Angst vor dem drohenden Zusammenbruch des Rentensystems bringt viele Menschen dazu, über weitere Altersvorsorgemöglichkeiten nachzudenken. Die gesetzliche Rente wird in Zukunft nicht ausreichen, um den Lebensstandard im Alter zu sichern. Um diesen zu halten, kommt dem Wohnen in der eigenen entschuldeten Immobilie eine wichtige Rolle zu. Aus diesem und weiteren Gründen wird die Anschaffung von selbstgenutztem Eigentum staatlich gefördert. Auch im Rahmen der neu eingeführten gesetzlichen Altersvorsorge (Riester-Rente) wird die Anschaffung von Wohneigentum berücksichtigt.

Aufgrund der Konjunkturschwäche und der mangelnden Finanzkraft von Kommunen kommt es zu einem vermehrten Verkauf der kommunalen Wohnungsbestände. Diese Wohnungen werden entweder direkt an die Mieter verkauft oder an ein Immobilienunternehmen, das seinerseits die Wohnungen an die Bewohner veräußert.

Ein weiterer Faktor für die Zunahme von Gebrauchtoobjekten sind die hohen Bau- und Bodenpreise in den Ballungsräumen. Aufgrund dieser Tatsache können sich nur wenige Haushalte ein Einfamilienhaus oder eine neue Eigentumswohnung leisten.

Die angeführten Faktoren sprechen dafür, dass dem Wohneigentum auch in Zukunft eine bedeutende Rolle zukommt, ob im Rahmen der Altersvorsorge oder in der Erfüllung des Lebensraumes vieler Deutschen, in den eigenen vier Wänden zu wohnen. Aufgrund der hohen Bau- und Bodenpreise werden davon v.a. Gebrauchtoobjekte wie gebrauchte Einfamilien- und Reihenhäuser oder umgewandelte Eigentumswohnungen profitieren. Da das Angebot an gebrauchten Häusern begrenzt ist, ist damit zu rechnen, dass der Anteil umgewandelter Eigentumswohnungen am Wohneigentum in den nächsten Jahren steigen wird. Daher beschäftigt sich die vorliegende Arbeit mit der Untersuchung von Einflussfaktoren auf die Kaufentscheidung bei einer Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen.

Unter einer Umwandlung versteht man die Überführung von Mietwohnungen eines Mehrfamilienhauses in eigenständige, einzeln verkaufsfähige Wohnungen durch den Eigentümer. Ziel der Umwandlung ist der Verkauf der Wohnung als Eigentumswohnung, egal ob sie selbstgenutzt wird oder als Kapitalanlage erworben wurde und vermietet wird (WOLFF 1996, S. 6).

In der aktuellen Diskussion wird allerdings nur selten von Umwandlung, sondern vielmehr von Wohnungsprivatisierung gesprochen. Dieser Begriff entstand im Rahmen der Privatisierungsaufgabe kommunaler Wohnungsgesellschaften in Ostdeutschland.

Ursprünglich bedeutete Wohnungsprivatisierung die Übertragung des Eigentums an mit Wohngebäuden bebauten Grundstücken von der öffentlichen Hand auf Private. Dabei spielt die Schaffung von selbstgenutztem Wohneigentum durch die Veräußerung der Wohnungen vorrangig an die Mieter die entscheidende Rolle (STROBL 1998, S. 6f).

Heute wird der Begriff auch in Westdeutschland benutzt und nicht nur im Zusammenhang mit der Privatisierung von öffentlichen Beständen. Daher sollen in dieser Arbeit die Begriffe Umwandlung und Wohnungsprivatisierung synonym nach der Definition von Umwandlung verwendet werden.

1.1 Zielstellung

Da die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen an Bedeutung gewinnt, sollen in dieser Arbeit die Einflussfaktoren auf die Kaufentscheidung näher betrachtet werden. Gegenstand ist die Untersuchung des Mieterverhaltens bei der Umwandlung ihrer Mietwohnung in eine Eigentumswohnung. Ziel der Arbeit ist das Aufzeigen von Determinanten und Rahmenbedingungen, die die Kaufentscheidung der bisherigen Mieter positiv bzw. negativ beeinflussen. Kapitalanleger und selbstnutzende Drittkäufer sollen in dieser Untersuchung nur am Rande betrachtet werden; im Mittelpunkt stehen die sogenannten Mieterkäufer, also Mieter, die ihre bisher gemietete Wohnung erwerben.

