

DISSERTATION

Wohnungsmärkte in Transformationsländern – Das Beispiel Russland

ausgeführt zum Zwecke der Erlangung des akademischen Grades eines
Doktors der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften

am

Department für Raumentwicklung, Infrastruktur- und Umweltplanung

eingereicht an der Technischen Universität Wien
Fakultät für Architektur und Raumplanung

von

Dipl.-Ing., Dipl.-Wirt.-Ing. Rico Fuchs

Erstgutachter: Ao.Univ.Prof. Dipl.-Ing. Dr.techn. Wolfgang Feilmayr

Zweitgutachter: Univ.-Prof., Dr.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Wolfdietrich Kalusche

Wien, im Oktober 2010

Kurzfassung

Diese Dissertation beschäftigt sich mit Wohnungsmärkten im Allgemeinen und Wohnungsmärkten in Transformationsländern im Besonderen. Konkret werden ausgewählte, ökonomisch bedingte Phänomene des Wohnungsmarktes, wie das Angebot-Nachfrageverhalten, der Miet- und Eigentumsmarkt sowie die Preisfindung von Wohnimmobilien untersucht. Dabei liegt der Fokus weniger auf entwickelten Wohnungsmärkten in Mittel- oder Westeuropa, sondern vielmehr auf Wohnungsmärkten in Transformationsländern, insbesondere Russland. Ein weiterer Schwerpunkt der Arbeit bildet die Herausarbeitung in diesem Kontext wesentlicher wohnungspolitischer und stadtplanerischer Aspekte sowie eine strukturierte Analyse des russischen Wohnungsmarktes.

Über eine einführende Darstellung der Relevanz und der Merkmale von Wohnungsmärkten sowie deren vorgelagerten Märkten werden drei unterschiedliche Perspektiven zur Erklärung von Wohnungsmarktprozessen vorgestellt. In diesem Zusammenhang liefert die Arbeit neue Erkenntnisse zur Erklärung verschiedener Wohnungsmarktphänomene und leitet, darauf aufbauend, Reformvorschläge ab.

Auf Basis dieser theoretischen Vorüberlegungen werden im Folgenden besonders die Determinanten des Angebots bzw. der Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt Russlands sowie die Rolle der russischen Stadt- und Raumplanung untersucht. Der Fokus liegt hierbei sowohl auf der Erarbeitung kausaler Zusammenhänge als auch auf einer Analyse bestehender Fehler bzw. Schwächen sowie einer Darlegung von Maßnahmen zur Stärkung und Qualitätssteigerung.

Abschließend wird die russische Wohnungspolitik und ihre Bedeutung bei der Entwicklung des russischen Wohnungsmarktes analysiert. Über eine Darstellung der wohnungspolitischen Instrumente sowie der allgemeinen Ziele der russischen Wohnungspolitik stehen besonders die wohnungspolitischen Interventionen des russischen Staates im Mittelpunkt der Untersuchung. Im Ergebnis werden die staatlichen Maßnahmen kritisch beurteilt und Handlungsempfehlungen für die Entscheidungsträger abgeleitet.

Abstract

This doctoral thesis is comprised of the housing markets in general, but particularly the housing markets in emerging market countries. The research focuses on selected, economically-caused phenomena of the housing market, including supply and demand behaviour, the rental and condominium markets, and the pricing determinants of residential property. Herewith, the focus lies less on housing markets in Central and Western Europe, but more on housing markets in emerging market countries, especially Russia. Another focus of this work lies in the detailed analysis of significant political and infrastructural aspects of architecture within urban areas and a structured analysis of the Russian housing markets.

After an introductory depiction of the relevance and the characteristics of housing markets and their related markets, three different perspectives to explain housing market processes are introduced. In this context, the thesis provides new insights to explain housing market phenomena. These insights are then used to deduce proposals for reform.

On the basis of this theoretical reasoning, this work then examines in depth the determinants of supply and demand of Russia's housing market and the role of the Russian city and urban planning. In this context, causal interrelationships are examined, and an analysis of existing errors and weaknesses serves to conclude in initiatives possible to strengthen and increase the quality.

Finally, the political influence and its contribution to and impact on the Russian housing market are analysed. Housing political instruments are illustrated, the overall goals of Russian housing politics are examined, and in the focus of this investigation, the housing political interventions of the Russian government are detailed. What follows is a critical judgement of the governmental measures and recommendations for decision makers are detailed.

gewidmet

Meinen Eltern

&

Cornelia

1	Einleitung.....	1
1.1	Problemstellung & Ziel.....	3
1.2	Stand der Forschung & Positionierung.....	5
1.3	Struktur der Arbeit.....	8
2	Relevanz von Wohnungsmärkten.....	9
2.1	Prämissen & Notwendigkeit.....	9
2.2	Effizienzgleichung des Wohnungsmarktes.....	20
3	Theoretische Ansätze zur Erklärung des Phänomens Wohnungsmarkt.....	25
3.1	Merkmale von Wohnflächen & Wohnungsmärkten.....	25
3.1.1	Allgemeine Merkmale.....	25
3.1.2	Merkmale in Transformationsländern.....	28
3.2	Relevanz der vorgelagerten Märkte.....	35
3.2.1	Bodenmarkt.....	36
3.2.2	Bauwirtschaft.....	37
3.2.3	Kapitalmarkt.....	41
3.2.3.1	Refinanzierung durch Spareinlagen.....	43
3.2.3.2	Refinanzierung durch Anleihen.....	48
3.2.3.3	Refinanzierung durch Verbriefung.....	58
3.3	Theoriekonzepte zur Erklärung von Wohnungsmarktprozessen.....	73
3.3.1	Güterwirtschaftliche Perspektive.....	74
3.3.1.1	Wohnung als homogenes Gut.....	75
3.3.1.1.1	Angebot & Nachfrage nach Wohnflächen.....	76
3.3.1.1.2	Komparativ-Statistische Untersuchungen.....	82
3.3.1.2	Wohnung als heterogenes Gut.....	84
3.3.1.2.1	Segmentierung des Wohnungsmarktes.....	84
3.3.1.2.2	Filtering- Modell.....	88
3.3.1.3	Probleme, kritische Würdigung & Empfehlungen.....	92
3.3.2	Finanztheoretische Perspektive.....	96
3.3.2.1	Ebenen der Finanzierung.....	97
3.3.2.2	Miete vs. Kauf.....	100
3.3.2.3	Williamson`sche Kapitalstrukturegel.....	116
3.3.2.4	Spezifität einer Wohnung.....	118
3.3.2.5	Probleme, kritische Würdigung & Empfehlungen.....	119

3.3.3	Vermögenswirtschaftliche Perspektive	123
3.3.3.1	Bestimmungsfaktoren der Preisbildung	123
3.3.3.2	Wohnimmobilien als Instrument der Absicherung.....	128
3.3.3.3	Probleme, kritische Würdigung & Empfehlungen	130
3.3.4	Zusammenfassung der drei Perspektiven.....	131
4	Der Wohnungsmarkt Russlands im Spannungsfeld zwischen Anspruch und Wirklichkeit	137
4.1	Deskriptive Analyse des russischen Wohnungsmarktes	137
4.2	Determinanten der Nachfrage und des Angebotes nach Wohnraum	148
4.2.1	Demographische Entwicklung	148
4.2.2	Makroökonomische Faktoren.....	151
4.2.3	Wohnfinanzierungssystem & Hypothekenmarkt	155
4.2.4	Präferenzen & Wohnungsbestand	166
4.2.5	Wohnraumbewirtschaftung	168
4.2.6	Erwartungen an die Preisentwicklung.....	172
4.2.7	Produktion von Wohnraum	178
4.2.8	Existenz von Baufirmen & Baumaterial	181
4.3	Die Rolle der Stadt- und Raumplanung	184
4.3.1	Historischer Rückblick.....	184
4.3.2	Grundsätze & Ziele	187
4.3.3	Ebenen der Planung.....	189
4.3.3.1	Nationale Ebene.....	189
4.3.3.2	Regionale Ebene	191
4.3.3.3	Lokale Ebene	192
4.3.4	Funktionen, Instrumente & Akteure	193
4.3.5	Zusammenfassung.....	196
5	Der Einfluss der russischen Wohnungspolitik	200
5.1	Theoretische Grundlagen der Wohnungspolitik	200
5.1.1	Instrumente des staatlichen Eingreifens	202
5.1.2	Wohnungspolitische Ziele.....	205
5.2	Grundzüge der russischen Steuer- und Mietenpolitik.....	207
5.3	Chronologie der wohnungspolitischen Interventionen	215
5.3.1	Rezessive Phase 1990-1997	215
5.3.2	Partizipative Phase 1997-2005	218

5.3.3 Regulatorische Phase 2005- heute	223
6 Ergebnisse & Handlungsempfehlungen.....	231
Anhang.....	237

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Voraussetzungen zur Herausbildung eines Wohnungsmarktes.....	9
Abbildung 2: Entwicklung des Preis-Mietverhältnisses auf dem westdeutschen Wohnungsmarkt	22
Abbildung 3: Housing finance systems	43
Abbildung 4: Pro-Kopf Einkommen vs. Haushaltsgröße	78
Abbildung 5: Anteil der Ausgaben für Wohnbedürfnisse am verfügbaren Einkommen in Korrelation zum Pro-Kopf Einkommen.....	79
Abbildung 6: Mietbelastung der Haushalte in Deutschland (2005)	80
Abbildung 7: Mietbelastungsquote in % des Haushaltsnettoeinkommens.....	81
Abbildung 8: Wohnungssegmente & Wohnungsnachfrage	87
Abbildung 9: Reaktion der Wohnungsnachfrage auf eine Änderung im Segment mit einer mittleren Qualität	89
Abbildung 10: Das Filtern einer Wohnung	91
Abbildung 11: Wohnnachfrage in Wien bzgl. des Alters der präferierten Bausubstanz.	93
Abbildung 12: Kosten der Transaktion als Funktion der Spezifität des Gutes.....	117
Abbildung 13: Finanzierungsform nach Spezifität der Flächen	119
Abbildung 14: Anteile der HH, die Wohneigentum besitzen in Abhängigk. des HH- Einkommens in %	121
Abbildung 15: Inflation und Wertentwicklung von Immobilien	126
Abbildung 16: Housing Affordability Index (HAI) 2004.....	174
Abbildung 17: Ausgaben der Haushalte für Wohnen und dazugehörige Dienstleistungen (Anteil an den Konsumausgaben der Haushalte insgesamt)	213
Abbildung 18: Umfrage: Wie erfolgreich sind die nationalen Projekte in Ihrer Region?	230

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Einfluss der Parameter auf den Immobilienpreis.....	123
Tabelle 2: Faktoren und deren Bedeutung auf die Preisentwicklung von Wohnimmobilien.....	124

1 Einleitung

Die Wohnungsversorgung eines Landes vollzieht sich über den Wohnungsmarkt. Unabhängig von der politischen Gesinnung, ob sozialistisch oder kapitalistisch, ist seine übergeordnete Aufgabe die Nachfrage nach Wohnraum bzw. die Wohnbedürfnisse der jeweiligen Bevölkerung zu befriedigen. Ungeachtet dessen, existieren aber wesentliche Unterschiede zwischen beiden Systemen. Wird in einer Zentralverwaltungswirtschaft der Wohnraum von der Gesellschaft als soziales Gut verstanden und vom Staat verteilt, wird dieser in einer Marktwirtschaft als ein gewöhnlicher Handelsgegenstand aufgefasst, in der der wichtigste Indikator der Preis des Wohnraums ist, welcher sich durch das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage herausbildet.

Der russische Wohnungsmarkt ist einer der größten der Welt. Da in der Zeit der politischen Auflösung um 1991 über 100 Mio. Menschen in urbanen Siedlungen lebten, war der Wohnungsmarkt Russlands auch der größte, welcher sich außerhalb einer Marktwirtschaft entwickelte.¹ Diese quantitative Komponente und seine bewegte Vergangenheit verleihen dem russischen Wohnungsmarkt seine Einzigartigkeit und machen diesen zu einem spannenden Forschungsobjekt.

Bis 1991 hatte Russland einen stark regulierten Wohnungsmarkt. Die Erstellung, Verwaltung und Finanzierung von Wohnraum waren in staatlichen Händen konzentriert, die russische Wohnungswirtschaft und -vergabe unterlag im Sinne einer Zentralverwaltungswirtschaft der staatlichen Planung und Lenkung. Das Wohnen wurde staatlich subventioniert, Wohnungen nach Wartelisten zugewiesen und Wohnungsmieten waren symbolisch niedrig. Das System der Wohnversorgung war ineffizient, es herrschte permanente Wohnungsnot. Im Zuge der Abkehr von der sozialistischen Planwirtschaft und dem Versuch der Implementierung marktwirtschaftlicher Strukturen, wurde das russische Wohnungswesen auf eine Entstaatlichung der Wohnraumversorgung, Transfer von Verantwortung und Zuständigkeiten sowie auf die Bildung von privatem Wohneigentum ausgerichtet.

¹ “At the time of the USSR’s dissolution in 1991, 73 percent of Russia’s population was urban. With 109 million people living in cities at that time, Russia had the fifth largest urban population in the world in 1991 after China (324 million); India (223 million); United States (190 million); and Brazil (111 million).” World Bank(2005), S. 1.

Bis heute befindet sich die russische Wohnungswirtschaft in der Transformation vom staatlichen System der Wohnungsvergabe und –nutzung zum Mischsystem mit Wohnraumzuweisung bzw. Wohnungsversorgung auf hauptsächlich marktwirtschaftlicher Basis.²

Doch was versteht man in diesem Sinne unter dem Begriff Transformation? Eine erste Orientierung gibt WAGENERs allgemeine Formulierung, der eine Transformation als eine spezielle Form des gesellschaftlichen Wandels, nämlich die konkrete Umgestaltung einer vorherrschenden Ordnung im politischen, wirtschaftlichen oder kulturellen Bereich³ sieht, wobei das Augenmerk in dieser Arbeit primär auf dem wirtschaftlichen und politischen Systemwandel liegen soll. SÜSS verdeutlicht das Wesen einer Transformation im Vergleich zu einer Reform von Wirtschaftssystemen: Handelt es sich bei einer Reform um Korrekturen an einzelnen konstituierenden Merkmalen einer Wirtschaftsordnung, werden im Rahmen einer Transformation mehrere konstituierende Prinzipien der einen Ordnung durch die einer anderen ersetzt.⁴

Zusammengefasst kann die Unterscheidung zwischen Reform und Transformation in der Umfassendheit der Maßnahmen begründet werden. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive bezieht sich die Transformation auf den Übergang von einer Plan- zu einer Marktwirtschaft, aus politikwissenschaftlicher Sicht bezeichnet sie einen Wechsel im politischen System.⁵ Davon abgeleitet definieren sich Transformationsländer als Staaten, die einen Übergang von Diktatur zu Demokratie und/oder von einer Plan- zur Marktwirtschaft erleben. Dieser Definition zufolge lassen sich alle Länder in den verschiedensten Weltregionen als Transformationsländer bezeichnen, welche in der Vergangenheit Planwirtschaft erlebten und heute marktwirtschaftlich umgestaltet werden.⁶ In dieser Arbeit soll aber das engere Begriffsverständnis maßgebend sein, welches den Systemwechsel von einem sozialistischen zu einem kapitalistisch geprägten Wirtschafts-, Gesellschafts- und Wohnungssystem als ein Ende der 80er bzw. Anfang der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts in verschiedenen osteuropäischen Ländern auftretenden Prozess interpretiert und somit ausschließlich die Länder des ehemaligen Ostblocks umfasst.

² Vgl. Antropov/Bossert(2005), S. 21 f.

³ Vgl. Wagener(1997), S. 179.

⁴ Vgl. Süß(2001), S. 36.

⁵ Vgl. Boxberger(1997), S. 17.

⁶ Vgl. Preuss(1996), S. 10 ff.

1.1 Problemstellung & Ziel

Untersuchungsgegenstand der Arbeit sind Wohnungsmärkte im Allgemeinen und Wohnungsmärkte in Transformationsländern, speziell der Wohnungsmarkt Russlands, im Besonderen. Hauptaugenmerk liegt dabei weder auf einer architektonischen oder soziologischen Betrachtung, noch sollen kulturelle Gegebenheiten besondere Berücksichtigung finden. Vielmehr werden zum einen ausgewählte, ökonomisch bedingte Phänomene des Wohnungsmarktes untersucht, zum anderen werden die in diesem Kontext wesentlichen wohnungspolitischen und stadtplanerischen Aspekte des Wohnungsmarktes erarbeitet.

Die Vielfalt an beteiligten Akteuren, die strukturelle Heterogenität sowie die Vielzahl der ihm innewohnenden Prozesse machen einen Wohnungsmarkt, verglichen mit anderen Märkten, zu einem relativ komplexen und intransparenten Forschungsgegenstand. Die sich daraus ergebenden Fragen hinsichtlich der konkreten Funktionsweise oder der determinierenden Parameter sind, trotz einer Vielzahl an bestehenden Erklärungsansätzen und Funktionsmodellen, bis dato noch nicht abschließend geklärt. Hierzu leistet diese Arbeit einen Beitrag indem sie drei unterschiedliche Perspektiven zur Erklärung wesentlicher Marktphänomene aufzeigt und somit für ein besseres Verständnis des Marktes für Wohnungen sorgt.

Konkret sollen das Angebot-Nachfrageverhalten, der Miet- und Eigentumsmarkt sowie die Preisfindung von Wohnimmobilien thematisiert werden, wobei der Fokus der Untersuchung dabei weniger auf entwickelten Wohnungsmärkten in Mittel- oder Westeuropa, sondern vielmehr auf Wohnungsmärkten in Transformationsländern, insbesondere Russland, liegt.

Folgende Fragen stehen dabei im Mittelpunkt der Arbeit und sollen mit Hilfe dieser Dissertation beantwortet werden:

- Wie und warum „funktioniert“ ein Wohnungsmarkt hinsichtlich der drei untersuchten Marktphänomene?
- Welche Erkenntnisse lassen sich in diesem Zusammenhang hinsichtlich eines „idealen“ Wohnungsmarktes gewinnen bzw. welche Handlungsempfehlungen daraus ableiten?
- Sind die gewonnenen, theoretischen Erkenntnisse auch auf den russischen Wohnungsmarkt und generell auf Wohnungsmärkte in Transformationsländern übertragbar?

- In welchem Entwicklungsstadium befindet sich momentan der russische Wohnungsmarkt und wie ist dieser in Hinblick auf die Fähigkeit, sowohl die momentane als auch die zukünftige Nachfrage nach Wohnraum zu befriedigen, zu beurteilen?
- Welche Faktoren bestimm(t)en wesentlich diese Entwicklung bzw. welche Maßnahmen führ(t)en zum Ziel?

Letztendlich soll die Arbeit neue Erkenntnisse bzgl. der Funktion von Wohnungsmärkten in Transformationsländern liefern sowie eine Antwort auf die Frage finden, warum der russische Wohnungsmarkt so ist wie er ist. Aufbauend auf den gewonnen Erkenntnissen lassen sich anschließend Handlungsempfehlungen bzw. Reformvorschläge für Entscheidungsträger hinsichtlich einer zukünftigen Wohnungsmarktentwicklung ableiten. Positive Aspekte können damit verstärkt, unerwünschten Effekten kann zielgerichtet begegnet werden. Unter der Annahme, dass in den meisten Transformationsländern der Prozess der Wohnungsmarktentwicklung in vielen Bereichen ähnlich abläuft, ist zu prüfen, ob die gewonnen Erkenntnisse inkl. der Handlungsempfehlungen auch auf Wohnungsmärkte, die sich in einem ähnlichen Transformationsstadium befinden, übertragen werden können.

Weiterhin sollen im Rahmen der Arbeit folgende zwei Hypothesen überprüft werden:

1. *Der Transformationsprozess ging mit einer nachhaltigen Verbesserung der Wohnsituation für einen Großteil der russischen Bevölkerung sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht einher.* Mit der Klärung dieser Hypothese soll die Bedeutung der Transformation für die russische Wohnbevölkerung untersucht werden.
2. *Die nationale Wohnungspolitik Russlands leistete einen wesentlichen Beitrag für die Herausbildung eines marktwirtschaftlich orientierten Wohnungsmarkts.* Aufgrund der traditionell starken Verflechtung der russischen Politik mit der (Wohnungs-)Wirtschaft, soll deren tatsächlicher Einfluss anhand dieser zweiten Hypothese überprüft werden.

1.2 Stand der Forschung & Positionierung

Betrachtet man die Anzahl der Publikationen, sind Wohnungsmärkte ein beliebtes Forschungsobjekt. Bezogen auf die güterwirtschaftliche Perspektive (Kapitel 3.3.1) existiert eine Gruppe von Autoren, darunter L. KÜHNE-BÜHNING und J. HEUER (1994), H. JENKIS (2001), S. KOFNER (2004) oder J. EEKHOFF (2006) bzw. international von P. BALCHIN (1996) bzw. P. BALCHIN und M. RHODEN (1998), die die Annahme vertreten, dass die Nachfrage nach Wohnraum, unter der Voraussetzung, dass die gezahlten Mieten ausreichend sind, mit einem gewissen Zeitversatz zu einem neuen Angebot führt.

Eine zweite Gruppe von Autoren, bspw. R. MUTH (1960), M. REID (1962), A. POLINSKY (1977) und deutschsprachig R. v. LÜDE (1978), um exemplarisch frühe Vertreter zu nennen, befasst sich mit der Nachfrage nach Wohnraum, ihren Determinanten sowie ihrer Elastizität, mit dem Ergebnis, dass die Wohnungsnachfrage empirisch nachprüfbar preiselastisch ist.

Das Begreifen von Mietverhältnissen als eine Finanzierungsform (Vgl. Kapitel 3.3.2) ist verhältnismäßig neu in der Literatur und wurde erstmals bei R. SOTELO und T. BÜLOW 1996 bzw. 1997 thematisiert. Die vorhandene Literatur ist eher rudimentärer Natur und bezieht sich daher entweder auf die betriebliche Finanzwirtschaft oder auf wohnungswirtschaftliche Literatur. Diesbezüglich entwickelte L. JONES (1995) ein Modell zur Erklärung der Wahl der Transaktionsform für die Fläche (Miete/Kauf) und identifiziert das Einkommen der Nutzer als entscheidende Determinante. Neoinstitutionalistische Ansätze als Analyseinstrumente verwendet vor allen A. JAFFE, indem er 1996 die Zusammenhänge zwischen Transaktionskostenökonomie bzw. Property-Rights Theorie und Wohnungs- und Immobilienmärkten aufzeigt. Am Beispiel der Instandhaltung von Wohnungen und unter Rückgriff auf neoinstitutionelle Konzepte, wie bspw. bei Moral Hazard, kreiert T. MICELI im Jahr 1992 ein Modell zur Formulierung geeigneter rechtlicher Rahmenbedingungen für den Mietwohnungsmarkt. Verschiedene Ebenen der Finanzierung werden in der Arbeit von R. SOTELO (2001) besonders deutlich herausgearbeitet. Die Beziehung zwischen Vermieter und Mieter bzw. der Unterschied zwischen beiden Finanzierungen (Miete/Kauf) ist Thema der Arbeiten von R. SOTELO und HÄHNEL aus dem Jahre 2009.

Wissenschaftliche Publikationen existieren auch bzgl. der vermögenswirtschaftlichen Perspektive (Vgl. Kapitel 3.3.3), aber i.d.R. lediglich aus anderen Erklärungsansätzen heraus. So gibt es bspw. Arbeiten von M. BALL, R. BARRAS oder M. GRILLI über das Phänomen der Immobilienzyklen oder von R. KAISER, der 1997 erkennt, dass Immobilienkrisen nicht nachfrage-, sondern angebotsbedingt entstehen und kommt zu dem Schluss, dass diese Angebotsausweitung durch Inflation und Inflationsrisiken verursacht seien. R. LIMMACK und C. WARD untersuchen im Jahr 1988 anhand von empirischen Daten, die Eignung von Immobilien zur Absicherung von Inflationsrisiken, wobei sie zwischen unerwarteter und erwarteter Inflation unterscheiden. Sie finden heraus, dass Immobilien vor allem die erwartete Inflation absichern können. In einer Langzeitstudie des britischen Immobilienmarktes von 1967 bis 1994 stellen auch C. BARBER, D. ROBERTSON und A. SCOTT fest, dass Immobilien in der Lage sind, vor allem unerwarteter Inflation zu begegnen. R. SOTELO untersucht im Jahr 2001 u.a. das Realzinsverhalten von Immobilieninvestitionen und Staatsanleihen und gelangt zu der Erkenntnis, dass alternative Anlageformen (z.B. Staatsanleihen) um ein Vielfaches gegenüber der Immobilieninvestition schwanken und damit einen deutlich geringeren Inflationsschutz bieten. Mit Hilfe von Panelregressionen widmeten sich 2009 M. DEMARY und M. VOIGTLÄNDER dem Inflationsschutz verschiedener Immobilienanlageklassen. So wurde der Inflationsschutz immobilier Direktanlagen (Wohnen, Handel und Büro) der Aktienanlage gegenübergestellt, mit dem Ergebnis, dass Direktanlagen einen besseren Inflationsschutz als Aktien bieten.

Die Frage nach den verschiedenen Determinanten der Preisbildung beantwortet G. MEEN mit seinem Modell im Jahr 2000, in dem er neun verschiedene Parameter identifiziert, die unterschiedliche Auswirkungen auf die Preisbildung haben. 2009 erweitern M. GÜRTLER und C. REHAN dieses „Meen-Modell“ in ihrer Untersuchung deutscher Landkreise und Städte um die Faktoren Arbeitslosigkeit, Bevölkerungsentwicklung und Lage der Immobilie. D. TSATSARONIS und G. ZHU dagegen unterteilen im Rahmen ihrer empirischen Studie von 2004 nachfrage- und angebotsseitige Bestimmungsfaktoren in Faktoren mit nachhaltiger Wirkung und Faktoren mit kurzfristigem Einfluss. Mit Hilfe der strukturellen Vektorautoregression untersuchten sie im Zeitraum zwischen 1970-2003 die Reaktion von Wohnimmobilienpreisen in Folge von Schocks und kommen zum Ergebnis, dass die Inflation der Parameter ist, der die Immobilienpreise am meisten beeinflusst.

Allgemeine Literatur über Russland, vor allem in Bezug zur Geschichte, Wirtschaft oder Politik, gibt es reichlich. Dagegen existiert über das russische Wohnungswesen bzw. den russischen Wohnungsmarkt, wenn überhaupt, nur hinsichtlich ausgewählter Themenbereiche verwertbare Literatur. So steht bspw. bei V. ANTROPOV und A. BOSSERT im Jahr 2005 die soziale Komponente der russischen Wirtschaftsordnung im Mittelpunkt des Interesses. A. PASTUKHOVA und N. ROGOZHINA untersuchten im Jahr 2001 die Situation der Wohn(bau)finanzierung und V. GASUNOV bzw. M. POLETAEV beschäftigen sich im Jahr 2007 mit wohnungspolitischen Themen, insbesondere den nationalen Wohnungsprogrammen Russlands. Zwar betrachten einzelne kurze Abhandlungen bspw. von M. LODAHL (2001) oder M. SHAMAEVA (2007) das russische Wohnungswesen als Ganzes, doch bleiben diese Arbeiten rudimentärer, deskriptiver Natur ohne theoretische Grundlage.

Diese Lücke zwischen wohnungsmarktrelevanter Theorie und ausführlicher Empirie soll durch die vorliegende Arbeit geschlossen werden. Durch die Erarbeitung theoretischer Erkenntnisse bzgl. spezifischer Wohnungsmarktphänome (s.o.) auf der einen sowie der kausalen Untersuchung wichtiger Aspekte des russischen Wohnungsmarktes auf der anderen Seite, wird eine theoretisch fundierte, umfassende Betrachtung der Thematik ermöglicht. In der Dissertation werden die wesentlichen Teilbereiche der Thematik behandelt, ein Anspruch auf Vollständigkeit besteht jedoch nicht. Wesentliche Ziele der Arbeit sollen sein, neue und umfangreiche Erkenntnisse über die generelle Funktionsweise eines Wohnungsmarktes sowie über die Situation des russischen Wohnungsmarktes zu vermitteln.

1.3 Struktur der Arbeit

Zur Beantwortung der aufgeworfenen Fragen soll wie folgt vorgegangen werden: Startend mit dem zweiten Kapitel, in dem die Bedeutung bzw. die Notwendigkeit eines Wohnungsmarktes für eine Volkswirtschaft herausgearbeitet wird, stehen im Hauptkapitel drei theoretische Ansätze zur Erklärung von Wohnungsmarktphänomenen im Mittelpunkt der Arbeit. Über die Klärung von allgemeinen bzw. spezifischen Merkmalen wird die Relevanz der vorgelagerten Märkte, der Bodenmarkt, die Bauwirtschaft sowie der Kapitalmarkt analysiert, bevor in Kapitel 3.3 drei verschiedene Theoriekonzepte, die güterwirtschaftliche, die finanztheoretische sowie die vermögenswirtschaftliche Perspektive zur Erklärung von Wohnungsmarktprozessen vorgestellt werden. Den Abschluss des dritten Kapitels bildet eine kurze Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse.

Auf diesem theoretischem Fundament aufbauend, wird in Kapitel 4 der russische Wohnungsmarkt untersucht. Beginnend mit einer deskriptiven Analyse des momentanen Zustandes des russischen Wohnungsmarktes, werden in Kapitel 4.2 verschiedene Determinanten der Nachfrage bzw. des Angebotes an Wohnraum analysiert, wobei der Schwerpunkt auf der Herausarbeitung der kausalen Zusammenhänge liegt. Das folgende Kapitel widmet sich der Bedeutung der Stadt- und Regionalplanung in Bezug zum russischen Wohnungswesen. In diesem Kapitel sollen primär die handelnden Akteure und verwendeten stadtplanerischen Instrumente vorgestellt sowie der Einfluss der Planung auf den Wohnungsmarkt geklärt werden.

Das fünfte Kapitel behandelt die Rolle der Wohnungspolitik in Russland. Die theoretische Basis bildet Kapitel 5.1, in dem die wohnungspolitischen Instrumente sowie die allgemeinen Ziele der Wohnungspolitik dargestellt werden. Über einen thematischen Ausflug in die russische Steuer- und Mietenpolitik werden im darauffolgenden Kapitel die wohnungspolitischen Interventionen des russischen Staates in chronologischer Form untersucht.

Den Abschluss bildet Kapitel sechs mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse sowie der Herausarbeitung von Handlungsempfehlungen und Reformvorschlägen.

2 Relevanz von Wohnungsmärkten

2.1 Prämissen & Notwendigkeit

Damit sich ein leistungsfähiger Wohnungsmarkt in einer Volkswirtschaft herausbilden kann, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. „... *there is general agreement that there are fundamental factors that would prohibit the development of any sustainable private housing market, and consequently would represent the minimum threshold for foreign investment as well.*”⁷ Die wesentlichsten Determinanten und deren hierarchische Beziehung untereinander zeigt die folgende Abbildung.

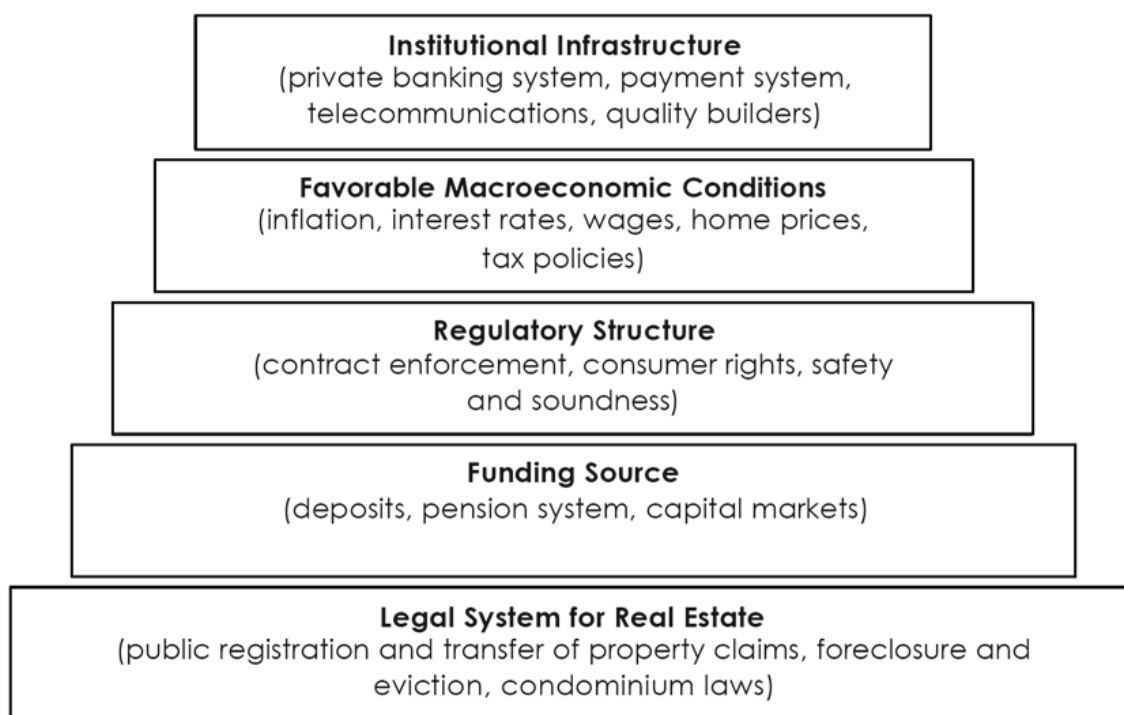


Abbildung 1: Voraussetzungen zur Herausbildung eines Wohnungsmarktes

Quelle: Overseas Private Investment Corporation (2000), S. 8.

Wie die Graphik deutlich zeigt, sind die Prämissen, die für die Herausbildung eines Wohnungsmarktes erfüllt sein müssen breit gefächert.

⁷ Overseas Private Investment Corporation (2000), S. 8.

Sie reichen von einem angemessenen makroökonomischen Umfeld über funktionierende Kreditvergabemechanismen, starke Eigentumsrechte, generelle Transparenz sowie niedrige Transaktionskosten bis hin zu dem Vorhandensein von ausreichend Baumaterial sowie einer zuverlässigen Bauausführung von professionellen Baufirmen.⁸ Natürlich können weitere, hier nicht aufgezeigte Faktoren in unterschiedlichster Ausprägung die Herausbildung eines Wohnungsmarktes weiter erschweren oder beschleunigen. Je nach Gegebenheit ist es dabei ebenfalls möglich, dass entweder das Fehlen eines relativ unbedeutenden Faktors durch andere kompensiert wird, oder aber die Addition von fehlenden oder unzureichend ausgeprägter Faktoren könnte sich fatal auf die Entwicklung eines Wohnungsmarktes auswirken.

Aufgrund der Tatsache, dass in westeuropäischen Ländern der Wohnungsbau zu den bedeutendsten, binnenorientierten Wirtschaftssektoren der jeweiligen Volkswirtschaft zählt, wird dieser oft umgangssprachlich auch als Konjunkturlokomotive bzw. -motor bezeichnet. Bau- bzw. Wohnbauinvestitionen gehören, neben dem Konsum, zu den wesentlichsten Einflussfaktoren der Inlandsnachfrage und wirken, weil Wohnbauzyklen vergleichsweise geringe Schwankungen aufweisen, stabilisierend auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Gegenüber Nicht-Wohnbauinvestitionen wirken sie antizyklisch, d.h. Investitionen im Wohnbau besitzen die Fähigkeit, aufgrund ihres innewohnenden Verzögerungseffektes (time lag) Konjunkturschwankungen auszugleichen.

Der positive Effekt ist ein stabilisierter Konjunkturverlauf.⁹ Unter Einbeziehung des Faktums, dass bspw. allein in Deutschland im Jahr 2008 ca. 6,2 Mrd. EUR (entspricht ca. 24,4% der gesamten Investitionssumme) allein in Wohnimmobilien investiert wurde¹⁰, wird die enorme Bedeutung des Wohnimmobiliensektors inkl. seiner entsprechenden Refinanzierungsarten für die gesamte Volkswirtschaft deutlich.¹¹

⁸ Vgl. Ball(2003), S 12 ff.

⁹ Vgl. Rußig/Deutsch(1995), S. 51 ff. sowie Gornig/Weber(2009), S. 812 ff.

¹⁰ Vgl. Schanz/ Giljohann-Farkas/et al. (2009), S. 2.

¹¹ Die gesamte Immobilieninvestitionssumme betrug deutschlandweit im Jahr 2008 ca. 25,4 Mrd. EUR, im Jahr 2007 wurden sogar 61,3 Mrd. in Immobilien investiert. Siehe: Schanz/Giljohann-Farkas/et al. (2009), S. 1.

Gerade in Transformationsländern wie Russland oder Ukraine repräsentieren die Ausgaben eines einzelnen Haushaltes für Wohnzwecke einen großen Teil der Gesamtausgaben dieses Haushaltes. Diese Ausgaben beanspruchen oft einen substantiellen Teil aller lebenslänglich erzielten Einnahmen, gewöhnlich stellt die eigene Unterkunft sogar das größte Vermögen eines Haushaltes dar.¹² Die große Bedeutung für die gesamte Volkswirtschaft eines Landes wird noch augenscheinlicher, wenn man die vor- und nachgelagerten Märkte, wie den Bodenmarkt zur Bereitstellung von Grundstücken, die Bauindustrie zur Produktion von Wohnraum oder den Kapitalmarkt zur Finanzierung der „Wohnträume“ mit in die Betrachtung einbezieht. Die Etablierung eines leistungsfähigen Wohnungsmarktes innerhalb einer Volkswirtschaft hat, wie bereits angedeutet, viele positive externe Effekte auf andere Bereiche. Es lassen sich in diesem Zusammenhang wenigstens vier ökonomische bzw. soziale Gebiete definieren, die durch die Herausbildung eines funktionierenden Wohnungsmarktes positiv beeinflusst werden.

Soziale Effekte: Der gesellschaftliche Nutzen, der sich aus der Entwicklung eines Wohnungsmarktes und der damit verbundenen Bildung von Wohneigentum ergibt, wird in der theoretischen und empirischen Literatur allgemein anerkannt. Dieser Nutzen äußert sich bspw. in einer Reduktion der Kriminalitätsrate, funktionierenden nachbarschaftlichen Beziehungen, der sozialen Stabilität oder durch den generellen Anstieg des Wohlfahrtsniveaus eines Landes.¹³ Des Weiteren wird durch ein stabiles Wohnumfeld bei den Bewohnern der kollektive Sinn für Zusammenhalt und Identität gefördert, es wirkt also zusätzlich identitätsstiftend. OXLEY dazu treffend: „*Where houses are built is no longer a simple issue of access to work and social facilities but an issue about the impact on natural resources and the cohesion, viability and sustainability of communities.*“¹⁴ DI PASQUALE und GLÄSER stellen sich sogar die Frage, ob Wohneigentümer grundsätzlich bessere Menschen seien.¹⁵ Das U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD) beschreibt den weitreichenden Nutzen so:

¹² Vgl. Bardhan/Edelstein(2007), S. 233.

¹³ Vgl. Ebd., S. 234.

¹⁴ Vgl. Oxley(2006), S. 5.

¹⁵ Vgl. Di Pasquale/Gläser(1999), S. 354 ff.

*"Homeowners accumulate wealth as the investment in their homes grows, enjoy better living conditions, are often more involved in their communities, and have children who tend on average to do better in school and are less likely to become involved with crime. Communities benefit from real estate taxes homeowners pay, and from stable neighborhoods homeowners create"*¹⁶

Auch für CZASNY ist die sozial-funktionale Bedeutung von leistungsfähigen Systemen zu Wohnversorgung in Transformationsländern essentiell, da sie:¹⁷

- den Umgang des einzelnen Haushaltes mit dem Armutsrisiko eher erschweren oder erleichtern
- die Bedrohung städtischer Gebiete durch Prozesse der sozialen und ethnischen Segregation eher verstärken oder entschärfen
- den Umgang mit der wachsenden Instabilität der ökonomischen Basis der Haushalte und mit dem zunehmenden Seniorenanteil eher erschweren oder erleichtern

Tatsache ist, dass sich der eigentliche Wert solcher Systeme nur sehr schwer eruieren lässt, da der Nutzen, wie bspw. die allgemeine Lebens- und Wohnqualität, nicht immer monetär quantifizierbar ist. Ein weiteres Messproblem liegt in der Trennung zwischen Quantität und Qualität des zur Verfügung stehenden Wohnraumes. Obwohl die Länder der ehemaligen Sowjetunion im Vergleich zu Westeuropa dzt. eine relativ hohe Wohneigentumsquote besitzen,¹⁸ ist dieser Wohnraum durch unterlassene Instandhaltungs- bzw. Instandsetzungsarbeiten oft in einem so schlechten baulichen Zustand, dass er teilweise unbewohnbar ist.¹⁹ Positive Externalitäten lassen sich damit nur schwer erzeugen.

¹⁶ U.S. Department of Housing and Urban Development(2000).

¹⁷ Vgl. Czasny(2004), S. 14.

¹⁸ Bspw. weißt Russland dzt. (2007) eine Eigentumsquote von über 70% auf. Vgl. Revoltella/Mucci(2008), S. 40. sowie UNECE(2004), S. 36.

¹⁹ Siehe ausführlich dazu Kapitel 4.1. „Deskriptive Analyse des russischen Wohnungsmarktes“.

Multiplikatoreffekte: Direkte Investitionen in die Bauwirtschaft oder in bauverwandte Branchen stimulieren die Gesamtwirtschaft und schaffen neue Arbeitsplätze. Generell verhält es sich so, dass Einnahmen, die in eine Volkswirtschaft reinvestiert werden, multiplikative Effekte erzielen.²⁰ Das gilt grundsätzlich für jede Branche. Da aber der Wohn- bzw. gesamte Immobiliensektor aufgrund seiner lokalen Wesensart zu den nicht-handelbaren Bereichen zählt,²¹ sind diese multiplikativen Effekte im Vergleich zu handelbaren Branchen besonders stark ausgeprägt. Bezieht man die angrenzenden Bereiche in die Betrachtung mit ein, wird die intensive Verflechtung untereinander deutlich. Während bspw. Investitionen des Bausektors, der Instandhaltung- und Instandsetzungsindustrie sowie der Energie und Transportbranche direkte volkswirtschaftliche Auswirkungen haben, existieren indirekte Abhängigkeiten zum Finanzsektor (Fremdkapitalaufnahme), zum Gebrauchsgütersektor (z.B. Möbel) oder zum Infrastrukturbereich (z.B. Verkehrserschließung, Strom- und Wasseranschluss etc.). Die Entwicklung eines funktionierenden Wohnungsmarktes ist daher auch für die Stimulation der verflochtenen Wirtschaftsbereiche von großer Bedeutung.

Weiterhin ist davon auszugehen, dass durch Investitionen im Immobilienbereich prozentual mehr neue Arbeitsplätze geschaffen werden, als dies bei gleicher Investitionshöhe in anderen Branchen der Fall sein würde.²² In Österreich ist der Wohnbausektor, inkl. seiner vor- und nachgelagerten Märkte, ein wichtiger Arbeitgeber. Von ca. 240.000 un-selbständig Beschäftigten in der Bauwirtschaft sind ca. 40% (100.000 Personen) im Wohnungsbau tätig. Mit € 100 Mio. an zusätzlichen Investitionen, werden im Wohnbau rund 1100 Arbeitsplätze geschaffen, mehr als in vielen anderen Wirtschaftssektoren (50% höher als in Exportwirtschaft, 25% höher als im privaten Konsum). Nach Berechnungen des österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) sind die direkten und indirekten Beschäftigungseffekte in dieser Branche damit am größten.²³

²⁰ Nach Angaben der Welt Bank (1993) verursacht eine Investition von 1 USD in den Wohnsektor eine Erhöhung von 2 USD auf anderen Sektoren.

²¹ Fast der gesamte In- und Output bleibt in diesem Sektor erhalten und fließt nicht auf andere Märkte (z.B. Ausland) ab.

²² Gemäß Angaben der Welt Bank (1993) schafft ein Arbeitsplatz am Wohnsektor zwei zusätzliche Arbeitsplätze auf anderen Sektoren.

²³ Vgl. Czerny/Weingärtler(2007), S. 4.

Finanzmarkteffekte: Speziell der Hypothekenmarkt²⁴ eines Landes (siehe Kapitel 3.2.3 sowie 4.2.3) ist für den Prozess der Kapitalkonzentration von enormer Bedeutung. Da Immobilien im Allgemeinen und Wohnobjekte im Besonderen einen materiellen, relativ einfach zu quantifizierenden Wert einer Volkswirtschaft darstellen, können diese gerade in Transformationsländern bei der Aufnahme von neuem Fremdkapital zum Zwecke der Besicherung herangezogen und verpfändet werden. Hypothekenschulden stellen meist einen großen Teil der gesamten Schuldenlast eines Haushaltes dar und sind für die Funktion eines entwickelten Wohn(re)finanzierungssystems von substantieller Bedeutung.

EXKURS: Prämissen eines leistungsfähigen Wohnfinanzierungssystems

Damit sich ein robustes Wohnfinanzierungssystem in einer Volkswirtschaft entwickeln kann, müssen bestimmte Grundvoraussetzungen erfüllt sein. Ein elementarer Punkt ist ökonomische Stabilität einer Volkswirtschaft. Ist eine junge Volkswirtschaft relativ labil bzw. anfällig für Störungen, äußert sich dies bspw. in hohen Schwankungen der Wirtschaftsleistung, Zinsniveau oder Arbeitslosenrate (Vgl. Kapitel 2.1). Die ökonomische Instabilität eines Systems erhöht automatisch die Unsicherheit der Akteure bzgl. zukünftiger Marktentwicklungen. Unsicherheit der Marktteilnehmer korreliert indessen mit einem höheren Risiko. Ein hohes Risiko wiederum hat zur Folge, dass die Kosten steigen. Hohe Kosten, etwa durch die notwendige Überwachung der Vertragspartner, gestiegene Transaktionskosten durch ineffiziente Prozesse, hervorgerufen durch eine hohe Informationsasymmetrie oder höhere Risikoaufschläge aufgrund von Unwägbarkeiten, resultieren in hohen Marktzinsen der Kreditinstitute. Diese gefährden nicht nur die Effizienz eines bestehenden Wohnfinanzierungssystems bzw. verhindern die Herausbildung eines stabilen Systems, sondern sie beschränken auch die Kreditvergabe auf Haushalte mit hohem Einkommen.²⁵

²⁴ In Deutschland definiert der § 1113 Absatz 1 des BGB eine Hypothek wie folgt: „*Ein Grundstück kann in der Weise belastet werden, dass an denjenigen, zu dessen Gunsten die Belastung erfolgt, eine bestimmte Geldsumme zur Befriedigung wegen einer ihm zustehenden Forderung aus dem Grundstück zu zahlen ist (Hypothek).*“ Im österreichischen ABGB § 448 heißt es dazu kurz: „*Als Pfand kann jede Sache dienen, die im Verkehre steht. Ist sie beweglich, so wird sie Handpfand, oder ein Pfand in enger Bedeutung genannt; ist sie unbeweglich, so heißt sie eine Hypothek oder ein Grundpfand.*“ Eine Hypothek ist also ein zu Sicherungszwecken eingesetztes, beschränktes dingliches (Grundpfand-) Recht an einem Grundstück.

²⁵ Vgl. UNECE(2005), S. 62 f.

*“As a result, housing finance systems will most likely remain small and become fragmented into uncoordinated and subsidized administrative programmes; moreover, low levels of domestic savings lead to a dependence of housing finance systems on central bank refinancing and/or international borrowing.”*²⁶ Wie in Kapitel 4.2.2 ausführlicher dargestellt, ist gerade in Russland die ökonomische Stabilität ein Haupthindernis hinsichtlich der Entwicklung eines stabilen Wohnfinanzsystems.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die rechtliche Ordnung eines Finanzierungssystems. Die Schaffung eines gesetzlichen Rahmenwerkes, welches die vier bekannten Verfügungsrechte²⁷ eindeutig definiert und ihre Zuteilung regelt, ist Aufgabe des Staates. Durch ein engmaschiges Gesetzeswerk in Verbindung mit einer konsequenten und objektiven Rechtsprechung kann mittel- bis langfristig Vertrauen bei den in- und ausländischen Marktakteuren aufgebaut werden. Dieses Systemvertrauen kann letztendlich zu mehr Sicherheit, geringeren Kosten und erhöhten Investitionsanreizen führen und somit zur Stärkung und Entwicklung eines stabilen Wohnfinanzsektors beitragen. Aber nicht nur für die Gesetzgebung und Rechtsprechung ist der Staat verantwortlich, sondern er sollte ebenfalls dafür Sorge tragen, dass die Durchsetzung der individuellen Rechte gesichert ist. Der Vollzug von Rechten ist in Russland bspw. bei der Zwangsäumung von Objekten problematisch, da zwar eine klare Rechtslage existiert aber in der Praxis sich bis heute kein einheitlicher, praktikabler Prozess herausgebildet hat, der das Recht mit Hilfe der exekutiven Gewalt auch durchsetzt. Letztendlich sollte durch ein enges Zusammenwirken von Legislative, Judikative und Exekutive die „Spielregeln“ des Systems festgelegt werden.

²⁶ UNECE(2005), S. 61 f.

²⁷ Die vier Verfügungsrechte sind: *usus* (Das Recht eine Sache zu benutzen.), *usus fructus* (Das Recht, die Erträge, die mit der Benutzung der Sache einhergehen, zu behalten.), *abusus* (Das Recht, die Sache in Form und Aussehen zu verändern.) und *ius abutendi* (Das Recht, die Sache gesamt oder teilweise zu veräußern und den Veräußerungsgewinn einzubehalten.).

Eine weitere wichtige Voraussetzung für ein Wohnfinanzsystem ist ein funktionierender Finanzsektor.²⁸ Da ein großer Teil der wohnraumbezogenen Investitionen durch die Finanzierung über Kreditinstitute erfolgt,²⁹ sollten auch in Transformationsländern ein Minimum an wählbaren Finanzierungsprodukten existieren, die der Nachfrage gerecht werden. Diese Produkte sollten aber nicht nur angeboten werden, sie müssten auch für den Großteil der Bevölkerung zugänglich bzw. erschwinglich sein. Das momentane russische Zinsniveau für Wohnfinanzierungskredite ist im Vergleich zum Durchschnittseinkommen der Haushalte (HH) so hoch, dass die angebotenen Produkte nur von einer kleinen, solventen Bevölkerungsschicht genutzt werden können (Vgl. Kapitel 4.2.3). Dieser Umstand kann zu einem Nachfrageüberhang nach leistbaren Wohnfinanzprodukten führen, der sich letztendlich in Form eines Investitions- und Entwicklungsstaus im gesamten Wohnbausektor niederschlägt.

Eng verknüpft mit der Entwicklung des Finanzsektors ist die wichtige Frage nach der Refinanzierung der Kreditinstitute. Ohne eine passende Refinanzierung sind die zur Ausreichung von Krediten notwendigen liquiden Mittel nur sehr begrenzt verfügbar und i.d.R. sehr teuer (Zinssatz). In einem wenig entwickelten Markt refinanzieren sich die Kreditinstitute, begründet in ihrer simplen Struktur, fast ausschließlich über die Spareinlagen der Bevölkerung. Dies kann in der klassischen Variante oder auf Basis einer vertraglichen Vereinbarung im Sinne des Bausparprinzips erfolgen. Häufig besteht auch die Möglichkeit, sich über staatliche Institutionen zu refinanzieren, wozu der Staat aber mindestens das Know-How, den politischen Willen sowie die nötigen finanziellen Mittel besitzen muss.

²⁸ Die Bedeutung des Finanzsektors für die Entwicklung Russlands wird in dem folgenden Absatz des Research Departments der Deutschen Bank der deutlich: „*Der Finanzsektor spielt einen wichtigen Part in der Aufgabe, Russlands Wachstum zu fördern und auf einen dauerhaft tragfähigen Weg zu bringen. Indem Finanzsysteme allgemein mit fortschreitender Entwicklung die Ressourcenallokation verbessern und die Effizienz der Investitionen steigern, kurbeln sie auch das Wirtschaftswachstum an. Sie verringern die Informations- und Überprüfungs-kosten und verbessern so die Möglichkeiten Investitionschancen einzuschätzen. Zudem ermöglichen gut entwickelte Finanzsysteme den Handel, das Management und die Diversifizierung von Risiken. Sie erleichtern die Mobilisierung von Ersparnissen, was insbesondere in Russland von Bedeutung ist, wo kaum langfristige Finanzierungsformen existieren. Schließlich wirken sich Finanzsysteme auch auf die Produktivität insgesamt aus, indem sie Transaktionskosten für den Austausch von Gütern und Dienstleistungen verringern.*“ Deutsche Bank Research(2007), S. 6.

²⁹ Siehe zur Thematik der Bedeutung des Kapitalmarktes sowie der Finanzierungsformen Kapitel 3.2.3 „Kapitalmarkt“.

Ist ein Markt für Wohnfinanzierungen schon weiter entwickelt, finden sich darin bspw. verbindliche Standards für die Kreditvergabe, Produkte zur Versicherung von Kreditrisiken oder Verbände zur Interessenvertretung³⁰ wieder.

Eine Refinanzierung über Anleihen (Pfandbriefe) steht den meisten Kreditinstituten in Transformationsländern i.d.R. selten, eine Refinanzierung durch Verbriefung meist gar nicht zur Verfügung. Aufgrund dieser begrenzten Refinanzierungsmöglichkeiten kann von Kreditinstituten nicht so viel Kapital für Wohnfinanzierungen zur Verfügung gestellt werden, wie benötigt wird. Deswegen existiert in Russland, wie in fast allen Transformationsländern, ein Nachfrageüberhang an Wohnfinanzierungskapital, der eine mögliche Expansion und qualitative Entwicklung des russischen Wohnungssektors dämpft.³¹

In entwickelten Wohnfinanzsystemen wie die in den USA oder England refinanzieren sich die Unternehmen zum großen Teil, über den Kapitalmarkt, in Deutschland ist eher die Refinanzierung über Bankkredite dominierend.³² Die Kapitalmarktfrefinanzierung ist die dzt. komplexeste Form der Refinanzierung. Damit eine Refinanzierung über den Kapitalmarkt möglich bzw. erfolgreich ist, müssen viele Prämissen erfüllt sein. Zusätzlich zu den bisher in diesem Kapitel aufgeführten Aspekten sollte bspw. ein funktionierender rechtlicher (z.B. Kapitalmarkt- bzw. Wertpapiergesetze) und steuerlicher Rahmen zu Grunde liegen und die Standards der Rechnungslegung internationalem Niveau, wie IFRS oder US-GAAP,³³ entsprechen. Des Weiteren ist die Anwesenheit von in- oder ausländischen Investoren, wie Pensionfonds oder Lebensversicherungen, essentiell für eine Kapitalmarktfrefinanzierung, damit die verbrieften Produkte auch Abnehmer finden.

³⁰ In diesem Sinne sind bspw. Gläubigerschutzverbände, wie der Kreditschutzverband KSV1870 in Ö. oder die Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung in D. (Schufa Holding AG) zu nennen.

³¹ Siehe dazu ausführlich Kapitel 4.2.3 "Wohnfinanzierungssystem & Hypothekenmarkt".

³² Die Kapitalmarktfrefinanzierung überwiegt im angelsächsischen mit 82 % bzw. 90 % gegenüber den Bankkrediten mit 18 % bzw. 10 %. In Deutschland dagegen, beträgt der Anteil der Kapitalmarktfrefinanzierung lediglich 29 %, während Bankkredite mit 71 % dominieren. Vgl. Schäfer(2008), S. 89 f.

³³ IFRS: *International Financial Reporting Standards* (internationale Rechnungslegungsvorschriften) bzw. US-GAAP: *United States Generally Accepted Accounting Principles* (Rechnungslegungsgrundsätze der vereinigten Staaten).

Zusammenfassung: Das Fundament eines jeden Wohnfinanzierungssystems bildet ein stabiles volkswirtschaftliches Umfeld.³⁴ Damit sich in einer jungen Volkswirtschaft ein Wohnfinanzierungssystem sukzessive entwickeln kann, bedarf es einer Vielzahl von Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, wobei der Staat eine besondere Verantwortung besitzt. Er kann, besser: er sollte die Herausbildung eines Refinanzierungssystems bzw. des Wohnungssektors u.a. durch Schaffung von Wettbewerb unter den Akteuren, durch die Bereitstellung eines stabilen Marktumfeldes sowie durch regulatorische Steuerung der Markprozesse (kein Management) unterstützen.

EXKURS ENDE

Immobilien- bzw. Wohnfinanzierungen sind also nicht nur wichtige Elemente bei der Herausbildung eines Wohnungsmarktes selbst sondern auch wesentlich für die Expansion und die „Tiefe“ des Finanzsektors verantwortlich, denn durch eine Ausweitung der Immobilienfinanzierung können auch neue Anreize für individuelle oder institutionelle Investoren geschaffen werden, die letztendlich zu einem vollständigeren bzw. effizienteren Finanzmarkt führen können.³⁵

Mobilitätseffekte: In vielen Transformationsländern dient der Erwerb von Wohneigentum als „Trittstein“ zu mehr gesellschaftlicher Mobilität. Untersuchungen von öffentlichen und privaten Wohnungssektoren ergaben,³⁶ dass die Preisdifferenz von ehemals gekauften und schließlich weiterverkauften öffentlichen Wohnimmobilien signifikante, positive Auswirkungen auf die Verkaufspreise von privatem Wohneigentum hat. Der zugrunde liegende Mechanismus ist der, dass die Bewohner von öffentlich geförderten Wohneinheiten diese nach einer bestimmten Zeit, unter Einhaltung bestimmter Auflagen, auf dem freien Markt verkaufen dürfen. Der erzielte Verkaufsgewinn fließt dabei zum größten Teil als Anzahlung in den Kauf von neueren, teureren privaten Wohneinheiten.

³⁴ Vgl. Jaffee/Renaud(1998), S. 226.

³⁵ Vgl. Bardhan/Edelstein(2007), S. 236.

³⁶ Siehe dazu: “A tale of two sectors: Upward mobility and the private housing market in Singapore” Bardhan/Datta/et al.(2003), S. 83-105.

Dieses Tandem an öffentlich-privaten Verkaufsaktivitäten führt nicht nur zu einer Erhöhung der Lebensqualität bzw. des gesamten Wohlfahrtniveaus, da die durch den Wiederverkauf erzielten sozialen und wirtschaftlichen Werte meist die Höhe der staatliche Subventionen überschreitet sondern steigert auch die Mobilität der Haushalte, da mit jedem Wohnungswechsel i.d.R. ein Umzug (Übersiedelung) an einen neuen Wohnort verbunden ist.³⁷

Es lässt sich zusammenfassend festhalten, dass der Wohnsektor nicht nur die soziale Stabilität und die Mobilität einer Gesellschaft fördert, sondern auch die Gesamtökonomie reell über die Produktivität, monetär über die Finanzinstitute und finanziell über das Staatsbudget vorteilhaft beeinflusst. Damit hat ein effizienter Wohnungsmarkt positive Auswirkungen auf die Inflation, die „Financial Depth“ auf die Zahlungsbilanz und den Staatshaushalt. Des Weiteren führt ein funktionierender Wohnungsmarkt zur Erhöhung der Sparquote, die i.d.R. mit einer Stimulierung der Gesamtwirtschaft und damit korrelierend meist mit einer Erhöhung der Einkommen, der Arbeitsaufkommen und der Arbeitsmobilität einhergeht. Der Wohnsektor wird damit zu Recht oft als Hauptakteur städtischer Ökonomie bezeichnet.

Das nächste Kapitel beschäftigt sich mit der Effizienz bzw. Ineffizienz von Wohnungsmärkten sowie der Ermittlung von Ungleichgewichten. Im Mittelpunkt des Interesses stehen besonders die Verflechtungen und Korrelationen des Miet- und Eigentumsmarktes für Wohnungen.

³⁷ Vgl. Bardhan/Edelstein(2007), S. 237.

2.2 Effizienzgleichung des Wohnungsmarktes

Ein Wohnungsmarkt lässt sich anhand seiner Nutzungsmöglichkeiten grundsätzlich in zwei Märkte, den Mietwohnungs- und den Wohneigentumsmarkt unterscheiden, die eng miteinander interagieren.³⁸ Entscheidungsfreiheit vorausgesetzt, kann ein Erwerber bestimmen, ob er die Wohnimmobilie selbst nutzt oder vermietet. Wie in Kapitel 3.3.1.1.1 „Angebot & Nachfrage nach Wohnflächen“ näher dargelegt, wird der Preis der jeweiligen Nutzung am Markt durch die güterwirtschaftlichen Größen Nachfrage und Angebot festgelegt. Da die Miete und der Kauf in einer starken Substitutionsbeziehung stehen und „Wohnen“ zu einem menschlichen Grundbedürfnis gehört, auf das schlecht verzichtet werden kann, korrelieren auf funktionierenden Wohnungsmärkten die Preise für beide Nutzungsformen miteinander. Da letztlich ein Vermögen, vereinfacht formuliert, nichts anderes ist als der diskontierte Wert aller zukünftigen Einnahmen daraus, sollte der Wert einer Immobilie dem diskontierten Wert aller zukünftig erwarteten Mieteinnahmen entsprechen.³⁹

Unter Annahme eines Marktgleichgewichts entspräche dann die Miete eines Wohnobjektes den Kosten der Selbstnutzung bzw. den User Cost of Capital (UCC). Diese könnten im Rahmen einer Nutzenmaximierungsfunktion ermittelt werden und würden der Grenzrate der Substitution zwischen der Selbstnutzung von Immobilien und deren Konsum entsprechen und beschreiben letztendlich die Nachfrage nach Wohnimmobilien.⁴⁰ Anders formuliert können die UCC als Opportunitätskosten aufgefasst werden, die entstehen, wenn in Immobilien investiert wird.

³⁸ Vgl. Voigtländer(2006), S. 7 f. bzw. Gürtler/Rehan(2009), S. 2.

³⁹ Im Gegensatz zu Wertpapieren, sind bei Immobilienvermögen drei wertbeeinflussende Aspekte zu berücksichtigen. Erstens, die technische Abnutzung des Objektes, zweitens die möglichen Wertsteigerungen und drittens die jeweiligen Steuer- bzw. Fördertatbestände. Vgl. Deutsche Bank Research(2009), S. 3.

⁴⁰ Für eine theoretische Fundierung des Ansatzes siehe: „Tax Subsidies to owner-occupied housing: an asset market approach,“ Poterba(1984) bzw. „The removal of mortgage market constraints and the implications for econometric modeling of UK house prices“ Meen(1990).

Damit entspräche demnach die Miete einer Wohnimmobilie dem Nutzenentgang, der dem Individuum bei der Entscheidung, eine Immobilie zu kaufen anstatt zu mieten, entsteht.⁴¹ Den mathematischen Zusammenhang zwischen der Miete und den UCC lässt sich in folgender Gleichung abbilden:⁴²

$$M(t) = UCC = P(t) [i(t) + \delta + \gamma - w(t)] \quad (1)$$

Es wird deutlich, dass die UCC bzw. die Miete $M(t)$ sich aus verschiedenen Parametern zusammensetzt. Das wäre zum einen der Preis der Immobilie $P(t)$ sowie der Zinssatz im Zeitverlauf $i(t)$, da der Eigentümer entweder Fremdkapitalzinsen bedienen muss oder ihm entgehen Zinsen am Kapitalmarkt, da sein Kapital in der Immobilie gebunden ist. Zum Anderen sind, im Gegensatz bspw. zu Wertpapieren, bei Immobilienvermögen der Werteverzehr des Objektes (Abschreibungsrate δ), die jeweiligen Steuer- bzw. Fördersätze γ sowie die möglichen Wertsteigerungen im Zeitverlauf $w(t)$ zu beachten.⁴³ Diese grundsätzliche Struktur der Gleichung ist in vielen Modellen identisch und differiert lediglich in der Anzahl der wertbeeinflussenden Parameter.⁴⁴ Durch simple Adaption erhält man eine Effizienzgleichung für den Wohnimmobilienmarkt, der eine Immobilienpreisanalyse ermöglicht und Ungleichgewichte leicht identifizieren lässt.⁴⁵

$$P(t) = M(t) / [i(t) + \delta + \gamma - w(t)] \quad (2)$$

Wie die folgende Abbildung 2 exemplarisch zeigt, befinden sich Wohnimmobilienmärkte erfahrungsgemäß, vor allen aufgrund der langen Anpassungsprozesse, selten im Gleichgewicht. Langfristig betrachtet bewegt sich der Markt aber nicht von seiner Grundbewegung weg, sondern tendiert immer wieder zum Gleichgewicht hin.

⁴¹ Vgl. Voigtländer(2006), S. 7 f.

⁴² Vgl. Poterba(1984), S. 731 ff. bzw. Gürtler/Rehan(2009), S. 2.

⁴³ Vgl. Deutsche Bank Research(2009), S. 3 f.

⁴⁴ So fügt bspw. Meen(2000) in "Housing Cycles and Efficiency" als weiteren Parameter die Inflationsrate hinzu.

⁴⁵ Dieses Modell wird häufig auch von der OECD zur Analyse und Bewertung von Wohnimmobilienmärkten eingesetzt. Siehe: OECD(2005), S. 123 ff.

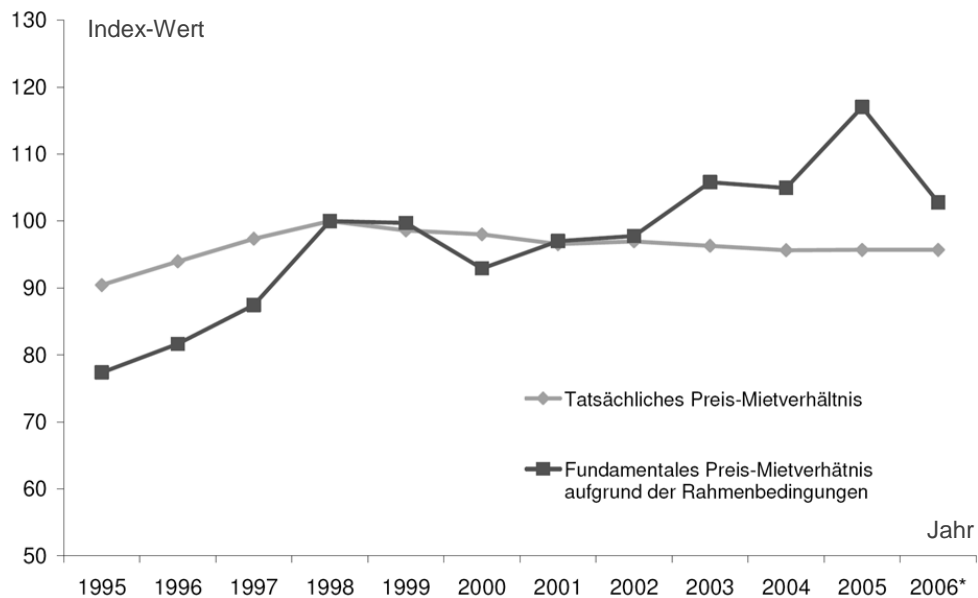


Abbildung 2: Entwicklung des Preis-Mietverhältnisses auf dem westdeutschen Wohnungsmarkt⁴⁶

Quelle: Voigtländer(2006), S. 9.

Als Ergebnis lassen sich Marktüber oder -unterbewertungen ablesen. Liegt das fundamentale Preis-Miet-Verhältnis unter dem tatsächlich am Markt beachteten Niveau, so werden offenbar höhere Preise gezahlt, als dieses Modell rechtfertigt. Das deutet auf eine Überbewertung der Immobilien hin. Ist das fundamentale Preis-Miet-Verhältnis oberhalb des empirisch beobachteten Wertes, so lässt sich eine Unterbewertung vermuten.

Nach VOIGTLÄNDER liegen diese Phänomene primär in dem rationalen Kalkül der Wohnimmobilienbesitzer und Wohnungssuchenden begründet.⁴⁷ Bei einer Unterbewertung von Immobilienpreisen werden immer mehr Mieter Wohnungseigentum erwerben und damit die Nachfrage und letztendlich den Preis für Immobilien erhöhen. Im Gegensatz dazu werden Bauherren bei gestiegener Nachfrage nach Mietwohnungen vermehrt Immobilien zum Zwecke der Vermietung bauen, da hier höhere Renditen zu erwarten sind. Diese Marktreaktionen haben damit nicht nur einen Effekt auf die jeweiligen Preise, sondern auch auf die Relation zwischen Mieter und Eigentümer.

⁴⁶ Die Index-Werte sind für das Jahr auf 100 gesetzt, indem das tatsächliche Preis-Mietverhältnis dem 30-jährigen Durchschnitt am nächsten gekommen ist. Im Gleichgewicht muss gelten: Miete (M) = Immobilienpreis (P)*(Zinssatz(i)+Steuer- und Zulagensatz(t)+Abnutzungssatz(a)-Wertsteigerungsrate(w)). Daraus folgt: $P/M = 1/(i+t+a-w)$. Tatsächlicher Wert = Fundamentalwert.

⁴⁷ Vgl. Voigtländer(2006), S. 9 f.

In der Anwendung könnten damit, bei einem Vergleich dieser institutionellen Parameter verschiedener Immobilienmärkte, sich Rückschlüsse auf die Wohneigentumsquote einer Volkswirtschaft ableiten lassen. Einen Erklärungsansatz findet bspw. die relativ geringe Eigentumsquote in Deutschland u.a. mit den ungünstigen steuerlichen Rahmenbedingungen für Wohnungseigentümer.⁴⁸ Ein weiterer wesentlicher Faktor ist der Zugang und die Konditionen auf dem Hypothekenmarkt. Ist der Zugang zum Kapitalmarkt gestört oder grundsätzlich nicht vorhanden, kann die notwendige Fremdkapitalaufnahme behindert werden.

Des Weiteren ist ein stabiles (miet-) rechtliches Rahmenwerk, zusammen mit einer liberalen Wohnungspolitik, die eine Entfaltung aller Marktkräfte zulässt, für einen funktionierenden Wohnungsmarkt unerlässlich. Aufgrund der herrschenden Unsicherheit wird bei fehlenden mietrechtlichen Bestimmungen sich die Nachfrage nach Wohnraum eher auf Wohneigentum konzentrieren und damit der Mietwohnungsmarkt eher unterentwickelt sein. In Kapitel 5 wird am Beispiel Russland aufgezeigt, dass selbstregulierende Marktkräfte durch die vorherrschende Wohnungspolitik fast vollständig außer Kraft gesetzt werden können.

Ein besonderes Beispiel wohnungspolitischer Interventionen stellt Österreich dar. Die relativ hohe Wohneigentumsquote in Österreich ist, historisch betrachtet, vor allem auf politische Interventionen zurückzuführen. Bis 1982 gab es faktisch ein Mietstopp für Bestandsobjekte, bis 1968 wurden auch die Mieten bei Neubauten reglementiert. Seit 1982 können zwar die Mieten auf das angemessene Niveau angehoben werden, für Altmietverträge gelten jedoch immer noch Ausnahmeregelungen. Zusätzlich gab es noch einen restriktiven Kündigungsschutz, der es dem Vermieter nahezu unmöglich machte, einen Mietvertrag zu beenden. Gepaart mit der Möglichkeit der Weitergabe der Mietverträge an Verwandte oder Kinder zu gleichen Vertragskonditionen wurde eine wirtschaftliche Nutzung quasi unmöglich.⁴⁹

⁴⁸ Vgl. Voigtländer(2006), S. 10.

⁴⁹ Dies hat zur Folge, dass, sofern keine Ausweichmöglichkeiten gefunden werden, sich die Investoren aus dem Markt zurückziehen, da sich das eingesetzte Kapital nicht ausreichend rentiert. Dieser Rückzug erfolgt durch entweder den Verzicht auf Instandhaltungsmaßnahmen, den Verkauf der Immobilie, wobei als Käufer in diesem Fall fast ausschließlich Selbstnutzer in Frage kommen, oder aber eine Mischung dieser Strategien. In der Konsequenz verkleinert sich das Angebot an Mietobjekten und die Nachfrage nach Mietwohnungen kann trotz vorhandener Zahlungsbereitschaft nicht befriedigt werden, infolgedessen es zu einer Substitution durch Wohnungseigentum kommt. Vgl. Arnott(1988), S. 203 f.

Diese Situation führte in Wien dazu, dass bei der Neuvermietung einer Altbauwohnung i.d.R. sehr hohe Ablösezahlungen gefordert wurden, d.h., es entstand ein neuer Sekundärmarkt für Mietwohnungen.⁵⁰

Sind diese aufgeführten Prämissen an einen Wohnungsmarkt nicht vorhanden, kann dessen Funktionsfähigkeit nachhaltig gestört sein. Haushalte werden faktisch in ihrer Entscheidungsfreiheit beeinträchtigt, was letztendlich die gesamtwirtschaftlichen Marktmechanismen behindert oder gar außer Kraft setzt und somit unnötige volkswirtschaftliche Kosten verursacht.

⁵⁰ Siehe dazu ausführlich: "The Vienna Housing Market: Structure, Problems and Policies" Aufhäuser/Fischer/et al.(1991), S. 235 ff.

3 Theoretische Ansätze zur Erklärung des Phänomens Wohnungsmarkt

3.1 Merkmale von Wohnflächen & Wohnungsmärkten

Ziel des folgenden Kapitels ist es, über eine kurze Darstellung der charakteristischen Merkmale die wesentlichsten Eigenschaften bzw. die Grundgedanken von Wohnungsmärkten herauszuarbeiten. Die in der Neoklassik getroffene Annahme von vollkommenen Märkten soll in diesem Kapitel wiederlegt werden, indem die Unvollkommenheit als charakteristisches Merkmal von Wohnungsmärkten dargestellt wird. Diese Marktunvollkommenheit ist aber keine spezifische Besonderheit von Wohnungsmärkten, sondern ist auf anderen Märkten, vielleicht nicht in dieser Konzentration und Kombination, aber grundsätzlich ebenfalls vorzufinden.

Da Wohnungsmärkte aus einzelnen Elementen, den Wohnungen, bestehen, sollen diese als erstes kurz charakterisiert werden, bevor darauf aufbauend die wesentlichsten Merkmale von Wohnungsmärkten behandelt werden.

3.1.1 Allgemeine Merkmale

Wohnen ist ein menschliches Grundbedürfnis, da jeder Mensch in irgendeiner Form wohnen muss.⁵¹ Für den zur Verfügung stehenden Wohnraum gibt es i.d.R. keinen Ersatz, d.h. die Wahlfreiheit des Nachfragers ist stark eingeschränkt, da er aus dem gegebenen Angebot wählen muss. Diese geringe Substituierbarkeit von Wohnraum hat zur Folge, dass der Nachfrager entweder seine Ansprüche begrenzen oder sich mit den entsprechenden Preisen abfinden muss.⁵²

Das offensichtlichste Merkmal einer Wohnung ist ihre Immobilität. Abhängig von der Definition einer Wohnbehausung (z.B. Zelte von Nomaden oder fahrtüchtige Wohnmobile) ist diese nach europäischem Verständnis grundsätzlich immobil. Bei veränderten Umweltbedingungen ist es daher nahezu unmöglich, eine Wohnung von Ort A nach Ort B zu transportieren.

⁵¹ Verweisend auf die Maslow'sche Bedürfnispyramide stellt Wohnen (wie auch bspw. Schutz vor Gefahren oder materielle Absicherung) ein Sicherheitsbedürfnis (Defizitbedürfnis) dar, welches die zweite Ebene der Pyramide bildet. Vgl. Maslow(1943), S. 370 ff.

⁵² Vgl. Poletaev(2007), S. 5 f.

Da in Europa meist in Massivbauweise produziert wird, ist die Erstellung oder der Kauf mit einem hohen finanziellen Aufwand und damit meist mit einer Fremdkapitalfinanzierung inkl. Finanzierungskosten verbunden. Von der ersten Idee bis zum Einzug dauert es aufgrund der langen Produktionszeiten i.d.R. ein bis drei Jahre. Durch zunehmende Fertigteilproduktion verkürzen sich die klassischen Bauphasen, die Produktion wird infolge der Zeitersparnis rentabler und die Wohnung für den Konsumenten damit preiswerter.

Aufgrund der massiven Bauweise ist eine Wohnung ein Gut mit einer sehr langen Lebens-, Nutzungs- und Verweildauer, weswegen Wohnungen, vor allem wegen ihrer hohen Wertbeständigkeit, auch eine gewisse Attraktivität als Investitionsgüter besitzen. Da eine Wohnung infolge ihrer fixen Eigenschaften wie Lage, Größe, Zuschnitt, Eigentumsform oder Ausstattung einmalige Eigenschaften besitzt,⁵³ ist das Angebot an Wohnraum als sehr heterogen zu beurteilen. Relativ fixe Eigenschaften des Gutes Wohnung haben zur Folge, dass Nutzer sich bei Änderungen ihrer Präferenzen nur bis zu einem gewissen Grade (z.B. Ausstattung) die Wohnung nach ihren Bedürfnissen adaptieren können. Da ein Wohnungswechsel jedoch mit vergleichsweise hohen Transaktionskosten, die bei jedem Wohnungswechsel anfallen und unabhängig der Verweildauer sind, verbunden ist, führt dies zu einer geringen Mobilität der Wohnungsnutzer.

Durch diese Immobilität bzw. regionale Begrenztheit ist auf dem Wohnungsmarkt keine beliebige Ausdehnung möglich. Eine hohe Nachfrage in A kann nicht durch Leerstand in B ausgeglichen werden, d.h. der Wohnungsmarkt zerfällt in regionale Einheiten, welche durch die Präferenzen der Konsumenten bestimmt werden. Der Wohnungsmarkt gliedert sich daher nicht nur in räumliche, sondern auch in qualitative (sektorielle) Teilmärkte.⁵⁴ Weiteres wesentliches Merkmal ist die enge Verknüpfung und damit die Abhängigkeit von anderen (vorgelagerten) Märkten, die direkt und indirekt das Angebot und die Nachfrage im Wohnungsmarkt beeinflussen.⁵⁵

⁵³ Siehe hierzu ausführlich Kapitel 3.3.1.2.1 „Segmentierung des Wohnungsmarktes“

⁵⁴ Vgl. Eekhoff(2006), S. 13.

⁵⁵ Siehe ausführlich dazu Kapitel 3.2 “Relevanz der vorgelagerten Märkte”

Aufgrund der langen Produktionszeiten ist eine kurzfristige Anpassung des Angebotes an Nachfrageschocks unmöglich (kurzfristig senkrechte Angebotskurve), d.h. kurzfristige Schocks können nur über den Preis geregelt werden.⁵⁶ Des Weiteren weist der Wohnungsmarkt eine besonders geringe Transparenz auf, da das Gut Wohnung ein vergleichsweise komplexes Gut ist, die unterschiedlichen Märkte räumlich und qualitativ so verschieden sind und die Nachfrager nur in relativ großen Zeitabständen auf dem Markt auftreten. Die Folge ist ein hohes Maß an asymmetrischen Informationen, die die Effizienz eines Wohnungsmarktes beschränken.⁵⁷

Resümee: Wohnungsmärkte sind vor allen durch die gerade aufgeführten Merkmale gekennzeichnet, die, in der Gesamtheit betrachtet, meist häufiger von den Modellen vollkommener Konkurrenz abweichen als andere Märkte. D.h. Wohnungsmärkte weisen i.d.R. sehr viel Unvollkommenheit auf. Diese charakteristischen Eigenschaften bzw. Unvollkommenheiten stehen aber der Funktionsfähigkeit eines Wohnungsmarktes nicht entgegen.⁵⁸ Bevor die Funktionen und Prozesse von Wohnungsmärkten in Kapitel 3.3 näher untersucht werden, sollen zunächst die Merkmale von Wohnungsmärkten in Transformationsländern von Interesse sein.

⁵⁶ 1. Nachfragekurve verschiebt sich nach rechts (Nachfrageschock) => höherer Gleichgewichtspreis stellt sich ein => mittelfristig verschiebt sich Angebotsgerade nach rechts (=Schweinezyklus im Wohnungssektor mit seinen an den Wirtschaftszyklen angelehnten Achtjahresrythmus)

2. Überangebot von Wohnungen (Angebotskurve weit nach rechts) führt zu fallenden Preisen und fallenden Renditen => Wohnungsbau geht zurück => Angebotsrückgang führt zu steigenden Preisen, aber: durch lange Vorlaufzeiten kann nur verzögert reagiert werden (Trägheit) => führt zur Übernachfrage, welche neue Investitionen anregen => nach Erreichen des Sättigungspunktes werden zwar nur noch begonnene Projekte vollendet, dies führt aber zum Punkt des Überangebots (Übersättigung) => Zyklus beginnt von vorn

Fazit: Wohnungsmarkt neigt zum übersteuern => kurzfristige Angebotskurve ist total unelastisch (Senkrechte) => langfristige Angebotskurve ist total elastisch, d.h. längerfristig reagiert das Angebot synchron mit der Wohnungsnachfrage

⁵⁷ Siehe ausführlich dazu Kapitel 3.3.2.2 (EXKURS: neue Institutionenökonomie)

⁵⁸ Vgl. Voigtländer(2006), S. 7 f.

