

Wohnungsprivatisierung:

Was bewegt Eigentümer und Mieter?

Gutachten für den Zentralen Immobilienausschuss

Dr. Michael Voigtländer

Oktober 2007, Köln

Inhalt

Executive Summary	4
1 Hintergrund	6
2 Selbstgenutzte Immobilien als Altersvorsorge	7
3 Wohnungsprivatisierung aus Sicht der Eigentümer	9
3.1 Motive für den Kauf	10
3.2 Altersvorsorgeplanung und Wohneigentum	12
3.3 Finanzielle Belastung der Eigentümer	14
3.4 Entwicklung des Wohnumfelds	15
3.5 Generelle Beurteilung der Kaufentscheidung	15
4 Wohnungsprivatisierung aus Sicht der Mieter	17
4.1 Potenziale der Wohnungsprivatisierung	17
4.2 Finanzielle Anreize zur Wohneigentumsbildung	20
4.3 Immobilien und Altersvorsorge aus Mieterperspektive	22
4.4 Zufriedenheit der Mieter	25
5 Schlussfolgerungen	27
6 Anhang	30
6.1 Fragebogen für Eigentümer und Ergebnisse	30
6.2 Fragebogen für Mieter und Ergebnisse	36
6.3 Ergebnisse der Regressionsanalysen	43

Abbildungsverzeichnis

1	Entwicklung der Wohnkosten von Mietern und Eigentümern	8
2	Altersvorsorge und Mieterhöhungen sind die treibenden Kaufmotive	11
3	Wohneigentum als Säule der Altersvorsorge	12
4	Eigentümer leisten hohe zusätzliche Sparleistungen	13
5	Eigentümer halten sich an ihren finanziellen Rahmen	14
6	Eigentümer sind mit dem Kauf zufrieden	16
7	Nur eine Minderheit möchte kaufen	18
8	Mieter befürchten finanzielle Belastungen durch den Wohnungskauf	19
9	Mieter wollen Riesterrente mit Immobilien	21
10	Familien schätzen Hilfestellungen	22
11	Unterschiedliche Sichtweisen auf das Wohneigentum	23
12	Altersvorsorgeverträge eher bei Eigentümern als bei Mietern	24
13	Mieter sind überwiegend zufrieden mit ihren Wohnungsgesellschaften	26

Executive Summary

Die Wohnungsprivatisierung, worunter hier der Verkauf von Wohnungen an die jeweiligen Mieter verstanden wird, stellt sowohl für die Mieter, die Politik als auch die Wohnungsgesellschaften ein wichtiges Themenfeld dar. Bislang ist jedoch wenig darüber bekannt, welche Motive für den Erwerb der bisherigen Mietwohnung entscheidend sind, wie die neuen Eigentümer den Verkaufsprozess im Nachhinein beurteilen und welches Potenzial es für weitere Verkäufe gibt. Darüber hinaus ist bislang auch unklar, welche Rolle die Altersvorsorge bei dem Erwerb der Immobilie einnimmt.

Vor diesem Hintergrund hat der Zentrale Immobilienausschuss dieses Gutachten in Auftrag gegeben. Zusammen mit den Gesellschaften Alt & Kelber Wohnungsprivatisierung GmbH, der Deutschen Wohnen AG, der GSW Immobilien GmbH, der Patrizia AG und der Treureal GmbH wurden Eigentümer und Mieter über ihre Erfahrungen, Einstellungen und Ansichten zur Wohnungsprivatisierung befragt. Die wichtigsten Ergebnisse können wie folgt zusammengefasst werden:

Eigentümer sind zufrieden mit dem Wohnungskauf

Über 70 Prozent der befragten neuen Eigentümer würden auch ihren Freunden zu einem Kauf einer Wohnung in ihrer Wohnanlage raten. Dies deutet auf eine sehr große Zufriedenheit mit dem Eigentumserwerb hin. Auch mit der Beratung seitens der Vertreter der Wohnungsgesellschaft sind mehr als zwei Drittel zufrieden. Hervorzuheben ist darüber hinaus, dass die finanzielle Planung des Erwerbs mehrheitlich wohldurchdacht ist. Fast 60 Prozent aller Befragten haben sich genau überlegt, wie viel sie für Zins und Tilgung monatlich ausgeben wollen, und deutlich über 80 Prozent haben sich an diesen Rahmen gehalten. Bei 50 Prozent der Eigentümer mit einem Haushaltsnettoeinkommen von weniger als 1.750 Euro pro Monat liegt die Zins- und Tilgungslast darüber hinaus sogar unter den vorherigen Mietkosten. Eine finanzielle Überlastung der Haushalte, wie sie manchmal befürchtet wird, kann also zumindest für die Mehrheit der Eigentümer ausgeschlossen werden.

Das Potenzial der Wohnungsprivatisierung kann gesteigert werden

Etwa 9 Prozent der Mieter würden ihre bisherige Mietwohnung gerne kaufen. Bei den Familien und den unter 50-Jährigen liegt die Quote mit 13 bis 14 Prozent etwas höher. Damit besteht bei der überwiegenden Mehrheit kein Kaufinteresse. Als wesentliche Gründe hierfür wurden von den Mietern das mangelnde soziale Umfeld und die finanzielle Belastung genannt. Die Erhöhung der sozialen Stabilität ist damit für die Wohnungsgesellschaften nicht nur für die Bindung der Mieter und den Abbau des Leerstands entscheidend, sondern auch um die Kunden für den Kauf der Wohnungen zu gewinnen. Dass von über 55 Prozent der Mieter die finanzielle Belastung als wesentliches Kaufhemmnis genannt wird, deutet angesichts der Ergebnisse für die Eigentümer auf eine Informationslücke der Mieter hin. Schließlich können der Kauf und der damit verbundene Vermögensaufbau oftmals ohne größere laufende Ausgaben bewältigt werden.

Die finanziellen Sorgen können darüber hinaus durch einige Maßnahmen der Wohnungsgesellschaften, die derzeit teilweise angedacht werden, zerstreut werden. Insbesondere jüngeren Haushalten und Familien würde die Entscheidung für die Wohneigentumsbildung leichter fallen, wenn ihnen etwa von den Wohnungsgesellschaften ein Zuschuss zu den Nebenkosten des Erwerbs, wie etwa der Grunderwerbsteuer und den Notarkosten, gezahlt werden würde. Hier könnte gegebenenfalls auch eine Kooperation mit den Kommunen er-

folgen, da diese ein Interesse an der langfristigen Bindung junger Familien haben und die Grunderwerbsteuer als Sondersteuer auf den Erwerb von Immobilien ohnehin umstritten ist. Noch größer ist der Effekt einer Rücknahmevereinbarung im Fall sozialer Härten, wie sie beispielsweise auch bei geschlossenen Fonds Anwendung findet. Die Sicherheit, im Fall finanzieller Probleme wieder in den Mieterstatus zurückkehren zu können, würde fast der Hälfte der Familien und der unter 50-Jährigen die Entscheidung für das Wohneigentum erleichtern.

Wohneigentum ist Altersvorsorge

Ein wesentlicher Fokus der Untersuchung lag auf der Bedeutung des Wohneigentums für die Altersvorsorge. Wie sich zeigt, stellt der Aufbau einer Altersvorsorge für die unter 50-jährigen Käufer und Familien den wichtigsten Vorteil des Wohneigentums dar. Darüber hinaus zahlen über drei Viertel der unter 50-jährigen Eigentümer trotz der Tilgungsleistungen in einen Altersvorsorgevertrag ein. Damit liegt die Quote deutlich über derjenigen der Mieter. Wie eine weitere Analyse der Ergebnisse ergeben hat, ist die Wahrscheinlichkeit, dass Eigentümer in einen Altersvorsorgevertrag einzahlen – unabhängig von Alter, Einkommen und Haushalt – 6,4 Prozentpunkte höher als bei vergleichbaren Mietern. Betrachtet man die durchschnittlich geleisteten Altersvorsorgebeiträge, so stellt man fest, dass Eigentümer durchschnittlich etwa 40 Euro weniger pro Monat in solche Verträge einbezahlen. Berücksichtigt man jedoch die Tilgungsleistungen, so sparen sie monatlich deutlich mehr als die Mieter. Insgesamt sparen Eigentümer also sowohl häufiger als auch mehr. Bei einer Integration der Immobilie in die Altersvorsorge ist also nicht damit zu rechnen, dass es zu einer reinen Umschichtung der Altersvorsorge kommt.

Im Gegenteil: Fast 70 Prozent der unter 50-jährigen Mieter würden durch Zulagen und Steuervorteile wie bei der Riesterreente die Entscheidung für Wohneigentum tendenziell leichter fallen. Dabei gilt es zu beachten, dass die Immobilie als erlebbare und gestaltbare Vorsorgeform einen guten Startpunkt für den Aufbau einer privaten Altersvorsorge darstellen kann.

Es spricht daher viel dafür, die bislang nur geplante Integration der Immobilie in die private geförderte Altersvorsorge auch tatsächlich umzusetzen. Schließlich können die Haushalte nur dann die für sie beste Altersvorsorgelösung ergreifen, wenn die Politik dem Gebot der Gleichbehandlung der Vorsorgeformen Rechnung trägt. Dass letztlich doch ein großer Teil der Mieter bei besserer Gestaltung der Rahmenbedingungen ein Interesse an dem Kauf der jetzigen Wohnung zeigt, legt nahe, dass hier ein beachtliches Potenzial für die Vermögensbildung vorliegt. Dabei sollte auch nicht vergessen werden, dass die hier betrachteten Mieter aufgrund ihrer Sozialstruktur klassischerweise eher nicht zu den Adressaten der Wohnungsprivatisierung oder allgemeiner der Vermögenspolitik zählen. Um dieses Potenzial zu nutzen, sollte jedoch nicht nur die steuerliche Diskriminierung der Immobilien aufgehoben werden, sondern auch die politische Diskussion auf eine sachliche Grundlage gestellt werden. Schließlich wird allzu oft versucht, mit der Angst und Unsicherheit der Mieter Politik zu machen.

1 Hintergrund

Deutschland ist traditionell eine Mieternation. Mit einer Wohneigentumsquote von nur 43 Prozent belegt Deutschland unter den Industrienationen einen der letzten Plätze. Nur in der Schweiz gibt es noch weniger selbst genutztes Wohneigentum. In den Niederlanden mit 55 Prozent, in Großbritannien mit knapp 70 Prozent oder aber in Spanien mit sogar über 80 Prozent ist Wohneigentum dagegen sehr viel stärker verbreitet. Die Gründe für die geringe Verbreitung von Wohneigentum in Deutschland sind vielfältig. So hat der soziale Wohnungsbau seinen Teil dazu beigetragen, weil sich hier die Förderungen auf den Mietwohnungsbau konzentriert haben und die Qualitätsstandards so hoch gesetzt wurden, dass die Sozialwohnungen auch für die Mittelschicht interessant waren. Darüber hinaus wurde mit der Vergleichsmietenregelung ein Mietanpassungsverfahren gewählt, das den Investoren, wenn auch mit Zeitverzögerung, immer wieder eine Anpassung in Richtung des Marktniveaus erlaubt. In anderen Ländern, vor allem in Spanien und Großbritannien, durften die Mieten dagegen kaum erhöht werden, was letztlich viele Vermieter aus dem Markt gedrängt und zu einem Verkauf an Selbstnutzer nötigte. Schließlich hat auch das Steuersystem zu dieser Entwicklung beigetragen. Während hierzulande Mietwohnungen und Wohneigentum nahezu gleichrangig behandelt werden, gab es im Ausland vielfach eine deutliche Verzerrung hin zur Wohneigentumsbildung.¹

Allerdings könnte die Wohneigentumsbildung künftig auch in Deutschland an Bedeutung gewinnen. Dies hängt zum einen damit zusammen, dass der soziale Wohnungsbau weitestgehend zum Erliegen gekommen ist und die steuerlichen Regelungen für den Mietwohnungsbau, etwa durch die Abschaffung der degressiven Abschreibung oder die Beschränkungen zur Verlustverrechnung, deutlich verschärft worden sind. Damit gibt es unter steuerlichen Gesichtspunkten kaum noch Argumente für den Mietwohnungsmarkt. Zum anderen wird Wohneigentum als Bestandteil der privaten Altersvorsorge wichtiger. Da insgesamt mehr und langfristiger gespart werden muss, dürfte sich die Nachfrage nach Wohneigentum entsprechend erhöhen.

Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund sind viele Beteiligungsgesellschaften in den deutschen Wohnungsmarkt eingestiegen. Neben der vermeintlichen günstigen Bewertung der Immobilien und der Chance, durch die Optimierung der Bewirtschaftung Effizienzpotenziale zu verwirklichen, sehen viele Unternehmen in dem teilweisen Verkauf der Bestände an die Mieter ein lohnendes Geschäftsfeld. Folgerichtig sind daher gerade auch öffentliche Bestände oder Werkwohnungen reizvoll, da diese Wohnungen den Mietern bisher noch nicht angeboten worden sind.²

Angebot und Nachfrage nach Wohneigentum weiten sich daher gleichermaßen aus. Von der Politik und auch einigen Interessensgruppen wird diese Entwicklung jedoch kritisch verfolgt. Auch wenn von fast allen politischen Gruppen die Bildung von Wohneigentum weitestgehend akzeptiert und unterstützt wird, sehen einige Beobachter die Gefahr einer Überforderung und Übervorteilung der entsprechenden Käufer. Dies spiegelt sich mit den generellen Vorbehalten gegenüber Beteiligungsgesellschaften und renditeorientierten Wohnungsgesellschaften. Andere negieren schlichtweg die Rolle des Wohneigentums in der Altersvorsorge, wie die langen und zähen Diskussionen um die Integration von Immobilien in die Riesterreute deutlich machen. Welche Erfahrungen die neuen Eigentümer jedoch tat-

¹ Vgl. Voigtländer, M., 2006, Mietwohnungsmarkt und Wohneigentum – Zwei Seiten einer Medaille, Gutachten für den Verband Deutscher Pfandbriefbanken, Berlin

² Vgl. Just, T./Reuther, S., 2005, Wohnungsportfolios in Deutschland: Weitere Verkäufe programmiert, Deutsche Bank Research, Aktuelle Themen Nr. 321, Frankfurt am Main

sächlich gemacht haben, welche Motive sie verfolgen und wie groß das Potenzial für weitere Wohnungsprivatisierungen ausfällt, ist jedoch unbekannt.

Vor diesem Hintergrund hat der Zentrale Immobilienausschuss dieses Gutachten beauftragt. Das Ziel bestand darin, mithilfe einer Umfrage ein besseres Bild über die Wohnungsprivatisierung zu erhalten. Außerdem wurden auch Mieter befragt, um einerseits das weitere Potenzial abschätzen zu können, und andererseits auch Hemmnisse bei der Wohneigentumsbildung zu identifizieren. Die Umfrage wurde zusammen mit der Alt & Kelber Wohnungsprivatisierung GmbH, der Deutschen Wohnen AG, der GSW Immobilien GmbH, der Patrizia AG und der Treureal GmbH durchgeführt, denen an dieser Stelle für ihre Hilfe ein herzlicher Dank gebührt. Bevor im Folgenden jedoch die Ergebnisse dieser empirischen Erhebung vorgestellt werden, soll zunächst noch auf den Zusammenhang von Wohneigentum und Altersvorsorge näher eingegangen werden. Schließlich stellt die Bedeutung des Wohneigentums für die individuelle Altersvorsorge den Schwerpunkt dieser Untersuchung dar.

2 Selbstgenutzte Immobilien als Altersvorsorge

Wohneigentum stellt ebenso wie eine Lebensversicherung oder ein Banksparplan ein Sparvehikel dar. Wird der Wohneigentumserwerb mit einem Hypothekendarlehen finanziert, tragen die Haushalte in der Anfangsphase aufgrund von Zins- und Tilgungszahlungen oftmals eine höhere Belastung als vergleichbare Mieterhaushalte. Später, wenn das Wohneigentum entschuldet ist, verfügen die Wohneigentümer dagegen über einen größeren finanziellen Spielraum, da sie nur noch die Nebenkosten des Wohnens tragen müssen. Braun und Pfeiffer haben dies für einen typischen Haushalt ausgerechnet.³ Liegen die Wohnkosten des Selbstnutzers im Alter von 39 Jahren mit 28 Prozent des Haushaltsnettoeinkommens noch deutlich über denen des Mieters, sind es im Alter von 68 Jahren mit durchschnittlich 7 Prozent deutlich weniger als bei den Mietern, die dann, aufgrund der geringeren Einkommen, 19 anstatt 15 Prozent ihres verfügbaren Einkommens für das Wohnen aufbringen müssen (Abbildung 1).