Dabei wird sich besonders auf den Einfluss der Lagekriterien konzentriert. Grund hierfür ist die Vermutung, dass die Lage eine große Bedeutung auf die Kaufentscheidung hat, da die Lage einer Immobilie deren Preis und Wertentwicklung entscheidend beeinflusst. Lage soll in dieser Arbeit als das nähere Umfeld der Wohnung definiert sein. Unter näherem Umfeld wird ein Radius von maximal 15 Fußminuten verstanden. Die Begriffe Wohnumfeld und Wohngegend werden als Synonyme verwendet. Die Ausstattung des Wohnumfeldes bezeichnen die sogenannten Lagekriterien oder Lagefaktoren. Darunter zählen die Anbindung an das Straßen- und ÖPNV-Netz, die Ausstattung mit Einrichtungen des täglichen Bedarfs, Freizeiteinrichtungen sowie Grünflächen.

Die Schwerpunkte der Arbeit liegen auf der Untersuchung der Kauf- und Ablehnungsmotive und der Darstellung der Wohn- und Einkommenssituation der Haushalte. Weiterhin wird der Zustand der Wohnung und des Hauses beleuchtet. Besonderes Augenmerk liegt auf der Ausstattung der Wohnumgebung und deren Einschätzung durch die Bewohner. Außerdem wird die Sichtweise von Unternehmen, die Privatisierungen durchführen, untersucht. Welche Bedingungen sehen diese für eine erfolgreiche Umwandlung?

1.2 Forschungsfragen

Aufgrund der Zielstellung und den angeführten Schwerpunkten ergeben sich die folgenden Forschungsfragen:

1. Nach welchen Kriterien werden die zur Umwandlung vorgesehenen Bestände von den Unternehmen ausgewählt?
2. Welche Motive führen zu einer Annahme oder Ablehnung des Kaufangebotes für die eigene Wohnung?
3. Welche Mieter entscheiden sich für den Kauf; welche lehnen ab? Gibt es zwischen diesen Unterschiede hinsichtlich der sozioökonomischen Kriterien?

4. Haben die Ausstattung und der Bauzustand des Gebäudes einen Einfluss auf die Kaufentscheidung?
5. Spielen Schnitt, Größe und Ausstattung der Wohnung eine Rolle bei der Entscheidung?
6. Welche Bedeutung kommt der Lage des Gebäudes bzw. der Wohnung im Entscheidungsprozess zu?

Diese Fragen sollen mit Hilfe der zweigeteilten empirischen Untersuchung beantwortet werden.

In einem ersten Schritt wurde die Unternehmerperspektive mit Hilfe von leitfadengestützten Experteninterviews beleuchtet und deren Kriterien für die Wahl von Umwandlungsobjekten untersucht. Zusätzlich wurden Informationen über die Privatisierungsstrategien erfasst.

Anhand der Expertenangaben zu Kriterien, die Privatisierungsobjekte erfüllen sollten, wurde ein idealtypisches Untersuchungsgebiet gewählt. Dort wurde eine Haushaltsbefragung bei Bewohnern durchgeführt, deren Wohnungen vor kurzem umgewandelt wurden. Die untersuchten Gebäude liegen in Düsseldorf, dieser Standort kam aus verschiedenen Gründen in Frage. Die Landeshauptstadt Nordrhein-Westfalens ist durch eine prosperierende Wirtschaft und ein hohes Miet- und Bodenpreinsniveau gekennzeichnet. Der Stadtteil Oberkassel, in dem die Haushaltsbefragung durchgeführt wurde, ist eines der beliebtesten Wohnviertel Düsseldorfs. Gegen eine ostdeutsche Stadt sprachen neben der Leerstandsproblematik die niedrigen Mieten und geringen Bodenpreise.

Die Arbeit ist in verschiedene thematische Abschnitte gegliedert.

Im zweiten Kapitel erfolgt zunächst die Darstellung der Rahmenbedingungen für die Umwandlung von Wohnungen – angefangen von einer Zusammenfassung der deutschen Wohnungsmarktsituation (2.1), der historischen Entwicklung (2.2) und der aktuellen Lage in der Umwandlung (2.3). Außerdem werden Vor- und Nachteile der Umwandlung (2.4) erörtert, sowie die staatliche Förderung beim Erwerb von Eigentumswohnungen (2.5) und die rechtlichen Regelungen (2.6) vorgestellt.

Bisherige Forschungsergebnisse sind im dritten Kapitel zusammengefasst. Zunächst werden Erkenntnisse zu den Kaufmotiven und Ablehnungsgründen dargestellt (3.1), gefolgt von den Eigenschaften der Käufer und Mieter (3.2 bzw. 3.3). Nach der Darstellung der Struktur von umgewandelten Gebäuden und Wohnungen (3.4) erfolgt am Ende dieses Kapitels ein Überblick über die Anbieter und deren Motivation (3.5).