3.1.2 Merkmale in Transformationsländern

Die gerade aufgeführten allgemeinen Merkmale von Wohnungsmärkten sollen als Grundlage für die weiteren Überlegungen, hinsichtlich der etwaigen Besonderheiten von Wohnungsmärkten in Transformationsländern dienen. In einem nächsten Schritt soll versucht werden, spezifische Merkmale der Wohnungsmärkte in Transformationsländern zu identifizieren und definieren, die sich vom westeuropäischen Verständnis wesentlich unterscheiden. Letztendlich soll die Frage beantwortet werden, ob es essentielle Unterschiede zu westeuropäischen Wohnungsmärkten gibt und wie diese sich darstellen und auswirken. Dazu werden in den Bereichen Politik, Wirtschaft, Technologie sowie Kultur & Gesellschaft nicht nur direkt offensichtliche Wohnungsmarktmerkmale, sondern auch Aspekte die im weiteren Sinne indirekt Einfluss nehmen, analysiert.

Politisch-Legislative Perspektive: Den meisten Transformationsländern ist gemein, dass diese nach dem politischen Umbruch Ende der achtziger, Anfang der neunziger Jahre, sich in einer Phase des politischen Wandels vom autoritären Einparteiensstaat (Kommunismus) hin zu einer demokratischeren Herrschaftsform befinden oder diese zumindest offiziell anstreben. Diese Phase der politischen Neuorientierung ging u.a. mit einer Neuausrichtung des gesetzlichen Rahmenwerkes einher.

So wurden im Zuge des Umstrukturierungsprozesses eine Vielzahl von Gesetzen und Verordnungen für die meisten Lebens- und Wirtschaftsbereiche verabschiedet um die Neupositionierung juristisch zu zementieren. Dies betraf vor allen die Wohnungspolitik, da dieser Bereich zum einen besonders politisch-sozial sensibel ist und zum anderen, um dessen Funktionsfähigkeit zu gewährleisten, einen relativ hohen Regulierungsbedarf (Vgl. Kapitel 5.3) aufweist.⁵⁹ POLETAEV umreißt die Problematik so:⁶⁰

⁵⁹ „Die Reanimation des öffentlichen und privaten Wohnbausektors, die Verwaltung, die Instandsetzung, Instandhaltung und Modernisierung der vorhandenen Wohnbausubstanz, die Sicherstellung des Wohnungsneubaues, insbesondere des Sozialwohnungsbaues (Mietwohnungen), sowie dessen Verwaltung und Instandhaltung, sind Kerninhalte und Ziele jeder Wohnungspolitik in den Transformationsländern.“ Pfeiffer(2004), S. 98.

⁶⁰ Poletaev(2007), S. 3.

„Die Schaffung eines sachgerechten Systems zur staatlichen Regulierung des Wohnungsmarktes ist eines der schwierigsten sozial-ökonomischen Probleme, mit denen Länder mit einer Übergangswirtschaft konfrontiert sind. Unzureichende Erfahrungen mit staatlicher marktwirtschaftlicher Regulierung im Bereich der Wohnungswirtschaft und benachbarter Wirtschaftszweige, sowie fehlende Instrumente und Infrastrukturen zur staatlichen Lenkung des Wohnungsmarktes, wie sie für entwickeltere Länder charakteristisch sind, verschärfen das Ausmaß und den Schwierigkeitsgrad dieser Aufgabe und verkomplizieren ihre Verflechtung mit einem weiten Spektrum ökonomischer und sozialer Fragen.“

In Russland wurden von der russischen Regierung zur Regulierung des Wohnungsmarktes bspw. ganze Gesetzesblöcke verabschiedet.⁶¹ Darin enthalten waren u.a.

- der neue **Städtebaukodex**, in dem insbesondere ein für das gesamte Land einheitliches Verfahren für den Erhalt von Baugenehmigungen festgelegt wurde,
- der neue **Wohnungskodex**, der als Ersatz für den veralteten Wohnungskodex der RSFSR⁶² von 1983 verabschiedet wurde und dessen zentrale Bestimmung darin bestand, dass die Eigentümer von Mehrfamilienhäusern verpflichtet sind, die Art der Verwaltung des Wohnungsbestands zu wählen, womit die Voraussetzungen für marktwirtschaftliche Verhältnisse in diesem Bereich geschaffen wurden,
- das neue **Gesetz über die anteilige Beteiligung am Bau von Mehrfamilienhäusern**, das die Anforderungen an Baugesellschaften, die ihre Mittel im Wohnungsbau auf diese Weise heranziehen, erheblich verschärft,
- ein **Gesetzespaket zur Entwicklung der Kreditierung durch Hypotheken** (Gesetz über Kreditverläufe, Änderungen im Zivilgesetzbuch, Gesetze über Hypotheken, über staatliche Registrierung der Rechte an Immobilienbesitz und über Hypothekenwertpapiere),
- **Gesetze über die Grundlagen der tariflichen Regulierung** von Organisationen des kommunalen Komplexes und über Konzessionsvereinbarungen, die einheitliche Anforderungen an die Festsetzung der Tarife für kommunale Dienstleistungen festlegen und die Möglichkeit vorsehen, kommunale Infrastruktur privaten Gesellschaften in Konzession zu überlassen.

⁶¹ Siehe Kapitel 5.3 „Chronologie der wohnungspolitischen Interventionen“.

⁶² Russische Sozialistische Föderative Sowjetrepublik.

Ein anderes Beispiel starker wohnungsmarktpolitischer Interventionen ist die Ukraine. Bspw. wurde im Jahr 1991 das Gesetz „Über den Grundbesitz“ verabschiedet, welches die verschiedenen Formen der Flächennutzung neu regelt. Darauf folgten im Jahr 1992 das Gesetz "Über die Pacht von Vermögenswerten der staatlichen Unternehmen und Organisationen" sowie das „Privatisierungsgesetz des staatlichen Wohnungsbestandes“. 1998 wurde das 1991 erlassene Gesetz „Über den Grundbesitz“ um das Gesetz "Über die Pacht von Grundstücken" ergänzt, und im Jahr 2001 durch das aktuelle Grundbesitzgesetz ersetzt. Ebenfalls im Jahre 2001 wurde das Gesetz „Über die Vereinigungen der Eigentumswohnungseigentümer in Mehrfamilienhäusern“ erlassen und im Jahr 2003 das Gesetz „Über die Hypothek“ mit den Änderungen des Boden- und Wohnungsgesetzbuches verabschiedet. Schließlich trat im Jahr 2004 sowohl das Gesetz „Über das gesamtstaatliche Programm der Reform und Entwicklung der Wohnungs- und Kommunalwirtschaft für 2004-2010“ als auch das aktuelle Bürgerliche Gesetzbuch in Kraft, welches die Bestimmungen über Mietverträge neu regelt und damit das bis dahin bestehende Bürgerliche Gesetzbuch von 1964 ersetzt.⁶³

Aber auch in der Slowakei, Polen oder Bulgarien wurde die Phase nach dem politischen Umbruch durch eine Vielzahl neu verabschiedeter Gesetze und Verordnungen zur Regulierung des Wohnungsmarktes bzw. durch die wohnungspolitische Neuausrichtung geprägt.⁶⁴

Unter der Annahme, dass alle Transformationsländer ähnliche Entwicklungen bzgl. der wohnungspolitischen Entwicklungen durchlaufen, kann zusammenfassend festgehalten werden, dass Wohnungsmärkte in Transformationsländern durch intensive politische Interventionen gekennzeichnet waren bzw. immer noch sind.

⁶³ Diese Auflistung erhebt natürlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit und soll lediglich die regen Aktivitäten der ukrainischen Gesetzgebung bzgl. der Wohnungsmarktpolitik exemplarisch dokumentieren. Siehe ausführlich dazu: <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/en/index> sowie <http://www.russiaconsult.com/gesetzeukraine.html>(abgerufen am 08.05.2010)

⁶⁴ Vgl. „Immobilienforschung in Mittel-Ost- und Südost-Europa“ Forschungsgesellschaft für Wohnen, Bauen und Planen(2004).

Ökonomische Perspektive: Eng verknüpft mit dem politischen Umbruch ist der Wandel des Wirtschaftssystems zu betrachten. Der Wandel war bzw. ist immer noch gekennzeichnet durch die allmähliche Abkehr vom System der Zentralverwaltungswirtschaft mit seinen fixen Zielvorgaben in Form von Jahresplänen, hin zu einem Wirtschaftsprinzip, welches prinzipiell über den Preis durch Angebot und Nachfrage gesteuert wird. Da solch tiefgreifende Maßnahmen und Strategien nicht in kurzer Zeit umgesetzt werden können, lassen sich heute noch viele prägende Merkmale (z.B. starke staatliche Eingriffe in die Marktmechanismen durch einen hohen Grad an Subventionierung⁶⁵ oder ineffizientes, bürokratisches System der Verwaltung und Administration) der damaligen Wirtschaftsordnung auf den Wohnungsmärkten vorfinden. HÄUSSERMANN und OSWALD urteilen kurz: „*Das System war betriebswirtschaftlich ineffizient, es herrschte permanente Wohnungsnot.*“⁶⁶ Diese aus der damaligen Wirtschaftsordnung beibehaltenen Gegebenheiten stellen somit eine weitere Besonderheit gegenüber westeuropäischen Wohnungsmärkten dar.

Technologische Perspektive: Dieser Aspekt bezieht sich auf die (nicht-) vorhandene Qualität der bestehenden Bausubstanz der Wohngebäude in den Wohnungsmärkten. Die in den Zeiten der großen Wohnbauproduktion (60-iger bis 80-iger Jahre) angewendeten und den damaligen Erfordernissen vollkommen genügenden technologischen Prozesse und Managementtechniken wurden seitdem nicht weiterentwickelt. Dieser Wohnungsbestand, nunmehr zum Großteil privatisiert (Vgl. Kapitel 5.3), ist mittlerweile veraltet und entspricht demzufolge nicht dem heutigen Stand der Technik. „*The basic problem in management and maintenance of condominium buildings is the lack of adequate management and maintenance, leading to progressive deterioration of the stock and great reduction of its' market value.*“⁶⁷

⁶⁵ In Russland haben staatliche Subventionen eine lange Tradition. Selbst bei der Preisliberalisierung zum 1. Januar 1992 blieben die Mieten ausgespart und verharrten zunächst auf dem Niveau von 1928. Übliche Maßnahmen der staatlichen Förderung sind bspw. die Ausreichung von statusabhängigen Pauschalbeträgen zum Wohnungskauf, die Gewährung von zinsgünstigen Krediten oder die Zuweisung von Sozial- bzw. Kommunalwohnungen, wobei der soziale Wohnungsbau, der im Verantwortungsbereich der Kommunen liegt, aufgrund von knappen Haushaltskassen für Bevölkerungsschichten mit niedrigem bis durchschnittlichem Einkommen in den 90er Jahren stark reduziert wurde. Vgl. Shamaeva(2007), S. 14. sowie Antropov/Bossert(2005), S. 22. bzw. Lodahl(2001), S. 6.

⁶⁶ Häußermann/Oswald(2001), S. 66.

⁶⁷ Statement über die Situation hinsichtlich des Zustands des bulgarischen Wohnungsmarktes. Georgiev(2004), S. 91.

Das hat vor allem negative qualitative Auswirkungen sowohl auf den Wohnungsneubau (Verarbeitungsqualität, Energieeffizienz, etc.) als auch in Bezug auf notwendige Instandsetzungs- bzw. Instandhaltungsmaßnahmen im Bestand. *“... a significant part of the existing old housing stock is depreciating (approx. 0,8 million old dwelling needs to be totally demolished [...]). This data draws picture of Polish housing stock which faced on the one hand, problem of dwellings shortage and on the other enormous renovation needs.”*⁶⁸

Als Resultat dieser Innovationsschwäche (fehlende Technologien und Managementmethoden) sind osteuropäische Wohnungsmärkte im Vergleich zu West- und Mitteleuropa von einem insgesamt sehr niedrigen Qualitätsniveau der vorhandenen Bausubstanz geprägt.

Kulturell-Soziologische Perspektive: Im Rahmen politischer Kulturforschung durchgeführte Untersuchungen, belegen gewisse Unterschiede in Wertorientierungen und Einstellungen zwischen den verschiedenen Gruppen von Transformationsländern selbst und im Vergleich zu westeuropäischen Staaten.⁶⁹ Nach Einschätzung des Forschungsverbundes Ost- und Südosteuropa, ist der postsozialistische Gesellschaftsumbau in Ost- und Südosteuropa stärker als erwartet geprägt durch Strukturen, Verhaltensweisen und Denkmuster aus der sozialistischen Periode.⁷⁰

In diesem Zusammenhang sollen hier die Punkte Korruption, Klientelismus, Armut und Alkoholismus thematisiert werden. *„Besondere Merkmale in der Ukraine sind eine hohe Korruption und ein erheblicher Anteil der Schwarzarbeit. Demokratische und marktwirtschaftliche Strukturen sind noch nicht vollständig entwickelt.“*⁷¹

⁶⁸ Swiatek(2004), S. 32.

⁶⁹ Siehe exemplarisch dazu: “Democracy and Enlargement in Post-Communist Europe: The Democratization of the General Public in Fifteen Central and Eastern European Countries ” Haerpfer(2002) oder “Persistence of the Democracies in Central and Eastern Countries“ Jacob/ Müller/et al.(2003).

⁷⁰ Vgl. Forschungsverbund Ost- und Südosteuropa (2003), S. 2 f.

⁷¹ Vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2005), S. 6.

Tatsache ist, dass besonders in Russland informelle Informationskanäle heute immer noch Geltung besitzen. Schutzgeldzahlungen und Korruption, die alle Bevölkerungsschichten durchziehen, besitzen hier eine lange Tradition⁷² und sind im Beamtentum besonders stark ausgeprägt.⁷³ Im Nation-Ranking bei „Transparency International“ von 2008, in der die wahrgenommene Korruption im öffentlichen Sektor von 180 Ländern verglichen wird, belegt die Ukraine Platz 134 und Russland 147, dagegen Österreich Platz 12 und Deutschland Platz 14.⁷⁴ Im „Bribe Payers Index“ von 2008 rangiert Russland auf dem letzten Platz 22, nach China (21).⁷⁵ Im Bereich des Bauwesens und des Wohnungsmarktes tangiert diese Problematik vor allen die Erteilung von Genehmigungen, Zuweisung von Förderungen oder Sozialwohnungen sowie die Vergabe von Bauaufträgen primär im Neubau, aber auch bei kleinmaßstäblichen Modernisierungs- bzw. Sanierungsmaßnahmen. *„Das Bauwesen ist ein Ort für vermehrte Korruption. Bis zu 30 Prozent der Investitionssumme und mehr beträgt der Anteil der Korruptionszahlungen in der City [Moskau, R.F.]derzeit.“*⁷⁶ Ein russisches Sprichwort bringt die Umstände treffend auf den Punkt: „Fürchte nicht das Gesetz, sondern den Richter.“

Auch Alkoholismus ist in Osteuropa ein großes, gesellschaftliches Problem. Nach der Studie „Crisis of Illicit Alcohol in Central and Eastern Europe“ des International Center for Alcohol Policies von 2008, liegt in der Ukraine der jährliche Konsum von zehn Litern nicht-kommerziellen Alkohols pro Jahr und Kopf weit über den sechs Litern kommerziellen Alkohols. Ähnliche Relationen gelten auch für Bulgarien, Litauen, Slowenien und Moldawien, wo der jährliche Gesamtkonsum mit über 25 Litern mit Abstand am höchsten ist.

⁷² Korruption entstand schon im Zarenreich in Form von „kormlenie ot del“ (Speisung mittels Amtes). Der Zar, der an notorischen Geldmangel litt und ständig danach trachtete seine Ausgabe zu minimieren, ließ den Beamten freie Hand bzgl. der privaten Bereicherung auf Kosten der Gesellschaft und Wirtschaft. Die Maxime lautete, alles war erlaubt, was nicht der Krone schadete. Somit war eine persönliche Bereicherung inoffiziell legitimiert. Eine Differenzierung zwischen privatem und staatlichem Eigentum existierte in dem Gewissen eines Beamten nicht, so dass sich im Laufe der Jahrhunderte eine Art Bestechungsetikette, die zwischen „unschuldigen“ und „sündhaften“ Einkünften der Beamten unterschied, herausbildete. Vgl. Saizew(1998), S. 65 f.

⁷³ Vgl. Rothlauf(2006), S. 458 ff.

⁷⁴ Vgl. Corruption Perceptions Index 2008/International Annual Report auch unter: http://www.transparency.org/publications/annual_report

⁷⁵ Gibt die Wahrscheinlichkeit an, mit der private Unternehmen mit Hilfe von Bestechungs- bzw. Schmiergelder ihre operative Tätigkeit im Ausland verfolgen. Siehe: http://www.transparency.org/publications/annual_report

⁷⁶ Rickert(2008), S. 35.

In Weißrussland, Kroatien, Rumänien und Russland liegt der Konsum des nicht-kommerziellen Alkohols knapp unter der Hälfte des Gesamtkonsums. Die Studie führt den hohen Konsumanteil von illegalem Alkohol auf den im Vergleich zu Westeuropa niedrigeren Lebensstandard und einen Mangel von umfassenden und flexiblen Alkoholstrategien der Politik in Osteuropa zurück.

Eine weitere Studie, von der Europäische Kommission sowie International Agency for Research on Cancer („*ALCOHOLIC BEVERAGE CONSUMPTION*“, 2007) beauftragt, stellt fest, dass jeder zweite vorzeitige Todesfall in Russland die direkte oder indirekte Folge eines unmäßigen Alkoholkonsums. Von den Todesfällen im Alter von 15 bis 54 Jahren konnten 52 Prozent auf die direkten oder indirekten Wirkungen des Alkohols zurückgeführt werden, auch die niedrige Lebenserwartung russischer Männer von gegenwärtig 59 Jahren hat weitgehend die gleiche Ursache. Die russischen Behörden haben deswegen reagiert und Alkoholismus offiziell zur nationalen Katastrophe erklärt und sind bereit, kompromisslos dagegen anzukämpfen. Aus diesem Grund wurde von der russischen Regierung ein „Konzept der staatlichen Politik zur Minderung der Ausmaße der Alkoholsucht und zu deren Vorbeugung bis 2020“ zur Lösung des Problems erlassen. In Russland hat der Alkoholkonsum bei Heranwachsenden seit 1993 um 18 Prozent zugenommen; in den baltischen Staaten sogar um 30 Prozent.⁷⁷

Ein weiterer Aspekt betrifft die vorherrschende Armut in vielen Transformationsländern. Ein kleines Beispiel dazu: In Russland gelten dzt. ca. 3,4 Mio. russische Familien als bedürftig, d.h. diese besitzen ein Monatseinkommen unter 4.500 RUB (dzt. ca. 110 EUR).⁷⁸ Umfragen zufolge liegen die Schätzungen, je nach Armutsdefinition, zwischen 23% und 33%.

Das heißt, ein Viertel bis ein Drittel der gesamten russischen Bevölkerung lebt in Armut, wobei ein Viertel der Bevölkerung Mietschulden hat. Einziger Vermögentypus stellt oft, für westeuropäische Verhältnisse seltsam anmutend, die eigene Wohnimmobilie dar. Diese wurden im Rahmen umfassender Privatisierungsaktionen meist für symbolische Summen den Mietern überlassen.⁷⁹

⁷⁷ Siehe: http://de.rian.ru/comments_interviews/20100120/124767035.html sowie <http://www.unicef.de/index.php?id=1199> und <http://presstext.com/news/081124010/> (abgerufen am 07.08.2010)

⁷⁸ Siehe ausführlich dazu Kapitel 5.2.

⁷⁹ Vgl. Fruchtmann(2004), S. 72 f.

Das Dilemma liegt auf der Hand: Wenn ein Haushalt kaum genug finanzielle Mittel für den eigenen Lebensunterhalt aufbringen kann, werden notwendige Modernisierungs- oder Sanierungsmaßnahmen verschoben oder gar nicht durchgeführt.

*„About 95% of the housing stock in Bulgarian big cities is owner occupied. The maintenance of residential areas, particularly the ones with panel high-rise development is a major problem.“*⁸⁰ Das Ergebnis ist zum einen ein zunehmender Verfall bestehender Bausubstanz, der sich in einem desolaten Stadtbild vieler Großstädte (besonders konzentriert in Randbezirken) widerspiegelt und zum anderen, dass die Bewohner solcher Objekte grundsätzlich Wohnbedürfnisse haben, aber als aktive Nachfrager auf dem Wohnungsmarkt ausscheiden.

3.2 Relevanz der vorgelagerten Märkte

Da Wohnungsmarktprozesse wie Produktion, Allokation und Preisbildung und somit das gesamte Angebots- und Nachfrageverhalten direkt oder indirekt von den Gegebenheiten der umgebenden Märkte beeinflusst werden, ist es nur wenig sinnvoll, Wohnungsmärkte isoliert zu betrachten. Aus diesem Grund sollen im Folgenden die drei wesentlichsten vorgelagerten Märkte, der Boden-, Bau- und Kapitalmarkt, vorgestellt werden.⁸¹ Ziel des Kapitels soll sein, einen Überblick über die den Wohnungsmarkt beeinflussenden Märkte zu vermitteln und deren Bedeutung für die Funktionsfähigkeit von Wohnungsmärkten herauszuarbeiten.

⁸⁰ Georgiev(2004), S. 28.

⁸¹ Für ein vertiefendes Studium der Thematik empfiehlt sich: „Kompendium der Wohnungswirtschaft“ Jenkis(2001), S. 73 ff. bzw. „Wohnungsmarkt und Wohnungswirtschaft“ Kofner(2004), S. 39 ff. oder „Wohnungs- und Bodenmarkt“ Eekhoff(2006), S. 185 ff.

3.2.1 Bodenmarkt

In diesem Kapitel sollen die Besonderheiten des Bodenmarktes und die Wirkungszusammenhänge mit Wohnungsmärkten untersucht werden. Grund und Boden ist ein wesentlicher Bestandteil der Wohnungswirtschaft, da dieser die entscheidende Voraussetzung für den Wohnungsbau darstellt. Die Produktion von Wohnraum ist damit auf das Angebot von Boden als Bauland angewiesen. In Deutschland und Österreich bspw. ist Wohnungsneubau ohne ausgewiesene und erschlossene Grundstücke aus juristischer Sicht grundsätzlich nicht möglich. Die ökonomische Bedeutung von Grund und Boden liegt in seiner Funktion als Produktionsfaktor vor allem in der Landwirtschaft und Wertaufbewahrungsmittel, da Grundstücke generell keinem Werteverzehr bzw. keiner wirtschaftlichen Abnutzung unterliegen. Des Weiteren wird der Boden von einigen spezifischen Merkmalen geprägt, die ihn aus ökonomischer Perspektive von anderen Wirtschaftsgütern unterscheidet.

Unvermehrbarkeit: Im Allgemeinen wird der Boden oft als nicht vermehrt- bzw. replizierbar, das Bodenangebot somit gegeben und damit als völlig preisunelastisch angesehen.⁸² Diese Punkte sind aber nur eingeschränkt korrekt, da zum einen Boden bspw. in Form von Eindeichungen (bspw. Niederlande) oder Aufschüttungen zu Bebauungs- und Wohnzwecken (bspw. Dubai) grundsätzlich gewonnen werden kann, zum anderen bezieht sich die Aussage meist auf das Angebot einer konkreten Nutzung des Bodens auf einem bestimmten Teilmarkt. Das bedeutet, dass es, wenn sich die Nachfrage und somit der Preis bspw. für Bauland erhöht, es durchaus zu einer Ausweitung der angebotenen Flächen kommen kann (z.B. durch hoheitliche Entscheidung - Baulandausweisung durch Flächenumwidmung). Der Bodenmarkt unterscheidet sich damit in diesem Punkt grundsätzlich nicht von anderen Gütermärkten, denn auf diesen ist das Angebot an Faktoren ähnlich begrenzt wie das Angebot an Boden.⁸³

Immobilität: Diese gravierende Eigenschaft hat zur Folge, dass der Boden nicht auf Märkte transportiert werden kann, wo er besonders intensiv nachgefragt wird. Damit kann dieser nur bedingt auf räumliche Preisunterschiede reagieren, d.h. im Prinzip kann kein überörtlicher Marktausgleich hergestellt werden.

⁸² Siehe dazu beispielhaft: Jenkis(2001), S. 73.

⁸³ Vgl. Eekhoff(2006), S. 185.

Die theoretische Folge: Lokal betrachtet, können Knappheit und Überfluss nebeneinander bestehen, niedrige und hohe Preise könne gleichzeitig existieren. Aber auch hier gilt, dass der Ausgleich bei steigender Nachfrage über die Nachfrageseite geschieht, wobei in diesem Fall den Bodenpreisen die entscheidende Steuerungsfunktion zukommt. Beispiel: Kommt es aufgrund gestiegener Nachfrage nach Wohnraum und in Folge dessen zu einer gestiegenen Nachfrage nach Wohnbauflächen, so kommt es durch höhere Preise nicht zu einem Ausscheiden, sondern nur zu einer Verdrängung von Nicht-Wohnnutzern auf andere Teilräume.⁸⁴

Heterogenität: Aufgrund seiner spezifischen Lage, Größe und Qualität muss jedes Grundstück als Unikat betrachtet werden. Damit teilt sich der Grund und Boden diese Eigenschaft mit denen von Immobilien, da diese hinsichtlich ihres konkreten Standortes sowie der unterschiedlichen Quantitäten und Qualitäten ebenfalls einzigartig sind.

Unzerstörbarkeit: Auch diese Eigenschaft ist nur eingeschränkt korrekt, da unter dem entscheidenden Aspekt der Nutzungsmöglichkeit eines Grundstückes, dieses durchaus nur eingeschränkt oder gänzlich der gewünschten Nutzung entzogen wird (bspw. durch Kontamination). Das Grundstück ist zwar nach wie vor vorhanden, scheidet aber als Anbieter einer Nutzung vom Markt aus und ist bzgl. der Nutzungsmöglichkeit für einen Nachfrager quasi nicht existent.

Abschließend lässt sich festhalten, dass auch Änderungen von Bodennutzungen nur begrenzt möglich sind, d.h. wenn ein Grundstück einmal einer gewissen Nutzung zugeführt wurde, ist eine Umnutzung nur eingeschränkt möglich. So ist auf einer dzt. bebauten Verkehrsfläche nur unter sehr großen Aufwendungen zukünftig eine agrarische Nutzung möglich.

3.2.2 Bauwirtschaft

Die ökonomische Bedeutung der Bauwirtschaft wird mit der Bezeichnung „Lokomotive einer Volkswirtschaft“ sehr gut verbildlicht. Dies ist vor allen auf ihre Eigenschaft zurückzuführen, dass die bauwirtschaftlich bedingten Produktions- und Beschäftigungseffekte sich direkt oder indirekt auf fast alle volkswirtschaftlichen Sektoren auswirken.

⁸⁴ Vgl. Eekhoff(2006), S. 188.

Nach DUBOIS und GADDE basiert die Bauwirtschaft auf einer heterogenen Wertschöpfungskette, die Bauprojekte selbst stellen sich als komplexe Gegenstände wirtschaftlichen Handelns dar.⁸⁵ COX und GOODMAN charakterisieren die physische Substanz eines Bauobjektes als aus weit gestreuten Quellen stammend⁸⁶ und aus vielen Einzelementen bestehend.⁸⁷

BUTZIN und REHFELD arbeiten in ihrer Studie fünf wesentliche charakteristische Merkmale heraus.⁸⁸

1. *Lokale Aktivität:* Im Gegensatz zur industriellen Produktion wird nicht an fixen Standorten produziert, sondern flexibel an Ort und Stelle. Allein schon aus der Tatsache heraus, dass jeder Ort einmalig ist, sind die erstellten Produkte, die Bauwerke, damit Unikate. Aufgrund dieser lokalen Fixierung kommen die involvierten Unternehmen (KMU) vorwiegend aus dem regionalen Umfeld zum Einsatz, standardisierte Komponenten müssen meist den örtlichen Besonderheiten angepasst werden. Die Folge ist ein begrenzter Rationalisierungs- und Konzentrationsgrad. Durch den Einsatz vorgefertigter Teile (Fertigbau) in der Bauproduktion löst sich die Bauwirtschaft aber immer mehr von dem lange vorherrschenden Dogma der „Vor-Ort-Produktion“.
2. *Komplexität der Produktionssysteme:* Die beteiligten Unternehmen arbeiten in zeitlich begrenzten Bauprojekten zusammen, sie erfüllen im Herstellungsprozess jeweils eine sehr spezifische Funktion und der Kunde bzw. der Bauherr ist stark als Entscheidungsträger mit in den Prozess eingebunden.⁸⁹ Die Bauwirtschaft kombiniert daher sehr gut produzierende und dienstleistende Bereiche miteinander.
3. *Segmentierung:* Diese aufgeführten Merkmale führen zu einer relativ starken Segmentierung. Zu unterscheiden sind hierbei sektorale (Sparten und Märkte), organisatorische (Bauprojekte), regionale (Ortsgebundenheit) sowie wissenschaftlich-technische Formen der Segmentierung.

⁸⁵ Vgl. Dubois/Gadde (2002), S. 621.

⁸⁶ Aufgrund der Tatsache, dass die Bauwirtschaft einer der geographisch am weitesten verbreitete Wirtschaftsbereich ist, impliziert dies hohe Anforderungen an die Logistik bzw. an das Transportgewerbe (just in time).

⁸⁷ Vgl. Cox/ Goodman(1956), S. 36 f.

⁸⁸ Vgl. Butzin/Rehfeld(2008), S. 6 ff.

⁸⁹ Vgl. Winch(2003), S. 652.

4. *Lose Kopplung*: In der Bauwirtschaft sind die bestehenden Verbindungen untereinander eher lose als fix. Lose Verbindungen eignen sich sehr gut für lokale Anpassungen und Modifikationen, da diese zum einen Puffer für instabile Umweltbedingungen enthalten und zum anderen eine erhöhte Sensibilität gegenüber Umweltbedingungen, aber auch Ortskenntnis und damit flexible Lösungen für Bauprozesse ermöglichen.⁹⁰
5. *Koordination*: Den gerade aufgeführten Vorzügen einer losen Kopplung stehen aufgrund der damit verbundenen hohen Anzahl an unterschiedlichsten Schnittstellen Koordinationsprobleme gegenüber. Diese können innerhalb der Bauprojekte, der Wertschöpfungskette, der Firmen, aber auch zwischen den verschiedenen, an einem Projekt beteiligten Firmen, entstehen.⁹¹

KOFNER weist auf starke Produktions- und Beschäftigungsschwankungen in der Bauwirtschaft hin, die aus folgenden Gründen ausgeprägter als in anderen Bereichen sind:⁹²

- *Nachfrageschwankungen*: Wie in Kapitel 3.3.1.1.1 belegt, ist die Bauwirtschaft als Wirtschaftszweig der langlebige Investitionsgüter (Immobilien) herstellt, besonders abhängig von nachfragebedingten Schwankungen. Als Folge reagiert der wirtschaftliche Output schon auf geringe Änderungen der Rahmenbedingungen (Zinsniveau, Inflation, etc.). besonders sensibel.
- *Auftragsrisiko & Lagerhaltung*: Da in der Bauwirtschaft i.d.R. das Gut vor der Produktion erst beauftragt wird, unterliegt der Wirtschaftszweig dem Auftragsrisiko. Im Gegensatz dazu trägt das sonstige warenproduzierende Gewerbe das Absatzrisiko, da das Gut erst erstellt, dann abgesetzt wird. Aus diesem Grund ist eine „Produktion auf Lager“ grundsätzlich nicht möglich, die Pufferfunktion der Lagerhaltung entfällt.
- *Witterung & Saison*: Da die Produktion meist Outdoor erfolgt, ist die Bauwirtschaft auf angemessene Witterungsbedingungen angewiesen. Prinzipiell ist zwar die Produktion zu jeder Jahreszeit und unter schlechtester Witterung möglich (z.B. Winterbau) aber sind diese Maßnahmen meist sehr aufwendig und kostenintensiv, so dass darunter die Rentabilität des Bauprojektes leidet.

⁹⁰ Vgl. Dubois/Gadde(2002), S. 623.

⁹¹ Vgl. Butzin/Rehfeld(2008), S. 8.

⁹² Vgl. Kofner(2004), S. 50.

Folgt man der OECD, sind vor allem die niedrigen Eintrittsschwellen, die begrenzte internationale Konkurrenz, die relativ geringe Qualität, ein ausgeprägter Preiswettbewerb und ein geringer Anteil erfolgreicher Projektabwicklung prägende Merkmale der Bauwirtschaft.⁹³

Im Jahr 2008 betrug in Deutschland das reale Bauvolumen⁹⁴ ca. 282,5 Mrd. EUR wobei davon mehr als 52% (148,3 Mrd. EUR) auf den Wohnbaubereich entfielen.⁹⁵ Das entsprach damit ca. 11,3% des deutschen BIP (2.495,8 Mrd. EUR).⁹⁶ Im gesamten Baugewerbe waren 2008 ca. 320.000 Unternehmen registriert, in denen rd. 1,8 Mio. Personen⁹⁷ beschäftigt waren. In der erweiterten Begriffsauffassung des Baugewerbes sind es Schätzungen zufolge mehr als 3,5 Mio. Beschäftigte.⁹⁸

In Österreich waren im Jahr 2007 ca. 262.000 Personen in rd. 27.000 meist kleinbetrieblich strukturierten Baubetrieben⁹⁹ beschäftigt.¹⁰⁰ *„Die Bauwirtschaft ist einer der größten Wirtschaftszweige Österreichs. Die bauausführende Wirtschaft (Bauindustrie, Baugewerbe, Bauhilfsgewerbe) erreicht zusammen mit den vor- und nachgelagerten Branchen der Bauprodukte-Industrie, der Planer und Bauträger sowie der baubezogenen Dienstleistungen gut ein Zehntel der gesamten Wirtschaftsleistung Österreichs.“*¹⁰¹

⁹³ Siehe: “Technology Policy: An international Comparison of Innovation Major Capital Projects” OECD (2000).

⁹⁴ Das Bauvolumen ist definiert als die Summe aller Leistungen, die auf die Herstellung und Erhaltung von Bauwerken gerichtet sind. Es umfasst neben den Bauinvestitionen auch Reparaturen und Instandsetzungen.

⁹⁵ Der Rest teilte sich in € 92 Mrd. für den Wirtschaftsbau (gewerblicher Hoch- und Tiefbau) sowie € 42,2 Mrd. für öffentliche Baumaßnahmen auf. Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung(2009), S. 20.

⁹⁶ Quelle:<http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken> (abgerufen am 27.02.2010)

⁹⁷ Vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (2009), S. 2.

⁹⁸ „Als mengenmäßige Messziffer für die volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft ergibt sich, dass für die Bereitstellung von Immobiliennutzungen sowie die Erweiterung, Modernisierung und Substanzerhaltung des Bauwerksbestandes 2000 etwa 3,6 Millionen Arbeitsplätze erforderlich waren. Dies entspricht etwa einem Anteil von einem Zehntel aller Erwerbstätigen.“ Siehe Rußig(2005), S. 9.

⁹⁹ Mehr als drei Viertel der Unternehmen (21.383 bzw. 79,3%) beschäftigten 2007 weniger als 10 Personen. Hingegen hatten nur 72 Unternehmen mehr als 250 Beschäftigte.

¹⁰⁰ Quelle: http://www.statistik.at/web_de/services/wirtschaftsatlas_oesterreich/bauwesen (abgerufen am 27.02.2010)

¹⁰¹ Amann/Ramseder(2006), S. 5.

Damit wird deutlich, dass es sich um einen heterogen geprägten und zersplitterten Markt handelt, der gesamtheitlich betrachtet, viele Branchen unterschiedlichster Marktbereiche umfasst, in denen in verschiedenen organisatorischen Zusammenhängen produziert, vermarktet und vertrieben wird.¹⁰² Des Weiteren kommt der gesamten Bauwirtschaft mit ihren Kern-, Neben- und Zulieferbereichen aufgrund ihrer hohen Arbeitsintensität eine gewichtige Rolle bzgl. der Sicherung von Beschäftigten zu. Als wesentliche Beteiligte sind exemplarisch Architekten und Ingenieure, Zulieferer von Maschinen, Baumaterial oder Werkzeugen, Hersteller von Baustoffen und Interessensverbände, Forschungseinrichtungen wie Universitäten oder Fachhochschulen und öffentliche Einrichtungen zu nennen.¹⁰³ Aufgrund dieser Differenziertheit, die auch die Vermarktung und die Nutzung und Wartung der Gebäude mit einbezieht, erweitern REHFELD und WOMPEL den klassischen Begriff Bauwirtschaft auf Boden-, Bau- und Gebäudewirtschaft.¹⁰⁴

3.2.3 Kapitalmarkt

Der Kapitalmarkt hat für den Wohnungsmarkt als Beschaffungsmarkt eine wichtige Bedeutung, da die Kapitalkosten (inkl. der kalkulatorischen Verzinsung des Eigenkapitals) eine der bedeutendsten Kostenfaktoren der Wohnungswirtschaft sind.¹⁰⁵ Wegen des vergleichsweise geringen Kapitalumschlages und der damit verbundenen langen Amortisationszeiten ist in der (Wohn-)Immobilienbranche ein Fremdkapitalanteil bis zu 80% nicht unüblich. Der Kapitalmarktzins hat eine dementsprechend große Bedeutung. In der Folge ist die Zinsempfindlichkeit vergleichsweise hoch, so dass die Höhe des Zinssatzes inkl. der gesamten Konditionierung und Strukturierung des Kredites (Laufzeit, Zinsbindung, Art und Höhe der Tilgung, etc.) einen wesentlichen Einfluss auf die Rentabilität und Liquidität eines Immobilienprojektes haben. Da Immobilienprojekte langfristige Investitionen darstellen, wird im Rahmen einer anzustrebenden Fristenkongruenz langfristiges Kapital, d.h. Kapital mit einer langen Laufzeit, zur Finanzierung benötigt.

¹⁰² Vgl. Kofner(2004), S. 50. sowie Cox/Goodman(1956), S. 36 f.

¹⁰³ Vgl. Butzin/Rehfeld(2008), S. 4.

¹⁰⁴ Vgl. Rehfeld/Wompe(1999), S. 91 ff.

¹⁰⁵ Vgl. Jenkis(2001), S. 83.

Für den Wohnungsneubau werden die finanzielle Mittel vor allen für die Planungs- und Bauphase, für den Wohnungsbestand primär für die Finanzierung von Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen (Kapitalbindung in der Bewirtschaftungsphase) benötigt.¹⁰⁶

Fremdkapital steht aber nicht unbegrenzt zur Verfügung. Gerade in Transformationsländern ist das fehlende Kapital der Finanzinstitute, dass an die Nachfrager ausgereicht werden sollte ein wesentliches Problem. Durch unzureichende Refinanzierungsquellen und –kanäle kann nicht genug Kapital aufgebracht werden, das für die Finanzierung der Produktion von Wohnraum bzw. notwendige Erhaltungsmaßnahmen benötigt wird. Die Entwicklung der Wohnungsmärkte in Transformationsländern wird dadurch gehemmt.¹⁰⁷ Aufgrund ihrer großen Bedeutung sollen die wesentlichsten Refinanzierungsquellen für Wohnfinanzierungen in den folgenden Kapiteln dargestellt werden.

Durch solch eine Unterscheidung soll die wichtige Frage nach dem „Woher kommt das Geld?“ geklärt werden und aufzeigen, wo die Quellen derjenigen finanziellen Mittel liegen, die die kapitalgebenden Institutionen für eine Finanzierung im Wohnbereich bereitstellen.

Entsprechend ihrer Quelle und Organisation der Mittelherkunft können in einer Volkswirtschaft fünf verschiedene Prinzipien der Wohn(re)finanzierung unterschieden werden. In der Praxis existieren auch hier meist „Mischformen“, die eine eindeutige Klassifikation nicht immer eindeutig zulassen. Einen Überblick gibt die Abbildung 3.

¹⁰⁶ Vgl. Kofner(2004), S. 53 f.

¹⁰⁷ Gemäß einer Studie der „Russian Marketing Association“ im Jahre 2004 stellen die fehlenden langfristigen Refinanzierungsmöglichkeiten der russischen Finanzinstitute ein wesentliches Hindernis (85% der befragten Banken hielten dies für ein großes Problem) für die Herausbildung eines funktionierenden Systems der Wohn(hypotheken)finanzierung und damit letztendlich für die Entwicklung eines gesamten Wohnungsmarktes dar. (Vgl. Matrix 1 im Anhang)

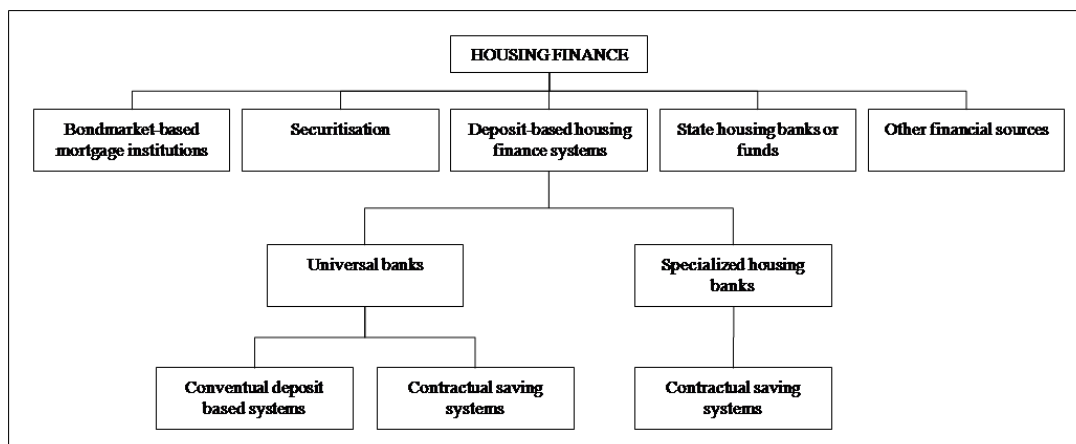


Abbildung 3: Housing finance systems

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an UNECE(2005), S. 15.

Da diese Grundrefinanzierungsprinzipien in allen Volkswirtschaften für die Wohnfinanzierung von essentieller Bedeutung sind, sollen die vier wesentlichsten im Folgenden kurz vorgestellt werden:¹⁰⁸

3.2.3.1 Refinanzierung durch Spareinlagen

Nach diesem Prinzip wird der Großteil der für die Wohnfinanzierung zur Verfügung gestellten monetären Mittel durch die Kontoeinlagen der einzelnen Sparer refinanziert. Diese einzelnen Spareinlagen werden von Universal- oder Spezialbanken bzgl. ihrer Laufzeiten, Laufzeiten und Risiken transformiert und dem Kapitalnachfrager in Form eines Kredites zur Verfügung gestellt. Wie in der Abbildung 3 ersichtlich, existieren grundsätzlich zwei Varianten dieses Typs, das klassische Kontoeinlagen System und das „Vertragssparen“. Bei der traditionellen Kontoeinlagen- Variante stellt der Sparer, ohne Vertragsgrundlage, sein Kapital dem Institut zur Verfügung. Aufgrund fehlender vertraglicher Verpflichtung bleibt dem Sparer jegliche Flexibilität erhalten, d.h. er kann jederzeit sein Kapital abziehen bzw. können Ein- oder Auszahlungen in Bezug auf die Höhe und den Zeitpunkt willkürlich sein. Für diese Flexibilität erhält der Sparer von dem Institut eine vergleichsweise mäßige Verzinsung seines angelegten Kapitals. Der Vorteil des Sparerers liegt darin, dass er sich lediglich ein Konto, evtl. gegen Gebühr, einrichten lassen muss, sonst aber frei von Verpflichtungen gegenüber dem Institut bleibt.

¹⁰⁸ Vgl. UNECE(2005), S. 15.

Da eine Kreditvergabe für Wohnfinanzierungszwecke aufgrund der hohen Kosten (z.B. Prüfung des zu finanzierenden Objektes) für die Kreditinstitute häufig wenig profitabel erscheint, sind diese an einer Kreditvergabe in diesem Bereich wenig interessiert. Um dem entgegenzuwirken und dennoch eine ausreichende Basis für Wohnfinanzierungen zu gewährleisten, versucht der Staat im Rahmen seiner sozialen Verpflichtung via Einrichtung von Spezialfinanzierungsinstituten, die sich auf die Vergabe von Krediten für Wohnzwecke konzentrieren, eine ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit „Wohnkapital“ zu sichern. Um sich diesen speziellen Status zu erhalten, müssen die Institute einen großen Teil ihres Vermögens zu Wohnfinanzierungszwecken verwenden. Als Gegenleistung erhalten sie vom Staat Steuervergünstigungen oder vergünstigte Konditionen bzgl. der Refinanzierung.

Als wesentlichste Nachteile solcher Spezialinstitute sind vor allem die fehlende Diversifizierung über alle Vermögensklassen sowie die verfolgte „Kurzfinanzierungsstrategie“ über Spareinlagen zu sehen, da die Institute somit anfällig für negative ökonomische Einflüsse sind. Auch ist der aufgrund der staatlichen Subventionen fehlende Wettbewerb der Institute untereinander mit dem dazugehörigen Innovationsstau kritisch zu beurteilen. Als Beispiele solcher staatlichen Interventionen in den freien Markt der Wohnfinanzierung sind die amerikanische „Savings and Loan Associations (S&Ls) oder die „building societies“ in England zu nennen.

geschlossenes System

Bei der Variante des Vertragssparens liegt dem Sparen ein vertragliches Verhältnis mit einem Kreditinstitut zu Grunde. Der Sparer, der auch der zukünftige Kreditnehmer ist, verpflichtet sich, gegenüber dem Institut Einzahlungen in vertraglich fixierter Höhe über einen gewissen Zeitraum zu leisten (Ansparphase). Durch diese Ansparungen, i.d.R. unter dem Marktzins verzinst, erwirbt der Sparer nach vereinbarter Frist einen Rechtsanspruch auf Gewährung eines zinsgünstigen Darlehens¹⁰⁹ (Kreditphase).

¹⁰⁹ Der § 607 BGB definiert ein (Sach-) Darlehen sinngemäß wie folgt: Ein Darlehen ist die Hingabe von Geld oder anderen vertretbaren Sachen mit der Verpflichtung des Darlehensnehmers, zu einem späteren Zeitpunkt Geld beziehungsweise Sachen gleicher Art, Güte und Menge zurückzugeben. Charakteristisch für ein Darlehen ist die langfristige Laufzeit und die einmalige Auszahlung der gesamten Summe. Von anderen Verträgen, die eine zeitweise Überlassung von Gegenständen zum Inhalt haben (Miete, Leihe), unterscheidet sich das Darlehen also in zwei Punkten: (1) Es wird nicht nur der Besitz, sondern das Eigentum übertragen, und (2) der Empfänger muss nicht dieselben Sachen zurückgeben. Zweck des Darlehens ist es also, dem Darlehensnehmer Eigentum auf Zeit zu verschaffen, damit er die übereigneten Sachen nutzen und dabei auch an Dritte übereignen (z. B. das Geld ausgeben) oder sie verbrauchen kann.

Durch die zeitgleiche Ansparung vieler einzelner Geldbeträge verschiedenster Sparer wird somit die Finanzierung bzw. die Ausreichung von Darlehen zu einem früheren Zeitpunkt ermöglicht, als es ohne dieses vertragliche Sparen möglich wäre. Von der Idee des gemeinsamen Darlehens auf Basis kollektiven Sparens ist das etablierte Bausparkassensystem¹¹⁰ abgeleitet. Auf diese „geschlossene“ Form der Wohnfinanzierung haben sich in Deutschland und Österreich vor allem die Bausparkassen spezialisiert, die aufgrund der im Bausparkassengesetz geregelten Geschäftskreisbeschränkung im Wesentlichen nur die Wohnungsbaufinanzierung betreiben.¹¹¹

französisches und angelsächsisches System

Eine spezielle Form ist der sogenannte französische Typ¹¹² (*épargne-logement*) des vertraglichen Sparens. Auf der Idee der Äquivalenz von Ansparung und Darlehensgewährung basierend, wird bei dieser Variante der Termin der Darlehensauszahlung ex-ante vertraglich definiert. „... *the saver can call the loan on the maturity of the contract, independently of the liquidity of the scheme.*“¹¹³ Der Sparer erfährt dadurch eine gewisse Planungssicherheit.

Eine weitere Sonderform existiert in Großbritannien und Irland, wo die Bausparkassen die traditionellen Hypothekenfinanzierer darstellen. Diese finanzieren sich über ein variables System an Spareinlagen und gewähren Darlehen für Wohnzwecke auf variabler Zinsbasis. Durch dieses flexible System wird eine Fristenkongruenz zwischen den Spareinlagen und den Darlehen erreicht, die eine teure Refinanzierung der Kreditinstitute bei nichtvorliegender Fristenkongruenz ausschließen. Anders formuliert, korreliert bei dem britischen Typus die Phase der Ansparung mit der Phase Kreditgewährung.¹¹⁴

¹¹⁰ Als vertiefende Literatur zum Thema Bausparen wird empfohlen: „Grundlagen des Bausparens und Investment“ Holthausen(2004); “Bausparen und Optionstheorie” Cieleback(2002) oder “Bausparkassen im Wettbewerb der Finanzdienstleister” Boecker(2007).

¹¹¹ In Österreich und Deutschland § 1 BauSparkG: Bausparkassen sind Kreditinstitute, die auf Grund einer Konzession nach dem Bankwesengesetz (BWG) berechtigt sind, Einlagen von Bausparern (Bauspareinlagen) entgegenzunehmen und aus den angesammelten Beträgen den Bausparern für wohnungswirtschaftliche Maßnahmen und für Maßnahmen der Bildung und Pflege Gelddarlehen (Bauspardarlehen) zu gewähren (Bauspargeschäft). Das Bauspargeschäft darf nur von Bausparkassen betrieben werden.

¹¹² Dieser „offene“ Typus ist vor allen in Frankreich verbreitet, wo von staatlicher Seite das über einen langen Zeitraum konstante Sparen für Wohnzwecke finanziell gefördert wird.

¹¹³ Palacin/Shelburne(2005), S. 9.

¹¹⁴ Vgl. UNECE(2005), S. 16.

Stärken und Schwächen

Zusammengefasst lassen sich, aus Sicht des Kapitalgebers, drei wesentliche Vorteile gegenüber anderen Refinanzierungsformen aufzeigen:¹¹⁵ Erstens: Die gewährten Sparzinsen für die Einlagen, für das kreditgebende Institut essentiell, gehören zu den niedrigsten, die in einer Volkswirtschaft gezahlt werden. Die meisten anderen Anlageformen werden, zum Nachteil des Kreditwerbers, höher verzinst. Damit spiegeln diese Niedrigstzinsen den privaten Charakter der Finanzierungsform wieder. Zweitens: Wenn alle drei Funktionen der Kreditvergabe, aus einer Hand erbracht werden (vertical integration), lassen sich Transaktionskosten einsparen, die die Effizienz des Systems weiter erhöhen. Drittens: Seitens des kapitalgebenden Instituts können Informationsvorteile für die evtl. Vergabe von weiteren Krediten an Haushalte bestehen, die schon anderweitig Kunden des Institutes sind (cross selling).

Als wesentlichste Nachteile bzw. Risiken dieses Finanzierungstyps lassen sich folgende drei Punkte anführen:¹¹⁶ Erstens: Die zu zahlenden „All-In“ Kosten des Schuldners müssen alle die Risiken abdecken, die aufgrund der unterschiedlichen Fristigkeit von Spareinlage und Kredit (Kosten der notwendigen Überwachung des Kreditnehmers (siehe Kapitel 3.3.2.2 „EXKURS: neue Institutionenökonomie“), Anzahlungsbedingungen, Kreditverfügbarkeit etc.) entstehen. Die von dem Kreditnehmer gezahlten „All-In“ Kosten sollten demnach alle relevanten Risiken abdecken, die während eines langen Kreditverhältnisses entstehen können. D.h. die Kosten, für den Schuldner verpackt als Zinszahlungen, können als Effizienzkriterium eines Refinanzierungssystems verwendet werden. Arbeitet das System effizient, brauchen nur wenige bzw. geringe Risiken in der Kosten- und Zinskalkulation des Kreditgebers berücksichtigt werden. Der zu zahlende Gesamtzinssatz des Schuldners ist, in Relation zu anderen Refinanzierungsformen, verhältnismäßig niedrig. Sind viele Unwägbarkeiten seitens des Kreditgebers zu berücksichtigen, muss der Schuldner hohe Kosten tragen bzw. einen hohen Zinssatz zahlen.

Zweitens: Die Dominanz der Skaleneffekte (economies of scale), bzgl. der Generierung und Servicerung der Kredite, die aufgrund zunehmender technologischer Innovationen in Computertechnologie, Informationsgewinnung und Kommunikation auftreten, ist verbunden mit einer gewissen Abhängigkeit zum „vertical integrated“ System. Besonders deutlich sichtbar wird dieser Konnex bei dem Versuch der Entflechtung der Kreditstrukturen.

¹¹⁵ Vgl. Jaffee/Renaud(1998), S. 214.

¹¹⁶ Vgl. Ebd., S. 215 f.

Das System ist häufig nur dann effizient, wenn alle drei Leistungen der Kreditvergabe, das Generieren, das Anbieten und das Servizieren aus einer Hand (vertical integrated) erfolgt.

Drittens: Es besteht die Gefahr, dass die Kapitalgeber aus Gründen der Profitabilität ihr Finanzierungs Know-How eher für den Konsum– bzw. den Unternehmenskredit als für den Hypothekenkreditbereich verwenden. Dies liegt in der Ursache begründet, dass die Kreditinstitute aufgrund höherer Komplexität der Transaktionen im Bereich der Konsum –bzw. Unternehmensfinanzierungen für diese Transaktionen höhere Margen verrechnen können. Zusätzlich entfällt bei Konsum –bzw. Unternehmensfinanzierungen aufgrund der i.d.R. kürzeren Kreditlaufzeiten das Risiko der Refinanzierung (Fristenkongruenz).¹¹⁷

Fazit: Aufgrund ihrer niedrigen Sparzinsen, dem Finanzierungs Know-How und ihres Zugangs zu dem einzelnen Kunden, sind Kommerzbanken bedeutende Institutionen, um in wachsenden Volkswirtschaften, wie bspw. den ehemaligen Staaten der Sowjetunion, ein tragfähiges System der Wohnfinanzierung aufzubauen. In der Praxis arbeiten die Institute aufgrund der hohen Risiken und damit verbundenen hohen Kosten noch sehr wenig profitabel. Das hat zur Folge, dass die Summe der Kreditvergabe für Wohnzwecke in diesen Ländern im Vergleich zu west- und mitteleuropäischen Volkswirtschaften trotz hoher Nachfrage sehr gering ist (Vgl. Kapitel 4.2.3) bzw. dass staatliche Eingriffe zu Stärkung und Etablierung des Systems bisher wenig Erfolg gehabt haben.¹¹⁸

¹¹⁷ Ausführlicher dazu: “Contractual Savings for Housing: How Suitable are they for Transitional Economies?” Lea/Renaud(1995).

¹¹⁸ Vgl. Jaffee/Renaud(1998), S. 216 f.

3.2.3.2 Refinanzierung durch Anleihen

Die Refinanzierung durch Emission von Anleihen auf dem Kapitalmarkt ist eine weitere Form der langfristigen Kapitalbeschaffung. Anleihen, auch Renten, Obligationen oder Bonds genannt, sind in- oder ausländische Schuldverschreibungen, die zu einem festgelegten Satz verzinst werden. Eine Anleihe besteht dabei grundsätzlich aus einem Mantel, der die eigentliche Schuldurkunde mit allen Informationen, wie z.B. die Laufzeit oder die Nominalverzinsung beinhaltet und einem Bogen, der aus einem Zinskupon (zur Einlösung des Zinsbetrages) und einem Erneuerungsschein (Erneuerungsmöglichkeit der Zinskupons nach Ablauf) besteht.¹¹⁹ Der Käufer einer Anleihe, der Gläubiger, erwirbt mit einer Anleihe einen schuldrechtlichen Anspruch auf die Zahlung einer zeitabhängigen Entlohnung (Zinszahlung) sowie auf die vollständige Rückzahlung des überlassenen Kapitalbetrages (Tilgung). Emittenten dieser Wertpapierart können dabei entweder die öffentliche Hand (Bund, Länder und Gemeinden) bzw. öffentlich-rechtliche Körperschaften, Kreditinstitute oder Unternehmen sein.

Sind diese Anleihen hypothekarisch besichert, spricht man im deutschsprachigen Raum von Hypothekenanleihen bzw. Pfandbriefen, im angelsächsischen von Covered Bonds (CB). Eine Hypothekenanleihe ist somit ein Wertpapier, welches auf Forderungen eines Kreditinstitutes gegenüber verschiedener Darlehensnehmer basiert. Jedes einzelne dieser ausgereichten Darlehen ist durch eine ins Grundbuch eingetragene Hypothek¹²⁰ besichert, welche dem Käufer des Wertpapiers als Deckungsmasse zur Verfügung steht. Vier qualitätsbestimmende Merkmale sind nach dem EUROPEAN COVERED BOND COUNCIL (ECBC) für ein CB bzw. eine Hypothekenanleihe charakteristisch:¹²¹

¹¹⁹ Vgl. Präsich/Schikorra/et al.(2007), S. 153.

¹²⁰ In Deutschland definiert der § 1113 Absatz 1 des BGB eine Hypothek wie folgt: „Ein Grundstück kann in der Weise belastet werden, dass an denjenigen, zu dessen Gunsten die Belastung erfolgt, eine bestimmte Geldsumme zur Befriedigung wegen einer ihm zustehenden Forderung aus dem Grundstück zu zahlen ist (Hypothek).“ Im österreichischen ABGB § 448 heißt es dazu kurz: *„Als Pfand kann jede Sache dienen, die im Verkehre steht. Ist sie beweglich, so wird sie Handpfand, oder ein Pfand in enger Bedeutung genannt; ist sie unbeweglich, so heißt sie eine Hypothek oder ein Grundpfand.“* Eine Hypothek ist also ein zu Sicherungszwecken eingesetztes, beschränktes dingliches (Grundpfand-) Recht an einem Grundstück.

¹²¹ Vgl. Hagen(2007), S. 955.

- a) CBs werden von Kreditinstituten emittiert, die öffentlicher Aufsicht und Regulierung unterliegen (bzw. muss den CB-Gläubigern zumindest der voller Rückgriff gegen ein solches Kreditinstitut zustehen)
- b) Gläubiger von CBs besitzen einen Anspruch auf die Vermögenswerte der Deckungsmasse, der den unbesicherten Gläubigern des jeweiligen Kreditinstitutes vorgeht
- c) Das Kreditinstitut ist dauerhaft verpflichtet, ausreichend Deckungswerte in der Deckungsmasse vorzuhalten, um die Ansprüche der Gläubiger jederzeit befriedigen zu können.
- d) Die Verpflichtungen des Kreditinstitutes bzgl. der Deckungsmasse werden durch öffentliche oder durch andere unabhängige Stellen beaufsichtigt

Im Gegensatz zur Verbriefung (ABS bzw. MBS-Finanzierung - siehe Kapitel 3.2.3.3) werden Anleihen bilanziell beim emittierenden Institut erfasst. Den als Forderungen aktivseitig verbuchten und durch Grundpfandrechte auf Grundstücke besicherten Darlehen stehen passivseitig die als Fremdkapital ausgewiesenen Anleihen gegenüber.

Für die Qualität der zugrunde liegenden Darlehen und besichernden Hypotheken ist daher die Kreditwürdigkeit (Bonität) des Institutes maßgebend. Die Ausgabe von hypothekarisch besicherten Anleihen ist, neben der im Kapitel 3.2.3.1 vorgestellten Einlagenfinanzierung, eine vergleichsweise kosteneffiziente Refinanzierungsmethode für Kreditinstitute.¹²² „*In the current challenging market conditions, covered bonds represent one of the cheapest wholesale funding instruments for banks and most issuers view them as vital for an optimal asset-liability-management. Moreover, the introduction of Basel II and the EU Capital requirements Directive (CRD) has significantly reduced the capital relief advantage of securitisation and created a more level playing field between both asset classes.*“¹²³

¹²² Vgl. UNECE(2005), S. 17.

¹²³ European Covered Bond Council(2008), S. 24.

Trotz ihrer großen Bedeutung auf den Kapitalmärkten und für die Wohnfinanzierung existiert in Europa noch keine einheitliche Definition des Begriffs Hypothekendarlehen bzw. covered bond.¹²⁴ Jedoch wurden im Jahr 2002 im Rahmen der EU-Richtlinie „Directive on Undertakings for Collective Investments in Transferable Securities“ (UCITS)¹²⁵ Minimalanforderungen für Covered bonds und ihren Verwaltungsgesellschaften im europäischen Raum vorgegeben. Artikel 22 Absatz 4 definiert entsprechende Kriterien, denen eine Schuldverschreibung genügen muss, um in der Anlagepolitik von Investmentgesellschaften, Versicherungen und Pensionsfonds bevorzugt werden zu können. Um diesen Anforderungen zu entsprechen, müssen CBs: *“... issued by a credit institution which has its registered office in a Member State and is subject by law to special public supervision designed to protect bond-holders. In particular, sums deriving from the issue of these bonds must be invested in conformity with the law in assets which, during the whole period of validity of the bonds, are capable of covering claims attaching to the bonds and which, in the event of failure of the issuer, would be used on a priority basis for the reimbursement of the principal and payment of the accrued interest.”*¹²⁶ Erfüllen CBs diese Bedingungen, sind sie aufgrund ihres Risikoprofils für Investmentfonds als Kapitalanlage sehr attraktiv. So dürfen bspw. Investmentfonds bis zu 25% und Versicherungskonzerne bis zu 40% ihres gesamten Vermögens in CBs eines einzigen Emittenten investieren, die dem Artikel 22 (4) entsprechen. Wären diese nicht richtlinienkonform, so dürften sowohl Investmentfond und Versicherungen nur max. 5% ihres Vermögens in CBs investieren.¹²⁷

Trotz dieser gemeinsamen Basis ist in den einzelnen europäischen Ländern der Markt für CBs unterschiedlich entwickelt bzw. ausgeprägt. Die drei prägnantesten europäischen Märkte¹²⁸, der spanische, der dänische und der deutsche Markt sollen mit ihren jeweils typischen Charakteristika in den nächsten drei Abschnitten kurz vorgestellt werden.

¹²⁴ Vgl. UNECE(2005), S. 17.

¹²⁵ Im deutschsprachigen Raum ebenfalls bekannt als “OGAW-Richtlinie” (Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren).

¹²⁶ Article 22 (4) of the Council Directive 2001/108/EC bzw. 85/611/EEC.

¹²⁷ Vgl. European Covered Bond Council(2008), S. 54.

¹²⁸ Da der amerikanische CB-Markt noch ein vergleichsweise sehr junger ist (erste Ausgabe eines CBs erfolgte im Sept. 2006 durch die Washington Mutual) und im asiatischen Raum bis dato noch keine einzige Emission eines CBs erfolgte, sollen diese Märkte nicht näher Gegenstand der Untersuchung sein.

Deutsches Modell – Hypothekendarlehen

Die Refinanzierung über Darlehen besitzt in Deutschland eine lange Tradition, sie lässt sich bis ins 18. Jahrhundert, Zeit Friedrichs des Großen zurückverfolgen.¹²⁹ Schon 1862 wurde die erste und noch heute bestehende Frankfurter Hypothekendarlehenbank¹³⁰ gegründet, im Jahre 1900 trat das Hypothekendarlehenbankgesetz in Kraft, welches die erste einheitliche Grundlage für die Emission von Darlehenbriefen regelte. Im Jahr 2007 waren Darlehenbriefe in einem Volumen von über 888 Mrd. EUR in Umlauf, davon über 206 Mrd. EUR in Hypothekendarlehenbriefen.¹³¹

In Deutschland werden hypothekarisch besicherte Darlehen auch als Hypothekendarlehenbriefe bezeichnet.¹³² Der Refinanzierungszweck des Darlehenbriefes wird aus der Definition des Verbands deutscher Darlehenbriefbanken deutlich: *„Darlehenbriefe sind gedeckte, verzinsliche Schuldverschreibungen, die von Kreditinstituten, die eine Erlaubnis zur Ausübung des Darlehenbriefgeschäftes haben (Darlehenbriefbanken), emittiert und am Kapitalmarkt platziert werden. Sie dienen diesen Kreditinstituten zur Refinanzierung bestimmter durch Grundpfandrechte [...] besicherter Kredite sowie von Forderungen gegen staatliche Stellen.“*¹³³

Grundsätzlich werden hierzulande Hypothekendarlehen von speziellen Instituten, den Hypotheken- oder Darlehenbriefbanken, emittiert.¹³⁴ Diese Darlehenbriefbanken¹³⁵ (früher: Hypothekendarlehenbanken) unterliegen im Allgemeinen dem Kreditwesengesetz (KWG) und im Besonderen dem Darlehenbriefgesetz (DarlehenBG); Pflichten des Emittenten und die Ansprüche der Darlehenbriefgläubiger sind gesetzlich geregelt.

¹²⁹ Am 29. August 1769 legte Friedrich der Große in einer "Cabinets-Ordre" den Grundstein für die Ausgabe von Darlehenbriefen.

¹³⁰ Diese ging später in der „Eurohypo AG“ auf.

¹³¹ Quelle: Verband deutscher Darlehenbriefbanken(2008) „Darlehenbrief-Umlauf und –Neuemissionen“.

¹³² Daneben existieren in Deutschland noch weitere Darlehenbriefarten, die je nach Form der Besicherung als Flugzeugpfandbriefe, Schiffspfandbriefe oder öffentliche Darlehenbriefe (Kommunalobligationen) bezeichnet werden.

¹³³ Verband deutscher Darlehenbriefbanken(2008), S. 6.

¹³⁴ Vgl. Chiquier/Hassler/et al.(2004), S. 4.

¹³⁵ § 1 Darlehenbriefgesetz (DarlehenBG) *„Darlehenbriefbanken sind Kreditinstitute, deren Geschäftsbetrieb das Darlehenbriefgeschäft umfasst. Darlehenbriefgeschäft ist [...] die Ausgabe gedeckter Schuldverschreibungen auf Grund erworbener Hypotheken unter der Bezeichnung Darlehenbriefe oder Hypothekendarlehenbriefe [...]“*

Um Pfandbriefe emittieren zu können, bedarf es in D. einer staatlichen Lizenzierung, die an strenge Auflagen, wie bspw. eine Kernkapitalquote des Institutes von mind. 25 Mio. EUR oder die treuhänderische Aufsicht zur Absicherung der Deckungsmasse geknüpft ist. Die Haftung ist ein wesentlicher Aspekt der Pfandbrieffinanzierung. Das emittierende Institut haftet gegenüber den Pfandbriefgläubigern mit seinem gesamten Eigenkapital, da die Forderung und die Sicherheiten bilanziell bei dem Institut erfasst sind. Im Insolvenzfall des emittierenden Institutes besteht zum Schutze der Gläubiger zusätzlich ein Absonderungsrecht, in Form des im Deckungsregister¹³⁶ aufgeführten Vermögens, das ausschließlich zur Absicherung des emittierten Pfandbriefes dient. Durch dieses für Pfandbriefe typische duale Sicherungssystem kann auch für risikoaverse Investoren, wie Pensionsfonds oder Lebensversicherungen ein hoher Grad an Sicherheit garantiert werden.

Die im PfandBG verankerten Gesetze stellen damit auch im Insolvenzfall den Schuldendienst an den Pfandbriefgläubiger sicher.¹³⁷ Die Einhaltung dieser Auflagen bzw. gesetzlichen Reglementierung überwacht die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Damit versucht man in Deutschland, dem Grundsatz des Gläubigerschutzes zu entsprechen.¹³⁸ Zusammengefasst sollen diese gesetzlichen Vorgaben eine hohe Sicherheit der Pfandbriefe gewährleisten, die dem Bedürfnis bestimmter Investorenkreise (Investmentfond, Lebensversicherungen o.ä.) nach einer sicheren Geldanlage entsprechen.¹³⁹ Eine Sonderform des Pfandbriefes soll in diesem Zusammenhang nicht unerwähnt bleiben: der Jumbo-Pfandbrief. Erstmalig 1995 von der Frankfurter Hypothekenbank mit einem Volumen von 500 Mio. EUR emittiert, sollten diese Jumbo-Pfandbriefe das bis dahin für Kapitalmärkte bzw. ausländische Investoren fehlende Volumen erhöhen, um als liquides Marktsegment zu gelten.¹⁴⁰

¹³⁶ § 5 PfandBG Deckungsregister (1) Die zur Deckung der Pfandbriefe sowie der Ansprüche aus Derivatengeschäften nach § 4 Abs. 3 verwendeten Deckungswerte sind von der Pfandbriefbank einzeln in das für die jeweilige Pfandbriefgattung geführte Register (Deckungsregister) einzutragen [...]. (1a) Soweit eingetragene Werte nur teilweise zur Deckung der Pfandbriefe der Pfandbriefbank bestimmt sind, muss das Deckungsregister genaue Angaben über den Umfang des zur Deckung bestimmten Teils und seinen Rang gegenüber dem nicht zur Deckung bestimmten Teil enthalten; im Zweifel hat der zur Deckung bestimmte Teil Vorrang. -Werden eingetragene Werte ganz oder teilweise von der Pfandbriefbank als Treuhänder verwaltet, muss das Deckungsregister genaue Angaben über den Gläubiger des Übertragungsanspruchs enthalten [...].

¹³⁷ Vgl. Hegedüs/Struyk(2005), S. 294 ff.

¹³⁸ Vgl. Hagen(2007), S. 955.

¹³⁹ Vgl. Verband deutscher Pfandbriefbanken(2008), S. 7.

¹⁴⁰ Vgl. DG Hyp(2009), S. 5 f.

Die Bedeutung des Jumbo-Modells für die Entwicklung des europäischen Pfandbriefmarktes unterstreicht der International Monetary Fund (IMF): „*The main transformation in the mortgage covered bond market took place with the issuance of jumbo or benchmark covered bonds. The jumbo model has become the European standard for the issuance of new bonds. It has also been the main driver for a very liquid secondary market, especially through bond standardization and listing on widely used electronic platforms.*“¹⁴¹

Mittlerweile werden Jumbo-Pfandbriefe von vielen europäischen Ländern emittiert. Der Anteil von Jumbo- Pfandbriefen, gemessen am gesamten Pfandbriefumlauf, betrug zum Jahresende 2007 europaweit ca. 35,2%, was in etwa rund 824 Mrd. EUR entspricht.¹⁴²

Der nach Deutschland zweitgrößte Pfandbriefmarkt Europas soll im nächsten Kapitel vorgestellt werden.

Dänisches Modell – Realkreditobligationer

Ursprünglich eingeführt, um nach dem zweiten Weltkrieg das notwendige Kapital zur Refinanzierung von Langzeit- Krediten für Wohnzwecke bereitstellen zu können, hatte der dänische Hypothekenpfandbriefmarkt im Juli 2008 ein Volumen von ca. 298 Mrd. EUR. Dies entspricht einem Anteil von rd. 77% am gesamten dänischen Anleihenmarkt.¹⁴³

Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal gegenüber anderen Pfandbriefmodellen ist das gesetzlich verankerte und von der dänischen Finanzaufsicht¹⁴⁴ überwachte „Gleichgewichtsprinzip“. Dieses Prinzip besteht aus zwei Komponenten und wird außer in Dänemark nur noch in Mexiko praktiziert. Zum Einen fordert es die Kongruenz der Zahlungsströme zwischen dem Darlehensnehmer und dem Pfandbriefinvestor mit dem Ergebnis, dass „...*each loan from the mortgage bank is matched by bonds in the same amount, of the same maturity, carrying the same rate of interest, in the same currency. The balance is maintained through the duration of the loan, since repayments on the asset side are matched by a reduction of bonds in circulation on the liability side.*“¹⁴⁵

¹⁴¹ International Monetary Fund(2007), S. 5.

¹⁴² Vgl. Verband deutscher Pfandbriefbanken(2008), S. 23.

¹⁴³ Vgl. SEB(2008), S. 2.

¹⁴⁴ Financial Supervisory Authority (FSA)

¹⁴⁵ UNECE(2005), S. 29.

Somit zwang das Balance-Prinzip zum einen die dänischen Hypothekenbanken dazu, die Struktur und Laufzeit der ausstehenden Anleihen an die Struktur und Laufzeit den vergebenen und damit refinanzierten Darlehen anzupassen.¹⁴⁶ Zum Anderen wird darin eine strikte Trennung zwischen Zins- und Währungsrisiken verankert. Alle Marktrisiken auf der Kreditseite, inkl. des Vorauszahlungsrisikos, werden an den Anleger weitergegeben und sind somit begrenzt. Damit regelte bzw. minimierte man das Marktrisiko, dass die Institute durch Kreditvergabe und Emission in ihren Bilanzen führten. BOYCE meint dazu: „*The use of this principle reduces credit risk, principal/agent issues, systemic hedging errors and even reduces long-term interest rate volatility. The resilience of the Danish mortgage system comes from this principle of balance.*“¹⁴⁷

Ein weiterer bedeutender Aspekt ist das Kündigungs- und Rückkaufsrecht der Hypothekenschuldner, welches auf zweierlei Arten in Anspruch genommen werden kann.

Erstens: Aufgrund dessen viele Festzinshypotheken mit einem (vertraglichen) Kündigungsrecht ausgestattet sind, haben Darlehensnehmer in Dänemark die Möglichkeit, ihre Festzinskredite vorzeitig zurückzuzahlen bzw. umzuschulden. Die vorzeitige Rückzahlung des ausgereichten Darlehens erfolgt dabei zum Nominalwert jeweils zu den üblicherweise vierteljährlichen Kupontermine. Aufgrund des o.g. Gleichgewichtsprinzips ist dies mit der vorzeitigen Kündigung des Pfandbriefs durch den Emittenten verbunden und hat somit letztendlich auch Auswirkungen für das Pricing bzw. die Bewertung entsprechender Anleihen. Für den Hypothekenschuldner ist diese Option vor allem bei fallenden Zinsen von Vorteil, da sie die Refinanzierung zu einem niedrigeren Kupon ermöglicht.

Zweitens: Der dänischen Hypothekenschuldner kann auf dem Sekundärmarkt Anleihen kaufen und seiner Hypothekenbank übereignen („delivery option“ oder „buyback option“). Von Vorteil für den Darlehensnehmer ist diese Option vor allen bei steigenden Zinsen zur Reduzierung der Darlehensrestschuld. Pfandbriefinvestoren werden hier nicht unmittelbar betroffen, jedoch hat es Auswirkungen auf die Marktpreise.¹⁴⁸

¹⁴⁶ Vgl. Johannsen(2007), S. 18. sowie Allen/Gyntelberg/et al.(2004), S. 116 f.

¹⁴⁷ Boyce(2008), S. 2 f.

¹⁴⁸ Vgl. SEB(2008), S. 4.

Die wesentlichste Konsequenz dieses Optionselements in Hypothekarverträgen ist, dass der Anleger, der Käufer der Anleihe und somit der Gläubiger dem Risiko der vorzeitigen Tilgung und damit dem Wiederanlagerisiko ausgesetzt ist.¹⁴⁹ Dieses erhöhte Risiko wird in Form eines Zinsaufschlages für den Darlehensnehmer mit eingepreist; der Schuldner muss eine Prämie für das Recht der vorzeitigen Tilgung zahlen.

In der Vergangenheit waren lt. Gesetz nur Hypothekenbanken berechtigt, CBs zu emittieren (Spezialbankprinzip). Sie deckten damit, gemäß UNECE- Studie, über 90% aller Kredite im dänischen Wohnungssektor ab.¹⁵⁰

Die Effizienz dieses Refinanzierungssystems, was sich besonders durch einen hohen Standardisierungsgrad, einer hohen Liquidität am Kapitalmarkt sowie einem hohen Maß an Transparenz auszeichnet¹⁵¹, zeigt sich u.a. in der Höhe des Verschuldungsgrades in % des Bruttoinlandproduktes (BIP) des Landes. Hier erreichte Dänemark im Jahr 2006 eine Verschuldungsquote von nahezu hundert Prozent. Der Durchschnitt im Euroraum betrug im gleichen Jahr nur ca. 40%. In Österreich erreichte bspw. die Verschuldungsquote knapp über 20%, in Deutschland leicht über 40% und in Spanien fast 60% des jeweiligen BIPs. Interessanterweise existieren zwischen dem Hypothekarkreditvolumen und der Hausbesitzquote eines Landes anscheinend keine positiven Korrelationen.

Während Spanien mit einer Quote von über 80% einen vergleichsweise hohen Anteil an Eigentümern besitzt, weist Dänemark lediglich eine Eigentumsquote von knapp über 50% aus. Lediglich Deutschland hat im europäischen Vergleich mit 43% noch eine niedrigere Quote als Dänemark.¹⁵² Auch Spanien hat einen hoch entwickelten Markt für Covered Bonds. Seine wesentlichsten Merkmale und Besonderheiten sollen im nächsten Kapitel kurz erläutert werden.

¹⁴⁹ Vgl. Allen/Gyntelberg/et al.(2004), S. 111.

¹⁵⁰ Vgl. UNECE(2005), S. 12 f.

¹⁵¹ Vgl. Boyce(2008), S. 15.

¹⁵² Vgl. Hess/Holzhausen(2008), S. 4 ff.

Spanisches Modell – Cédulas Hipotecarias

Im Jahr 1999 wurden in Spanien von den hiesigen Geschäftsbanken die spanischen „Cédulas hipotecarias“ (CH) als kosteneffizientes Instrument zur Refinanzierung ihrer Hypothekenkreditportfolios den Investoren vorgestellt. Der geographische Fokus der Hypothekenkredite sollte bei den CH ausschließlich auf den spanischen Raum liegen, sie sind damit räumlich enger gefasst als bspw. die deutschen Pfandbriefe.¹⁵³

In Spanien existiert analog zu Deutschland und neuerdings auch zu Dänemark kein Spezialbankprinzip, d.h. CHs können von normalen Geschäftsbanken emittiert werden, die in einer Vielzahl von Geschäftsfeldern tätig sind. „Zur Emission von Cédulas sind Kreditinstitute berechtigt, die ihre Aktivität im Hypothekensektor in ihre Satzung aufgenommen haben, eine Genehmigung des spanischen Wirtschafts- und Finanzministeriums besitzen und die sich einer besonderen Aufsicht (spanische Zentralbank) unterworfen haben.“¹⁵⁴ Dadurch die Emittenten keinerlei Beschränkung in ihrer Tätigkeit unterliegen, sind sie einem erhöhten Downgrading Risiko ausgesetzt, denn eine Verschlechterung der Lage des allgemeinen Bankgeschäfts der Emittenten kann, weil eine Rechtsperson mit einer Bilanz existiert, eine Herabstufung auslösen. Diese Anfälligkeit von CHs für negative Bonitätseinflüsse, die nicht originär mit dem Hypothekengeschäft in Verbindung stehen, erhält zusätzlich dadurch Relevanz, da es im Insolvenzfall der Emittenten an einer spezifischen gesetzlichen Regelung zur Sicherung der Rechte des Gläubigers mangelt.¹⁵⁵

Der Pfandbriefgläubiger genießt zwar im Insolvenzfall ein bevorzugtes Befriedigungsrecht, jedoch werden Forderungen des Staates (Steuern) und der Angestellten (Lohn- und Gehalt) noch vor CH- Gläubigern befriedigt.¹⁵⁶ Spezielle gesetzliche Normen, wie bspw. das deutsche Kreditwesengesetz (KWG) oder Pfandbriefgesetz (PfandBG), existieren in Spanien nicht. Eine weitere Besonderheit liegt in der Besicherung der CHs.

¹⁵³ Vgl. Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands(2006), S. 45.

¹⁵⁴ DG Bank (2000), S. 22.

¹⁵⁵ Vgl. Verband deutscher Hypothekenbanken(2001), S. 33 f.

¹⁵⁶ Vgl. DG Bank (2000), S. 22.

Spanische Pfandbriefe sind, im Gegensatz zu deutschen Pfandbriefen, nicht durch einen abgegrenzten Deckungsstock sondern durch die Gesamtheit der für einen Emittenten eingetragenen Hypothekendarlehen besichert.¹⁵⁷ Das bedeutet, dass die spanischen Hypothekenkredite zwar in der Bilanz des emittierenden Institutes verbleiben und zur Besicherung der CHs dienen, aber nicht von anderen Krediten des Institutes separiert werden.¹⁵⁸ Daraus folgt, dass man als CH- Gläubiger Anspruch auf das gesamte Hypothekenportfolio hat, was wiederum zu teilweise hohen Überdeckungsquoten der CHs führt.¹⁵⁹

Aus dieser Deckungsmasse erhalten die unbesicherten Gläubiger erst dann Zahlungen, nachdem die CH- Gläubiger vollständig bedient wurden.¹⁶⁰ Eine Registrierung der Vermögensmasse bspw. in einem Deckungsregister und deren treuhänderische Überwachung sind ebenfalls im spanischen Recht nicht vorgesehen. Im Vergleich zu Dänemark gibt es in Spanien kein Gleichgewichtsprinzip, wonach die Anleihe auf die ausgereichten Darlehen abgestimmt sein muss. Die Laufzeiten können demzufolge unterschiedlich sein, d.h., es wird nicht fristenkongruent refinanziert, was ein zusätzliches Reinvestitionsrisiko des Investors im Insolvenzfall des Emittenten zur Folge hat.