Es ist bekannt, dass viele Haushalte das Wohneigentum als erlebbare und gestaltbare Investition schätzen. In Zeiten, in denen über die gesetzliche Rentenversicherung jedoch eine Lebensstandardsicherung verfolgt wurde, lohnte sich der Kauf von Wohneigentum für viele Haushalte nicht. Schließlich stellt der Erwerb von Wohneigentum eine große und umfangreiche Investition dar; zur Ergänzung der gesetzlichen Absicherung war hingegen gerade bei Haushalten mit durchgehenden Erwerbsverläufen und kleinen bis mittleren Einkommen nur eine kleinere Sparleistung, etwa im Rahmen einer Lebensversicherung, notwendig. In vielen anderen Fällen wäre die Zusatzversorgung komplett über das Wohneigentum erfolgt, wodurch eine Risikostreuung über andere Anlagen, wie etwa Aktien und Anleihen, nicht möglich gewesen wäre.

Mittlerweile hat sich das Altersvorsorgesystem in Deutschland jedoch deutlich geändert. Aufgrund der demografischen Entwicklung musste das Versorgungsniveau der gesetzlichen Rentenversicherung merklich nach unten korrigiert werden. Während Durchschnittsverdiener des Rentenzugangsjahres 2005 noch mit einem Versorgungsniveau von 48,2 Prozent des Bruttoeinkommens rechnen konnten, wird die entsprechende Ersatzquote für das Ren-

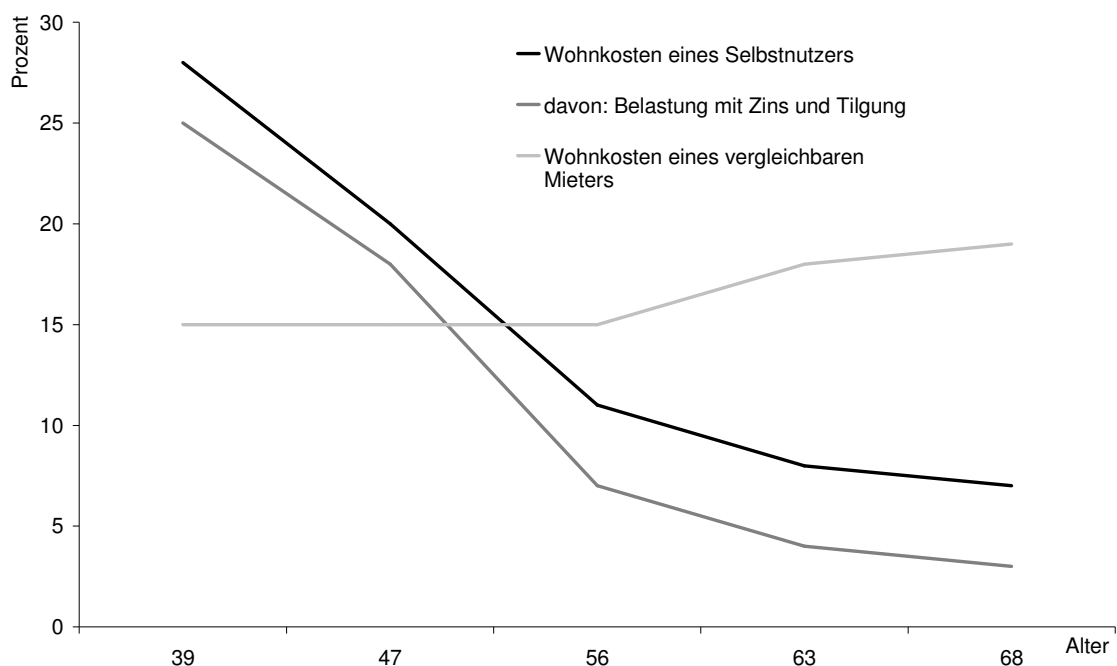
³ Vgl. Braun, R./Pfeiffer, U., 2006, Eigenheimförderung in Europa – Was Deutschland von anderen Ländern lernen kann, Deutsches Institut für Altersvorsorge (Hrsg.), Köln

⁴ Bundesarbeitsministerium, 2005, Alterssicherungsbericht 2005, Berlin

tenzugangsjahr 2030 auf 39,7 Prozent sinken.⁴ Hinzu kommt, dass die gesetzlichen Renten dann vollständig versteuert werden müssen und von deutlich steigenden Krankenversicherungsbeiträgen, die ebenfalls wie Steuern wirken, ausgegangen werden muss. Damit erfährt die private Vorsorge und somit auch die Wohneigentumsbildung einen deutlich Bedeutungsgewinn. Schließlich ist der Vorsorgebedarf so groß, dass es sich lohnt, neben der Wohneigentumsbildung auch andere Anlageformen zu wählen.

Abbildung 1: Entwicklung der Wohnkosten von Mietern und Eigentümern

Durchschnittliche Wohnkosten von Mietern und Eigentümern im Lebensverlauf im Verhältnis zum Haushaltsnettoeinkommen in Prozent



Quellen: Braun und Pfeiffer (2006); IW Köln

Diese Entwicklung hat sich bereits auf die Hypothekenmärkte ausgewirkt. Höhere Beleihungsausläufe, die auch Haushalten mit wenig Eigenkapital den Zugang zum Wohneigentum ebnen, sind bereits weit verbreitet. Auch flexiblere Tilgungspläne kommen den Bedürfnissen der Wohneigentümer entgegen. Für die Zukunft ist außerdem damit zu rechnen, dass auch umgekehrte Hypotheken angeboten werden.⁵ Hierbei erhält der Verkäufer, der Selbstnutzer, eine lebenslange Leibrente und ein Dauerwohnrecht im Gegenzug für die Überlassung der Immobilie im Fall des Ablebens. Neue Produkte allein werden jedoch nicht ausreichen, um das Wohneigentum als Form der Altersvorsorge zu etablieren. Darüber hinaus bedarf es auch einer steuerlichen Gleichbehandlung mit anderen Anlageformen.

⁵ Vgl. Tiffe, A., 2007, Reverse Mortgage – Marktchancen, Kundenwünsche und Gestaltung, in: Immobilien & Finanzierung, 58. Jg., Heft 17, S. 586–590

Mit den letzten Rentenreformen wurden die Bedingungen für die betriebliche und private Altersvorsorge deutlich verbessert. Beiträge zu Riester-, Eichel- und Rüruprenten können steuerlich als Sonderausgaben angerechnet werden. Darüber hinaus gibt es Zulagen, die vor allem für Geringverdiener und Familien relevant sind. Diese Vorteile gelten jedoch nicht für das Wohneigentum. Im Rahmen der Riesterreente gibt es zwar die Möglichkeit, die angesparten Mittel für den Kauf einer Immobilie zu entnehmen. Da das entnommene Kapital jedoch in gleichbleibenden Beträgen zurückgezahlt werden muss, kann sich der Sparer damit letztlich nur ein zinsloses Darlehen gewähren. Trotz Abschaffung der Eigenheimzulage und dem klaren Bekenntnis im Koalitionsvertrag, die selbst genutzte Immobilie gleichberechtigt in die Riesterreente zu integrieren, fehlt es bislang jedoch an einer entsprechenden Lösung. Neben den technischen und steuerlichen Problemen, die damit verbunden sind, ist dies auch darauf zurückzuführen, dass einige Politiker die Immobilie nicht als vollwertige Altersvorsorgeform anerkennen. Vor diesem Hintergrund kommt der Untersuchung bzw. den Einschätzungen und Bewertungen der Haushalte auch eine politische Bedeutung zu.

3 Wohnungsprivatisierung aus Sicht der Eigentümer

Die Befragung der Mieter und Eigentümer erfolgte in Kooperation mit insgesamt 5 Wohnungsgesellschaften. Dabei wurde ein Modus gewählt, bei dem die Gesellschaften ihre Kunden bzw. die Eigentümer anschrieben und ihnen den Fragebogen des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln zur Verfügung stellten. Der ausgefüllte Fragebogen wurde dann mit einem Freiumschlag an das IW Köln zur Auswertung gesendet. Der Vorteil dieses Verfahrens bestand darin, dass die Haushalte nicht von externer Seite angeschrieben werden mussten und sie sich so der Anonymität und Vertraulichkeit der Auswertung vollkommen sicher sein konnten, weil die Adressdaten nicht weitergegeben wurden. Dieser Punkt galt als besonders wichtig, da auch sensible Daten, wie beispielsweise das Haushaltsnettoeinkommen oder die Zins- und Tilgungsleistungen, erhoben wurden. Der Nachteil bestand jedoch darin, dass auf die Auswahl der Haushalte kein Einfluss genommen und die Haushalte nicht gezielt an die Beantwortung der Fragen erinnert werden konnten. Nichtsdestotrotz haben jedoch über 17 Prozent der Haushalte die Fragen beantwortet, was für eine solche Erhebung als erfolgreich angesehen werden kann. Insgesamt wurden 3101 Eigentümer und 3250 Mieter angeschrieben, wobei 405 Eigentümer und 704 Mieter die Fragebögen ausgefüllt zurückgesendet haben. Die Eigentümer wurden von der Patrizia AG, der Alt & Kelber Wohnungsprivatisierung GmbH, der Deutschen Wohnen AG und der Treureal GmbH angeschrieben. Die GSW Immobilien GmbH, die Treureal GmbH und die Deutsche Wohnen AG haben die Fragebögen an ihre Mieter versendet. Ohne die Kooperation mit diesen Gesellschaften wäre diese Studie nicht möglich gewesen.

Aufgrund der Auswahl der Gesellschaften gibt es bei den Haushalten mitunter regionale Schwerpunkte. Besonders bei den Mietern dürfte Berlin aufgrund des hohen Anteils der GSW-Mieter deutlich überrepräsentiert sein. Dies wirkt sich jedoch nicht signifikant auf die Ergebnisse aus, wie ein Vergleich der Einzelergebnisse der Gesellschaften nahe legt. Dass primär Mieter von großen Gesellschaften gefragt wurden, war beabsichtigt, da hier in besonderem Maße Mieterprivatisierungen angestrebt werden. Bei den Eigentümern ist insgesamt von einer größeren regionalen Streuung auszugehen, da sowohl die Patrizia AG als auch die Alt & Kelber Wohnungsprivatisierung GmbH als Dienstleistungsgesellschaften bundesweit Wohnungsprivatisierungen begleiten. Auch die Treureal GmbH ist bundesweit aktiv.

Die Fragebögen für Mieter und Eigentümer unterscheiden sich selbstredend in einigen Punkten. Es wurde jedoch darauf geachtet, die Fragen so zu stellen, dass Quervergleiche

möglich sind. Die vollständigen Fragebögen mit der Verteilung der Antworten finden sich im Anhang.

Bei der Befragung der Eigentümerhaushalte wurde darauf geachtet, dass nur solche Eigentümer angeschrieben werden, die in bereits vollständig privatisierten Wohnanlagen leben. Diese Einschränkung wurde gewählt, um zu verhindern, dass die Ergebnisse möglicherweise aufgrund eines schwierigen oder langwierigen Transformationsprozesses verzerrt werden.

Über 50 Prozent der befragten Eigentümer sind älter als 60 Jahre. Da 63,4 Prozent der Haushalte ihre Immobilie in den letzten 4 Jahren erworben haben, spricht dies dafür, dass der Kauf der eigenen Wohnung zumindest in der betrachteten Stichprobe eher spät im Erwerbsleben fällt. Dafür spricht auch, dass 61,8 Prozent der Haushalte schon mehr als 15 Jahre in ihrer jetzigen Wohnung leben. Allerdings zeigen andere Erhebungen, dass die Antwortquoten mit dem Lebensalter der Befragten steigen, so dass auch von daher die Überrepräsentanz der Generation 60+ erklärt werden kann. Etwa 73 Prozent der Haushalte bestehen aus ein oder zwei Personen, was sich auch auf das durchschnittlich hohe Alter der Befragten zurückführen lässt. Bezogen auf das zur Verfügung stehende Nettoeinkommen gibt es eine breite Spanne. 5,9 Prozent der Befragten verfügen über ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von weniger als 1.250 Euro und 10,5 Prozent haben ein höheres Einkommen als 3.250 Euro. Das Medianeinkommen liegt in der Einkommensklasse von 1.750 Euro bis 2.249 Euro. Insgesamt liegt damit der Durchschnitt unter dem Haushaltsnettoeinkommen der Gesamtbevölkerung. Dieses betrug laut der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe im Jahr 2003 2.885 Euro monatlich.

3.1 Motive für den Kauf

Zunächst wurden die Käufer hinsichtlich ihrer Motive für den Immobilienkauf befragt. Dabei konnten die Eigentümer bei sechs vorgegebenen Motiven (Schutz vor Mieterhöhungen, Schutz vor Kündigungen, Aufbau einer Altersvorsorge, Absicherung von Kindern und Verwandten, Vererbung und schließlich Finanzierungskosten geringer als Miete) jeweils angeben, welche Aspekte ihnen wichtig, eher wichtig, eher unwichtig und unwichtig waren. Die Ergebnisse finden sich in Abbildung 2.

Das wichtigste Motiv für die Haushalte stellt demnach der Schutz vor künftigen Mietsteigerungen dar. 58 Prozent halten diesen Punkt für wichtig und 20 Prozent für eher wichtig. Dies kann nicht überraschen, da auch in der Literatur die Versicherung gegen Mietsteigerungen als eine wesentliche Funktion des Wohneigentums verstanden wird.⁶ Dicht hierauf folgt jedoch als Motiv schon der Aufbau einer Altersvorsorge mit Nennungen von 50,6 Prozent („wichtig“) und 21,2 Prozent („eher wichtig“). Betrachtet man nur die Altersgruppe bis 50 Jahre, für die die Altersvorsorge insgesamt eine höhere Bedeutung hat, so dreht sich das Ergebnis. In dieser Gruppe wird der Aufbau der Altersvorsorge mit 58,7 Prozent genauso häufig mit „wichtig“ eingestuft wie der Schutz vor Mietsteigerungen; 32,2 Prozent gegenüber 19,8 Prozent stufen diesen Aspekt jedoch als „eher wichtig“ ein. Noch deutlicher wird das Ergebnis bei den Familien (Haushalte mit drei und mehr Personen). Hier stufen 60,7 Prozent der Haushalte das Motiv der Altersvorsorge als „wichtig“ bzw. 28 Prozent als „eher wichtig“ ein.

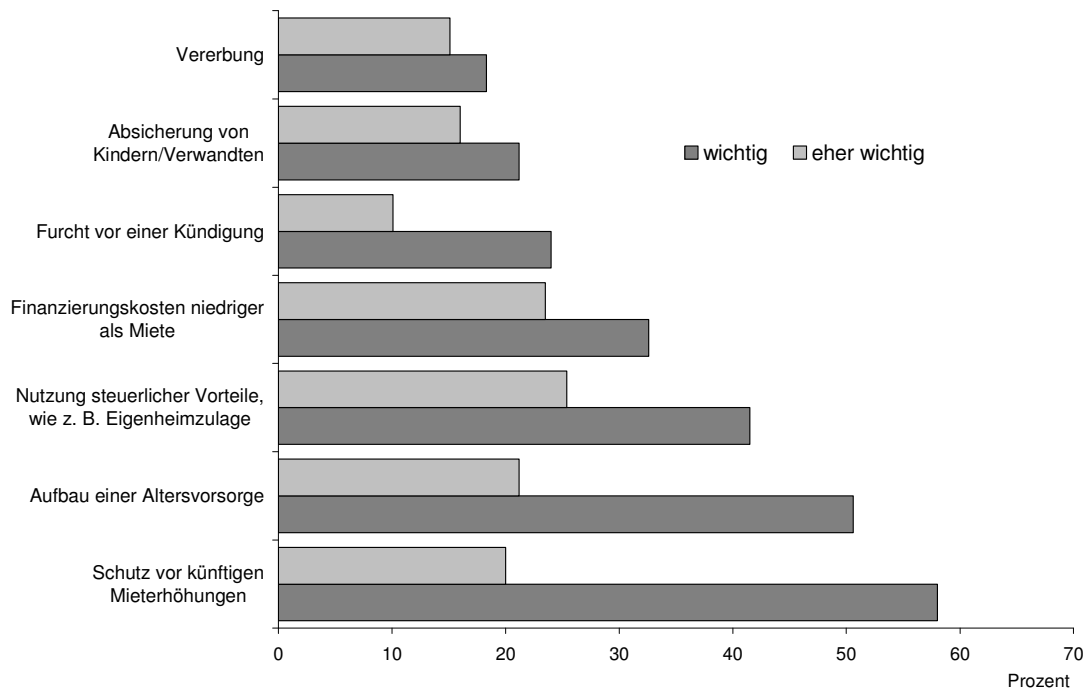
⁶ Vgl. z. B. Dietz, R. D./Haurin, D. R., 2003, The social and private micro-level consequences of homeownership, in: Journal of Urban Economics, 54, S. 401–450.