Im folgenden Kapitel werden die Experteninterviews ausgewertet (4.3), nachdem die Teilnehmer und ihre Unternehmen vorgestellt wurden (4.2). Der Abschnitt 4.1 beschäftigt sich mit der Methodik der leitfadengestützten Interviews.

Im fünften Kapitel wird versucht, die Untersuchung in ein handlungstheoretisches Konzept einzubinden. Neben einer kurzen Darstellung der relevanten handlungstheoretischen Grundlagen werden Bezüge zur Haushaltsbefragung hergestellt.

Das darauffolgende Kapitel beschäftigt sich mit der Auswahl und der Charakterisierung des Untersuchungsgebietes (6.1). Außerdem wird die Methodik und die Vorgehensweise der Haushaltsbefragung (6.2) vorgestellt. Informationen zur Durchführung der Umwandlung im Untersuchungsgebiet enthält Abschnitt 6.3.

Die Auswertung der Haushaltsbefragung erfolgt im siebenten Kapitel. Dabei wird sich auf die Schwerpunkte bzw. Forschungsfragen konzentriert.

Den Abschluss der Arbeit bildet eine Schlussbetrachtung, in der auf die theoretischen Überlegungen zurückgegriffen (8.1), die Kernaussagen zusammengefasst und ein Ausblick gegeben wird (8.2).

2. Rahmenbedingungen der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen in Deutschland

In diesem Kapitel werden die Rahmenbedingungen der Wohnungsprivatisierung erläutert. Neben der Situation auf dem deutschen und insbesondere dem Düsseldorfer Wohnungsmarkt spielen die aktuelle Lage in der Wohnungsumwandlung, die rechtlichen Grundlagen sowie die staatliche Eigentumsförderung eine Rolle.

2.1 Situation des Wohnungsmarktes

Nach einer Darstellung der allgemeinen Markttendenzen in Deutschland erfolgt eine Übersicht über die Eigentümerquote in Deutschland. Danach wird sich auf den Düsseldorfer Wohnungsmarkt konzentriert.

2.1.1 Kurzdarstellung der Marktsituation in Deutschland

Im Jahr 1999 gab es in Deutschland ca. 82 Mio. Einwohner und knapp 38 Mio. Wohnungen. Die durchschnittliche Wohnraumzahl betrug 4,4 Zimmer und die durchschnittliche Wohnfläche je Einwohner 39,0 m². Die Eigentümerquote lag bei 40,9%. Sie bezeichnet den Anteil der von den Eigentümern selbst bewohnten Wohnungen an allen bewohnten Wohnungen. Die Durchschnittsgröße der bewohnten Wohnungen lag bei 84,3 m² (STATISTISCHES BUNDESAMT 2001a, S. 245; STATISTISCHES BUNDESAMT 2000, S. 232).

Seit 1997 ist das Wohnungsbauvolumen rückläufig. Besondere Einbrüche verzeichnet der Geschosswohnungsbau. Grund dafür ist der Rückzug von Kapitalanlegern aus dem Eigentumswohnungs- und vor allem aus dem Mietwohnungsbau aufgrund unsicherer Renditeaussichten und der Rückführung der steuerlichen Förderung. Aber auch die schwierige wirtschaftliche Lage dämpft die Nachfrage nach teuren Neubauwohnungen (vgl. auch DRESDNER BANK IMMOBILIENGRUPPE 2000, S. 46; DEUTSCHE BANK RESEARCH 2000, S. 21f).

Betrachtet man die allgemeinen Tendenzen des Wohnungsmarktes in Deutschland muss von einem zweigeteilten Markt gesprochen werden. Zwar gibt es auch gravierende Unterschiede zwischen den einzelnen Regionen West- und Ostdeutschlands, v.a. zwischen verdichteten und ländlichen Regionen, auf die soll hier allerdings nicht eingegangen werden. Statt dessen erfolgt eine kurze Übersicht über die Teilmärkte Ost- und Westdeutschland.

In Ostdeutschland stehen derzeit mehr als eine Million Wohnungen leer, daher betrug die Leerstandsquote im Jahr 2000 durchschnittlich 14%. Laut einer Einschätzung von Wirtschaftsprüfern gilt bereits ein Leerstand von zehn Prozent als existenzbedrohend, da für die Deckung der Kosten einer leerstehenden Wohnung mindestens vier vermietete benötigt werden. Als normal gelten Leerstandsquoten von fünf bis sieben Prozent (STEBNER 2001, S. 5). Nach GDW-Angaben (BUNDESVERBAND DEUTSCHER WOHNUNGSUNTERNEHMEN) liegt bei 250 Vermietern, die rund 40% der Wohnungen in den neuen Ländern verwalten, der Leerstand bereits weit über 15%, bei 17 Unternehmen sogar über 30 Prozent. Um ihre schwierige