Um das Risiko der Liquiditätsengpässe nach Insolvenz des Emittenten zu vermindern, das Volumen zu steigern, um auch für ausländische Investoren interessant zu sein und auch kleineren Emittenten die Möglichkeit zu geben, am Covered Bond Markt aktiv zu werden, wurden die sogenannten Structured Multi-Cédulas eingeführt. Dabei werden eine Reihe kleinerer CHs zusammengefasst und anschließend auf dem Kapitalmarkt platziert. „*Club funding is a key feature of Spanish market [...]. While large credit institutions have better access to international capital markets, smaller credit institutions (regional savings banks and credit cooperatives) can tap the international capital markets through the joint issuance of Cédulas Hipotecarias and other securities backed by a common pool of mortgages.*“¹⁶¹

¹⁵⁷ Die Gesamtheit der ausstehenden Cédulas darf jedoch 90 % der qualifizierenden Kredite (private Hypothekenkredite bis 80 %, gewerbliche Hypothekenkredite bis 70 % des Marktwertes) nicht überschreiten. Dies impliziert eine gesetzlich vorgeschriebene Mindestüberdeckung von 11 %.

¹⁵⁸ Vgl. Packer/Steever(2007), S. 49.

¹⁵⁹ Vgl. European Covered Bond Council(2008), S. 241 f.

¹⁶⁰ Vgl. Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands(2006), S. 46.

¹⁶¹ International Monetary Fund(2007), S. 11.

Fazit: Der Vergleich zu den deutschen und dänischen Modellen zeigt, dass die Risiken für den CH- Gläubiger nach einer Insolvenz des Emittenten höher sind, als es bei den Pfandbriefen oder Realkreditobligationen der Fall wäre. Der Cash-Flow nach der Insolvenz ist hier nicht im gleichen Maße gesichert wie in Deutschland oder Dänemark. Trotz dieser strukturellen Nachteile und der damit verbundenen Risiken erfreuen sich die spanischen CHs dzt. hauptsächlich aufgrund ihrer hohen Überdeckungsquoten von teilweise über 1000% bei den Investoren größter Beliebtheit. Die zweite wesentliche Kapitalmarkt-Refinanzierungsmethode soll im nächsten Kapitel vorgestellt werden.

3.2.3.3 Refinanzierung durch Verbriefung

Am Anfang des Kapitels soll durch eine kurze Erläuterung der in diesem Zusammenhang wichtigsten englischen Fachtermini *Securitization*, *Asset Securitisation* und *Asset Backed Securities* eine einheitliche Auffassung für die verwendeten Begriffe erzielt werden.

Securitization

Bei dem Begriff "Securitization" handelt es sich, in Anlehnung an das angelsächsische Wort für Wertpapier, um einen Finanztrend aus den 80er Jahren, der aufgrund einer Zunahme der Substitution der klassischen Bankenfinanzierung durch Verbriefungen immer mehr an Bedeutung gewann. Wesentlichste Ziele dieses Trends zur Substitution waren: durch die Erschließung von neuen Refinanzierungsquellen die Unabhängigkeit der Unternehmen von den Banken fördern und die Kosten für die Refinanzierung von Verbindlichkeiten sowie für neue Finanzmittel reduzieren.¹⁶² Dabei ist der Nutzerkreis nicht ausschließlich auf Kreditinstitute beschränkt, sondern jedes Unternehmen, welches einen geeigneten Forderungsbestand besitzt, kann sich dieser Refinanzierungsvariante über den Kapitalmarkt bedienen. Geeignet ist diese Finanzierungsform besonders für große Unternehmen, da sie sich, ohne Einschaltung von Finanzintermediären auf dem Kapitalmarkt direkt mit notwendigem Fremdkapital versorgen können.¹⁶³

Letztendlich beinhaltet der Begriff *Securisation* allgemein den Transfer der Finanzierungen vom Kredit- zum Geld- und Kapitalmarkt durch die Substitution von Kredit durch Wertpapierfinanzierungen.¹⁶⁴

¹⁶² Vgl. Achleitner(2002), S. 419.

¹⁶³ Die direkte Versorgung von Finanzmitteln über den Kapitalmarkt, ohne Einbindung eines Finanzintermediärs als Mittler zwischen Angebot- und Nachfrage bzw. als Risikoträger, wird auch als *Desintermediation* bezeichnet.

¹⁶⁴ Vgl. Bär(2000), S. 26.

Asset Securitisation

Für den Ausdruck “Asset Securitisation” existiert in der Fachliteratur keine einheitliche Definition. Nach EVERLING bspw. ist die Asset Securitisation der Prozess der Strukturierung und Begebung von Wertpapieren, die durch Forderungen besichert sind und deren Zins- und Tilgungszahlungen von den Cashflows des Referentpools getragen werden.¹⁶⁵

Durch diesen Prozess werden nach PRACHT individuelle, illiquide Finanzaktiva in liquide, handelbare Kapitalmarktinstrumente umgewandelt.¹⁶⁶ Im Fokus stehen dabei die illiquiden Assets (Vermögenswerte) eines Unternehmens bzw. eines Kreditinstitutes, welche durch den Verkauf in liquide Mittel umgewandelt werden können.¹⁶⁷ Für HUDSON und COLLEY dagegen ist die Asset Securitization “... a process through which illiquid assets are transformed into a more liquid and manageable form and distributed to a broad range of investors through the capital markets. The packaging typically involves the transfer of the underlying assets to the investment vehicle without recourse to the original owner (the originator or seller).”¹⁶⁸

BÄRS treffende und daher für diese Arbeit maßgebende Definition lautet:¹⁶⁹ „Die Asset Securitisation ist eine innovative Finanzierungstechnik, bei der ein (meist) diversifizierter Pool von Finanzaktiven aus der Bilanz einer Bank oder eines Unternehmens ausgliedert, in einem Special Purpose Vehicle rechtlich verselbständigt, und von diesem über die Ausgabe von Wertschriften an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten refinanziert wird. Dabei handelt es sich um die Konversion illiquider, nicht marktgängiger Vermögenswerte in geld- und kapitalmarktfähige Finanzinstrumente.“¹⁷⁰

Zusammengefasst kann man die Asset Securitisation als spezifische Form innerhalb der Securitisation beschreiben, die die Finanzaktiven aus einer Unternehmensbilanz ausgliedert und diese durch die Ausgabe von Wertpapieren an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten refinanziert.¹⁷¹

¹⁶⁵ Vgl. Everling(1994), S. 679.

¹⁶⁶ Vgl. Pracht(2005), S. 13

¹⁶⁷ Vgl. Sengera(2001), S. 1906 f.

¹⁶⁸ Hudson/Colley(2000), S. 227.

¹⁶⁹ Weitere Definitionen finden sich u.a. in: Berger/Herring/et al.(1995), S. 419; Cumming(1987), S. 11.; Kendall(1996), S. 1 ff.; Tavakoli(2003), S. 14 f. oder Wolfe(2000), S. 353.

¹⁷⁰ Bär(2000), S. 35.

¹⁷¹ Vgl. Bär(2000), S. 26.

Asset Backed Securities

Auch hier existiert in der Fachliteratur derzeit keine einheitliche Definition von „Asset Backed Securities“, sondern es gibt eine Vielzahl an unterschiedlichen Be- und Umschreibungen, die sich vor allem an das Rundschreiben 04/97 des Bundesamtes für Kreditwesen (BAKred) aus dem Jahre 1997 anlehnen.¹⁷² Da heißt es: „*Unter dem Begriff Asset-Backed Securities (ABS) sind Wertpapiere oder Schuldscheine zu verstehen, die Zahlungsansprüche gegen eine ausschließlich dem Zweck der ABS-Transaktion dienende Zweckgesellschaft zum Gegenstand haben. Die Zahlungsansprüche werden durch einen Bestand unverbriefter Forderungen („assets“) gedeckt („backed“), die auf die Zweckgesellschaft übertragen werden und im Wesentlichen den Inhabern der Asset-Backed Securities (Investoren) als Haftungsgrundlage zur Verfügung stehen.*“¹⁷³ Es handelt sich also um Wertpapiere, welche durch rechtlich selbstständige Vermögensgegenstände gesichert und deren Zins- und Tilgungszahlungen aus dem generierten Cash-Flow der zugrundeliegenden Vermögensgegenstände bestritten werden.¹⁷⁴

Fazit: Bei Asset Backed Securities handelt es sich um das Finanzierungsinstrument, bei der Asset Securitization um den Finanzierungsprozess.¹⁷⁵

Differenzierung und Entstehung von Asset Backed Securities

Eine Klassifizierung von ABS kann auf unterschiedlichste Art und Weise erfolgen, die wichtigsten Unterscheidungsmöglichkeiten sollen im Folgenden kurz vorgestellt werden.^{176 177}

¹⁷² Durch die Zusammenlegung der drei Aufsichtsämter für das Kreditwesen (BAKred), den Wertpapierhandel (BAWe) sowie das Versicherungswesen (BAV) wurde im Mai 2005 die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gegründet.

¹⁷³ *Rundschreiben 04/97* der BAKred vom 19.03.1997 „Veräußerung von Kundenforderungen im Rahmen von Asset Backed Securities-Transaktionen durch deutsche Kreditinstitute“

¹⁷⁴ Vgl. Schmittat(2007), S. 13. bzw. Paul(2004), S. 1231.

¹⁷⁵ Vgl. Paul(2001), S. 126 f. sowie Vgl. Sengera(2001), S. 1906 f.

¹⁷⁶ Des Weiteren ist eine Unterscheidung der zugrunde liegenden Forderungen nach ihrer Herkunft (Primär- oder Sekundärmarkt) und den Schuldner (Banken, Unternehmen, öffentliche Hand usw.) möglich.

¹⁷⁷ Für eine detailliertere Beschreibung der hier nicht näher betrachteten ABS-Formen wird an dieser Stelle an Hayre(2001) „Mortgage-Backed and Asset-Backed Securities“ oder Fabozzi(2001) „Accessing capital markets through securitization“ verwiesen.

a) anhand der Art der Weiterleitung der Zahlungsströme

Im Sinne eines Zahlungsstrommanagements, welches Zahlungstermine, die Höhe der Zahlungen und damit verbunden den Risikogehalt der Wertpapiere reguliert, unterscheidet man zwischen einer Pass-Through- und Pay-Through- Struktur. Der Pass-Through-Struktur liegt ein Fondskonzept zugrunde, in dem ein Treuhänder den Forderungspool als treuhänderisches Vermögen hält. Den Investoren, die Anteilseigner des Pools sind, werden, entsprechend der gehaltenen Anteile, die Zahlungsströme unmittelbar und ohne jegliches Management vom Originator weitergeleitet. Es handelt sich in dieser Form somit weniger um eine Fremdkapitalfinanzierung als eine Art Beteiligung, welche auch als Anleihe-Konzept bezeichnet wird. Nachteilig sind hier die in der Praxis häufig vorkommenden Zahlungsverzögerungen (Payment Delay) sowie bei vorzeitiger Rückzahlung bzw. Tilgung der zugrunde liegenden Darlehen, das Wiederanlage- bzw. Zinsänderungsrisiko des Investors zu nennen (Prepayment Risk).¹⁷⁸ „*The best known PTs are the securities guaranteed by Ginnie Mae and those issued by Fannie Mae and Freddie Mac in the US.*“¹⁷⁹ Aufgrund der genannten Risiken kommt in der Praxis der Pass-Through-Struktur bei ABS-Transaktionen eine geringere Bedeutung zu als die alternative Pay-Through-Struktur.¹⁸⁰

Um die o.g. Risiken für den Investor zu minimieren, wurde die Pay-Through-Struktur entwickelt. Bei dieser Struktur ist es möglich, die eingehenden Zahlungsströme bei der SPV zu bündeln und je nach Vertragsausgestaltung an den Investor fristenkonform weiterzuleiten.

Durch die zwischenzeitliche Thesaurierung der eingehenden Zahlungen ist es der SPV zum einen möglich, einen revolvingierenden Ankauf von Forderungen zu tätigen, zum anderen kann das Kapital von der SPV kurzfristig veranlagt werden. Damit werden sowohl die Prepayment Risks vom Investor auf die SPV übertragen, als auch die Wertpapiere zusätzlich durch kurzfristige Vermögenswerte unterlegt.¹⁸¹ „*Most mortgage security issuance by banks in developed and emerging markets are pay-through structures.*“¹⁸²

¹⁷⁸ Vgl. Lindtner(2006), S. 37.

¹⁷⁹ Vgl. Chiquier/Hassler/et al.(2004), S. 5.

¹⁸⁰ Vgl. Bär(2000), S. 130 f.

¹⁸¹ Vgl. Gondring(2004), S. 841.

¹⁸² Chiquier/Hassler/et al.(2004), S. 5.

b) anhand der zugrunde liegenden Laufzeit und Art der Verzinsung

Eine weitere Unterscheidungsmöglichkeit ist die Differenzierung nach der Laufzeit des Arrangements, welche sich nach der Fristigkeit der zugrunde liegenden Vermögenswerte richtet. Langfristige Forderungen, werden meist auch in langfristigen Wertpapieren verbrieft, während sich die SPV bei kurzfristigen Forderungen meist über „Asset Backed Commercial Papers“ refinanziert. Des Weiteren ist eine Abgrenzung bzgl. der Art der Verzinsung der Wertpapiere möglich, d.h. die Frage, ob eine variable oder fixe Verzinsung vertraglich vereinbart ist.¹⁸³

c) anhand der Form des Risikotransfers

Hierbei differenziert man zwischen einer synthetischen Verbriefung und einer True-Sale-Struktur. Bei einer synthetischen ABS-Struktur handelt es sich lediglich um ein Risikotransfer, d.h. nur das Risiko wird verbrieft, die Forderungen verbleiben in der Bilanz des Originators.¹⁸⁴ Dieser Transfer geschieht i.d.R durch die Verwendung von Kreditderivaten, wie z.B. Credit Default Swaps (CDS) oder Credit Linked Notes (CLN), wobei in diesen Fällen die Einbindung einer SPV nicht immer zwingend notwendig ist. Bei einem „True-Sale“ handelt es sich nach Basel II um traditionelle Verbriefungen, wo das Eigentum an den Forderungen, inkl. des Kreditrisikos, auf die SPV übergeht und dem Originator der entsprechende Betrag an Finanzmitteln zufließt.¹⁸⁵ „Eine True-Sale-Struktur bietet gegenüber einer synthetischen Struktur also den Vorteil eines [...] größtmöglichen Finanzierungseffekts und einer Bilanzentlastung beim Originator.“¹⁸⁶

d) anhand der Struktur der Verbriefung

Als wichtigste Unterscheidungsmerkmale sind hier öffentliche oder private Transaktionen bzw. Single- oder Multi-Seller-Strukturen zu unterscheiden. Handelt es sich um öffentliche Transaktionen, werden diese einer breiten Investorenbasis angeboten und bekommen daher meist ein externes Rating einer Ratingagentur. Private Transaktionen werden oft speziell für einzelne Investoren entwickelt und besitzen aus diesem Grund nicht notwendigerweise ein externes Rating. Verbriefungen, bei denen die zugrunde liegenden Forderungen von nur einem Originator generiert werden, nennt man Single-Seller-Strukturen.

¹⁸³ Vgl. Bund(2001), S. 691.

¹⁸⁴ Vgl. Sprengnetter(2004), S. 107.

¹⁸⁵ Vgl. Oesterreichische Nationalbank(2004), S. 13 f.

¹⁸⁶ Oesterreichische Nationalbank(2004), S. 14.

Da kleinere Kreditinstitute oder Unternehmen häufig nicht die kritische Masse von Forderungen für eine Verbriefung zur Verfügung stellen können,¹⁸⁷ bündeln sie ihre Forderungen in gemeinsamen Pools ähnlicher Forderungen; man spricht dann von Multi-Seller-Strukturen.¹⁸⁸

e) anhand der Art des zugrunde liegenden Vermögensgegenstandes

Die häufigste Unterscheidung von Asset Backed Securities wird anhand des der Transaktion zugrunde liegenden Vermögensgegenstandes vorgenommen. So lassen sich drei Wertpapiergattungen von Asset Backed Securities i.w.S. unterscheiden, die wären Asset Backed Securities i.e.S., Collateralised Debt Obligation (CDO) und Mortgage Backed Securities (MBS).¹⁸⁹

Unter den klassischen Asset Backed Securities i.e.S. werden die meisten Arten von Forderungen subsumiert. Von Konsumentenkrediten über Kreditkarten- oder Handels- bis hin zu Leasingforderungen - in dieser Gattung gibt es eine Vielzahl an Forderungstypen.¹⁹⁰ Grundsätzlich gilt: Es gibt (fast) nichts, was nicht verbrieft werden kann. In der Praxis werden meist aber Forderungen verwendet, die einen stabilen und prognostizierbaren Zahlungsstrom erwarten lassen. Daher ist eine Ausweitung der bestehenden Assetklassen nur eine Frage der Zeit bzw. eine Frage der Kreativität des Marktes.¹⁹¹

Eine weitere Gruppe von Wertpapieren der Asset Backed Securities i.w.S. sind die Collateralised Debt Obligation, kurz CDOs genannt. Dazu zählen Kredite, die sich in Besitz der Bank befinden (Collateralised Loan Obligation) sowie Anleihen, die am Kapitalmarkt gehandelt werden (Collateralised Bond Obligation).

¹⁸⁷ Da ABS-Transaktionen aufgrund ihrer komplexen Natur hohe Fixkosten verursachen, sollte ein gewisses Mindestvolumen des Forderungsportfolios vorliegen, was bei Kapitalmarktplatzierungen ca. 250 Mio. EUR, und bei privaten Platzierungen mind. 50 Mio. EUR liegt. Vgl. Allendorf(2008), S. 615.

¹⁸⁸ Vgl. Bär(2000), S. 28. sowie Oesterreichische Nationalbank(2004), S. 15 f.

¹⁸⁹ In Anlehnung an Jobst(2002), S. 8.

¹⁹⁰ Als Assetklassen werden i.d.R. die unterschiedlichen Anlagesegmente bzw. Vermögenskategorien des Kapitalmarktes bezeichnet.

¹⁹¹ In den letzten Jahren ist ein Markttrend sichtbar geworden, auch bisher nicht verwendete Forderungsarten zu verbrieften, wie bspw. Einnahmen aus Lizenz- und Patentgebühren, Stadioneinnahmen, Erlöse aus dem Betrieb von Pubs oder von Bestattungsunternehmen. Diese Forderungen werden meist in Whole Business Securitizations (WBS) verbrieft, bei denen die gesamten Zahlungsströme aus einem Unternehmen an die Zweckgesellschaft abgetreten werden. Vgl. Oesterreichische Nationalbank(2004), S. 17.

Die Zins- und Tilgungszahlungen an den Investor werden hierbei entweder durch zugrundeliegende Darlehensforderungen (CLOs) oder aus Anleihenforderungen (CBOs) bedient.¹⁹² Den volumenmäßig größten und für diese Arbeit den bedeutsamsten Teil aller stattfindenden ABS-Transaktionen machen Wertpapiere aus, die durch grundpfandrechtl. gesicherte Kredite unterlegt sind. So haben diese MBS-Transaktionen auf dem US-Verbriefungsmarkt im Jahr 2008 einen Anteil von rd. 86% und auf dem europäischen Markt rd. 83% an allen durchgeführten ABS-Transaktionen.¹⁹³ Auch hier gibt es zwei wesentliche Assetklassen, die Residential-MBS und die Commercial-MBS.¹⁹⁴ Bei den Residential-MBS (RMBS) liegen private, bei den Commercial-MBS (CMBS) gewerbliche Baufinanzierungen zu Grunde, deren Zahlungsströme alle Zins- und Tilgungsansprüche des Investors abdecken sollen. *„This company then issues (sells) bonds or notes to investors and uses the proceeds from the sale to purchase the mortgage loans from the originator. The ongoing cash flow from the mortgage loans (interest and principal payments, prepayment penalties, late charges, etc) is used to redeem the bonds/notes.“*¹⁹⁵

In allen drei Assetklassen wurden auf dem US-Verbriefungsmarkt im Jahr 2008 Wertpapiere im Volumen von rd. 934 Mrd. EUR und auf dem europäischen rd. 711 Mrd. EUR emittiert. Die bedeutendsten europäischen Länder bzgl. ABS-Transaktionen waren in den Jahren 2007 / 2008 Großbritannien und Spanien mit ca. 272 / 172 bzw. 81 / 61 Mrd. EUR. Dagegen steckt der russische Verbriefungsmarkt mit ca. 900 Mio. EUR Verbriefungsvolumen in 2008 und ca. 1,1 Mrd. EUR in 2007 noch in den Kinderschuhen.¹⁹⁶

¹⁹² Vgl. Zahn/Lemke(2003), S. 36 f.

¹⁹³ Siehe dazu: European Securitisation Forum(2009), S. 3 f.

¹⁹⁴ Zur ausführlichen mathematischen Bewertung von Mortgage Backed Securities siehe: „Analysis of Mortgage Backed Securities“ Belikoff/Levin/et al.(2007).

¹⁹⁵ Committee on the global financial system(2006), S. 15.

¹⁹⁶ Siehe: European Securitisation Forum(2009), S. 4.

Historische Herausbildung und dzt. Märkte

Asset Backed Securities wurden erstmals in den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts in den USA emittiert. Damals wurde dort die erste Verbriefung von Hypothekenforderungen durch die Government National Mortgage Association (GNMA)¹⁹⁷ durchgeführt.¹⁹⁸ In den 80er und 90er Jahren konnte sich dieses Refinanzierungsinstrument immer mehr am Markt etablieren; heute werden in den USA ca. zwei Drittel aller privaten Hypotheken durch die Emission von Mortgage Backed Securities refinanziert.¹⁹⁹ Das Volumen an emittierten MBS betrug im Jahr 2008 in den USA knapp 805 Mrd. EUR.²⁰⁰ Die erstmalige Verbriefung von Hypothekarkrediten in Europa fand erst 1985 in Großbritannien statt. Besonderes erwähnenswertes Merkmal ist die heterogene Struktur der einzelnen europäischen Märkte, die auf die unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen der jeweiligen Länder zurückzuführen ist. So existieren in einigen Ländern wie bspw. in Frankreich, Spanien, aber auch Russland spezielle Verbriefungsgesetze, in einigen sind Gesetze für die Umsetzung von Verbriefungen erlassen worden und in einigen Ländern, z.B. in Deutschland oder Österreich, existieren überhaupt keine gesetzlichen Normen, die die Umsetzung oder den Verbriefungsprozess definieren und regeln.²⁰¹

¹⁹⁷ Um die Liquidität im Bereich der Wohnbaufinanzierungen zu erhöhen und einen Zweitmarkt für Hypothekenkredite zu implementieren, wurde im Jahr 1938 die Federal National Mortgage Association (FNMA bzw. Fannie Mae) gegründet. Die FNMA kaufte von den Banken die Hypotheken und sorgte damit bei den Kreditinstituten für ausreichend Liquidität für neue Finanzierungsgeschäfte. Im Gegenzug emittierte die FNMA Wertpapiere am Kapitalmarkt mit staatlicher Garantie und sicherte sich so günstige Refinanzierungskosten. Um den Hypothekenkreditmarkt weiterhin liquide zu halten und um der hohen Nachfrage von Krediten gerecht werden zu können, wurde 1968 die Government National Mortgage Association (GNMA bzw. Ginnie Mae) ausgegliedert. Zwei Jahre später wurde die dritte große Organisation, die Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC bzw. Freddie Mac), zur Stabilisierung und zum Ausbau des Zweitmarktes für Hypothekenkredite errichtet. Siehe dazu: Falcon(2003), S. 30 ff. und Hey(2003), S. 432 f.

¹⁹⁸ Vgl. Everling(1994), S. 679.

¹⁹⁹ Vgl. Sprengnetter(2004), S. 15.

²⁰⁰ Vgl. European Securitisation Forum(2009), S. 3 f.

²⁰¹ Vgl. UNECE(2005), S. 18 f.

Grundsätzlich lassen sich die einzelnen Verbriefungsmärkte der einzelnen Länder in „established“ und „emerging“ differenzieren, wobei zu den „emerging Markets“ vor allen die Verbriefungsmärkte der osteuropäischen Länder zu zählen sind.²⁰² In ganz Europa wurden im Jahr 2008 knapp über 590 Mrd. EUR an MBS emittiert²⁰³, was einer Quote von rd. 73,2% im Verhältnis zum US-Markt entspricht.²⁰⁴

Verbriefungsprozess und Akteure einer Transaktion

Eine ABS-Transaktion basiert auf einer theoretisch simplen Grundidee. Ein Unternehmen bzw. Kreditinstitut verkauft einen Teil seiner Cashflow generierenden Vermögenswerte (Assets), welche durch die Ausgabe von Wertpapieren refinanziert werden.²⁰⁵ Der einzige Unterschied zur MBS-Transaktion ist der, dass die zu verbriefenden Forderungen einer ABS-Transaktion nicht hypothekarisch besichert sind. Die „Bank for international Settlements“ definiert das Wesen einer MBS prägnant mit: *“A standard mortgage-backed security (MBS) or mortgage securitisation is a funding and risk transfer technique where the bank or finance company originator of mortgage loans sells and/or transfers these loans to an independent special purpose company or vehicle (SPC) in return for a cash payment.”*²⁰⁶ In der Praxis wird dieses Prinzip aufgrund des notwendigen Know-Hows sowie einer Vielzahl von involvierten Akteuren etwas komplexer.

Im Fokus jeder Verbriefung steht das Beziehungsdreieck zwischen dem Forderungsverkäufer (Originator), der Zweckgesellschaft (SPV oder SPE) und Investor (Wertpapierkäufer). Ausgangspunkt einer Transaktion bildet der Originator, welcher seine illiquiden Vermögenswerte (Forderungen) bündelt und als homogenen Pool an cashflowgenerierenden Finanzaktiva an eine rechtlich selbständige Zweckgesellschaft (SPV – Special Purpose Vehicle)²⁰⁷ verkauft.

²⁰² Vgl. Cerveny(2006), S. 26 ff.

²⁰³ Vgl. European Securitisation Forum(2009), S. 3 f.

²⁰⁴ Für eine vertiefende historische Betrachtung von Asset Backed Securities empfiehlt sich *“Die Sicherheit gedeckter Wertpapiere”* Christoph Kern(2004), *“Verbriefung von Forderungen”* Andreas Bertl(2004) oder *“Asset Backed Securities: Chancen und Risiken einer Derivaten Finanzinnovation”* Maximilian Rosar(2000).

²⁰⁵ Vgl. Bär(2000), S. 27.

²⁰⁶ Vgl. Committee on the global financial system(2006), S. 15.

²⁰⁷ Synonym werden auch die Bezeichnungen SPE (Special Purpose Entity), SPU (Special Purpose Unit) oder SPC (Special Purpose Company) verwendet.

Die übertragenen Forderungen, die i.d.R. aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Unternehmens entstehen, können unterschiedlichster Art sein. Sie umfassen bspw. Forderungen aus Hypothekarkrediten, Lieferungen und Leistungen, Versicherungsprämien, Konsumentenkrediten, Leasingobjekten oder schuldtitel hinterlegte Obligationen CDO – collateral debt obligations.²⁰⁸

Um dem Originator den Kaufpreis erstatten zu können, emittiert die SPV diese zusammengefassten Forderungen am Kapitalmarkt, wobei diese Refinanzierung durch eine öffentliche oder private Emission geschehen kann.²⁰⁹ Diese Platzierung der Wertpapiere bei den Investoren erfolgt i.d.R. über ein Bankenkonsortium.²¹⁰ Dabei werden die Struktur und die Qualität der verkauften Forderungen vorab von einer Ratingagentur durch Vergabe einer Ratingnote beurteilt, wobei eine Ratingverbesserung durch zusätzliche Sicherheiten externer Sicherheitengeber erzielt werden kann.²¹¹ Die aus den verkauften Vermögenswerten heraus generierten Zahlungsströme werden zur Bedienung der emittierten Wertpapiere (ABS/CDO/MBS) und zur Deckung der Kosten, die durch die SPV verursacht werden, genutzt. Das erworbene Forderungsportfolio dient dabei einzig und allein als Haftungsgrundlage für die Wertpapiere, da die Zweckgesellschaft weder andere Vermögenswerte noch nennenswertes Eigenkapital besitzt.²¹²

Folgt man PAUL, so besteht für jede Verbriefung die zwingende Voraussetzung, dass die gegenständlichen Forderungen separierbar sind, dass eine Ableitbarkeit des Cashflows dem Grunde nach möglich sowie eine Prognostizierbarkeit der zukünftigen Zahlungsströme gegeben ist.²¹³

Die Protagonisten einer Verbriefung sind, wie bereits erwähnt, der Forderungsverkäufer (Originator), die Zweckgesellschaft (SPV) und der Wertpapierkäufer (Investor). Daneben existiert aber noch eine Anzahl von weiteren Akteuren, die i.d.R. in jeden Transaktionsprozess involviert sind. Die Wesentlichsten sollen im Folgenden kurz vorgestellt werden.

²⁰⁸ Vgl. Langner(2002), S. 657 f.

²⁰⁹ Vgl. Sprengnetter(2004), S. 17.

²¹⁰ Vgl. Paul(2004), S. 1231.

²¹¹ Vgl. Krämer/Grzybowski(2003), S. 751.

²¹² Vgl. Gerke/Mager(2002), S. 78.

²¹³ Vgl. Paul(2004), S. 1230 f.

Im ersten Schritt einer Transaktion erstellt der Originator mit Hilfe eines Arrangers²¹⁴ einen möglichst homogenen und aus einer großen Anzahl aus Einzelforderungen bestehenden Forderungspool, der anschließend an eine SPV verkauft wird. Durch diese Abtretung geht das Eigentum der gepoolten Forderungen auf die SPV über. Die SPV wird vom Originator selbst oder von einer dritten Partei zum Ankauf des Forderungspools als selbstständiges Rechtssubjekt gegründet. Für die Übernahme der Forderungen entrichtet sie einen Kaufpreis an den Forderungsverkäufer (Originator). Die SPV refinanziert den Kaufpreis durch die Emission von Wertpapieren (ABS/MBS/CDO) auf dem Kapitalmarkt.

Aus der Risikoperspektive betrachtet, wird dadurch das Kreditrisiko oder zumindest Risikoteile des verbrieften Kreditportfolios (Referenzpool) vom Originator an Dritte transferiert.²¹⁵ Erst durch die Gründung und die Übertragung der Forderungen an eine rechtlich selbständige SPV wird eine Trennung zwischen Forderungspool und sonstigen Vermögensgegenständen des Originators erreicht, die eine isolierte Evaluierung dieser ermöglicht.²¹⁶ Durch diese „Abkopplung“ von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Originators kann ein Investor ausschließlich auf die Bonität der emittierten Wertpapiere abstellen.

Diese Trennung ist explizit erwünscht und wird durch die Zwischenschaltung der SPV zwischen Originator und Investor erreicht.²¹⁷ Neben der Emission von Wertpapieren ist die SPV i.d.R. für die Umsetzung der geplanten Strukturierung der Transaktion sowie für den Transfer der Zins- und Tilgungszahlungen (Zahlungsstrommanagement) des Schuldners an den Investor verantwortlich.²¹⁸ Ihre Bedeutung für eine Verbriefungstransaktion beschreibt TAVAKOLI kurz und treffend wie folgt: „*SPEs are powerful structured finance tools.*“²¹⁹

²¹⁴ Der Arrangeur dient dem Forderungsverkäufer als erster Ansprechpartner für alle Belange der Transaktion. Er berät bspw. bei der Auswahl des geeigneten Forderungsportfolios, bei der Wahl der optimalen Struktur der Transaktion und der Rechtsform oder stellt Kontakt zu den einzelnen Transaktionsparteien her. Auch ist er für die Ausgestaltung der vertraglichen Inhalte zwischen den Akteuren sowie für die Konditionierung maßgeblich mit verantwortlich. Vgl. Langner(2002), S. 657.

²¹⁵ Vgl. Jobst(2002), S. 3.

²¹⁶ Vgl. Bigus(2000), S. 465.

²¹⁷ Vgl. Hill/Pfaue/et al.(2003), S. 172.

²¹⁸ Vgl. Langner(2002), S. 658.

²¹⁹ Tavakoli(2003), S. 47.

Da die SPV nur über minimale Ausstattung und Personal verfügt, übernimmt ein Service-Agent operative Aufgaben der SPV, wie bspw. das Mahnwesen, Debitorenbuchhaltung oder den Forderungseinzug (Zahlungsverkehrsmanagement). Des Weiteren ist er meist für das Reporting der Cashflows des Forderungspools gegenüber dem Treuhänder zuständig.²²⁰

Der Treuhänder (Trustee), meist ein unabhängiges Kreditinstitut oder einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, fungiert als Kontrollorgan der Transaktion und ist mit der Überwachung des Zahlungsstrommanagements, der regelmäßigen Prüfung der SPV sowie, im Konkursfall, mit der Verwertung der Forderungen und den dazugehörigen Sicherheiten beauftragt.²²¹ Er übernimmt eine Mittlerfunktion zwischen Service-Agent, Investoren und SPV und vertritt somit die Interessen der Wertpapierinhaber. Des Weiteren kann er die Funktion einer Zahlstelle (Paying Agent) übernehmen. In diesem Fall nimmt er die von der SPV erworbenen Forderungen treuhändisch in Besitz, leitet die von den Service Agenten erhaltenen Cashflows fristgerecht an die Wertpapierinhaber weiter und strukturiert, im Falle einer Pay-through Struktur, die Zahlungsströme.²²²

Der Investor erwirbt die von der SPV emittierten Wertpapiere über ein Bankenkonsortium, welches für die Platzierung der Emission verantwortlich ist oder bei einem „private Placement“ direkt von der SPV. Als Investoren können grundsätzlich alle Marktteilnehmer auftreten.

Aber schon allein aufgrund des Volumens der ABS-Transaktionen wird in der Praxis der Markt jedoch von institutionellen Investoren, wie bspw. Pensionsfonds oder Versicherungsunternehmen, dominiert.²²³ Je nach Struktur der ABS-Transaktion kann eine Differenzierung der Investoren in „senior class“ und „junior class“ erfolgen. Erstere bekommen, als Gegenleistung einer hohen Zeichnungssumme emittierter ABS-Papiere, einen Zinsaufschlag und eine bevorzugte Rückzahlung ihrer Forderungen zugestanden. Diese Anlageform ist bei Investoren aufgrund der vergleichsweise geringen Ausfallsquote besonders attraktiv.

²²⁰ Vgl. Achleitner(2002), S. 424 f.

²²¹ Vgl. Bayerische Landesbank(2006), S. 24 f.

²²² Vgl. Braun(2001), S. 171 f.

²²³ Für eine Gegenüberstellung gesetzlicher Bestimmungen für institutionelle Investoren bzgl. Verbriefung grundpfandrechtlich besicherter Forderungen in Europa und den Vereinigten Staaten, siehe “Mortgage Securities in emerging Markets” Chiquier/Hassler/et.al.(2004), S. 18.

Durch eine Tranchierung der emittierten Wertpapiere nach ihrer Ausfallwahrscheinlichkeit ist es für den Investor zusätzlich möglich, entsprechend dem eigenen Risikobedürfnis zu investieren.²²⁴

Ratingagenturen nehmen eine wichtige Rolle bei einer Verbriefung ein. Ihre Beurteilung der Qualität der gesamten Transaktion in Form einer Ratingnote als Ergebnis eines Ratingprozesses gibt dem Investor eine Aussage über die Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls der Forderungen bzw. termingerechter Zins- und Tilgungszahlungen.²²⁵ Ein schlechtes Rating der Transaktion und der zugrunde liegenden Forderungen würde eine Erhöhung der Konditionen oder im „worst case“ eine Platzierung gar nicht erst ermöglichen. Die Ratingnote wird damit zum entscheidenden Kriterium des Investors bei der Anlageentscheidung. Die Einbindung einer Ratingagentur ersetzt die eigene Informationsbeschaffung, Prüfung und Bewertung, die für den Investor mit hohem Kosten- und Zeitaufwand verbunden wäre. Sie unterstützen damit den Abbau von Informationsasymmetrien zwischen Originator und Investor (siehe Kapitel 3.3.2.2 „EXKURS: neue Institutionenökonomie“). Um das gesamte Ausfallrisiko der Transaktion beurteilen zu können, bewertet die Ratingagentur neben der Qualität der einzelnen Forderungen ebenfalls die Struktur der Forderungsportfolios, die Effektivität der Forderungsverwaltung und der Zahlungsvergabe, die rechtliche Architektur der Transaktion sowie die Wahrnehmung der Kontrollaufgaben eines evtl. involvierten Treuhänders. Zusätzlich wird eine Cashflow-Analyse erstellt sowie eine Aussage über die in die Transaktion eingebrachten Sicherheiten getätigt.²²⁶ Das Ergebnis ist ein Qualitätsindikator der Wertpapiere in Form eines Ratings.²²⁷ In diesem Zusammenhang ist die eigentliche MBS-Transaktion von der Immobilienverbriefung²²⁸ zu unterscheiden. Während die Mortgage Backed Securities (MBS) traditionell als eine eigene Wertpapierart im erweiterten ABS Sinne dargestellt wird, könnten Immobilienverbriefungen durchaus ebenfalls als eigene Wertpapierart „Real Estate ABS“ aufgefasst werden; sie würden so das Spektrum an verbrieungsfähigen Forderungen noch erweitern.²²⁹

²²⁴ Vgl. Lindtner(2006), S. 33 f.

²²⁵ Vgl. Sprengnetter(2004), S. 18.

²²⁶ Vgl. Bigus(2000), S. 466. sowie Bund/Morlok(2005), S. 23 ff.

²²⁷ Vgl. Ohl(1994), S. 22.

²²⁸ In der Literatur ebenfalls unter dem Begriff „Real Estate Securitisation“ bzw. „RE Securitisation“ aufgeführt.

²²⁹ Vgl. Breidenbach(2005), S. 615.

Wie bereits weiter oben dargestellt, ist bei einer klassischen MBS-Transaktion der Originator ein Kreditinstitut, welches die ausgereichten und hypothekarisch besicherten Darlehen an eine SPV zur eigenen Refinanzierung verkauft. Das Immobilienvermögen dient der Besicherung der Transaktion; die Zins- und Tilgungszahlungen der Darlehen bilden den Cashflow, der zur Bedienung der emittierten Wertpapiere herangezogen wird. Im Gegensatz dazu wird bei einer Immobilienverbriefung auf Forderungen abgestellt, die auf Zahlungsansprüchen aus Immobilien, wie Mietforderungen, Verkaufserlöse aus Projektentwicklungen, Leasingforderungen, Erbbauzinsen, oder zukünftige Immobilienverkaufserlöse beruhen.²³⁰ Damit könnten nicht nur klassische Immobilienunternehmen, wie Projektentwickler oder Bestandshalter, sondern auch Unternehmen anderer Branchen mit großem Immobilienbesitz diese Art der Refinanzierung nutzen. In Frage kommen dabei besonders Immobilienfonds bzw. Real Estate Investment Trusts (REITS),²³¹ Immobilienleasinggesellschaften, aber auch Wohnungsunternehmen und Wohnbaugesellschaften. Als Originator dieser Transaktionsform fungieren demzufolge ein Nicht-Kreditinstitut, das im Eigentum der Immobilie steht oder Staatsorgane.²³²

Ein entscheidender Nachteil bei allen ABS-Transaktionen sind aufgrund ihres verhältnismäßig komplexen Wesens und der Vielzahl von Beteiligten die hohen Kosten. Diese werden im Wesentlichen definiert durch die Gebühren fürs Investment Banking selbst, den Gebühren für das Listing an der Börse, dem Rating der Agenturen oder dem Credit Enhancement.

²³⁰ Vgl. Knab(2004), S. 28.

²³¹ Definition siehe: REIT-Gesetz § 1 "Wesen der REIT-Aktiengesellschaften": "REIT-Aktiengesellschaften sind Aktiengesellschaften, deren Unternehmensgegenstand sich darauf beschränkt, 1. Eigentum oder dingliche Nutzungsrechte an a) inländischem unbeweglichen Vermögen mit Ausnahme von Bestandsmietwohnimmobilien, b) ausländischem unbeweglichen Vermögen, [...] soweit dies im Belegenheitsstaat im Eigentum einer REIT-Körperschaft, - oder -Vermögensmasse oder einer einem REIT vergleichbaren Körperschaft, Personenvereinigung oder Vermögensmasse stehen darf und c) anderen Vermögensgegenständen im Sinne des § 3 Abs. 7 zu erwerben, zu halten, im Rahmen der Vermietung, der Verpachtung und des Leasings einschließlich notwendiger immobiliennaher Hilfstätigkeiten zu verwalten und zu veräußern, 2. Anteile an Immobilienpersonengesellschaften zu erwerben, zu halten, zu verwalten und zu veräußern, [...]. 4. Anteile an Auslandsobjektgesellschaften zu erwerben, zu halten, zu verwalten und zu veräußern sowie 5. Anteile an Kapitalgesellschaften zu erwerben, zu halten, zu verwalten und zu veräußern, die persönlich haftende Gesellschafter einer Gesellschaft im Sinne der Nummer 2 und an dieser vermögensmäßig nicht beteiligt sind [...].“ REIT-Aktiengesellschaften sind seit 01.01.2007 in Deutschland offiziell zugelassen.

²³² Vgl. Wulfken/Lang(2003), S. 7. und Allendorf(2008) S. 616 f.

Des Weiteren fallen Kosten für die Honorare der involvierten Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer an. Ein weiterer negativer Aspekt betrifft den Risikotransfer vom Originator auf den Investor. Die transferierten Risiken lassen sich nur gegen Zahlung einer Risikoprämie auf den Investor übertragen. Diese Prämie ist begründet durch die zeitlich unsicheren Tilgungszahlungen oder bspw. die Möglichkeit eintretender Kreditausfälle.²³³

Fazit: Eine Verbriefung von Forderungen wird nur stattfinden, wenn die Erträge die Kosten übersteigen, wobei die Erträge anderen Refinanzierungsvarianten vergleichend gegenübergestellt werden müssen.²³⁴

²³³ Vgl. Allendorf(2008) S. 617.

²³⁴ Des Weiteren ist eine Refinanzierung über staatliche Institutionen möglich, in der Staat selbst als Kreditgeber in Form von Wohnbaubanken, Wohnbaufonds oder Wohnbauagenturen auftritt. Die grundlegende Idee dieser Refinanzierungsform ist die, dass die benötigten Geldmittel für die Kreditvergabe durch die Rückzahlung von Zins und Tilgung schon bestehender Schuldverhältnisse generiert werden. Als Beispiel einer staatlichen Implementierung der Wohnbaupolitik in Form eines „government lending“ kann die staatliche Wohnbaubank in Norwegen oder der staatliche Wohnbaufond in Finnland genannt werden. Vgl. UNECE(2005), S. 66-70.

3.3 Theoriekonzepte zur Erklärung von Wohnungsmarktprozessen

Im folgenden Kapitel sollen anhand von verschiedenen theoretischen Ansätzen typische Phänomene eines Wohnungsmarktes erklärt werden. Im Mittelpunkt des Interesses stehen dabei besonders das typische Angebot- und Nachfrageverhalten, Miet- und Wohneigentumsmärkte sowie die Preisbildung von Wohnimmobilien.

Zur Untersuchung von Angebot und Nachfrage auf einem Wohnungsmarkt ist die güterwirtschaftliche Perspektive besonders geeignet. Ausgehend von einer komparativen Untersuchung homogener vs. heterogener Güter (Wohnungen) sollen hierbei, vor allem mit Hilfe der in diesem Ansatz dominanten Filtering –Theorie, Erkenntnisse bzgl. der Entstehung von Angebot und Nachfrage sowie des Verhaltens der einzelnen Marktakteure gewonnen werden. Die güterwirtschaftliche Perspektive und das darin enthaltene Filtering-Modell eignen sich zwar sehr gut für die Klärung von Angebot und Nachfrage, fundierte Aussagen über die Wahl der jeweiligen Wohneigentumsform (Miete oder Kauf) und der damit verbundenen Ausprägung eines Miet- bzw. Eigentumsmarktes können aber nicht getroffen werden. Dazu soll der Wohnungsmarkt im darauf folgenden Abschnitt aus der finanztheoretischen Perspektive betrachtet werden. Mit Hilfe der Definition von zwei verschiedenen Finanzierungsebenen, den Rückgriff auf die Williamson'sche Kapitalstrukturregel sowie Untersuchungen bzgl. der jeweiligen Spezifität einer Wohnung sollen diese Aspekte einer Klärung erfahren. Unter Zuhilfenahme der vermögenswirtschaftlichen Perspektive wird als dritter Schwerpunkt dieses Kapitels die Preisbildung von Wohnimmobilien untersucht. Im Fokus stehen hier vor allen die Bestimmungsfaktoren der Preisbildung und die Frage, ob sich (Wohn-)Immobilien als Sicherungsinstrument gegen Inflationsrisiken (hedging) eignen. Mit Hilfe dieses Ansatzes soll letztendlich die Frage beantwortet werden, warum Immobilienpreise steigen oder fallen und was die wesentlichen Ursachen dafür sind. Der Abschluss des dritten Kapitels bildet eine kurze Zusammenfassung der drei Perspektiven sowie eine kritische Würdigung inkl. Empfehlungen.

3.3.1 Güterwirtschaftliche Perspektive

Unter dem güterwirtschaftlichen Aspekt soll in dieser Arbeit die allgemeine Definition eines Marktes von KOFNER maßgebend sein, der ihn treffend als „...*die Gesamtheit der ökonomischen Beziehungen zwischen Anbietern und Nachfragern eines bestimmten Gutes an einem bestimmten Ort in einem bestimmten Zeitintervall.*“²³⁵ umschreibt. Demnach umfasst der Markt eine lokale, zeitliche und sachliche Dimension. In diesem Zusammenhang sind zwei grundsätzlich verschiedene Wohnungsmarkttypen zu unterscheiden. Zum einen der Markt für Wohnnutzungen, auf dem zeitlich begrenzte Nutzungsrechte angeboten und nachgefragt und zum anderen der Markt für Wohnimmobilien, auf dem Eigentumsrechte gehandelt werden.

Die Möglichkeit, eine Wohnung zu nutzen, kann aus der o.g. Definition heraus als ein Gut aufgefasst werden, dass von der Wohnung selbst angeboten und am Markt nachgefragt wird. Es wird daher nicht die Wohnung als Gut an sich (Bestandsgröße), sondern ihre Möglichkeit der Nutzung auf dem Wohnungsmarkt (Stromgröße) angeboten.²³⁶ Das Angebot an Nutzungsmöglichkeiten umfasst damit den gesamten Bestand aller, am Markt existenten (genutzt und ungenutzt bzw. vermietet und unvermietet) Wohnflächen, die diese Möglichkeiten der Nutzung abgeben.²³⁷ Im Gegensatz zu gewerblichen Flächen, welche von den Nutzern als Produktionsfaktoren (bspw. Büro- oder Industrieflächen) nachgefragt werden, stellt für den Nutzer einer Wohnung die Nutzungsmöglichkeit einer Wohnung ein Konsumgut dar, seine Nachfrage ist damit als Konsumnachfrage zu verstehen. Da der einzelne Haushalt primär an der Nutzung von Wohnflächen interessiert ist, richtet sich die Nachfrage nicht auf den Erwerb des Wohnobjektes, sondern auf die Nutzungen bzw. den Nutzenstrom, der von einer Wohneinheit im Zeitverlauf abgegeben wird.²³⁸ Die Nachfrage nach Nutzungsmöglichkeiten ergibt sich daher aus der jeweiligen Zahlungsbereitschaft, für die zur Nutzung überlassenen Flächen zu zahlen.

²³⁵ Kofner(2004), S. 19.

²³⁶ Vgl. Bone-Winkel/Sotelo(1995), S. 199 f.

²³⁷ Nach dieser Angebotsdefinition umfassen unvermietete oder leerstehende Wohnraumflächen nicht das gesamte Angebot, sondern stellen nur das Potential einer flächenmäßigen Ausweitung der Nachfrage dar.

²³⁸ Vgl. Kofner(2004), S. 32.

Schlussfolgernd daraus, definiert sich der Preis für die Nutzung der Wohnflächen damit als Geldeinheit je Flächen- und Zeiteinheit. Als Gegenleistung für die temporär überlassenen Nutzungsrechte einer Wohnung hat der Nutzungsberechtigte regelmäßig eine vereinbarte Miete²³⁹ an den Anbieter zu entrichten. Die Übergabe und die Inbesitznahme der Nutzungsmöglichkeit erfolgt im juristischen Sinne im Rahmen einer Vermietung, in der die wechselseitigen Rechte und Pflichten beider Vertragsparteien durch einen Mietvertrag geregelt werden.

Im Gegensatz zum Markt für Wohnnutzungen erfolgt auf dem Markt für Wohnimmobilien eine Übertragung von Eigentumsrechten. Die Wohnimmobilien wechseln, gegen Entrichtung des Kaufpreises nicht nur den Besitzer, sondern den Eigentümer. Dafür erhält der Käufer ein unbefristetes Nutzungs- und Verfügungsrecht an der Wohnimmobilie. Je nach Bedarf kann er diese im Rahmen der rechtlichen Restriktionen nach Belieben nutzen, vermieten, beleihen oder veräußern.²⁴⁰ Die Übereignung der Wohnimmobilie erfolgt im juristischen Sinne im Rahmen eines Verkaufs, in dessen Rahmen die wechselseitigen Rechte und Pflichten beider Vertragsparteien durch einen Kaufvertrag geregelt werden.

3.3.1.1 Wohnung als homogenes Gut

Die Nutzungsmöglichkeit einer Fläche kann in der theoretischen Marktanalyse entweder als homogenes oder heterogenes Gut aufgefasst werden. Obwohl Wohnimmobilien bzw. -flächen schon allein aufgrund des zwingend unterschiedlichen Standortes keine homogenen Güter sein können, soll im folgenden Kapitel eine Betrachtung des Gutes Nutzungsmöglichkeit sowie das Verhalten von Anbietern und Nachfragern unter der Homogenitätsannahme untersucht werden.

²³⁹ Da eine Wohnfläche für den Mieter i.d.R. erst nutzbar wird, wenn diese bewirtschaftet ist, ist die zu entrichtende Miete eine Bruttomiete, die alle umlagefähigen Bewirtschaftungskosten, wie bspw. Heiz- und Warmwasserkosten, als Durchlaufposten beinhaltet. Diese Kosten können allgemein in kalte und warme Betriebskosten unterschieden und betragen bspw. im Jahr 2006, in Deutschland ca. 34% der Bruttomiete. Die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager bezieht sich demnach meist auf die Bruttomiete einer Wohneinheit, als Nachfrage ist daher die Bereitschaft zur Zahlung der Bruttomiete zu begreifen. Vgl. Sotelo(2001), S. 20. sowie Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung(2006), S. 27.

²⁴⁰ Vgl. Kofner(2004), S. 21.

Die Sinnhaftigkeit dieser Prämisse ist insofern plausibel, weil zum einen sich die hier angewendeten Instrumente der Mikroökonomie leichter darauf anwenden lassen können und zum anderen unter dem Nutzenaspekt, Wohnflächen grundsätzlich von Nachfragern substituierbar sind und somit auch heterogene Flächen einen homogenen Nutzen stiften können. Selbst unter der späteren Heterogenitätsprämisse von Flächen (Vgl. Kapitel 3.3.1.2) werden einzelne Wohnungen innerhalb eines spezifischen Segmentes als homogen angenommen.

3.3.1.1.1 Angebot & Nachfrage nach Wohnflächen

Die Erstellung einer (Wohn-)Immobilie ist ein vergleichsweise aufwendiger Prozess und nimmt daher viel Zeit in Anspruch. Von der ersten Entscheidung über die Errichtung einer Immobilie bis hin zur Flächenbereitstellung und Objektnutzung vergehen, je nach Projekttyp und Baukapazitäten, i.d.R. mindestens zwei Jahre. Aufgrund dieses Verzögerungseffektes (Time lag) ist das Angebot an Wohnflächen kurzfristig als preisunelastisch zu bezeichnen, d.h. auf eine plötzliche Preisänderung auf dem Markt erfolgt kurzfristig keine Reaktion.²⁴¹ Als Folge entspricht das Angebot der existenten Gesamtfläche am Markt und stellt sich in einer komparativ-statischen Betrachtung in Form eines Angebots-Nachfrage Diagramms graphisch als Vertikale dar.

Bezugnehmend auf die empirische Literatur (Vgl. Kapitel 1.2), zeigt sich, dass die Nachfrage nach Wohnflächen mittel- und langfristig preiselastisch und abhängig von dem jeweiligen HH-Einkommen ist. Die konkrete Nachfrage nach Nutzungsmöglichkeiten kann somit als eine Relation zum Anteil am verfügbaren Einkommen interpretiert²⁴² und mathematisch wie folgt dargestellt werden:

$$N_z = z \times Q_v \quad (3)$$

bei:

N_z = Nachfrage nach Wohnfläche

z = Anteil der Ausgaben für Wohnflächen am verfügbaren HH-Einkommen

Q_v = verfügbares HH-Einkommen

²⁴¹ Vgl. Kühne-Büning(1994), S. 8.

²⁴² Vgl. Sotelo(2001), S. 23.

In westeuropäischen Ländern beträgt der Anteil der Ausgaben für Wohnflächen z ca. 20-25% des jeweiligen HH-Einkommens.²⁴³ Obwohl die Ausgaben russischer HH, vor allen aufgrund der hohen Subventionierung, im Jahr 2000 lediglich ca. ein Drittel (7%) des west- bzw. mitteleuropäischen Niveaus erreichten und somit einen Sonderfall darstellen,²⁴⁴ kann die Nachfrage nach Wohnflächennutzungsmöglichkeiten generell als eine Funktion des verfügbaren HH-Einkommens sowie des Anteils desselben dargestellt werden:

$$N_z = f(Q_v, z) \quad (4)$$

Die Nachfrage nach Wohnfläche ist nach dieser Gleichung davon abhängig, welche Preise die Nachfrager nach Wohnraum bereit und in der Lage sind zu zahlen. Der Anteil an den Gesamtausgaben wird daher über Präferenzen bei gegebenem Einkommen determiniert. Das bedeutet, dass andere Determinanten, bspw. wie die Höhe der (Wohn-)bevölkerung oder die Zahl der HH, nur indirekt über die Variable z Einfluss auf die Nachfrage nach Wohnflächen haben können.²⁴⁵ So können bspw. kleinere HH eine größere Nachfrage nach Wohnflächen entfalten als größere, da bei größeren HH Synergieeffekte in der Flächennutzung entstehen.²⁴⁶ Ein weiteres Argument ist die nicht beliebige Teilbarkeit der Wohnung, da eine Wohnung nur als Ganzes funktioniert bzw. nutzbar ist und der Markt nur ausgeglichen ist, wenn die Zahl der Wohnungen der Zahl der HH entspricht.²⁴⁷ Diese o.g. Beziehung ist auch graphisch darstellbar:

²⁴³ Siehe Abbildung 5: Anteil der Ausgaben für Wohnbedürfnisse am verfügbaren Einkommen in Korrelation zum Pro-Kopf Einkommen” auf Seite 86.

²⁴⁴ Vgl. World Bank(2005), S. 1.

²⁴⁵ Vgl. Sotelo(2001), S. 24 ff.

²⁴⁶ Ein 1-Personenhaushalt fragt, genauso wie ein 2-Personenhaushalt, nach ein Bad und eine Küche nach, während der 2-Personenhaushalt evtl. nur Bedarf nach einem weiteren Zimmer hat.

²⁴⁷ Vgl. Kühne-Büning(1994), S. 10.

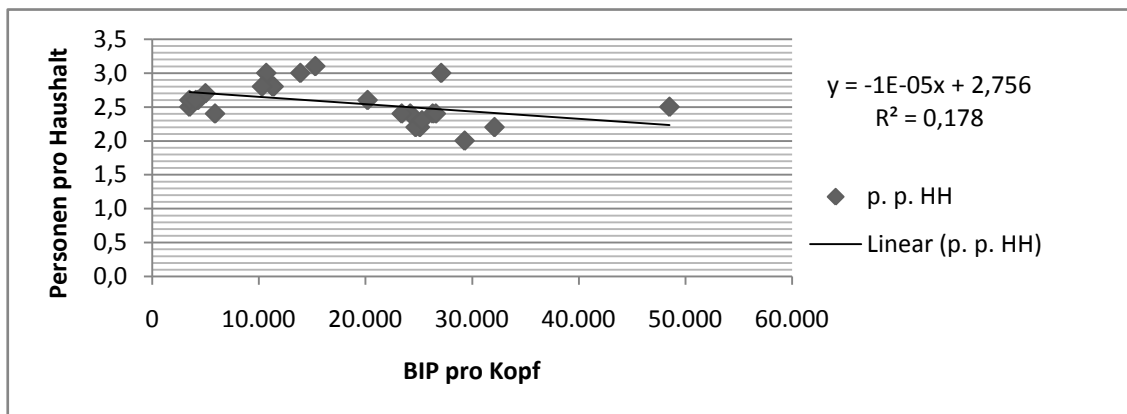


Abbildung 4: Pro-Kopf Einkommen vs. Haushaltsgröße²⁴⁸

Quelle: Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 33 und 43. (eigene Darstellung)

Die Graphik verdeutlicht, dass in wohlhabenderen Volkswirtschaften (verglichen nach „Pro-Kopf Einkommen“) die Zahl der Personen pro HH tendenziell kleiner ist als in Staaten mit geringerem Einkommen. Aus diesem internationalen Vergleich aus dem Jahr 2000 lässt sich schlussfolgern, dass die Bildung von Haushalten und damit im weiteren Sinne die Nachfrage primär vom Einkommen abhängig ist.

Des Weiteren lässt sich empirisch eine Abhängigkeit zwischen dem Anteil der Ausgaben für Wohnen z und dem verfügbaren Einkommen Q_v nachweisen. So ist in einem direkten Vergleich aus dem Jahr 2004 der Anteil z in Volkswirtschaften mit höherem Einkommen tendenziell größer, wie sich in der folgenden Abbildung erkennen lässt.

²⁴⁸ Siehe Tabelle 1 im Anhang.

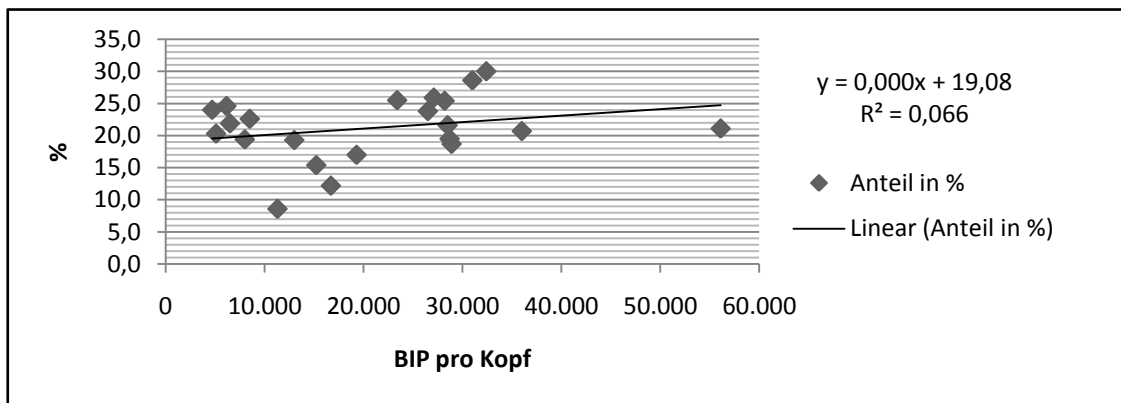


Abbildung 5: Anteil der Ausgaben für Wohnbedürfnisse am verfügbaren Einkommen in Korrelation zum Pro-Kopf Einkommen²⁴⁹

Quelle: Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 33 und 81. (eigene Darstellung)

Mit dem Gesamteinkommen einer Volkswirtschaft nimmt zwar, wie gerade dargestellt, der jeweilige Anteil tendenziell zu, aber jene HH innerhalb einer Volkswirtschaft, die über ein überdurchschnittliches Einkommen verfügen, geben anteilig weniger ihres verfügbaren Einkommens für Wohnen aus.²⁵⁰ Dieser Zusammenhang wird in der folgenden Abbildung deutlich, die die durchschnittliche Belastung, erzeugt durch die Mietkosten in Abhängigkeit vom monatlichen HH-Einkommen, exemplarisch für Deutschland im Jahre 2005 darstellt.

²⁴⁹ Siehe Tabelle 2 im Anhang.

²⁵⁰ Vgl. Sotelo(2001), S. 27.

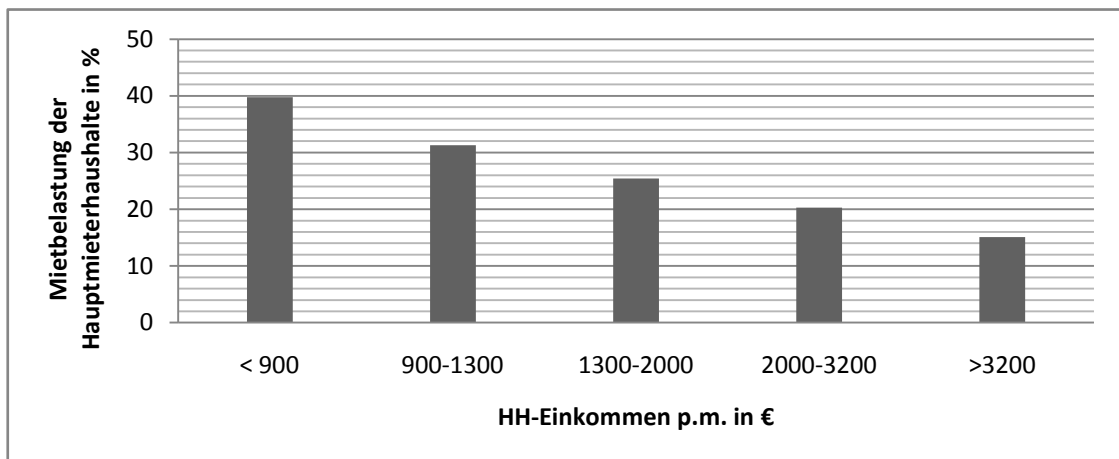


Abbildung 6: Mietbelastung der Haushalte in Deutschland (2005) ²⁵¹

Quelle: Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung(2006), S. 73.

Es wird an diesem Beispiel das Ungleichgewicht der Belastung deutlich. Während HH mit einem Einkommen unter 900 € monatlich mit rd. 40% durch die Mietausgaben belastet sind, wenden sehr gut verdienende HH 25% weniger, lediglich ca. 15% ihres verfügbaren Einkommens für Wohnen auf. ²⁵²

Das Ausmaß und das Streuungsmaß (Varianz) der HH-Belastung hinsichtlich Wohnkosten werden in der nächsten Abbildung dargestellt. In Westdeutschland ist eine über 18 Jahre relativ konstante Belastungsquote lediglich mit einer Steigerung von 8% (21% in 1990 – 29% in 2008) abzulesen. Betrachtet man nur die letzten 10 Jahre, so ergibt sich eine Varianz von 0,7. ²⁵³ Daraus lässt sich schlussfolgern, dass der Anteil z kurzfristig relativ stabil ist.

²⁵¹ Siehe Tabelle 4 im Anhang.

²⁵² Dieses Phänomen ist auch als das Schwabe'sche Gesetz bekannt, in dem der Statistiker Hermann Schwabe diesen Zusammenhang auf Basis statistischer Erhebungen in Berlin im Jahre 1867 mit dem folgenden Satz zusammenfasste: „Je ärmer Jemand ist, desto größer ist die Summe, welcher er im Verhältnis zu seinem Einkommen für Wohnung vorausgaben muss.“

²⁵³ Für die gesamte Zeitspanne von 1990 bis 2008 liegt die Varianz in Westdeutschland bei 6,8.

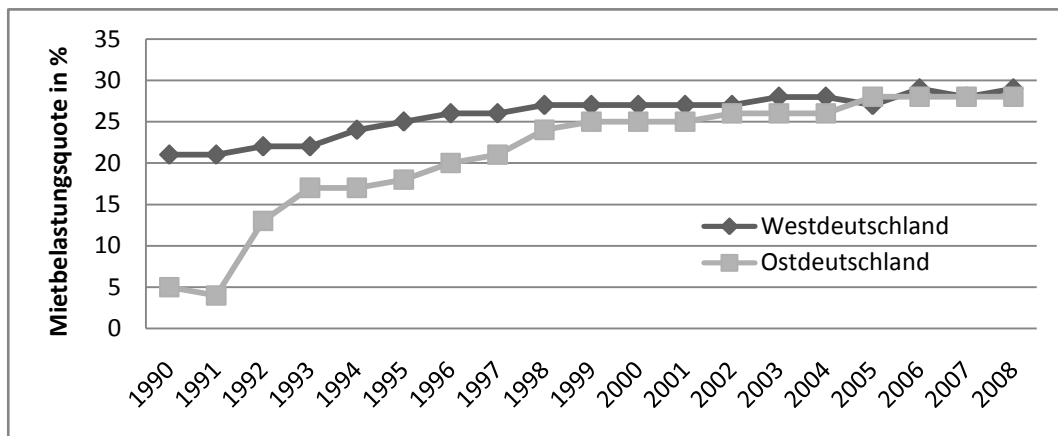


Abbildung 7: Mietbelastungsquote in % des Haushaltsnettoeinkommens²⁵⁴

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung(2009), S. 40.

Da der Anteil z , wie aufgezeigt, kurzfristig relativ stabil ist, kann die aufgestellte Gleichung 4 vereinfacht werden.²⁵⁵ Daraus folgt:

$$N_z = f(Q_v) \tag{5}$$

Damit kann angenommen werden, dass im Zuge einer kurz- bis mittelfristig komparativ-statischen Untersuchung die Nachfrage ausschließlich vom verfügbaren Einkommen abhängt. Unter der weiteren Annahme, dass die Nachfrage elastisch und die Elastizität konstant ist, schneiden sich die unelastische (senkrechte) Angebotskurve und Nachfragekurve in einem Punkt.²⁵⁶ Den Schnittpunkt der beiden Kurven bildet der Gleichgewichtspreis, zu dem die Nachfrager bereit sind, für die für sie nutzbare Fläche zu zahlen.

²⁵⁴ Die Mietbelastungsquote definiert sich aus dem Verhältnis der gesamten Wohnkosten eines HH (Bruttowarmmiete inkl. aller Nebenkosten) zum gesamten HH-Nettoeinkommen, einschließlich aller sozialen Transferleistungen und unter Abzug von Steuern und Sozialbeiträgen. Siehe Tabelle 5 im Anhang.

²⁵⁵ Ebenfalls spannend ist in diesem Zusammenhang der Vergleich mit der Entwicklung in Ostdeutschland. Besonders erwähnenswert sind zum einen der rapide Anstieg der Belastungsquote kurz nach dem politischen Umbruch in den Jahren 91-93 und zum anderen die Tatsache, dass sich das Niveau in relativ kurzer Zeit (10 Jahre) an dem westdeutschen Level angeglichen hat. Unter dem Aspekt einer ähnlichen politischen und wirtschaftlichen Entwicklung der ehemaligen DDR und der Sowjetunion, d.h. der Übergang vom Sozialismus und einer Zentralverwaltungswirtschaft zur Demokratie und zur (sozialen) Marktwirtschaft, besteht hinsichtlich der Entwicklung von Wohnungsmärkten in diesem Bereich noch weiterer Forschungsbedarf.

²⁵⁶ Siehe Graphik 1 im Anhang.

Da sich der größte Nutzen für den Nachfrager einstellt, wenn die Fläche bewirtschaftet ist, stellt der Schnittpunkt eine Bruttomiete dar (Vgl. Kapitel 3.3.1.1). Die Rolle des Vermieters als Flächenanbieter zwingt ihn, vor allen begründet in der Lagerunfähigkeit der Wohnflächennutzung, gleichzeitig als Preisnehmer am Markt aufzutreten, da er, unter der homo economicus Annahme, die Flächen unabhängig vom Preisniveau zum Gleichgewichtspreis vermieten wird. Auch wenn die Mieterlöse die laufenden Kosten nicht decken würden, die Alternative des Totalausfalls der Mieteinnahmen wäre die noch schlechtere Wahl. Aus diesem Grund ist die Leerstandsquote am Wohnungsmarkt, unabhängig vom vorherrschenden Preisniveau, immer relativ niedrig.²⁵⁷

Um zu klären, welche Auswirkungen eine Erhöhung bzw. Senkung der Nachfrage auf das Angebot und das Verhalten auf die Marktteilnehmer hat, sollen im nächsten Kapitel verschiedene Gleichgewichtszustände mit Hilfe der komparativen Statik analysiert werden.

3.3.1.1.2 Komparativ-Statistische Untersuchungen

Nach der hergeleiteten Gleichung 5 kann eine Änderung der Nachfrage nur durch eine Veränderung des Einkommens erfolgen. Durch eine gesteigerte Nachfrage nach Wohnflächen (steigendes Einkommen) verschiebt sich in einem Angebots-Nachfrage Diagramm die Nachfragekurve nach rechts und führt, unter der Annahme eines unelastischen Angebotes (Vertikale), zu einem Preisanstieg.²⁵⁸ Als Ergebnis wird der Markt im neuen Gleichgewichtspreis vollständig geräumt.

Daraus ist ableitbar, dass es immer zu einer Markträumung kommt, solange die Preise flexibel sind. Es stellt sich damit, mittels preiselastischer Nachfrage und über den Preis reguliert, immer ein Marktgleichgewicht ein. Diese wesentliche Aussage der güterwirtschaftlichen Argumentation führt zu einer generellen Forderung nach Liberalisierung des Marktes bzw. des Mietrechtes, einer Flexibilisierung der Mietpreise sowie zur Schaffung von genereller Markttransparenz, da der Markt Angebot und Nachfrage selbst regelt und letztendlich zum Gleichgewicht führt.

²⁵⁷ Vgl. Sotelo(2001), S. 30 f.

²⁵⁸ Siehe Graphik 1 im Anhang.

In diesem Modell wären daher Wohnraummangel oder Leerstand nur möglich, wenn sich die Angebots- und Nachfragekurven nicht im positiven Bereich der Abszisse treffen würden. Zwei solcher Sonderfälle treten auf, wenn die Nachfragekurve rechts bzw. links der Angebotskurve verläuft.

Beispielsweise ist bei einer links der Angebotskurve verlaufenden Nachfragekurve die Nachfrage nach Wohnflächen so gering, dass selbst zu einem Preis von 0 die Mieter nicht bereit wären, das vorhandene Wohnflächenangebot zu nutzen.²⁵⁹ In diesem Fall sind Mieter lediglich mittels Subventionen bereit, alle Wohnungen zu bewohnen. Praktische Beispiele findet man vor allem in Regionen, wo auf ein Überangebot an Wohnflächen ein massiver Bevölkerungsschwund trifft. Monowirtschaftliche Industriestädte in der ehemaligen DDR (z.B. Eisenhüttenstadt) oder Sowjetunion (z.B. Perm) waren bzw. sind unrühmliche Beispiele solch einer Entwicklung.

Eine rechts der Angebotskurve verlaufende Nachfragekurve kann beispielsweise eine hyperbolische Funktion darstellen.²⁶⁰ Dieser Nachfrageverlauf entspricht der mikroökonomischen Ableitung der Nachfragekurve bei konstantem HH-Budget und abnehmendem Grenznutzen aus dem Konsum unterschiedlicher Güter und bedeutet inhaltlich, dass HH unter gewissen Umständen nur noch bedingt preiselastisch reagieren.²⁶¹ Wohnungsnachfrager am unteren Ende der Einkommensskala reagieren im Falle eines Wohnungsmangels mit ihrer nachgefragten Menge kaum auf die damit verbundenen Mietpreiserhöhungen. Ihre Mietbelastungsquote steigt entsprechend stark an, die betroffenen HH müssen sich anderweitig einschränken (Vgl. Abbildung 6 Seite 80).²⁶² Als praktisches Beispiel können ehemalige Kriegsgebiete dienen, in denen ein großer Teil des Wohnungsbestandes im Zuge der Kampfhandlungen zerstört wurde und die nach Beendigung der Auseinandersetzungen einen Zustrom von Flüchtlingen aus anderen Kriegsregionen zu verzeichnen haben. Werden solche Situationen nicht durch staatliche Interventionen reguliert, kommt es aufgrund der sprunghaften Nachfrageerhöhung zu explodierenden Wohnraumpreisen.

²⁵⁹ Siehe Graphik 2 im Anhang.

²⁶⁰ Siehe ebd.

²⁶¹ Vgl. Sotelo(2001), S. 36.

²⁶² Vgl. Kofner(2004), S. 33.

Im Folgenden soll die Wohnung als heterogenes Gut unter besonderer Berücksichtigung der differenzierten Teilmärkte bzw. Segmente des Wohnungsmarktes untersucht werden. Verweisend auf die in Kapitel 1.2 aufgeführte Literatur, soll unter Heranziehung der, die güterwirtschaftliche Diskussion beherrschenden Filtering- Theorie, im weiteren Verlauf vor allen in Anlehnung an EEKHOFF und SOTELO Wohnungsmarktprozesse analysiert und Probleme des Modells diskutiert werden.

3.3.1.2 Wohnung als heterogenes Gut

Aus ökonomischer Perspektive ist eine Wohnung aber bekanntlich kein homogenes Gut, sondern eher ein komplexes, mehrdimensionales Bündel von Gütereigenschaften²⁶³, was zur Folge hat, dass auch die Flächennutzungsmöglichkeiten, die auf dem Wohnungsmarkt angeboten und nachgefragt werden, heterogene Güter sein müssen. Diese Gütereigenschaften können als Merkmale einer Wohnung aufgefasst werden, die die Qualität derselben definieren und in ihrer Gesamtheit den individuellen Wert der Wohnung für den jeweiligen Wohnungsnutzer bestimmen.

3.3.1.2.1 Segmentierung des Wohnungsmarktes

Wohnungsmärkte lassen sich nach verschiedenen Aspekten differenzieren. FRIEDRICHS unterteilt Wohnungsmärkte aus der sozial-soziologischen Perspektive bspw. nach Intensität der staatlichen Interventionen in Sozialwohnungen, frei finanzierte Wohnungen, „normale“ Mietwohnungen und Eigentumswohnungen bzw. Eigenheime.²⁶⁴ IPSEN, GLASAUER und HEINZEL dagegen definieren einzelne Wohnungsmarktsegmente nach spezifischen Tauschregeln und den Angebots-Nachfrage-Verhältnissen.²⁶⁵ In dieser Arbeit sollen die qualitätsorientierten Wohnwertmerkmale nach KOFNER maßgebend sein. Wesentliche Unterscheidungskriterien von Wohnungen hinsichtlich qualitativer Merkmale sind danach:²⁶⁶

²⁶³ Vgl. Kofner(2004), S. 21.

²⁶⁴ Vgl. Friedrichs(1995), S. 59.

²⁶⁵ Vgl. Ipsen/Glasauer/et. al.(1981), S. 219 f.

²⁶⁶ Vgl. Kofner(2004), S. 21.

Standort bzw. Lage der Wohnung: Bei diesem wesentlichen Merkmal kann zwischen Makrostandort (Stadt, ländlicher Raum usw.) und Mikrostandort (z.B. Nachbarschaft, Lage im Gebäude) differenziert werden. Besonderes Charakteristikum ist die Unveränderbarkeit des Merkmals, d.h. ein Anbieter kann die Lage der Wohnung nicht verändern. Zwar kann sich bspw. aufgrund städtischer Verschiebungen (Veränderung der Zentralität), Änderung kollektiver Präferenzen (z.B. Suburbanisierung) oder technologischer Revolutionen (Bedeutung ÖPNV-Anschluss) die Lage im räumlichen Gefüge verschieben, der einzelne Wohnungsanbieter hat darauf aber (fast)²⁶⁷ keinen Einfluss.

Größe und Grundriss der Wohnung: Unter der Annahme eines preiselastischen Budgets ändern sich bei steigendem Einkommen i.d.R. die Präferenzen der Nachfrager. Bei einem höheren HH-Einkommen steigt Nachfrage nach größeren Wohnungen mit günstigerer Anordnung der Wohnräume an. Eine Änderung der Größe und des Zuschnitts von Bestandswohnungen ist dabei nur sehr bedingt und nur unter hohen Aufwendungen möglich.

Ausstattung der Wohnung: Die jeweilige Wohnungsausstattung ist vor allem von den Präferenzen und technologischen Restriktionen abhängig. So zählen die Bereiche der Haustechnik (z.B. Elektroinstallation, Heizung und Sanitär) zu den wesentlichen Ausstattungsmerkmalen einer Wohnung, Parkettfußboden oder Kabelfernsehanschluss eher zu den unbedeutenderen. Verbesserungen in der Ausstattung einer Wohnung werden als Modernisierung bezeichnet und sind meist weniger aufwendig in der Realisierung wie bspw. die Änderung eines Wohnungsgrundrisses.

Bauliche Beschaffenheit der Wohnung: Die bauliche Beschaffenheit bezieht sich auf das Instandhaltungsniveau der Wohnung bzw. des ganzen Gebäudes. Durch regelmäßige Instandhaltungsarbeiten können Schäden an der Bausubstanz vermieden und kostenintensive Instandsetzungsarbeiten ex-ante entgegengewirkt werden. Auch dieses Merkmal kann relativ leicht vom Anbieter verändert und an die Nachfrage angepasst werden.

²⁶⁷ Vorstellbar wäre ein Szenario, in dem der Wohnungsanbieter ein politischer Entscheidungsträger (bspw. Bürgermeister) in Personalunion ist und durch gezielte Interventionen (bspw. Umwidmung von Flächen) indirekt auf die Lage seiner angebotenen Wohnung langfristig Einfluss nimmt.

Aggregiert man diese einzelnen Merkmale zu einem Qualitätsindex, kann der Wohnungsmarkt damit in verschiedene Segmente unterteilt bzw. in räumliche und sachlich-qualitative Teilmärkte aufgegliedert werden.²⁶⁸

Das Spektrum reicht von qualitativ hochwertigem Wohnraum bis hin zu abrisssreifer Bausubstanz, wobei den Kriterien bauliche Beschaffenheit (korreliert i.d.R. mit dem Baualter) und Ausstattung in diesem Zusammenhang besondere Bedeutung zukommt. Damit könnte für jedes einzelne Segment ein klassisches Angebots-Nachfrage Diagramm gezeichnet werden, da in jedem Segment der Wohnungsanbieter einen, unter gegebener Nachfrage, für dieses Segment marktüblichen Preis erzielt. Jedes einzelne Segment kann damit für sich als ein Markt homogener Güter aufgefasst werden. Auf dem gesamten Wohnungsmarkt, unter Einbeziehung aller Segmente, ergibt sich daher ein heterogenes Wohnungsangebot welches eine Vielzahl an unterschiedlichen Marktpreisen zur Folge hat.

Unter der Hypothese, dass Wohnungen im Zeitablauf technisch und wirtschaftlich obsolet werden, wird angenommen, dass die Nachfrage nach neu errichteten Wohnungen größer ist als nach älteren Wohnungen.²⁶⁹ In der folgenden Abbildung ist exemplarisch ein stabiler Wohnungsmarkt mit 5 Segmenten unterschiedlicher Qualität dargestellt. Trägt man auf der Abszisse nicht die Menge, sondern die abnehmenden Qualitätsmerkmale ab, ergibt sich daraus die aggregierte Nachfragekurve des Wohnungsmarktes.

²⁶⁸ Vgl. Eekhoff(2006), S. 13. und Kofner(2004), S. 22 f. oder Vgl. Sotelo(2001), S. 40.

²⁶⁹ Vgl. Sotelo(2001), S. 43.