Als drittichtigstes Motiv wurde die Nutzung steuerlicher Vorteile, wie etwa der Eigenheimzulage, genannt. 41,5 Prozent der Befragten war dieses Motiv „wichtig“ und 25,4 Prozent „eher wichtig“. Hier gibt es zwischen Familien und Ein- und Zwei-Personen-Haushalten keine nennenswerten Unterschiede. Auffällig ist jedoch, dass die Nennung „wichtig“ mit 51,1 Prozent in der Gruppe der über 65-Jährigen besonders hoch ist. Dies spricht dafür, dass viele dieser Haushalte durch das Auslaufen der Eigenheimzulage motiviert worden sind, Eigentum zu bilden. Insgesamt zeigt sich damit, dass die Haushalte auf finanzielle Anreize reagieren.

Andere Motive, wie etwa die Vererbung oder der Schutz vor Kündigungen, fallen hingegen von ihrer Bedeutung her ab. Dies gilt letztlich auch für das Motiv „Finanzierungskosten niedriger als Miete“. Trotz der historisch niedrigen Zinsen in den letzten 4 Jahren, in denen die Befragten ihre Wohnung gekauft haben, rangiert dieses Motiv nur auf Platz 4. Dies zeigt auch, dass die Eigentümer den Kauf einer Immobilie als Investition verstehen, der heutigen Aufwendungen spätere Erträge gegenüberstehen.

Abbildung 2: Altersvorsorge und Mieterhöhungen sind die treibenden Kaufmotive

Auf die Frage, welche Motive ihnen bei dem Kauf ihrer Mietwohnung wichtig waren, antworten jeweils so viel Prozent der Haushalte mit „wichtig“ bzw. „eher wichtig“.



Den Haushalten wurde auch die Gelegenheit gegeben, weitere Motive zu nennen. Am häufigsten wird bei den freien Antworten auf die lange Wohndauer verwiesen. Dies ist insofern überraschend, als das mit der langen Mietdauer auch ein besonderer Kündigungsschutz einhergeht. Anscheinend fühlen sich Mieter nach einer so langen Mietdauer aber bereits als Eigentümer, so dass sie bereit sind, dies auch formal umzusetzen. Dafür spricht auch, dass viele der neuen Eigentümer auf bereits getätigte eigene Investitionen verweisen („Moderni-

sierung des Bads“ oder „Umbau durch Eigenleistung“). Darüber hinaus spielen auch Vorbehalte gegen einen neuen Vermieter und günstige Kaufpreise eine Rolle.

3.2 Altersvorsorgeplanung und Wohneigentum

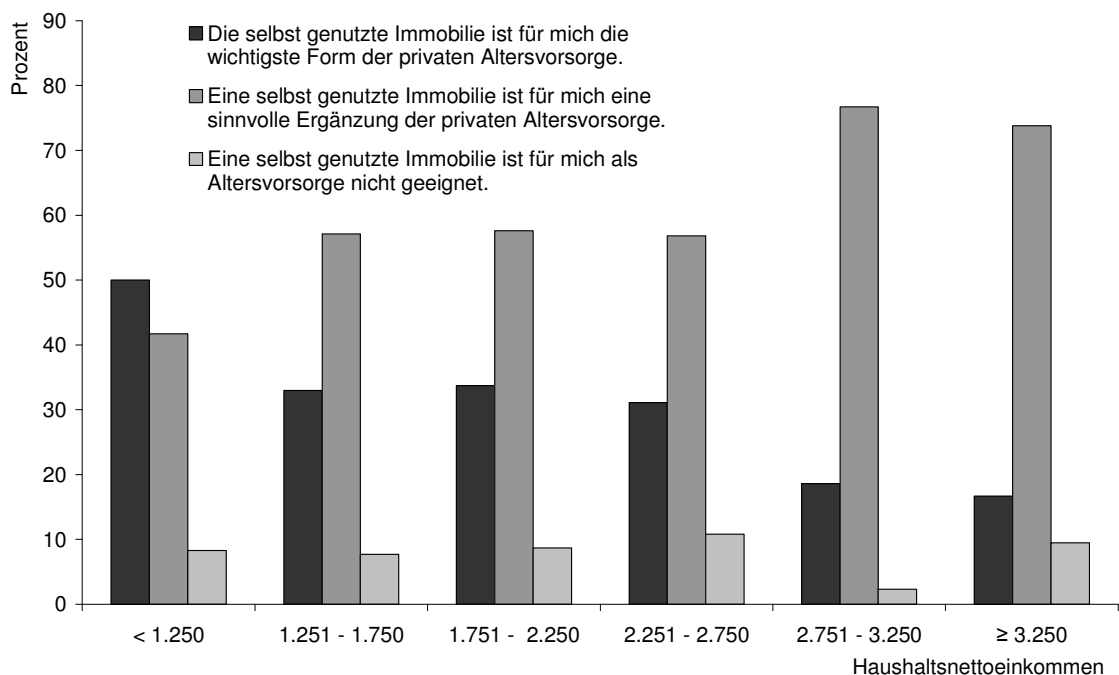
Um mehr über die Bedeutung der Altersvorsorge für die Eigentümer erfahren, wurden die Haushalte gebeten, sich für eine der drei folgenden Aussagen zu entscheiden:

1. Die selbst genutzte Immobilie ist für mich die wichtigste Form der privaten Altersvorsorge.
2. Eine selbst genutzte Immobilie ist für mich eine sinnvolle Ergänzung der privaten Altersvorsorge.
3. Eine selbst genutzte Immobilie ist für mich als Altersvorsorge nicht geeignet.

Nur 8,9 Prozent der Haushalte sehen in der Immobilie keine sinnvolle Form der Altersvorsorge. Für 29,9 Prozent ist sie dagegen die wichtigste Form der Altersvorsorge und für die Mehrheit von 59,5 Prozent stellt sie eine sinnvolle Ergänzung der Altersvorsorge dar. Dabei sind in der Gruppe der unter 50-Jährigen die Werte mit 31,4 Prozent („wichtigste Form der Altersvorsorge“) und 64,5 Prozent („sinnvolle Ergänzung“) noch etwas höher. Interessant ist, dass es einen deutlichen Zusammenhang zwischen der Sichtweise auf die Immobilie und dem Haushaltsnettoeinkommen gibt. Je höher das Haushaltsnettoeinkommen ausfällt, desto eher wird die Immobilie als Ergänzung wahrgenommen (Abbildung 3).

Abbildung 3: Wohneigentum als Säule der Altersvorsorge

In Abhängigkeit vom Haushaltsnettoeinkommen stimmen soviel Prozent den jeweiligen Aussagen zu

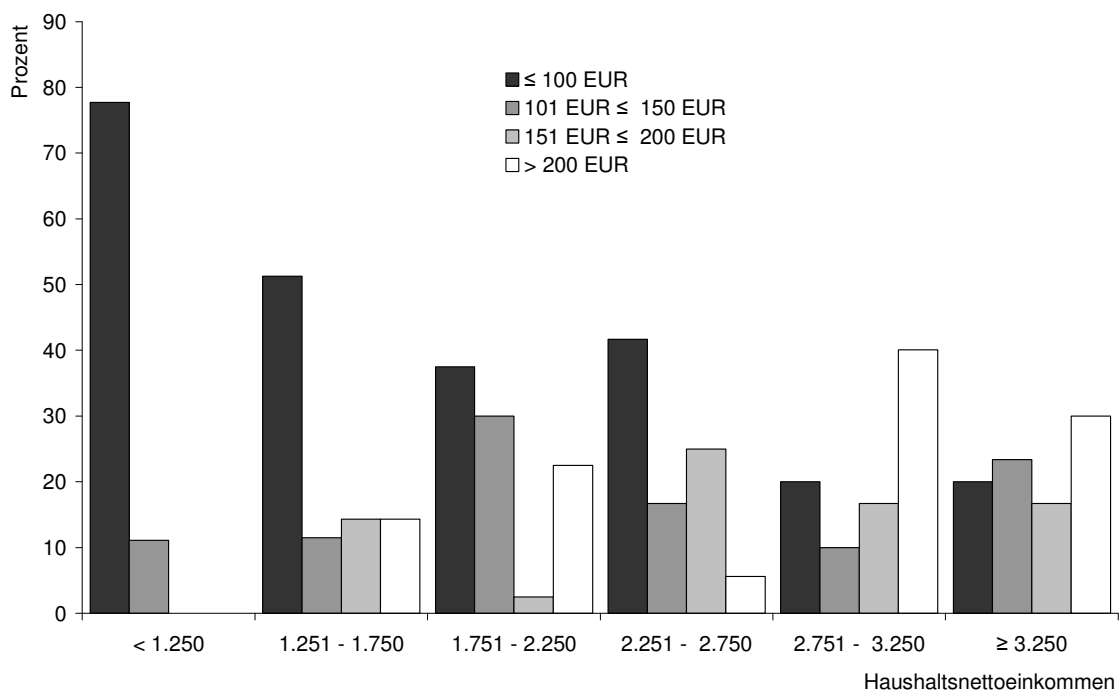


Geringverdiener mit einem Einkommen von weniger als 1.250 Euro sehen die Immobilie dagegen mehrheitlich als wichtigste Form der Altersvorsorge an. Dies bestätigt das Portfolio-Kalkül der Haushalte. Wer es sich leisten kann und einen entsprechenden Vorsorgebedarf hat, teilt seine Anlagen auf. Für die Geringverdiener bedeutet der Erwerb einer Immobilie dagegen in der Regel die Bindung aller Sparmöglichkeiten. Allerdings ist die Stichprobe für die Bezieher der geringsten Einkommensklassen mit nur 24 Antworten sehr gering und daher nur vorsichtig interpretierbar. Dass nur so wenige Haushalte dieser Einkommensklasse über eine Immobilie verfügen, spricht andererseits aber auch für überwiegend rationale Entscheidungen. Schließlich ist es nicht optimal, bei der Altersvorsorge alles auf eine Karte zu setzen. Vor diesem Hintergrund ist der geringe Anteil von Wohnungseigentümern in den geringsten Einkommensklassen konsistent.

Gefragt wurde in diesem Zusammenhang auch nach anderen Altersvorsorgeverträgen wie beispielsweise Riesterverträgen. Hier gaben 77,7 Prozent der unter 50-Jährigen an, einen entsprechenden Vertrag abgeschlossen zu haben. Damit stellt die Aufteilung der Altersvorsorge für die Haushalte nicht nur eine Idealform, sondern eine tatsächlich gelebte Vorsorgestrategie dar. Wie zu erwarten war, sparen dabei Haushalte mit höherem Haushaltsnettoeinkommen durchschnittlich mehr. Während in der Einkommensklasse zwischen 1.751 Euro und 2.250 Euro 37,5 Prozent der Haushalte weniger als 100 Euro pro Monat in Altersvorsorgeverträge einzahlen, sind es in der Einkommensklasse von 2.751 Euro bis 3.250 Euro nur 20 Prozent. Eine genauere Aufteilung kann der Abbildung 4 entnommen werden.

Abbildung 4: Eigentümer leisten hohe zusätzliche Sparleistungen

So viel Prozent der Haushalte der entsprechenden Einkommensklasse mit Altersvorsorgevertrag leisten jeweils monatliche Einzahlungen folgender Höhe



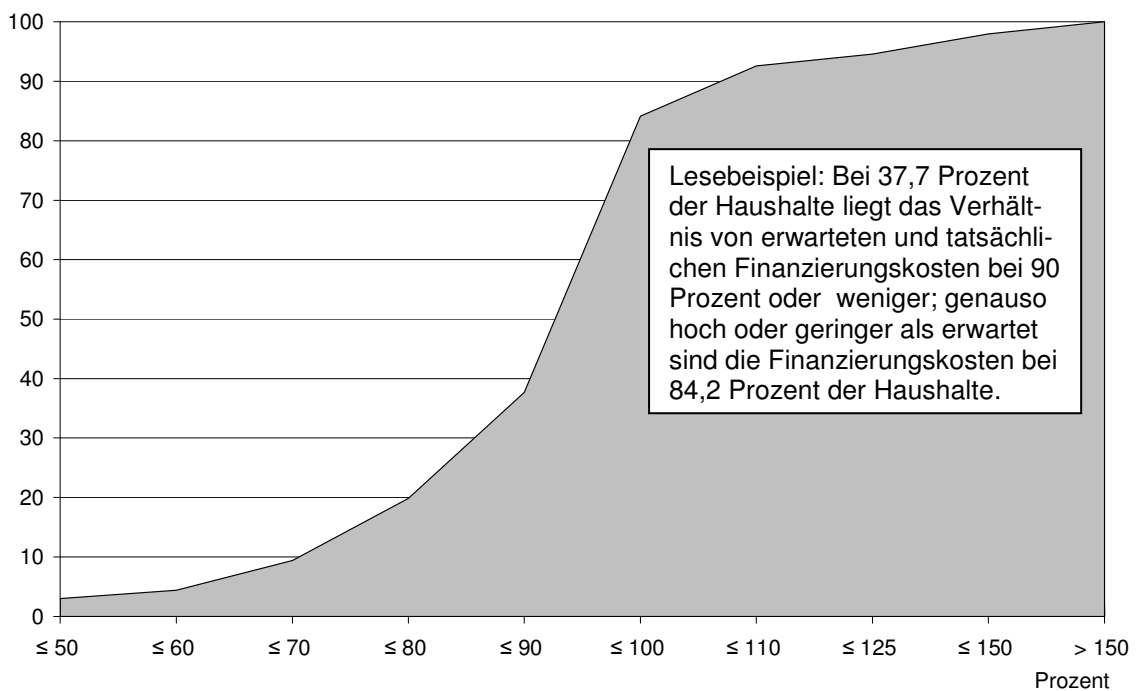
Ein weiteres Indiz dafür, dass andere Altersvorsorgeverträge nicht durch den Erwerb von Wohneigentum substituiert werden, liefert die Antwort auf die Frage, ob zur Finanzierung des Kaufs Altersvorsorgeverträge gekündigt oder beitragsfrei gestellt wurden. Nur 5,9 Prozent der Haushalte haben dies mit „ja“ beantwortet. Quer über alle Haushaltseinkommen und Haushaltsgößen haben stets deutlich über 90 Prozent dies verneint. Insgesamt kann damit gefolgert werden, dass die Immobilie zwar eine wichtige Form der Altersvorsorge darstellt, die Haushalte sich aber bewusst sind, dass sie weitere Vorsorgeformen benötigen.

3.3 Finanzielle Belastung der Eigentümer

Kritiker der Wohnungsprivatisierung befürchten teilweise eine finanzielle Überforderung der neuen Eigentümer durch den Kauf ihrer Wohnung. Daher wurde im Rahmen der Untersuchung auch nach den Zins- und Tilgungszahlungen sowie den früheren Mietzahlungen gefragt. Bei 28,9 Prozent der Haushalte liegt die Zins- und Tilgungsbelastung unterhalb der bisherigen Mietbelastung. Dies lässt sich auf die günstigen Finanzierungsbedingungen sowie den entsprechenden Einsatz von Eigenkapital zurückführen. Bei 42,7 Prozent liegt die Belastung über der bisherigen Mietzahlung; insgesamt 28,4 Prozent der Haushalte machten hierzu keine Angaben.

Abbildung 5: Eigentümer halten sich an ihren finanziellen Rahmen

Dargestellt ist jeweils der kumulative Anteil der derjenigen Haushalte, bei denen das Verhältnis aus tatsächlichen und erwarteten Finanzierungskosten unter oder gleich dem entsprechenden Prozentwert sind.



Differenziert man die Haushalte nach dem Haushaltseinkommen und vernachlässigt die Kategorie „keine Angabe“, so zeigt sich, dass in den beiden niedrigsten Einkommensklassen

fast 50 Prozent bzw. in der Einkommensklasse bis 1.250 Euro sogar fast 70 Prozent der Haushalte geringere Wohnkosten haben als zuvor als Mieter. Bei höheren Einkommen steigt der Anteil derjenigen mit höheren Zins- und Tilgungszahlungen dann auf über 60 Prozent an. In der Einkommensklasse zwischen 2.751 Euro und 3.250 Euro monatlichem Haushaltsnettoeinkommen schließlich liegen die Finanzierungskosten bei über 75 Prozent der Haushalte über den Mietkosten. Dies spricht dafür, dass mit höherem Einkommen die Bereitschaft steigt, die Immobilie durch hohe Tilgungsleistungen möglichst schnell zu entschulden.

Gefragt wurden die Haushalte auch, ob sie sich vorher überlegt haben, wie viel sie maximal für Zins- und Tilgung ausgeben wollen. 59 Prozent antworteten hierauf mit „ja“, nur 32,8 Prozent mit „nein“. Vergleicht man die Vorstellungen über die maximale Finanzierungsbelastung und die tatsächlichen Zins- und Tilgungsleistungen stellt man fest, dass über 84 Prozent genau so viel oder weniger wie geplant hierfür ausgeben (Abbildung 5). Der Erwerb und die Finanzierung der Immobilie stellen damit mehrheitlich eine wohlüberlegte und geplante Entscheidung dar.