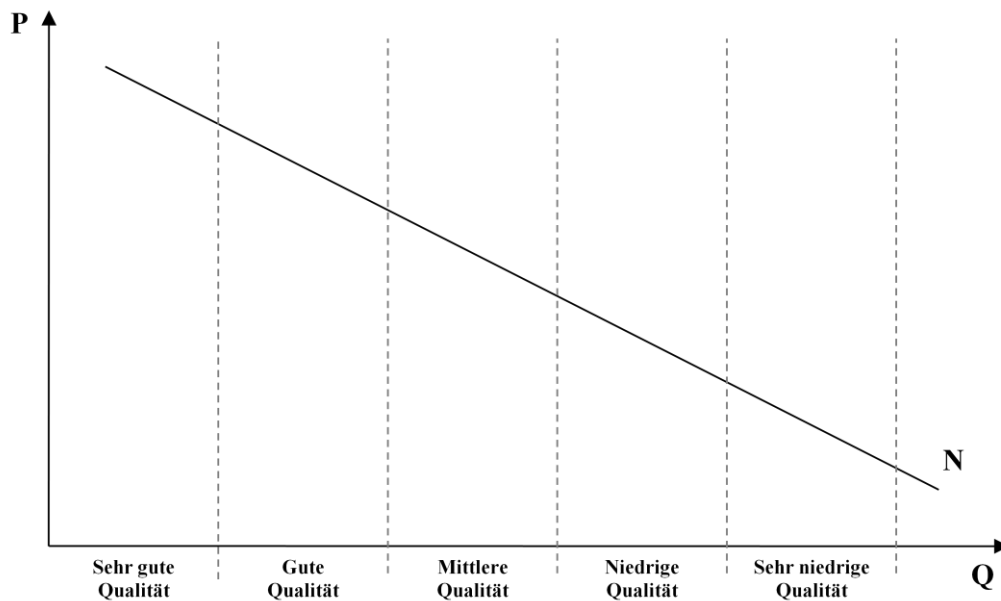


Abbildung 8: Wohnungssegmente & Wohnungsnachfrage

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Sotelo(2001), S. 43.

In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass die einzelnen Segmente keine quantitativen Aspekte abbilden, d.h. das im jeweiligen Segment enthaltene Marktvolumen erfährt damit keine Beachtung. So kann bspw. in Abbildung 8 das Segment mit einer niedrigen Qualität das größte und das Segment mit einer sehr guten Qualität das kleinste Marktvolumen aufweisen. Auf Basis dieser vorgenommenen Marktsegmentierung können sog. Filtering-Prozesse dargestellt werden.

Diese Filtering-Prozesse sind nach der güterwirtschaftlichen Perspektive wesentliche Kennzeichen eines Wohnungsmarktes, bei denen sich die Qualität der einzelnen Wohnungen bzw. die Qualitätsstruktur des Gesamtbestandes ändern und bei denen Wohnungen an andere Bevölkerungsgruppen weitergegeben werden.²⁷⁰

²⁷⁰ Vgl. Eekhoff(2006), S. 19.

3.3.1.2.2 Filtering- Modell

Der Kerngedanke des Filtering von Gebrauchsgütern wurde bereits 1776 von ADAM SMITH beschrieben.²⁷¹ Das Filtern von Wohnungen wurde erstmals ausführlich Ende der 40er Jahre von RATCLIFF formuliert,²⁷² er gilt damit als geistiger Vater dieses ökonomischen Ansatzes. *"This process is described most simply as the changing of occupancy as the housing is occupied by one income group becomes available to the next lower income group as a result of decline in market price; i.e., in sales price or rent values."*²⁷³

Die Kernthese von Filtering-Prozessen kann wie folgt formuliert werden: In jedem Marktsegment entsteht durch ein Wohnungsangebot welches, auf die entsprechende Nachfrage trifft, ein Gleichgewichtspreis, wobei das Angebot an Wohnflächen bzw. deren Nutzungsmöglichkeiten substituierbar ist.²⁷⁴ Folgt man der Filtering-Theorie sind diese Segmente bzw. Teilmärkte über einen Preismechanismus miteinander verknüpft und interagieren miteinander, so dass sich Veränderungen in der Nachfrage bzw. im Angebot eines Teilmarktes auf die anderen Teilmärkte überträgt. Anders formuliert pflanzt sich durch den Verbund der Segmente bzw. Teilmärkte eine auftretende „Anomalie“ sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite, preislich gesteuert, auf den benachbarten Segmenten bzw. Teilmärkten in abgeschwächter Form fort.²⁷⁵

Der Prozess des Filterns kann in diesem Zusammenhang sowohl nachfrageseitig (Verhalten der Haushalte in Abhängigkeit von Einkommen und Präferenzen) als auch angebotsseitig (Qualitätsänderung einer Wohnung im Zeitverlauf des Filterprozesses) betrachtet werden.

²⁷¹ *"Häuser, Möbel und Kleidung waren nach kurzer Zeit den mittleren und unteren Volksschichten zugänglich, sobald nämlich deren Besitzer, ihrer überdrüssig, diese verkaufen. Auf solche Art werden die allgemeinen Lebensverhältnisse des Volkes nach und nach verbessert, zumal wenn man solche Ausgaben unter den Wohlhabenden Verbreitung finden. In Ländern die schon lange reich sind, findet man in den unteren Schichten häufig Häuser und Möbel, gut erhalten und unversehrt, die unmöglich von diesem selbst gebaut oder für ihren Zweck angefertigt sein konnten."* Smith(1789/2001), S. 287.

²⁷² Siehe: „Urban land economics“ Ratcliff(1949).

²⁷³ Ratcliff(1949), S. 321 f.

²⁷⁴ Vgl. Sotelo(2001), S. 45.

²⁷⁵ Vgl. Eekhoff(2006), S. 23.

Nachfrageseitige Betrachtung des Filtering- Prozesses

Kommt es, wie in der nächsten Abbildung dargestellt, zu einer plötzlichen Nachfragesteigerung in einem Segment, so werden als Folge dessen die Preise für Wohnungen in diesem Segment steigen.

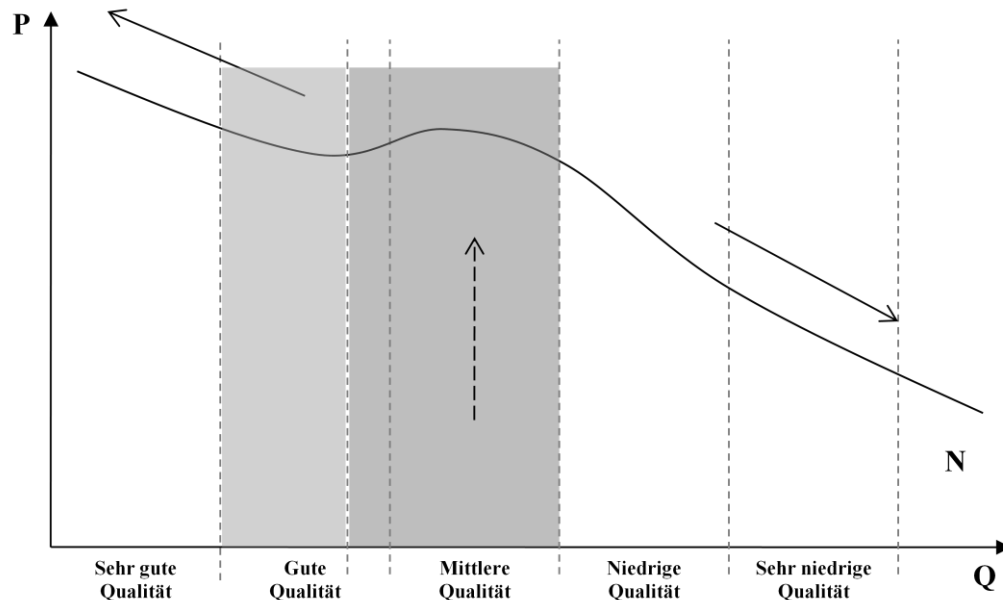


Abbildung 9: Reaktion der Wohnungsnachfrage auf eine Änderung im Segment mit einer mittleren Qualität

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Sotelo(2001), S. 45.

Dieser abgebildete Zustand ist relativ instabil, da die Nachfrager im Segment mittlerer Qualität einen so hohen Preis für Wohnflächen bezahlen müssten, zu dessen Preis sie Wohnungen eines qualitativ höheren Segmentes erhalten könnten. Als Konsequenz würden sie verstärkt die Segmente mit guter oder sehr guter Qualität nachfragen. Im Gegensatz dazu können Nachfrager aus dem Segment mittlerer Qualität aufgrund ihrer Einkommenssituation und Präferenzen auch auf ein niedrigeres Qualitätsniveau ausweichen. Dieser Nachfrageimpuls setzt sich demnach in den benachbarten Segmenten fort. Der Effekt ist, dass sich die Wohnungspreise auch in den benachbarten Segmenten erhöhen.

Eine stabile Nachfrage ist damit aber noch nicht erreicht, da durch diese Nachfrageerhöhung Nachfrager für den gleichen Preis in das nächsthöhere Qualitätssegment wechseln könnten und werden. Letztendlich filtert sich somit eine gestiegene Nachfrage durch alle Segmente bzw. Teilmärkte durch, wobei sich nicht das Wohnungsangebot, sondern lediglich die Preise ändern.

Nach Abschluss des gesamten Filtering Prozesses stellt sich eine stabile Nachfrage ein, in der ein neues Preisgleichgewicht entsteht und in denen die Preisdifferenzen zwischen den Segmenten der jeweiligen Nachfrage entsprechen.²⁷⁶

Der Wechsel eines Haushaltes von einem Segment in ein anderes wird als „filtering“ bezeichnet. Zieht ein HH von einem niedrigeren in ein höheres Qualitätssegment, d.h. werden mehr Wohnflächennutzungsmöglichkeiten in Anspruch genommen (Vgl. Kapitel 3.3.1.1), spricht man von einem „filtering up“. Filtert diese Nachfrage bis zum höchsten Qualitätssegment durch, so führt dies letztendlich zum Neubau von Wohnungen und damit zur Angebotsausweitung.²⁷⁷ Reduziert der HH seinen Wohnkonsum, indem er in ein niedrigeres Qualitätssegment wechselt, liegt ein „filtering down“ vor. Zusammengefasst gibt es ein „filtering up“ als Reaktion auf:²⁷⁸

- Preissenkungen der Wohnungen
- Verringerte Mietdifferenziale
- Einkommenssteigerung
- Präferenzänderung der Haushalte

und ein „filtering down“ als Reaktion auf:

- Preissteigerung der Wohnungen
- Vergrößerte Mietdifferenziale
- Einkommensverringering
- Präferenzänderung der Haushalte
- „filtering down“ der Wohnung und hohe Mobilitätskosten des Haushalts

Angebotsseitige Betrachtung des Filtering- Prozesses:

Vom Filtering spricht man ebenfalls, wenn eine Wohnung von einem Segment in ein anderes Segment wechselt, d.h. wenn sich die Qualität bzw. die Menge der pro Periode abgegebenen Wohnflächennutzungsmöglichkeiten ändert.²⁷⁹

²⁷⁶ Vgl. Sotelo(2001), S. 47.

²⁷⁷ Ein Wohnungsneubau erfolgt dabei nur unter der Voraussetzung, dass die Marktmiete über der für einen Neubau angemessene Startmiete (Kostenmiete) liegt.

²⁷⁸ Vgl. Eekhoff(2006), S. 21.

²⁷⁹ Vgl. Ebd., S. 20.

Man unterscheidet auch hier grundsätzlich zwischen einem Auf- und Abfiltern (filtering up & filtering down) von Wohnungen, wobei zwischen einer natürlichen Angebotsänderung (z.B. aufgrund zunehmender Alterung der Bausubstanz und damit einhergehenden Qualitätsverlust) und durch den Wohnungsanbieter veranlasste Veränderung des Angebotes (z.B. Qualitätssteigerung) zu differenzieren ist.

Filtering down beschreibt allgemein die Qualitätsverschlechterung einer Wohnung durch zeit- und nutzungsbedingten Verschleiß (normales Filtering) und der dadurch verringerten, abgegebenen Menge an Wohnflächennutzungsmöglichkeiten, d.h. die Wohnung wechselt in ein niedrigeres Qualitätssegment. Wie in der folgenden Abbildung ersichtlich, wird eine Wohnung mit sinkendem Qualitätsniveau im Zeitablauf an immer tiefere Einkommensklassen weitergegeben. Durch Unterlassen von Instandhaltungsmaßnahmen wird dieser Prozess i.d.R. noch beschleunigt (zwei rechte Säulen).

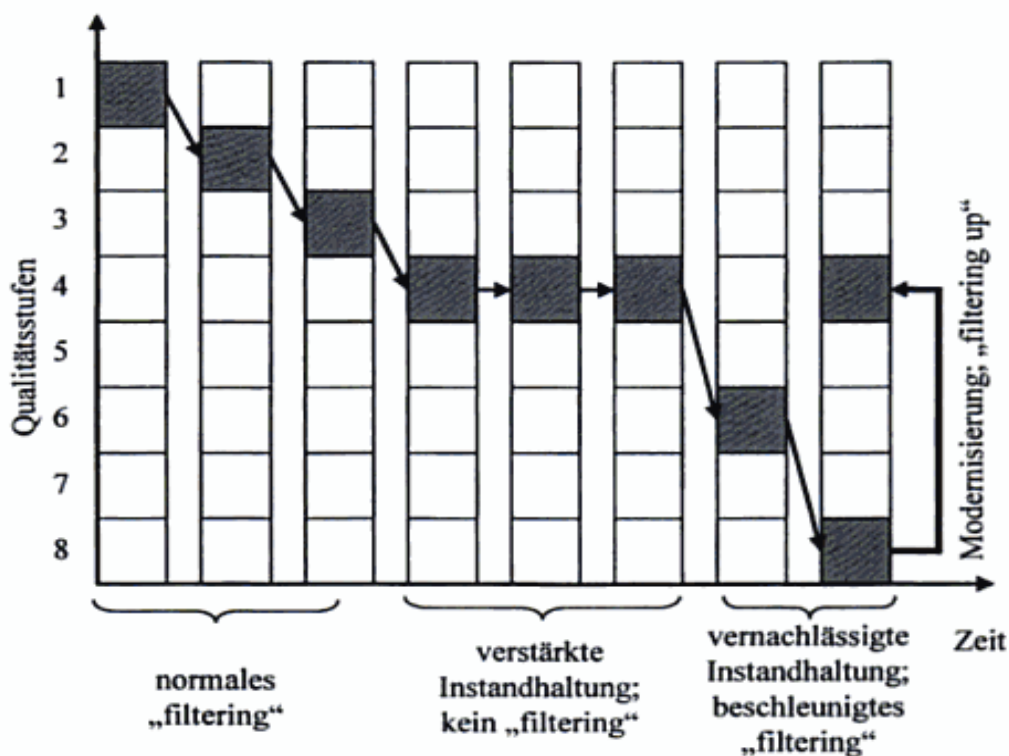


Abbildung 10: Das Filtern einer Wohnung

Quelle: Eekhoff(2006), S. 21.

Filtering up dagegen bezeichnet eine qualitative Aufwertung von Wohnungen, bspw. durch Sanierungs- bzw. Modernisierungsmaßnahmen.²⁸⁰ Wie in der letzten Säule der Abbildung 10 dargestellt, steigt diese Wohnung dadurch von Qualitätsstufe 8 auf 4, es werden nach dieser Maßnahme eine größere Menge an Wohnflächennutzungsmöglichkeiten abgegeben als vorher. Wohnungsanbieter werden eine bauliche Maßnahme zur Qualitätssteigerung jedoch nur dann durchführen, wenn eine marktkonforme Rendite erzielt werden kann bzw. sich eine angemessene Kapitalverzinsung erwarten lässt.

3.3.1.3 Probleme, kritische Würdigung & Empfehlungen

Seit ca. vier Jahrzehnten erfährt die Filtering-Theorie im europäischen Raum nicht nur Zustimmung. Die getroffenen Annahmen sowie ungeklärte Fragen der Theorie wie bspw. der (Im-)Mobilität der Nachfrager, der Dauer eines „Filterings“ oder das Thema der Transaktionskosten bei einem geplanten Wechsel in ein anderes Qualitätssegment bieten Gegnern eine breite Angriffsfläche. Besonders aus den Reihen der Sozialwissenschaften wird sie als theoretisch und empirisch²⁸¹ realitätsfremd bezeichnet.²⁸² In diesem Zusammenhang wurden in der Literatur etwaige Hemmnisse von Filtering-Prozessen bereits vielfältig erörtert. So beschäftigt sich bspw. FÜLLENKEMPER²⁸³ in seiner Arbeit umfassend mit in Deutschland auftretenden Marktintransparenzen,²⁸⁴ Restriktionen im Mietpreisrecht und Modernisierungshindernissen. EEKHOFf beschreibt unter anderen Anreizhemmnisse und notwendige institutionelle Rahmenbedingungen.²⁸⁵

²⁸⁰ Der Prozess der sozialen Umstrukturierung durch den Zuzug von neuen Bewohnerschaften sowie der damit einhergehenden Aufwertung eines Wohnquartieres durch Restaurierungs- und Umbautätigkeiten wird in der Stadt- und Raumplanung auch als Gentrifizierung bezeichnet.

²⁸¹ Empirische Untersuchungen zeigen, dass die Annahme einer Korrelation zwischen Wohnungsqualität und Miethöhe nicht aufrecht erhalten werden kann, da sich vielmehr eine U-förmige Verteilungskurve ergibt, in der sowohl schlecht als auch gut ausgestattete Wohnungen die höchste Miete pro qm aufweisen. Durch dieses Phänomen, z.B. auftretend in vielen nordamerikanischen Städten, wird der Fluss des „Filterings“ durch Segmentierungen von Wohnungsmärkten behindert oder gar vollkommen gestoppt.

²⁸² Stellvertretend: Keim(1999), S. 90 ff.

²⁸³ Vgl. Füllenkemper(1982), S. 158.

²⁸⁴ Siehe dazu auch: Kofner(2004), S. 22 f.

²⁸⁵ Vgl. Eekhoff(2006), S. 42 ff.

SOTELO und WALTZ befassen sich mit den durch das Mietrecht hervorgerufenen Hemmnissen des Filtering (Sickerprozesse) und schlagen in diesem Zusammenhang eine dynamische, ortsübliche Vergleichsmiete als Lösungsansatz vor.²⁸⁶

So ist eine hinterfragenswürdige Annahme des Filtering Modells, das sich die Qualität von Wohnungen im Zeitablauf generell verschlechtert und damit diese sukzessive bis zum Abriss durch die verschiedenen Qualitätssegmente durchfiltern. Dieser Prozess kann nur durch Instandhaltungsmaßnahmen abgebremst bzw. durch Modernisierung umgekehrt werden. Das Baualter einer Wohnung ist nach dieser These direkt mit der jeweiligen Qualität der Wohnung verknüpft, je älter die Bausubstanz, desto schlechter die Wohnungsqualität. Es wird damit unterstellt dass die Nachfrage bzw. der Gleichgewichtspreis linear mit dem Baualter und daher der Qualität der Wohnung abnimmt.

Es lässt sich aber empirisch belegen, dass das Baualter einer Wohnung zwar teilweise mit der Qualität einer Wohnung korreliert, aber die Nachfrage doch durch die in Kapitel 3.3.1.2.1 „Segmentierung des Wohnungsmarktes“ benannten Qualitätsmerkmale gesamtlich determiniert wird und Altbauten teilweise wegen ihrer besonderen Eigenschaften wie lichte Raumhöhe, großzügiger Wohnungszuschnitt oder besondere Ausstattungsmerkmalen gegenüber Neubauten sogar präferiert werden (siehe folgende Matrix).

	sehr angestrebt	angestrebt	weniger angestrebt	keinesfalls angestrebt
Altbau (vor oder um 1900 erbaut)	26%	15%	19%	40%
1930-1939	6%	16%	34%	45%
1940-1949	3%	9%	38%	50%
1950-1959	4%	10%	38%	48%
1960-1969	2%	15%	36%	47%
1970-1979	4%	24%	29%	43%
1980-1989	9%	32%	30%	30%
1990-2000	21%	48%	18%	13%
2000-2005	41%	46%	7%	7%
Neubau (2006-2008 erbaut)	67%	23%	6%	4%

Abbildung 11: Wohnnachfrage in Wien bzgl. des Alters der präferierten Bausubstanz

Quelle: Immobilienplattform Immobilien.NET(2009), S. 53.

Die Tabelle verdeutlicht die hohe Nachfrage nach Wohnungen bzw. Objekte, die in der Gründerzeit bis um die Jahrhundertwende errichtet wurden. Mehr als ein Viertel aller befragten Personen streben das Wohnen in solch alter Bausubstanz an (erste Spalte), lediglich die Nachfrage nach neuesten Gebäuden, die nach der Jahrtausendwende erbaut wurde, ist noch höher.

²⁸⁶ Sotelo/Waltz(1995), S. 1516 f.

In Bezug zur letzten Spalte wird besonders deutlich, dass die in den 30-iger bis 80-iger Jahren errichteten Wohnobjekte aufgrund der geringen Nachfrage die geringste Wohnqualität aufzuweisen scheinen.

Auch das wichtige Qualitätskriterium der Lage einer Wohnung steht nicht im direkten Zusammenhang mit dem Baualter dieser. Nach der Filtering-Theorie müssten Wohnungen jüngeren Baualters eine bessere Lage aufweisen als ältere. Diese Annahme kann aber schon mit dem Argument entkräftet werden, dass zwei nebeneinanderstehende Gebäude inkl. deren Wohnungen i.d.R. eine ähnliche Lagequalität aufweisen.

Bereits im 19. Jahrhundert wurden in der Stadt- und Regionalforschung teilweise noch heute gültige Theorien bzgl. der Zusammenhänge von Zentralität und räumlicher Entwicklung bzw. Lagequalität entwickelt.²⁸⁷ Obwohl die Zentralität einer Lage grundsätzlich unabhängig von dem Alter der jeweiligen Bausubstanz ist, kann aber angenommen werden, dass die mit relativ alter Bausubstanz bebauten zentralen Lagen tendenziell die besseren Lagen einer Stadt aufweisen. Durch weitere Bebauung der Stadtperipherie nimmt die Zentralität und damit die Lagequalität noch weiter zu. Damit korreliert das Alter der Bausubstanz nicht negativ mit der Lagequalität.

Auch ist es augenscheinlich, dass sich weder die Größe und der Zuschnitt noch die Ausstattung von Wohnungen im Zeitablauf automatisch verschlechtern. Vielmehr bestimmen die jeweiligen Präferenzen der Bewohner, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Form Wohnungen den Bedürfnissen nicht mehr entsprechen und adaptiert werden. Damit ist der bauliche Zustand der Wohnung der einzige Qualitätsparameter, der im Zeitablauf abnimmt.

Fazit: Nachfrager evaluieren die ihnen angebotenen Wohnungen nicht allein auf Basis des jeweiligen Baualters der Wohnung, vielmehr dienen die für die jeweilige Zeit charakteristischen Qualitätsmerkmale zur Entscheidungsfindung. Ein direkter Konnex zwischen Baualter und Wohnungsqualität existiert damit nicht, die Qualität einer Wohnung reduziert sich im Zeitablauf nicht automatisch. Diese wesentliche Annahme der Filtering-Theorie ist damit falsch.

²⁸⁷ Siehe: „Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluß, den die Getreidepreise, der Reichthum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben.“ Thünen (1826).

Darauf aufbauend, lässt sich hinsichtlich der qualitativen Determinanten zusammenfassen, dass zwar Wohnungen mit besserer Lage, größerer Grundfläche (Zuschnitt) sowie Ausstattung tendenziell mehr nachgefragt werden, aber die Aussage, dass mit zunehmendem Alter die Nachfrage nach Wohnungen sinkt, ist nicht haltbar. Wie bspw. Abbildung 11 empirisch belegt, ist die Nachfrage nach Wohnraum in Wien nicht ausschließlich auf Neubauten konzentriert, sondern Nachfrager präferieren besonders Wohnungen, die um die Jahrhundertwende errichtet wurden. Das bedeutet, dass auch die wesentliche Aussage des Filtering-Modells, dass sich die Nachfrage bis in das höchste Segment filtert und da für Neubau und damit für zusätzliches Angebot sorgt, nicht korrekt ist und damit auch die Grundannahme, dass eine Erhöhung der Wohnungsnachfrage zu einer Ausweitung des Wohnungsangebotes führt, nicht uneingeschränkt richtig ist.

Tatsache ist, dass die Filtering-Theorie vor allen in der deutschen Wohnungsbau- und Wohnungsmodernisierungspolitik seit Jahrzehnten eine gewichtige Rolle spielte bzw. spielt und mehr oder weniger als Strategie der Wohnungsversorgung seine Berechtigung erfährt, da sie trotz aller Einschränkungen zu einem besseren Verständnis von Nachfrageverhalten beiträgt.

Das Filtering-Modell setzt einen einheitlichen Wohnungsmarkt, gute Markttransparenz, eine hohe Mobilitätsbereitschaft der Nachfrager und damit die Nichtexistenz von Mobilitätsbarrieren voraus. Des Weiteren darf die Nachfrage nach Wohnungen das Angebot nicht übersteigen.²⁸⁸ Damit Filteringprozesse sich vollständig entfalten können, muss die vollständige Entscheidungsgewalt bei den Anbietern und Nachfragern liegen. Sie sollten frei entscheiden können, in welchem Segment sie ihre Wohnung anbieten bzw. wo sie nachfragen wollen. Eine effiziente Allokation von Wohnungen auf dem Markt ist damit nur möglich, wenn für alle Marktteilnehmer ein unbeschränkter Zugang zu allen und der Transfer in andere Marktsegmente möglich ist. Weiterhin müssen die Anbieter von Wohnraum auch berechtigt sein, die vollen Marktpreise von den jeweiligen Nachfragern verlangen zu können. Nur wenn die Gleichgewichtspreise in einem Segment auch tatsächlich abgeschöpft werden können, bestehen Investitionsanreize, die den Filteringprozess durch Neubau- oder Modernisierungsmaßnahmen am Laufen halten. Daraus abgeleitet lassen sich folgende Anforderungen an die von einem Gesetzgeber bzw. Staat zu schaffenden Rahmenbedingungen formulieren:²⁸⁹

²⁸⁸ Vgl. Ipsen/Glasauer/et.al.(1986), S. 18.

²⁸⁹ Vgl. Sotelo(2001), S. 51 ff.

- ein liberales Mietrecht, welches dem Anbieter von Wohnungen ermöglicht, jederzeit zwischen den einzelnen Qualitätssegmenten zu wechseln,
- ein liberales Mietpreisrecht, welches dem Anbieter von Wohnungen ermöglicht, den jeweiligen Markt-bzw. Gleichgewichtspreis des jeweiligen Segmentes vom Nachfrager zu verlangen,
- Schaffung von genereller Markttransparenz,
- Senkung von Transaktionskosten bei der Suche nach einer neuen Wohnung und dem Wechsel in ein anderes Segment

Im nächsten Kapitel sollen Wohnungsmärkte und die Beziehung zwischen Vermieter und Mieter unter der finanztheoretischen Perspektive untersucht werden.

3.3.2 Finanztheoretische Perspektive

Mit diesem Kapitel soll die Frage nach der ökonomisch günstigeren Transaktionsform für Wohnungen beantwortet werden. Dazu werden die Wohnungsmiete und der Wohnungskauf gegenübergestellt und im Rahmen des finanztheoretischen Ansatzes, vor allem in Anlehnung an die Arbeiten von SOTELLO, die wirtschaftlichen Vor- und Nachteile beider aufgezeigt. Ein weiteres Ziel soll sein, einen Erklärungsansatz für die unterschiedlich starken Ausprägungsformen des Miet- bzw. Eigentumsmarktes von Wohnungen zu finden.

In der finanztheoretischen Betrachtung wird ein Mietmarkt als Kreditmarkt und ein Mietverhältnis als eine Finanzierungsform aufgefasst. Rechte und Pflichten der Parteien werden in den Mietverträgen geregelt, die in diesem Zusammenhang als Kreditverträge²⁹⁰ zu verstehen sind. Die Beziehung zwischen Vermieter und Mieter wird aus der finanztheoretischen Perspektive als ein Kreditverhältnis interpretiert, in der der Vermieter der Kreditgeber und der Mieter der Kreditnehmer ist. Die zur Rede stehende Wohnung ist damit die Kreditsache und die vom Mieter zu zahlende Miete die geschuldete Annuität²⁹¹ des Kredites.

Die Nutzungsmöglichkeit einer Wohnung wird durch Vermietung und damit durch temporäre Überlassung vom Vermieter an den Mieter verkauft, in dem der Vermieter die

²⁹⁰ Ein Kreditvertrag ist eine standardisierte Fremdfinanzierungsform, der Auszahlungsverpflichtung des Kreditgebers und der Rückzahlungspflicht des Kreditnehmers als Hauptpflichten beinhaltet. Zusätzlich sind i.d.R. eine Vielzahl weiterer Vertragsbestandteile, Abreden oder Klarstellungen enthalten.

²⁹¹ In der Finanzmathematik wird die Annuität als eine regelmäßig, meist jährlich, fließende Zahlung definiert, die sich aus den Elementen Zins und Tilgung zusammensetzt.

Wohnung (Kapital) an den Mieter übergibt und sich der Mieter verpflichtet, die Miete (Annuität) zu zahlen. Der Mieter wird dadurch rechtlicher Besitzer und wirtschaftlicher Nutzungsberechtigter der Wohnung.²⁹² Der Vermieter erhält bei der Übertragung des Besitzes auf den Mieter einen schuldrechtlichen Anspruch auf Bezahlung der verkauften Flächennutzungsmöglichkeiten. Ökonomisch betrachtet handelt es sich um eine Forderung gegenüber dem Mieter, die für den Vermieter mit Risiken verbunden ist.

Neben dem Kredit²⁹³- und damit Ausfallrisiko²⁹⁴ trägt er noch ein Tilgungsrisiko, da der Mieter seinen Mietgegenstand so behandeln könnte, dass dieser übermäßig an Wert verliert bzw. Aufwendungen notwendig werden, um den ursprünglichen Wert wieder herzustellen. Daher prüft der Vermieter vor Vertragsabschluss die Bonität des Mieters, fordert zusätzliche Sicherheiten ein (meist in Form einer ex-ante zu zahlenden Kaution) und verlangt, dass die vereinbarte Miete, der besseren Kontrolle der Zahlungsfähigkeit und -willigkeit wegen, in monatlichen und nicht in jährlichen Raten zu zahlen ist.

3.3.2.1 Ebenen der Finanzierung

Im weiteren Verlauf der Untersuchung wird zwischen einer Ertragsfinanzierung und einer Nutzenfinanzierung der Immobilie (Wohnung) differenziert. Bei ersteren wird die Finanzierung auf Basis der erwirtschafteten Erträge abgestellt.

Auch hier bestimmen die Nachfrage (Nutzenstiftung der Fläche und die Bereitschaft dafür zu zahlen) und das Angebot (Substituierbarkeit der angebotenen Flächen – Wettbewerb) die Preise. Diese Ertragsfinanzierungen können auf unterschiedliche Weise finanziert werden, i.d.R. klassisch durch den Einsatz von Eigen- und Fremdkapital oder durch Fonds. All diese Finanzierungen haben in diesem Sinne ein gemeinsames Merkmal: Sie sind Objektfinanzierungen²⁹⁵, die auf den Ertrag der Nutzung abstellen. Der Gläubiger stellt primär auf die Ertragskraft und die Verwertbarkeit der Immobilie ab, wirtschaftlich betrachtet wird in das Objekt investiert.

²⁹² Vgl. Sotelo/Hähndel(2009), S. 568.

²⁹³ Das Kreditrisiko beschreibt das Risiko der Nichterfüllung vertraglicher Verpflichtungen.

²⁹⁴ Das Ausfallrisiko, als eine Form des Kreditrisikos, bezeichnet das Risiko des vollständigen oder teilweisen Verlustes von Forderungen aufgrund von Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit.

²⁹⁵ Neben der Objekt- steht die Subjektfinanzierung, die primär auf die Bonität des Schuldners abstellt, der zu erwartende Cash-Flow deckt voraussichtlich den gesamten Schuldendienst ab.

Diese aufgeführten Immobilienfinanzierungen besitzen einen anderen Ansatz als Finanzierungen, die sich aus der Vermietung von Wohnungsflächen ergeben. Bei der Vermietung wird die Beziehung zwischen Mieter und Vermieter als eine eigene Finanzierungsebene definiert, welche der Finanzierungsebene der Wohnung vorgelagert ist. Diese Nutzenfinanzierung stellt nicht, wie bei der traditionellen Objektfinanzierung auf die Erträge der Nutzung sondern auf die Nutzung selbst ab. An der Form der Übergabe des Kapitalbetrages zeigt sich der Unterschied zwischen beiden Finanzierungen.

Demnach handelt es sich um eine Finanzierung erster Ebene, wenn der Kapitalbetrag als Naturalia (z.B. Wohnung) übergeben, und auf zweiter Ebene, wenn der Kapitalbetrag in Form finanzieller Mittel überreicht wird.²⁹⁶ Die Einzahlung entspräche der Übergabe des Mietgegenstandes an den Mieter, welche gefolgt werden von regelmäßigen Auszahlungen (Miete) des Mieters. Nach Beendigung dieser finanziellen Beziehung erhält der Vermieter seine ex-ante Einzahlung durch die Rückgabe des Mietgegenstands durch den Mieter wieder ausgezahlt. Eine Finanzierung kann daher als eine Zahlungsreihe verstanden werden, die mit einer Einzahlung beginnt, auf die hin regelmäßige Auszahlungen erfolgen. Oder anders formuliert: Eine Investition ist demnach eine Zahlungsreihe, die mit einer Auszahlung beginnt, der Einzahlungen folgen.²⁹⁷

Beispiel: Ein Mieter bewohnt eine Wohnung, deren Eigentümer eine natürliche Person ist. Die Wohnung wurde zu 70% von einer Bank fremdfinanziert. Daher finanziert der Vermieter die Nutzung des Mieters auf der ersten Ebene zu 100% und die Bank (re-)finanziert den Eigentümer der Wohnung zu 70%. Die Nutzung der Wohnung wird daher zu 100% via Vermietung fremdfinanziert, während die Erträge aus der Nutzung zu 70% von der Bank fremd- und zu 30% mit Eigenkapital finanziert werden. Kauft sich dagegen ein Nutzer eine Wohnung für den Eigenbedarf mit einem Kredit von 70% des Kaufpreises, so finanziert sich dieser auf der ersten Ebene zu 100% selbst und refinanziert sich auf der zweiten Ebene mit 70% Fremdkapital.

²⁹⁶ Vgl. Sotelo/Hähndel(2009), S. 568.

²⁹⁷ Vgl. Drukarczyk(2008), S. 1.

Daher kann die Anmietung einer Fläche finanzierungstheoretisch durch einen Nutzer als eine Fremdfinanzierung der Nutzung durch den Vermieter aufgefasst werden, der käufliche Erwerb einer Fläche durch den Nutzer selbst als eine eigenkapitalähnliche Finanzierung der Nutzung erster Ebene. Daraus lässt sich scheinbar ableiten, dass die Nutzenfinanzierung auf der ersten Ebene grundsätzlich entweder zu 100% als Eigenfinanzierung (Wohnungskauf durch den Nutzer), oder zu 100% als Fremdfinanzierung (Wohnungsvermietung) erfolgen kann.

Dabei wird theoretisch von einer Wohnung ausgegangen, die von Anfang an zu 100% Nutzen stiftet. In der Praxis wird eine Wohnung i.d.R. meist unmöbliert vermietet, so dass noch gewisse Investitionen vom Mieter notwendig sind, um den vollen Nutzen abzuschöpfen, was bedeutet, dass es in der Realität nie zu einer 100% Fremdfinanzierung auf erster Ebene kommt.

Im Falle einer Vermietung stiftet die damit zu vermietende Wohnung nicht sofort zu hundert Prozent einen Nutzen für den Mieter, sondern nur anteilig je nach Grad der Nutzungsmöglichkeit. D.h. je höher der Nutzungsgrad der Wohnung ist, die vom Vermieter übergeben wird, desto höher ist der Anteil der Fremdfinanzierung der Nutzung auf der ersten Ebene. Durch Eigenleistung finanziert der zukünftige Mieter einer Wohnung die Finanzierung der Nutzung auf der ersten Ebene anteilig selbst.²⁹⁸ Der Kapitalbetrag, der damit bei der Finanzierung auf der ersten Ebene in natura vom Vermieter übergeben wird (Wohnung) entspricht damit dem Anteil des für die Nutzung notwendigen Kapitalwertes. Die Finanzierung auf der ersten Ebene ist daher nicht als monetär zu begreifen, sondern als eine Finanzierung mit realen Faktoren.

Das Finanzierungsverhältnis auf der ersten Ebene ergibt sich damit nur über die Betrachtung des Finanzierungsgegenstandes im Verhältnis zum Gesamtwert der nutzbaren Fläche. Fazit: Sowohl bei der Finanzierung auf erster, als auch auf zweiter Ebene ist jede denkbare Kombination aus Eigen- und Fremdmitteln vorstellbar.

Auf die gewonnenen Erkenntnisse aufbauend, sollen im nächsten Kapitel die beiden wesentlichsten Transaktionsformen, Miete und Kauf, von Wohnungen gegenübergestellt werden. Durch die Untersuchung von Vor- und Nachteilen soll geklärt werden, welche der beiden Transaktionsformen unter dem finanztheoretischen Aspekt die vorteilhaftere ist.

²⁹⁸ Als eine weitere (Fremd-)Finanzierungsform auf der ersten Ebene kann auch die Untervermietung einer Wohnung aufgefasst werden.

3.3.2.2 Miete vs. Kauf

Die pragmatische Frage des Nutzers von Flächennutzungsmöglichkeiten, ob es für ihn günstiger ist, eine Wohnung zu kaufen oder zu mieten, stellt sich dem Eigentümer bzw. der Investor einer Wohnung in der Frage nach der optimalen Finanzierung der Nutzung. D.h. die Frage nach der optimalen Transaktionsform von Flächennutzungsmöglichkeiten kann als Frage nach der optimalen Finanzierung der Nutzung auf der ersten Ebene aufgefasst werden.²⁹⁹

Überträgt man die allgemeingültige finanztheoretische Erkenntnis, dass Fremdkapitalfinanzierungen grundsätzlich günstiger als Eigenkapitalfinanzierungen sind, auf die Nutzungsfinanzierung erster Ebene, so muss die Anmietung zwangsläufig eine günstigere Finanzierung der Nutzung sein als der Erwerb der Fläche.³⁰⁰

Im Vergleich von Miete und Kauf ergeben sich auf den ersten Blick einige Nachteile einer Vermietung. So ist, aufgrund des langfristigen Charakters eines Mietverhältnisses, ein Monitoring des Kreditengagements durch den Vermieter unerlässlich.³⁰¹ Auch die Bonitätsprüfung des Mieters vor Abschluss eines Mietvertrages wird intensiver ausfallen, da der Vermieter beurteilen muss, ob der zukünftige Mieter in der Lage ist, seinen Verpflichtungen nachzukommen. Der Mieter dagegen muss i.d.R. gewisse Sicherheiten, meist in Form einer Kautions, hinterlegen, bevor er den Mietgegenstand nutzen darf. Damit sich ein Markt für Mietwohnungen herausbilden kann muss weiterhin ein stabiler mietrechtlicher Rahmen existieren, in dem die Rechte und Pflichten beider Parteien geregelt sind.

Da aber die Wohnungsmiete in Westeuropa sehr verbreitet ist, müssen diesen exemplarisch aufgezeigten Nachteilen aber Vorteile gegenüberstehen, die diese Nachteile noch überwiegen. Dies können Kostenvorteile des Investors bei der Finanzierung der Wohnung auf der zweiten Ebene sein.

²⁹⁹ Vgl. Sotelo(2001), S. 75.

³⁰⁰ In diesem Zusammenhang sind unter diesem Begriff alle professionellen Kapitalanleger zu verstehen, die ihr Kapital hauptsächlich in Immobilien oder Grundstücke investieren und damit Eigentum erwerben.

³⁰¹ Da zwischen dem Vermieter und dem Mieter eine Informationsasymmetrie besteht (siehe EXKURS S. 102), wird der Vermieter permanent prüfen, ob die Mietzahlungen in vereinbarter Höhe und Regelmäßigkeit auf dem Mietkonto eingehen oder die indexierten Mieten dem Marktmietenniveau entsprechen.

Entscheidet sich ein Mieter für den Kauf einer Wohnung bzw. Immobilie, wird dieser den Kaufpreis nur mit Aufnahme von zusätzlichem Fremdkapital aufbringen können. Die Konditionen, zu denen das aufgenommene Kapital ausgereicht wird, sind aber i.d.R. schlechter, als bei einem Investor, der sich regelmäßig über Kreditinstitute refinanziert (positive Skaleneffekte), große Losgrößen der nachgefragten Kredite benötigt, Immobilien besser evaluieren und letztendlich eine gewisse Bonität gegenüber den kapitalgebenden Instituten signalisieren kann. Zusammengefasst bestehen also bei der Finanzierung auf zweiter Ebene klassische Kostenvorteile des Investors gegenüber einem unprofessionellen Käufer.

Des Weiteren ergeben sich bei einer Vermietung für einen Investor Kostenvorteile bei der Bewirtschaftung von Immobilien. Da, wie bereits aufgezeigt, Immobilien nur dann die vollen Nutzungsmöglichkeiten abgeben, wenn diese auch bewirtschaftet sind (Vgl. Kapitel 3.3.1.1.1), wird ein professioneller Investor vor allem aufgrund größerer Losgrößen und Informationsvorteilen, bessere Preise für die Bewirtschaftung und Instandhaltung (Skalen- und Synergieeffekte) erzielen können. Auch sind die einmaligen Transaktionskosten des Nutzers zu erwähnen, die bei einer Wohnungsanmietung geringer ausfallen als bei einem Kauf (z.B. Grunderwerbssteuer, Grundbucheintragungs- und Notariatsgebühren, Kosten der Pfandbestellung usw.). Fazit: Bei einem Verkauf von Flächennutzungsmöglichkeiten durch Vermietung der Flächen existieren Vorteile gegenüber dem Verkauf von Flächennutzungsmöglichkeiten durch Verkauf von Flächen.

Die aufgeführten Vorteile der Vermietung von Flächennutzungsmöglichkeiten, gehen mit Nachteilen, die durch den Verkauf von Flächennutzungsmöglichkeiten entstehen, einher.

Als wesentlichster Nachteil sind die entstehenden Transaktions- bzw. Delegationskosten im Rahmen der Bewirtschaftung von Immobilien zu nennen. Dies wird besonders am Beispiel von Wohnungseigentumsgemeinschaften³⁰² (WEG) deutlich. Aus dem Blickwinkel der neuen Institutionenökonomie können dabei Phänomene, wie „Moral Hazard“ oder „Hold Up“ beobachtet werden.

³⁰² In Österreich und Deutschland im Wohnungseigentumsgesetz (WEG bzw. WoEigG) gesetzlich geregelt.

EXKURS: neue Institutionenökonomie

Die neue Institutionenökonomie (IÖ)³⁰³ ist ein wirtschaftstheoretischer Ansatz, der unterschiedliche Forschungsbereiche miteinander verbindet und aus diesem Grund Verknüpfungen mit anderen Fachgebieten wie Moralphilosophie, Rechtswissenschaft oder Soziologie aufweist.³⁰⁴ Folgt man EBERS und GOTSCH werden innerhalb der neuen IÖ Institutionen untersucht, in deren Rahmen der ökonomische Austausch vollzogen wird, wobei das Ziel der Analyse darin besteht, die Struktur, die Verhaltenswirkungen, die Effizienz und den Wandel von ökonomischen Institutionen zu erklären.³⁰⁵

Da man in der Fachliteratur keine einheitliche Definition des Begriffs findet, soll im Rahmen der neuen IÖ bzw. in dieser Arbeit die Formulierung von RICHTER und FURUBOTN maßgebend sein. Für Sie ist eine Institution „*ein System miteinander verknüpfter, formgebundener (formaler) oder formgebundener (informeller) Regeln (Normen) einschließlich der Vorkehrung zu deren Durchsetzung.*“³⁰⁶ Normen sind nach diesem Ansatz implizite bzw. explizite Regeln des erwarteten Verhaltens, die die Interessen und Präferenzen einer eng miteinander verknüpften Gruppe oder Gemeinschaft verkörpern. D.h. Institutionen sind geschriebene und ungeschriebene Regelwerke zur Ordnung und Koordination von Interaktionen zwischen Individuen, deren Verhalten in eine bestimmte Richtung gesteuert werden soll.

TOMAS sieht in der neuen IÖ eher einen Theorierahmen als eine in sich geschlossene Theorie. Dieser Rahmen enthält drei wesentliche Forschungsansätze, der Transaktionskostenansatz, der Property Rights-Ansatz sowie der Agency-Ansatz mit einem normativen (Principal-Agent-Theorie) und einem deskriptiven (Agency-Theorie) Bereich.³⁰⁷

³⁰³ Für einen gesamten Überblick über alte und neue Institutionenökonomie wird auf weiterführende Literatur bspw. von „Geschichte der ökonomischen Analyse“ Schumpeter(1965) und „Contemporary Economic Thought - The Contribution of Neo-Institutional Economics“ Gruchy(1972) oder „The Approach of Institutional Economics“ Hodgson(1998) verwiesen.

³⁰⁴ Vgl. Mummert(1995), S. 20.

³⁰⁵ Vgl. Ebers/Gotsch(2002), S. 199.

³⁰⁶ Richter/Furubotn(2003), S. 7.

³⁰⁷ Vgl. Tomas(1997), S. 90.

Nach BEA und GÖBEL ist die „*neoklassische Vorstellung der völlig reibungslosen und kostenlosen Interaktion zwischen den ökonomischen Akteuren aufgegeben*“ Im Gegenteil: Der Transfer eines Gutes, einer Leistung oder eines Rechtes funktioniert „*nicht so friktionslos und automatisch, wie es in der ökonomischen Modellwelt vorausgesetzt wird.*“³⁰⁸

Die neue IÖ ersetzt die zentrale Annahme vollkommener Informationen der Neoklassik gegen eine Theorie, bei der die durch die ökonomischen Aktivitäten entstehenden Transaktionskosten und die damit verbundene, eingeschränkte Rationalität der Wirtschaftssubjekte Berücksichtigung finden. Die entscheidenden Marktteilnehmer sind entweder nicht in Besitz der notwendigen Informationen oder können den Wahrheitsgehalt der getätigten Aussagen nicht überprüfen. Diese angenommene, asymmetrische Verteilung der Informationen hat zur Folge, dass Transaktionen nicht mehr unter vollkommener Voraussicht getätigt werden können und eine Verringerung der Informationsasymmetrie durch Beschaffung von zusätzlichen Informationen bzw. Überprüfung von Informationen zu einem Anstieg der Transaktionskosten führt.³⁰⁹ Die Ursachen für diese veränderten Annahmen sehen die Vertreter der Theorie in der menschlichen Natur selbst. Das bedeutet, dass das zugrunde gelegte Menschenbild alle drei Theorieströmungen beeinflusst: Dem Mensch wird sowohl opportunistisches Verhalten, „*...welches auch vor List und Täuschung nicht zurückschreckt. Menschen sind – so wird behauptet- im Allgemeinen Opportunisten, die lügen, stehlen, verbergen, verschleiern, vorsätzlich irreführen usw., um ihren Nutzen zu mehren [...]. Diese Basisannahme führt zu typischen Verhaltenserwartungen. Ein Pächter wird versuchen, den gepachteten Boden weitgehend auszubeuten, [...]. Abhängigkeit vom Vertragspartner wird schamlos ausgenutzt, um sich die Quasi-Rente anzueignen.*“³¹⁰

als auch irrationales Verhalten unterstellt. Dabei mögen die „*Wirtschaftssubjekte [...] zwar rational handeln, haben aber eine begrenzte Denk- und Informationsverarbeitungskapazität. Bei langfristigen und komplexen Austauschbeziehungen sind die geschlossenen Verträge daher auch sehr unvollständig und offen. Die Beziehung wird erst nach und nach genauer definiert und enthält viele informelle Elemente.*“³¹¹

³⁰⁸ Bea/Göbel(2002), S. 121.

³⁰⁹ Vgl. Bardhan(1989), S. 1389 ff.

³¹⁰ Bea/Göbel(2002), S. 139.

³¹¹ Ebd., S. 140.

Die wichtigsten Vertreter der neuen IÖ sind vor allen WILLIAMSON mit verschiedenen Arbeiten zur Transaktionskostentheorie sowie COASE mit seinem Coase-Theorem, in der er die Existenz und der Bedeutung der Transaktionskosten³¹² und Verfügungsrechte für die Wirtschaft aufzeigt, zu nennen.

Transaktionskostenansatz

Diese Theorie beschäftigt sich mit Transaktionen als einen Übertragungsprozess von Gütern und Dienstleistungen zwischen den Akteuren. COMMONS sieht in einer Transaktion den Austausch von Eigentumsrechten an Gütern und Dienstleistungen, der von den involvierten Akteuren vertraglich geregelt wird.³¹³ Nach WILLIAMSON, dem Begründer der modernen Transaktionskostentheorie, findet eine Transaktion statt, „wenn ein Gut oder eine Leistung über eine technisch trennbare Schnittstelle hinweg übertragen wird. Eine Tätigkeitsphase wird beendet, eine andere beginnt.“³¹⁴ In Analogie zu einer Maschine, wo es bei der Übertragung von Kräften über Schnittstellen hinweg zu Reibungsverlusten kommt, existieren auch bei der Übertragung von Gütern oder Dienstleistungen Verluste, welche als Transaktionskosten bezeichnet werden. Hierbei handelt es sich um Kosten der Planung, Modifizierung und Überwachung der Aufgabenerfüllung, die zur Regelung und Koordination von wirtschaftlichen Transaktionen notwendig sind.³¹⁵

Der Begriff „Transaktionskosten“ wird in der Literatur dabei nicht einheitlich abgegrenzt und wird oft so abstrakt gehalten, dass der Interpretationsspielraum bzgl. der Frage: „*Welche Aktivitäten gehören zu einer Transaktion und verursachen demnach Transaktionskosten?*“ entsprechend groß ist.³¹⁶ Mit den „Untersuchungen an Unternehmen“ steht COASE am Anfang der Analyse von Institutionen und Transaktionen.³¹⁷ Er stellt fest, dass bei gegebener Technologie Institutionen von Unternehmen gewählt werden, die Transaktionskosten senken.

³¹² RONALD COASE untersuchte bereits 1937 die Bedeutung von Unternehmen bei der Koordination von Aufgaben, als einen weiteren wichtigen Koordinationsmechanismus neben den Markt selbst und postulierte die Transaktionskosten als den wesentlichen Grund für diesen Umstand.

³¹³ Vgl. Commons(1931), S. 652.

³¹⁴ Williamson(1990), S.1.

³¹⁵ Vgl. Becker(2003), S. 30 f.

³¹⁶ Vgl. Demsetz(1968), S. 35.

³¹⁷ Den „Startschuss“ der Transaktionskostentheorie bildete Ronald H. COASE mit seinem 1937 veröffentlichten Artikel „The nature of the firm“.

Die Kritik von NORTH und WALLIS bezieht sich auf den Ansatz, dass damit eine Unternehmung lediglich das Ziel hat, Transaktionskosten zu minimieren, nach Ihrer Meinung sollten vielmehr die gesamten Kosten der Produktion und des Verkaufs minimiert werden.³¹⁸ Bei NORTH steht das Konstrukt des Vertrages im Mittelpunkt der Definition. Er definiert Transaktionskosten als Kosten, die bei der Anbahnung und Durchsetzung von Verträgen entstehen.³¹⁹ Eine engere und für diese Arbeit maßgebende, an NORTH angelehnte Definition des Transaktionskostenbegriffs, liefern RICHTER und FURUBOTN, die die Transaktionskosten auf einem Markt in Such- und Informationskosten für die Anbahnung von Verträgen, in Verhandlungs- und Entscheidungskosten bei Vertragsabschluss sowie in Durchsetzungs- und Überwachungskosten unterscheiden.³²⁰ Um diese Transaktionsrisiken bzw. /-kosten möglichst gering zu halten, werden Institutionen geschaffen, die die Modalitäten einer Transaktion steuern. Diese Übertragung von Gütern oder Dienstleistungen kann dabei sowohl extern auf Märkten als auch intern in Unternehmen stattfinden, wobei alternative Systeme miteinander verglichen werden können.³²¹

Im Gegensatz zur Neoklassik wird in dieser Theorie angenommen, dass ein Marktakteur aufgrund seiner begrenzten Kapazität der Informationsaufnahme bzw. -Verarbeitung sowie der Tatsache, dass die Beschaffung von Informationen mit Kosten verbunden ist, niemals vollständig informiert sein kann.³²² Man spricht dabei vom Konzept der begrenzten Rationalität der Akteure. RICHTER und FURUBOTN drücken diesen Umstand treffend wie folgt aus: „*Wenn man davon ausgeht, dass Menschen nur über begrenzte und eingeschränkte Rationalität verfügen, bedeutet das, dass sie sich [...] Transaktionskosten aussetzen müssen [...]. Aufgrund ihrer menschlichen Beschränktheit, ihres begrenzten Wissens, ihrer Neigung zu Fehlern werden in der wirklichen Welt Entscheidungssubjekte stets ineffizient handeln [...]. Kurz gesagt, Transaktionskosten sind das Resultat dieser Ineffizienz.*“³²³

³¹⁸ Vgl. North/Wallis(1994), S. 610.

³¹⁹ Vgl. North(1984), S. 7.

³²⁰ Vgl. Richter/Furubotn(1999), S. 51.

³²¹ Vgl. Ebers/Gotsch(2002), S. 225.

³²² Für den handelnden Akteur ist es, aufgrund der hohen Kosten der Informationsbeschaffung, ökonomisch nicht sinnvoll, vollständig über die jeweilige Transaktion und deren Risiken informiert zu sein.

³²³ Richter/Furubotn(2003), S. 53.

Im Fokus des Transaktionskostenansatzes stehen demnach Transaktionen zwischen Akteuren, die mittels expliziter und impliziter Verträge möglichst effizient ausgestaltet werden sollen, wobei Verträge letztendlich immer unvollständig bleiben.³²⁴ Maßnahmen, wie Kontrollen oder Sanktionen, sollen dabei opportunistisches Verhalten³²⁵ reduzieren.

Organisationsformen und Determinanten der Effizienz

In der Literatur werden zwei Gruppen von Transaktionskosten unterschieden:³²⁶

- *Ex-ante Transaktionskosten*, die vor Vertragsabschluss auftreten (z.B. die Suche nach geeigneten Kreditnehmern oder die Kosten für die Vertragsverhandlung und den Vertragsabschluss)
- *Ex-post Transaktionskosten*, die nach Vertragsabschluss auftreten (z.B. die Kosten für eine Vertragsadaption der Kosten für die Überwachung der Vertragserfüllung)

Das Ziel des Transaktionskostenansatzes ist die Beantwortung der Frage „warum bestimmte Transaktionen in bestimmten institutionellen Arrangements mehr oder weniger effizient abgewickelt werden.“³²⁷ Das Effizienzkriterium ist dabei die Minimierung der Transaktionskosten.³²⁸ Grundsätzlich sind dabei zwei Organisationsmodelle denkbar:

a) Organisation der „Unternehmung“³²⁹ (intern)

Das Merkmal sind unvollständige, langfristige Verträge, in denen beide Vertragsparteien aufgrund von Erfahrungskurveneffekten ein Interesse an der Fortführung der Beziehungen haben. Zwischen den Vertragspartnern herrscht eine Atmosphäre der Loyalität und Kooperationsbereitschaft.³³⁰

³²⁴ Vgl. Ganesan(1994), S. 3.

³²⁵ Diese implizite Opportunismusannahme ist oft Gegenstand von Kritik. Vgl. Heide/John(1992), S. 32. Aufgrund der permanenten Gefahr, dass sich Individuen opportunistische verhalten können, ist nach BROMILEY und CUMMINGS stets so zu handeln, als ob Individuen nicht vertraut werden könne. Das bedeutet nicht, dass alle Individuen auch tatsächlich Opportunisten sind. Vgl. Bromiley/Cummings(1995), S. 222.

³²⁶ Siehe Williamson(1990), S. 22 ff , Bea/Göbel(2002), S. 128 oder Ebers/Gotsch(2002), S. 225.

³²⁷ Ebers/Gotsch(2002), S. 225.

³²⁸ Vgl. Tomas(1997), S. 94 f.

³²⁹ Als Synonyme werden in der Fachliteratur ebenfalls die Begriffe „Hierarchie“ und „Bürokratie“ verwendet.

³³⁰ Vgl. Bea/Göbel(2002), S. 128.

b) Organisation des „Marktes“ (extern)

In dieser Organisationsform nehmen anonyme Partner einen einzelnen, isolierten Tausch vor, wobei sie einen mehr oder weniger förmlichen, kurzfristigen und vollständigen Vertrag schließen. Die Tauschpartner haben kein persönliches Interesse aneinander, Konflikte werden gerichtlich geklärt.³³¹

Bei den aufgeführten Organisationsalternativen „Unternehmen“ und „Markt“ handelt es sich nicht um zwei klar voneinander trennbare Modelle, sondern diese stellen nur zwei Extrempunkte eines breiten Spektrums dar, in der viele Zwischenformen möglich sind.

Die Beziehung zwischen Kreditgeber und /-nehmer bei einer Immobilienfinanzierung ist aufgrund seiner typischen Charakteristik³³² tendenziell der Organisationsform des Marktes zuzuordnen.

Eine Organisationsform im Spektrum zwischen „Unternehmen“ und „Markt“ ist dabei als effizient zu beurteilen, wenn die Transaktionskosten geringer sind als bei anderen zur Verfügung stehenden Organisationsformen. Es handelt sich aus diesem Grunde um einen eher vergleichenden Ansatz, bei dem kein einzelnes Arrangement absolut vorteilhaft ist.³³³ Die Vorteilhaftigkeit einer Organisationsform wird vielmehr von verschiedenen Determinanten bestimmt, die in Ihrer konkreten Ausprägung spezifisch für die jeweilige Transaktion ist. Man unterscheidet im Wesentlichen vier Determinanten.³³⁴

a) Frequenz

Durch die häufige Durchführung gleicher Transaktionen kann es zu Kostendegressions-effekten kommen (Economies of Scale). Je öfters eine Transaktion ausgeführt wird, desto besser kann standardisiert werden, was zu niedrigen Transaktionskosten führt.³³⁵

³³¹ Vgl. Bea/Göbel(2002), S. 129.

³³² Typische Merkmale sind vor allen: aufgrund der Höhe und der Laufzeit des Kreditengagements eine eher einmalige Transaktion; möglichst vollständige Kreditverträge, die alle Eventualitäten berücksichtigen; eher anonyme Vertragsparteien, die so wenig wie möglich Informationen preisgeben wollen; Klärung von Rechtsstreitigkeiten erfolgt meist auf dem vorher vereinbarten Gerichtsstand.

³³³ Vgl. Bea/Göbel(2002), S. 129.

³³⁴ Vgl. Ripperger(2003), S. 27 bzw. Friedrich(2005), S. 198.

³³⁵ Vgl. Bea/Göbel(2002), S. 130.

b) Strategische Relevanz

Die strategische Relevanz eines Gutes bzw. einer Leistung macht die strategisch bzw. die politische Bedeutung deutlich, die der langfristigen Bereitstellung dieses Gutes oder Leistung beigemessen wird.³³⁶ Je größer die strategische Relevanz, desto höher werden die Transaktionskosten sein, da entsprechender Kontroll- und Überwachungsaufwand erforderlich wird.

c) Spezifität

Transaktionsspezifität liegt vor, wenn Inputfaktoren für die Erstellung bestimmter Güter oder Dienstleistungen spezifisch zugeschnitten sind, so dass diese Faktoren nicht, oder nur unter Inkaufnahme von hohen Kosten für andere Investitionen herangezogen werden können. Ihre Erstellung verursacht demnach versunkene Kosten (sunk costs), da der Kreditgeber irreversible Entscheidungen zu treffen hat.³³⁷ Spezifität führt damit zu hohen Ein- und Austrittsbarrieren, so dass eine hohe Spezifität ceteris paribus hohe Transaktionskosten verursacht.

d) Komplexität

Folgt man BUDÄUS existieren zwei Arten von Unsicherheiten, die aus der Komplexität der Organisationsform resultieren: Zum einen die Umweltunsicherheit, unter der diejenigen externen Unsicherheitsfaktoren aufgefasst werden, die zwar auf die Transaktion direkt oder indirekt Einfluss nehmen, sich von den Transaktionspartnern nicht beeinflussen lassen. Zum anderen die Verhaltensunsicherheit, unter der alle opportunistischen Verhaltenstendenzen der Transaktionspartner zusammengefasst werden.³³⁸ Beide Formen der Unsicherheit führen zu einer Erhöhung der ex-ante und der ex-post Transaktionskosten.

³³⁶ Vgl. Jann(1996), S.46 ff.

³³⁷ Vgl. Tomas(1997), S. 94.

³³⁸ Vgl. Budäus(1993), S. 15.

Quantifizierung von Transaktionskosten

Nach EBERS und GOTSCHE können die aufgezeigten Determinanten der Transaktionskosten von institutionellen Lösungen herangezogen werden, um lediglich Tendenzangaben über die Effizienz dieser Lösungen zu formulieren. Sie stellen fest, dass eine exakte Quantifizierung von Transaktionskosten aufgrund dessen, dass sie kaum beobachtbar sind, hingegen kaum möglich ist.³³⁹ Auch WILLIAMSON versucht, diese Problematik durch den relativen Vergleich der Transaktionskosten unterschiedlicher institutioneller Szenarien zu lösen, anstatt die absoluten Kosten konkret quantifizieren zu wollen.³⁴⁰

Die Hauptursache des Problems sieht BECKER in der Vielfalt der unterschiedlichsten Positionen, die berücksichtigt werden müssten, wie bspw.³⁴¹

- Aufwand für Treffen zur Abstimmung zwischen den Akteuren,
- Aufwand für die Informationssammlung über die Qualität der Mitarbeiter,
- Aufwand für einzelfallbezogene Qualitätsprüfungen / Evaluierungen,
- Aufwand für die Finanzmittelüberwachung, für Kosten- und Leistungsrechnungen oder die Leistungsverrechnung zwischen den Akteuren,
- Aufwand für vertragliche Regelungen gegen nicht abzuschätzende Absichten des Partners, z.B. für Konventionalstrafen, Kompensationsregelungen oder Verlustbeteiligungen.

Diese aufgeführten Positionen sind nur mit einem sehr hohen Aufwand zu eruieren, wobei nie eine exakte Quantifizierung möglich wäre. MASTEN sieht das Quantifizierungsproblem noch kritischer, er behauptet, dass, selbst wenn Transaktionskosten messbar wären, es an einem geeigneten Referenzsystem³⁴² mangelt, um zwei alternative institutionelle Szenarien miteinander vergleichen zu können.³⁴³

³³⁹ Vgl. Ebers/Gotsch(2002), S. 247.

³⁴⁰ Vgl. Williamson(1985), S. 21.

³⁴¹ Vgl. Becker(2003), S. 33.

³⁴² Im Gegensatz zu der Ansicht von Masten wird in dieser Arbeit die Möglichkeit des Einsatzes von Referenzsystemen unterstellt. Als konkretes Referenzmodell soll ein Modell ganz ohne Transaktionskosten dienen, die Neoklassik mit der Annahme vollkommener Märkte.

³⁴³ Vgl. Masten(1996), S. 45.

Ein weiteres Problem der Quantifizierungsproblematik von Transaktionskosten ist die Tatsache, dass viele Transaktionen im Wirtschaftsleben vor ihrer Ausführung abgebrochen werden, obwohl Transaktionskosten, z.B. die Einholung von Informationen des Kreditgebers über die Bonität des Kreditwerbers oder die Beurteilung des beabsichtigten Immobilienprojektes, bereits entstanden sind. Sind diese ex-ante Transaktionskosten zu hoch, kommt das geplante Arrangement nicht zustande, die Transaktion wird abgebrochen.

Property-Rights-Ansatz

Der Untersuchungsgegenstand des Property Rights-Ansatzes, auch als Theorie der Verfügungsrechte³⁴⁴ bekannt, sind die Auswirkungen der verschiedenen Rechte auf das Verhalten der Individuen. RICHTER und FURUBOTN meinen dazu: „Das System der Verfügungsrechte in einem Wirtschaftssystem definiert die Positionen der Wirtschaftler in Hinblick auf die Nutzung knapper Ressourcen.“³⁴⁵

Das Verhalten der Individuen wird dabei durch die Allokation der Verfügungsrechte, welche mit verschiedenen Anreizen verknüpft sind, koordiniert. Es wird dabei untersucht, dass die Verfügungsrechte effizient gestaltet sind. Folgt man NEUS, so verfolgt dieses Teilgebiet der neuen IÖ das deskriptive Ziel, die ursprünglich staatliche Verteilung von Verfügungsrechten mit der Verteilung nach privatem Handel zu vergleichen und Unterschiede zu erklären, sowie zwei normative Ziele zu erklären, nämlich welche faktische Verteilung von Verfügungsrechten für die gesamte Wohlfahrt dienlich erscheint und welche staatliche Verteilung von Verfügungsrechten erfolgen sollte.³⁴⁶ Im Zentrum des Erkenntnisinteresses steht also die Frage, nach der Entstehung und Wandel von Verfügungsrechten sowie die Auswirkung der unterschiedlichen Verteilung auf die handelnden Akteure. Die Problem- bzw. die Forschungsbereiche des Ansatzes lassen sich dabei als die Zuteilung und Bemessung, die Durchsetzung³⁴⁷ sowie die Folgen der Nutzung von Verfügungsrechten definieren.³⁴⁸

³⁴⁴ Nach GÖBEL versteht man unter Verfügungsrechten „jede Art von Berechtigung über die Ressource (materielle oder immaterielle) zu verfügen, sei es von Gesetz wegen, aus Vertrag oder aufgrund sozialer Verpflichtungen.“ Vgl. Göbel(2002), S. 67.

³⁴⁵ Richter/Furubotn(2003), S. 41.

³⁴⁶ Vgl. Neus(2003), S. 110.

³⁴⁷ Schwierigkeiten können gegeben sein bspw. durch die fehlende Ausschlussmöglichkeit der Nutzung der Ressource (Trittbrettfahrerproblem).

³⁴⁸ Vgl. Richter/Furubotn(2003), S. 105.

Neuere Strömungen der Theorie nehmen sich des Problems vertragspezifischer Investitionen, bei Unmöglichkeit einer konkreten ex-ante Leistungsbeschreibung an. In diesem Fall müssen die Vertragspartner ex-post mit Nachverhandlungen rechnen. Hier hängt der Investitionsanreiz besonders von den Eigentums- und Verfügungsrechten über das Realkapital ab. Kann der Vertrag nicht ausreichend vorab spezifiziert werden, scheinen die mit dem Eigentum verknüpften Verfügungsrechte eine Möglichkeit, Anreize für Investitionen zu schaffen. (Bsp. Bau eines Eigenheimes)

Zusammengefasst ist die zentrale Aussage der traditionellen Property-Rights-Theorie, dass eine Aufteilung gleichartiger und ein Auseinanderfallen verschiedenartiger Verfügungsrechte unter bestimmten Voraussetzungen Ineffizienzen bzw. Fehlanreize erzeugen. Hauptziel ist, eine optimalen Allokation von Verfügungsrechten zu erreichen.

Principal-Agent-Ansatz

Im Mittelpunkt des Principal-Agent-Ansatzes steht die Beziehung zwischen zwei Vertragspartnern, den Auftraggebern (Prinzipalen) und Auftragnehmern (Agenten), wobei das Verhalten von Vertragsparteien untersucht wird, die über eine unterschiedliche Nutzenfunktion³⁴⁹ verfügen.³⁵⁰ Eine solche Kombination lässt sich nach BEA und GÖBEL für jede Institution konstruieren, auf dem Markt zwischen Käufer und Verkäufer genauso wie bei der Kreditvergabe zwischen einer Bank (Kreditgeber) und einem „Häuslebauer“ (Kreditnehmer).³⁵¹ Nach BECKER kann dieses Auftragsverhältnis sowohl auf formalen als auch auf informellen Vertragsbeziehungen beruhen.³⁵² Im Gegensatz zur Gleichgewichtstheorie liefert dieser Ansatz auch eine Entscheidungshilfe für den Austausch von Gütern, für die kein Markt (Angebot - Nachfrage) und damit kein Preis die Steuerungsfunktion übernimmt. Divergierende Risikoeinstellungen der Beteiligten sowie Informationsasymmetrie und Interessenskonflikte sind laut JOST elementare Bausteine des Principal-Agent-Ansatzes.³⁵³

³⁴⁹ Der Nutzen des Prinzipals ist eine positive Funktion aus dem Ertrag des Arbeitseinsatzes des Agenten. Der Nutzen des Agenten wird positiv durch seine Entlohnung für sein Arbeitsleid und negativ von seinem Arbeitseinsatz determiniert.

³⁵⁰ Vgl. Marten/Quick/et al.(2006), S. 18.

³⁵¹ Vgl. Bea/Göbel(2002), S. 134.

³⁵² Vgl. Becker(2003), S. 35.

³⁵³ Vgl. Jost(2001), S. 12 ff.

Aufgrund dessen, dass der Prinzipal dem Agenten „*die Verfügungsmacht über bestimmte Ressourcen*“³⁵⁴ überlässt, ist es Ziel des Ansatzes, Anreize zu definieren, die den Agenten dazu veranlassen, Entscheidungen im Sinne des Prinzipals zu treffen.³⁵⁵ Ist die durch den Anreiz getroffene Entscheidung des Agenten pareto-effizient,³⁵⁶ dann war die Auswahl und Anwendung von Anreizmechanismen des Prinzipals erfolgreich. Als Agency-Problem wird daher das Problem bezeichnet, einen Agenten dazu zu bewegen, im Sinne des Prinzipals zu handeln.

Das zentrale Element des Principal-Agent-Ansatzes ist das Konstrukt des Vertrags.³⁵⁷ Der Begriff Vertrag umfasst dabei ein weites Spektrum und umfasst nach JOST sämtliche institutionelle Möglichkeiten, die geeignet sind, die Entscheidungen des Agenten zu definieren, zu beeinflussen und zu koordinieren.³⁵⁸ Der Vertrag beinhaltet demnach die Art und Weise der zukünftigen Zusammenarbeit sowie die entsprechende Vergütung. NEUS meint, dass es aber wenig sinnvoll ist, Vertragselemente zu definieren, die aufgrund asymmetrischer Informationen nicht von beiden Vertragsparteien beobacht- und somit überprüfbar sind.³⁵⁹ Daher unterscheidet HART zwischen Beobachtbarkeit und Verifizierbarkeit von Verträgen wie folgt: „*Man Spricht von Beobachtbarkeit, wenn die an einer Kooperation beteiligten Individuen übereinstimmende Informationen haben, und von Verifizierbarkeit, wenn dies auch für gerichtliche Instanzen gilt.*“³⁶⁰

Grundsätzlich kann nicht davon ausgegangen werden, dass sich beide Vertragsparteien an die Vereinbarungen halten werden. Ein Vertragsbruch wird erfolgen, sobald dies zur Nutzenmaximierung beiträgt. Dies führt zum Problem der „Agency-Costs“ die dadurch entstehen, dass der Prinzipal den Agenten disziplinieren muss.³⁶¹

³⁵⁴ Hax(1991), S. 60.

³⁵⁵ Vgl. Kleine(1996), S. 27 sowie Witte(1991), S. 460 f.

³⁵⁶ Eine Situation wird als ökonomisch effizient (pareto-optimal) definiert, wenn kein Wirtschaftssubjekt durch weitere ökonomische Aktivitäten seine Bedürfnisbefriedigung verbessern kann, ohne die Wohlfahrt eines anderen Entscheidungsträgers zu gefährden. Vgl. Kleine(1996), S. 27.

³⁵⁷ Vgl. Nooteboom(1993), S. 443.

³⁵⁸ Vgl. Jost(2001), S. 13 f.

³⁵⁹ Vgl. Neus(2003), S. 96.

³⁶⁰ Hart(1995), S. 26 f.

³⁶¹ Vgl. Bea/Göbel(2002), S. 137.

Im Wesentlichen umfasst dies die Prämien zum Anreiz für die vertragskonforme Erbringung von Leistungen sowie Kosten für die Überwachung des Agenten.³⁶² Die Minimierung bzw. die Höhe der „Agency-Costs“ kann daher als ein Effizienzkriterium zur Beurteilung des Verhältnisses zwischen Prinzipal und Agent bezeichnet werden.³⁶³

Als die wesentlichen Merkmale bzw. Probleme des Verhältnisses zwischen Prinzipal und Agent können folgende zwei Punkte genannt werden:

- Asymmetrische Informationsverteilung, meist zum Vorteil des Agenten (Insiderwissen)
- beiderseitiges, opportunistisches Verhalten zum Zwecke der Nutzenmaximierung (Homo Oeconomicus)

Diese abstrakten Grundprobleme des Ansatzes werden in der direkten Zusammenarbeit zwischen beiden Parteien sichtbar. Im Kern des Ansatzes geht es um die Frage, wie Verträge gestaltet werden müssen, um zum einen die negativen Folgen der Informationsasymmetrie zu reduzieren und zum anderen eine optimale Risikoallokation zwischen beiden Vertragsparteien zu erreichen, wobei man zeitlich zwischen VOR und NACH dem Vertragsabschluss unterscheidet.

Probleme VOR Abschluss eines Vertrages:³⁶⁴

- beide Parteien kennen die spezifischen Eigenschaften ihrer Vertragspartner nicht (Hidden Characteristics)
- dieses Unkenntnis über die Eigenschaften der potentiellen Vertragspartner kann zur Auswahl falscher Agenten führen (Adverse Selektion)

³⁶² Zu den Möglichkeiten der Disziplinierung des Agenten, inkl. der jeweiligen Nachteile der Lösungsansätze, siehe ausführlich in: Bea/Göbel(2002), S. 136 ff.

³⁶³ Vgl. Ripperger(2003), S. 64.

³⁶⁴ Vgl. Bea/Göbel(2002), S. 134 f.

Probleme NACH Abschluss eines Vertrages:³⁶⁵

- Informationsvorsprung (inkl. Ausnutzung) des Agenten aufgrund seiner Qualifikation bzw. täglichen Befassung mit der Arbeit (Hidden Information)

oder die

- Durchführung und Handlung des Agenten unter Ausnutzung des eigenen Vorteils, ohne Kenntnis des Vertragspartners (Hidden Action)

führen zu

- Unsicherheit des Prinzipals über das Verhalten des Agenten (Moral Hazard)³⁶⁶ sowie zur Möglichkeit der Schädigung des Prinzipals durch die Ausnutzung von „Vertragslücken“ durch den Agenten (Hold Up)

Als Moral Hazard wird die Neigung eines Menschen bezeichnet, sich bei vorliegenden Informationsasymmetrien (Hidden Information und Hidden Action), nach erfolgtem Vertragsabschluss opportunistisch zu verhalten.³⁶⁷ Aufgrund der asymmetrischen Informationsverteilung ist es dem Prinzipal nicht oder nur durch Inkaufnahme hoher Überwachungskosten möglich, die Handlungen des Agenten ex-post zu beobachten.³⁶⁸ Dieser hat damit die Möglichkeit, Handlungen durchzuführen, die seinen Nutzen maximieren.

Folgt man SPREMANN so findet „Hold Up“ (Überfall) seine Ursache in der Tatsache, dass nicht alle Eventualitäten ex-ante vertraglich berücksichtigt und somit vertraglich vereinbart werden können. Aufgrund zu vieler Einflussfaktoren kann daher die Leistung, die vom Agenten nach Vertragsabschluss erbracht werden muss, nicht vertraglich festgelegt werden.³⁶⁹ Diese „Vertragslücken“ könnten daraufhin unter der Opportunismusannahme vom Agenten ausgenutzt werden.³⁷⁰

³⁶⁵ Vgl. Becker(2003), S. 36 bzw. Bea/Göbel(2002), S. 134 f.

³⁶⁶ Da Dritte nicht aktiv in die Vertragsgestaltung eingreifen können, verfügen sie über keine Möglichkeit auf die Wahrung ihrer Interessen hinzuwirken (z.B. Gemeinwesen).

³⁶⁷ Siehe “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information” Stiglitz/Weiss(1981) bzw. “Costly monitoring, Loan Contracts, and Equilibrium Credit Rationing“ Williamson(1987)

³⁶⁸ Man spricht auch von Verhaltensunsicherheit. Siehe dazu: Schiller/Tytco(2001), S. 36.

³⁶⁹ Vgl. Spremann(1990), S. 569 f.

³⁷⁰ Vgl. Jost(2001), S. 33 f.

Trotz der Feststellung, dass der Agent durch sein Verhalten den Prinzipal schädigt, ist dieser jedoch nicht in der rechtlichen Lage, das Verhalten zu verhindern.³⁷¹ Aus diesem Grund ist es ein wichtiges Ziel des Prinzipals, mögliche Risiken ex-ante zu erkennen, zu beurteilen und die entsprechenden Maßnahmen zur Reduktion dieser vertraglich zu fixieren.

Zusammenfassung: Anhand der neuen IÖ wurde in dem EXKURS gezeigt, wie sich Marktakteure unter Annahme von Marktunvollkommenheiten verhalten. Es wurde dargestellt, welche Phänomene (Adverse Selektion, Moral Hazard und Hold Up) sich vor bzw. nach Vertragsabschluss für die Beteiligten aufgrund von heterogener Informationsverteilung und opportunistischem Verhalten ergeben. Des Weiteren wurde untersucht, welche Kosten bei Transaktionen entstehen und wie sich diese identifizieren und evaluieren lassen.

EXKURS ENDE

Nach der Agency- Theorie kommt es in der Beziehung zwischen dem bestellten Verwalter einer WEG (Agent), der diese nach außen hin vertritt,³⁷² und dem Wohnungseigentümern (Prinzipal) selbst aufgrund asymmetrischer Informationen bzw. unterschiedlicher Interessen zum opportunistischen Verhalten des Verwalters (Moral Hazard) und letztendlich zur Schädigung des Eigentümers (Hidden Action bzw. Hold Up).³⁷³ Da, wie im Exkurs aufgezeigt, nicht alle Eventualitäten ex-ante vertraglich vereinbart werden können, führt dies zur Notwendigkeit der Überwachung und Kontrolle (Monitoring) der Aktivitäten des Verwalters durch die Eigentümer. Dieses Monitoring des Verwalters ist mit Kosten verbunden und wird durch die Trittbrettfahrerproblematik³⁷⁴ noch verstärkt. Aber auch die Tatsache, dass bspw. gewisse Maßnahmen (z.B. bauliche Maßnahmen, Modernisierungen etc.) ein mehrheitliches Einvernehmen zwischen den einzelnen Wohnungseigentümern erfordert,³⁷⁵ führt, da jeder Eigentümer individuelle Präferenzen besitzt, zu vermehrten Aufwendungen und somit zu zusätzlichen Transaktionskosten.

³⁷¹ Vgl. Spremann(1990), S. 569 f.

³⁷² Siehe § 18 ff. WEG.

³⁷³ Bspw. die Erlangung finanzieller Vorteile durch Überfakturierung von Rechnungen oder suboptimale Vergabe von Bauleistungen.

³⁷⁴ Einige Eigentümer werden sich nicht aktiv an dem Monitoring (bzw. an dessen Kosten) des Verwalters beteiligen, da diese auch ohne Eigeninitiative in den Nutzen genuss der aktiven Eigentümer kommen.

³⁷⁵ Siehe § 28 f. WEG.

Diese aufgeführten Kosten fallen bei einer Vermietung von Flächennutzungsmöglichkeiten durch den Eigentümer nicht an, d.h. eine Miete ist somit hinsichtlich der Bewirtschaftungskosten im direkten Vergleich zum Kauf einer Wohnung günstiger.

Da in der Praxis aber nicht nur Miet- sondern auch Eigentumswohnungen auf dem Wohnungsmarkt zu finden sind, spricht allein für die These, dass die Vermietung von Wohnungen als Transaktionsform nicht in jeden Fall günstiger als der Verkauf von Flächennutzungsmöglichkeiten ist. Die Gründe, die für einen Erwerb von Wohnungseigentum sprechen, sollen im Folgenden mit Hilfe des Finanzierungspostulats von Williamson untersucht werden.

3.3.2.3 Williamson'sche Kapitalstrukturregel

Die Suche nach der optimalen Finanzierung einer Investition kann auch als Suche nach der optimalen Finanzierungsstruktur eines Unternehmens interpretiert werden.³⁷⁶ Neben vielen anderen theoretischen Ansätzen wie bspw. die „Goldene Bankenregel“ (Fristenkongruenz zwischen Aktiva und Passiva), das Leverage-Theorem (Optimierung des Eigenkapitalanteils aufgrund bestimmter Verhaltensannahmen) oder das Irrelevanztheorem (Unerheblichkeit der Finanzierungsstruktur) beschäftigt sich auch die im EXKURS auf S. 107 dargestellte Transaktionskostentheorie mit diesem betriebswirtschaftlichen Problem. Wie bereits aufgezeigt, bestimmen die vier Determinanten Spezifität, Frequenz, strategische Relevanz und Komplexität die Vorteilhaftigkeit einer Transaktion. Für die weitere Betrachtung ist die Spezifität von besonderer Bedeutung und soll deshalb näher dargestellt werden.

Ein hochspezifisches Produkt hat generell eine geringe Drittverwendungsfähigkeit, da andere Marktteilnehmer es wahrscheinlich nicht nutzen können. Eine Markttransaktion mit sehr spezifischen Produkten birgt demnach ein hohes Risiko der „sunk costs“ und führe letztendlich zu hohen Transaktionskosten. Ein weniger spezifisches Produkt dagegen stiftet Nutzen für viele Marktteilnehmer und besitzt eine hohe Drittverwendungsfähigkeit, die mit einem geringen Risiko für den Anbieter verbunden ist und letztlich relativ geringe Transaktionskosten verursacht. Daraus abgeleitet korrelieren verschiedene Transaktionsformen unterschiedlich auf die jeweilige Produktspezifität mit verschiedenen hohen Transaktionskosten. Wie die nächste Abbildung zeigt, kann damit die Transaktionsform grundsätzlich in Abhängigkeit zur Produktspezifität betrachtet werden.

³⁷⁶ Vgl. Sotelo(2001), S. 81.

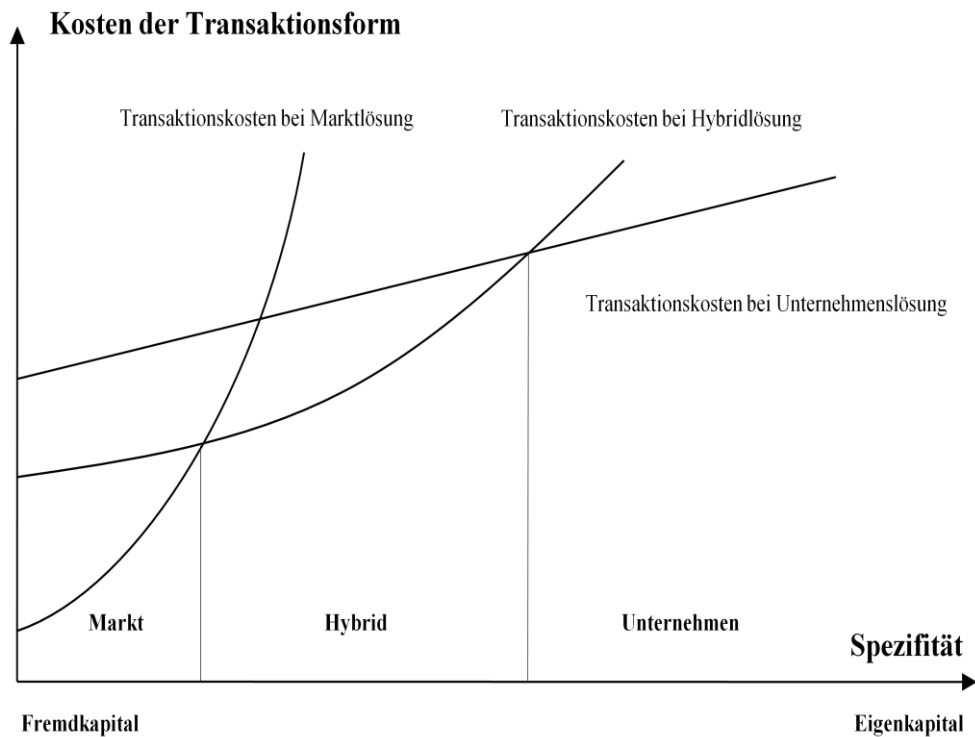


Abbildung 12: Kosten der Transaktion als Funktion der Spezifität des Gutes

Quelle: In Anlehnung an: Williamson(1991), S. 269 ff.

Diese transaktionskostentheoretischen Überlegungen wurden 1988 von WILIAMSON auf die Problematik der optimalen Finanzierungsstruktur übertragen. Er postuliert, dass spezifische Güter mit Eigenkapital und weniger spezifische mit Fremdkapital zu finanzieren sind, weil die Transaktionskosten von Fremdkapital zwar grundsätzlich geringer sind, mit steigender Spezifität des zu finanzierenden Gutes jedoch überproportional hoch werden, so dass die Finanzierung hochspezifischer Güter mit Eigenkapital letztendlich geringere Transaktionskosten aufweist.³⁷⁷

Anders formuliert sollte nach Wiliamson, wann immer möglich, die Finanzierung auf erster Ebene immer eine Fremdfinanzierung sein, außer, wenn dieses aufgrund der hohen Spezifität der Fläche nicht möglich ist. Nur in diesem Falle sollte eine Eigentumsbildung durch den Nutzer selbst erfolgen.³⁷⁸

³⁷⁷ Vgl. Williamson(1988) S. 579 ff.

³⁷⁸ Vgl. Sotelo(2008), S. 684.

Den Grad der Spezifität lässt sich anhand der Drittverwendungsfähigkeit des Gutes definieren. Beispiel: Erwirbt ein Investor eine Spezialimmobilie (z.B. Klärwerk), so wird er nur schwer eine Bank finden, die diese als Sicherungsobjekt für eine Finanzierung akzeptiert. Würde der Investor insolvent werden, dann hätte die Bank ein Sicherungsobjekt, das (fast) kein Dritter verwenden könnte. Möchte der Investor dagegen ein Wohnhaus in innerstädtischer Lage erwerben, so wird er sicherlich viele Banken finden, die das Objekt aufgrund seiner guten Drittverwendungsfähigkeit finanzieren möchten.

Fazit: Handelt es sich um eine sehr spezifische Wohnung, steigt automatisch das Risiko der Drittverwendungsfähigkeit für den Vermieter. Eine Vermietung scheidet damit i.d.R. als Transaktionsform aus. Aus Mietersicht ist es zwar meist günstiger, eine spezifische Wohnung zu mieten, einen Vermieter einer spezifischen Wohnung wird er normalerweise aber nur sehr schwer finden, da diese meist nur zum Verkauf stehen. Es existiert damit, pauschal betrachtet, keine optimale Transformationsform, die über die andere dominiert. Vielmehr hängt die Wahl der günstigeren von beiden jeweils von der Spezifität und somit von der Drittverwendungsfähigkeit des zu transferierenden Gutes ab.³⁷⁹

Im Rahmen dieser Arbeit stellt sich die Frage, wie man die Spezifität einer Wohnung charakterisiert bzw. durch welche Faktoren diese determiniert wird. Diese Thematik soll im nächsten Kapitel behandelt werden.

3.3.2.4 Spezifität einer Wohnung

Überträgt man die gewonnenen Erkenntnisse auf das Gut Wohnung, definiert sich die Spezifität einer Wohnung anhand seiner Drittverwendungsfähigkeit, es ist somit eine eher eine Frage der Nachfrage als des Angebotes. Da die Nachfrage, wie in Kapitel 3.3.1.1.1 aufgezeigt, grundsätzlich preiselastisch ist und damit Nachfrager zwischen verschiedenen Wohnungen mit bestimmten Merkmalen substituieren können, ergibt sich immer eine gewisse Nachfrage nach einer Wohnung. Aber, je spezifischer die Wohnung, desto kleiner die Zahl der potentiellen Nutzer und Nachfrager. Je weniger Nutzer eine spezifische Wohnung nachfragen, desto mehr müssen die vorhandenen Wohnungsmerkmale die fehlenden Merkmale substituieren. Dieser Konnex wird noch weiter verschärft, in dem die Determinanten der Wohnnachfrage noch Wohnflächen mit steigendem Gesamtwohnbudget des Nutzers nicht nur additiv sondern multiplikativ korrelieren.³⁸⁰

³⁷⁹ Vgl. Sotelo(1996), S. 682.

³⁸⁰ Vgl. Sotelo(2001), S. 86.

Das bedeutet, dass zwar ein Nutzer mit niedrigem Budget negative Wohnungsmerkmale noch toleriert, Nutzer mit einem relativ hohen Budget aber solche Abweichungen ihrer Wohnpräferenzen nicht akzeptieren.

Nimmt bspw. ein Arbeiter auf Montage eine schlechte Belichtung der temporär genutzten Wohnung in Kauf, hat im Gegenzug dafür aber einen kurzen Anfahrtsweg zur Arbeit, wird er die schlechte Belichtung wegen der kurzen Fahrtzeit auf Arbeit akzeptieren. Einer wohlhabenden Familie (hohes Wohnbudget) werden wesentliche negative Merkmale, wie schlechter Grundriss, einfache Ausstattung usw., i.d.R. durch die vorhandenen Merkmale nicht mehr kompensiert. Wird nur ein Merkmal negativ bewertet, sinkt die Nachfrage stark ab, das Vermietungsrisiko ist vergleichsweise hoch. Aufgrund dieser multiplikativen Korrelation der Determinanten der Wohnnachfrage sind spezifische Wohnungen besonders häufig unter den teuren Wohnungen zu finden. Diese Feststellung entspricht auch der Alltagserfahrung, nach der spezifische Wohnformen, wie Villen oder Einfamilienhäuser, eher verkauft, Ein- oder Zweizimmerwohnungen tendenziell mehr vermietet werden. Die zwei wesentlichen Ergebnisse dieses Kapitels lassen sich in folgender Tabelle kurz zusammenfassen:

Charakteristik der Flächen	Finanzierungsform	Entspricht der Nutzungsform auf der Ebene der Naturalia
spezifisch	Eigenkapitalfinanzierung	Kauf
unspezifisch	Fremdkapitalfinanzierung	Miete

Abbildung 13: Finanzierungsform nach Spezifität der Flächen

Quelle: Sotelo/Hähndel(2009), S. 568.

Fazit: Zum einen lässt sich nicht pauschalisieren, welche Transaktionsform im Vergleich zur anderen die günstigere ist, zum anderen hängt die optimale Transaktionsform für den Verkauf von Flächennutzungsmöglichkeiten von der jeweiligen Spezifität der Wohnung ab.

3.3.2.5 Probleme, kritische Würdigung & Empfehlungen

Aus dem vorherigen Kapitel lassen sich zwei wesentliche Ergebnisse formulieren: Erstens ist es grundsätzlich ökonomisch sinnvoller, eine Wohnung zu mieten als zu kaufen, da eine Fremdfinanzierung generell günstiger ist, als eine Eigenkapitalfinanzierung. Zweitens, sind sehr spezifische Wohnungen i.d.R. durch Eigenkapital des Nutzers (erste Ebene) zu finanzieren, da es wegen Ihrer Spezifität nur schwer einen Anbieter (Vermieter) auf dem Markt gibt.

Damit eine Fremdfinanzierung grundsätzlich möglich ist, muss die Volkswirtschaft über einen entwickelten Kapitalmarkt verfügen, der mit ausreichendem Kapital zu angemessenen Konditionen die Nachfrage nach Fremdfinanzierungen befriedigen kann (Vgl. Kapitel 2.1). Bezieht man die Erkenntnisse von FRANKE und HAX, dass der Anteil an Fremdfinanzierungen wirtschaftlicher Aktivitäten mit zunehmendem Volkseinkommen steigt,³⁸¹ mit in die Überlegungen ein, so lässt das die Schlussfolgerung zu, dass das Wohlstandsniveau einer Volkswirtschaft und der Grad an Fremdfinanzierung offensichtlich miteinander korrelieren.³⁸²

Projiziert man diese makroökonomischen Erfahrungen auf die Frage der optimalen Finanzierung auf der ersten Ebene, so sollten wohlhabende Volkswirtschaften mit einem ausgeprägten Kapitalmarkt einen hohen Anteil an Mietwohnungen besitzen, in weniger wohlhabenden Volkswirtschaften sollte dagegen das Wohnungseigentum dominieren.

Abbildung 14 veranschaulicht die Eigentumsquoten von 17 EU-Staaten in Abhängigkeit zum BIP, geteilt in zwei Einkommensgruppen, zum einen die über weniger als 60% und zum anderen die über mehr als 140% des durchschnittlichen HH-Einkommens einer Volkswirtschaft verfügen. Es zeigt sich tatsächlich, dass gerade in wohlhabenden Volkswirtschaften mit einem entwickelten Kapitalmarkt und einem stabilem Gesetzesrahmen, wie bspw. in Deutschland oder Österreich, in Relation zu anderen westeuropäischen Staaten der Mietwohnungsmarkt besonders stark ausgeprägt ist. Im Gegensatz dazu dominiert in schwachen Volkswirtschaften wie Griechenland oder Slowakei, gemessen am BIP, eher das Wohnungseigentum (Vgl. Tabelle 3 im Anhang).

³⁸¹ So stieg der Verschuldungsgrad der Bundesrepublik Deutschland von 69% (1967) auf heute 82%. Vgl. Franke/Hax(2003), S. 506.

³⁸² Vgl. Franke/Hax(2003), S. 506.

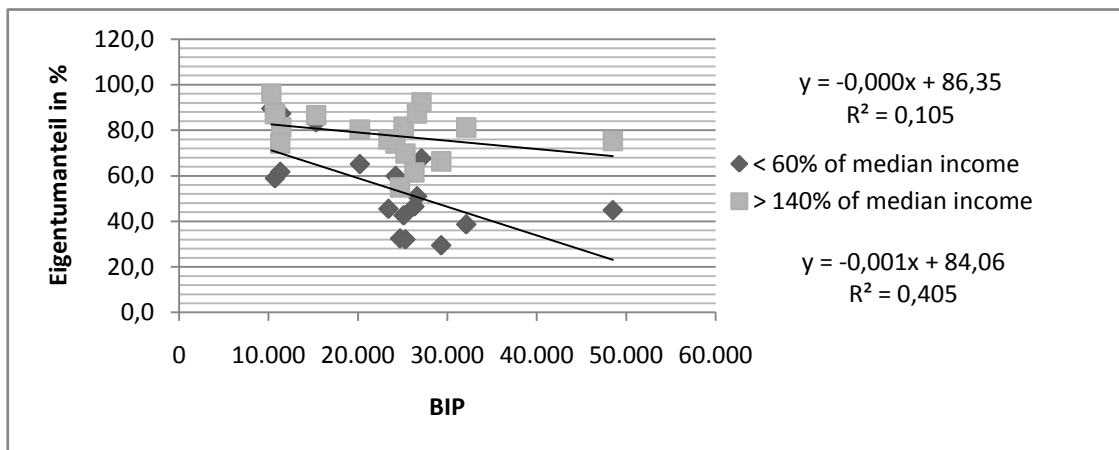


Abbildung 14: Anteile der HH, die Wohneigentum besitzen in Abhängigk. des HH-Einkommens in %³⁸³

Quelle: Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 78. (eigene Darstellung)

Die fallenden Graphen belegen, dass mit zunehmendem BIP einer Volkswirtschaft die durchschnittliche Mietquote zunimmt.

Bei weniger wohlhabenden Bevölkerungsschichten, deren Einkommen kleiner als 60% des durchschnittlichen HH-Einkommens ist, ist diese Tendenz noch stärker ausgeprägt, da dieser Neigungswinkel im Vergleich zur Geraden der vermögenden Schichten deutlich größer ist. Es zeigt sich weiterhin, dass aufgrund der in Kapitel 3.3.2.4 aufgezeigten multiplikativen Korrelation der Determinanten der Wohnnachfrage bei einem hohen Wohnbudget in fast allen Volkswirtschaften (außer Griechenland) die Eigentumsquoten bei HH mit einem relativ hohen Einkommensniveau (> 140%) im Vergleich tendenziell höher liegen als bei HH mit relativ niedrigem Einkommen (< 60%). Damit bestätigt sich, dass wohlhabende HH eher spezifische Wohnformen mit einer relativ geringen Drittverwendungsfähigkeit präferieren, die vergleichsweise teuer sind und somit am Wohnungsmarkt selten vermietet werden. Da i.d.R. aufgrund des hohen Risikos des Anbieters keine spezifischen Wohnformen zur Vermietung angeboten werden, muss sich der wohlhabende Nachfragehaushalt seine präferierte, spezifische Wohnnutzung am Markt kaufen und Wohnungseigentum begründen.

³⁸³ Siehe Tabelle 3 im Anhang.

Zusammenfassend wird deutlich, dass wohlhabendere Volkswirtschaften eine tendenziell niedrige Eigentumsquote aufweisen, da die Vermietung der Fremdfinanzierung der Nutzung die günstigere Finanzierungsform erster Ebene darstellt und ein entsprechend funktionierender Kapitalmarkt zur Finanzierung vorhanden ist. Weiterhin zeigt sich, dass in vermögendere Bevölkerungsschichten vorwiegend das Wohnungseigentum dominiert, da diese tendenziell spezifischere Wohnformen nachfragen als weniger vermögende HH und diese als Eigentum erwerben. Das heißt, dass das HH-Einkommen stark mit der Eigentumsquote korreliert und somit der Wohlstand eines HH bei der Wahl zwischen Miete und Eigentum eine bedeutende Rolle spielt.³⁸⁴

Damit sich beide Transaktionsformen, Kauf und Miete, in einer Volkswirtschaft entwickeln können, bedarf es gewisser Rahmenbedingungen. So ist ein liberaler wohnungspolitischer Rahmen, der Raum zur Entfaltung beider Transaktionsformen gibt, unerlässlich. Wie das gewählte Beispiel dieser Arbeit Russland zeigt (siehe Kapitel 4 & 5), werden durch politische Interventionen freie Marktkräfte nahezu ausgesetzt, ein Marktmechanismus, basierend auf Angebot und Nachfrage, funktioniert nur ansatzweise.

Selbstverständlich muss, schon im Zuge der Unterstützung benachteiligter Marktteilnehmer, der Staat regulierend eingreifen. Um aber zu große Marktverzerrungen zu vermeiden und damit die ureigensten Selbstregulierungskräfte zu gefährden, sollten diese Interventionen (z.B. sozialpolitisch oder steuerrechtlich motiviert) aber nur bis zu einem bestimmten Grad stattfinden. Des Weiteren ist es wichtig, ein starkes Mietrecht zu implementieren. Gerade aufgrund der verhältnismäßig langen Transaktionsdauer zwischen Mieter und Vermieter und der damit verbundenen Abhängigkeiten bedarf diese Transaktionsform besonderer rechtlicher Beachtung, d.h. um Diskriminierungen zu vermeiden, sollten die Rechte und Pflichten beider Parteien klar geregelt sein.

Im nächsten Kapitel sollen Wohnungsmärkte im Allgemeinen und die Preisbildung von Wohnimmobilien im Besonderen aus der vermögenswirtschaftlichen Perspektive untersucht werden.

³⁸⁴ Vgl. Sotelo/Hähndel(2009), S. 569.

3.3.3 Vermögenswirtschaftliche Perspektive

Mit diesem Kapitel sollen die auf den Wohnungsmärkten vorkommenden Immobilienpreise betrachtet werden, indem in einem ersten Schritt die Determinanten der Preisbildung identifiziert und ihre Bedeutung für die Bildung von Immobilienpreisen analysiert werden. Des Weiteren soll die Frage beantwortet werden, welchen Einfluss die Preise auf den Wohnungsmarkt besitzen und durch welche Mechanismen diese gesteuert werden.

3.3.3.1 Bestimmungsfaktoren der Preisbildung

In der wissenschaftlichen Literatur findet sich eine Vielzahl von Identifikationsansätzen, die sich bis auf wenige Aspekte nicht wesentlich voneinander unterscheiden. MEEN bspw. identifiziert in seinem Modell 9 verschiedene Parameter, die, wie die nächste Tabelle 1 zeigt, unterschiedliche Auswirkungen auf die Preisentwicklung von Immobilien haben.

Parameter	Einfluss auf den Immobilienpreis	
	positiv +	negativ -
Einkommen	+	
Immobilienbestand		-
Anzahl der HH	+	
Vermögen	+	
UCC gesamt		-
Zinsniveau		-
Inflation	+	
Kapitalertrag	+	
Abschreibungsrate		-

Tabelle 1: Einfluss der Parameter auf den Immobilienpreis

Quelle: Meen(2000), S. 118 ff.

GÜRTLER und REHAN erweitern dieses „Meen-Modell“ in ihrer Untersuchung deutscher Landkreise und Städte um die Faktoren Arbeitslosigkeit, Bevölkerungsentwicklung und Lage der Immobilie.³⁸⁵

³⁸⁵ Vgl. Gürtler/Rehan(2009), S. 5 f.

TSATSARONIS und ZHU dagegen unterteilen im Rahmen ihrer empirischen Studie nachfrage- und angebotsseitige Bestimmungsfaktoren in Faktoren mit nachhaltiger Wirkung und Faktoren mit kurzfristigem Einfluss.³⁸⁶ Eine Zusammenfassung bildet folgende Matrix:

Bedeutung / Faktoren	nachfrageseitige Fakt.	angebotsseitige Fakt.
nachhaltige Wirkung	Höhe der Einkommen, demographische Entwicklung, Merkmale des Steuersystems, durchschnittl. Zinsniveau	Verfügbarkeit und Kosten der Grundstücke, Höhe der Baukosten, Intensität der Instandhaltungsinvestitionen
kurzfristiger Einfluss	Höhe der Transaktionskosten, Möglichkeiten und Konditionen der Fremdfinanzierung	Dauer von Planungs- und Bauphasen, Trägheit von Flächennutzungsplänen

Tabelle 2: Faktoren und deren Bedeutung auf die Preisentwicklung von Wohnimmobilien

Quelle: angelehnt an Tsatsaronis/Zhu(2004), S. 77 ff.

Mit Hilfe der strukturellen Vektorautoregression (VAR)³⁸⁷ untersuchten sie in 17 west- und osteuropäische Staaten im Zeitraum zwischen 1970-2003 die Reaktion von Wohnimmobilienpreisen in Folge Schocks des BIP, bei der Bankkreditvergabe, bei kurzfristigen Zinssätzen, Laufzeitprämien, den Preisen von Wohneigentum und der Inflation.³⁸⁸ Die Autoren der Studie kommen zu folgendem Ergebnis:³⁸⁹

³⁸⁶ Vgl. Tsatsaronis/Zhu(2004), S. 77 ff.

³⁸⁷ Die Hauptergebnisse der strukturellen VAR auf Basis identifizierender Annahmen sind die Varianzzerlegungs- und Impulsantwortfunktionen. Die Varianzzerlegung ermöglicht für jede endogen gegebene Variable die Zuordnung der beobachteten Varianz des Prognosefehlers zu jeder der identifizierten strukturellen Innovationen. Ebenso beziehen sich die geschätzten Impulsantworten auf die dynamischen Antworten der endogenen Variablen auf standardisierte strukturelle Innovationen und verdeutlichen den Weitergabemechanismus für diese Innovationen innerhalb des geschätzten Systems.

³⁸⁸ Die Inflation bezeichnet allgemein den Anstieg des Preisniveaus einer Volkswirtschaft, der dazu führt, dass sich die Kaufkraft reduziert. Die Inflationsrate beschreibt demnach die prozentuale Änderung des Preisniveaus zwischen zwei verschiedenen Zeitpunkten. Vgl. stellvertretend Mankiw(2003), S. 93.

³⁸⁹ Siehe Matrix 2 im Anhang.

1. Mit 53% ist die Inflation mit Abstand der bedeutendste Bestimmungsfaktor der Preise für Wohnimmobilien. In einem beobachteten Zeitraum von fünf Jahren ist somit mehr als die Hälfte der Preisveränderungen auf die Inflation zurückzuführen. Aus der kurzfristigen Perspektive (1 Quartal) betrachtet, war die Inflation mit knapp 90% fast vollständig für die Preisveränderungen verantwortlich, in einem Zeitraum von einem Jahr noch für ca. zwei Drittel. Ihre Schlussfolgerung: *„Der Einfluss der Inflation ist umso bedeutender einzuschätzen, als es die realen Preise von Wohnimmobilien sind, die betrachtet werden.“*³⁹⁰
2. Der zweite wesentliche Bestimmungsfaktor ist die Hypothekenfinanzierung mit ihren Komponenten Bankkreditvergabe, Zinssätzen und Laufzeitprämien. Diese Fremdfinanzierungsfaktoren erklären auf lange Sicht (5 Jahre) zusammen ca. ein Drittel, genau 32%, der beobachteten Preisschwankungen bei Wohnimmobilien. In Bezug zur Wirkungsrichtung wird deutlich, dass ein Rückgang der Realzinsen im Zeitverlauf zu einem Preisanstieg führt.
3. Das Einkommen der privaten Haushalte³⁹¹ erklärt dagegen nur einen sehr kleinen Teil der Preisentwicklung bei Wohnimmobilien. Auf lange Sicht trägt es weniger als 10% zu Preisschwankungen bei. Diese relative Bedeutungslosigkeit gegenüber den Zinssätzen lässt vermuten, dass Kaufentscheidungen eher von nominalen monatlichen Zahlungseingängen eines Haushaltes beeinflusst werden als vom Kreditumfang, gemessen am Einkommen des privaten Haushaltes.

Auch theoretische Arbeiten belegen, dass Immobilienpreise eher von der erwarteten Inflation und weniger von Einkommenssteigerungen oder anderen Faktoren, wie bspw. steigende Hypothekenzinsen, abhängig sind.³⁹² Unter der Annahme entsprechend sinkender Realzinsen verdoppeln sich die Immobilienpreise schon bei einer Steigerung der Inflationsrate von 5%.

³⁹⁰ Tsatsaronis/Zhu(2004), S. 84.

³⁹¹ Die Reallöhne wurden in der Studie gleich dem BIP gesetzt, was das Ergebnis nicht veränderte.

³⁹² Siehe dazu exemplarisch „Hypothekenzinsen und Liegenschaftszinssätze: Gibt es Abhängigkeiten?“ Vogel(1996), „Ökonomische Grundlagen der Wohnungspolitik“ Sotelo(2001) oder „Was bestimmt die Preise für Wohneigentum: ein Ländervergleich“ Tsatsaronis/Zhu(2004)

„So führt eine Einkommenserhöhung von 5% [...] zu einer Preissteigerung von 5% der Flächennutzungsmöglichkeiten und damit – konstante Anfangsrenditen unterstellt – ebenso der Immobilienpreise, während sich die Immobilienpreise bei einer Erhöhung der Preissteigerungsrate von 0% auf 5% und entsprechend sinkenden Realzinsen c.p. deutlich mehr als verdoppeln.“³⁹³

Den wesentlichen Einfluss der Inflation erklären sich die Autoren vor allen mit der Doppelfunktion von Wohnimmobilien sowohl als Gebrauchsgut als auch als Anlageinstrument.³⁹⁴ Hierbei werden Wohnimmobilien von privaten Haushalten oftmals als wichtigste Absicherung gegen das Inflationsrisiko verwendet, da diese normalerweise über eine nominale Verschuldung finanziert werden.³⁹⁵ Dieser erhoffte bzw. erwartete Inflationsschutz lässt die Nachfrage nach „inflationssicheren“ Anlageformen wie (Wohn-)Immobilien steigen und führt somit zu höheren Marktpreisen. Zusätzlich trägt die mit einer hohen Inflation verbundene größere Unsicherheit bzgl. der künftig zu erwartenden Erträge von Anlagen in Aktien oder Anleihen zur Attraktivität von Immobilien als Anlageinstrument für langfristige Ersparnisse bei. Diese Hypothese erfährt in folgender Graphik Bestätigung.

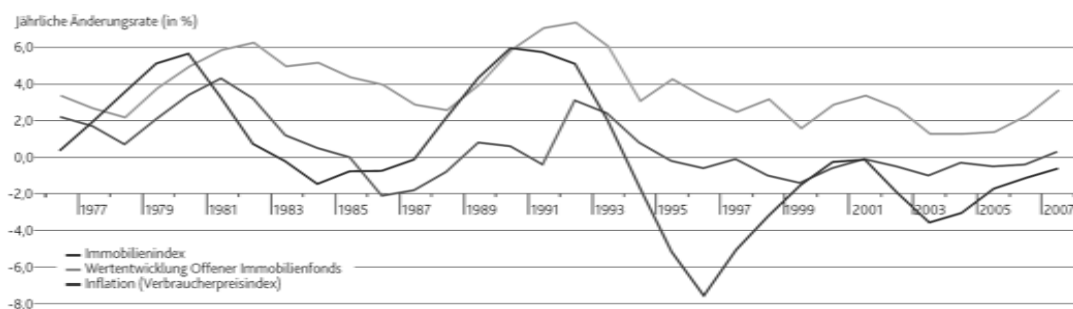


Abbildung 15: Inflation und Wertentwicklung von Immobilien

Quelle: Giljohann-Farkas/Pfleiderer(2008), S. 4.

³⁹³ Sotelo(2001), S. 122.

³⁹⁴ Vgl. Tsatsaronis/Zhu(2004), S. 84.

³⁹⁵ Siehe: Voigtländer(2007), S. 56 f.

Die Abbildung beschreibt die Interdependenzen zwischen der Inflationsrate und den Immobilienwerten³⁹⁶ in Deutschland in einem Zeitraum von über 30 Jahren. Besonders Zeiten großer Schwankungen Ende der 70er bzw. 80er und Anfang der 80er bzw. 90er Jahre³⁹⁷ lassen aufgrund der tendenziell gleichläufigen Bewegung der Inflations- und Immobilienindexkurve sowohl beim An- als auch beim Abstieg eine starke Interaktion zwischen beiden Parametern vermuten. Der ermittelte Korrelationskoeffizient³⁹⁸ liegt bei +0,54 (Immobilienpreisindex) und +0,58 (offene Immobilienfonds) und bestätigt die lineare Abhängigkeit der Faktoren.³⁹⁹ Fazit: Steigende Inflation führt damit zu steigenden Immobilienpreisen.

Dieses Resultat zeigt eine starke Abhängigkeit der (Wohn-)immobilienpreise von der Inflationsrate. Dieser Konnex soll Anlass für die weiteren Untersuchungen im nächsten Kapitel der Arbeit sein, welches sich dem Thema Wertveränderungsrisiken und die Fähigkeit von Wohnimmobilien, diese abzusichern, widmet.

³⁹⁶ Verwendet wurde der Immobilienindex der BulwienGesa AG. Dieser berücksichtigt die Miet- und Preisänderungen in verschiedenen Sektoren des deutschen Immobilienmarktes. Beispielsweise wird die Entwicklung der Wohnungs- und Grundstückspreise sowie der Büro- und Einzelhandelsmieten einbezogen. Der hier verwendete Immobilien- und der Verbraucherpreisindex bezieht sich bis 1990 auf das frühere Bundesgebiet und ab 1991 auf das neue Bundesgebiet. Quelle: Giljohann-Farkas/Pfleiderer(2008), S. 4.

³⁹⁷ In den 70er Jahren war man davon überzeugt, mit einer steigenden Inflation die Wirtschaft ankurbeln zu können und Arbeitsplätze zu schaffen. Die Zinsen wurden gesenkt, der Markt mit Geld überschwemmt. Die Folge war eine steigende Inflation und höhere Arbeitslosenquote. In den 80er Jahren drosselten die Notenbanken das Wachstum der Geldmenge deutlich, um die Teuerungsrate unter Kontrolle zu bringen. Im Jahr 1992 war das Hoch der Inflationsrate als Folge des Wiedervereinigungsbooms erreicht. Quelle: Giljohann-Farkas/Pfleiderer(2008), S. 4.

³⁹⁸ Der Korrelationskoeffizient kann Werte zwischen -1 und $+1$ annehmen, wobei bei einem Wert von $+1$ (bzw. -1) ein vollständig positiver (bzw. negativer) linearer Zusammenhang zwischen den betrachteten Merkmalen besteht.

³⁹⁹ In diesem Zusammenhang muss man berücksichtigen, dass die hohe Korrelation nicht zwingend monokausal auf die Inflation, sondern auch auf andere Variablen, die wiederum in engem und gleichgerichtetem Zusammenhang mit der Inflation stehen, zurückgeführt werden kann.

3.3.3.2 Wohnimmobilien als Instrument der Absicherung

Allgemein bedeutet Absicherung (Hedging), Positionen einzugehen, die Risiken aus einer bestimmten Investition vernichten. Oder besser formuliert: *“A hedge is a offset of a given position by an equal and opposite position, in which the effect of the offset reduces or eliminates the effects of a value change in both.”*⁴⁰⁰ Klassisches Beispiel hierfür ist die Absicherung von Preisrisiken einer Aktienposition durch den Kauf einer PUT-Option. Ebenso ist es möglich, inflationär bedingte Wertveränderungsrisiken abzusichern. Die Absicherung oder Vernichtung von Risiken setzt somit grundsätzlich deren Existenz voraus. Das bedeutet, dass eine sicher erwartete Inflationsrate prinzipiell nicht abzusichern wäre, da aufgrund der sicheren Erwartung kein Risiko besteht. Daraus abgeleitet ist die Absicherung der Inflation nur für das Risiko einer unerwarteten Inflationsänderung sinnvoll und möglich, die nicht sicher vorausgesagt werden kann. So ist es in diesem Zusammenhang sinnvoll, zwischen erwarteter und unerwarteter Inflation zu unterscheiden. In Bezug auf Wohnimmobilien bedeutet das, dass diese eben nicht die Inflation an sich, sondern lediglich das Risiko der Inflationsänderung abzusichern vermögen.⁴⁰¹

Vergleicht man die Realzinsen⁴⁰² von Immobilieninvestments mit anderen Anlageformen (z.B. Staatsanleihen) so wird deutlich, dass die reale Verzinsung des in die Immobilie investierten Kapitals wesentlich stabiler ist als die anderer Anlageformen.⁴⁰³

In der Untersuchung des Realzinsverhaltens von Immobilieninvestitionen und Staatsanleihen von SOTELO beträgt das Streuungsmaß der Immobilieninvestition, unter Annahme eines Inflationskorridors von 5% +/- 2%-Punkte, rd. 20 Basispunkte, das der Staatsanleihe dagegen um rd. 400 Basispunkte.⁴⁰⁴

⁴⁰⁰ Shoup(1998), S. 187.

⁴⁰¹ Vgl. Sotelo(2001), S. 117.

⁴⁰² Zins, der die Verzinsung unter Berücksichtigung des erwarteten Geldwertverlusts angibt. Der Realzins lässt sich in der Regel hinreichend genau als Differenz eines nominalen Zinssatzes und der erwarteten Inflationsrate berechnen („Ex-ante-Realzins“). Da Angaben über die erwartete Inflation häufig nicht exakt vorliegen, wird an ihrer Stelle häufig auf die in der Vergangenheit bereits eingetretene Rate der Geldentwertung abgestellt („Ex-post-Realzins“). siehe: http://www.bundesbank.de/bildung/bildung_glossar_r.php

⁴⁰³ Formal nachweisbar durch Umstellung der Kapitalwertformel: $i_r = E_s / K_0 * (1+I)$, wobei i_r = Realzins der Immobilieninvestition, E_s = Einnahmensaldo, K_0 = Kapitalwert der Investition und I = Inflationsrate ist.

⁴⁰⁴ Vgl. Sotelo(2001), S. 120.

Schlussfolgerung: Die alternative Anlageform Staatsanleihe schwankt um ca. das Zwanzigfache gegenüber der Immobilieninvestition, welche damit einen deutlich größeren Inflationsschutz bietet.

Zu dieser Erkenntnis kommen auch verschiedene empirische Studien, die sich mit der Frage des Inflationsschutzes von Immobilieninvestitionen beschäftigt haben.⁴⁰⁵ DEMARY und VOIGTLÄNDER widmeten sich mit Hilfe von Panelregressionen dem Inflationsschutz verschiedener Immobilienanlageklassen. So wurde der Inflationsschutz immobiler Direktanlagen (Wohnen, Handel und Büro) und der Aktienanlage (REITs,⁴⁰⁶ allg. Aktien und Immobilienaktien) gegenübergestellt, mit dem Ergebnis, dass Direktanlagen einen besseren Inflationsschutz als Aktien bieten. Dabei wird ausdrücklich hingewiesen, dass Wohnimmobilien einen besonders effektiven Inflationsschutz, gefolgt von Büro- und Handelsimmobilien, bieten.⁴⁰⁷ Auch GILJOHANN-FARKAS und PFLEIDERER kommen zu dem Schluss, dass „...direkte und indirekt Immobilienanlagen eine Schutz gegen Wertverluste darstellen.“⁴⁰⁸

Aus diesen Erkenntnissen lässt sich ableiten, dass ein risikoaverser Anleger bei Unsicherheit über die zukünftige Inflationsrate die Investition in Immobilien einer Alternativinvestition vorziehen wird, sofern diese eine zumindest ähnliche, inflationsbereinigte Renditeerwartung hat. Risikobewusste Anleger werden bereit sein, eine Prämie für die höhere Inflationssicherheit der Immobilieninvestition zu bezahlen. In der Praxis werden sie deshalb wahrscheinlich eine geringere Anfangsrendite und somit auch eine geringere reale Rendite bei der Immobilieninvestition akzeptieren. Anders ausgedrückt zahlt der risikoaverse Anleger eine zusätzliche Prämie für das Absichern (hedgen) von Inflationsrisiken. Durch die Akzeptanz der Streuung der Inflation als Maß für das Inflationsrisiko könnte die Prämie auch quantitativ definiert werden.⁴⁰⁹

⁴⁰⁵ Diese Untersuchungen sind aber widersprüchlich zu den Ergebnissen von DEMARY bzw. HAIMANN, die keine Inflationsschutzwirkung von direkten Immobilieninvestments nachweisen konnten, welches aber vor allen auf die unterschiedliche Datenbasis zurückzuführen ist (Hauspreisindex der OECD im Gegensatz der zur Total-Return-Indizes), die Unterschiede bzgl. der Frequenz, der Quelle und des Renditebegriffs aufweisen. Vgl. „Die ökonomische Relevanz von Immobilienpreisschwankungen“ Demary(2008) bzw. „Die schöne Mär vom sicheren Betongold: Immobilien bieten keinen Inflationsschutz“ Haimann(2009).

⁴⁰⁶ Real Estate Investment Trust (Immobilien-Aktiengesellschaften mit börsennotierten Anteilen)

⁴⁰⁷ Vgl. Demary/Voigtländer(2009), S. 12 f.

⁴⁰⁸ Giljohann-Farkas/Pfleiderer(2008), S. 4.

⁴⁰⁹ Vgl. Sotelo(2001), S. 121 f.

VOGEL begründet dieses Phänomen mit der Besonderheit der Immobilie als Anlageform und somit als Vermögensgut. Der Immobilienanleger ist seiner Ansicht nach nicht in erster Linie auf eine hochrentierliche Anlage aus, sondern sucht Geldwertstabilität. „*Oberste Leitschnur für den Immobilienerwerb ist seit Jahrhunderten die Sicherheit der Anlage mit der ihr innewohnenden Schutzmechanismen gegen inflationäre Verluste.*“⁴¹⁰ Aus diesen Kaufmotiven leitet er das Anlegerverhalten wie folgt ab: Ein risikoaverser Anleger wartet ab, ob der von ihm identifizierte Trend seines Erachtens nach stabil ist. Ist für ihn zu erkennen, dass mit einer langfristig steigenden Tendenz der Hypothekenzinsen zu rechnen ist, versucht dieser, sein Vermögen vor den negativen Folgen der Inflation (Geldentwertung), die i.d.R. mit steigenden Zinsen korreliert, zu schützen. Der Anleger investiert in Sachwerte und tritt als Nachfrager auf dem Immobilienmarkt auf. „*In Erwartung einer sich verstärkenden inflationären Tendenz ist der Anleger bereit, sich sogar mit einer geringeren Rentabilität zufrieden zu geben, wenn nur die Investition insgesamt inflationsgeschützt ist.*“⁴¹¹ Der Immobilienanleger denkt also langfristig und nicht an eine kurzfristig geringere Rendite. Trifft der Anleger nun auf dem Markt mit ähnlich motivierten Anlegern zusammen, erhöht sich bei einem sich tendenziell verknappenden Angebot die Nachfrage nach attraktiven, inflationsabsichernden Investitionsmöglichkeiten, welches letztendlich zu steigenden Immobilienpreisen führt.

3.3.3.3 Probleme, kritische Würdigung & Empfehlungen

Die in Kapitel 3.3.3.1 aufgezeigten Zusammenhänge zwischen dem wesentlichen Bestimmungsfaktor Inflation und den Preisen für Wohnimmobilien lassen eine extreme Abhängigkeit zwischen beiden Parametern vermuten. Bei einer Änderung der Inflationsrate von 5% verdoppeln sich die Wohnimmobilienpreise, wobei Inflationsänderungsrisiken sogar noch unberücksichtigt bleiben. Verknüpft man diese Erkenntnisse mit dem Ergebnis des letzten Kapitels, dass Immobilien einen Inflationsschutz bieten und risikoaverse Anleger dafür bereit sind, eine Prämie zu zahlen, so lässt sich festhalten, dass die Immobilienpreise in einem volatilen Inflationsumfeld aufgrund der starken Abhängigkeit sehr großen Schwankungen unterworfen sind.

⁴¹⁰ Vogel(1996), S. 151.

⁴¹¹ Ebd., S. 151.

Wenn die Immobilienpreise aber primär von Inflationsraten und –risiken abhängen, können diese Preise aber nicht jene Signalfunktion übernehmen, wie im güterwirtschaftlichen Ansatz (Kapitel 3.3.1) postuliert wird. Das bedeutet: Indem nicht die Preise auf dem Gütermarkt, wo die Preise als Entgelt für die Nutzungsmöglichkeiten einer Fläche fungieren, den Preis des Vermögensgegenstandes Immobilie als Investitionsgut (erbringt Nutzungsmöglichkeit einer Fläche und damit das gehandelt Gut) vorwiegend bestimmen, können damit auch Preise nicht die Steuerung von Angebot und Nachfrage übernehmen.⁴¹² Da die Bewertung von Immobilien auf dem Vermögensmarkt von makroökonomischen Faktoren determiniert wird, werden die aus dem Gütermarkt stammenden Preissignale von denen aus dem Vermögensmarkt stammenden vollkommen überschattet. Der Preis-Mengen-Mechanismus aus der güterwirtschaftlichen Perspektive ist aus den genannten vermögenswirtschaftlichen Gründen obsolet. Andererseits müsste güterwirtschaftlich argumentiert werden, dass es bei inflationär begründeten Immobilienpreissteigerungen es zu einer Ausweitung der Angebotsmenge kommt.

Das bedeutet, dass die Preisbildung von Immobilien, d.h. der Investitionsgüter, die Flächennutzungsmöglichkeiten erbringen, primär aus ihrer Eigenschaft als Vermögensgut selbst erfolgt. Bleibt festzuhalten, dass zwar die vermögenswirtschaftlichen die güterwirtschaftlichen Preissignale überschatten, aber diese Effekte letztlich nur den Vermögensmarkt und nicht den Gütermarkt betreffen.

D.h. der Einfluss des Vermögensmarktes beschränkt sich lediglich auf die Bewertung von Vermögensgegenständen (Investitionsgütern). Die vermögenswirtschaftliche Perspektive ermöglicht damit eine Bewertung des bereits Existenten, fundierte Aussagen über etwaigen Einfluss auf Veränderungen des Immobilienbestandes sind aber nicht möglich bzw. sinnvoll.

3.3.4 Zusammenfassung der drei Perspektiven

In den letzten drei Oberkapiteln wurden drei unterschiedliche Perspektiven zur Erklärung von Wohnungsmarktphänomenen diskutiert. Im Mittelpunkt des Interesses standen die Erklärung nach der Entstehung von Angebot & Nachfrage, die ökonomische Bedeutung der zwei zentralen Transaktionsformen Kauf & Miete sowie die Preisbildung von Wohnimmobilien.

⁴¹² Vgl. Sotelo(2001), S. 122.

Aus der güterwirtschaftlichen Perspektive heraus wurde in einem ersten Schritt die Nachfrage bzw. das Angebot auf einem Wohnungsmarkt als eine Nutzungsmöglichkeit von Flächen definiert. Nach dieser Auffassung wird nicht die Wohnung als Gut an sich (Bestandsgröße), sondern die Nutzungen bzw. der Nutzenstrom, der im Zeitverlauf vom Wohnobjekt abgegeben wird (Stromgröße), nachgefragt bzw. angeboten. Darauf aufbauend wurde, unter der Annahme das Gut Flächennutzungsmöglichkeit sei ein homogenes Gut, in einem zweiten Schritt das Angebot und die Nachfrage nach Wohnflächen sowie das Verhalten der Marktteilnehmer komparativ-statisch untersucht. Über die mathematische Herleitung der Nachfrage nach Wohnflächen wurde theoretisch nachgewiesen, dass diese ausschließlich vom jeweiligen Einkommen der Haushalte und somit vom Gesamteinkommen einer Volkswirtschaft direkt determiniert werden. Eine Änderung der Nachfrage ist somit immer mit einer Änderung der Haushaltseinkommen verbunden. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass alle anderen Parameter, wie bspw. die Anzahl der Haushalte oder das Bevölkerungswachstum, keinen oder nur einen indirekten Einfluss auf die Nachfrage nach Wohnflächen ausüben. Diese aufgestellte Hypothese fand in verschiedenen statistischen Überprüfungen seine Bestätigung. Im Ergebnis wurden daraus verschiedene Forderungen, insbesondere die generelle Liberalisierung des Wohnungsmarktes, die Flexibilisierung der Mietpreise sowie die Schaffung von mehr Markttransparenz im Sinne einer optimalen Marktgestaltung abgeleitet.

In einem zweiten Schritt wurde das Gut Flächennutzungsmöglichkeit als ein heterogenes Gut aufgefasst und auf Grundlage dessen der Wohnungsmarkt nach qualitativen Kriterien segmentiert und mit Hilfe des Filtering-Modells analysiert.

In der Anwendung des Filtering-Modells erfolgte daraufhin die Untersuchung verschiedener Filtering-Prozesse, welche in dieser Perspektive wesentliche Merkmale eines Wohnungsmarktes darstellen, bei denen sich die Qualität der einzelnen Wohnungen (bzw. Qualitätsstruktur des Gesamtbestandes) ändern und Wohnungen an andere Bevölkerungsgruppen weitergegeben werden. Im Rahmen einer vertiefenden nachfrageseitigen Betrachtung der Filtering-Prozesse wurde ein „filtering down“ und ein „filtering up“ als Reaktion auf verschiedene Marktgegebenheiten, wie Preisunterschiede der Wohnungen oder Einkommensschwankungen der Haushalte untersucht. Angebotsseitig wurde das Verhalten bzw. das „Filtern“ von Wohnungen im Zeitablauf analysiert. Im Ergebnis zeigt sich, dass, wenn eine Anpassung der Mieten an das Marktniveau möglich ist und Filteringprozesse nicht unterbrochen werden, es zu einer effizienten Allokation des gehandelten Gutes kommen kann. Reagiert das Angebot auf die Nachfrage, d.h. kommt es zu einer angemessenen Ausweitung des Angebotes, kann dadurch die Nachfrage nach Wohnflächen mittel- bis langfristig befriedigt werden.

Zum Abschluss wurde aufgezeigt, dass eine wesentliche Hypothese des Filtering-Modells (Verminderung der Wohnungsqualität im Zeitablauf) unzutreffend ist, da sich weder die Lage einer Wohnung noch andere qualitative Parameter zwingend im Zeitverlauf verschlechtern müssen und somit unabhängig vom Faktor Zeit sind. Als Konsequenz könnten bei Störungen der Filtering-Prozesse bestimmte Filtering-Effekte nicht eintreten, was den Erklärungsgehalt des Modells sehr begrenzen würde.

Aus der finanztheoretischen Perspektive heraus wurde im Kapitel 3.3.2 als erstes eine Finanzierung auf erster Ebene als Finanzierung der Nutzung und auf der zweiten Ebene als Finanzierung der Erträge der Nutzung definiert, mit dem Ziel, Theorien der betrieblichen Finanzwirtschaft⁴¹³ bzgl. der Frage nach der optimalen Transaktionsform in die der optimalen Finanzierung übertragen zu können. Dazu wurde zweitens der Erwerb der Flächennutzungsmöglichkeiten durch Vermietung als eine Fremdfinanzierung und der Kauf der Fläche durch den Nutzer selbst als eine eigenkapitalähnliche Finanzierung aufgefasst und der unterschiedliche Charakter der Finanzierung auf der ersten Ebene (real) im Gegensatz zur zweiten Ebene (monetär) herausgearbeitet.

Es wurde dargestellt, dass im Falle einer Wohnungsvermietung die Nutzung dieser durch den Vermieter im Zuge der Wohnungsübergabe größtenteils fremdfinanziert wird, da der eigentliche Nutzer der Mietwohnung i.d.R. nur einen relativ geringen Beitrag zur Nutzenstiftung leistet. Eine Eigenfinanzierung der Nutzung liegt dann vor, wenn der Nutzer Eigentum an der vermieteten Wohnung erwirbt, d.h. den Mietgegenstand vom Vermieter kauft. Da der spätere Nutzer der Wohnung bei dieser Transaktionsform selbst für die Nutzenstiftung aufkommt, spricht man von einer Eigenfinanzierung der Nutzung auf erster Ebene. Bei einer Finanzierung auf der zweiten Ebene wird die Finanzierung auf die beobachtbaren Mieterträge abgestellt. Diese dienen prinzipiell als Grundlage für die Ermittlung des Fremdkapitalanteils, welches von den Kreditinstituten im Rahmen der Gesamtfinanzierung zur Verfügung gestellt wird. Verweisend auf die Tatsache, dass Fremdkapital stets günstiger als Eigenkapital ist, ergibt sich daraus, dass eine Vermietung der Fläche grundsätzlich günstiger als der Erwerb der Wohnung ist.

⁴¹³ In diesem Zusammenhang sind vor allen die neue Institutionenökonomie (Transaktionskostentheorie) sowie das Williamson'sche Finanzierungspostulat zu nennen.

In diesem Zusammenhang wurde auch eine Reihe von Vorteilen aufgezeigt, die bei der Bewirtschaftung und Vermietung von Wohnflächen durch einen Investor entstehen. Zusammengefasst ergeben sich, in Relation zum Kauf, Kostenvorteile bei der Finanzierung der Nutzung durch Vermietung aufgrund folgender Aspekte:⁴¹⁴

- Fremdfinanzierung ist immer günstiger als Eigenfinanzierung
- Skalenerträge und Synergieeffekte beim Vermieter (Investor)
- Vermeidung von Transaktions- bzw. Delegationskosten (WEG)

Des Weiteren wurde unter Zuhilfenahme des Williamson'schen Finanzierungspostulats gezeigt, dass spezifische Investitionen generell mit Eigenkapital und unspezifische mit Fremdkapital finanziert werden sollten. Durch die Übertragung dieses Ansatzes auf die Finanzierung erster Ebene lässt sich daraus die Beantwortung der Frage nach der optimalen Transaktionsform ableiten. Eine Vermietung von Wohnformen ist meist günstiger als der Erwerb dieser, wenn es sich um relativ unspezifische Wohnungen mit hoher Drittverwendungsfähigkeit handelt. Besitzt eine Wohnung jedoch einmalige Merkmale (Unikat), ist ein Wohnungskauf die günstigere Transaktionsform von beiden.

Bezogen auf die Ermittlung der Spezifität einer Wohnung zeigte sich, dass diese Frage nicht angebots- sondern nachfragebezogen zu beantworten ist⁴¹⁵ und nicht nur die Wohnwertmerkmale der Wohnung selbst, sondern auch die Struktur des jeweiligen Wohnungsmarktes und besonders seine inhärente Liquidität eine wichtige Rolle spielen.⁴¹⁶

Fremdfinanzierungen setzen einen funktionierenden Kapitalmarkt voraus, der ausreichend liquide ist, eine entsprechende Produktpalette bereitstellt und Finanzierungen zu erschwinglichen Konditionen für den größten Teil der Bevölkerung anbietet. Ein entwickelter Kapitalmarkt ist demnach eine wichtige Voraussetzung, dass sich ein Mietwohnungsmarkt als Pendant zum Eigentumsmarkt herausbilden kann.

⁴¹⁴ Vgl. Sotelo(1996), S. 680.

⁴¹⁵ Die multiplikative Verknüpfung der Determinanten der Nachfrage bei steigendem Gesamtbudget für eine Wohnung führt bei steigender Höhe der Gesamtmiete zu überproportionaler Steigerung der Spezifität.

⁴¹⁶ Vgl. Sotelo/Hähndel(2009), S. 569.

Unter der Annahme, dass in entwickelten Volkswirtschaften der Grad der Fremdfinanzierung einer Volkswirtschaft grundsätzlich höher ist als in weniger entwickelten Volkswirtschaften (direkte Korrelation zwischen Wohlstand (BIP) und Fremdfinanzierungsquote), wurde statistisch belegt, dass in weniger wohlhabenden Volkswirtschaften die Wohnungseigentumsquote tendenziell höher ist, als in wohlhabenderen Volkswirtschaften. Anders ausgedrückt, befindet sich der Mietwohnungsmarkt in weniger entwickelten Volkswirtschaften noch im Entwicklungsstadium, der Markt für Wohnungseigentum ist dagegen überproportional stark ausgeprägt.

Jede Einflussnahme auf die Finanzierung der ersten Ebene führt zu einer suboptimalen Finanzierung und damit zu unnötigen volkswirtschaftlichen Kosten.⁴¹⁷ Daraus abgeleitet ist es grundsätzlich sinnvoll, ein starkes Mietrecht zu implementieren, welches eine Maximierung des Mietwohnungsmarktes auf freiwilliger Basis im pareto-optimalen Sinne ermöglicht und sich damit ein selbstregulierendes, effizientes Marktgleichgewicht, wie in Kapitel 2.2 dargestellt, herausbilden kann.

Die Preisbildung von Immobilien stand in der vermögenswirtschaftlichen Perspektive im Mittelpunkt der Arbeit. Dazu wurden zuerst die relevanten Bestimmungsfaktoren der Preisbildung identifiziert und mit Hilfe von theoretischen Überlegungen sowie empirischer Studien die Bedeutung bzw. den Grad der Beeinflussung dieser Faktoren auf die Preisbildung ermittelt. Als Resultat einer VAR-Analyse unter bestimmten Schockzuständen ergab sich die Inflationsrate als der dominante Bestimmungsfaktor, der für mehr als die Hälfte der Preissteigerungen (53%) verantwortlich war. Ebenfalls analysierte Parameter, wie das Bruttoinlandsprodukt bzw. die gezahlten Reallöhne einer Volkswirtschaft sowie das System der Hypothekenfinanzierung waren lediglich von untergeordneter Bedeutung. Dieses Phänomen wird vor allen durch die der Wohnimmobilie innewohnenden Doppelfunktion sowohl als klassisches Gebrauchsgut zur Befriedigung der Wohnbedürfnisse als auch als Anlageinstrument, welches selbst Wohnflächennutzungsmöglichkeiten erbringt, hervorgerufen (Vgl. Kapitel 3.3.1). Unter besonderer Beachtung dieses Aspektes wurde anschließend untersucht, ob Wohnimmobilien sich zur Inflationsabsicherung (Hedging) eignen. Fazit: Besonders Wohnimmobilien besitzen diese Fähigkeit, weswegen risikoaverse Anleger grundsätzlich bereit sind, eine Prämie für die Inflationsabsicherung zu zahlen. Diese Bereitschaft lässt in hochinflationären Zeiten die Immobilienpreise weiter steigen und damit die Liegenschaftszinsen weiter fallen.

⁴¹⁷ Vgl. Sotelo(2001), S. 182 f.

Hohe Inflationsraten bzw. Inflationserwartungen und –änderungsrisiken gehen oft mit hohen nominellen Hypothekenzinsen einher. Da der Preiseinfluss der Inflation alle anderen Preissignale (und somit auch der zinsbedingten) bzgl. der Immobilienpreise dominiert, kommt es bei steigender Inflation zu einer Steigerung der Immobilienpreise. Diese Steigerung der Immobilienpreise führt wiederum zu sinkenden Liegenschaftszinssätzen, da diese sich entgegengesetzt der Immobilienpreise verhalten. Ein aus der Praxis beobachtbares Phänomen, das sich die Liegenschaftszinssätze umgekehrt proportional zu den Hypothekenzinsen entwickeln, kann damit einfach erklärt werden.

Wenn aber die Preissignale aus dem Gütermarkt durch die aus dem Vermögenmarkt überlagert werden, dann kann der Preis-Mengen-Mechanismus des Gütermarktes nicht für die Preisgestaltung auf den Wohnungsmärkten verantwortlich sein. Wäre dies der Fall, so müsste es theoretisch bei inflationsbedingten Preissteigerungen zu einer zeitversetzten Angebotsausweitung kommen.

In den vorangegangenen Kapiteln wurde versucht, Phänomene des Wohnungsmarktes, besonders die Entstehung und das Verhalten von Angebot und Nachfrage, die Vor- und Nachteile einer Wohnungsmiete bzw. eines Wohnungskaufs sowie die Preisbildung von Immobilien und deren Funktion als Inflationsschutz theoretisch herzuleiten. Im nächsten Kapitel steht der russische Wohnungsmarkt mit seinen Merkmalen, Besonderheiten sowie seinen Strukturen und Prozessen im Mittelpunkt der Arbeit. Die in den letzten Kapiteln gewonnenen Erkenntnisse sollen nun als theoretische Basis zu einem besseren Verständnis für den realen russischen Wohnungsmarkt beitragen.

4 Der Wohnungsmarkt Russlands im Spannungsfeld zwischen Anspruch und Wirklichkeit

Das folgende Kapitel soll dazu dienen, einen möglichst umfassenden Eindruck vom momentanen Zustand des russischen Wohnungsmarktes zu vermitteln. Im Charakter einer beschreibenden Darstellung werden aus diesem Grund nicht nur rein quantitative Aspekte betrachtet, sondern auch wichtige qualitative Parameter, wie bspw. die Zufriedenheit der Bevölkerung mit den Wohnverhältnissen untersucht, die den russischen Wohnungsmarkt wesentlich beeinflussen. Darauf aufbauend werden in Kapitel 4.2 ausgewählte Determinanten analysiert, die einen essentiellen Einfluss auf das Angebot bzw. die Nachfrage nach Wohnraum haben und damit das Wesen des russischen Wohnungsmarkts prägen. Zum Abschluss des Kapitels werden die Grundsätze, Ziele und Instrumente der russischen Stadt- und Raumplanung vorgestellt und deren Bedeutung für den Wohnungsmarkt herausgearbeitet.

4.1 Deskriptive Analyse des russischen Wohnungsmarktes

Wohnungsbestand: Gemäß offizieller Statistiken⁴¹⁸, betrug die bestehende Wohnnutzfläche in der russischen Föderation im Jahre 2007 rd. 3.060 Mio. Quadratmeter. Damit entspricht das russische Angebot an Wohnfläche ca. der in Deutschland existenten Wohnnutzfläche (3.375 Mio. qm).⁴¹⁹ Setzt man die Fläche in das Verhältnis zur Gesamtbevölkerung Russlands von derzeit rd. 142 Mio. dort lebenden Personen, ergibt sich eine durchschnittliche Wohnfläche pro Einwohner von 21, 5 qm (in einigen Regionen ca. 10 qm). Dieser Wert ist in vielen westeuropäischen Ländern (bspw. Österreich: 38,3 qm/E; Deutschland: 40,1 qm/E. oder Niederlande: 41 qm/E)⁴²⁰ fast doppelt so hoch und lässt ein deutliches Flächendefizit vermuten.⁴²¹

⁴¹⁸ Grundsätzlich ist der direkte statistische Vergleich zwischen Ländern aufgrund unterschiedlicher Datengrundlage, Definitionen und Bewertungsansätze nur eingeschränkt möglich und sollte daher eher relative als absolute Schlussfolgerungen zulassen. (Bspw. werden, im Gegensatz zu russischen Datenerhebungen in vielen westeuropäischen Statistiken sog. „Zweckwohnbauten“, wie Herbergen, Altersheime oder Boarding-Häuser nicht berücksichtigt.)

⁴¹⁹ Siehe: „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru bzw. „Statistisches Bundesamt“ unter: www.destatis.de (abgerufen am 19.10.2009)

⁴²⁰ Vgl. Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 52

⁴²¹ Dänemark besitzt im europäischen Vergleich durchschnittlich mit 52,4 qm/E (2005) das größte Wohnflächenangebot pro Einwohner, gefolgt von Luxemburg (mit 49 qm/E (2001), Schweden (mit 44,5 qm/E (2005) und UK (mit 44 qm/E). (2001). Siehe: Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 52.

Selbst der Nachbarstaat Polen besitzt mit ca. 22,9 qm mehr Wohnfläche pro Einwohner als Russland. Die Verteilung der Wohnfläche im direkten Vergleich urbaner Raum – ländlicher Raum beträgt ca. 70/30 zugunsten des urbanen Raumes, wobei als Gebäudetyp in städtischen Regionen eher das mehrgeschossige Mehrfamilien- bzw. Apartmenthaus und in ländlichen Regionen das traditionelle Einfamilienhaus dominiert. Generell verteilen sich die rd. 3 Mrd. qm Wohnnutzfläche auf ca. 19 Mio. Wohngebäude, die ca. 50 Mio. Wohneinheiten beinhalten (Faktor 2,63).⁴²² Deutschland besaß, lt. Statistischem Bundesamt, im Jahr 2007 ca. 40 Mio. Wohneinheiten, eingebettet in 17, 8 Mio. Wohngebäuden (Faktor 2,24). Dies lässt schlussfolgern, dass im direkten Vergleich, rein statistisch betrachtet, in Russland entweder mehr Wohneinheiten in einem Gebäude als Deutschland untergebracht sind d.h. die Gebäude generell größer konzipiert (z.B. anderer Bautypus) werden bzw. die russischen Wohneinheiten flächenmäßig generell kleiner zugeschnitten sind (s.o.).⁴²³

Da in Russland ca. 53 Mio. Haushalte leben, übersteigt die Zahl der WE die Zahl der HH um den Faktor 1,03.⁴²⁴ Die rd. 50 Mio. russischen WE gliedern sich anteilig wie folgt auf: Einraumwohnungen: 23,2%; Zweiraumwohnungen: 41,0%; Dreiraumwohnungen: 29,3%; Vier- und Mehrraumwohnungen: 6,5%. Der Trend bei neu gebauten WE tendiert in Richtung Kleinst- bzw. Großwohnungen, was die prozentuale Verteilung aller neu errichteten WE belegt. Danach wurden im Jahr 2008 ca. 33% Einraumwohnungen; 32% Zweiraumwohnungen; 23% Dreiraumwohnungen und 12% Vier- bzw. Mehrraumwohnungen fertiggestellt und an die Bevölkerung übergeben. Die durchschnittliche Fläche einer russischen Wohnung beträgt lediglich 51 qm, aufgeteilt auf 2,3 Räume, womit Russland deutlich unter dem westeuropäischen Durchschnitt liegt (Irland: 5,3; UK: 5,2 Schweden: 4,3; oder Frankreich 3,9).

⁴²² Vgl. Revoltella/Mucci(2008), S. 40.

⁴²³ Ein weitere theoretische Erklärung wäre, dass in Deutschland überproportional viele EFH existieren bzw. in Russland unterproportional wenig, ein Fakt, der aber mit dem Verweis auf die Statistik ausgeschlossen werden kann.

⁴²⁴ Vgl. UNECE(2004), S. 31.

Russische Neubauwohnungen, räumlich konzentriert vor allen in den Städten und den umliegenden Regionen,⁴²⁵ sind aber tendenziell flächenmäßig größer, besitzen mehr Räume und werden entweder im oberen oder unteren Marktsegment errichtet.⁴²⁶ Im Jahr 2007 betrug die durchschnittliche Größe aller neuerrichteten Wohnungen 84,7 qm, ein Plus von 66%.⁴²⁷

Grundsätzlich besteht ein großer Mangel an Wohnraum. Der zusätzliche Wohnflächenbedarf wird von offiziellen Stellen derzeit auf rd. 1,5 Mrd. qm geschätzt.⁴²⁸ In den letzten Jahren wurden zwischen 50 und 60 Mio. qm pro Jahr neu errichtet(2006: 56 Mio. qm), während der Sowjetzeit lag dieser Wert bei rd. 80 Mio. qm jährlich. Verglichen mit internationalen Normen, sollte das jährliche Bauvolumen auf einem Niveau von ca. 1 qm pro Einwohner liegen. Daher sollte dieser Indikator in Russland demnach bei ca. 142 Mio. qm liegen, d.h. in Bezug zum derzeitigen Output um den Faktor 2,5 höher als der momentane Wert.⁴²⁹ Ein weiteres Indiz für das generell unzureichende Wohnangebot und die unterdurchschnittliche Wohnraumanzahl pro WE ist die Belegungsdichte, die mit statistischen 2,7 Personen pro WE und damit 1,2 Personen pro Wohnraum im internationalen Vergleich relativ hoch ist. Polen bspw. weist dagegen nur durchschnittlich 1,1, Frankreich 0,8 und Deutschland 0,5 Personen pro Wohnraum aus.⁴³⁰

Ein bekannter Nachteil aller Statistik ist, dass zwar alle quantitativen Faktoren erfasst und ausgewertet werden können, Aussagen über die Qualität (bspw. Bausubstanz), lassen sich i.d.R. aber nicht treffen.⁴³¹ In der gesamtheitlichen Betrachtung des russischen Wohnungsmarktes spielt diese aber eine entscheidende Rolle, da nach Expertenschätzungen jährlich ca. 150.000 Wohnungen, aufgrund von unterlassenen Reparaturarbeiten unbewohnbar werden.

⁴²⁵ So wurden im Jahr 2006 in der Leningrader Region 0,41 qm Wohnfläche pro Einwohner errichtet, in St. Petersburg 0,52 und in der Moskauer Region sogar 0,97. Im restlichen Russland dagegen nur durchschnittlich 0,35 qm pro Einwohner, dies entspricht nur rd. ein Drittel (36%) des Moskauer Wertes. Vgl. Revoltella/Mucci(2008), S. 40.

⁴²⁶ Palacin/Shelburne(2005), S. 7.

⁴²⁷ Siehe: „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 20.10.2009)

⁴²⁸ Vgl. ebd. (abgerufen am 20.10.2009)

⁴²⁹ Vgl. Mashkina/Heliste/et al.(2007) S.4.

⁴³⁰ Vgl. UNECE(2004), S. 33.

⁴³¹ Erschwerend dazu kommt die Tatsache, dass es verlässliche Daten, über Renovierung und Sanierung von russischen Gebäuden oder Wohnungen kaum vorhanden sind und oft nur Schätzungen zulassen.

*„It is estimated that over the past few years around 40 million m², i.e. approximately 800,000 flats, have been taken out of the stock due to poor quality. Together with the low rate of new construction this might mean that, contrary to official statistics, there has been no increase in the total housing stock in recent years.“*⁴³²

Wohnungsqualität: Russland hat diesbezüglich ein ernstes Problem. Mehr als 50% des bestehenden Wohnungsstockes bedarf einer Sanierung bzw. Reparatur, die letzten durchgeführten Instandhaltungsmaßnahmen liegen bei den meisten Wohnungen ca. 40-50 Jahre zurück. Gemäß Schätzungen der russischen Regierung,⁴³³ sind derzeit rd. 93 Mio. qm Wohnfläche baufällig⁴³⁴ und somit abrisssreif (entspricht über 3% des Gesamtbestandes), von denen wiederum 11,2 Mio. qm unter den Sicherheitsstandards liegen.⁴³⁵ Dies entspricht seit 1995 einer Zunahme um ca. 1,6% (37,7 Mio. qm 1,4%).⁴³⁶ Nach offiziellen Angaben des russischen Statistikamtes leben derzeit rd. 2 Mio. Personen im abbruchreifen Wohnungsbestand.⁴³⁷ Der allgemeine Bauzustand der Wohngebäude ist verheerend. Mehr als die Hälfte der rd. 3 Mrd. qm russischen Gesamtwohnfläche ist zwar noch nicht baufällig, aber sanierungsbedürftig.⁴³⁸

Die einstige staatliche Kommission für Bauwesen „Госстрой“ schätzt, dass ein jährlicher Sanierungsbedarf von ca. 4-5% des gesamten russischen Wohnungsbestandes besteht. Tatsächlich saniert wurden aber bspw. im Jahr 2001, lediglich 0,3% des Bestandes.⁴³⁹ *„...the poor quality of some of the existing stock, coupled with insufficient maintenance and the low income of some owners, has resulted in its rapid depreciation. Poor quality is a problem particularly for multiproperty high-rise buildings which are deteriorating noticeably due to poor maintenance.“*⁴⁴⁰

⁴³² UNECE(2004), S. 33.

⁴³³ Vgl.: V. Putin: Poslanie Federal`nomu sobraniju Rossijskoj Federacii, 26.04.2007. (Rede an die Föderalversammlung der Russischen Föderation, 26.04.2007.).

⁴³⁴ Ist ein Gebäude zu mehr als 60% baufällig, gilt es als abgewohnt und sollte abgerissen werden.

⁴³⁵ Vgl. Revoltella/Mucci(2008), S. 40.

⁴³⁶ Vgl. Shomina(2007), S. 7.

⁴³⁷ Vgl. UNECE(2004), S. 35. sowie Mashkina/Heliste/et al.(2007) S. 3.

⁴³⁸ Vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S. 1.

⁴³⁹ Vgl. Palacin/Shelburne(2005), S. 5.

⁴⁴⁰ Ebd., S. 6.

Das bedeutet, der bauliche Verfall der bestehenden Wohnbausubstanz nimmt weiter zu. Auffällige Häuser werden in Russland aber nicht zeitnah abgerissen. Bis dato wurden erst ca. 60.000 Wohnungen (2-3 Mio. qm) aus dem Alt-Bestand entfernt, was einer Quote von ca. 3,5% des gesamten abrissreifen Wohnungsstocks entspricht. Schätzungen zufolge sind dzt. ca. 800.000 Wohnungen (rd. 40 Mio. qm) aufgrund ihres mangelhaften Zustandes unbewohnbar.⁴⁴¹

Verglichen mit Westeuropa, ist der russische Wohnungsbestand aber relativ jung. Über 90% der Wohngebäude wurden in den letzten 40 Jahren errichtet,⁴⁴² meist in standardisierter Mehrgeschossbauweise mit wenig Typenvielfalt und schlechter Ausstattung.⁴⁴³ Im Vergleich dazu wurde bspw. die Mehrheit (exakt 54,2%) des österreichischen Wohnungsbestandes vor 1970 erbaut (Stand 2004).⁴⁴⁴ Gemäß Schätzungen leben ca. 27% der russischen Bevölkerung in Wohnungen ohne zeitgemäßes Wohnungs-Equipment.⁴⁴⁵ Lediglich 86% der russischen Stadtwohnungen besitzen einen Wasseranschluss, in Polen dagegen gehört dies bereits zur Standardausstattung. In ländlichen Regionen fällt der direkte Vergleich noch deutlicher aus. Während in Russland auf dem Lande ein Anschluss an die Wasserversorgung eher die Ausnahme darstellt (39%), ist dieser in Polen eher die Regel (80%).⁴⁴⁶

Gemäß russischer Statistik besaßen im Jahr 2002 durchschnittlich 75% der Wohnungen eine Zentralheizung, 64% einen Gasanschluss, 70% ein Bad oder eine Dusche und 17% einen elektrischen Herd.⁴⁴⁷ Auch in der Wohnungsausstattung existieren große Unterschiede bzgl. der Lage der Objekte.

⁴⁴¹ UNECE(2004), S. 35.

⁴⁴² Vg. Lodahl(2001), S. 2.

⁴⁴³ Im russischen Wohnbausektor werden als Grundausstattung einer Wohnung fließendes Kalt- und Heißwasser, Abwasserversorgung, Zentralheizung, Gasanschluss, inkludiertes Bad oder Dusche und Elektroherd gezählt.

⁴⁴⁴ Lt. nationalen Statistiken wurden vor 1970 in bspw. in Deutschland (Stand: 2002) 74,5%, Dänemark(Stand: 2003) 64,5%, Italien(Stand: 2001) 60,9%, UK(Stand: 2004/5) 55%, Polen(Stand: 2002) und Niederlande(Stand: 2005) 50,% sowie Spanien(Stand: 2001) 46,6% des gesamten Wohnungsbestandes errichtet. Vgl. Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 52.

⁴⁴⁵ Vgl. Shomina(2007), S. 7.

⁴⁴⁶ Vg. Lodahl(2001), S. 2.

⁴⁴⁷ In Österreich besaßen im Jahr 2003 90% der Wohnungen eine Zentralheizung und 98,3% ein inkludiertes Bad oder eine Dusche. Vgl. Ministry of Infrastructure of the Italian Republic (2006), S. 54.

So besaßen von den russischen Stadtwohnungen 88% eine Zentralheizung, 80% einen Gasanschluss, 70% ein Bad oder eine Dusche und 22% einen Elektroherd. In ländlichen Regionen Russlands fällt die Ausstattungsbilanz noch schlechter aus: lediglich 41% besaßen eine Zentralheizung, 24% einen Gasanschluss, 75% ein Bad oder eine Dusche und nur 3% einen Elektroherd.⁴⁴⁸ „About 71 million people, i.e. 49.6% of the total population live in housing equipped with all amenities; 61% of the urban population and only 16.2% of the rural population.“⁴⁴⁹

Ein weiteres Merkmal, neben der schlechten Bauqualität und der mangelhaften Ausstattung russischer Wohngebäude, ist der niedrige Grad der Energieeffizienz der Gebäude. Untersuchungen zeigten, dass der Energieverbrauch russischer Mehrgeschosswohnhäuser 1,1-1,7-mal höher ist als bei vergleichbaren finnischen Wohngebäuden.⁴⁵⁰ Energiesparende Maßnahmen im Altbestand sind technisch relativ aufwendig und teuer und somit meist nur im Zuge einer Komplettsanierung ökonomisch sinnvoll. Die Folge mangelnder thermischer Isolation (Gebäudedämmung, Wärmeschutzfenster etc.) sind nicht nur sehr hohe Betriebskosten, wie Strom oder Heizung (siehe Kapitel 4.2.5), sondern auch qualitativ-hygienische Probleme wie permanente Feuchtigkeit und Schimmelbildung in den Wohnungen selbst.

Aber nicht nur die Gebäude und Wohnungen an sich weisen erhebliche Mängel auf, sondern auch die umgebende Infrastruktur, wie Straßen, öffentliche Plätze oder Hinterhöfe, fallen durch ihren teilweise erbärmlichen Erhaltungszustand auf, die den Ansprüchen und Bedürfnissen der Bevölkerung nach einem angemessenen Wohnumfeld nicht gerecht werden.

Ein weitere Herausforderung für den russischen Wohnungssektor sind Gebäude, die meist aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten⁴⁵¹ oder fehlender Nachfrage verspätet bzw. nie fertiggestellt werden. Ende 2002 wird die Fläche unfertiger Wohngebäude auf über 40 Mio. qm geschätzt, private Wohnbauvorhaben noch nicht inkludiert. Damit entspricht die Anzahl der unfertigen Wohnfläche ungefähr dem Doppelten der Wohnfläche, die 2002 fertiggestellt und der Bevölkerung übergeben wurde.⁴⁵²

⁴⁴⁸ Vgl. UNECE(2004), S. 36.

⁴⁴⁹ Ebd., S. 36.

⁴⁵⁰ Vgl. Ebd., S. 37.

⁴⁵¹ Bspw. durch gestiegene Rohstoff- und Materialpreise, Baukosten oder Kreditzinsen.

⁴⁵² Vgl. UNECE(2004), S. 35 f.

Bemerkenswert sind in diesem Zusammenhang die starken Diskrepanzen der räumlichen Allokation unfertiger Gebäude: „*It is extremely high in the regions of Tula, Murmansk, Kamchatka, Magadan and the Jewish autonomous region, where in 2001 the ratio of the total unfinished dwellings to completed new dwellings was 10:1. Only in Moscow did the volume of unfinished housing not exceed annual dwelling completions at the end of 2001.*“⁴⁵³

Zufriedenheit der Bevölkerung: Umfragen des russischen Meinungsforschungsinstitutes VCIOM im August 2006 ergaben,⁴⁵⁴ dass knapp 80% der Befragten die momentane Situation im Wohnungsbau als „schlecht“ bzw. „eher schlecht“ beurteilen. Lediglich ca. 15% sind mit den derzeitigen Umständen zufrieden und benoten die Situation mit „gut“ bzw. „eher gut“ (der %- Rest sind Stimmenthaltungen). Eine weitere Untersuchung⁴⁵⁵ bzgl. russischer Haushalte und ihrer Zufriedenheit über die Wohnumstände hat im Ergebnis gezeigt, dass Ende 2003 lediglich 39% der Bevölkerung ihre Wohnbedürfnisse befriedigt sehen.

Die große Mehrheit, die restlichen 61%, sind es aber nicht und würden ihre momentane Wohnsituation gern verbessern.⁴⁵⁶ Statistische Berechnungen belegen, dass ein zusätzlicher Bedarf von ca. 1,5 Mrd. qm Wohnnutzfläche, bzw. 17,7 Mrd. RUR (Preisindex von 2003) besteht. Um die ermittelten Bedürfnisse der Bevölkerung nach mehr Fläche zu befriedigen, müsste die dzt. bestehende Wohnnutzfläche (3.060 qm), um ca. 46% wachsen.⁴⁵⁷

⁴⁵³ UNECE(2004), S. 36.

⁴⁵⁴ Siehe: <http://wciom.ru> (abgerufen am 05.10.2009)

⁴⁵⁵ The research, *Evaluation of Scale and Dynamics of Changes in the Effective Housing Demand and Housing Production in Russia*, was made to the order of OAO Vneshtorgbank jointly by the Institute for Urban Economics (prime contractor), the Russian Marketing Association Research Center, the Center for Information and Economic Research in Construction Industry, the *Development Center* Economic Research Foundation, the Agency for Housing Mortgage Lending, and the AN SAVA Joint-Stock Company. The household survey was conducted by the RMA Research Center in December 2003 – January 2004. The said goals were achieved by way of conducting a household survey with the sample representing households of Russia, 9 selected cities and Moscow Oblast. The survey instrument was interviews with heads of households made at the place of their residence. The implemented sample size was 3,000 respondents across Russia, and 400 respondents in each city. The sample was multistage and stratified. Totaly the survey covered 255 urban settlements and rural districts.

⁴⁵⁶ Vgl. Klepikova/Rogozhina(2004), S. 1.

⁴⁵⁷ Vgl. Kosareva/Rogozhina(2004), S 7.

Die konkreten Ergebnisse der Untersuchung stellen sich wie folgt dar: Ohne staatliche bzw. behördliche Unterstützung würden von den 61% der „unzufriedenen“ Haushalte 28,5% ihre Situation durch den Kauf oder Bau eines eigenen Heims verbessern, 7,1% der Befragten warten auf eine Sozialwohnung bzw. Umsiedlung und 6,2% würden ihre Situation durch Nutzung von anderen Optionen verbessern wollen. Die fehlenden 19,2% der befragten Haushalte sehen aber keine realistische Möglichkeit, ihre Wohnsituation ohne Zuhilfenahme von Staats- oder Behördenhilfe zu verbessern. Mit zumindest teilweiser staatlicher Unterstützung können sich 49,3% der befragten Haushalte vorstellen, ein eigenes Heim zu kaufen oder zu bauen, lediglich 2,7% würden eine Sozialwohnung nutzen bzw. Umsiedlung vornehmen und 2,1% würden sich durch Alternativen verbessern wollen. Fast 7% (6,9%) sehen dennoch, trotz staatlicher Hilfe, keinen Weg, ihre Wohnsituation zu verbessern.⁴⁵⁸ Nur eine relativ kleine, vermögende Bevölkerungsgruppe kann sich dzt. den Bau eines Hauses oder Kauf einer Wohnung leisten. Die Studie ergab des Weiteren, dass lediglich 12,4% aller untersuchten Haushalte⁴⁵⁹ sich den Traum vom eigenen Zuhause, ohne Aufnahme von Fremdkapital bzw. ohne Verwendung ihrer ganzen Ersparnisse erfüllen könnten.⁴⁶⁰

Im Mai 2006 wurde durch Umfragen der „Stiftung Öffentliche Meinung“ (FOM) die Probanden über ihre Einschätzung bzgl. der Wohnraumversorgung der Bevölkerung befragt. Das Ergebnis ist ähnlich deutlich der Umfrage von VCIOM zum Wohnungsbau (s.o.). Insgesamt bewerten ca. 65% der Befragten die Situation als „schlecht“. Als „befriedigend“ beurteilen nur ca. 20%, als „gut“ nur rd. 5%“ die Situation der Wohnraumversorgung (%- Rest sind Stimmenenthaltungen).⁴⁶¹ Anfang 2002 zählte die Zahl der Haushalte, die zwecks genereller Zuweisung von Wohnungen behördlich registriert waren,⁴⁶² ca. 4 Mio., der Anteil derjenigen Haushalte, die mehr als 10 Jahre auf eine Zuweisung warteten, betrug 37,7%.

⁴⁵⁸ Vgl. Kosareva(2005), S. 2 f.

⁴⁵⁹ Davon sind wiederum 20,3% der Haushalte mit den Gegebenheiten unzufrieden und möchten ihre momentane Wohnsituation auch tatsächlich verbessern.

⁴⁶⁰ Vgl. Klepikova/Rogozhina(2004), S. 1.

⁴⁶¹ Siehe: <http://bd.form.ru> (abgerufen am 05.10.2009)

⁴⁶² “The public housing allocation system with waiting lists is losing its role in the provision of dwellings. However, at the same time, the secondary market and rental market systems are not yet working efficiently. The changing of flats between households seems complicated and households have difficulties to meet their housing needs.” UNECE(2004), S. 42.