3.4 Entwicklung des Wohnumfelds

Wohneigentümern wird nachgesagt, dass sie sich um die Immobilie stärker kümmern als Mieter. Daher wurden die Eigentümer auch gefragt, ob die Außenanlagen in den letzten zwei Jahren „eher mehr“ oder „weniger“ gepflegt wurden. Etwas überraschend sehen mehr Personen eine Verschlechterung als eine Verbesserung. 27,4 Prozent gaben an, dass die Außenanlagen heute weniger gepflegt werden, 21,2 Prozent sehen eine Verbesserung und für 49,6 Prozent ist es gleich geblieben. Dabei geben 41,2 Prozent der Befragten an, dass ihnen die Pflege der Außenanlagen als Eigentümer wichtiger ist als zuvor als Mieter. Dieses Missverhältnis könnte auf Probleme in der Wohneigentümergeinschaft zurückzuführen sein. Schließlich beschwerten sich einige der Haushalte in den offenen Fragen, dass es Abstimmungsprobleme mit den anderen Eigentümern gibt. Darüber hinaus beschwerten sich einige Eigentümer über den Zuzug neuer Mieter, die die Wohnungen der Kapitalanleger bewohnen. Hier wird vor allem der hohe Ausländeranteil beklagt. Generell kann gefolgert werden, dass die Ergebnisse die These einer besseren Pflege der Wohnanlagen und damit auch einer höheren sozialen Stabilität nicht stützen.

3.5 Generelle Beurteilung der Kaufentscheidung

Nur 18,8 Prozent der Eigentümer sind aktiv auf ihren Vermieter zugegangen, um ihre Wohnung zu kaufen. 75,6 Prozent wurde die Wohnung dagegen von ihrem Vermieter angeboten. Die Initiative zur Wohnungsprivatisierung geht also zumeist von den Wohnungsgesellschaften aus. Darüber hinaus wurden die Haushalte gefragt, ob sie mit der Beratung durch die Vertreter der Wohnungsgesellschaften zufrieden waren. Dies ist ein kritischer Punkt in der Diskussion um die Wohnungsprivatisierung. Schließlich wird häufig gemutmaßt, dass die Haushalte in den Verhandlungen überrumpelt oder anderweitig übervorteilt werden.⁷ Einige Haushalte haben diese Vorurteile in der freien Antwortmöglichkeit auch bestätigt. So finden sich beispielsweise Aussagen wie die folgende: „Man hatte zu wenig Gelegenheit für Gespräche, auf Schnelligkeit wurde gedrängt“.

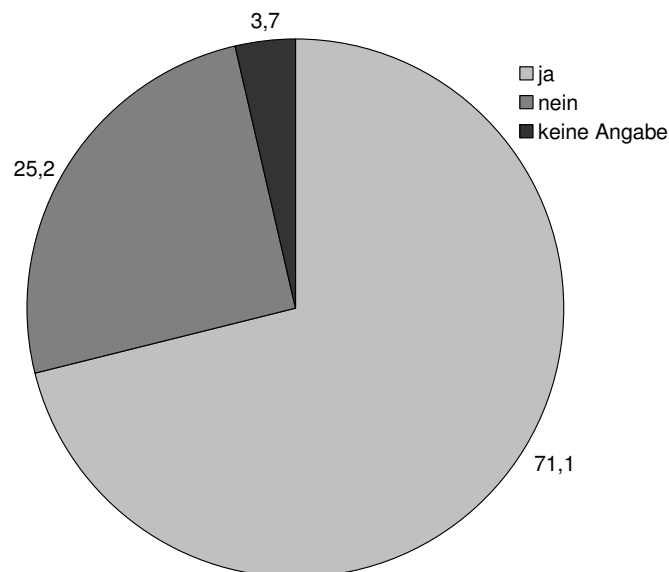
⁷ Vgl. z. B. Deutscher Mieterbund, Landesverband Schleswig-Holstein, 2003, Mieterprivatisierung: Vorsicht bei besonders günstigen Kaufangeboten, Pressemitteilung vom 3.12.2007, Kiel

Andere bemängeln, dass „Details nur stückweise kamen“ oder „Verwaltungskosten nicht sauber dargelegt wurden“. Auch die Kompetenz der Berater wird teilweise angezweifelt. Insgesamt sind die Eigentümer jedoch zufrieden: 67,2 Prozent der Befragten fühlten sich gut und umfassend beraten. Nur 25,7 Prozent verneinten dies und 7,1 Prozent machten hierzu keine Angabe. Angesichts der Vorbehalte gegenüber Wohnungsverkäufern und Maklern allgemein kann dies als ein sehr gutes Ergebnis betrachtet werden, das über alle Einkommensklassen und Altersklassen konstant bleibt. So finden sich in den Anmerkungen auch viele lobende Worte, wie z. B. „Unser Vertreter war für uns hervorragend“ oder „Wir sind dankbar!“.

Noch besser ist das Ergebnis auf die Frage, ob die Eigentümer auch Freunden den Kauf einer Immobilie in ihrer Wohnanlage empfehlen würden. Hierauf haben 71,1 Prozent der Befragten mit „ja“ geantwortet (Abbildung 6). Dies kann als ein hohes Maß an Zufriedenheit mit der Kaufentscheidung gewertet werden. Haushalte unter 50 Jahren und Familien weisen dabei mit Werten von über 75 Prozent sogar eine noch größere Zufriedenheit auf. Einen Zusammenhang gibt es darüber hinaus auch mit dem Kaufpreis: Bei Kaufpreisen von unter 1.000 Euro pro qm liegt die Empfehlungsquote bei genau 75 Prozent. Allerdings würden auch bei einem Preis von über 1.500 Euro pro qm noch 63,2 Prozent ihren Freunden zu einem Kauf raten. Als wesentliche Gründe für einen Verzicht auf eine Empfehlung wurde das Wohnumfeld genannt, hier insbesondere der mittlerweile hohe Ausländeranteil. Immerhin 35 Prozent der Eigentümer, die einen Kauf nicht empfehlen, nannten diesen Grund im freien Antwortteil. Generelle Kritik an der Wohneigentumsbildung wurde hier aber nicht geäußert.

Abbildung 6: Eigentümer sind mit dem Kauf zufrieden

Auf die Frage: „Würden Sie Freunden empfehlen, ebenfalls eine Wohnung in Ihrer Wohnanlage zu kaufen?“, antworten die Haushalte wie folgt (in Prozent)



4 Wohnungsprivatisierung aus Sicht der Mieter

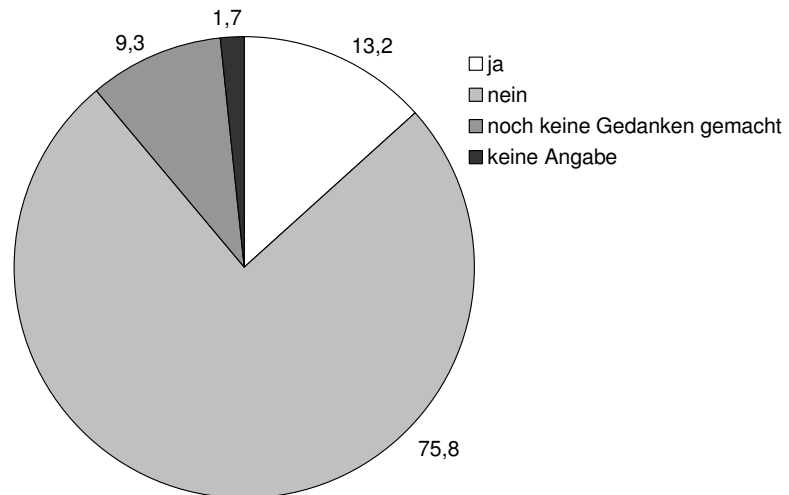
Mit 21,7 Prozent liegt die Antwortquote der Mieter deutlich höher als bei den Eigentümern mit 13,1 Prozent. Insgesamt liegen bei den Mietern damit 704 ausgefüllte Fragebögen vor. Ebenso wie bei den Eigentümern sind über 50 Prozent der Befragten über 60 Jahre. 55 Prozent der Mieter leben bereits über 15 Jahre in ihrer jetzigen Wohnung und 85,4 Prozent der Haushalte umfassen weniger als drei Personen. Bezogen auf die Haushaltsnettoeinkommen gibt es dagegen größere Unterschiede zu den Eigentümern: Bei 35,1 Prozent der Mieter liegt das durchschnittliche monatliche Haushaltsnettoeinkommen bei weniger als 1.250 Euro, bei 61,9 Prozent liegt es unter 1.750 Euro pro Monat. Nur 5,8 Prozent verfügen über mehr als 3.250 Euro pro Monat. Vor dem Hintergrund der Ergebnisse für die Eigentümer sowie den allgemeinen Erfahrungen mit der Wohnungsprivatisierung gelten die befragten Mieter daher nicht als die klassische Zielgruppe der Wohnungsprivatisierung. Andererseits kann die Zusammensetzung der Mieter jedoch als typisch für die großen verkauften Wohnungsbestände der letzten Jahre angesehen werden. Daher können die Ergebnisse in besonderer Weise Aufschluss über die weiteren Chancen der Wohnungsprivatisierung als Strategie der Wohnungsgesellschaften geben. Darüber hinaus bleibt die Frage der Immobilie als Altersvorsorge jedoch im Fokus der Betrachtung.

4.1 Potenziale der Wohnungsprivatisierung

Nach einer Frage zur bisherigen Wohndauer wurden die Mieter direkt befragt, ob sie die Wohnung, in der sie leben, gerne kaufen möchten. 83 Prozent der Mieter verneinten dies während 8,7 Prozent dies gerne tun würden. 5,4 Prozent der Befragten haben sich hierzu noch keine Gedanken gemacht und 2,9 Prozent machten keine Angaben. Für den überwiegenden Teil der Befragten stellt die Wohnungsprivatisierung, wie erwartet, somit keine naheliegende Option dar. Betrachtet man jedoch nur die unter 50-Jährigen, so steigt die Bereitschaft zum Kauf etwas an. Immerhin 13,2 Prozent der Mitglieder dieser Personengruppe würde ihre Wohnungen gerne kaufen (Abbildung 7). Bei den Familien (Haushalte mit 3 und mehr Personen) steigt die Quote sogar auf 15,1 Prozent. Erkennbar ist des Weiteren auch ein Zusammenhang mit dem Einkommen. In der geringsten Einkommensklasse liegt die Quote der Kaufinteressenten bei nur 8,5 Prozent, während in der Einkommensklasse von 1.750 bis 2.249 Euro immerhin 12,1 Prozent der Mieter ihre Wohnung gerne kaufen würden. In der höchsten Einkommensklasse (Haushaltsnettoeinkommen über 3.250 Euro) liegt der Anteil der Kaufwilligen dann sogar bei 17,1 Prozent. Bei Vernachlässigung von Rentnern und besonders einkommensschwachen Haushalten zeigt sich somit eine größere Bereitschaft zum Kauf der bisherigen Mietwohnung, jedoch bleibt die Wohnungsprivatisierung für die überwiegende Mehrheit zunächst einmal wenig interessant. Dies gilt auch dann, wenn diejenigen, die sich bisher hierzu noch keine Gedanken gemacht haben, zum Potenzial hinzugezählt werden.

Abbildung 7: Nur eine Minderheit möchte kaufen

Auf die Frage, ob Sie die Wohnung, in der Sie leben, gerne kaufen möchten, antworteten die unter 50-jährigen Mieter (Stichprobe: 182 Mieter) wie folgt (in Prozent)



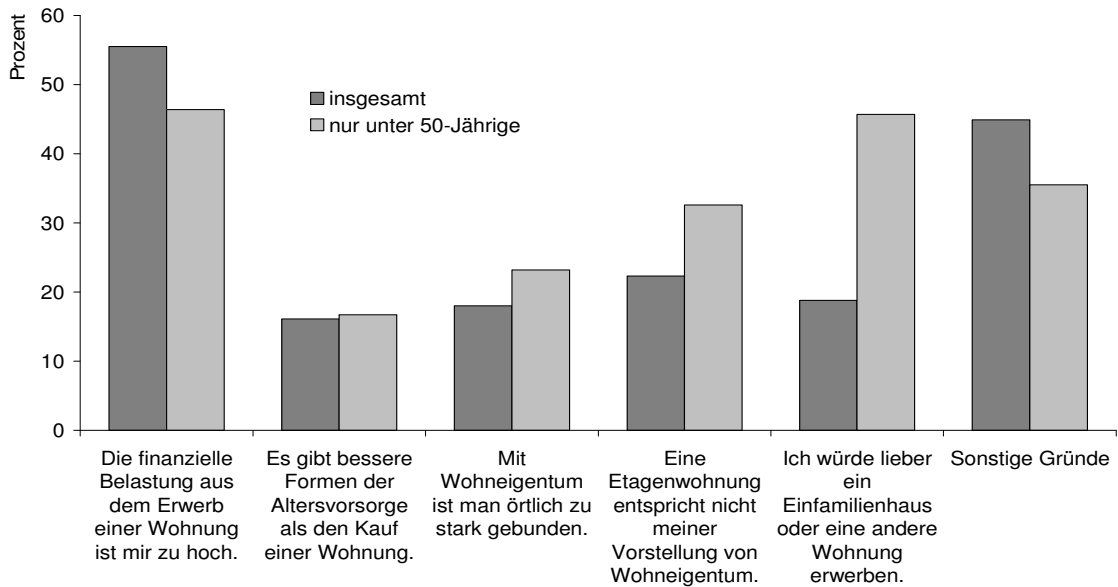
Befragt wurden die Haushalte auch nach den Gründen für die ablehnende Haltung gegenüber einem Kauf (Abbildung 8). Neben den sonstigen Gründen wurde als wesentliches Motiv dabei von 55,5 Prozent der Befragten die finanzielle Belastung aus einem Immobilienkauf genannt. Dies ist der mit Abstand wichtigste Grund. Bei 22,3 Prozent entspricht eine Etagenwohnung nicht ihrer Vorstellung von Eigentum und 18,0 Prozent fühlen sich mit Wohneigentum örtlich zu stark gebunden. Dass es bessere Altersvorsorgeformen als Wohneigentum gibt, nannten mit 16,1 Prozent die wenigsten Mieter als Grund für ihr mangelndes Interesse. Aufschlussreich ist auch hier eine Aufschlüsselung nach der Altersklasse und der Haushaltsgröße. Für die Gruppe der unter 50-Jährigen bleibt die finanzielle Belastung zwar mit 46,4 Prozent der wichtigste Grund, jedoch folgt hierauf bereits mit 45,7 Prozent der Wunsch nach dem Kauf eines Einfamilienhauses oder einer anderen Wohnung. Dies zeigt, dass in Deutschland nach wie vor nur dann gekauft wird, wenn die Immobilie besonders hohe Qualitätsstandards erfüllt.⁸ Dies wird auch durch die freien Antworten, die an dieser Stelle möglich waren, bestätigt. Viele Haushalte lehnen hiernach einen Kauf aufgrund schlechter Fenster, ungenügender Wärmedämmung oder anderer Mängel ab. Auch bei den Familien zeigt sich, dass der Wunsch nach einer alternativen Immobilie einen wesentlichen Grund für die ablehnende Haltung gegenüber dem Kauf der jetzigen Wohnung darstellt. Hier wird von 43,1 Prozent der Wunsch nach einer anderen Wohnung oder einem Einfamilienhaus als Grund angegeben. Mit 47,7 Prozent bleibt die finanzielle Belastung allerdings das wichtigste Motiv. Differenziert man nach dem Einkommen, so stellt man erwartungsgemäß fest, dass die Bedeutung der finanziellen Belastung mit dem Einkommen

⁸ Vgl. Voigtländer, M., 2006, Mietwohnungsmarkt und Wohneigentum – Zwei Seiten einer Medaille, Gutachten für den Verband Deutscher Pfandbriefbanken, Berlin

zurückgeht. Allerdings bleibt dieser Punkt, neben den sonstigen Gründen, das wichtigste Motiv.

Abbildung 8: Mieter befürchten finanzielle Belastungen durch den Wohnungskauf

Auf die Frage, welche Gründe gegen den Kauf ihrer Mietwohnung sprechen, nannten jeweils so viel Prozent der Haushalte die folgende Antwortmöglichkeit.



Mit 44,9 Prozent wurden am zweithäufigsten die „sonstigen Gründe“ bei der Beantwortung dieser Frage angekreuzt. Neben der bereits angeführten baulichen Qualität wurde an dieser Stelle im freien Antwortteil vor allem das schlechte soziale Umfeld als Problem angegeben. So finden sich vielfach Aussagen wie „Umfeld hat sich in den letzten Jahren verschlechtert“ oder „Schlechte Lage für Wohneigentum, zuviel Kriminalität in der Gegend“.

Die besondere Bedeutung des sozialen Umfelds geht auch aus der Beantwortung einer anderen Frage hervor. So wurden die Mieter gefragt, welche Merkmale ihrer Wohnung ihnen gefallen und welche Merkmale ihnen im Allgemeinen wichtig sind. Besonders wichtig mit Werten von über 80 Prozent sind den Haushalten das Preis-Leistungsverhältnis und die Lage. Diese Merkmale sehen die Mieter bei ihren Wohnungen auch weitestgehend als erfüllt an. 72,4 Prozent gefällt die Lage ihrer Wohnung gut und auch das Preis-Leistungsverhältnis, das traditionellerweise immer besonders kritisch betrachtet wird, bezeichnen 33,4 Prozent als gut und 35,2 Prozent als weder gut noch schlecht. Als drittwichtigstes Merkmal wird dann von 70,9 Prozent das soziale Umfeld genannt. Dieses gefällt aber nur 26,3 Prozent der Befragten bei ihrer Wohnung, wohingegen 31,5 Prozent angaben, dass es ihnen nicht gefällt. Dies ist der höchste Wert unter den als negativ eingestufteten Merkmalen. Das Preis-Leistungsverhältnis bezeichnen z. B. nur 21,3 Prozent als schlecht. Dass die Einstufung des sozialen Umfelds einen wesentlichen Einfluss auf die Kaufneigung hat, zeigt auch folgende Aufschlüsselung der Daten. Von den Haushalten, für die das soziale Umfeld eine besonders hohe Rele-

vanz hat, möchten nur 7,4 Prozent die eigene Wohnung kaufen. Bei den Haushalten, für die dieses Kriterium hingegen nur eine mittlere oder geringe Relevanz hat, liegt die entsprechende Quote hingegen mit 14,6 Prozent fast doppelt so hoch.

Insgesamt gesehen ist die Bereitschaft der Mieter, die Wohnung in der sie leben zu kaufen, nicht besonders ausgeprägt. Bei jüngeren Haushalten, Familien und Beziehern höherer Einkommen ist das Interesse zwar größer, aber auch in diesen Gruppen würden deutlich weniger als 20 Prozent die bisherige Mietwohnung gerne kaufen. Vergewärtigt man sich allerdings, dass große Wohnungsunternehmen bislang jährlich nur etwa 3 Prozent ihrer Wohnungen an die Mieter verkaufen, ist dennoch von einem bislang großen ungenutzten Potenzial auszugehen. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass die befragten Mieter aufgrund ihres Alters und Einkommens nicht zu der klassischen Gruppe der Immobilienerwerber zählen. Als Hauptgründe gegen einen Wohnungskauf wurden die finanzielle Belastung und das schlechte soziale Umfeld genannt. Beide Punkte sind letztlich von der Politik und den Unternehmen steuerbar, so dass das Potenzial für weitere Privatisierungen durchaus vergrößert werden könnte. Gefragt wurden die Haushalte auch, ob sie ihre Wohnung nicht kaufen möchten, weil sie als Altersvorsorge ungeeignet ist. Dies haben die Haushalte mehrheitlich verneint, was noch einmal aufgegriffen werden soll. Zunächst soll aber der Aspekt der Erschwinglichkeit aus einer anderen Perspektive näher betrachtet werden.

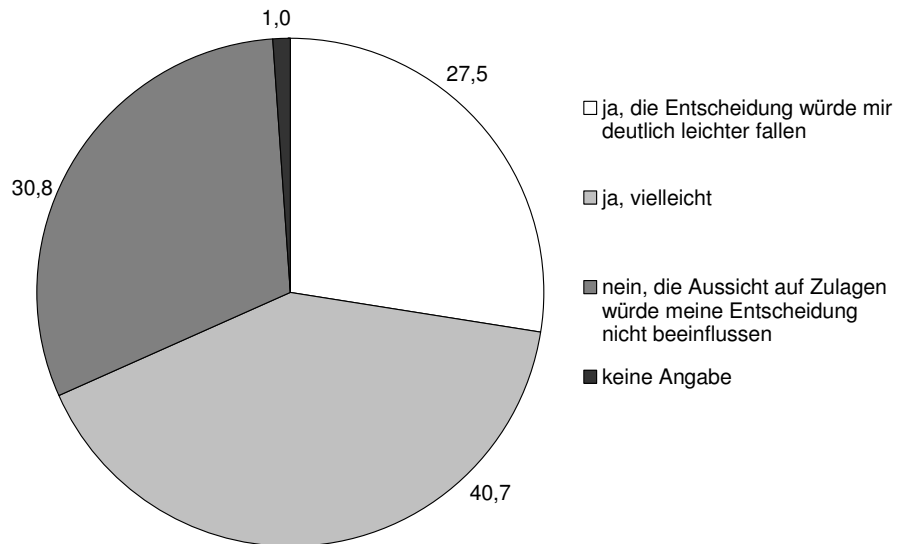
4.2 Finanzielle Anreize zur Wohneigentumsbildung

Die Integration der Wohneigentumsbildung in die Riesterrente wird schon seit langem diskutiert. Vor diesem Hintergrund wurden die Haushalte gefragt, ob Zulagen und steuerliche Vorteile wie bei der Riesterrente den Haushalten die Entscheidung für den Erwerb von Wohneigentum erleichtern würde. 16,3 Prozent der Haushalte gaben an, dass ihnen die Entscheidung dann deutlich leichter fallen würde und 30,4 Prozent, dass dies vielleicht der Fall wäre. Für fast die Hälfte der Befragten ist damit die Aussicht auf finanzielle Vorteile bei der Wohneigentumsbildung von Bedeutung. Dabei ist zu berücksichtigen, dass für den Großteil der Befragten die Riesterrente aufgrund des schon begonnenen Rentenbezugs keine Rolle mehr spielt. Betrachtet man nur die unter 50-Jährigen, so liegen die Prozentangaben mit 27,5 Prozent („ja, deutlich“) und 40,7 Prozent („ja, vielleicht“) bereits merklich höher (Abbildung 9).

Ähnlich wichtig ist die Riesterrente für Familien, die gerade in niedrigeren Einkommensklassen stärker von den Zulagen und Steuervorteilen profitieren als Singles und Ehepaare. Interessant in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass der Anteil derjenigen, die insgesamt mit „ja“ auf die Frage geantwortet haben, kontinuierlich mit dem Einkommen steigt, obwohl die relativen Vorteile der Riesterrente, hier verstanden als Verhältnis von eigenen Beiträgen und Zulagen/Steuerergutschrift, mit dem Einkommen sinken. Außerdem können sich Bezieher höherer Einkommen die Vorteile der Riesterrente auch mit anderen Vorsorgeformen sichern, ohne auf die Eigentumsbildung verzichten zu müssen. Allerdings scheint die Signalwirkung einer staatlichen Förderung nicht zu unterschätzen zu sein.

Abbildung 9: Mieter wollen Riesterrente mit Immobilien

Auf die Frage, ob die Aussicht auf Zulagen und steuerliche Vorteile wie bei der Riesterrente ihnen die Entscheidung für Wohneigentum erleichtern würde, antworteten die unter 50-jährigen Mieter wie folgt (in Prozent)



Es wurde jedoch nicht nur nach der Relevanz der steuerlichen Gleichbehandlung der Immobilie gefragt, sondern auch nach der Bedeutung unternehmerischer oder gegebenenfalls auch kommunaler Maßnahmen. Als Maßnahmen wurden hierbei die Rücknahme der Wohnung im Fall sozialer Härten, die teilweise Übernahme der Erwerbsnebenkosten (z. B. Grunderwerbsteuer und Notar) sowie die Hilfe bei einem späteren Verkauf an Dritte zur Wahl gestellt. Bei den Wohnungsgesellschaften gibt es teilweise Überlegungen, die Attraktivität der Wohnungsprivatisierung durch solche Maßnahmen zu erhöhen. Gerade mit Blick auf die Nebenkosten des Kaufes ist auch eine Beteiligung der Städte und Kommunen denkbar. Schließlich gilt die Grunderwerbsteuer als eine nicht zu rechtfertigende Sonderbelastung des Immobilienerwerbs, die in besonderer Weise den Kauf und Verkauf von Immobilien erschwert.⁹ Da die Kommunen ein besonderes Interesse an der Bindung von Familien haben, erscheint hier eine Kooperation von Wohnungsgesellschaften und Kommunen überlegenswert.

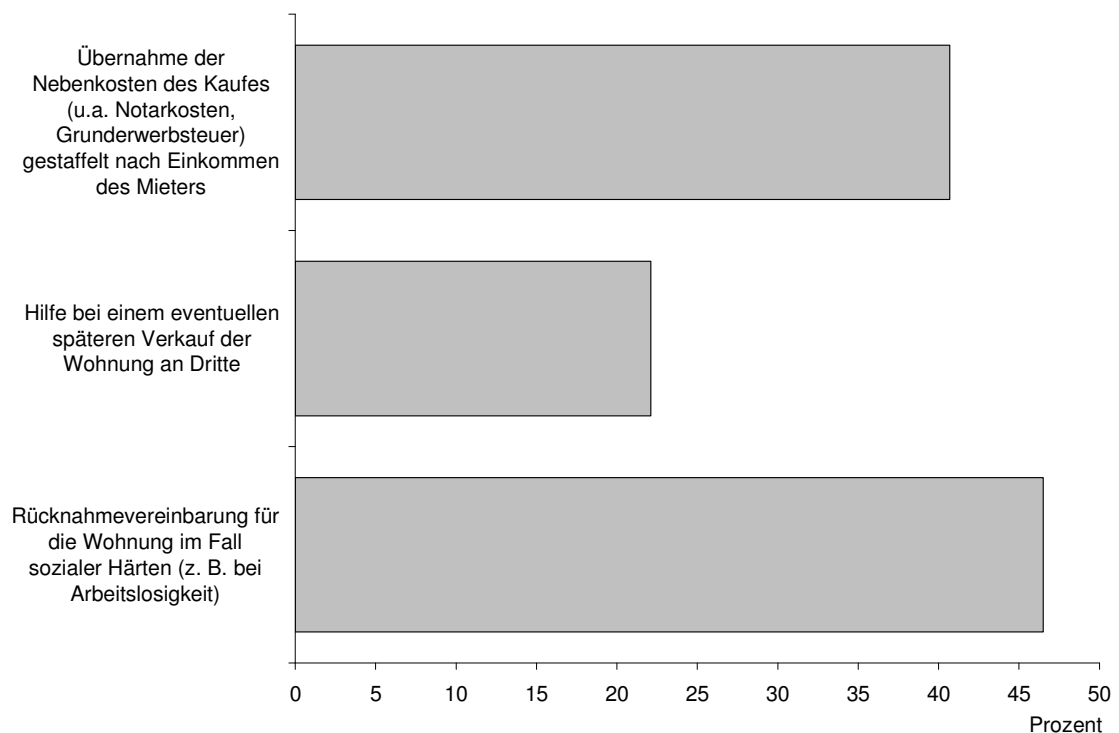
Mit 27,1 Prozent ist für die Haushalte insbesondere eine Rücknahmevereinbarung relevant. Daneben kann auch die teilweise Übernahme der Erwerbskosten gestaffelt nach dem Mietereinkommen bei 25,9 Prozent der Befragten die Entscheidung für Wohneigentum erleichtern. Auch hier zeigt sich wieder eine wesentlich höhere Relevanz für unter 50-Jährige und Familien. 50,5 Prozent der Befragten unter den 50-Jährigen sehen in der Rücknahmevereinbarung eine Käuferleichterung, und auch die

⁹ Vgl. Bach, S./Bartholmai, B., 2001, Reform der Erbschaftsteuer notwendig: Immobilien sachgerecht bewerten, Mehrbelastungen begrenzen, in: DIW Wochenbericht Nr. 22, Berlin

Staffelung der Erwerbskosten erzielt in dieser Altersklasse einen Prozentwert von 42,3 Prozent. Ein ähnliches Bild ergibt sich für die Familien (Abbildung 10). Dass eine Rücknahmevereinbarung auf so großen Zuspruch trifft, deutet an, dass die Mieter unsicher über ihre Zukunft sind und daher befürchten, dass sie die mit dem Immobilienkauf mutmaßlich höhere Einkommensbelastung zukünftig nicht tragen können. Damit kann durch die teilweise Übertragung dieses Risikos auf den Verkäufer die Hemmschwelle zum Kauf abgesenkt werden. Welche Zahlungsbereitschaft die Mieter für die Übertragung dieses Risikos haben, wurde allerdings nicht getestet.

Abbildung 10: Familien schätzen Hilfestellungen

Jeweils so viel Prozent der Mieterhaushalte mit drei und mehr Personen (Familien) sehen die folgenden Maßnahmen als Entscheidungshilfe beim Wohnungskauf an.



4.3 Immobilien als Altersvorsorge aus Mieterperspektive

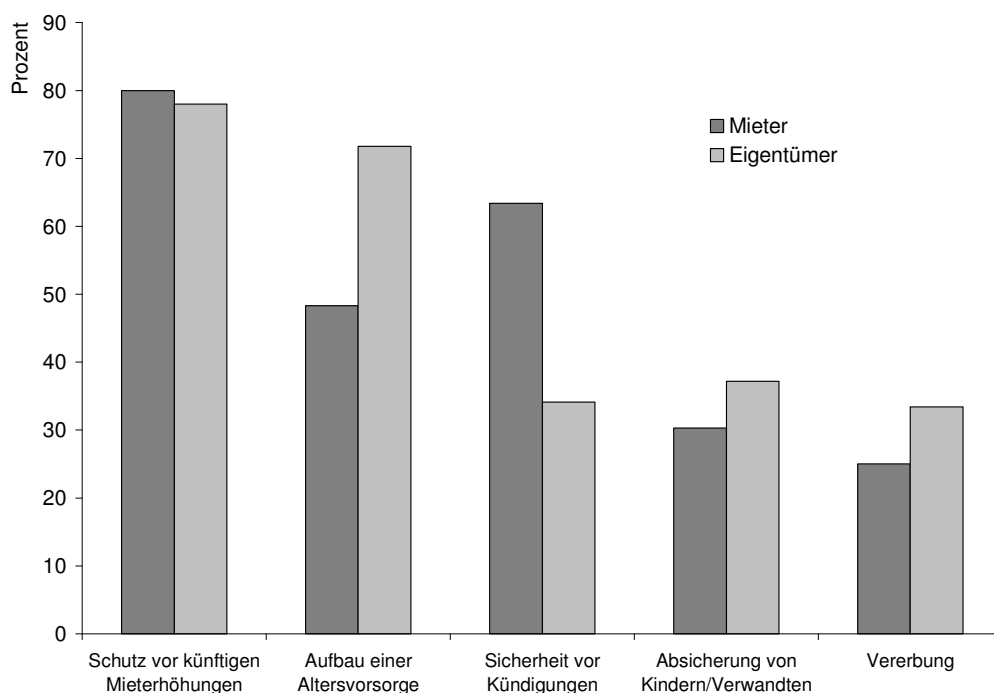
Ebenso wie die Eigentümer wurden auch die Mieter gefragt, welche Aspekte des Wohneigentums ihnen besonders „wichtig“ bzw. welche ihnen „eher unwichtig“ sind. Wie bei den Eigentümern wurde dabei der Schutz vor Mieterhöhungen als wichtigster Vorteil angesehen. Außerdem messen die Mieter im Einklang mit den Eigentümern der Vererbungsmöglichkeit sowie der Absicherung von Kindern und Verwandten eher eine untergeordnete Rolle zu. Große Unterschiede gibt es jedoch in Bezug auf den Schutz vor Kündigungen und den Aufbau einer Altersvorsorge (Abbildung 11).

Für die Eigentümer ist der Schutz vor Kündigungen eher von untergeordneter Rolle. Nur 25,7 Prozent der Befragten fanden diesen Aspekt „wichtig“ und 10,1 Prozent stufen ihn als „eher wichtig“ ein. Bei den Mietern sind es dagegen 44,2 Prozent, die die-

sen Punkt als „wichtig“ und 19,2 Prozent, die ihn als „eher wichtig“ ansehen. Zusammengefasst ergibt sich damit ein Unterschied von fast 30 Prozentpunkten. Interessant ist dabei, dass auch unter den Haushalten mit einer Wohndauer von über 25 Jahren 48,2 Prozent diesen Aspekt als „wichtig“ einstufen, obwohl sie aufgrund der Mietgesetze und der damit festgelegten Härtefallregeln kaum gekündigt werden können. Hier weisen die Mieter also anscheinend ein Informationsdefizit auf. Darüber hinaus gibt es eine große Diskrepanz bei der Altersvorsorge: Während insgesamt 71,8 Prozent der Eigentümerhaushalte diesen Aspekt des Wohneigentumsbildung als „wichtig“ oder „eher wichtig“ ansehen, sind es bei den Mietern nur 48,3 Prozent. Dieser deutliche Unterschied zwischen Mietern und Eigentümern findet sich auch bei den verschiedenen Altersklassen, Einkommensklassen und Haushaltsgrößen.