Es wird angenommen, dass ca. die Hälfte der geschätzten 4,2 Mio. obdachlosen Russen, das ist rd. die Hälfte der Bevölkerung Österreichs, seit mehr als zwei Jahren keinen festen Wohnsitz hatte.⁴⁶³

Besitzstruktur und Eigentumsverhältnisse: Aufgrund der russischen Wohnraumprivatisierungspolitik (Vgl. Kapitel 5.3) zum Anfang der neunziger Jahre ist der Mietmarkt in Russland nur schwach ausgeprägt. Ein Großteil der Bevölkerung lebt in Eigentumswohnungen. Im Jahr 1990 lag die Wohneigentumsquote in Russland bei ca. 33%, 1995 schon bei 53%, 2000 bei 65% und heute (2007) bei ungefähr 70%.⁴⁶⁴

Damit liegt die russische Privateigentumsquote von Wohnungen deutlich über dem europäischen EU (12) – Durchschnitt⁴⁶⁵ von ca. 61% (Stand 2005).⁴⁶⁶ Korrespondierend dazu sank die Höhe der staatlichen Anteile von 42% im Jahr 1990 auf nur ca. 6% in 2005. Dagegen veränderten sich die Anteile, die im Eigentum der jeweiligen Gemeinde standen, nur unwesentlich. Russische Kommunen besaßen im Jahr 1990 ein Wohneigentum von 25%, 1995 von 30%, 2000 von 27% sowie 17% im Jahr 2005.⁴⁶⁷ Die räumliche Verteilung der Wohnungsprivatisierung differiert dabei stark. In Moskau liegt die Quote, vor allen aufgrund spezieller lokaler Gesetzgebung, bei rd. 53%, in St. Petersburg dagegen, in der Mehrheit begründbar mit dem relativ hohen Bestand an Kommunaleigentum, bei rd. 43%.⁴⁶⁸

Preise für Wohnraum: Betrachtet man die Preise auf dem russischen Mietwohnungsmarkt, offenbart dieser große Unterschiede. Generell muss man zwischen den Wohnungen differieren, die in kommunalem bzw. staatlichem Eigentum stehen und vermietet bzw. zur Miete zentral vergeben werden und den Mietwohnungen, die von privaten Akteuren auf dem Markt angeboten werden.

⁴⁶³ Vgl. UNECE(2004), S. 39.

⁴⁶⁴ Vgl. Revoltella/Mucci(2008), S. 40. sowie UNECE(2004), S. 36.

⁴⁶⁵ Je nach EU-Staat kann das Ausmaß aber sehr unterschiedlich sein. Während bspw. in Deutschland und Schweden die Wohneigentumsquoten teilweise weit unter 50% (ca. 43 bzw. 46 %) liegen, übersteigen diese in Italien und Spanien die 80 % (ca. 81% bzw. 83%). Vgl. Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 78.

⁴⁶⁶ Vgl. Eiglsperger/Haine(2008), S. 120.

⁴⁶⁷ Vgl. Shamaeva(2007), S. 15.

⁴⁶⁸ Vgl. UNECE(2004), S. 38.

Wie bereits oben angedeutet, ist der freie Mietwohnungsmarkt in Russland aufgrund der hohen Eigentumsquote von rd. 70% kaum existent. Vertraut man einer im Jahr 2002 durchgeführten Volkszählung, dann leben lediglich ca. 3,7% aller Haushalte in privat vermieteten Wohnungen.⁴⁶⁹ Aus diesem Grund und weil viele Eigentümer ihre Wohnungen inoffiziell an den Steuerbehörden vorbei vermieten, gibt es auch kaum zuverlässige Angaben zu Mietpreisen oder gar Mietspiegel.

Die Vermietung erfolgt dabei in der rechtlichen Grauzone der Untervermietung, unter intransparenten Konditionen oder wird lediglich als eine Interimslösung angesehen. Diese Unsicherheit und das geringe Angebot führen zu hohen Mietpreisen. In Nowosibirsk bspw. betragen die monatlichen Mieten ca. 1% des gesamten Kaufpreises, d.h. umgerechnet 7-8 €/qm Wohnfläche. Im direkten Vergleich sind diese Mieten damit sechs- bis siebenmal höher als die o.g. Kostenmieten für Sozialwohnungen bzw. als die monatlichen Wohnkosten für eine privatisierte Wohnung.⁴⁷⁰ Nutzer dieser Mietwohnungen sind damit vor allen Personen, die sich nur temporär in einer Stadt aufhalten, wie Geschäftsleute oder Studenten.

Im Gegensatz dazu sind die kommunal-staatlichen Mietwohnungen extrem günstig. Getreu dem sozialistischen Leitprinzip „bezahlbarer Wohnraum für alle“ wurden in der ehemaligen Sowjetunion den Familien Wohnraum zur lebenslangen Nutzung von staatlichen Stellen zugewiesen. Die Höhe der eingeforderten Mieten hatte deswegen mehr symbolischen Charakter, selbst die Betriebskosten wurden stark subventioniert. In Summe übernahm der Staat bis zu 90% der Kostenmiete. *„Households typically paid only 3.1 percent of their income on housing and utilities in 1990 – rising to 7 percent by 2000, but still well below the 20-25 percent norm of western market economies.“*⁴⁷¹ Bis heute decken die Mieteinnahmen nicht die entstehenden Kosten und verursachen dadurch enorme Probleme.⁴⁷² Die Preise auf dem Wohnimmobilienmarkt, die beim Kauf oder Verkauf einer Wohnung erzielt werden, sind, wie auf dem Mietwohnungsmarkt, sehr geprägt von dem jeweiligen Anbieter von Wohnraum. Wohnraum, der im Zuge der staatlichen Privatisierungsprogramme den Eigentümer wechselte, wurde an den vorherigen Mieter sehr preiswert oder sogar kostenlos abgegeben (siehe Kapitel 5.2).

⁴⁶⁹ Vgl. Shamaeva(2007), S. 15.

⁴⁷⁰ Vgl. Shamaeva(2007), S. 15.

⁴⁷¹ World Bank(2005), S. 1.

⁴⁷² Siehe ausführlicher dazu Kapitel 4.2.5 „Wohnraumbewirtschaftung“

Die vom Käufer zu zahlenden Preise waren zentral vorgeben und orientierten sich nicht an der Angebot-Nachfrage Preisbildung des freien Marktes. Anders dagegen die Wohnraumpreise, die beim Verkauf von Privat an Privat erzielt werden. Die Preise für Wohnimmobilien sind in den letzten Jahren tendenziell (ab 2000) gestiegen, seit 2005 sogar sehr stark.

In den Jahren 2002-2006 ist in Russland ein durchschnittlicher Preisanstieg von 36%, in der Hauptstadt Moskau sogar von 45% zu verzeichnen, wobei auch hier die räumliche Lage der Wohnimmobilie die entscheidende Rolle bei der Preisfindung spielt.⁴⁷³ So betragen die qm-Preise für Wohnraum Ende 2007 bspw. in Sterlitamak, mit rund 266.200 Einwohnern (2007) die zweitgrößte Stadt der autonomen Republik Baschkortostan im östlichen Teil des europäischen Russlands, nur 927 €/qm Wohnfläche oder in Uljanowsk, eine russische Großstadt an der Wolga mit rund 611.700 Einwohnern (2007) und Hauptstadt des Gebietes Uljanowsk, lediglich 1.243 €/qm.

Dagegen erreichten die Wohnpreise Ende 2007 in Nowosibirsk, mit ca. 1,4 Mio. Einwohnern größte Stadt Sibiriens und die drittgrößte Stadt Russlands, 2.350 €/qm Wohnfläche oder in Jekaterinburg, eine Industrie- und Universitätsstadt am Ural mit rund 1,3 Mio. Einwohnern, 2.615 €/qm Wohnfläche. In St. Petersburg wurden Ende 2007 2.593 €/qm, in Moskau durchschnittlich 5.429 €/qm Wohnfläche gezahlt.⁴⁷⁴ Der russische Durchschnitt lag im Jahr 2007 bei ca. 2.200 €/qm.⁴⁷⁵

⁴⁷³ "Prices for residential space displayed different trends across various Russian cities in 2007. The highest annual price increases were observed in Krasnoyarsk (+74 %), Perm (+53 %) and Novosibirsk. In other large cities, prices increased in a range of 10 to 30 %." Revoltella/Mucci(2008), S. 42.

⁴⁷⁴ "In 2006, the average price in the residential prime property market was \$12,589 per sq m. In December 2006, average prices reached \$15,986 per sq m. In 2006, several properties [...] have passed the \$36,000 per sq m threshold." Knight Frank(2007), S. 3 f.

⁴⁷⁵ Vgl. Revoltella/Mucci(2008), S. 42 sowie Business Information Centre(2008), S. 76.

4.2 Determinanten der Nachfrage und des Angebotes nach Wohnraum

Im den folgenden Kapiteln sollen ausgewählte Bestimmungsfaktoren des russischen Wohnungsmarktes analysiert werden. Es soll primär die Frage beantwortet werden, welche Faktoren in welcher Form und in welchem Ausmaß Einfluss auf die Herausbildung eines Wohnungsmarktes haben bzw. wie dieser durch diese Faktoren geprägt wird.

4.2.1 Demographische Entwicklung

Ein Faktor, der, wie in Kapitel 3.3.1.1.1 nachgewiesen, die Nachfrage nach Wohnraum langfristig (aber nur) indirekt beeinflusst, ist die Bevölkerungsentwicklung eines Landes. Folgt man den offiziellen Daten des russischen Statistikamtes,⁴⁷⁶ so lebten im Jahr 1989 in Russland 147,0 Mio. Menschen.⁴⁷⁷ Ein im Jahr 2002 durchgeführter Zensus⁴⁷⁸ zeigte, dass zu diesem Zeitpunkt 145,2 Mio. Personen in Russland lebten, was einem Rückgang von ca. 1,2% entspricht. In diesem Zeitraum betrug der natürliche Bevölkerungsschwund 7,4 Mio. Menschen oder ca. 5%, der aber durch Migrationszuwachs, besonders durch Zuwanderung aus ehemaligen GUS Staaten,⁴⁷⁹ kompensiert wurde.⁴⁸⁰ Drei Jahre später, im Jahr 2005, reduzierte sich die Zahl auf 143,5 Mio. Russen, ein Schwund von über 1,1%. 2008 wurde die Bevölkerungszahl noch auf 142,0 Mio. geschätzt, im Vergleich zu 2005 wiederum ein Rückgang um über ein Prozent. Während der letzten 10 Jahre verlor Russland pro Jahr durchschnittlich ca. 0,7 – 0,9% seiner Bevölkerung, seit 1992 in Summe rd. 6,6 Mio. Menschen. Betrachtet man den Zeitraum zwischen 1992 und 2008 ohne Zuwanderungen, so schrumpfte die russische Bevölkerung um 12,3 Mio. Menschen. Dieser rasante Schrumpfungsprozess wurde aber durch Migrationszustrome (5,7 Mio. Menschen) zumindest teilweise gedämpft.⁴⁸¹

⁴⁷⁶ Vgl. „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 05.10.2009)

⁴⁷⁷ Zum Stichtag 12. Januar 1989.

⁴⁷⁸ Der Stichtag des Zensus war der 9. Oktober 2002.

⁴⁷⁹ „Ab Anfang des 20. Jahrhunderts bis Ende der 80er Jahre waren Industrialisierung und Urbanisierung die führenden Triebkräfte für die Zuwanderung vom Land in die Städte. Zwei Drittel der heutigen Städte entstanden und entwickelten sich während der historisch relativ kurzen Sowjetzeit. Heute resultiert die unvermindert anhaltende Zuwanderung in die russischen Großstädte dagegen nicht aus der Abwanderung aus den Dörfern, sondern aus dem Zustrom von russischsprachigen Flüchtlingen aus den GUS-Staaten, Umsiedlern aus den wirtschaftlich stagnierenden nördlichen und östlichen Regionen bzw. dem Nordkaukasus und Einwohnern der russischen Mittel- und Kleinstädte.“ Antropov/Bossert(2005), S. 23.

⁴⁸⁰ Vgl. Poletaev(2007), S. 7.

⁴⁸¹ Vgl. United Nations(2008), S. 18.

Prognosen über die zukünftige Bevölkerungsentwicklung Russlands gehen, je nach Autor, naturgemäß weit auseinander. So schätzen die Vereinten Nationen die Zahl im Jahr 2025 auf 128,7 Mio. Einwohner, das russische Statistikamt „Rosstat“ auf 137 Mio. und das „Institute of Demography at the State University – Higher School of Economics“ prognostiziert 138,1 Mio. Einwohner im Jahr 2025.⁴⁸² Hauptursache dieser Entwicklung ist vor allen die hohe Mortalitätsrate. *“...the most striking factor – which sets the Russian Federation apart from other industrialized countries – is the unusually high and increasing death rate. Particularly worrying is the sharp increase by more than 50% in the death rate among young people aged 15-24 years over the past ten years. Both deaths from natural causes and deaths from preventable causes (accidents, murder, suicide) contribute to this rise.”*⁴⁸³

Die räumliche Dichte der Bevölkerung ist, je nach Region, sehr unterschiedlich ausgeprägt. Sie schwankt von 56,1 Einwohner/qm im zentralen Verwaltungsbezirk Moskaus bis hin zu 1,1 qm/Einwohner im östlichsten Bezirk Russlands. Laut Zensus im Jahr 2002 konzentrierte sich der größte Teil der Bevölkerung, ca. 106 Mio. Menschen (73%), in 2940 Städten, während weniger als 39 Mio. Menschen (27%) sich in 155.288 Siedlungen im verbleibenden ländlichen Raum verteilten.⁴⁸⁴

Die Anteile der unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen differieren dabei stark und sind vergleichbar mit vielen Ländern Westeuropas. Während sich der Anteil der Kinder an der Gesamtbevölkerung Russlands in den letzten 25 Jahren von 23,0% auf 16,7% deutlich abschwächte, stieg der Anteil der Personen im Rentenalter um 3,8% (16,4% auf 20,2%) an. Offizielle demographische Prognosen erwarten bis 2026 eine weitere Zunahme der älteren Bevölkerungsgruppen bis auf ca. 26%. Korrespondierend dazu, nimmt der Anteil der Bevölkerung im erwerbstätigen Alter um 7,5% (63,0% auf 55,5%) weiter ab.⁴⁸⁵ Die durchschnittliche Lebenserwartung beträgt 66 Jahre, wobei Frauen im Durchschnitt mit ca. 72,9 Jahren deutlich älter als Männer werden (60,8 Jahre).⁴⁸⁶

⁴⁸² Vgl. United Nations(2008), S. 23.

⁴⁸³ UNECE(2004), S. 26.

⁴⁸⁴ Vgl. Ebd., S. 25.

⁴⁸⁵ Vgl. Poletaev(2007), S. 7.

⁴⁸⁶ In den westeuropäischen Ländern liegt die durchschnittliche Lebenserwartung um 11 Jahre höher, bei ca. 77 Jahren. Vgl. UNECE(2004), S. 26.

Bezieht man diese Erkenntnisse auf den russischen Wohnungsmarkt, so lassen sich zwei wesentliche Trends definieren.⁴⁸⁷ Zum einen wird, entgegen dem allgemeinen Trend, der Anteil der erwerbstätigen Bevölkerung, aufgrund eines demographischen Booms in den achtziger Jahren, in den nächsten Jahren steigen, was die Nachfrage nach überdurchschnittlich großen Wohneinheiten, aufgrund des zu erwartenden Geburtenanstiegs, weiter wachsen lässt. Hier werden, aufgrund der oftmals prekären wirtschaftlichen Situation trotz Erwerbstätigkeit (siehe Kapitel 3.1.2), hauptsächlich preiswerte Wohnungen bzw. öffentlich geförderter Wohnraum mittel- bis langfristig besonders nachgefragt.

Zum anderen ist aufgrund des zunehmenden Alters der Gesamtbevölkerung ein Trend zu kleineren (1-2 Raumwohnungen), preiswerten und altersgerechten Wohnungen sowie der dazugehörigen wohnungsnahen Infrastruktur zu erkennen. Durch stetig steigende Unterhalts- bzw. Betriebskosten wird dieser Trend nach kompakten, effizienten Wohneinheiten zusätzlich verstärkt, gleichzeitig erhöht sich die Mobilität der Bevölkerung aufgrund von notwendigen Wohnungswechseln. Gerade bei vielen älteren Haushalten, die an oder unter der Armutsgrenze leben, wird der Bedarf besonders an staatlich gefördertem Wohnraum überproportional steigen.

Ein weiterer Bereich, der sich wesentlich auf die Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt auswirkt, ist die Makroökonomie mit einer Vielzahl von Parametern, die nur sehr schwer steuerbar und aufgrund der Interdependenzen mit anderen Bereichen (z.B. Politik) nur bedingt differenziert darstellbar sind. Konkret sollen im Folgenden besonders die makroökonomischen Faktoren behandelt werden, die sich wesentlich direkt oder indirekt auf die Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt auswirken. So werden im weiteren Verlauf vor allem die Entwicklung und die Struktur des russischen BIP, die Wirtschafts- und Einkommensentwicklung sowie die Spar- und Konsumstruktur der russischen Bevölkerung untersucht.

⁴⁸⁷ Vgl. Poletaev(2007), S. 7 f.

4.2.2 Makroökonomische Faktoren

Um die ökonomischen Zusammenhänge besser zu verstehen, ist es sinnvoll, einen kurzen Überblick über die russische Wirtschaftsentwicklung seit dem politischen Umbruch und der Neugründung der Russische Föderation im Jahr 1991 zu geben.

Das ökonomische Erbe des politischen Zerfalls der ehemaligen Sowjetunion⁴⁸⁸ war vor allen durch den Einbruch der Leistungs- und Produktionsfähigkeit sowie der steigenden Inflation gekennzeichnet. Bis Ende 1997 wurde aber nicht nur die Inflation erfolgreich bekämpft und der Rubel stabilisiert, es wurde auch eine Vielzahl ambitionierter Privatisierungsprogramme (Vgl. Kapitel 5.3) erfolgreich vorangetrieben. Die Rubelkrise im Sommer 1998 brachte die bis dato positive Entwicklung abrupt zum Stehen.

Die in der postsowjetischen Phase bis auf 6,4% gefallen Inflationen stiegen bis Ende 1998 auf 84,5% an, um sich Ende 1999 auf 36,5%, Anfang 2003 auf 14,1% um sich schließlich im Jahr 2008 bei 13,3% einzupendeln.⁴⁸⁹ In der Postkrisenphase setzte die wirtschaftliche Erholung aber bald darauf ein, weil viele Unternehmen besonders in der Bauwirtschaft den Wettbewerbsvorteil, hervorgerufen durch die starke Rubel-Abwertung, zu ihren Gunsten nutzten und ihre Konkurrenzfähigkeit auf den Heimatmarkt verbesserten. Eine weitere Ursache für das beschleunigte Wachstum waren die durchgeführten Reformen, die nun erste positive Wirkungen zeigten.⁴⁹⁰ So lag bspw. das Brutto-Industrie-Produkt Ende 1999 schon wieder bei 9,9%. Zusätzlich förderte der hohe Ölpreis die wirtschaftliche Gesundung, so dass im Jahr 2000 das Brutto-Industrie-Produkt bereits bei 12,4% und das Bruttoinlandsprodukt auf 10% stieg, das beste Ergebnis der vergangenen 30 Jahre.⁴⁹¹ Das Wachstum verlangsamte sich zwar in den Jahren 2001 und 2002 auf 5,0% bzw. 4,3% und der Wachstumsmotor wechselte vom Export zur Inlandsnachfrage.

⁴⁸⁸ Die Auflösung der Sowjetunion erfolgte zum 31. Dezember 1991. Die Russische Föderation trat 1992 als größte ehemalige Sowjetrepublik die offizielle Rechtsnachfolge der Sowjetunion an.

⁴⁸⁹ Vgl. UNECE(2004), S. 21. bzw. <http://www.eeg.ru/pages/123> (abgerufen am 29.10.2009).

⁴⁹⁰ Vgl. Clement(2004), S. 8.

⁴⁹¹ Vgl. UNECE(2004), S. 21.

Die positive Entwicklung hielt aber tendenziell bis zur Finanzkrise 2008 an. Zwischen dem Jahr 2000 und 2005 stieg das BIP inflationsbereinigt um durchschnittliche 6,8% pro Jahr. Im April 2006 fiel die Inflationsrate sogar unter die 10%-Marke, die russische Leistungsbilanz zeigte von 1999 an beständig einen Überschuss von 8% des BIP.⁴⁹²

Dieses beeindruckende Wachstum⁴⁹³ ging gleichzeitig mit einer Veränderung der BIP-Struktur einher, der die russischen Wirtschaft und damit letztendlich auch die Einkommen der einzelnen HH mehr differenzierte und damit stabiler und weniger abhängig von den Primärmärkten, vor allem den Rohstoffmärkten machte. „*In 2007 the proportion of mining operations in the structure of the GDP was 9,7%, while in 2006 it was 10,5% and in 2005 – 11,2% (despite the record growth of primary product prices in the last few years). At the same time an outrunning growth of processing and construction industries as well as of financial sector can be observed.*“⁴⁹⁴ Mit Zuspitzung der Finanzkrise im Sommer 2008 kam es zu einem Nachfrageeinbruch an den Rohstoffmärkten und damit einhergehend einem Absturzes des Ölpreises. Fallende Exporteinnahmen und massive Kapitalabflüsse schwächten zuerst den Finanzsektor und wirkten sich schließlich auch negativ auf die russische Realwirtschaft aus. Das Wachstum des BIP sackte von 8,1% im Jahr 2007 um 2,5% auf 5,6% in 2008 ab, die Inflationsraten stiegen von 11,9% (2007) auf 13,3% (2008) und die Arbeitslosenquote kletterte von 6,1% (2007) auf 6,3% (2008).⁴⁹⁵

Der politische Umbruch und die damit korrelierenden wirtschaftlichen Turbulenzen (Rubelkrise 1998) wirkten sich ebenfalls auf das Einkommen der russischen Bevölkerung und damit indirekt auf den (Wohn-)Lebensstandard aus.

Das russische Statistikamt schätze das Verhältnis der durchschnittlichen Löhne bzw. Gehälter⁴⁹⁶ in Bezug zum Existenzminimum der arbeitenden Bevölkerung im Jahr 1991 auf 335%, im Jahr 2001 nur noch auf 207%.⁴⁹⁷

⁴⁹² Vgl. Bank Austria Creditanstalt(2006), S. 6.

⁴⁹³ Im Jahr 1999 erreichte das russische BIP etwa das Niveau von Dänemark, Anfang 2008 bereits das von Dänemark, Finnland und Schweden zusammen.

⁴⁹⁴ Business Information Centre(2008), S. 19.

⁴⁹⁵ Vgl. World Bank(2009), S. 1. sowie Institut für Wirtschaftsforschung Halle(2009), S. 7.

⁴⁹⁶ Statistische Daten bzgl. russischen Löhne oder Gehälter sind aufgrund der notorischen Steuerhinterziehung („Schatteneinkommen“) nur eingeschränkt aussagekräftig.

Seit ca. 2001 korrelierte das beständige Wirtschaftswachstum mit den russischen Nominaleinkommen der Bevölkerung, welches von jährlich 940 USD auf 5.024 USD im Jahr 2007 stieg,⁴⁹⁸ eine Steigerung von 434%.⁴⁹⁹ Löhne und Gehälter sind aber nicht die einzige Einnahmequelle eines Haushaltes. Weitere Bestandteile sind häufig staatliche Zuwendungen (z.B. Pensionen, Arbeitslosengeld), monetäre und nicht-monetäre Zuwendungen aus Heimarbeit oder Einnahmen aus Vermietung oder Verkauf vom Immobilieneigentum, die häufig bis zu 50% des Einkommens eines russischen Haushaltes ausmachen.⁵⁰⁰

Bei wachsendem HH-Einkommen steigt die direkte Nachfrage nach quantitativ (Fläche) und qualitativ (Ausstattung) höherwertigem Wohnraum, da der einzelne HH sich bei einem Wohnungswechsel grundsätzlich immer verbessern möchte (Vgl. Kapitel 3.3.1.2.2). Durch diesen Anstieg der Nachfrage wird i.d.R. der Neubau von Wohnraum und somit primär die Bauwirtschaft stimuliert, es kommt zu einer gesteigerten Produktion bzw. zeitverzögerten Output von Wohneinheiten. Sinkende HH-Einkommen dagegen dämpfen zwar generell die Nachfrage nach neuem Wohnraum, das Grundbedürfnis Wohnen muss jedoch auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten befriedigt werden, so dass es in solchen Phasen vor allem zu einer erhöhten Nachfrage nach sehr günstigem Wohnraum, bspw. staatlich geförderte Sozialwohnungen, kommt. Die Nachfrage verschwindet nicht (gerade bei einem generellen Nachfrageüberhang nach Wohnraum wie in Russland), sondern verschiebt sich lediglich in Richtung preiswertes Wohnen. Aber nicht nur der direkte Zusammenhang zwischen der Höhe des HH-Einkommens und der Nachfrage nach Wohnraum ist von Bedeutung, sondern auch die Erwartung hinsichtlich der zukünftigen Einkommensentwicklung sowie der Struktur des Einkommens.⁵⁰¹

⁴⁹⁷ Vgl. „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 29.10.2009)

⁴⁹⁸ Im Vergleich dazu verfügten die österreichischen Haushalte laut EU-SILC 2007 im Mittel über 27.971 EUR (dzt. rd. 40.800 USD) Haushaltseinkommen pro Jahr. 10% der Haushalte haben weniger als 11.600 EUR, und 10% haben mehr als 57.841 EUR pro Jahr zur Verfügung.

⁴⁹⁹ Vgl. Business Information Centre(2008), S. 18.

⁵⁰⁰ Vgl. UNECE(2004), S. 23. Gemäß russischen Statistikamt setzten sich die durchschnittlichen HH-Einkommen wie folgt zusammen: 68,6% Löhne bzw. Gehälter, 12,8% soziale Zuwendungen, 10% Einnahmen aus unternehmerischer Tätigkeit, 6,6% durch Vermietung oder Verpachtung von Immobilien und 2% aus sonstigen Quellen. Siehe: „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 23.10.2009)

⁵⁰¹ Vgl. Poletaev(2007), S. 8.

Aufgrund des hohen Grades an sozialer Differenzierung lässt sich eine gesteigerte Nachfrage nach allen Wohnraumtypen vermuten. Die zahlungskräftige russische Oberschicht wird nach geräumigen, luxuriös ausgestatteten Wohnungen in bester Lage nachfragen. Der zahlenmäßig größte Teil der russischen Bevölkerung, die Unterschicht bzw. untere Mittelschicht, ist dagegen eher an kleinen, preiswerten Wohnungen mit einfacher Ausstattung in städtischen Randlagen interessiert. Der zunehmende Wohlstand der Bevölkerung (s.o.) sowie die Möglichkeit der Kreditaufnahme für breite Bevölkerungsschichten lässt dagegen eine gesteigerte Nachfrage hauptsächlich nach geräumigem, höherwertig ausgestatteten Wohnraum in attraktiven Stadtlagen erwarten. Unterschiedliche Präferenzen stimulieren demnach die Nachfrage nach Wohnraum in unterschiedlichen Marktsegmenten.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die aufgrund der wachsenden Einkommen veränderte Konsumstruktur der HH. Bei steigenden Einkommen und dem ausreichenden Angebot an Waren steigen die Ausgaben für Industriegüter, zu Lasten der Ausgaben für Lebensmittel,⁵⁰² überproportional stark an. Als Zeichen des sozialen Aufstiegs und der gesteigerten Kaufkraft wurden in der verarbeitenden Industrie primär Güter wie Fahrzeuge, Möbel oder Haushaltsgeräte geordert. Aber auch die verstärkte Nachfrage nach Baumaterialien, Immobilien oder Dienstleistungen wie Bauarbeiten sind Indikatoren für eine gesteigerte Lebens- und Wohnqualität in Russland.⁵⁰³

Mit den Änderungen der Konsumstruktur veränderte sich auch die Sparstruktur russischer HH. Die psychologischen Nachwirkungen der Rubelkrise von 1998, in der ein Großteil der Bevölkerung ihre Ersparnisse verlor⁵⁰⁴ sowie die zunehmende Abwertung des Dollars⁵⁰⁵ führten zum Misstrauen der Bevölkerung gegenüber der amerikanischen Währung als stabile und nachhaltige Wertanlage. Die Folge war, dass die Ersparnisse, die bisher größtenteils in USD veranlagt wurden, an Attraktivität verloren, und es sukzessive zur Transformation von monetären Vermögenswerten zu materiellen Anlageformen, besonders Immobilien kam.⁵⁰⁶

⁵⁰² In der Lebensmittelkonsumstruktur verschiebt sich die Nachfrage von minderwertigen Lebensmitteln auf höherwertige Lebensmittel oder Importprodukte. Vgl. Business Information Centre(2008), S. 19.

⁵⁰³ Vgl. Business Information Centre(2008), S. 19.

⁵⁰⁴ Vgl. Mashkina/Heliste/et al.(2007) S. 9 f.

⁵⁰⁵ Im Jahr 2007 verlor der USD 6,8%, im Jahr davor sogar 8,5% an Wert.

⁵⁰⁶ Vgl. Business Information Centre(2008), S. 21.

Dieser Trend des Vermögenstransfers von monetären zu materiellen Anlageformen korrelierte mit der Entwicklung des Marktes für Vermögenssicherung, in dessen Mittelpunkt der Schutz der getätigten Einlagen in (Wohn-)Immobilienvermögen steht. Besteht ein funktionierender Markt für Versicherungen, kann er einen guten Schutz des Vermögens bieten und führt damit zusätzlich zu einer verstärkten Nachfrage nach Immobilien bzw. Wohneigentum. Dieser Markt ist in Russland aber noch sehr schwach ausgeprägt. Das gesamte Volumen betrug, gemessen an der Höhe der Versicherungsprämien, im Jahr 2005 ca. 6,5 Mrd. USD oder weniger als 1% des BIP.⁵⁰⁷

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass zusätzlich zu der sehr hohen Grundnachfrage nach Wohnraum⁵⁰⁸ aufgrund der stabilen wirtschaftlichen Entwicklung und den damit korrelierenden steigenden Einkommen der russischen HH zusätzliche Bedürfnisse nach flächenmäßig mehr und qualitativ besseren Wohnraum geweckt werden, die die Nachfrage nach Wohnraum in Zukunft weiter steigen lässt.

4.2.3 Wohnfinanzierungssystem & Hypothekenmarkt

Das Fundament eines entwickelten Wohnungsmarktes ist ein leistungsfähiger Markt für Wohnfinanzierung. Ohne die Bereitstellung von ausreichend Kapital kann es weder auf privater (z.B. Finanzierung von privatem Wohnungseigentum) noch auf unternehmerischer Basis (z.B. die Finanzierung eines Bauträgers oder Projektentwicklers) zu einer Befriedigung der Nachfrage kommen. Als Folge wäre der Markt ineffizient. Erst die ausreichende Verfügbarkeit von finanziellen Mitteln kann eine optimale Ressourcenallokation und somit die Befriedigung der wohnbezogenen Bedürfnisse gewährleisten. BARDHAN und EDELSTEIN formulieren diesen Sachverhalt wie folgt: „...without a properly functioning housing finance systems that operates in a allocationally and operationally efficient manner, the „real“ housing market would be sub-optimal.“⁵⁰⁹

Grundsätzlich existieren viele Wege, Wohnraum zu finanzieren. Der United Nations Report „HOUSING FINANCE SYSTEMS FOR COUNTRIES IN TRANSITION“ nennt acht verschiedene Arten der Finanzierung:⁵¹⁰

⁵⁰⁷ Im Jahr 2000 bspw. lag der Weltdurchschnitt bei ca. 7,84%. Vgl. <http://www.bjreview.cn/g-br/quanwei/2002.31-qw-1.htm> sowie Vgl. Poletaev(2007), S. 9.

⁵⁰⁸ Hervorgerufen vor allem durch den notorischen Wohnraumangel in Russland (siehe ausführlich dazu Kapitel 4.1).

⁵⁰⁹ Bardhan/Edelstein(2007), S. 233.

⁵¹⁰ Vgl. UNECE(2005), S. 12 ff.

Käuferfinanzierung: In dieser simpelsten Form der Finanzierung finanziert der zukünftige Eigentümer den Wohnraum ausschließlich aus seinem ersparten Kapital.

Verkäuferfinanzierung: In diesem Fall stellt der Verkäufer des Wohnraumes die benötigte Finanzierung dem Käufer zur Verfügung. D.h. der Verkäufer kreiert, refinanziert und serviciert einen Kredit für den potentiellen Käufer. Der zukünftige Eigentümer zahlt gemäß vorab vereinbartem Tilgungsplan den gewährten Kredit zurück, als Sicherheit wird meist die zu finanzierende Einheit verwendet.

Finanzierung über Bekannte: Ein Freund oder Familienmitglied stellt den benötigten Kapitalbetrag zur Verfügung. Durch eine bilaterale Vereinbarung wird die gewährte Finanzierung rückgeführt.

Finanzierung über Kreditinstitute: Die Finanzierung wird über einen gewährten Bankkredit abgewickelt. Das Kreditinstitut gewährt, serviciert und refinanziert den Kredit aus unterschiedlichsten Spareinlagen (Depositen).

Im Gegenzug dazu erhalten die Sparer dafür, dass sie ihre Geldmittel zur Kreditvergabe zur Verfügung stellen, eine marktgerechte Verzinsung ihres Kapitals. Diese Forderungen besitzen sie direkt gegenüber dem Kreditinstitut, nicht aber gegenüber dem Kreditnehmer.

Finanzierung über Versicherungen: Die meisten Versicherungen, die Kredite für Wohnfinanzierungszwecke anbieten, generieren diesen nicht selbst. Der Versicherer kauft lediglich den fertig erstellten Kredit von einem Kreditinstitut ab und bietet diesen an. Der Versicherer übernimmt damit die Refinanzierung und den Kreditservice.⁵¹¹ Die Refinanzierung erfolgt über die Beiträge der Versicherten Personen sowie durch die Rückzahlungen der Kreditnehmer selbst.

Finanzierung über Finanzdienstleister: Bietet ein Finanzdienstleister eine Finanzierung für Wohnraum an, so ist es unwahrscheinlich, dass diese auch von dem Dienstleister initiiert wird. In den meisten Fällen wird, analog zu den Versicherungsunternehmen, ein fertiges Finanzprodukt lediglich angekauft. Den Service sowie die Refinanzierung über den Kapitalmarkt übernimmt der Finanzdienstleister.

⁵¹¹ Dieser Service kann wiederum an einen Dienstleister outgesourct werden. Das Versicherungsunternehmen übernimmt in diesem Fall nur noch die Refinanzierung des Kredites.

Finanzierung über den Staat: Grundsätzlich kann auch die öffentliche Hand Finanzierungen anbieten, wobei prinzipiell die Erstellung selbst erfolgen kann oder ein fertiges Produkt angekauft wird. Die Refinanzierung erfolgt über Steuereinnahmen oder Fremdkapitalaufnahme (neue Staatsverschuldung).

Kapitalmarktfinanzierung (MBS): Die Erstellung von hypothekarisch besicherten Wertpapieren, Mortgage Backed Securities (MBS), kann durch den Initiator selbst erfolgen, indem er verschiedene hypothekarisch besicherte Kredite als ein MBS-Paket „verpackt“ bzw. lässt der Initiator extern verpacken. Die gepoolten Forderungen aus den Krediten werden anschließend verbrieft, d.h. es werden kapitalmarktfähige Finanzprodukte geschaffen. Diese neu geschaffenen Finanzprodukte können in weiterer Folge auf dem Kapitalmarkt an einen Interessenten⁵¹² verkauft werden (Sekundärmarkt). Der MBS-Käufer besitzt nun Forderungen auf Zins- und Tilgungszahlung gegenüber dem Kreditnehmer, welche durch die integrierten Hypotheken abgesichert werden.

Darüber hinaus existieren noch einige Finanzierungsformen, die sich aufgrund der besonderen Gegebenheiten speziell in Transformationsländern herausbildeten. Diese speziellen Arten der Finanzierung werden im folgenden genauer untersucht.

Es wird ersichtlich, dass in jeder (Re-)Finanzierung, ausgenommen der Käuferfinanzierung, immer mind. zwei Parteien involviert sind. Obwohl solche Finanztransaktionen gerade bei Kapitalmarktfinanzierungen einen hohen Grad an Komplexität erreichen können, kann das Grundprinzip auf eine triviale Formel abstrahiert werden. WHITE bringt diesen Sachverhalt treffend auf den Punkt mit: „*Party A lends money or resources to Party B at time t and expects to be repaid at some future time $t+1$.*”⁵¹³

Neben den in unterentwickelten Volkswirtschaften sehr ausgeprägten „Grundfinanzierungen“ (Käufer,- Verkäufer,- oder Bekanntenfinanzierung) haben sich in Russland aufgrund der besonderen Umstände im Rahmen der Transformation, vor allen aber aufgrund unzureichender oder gänzlich fehlender gesetzlicher Rahmenbedingungen neben der klassischen (Hypotheken-)Kreditfinanzierung über Banken verschiedene Sonderformen der Wohnraumfinanzierung herausgebildet. Die Struktur und Funktionsweise der wesentlichsten Finanzierungsarten sollen im Folgenden vorgestellt werden.

⁵¹² Dies sind i.d.R. private Investoren, Lebensversicherungen bzw. Staats – oder Pensionsfond, die die MBS-Wertpapiere als attraktives Investment erachten.

⁵¹³ White(2004), S. 2.

Co-Investment Modell

Bei dieser weit verbreiteten Form der Finanzierung bei Wohnungsneubau⁵¹⁴ pachtet das Wohnbauunternehmen (Investor) das erforderliche Grundstück für 49 bzw. 99 Jahre von der Stadt oder Gemeinde, um darauf ein Appartementhaus zu errichten. Als Kompensation für die Bereitstellung des Grundstückes erhält die öffentliche Hand einen Anteil der aus dem Wohnungsverkauf erzielten Verkaufserlöse. Die Finanzierungsstruktur stellt sich wie folgt dar:⁵¹⁵

Der zukünftige Eigentümer der Wohnung (Co-Investor) tritt in Vorleistung und zahlt dem Investor vor Baubeginn ca. 30% des zukünftigen Preises der (unfertigen) Wohnung an. Während der Bauphase werden, je nach Baufortschritt, weitere Zahlungen an den Investor fällig.⁵¹⁶ Als Sicherheit erhält der Co-Investor einen Anspruch auf die Fertigstellung der bereits angezahlten Wohnung. Nach der Fertigstellung und Registrierung kann die Bank die Wohnung als Sicherheit verpfänden. Bis zum Abschluss der Bauarbeiten hat die Bank aber keine Möglichkeit, sich gegen die Insolvenz des Investors abzusichern. „As a result, banks admit that they become involved in projects of this kind only if they know the property developer and have worked successfully with him in the past. This naturally makes it difficult for new property developers to enter the market.“⁵¹⁷

Daneben trägt der zukünftige Eigentümer der Wohnung das eigentliche Insolvenzrisiko des Investors. Es existiert zwar ein Anspruch auf Fertigstellung der angezahlten Wohnung, aber tatsächlich muss der Co-Investor dem Investor bzgl. der ordnungsgemäßen Vertragserfüllung und Errichtung der Wohnung vertrauen. Derzeit hat sich noch keine gängige Praxis, korrespondierend zur russischen Rechtsprechung, im Falle eines Ausfalls des Investors durchgesetzt; dadurch existieren diesbezüglich noch viele Unklarheiten bzw. herrscht Rechtsunsicherheit. Sowohl die Anzahlung als auch die nachfolgenden Raten werden häufig in Form eines Bankkredites finanziert. Die Basis des derzeitigen Modells bildet daher Vertrauen, wichtige Aspekte wie Transparenz oder Konsumentenschutz finden wenig Beachtung.

⁵¹⁴ Diese Form der Finanzierung kommt für Sanierungs- bzw. Renovierungszwecke in Russland nicht zur Anwendung.

⁵¹⁵ Vgl. UNECE(2004), S. 60.

⁵¹⁶ Zahlungen nach fixen Ratenplänen wie bspw. nach § 10 des österreichischen BTVG, schuldrechtliche Absicherung via. Garantie bzw. Versicherung, vertragliche oder gar gesetzliche Rücktrittsrechte des Erwerbers oder die Bestellung eines Treuhänders entsprechen in Russland nicht der gängigen Praxis.

⁵¹⁷ UNECE(2004), S. 60.

Im Ergebnis ist dieses Finanzierungsmodell ausschließlich für bereits vermögende bzw. einkommensstarke HH geeignet, die entweder in der Lage sind, die Zahlungen aus ihren Ersparnissen zu leisten oder teure Bankdarlehen aufnehmen zu können. Aufgrund der für viele HH schwierigen wirtschaftlichen Verhältnisse ist diese Finanzierungsform für die breite Masse der Bevölkerung daher unzweckmäßig.

Regionalprogramme

Die Folgen der Rubelkrise von 1998 waren nicht nur eine gesteigerte Inflation und gesunkene Realeinkommen für die Mehrheit russischer HH, sondern führte auch dazu, dass viele russische Banken ihr Klientel verlor und sich als Konsequenz daraus aus der Wohnbaufinanzierung zurückzogen. Daraufhin starteten viele Regionen, Städte oder Gemeinden ihre eigenen Wohnfinanzierungsprogramme, welche, in Ermangelung anderen Quellen, aus öffentlichen Haushaltsmitteln refinanziert werden.⁵¹⁸ Die Unterstützung der Bevölkerung erfolgt u.a. durch:⁵¹⁹

- Zahlung von Zinszuschüssen zu Darlehen ausgewählter Banken,
- Gewährung von Krediten zu vergünstigten Konditionen (unter Marktniveau),
- Einrichtung von öffentlichen Finanzierungs- und Förderinstitutionen.

Die Besicherung der ausgereichten Kredite erfolgt i.d.R. durch die Eintragung einer Hypothek in das Hypothekenregister.⁵²⁰ Trotz hoher Verschuldung sind die Gründe für das Engagement des öffentlichen Sektors im Wohnfinanzierungsbereich vielfältig. Die wesentlichsten sind:⁵²¹

- die aktive Arbeit mit den regionalen Wohnungsproblemen (Wunsch nach Steuerung bzw. Lösung dieser),
- die Stärkung der lokalen Wirtschaft durch Kapitalzuflüsse (zusätzlich zur Aktivierung von Ersparnissen oder sonstiger privater Ressourcen),
- die hohe Nachfrage nach Finanzierungsmöglichkeiten in Transformationsländern bis zur Stabilisierung des ökonomischen Umfeldes.

⁵¹⁸ Vgl. Pastukhova/Rogozhina(2001), S. 135.

⁵¹⁹ Vgl. UNECE(2004), S. 61.

⁵²⁰ „Rechte an Grundstücken und dazugehörigen Gebäuden wurden in Russland immer getrennt eingetragen. Erst mit dem Gesetz "Über die staatliche Registrierung von Immobilienrechten und Immobiliengeschäften" vom 21.7.1997 wurden Voraussetzungen für ein einheitliches Grundbuchwesen geschaffen.“
Lodahl(2001), S. 9.

⁵²¹ Vgl. UNECE(2004), S. 61.

Das Volumen und somit die Bedeutung der Maßnahmen im Gesamtkontext ist aber aufgrund der angespannten Haushaltslage vieler öffentlicher Institutionen eher als gering zu beurteilen.

Federal Agency for Housing Mortgage Loans (AHML)

Eine weitere Möglichkeit, Wohnraum in Russland zu finanzieren, sind die Hypothekenkredite⁵²² der staatlichen AHML. Diese Hypothekenagentur wurde mit der Absicht gegründet, in Russland ein hypothekenbasierendes Wohnfinanzsystem und somit einen Sekundärmarkt für Hypotheken nach dem Vorbild der US-Institutionen „Fannie Mae“ und „Freddie Mac“ zu etablieren.⁵²³ Am 26. August 1996 wurde durch die russische Regierung die Resolution Nr. 1010 „*On the Agency for Housing Mortgage Lending*“ verabschiedet, welche die gesetzliche Legitimation für dieses börsennotierte, zu 100% dem russischen Staat gehörende, Unternehmen bildete. Die einzige Funktion der AHML besteht darin, existierende Hypothekenkredite den Kreditinstituten abzukaufen und damit die Refinanzierung derer zu erleichtern. Die AHML definiert dabei die Bedingungen der Kreditvergabe (Konditionen) sowie die Servicesierung nach einem einheitlichen, föderalen Standard und bietet den Kunden zusätzliche Beratungsleistungen an. Die eigentliche Ausgabe der Kredite erfolgt über Partnerbanken, mit denen vertragliche Vereinbarungen existieren, alle ausgegebenen Hypothekenkredite abzukaufen. Um das operative Geschäft abzuwickeln, wurden in 63 Regionen fast 100 Niederlassungen der AHML gegründet.⁵²⁴ Die bedeutendsten nahmen 1999 in Moskau (Moscow Mortgage Center), 2003 in St. Petersburg (St. Petersburg Mortgage Agency) sowie 2005 in Leningrad (Leningrad region home mortgage agency) ihre Tätigkeit auf.

⁵²² Ein Hypothekenkredit ist ein Kredit, der durch die Verpfändung des finanzierten Objektes (Wohnung, Haus usw.) besichert ist. Im Gegensatz dazu können „normale“ Wohnkredite zum Bau oder Kauf von Wohnungseigentum zwangsläufig nicht grundpfandrechtlich besichert sein. Die Besicherung erfolgt hier bspw. durch Garantien oder auch gar nicht. Beide Arten von Wohnkrediten werden in den Statistiken oftmals nicht sauber getrennt aufgeführt und sind damit nur eingeschränkt aussagefähig.

⁵²³ Siehe Fußnote Nr. 197 auf S.66.

⁵²⁴ Vgl. Mashkina/Heliste/et al.(2007) S. 36 f.

Das erste AMHL–Hypothekendarlehen wurde am 01. März 1999 in der Höhe von 80.180 USD ausgegeben. Die Höhe, der an Privatpersonen ausgegebenen Darlehen reichte in der Anfangszeit von 6.000 USD bis max. 35.000 USD, die Zinssätze variierten von 15% bis 18 %, die Laufzeit betrug 3 bis max. 10 Jahre.⁵²⁵

2007 betrug die Zinsrate „nur“ noch 11,5% bis 14,5%, der Loan to Value (LTV)⁵²⁶ lag bei 70% und die Kreditlaufzeit war bis max. 30 Jahren möglich.⁵²⁷ Die Refinanzierung der AHML wiederum, erfolgt wenn man so will, auf dem Tertiärmarkt, durch die Verbriefung der Hypothekenkredite und den Verkauf der Mortgage Backed Securities (MBS). Um diese Wertpapiere, welche ausschließlich an der Moskauer Börse gehandelt werden, überhaupt platzieren zu können bzw. um attraktive Konditionen bei der Emission zu erhalten, werden die aufgekauften Hypothekarkredite mit einer Ausfallgarantie vom russischen Staat versehen. Primär durch diese Staatsgarantien können vergleichsweise gute Ratings der Ratingagenturen erzielt werden.⁵²⁸ Als Folge erhält man günstige Konditionen bzgl. der emittierten MBS, die als verringerte Zinssätze an die Kreditnehmer der AHML weitergegeben werden können. Bis dato hat sich diese Praxis der Finanzierungssubvention noch nicht bewährt. Aufgrund von weiterhin bestehenden Vollstreckungshemmnissen bei gewerblichen Hypothekenkrediten, die immer noch den größten Teil des primären Hypothekenmarktes bilden und fehlendem Volumen im Markt für Hypothekenkredite im Wohnungssektor, welches eine zwingende Funktionsvoraussetzung für eine Refinanzierung durch Wertpapierverbriefungen ist (siehe Kapitel 3.2.3.3), konnte sich dieses Finanzierungsprinzip bis heute nicht etablieren. Ein weiteres Hindernis bildet die diesem System zugrunde liegende Gesetzgebung, die für dieses MBS-System als zu kompliziert und damit für die Praxis unbrauchbar erscheint.⁵²⁹

⁵²⁵ Vgl. Pastukhova/Rogozhina(2001), S. 95.

⁵²⁶ Kennzahl der Immobilienfinanzierung = Quotient aus dem Darlehensbetrag und dem Verkehrs- oder Marktwert einer Immobilie.

⁵²⁷ Vgl. Mashkina/Heliste/et al.(2007) S. 36.

⁵²⁸ Maßnahmen zur Ratingverbesserung im Rahmen einer Verbriefungstransaktion werden in der Fachliteratur als „Credit Enhancements“ bezeichnet. Siehe dazu ausführlich: „Asset backed securities: ein innovatives Instrument zur Finanzierung deutscher Unternehmen“ Ohl(1994), S. 85 ff. bzw. „Asset Securitisation: Die Verbriefung von Finanzaktiven als Innovative Finanzierungstechnik und Neue Herausforderung für Banken,„ Bär(1997), S. 207 ff.

⁵²⁹Vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S. 20.

Moscow Mortgage Agency(MMA) / Delta Credit

Unabhängig von der AHML haben sich beide Institute ebenfalls auf die Ausreichung hypothekarisch besicherter Kredite spezialisiert. 1999 wurde die MMA in Moskau gegründet, um einen Sekundärmarkt für Hypotheken aufzubauen und somit Hypothekenkredite der lokalen Banken zu refinanzieren. Die MMA akquiriert hypothekarisch besicherte Kredite von den Banken, welche durch die Ausgabe von Schuldverschreibungen refinanziert werden. Zusätzlich erhält die MMA von der Moskauer Stadtregierung eine Zahlungsgarantie für die vollständige Tilgung (keine Zinszahlungsgarantie). Während die AHML ausschließlich Finanzprodukte für den privaten Wohnbau anbietet, ist die MMA hauptsächlich auf die Ausgabe von Kommerzkrediten spezialisiert.⁵³⁰

Die Delta Credit Bank wurde durch die Mittel des „*United States-Russian investment fund*“ (TUSRIF)⁵³¹ im Jahr 1995 gegründet und war eine der aktivsten Akteure auf dem russischen Wohnhypothekenmarkt. Bis 2006 wurde die Ausreichung von Krediten zum Zweck des Kaufes von Wohneigentum in Höhe von über 200 Mio. USD über die Delta Bank ermöglicht. In Summe wurden über 320 Mio. USD in 11 Jahren in die russische Wirtschaft investiert.⁵³² Die offizielle Nachfolgeinstitution der TUSRIF ist „The US Russia Foundation for Economic Advancement and the Rule of Law“ (USRIF), welche Anfang 2009 als non-profit Organisation in Russland gegründet wurde. „*The mission of USRF is to support the long-term economic development of Russia’s market economy, working in close partnership with the Russian government and leading Russian institutions. In this way, USRF seeks to build strong ties between the United States and Russia.*“⁵³³

⁵³⁰ Vgl. UNECE(2004), S. 62.

⁵³¹ „*TUSRIF was created in April 1995 by merging the Russian American Enterprise Fund (RAEF) and the Fund for Large Enterprises in Russia (FLER). In 1999, a new private company, Delta Capital Management, was created to manage TUSRIF. In addition to its Moscow headquarters and New York office, Delta Capital has offices in Yekaterinburg (in the Urals region), Khabarovsk (in the Russian Far East), Rostov-on-Don (in southwest Russia), and St. Petersburg (in Northwest Russia), as well as representatives based in Yuzhno-Sakhalinsk and Vladivostok.*“ Siehe: <http://www.usaid.gov/pubs/cbj2002/ee/ru/118-041.html> (abgerufen am 02.11.2009)

⁵³² Vgl. <http://merln.ndu.edu/archivepdf/russia/WH/20060715-4.pdf> (abgerufen am 02.11.2009)

⁵³³ <http://www.usrf.ru> (abgerufen am 02.11.2009)

Kommerzbanken

Natürlich ist eine Kreditaufnahme auch über klassische Kreditinstitute ohne Einbindung staatlich geförderter Programme möglich. Da diese aber hohe, marktorientierte Zinssätze verlangen (siehe Kapitel 4.2.6), kann lediglich ein kleiner, vermögender Teil der russischen Bevölkerung diese Finanzierungsform nutzen. Viele Kommerzbanken gehen mittlerweile dazu über, ihre Kredite hypothekarisch zu besichern, was wiederum günstigere Konditionen für den Kunden zur Folge hat.

Im Zuge der stabilen wirtschaftlichen Entwicklung, des damit verbundenen höheren Einkommens der russischen Bevölkerung und der wachsenden Bedürfnisse nach Wohnraum tritt die Frage nach der Möglichkeit der (Fremd-)Finanzierung als Nachfragefaktor immer mehr in den Vordergrund. Trotz verbesserter wirtschaftlicher Verhältnisse können die wenigsten HH, selbst nicht in wohlhabenden westeuropäischen Ländern wie Deutschland, Österreich, Dänemark oder UK, Wohneigentum ohne Aufnahme von Fremdkapital, allein von ihren Ersparnissen finanzieren. Die Notwendigkeit und Bedeutung eines angemessenen Wohnfinanzsystems und damit eines funktionierenden Marktes für Hypotheken beschreiben PALACIN und SHELBURNE treffend wie folgt: „*An efficient, well-functioning mortgage market is necessary for owner-occupied housing to be affordable and obtainable. Without it, as in many developing countries, property is seldom sold and is passed on from one generation to the next. Moreover, the design of the institutional structure of the mortgage market will have significant economic implications for the stability of the economic system, including the effectiveness of monetary policy and the degree to which households are vulnerable to changing economic circumstances.*“⁵³⁴

Da das Wachstum des russischen Wohnungsmarktes wesentlich von der Verfügbarkeit und der Größe russischer Hypothekenkredite abhängig ist, kann die Existenz eines funktionierenden Marktes für Hypothekenkredite als Basis eines leistungsfähigen Wohnfinanzsystems angesehen werden. Die Intergration eines Wohnfinanzierungssystems im gesamtwirtschaftlichen Rahmen einer sich entwickelnden Volkswirtschaft veranschaulicht die Graphik 3 im Anhang der Arbeit.

⁵³⁴ Palacin/Shelburne(2005), S. 9.

Die Graphik zeigt bildhaft die Vielschichtigkeit sowie die einzelnen Bausteine eines entwickelten Finanzsektors.⁵³⁵ Strukturelle Verflechtungen und wechselseitige Abhängigkeiten zwischen einem funktionierenden System der Wohnfinanzierung und der gesamten Volkswirtschaft eines Landes lassen sich ebenfalls sehr gut an der im Frühjahr 2007 beginnenden US-Wohnimmobilienkrise auf dem amerikanischen Wohnungsmarkt verdeutlichen. Unter anderem durch fragwürdiges Verhalten der Kreditinstitute bei der Kreditvergabe zur Finanzierung von Wohnraum verursacht,⁵³⁶ entstand eine Spekulationsblase, deren „Platzen“ im Jahr 2008 zuerst die Finanzbranche, ab Ende 2008 alle Wirtschaftsbereiche weltweit erfasste. Im April 2009 prognostizierte der Internationale Währungsfond die, durch die Finanz- und Wirtschaftskrise verursachten Gesamtverluste, auf über 3.100 Mrd. EUR.⁵³⁷ „*This represents the deepest post–World War II recession by far.*“⁵³⁸

Die ersten hypothekarisch besicherten Kredite wurden in Russland bereits Mitte der neunziger Jahre ausgegeben. Da die Kredithöhe i.d.R. nur der Hälfte des Verkehrswertes der zu finanzierenden Immobilie entsprach und die Laufzeit auf wenige Jahre beschränkt war, konnte nur ein kleiner Personenkreis mit hohem Einkommen in dieser Periode einen Kredit aufnehmen. Der eigentliche Beginn ist aber im Jahre 1996, als die rechtlichen Voraussetzungen für eine Kreditvergabe auf hypothekarischer Basis geschaffen wurden (Vgl. Kapitel 5.3.1), zu sehen. Wichtige Meilensteine in der Entwicklung eines Hypothekarmarktes waren im Jahr 1997 die Gründung der AHML mit ihrer großen Anzahl an Partnerorganisationen sowie die Verabschiedung des Hypothekengesetzes vom Juli 1998. Diese positive Entwicklung wurde jedoch durch die Rubelkrise von 1998 und deren Auswirkungen jäh gestoppt, das Vertrauen in den Finanzsektor im Allgemeinen und den Banken im Besonderen war nachhaltig zerrüttet.

⁵³⁵ „Seit der Reform von 1991 ist das staatliche Finanzsystem Russlands in drei Ebenen gegliedert, 1. den föderalen Haushalt, 2. die Haushalte der Subjekte der Russischen Föderation, d.h. der Gebiete, die der Russischen Föderation angehören, 3. die Gemeindehaushalte. Alle diesen Haushalte sind autonom.“ Antropov/Bossert(2005), S. 9.

⁵³⁶ Des Weiteren sind der übermäßig starke Anstieg der Immobilienpreise (Wertsteigerungen der Wohnimmobilien), die herausragende Rolle der Rating-Agenturen, die Deregulierung des Kapitalmarktes sowie das allgemein niedrige Zinsniveau aufgrund der expansiven Zinspolitik der US-Notenbank als Hauptursachen für das Entstehen der Subprime-Krise zu nennen.

⁵³⁷ Vgl. International Monetary Fund(2009), S. 70.

⁵³⁸ International Monetary Fund(2009), S. 13.

Erst nach 2000 stabilisierte sich das wirtschaftliche Umfeld für die Weiterentwicklung verschiedener Finanzinstrumente und –produkte, weitere wesentliche Gesetze, wie bspw. das Gesetz "Über Hypothekenpfandbriefe" von 11/2003 wurden verabschiedet.⁵³⁹ 2004 erklärte Präsident V. Putin die Thematik der Hypothekenfinanzierung zur nationalen Priorität und startete damit das Programm „Erschwinglicher Wohnraum“.⁵⁴⁰ Die Anzahl der Hypothekenkredite offerierenden Institute wuchs in Folge rasch an. Im Jahr 2004 zählte man noch rd. 200 Institute, die Hypothekenprodukte anboten, bis zum Januar 2006 stieg die Zahl auf 395 an. Während im Jahr 2005 die Kunden noch zwischen rd. 200 verschiedenen Hypothekenprogrammen wählen konnte, waren es 2 Jahre später schon mehr als 1000 Hypothekenprogramme, die allein von den 70 größten (Bilanzsumme) Kreditinstituten angeboten wurden.

Trotz dieses Trends ist der russische Hypothekenmarkt als monopolisiert (Oligopol) zu beurteilen, da der Anteil der fünf größten Banken (Bilanzsumme) am gesamten Volumen ausgereicherter Hypothekenkredite rd. 82% betrug.⁵⁴¹

Seit dem Jahr 2000 verdoppelte sich zwar nahezu jährlich das Volumen der ausgereichten Kredite und erreichte im April 2006 ca. 65,9 Mrd. RUB, aber mit einem Anteil der Hypothekenkredite von ca. 1% im Verhältnis zum russischen BIP (2006) befindet sich der russische Hypothekenmarkt noch in einem Entwicklungsstadium weit entfernt von einer Nachfragesättigung. Der EU-Durchschnitt liegt bei ca. 38%, wobei dieser in UK mit 62% besonders hoch ausgeprägt ist. In den CEE Ländern liegt diese Quote mit 4% - 16% ebenfalls deutlich höher. Die Kredithöhe pro Kopf beträgt damit in Russland ca. 20 USD, in Polen ca. 300 USD oder in Ungarn ca. 931 USD. In den EU-Staaten liegt die Quote zwischen 17.000 USD – 25.000 USD. Schätzungen des russischen Statistikamtes zu folge nutzen lediglich 2% der Gesamtbevölkerung einen Hypothekenkredit zur Finanzierung von Wohneigentum.⁵⁴²

⁵³⁹ Vgl. Gasunov(2007), S. 14.

⁵⁴⁰ Siehe dazu ausführlich Kapitel 5.3.3 "Regulatorische Phase 2005- heute"

⁵⁴¹ Vgl. Mashkina/Heliste/et al.(2007) S. 10.

⁵⁴² Vgl. Ebd., S. 12.

„Nach Angaben der Bank Russlands wurden bis Oktober 2006 Hypothekenkredite für den Wohnungsneubau i.H.v. insgesamt 160 Mrd. Rubel ausgereicht. Die Laufzeit beträgt in der Regel fünf bis maximal sieben Jahre. Der Zinssatz für Hypothekenkredite ist weiterhin - auch im osteuropäischen Vergleich - mit ca. 11% sehr hoch und stellt nur für durchschnittlich 10% der russischen Bevölkerung eine mögliche Finanzierungsoption für den Erwerb von Wohnraum dar.“⁵⁴³

Generell ist der Hypothekenmarkt in Russland als sehr konzentriert zu beurteilen, da über 40% des Zuwachses am Kreditvolumen sich im ersten Halbjahr 2006 ausschließlich auf vier Regionen, Moskau und St. Petersburg sowie die Gebiete Moskau und Tjumen, verteilten. Im Jahr 2007 hätten sich nur ca. ein Drittel der russischen Bevölkerung mit einem Monatseinkommen bis 8.000 Rubel eine Wohnung nach sozialem Standard, d. h. 54 qm für eine Familie, leisten können, wenn sie über einen Zeitraum von sechs Jahren ihr Monatseinkommen ausschließlich für die Kredittilgung aufwenden würde.⁵⁴⁴

4.2.4 Präferenzen & Wohnungsbestand

Ein weiterer Nachfragefaktor sind die Präferenzen der Bevölkerung hinsichtlich des Wohnungsbestandes. Dieser Faktor stimuliert primär die Nachfrage nach bestimmten Wohnraumtypen in den unterschiedlichen Wohnungsmarktsegmenten. Verändern sich die langfristigen Präferenzen der Konsumenten, ändert sich auch die Nachfrage nach gewissen Wohnraumtypen. Als Folge ergibt sich ein Überschuss eines weniger nachgefragten Typus oder ein Mangel an gefragteren Wohnungstypen. Da der Konsument bei einem Kauf i.d.R. immer die Wahl zwischen einem neuen oder einem gebrauchten Gut hat, wird dadurch auch der Wohnungsneubau beeinflusst.⁵⁴⁵

⁵⁴³ Gasunov(2007), S. 14.

⁵⁴⁴ Vgl. Ebd., S. 14.

⁵⁴⁵ Vgl. Poletaev(2007), S. 8f.

Gemäß der (Breschnew-)Verfassung der Sowjetunion von 1977 hatte jeder Bürger das Grundrecht auf Wohnraum.⁵⁴⁶ Der größte Teil des Wohnungsbestandes war im Eigentum des Staates und wurde via Registrierungs- und Wartelistenprinzip⁵⁴⁷ für gewöhnlich zur lebenslangen Nutzung zugewiesen. Zu sowjetischen Zeiten besaß der Staat in den Städten rd. 94% der Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser dagegen waren meist im Privateigentum, nicht aber die dazugehörigen Grundstücke.⁵⁴⁸ Aufgrund der staatlichen Verwaltung, Planung und Steuerung des Wohnungswesens (Zentralverwaltungswirtschaft), konnten sich keine markt-wirtschaftlichen Mechanismen oder Institutionen herausbilden, was schließlich zu einem Defizit an baulichen Ressourcen und in weiterer Folge zu einem Mangel an Wohnraum führte. Der Neubau von Wohnraum wurde meistens durch den Staat realisiert.

Obwohl in der Sowjetzeit im Durchschnitt jährlich rd. 80 Mio. qm Wohnfläche errichtet wurden, betrug die Wohnfläche pro Einwohner weniger als 15 qm (Vgl. Kapitel 4.1), zusätzlich lebten viele Familien in Kommunalwohnungen, in denen sich mehrere Familien eine Wohnung teilten.⁵⁴⁹

Da die größte Zahl der russischen Wohnungen zwischen 1960 und 1985⁵⁵⁰ nach sozialistischer Plattenbauweise mit geringer Typenvielfalt errichtet wurde, entsprechen die meisten Wohnungen und Gebäude heutzutage im Hinblick des verwendeten Baumaterials, der Bauqualität, der technischen Ausstattung aber auch des Wohnungszuschnittes und des Platzangebotes oder einfach dem Geschmack der Bewohner nicht mehr den Vorstellungen von zeitgerechtem Wohnen.

⁵⁴⁶ Die Verfassung (Grundgesetz) der Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken, 7. Oktober 1977, Art. 44 *“Die Bürger der UdSSR haben das Recht auf Wohnraum. Dieses Recht wird gesichert durch die Entwicklung und den Schutz des staatlichen und gesellschaftlichen Wohnungsfonds, durch die Förderung des genossenschaftlichen und individuellen Wohnungsbaus, durch gerechte, unter gesellschaftlicher Kontrolle erfolgende Verteilung der Wohnfläche, die nach Maßgabe der Verwirklichung des Programms zum Bau von komfortablen Wohnungen bereitgestellt wird, sowie durch niedrige Kosten für Wohnung und kommunale Dienstleistungen. Die Bürger der UdSSR müssen mit der ihnen zur Verfügung gestellten Wohnung sorgsam umgehen.“* http://mdzx.bib-bvb.de/cocoon/1000dok/dok_0042_ver.html?object=translation&lang=de

⁵⁴⁷ Wartezeiten von 8-10 Jahren für die Zuweisung einer neuen Wohnung waren keine Seltenheit.

⁵⁴⁸ Vgl. American Real Estate Society(1999), S. 66.

⁵⁴⁹ Vgl. Mashkina/Heliste/et al.(2007) S. 1.

⁵⁵⁰ Vgl. UNECE(2004), S. 31.

1990 betrug die gesamte russische Wohnfläche 2.450 Mio. qm, wobei sich davon lediglich rd. 700 Mio. qm in ländlichen Regionen befanden. Die statistische Fläche pro Einwohner betrug durchschnittliche 16,4 qm, wobei in den städtischen Regionen nur ca. 15,7, in den ländlichen Regionen ca. 18,2 qm/E. zur Verfügung standen. Die gesamte Fläche pro Wohnung betrug dabei für eine Einraumwohnung 31 qm, für eine Zweiraumwohnung 45 qm und für eine Dreiraumwohnung lediglich 59 qm. Seit dem politischen Umbruch wurde nicht nur, vor allem auf Grund des Einsatzes verbesserter Techniken und Materialien, der Nutzung von westeuropäischem Bau-Know-How bei der Errichtung sowie einer generellen qualitäts- und bedarfsorientierten Einstellung zur Thematik qualitativ hochwertigerer Wohnraum als zu Sowjetzeiten errichtet, es wuchs auch die durchschnittliche Wohnungsfläche um ca. ein Drittel an. Im Jahr 2000 erreichte diese 19,2 qm/E.,⁵⁵¹ 2005 20,9 qm/E. und erreichte schließlich 2008 21,7 qm/E.⁵⁵²

Daher existieren nicht nur quantitative sondern auch qualitative Unterschiede zwischen russischem Neu- und Altbau. Bei einer anstehenden Kaufentscheidung präferiert der russische Konsument aus diesen Gründen gewöhnlich eher eine Neu- als eine Altbauwohnung. Die Nachfrage konzentriert sich daher primär auf neu errichtetem Wohnraum.

4.2.5 Wohnraumbewirtschaftung

Dieser Aspekt umfasst die Problematik der Verantwortlichkeiten bzgl. der Instandhaltung und -setzung des Wohnungsstocks, deren Unterhaltungskosten sowie die Gebühren und Qualität von Wohnungsdienstleitungen. „*One of the greatest challenges within the housing sector is the management and operation of the housing stock, in particular the organization of repairs and maintenance.*“⁵⁵³ Im Zuge der staatlichen Privatisierungen des Wohnungsmarktes wurde ein Großteil des Bestandes in privates Eigentum übertragen, d.h. die bestehenden Besitzstrukturen wechselten in relativ kurzer Zeit von einem Extrem ins Andere.

⁵⁵¹ Ausschlaggebend dafür waren vor allen die neu gebauten Wohnungen privater Bauherren, die eine Durchschnittsfläche von 121 m² aufwiesen. Lodahl(2001), S. 4.

⁵⁵² Zur Erinnerung: Aktuell beträgt die durchschnittliche Wohnfläche pro Einwohner in Österreich ca. 38,3 qm/E; in Deutschland ca. 40,1 qm/E. oder in den Niederlande ca. 41 qm/E. Vgl. Housing Statistics in the European Union 2005/2006(2006), S. 52 (Ministry of Infrastructure of the Italian Republic, Italian Housing Federation, Rom, 2006 sowie: „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 20.10.2009).

⁵⁵³ UNECE(2004), S. 83.

Gab es zu Sowjetzeiten, politisch bedingt, offiziell kein privates Wohnungseigentum, beträgt die Quote heutzutage ca. 70%, und liegt damit deutlich über dem EU-Durchschnitt von 61% (Vgl. Kapitel 4.1). „*The present structure of the urban housing market in the Russian Federation is approximately 20% private and 80% multi-flat blocks, predominantly municipally owned. These municipal blocks of flats are in turn split approximately 50-50 between privatized and rented units.*“⁵⁵⁴ Die Übertragung ins private Eigentum erfolgte aber ohne eine genaue Definition der zukünftigen Rechte und Pflichten der neuen Wohnungseigentümer sowie der dazugehörigen Instrumente der Umsetzung, mit der Konsequenz, dass es bis heute ein unklares Verständnis für die Bedeutung und Verantwortung bzgl. der Wohnungseigentümerschaft existiert.

Da in Sowjetzeiten der Staat im Besitz aller Wohnungen war, waren die meist kommunalen Wohnungsunternehmen auch für die Verwaltung der Objekte sowie Instandhaltung und -setzung verantwortlich. Die dabei entstandenen Kosten wurden aber nur zu einem kleinen Teil auf die Hausbewohner umgelegt und nur ein geringer Anteil der tatsächlichen Kostenmiete von den Bewohnern eingefordert. Damit arbeiteten die Wohnungsunternehmen wirtschaftlich unrentabel und waren auf hohe staatliche Subventionen angewiesen. In Folge dieser verdeckten Subventionen in Form verringerter Kostenmieten blieben die Wohnungsmieten für die Mieter über lange Zeit sehr niedrig.⁵⁵⁵

Aber auch kommunale Dienstleistungen, allem voran die Versorgung mit Wasser, Warmwasser und Fernwärme, wurden stark subventioniert.⁵⁵⁶ Die Gebühren für diese Dienstleistungen wurden vom Staat geregelt und auf einem sozial verträglichen Niveau gehalten, das Kostenbewußtsein der Verbraucher ist bis heute entsprechend gering ausgeprägt. Die Kostenabrechnung erfolgte meist in Form von verbrauchsunabhängigen Pauschalzahlungen, welche die tatsächlichen Kosten nicht ansatzweise deckte und damit Subventionen notwendig machte. „*In der Sowjetzeit wurden Gebäude ohne Zähler, Thermostate oder Abstellventile gebaut. Eine nachträgliche Installation ist meist kostenintensiv; bei Renovierungen unterbleibt sie oftmals auch heute noch.*“⁵⁵⁷

⁵⁵⁴ UNECE(2004), S. 98.

⁵⁵⁵ Vgl. Shamaeva(2007), S. 15.

⁵⁵⁶ „*Noch für 1999 werden im Durchschnitt aller privaten Haushalte - einschließlich der Haushalte mit Wohneigentum - die Ausgaben für Wohnen nur auf knapp 5 % beziffert.*“ Lodahl(2001), S. 5.

⁵⁵⁷ Lodahl(2001), S. 5.

In den russischen Regionen bezahlten bspw. die Bewohner in den Jahren 1993/1994 lediglich ca. 10%-15% der eigentlichen Kosten für kommunale Wohnungsdienstleistungen. Diese führten wiederum zu steigenden Verlusten der Wohnungsunternehmen, welche dann bei den Eigentümern dieser Unternehmen, den Kommunen, reklamiert wurden. „Das Ergebnis war eine chronische Zahlungsunfähigkeit der Wohnungsunternehmen gegenüber den kommunalen Dienstleistern, den öffentlichen Haushalten und den Mitarbeitern sowie ein drastischer Rückgang der Ausgaben für die laufende Instandhaltung und Großrenovierung von Wohnungen.“⁵⁵⁸ Auf lange Sicht machte die ineffiziente und damit verlustreiche Tätigkeit der Branche marktwirtschaftliche Verhältnisse praktisch unmöglich.⁵⁵⁹

Ein primäres Ziel der staatlich initiierten Privatisierungen im Rahmen der nationalen Wohnungsprogramme (siehe Kapitel 5.3) war es, zur Entlastung des Staatshaushaltes diese staatlichen Subventionen zu reduzieren und die Verantwortlichkeiten und damit auch die Kosten auf die zukünftigen privaten Eigentümer und Kommunen abzuwälzen. Die Privatisierung wurde von staatlicher Seite als eine Möglichkeit gesehen, die Effizienz der Verwaltung und des Unterhaltes des russischen Wohnungsbestandes zu steigern. Formal privatisiert wurden aber nur die Wohnungen der Mieter, d.h. der Raum zwischen den vier Wänden, Gemeinschaftsflächen oder dazugehörige Infrastruktur blieben außen vor, die Zuständig- bzw. die Verantwortlichkeiten ungeklärt. *“At the moment nobody clearly owns the partly privatized apartment blocks and nobody is clearly responsible for them; the buildings are "ownerless". This situation is a serious obstacle to the development of proper maintenance and renovation.”*⁵⁶⁰

Die Pflicht zur Instandhaltung und –setzung wurde den neuen privaten Eigentümern und den Kommunen übertragen, wonach diese die Kosten für den Erhalt des Gemeinschaftseigentums in Höhe ihres Miteigentumsanteils durch regelmäßige Zahlung tragen müssen. Die Kommunen wiederum können den Wohnungsverwaltungen⁵⁶¹ Haushaltsmittel für die Sanierung von Mehrfamilienhäusern als nicht rückzahlbaren Zuschuss oder als Darlehen bereitstellen.⁵⁶²

⁵⁵⁸ Poletaev(2007), S. 16.

⁵⁵⁹ Vgl. Ebd., S. 16.

⁵⁶⁰ UNECE(2004), S. 83.

⁵⁶¹ Dazu zählen Verwaltungsorganisationen, Eigentümergesellschaften oder Wohnungsgenossenschaften.

⁵⁶² Siehe § 158 und § 165 Wohnungsgesetzbuch der Russischen Föderation.

Blendet man die Tatsache aus, dass viele Bewohner, aufgrund der ausgeprägten Armut gar nicht in der Lage sind, die Verwaltung bzw. den Unterhalt des Objektes zu finanzieren, besitzen die neuen Eigentümer aber die theoretische Möglichkeit, Wohnungseigentümergeinschaften⁵⁶³ zur Bewältigung dieser Aufgaben zu gründen und sich darin gemeinschaftlich zu organisieren.⁵⁶⁴ *“Schließen sich die Eigentümer zur Verwaltung ihres Wohnhauses nicht zu einer Eigentümergeinschaft zusammen (hierfür sind mehr als 50% der Stimmen aller Eigentümer des Hauses notwendig), bleiben ihnen zwei weitere Möglichkeiten der Wohnungsverwaltung: Sie übergeben die Verwaltung per Beschluss der Eigentümerversammlung einem Wohnungsverwaltungsunternehmen oder lassen sich weiterhin direkt über Verträge mit den kommunalen Unternehmen verwalten.“*⁵⁶⁵ Da aber in bestehenden Gebäuden meist nur ein Teil der Wohnungen privatisiert wurden und andere sich noch im staatlichen Eigentum befinden, ist die Eigentümergeinschaft als Instrument zur Bewältigung dieser Herausforderungen in der Praxis nahezu wirkungslos.⁵⁶⁶

Von Anfang an versäumte es der russische Gesetzgeber, parallel zu den staatlichen Privatisierungsmaßnahmen adäquate kommunale und föderale Förderprogramme für Modernisierungen im Gemeinschaftseigentum zu installieren. *„Mit der Privatisierung und der Zerstückelung in Einzeleigentum wurde eigentlich kein handhabbares Instrument für die effektive Verwaltung und Pflege der Wohnungsbestände eingerichtet.“*⁵⁶⁷ Aufgrund fehlender finanzieller Rücklagen und Finanzierungskonzepte ist die Mehrzahl der neuen Eigentümer ihrer Verantwortung für den Erhalt der Wohngebäude nicht gewachsen, notwendige Investitionen finden nur in einem unzureichenden Maß statt.⁵⁶⁸

⁵⁶³ Erste normative Grundlagen zu den Wohneigentümergeinschaften wurden 1994 mit der Ausarbeitung des Gesetzes „Über die Wohneigentümergeinschaften“ gelegt, das 1996 verabschiedet und inzwischen außer Kraft gesetzt wurde. Regelungen zu den Wohneigentümergeinschaften wie auch zu den Wohnungs(bau)genossenschaften finden sich in dem seit 01.03.2005 gültigen Wohnungsgesetzbuch der Russischen Föderation.

⁵⁶⁴ Die gesetzliche Grundlage dafür bildete das Föderationsgesetz Nr. 72-FZ vom 15. Juni 1996 *“Über Wohnungseigentümergeinschaften“*.

⁵⁶⁵ Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S. 14.

⁵⁶⁶ *“In fact, the attempt to organize households through homeowners’ associations has not been very successful so far. According to Gosstroy, in 2001, there were only about 5,000 registered TSZhs and about 16,000 registered ZhSK.”* UNECE(2004), S. 85.

⁵⁶⁷ Shamaeva(2007), S. 16.

⁵⁶⁸ Vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S. 9.

Ein weiterer Schwachpunkt dieser Konstruktion ist, dass die Wohnungseigentümergeellschaften nicht über einen Kapitalstock verfügen, ihr einziges Asset sind die Zahlungsansprüche gegenüber den Wohnungseigentümern. Diese sind zwar theoretisch vollstreckbar, aufgrund der gesetzlichen Unsicherheit (fehlende Sicherung der Forderungen) in der Praxis aber nicht durchsetzbar.

Da die staatlich forcierte Bildung von Eigentümergemeinschaften⁵⁶⁹ auf das private Kapital der Bewohner zurückgreift und der allgemeinen Steuerpflicht unterliegt (Vgl. Kapitel 5.2), wird dieses Programm innerhalb der Bevölkerung eher mit Vorbehalt aufgenommen und kommt hinsichtlich seiner Umsetzung nur sehr zögerlich voran.⁵⁷⁰

4.2.6 Erwartungen an die Preisentwicklung

Die Erwartung eines Konsumenten hinsichtlich eines zukünftigen Ereignisses bzw. einer zukünftigen Entwicklung ist weniger ein ökonomisch-quantitativer, als ein psychologisch-rationaler Faktor und damit grundsätzlich nur schwer verifizierbar. *„Diese Erwartungen sind schon per se Faktoren des Preisanstiegs und können, wenn das Angebot auf dem Markt begrenzt ist, eine kumulative Nachfragespirale in Gang setzen. Solche Situationen sind auf den Wohnungsmärkten in Russland sehr zahlreich.“*⁵⁷¹

Wie bereits in Kapitel 4.1 kurz dargestellt, sind die Kaufpreise vor allen für neu errichtete Wohnungen in Russland sehr hoch. Besonders deutlich wird diese Tatsache in Relation zu den russischen Löhnen und Gehältern.⁵⁷² Setzt man die durchschnittlichen Hauspreise in Relation zu den durchschnittlichen Einkommen der Haushalte, erhält man das Verhältnis Preis/Einkommen (Price-Income Ratio, kurz: PIR) eines Landes.

⁵⁶⁹ *„Die Wohnungseigentümergeellschaft ist nach dem russischen Wohnungsgesetzbuch [...] eine juristische Person. Sie wird durch Mehrheitsbeschluss der Wohneigentümer gegründet und bedarf der Registrierung. Sie sorgt für die Unterhaltung und Modernisierung des Gemeinschaftseigentums und gegebenenfalls seine Nutzung. Sie handelt durch ihre Organe, die Mitgliederversammlung, den Vorstand und seinen Vorsitzenden und die Revisionskommission zur Kontrolle des Geschäftsgebarens. Es gilt das Mehrheitsprinzip in Relation zu den Wohnflächenanteilen der einzelnen Wohneigentümer, also nicht das Kopfprinzip. In bestimmten Fällen gilt die qualifizierte Mehrheit von zwei Dritteln der Stimmen, zum Beispiel bei der Reorganisation und Liquidation sowie Kreditaufnahme oder Vermietung von Gemeinschaftseigentum. Als juristische Person kann die Wohneigentümergeellschaft durch die zuständigen Organe alle notwendigen Verträge einschließlich Kreditverträge schließen, die für die Verwaltung notwendig sind. Die Wohneigentümer haben entsprechende Zahlungen für kommunale Dienste und die Instandsetzung oder Modernisierung zu leisten.“* Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S. 22.

⁵⁷⁰ Vgl. Gasunov(2007), S. 14.

⁵⁷¹ Poletaev(2007), S. 9.

⁵⁷² Vgl. Lodahl(2001), S. 8.