Abbildung 11: Unterschiedliche Sichtweisen auf das Wohneigentum

Als „wichtige“ und „eher wichtige“ Aspekte der Wohneigentumsbildung wiesen jeweils so viel Prozent der Befragten die folgenden Antwortmöglichkeiten aus

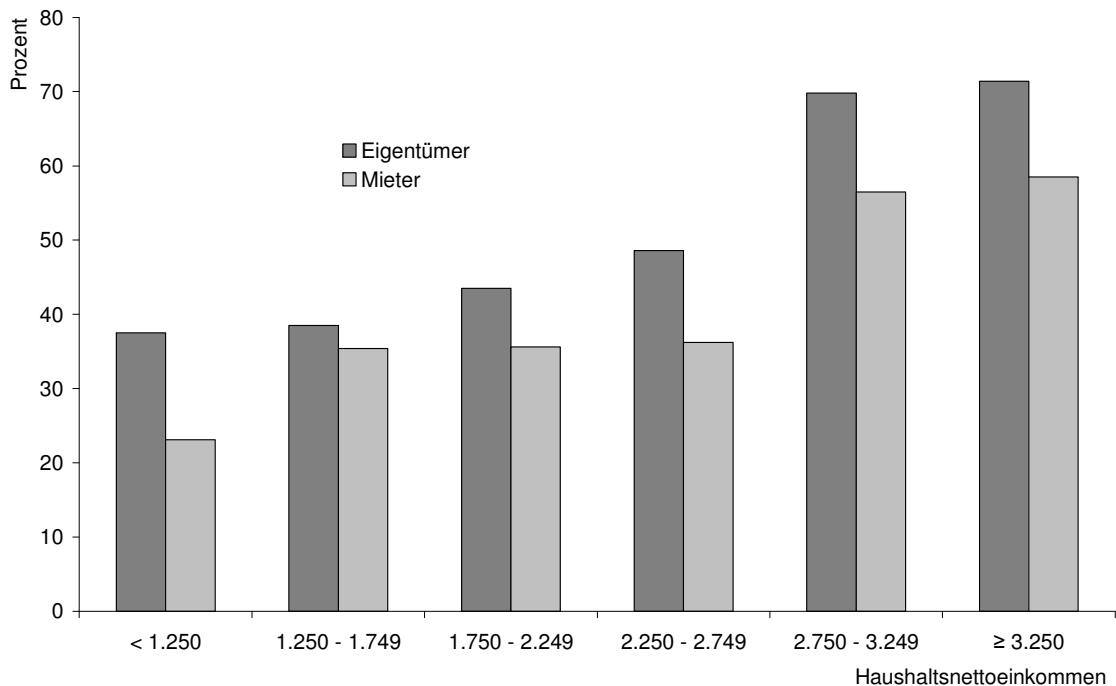


Dieses Ergebnis kann bedeuten, dass die Mieter die Immobilie als Altersvorsorge geringer wertschätzen oder aber dass sie der Altersvorsorge insgesamt eine geringere Bedeutung beimessen. Vor diesem Hintergrund sind die Ergebnisse hinsichtlich des Abschlusses anderer Altersvorsorgeverträge von besonderer Relevanz. Hier zeigt sich zunächst einmal, dass nur 32,4 Prozent der Mieter einen Altersvorsorgevertrag abgeschlossen haben. Bei den Eigentümern liegt die entsprechende Quote hingegen bei 47,7 Prozent. Auch nach Aufschlüsselung der Daten nach der Altersklasse, der Einkommensklasse und der Haushaltsgröße zeigt sich, dass der Abschluss von Altersvor-

sorgeverträgen bei Eigentümern insgesamt verbreiteter ist als bei Mietern. In Abbildung 12 findet sich eine Aufschlüsselung nach den Einkommensklassen.

Abbildung 12: Altersvorsorgeverträge eher bei Eigentümern als bei Mietern

Anteil der Mieter und Eigentümer mit Altersvorsorgeverträgen in Prozent in Abhängigkeit vom Haushaltsnettoeinkommen



Dass Mieter prozentual über weniger Altersvorsorgeverträge als Eigentümer verfügen, ist überraschend, da Mieter aufgrund des fehlenden Vermögensaufbaus einen höheren Vorsorgebedarf als vergleichbare Eigentümer aufweisen. Um dieses Ergebnis zu untermauern wurde der Zusammenhang zwischen der Verbreitung eines Altersvorsorgevertrages und der Wohnform, also Eigentum oder Mietwohnung, auch ökonometrisch getestet. Dieses Vorgehen erlaubt die simultane Berücksichtigung verschiedener Einflussfaktoren, wie etwa dem Haushaltsnettoeinkommen, der Haushaltsgröße und eben der Wohnform.

Wie sich zeigt, steigt die Wahrscheinlichkeit eines Altersvorsorgevertrages mit dem Einkommen sowie der Haushaltsgröße und sie sinkt mit dem Alter der Befragten. Diese Ergebnisse konnten erwartet werden. Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse, dass die Wahrscheinlichkeit eines Altersvorsorgevertrages bei Eigentümern 6,4 Prozentpunkte höher ist als bei Mietern. Unter sonst gleichen Bedingungen haben Eigentümer also eher als Mieter einen Altersvorsorgevertrag. Das Ergebnis ist zwar nur auf dem 10-Prozent-Niveau signifikant, das heißt der Parameter ist nur mit 90-prozentiger Wahrscheinlichkeit von Null verschieden, doch in Verbindung mit den zuvor dargelegten Kreuztabellen scheint das Ergebnis stimmig zu sein. Weiterhin wurde getestet, ob diejenigen Mieter und Eigentümer, die über einen Altersvorsorgevertrag verfügen, unter-

schiedlich hohe Einzahlungen leisten. Auch dies wurde ökonometrisch u. a. unter Berücksichtigung des Haushaltsnettoeinkommens, des Alters, der Haushaltsgröße und der Wohnform getestet. Wie zu erwarten steigen die Einzahlungen mit dem Haushaltsnettoeinkommen und sie sinken mit der Haushaltsgröße. Darüber hinaus zeigt sich mit Blick auf die Wohnform, dass Eigentümer durchschnittlich etwa 44 Euro weniger pro Monat in Altersvorsorgeverträge einzahlen. Die vollständigen Ergebnisse der Regressionsanalysen finden sich im Anhang. Dieses Ergebnis war zu erwarten, da Eigentümer bereits über ihre Tilgungsleistungen sparen. Bei einem durchschnittlichen Kaufpreis von etwa 90.000 Euro, einem unterstellten Eigenkapitalanteil von 20 Prozent und einer Tilgungsleistung von mindestens 1 Prozent dürften die Eigentümer pro Monat etwa 60 Euro für die Tilgung aufwenden, wobei dies mutmaßlich eher eine untere Grenze darstellt. Zusammengefasst dürfte die Spartätigkeit der Eigentümer damit merklich über derjenigen der vergleichbaren Mieter liegen.

Insgesamt bedeutet dies, dass Mieter seltener einen Altersvorsorgevertrag abschließen, aber wenn sie dies tun, leisten sie durchschnittlich höhere Beiträge als Eigentümer. Während das zweite Ergebnis – wie erklärt – den Erwartungen entspricht, muss das erste Ergebnis überraschen. Schließlich besteht gerade bei den Mietern ein hoher Vorsorgebedarf. Eine mögliche Erklärung dieses Zusammenhangs besteht darin, dass Eigentümer aufgrund von Gewöhnungseffekten und der disziplinarischen Wirkung eines Hypothekenkredits mehr sparen als Mieter. Dieser Punkt wird vor allem von Braun und Pfeifer¹⁰ immer wieder betont. Allerdings haben die betrachteten Eigentümer ihre Immobilie erst innerhalb der vergangenen 4 Jahre erworben, sodass Gewöhnungseffekte nicht erwartet werden können. Wahrscheinlicher erscheint daher ein Selbstselektionsprozess, wonach vor allem diejenigen Eigentum erwerben, denen der Vorsorgebedarf besonders bewusst ist. Im Umkehrschluss würde dies bedeuten, dass durch eine zunehmende Verbesserung der Informationslage über das benötigte Vorsorgeniveau die Wohneigentumsquote weiter ansteigen sollte. Wichtig ist darüber hinaus festzuhalten, dass der Erwerb von Wohneigentum keineswegs zu einer Substitution anderer Sparformen führt. Wie die Ergebnisse zeigen, ist es vielmehr so, dass die Eigentümer ihre Vorsorge auf verschiedene Standbeine stellen.

4.4 Zufriedenheit der Mieter

Zwei der drei Wohnungsgesellschaften stellten ihren Kunden auch Fragen zur Kundenzufriedenheit, die weitere Schlüsse über die Wohnungsprivatisierung zulassen. Zunächst wurden die Mieter gefragt, ob bei ihnen die Miete in den letzten zwei Jahren erhöht worden ist. Nur 37,9 Prozent der Befragten beantworteten dies mit „ja“, 54,5 Prozent dagegen mit „nein“. In den Fällen, in denen die Miete erhöht wurde, lag die Steigerung in 65,9 Prozent der Fälle unter 10 Prozent. Angesichts der Tatsache, dass nur 18,3 Prozent der Mieter bei den betrachteten Wohnungsgesellschaften mit dem Preis-Leistungsverhältnis unzufrieden sind, spricht viel dafür, dass die Mieten auch in der Wahrnehmung der Kunden bislang sehr niedrig waren. In deutlich über 50 Prozent der Fälle liegt die Miete, auch in den westdeutschen Regionen, unter 6,00 Euro pro qm.

Gefragt wurde auch nach den Investitionen in die Wohnungen in den letzten zwei Jahren, wobei hier nach dem subjektiven Eindruck gefragt wurde. 46,9 Prozent bezeichneten das Investitionsniveau als verbessert oder gleich geblieben; fast ebenso viele

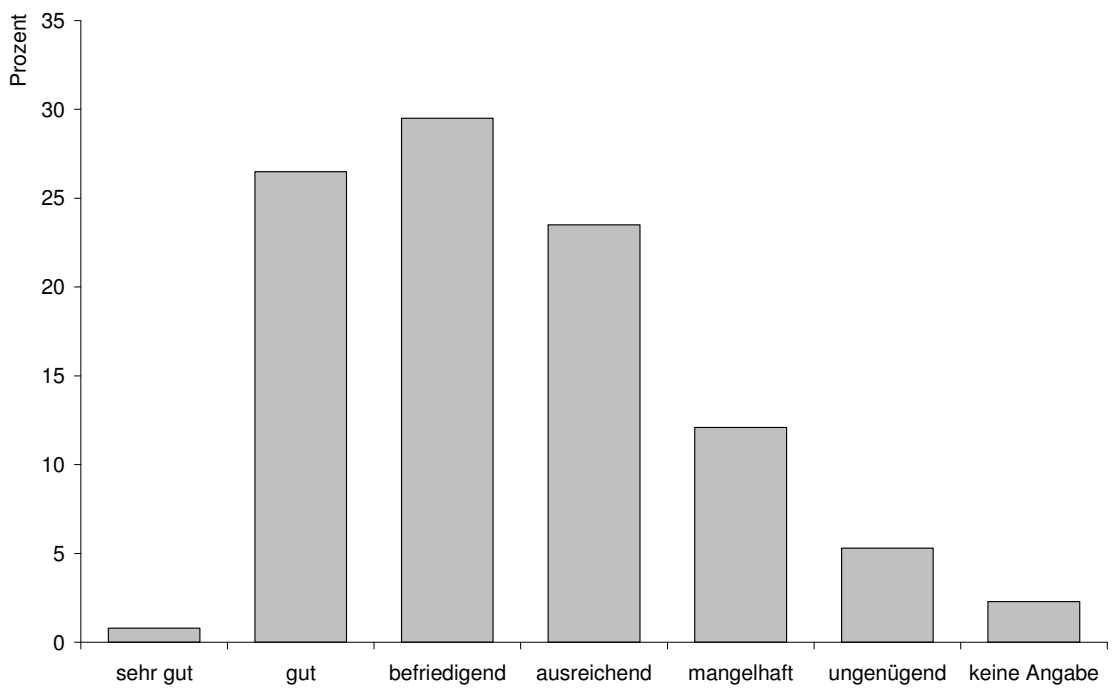
¹⁰ Vgl. Vgl. Braun, R./Pfeiffer, U., 2006, Eigenheimförderung in Europa – Was Deutschland von anderen Ländern lernen kann, Deutsches Institut für Altersvorsorge (Hrsg.), Köln

(47,7 Prozent) sehen eine Verschlechterung. Bezogen auf die Frage, wie sie die Ausstattung ihrer Wohnung beurteilen, gaben allerdings nur 15,9 Prozent der hier befragten Mieter an, dass sie ihnen nicht gefalle. 28,7 Prozent gefällt sie dagegen gut. Hier sind weitere Untersuchungen notwendig, insbesondere auch im Vergleich mit einer größeren Anzahl von Unternehmen, um diese Ergebnisse angemessen interpretieren zu können.

Aufschlussreicher ist dagegen die Frage nach der Pflege der Außenanlagen in den letzten zwei Jahren, weil hier Vergleiche mit den Eigentümern möglich sind. 60,6 Prozent der Mieter gaben an, dass die Pflege der Außenanlagen verbessert oder gleich geblieben ist. Bei den Eigentümern waren es dagegen 70,8 Prozent. Hierbei gaben 21,2 Prozent eine Verbesserung an, während es bei den Mietern nur 13,6 Prozent waren. Tatsächlich hätte man jedoch wesentlich größere Unterschiede bei der Beantwortung dieser Frage erwarten können. Schließlich wird Eigentümern nachgesagt, dass sie sich stärker um ihr Eigentum bemühen, wozu auch die Instandhaltung des Außenbildes gehört. Wie jedoch schon erläutert wurde, scheint eine Koordination der Eigentümer, insbesondere zwischen Selbstnutzern und Kapitalanlegern, nicht einfach zu sein. Bei den Mietern gaben 37,1 Prozent an, dass die Außenanlagen insgesamt weniger gepflegt werden. Dies passt mit den Aussagen zu dem vermeintlich schwieriger gewordenen sozialen Umfeld zusammen.

Abbildung 13: Mieter sind überwiegend zufrieden mit ihren Wohnungsgesellschaften

Angegeben ist die prozentuale Verteilung der Schulnoten, die die Wohnungsgesellschaften von ihren Kunden erhalten haben.



Weitere Fragen drehten sich um die Dienstleistungen des Vermieters. Hier gaben 50,8 Prozent an, dass sich der Service des Vermieters verbessert bzw. gleich geblieben ist. Mehrheitlich wurde darüber hinaus auch geantwortet, dass es in den letzten zwei Jahren keine neuen Dienstleistungsangebote gab und auch keine abgeschafft wurden.

Relativiert wird dieses eher triste Bild durch die Gesamtnoten, die die Vermieter von ihren Kunden erhalten haben. Generell ist davon auszugehen, und dies werden die meisten Mieter aus persönlicher Erfahrung bestätigen können, dass Vermieter sehr kritisch beachtet werden. Von daher ist als Erfolg für die Wohnungsgesellschaften zu werten, dass 27,9 Prozent die Vermieter mit „gut“ oder „sehr gut“ bewertet haben und über 56 Prozent ihnen die Note „befriedigend“ oder besser gegeben haben (Abbildung 13).

Noch besser ist das Ergebnis im Hinblick auf die Frage, ob die Mieter auch ihren Freunden empfehlen würden, eine Wohnung in ihrer Wohnanlage zu mieten. 37,1 Prozent der Mieter würden die Wohnanlage weiterempfehlen. 25,1 Prozent wissen es nicht und 32,6 Prozent verneinen dies. Daraus kann gefolgert werden, dass die Mehrheit letztlich mit der Wohnsituation zufrieden ist. Auf die Neigung, die bisherige Mietwohnung zu kaufen, hat diese Zufriedenheit allerdings nur einen begrenzten Einfluss. 9,3 Prozent der Mieter, die keine Empfehlung aussprechen, würden ihre Mietwohnung gerne kaufen. Bei denjenigen, die die Wohnanlagen weiterempfehlen würden, sind es mit 14,3 Prozent zwar relativ, aber nicht absolut wesentlich mehr Kaufinteressenten.

5 Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse dieser Studie werfen insgesamt ein sehr positives Licht auf die Wohnungsprivatisierung. Über 70 Prozent der befragten neuen Eigentümer würden auch ihren Freunden zu einem Kauf einer Wohnung in ihrer Wohnanlage raten. Dies deutet auf eine sehr große Zufriedenheit mit dem Eigentumserwerb hin. Auch mit der Beratung seitens der Vertreter der Wohnungsgesellschaft sind mehr als zwei Drittel zufrieden. Die teilweise kritischen Stimmen hinsichtlich des ausgeübten Zeitdrucks und der mangelnden Informationslage legen jedoch nahe, dass es hier auch noch Potenzial für Verbesserungen gibt.

Hervorzuheben ist darüber hinaus, dass die finanzielle Planung des Erwerbs Mehrheitlich wohl durchdacht ist. Fast 60 Prozent aller Befragten haben sich genau überlegt, wie viel sie für Zins und Tilgung monatlich ausgeben wollen, und deutlich über 80 Prozent haben sich an diesen Rahmen gehalten. Bei 50 Prozent der Mieter mit einem Haushaltsnettoeinkommen von weniger als 1.750 Euro pro Monat liegt die Zins- und Tilgungslast darüber hinaus sogar unter den vorherigen Mietkosten. Eine finanzielle Überbelastung der Haushalte, wie sie manchmal befürchtet wird, kann also zumindest für die Mehrheit der Eigentümer ausgeschlossen werden.

Etwas eingetrübt werden müssen jedoch die Hoffnungen, dass sich durch Wohneigentümer die soziale Stabilität und das äußere Erscheinungsbild, das damit häufig einhergeht, in einem Viertel verbessern. Schließlich gibt es vielfach Klagen über das schwierige soziale Umfeld und Probleme mit den Mietern der Kapitalanleger. Und obwohl die Eigentümer einen größeren Wert auf die Pflege der Außenanlagen legen, hat sich das Erscheinungsbild nach den Angaben der Mehrzahl der Eigentümer nicht verbessert. Dies legt nahe, dass es für die Selbstnutzer schwierig ist, die individuell gewünschten Maßnahmen auch kollektiv umzusetzen. Auch in Vierteln mit vielen Selbstnutzern in den Wohnanlagen bleibt daher die Rolle einer Wohnungsgesellschaft, die als Verwalter die Interessen koordiniert und gemeinsame

Investitionen anstößt, wichtig. Alternativ müsste ansonsten die Kommune diese Rolle übernehmen.

Auch für das weitere Potenzial der Wohnungsprivatisierung spielt das soziale Umfeld eine entscheidende Rolle. Insgesamt wollen etwa 9 Prozent der Mieter die Wohnung, in der sie leben, gerne kaufen. Bei den Familien und den unter 50-Jährigen liegt die Quote mit 13 bis 14 Prozent etwas höher. Damit besteht bei der überwiegenden Mehrheit kein Kaufinteresse. Als ein wesentlicher Grund hierfür wurde von den Mietern – ebenfalls im freien Antwortteil – das mangelnde soziale Umfeld genannt. Die Erhöhung der sozialen Stabilität ist damit für die Wohnungsgesellschaften nicht nur für die Bindung der Mieter und den Abbau des Leerstands entscheidend, sondern auch um die Kunden für den Kauf der Wohnungen zu gewinnen. Als wichtigster Grund für die mangelnde Kaufbereitschaft wurde die finanzielle Belastung genannt. Angesichts der Ergebnisse für die Eigentümer scheint es hier bei den Mietern noch Informationsbedarf zu geben. Schließlich kann der Kauf und der damit verbundene Vermögensaufbau oftmals ohne größere laufende Ausgaben bewältigt werden.

Die finanziellen Sorgen können darüber hinaus durch einige Maßnahmen der Wohnungsgesellschaften, die derzeit teilweise angedacht werden, zerstreut werden. Insbesondere jüngeren Haushalten und Familien würde die Entscheidung für die Wohneigentumsbildung leichter fallen, wenn ihnen etwa von den Wohnungsgesellschaften ein Zuschuss zu den Nebenkosten des Erwerbs, wie etwa der Grunderwerbsteuer und den Notarkosten, gezahlt werden würde. Hier könnte gegebenenfalls auch eine Kooperation mit den Kommunen erfolgen, da diese ein Interesse an der langfristigen Bindung junger Familien haben und die Grunderwerbsteuer als Sondersteuer auf den Erwerb von Immobilien ohnehin umstritten und reformbedürftig ist. Noch größer ist der Effekt einer Rücknahmevereinbarung im Fall sozialer Härten, wie sie beispielsweise auch bei geschlossenen Fonds Anwendung findet. Die Sicherheit, im Fall finanzieller Probleme wieder in den Mieterstatus zurückkehren zu können, würde fast der Hälfte der Familien und der unter 50-Jährigen die Entscheidung für das Wohneigentum erleichtern.

Daneben ist aber auch die Politik gefordert. Schließlich könnte durch eine Gleichbehandlung der Immobilie in der begünstigten Altersvorsorge („Riesterrente“) die Zahl der Kaufinteressenten deutlich erhöht werden. Fast 70 Prozent der unter 50-Jährigen würde damit die Entscheidung für Wohneigentum tendenziell leichter fallen. Auch bei den Eigentümern stellte die Aussicht auf staatliche Zuschüsse ein wesentliches Kaufmotiv dar.

Unterstützt wird die Forderung nach einer Einbeziehung der Immobilie in die Riesterrente außerdem durch die Ergebnisse über die Altersvorsorge der Haushalte. Über drei Viertel der unter 50-jährigen Eigentümer zahlen trotz der Tilgungsleistungen in einen Altersvorsorgevertrag ein. Damit liegt die Quote deutlich über derjenigen der Mieter. Wie eine weitere Analyse der Ergebnisse ergeben hat, ist die Wahrscheinlichkeit, dass Eigentümer in einen Altersvorsorgevertrag einzahlen – unabhängig von Alter, Einkommen und Haushalt – 6,4 Prozentpunkte höher als bei vergleichbaren Mietern. Betrachtet man die durchschnittlich geleisteten Altersvorsorgebeiträge, so stellt man fest, dass Eigentümer durchschnittlich etwa 40 Euro weniger pro Monat in solche Verträge einbezahlen. Berücksichtigt man jedoch die Tilgungsleistungen, so sparen sie monatlich deutlich mehr als die Mieter. Insgesamt sparen Eigentümer also sowohl häufiger als auch mehr. Dies ist wahrscheinlich darauf zurückzuführen, dass Personen, die ihren Vorsorgebedarf erkannt haben, eher Eigentum erwerben. Dafür sprechen auch die Ergebnisse in Bezug auf die Vorteile des Wohneigentums, wonach Eigentümer die Immobilien wesentlich häufiger als Form der Altersvorsorge wahrnehmen. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass durch eine bessere Aufklärung über die notwendige private Altersvorsorge mit einer stärkeren Wohneigentumsbildung zu rech-

nen ist. Dabei sollte nicht unterschätzt werden, dass die Immobilie als erlebbare und gestaltbare Vorsorgeform einen guten Startpunkt für den Aufbau einer privaten Altersvorsorge darstellen kann.

Es spricht daher viel dafür, die bislang nur geplante Integration der Immobilie in die Altersvorsorge auch tatsächlich umzusetzen. Schließlich können die Haushalte nur dann die für sie beste Altersvorsorgelösung ergreifen, wenn die Politik dem Gebot der Gleichbehandlung der Vorsorgeformen Rechnung trägt. Dass letztlich doch ein großer Teil der Mieter bei besserer Gestaltung der Rahmenbedingungen ein Interesse an dem Kauf der jetzigen Wohnung zeigt, legt nahe, dass hier ein beachtliches Potenzial für die Vermögensbildung vorliegt. Dabei sollte auch nicht vergessen werden, dass die hier betrachteten Mieter aufgrund ihrer Sozialstruktur klassischerweise eher nicht zu den Adressaten der Wohnungsprivatisierung oder allgemeiner der Vermögenspolitik zählen. Um dieses Potenzial zu nutzen, sollte jedoch nicht nur die steuerliche Diskriminierung der Immobilien aufgehoben werden, sondern auch die politische Diskussion auf eine sachliche Grundlage gestellt werden. Schließlich wird allzu oft versucht, mit der Angst und Unsicherheit der Mieter Politik zu machen.

6 Anhang

6.1 Fragebogen für Eigentümer und Ergebnisse

Haushaltsbefragung zur Wohnungsprivatisierung

Durch Ihre Mithilfe soll ein umfassenderes Bild über die Wohneigentumsbildung und die Aktivitäten der Wohnungsgesellschaften gewonnen werden. Die Beantwortung der Fragen dient ausschließlich einem wissenschaftlichen Zweck, es werden keine kommerziellen Ziele verfolgt. Außerdem werden alle Daten anonym erhoben und absolut vertraulich behandelt. Wir möchten Sie nun bitten, alle Fragen so genau wie möglich zu beantworten. Sollten Sie einzelne Fragen nicht beantworten können oder wollen, möchten wir Sie trotzdem bitten, uns den teilweise ausgefüllten Fragebogen mit dem beigefügten Rückumschlag zuzusenden. Insgesamt dürften Sie für die Beantwortung der Fragen nicht mehr als 10 Minuten benötigen.

1. Zunächst möchten wir Ihnen einige Fragen zum Kauf Ihrer Wohnung stellen. In welchem Jahr haben Sie Ihre jetzige Wohnung gekauft (Angaben in Prozent)?

≤ 1 Jahr	15,8	≤ 4 Jahre	16,3
≤ 2 Jahre	12,8	> 4 Jahre	13,1
≤ 3 Jahre	18,5	keine Angabe	23,5

2. Bitte kreuzen Sie an, wie wichtig Ihnen die folgenden Punkte bei dem Kauf Ihrer Wohnung waren (Angaben in Prozent).

	wichtig	eher wichtig	eher unwichtig	unwichtig
Schutz vor künftigen Mieterhöhungen	58,0	20,0	12,1	1,7
Aufbau einer Altersvorsorge	50,6	21,2	11,9	6,7
Finanzierungskosten niedriger als Miete	32,6	23,5	20,5	9,9
Furcht vor einer Kündigung	24,0	10,1	23,5	29,4
Nutzung steuerlicher Vorteile, wie z. B. Eigenheimzulage	41,5	25,4	13,8	11,1
Absicherung von Kindern/Verwandten	21,2	16,0	26,4	24,0
Vererbung	18,3	15,1	25,9	29,1

3. Gab es bei Ihnen weitere Motive, die für den Kauf Ihrer Wohnung wichtig waren (Angaben in Prozent)?

ja	39,5	nein	55,8	keine Angabe	4,7
----	------	------	------	--------------	-----

4. **Welcher der folgenden Aussagen können Sie am ehesten zustimmen?** Bitte entscheiden Sie sich für eine Aussage (Angaben in Prozent).

Die selbst genutzte Immobilie ist für mich die wichtigste Form der privaten Altersvorsorge.	29,9
Eine selbst genutzte Immobilie ist für mich eine sinnvolle Ergänzung der privaten Altersvorsorge.	59,5
Eine selbst genutzte Immobilie ist für mich als Altersvorsorge nicht geeignet.	8,9
keine Angabe	1,7

5. **Welchen Preis haben Sie für Ihre Wohnung bezahlt (ohne Zusatzkosten, wie z. B. Grunderwerbsteuer und Notar, Angaben in Prozent)?**

≤ 50.000 €	5,4	≤ 80.000 €	13,8	≤ 125.000 €	13,1
≤ 60.000 €	10,4	≤ 90.000 €	13,8	≤ 150.000 €	9,1
≤ 70.000 €	10,1	≤ 100.000 €	13,1	> 150.000 €	6,9
keine Angabe	4,3				

6. **Sofern Sie für den Kauf ihrer Wohnung einen Kredit aufgenommen haben: Wie hoch sind Ihre monatlichen Ausgaben für Zinsen und Tilgung (Angaben in Prozent)?**

≤ 250 €	6,4	≤ 500 €	10,9	≤ 800 €	4,4
≤ 300 €	5,7	≤ 550 €	7,4	≤ 900 €	2,2
≤ 350 €	7,9	≤ 600 €	4,4	≤ 1.000 €	2,5
≤ 400 €	10,4	≤ 650 €	3,0	> 1.000 €	2,0
≤ 450 €	5,7	≤ 700 €	2,7	keine Angabe	24,4

7. **Haben Sie sich vor dem Kauf Ihrer Wohnung überlegt, wie viel Sie maximal für Zinsen und Tilgung eines Kredits monatlich ausgeben wollen (Angaben in Prozent)?**

ja	59,0	nein	32,8	keine Angabe	8,2
----	------	------	------	--------------	-----

8. Wie hoch waren Ihre monatlichen Mietkosten vor dem Kauf ihrer Wohnung? (Nettokaltmiete, also ohne Nebenkosten, wie Heizung, Grundsteuer und Müllbeseitigung, Angaben in Prozent)

≤ 250 €	8,9	≤ 500 €	9,6	≤ 750 €	2,2
≤ 300 €	9,9	≤ 550 €	4,0	≤ 800 €	1,0
≤ 350 €	15,6	≤ 600 €	4,9	≤ 900 €	1,0
≤ 400 €	17,3	≤ 650 €	3,0	≤ 1.000 €	0,5
≤ 450 €	11,1	≤ 700 €	2,0	> 1.000 €	0,7
keine Angabe	8,3				

9. Haben Sie Altersvorsorgeverträge abgeschlossen, wie beispielsweise eine Riesterrete, eine Lebensversicherung oder eine betriebliche Altersvorsorge? Wenn ja, wie hoch sind Ihre monatlichen Beitragszahlungen (Angaben in Prozent)?

ja	47,7	nein	48,9	keine Angabe	3,4
----	------	------	------	--------------	-----

Monatliche Beitragszahlungen

≤ 50 €	15,0	≤ 125 €	6,7	≤ 250 €	8,3
≤ 75 €	9,3	≤ 150 €	10,9	≤ 300 €	2,6
≤ 100 €	13,0	≤ 200 €	13,0	> 300 €	8,3
keine Angabe	12,9				

10. Haben Sie zur Finanzierung des Wohnungskaufs Altersvorsorgeverträge (z. B. Riesterverträge, Lebensversicherungen oder eine betriebliche Altersvorsorge) gekündigt oder ruhen lassen (Angaben in Prozent)?

ja	5,9	nein	92,1	keine Angabe	2,0
----	-----	------	------	--------------	-----

11. Wie ist ihr Eindruck, wurden die Außenanlagen (Grünflächen, Spielplätze, Außenfassaden) in den letzten zwei Jahren eher mehr oder weniger gepflegt (Angaben in Prozent)?

eher mehr	21,2	eher weniger	27,4
gleich geblieben	49,6	keine Angabe	1,8

12. Sie haben in Ihrer Wohnung sowohl Erfahrungen als Mieter als auch als Eigentümer gesammelt. Ist Ihnen als Eigentümer die Pflege der Außenanlagen heute eher wichtiger oder eher unwichtiger als früher (Angaben in Prozent)?

eher wichtiger	41,2	eher unwichtiger	2,5
genauso wichtig	55,1	keine Angabe	1,2

13. Würden Sie Freunden empfehlen, ebenfalls eine Wohnung in Ihrer Wohnanlage zu kaufen (Antworten in Prozent)?

ja	71,1	nein	25,2	keine Angabe	3,7
----	------	------	------	--------------	-----

14. Der Kauf einer Mietwohnung ist keine Selbstverständlichkeit: Wer hatte die Initiative für den Kauf (Angaben in Prozent)?

Ich habe aktiv bei dem Verkäufer nachgefragt.	18,8	Ich weiß es nicht mehr.	2,7
Der Verkäufer ist auf mich zugekommen.	75,6	keine Angabe	2,9

15. Fühlten Sie sich von den Vertretern des Verkäufers umfassend beraten? Bitte teilen Sie uns auch mit, was Sie als besonders gut oder schlecht empfunden haben (Angaben in Prozent)?

ja	67,2	nein	25,7	keine Angabe	7,1
----	------	------	------	--------------	-----

Für die Auswertung der Fragebögen ist es sehr hilfreich, wenn wir noch etwas mehr über ihren Haushalt erfahren könnten. Wir möchten Sie daher bitten, auch die folgenden Fragen zu beantworten.