Durch diese PIR wird nicht nur eine direkte Aussage über die Erschwinglichkeit bzw. Leistbarkeit von Wohnraum möglich, sondern sie lässt auch im weiteren Sinne Einblicke über die Struktur des jeweiligen Wohnungs- und Arbeitsmarktes zu. Für das Jahr 2004 betrug der durchschnittliche Preis für ein Einfamilienhaus (EFH) in Russland ca. 68.000 USD, die ermittelten HH-Einkommen lagen bei ca. 2.700 USD p.a.⁵⁷³

Wie in der Abbildung 16 auf Seite 174 deutlich wird, fällt die daraus resultierende PIR mit einem Quotient von 25,2 im Vergleich zu anderen CEE-Transformationsländern besonders hoch aus. Ein russischer Durchschnitts-HH würde demnach theoretisch, ohne Aufnahme von Fremdkapital, über 25 Jahre (25,2) das volle HH-Einkommen für den Kauf eines EFH sparen müssen. Im Vergleich bräuchte ein benachbarter polnischer HH lediglich nur etwas über 10 (10,3) Jahre lang sparen, um sich den Traum vom Wohneigentum erfüllen zu können.

Es lässt die Schlussfolgerung zu, dass die russischen Wohnraumpreise, im Verhältnis zu den HH-Einkommen deutlich überhöht bzw. die einzelnen Wohnimmobilien drastisch überbewertet sind. Außer durch die Steigerungen der HH-Einkommen kann die Erschwinglichkeit bzw. Leistbarkeit von Wohnungseigentum entweder durch staatliche Subventionen oder durch den Zugang zu günstigen Hypothekenkrediten für einen HH verbessert werden.

⁵⁷³ Die zugrundeliegende Studie von HEGEDÜS und STRUYK ging dabei von folgenden Annahmen aus: To compare the price/income information we designed a small pilot comparison based on information related to standard housing units and “standard” income. The standard housing units were defined in the following way: Type 1: capital city, unit located 30–45 minutes traveling distance from the center, housing estates built in the 1970s and 1980s, average condition, 2 room apartment / Type 2: capital city, good location, suburban, built in the 1990s, 100–120 m² / Type 3: capital city, unit located in a traditional suburban/village environment, not high prestige, family house built before 1990, 100–120 m² / Type 4: small city with 30–50 thousand inhabitants, housing estates built in 70s and 1980s average condition, 2 room apartment / Type 5: Town/village (less than 30 thousand inhabitants), family house built before 1990, 100–120 m². The average house price was calculated with weights (20% type 1, 5% type 2, 20% type 3, 20% type 4, and 35% type 5). For these calculations, income was defined as follows: Type A: daily rate for cleaning woman in the private sector (USD) / Type B: daily rate for a handyman (gardening, construction work) (USD) / Type C: average net income of public servant (teacher at gymnasium with 5 years experience) (USD). The average household income was calculated as 25% type A, 25% type B, and 50 type C for two- earner households. Vgl. Hegedüs/Struyk(2005), S. 14 und 39.

Lässt man die Subventionen außer Acht, kann der „Wohnraum-Erschwinglichkeitsindex“, besser bekannt als „Housing Affordability Index“ (HAI), eine Aussage über die tatsächliche Erschwinglichkeit von Wohnraum treffen, da der HAI ein Maß für das Verhältnis zwischen EFH-Preisen auf der einen und Einkommen sowie Zinsen für Fremdkapital auf der anderen Seite ist.⁵⁷⁴

	Average house-price [thousand USD]	Household income [USD/year]	Maximum interest rate of a typical loan	HAI [%]
Croatia	81,000	12,900	8.5	63
Czech Republic	64,000	13,700	7.0	95
Hungary	51,000	13,200	9.5	95
Kazakhstan	29,000	2,900	13.0	30
Poland	76,000	7,400	6.5	45
Romania	46,000	6,000	10.0	46
Russia	68,000	2,700	15.0	10
Slovenia	184,000	16,700	6.5	42

Abbildung 16: Housing Affordability Index (HAI) 2004

Quelle: Hegedüs/Struyk(2005), S. 15.

Aus der Abbildung 16 ergibt sich in der direkten Gegenüberstellung eine beeindruckende HAI– Spanne von maximal 95% von Ungarn und Tschechien, bis minimal 10% von Russland.⁵⁷⁵ Das bedeutet, dass ungarische und tschechischen Durchschnitts-HH sich Wohnungseigentum unter Einbeziehung der Indikatoren EFH-Preise, HH-Einkommen und Zinsniveau (fast) leisten könnten, da ein Viertel ihrer gesamten Einkommen laufende Zins- und Tilgungsraten decken würde.

⁵⁷⁴ Ein weitere bekannte Möglichkeit, die reale „Erschwinglichkeit“ von Wohneigentum darzustellen ist der *Housing Opportunity Index (HOI)*. Siehe dazu ausführlich: Hegedüs/Struyk(2005), S. 70 ff.

⁵⁷⁵ “An index value of 100 means that a family with the median income has exactly enough income to qualify for a mortgage on a median-priced home. An index above 100 signifies that family earning the median income has more than enough income to qualify for a mortgage loan on a median-priced home, assuming a 20 percent down payment, with the monthly payment or loan principal and interest not exceeding 25 percent of the median family monthly income. For example, a composite HAI of 120.0 means a family earning the median family income has 120 percent of the income necessary to qualify for a conventional loan covering 80 percent of a median-priced existing single-family home. An increase in the HAI, then, shows that this family is more able to afford the median-priced home.” Hegedüs/Struyk(2005), S. 70.

In Russland müssten demnach bei dem gegebenen Zinsniveau entweder die EFH-Preise sich um den Faktor 10 reduzieren, oder die russischen Einkommen um ein zehnfaches steigen, um einen Kredit zur Finanzierung von Wohneigentum angemessen rückführen zu können. Im Ergebnis würden fallende Wohnraumpreise, ein sinkendes Kreditzinsniveau sowie steigende HH-Einkommen die Nachfrage nach Wohnraum positiv stimulieren und im Gegensatz dazu steigende Hauspreise und Zinsen sowie ein sinkendes HH-Einkommen die Nachfrage nach Wohnungseigentum abschwächen.

Wie in Kapitel 3.3.3.1 nachgewiesen, sind steigende Hauspreise meist auf makroökonomische Bestimmungsfaktoren, wie bspw. eine steigende Inflationsrate oder ein fallendes Zinsniveau bei Hypothekenfinanzierungen, zurückzuführen und erhöhen damit nicht nur die Profitabilität immobilienbezogener Investitionen, sondern generieren damit auch eine steigende Nachfrage nach Krediten. Eine gestiegene Nachfrage nach Wohnungseigentum führt aber im weiteren Verlauf zu steigenden Wohnraumpreisen, welche sich wiederum kontraproduktiv auf die Erschwinglichkeit desselben auswirkt und die Nachfrage drosselt. *„Vor dem Hintergrund eines ausgeprägten Nachfrageüberhangs und eines übermäßig schnellen Preisanstiegs für Wohnraum im Vergleich zum Lohnniveau nimmt der Zugangskoeffizient zu erschwinglichem Wohnraum für einkommensschwache Bevölkerungsgruppen weiter ab...“*⁵⁷⁶

Hinsichtlich seiner Preisentwicklung lässt sich die moderne Historie (ab 1990) des Wohneigentumsmarktes in den russischen Städten, besonders in Moskau und St. Petersburg, grundsätzlich in zwei Phasen unterteilen. Die erste Periode (oszillierende Phase) dauerte ca. 10 Jahre von Juni 1990 – Juni 2000 und war gekennzeichnet durch eine un-stete Marktentwicklung und starke Preisschwankungen. Die zweite Periode (Wachstumsphase) hält bereits seit knapp 9 Jahren an und ist vor allen durch Stabilität sowie einen ständigen Preisanstieg geprägt. Alle russischen Städte zeigten, zeitlich zwar etwas versetzt und in unwesentlichen Variationen auftretend, grundsätzlich aber ähnliche Entwicklungsetappen.⁵⁷⁷

Die erste Etappe, die Startphase, dauerte bis ca. 1995 und hatte in allen Städten einen Preisanstieg zur Folge. Im Anschluss daran folgte eine zweijährige Stabilisierungsphase der Preise bis ca. 1997.

⁵⁷⁶ Gasunov(2007), S. 14.

⁵⁷⁷ Vgl. Business Information Centre(2008), S. 78 f.

Die sich anschließende Rubelkrise von 1998 wirkte sich noch bis 2000 negativ auf die russischen Wohnungsmärkte aus, die Preise für Wohnraum fielen auf ein historisches Tief. Die Phase der Rehabilitation und Stabilisierung dauerte bis ca. 2002 und wurde schließlich durch eine Wachstumsphase, ausschließlich durch die hohen Rohstoffpreise begründet (Ölpreiswachstum), abgelöst. Dieser Etappe folgte wiederum eine Wachstumsphase, welche diesmal aber vor allem auf den wachsenden Hypothekenmarkt und die hohen Ölpreise zurückzuführen waren. Diese Etappe (Hypotheken & Ölpreiswachstum) dauerte bis ca. 2006 und wurde von einer erneuten Phase der Stabilisierung im Jahr 2007 abgelöst. Ende 2007 zeigte sich ein erneutes Preiswachstum auf dem Markt, welches aber abrupt durch die beginnende Finanzkrise Mitte 2008 gestoppt wurde.

Wie bereits im Ansatz ersichtlich, unterliegt die Preisbildung und somit der Anstieg bzw. das Sinken von Wohnraumpreisen einer Vielzahl von teilweise komplexen Faktoren. Diese, zum Großteil empirisch belegt, sollen im Folgenden, unterteilt in externe und interne Faktoren, konkret im Bezug zum russischen Wohnungsmarkt dargestellt werden.

Externe Faktoren: Positiven Einfluss auf die Preisentwicklung (steigende qm-Preise), aber nur indirekt beeinfluss- und steuerbar, haben nachweisbar makroökonomische Faktoren. Darunter fallen das Wachstum des BIP sowie der HH-Einkommen, steigende Kapitalflüsse vor allen in Form von Unternehmenskrediten oder ein fallendes Zinsniveau, Währungsaufwertungen des RUB sowie, wie in Kapitel 3.3.3.1 „Bestimmungsfaktoren der Preisbildung“ belegt, die Inflationsrate als bedeutendster Preistreiber. Aber auch der schon lang andauernde Prozess des Eintritts in die WTO (positive Erwartungen) oder ein Anstieg der Preise auf den Rohstoffmärkten (Energiesektor) führen zu einem Anstieg der Immobilienpreise. Als politische Faktoren sind hier vor allem die Kampagnen der Vor-Präsidentenwahlen und den damit verbundenen Investitionen zu nennen. Des Weiteren können die besondere Aufmerksamkeit durch Massenmedien oder die reine Anwesenheit von bekannten Show-Business Darstellern die Preise auf dem Wohnungsmarkt erhöhen. Aber auch die Interaktionen mit angrenzenden Märkten (bspw. Entwicklung des russischen Finanzsektors und der damit einhergehenden Steigerung des Angebotes an Finanzprodukten zur Finanzierung von Wohneigentum) kann die Nachfrage nach Wohnraum stimulieren und damit zu steigenden Preisen führen.

Interne Faktoren: Diese Faktoren eignen sich, im Gegensatz zu den externen Faktoren, zur direkten Stimulierung des Preisniveaus russischer Wohnungsmärkte. Als ein positiver interner Faktor ist die wachsende Mobilität der Bevölkerung zu nennen, denn durch den Zustrom von Menschen aus anderen, vor allen ländlichen Regionen erhöht sich automatisch die Nachfrage nach Wohnraum, was wiederum die qm-Preise steigen lässt.

Des Weiteren haben die nationalen (Wohn-)Projekte und deren Vollzug bedeutenden Auswirkungen auf die Entwicklung der städtischen Wohnraumpreise, da durch diese Programme generell die staatliche Unterstützung in diesem Bereich weiter verstärkt und die Finanzierung von Wohnraum über Hypothekendarlehen, primär im Bereich des Neubaus stark gefördert wird. Zusätzliche positive Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt haben erfahrungsgemäß auch Investitionen in angrenzende Kommerzimmobilien, wie Einzelhandel, Hotel oder Gastronomie (Synergieeffekte) sowie Investitionen in die umgebende Infrastruktur (Transport, Sozial usw.) zur Verbesserung der Wohn- und Lebensqualität.

In Bezug auf die erwartete Preisentwicklung existieren grundsätzlich drei unterschiedliche Optionen, die die daraus resultierenden Handlungen beeinflussen.

Erstens: Der Konsument geht von einem mittel- bis langfristigen Preisanstieg auf dem Wohnungsmarkt aus. Unter der Annahme der Rationalität der Marktteilnehmer mit dem Ziel der Nutzenmaximierung (Homo oeconomicus) wird der Konsument in diesem Fall seine Entscheidung zum Kauf einer Wohnung beschleunigen, um den größten ökonomischen Nutzen aus seiner Investition zu ziehen, d.h. Geld zu sparen. Es folgt in dieser Situation eine erhöhte Nachfrage nach Wohnraum.

Zweitens: Der Konsument erwartet, dass die Preise für Wohnraum tendenziell sinken werden. Er wird daher seinen bereits geplanten Kauf, in der Hoffnung auf einen drastischen Preissturz, auf unbestimmte Zeit in die Zukunft verlagern, die kurzfristige Nachfrage wird abgeschwächt.

Drittens: Der Konsument geht von einer gleichbleibenden Preisentwicklung ohne wesentliche Veränderungen aus. In diesem Fall wird sich das Verhalten nicht gravierend ändern, der Konsument „macht weiter wie bisher“ und tätigt seinen geplanten Kauf zum bereits anvisierten Zeitpunkt.

Fazit: Die Existenz solcher Erwartungen stimuliert, unter der ceteris paribus Klausel, die zukünftige Investitionsentscheidung, bspw. den Kauf einer Wohnung zu beschleunigen oder zu verschieben.⁵⁷⁸

⁵⁷⁸ Vgl. Poletaev(2007), S. 9.

4.2.7 Produktion von Wohnraum

Dieser Angebotsfaktor stimuliert das Angebot an Wohnraum direkt. Wird die Produktion erhöht, steigt das Angebot - bei geringerem Output sinkt es dagegen. Die wachsenden Einkommensdisparitäten der Bevölkerung wirken sich direkt auf die Nachfrage nach speziellen Typen von Wohnraum aus und polarisieren zunehmend. So werden auf der einen Seite von der vermögenden russischen Oberschicht vor allem große, qualitativ hochwertige Wohnungen (mind. 4-Raumwohnung) nachgefragt, auf der anderen Seite werden viele Kleinwohnungen nach Mindeststandard benötigt. Eine Problematik wird dabei immer offensichtlicher: Immer größere Teile der Bevölkerung benötigen neuen Wohnraum, aber aufgrund ihrer prekären wirtschaftlichen Situation können sie sich diesen nicht leisten und somit auch keine direkte, messbare Nachfrage generieren, die schließlich mit dem Angebot an Wohnungen korreliert.⁵⁷⁹

Die Bauproduktion in der sozialistischen Sowjetzeit war vor allen geprägt von der Erstellung von standardisierten mehrgeschossigen Wohngebäuden mit geringer Typenvielfalt. Nicht mehr als ca. fünf verschiedene Bautypen wurden errichtet. In der postsozialistischen Phase ermöglichte vor allen der Zufluss von Know-How sowie die Nutzung von westlichen Technologien mehr Komplexität und Vielfalt in der Bebauung. So konnten bspw. durch die Verwendung von modernen Hohlziegelsteinen, Leichtbeton oder Schalungssystemen sowie die Anwendung von thermischen Isolationssystemen eine Steigerung der Bauqualität und Energieeffizienz erreicht werden. Des Weiteren ermöglichten verbesserte Prozesse und ein marktwirtschaftlich ausgerichtetes Management meist eine zügigere Errichtung und somit niedrigere Baukosten als zur Sowjetzeit. Im Wohnungsneubau dominieren heutzutage vielgeschossige Appartementhäuser, niedrige Wohnhäuser stellen im russischen Stadtbild eher eine seltene Ausnahme dar.

„Buildings with fewer than 40 flats are considered “elite housing” in Moscow. Relatively smaller buildings are built on sites of historic and cultural importance (e.g. Pushkin near Saint Petersburg) where limits on the height and size of new construction protect the historic townscape.“⁵⁸⁰

⁵⁷⁹ Vgl. UNECE(2004), S. 108.

⁵⁸⁰ UNECE(2004), S. 107.

Neue Wohnungen werden dabei oft schon im Rohbauzustand an die zukünftigen Bewohner übergeben, um diesen die Möglichkeit zu bieten, die Wohnungen nach ihren individuellen Wünschen zu gestalten. Das Resultat ist, dass aufgrund der schwierigen finanziellen Situation vieler Mieter, oft nur die notwendigsten Restarbeiten erledigt werden und der Wohnstandard bzw. die Wohnqualität auf niedrigem Niveau bleibt bzw. die Objekte nie zu 100% fertiggestellt werden.

Wertet man die Daten vom russischen Statistikamt „Goskomstat“ aus, so stellt man fest, dass die momentane Produktion von Wohnraum im Vergleich zum Output in der sowjetischen Periode nachgelassen hat. Wurden 1987 noch 72,8 Mio. qm Wohnraum errichtet, so waren es im Jahr 2000 lediglich noch 30,3 Mio. qm, ein Rückgang um fast 60% (58,4%).⁵⁸¹

*„Der Rückgang der Bauleistung betraf vor allem den staatlichen und kommunalen Wohnungsbau, der 1999 nur mit knapp einem Fünftel zum Gesamtergebnis beitrug. Auf dem Land war die Abnahme deutlich stärker als in den Städten ...“*⁵⁸² Den größten Teil der Bauleistung brachten in diesem Zeitraum die privaten Investoren mit einem Anteil an der Neubaufläche von 62%.⁵⁸³ Auch stieg die Bauleistung privater Bauherren stetig, hauptsächlich mit dem Bau von EFH mit hoher Eigenleistung.

Der Rückgang bzgl. der Modernisierung von Wohnflächen fiel noch drastischer aus. In diesem Bereich wurde 1999 gegenüber 1990 das Ausmaß der Modernisierungsleistung auf ca. 1/7 reduziert. Besonders sanierungsbedürftig sind die Fünf-Etagen-Plattenbauten aus der ersten Zeit der industriellen Bauweise (1956 bis 1970). In dieser Periode wurden in Summe rd. 400 Mio. qm Wohnfläche auf diese Weise errichtet, dies entspricht ca. 13% des gegenwärtigen Wohnflächenbestands des Landes. Allein in Moskau-Stadt sind die Fünf-Etagen-Häuser mit 26,5 Mio. qm vertreten, wovon die Wohnhäuser der ersten Bauetappe (rd. 6,5 Mio. qm) bereits abrisssreif sind.⁵⁸⁴

⁵⁸¹ Siehe: „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 20.10.2009).

⁵⁸² Lodahl(2001), S. 4.

⁵⁸³ Zu den privaten Investoren zählt die russische Statistik auch die Wohnungsbaugenossenschaften. Sie haben in den 90er Jahren an Bedeutung verloren; ihr Beitrag zur Bauleistung betrug 1999 lediglich 2,2 %.

⁵⁸⁴ Vgl. Lodahl(2001), S. 4.

Nachdem sich die russische Gesamtwirtschaft von der Rubelkrise 1998 allmählich erholte, führten vor allen steigende HH-Einkommen, neue Produkte und Mechanismen auf dem Finanzmarkt sowie die verbesserte politische und ökonomische Stabilität auch zu einem Aufschwung des Bausektors. Das Bauvolumen stieg von 2001-2005 um 40,6%, von 31,7 Mio. qm auf 43,5 Mio. qm. Damit blieb es im Jahr 2005 noch bei rd. 60% der Bauleistung von 1987.⁵⁸⁵ Lt. Russischen Statistikamt wurden im Jahr 2008 ca. 63,8 Mio. qm Wohnfläche errichtet, damit näherte man sich mit 87,6% langsam dem Niveau von 1987 an.⁵⁸⁶

Im Durchschnitt stieg damit die Bauleistung im Wohnbau seit dem Jahr 2000 jährlich um 4,18 Mio. qm (13,8%) und seit dem Jahr 2005 jährlich um 6,76 Mio. qm (15,5%). Das bedeutet, dass die Bauleistung in den letzten Jahren exponentiell zunahm und bei einer gleichbleibenden Wachstumsgeschwindigkeit und ähnlichen Rahmenbedingungen schon dieses Jahr das sowjetische 87-iger Errichtungsniveau (72,8 Mio. qm) im Neubau erreicht wird. Setzt man diesen positiven Trend aber in Beziehung zur hohen Verfallsquote des russischen Wohnungsbestandes (Vgl. Kapitel 4.1), so relativiert sich das Ergebnis allerdings wieder. *“...the current pace of new housing construction hardly exceeds the pace of deterioration of the existing stock. At the same time the average size of newly built flats is increasing.”*⁵⁸⁷ Die Bautätigkeit bleibt damit wesentlich hinter den selbst gesteckten Zielen und dem sichtbar wachsenden Bedarf zurück.⁵⁸⁸

Eine besondere Stellung nimmt der soziale Wohnbau in Russland ein. Diese Wohnungen sind für die soziale Vermietung zweckbestimmt, für Bevölkerungsschichten mit unterdurchschnittlichem Einkommen. POLETAEV betont, dass das Verständnis einer russischen Sozial- bzw. Kommunalwohnung sich generell von dem in den westeuropäischen Ländern gebräuchlichen Begriff stark unterscheidet, da in Zeiten der Zentralverwaltungswirtschaft die soziale Anmietung auf Lebenszeit geschlossen wurde⁵⁸⁹ und der Wohnraum damit dem Wohnungskreislauf völlig entzogen war.

⁵⁸⁵ Vgl. Mashkina/Heliste//et al.(2007) S. 3.

⁵⁸⁶ Siehe: „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 19.10.2009)

⁵⁸⁷ UNECE(2004), S. 108.

⁵⁸⁸ Vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S. 9.

⁵⁸⁹ Wohnten die Erben des Sozialmieters zu dessen Lebzeiten mit in derselben Wohnung, war diese, nach dem Ableben des Mieters sogar erblich.

Bezieht man allgemeine westeuropäische Definitionen einer Sozialwohnung (im Bezug zum freien Wohnungsbau, qualitativ gleichwertiger Wohnraum, der zeitlich begrenzt bedürftigen Personen zur Verfügung gestellt wird), auf russische Verhältnisse, so ist ein sozialer Wohnungsbau in Russland faktisch nicht existent.⁵⁹⁰

In den siebziger bis achtziger Jahren standen etwa 20% der Familien auf den Wartelisten für die Zuteilung einer Sozialwohnung auf die sie durchschnittlich ca. 10-15 Jahre warten mussten. Derzeit stehen etwa 10% aller HH auf diesen Wartelisten für Sozialwohnungen. Da jährlich nur etwa 5% des Bedarfs befriedigt werden, belaufen sich die Wartezeiten auf eine Wohnungszuweisung auf 15 bis 20 Jahre. Aufgrund der Tatsache, dass die Wartezeiten, im Vergleich zu sozialistischen Zeiten, tendenziell sogar zugenommen haben, ist der russische Sozialwohnungsbau als nicht ausreichend wirkungsvoll zu beurteilen, da die bestehende Nachfrage nach Sozialwohnungen nicht befriedigt werden kann.⁵⁹¹

4.2.8 Existenz von Baufirmen & Baumaterial

Der russische Wohnungsneubau und somit ein großer Teil des russischen Stadtbildes wird, wie bereits in Kapitel 4.1 beschrieben, von vielgeschossigen Appartementshäusern geprägt. Dieser Zustand ist verknüpft mit der Situation des russischen Marktes für Bauleistungen, welcher von großen Baukonzernen dominiert wird.⁵⁹² Diese Dominanz ist im Wesentlichen auf die unbefriedigende Praxis bei der Fremdkapitalvergabe zurückzuführen, wo ein unterentwickeltes Wohnfinanzsystem dazu führt, dass Kredite meist nur an bereits etablierte, bonitätsstarke und „vertrauenswürdige“ Konzerne vergeben werden, mit denen man schon in sozialistischen Zeiten zusammengearbeitet hat. Dies und das doppelte Lizenzierungsverfahren für Bauunternehmen (bzw. Registrierung in Selbstregulierungsorganisationen als Nachfolgeregelung), in dem sowohl die Angestellten als auch das Unternehmen selbst via Lizenz ihre Qualifikationen nachweisen müssen, stellen für die Bauindustrie hohe Markteintrittsbarrieren dar, die einen Mangel an kleinen und mittelgroßen Bauunternehmen zur Folge haben.⁵⁹³

⁵⁹⁰ Vgl. Poletaev(2007), S. 11.

⁵⁹¹ Vgl. Shamaeva(2007), S. 15.

⁵⁹² Russische Baukonzerne konzentrieren sich eher auf großvolumige Wohnbauprojekte auf „freier Fläche“ als auf aufwendige Klein- bzw. Kleinstmaßnahmen (bspw. Restaurierungs- oder Sanierungsmaßnahmen, Lückenbebauung etc.) in städtischer Umgebung.

⁵⁹³ Vgl. UNECE(2004), S. 108. und <http://www.gtai.de/fdb-SE,MKT200908128013>.

Auf Seiten russischer Regional- bzw. Lokalpolitik, wird gegen diese Entwicklung nicht wesentlich interveniert, da der Fokus auf großvolumige Wohnbauprojekte quantitativ mehr Wirkung im Kampf gegen die allgegenwärtige Wohnungsnot zeigt. Eine Stimulierung des Wettbewerbs ist daher, primär aufgrund der Abhängigkeit an ein jährliches Outputvolumen an Wohnfläche, politisch nur bedingt erwünscht. Ein weiteres Indiz für den fehlenden Wettbewerb in der Branche gibt das russische Statistikamt mit einer Erhebung derjenigen Faktoren, die die Aktivität der russischen Bauunternehmen einschränken.⁵⁹⁴

Den Faktor „Wettbewerb mit Konkurrenzunternehmen“ sahen in 2008 lediglich ca. ein Drittel (32%) aller befragten Bauunternehmen als einschränkenden Umstand an.⁵⁹⁵ Im Umkehrschluss haben zwei Drittel der Unternehmen kein Problem mit der derzeitigen Wettbewerbssituation. Von einem marktwirtschaftlich orientierten Wettbewerb ist man demnach noch weit entfernt. Das Fehlen eines ganzen Marktsegmentes wirkt sich in der Folge vor allen auf die Größe der Baumaßnahmen und Typenvielfalt und somit generell auf das russische Stadtbild aus.

„There is an acute shortage of small or medium-sized companies capable of performing small-scale construction works within built-up areas without excessively disturbing the daily life of the inhabitants of the neighbourhood. This concerns mainly constructions between existing buildings, reconstruction or extensions of existing buildings, major repairs as well as provision of utilities for existing single-family houses.“⁵⁹⁶

Diese Vorherrschaft großer Baukonzerne führt letztendlich zu einem Marktligopol, welches die Herausbildung einer diversifizierten Bauindustrie mit einer breiten Palette an Vielfalt und Wettbewerb erfolgreich behindert.

⁵⁹⁴ Siehe: „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 19.10.2009).

⁵⁹⁵ Lt. Russisches Statistikamt stellen die hohen Preise für Baumaterial (46%) sowie die hohe Steuerlast (43%) das größte Entwicklungshemmnis dar. Siehe: „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 19.10.2009).

⁵⁹⁶ UNECE(2004), S. 108.

Um eine (Wohn-)Immobilie errichten zu können, bedarf es nicht nur der Existenz von entsprechend spezialisierten Bauunternehmen, sondern es muss der Bauindustrie auch ausreichend Baumaterial zur Verfügung stehen. Dieser Zusammenhang mag für mittel- und westeuropäische Verhältnisse trivial und logisch klingen, ist aber für das russische Bauwesen keineswegs eine Selbstverständlichkeit.

Durch die gestiegene Nachfrage nach neuem Wohnraum wurde vor allen in den letzten Jahren die Produktion dessen erhöht (Vgl. Kapitel 0), die wiederum die Nachfrage nach Baumaterial weiter steigen ließ. Auf so einen plötzlichen Anstieg der Nachfrage nach Zement, Stahl, Isoliermaterial, Sand oder Kies war die Branche nicht vorbereitet, so dass es zu einem Angebotsmangel an allen Arten von Baumaterial kam. Der daraus resultierende Nachfrageüberhang hatte einen wesentlichen Preisanstieg dieser Güter zur Folge, der die Errichtungskosten steigen ließ.⁵⁹⁷

Diese Situation wurde noch dadurch verschärft, dass auch auf diesem Markt ebenfalls kein unternehmerischer Wettbewerb stattfindet und die größten russischen Baukonzerne durch den Besitz von Steinbrüchen oder Zementfabriken, gleichzeitig den Markt für Baumaterial dominieren (Oligopol).

Da die Errichtungskosten eines Bauprojektes ca. 70-80% der Gesamtinvestitionskosten betragen, reagieren Bauprojekte grundsätzlich sehr sensibel auf Preissteigerungen von Baumaterial. Stark gestiegene Materialkosten lassen den kalkulierten Gewinn des Unternehmers schmelzen, Projekte können in weiterer Folge unrentabel werden. Auf den Immobilienmarkt wirkt sich ein Anstieg der Materialpreise wie folgt aus: Entweder werden bereits geplante Projekte gar nicht erst gestartet oder die bereits begonnen Arbeiten (vorübergehend) werden b.a.w. eingestellt. Fallen die Preise, werden die Arbeiten wieder aufgenommen und das Projekt wird fertiggestellt. Oft finden diese Rohbau ruinen in der Praxis nie einen Abschluss und prägen das russische Stadtbild erheblich mit. Es lässt sich festhalten, dass steigende Baumaterialpreise die Rentabilität vieler sich in Planung bzw. Durchführung befindlicher Bauprojekte gefährdet und die Produktion und damit das Angebot von neuem Wohnraum ausbremst.⁵⁹⁸

⁵⁹⁷ Vgl. Revoltella/Mucci(2008), S. 41. und Kosareva/ Rogozhina(2004), S 11.

⁵⁹⁸ Gemäß Russischem Statistikamt stellten die hohen Preise für Baumaterial (46% nach Umfragen) das größte Entwicklungshemmnis im Bausektor dar. Siehe: „Федеральная служба государственной статистики“ unter: www.gks.ru (abgerufen am 19.10.2009).

4.3 Die Rolle der Stadt- und Raumplanung

Die räumliche Planung hat einen starken Einfluss auf die Wohnungsmärkte selbst, auf die die Märkte umgebende Umwelt und somit auf das Angebot und die Nachfrage nach Wohnraum. Die Tatsache, dass in Russland die Verteilung bzw. Zuweisung von Land für Wohnzwecke durch lokale Raumpläne vollzogen wird, unterstreicht die generelle Bedeutung der Raumplanung für Wohnungsmärkte.

Für ein besseres Verständnis sollen im Folgenden, startend mit einem kurzen historischen Abriss, die Grundsätze und Ziele der russischen Stadt- und Raumplanung vorgestellt werden. Daran anschließend sollen sowohl die drei großen russischen Planungsebenen als auch die Funktionen, die verwendeten Instrumente sowie die involvierten Akteure mit dem Fokus der jeweiligen Kompetenzbereiche und Verantwortlichkeiten, näher betrachtet werden, bevor das Kapitel mit einer kurzen Zusammenfassung und einem Resümee abschließt.

4.3.1 Historischer Rückblick

Vor Mitte des 16. Jahrhunderts entwickelten sich urbane Siedlungen in Russland meist spontan und ohne Planung. Später, im Zuge der Reformen von Zar Ivan IV (1530-1584), wurden erste räumliche Planungen begonnen mit dem Ziel, das vorhandene Straßennetz sowie die Landnutzung zu ordnen und eine Besteuerung dessen einzuführen. Zu dieser Zeit erschienen vor allen in Moskau, die ersten Prototypen der heutzutage verwendeten Generalpläne.⁵⁹⁹ Nach dem Beginn des 18. Jahrhunderts, in der Regierungszeit von Peter I, wurden staatliche Institutionen gegründet, die für die städtebauliche und räumliche Planung der Regionen und die Einhaltung der diesbezüglichen Bestimmungen bzw. Vorschriften verantwortlich waren. In St. Petersburg wurde im Jahre 1709 unter der Verantwortung der staatlichen Stadtplaner die erste offizielle Baukommission gegründet sowie Planungs- und Entwicklungsrichtlinien erlassen, die 1720 in allen russischen Städten eingeführt wurden. Diese zentrale St. Petersburger Baukommission erstellte im Nachhinein städtebauliche Planungsdokumente für 83% aller russischen Städte (416 von 497).

⁵⁹⁹ Siehe hierzu ausführlich Kapitel 4.3.4 „Funktionen, Instrumente & Akteure“.

Im Jahr 1832 wurde in ganz Russland eine Bauordnung eingeführt, welche die wesentlichen rechtlichen Grundlagen und Prinzipien der Raumplanung und Stadtentwicklung für alle Beteiligten verbindlich festlegte. Diese Bauordnung war gültig bis zur Verstaatlichung von Grund und Boden im Jahre 1917.

Fast 400 Jahre stadtplanerische Entwicklung und praktische Erfahrungen in der räumlichen Planung wurden nach der Machtübernahme der Bolschewiki mit dem „Dekret über Grund und Boden“ im Nov. 1917 und mit dem Dekret vom August 1918 über die restlose Aufhebung des Privateigentums an städtischem Grund- und Hausbesitz eingefroren. *“The private property right on land is barred for ever; the state owned land can not be sold, leased, mortgaged or alienated in any other way. All the land ... is considered the common property of the people for the use of those, who work on it”*⁶⁰⁰

Nach der Machtergreifung der Kommunisten änderte sich das Planungsverständnis für lange Zeit grundlegend. Charakteristische Merkmale der russischen Stadt- und Raumplanung in der sozialistischen Periode können dabei wie folgt zusammengefasst werden.⁶⁰¹

- harte Beschränkungen bzgl. der Landnutzung für nicht-staatliche Bedürfnisse und der Höhe bzw. Größe von nichtstaatlichen Gebäuden,
- räumliche Siedlungsentwicklung nur nach vorgegebenen Plänen, die von staatlichen Institutionen vorab zentral geplant und genehmigt werden mussten,
- landesweite Standardisierung der Stadtplanung, Raumentwicklung und Planungsdokumentation,
- Konzentration auf große, neugeplante Industriestädte,
- Finanzierung der Wohnbaumaßnahmen sowie deren Erhaltung ausschließlich aus dem staatlichen Haushaltsbudget heraus,
- hohe Wohndichte in den städtischen Wohngebieten mit standardisierten Wohntypen und einer geringen Wohnfläche pro Bewohner.⁶⁰²

⁶⁰⁰ „Dekret über Grund und Boden“ angenommen vom 2. allrussischen Rätekongress am 8. November 1917.

⁶⁰¹ Vgl. <http://www.strana-oz.ru/?numid=16&article=777%29> (abgerufen am 22.04.2010).

⁶⁰² Siehe dazu ausführlich Kapitel 4.1 „Deskriptive Analyse des russischen Wohnungsmarktes“.

Die sozialistische Planungsphilosophie führte u.a. dazu, dass die Bevölkerungszahl in den großen Städten überproportional wuchs und im Gegensatz dazu die Einwohnerzahl in kleineren Städte bzw. Siedlungen stark abnahm. Die Folge war eine Auflösung bzw. Verfall vieler kleiner Siedlungen, während viele Großstädte ein Problem mit dem rasanten Wachstum hatten. Zum Ende der Sowjetzeit existierte eine Vielzahl von städtebaulichen Problemen. Die bedeutendsten waren:⁶⁰³

- Ein enormer Teil des Gebäudebestandes befand sich in einem sehr abgenutzten oder baufälligen Zustand
- Problematische Sanierung bzw. Instandsetzung dieser Bausubstanz aufgrund ihres Bautyps (Großplattenbauweise) sowie der minderwertigen Bauqualität
- Zerstörte bzw. abgewirtschaftete transport- und ingenieurtechnische Einrichtungen und Kapazitäten
- Große suburbane Siedlungen, die nur temporär genutzt wurden (ca. die Hälfte der städtischen Bevölkerung besaß einen Garten inkl. Sommerhaus-Datscha)

Schon kurz nach dem politischen Umbruch und dem Start der „Perestroika“ wurde die aktive russische Stadt- und Raumplanung v.a. aufgrund fehlender Budgets, einer nicht existenten rechtlichen Basis und fraglicher Absichten privater Entwickler und Investoren faktisch eingestellt. Erst Mitte der neunziger Jahre wurden die Planungsaktivitäten vor allem durch das Auftreten von seriösen Investoren, der amerikanischen Unterstützung bei dem Aufbau eines neuen Planungssystems (Vorbild USA) sowie die Verabschiedung einer Reihe von wesentlichen Gesetzen⁶⁰⁴ wieder intensiviert.

⁶⁰³ Vgl. COMMIN(2006), S. 30.

⁶⁰⁴ In diesem Zusammenhang ist vor allen das 1998 verabschiedete nationale Städtebaugesetzbuch zu nennen.

4.3.2 Grundsätze & Ziele

Die wesentlichsten Prinzipien der russischen Raumentwicklung können in Anlehnung an das russische Städtebaugesetzbuch wie folgt zusammengefasst werden:⁶⁰⁵

- Sicherung einer nachhaltigen Raumentwicklung
- angemessene und ausgewogene Berücksichtigung ökologischer, ökonomischer, sozialer und anderer wichtiger Belange
- Bewahrung sowohl des kulturellen Erbes als auch die der wertvollsten und bedeutendsten Naturräume
- Möglichkeit der aktiven Mitwirkung für alle interessierten Personen und Beteiligte bei der aktiven Raumplanung und Landnutzung
- Verantwortlichkeit der öffentlichen Institutionen für positive Lebensbedingungen der Bevölkerung
- Verantwortlichkeit bei Gesetzesübertretungen im Bereich Stadtplanung und Raumentwicklung
- Entschädigung, resultierend aus Schadenersatzansprüchen, bei o.g. Gesetzesübertretungen bzw. -verstößen

Da die räumliche Planung in Russland von allen Ebenen vollzogen werden muss, sind Planungsdokumente, bspw. im konkreten Fall das Städtebaugesetzbuch, auf der nationalen, regionalen und lokalen Ebene zu erstellen. Die Ergebnisse dieser Planungsentscheidungen umfassen dabei:

- die Abgrenzung der verschiedenen Landnutzungskategorien⁶⁰⁶
- die Definition funktionaler Zonen (verpflichtend bei Masterplänen)
- die Ausweisung von Flächen, die für spezielle Projekte bzw. Objekte der unterschiedlichen Ebene vorgesehen sind
- die Ermittlung von den wesentlichsten Infrastruktur- und Kommunikationstrassen (z.B. Autobahnen oder Hochstromleitungen)
- die Kenntlichmachung von Flächen besonderer kultureller Bedeutung

⁶⁰⁵ In Anlehnung an COMMIN(2006), S. 31 f.

⁶⁰⁶ Landnutzungskategorien sind: Landwirtschaft, Siedlung, Industrie, Sondernutzung, Wasser, sowie Wald.

Um diese Ziele und Grundprinzipien der russischen Stadt- und Raumplanung zu sichern, existieren neben dem Städtebaugesetzbuch eine Vielzahl an föderalen Gesetzen und Verordnungen. Die wesentlichsten sind das Landgesetz von 2001, welches die öffentlichen und privaten Rechte regelt, das Gesetz über das kulturelle Erbe Russlands aus dem Jahr 2002 sowie diverse Gesetze über den Naturschutz, darunter das Naturschutzgesetz von 2002.⁶⁰⁷

Ein offizielles Ziel der Stadt- und Raumplanung bzw. -entwicklung ist die nachhaltige Entwicklung der Räume, die Garantie der Sicherheit und der günstigen Lebensbedingungen für die Bevölkerung, die Vermeidung von umweltgefährdenden Aktivitäten sowie der Schutz bzw. die ökonomische Nutzung natürlicher Ressourcen zum Wohle zukünftiger Generationen. Damit deckt die Planung wesentliche Entscheidungen bzgl. der unterschiedlichen Ziele verschiedener öffentlicher Ebenen speziell der konkreten Landnutzungsbedingungen und der funktionalen Nutzungen der Flächen (Masterpläne) ab. Die Gesamtheit der Raumplanungs- und Raumentwicklungsaktivitäten beinhaltet damit nicht nur die gesetzlich verankerte Ausarbeitung und Implementierung der o.g. Planungsdokumentation, sondern auch die Erstellung wissenschaftliche Studien, Projektdokumentationen, die Erteilung von Baugenehmigungen oder die Überwachung der korrekten Bauausführung und Landnutzung.

⁶⁰⁷ Des Weiteren erwähnenswert sind das nationale Transportgesetz, das Gesetz zur Regulierung der Beurteilung von Umweltauswirkungen (2000), das Gesetz zur Vermeidung von natürlich oder anthropogen verursachten Notsituationen(1994) sowie verschiedene Gesundheitsnormen und Baugesetze.

4.3.3 Ebenen der Planung

Sowohl die politische als auch die administrative Ordnung in Russland ist dzt. in drei Ebenen (national, regional, lokal) gegliedert. Diese sollen im Folgenden besonders hinsichtlich ihrer Kompetenzen und Zuständigkeiten im russischen Stadt- und Raumplanungssystem vorgestellt werden.

4.3.3.1 Nationale Ebene

Auf nationaler Ebene liegt die städtische Planung im Kompetenzbereich der Föderationsverwaltung, des Ministeriums für regionale Entwicklung sowie der Behörde für Bau, Wohnen und öffentliche Versorgung. Das Ministerium ist vor allen für die Ausarbeitung der territorialen Raumentwicklungspläne und somit für die gesamte föderale Raumplanungsstrategie und deren Inkrafttreten durch den Erlass normativer Gesetze verantwortlich. Die Behörde dagegen ist bei der Organisation der staatlichen Dienste bzw. deren Expertise federführend. Beide Institutionen können als Auftraggeber für konkrete föderale Programme fungieren.

Nach dem politischen Zusammenbruch der Sowjetunion wurde die territoriale Planung auf nationaler Ebene faktisch eingestellt, die in der sozialistischen Zeit angewendeten Methoden und Planungsprozesse erwiesen sich für die neuen Herausforderungen als unbrauchbar und ineffizient. Die Unzulänglichkeiten hinsichtlich der einstigen Ziele, Aufgaben und Methoden der Stadt- und Raumplanung wurden zwischenzeitlich durch das Auftreten großer privater Konzernen und ihren speziellen Planungserfordernisse besonders deutlich. Aber auch die heterogene Bevölkerungsverteilung, die damit verbundenen unterschiedlichsten Lebensbedingungen sowie der generelle demographische Bevölkerungsschwund betonten die Notwendigkeit einer neu ausgerichteten, einheitlichen Raumplanung immer stärker.

Im Jahr 2005 wurde, als Reaktion auf den bestehenden Planungsstau, vom Ministerium für regionale Entwicklung ein regionales Entwicklungskonzept vorgestellt, welches hauptsächlich die Stärkung von zukunftsfähigen Wachstumsregionen („engine regions“) zum Ziel hat, in der Hoffnung, dass auch rückständige Gebiete dadurch gestärkt werden.

*„It can be said without exaggeration that practically all core elements of innovation economy are concentrated within urban areas. The same is true for capitalization and administrative structures. Generally speaking, in spatial terms, modern economy is located in cities. All other territories are no more than supporting and back-up systems.“*⁶⁰⁸

Führende russische Raumplanungsexperten⁶⁰⁹ betonen zudem, dass eine schrumpfende Bevölkerung und unzureichende Infrastruktur eine Wachstumsbremse für die gesamte russische Entwicklung darstellen und schlagen vor, regionale Raumplanungsinstitutionen zu gründen, die die russische Raumplanung in den einzelnen Regionen koordinieren.⁶¹⁰

Nach dem neuen Städtebaugesetzbuch (Urban Development Code)⁶¹¹ muss die Raumplanung auf nationaler Ebene von den von der Planung tangierten Regionen und Gemeinden genehmigt werden. Bevor neue Planungen verabschiedet werden können, müssen zwei wesentliche Bestandteile der Planungsunterlagen, die konkreten Orte der Planungsobjekte und die damit verbundene Liste vorgeschlagener Maßnahmen, veröffentlicht werden. Alle betroffenen Parteien dürfen ihre Vorschläge oder Ziele einbringen bzw. Rechtsmittel gegen die gegenständliche Planung einlegen. Nach der endgültigen Verabschiedung dieser, ist von den ausführenden Organen innerhalb von drei Monaten ein Plan für dessen Implementierung zu erarbeiten, welcher einen konkreten Zeitplan für die folgenden Projekte sowie für die evtl. erforderlichen Baumaßnahmen und eine Kalkulation bzw. Aussage bzgl. der Finanzierung der Maßnahmen enthält. Abweichungen von den verabschiedeten Planungen können gerichtlich geklagt werden.⁶¹²

⁶⁰⁸ Perov(2008), S. 1.

⁶⁰⁹ In diesem Zusammenhang sind vor allen V. Glazithev und P. Schedrovitsky zu nennen.

⁶¹⁰ Vgl. <http://stra.teg.ru/library/32/1> (abgerufen am 09.04.2010).

⁶¹¹ *“Urban Development Code, adopted in the end of 2004, intended to encourage territorial planning activity and to define rights and obligations of actors involved. By this Code is changed part of terminology and actors' roles. Previously adopted laws and normative acts are valid as far as they are not contradictory to new Code. Law on the New Code Adoption obliged authorities and municipalities public bodies to bring to conformity with new Code respective acts.”* <http://commin.org/en/bsr-glossaries/national-glossaries/russia/uf-urban-development-code.html> (abgerufen am 09.04.2010).

⁶¹² Vgl. COMMIN(2006), S. 45.

4.3.3.2 Regionale Ebene

Regionale Rechtsträger können eigene Gesetze hinsichtlich Raumplanung und Stadtentwicklung verabschieden, wenn diese nicht der nationalen Gesetzgebung widersprechen. Auf regionaler Ebene existieren Exekutivorgane sowohl für die Stadtplanung und Landentwicklung als auch für die Architektur. Die von der Regionalregierung erlassenen normativen Akte definieren zum einen die allgemeinen Grundsätze und Richtlinien und koordinieren zum anderen die Aktivitäten zwischen den einzelnen, spezialisierten Behörden. Diese sind vor allen für die Strategie der räumlichen Entwicklung in den Regionen verantwortlich und fungieren als Auftraggeber für die regionalen Raumentwicklungspläne. Die Entscheidung über deren Ausarbeitung und Verabschiedung obliegt der Regionalregierung. Einige Regionen, darunter Moskau und Kaliningrad, verabschiedeten ihre Raumentwicklungspläne im Jahr 2005, welche auch spezielle Planungen für besondere Bereiche (z.B. Naturschutz) enthalten. Die Implementierung der verabschiedeten Dokumente soll durch regionale und interregionale Programme,⁶¹³ die auch die Master- und Gebietspläne der betroffenen Gemeinden mit verarbeiten, realisiert werden.

Das Städtebaugesetzbuch, welches primär zur Identifikation der generellen Typen und Strukturen der zukünftigen Raumentwicklung dient,⁶¹⁴ bestimmt zwar keine öffentliche Beteiligung bzgl. der Erstellung der regionalen Raumentwicklungspläne, aber müssen diese von den betroffenen nationalen, regionalen und lokalen Institutionen genehmigt werden. Vor der endgültigen Verabschiedung müssen die Planungen, insbesondere die konkreten Orte der Planungsobjekte und die damit verbundene Liste vorgeschlagener Maßnahmen, ähnlich dem Prozedere auf nationaler Ebene, veröffentlicht werden. Auch hier dürfen alle betroffenen Parteien ihre Vorschläge oder Ziele einbringen bzw. Rechtsmittel gegen die gegenständliche Planung einlegen.

Nach der endgültigen Verabschiedung dieser ist von den ausführenden Organen innerhalb dreier Monate ein Plan für dessen Implementierung zu erarbeiten, welcher einen konkreten Zeitplan für die folgenden Projekte sowie für die evtl. erforderlichen Baumaßnahmen und eine Kalkulation bzw. Aussage bzgl. der Finanzierung der Maßnahmen enthält, wobei Abweichungen von den verabschiedeten Planungen gerichtlich geklagt werden können.

⁶¹³ So beinhaltet bspw. der Raumentwicklungsplan von Kaliningrad 14 einzelne Programme, davon zwei transnationale.

⁶¹⁴ Vgl. Perov(2008), S. 2.

4.3.3.3 Lokale Ebene

Zur Wahrnehmung ihrer Aufgaben sind die russischen Gemeinden berechtigt, spezielle Stadtplanungs- und Architekturinstitutionen zu installieren. Solche Strukturen sind primär in großen Gemeindebezirken oder Städten, weniger in ländlichen Gemeinden zu finden. Normative Akte, die von speziellen Gemeindeinstitutionen erlassen werden, dienen hauptsächlich der Koordination der Aktivitäten aller lokalen (Unter-) Einheiten sowie deren Interaktion untereinander. Laut Gesetz sind die ländlichen Gemeinden berechtigt, eigene Raumentwicklungspläne zu erstellen, welche aber nicht veröffentlicht werden müssen. Städtisch geprägte Gemeinden und Städte sind verpflichtet, Masterpläne für die räumliche Entwicklung zu erstellen.⁶¹⁵ Die meisten Gemeinden vertrauen aber auf ihre alten, zu Sowjetzeiten erstellten Masterpläne und lassen damit hinsichtlich der Implementierung neuerer Planungsdokumente anderer Ebenen zukünftig Schwierigkeiten vermuten.⁶¹⁶

Wie auf regionaler Ebene, sieht das russische Städtebaugesetzbuch auch hier keine Beteiligung der Öffentlichkeit vor, aber Planungen müssen sowohl von nationaler und regionaler Ebene als auch von angrenzenden Gemeinden genehmigt werden. Masterpläne müssen vor ihrer Verabschiedung der Öffentlichkeit vorgestellt werden. Gegen alle Festlegungen und Entscheidungen, inkl. Abweichungen von genehmigten Planungen kann gerichtlich geklagt werden.

Nach der endgültigen Genehmigung der Planungen, welche einen konkreten Zeitplan für die folgenden Projekte sowie für die evtl. erforderlichen Baumaßnahmen und die Finanzierung der Maßnahmen enthalten, muss der Bürgermeister die neuen Planungsdokumente innerhalb von drei Monaten offiziell verabschieden. Abweichungen von den verabschiedeten Planungen können gerichtlich geklagt werden.⁶¹⁷

⁶¹⁵ Im Jahr 2005 verabschiedeten bspw. Kazan, Atchinsk, Tolyatty, Lipezk oder Staraya Ladoga solche Masterpläne.

⁶¹⁶ Vgl. COMMUN(2006), S. 51.

⁶¹⁷ Vgl. Ebd., S. 45.

4.3.4 Funktionen, Instrumente & Akteure

Jede der drei großen Planungsebenen besitzt seine eigene Planungsdocumentation. So sichern zwei unterschiedliche Dokumenttypen die Raumplanung auf nationaler Ebene. Zum einen der „Generalsiedlungsplan“ der russischen Föderation und zum anderen das zusammengefasste Stadtentwicklungsprogramm, welches die Stadt- und Raumplanungskonzepte von mindestens zwei Planungssubjekten⁶¹⁸ enthält. Dieses komprimierte Stadtentwicklungsprogramm auf nationaler Ebene bestimmt damit im Wesentlichen die Planungsdocumentation auf regionaler Ebene. Der größte und bedeutendste Teil der Stadt- und Raumplanungsdokumentation ist aber auf der lokalen Ebene angesiedelt und teilt sich in eine allgemeinere und eine detailliertere Gruppe von Dokumenten.⁶¹⁹ Der allgemeinere Teil umfasst u.a.:

- das Stadtplanungsprogramm für die Kreise und ländlichen Regionen: enthält u.a. grundlegende Vorgaben hinsichtlich der Implementierung der Regierungspolitik in die Raumplanung sowie eine Einteilung der Gebiete in funktionale Zonen
- den Generalplan (Masterplan)⁶²⁰ für städtische und ländliche Siedlungen: ist das bedeutendste Raumplanungsdokument, welches die Anweisungen bzw. die Vorgaben und die Grenzen der räumlichen Planung definiert und somit eine politische und rechtlich-regulative Funktion inne hat; er ist damit als ein Entwurf bzw. Bauplan für die strategische Stadtentwicklung zu verstehen⁶²¹
- Planungslinien für städtische und ländliche Siedlungen und andere Gemeindeinstitutionen: basieren auf dem Generalplan oder dem Stadtplanungsprogramm, sind entweder einzelne Planungsdokumente oder integriert in den Generalplan

⁶¹⁸ Als Planungssubjekt versteht man in diesem Zusammenhang die Republiken (Regionen, welche von nicht-russischer Bevölkerung dominiert werden), die Territorien (die größten Regionen), die Oblaste (die Mehrheit der Regionen) und Städte von nationaler Bedeutung (Moskau und St. Petersburg).

⁶¹⁹ Vgl. UNECE(2004), S. 109.

⁶²⁰ Der Inhalt des erstgenannten Stadtplanungsprogramms und des Generalplanes weisen Ähnlichkeiten und Überschneidungen auf, wobei der Generalplan sehr der räumlichen Planung eines Siedlungsgebietes ähnelt.

⁶²¹ So bildet bspw. der Moskauer Generalplan mit seinem Planungshorizont bis 2025 (siehe Graphik 5 im Anhang) sowohl die organisatorischen als auch die technische Grundlage für alle städtebaulichen, architektonischen und infrastrukturellen Maßnahmen der Stadtentwicklung. Er gilt auch im internationalen Vergleich als eines der besten ausgearbeiteten stadtplanerischen Dokumente seiner Art und konzentriert sich vor allen auf innerstädtische Maßnahmen und auf die Zusammenarbeit überregionaler Art wobei er weder rechtskräftig noch bindend ist. Vgl. Rickert(2008), S. 33f.

Die zweite, detailliertere Gruppe enthält:

- Gestaltungsvorgaben: geschaffen für die einzelnen Elemente der Planungsstruktur, welche im Generalplan definiert sind; decken ausgewählte Planungsbereiche des städtischen und ländlichen Siedlungswesen ab und sind damit detaillierter als Generalpläne bzw. Masterpläne
- Gebietseinteilungen bzw. Zonierung: beinhaltet die geplante Einteilung der Gebiete in konkrete Landparzellen; dürfen auch in den Gestaltungsvorgaben integriert sein
- Entwicklungsprojekte: können vom jeweiligen privaten Projektentwickler erstellt werden; bezieht sich meist auf eine einzelne Parzelle und enthält exakte Informationen über den Ort, Geschoszahl, Infrastruktur sowie architektonische und technische Merkmale der geplanten Objekte

In der o.g. Planungsdokumentation sind demnach nicht nur die Grenzen der Subjekte der Russischen Föderation und der territorialen Verwaltungseinheiten, sondern auch die der wirtschaftlichen Sonderzonen, die der Kommunen sowie die Zonen für besondere Nutzungsbestimmungen abgebildet. Ebenfalls Beachtung finden bereits errichtete Bauwerke von nationaler und regionaler Bedeutung sowie die Grenzen, innerhalb derer sich geplante Bauwerke befinden werden. Die Planungsdokumentation bildet auf dieser Basis die rechtliche Grundlage für alle Planungs- und Standortentscheidungen.⁶²²

Die russische Stadt- und Raumplanung bzw. –entwicklung ist verantwortlich für die räumliche Entwicklung der menschlichen Umwelt. Sie ist damit verantwortlich für:⁶²³

- die wirtschaftliche Nutzung der natürlichen Ressourcen
- die Bereitstellung von ingenieurs- sowie transporttechnischer und sozialer Infrastruktur
- den effizienten Austausch zwischen den Flächen verschiedener Nutzung
- die Einhaltung der Restriktionen, bedingt aufgrund spezieller Bedingungen (z.B. Gesundheit, Schutz von natürlichen und kulturellen Objekten, u.v.m.)
- die Sicherung einer angemessenen, positiven Umweltqualität

⁶²² Vgl. UNECE(2004), S. 109.

⁶²³ Vgl. COMMIN(2006), S. 34.

Auf Ebene der einzelnen Städte ist das wichtigste Planungsinstrument der Masterplan (Generalplan). Dieses Planungsdokument weist vor allen funktionale Zonen und wesentliche lineare Objekte (bspw. Autobahnen, Hochleitungstrassen) aus. Funktionale Zonen können u.a. unterschieden werden in:

- Wohnbereiche unterschiedlichen Typs
- Zonen für öffentliche und wirtschaftliche Bauten
- Bereiche für die Industrieproduktion
- Gebiete für die Erholung und Freizeit
- Zonen für besondere ingenieurs- oder transporttechnische Objekte
- Bereiche, in denen ein Nutzung besonders dominiert (z.B. Zementfabrik, Gefängnis, Krematorium, o.ä.)

Diese Auflistung funktionaler Zonen wird nicht durch das Städtebaugesetzbuch begrenzt, sondern ist je nach Bedarf frei erweiterbar. So werden im Masterplan neben den funktionalen Zonen auch Zonen mit spezifischen Anforderungen für die Nutzung und Flächen für bestimmte Objekte auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene ausgewiesen.

Widerspricht ein Masterplan früheren Planungen oder werden durch die Planungen Interessen Dritter beeinträchtigt, so bedarf er der Genehmigung der betroffenen Parteien. Nach der Verabschiedung und Genehmigung bildet er die weitere Planungsgrundlage für die zukünftige Landnutzung, die Ausweisung von Entwicklungszonen (inkl. einer Karte der ausgewiesenen Zonen), sowie Vorschriften bzw. Erfordernisse der Bodenentwicklung in den ausgewiesenen Zonen.

Im Gegensatz zur Sowjetzeit, wo es lediglich eine offizielle Planungsinstanz gab, existieren heutzutage eine Vielzahl an unterschiedlichen Parteien, die in den Planungsprozess involviert sind. Die wichtigsten Beteiligten sollen inkl. ihrer konkreten Aufgaben und Verantwortlichkeiten im Folgenden kurz vorgestellt werden:⁶²⁴

⁶²⁴ In Anlehnung an COMMIN(2006), S. 36.

- Öffentliche Planungsinstitutionen auf allen drei Ebenen: verantwortlich für die Schaffung der gesetzlichen Grundlagen (normative Basis), die Erstellung und Verabschiedung von Planungsdokumenten, die Projektdokumentation und die ordnungsgemäße Bauausführung ihrer Objekte, die Bauüberwachung vor Ort sowie für die Erteilung von Genehmigungen
- Staatliche Expertengremien: zuständig für die Beurteilung und Bewertung der Planungsdokumente und Projektdokumentationen
- Öffentliche Einrichtungen der Gemeinden und Städte: verantwortlich für die Ausarbeitung lokaler, normativer Akte, Erstellung von Masterplänen, Landnutzungs- und Landentwicklungsplanungen, Projektdokumentationen, Bauausführung und Bauüberwachung bei der Erstellung öffentlicher Objekte, Allokation von Gemeindeflächen sowie die Erteilung von Baugenehmigungen
- Sonstige Beteiligte: wie etwa private Entwickler und Baufirmen, öffentliche oder private Stadtplanungsbüros, Forschungsinstitutionen und Fachexperten sowie Banken und Gerichte

Neben der klassischen Planungsarbeit sind professionelle Planer in Russland oft in die Ausarbeitung strategischer Planungen für die Regionen oder Städte, die Erstellung gesetzlicher Normen (z.B. Baunormen) oder in die Anfertigung konkreter Wirtschaftlichkeitsberechnungen bzw. Konzepte für öffentliche Infrastrukturmaßnahmen involviert. Des Weiteren treten sie vermehrt als Mediator und Moderator zwischen allen an der Planung beteiligten Parteien auf.

4.3.5 Zusammenfassung

Zu Sowjetzeiten wurde der Planungsprozess als ein „von oben“, vom Zentralstaat initiiertes Prozess definiert und praktiziert. Die regionale und lokale Planungsebene waren zwar passiv in die Entscheidungen der nationalen Ebene mit eingebunden (Unterrichtung von den Planungsvorhaben), eine alle drei Ebenen integrierende, kooperative Planung fand aber nicht statt.⁶²⁵

⁶²⁵ Vgl. Müller(2003), S. 419.

Die russische Stadtplanung hat sich seit dem politischen Umbruch einen radikalen Wandel unterzogen. Von einer Situation ausgehend, in der der Staat der einzige Akteur in der Raumentwicklung und der räumlichen Planung war (der einzige Landbesitzer, der einzige Entwickler, der einzige Raumplaner) hin zu einer Konstellation, in der eine Vielzahl von Akteuren beteiligt ist, die gemeinsamer Regeln bedarf und in der die Sicherung des öffentlichen Interesses zwischen all den privaten Absichten und Interessen steht. Die gesetzliche Grundlage dafür bildet das Städtebaugesetzbuch von 1998 bzw. 2004, welches ein Kompromiss zwischen alter, bestehender Planung und den neuen sozio-ökonomischen Erfordernissen darstellt.⁶²⁶

STANILOV identifiziert in diesem Zusammenhang drei wesentlichen Schwächen des post-sozialistischen Planungssystems:⁶²⁷

- fehlende Einbindung der Bevölkerung in den Planungsprozess
- mangelnde Koordination und Abstimmung zwischen den Beteiligten der drei Planungsebenen
- unzureichende Implementierung der geplanten Maßnahmen

Des Weiteren werden in der Fachliteratur häufig zwei typische Planungsfehler der post-sowjetischen Phase aufgeführt. Zum einen die zu starke Fokussierung der traditionellen Planungsmethodik auf einen rein quantitativen Forschungsansatz in alter Fünf-Jahresplan Mentalität und zum anderen die abstrakte, zu allgemeine gefasste Zielformulierung in den Planungsdokumenten⁶²⁸ sowie der Mangel an Praxisbezug und konkret formulierten Umsetzungsprojekten⁶²⁹ inkl. der fehlenden Einbindung der Bevölkerung und Interessengruppen in den Planungsprozess.

PEROV betont in diesem Zusammenhang, dass die auf allen drei Ebenen existierenden Raumplanungsdokumentationen als Entwürfe für regionale Entwicklungsstrategien aufgefasst werden sollten. Diese Prinzipien müssten zudem gesetzlich verankert werden, da sonst der gesamte Planungsprozess ohne klare Definition der Quellen bzw. Schwerpunkte der strategischen Ziele unterlaufen wird.

⁶²⁶ Vgl. UNECE(2004), S. 108.

⁶²⁷ Vgl. Stanilov(2007), S. 420 ff.

⁶²⁸ Um die Situation noch zu verkomplizieren, arbeiten viele russische Städte und Gemeinden noch immer mit Masterplänen, welche in der Sowjetzeit konzipiert wurden.

⁶²⁹ Vgl. Müller(2003), S. 419 f.

Des Weiteren unterstreicht er die Bedeutung der gesetzlichen Formalisierung bzgl. der räumlichen (1:200.000 – 1:500.000) und zeitlichen (20-25 Jahren) Darstellung der Planung.⁶³⁰

„Zur Befriedigung dieser extrem starken Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt muss in Größenordnungen Bauland ausgewiesen und den Bauherren bereitgestellt werden. In den meisten Kommunen gibt es aber bis dato keine Bebauungspläne. Mit landesplanungsrechtlichen Fragen hat man sich in den letzten 15 Jahren in Russland kaum befasst. In die Gesetzgebung, u. a. in das Städtebaugesetzbuch, sollen demnächst Kontrollnormen für die städtebauliche Tätigkeit eingebracht werden. Gegenwärtig sind fünf Bebauungspläne in vier Regionen Russlands in das Nationale Projekt einbezogen“⁶³¹

Die Bedeutung einer angemessenen Stadtplanung, die auf die Wohnbedürfnisse der russischen Bevölkerung eingeht, beschreibt PEROV wie folgt: *„... development and improvement of urban space, creation of living environment with a high level of environmental quality is vital for development of our country. It is important to understand that so far even the primary housing needs have not been adequately met.“⁶³²*

Möchte man bspw. der derzeit starken Nachfrage auf den russischen Wohnungsmärkten (Vgl. Kapitel 4.2) planerisch begegnen, müsste von der Planungsseite in hohem Maße Bauland ausgewiesen und den Bauherren bereitgestellt werden. In der Mehrzahl der russischen Städten und Gemeinden existieren aber bis heute keine geeigneten Master- bzw. Bebauungspläne, auch mit landesplanungsrechtlichen Fragestellungen hat man sich in den letzten Jahren kaum befasst.⁶³³

Aufgrund der o.g. essentiellen Fehler und Schwächen besitzt die Stadt- und Raumplanung im Sinne einer geordneten städtischen Entwicklung momentan noch eine untergeordnete Bedeutung.

⁶³⁰ Vgl. Perov(2008), S. 1.

⁶³¹ Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S.10.

⁶³² Perov(2008), S. 4.

⁶³³ Vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S.10.

Um die Qualität der russischen Stadt- und Raumplanung nachhaltig zu sichern und noch zu steigern, wären bspw. folgende Maßnahmen zweckmäßig:⁶³⁴

- Verbesserung in der Ausbildung russischer Stadtplaner (mehr Institutionalisierung)
- Lizenzierung der Stadtplanungsaktivitäten oder Nachweis einer Kammerzugehörigkeit um zu vermeiden, dass Projekte von inkompetenten Unternehmen geplant werden.
- Änderung der Planungsausrichtung auf weniger voluminöse Planungsprojekte (vergleichsweise wenig profitabel)
- Einführung einer transparenten Verrechnungsordnung (einheitliche Preisliste für Planungsleistungen), die das Auskommen der Planer sichert

In diesem Zusammenhang ist es auch sinnvoll, die auf allen drei Ebenen existierenden Raumplanungsdokumentation als Entwürfe für regionale Entwicklungsstrategien aufzufassen. Diese Prinzipien müssten zudem gesetzlich verankert werden, da sonst der gesamte Planungsprozess ohne klare Definition der Quellen ist bzw. die Schwerpunkte der strategischen Ziele unterlaufen werden können.⁶³⁵

⁶³⁴ In Anlehnung an Perov(2008), S. 5.

⁶³⁵ Vgl. Perov(2008), S. 1.

5 Der Einfluss der russischen Wohnungspolitik

Zum besseren Verständnis bzgl. der momentanen Situation in der russischen Wohnungspolitik soll in einem ersten Schritt die theoretische Grundlage dafür bereitet werden. Darauf aufbauend wird über eine kurze Darstellung der momentanen Steuer- und Mietpolitik in Kapitel 5.2 ein chronologischer Überblick, gegliedert in drei Phasen, über die politischen Wohnungsmarktinterventionen seit 1990 gegeben. Im Mittelpunkt der Untersuchung sollen dabei die konkreten Ziele, Instrumente und besonders die Auswirkungen der praktizierten Wohnungspolitik auf den Wohnungsmarkt stehen. Mit diesem Kapitel soll letztendlich auf die Frage eingegangen werden, ob und wie stark der Staat in die Prozesse des russischen Wohnungsmarktes eingreift und dadurch die Entwicklung des Marktes eher fördert oder behindert.

5.1 Theoretische Grundlagen der Wohnungspolitik

In Anlehnung an FISCHER-DIESKAU und MAENNIG soll die Wohnungspolitik in dieser Arbeit als die Gesamtheit aller, gezielt auf die Wohnungsversorgung ausgerichteten Eingriffe des Staates verstanden werden.⁶³⁶ Da der Begriff sehr allgemeinen Charakter besitzt, ist es sinnvoll, die Bereiche zu identifizieren, die dieser Begriff umfasst bzw. tangiert. AMANN definiert die folgenden, welche auch für diese Arbeit maßgebend sein sollen:⁶³⁷

Gesellschafts- und Generationenpolitik: Ein allgemeines Ziel der Wohnungspolitik ist es, nicht nur ausreichend Wohnraum für den momentanen Bedarf bereitzustellen, sondern auch im Rahmen einer langfristigen Planung die Wohnraumversorgung für nachkommende Generationen zu sichern.

Konjunktur- und Arbeitsmarktpolitik: Als ein wesentliches Instrument der Wohnungspolitik setzt die Wohnbauförderung konjunkturelle Akzente im Bereich des Wohnbaus. Obwohl es kein explizites Ziel der Wohnbauförderung ist, kann mit deren Hilfe gezielt Einfluss auf den Konjunkturverlauf genommen werden. In diesem Zusammenhang besonders erwähnenswert sind die Multiplikatoreffekte der Bauwirtschaft (Vgl. Kapitel 2.1).

⁶³⁶ Vgl. Fischer-Dieskau(1959), S. 1750. sowie Maennig(2008), S. 532.

⁶³⁷ Vgl. Amann(2000), S. 13 f.

Inflationspolitik: Da die Mieten ein wesentlicher Bestandteil des Verbraucherpreisindex (VPI) sind, kann durch die Glättung von Mietpreisschwankungen die Volatilität der Inflationsrate positiv beeinflusst werden. Aber auch gestiegene Mietbelastungen, höhere Forderungen bei Lohnabschlüssen (Arbeitgeber- Arbeitnehmerverbände) beeinflussen indirekt den VPI.

Wirtschaftspolitik: Durch wohnungspolitische Entscheidungen werden Signale an potentielle Investoren gesendet bzw. Investitionsanreize gesetzt. Des Weiteren besteht die Aufgabe, im Sinne eines wettbewerbsorientierten Marktgeschehens und sozialer Gerechtigkeit auch denjenigen Teilnehmern einen Marktzugang zu gewähren, die aus eigener Kraft nicht „marktfähig“ sind.

Sozialpolitik: Ein essentielles Instrument der sozialen Umverteilung von Einkommen (Sekundärverteilung), sind die Transferleistungen der Wohnungspolitik. Durch diese Subjektförderungen werden sozial benachteiligte Bevölkerungsgruppen in ihrem Marktauftreten gestärkt.

Energiepolitik: Durch Setzung von neuen Standards bzgl. Wärmetechnik oder Energieeffizienz und der fokussierten Förderung von erneuerbaren Energieträgern und nachhaltigen Bauweisen wird der Energieverbrauch im Wohnungsbau gemindert und dadurch die Umweltbelastung reduziert.

Vermögenspolitik: Immobilien im Allgemeinen und Wohnimmobilien im Besonderen stellen einen wesentlichen Bestandteil der Vermögenswerte einer Gesellschaft dar - die Wohnungspolitik hat damit einen erheblichen Einfluss auf die Vermögenspolitik.⁶³⁸

Raumordnungs- und Stadtentwicklungspolitik: Durch Einsatz von Instrumenten der Stadtplanung, wie bspw. der Förderung und Flächenwidmung kann die Nutzung von Grund und Boden optimiert und somit der gesamtgesellschaftliche Nutzen erhöht werden.

⁶³⁸ „Die Schätzung für das durchschnittliche Immobilienvermögen eines österreichischen Haushalts beim Hauptwohnsitz liegt bei 130.000 EUR (ohne das oberste Top-1-Prozent bei 110.000 EUR), jene für das durchschnittliche Gesamtimmobilienvermögen eines Haushalts beträgt 250.000 EUR (ohne Top-1-Prozent bei 200.000 EUR). Für das gesamte Immobilienvermögen der privaten Haushalte bilden geschätzte 690 Mrd. EUR eine Untergrenze.“ In Deutschland wurde für 2006 das gesamte Immobilienvermögen auf ca. € 7.400Mrd. geschätzt. Auf den Wohnimmobilienbereich entfiel ca. € 5.500Mrd. (77%) der deutlich größte Teil. Oesterreichische Nationalbank(2009), S. 1 sowie Vgl. Bulwien(2008), S. 233.

Es wird deutlich, dass die Wohnungspolitik stark verwoben mit anderen politischen Bereichen ist. Wohnungspolitische Maßnahmen oder Entscheidungen wirken sich daher, direkt oder indirekt, (fast) immer auch auf angrenzende Politikgebiete aus und sind somit nur im Gesamtkontext zu betrachten. Im nächsten Kapitel soll auf die, der Wohnungspolitik zur Verfügung stehenden Instrumente näher eingegangen werden.

5.1.1 Instrumente des staatlichen Eingreifens

Immobilienmärkte sind in Mittel- und Westeuropa relativ stark geregelte Märkte. Nach OXLEY beruht die jeweilige Ausgestaltung und Intensität der staatlichen Eingriffe vor allem auf unterschiedlichen Traditionen, Umweltvoraussetzungen⁶³⁹ und sozialen Werten.⁶⁴⁰ DOLING gliedert diese nach der Intensität des staatlichen Eingriffs.⁶⁴¹ Sie umfasst die selbständige Erstellung des Gutes durch den Staat, die Förderung, die Besteuerung, die Regulierung, die Ermahnung und das nicht Auftreten des Staates. Auf funktionierenden Wohnungsmärkten existieren grundsätzlich eine Vielzahl an Instrumenten, um in das Marktgeschehen einzugreifen: Die wesentlichsten sind:⁶⁴²

Subventionierung: Bei einer Subventionierung übernimmt die öffentliche Hand einen Teil der Kosten des geförderten Marktteilnehmers. Durch diese Stützung wird dieser am freien Markt gestärkt. Damit wirken sich Subventionen indirekt auf das Marktgeschehen aus.

Konkurrenz: Tritt der Staat als aktiver Marktteilnehmer auf, konkurriert er mit den anderen Marktparteien. Auf einem Wohnungsmarkt sind solche Interventionen bspw. in Form der Bereitstellung von Sozialwohnungen (Gemeindewohnungen) üblich.

Information: Aufgrund dessen, dass der Immobilienmarkt besonders von Intransparenz geprägt ist,⁶⁴³ kann der Staat durch informierende, aktivierende Maßnahmen die Transparenz und dadurch den Wettbewerb der Marktteilnehmer erhöhen. Diese Maßnahmen zur Reduktion von Informationsasymmetrien sind aber für den Staat mit (Transaktions-) Kosten verbunden (Vgl. Kapitel 3.3.2.2), die vorab kalkuliert werden sollten.

⁶³⁹ Zum Beispiel geologische (Erdbebengebiete) oder klimatische (kalte Winter) Extreme.

⁶⁴⁰ Vgl. Oxley(2004), S. 5.

⁶⁴¹ Vgl. Doling(1997), S. 40 ff.

⁶⁴² Nach Donner(2000), S. 55 ff.

⁶⁴³ Siehe dazu ausführlich Kapitel 3.1 „Merkmale von Wohnflächen & Wohnungsmärkten“

Regulierung: Abgesehen von der staatlichen Eigenproduktion von Wohnraum, ist die Marktregulierung der intensivste Eingriff ins Marktgeschehen. Für den Staat sind Regulierungen wegen ihrer kurzfristigen Effizienz und dem verhältnismäßig geringen Kostenaufwand besonders attraktiv. Jeder Eingriff sollte aber hinsichtlich unerwünschter Marktverzerrungen und langfristige Effizienz ex-ante überprüft werden.

In der Fachliteratur findet sich ebenfalls häufig die Unterscheidung nach leistungs- und ordnungspolitischen Instrumenten der Wohnungspolitik.⁶⁴⁴ Mit Hilfe von ordnungspolitischen Instrumenten, zu denen das Mietrecht, der Kündigungsschutz sowie Qualitätsanforderungen (Bauvorschriften, Fixierung von Qualitätsstandards) gehören, wird der rechtliche Rahmen abgesteckt, innerhalb dessen Private auf dem Wohnungsmarkt agieren dürfen. Mit den leistungspolitischen Instrumenten dagegen, die sich in eine direkte Förderung mit Subjekt- und Objektförderung und indirekte Förderung bzw. Steuervergünstigungen differenzieren lassen, greift der Staat fördernd in die Wohnversorgung ein.

Eine weitere Gliederungsmöglichkeit bietet die Art der jeweiligen Intervention. So kann zwischen technischen, wirtschaftlichen und sozialen Maßnahmen differenziert werden.

Technische Regulierungen umfassen im weiteren Sinne das ganze Regelwerk der Immobilienerstellung. Dazu gehören erstens die Bauordnungen, in denen die technischen Spezifikationen von Gebäuden geregelt werden. Sie beinhalten damit die Definition von Mindest- und Sicherheitsstandards, Materialvorgaben oder Obergrenzen für den zulässigen Energieverbrauch.

Zweitens die Bebauungspläne, in denen Aussagen über die Dichte der Bebauung, die Nutzungen der vorhandenen Flächen sowie die grundlegende Gestalt von Bauwerken getroffen wird. Und schließlich Flächenwidmung- und Stadtentwicklungspläne, die die grundsätzliche Frage nach der Einordnung von Grund und Boden im öffentlichen Raum in Kulturgebiet und Grünland sowie im privaten Raum (Kulturgebiet) in Wohnen, Industrie, Handel, Infrastruktur oder Agrarnutzung regeln.

⁶⁴⁴ Stellvertretend dafür: „Kompendium der Wohnungswirtschaft“ Jenkis(2001), S. 189 ff. und Maenig(2008), S. 534 f.

Zu den wirtschaftlichen Regulierungen zählen zum einen die Wohnbauförderungen, die es dem Staat ermöglichen, direkten Einfluss auf die Preisentwicklung und Gebäudecharakteristik zu nehmen. Durch diese Objektförderungen können damit bestimmte Wohnrechtformen gefördert oder eine ausreichende Wohnraumversorgung angestrebt werden. Zum anderen das Steuerrecht, wodurch Immobilieninvestitionen sich für einen Investor ex-post verteuern oder rentabler gestalten können.⁶⁴⁵ Damit kann der Staat direkt auf die Wohnkostenentwicklung Einfluss nehmen und unerwünschten Effekten (z.B. Baulandhortung) entgegensteuern.⁶⁴⁶

Zu den sozialen Regulierungen gehören das Mietrecht, das zwar in die wirtschaftlichen Belange der Eigentümer eingreift, aber grundsätzlich das primäre Anliegen hat, die vermeintlich schwächere Vertragspartei, den Mieter, vor willkürlichem Verhalten der Eigentümer zu schützen. Im Rahmen der Subjektförderung, eine andere Art der Wohnbauförderung, werden vor allem sozial benachteiligte Bevölkerungsgruppen geschützt. Das Ziel ist, die Erschwinglichkeit des guten Wohnraums für diese Gruppen zu gewährleisten und somit ihre selbständige Handlungsfähigkeit am Wohnungsmarkt zu erhalten.

⁶⁴⁵ „Mit den zum 1. Januar 2001 wirksam gewordenen Änderungen im Einkommensteuerrecht sind Ausgaben im Zusammenhang mit dem Bau oder Kauf von Wohnraum - mit Ausnahme von Wochenendhäusern - steuerlich verstärkt absetzbar. Der Steuerfreibetrag wurde auf 250 000 Rubel erhöht. Beim Verkauf von Immobilien, die weniger als 5 Jahre im Eigentum des Veräußerers waren, wird jedoch eine Steuer auf den Wertzuwachs erhoben.“ Lodahl(2001), S. 7f.

⁶⁴⁶ Zu den Auswirkungen steuerlicher Eingriffe auf den Wohnungsmarkt siehe ausführlich: „Mietwohnungsmarkt und Wohneigentum: Zwei Seiten einer Medaille“ Voigtländer(2006), S. 18 ff.

5.1.2 Wohnungspolitische Ziele

Da diese Thematik aber für das Verständnis besonders für die folgenden Kapitel 5.2 „Grundzüge der russischen Steuer- und Mietenpolitik“ und 5.3 „Chronologie der wohnungspolitischen Interventionen“ wichtig ist, soll hier ein kurzer Überblick über die wesentlichsten Ansichten und Ziele der mittel- und westeuropäischen Wohnungspolitik gegeben werden. Die vollständige Bearbeitung des Themas würde aber den hier vorgegebenen Rahmen sprengen und ist in diesem Zusammenhang auch nicht zielführend.

Im engeren Sinne ist ein Markt ein Ort, an dem Güter oder Waren regelmäßig getauscht bzw. gehandelt werden. Fasst man den Begriff weiter, so bezeichnet der Markt das geregelte Zusammenführen von Angebot und Nachfrage von Waren, Dienstleistungen oder Rechten zu einem Marktpreis, der letztendlich zum Gleichgewicht führt. Aber, wie bereits dargelegt, sind nur vollkommene Märkte effizient. Da wirtschaftliche Transaktionen auf realen, unvollkommenen Märkten aber immer mit Wohlfahrtsverlusten einhergehen, sind diese damit ineffizient.

Naturgemäß gibt es viele Ansichten über einen volkswirtschaftlich erwünschten Markt, wobei die geführte öffentliche Diskussion hier eher eine politische bzw. soziale als vielmehr eine technische, bezogen auf die Auswahl der Instrumente der Wirtschaftspolitik ist.⁶⁴⁷ Wie bereits in Kapitel 3.1 aufgezeigt, ist der Wohnungsmarkt ein vergleichsweise unvollkommener und damit ineffizienter Markt. Aus dieser Argumentation heraus sehen viele Vertreter staatliche Interventionen als unverzichtbar an. *„Für die Versorgung der Bevölkerung mit angemessenem Wohnraum ist Wohnungspolitik nur deshalb nötig, weil die Selbststeuerungskräfte des Wohnungsmarktes versagen.“*⁶⁴⁸

Diese Besonderheiten sind aber nach Ansicht vieler Experten nicht wesentlich und beeinflussen daher die Funktionstüchtigkeit des Wohnungsmarktes nicht.