16. Wie lange leben Sie schon in Ihrer jetzigen Wohnung (Angaben in Prozent)?

≤ 5 Jahre	6,9	≤ 25 Jahre	7,4	≤ 50 Jahre	8,6
≤ 10 Jahre	16,5	≤ 30 Jahre	10,4	> 50 Jahre	2,2
≤ 15 Jahre	12,8	≤ 35 Jahre	12,3	keine Angabe	2,0
≤ 20 Jahre	8,1	≤ 40 Jahre	12,8		

17. Wie groß ist die Wohnfläche Ihrer Wohnung (Angaben in Prozent)?

≤ 40 m ²	0,2	≤ 75 m ²	9,1	≤ 100 m ²	8,6
≤ 50 m ²	2,5	≤ 80 m ²	9,4	≤ 125 m ²	7,4
≤ 60 m ²	7,4	≤ 85 m ²	8,4	> 125 m ²	6,2
≤ 65 m ²	13,1	≤ 90 m ²	8,4	keine Angabe	0,5
≤ 70 m ²	18,8				

18. Wie viele Personen leben in Ihrem Haushalt (Angaben in Prozent)?

1 Person	19,8	3 Personen	11,6	5 und mehr	4,7
2 Personen	53,3	4 Personen	10,1	keine Angabe	0,5

19. Leben Sie mit einem Partner in dieser Wohnung zusammen (Angaben in Prozent)?

ja	73,8	nein	24,7	keine Angabe	1,5
----	------	------	------	--------------	-----

20. Haben Sie die deutsche Staatsangehörigkeit (Angaben in Prozent)?

ja	93,8	nein	5,4	keine Angabe	0,8
----	------	------	-----	--------------	-----

21. In welchem Jahr sind Sie geboren worden (Antworten in Prozent – Antworten wurden umgerechnet ins Lebensalter)?

≤ 35 Jahre	6,9	≤ 55 Jahre	8,9	≤ 75 Jahre	10,1
≤ 40 Jahre	6,2	≤ 60 Jahre	11,9	≤ 80 Jahre	4,7
≤ 45 Jahre	10,6	≤ 65 Jahre	11,1	> 80 Jahre	2,7
≤ 50 Jahre	6,2	≤ 70 Jahre	15,3	keine Angabe	5,4

22. Wie hoch ist Ihr monatliches Haushaltsnettoeinkommen, einschl. Lohn- und Gehaltszahlungen, Kindergeld, Renteneinkünfte und ALG II/Sozialgeld? Bitte kreuzen Sie die entsprechende Kategorie an (Antworten in Prozent).

weniger als 1.250 €	5,9	2.750 bis 3.249 €	10,6	4.250 bis 4.749 €	2,0
1.250 bis 1.749 €	22,5	3.250 bis 3.749 €	3,5	mehr als 4.750 €	3,0
1.750 bis 2.249 €	22,7	3.750 bis 4.249 €	2,0	keine Angabe	9,5
2.250 bis 2.749 €	18,3				

23. Hat sich Ihr Haushaltsnettoeinkommen seit dem Kauf ihrer Wohnung verändert (Antworten in Prozent)?

Es ist deutlich mehr geworden.	1,7	Es ist etwas weniger geworden.	22,7
Es ist etwas mehr geworden.	18,5	Es ist deutlich weniger geworden.	9,6
Es ist gleich geblieben.	44,2	keine Angabe	3,3

Vielen Dank für die Beantwortung unserer Fragen. Wenn Sie uns noch etwas mitteilen möchten, können Sie dies an dieser Stelle tun:

6.2. Fragebogen für Mieter und Ergebnisse

Haushaltsbefragung zur Wohnungsprivatisierung

Durch Ihre Mithilfe soll ein umfassenderes Bild über die Wohneigentumsbildung und die Aktivitäten der Wohnungsgesellschaften gewonnen werden. Die Beantwortung der Fragen dient ausschließlich einem wissenschaftlichen Zweck, es werden keine kommerziellen Ziele verfolgt. Außerdem werden alle Daten anonym erhoben und absolut vertraulich behandelt. Wir möchten Sie nun bitten, alle Fragen so genau wie möglich zu beantworten. Sollten Sie einzelne Fragen nicht beantworten können oder wollen, möchten wir Sie trotzdem bitten, uns den teilweise ausgefüllten Fragebogen mit dem beigefügten Rückumschlag zuzusenden. Insgesamt dürften Sie für die Beantwortung der Fragen nicht mehr als 10 Minuten benötigen.

1. Wir möchten Ihnen zunächst einige Fragen zum Thema Wohnen stellen. Wie lange leben Sie schon in Ihrer jetzigen Wohnung (Antworten in Prozent)?

≤ 5 Jahre	28,6	≤ 25 Jahre	5,7	≤ 50 Jahre	12,5
≤ 10 Jahre	14,8	≤ 30 Jahre	7,0	> 50 Jahre	1,3
≤ 15 Jahre	8,2	≤ 35 Jahre	5,7	keine Angabe	0,7
≤ 20 Jahre	7,1	≤ 40 Jahre	8,4		

2. Würden Sie die Wohnung, in der Sie leben, gerne kaufen (Antworten in Prozent)?

ja	8,7	Darüber habe ich mir noch keine Gedanken gemacht	5,4
nein	83,0	keine Angabe	2,9

3. Warum möchten Sie Ihre Wohnung nicht kaufen? Bitte kreuzen Sie alle für Sie zutreffenden Aussagen an (Antworten in Prozent).

Die finanzielle Belastung aus dem Erwerb einer Wohnung ist mir zu hoch.	55,5	Eine Etagenwohnung entspricht nicht meiner Vorstellung von Wohneigentum.	22,3
Es gibt bessere Formen der Altersvorsorge als den Kauf einer Wohnung.	16,1	Ich würde lieber ein Einfamilienhaus oder eine andere Wohnung erwerben.	18,8
Mit Wohneigentum ist man örtlich zu stark gebunden.	18,0	sonstige Gründe	44,9

4. Was gefällt Ihnen gut an Ihrer Wohnung, und was gefällt Ihnen nicht? Bitte kreuzen Sie im Folgenden die zutreffenden Kategorien an (Angaben in Prozent).

	gut	weder gut noch schlecht	gefällt mir nicht
Lage	72,4	19,0	4,4
Nachbarschaft	34,4	44,3	14,3
Nähe zu Freunden/Verwandten	44,5	35,7	5,1
Ausstattung der Wohnung	27,8	44,7	18,3
Preis-/Leistungsverhältnis	33,4	35,2	21,3
Soziales Umfeld	26,3	34,7	31,5

5. Welche Merkmale einer Wohnung sind Ihnen im Allgemeinen besonders wichtig, welche sind Ihnen weniger wichtig? Bitte kreuzen Sie jeweils an, ob das Merkmal für Sie eine hohe, mittlere oder geringe Bedeutung hat (Angaben in Prozent).

	hohe Bedeutung	mittlere Bedeutung	geringe Bedeutung
Lage	83,1	13,1	0,6
Nachbarschaft	51,6	38,1	4,8
Nähe zu Freunden/Verwandten	44,2	36,6	9,8
Ausstattung der Wohnung	68,9	23,7	1,1
Preis-/Leistungsverhältnis	85,2	8,2	0,6
Soziales Umfeld	70,9	21,9	1,4

6. Die Gründe, warum Menschen Wohneigentum erwerben, sind sehr vielfältig. Bitte teilen Sie uns im Folgenden mit, welche Vorteile des Wohneigentums Ihnen persönlich wichtig wären und welche Sie als unwichtig ansehen (Angaben in Prozent).

	wichtig	eher wichtig	eher unwichtig	unwichtig
Schutz vor künftigen Mieterhöhungen	60,1	19,9	5,7	2,0
Aufbau einer Altersvorsorge	25,0	23,3	17,3	14,1
Sicherheit vor Kündigungen	44,2	19,2	14,9	8,1
Absicherung von Kindern/Verwandten	15,5	14,8	24,7	26,3
Vererbung	13,5	11,5	24,0	32,5

7. Haben Sie Altersvorsorgeverträge abgeschlossen, wie beispielsweise eine Riesterreente, eine Lebensversicherung oder eine betriebliche Altersvorsorge? Wenn ja, wie hoch sind Ihre monatlichen Beitragszahlungen (Angaben in Prozent)?

ja	32,4	nein	59,2	keine Angabe	8,4
----	------	------	------	--------------	-----

Monatliche Beitragszahlungen

≤ 50 €	27,6	≤ 125 €	3,9	≤ 250 €	3,5
≤ 75 €	5,7	≤ 150 €	5,7	≤ 300 €	4,4
≤ 100 €	14,0	≤ 200 €	7,5	> 300 €	7,0
keine Angabe	20,7				

- 8a. Stellen Sie sich vor, es würde ebenso wie für eine Riesterreente auch für den Kauf von Wohneigentum Zulagen und steuerliche Vorteile geben. Würde Ihnen dies die Entscheidung für den Erwerb von Wohneigentum erleichtern (Antworten in Prozent)?

Ja, die Entscheidung würde mir deutlich leichter fallen.	16,3	Nein, die Aussicht auf Zulagen würde meine Entscheidung nicht beeinflussen.	45,6
ja, vielleicht	30,4	keine Angabe	7,7

8b. Welche der folgenden Maßnahmen von Seiten Ihrer Wohnungsgesellschaft könnten Ihnen die Entscheidung für den Kauf Ihrer Wohnung erleichtern (Antworten in Prozent)?

Rücknahmevereinbarung für die Wohnung im Fall sozialer Härten (z. B. bei Arbeitslosigkeit)	27,1	keine	48,3
Hilfe bei einem eventuellen späteren Verkauf der Wohnung an Dritte	20,0	keine Angabe	12,4
Übernahme der Nebenkosten des Kaufes (u. a. Notarkosten, Grunderwerbsteuer) gestaffelt nach Einkommen des Mieters	25,9		

9. Wie hoch sind Ihre monatlichen Mietkosten (Nettokaltmiete, also ohne Nebenkosten, wie Heizung, Grundsteuer und Müllbeseitigung, Antworten in Prozent)?

≤ 250 €	20,6	≤ 450 €	8,7	≤ 650 €	1,8
≤ 300 €	20,3	≤ 500 €	4,5	≤ 700 €	1,0
≤ 350 €	14,3	≤ 550 €	3,1	> 700 €	2,0
≤ 400 €	12,1	≤ 600 €	1,6	keine Angabe	10,0

10. Ist bei Ihnen in den letzten zwei Jahren die Nettokaltmiete (Miete ohne Nebenkosten, wie Heizung, Grundsteuer und Müllbeseitigung) erhöht worden (Antworten in Prozent)?

ja	37,9	nein	54,5	keine Angabe	7,6
----	------	------	------	--------------	-----

11. Wurde in den letzten zwei Jahren mehr oder weniger in die Wohnungen investiert als vorher, also z. B. neue Heizungen eingebaut oder die Bäder neu gemacht (Antworten in Prozent)?

eher mehr	4,5	gleich geblieben	42,4	eher weniger	47,7	keine Angabe	5,4
-----------	-----	------------------	------	--------------	------	--------------	-----

12. Wie ist ihr Eindruck, wurden die Außenanlagen (Grünflächen, Spielplätze, Außenfassaden) in den letzten zwei Jahren eher mehr oder weniger gepflegt (Antworten in Prozent)?

eher mehr	13,6	gleich geblieben	47,0	eher weniger	37,1	keine Angabe	2,3
-----------	------	------------------	------	--------------	------	--------------	-----

13. Ist der Service des Vermieters (z. B. Erreichbarkeit des Hausverwalters, Bearbeitung von Reklamationen etc.) in den letzten zwei Jahren eher besser oder eher schlechter geworden (Antworten in Prozent)?

eher besser	3,8	Ich habe noch keine Erfahrungen mit dem Service gesammelt	6,8
gleich geblieben	47,0	keine Angabe	1,5
eher schlechter	40,9		

14. Sind neue Dienstleistungen angeboten worden, und wenn ja, welche (Antworten in Prozent)?

ja	2,3	nein	74,2	keine Angabe	23,5
----	-----	------	------	--------------	------

15. Sind Dienstleistungen in den letzten zwei Jahren abgeschafft worden, und wenn ja, welche (Antworten in Prozent)?

ja	6,1	nein	48,5	keine Angabe	45,4
----	-----	------	------	--------------	------

16. Wie bewerten Sie insgesamt Ihren Vermieter (Antworten in Prozent)?

sehr gut	0,8	mangelhaft	12,1
gut	26,5	ungenügend	5,3
befriedigend	29,5	keine Angabe	2,3
ausreichend	23,5		

17. Würden Sie Freunden empfehlen, ebenfalls eine Wohnung in Ihrer Wohnanlage zu mieten (Antworten in Prozent)?

ja	37,1	nein	32,6	weiß ich nicht	25,8	keine Angabe	4,5
----	------	------	------	----------------	------	--------------	-----

Für die Auswertung der Fragebögen ist es sehr hilfreich, wenn wir noch etwas mehr über ihren Haushalt erfahren könnten. Wir möchten Sie daher bitten, auch die folgenden Fragen zu beantworten.

18. Wie groß ist die Wohnfläche Ihrer Wohnung (Antworten in Prozent)?

≤ 40 m ²	6,0	≤ 75 m ²	9,4	≤ 100 m ²	3,4
≤ 50 m ²	17,8	≤ 80 m ²	8,7	≤ 125 m ²	1,4
≤ 60 m ²	16,2	≤ 85 m ²	3,7	> 125 m ²	1,0
≤ 65 m ²	11,5	≤ 90 m ²	5,1	keine Angabe	3,4
≤ 70 m ²	12,4				

19. Wie viele Personen leben in Ihrem Haushalt (Antworten in Prozent)

1 Person	41,5	3 Personen	7,0	5 und mehr	1,0
2 Personen	43,9	4 Personen	4,3	keine Angabe	2,3

20. Leben Sie mit einem Partner in dieser Wohnung zusammen (Antworten in Prozent)?

ja	48,4	nein	47,6	keine Angabe	4,0
----	------	------	------	--------------	-----

21. Haben Sie die deutsche Staatsangehörigkeit (Antworten in Prozent)?

ja	6,1	nein	48,5	keine Angabe	45,4
----	-----	------	------	--------------	------

22. In welchem Jahr sind Sie geboren worden (Antworten in Prozent; Angaben wurden ins Lebensalter umgerechnet)?

≤ 35 Jahre	9,2	≤ 55 Jahre	6,0	≤ 75 Jahre	11,4
≤ 40 Jahre	4,8	≤ 60 Jahre	8,0	≤ 80 Jahre	9,2
≤ 45 Jahre	5,1	≤ 65 Jahre	13,4	> 80 Jahre	4,5
≤ 50 Jahre	6,7	≤ 70 Jahre	17,2	keine Angabe	4,5

23. Wie hoch ist Ihr monatliches Haushaltsnettoeinkommen, einschl. Lohn- und Gehaltszahlungen, Kindergeld, Renteneinkünfte und ALG II/Sozialgeld? Bitte kreuzen Sie die entsprechende Kategorie an (Antworten in Prozent).

weniger als 1.250 €	35,1	2.750 bis 3.249 €	3,3	4.250 bis 4.749 €	1,0
1.250 bis 1.749 €	26,8	3.250 bis 3.749 €	2,6	mehr als 4.750 €	1,1
1.750 bis 2.249 €	12,4	3.750 bis 4.249 €	1,1	keine Angabe	8,4
2.250 bis 2.749 €	8,2				

Vielen Dank für die Beantwortung unserer Fragen. Wenn Sie uns noch etwas mitteilen möchten, können Sie dies an dieser Stelle tun:

6.3. Ergebnisse der Regressionsanalysen

Abhängige Variable: Anteil der Haushalte mit Altersvorsorgevertrag

Stichprobe: 945 Haushalte

Variable	Koeffizient	Standardfehler	t-Statistik	p-Wert
Konstante	0.199664	0.062831	3.177791	0.0015
Alter des Haushaltsvorstands	-0.002759	0.000512	-5.385567	0.0000
Haushaltsgröße	0.048171	0.017845	2.699367	0.0071
Wohnform (Eigentum =1, Miete=0)	0.064565	0.034216	1.886966	0.0595
Haushaltsnettoeinkommen	0.000113	1.93E-05	5.837488	0.0000
Wohnkosten in Prozent des Haushaltsnettoeinkommens	0.002015	0.001260	1.599072	0.1101
R ²	0.116720			
Korrigiertes R ²	0.112016			

Abhängige Variable: Altersvorsorgebeitrag

Stichprobe: 384 Haushalte

Variable	Koeffizient	Standardfehler	t-Statistik	p-Wert
Konstante	-9.978831	49.67882	-0.200867	0.8409
Haushaltsgröße	-23.59673	12.81561	-1.841250	0.0664
Haushaltsnettoeinkommen	0.069455	0.011073	6.272679	0.0000
Alter des Haushaltsvorstands	0.808666	0.706680	1.144317	0.2532
Wohnform (Eigentum =1, Miete=0)	-44.18733	21.76497	-2.030204	0.0430
Zusammenleben mit einem Partner („ja“=1, „nein“=0)	42.67159	29.28004	1.457361	0.1458
R ²	0.123210			
Korrigiertes R ²	0.111612			