*„Viele der [...] Besonderheiten treten auch bei anderen Gütern auf, ohne dass Zweifel an der prinzipiellen Eignung des Marktmechanismus [...] bestünden. Daher besteht grundsätzlich die Notwendigkeit, den Bedarf an Wohnungspolitik, also den Regelungen zur Korrektur des Marktmechanismus, kritisch zu hinterfragen.“*⁶⁴⁹

⁶⁴⁷ Vgl. Barr(2004), S. 4.

⁶⁴⁸ Naßmacher/Naßmacher(2007), S. 328.

⁶⁴⁹ Maennig(2008), S. 532.

Liberales Vertreter lehnen Eingriffe in den Wohnungsmarkt deswegen generell ab. „*Die Leistungsfähigkeit der sozialen Marktwirtschaft für die Erstellung, Instandhaltung und Nutzung der Wohnungen kann nur dann voll ausgeschöpft werden, wenn sich Mieten, Wohnungs- und Grundstückspreise frei von staatlichen Eingriffen nach Angebot und Nachfrage bilden können und wenn sich Investoren darauf verlassen können, dass diese Bedingung auch in Zukunft nicht aufgehoben wird.*“⁶⁵⁰

Getrieben von einer hohen Nachfrage aufgrund der Zerstörung, beschränkte sich die Wohnungspolitik in Europa in der Nachkriegszeit primär auf die Erstellung neuen Wohnraums.⁶⁵¹ In der heutigen Zeit hat die Wohnungspolitik eines Landes meist nicht nur ein einziges oder ein paar wenige, sondern einen ganzen Canon an Zielen. *“Policy makers take an interest in the quality, affordability and sustainability of housing as well as the simple numbers of houses are built. In the social rented housing sectors in particular they are interested in the ways that housing is allocated, in the quality of housing management and the involvement of tenants in the delivery of services.”*⁶⁵²

So definiert DONNER bspw. das Ziel einer „modernen“ Wohnungspolitik sehr allgemein und umfassend mit: „... *die Sicherung einer quantitativ und qualitativ akzeptablen Wohnraumversorgung der Bevölkerung bei angemessenem Wohnungsaufwand.*“⁶⁵³ Dabei werden die Ziele der Wirtschafts- bzw. Wohnungspolitik einer Volkswirtschaft meist erst durch die eingesetzten Instrumente ersichtlich.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass auf entwickelten Wohnungsmärkten eine Vielzahl von wohnungspolitischen Instrumenten existiert, die dem Staat für Interventionen zur Verfügung stehen. So kann zum einen der rechtliche Rahmen (Mietrecht, Kündigungsschutz etc.) definiert und zum anderen direkt in die Wohnversorgung (z.B. durch Objekt- oder Subjektförderung) der Bevölkerung eingegriffen werden. Dieser Blumenstrauß der wohnungspolitischen Instrumente hat, unabhängig ihrer konkreten Ausgestaltung, in vielen europäischen Ländern zu einer erfolgreichen Entwicklung leistungsfähiger Wohnungsmärkte beigetragen.

⁶⁵⁰ Eekhoff(1993), S. 2.

⁶⁵¹ „*The main objective of housing policy in Europe was once simply to build more houses.*“ Oxley(2006), S. 4.

⁶⁵² Oxley(2006), S. 4 ff.

⁶⁵³ Donner(2000), S. 43.

Wohnungspolitische Ziele sind in modernen Volkswirtschaften sehr komplex und tangieren somit viele andere Wirtschafts- und Politikbereiche. Konkrete Ziele lassen sich dabei häufig nur anhand der angewendeten Instrumente identifizieren. Die öffentliche Diskussion über diese Thematik ist meist sehr sozial- bzw. gesellschaftspolitisch belastet, so dass eine rein rationale Argumentation in diesem Zusammenhang oft nicht ausreichend und zielführend ist.

5.2 Grundzüge der russischen Steuer- und Mietpolitik

Der Begriff Wohnungspolitik wird in diesem Kontext als ein Gesamtpaket direkter und indirekter staatlicher Einflussnahme auf den Wohnungsmarkt aufgefasst. Die Definition entspricht demnach einem Verständnisansatz im weiteren Sinne und umfasst damit auch andere Politikbereiche, wie bspw. die Steuer- oder Mietpolitik.⁶⁵⁴ Die russische Steuer- und Mietpolitik als bedeutende indirekte Einflussfaktoren sollen im nächsten Abschnitt untersucht werden.

Steuerpolitik: In Russland existieren eine Reihe von föderalen, regionalen und lokalen Steuern, mit vielen Ländern besteht ein Doppelbesteuerungsabkommen. Regionale und lokale Behörden können dabei die Art und die Höhe der zu leistenden Steuern bis zu einem bestimmten Ausmaß selbst festlegen *“Regional taxes currently include corporate property tax, transportation tax, and gambling tax. Local taxes currently include property tax on individuals and land tax. Although these taxes are set regionally and locally, the federal legislature has enacted limits on their overall rates.”*⁶⁵⁵

In Russland sind dzt. 13% Einkommenssteuer auf die meisten Einkommensformen abzuführen, wobei der Arbeitgeber verpflichtet ist, die Einkommenssteuer aus dem an den Arbeitnehmer ausgezahlten Gehalt einzubehalten und an den Fiskus abzuführen. Abzüge sind für den Erwerb von Wohneigentum möglich. Wenn die Besitzdauer bei Immobilien mindestens 5 Jahre betrug, sind Kapitalgewinne steuerfrei.⁶⁵⁶ Im direkten Vergleich zu Deutschland, wo der Spitzensteuersatz dzt. bei 45% (Reichensteuer) liegt, entspricht dieser Steuersatz lediglich 28,8%. In Österreich werden ab dem Jahr 2009 max. 50% für Einkommen über 60.000 EUR p.a. fällig, das Verhältnis zur russischen EkSt. liegt damit bei 26% des österreichischen Satzes.

⁶⁵⁴ Vgl. Fischer-Dieskau(1959),S. 1750.

⁶⁵⁵ Baker&Mckenzie(2009), S. 65.

⁶⁵⁶ Vgl. Marti(2004), S. 13 f.

Die aktuellen Sätze der russischen Sozialversicherungsbeiträge sind regressiv ausgelegt und werden auf der Basis des Jahreseinkommens jedes Arbeitnehmers berechnet. Einkommen, welche 280.000 RUB nicht übersteigen: zahlen pauschal 26%, Einkommen zwischen 280.001 RUB und 600.000 RUB zahlen pauschal 72.800 RUB + 10% der Höhe des Einkommens, welches 280.000 RUB übersteigt und Einkommen welche 600.000 RUB übersteigen, müssen pauschal 104.800 RUB + 2% des 600.000 RUB übersteigenden Betrages entrichten.⁶⁵⁷ Die Beiträge finanzieren die Altersrente, den Sozialversicherungsfonds und die obligatorische Krankenversicherung.⁶⁵⁸ Im Unterschied zu Deutschland und Österreich werden diese aber ausschließlich vom Arbeitgeber in Form einer sogenannten einheitlichen Sozialsteuer (russisch: "edinyj sozialnyj nalog") an den russischen Staat abgeführt. In Deutschland betrug die Höhe der SV-Beiträge für Normal- und Geringverdiener im März 2009 ca. 31,25 - 33,35 % des Arbeitnehmerentgelts, wobei die Hälfte der Abgaben (mit einigen Ausnahmen) paritätisch vom Arbeitgeber getragen wird.

In Österreich lag die Höchstgrenze der SV-Beiträge eines unselbständigen Erwerbstätigen im Januar 2009 bei 17,2%, auch hier leistet der Dienstgeber einen Teil des gesamten Beitragsvolumens.⁶⁵⁹

Die derzeitige Höhe der Mehrwertsteuer beträgt in Russland 18%, für bestimmte Produkte, wie bspw. Kinderbekleidung, Medikamente, medizinisches Equipment oder spezielle Nahrungsmittel ist ein ermäßigter Satz von 10% zu zahlen.⁶⁶⁰ Einige Waren und Dienstleistungen sind von der MwSt. befreit, wie bestimmte Medikamente, medizinische Dienstleistungen, Kindergärten und Schulen sowie einige Bank- und Versicherungsgeschäfte.⁶⁶¹ Der russische Steuersatz liegt damit etwas unter dem dzt. deutschen mit 19% und dem österreichischen Steuerniveau mit 20%.

⁶⁵⁷ Vgl. Bech-Bruun/Mannheimer Swarting/et al.(2009), S. 30

⁶⁵⁸ In Russland wird zum 1.1.2010 der Übergang von der einheitlichen Sozialsteuer zur Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen an außerhalb des Staatshaushalts stehende Fonds stattfinden. Damit soll das Rentensystem in einem größeren Maße an die Gegebenheiten der Marktwirtschaft adaptiert und dessen Abhängigkeit von Haushaltszuschüssen beseitigt werden. Siehe: <http://www.gtai.de/MKT200908128013>

⁶⁵⁹ Kundmachung des Bundesministers für Soziales und Konsumentenschutz und der Bundesministerin für Gesundheit, Familie und Jugend über die Aufwertung nach dem Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz, dem Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz, dem Bauern-Sozialversicherungsgesetz und dem Beamten- Kranken- und Unfallversicherungsgesetz für das Kalenderjahr 2009 (BGBl. II Nr. 346 vom 30. September 2008)

⁶⁶⁰ Vgl. Baker&Mckenzie(2009), S. 60.

⁶⁶¹ Vgl. Bech-Bruun/Mannheimer Swarting/et al.(2009), S. 31. sowie Marti(2004), S. 10.

Ein russisches (Immobilien-) Unternehmen muss Unternehmensgewinnsteuern auf seinen weltweiten Gewinn abführen. Eine ausländische Gesellschaft zahlt russische Unternehmensgewinnsteuer auf den Gewinn ihrer russischen Betriebsstätte und/oder auf ihre Erträge aus russischen Quellen (z.B. Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren). Der Steuersatz beträgt 24% des steuerbaren Gewinns, Regionen können den Satz bis auf 20% reduzieren. Unter Vorbehalt von Doppelbesteuerungsabkommen werden Dividenden mit 15% und Zinsen und Lizenzgebühren mit 20% besteuert.⁶⁶²

In Russland existiert eine regionale Vermögenssteuer auf Privatvermögen. „*Property tax is imposed on property located in Russia and owned by Russian and non-Russian citizens. The tax applies to buildings, houses, and flats and is levied at a rate of 0.1% to 2% of the value of the property. It should be noted that the “inventory value” of property used for tax calculation is usually less than market value.*”⁶⁶³

In Deutschland wurde die klassische Vermögenssteuer für natürliche Personen im Jahr 1995 für verfassungswidrig erklärt und 1997 abgeschafft. In Österreich existiert seit 1993 keine direkte Vermögensbesteuerung für Privatpersonen mehr. Eine unternehmensbezogene, regionale Vermögensteuer wird auf bewegliches als auch unbewegliches Vermögen des Unternehmens, die gemäß dem russischen Buchhaltungssystem in der Bilanz als Anlagevermögen erfasst werden, erhoben. Zahlungen sind vierteljährlich fällig, das Maximum ist 2,2% im Jahr.⁶⁶⁴

In Russland werden zwei unterschiedliche Steuersätze für die lokale Grundsteuer angewendet. Die Höhe für landwirtschaftliche Flächen sowie Grundstücke inkl. ihrer Bebauung, die zu Wohnzwecken verwendet werden, beträgt 0,3%, alle anderen Grundstückstypen werden mit 1,5% besteuert. Waldflächen und Gewässer sind von der Besteuerung grundsätzlich befreit. Der steuerlich relevante Wert der Liegenschaft wird in regelmäßigen Abständen durch staatliche Behörden überprüft und liegt i.d.R. deutlich unter den Marktpreisen.⁶⁶⁵

⁶⁶² Vgl. Marti(2004), S. 10.

⁶⁶³ Bech-Bruun/Mannheimer Swarting/et al.(2009), S. 31.

⁶⁶⁴ Vgl. Marti(2004), S. 12.

⁶⁶⁵ Vgl. <http://www.cfe-eutax.org/taxation/real-estate-tax/russia>⁶⁶⁵ sowie <http://www.cfe-eutax.org/taxation/real-estate-tax/russia> (abgerufen am 11.03.2010)

Das russische Finanzministerium plant ab 2011 oder 2012 die Einführung einer einheitlichen Immobiliensteuer (auch für Wohnimmobilien), welche die bis dato geltende Vermögenssteuer für natürliche Personen, bei Unternehmen mit Immobilienbesitz die dzt. unternehmensbezogene Vermögenssteuerung sowie die Grundsteuer ersetzen soll. Bemessungsgrundlage soll zukünftig statt des Katasterwertes der Marktpreis der Immobilienobjekte sein.⁶⁶⁶

Die russische Steuerpolitik ist damit ein bedeutendes Steuerungsinstrument der Wohnraumnachfrage, da sie maßgeblich entscheidet, wie viel Geld dem einzelnen Haushalt nach Abzug aller notwendigen Ausgaben, bspw. für neue Investitionen in Wohnungseigentum, zur Verfügung steht.

Anders formuliert, erhöht sich das Nettoeinkommen eines HH bei niedrigen Steuersätzen, bei einer hohen Steuerlast wird durch das fehlende Investitionskapital die Nachfrage nach Wohnraum gedrosselt. Hohe Besitz- bzw. Vermögenssteuern,⁶⁶⁷ wie bspw. die Grundsteuer, erhöhen die laufenden Kosten von Wohneigentum. Die Folge ist eine Verschiebung der Nachfrage hin zu weniger hoch versteuerten Wohnraum bzw. zu anderen steuerfreien Investitionsalternativen.

Mietenpolitik: Zu Zeiten des Sozialismus war Wohnraum zum größten Teil Eigentum des Staates, privates Eigentum war schon aufgrund der vorherrschenden Weltanschauung offiziell unerwünscht.⁶⁶⁸ Der Wohnungsbau wurde in einer zentral gelenkten Wirtschaft (Zentralverwaltungswirtschaft) zum größten Teil aus dem staatlichen Haushaltsbudget finanziert, Ersparnisse der Bevölkerung wurden i.d.R. nur zum Eigenheimbau, hauptsächlich in ländlichen Regionen, mobilisiert.

⁶⁶⁶ Vgl. <http://www.gtai.de/fdb-SE,MKT200908128013> bzw. <http://www.hik-russland.de/-nachrichten/wirtschaft/stuermisches-wachstum-der-bautaetigkeit-in-russland-200706212996.html> (abgerufen am 12.04.2010)

⁶⁶⁷ In Deutschland und Österreich haben vermögensbezogene Steuern eine vergleichsweise geringe Bedeutung. Siehe: http://www.oecd.org/document/29/0,3343,de_34968570_34968795421476131-1_1,00.html (abgerufen am 18.04.2010)

⁶⁶⁸ „Das wirtschaftliche System, das früher in Russland existierte, beruhte auf Staats- und Genossenschaftseigentum, wobei das Staatseigentum die dominierende Rolle spielte, das Genossenschaftseigentum und persönliches Eigentum de facto verstaatlicht worden waren, und ihre Entwicklung vom Staat kontrolliert wurde.“ Antropov/Bossert(2005), S. 6.

Eine weitere Quelle waren sowjetische Großbetriebe, welche unabhängig vom russischen Staatshaushalt die Errichtung von Wohnraum finanzierten, welcher ausschließlich zur Nutzung von den eigenen Unternehmensmitarbeitern vorgesehen war.

Grundsätzlich wurde der Wohnraum dem Bürger ohne zeitliche Beschränkungen, faktisch auf Lebenszeit, vermietet, er war sogar unter gewissen Voraussetzungen vererbbar. Ein Wohnungstausch einer bereits bezogenen Wohnung war prinzipiell möglich, bedurfte aber der Zustimmung der zuständigen Behörden. Städtische Wohnungsmieter hatten zudem die Möglichkeit, einer Baugenossenschaft beizutreten und somit Wohnungsbesitzer auf eigene Rechnung zu werden.⁶⁶⁹

Die Wohnungen wurden von den Behörden an die Wohnungssuchenden vergeben, wenn diese sich via Wartelisten registriert hatten. Einen Anspruch auf die Aufnahme in die Wartelisten hatte man dann, wenn pro HH-Mitglied weniger Wohnfläche zur Verfügung stand, als in der staatlichen Wohnraumnorm festgelegt worden war. Auch die Verteilung der „Betriebswohnungen“ erfolgte über das Prinzip der Wartelisten, wobei die Kriterien von Unternehmen selbst festgelegt wurden. Neben den allgemeinen Wartelisten gab es spezielle Listen für besonders bedürftige Teile der Bevölkerung, die bevorzugt behandelt wurden.⁶⁷⁰

Als bedürftig gelten in Russland ca. 3,4 Mio. Familien, d.h. Familien, die ein Monatseinkommen unter 4.500 RUB besitzen. Eigene finanzielle Aufwendungen zur Verbesserung ihrer Wohnsituationen können von ihnen nicht aufgebracht werden, staatliche Hilfe ist notwendig. Für diese große Gruppe Bedürftiger werden von verschiedenen russischen Gebietskörperschaften unterschiedliche Modelle zur Unterstützung erprobt, wobei eine zielgerichtete Allokation der Mittel aufgrund der fehlenden Transparenz bzgl. der tatsächlichen Art und der Höhe der russischen Einkommen nur schwer realisierbar ist (siehe Kapitel 3.1.2).

⁶⁶⁹ Vgl. Antropov/Bossert(2005), S. 21 f.

⁶⁷⁰ Die bedeutendsten Bevölkerungsgruppen waren Rentner, Schwerbehinderte, Veteranen des Großen Vaterländischen Krieges, Veteranen der Arbeit, Militärangehörige und Mitarbeiter der Rechtsschutzorgane sowie Strahlungsgeschädigte.

Die eingesetzten Instrumente sind vielfältig und reichen von der Förderung von Wohnungsgenossenschaften oder sozialem Wohnungsbau mit Budgetmitteln, der Emission kommunaler Wohnungsanleihen oder der klassischen Subventionierung des Zinssatzes für Hypothekenkredite durch Zuschüsse aus dem kommunalen Budget.⁶⁷¹ Aber auch die Ausreichung von statusabhängigen Pauschalbeträgen zum Wohnungskauf oder die Zuweisung von Sozial- bzw. Kommunalwohnungen werden als Subventionsinstrumente eingesetzt, wobei der soziale Wohnungsbau, der im Verantwortungsbereich der Kommunen liegt, aufgrund von knappen HH-Kassen für Bevölkerungsschichten mit niedrigem bis durchschnittlichem Einkommen in den 90er Jahren stark reduziert wurde.⁶⁷²

Eine Besonderheit des sozialen Wohnens neben der klassischen Zuweisung von Sozialwohnungen (Objektförderung) sind die Wohnungen, in denen mehrere Familien leben (Gemeinschaftswohnung) und Wohnheime. Da in diesen Wohnformen nur ein Minimum an Wohnstandard und –qualität existiert, leben darin nur Menschen ohne jegliche Wohnalternativen. Während noch 1989 ca. 23 Mio. Menschen darin lebten, ist die Zahl stark rückläufig, im Jahr 1998 ca. 9,8 Mio. und in 2002 waren es nur noch ca. 6,8 Mio.⁶⁷³

Staatliche Subventionen haben in Russland eine lange Tradition. Vor allen ideologisch und ökonomisch bedingt, war es üblich, den größten Teil der Bevölkerung mit subventioniertem Wohnraum zu versorgen. Die zu zahlenden Mieten entsprachen eher einer Aufenthaltsgebühr und deckten die realen Kosten der Wohnraumnutzung nicht ansatzweise. Selbst bei der Preisliberalisierung zum 1. Januar 1992 blieben die Mieten ausgespart und verharrten über Jahrzehnte auf dem Niveau von 1928.⁶⁷⁴ Auch die Gebühren für kommunale Dienstleistungen, wie Wasserver- und Entsorgung, Müllabfuhr wurden auf ein nicht kostendeckendes, sehr niedriges Niveau festgelegt. Die Auswirkungen dieser Maßnahmen waren dementsprechend verheerend.

⁶⁷¹ Vgl. Gasunov(2007), S. 15.

⁶⁷²Vgl. Lodahl(2001), S. 6. Eine Sonderstellung stellte das finanzstarke Moskau dar: „...1999 gingen etwa 10 % der kommunalen Neubaufäche zum Selbstkostenpreis an Bezieher von Niedrigeinkommen, zu weiteren 3 % wurden Personen aus der Warteliste bedient. Diese bekamen die Wohnungen zum Selbstkostenpreis, abzüglich einer Subvention für Berechtigte entsprechend einer Norm.“ Lodahl(2001), S. 6 f.

⁶⁷³ Vgl. Antropov/Bossert(2005), S. 23.

⁶⁷⁴ Vgl. Shamaeva(2007), S. 14 und Vgl. Antropov/Bossert(2005), S. 22.

„Die Höhe der Wohnungsmieten einschließlich Betriebskosten hatte sich faktisch seit 1928 nicht verändert. Zu Beginn der 1990er Jahre deckten die Einnahmen aus den Mieten nur etwa 3,5% aller notwendigen Ausgaben für die Erhaltung und Instandsetzung ab.“⁶⁷⁵ Wie die folgende Abbildung 17 zeigt, änderte sich das geringe Niveau der HH-Ausgaben für Wohnzwecke bis zum Anfang des neuen Jahrtausends kaum. Im Jahr 2002 wurden in Durchschnitt lediglich 6,2% der gesamten HH-Ausgaben für Wohnzwecke aufgewendet, wobei die eigentlichen Mietkosten davon lediglich 1,2% betragen!

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Konsumausgaben der Haushalte	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Ausgaben für Wohnen	5,1%	5,2%	4,7%	4,6%	5,2%	6,2%
davon						
Wohnraum	1,6%	1,5%	1,6%	1,2%	1,0%	1,2%
Strom	0,8%	0,8%	0,7%	0,8%	0,9%	1,0%
Gas	0,6%	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
Zentralheizung	0,8%	0,8%	0,6%	0,7%	1,0%	1,3%
Wasser u. a.	1,3%	1,4%	1,2%	1,3%	1,7%	2,1%

Abbildung 17: Ausgaben der Haushalte für Wohnen und dazugehörige Dienstleistungen (Anteil an den Konsumausgaben der Haushalte insgesamt)

Quelle: Tatjana Tschetwernina(2005), S. 5.

Wie in Kapitel 3.3.1.1.1 gezeigt, liegen die Ausgaben in Deutschland, je nach Höhe des HH-Einkommen, zwischen 15% und 40% der gesamten HH-Ausgaben, d.h. im Vergleich ca. 2,5- bis 6,5-mal so hoch. Die Differenz zu den tatsächlich entstandenen Kosten wurde in Russland zum einen durch Subventionen des öffentlichen Haushaltes oder zum anderen durch Zuschüsse der zuständigen Staatsbetriebe ausgeglichen, in deren Bilanz die Wohnungen aufgeführt waren.⁶⁷⁶

⁶⁷⁵ Brade(2005), S. 42.

⁶⁷⁶ Vgl. Antropov/Bossert(2005), S. 22.

In den Jahren 1992/93 der Hyperinflation tendierte die Kostendeckung in der Wohnungswirtschaft sogar gegen null. Als Konsequenz setzte sich die Wohnungspolitik das Ziel einer kostendeckenden Miete (Grundmiete und sämtliche Nebenkosten).⁶⁷⁷ Die Mietanhebungen erfolgten daraufhin stufenweise unter Einhaltung von gewissen "Normativen"⁶⁷⁸ und werden seit 1994 durch Wohngeld sozial abgedeckt.⁶⁷⁹

Trotz dieser Maßnahmen wird bis heute in vielen Fällen eine Kostendeckung nicht erreicht, da zu den wichtigen Besonderheiten der russischen Wohnungswirtschaft zählt, dass bestimmte Bevölkerungsgruppen Anspruch auf 50% Mietermäßigung haben. Dazu zählen vor allen Staatsbedienstete, Sicherheitskräfte, Invaliden und Umsiedler aus dem Norden des Landes, die insgesamt 40% der Bevölkerung ausmachen.

Diese Ansprüche wurden aber in den Jahren 1993 bis 1995 sogar gesetzlich verbrieft, ohne dass festgelegt wurde, wer die Kosten dieser Stützung tragen soll. Bemühungen, diese Privilegien zu beschneiden, blieben bisher ohne nennenswerten Erfolg, auf dem Mietwohnungsmarkt soll die schrittweise Freigabe von Mieten und Nebenkosten helfen, der Kostendeckung näher zu kommen.⁶⁸⁰ „*In einem Land, in dem selbst bereits privatisierte Wohnungen weiterhin subventioniert werden, dürfte die Abschaffung von Mietnachteilen für breite Bevölkerungsgruppen ausreichenden Spielraum für eine fühlbare Anhebung des Wohngeldes für wirklich Bedürftige bieten.*“⁶⁸¹

⁶⁷⁷ Postanovlenie pravitel'stva: "O perechode na novuju sistemu oplaty ñil'ja" (Über das neue System von Mietzahlungen ...), Nr. 935 vom 22. September 1993. Dekret "O reforme ñiliÓ...no-kommunal'nogo chozjajstva v Rossijskoj Federacii" (Über die Reform der kommunalen Wohnungswirtschaft in der Russischen Föderation), Nr. 425 vom 28. April 1997. - Postanovlenie pravitel'stva: "O federal'nych standartach perechoda na novuju sistemu oplaty ñil'ja i kommunal'nych uslug na 2000-2001 gody" (Über föderale Standards des Übergangs auf das neue System der Bezahlung von Miete und kommunalen Dienstleistungen für die Jahre 2000 bis 2001), Nr. 965 vom 15. Dezember 2000.

⁶⁷⁸ Dabei werden berücksichtigt: Personenzahl, regionale Besonderheiten sowie föderale Normen für Nebenkosten je m² und seit 1977 auch für Instandhaltung und Generalreparaturen.

⁶⁷⁹ Im Jahre 1999 erhielten rd. 6,5 % der russischen Familien ein Wohngeld, im Durchschnitt monatlich 62 RUB, wobei der durchschnittliche Monatslohn etwa 1.523 RUB betrug. Vgl. Lodahl(2001), S. 4.

⁶⁸⁰ Vgl. Lodahl(2001), S. 4 f.

⁶⁸¹ Ebd., S. 8 .

5.3 Chronologie der wohnungspolitischen Interventionen

5.3.1 Rezessive Phase 1990-1997

Wie in Kapitel 4.2.2 bereits dargestellt, ging der politische Zusammenbruch des sozialistischen Systems und die sich anschließende politische Neuorientierung mit einer bis dahin beispiellosen wirtschaftlichen Rezession einher. Das BIP sank bis zu 45%, die Inflation erreichte 1992/93 ca. 500% und der Lebensstandard der Bevölkerung sank um durchschnittlich 20%.⁶⁸² Von diesem makroökonomischen Abschwung wurde auch der russische Wohnungssektor erfasst.

Bereits 1991 wurde die wesentlichste Finanzierungsquelle des russischen Wohnungsbaus, die Staatsinvestitionen, auf ein Minimum reduziert, so dass zwangsläufig eine Neuausrichtung der Baufinanzierung an den liquiden Mitteln der Bevölkerung erfolgte. Dieser Orientierungswechsel hatte einen starken Rückgang des gesamten Bauvolumens zur Folge, da eine auf verfügbare Eigenmittel gestützte Nachfrage nach Wohnraum, lediglich von einer zahlenmäßig kleinen, aber vermögenden Bevölkerungsschicht kam. Im Ergebnis wurden in dieser Periode nur relativ wenig qualitativ und funktional hochwertiger Wohnraum nach meist individuellen Plänen errichtet, während der typische russische Wohnungsneubau, Massentbauten nach standardisierten Plänen für Wohnraum niedriger bis mittelmäßiger Qualität, in vielen Regionen fast vollständig zum Erliegen kam.⁶⁸³

Im Zuge des politischen Umbruchs und der marktwirtschaftlichen Orientierung sollte nun auch die zentralstaatlich gesteuerte Wohnungswirtschaft reformiert werden. Ziel war die Herausbildung eines privatwirtschaftlich geprägten Wohnungsmarkts sowie eine generelle Effizienzsteigerung im Bereich der Wohnungswirtschaft. Zentrales Instrument sollte dabei die Übertragung der bisher staatlichen Wohnungen in Einzeleigentum an die bisherigen Wohnungsmieter sein.⁶⁸⁴

⁶⁸² Vgl. Poletaev(2007), S. 14.

⁶⁸³ Vgl. Ebd., S. 14.

⁶⁸⁴ Vgl. Shamaeva(2007), S. 14.

Um sich die politische Unterstützung der Bevölkerung für die Reformpolitik zu sichern und günstige Voraussetzungen für eine rasche Entwicklung marktwirtschaftlicher Verhältnisse in der Wohnungswirtschaft zu erhalten, wurde schon 1990 das Gesetz *"Über das Eigentum in der Russischen Sowjetischen Föderativen Sozialistischen Republik"*, 1991 das Gesetz *„Über die Privatisierung des Wohnraumfonds in der Russischen Sowjetischen Föderativen Sozialistischen Republik“* und 1992 das Gesetz *„Über die Grundsätze der föderalen Wohnungspolitik“* verabschiedet.⁶⁸⁵ Durch diese Gesetze wurden vor allen die Wohneigentumsrechte neu definiert und somit der Weg für eine unentgeltliche Privatisierung der von Mietern bewohnten Mieträume geebnet.

In einem ersten Schritt wurde das staatliche Eigentum am Wohnungsbestand wie auch die angegliederte Dienstleistungsinfrastruktur von den untersten Verwaltungsebenen, den Kommunen, übernommen. Auch Unternehmen und Organisationen, insbesondere diejenigen, die privatisiert werden sollten, wurden angehalten, ihren gesellschaftlichen Wohnungsbestand den Kommunen zu übergeben. Die eigentliche Privatisierung erfolgte in einem zweiten Schritt auf freiwilliger Basis, d. h. ein Mieter konnte seine Wohnung erwerben, musste dies aber nicht. Wurde anfangs noch ein geringes Entgelt verlangt, war der Wohnungstransfer für den Wohnungsmieter später völlig kostenfrei. Zusätzliche Anreize zum Wohnungserwerb sollten die Möglichkeiten zum Weiterverkauf und zur Vermietung schaffen.⁶⁸⁶

Dies war der Startschuss für einen bis dato beispiellosen Privatisierungsprozess, der die Eigentumsstrukturen nachhaltig veränderte. *„Die 1992 eingeleitete kostenlose Privatisierung staatseigenen Wohnraums an die darin wohnenden Mieter ist im großen Maßstab umgesetzt worden.“*⁶⁸⁷ Waren 1990 noch über zwei Drittel des gesamten Wohnraumbestandes im öffentlichen Besitz, sind es heute weniger als 30%. Von dem ehemals 67% an staatlichem Wohneigentum sind heute nur noch 6% verblieben, 22% der Wohnungen gehören den Kommunen, alle verbleibenden wurden privatisiert.

⁶⁸⁵ Vgl. Antropov/Bossert(2005), S. 22. sowie Lodahl(2001), S. 3.

⁶⁸⁶ Vgl. Lodahl(2001), S. 3 f. sowie Federal'nyj zakon: "Ob osnovach federal'noj ñiliÓ...noj politiki" (Über die Grundlagen der föderalen Wohnungspolitik), Nr. 4218-I vom 24. Dezember 1992.

⁶⁸⁷ Gasunov(2007), S. 13.

Der Privatisierungsprozess konzentrierte sich vor allen in den Städten, wo sich der Eigentumsanteil verdreifachte. Die Entwicklung auf dem Lande verlief dagegen langsamer, zumal die Häuser dort auch in der Zeit der Sowjetunion vielfach in Privateigentum gelegen hatten. Im Jahr 2001 befanden sich 23% des ländlichen Wohnungsbestandes in privatem Besitz, darunter 21% im Eigentum von Privatpersonen.⁶⁸⁸

Die Art und Weise der vollzogenen Privatisierung wies dabei, im Vergleich zu anderen Ländern des ehemaligen Warschauer Paktes, jedoch zwei wesentliche Besonderheiten auf. Zum einen erstreckte sich die Privatisierung lediglich auf Privaträume. Gemeinschaftsräume, Infrastruktur von Mehrfamilienhäusern sowie Grundstücke und Betriebsanlagen konnten nicht privatisiert werden und verblieben damit im Eigentum von Staat oder Kommune. Zum anderen veränderte sich nicht der Charakter der kommunalen Beziehungen gegenüber dem neuen Eigentümer, da die privatisierten Wohnungen weiterhin von den Kommunen betreut wurden.⁶⁸⁹ Diese Versäumnisse sollten sich im Nachhinein als große Belastung für die Kommunen und als schweres Hemmnis für die Entwicklung des russischen Wohnungsmarktes herausstellen (Vgl. Kapitel 4.2.5 „Wohnraumbewirtschaftung“).

Die größte Zahl an Privatisierungen fanden zwischen 1992 und 1994 statt, doch einige Nachzügler haben bis heute noch keinen Gebrauch von der Übertragung ihrer Wohnung in Einzeleigentum gemacht, da keine zeitliche Begrenzung der Privatisierungsprogramme definiert wurde.⁶⁹⁰ Objekte in gut erschlossenen Gegenden und in solider Ziegelbauweise wurden bevorzugt privatisiert, Mieter in Standardplattenhäusern nahmen das Privatisierungsangebot dagegen nur wenig wahr. *„Gegen den Erwerb sprach aus ihrer Sicht vor allem, dass sie in Russland bis heute einen hohen Mieterschutz genießen und auch bei Mietrückständen kaum eine Räumungsklage befürchten müssen. Zudem können die Belegungsrechte den Kindern übertragen werden. Auch gab es berechtigte Befürchtungen, als neue Eigentümer für die wegen unterlassener Instandhaltung beträchtlichen Renovierungskosten aufkommen zu müssen.“*⁶⁹¹

⁶⁸⁸ Vgl. Lodahl(2001), S. 3 f.

⁶⁸⁹ Vgl. Poletaev(2007), S. 16.

⁶⁹⁰ Vgl. Shamaeva(2007), S. 13 f.

⁶⁹¹ Lodahl(2001), S. 4.

Dieser Privatisierungsprozess, der dzt. bei 70% des gesamten Wohnungsbestandes vollzogen ist, erfolgte dabei ohne eine Etablierung wohnungswirtschaftlicher oder wohnungspolitischer Institutionen auf einem nahezu regulationsfreien Wohnungsmarkt. Es gab bspw. vor allen in der Anfangsphase lange Zeit weder Versicherungsinstitute, die Schäden an Gebäuden oder Wohnungen versicherten, noch Kreditinstitute oder Förderprogramme, die Finanzierungen bzw. Anreize für Investitionen zur Aufwertung der Wohnungen anboten. Auch kommunale Dienstleister, wie professionelle Hausverwaltungen existierten nicht. Wohnungsverkäufe und -vermietungen erfolgten vorwiegend in einer rechtlichen Grauzone.⁶⁹²

Stimuliert durch den Privatisierungsprozess entwickelten sich in kurzer Zeit ein Markt für Neubauwohnungen und ein Markt für Altbauwohnungen. Ein legaler Markt für Mietwohnungen bildete sich dagegen kaum heraus, wenn überhaupt, existiert dieser hauptsächlich in Schattenform. Als Hauptursachen sind hier die chronische Steuerhinterziehung sowie die zu schwachen Kontroll- und Sanktionsmaßnahmen des Staates bzgl. der Wohnraumnutzung zwecks Gewinnerwirtschaftung zu nennen.⁶⁹³

Das Ergebnis war ein Privatisierungsprozess, geprägt von Unsicherheit, Orientierungslosigkeit und Willkür, der letztendlich zu chaotischen Wohnungsmarktbedingungen fast ohne jede Regel führte.

5.3.2 Partizipative Phase 1997-2005

Ende der neunziger Jahre richtete sich der Fokus der russischen Wohnungspolitik immer mehr auf die Eigenverantwortung der Bevölkerung. Im Mai 1997 wurde via Präsidentenerlass Nr. 425 „Über die Reform der kommunalen Wohnungswirtschaft“, neue Richtlinien für eine Wohnungsreform aufgestellt, in der innerhalb einer Frist von 7 Jahren der Übergang von der staatlichen Finanzierung kommunaler Dienstleistungen zur Verbraucherfinanzierung erfolgen sollte, ohne die soziale Sicherheit bedürftiger Bevölkerungsgruppen zu gefährden.⁶⁹⁴

⁶⁹² Vgl. Shamaeva(2007), S. 13.

⁶⁹³ Vgl. Antropov/Bossert(2005), S. 22.

⁶⁹⁴ Vgl. Ebd., S. 24.

Es sollte damit eine völlige Abkehr von der bisher praktizierten Philosophie der niedrigen Sozialtarife für kommunale Wohnungsdienstleistungen und Subventionen für die staatlichen Wohnungsunternehmen hin zur vollständigen Kostenübernahme der Wohnungsdienstleistungen durch die Bevölkerung und zur Einführung eines Systems individueller Wohnungsbeihilfen für die einkommensschwachen Bevölkerungsschichten, meist ohne finanzielle Quellen zu ihrer Deckung zu definieren, erfolgen.⁶⁹⁵ Die wichtigsten Ziele der Reform waren die Trennung der Käufer von Wohnraum und der Anbieter der kommunalen Dienstleistungen sowie die Schaffung von Voraussetzungen für den Wettbewerb in der Versorgung mit Wohnraum.

Als wesentliches Instrument zur Realisierung dieser Reformen wurden per Föderationsgesetz Nr. 71 „Über das föderale Zielprogramm «Staatliche Wohnungszertifikate»“ vom 20.01.1998 von der Regierung „Wohnungszertifikate“ eingesetzt. Diese berechtigten den Besitzer eines solchen zum Erwerb einer Wohnung im Rahmen des föderalen Standards der Sozialnorm für Wohnfläche zu einem Preis, der nicht höher lag als der Durchschnitt für die jeweilige Region, die der Halter des Zertifikats nach eigenem Ermessen aussuchen konnte. Anfangs dazu gedacht, ehemalige Militärangehörige mit Wohnraum zu versorgen, wurden die „Wohnungszertifikate“ auch für andere Programme eingesetzt, so dass zwischen 1998-2003 ca. 100.000 Zertifikate an HH ausgegeben wurden.⁶⁹⁶

Die Installierung eines Systems föderaler Standards in der Wohnungs- und Kommunalwirtschaft sollte die Umwandlung der Abrechnungsformen gewährleisten, die Einrichtung eines Systems sozialer Zuschüsse sollte die sozial Schwachen bei der Bezahlung der kommunalen Dienstleistungen entlasten. Des Weiteren wurde das neue Instrument der staatlichen und kommunalen Sozialwohnungen eingeführt, welche auf Basis eines sozialen Mietvertrages bedürftigen Bürgern zur Verfügung gestellt werden, deren Wohnverhältnisse verbessert werden müssen, wobei die Miethöhe für solche Wohnungen niedriger ist als bei den üblichen staatlichen bzw. kommunalen Wohnungen.⁶⁹⁷

⁶⁹⁵ Vgl. Poletaev(2007), S. 14.

⁶⁹⁶ Vgl. Ebd., S. 18.

⁶⁹⁷ Vgl. Antropov/Bossert(2005), S. 24.

Die staatlichen Subventionen sahen eine Begrenzung der von den HH zu zahlenden Beträge für Wohnungen und kommunale Dienstleistungen auf einen fixen Betrag von 50 RUB im Monat vor.⁶⁹⁸ Die Differenz zwischen den tatsächlich angefallenen Kosten und den fixen Zahlungsbeträgen der HH wurde auf Antrag in Form von monatlichen Beihilfen subventioniert. Bis zum Jahr 2005 wurden auf diese Weise 13% aller HH mit ca. 35 Mrd. RUB unterstützt. Im Ergebnis stiegen die zu leistenden Kosten der HH für kommunale Leistungen. Wurden 1995 noch 4,3% des HH-Einkommens dafür aufgewendet, verdoppelten sich die Aufwendungen innerhalb von 10 Jahren (2005: 8,3%). Eine in dieser Periode sehr wichtige Innovation stellten die Wohnungseigentümerge nossenschaften dar, die auf Grundlage des Föderationsgesetz Nr. 72-FZ vom 15. Juni 1996 *"Über Wohnungseigentümerge nossenschaften"* neu gebildet werden durften. Wohnungseigentümerge nossenschaften sind in diesem Zusammenhang als nichtkommerzielle Institutionen zur gemeinsamen Verwaltung und Betrieb von Immobilienbesitz an Mehrfamilienwohnungen zu verstehen. In dem Gesetz wurde geregelt, dass die neuen Wohnungseigentümer ihr Haus entweder durch Genossenschaften verwalten lassen oder spezielle Hausverwaltungsgesellschaften mit dem Betrieb und der Verwaltung des Gebäudes beauftragen (Vgl. Kapitel 4.2.5).⁶⁹⁹

In dieser Periode hörte der Staat faktisch auf, als Investor aufzutreten, wenn überhaupt nahmen vereinzelt die Kommunen diese Rolle wahr. Die Priorität der staatlichen und kommunalen Wohnbaufinanzierung in dieser Phase bestand nun lediglich in der Bereitstellung nicht rückzahlbarer Beihilfen für den Wohnungskauf, wobei diese ja nach HH-Einkommen und Verbesserungsbedarf bereitgestellt werden.⁷⁰⁰

⁶⁹⁸ Anspruchsberechtigt waren HH, mit einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen unterhalb des staatlich festgesetzten Existenzminimums und eine Teilsumme von maximal 22% (entsprach dem staatlichen Standard für den maximal zulässigen Anteil eigener Kosten der HH bei der Bezahlung von Wohnungen und kommunalen Dienstleistungen am Gesamteinkommen der HH) des gesamten Einkommens für HH mit einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen über dem Existenzminimum. Zur Berechnung der Höhe der Beihilfen wurden die Kosten zum einen für kommunale Wohnungsdienstleistungen auf der Basis der sozialen Norm für die Wohnfläche, welche als das Mindestmaß an Wohnräumen, das von den Organen der Staatsmacht der Subjekte der Russischen Föderation je nach dem erreichten Niveau der Wohnungsversorgung, nach der Zusammensetzung der Familien, nach verwendeten Wohnraumtypen in sozial genutzten Häusern des Wohnungsfonds sowie nach weiteren Faktoren festgesetzt ist, definiert. Zum anderen wurden föderale Standards der Grenzkosten für kommunale Wohnungsdienstleistungen zugrunde gelegt (föderaler Standard der Grenzkosten für angebotene kommunale Wohnungsdienstleistungen pro 1 m² Gesamtwohnfläche).

⁶⁹⁹ Vgl. Poletaev(2007), S. 19.

⁷⁰⁰ Vgl. Antropov/Bossert(2005), S. 23.

Der räumliche Schwerpunkt der Maßnahmen lag hauptsächlich in der Entwicklung der Großstädte, zu Lasten der Klein- bis mittelgroßen Städte und der peripheren Regionen Russlands.

Im Rahmen dieser wohnungspolitischen Neuausrichtung wurde auch das russische Einkommenssteuergesetz in der Form adaptiert, dass diejenigen Bürger, die eigene finanzielle Mittel für den Wohnungsneubau bzw. –kauf aufwenden oder ihr Haus, zwecks Verbesserung der eigenen Wohnraumsituation auf dem Immobilienmarkt verkaufen, in den Genuss steuerlicher Vergünstigungen kommen. Die Folge war ein grundlegender Strukturwandel im Bereich der Wohnraumfinanzierung. Im Jahr 2000 betrug der Anteil der Erbauer von Eigenheimen an der gesamten Wohnneubaufäche, rd. 42%, wobei primär via Käufer –bzw. Verkäufer oder über Bekannte direkt finanziert wurde (Siehe Kapitel 4.2.3), da eine langfristige Kreditfinanzierung zum Kauf bzw. Neubau von Wohnraum faktisch noch nicht existierte.

In diesem Zusammenhang bildete sich eine russische Besonderheit bzgl. der Wohnungsneubaufinanzierung heraus, die Modelle „anteilmäßiger Beteiligung“ (Co-Investment Modell).⁷⁰¹ Im Rahmen von Kooperationsverträgen zwischen Bauherr und zukünftigem Eigentümer erhielt das Bauunternehmen vom Käufer das Kapital nicht für die errichtete Wohnung, sondern zur Finanzierung zukünftiger Baukosten. Der Käufer trat somit in Vorleistung. Primär wegen der schwachen Kapitalausstattung der Bauunternehmen, der Begrenztheit der zur Verfügung stehenden Kredite und der damit verbundenen Höhe der Zinssätze waren Bankkredite für Bauunternehmen für Wohnbauprojekte ohne Einbindung von Eigenmitteln des zukünftigen Käufers i.d.R. nicht erhältlich. Aber auch aus steuerlichen Erwägungen wurde diese Finanzierungsform gefördert, da der direkte Verkauf von Wohnungen mehrwertsteuerpflichtig war.

⁷⁰¹ Siehe dazu auch Kapitel 4.2.3 „Wohnfinanzierungssystem & Hypothekenmarkt“.

Die Folge waren schwere Verwerfungen auf dem primären Wohnungsmarkt, da

- a) der rechtliche Schutz der Käufer gemindert wurde,
- b) der Wettbewerb unter den Bauunternehmen geschwächt wurde,
- c) die Anreize zur Aufnahme von Fremdkapital durch die Bauunternehmen fehlten (Erfüllung der Erfordernisse der Kreditinstitute bzw. des Kapital- und Wertpapiermarktes) und
- d) die Entwicklung der klassischen Hypothek als Finanzierungsmittel für den Kauf fertiggestellter Neubauwohnungen gehemmt wurde.

Resümee: Seit dem politischen Umbruch Anfang der neunziger Jahre ist die Entwicklung des russischen Wohnungsmarktes, vor allem aufgrund der Annäherung des Wohnungsbaumarktes, des Marktes für kommunale Dienstleistungen sowie des Systems der sozialen Unterstützung an marktwirtschaftliche Verhältnisse zumindest partiell als positiv zu beurteilen. Diesen positiven Aspekten stehen eine generelle Schwächung der Bauindustrie und somit Rückgang der jährlichen Wohnflächenproduktion sowie eine verminderte Erschwinglichkeit von Wohnraum für Bevölkerungsgruppen mit niedrigem bis mittlerem Einkommen gegenüber. Auch sind die, durch die chronische Unterfinanzierung der Ausgaben für Instandhaltung des Wohnungsbestandes und der kommunalen Infrastruktur hervorgerufenen Probleme in der Wohnungswirtschaft als negativ zu werten. Des Weiteren blieben auch viele Fragen bzgl. der Zuständig- und Verantwortlichkeiten auf allen politischen Ebenen, im Rahmen des Wohnraumbestandes und -entwicklung ungeklärt. So wurde bspw. der zukünftige normative Rahmen bzgl. der Städtebaupolitik oder der Bodennutzung nie eindeutig definiert, so dass die Kommunen in diesen Fragen meist in Eigenregie, ohne Einbindung anderer Institutionen, entschieden.⁷⁰² Aus dieser Notwendigkeit heraus diese Probleme zu lösen, wurden von der russischen Regierung verschiedenste Maßnahmen ergriffen, die eine neue Phase der wohnungspolitischen Entwicklung einleitete.

⁷⁰² Vgl. Poletaev(2007), S. 19.

5.3.3 Regulatorische Phase 2005- heute

Anfang des neuen Jahrtausends belebte sich die russische Wirtschaft schnell,⁷⁰³ was zu einem Anstieg der Wohnungsnachfrage besonders nach preisgünstigem Wohnraum führte. Begleitet wurde dieser Nachfrageschub von einem schnellen Wachstum des Marktes für Hypothekenfinanzierungen, welches vor allem auf die steigenden Einkommen der Bevölkerung und auf die stark gefallen Zinssätze zurückzuführen war. Betragen diese noch im Jahr 2002 20-22%, waren es im Jahr 2006 „nur“ noch 11-13%.⁷⁰⁴

Das essentielle Problem der unzureichenden Erschwinglichkeit von Wohnraum für einen Großteil der Bevölkerung sahen viele Vertreter der russischen Föderationsregierung ausschließlich in einem Mangel finanzieller Instrumente wie etwa Subventionen oder Hypotheken begründet. Die Folge war eine anfangs stark eingeschränkte Ausrichtung der Wohnungspolitik auf die Entwicklung eines Marktes für Wohnfinanzierungen. Im Fokus der Bemühungen standen dabei die Entwicklung eines leistungsfähigen Hypothekensystems und die Senkung der Zinssätze, wobei sich der russische Staat unmittelbar an der Umsetzung der Maßnahmen beteiligte. So wurde im Jahr 2001 die staatliche „Agentur für die Kreditierung von Wohnungshypotheken“⁷⁰⁵ (AIŽK) gegründet, mit dem Ziel der Schaffung eines Systems zur Refinanzierung von Hypothekenkrediten nach dem Modell der amerikanischen „General National Mortgage Association“ (GNMA, Ginnie Mae).⁷⁰⁶

Die AIŽK refinanzierte zwischen 2001 und 2005 rd. 24.000 Hypothekenkredite mit einer Summe von 10,5 Mrd. RUB, für 2006 bis 2010 soll der Umfang der staatlichen Garantien auf Anleihen der AIŽK auf 138 Mrd. RUB noch erheblich gesteigert werden.⁷⁰⁷

⁷⁰³ Im Zeitraum von 2001-2005 erhöhte sich das durchschnittliche Pro-Kopf –Einkommen der Bevölkerung um ca. 53%.

⁷⁰⁴ Vgl. Poletaev(2007), S. 19.

⁷⁰⁵ Agentstvo po ipotečnomu žiliščnomu kreditovaniju (AIŽK).

⁷⁰⁶ Siehe dazu Kapitel 3.2.3.3 „Refinanzierung durch Verbriefung“.

⁷⁰⁷ Vgl. Poletaev(2007), S. 20.

Diese rasche Entwicklung des Hypothekenmarktes und die politische Ausrichtung führten dazu, dass in kurzer Zeit viel neues Geld den russischen Markt „überschwemmte“.⁷⁰⁸ Diese Liquidität traf auf eine Bau- und Baumaterialienindustrie, die auf eine gestiegene Nachfrage nach Wohnraum und damit erforderliche Steigerung des Produktionsvolumens nicht eingestellt war (Vgl. Kapitel 4.2.8). Im Zusammenhang mit der geringen finanziellen Transparenz der Baubranche, der generell schwachen rechtlichen Reglementierungen des sich im Umbruch befindenden Wohnungsmarktes sowie administrativer Hemmnisse hatte diese Entwicklung einen schnellen Preisanstieg auf dem primären Wohnungsmarkt zur Folge. *„Betrug noch im Jahr 2000 der durchschnittliche Preis für eine Neubauwohnung in Moskau \$1500/m² und in den großen Städten \$500-700/m², so stieg er bis 2006 auf \$4000/m² bzw. \$1000-1500/m², d.h. er wurde vergleichbar mit dem westeuropäischen Niveau bei einem wesentlich niedrigeren Einkommensniveau der Bevölkerung.“*⁷⁰⁹

Auf dem sekundären Wohnungsmarkt, dem Mietwohnungsmarkt und dem Markt für Baugrundstücke fanden ähnliche Preisanpassungsprozesse statt. Als Folge näherten sich auch die Preise alter, qualitativ schlechter Bausubstanz an das Niveau von Neubausubstanz an. Das Zentrum für makroökonomische Studien der BDO „Unicon Rusaudit“ geht davon aus, dass dieser Preisanstieg für Immobilien zu einer Reduktion der Kaufkraft der Bevölkerung beim Erwerb von Wohnraum zwischen 15-30% im Zeitraum von 2004 bis 2006 führte.⁷¹⁰

Das Ergebnis dieser Maßnahmen war eine allgemeine Verteuerung von Wohnraum. Bezogen auf das eingangs erwähnte Ziel, die Erschwinglichkeit von Wohnraum für den Großteil der russischen Bevölkerung zu verbessern, wirkte sich diese Entwicklung gar kontraproduktiv aus.

⁷⁰⁸ Im Jahr 2002 betrug das Volumen der an die Bevölkerung ausgegebenen Kredite für Wohnraumfinanzierung ca. 3,5 Mrd. RUB. Dieses Niveau stieg bis zum ersten Halbjahr 2006 auf ca. 192,5 Mrd. RUB an, was einer Steigerung um den Faktor 55 entspricht. Bis 2010 wurde eine weitere Steigerung des Volumens um das Fünffache prognostiziert.

⁷⁰⁹ Poletaev(2007), S. 20.

⁷¹⁰ Siehe: <http://www.rusaudit.info/index.htm> (abgerufen am 18.02.2010).

Die russische Föderationsregierung erkannte diese Fehlentwicklungen und die sich daraus ergebenden sozialen Spannungen und reagierte darauf zum einen, mit der Verabschiedung eines Wohnungsgesetzbuches⁷¹¹ (Inkrafttreten am 01/2005) mit seinen zwei Säulen, einer sozial absichernden und einer bewohnerschaftlich aktivierenden⁷¹² und zum anderen mit der Verabschiedung von ganzen Blöcken neuer Beschlüsse, die die Regulierung des Wohnungsmarktes zum Zweck hatten.⁷¹³ Der erste Block wurde als „Gesetzespaket zur Schaffung eines Marktes für erschwinglichen Wohnraum“ bezeichnet und im Wesentlichen zwischen Ende 2004 und Anfang 2005 von der russischen Regierung verabschiedet. Folgende Gesetze zur Verbesserung der rechtlichen Regulierung des Wohnungsmarktes waren u.a. enthalten:⁷¹⁴

Städtebaukodex: legt für ganz Russland ein einheitliches Prozedere für die Vergabe von Baugenehmigung fest

Neuer Wohnungskodex: löste den alten von 1983 ab und legt u.a. fest, dass die Eigentümer von Mehrfamilienhäusern verpflichtet sind, die Art der Objektverwaltung selbst zu bestimmen

Baubeteiligungsgesetz: definiert die Anforderungen an Bauunternehmen beim Bau von Mehrfamilienhäuser, die sich durch die anteilige Beteiligung der zukünftigen Eigentümer refinanzieren

Hypothekengesetze: ganzes Paket von Gesetzen (u.a. Gesetz über Kreditverläufe, Änderungen im Zivilgesetzbuch, Gesetz über staatliche Registrierung der Rechte an Immobilienbesitz und über Hypothekenwertpapiere), die zur Entwicklung der Kreditierung von Hypotheken beitragen sollen

Regulierungsgesetze: legten einheitliche Anforderungen an die Tarife für kommunale Dienstleistungen fest und eröffneten die Möglichkeit, kommunale Infrastruktur an privaten Dienstleistern in Konzession zu überlassen

⁷¹¹ „Als ein Schwerpunkt des Gesetzes werden die Bewohner/innen der privatisierten Wohnungen aufgefordert, Eigentümergemeinschaften zu bilden, die dann als juristische Personen die Verwaltung und Pflege des Hauses übernehmen oder beauftragen sollen. Der neoliberale Geist der Eigenverantwortung, der hinter diesem Gesetz steht, ist auch in Russland mit enormen sozialen Kosten verbunden. Denn von den zu gründenden Eigentümergemeinschaften sollen künftig die tatsächlich anfallenden Kosten der Verwaltung und Instandhaltung bezahlt werden. Faktisch bedeutet dies eine Vervielfachung der Wohnkosten, welche durch Subventionen bisher sehr gering waren. Vor allem für Haushalte mit geringen Einkommen stellt dies ein kaum lösbares Problem dar.“ Vgl. Shamaeva(2007), S. 14.

⁷¹² Vgl. Gasunov(2007), S. 13.

⁷¹³ Insgesamt wurden 27 Gesetze und Verordnungen verabschiedet.

Da die Beurteilung der Wirksamkeit dieser Gesetze eine tiefgreifende und langwierige institutionelle Implementierung voraussetzt, kann dzt. noch nicht abschließend eine Erfolgsquote bestimmt werden. Es zeichnet sich aber ab, dass viele Gesetze am Ziel vorbei gehen oder gar kontraproduktiv wirken und Korrekturen erfordern. So kam es bspw. als Folge des neuen Baubeteiligungsgesetzes dazu, dass viele Unternehmen, weil sie sich nicht rechtzeitig an die neue Gesetzeslage anpassten, ihre geplanten Bauprojekte einfach auf unbestimmte Zeit verschoben. Andere Bauunternehmen halfen sich durch die Nutzung alternativer Refinanzierungsmittel (z.B. Emission eigener Wechsel), welche ebenso wenig den Konsumentenschutz gewährleisteten.

Eine Evaluierung der einzelnen Maßnahmen ist auch deswegen schwierig, weil die russische Regierung aufgrund des desolaten Zustandes des Wohnungsmarktes weitere Maßnahmen zur Regulierung beschloss, ohne die Auswirkung der bereits erlassenen Gesetze abzuwarten. Unter dem pathetischen Titel "Erschwinglicher und komfortabler Wohnraum für die Bürger Russlands" wurde bereits im Frühjahr 2005 ein neuer Gesetzesblock von Präsident W. Putin verkündet. Im Vergleich zum „Gesetzespaket zur Schaffung eines Marktes für erschwinglichen Wohnraum“ betraf das neue nationale Projekt „Erschwinglicher Wohnraum“ vor allem die staatliche finanzielle Förderung des Wohnungsbaus sowie das System der Kreditierung durch Hypotheken.⁷¹⁵ Primäres Ziel war es, möglichst viele Haushalte, mit staatlicher Hilfe, beim Kauf von Wohnungseigentum zu unterstützen.⁷¹⁶ Die Zahl der Darlehen sollte um den Faktor 20 erhöht und die Hypothekenzinsen auf max. 8% reduziert werden.⁷¹⁷

⁷¹⁴ Poletaev(2007), S. 21.

⁷¹⁵ Vgl. Poletaev(2007), S. 22.

⁷¹⁶ Vgl. Shamaeva(2007), S. 16.

⁷¹⁷ Glaubt man den Angaben der russischen Zentralbank, stieg das Kreditvolumen im 1. Halbjahr 2007 um 60% auf 203 Mrd. RUB. Für das Gesamtjahr rechnet das Finanzinstitut mit deutlich mehr als den ursprünglich prognostizierten 300 Mrd. RUB (Volumen der neu ausgegeben Hypothekenkredite 2006: 240 Mrd. RUB). Nachdem die Zinssätze für Hypothekenkredite auf Rubelbasis zur Jahresmitte 2007 bei einigen Banken erstmals unter 10% gesunken waren, kam es im Zuge der Finanzkrise in den USA im August wieder zu einem leichten Ansteigen der Zinssätze. Dennoch rechnet die AIZK damit, dass sich die Hypothekenzinsen für Rubel-Kredite 2008 bei rund 10% einpendeln werden, 2010 sollen die Sätze dann 8% erreichen. Des Weiteren ist eine Verlängerung der gewährten Laufzeiten zu beobachten. Lag die durchschnittliche, vereinbarte Tilgungsdauer per 1.1.07 noch bei 182 Monaten (durchschnittlicher Zinssatz für Rubel-Kredite: 14%), so stieg sie per 1.7.07 auf 196 Monate (Zinssatz: 13%). Ein Drittel aller ausgegebenen Hypothekenkredite laufen aber auf ausländischer Valutabasis, Tendenz fallend. Siehe: <http://www.hik-russland.de> (abgerufen am 20.03.2010).

Ungefähr 730.000 russische Haushalte sollten mit einer direkten staatlichen Unterstützung ihre Wohnverhältnisse verbessern bzw. sozial schwache Haushalte möglichst schnell eine Sozialwohnung zur Verfügung gestellt bekommen.⁷¹⁸ Das gesamte Volumen bereitgestellter Mittel betrug ca. 900 Mrd. RUB, welche im Wesentlichen für folgende Aufgaben mit den jeweiligen Unterprogrammen ausgewiesen wurde:⁷¹⁹

„*Wohnraumversorgung für junge Familien*“ (165 Mrd. RUB): zur Subventionierung des Wohnungserwerbs oder der Ersteinlage beim Erhalt eines Hypothekenkredits

„*Erfüllung der staatlichen Garantien zur Wohnungsversorgung von durch die Föderationsgesetzgebung definierten Bevölkerungskategorien*“ (156 Mrd. RUB): zur Subventionierung des Wohnungserwerbs von Militärangehörigen, Heimatvertriebenen, Strahlungsgeschädigten und Aussiedlern aus den Regionen des hohen Nordens - hauptsächlich durch das Instrument der staatlichen Wohnungszertifikate (Vgl. Kapitel 5.3.2)

„*Erschließung von Baugrundstücken*“ (284 Mrd. RUB): Garantien und Kredite für Investitionsprojekte, die von öffentlichen Institutionen zur Erschließung von Grundstücken zur Bebauung mit Wohnhäusern realisiert werden

„*Modernisierung von Objekten der kommunalen Infrastruktur*“ (96 Mrd. RUB): zur Co-Finanzierung von Investitionen kommunaler und regionaler Organe sowie privater Investoren

„*Refinanzierung von Hypothekenkrediten*“ (200 Mrd. RUB): weitere Entwicklung des Systems durch Erhöhung (Einlagen) des Stammkapitals der AIZK bzw. Garantien auf Obligationen der AIZK

Gemeinsames Ziel dieser Unterprogramme war es, das für die Stabilisierung des Wohnungsmarktes notwendige Angebot zu erweitern sowie die Bewohner an den Wohnkosten zu beteiligen.

⁷¹⁸ Nach Angaben der AIZK haben bis zum Jahr 2007 rund 400.000 Haushalte in Russland Hypothekenkredite genutzt, um Wohneigentum zu erwerben, bis 2010 soll die Zahl auf 1 Million steigen. Das Marktvolumen werde dann ca. 415 Mrd. RUB betragen.

⁷¹⁹ In Anlehnung an Poletaev(2007), S. 22.

„Dieser Prozess wurde über mehrere Jahre von zahlreichen Veränderungen in der Tarif- und Subventionspolitik begleitet. Der Übergang zu einer 100% Bezahlung der Kosten für kommunale Dienstleistungen (Wasser, Heizung, Müll u.ä.) sowie für die Instandhaltung des Gemeinschaftseigentums von Mehrfamilienhäusern ist ein Schlüsselmoment dieser Reform.“⁷²⁰

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass durch das staatliche Programm „Erschwinglicher Wohnraum“ eine neue Etappe der Wohnungsmarktreformenten in Richtung marktwirtschaftliche Ausrichtung eingeleitet wurde.⁷²¹ Mit dem neuen Wohnungsgesetzbuch wird die Verantwortung für das Wohnen inkl. des Gemeinschaftseigentums zum größten Teil auf die privaten Eigentümer übertragen. Die staatlichen Subventionen werden stufenweise abgebaut und die Tarife für kommunale Dienstleistungen angehoben. Die Vergünstigungen für bestimmte Bevölkerungsgruppen sollen eingeschränkt bzw. gänzlich abgeschafft und die Kostenbelastungen für sozial schwache Gruppen durch Subjektförderungen (v.a. Wohngeld) kompensiert werden.⁷²²

Bei ihrer Umsetzung zeichnen sich aber systembedingte Schwierigkeiten ab. Zum einen erschweren langwierige administrative Prozesse und die späte Verabschiedung normativer Akte auf der Föderations- und Regionenebene die Realisierung. Zum anderen existieren inhaltliche Kritikpunkte an den geplanten Maßnahmen.⁷²³

Die Hindernisse die sich meist erst bei der praktischen Umsetzung herauskristallisierten, sind vielfältig. So hemmt bspw. der generelle Unwille der Behörden, die gewachsenen Marktverhältnisse und Strukturen zu ändern, die Lösung der bereits angesprochenen Probleme der Baubranche, aber auch die momentane Städtebaupolitik und die technische Infrastruktur die erfolgreiche Verwirklichung der Maßnahmen.

⁷²⁰ Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S. 9.

⁷²¹ Die Graphik 4 im Anhang der Arbeit verdeutlicht die Struktur (Prioritäten & Maßnahmen) des nationalen Projektes „Erschwinglicher Wohnraum“.

⁷²² Vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung(2007), S. 20.

⁷²³ *“Die Projekte zur Erschließung von Grundstücken, könnten, wenn sie unter dem Kostengesichtspunkt auf einer wirtschaftlich soliden Grundlage stehen (wobei die Kosten für diese Projekte praktisch nicht von der Bereitstellung von Mitteln durch die Föderationsregierung abhängig sind), durchaus von den Kommunen und den von ihnen hinzugezogenen privaten Investoren ohne zusätzliche Stimulierung durch die Föderationsregierung realisiert werden. Die Tatsache, dass dies nicht geschieht, lässt auf andere Ursachen für das unzureichende Wohnungsangebot schließen.“* Siehe Poletaev(2007), S. 22.

Der größte Kritikpunkt ist aber rein quantitativer Natur. Es lässt sich abschätzen, dass diese geplanten Maßnahmen einfach unzureichend sind.⁷²⁴ Trotz ihres beträchtlichen Umfangs, welches ca. 3% der jährlichen Ausgaben des Föderationshaushaltes entspricht, wird bis 2012 lediglich mit der Erstellung von zusätzlichen 60 Mio. qm Wohnfläche gerechnet, was lediglich ca. 2% des gesamten Wohnungsbestandes entspricht und damit lediglich den Bedarf an neuem Wohnraum abdeckt (Vgl. „Deskriptive Analyse des russischen Wohnungsmarktes“ Kapitel 4.1).

Präsident Putin dazu: *„Die Notwendigkeit, eine (langfristige Strategie für den Massenwohnungsbau für alle Bevölkerungsschichten) zu entwickeln, lässt sich auch durch die Tatsache belegen, dass die im Nationalen Projekt mit dem Bau von 80 Mio. m² jährlich bis 2010 hoch angelegte Messlatte den Bedarf der modernen russischen Gesellschaft nicht decken kann. Das, was zu sowjetischen Zeiten als Errungenschaft gefeiert wurde, kann die Bedürfnisse auch in mittelfristiger Perspektive nicht decken. Es ist ein Wachstum von mindestens 100 bis 130 Mio. m² jährlich notwendig, besser noch von mindestens einem Quadratmeter Wohnraum jährlich für jeden Bürger Russlands.“*⁷²⁵

Folgt man einer evaluierenden Umfrage der „Stiftung öffentliche Meinung“ aus dem Jahre 2006, so fällt der wahrgenommene Erfolg des Programms „Erschwinglicher Wohnraum“ in der russischen Bevölkerung eher dürftig aus. Wie die Spalte drei der folgenden Abbildung 18 zeigt, sehen lediglich 13% der befragten Personen die Programme als erfolgreich an, dagegen sind sich 19% sicher, dass diese nicht zu den gewünschten Zielen führen. Auch interessant: Im Vergleich zu den drei weiteren nationalen Projekten besonderer Priorität in den Bereichen Landwirtschaft, Gesundheit und Bildung, wird das Projekt „Erschwinglicher Wohnraum“ (ähnlich wie „Landwirtschaft“) im Gegensatz zu den Gesundheits- und Bildungsprogrammen bis dato als wenig erfolgreich eingeschätzt.

⁷²⁴ Vgl. Poletaev(2007), S. 23.

⁷²⁵ Rede V. Putins an die Föderalversammlung der Russischen Föderation am 26.04.2007.

	„Gesundheits- qualität“	„Moderne Bildung“	„Erschwingliches Wohnen“	„Landwirtschaft“
Unbedingt erfolgreich	3%	2%	1%	1%
Eher erfolgreich	23%	22%	12%	11%
Eher nicht erfolgreich	25%	24%	28%	24%
Sicher nicht erfolgreich	11%	11%	19%	20%
Keine Antwort	38%	41%	40%	44%

Abbildung 18: Umfrage: Wie erfolgreich sind die nationalen Projekte in Ihrer Region?

Quelle: Umfragen des VCIOM vom August 2006.

Somit darf zu Recht nicht nur der unzureichende Umfang der geplanten Maßnahmen kritisiert, sondern auch die Fokussierung dieser auf rein monetäre Aspekte in Frage gestellt werden.

6 Ergebnisse & Handlungsempfehlungen

Die Zielsetzung der Arbeit war neben der Untersuchung wohnungsmarkttheoretischer Phänomene eine strukturierte Analyse des russischen Wohnungsmarktes. Dazu wurden über eine einführende Darstellung der Relevanz und der Merkmale von Wohnungsmärkten sowie deren vorgelagerten Märkten, drei unterschiedlich Perspektiven zur Erklärung von Wohnungsmarktprozessen vorgestellt. In diesem Zusammenhang liefert die Arbeit neue Erkenntnisse zur Erklärung verschiedener Wohnungsmarktphänomene und leitet darauf aufbauend Reformvorschläge bzw. Handlungsempfehlungen für die Entscheidungsträger ab.

In der güterwirtschaftlichen Perspektive wurden unter der Annahme eines kurzfristig preisunelastischen Angebotes sowie der Homogenität der auf dem Wohnungsmarkt gehandelten Güter u.a. mit Hilfe einer komparativ-statischen Untersuchung Angebots- und Nachfrageprozesse analysiert. Die Erkenntnisse, dass die Nachfrage preis- und einkommenselastisch und das verfügbare Haushaltseinkommen die wesentliche Determinante der Nachfrage sowie eine Marktäumung die Folge von flexiblen Preise ist, führen in der Anwendung zu der Forderung nach genereller Markttransparenz, einem stabilen politischen Rahmen und flexiblen Preisen. Kritisch muss in diesem Zusammenhang die teilweise inkonsistente Datenlage erwähnt werden, die vor allem bei den Angebot-Nachfrage Untersuchungen bzw. der komparativ-statischen Analyse (Kapiteln 3.3.1.1.1 bzw. 3.3.1.1.2) zu teilweisen Verzerrungen der gewonnen Ergebnisse führte.

Die für das Filtering-Modell wichtige Marktsegmentierung wurde durch die Annahme der Heterogenität der auf dem Wohnungsmarkt gehandelten Güter möglich. Darauf aufbauend wurde die Hypothese, dass erhöhte Nachfrage zusätzliches Angebot schaffe, mit Hilfe des Filtering-Modells bestätigt. Danach führt eine Steigerung der erzielbaren Marktmiete des höchsten Qualitätssegments über das Mietniveau eines Neubaus zu einem neuen Angebot neuer Wohnflächen auf dem Markt. Aber auch Bestandsinvestitionen (z.B. Modernisierung) sind unter der Voraussetzung möglich, dass die Marktmieten eine solche Investition ökonomisch sinnvoll erscheinen lassen. Unter der Annahme durchgängiger Filtering-Prozesse sowie flexibler Mieten, die sich an das Marktniveau anpassen können, ist eine effiziente Allokation des gehandelten Gutes die Folge. Wenn das Angebot auf die erhöhte Nachfrage reagiert, kann das zusätzliche Angebot die Nachfrage mittel- bis langfristig befriedigen. Daher kann auch unter diesem heterogenen Ansatz nur für einen liberalen Wohnungsmarkt mit wenigen Restriktionen sowie hoher Transparenz plädiert werden.

Im Gegensatz zu der güterwirtschaftlichen Perspektive differenziert der finanztheoretische Ansatz zwischen Art der Übereignung der Wohnung, d.h. zwischen den Transaktionsformen Miete und Kauf. Er erkennt somit den Unterschied und die Bedeutung zwischen einem Wohnungsverkauf (Kauf) und einer Vermietung (zeitweilige Überlassung). Aus dieser Perspektive heraus wurden zwei verschiedene Finanzierungsebenen definiert, die sich primär in der Form der Übergabe des Kapitalbetrages unterscheiden. In der ersten Ebene erfolgt die Übergabe als Naturalia, d.h. die Wohnung selbst wird übergeben, auf der zweiten Ebene durch finanzielle Mittel. Damit wurde der Erwerb der Flächennutzungsmöglichkeit durch Vermietung als Fremdfinanzierung und der Erwerb einer Fläche durch den Nutzer (Kauf) selbst als Finanzierung via Eigenkapital interpretiert. In der Konsequenz konnten die Theorien der betrieblichen Finanzwirtschaft, vor allem das Finanzierungspostulat von Williamson sowie die Transaktionskostentheorie, auf die Frage der optimalen Finanzierung übertragen werden. Ergebnis: Sehr spezifische Wohnungen sollten in Form der selbstgenutzten Eigentumswohnung auf der ersten Ebene finanziert und unspezifische Wohnungen eher vermietet werden, wobei sich die Spezifität einer Wohnung anhand der Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt bestimmen lässt. Unter Berücksichtigung der empirisch belegten Tatsache, dass Fremdkapital preiswerter als Eigenkapital ist und der Verschuldungsgrad mit dem Wohlstand einer Volkswirtschaft positiv korreliert, liegen die Handlungsempfehlungen besonders auf dem Auf- bzw. Ausbau eines leistungsfähigen Kapitalmarktes zur Förderung von Fremdfinanzierungen sowie der Schaffung eines angemessenen mietrechtlichen Rahmens. Die Frage nach der Ursache von Wohlstand bzw. einem hohen Grad an Fremdfinanzierung konnte in diesem Zusammenhang aber nicht beantwortet werden.

Die wesentliche Erkenntnis unter dem vermögenswirtschaftlichen Aspekt ist die Abhängigkeit der Immobilienpreise als Vermögensgegenstände von Inflationsraten und Inflationsrisiken. Ist dies der Fall, dann können Immobilienpreise aber nicht die ihnen in der güterwirtschaftlichen Perspektive zgedachten Steuerungs- bzw. Signalfunktionen übernehmen, da die Steuerungs- und Preissignale aus dem Gütermarkt durch die aus dem Vermögensmarkt größtenteils überlagert werden. In diesem Zusammenhang gibt es bzgl. der Preisbildung von Immobilien noch weiteren Forschungsbedarf, da in empirischen Studien bisher nur inkonsistente Ergebnisse erzielt wurden.

Es wurde weiterhin gezeigt, dass gerade Wohnimmobilien die Fähigkeit besitzen, reale Kapitalwerte gegenüber erwarteter und vor allem unerwarteter Inflation zu schützen. Für diese Eigenschaft Inflationsänderungsrisiken zu schützen (hedge), sind potentielle Investoren i.d.R. bereit, eine zusätzliche Prämie zu bezahlen, die sich meist in Form einer geringeren Rendite und somit höheren Immobilienpreisen widerspiegelt.

Auf Basis der theoretischen Vorüberlegungen wurden im vierten Kapitel der Wohnungsmarkt Russlands im Allgemeinen und die Determinanten des Angebots bzw. der Nachfrage sowie die Rolle der russischen Stadt- und Raumplanung im Besonderen untersucht.

Derzeit ist erschwinglicher Wohnraum für den Großteil der russischen Bevölkerung nicht verfügbar, vor allem in den Städten herrscht teilweise akute Wohnungsnot. Eine ungleiche Vermögens- und Einkommensverteilung sowie alte Privilegien aus sowjetischen Zeiten haben eine stark asymmetrische Wohnungsversorgung zu Gunsten der wohlhabenden Bevölkerungsteile zur Folge, wobei die derzeitige Wohnungszuteilung äußerst intransparente und korrupte Praktiken bestimmen. Zwar hat sich die generelle Situation seit dem politischen Umbruch auf dem russischen Wohnungsmarkt für einen kleinen Teil der Bevölkerung verbessert, das gesamte Wohnversorgungssystem ist aber noch immer sehr ineffizient und bleibt auch weiterhin deutlich hinter dem Niveau westeuropäischer Staaten zurück.⁷²⁶ Die erste, in Kapitel 1.1 aufgestellte Hypothese, dass der Transformationsprozess mit einer nachhaltigen Verbesserung der Wohnsituation für einen Großteil der russischen Bevölkerung sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht einherging, muss somit widerlegt werden. Die Haupthindernisse, die die Herausbildung eines leistungsfähigen Wohnungsmarktes in Russland direkt und indirekt erschweren, sind sehr vielfältig und können unter den folgenden Punkten (nur exemplarisch) zusammengefasst werden:

- **makroökonomische Hindernisse:** z.B. hohe Inflation und hohes Zinsniveau, langsames und unstetes Wirtschaftswachstum, geringes Haushaltseinkommen
- **sozioökonomische Hindernisse:** z.B. hohe Arbeitslosigkeit, langsames Wachstum der Reallöhne, asymmetrische Einkommensverteilung, unzureichende Bildungs- bzw. Ausbildungsmöglichkeiten
- **juristische Hindernisse:** z.B. unzulängliche gesetzliche Regelungen, fehlende oder unklare Rechtssprechung, unsichere Besitz- und Eigentumsverhältnisse
- **kulturelle Hindernisse:** z.B. ausgeprägter Klientelismus und Korruption, starker Alkoholismus, hoher Armutsanteil der Bevölkerung
- **institutionelle Hindernisse:** z.B. geringe Wettbewerbsfähigkeit zwischen Banken oder Baukonzernen, unvollkommener Kapitalmarkt, fehlendes Dienstleistungsangebot

⁷²⁶ „... although the situation has gradually improved since the Soviet era, Russia is still significantly below the Western countries when measured by the level of housing per capita [...]. On average, housing per capita is 20.7 square meters in Russia, while in the USA the corresponding figure is 70 square meters, in the UK 62 square meters, and in Germany 50 square meters [...].“ Mashkina/Heliste/et al.(2007) S. 3.

Dieses breite Spektrum lässt erahnen, wie vielschichtig und komplex die Thematik ist. Ein pauschales Lösungskonzept existiert nicht, westeuropäische „Vorbilder“ sind, wie bereits erfahren, nur bedingt erfolgreich übertragbar. Die Entwicklung zu einem leistungsfähigen Miet- bzw. Eigentumsmarkt, der die Nachfrage der größten Teile der russischen Bevölkerung befriedigen kann, steckt, trotz aller bereits getätigten Anstrengungen, noch in den Kinderschuhen, und die Ergebnisse bleiben gerade im Hinblick auf die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise abzuwarten. Trotz großer, bereits getätigter Anstrengungen weist dieser Markt noch erhebliches Entwicklungspotential auf, die Maßnahmen zeigen aber bereits Wirkung.

Die wesentliche Bedeutung der Stadt- und Raumplanung für die Herausbildung des russischen Wohnungsmarktes ist unbestritten, ihr momentaner Einfluss aber nur als sehr begrenzt zu beurteilen. In diesem Zusammenhang wurden die bestehenden Fehler bzw. Schwächen, wie bspw. die fehlende Einbindung der Bevölkerung bzw. Interessengruppen in den Planungsprozess, die mangelnde Koordination und Abstimmung zwischen den Beteiligten, die zu starke Fokussierung der traditionellen Planungsmethodik auf einen rein quantitativen Forschungsansatz oder die unzureichende Implementierung der geplanten Maßnahmen des dzt. Systems dargelegt und Maßnahmen zur Stärkung und Qualitätssteigerung vorgeschlagen. Diese wären die Verbesserung in der Ausbildung russischer Stadtplaner, die Lizenzierung der Stadtplanungsaktivitäten oder Nachweis einer Kammerzugehörigkeit, die Änderung der Planungsausrichtung auf weniger voluminöse Planungsprojekte oder die Einführung einer transparenten Verrechnungsordnung (einheitliche Preisliste für Planungsleistungen), die das Auskommen der Planer, verbunden mit einem hohen Qualitätsanspruch, sichert.

Die russische Wohnungspolitik und ihre Bedeutung bei der Entwicklung des russischen Wohnungsmarktes wurden im fünften Kapitel untersucht. Im Ergebnis zeigte sich ein sehr hoher Grad an wohnungspolitischen Interventionen, die eine Herausbildung eines liberalen, restriktionsfreien Wohnungsmarktes, in dem alle Wohnungsmarktprozesse ungehindert ablaufen und somit zu einem sich selbstregulierenden Gleichgewicht finden können, momentan nahezu unmöglich erscheinen lassen. Staatliche Eingriffe bei der Herausbildung eines Wohnungsmarktes sind grundsätzlich eher kritisch zu beurteilen, da in diesem Fall die Marktteilnehmer in suboptimale Finanzierungsformen gedrängt werden und bei jeder Förderung bzw. Subventionierung zusätzliche Kosten anfallen, die einer pareto-effizienten Allokation von Wohnraum entgegenstehen. Die im Kapitel drei formulierten Forderungen nach einem stabilen politischen Rahmen ohne unnötige Restriktionen, maximaler Markttransparenz bzw. -liberalisierung und flexiblen Preisen gewinnt in diesem Zusammenhang besondere Bedeutung.

Im Rahmen einer ausgewogenen Wohnungs(bau)politik sollte der russische Staat aktiv in die Rolle des Steuerers eintreten, um nicht nur seiner politischen sondern auch sozialen Verantwortung gegenüber seiner (bedürftigen) Bevölkerung gerecht zu werden. Eine vollständige Abwälzung der Verantwortlichkeiten (siehe Kapitel 5.3.2) auf die Wohnraumnutzer kann deswegen keine staatliche Lösung sein. Aus diesem Grund ist eine klare Wohn(bau)politik mit langfristigen Zielen und gezielten staatlichen Eingriffen für wachsende Wohnbausektoren in Transformationsländern wie Russland sehr wichtig.

Betrachtet man allein die hohe Priorität der nationalen Wohnungsprojekte (z.B. „Erschwinglicher Wohnraum“), den massiven Umfang der getätigten wohnungspolitischen Interventionen (Gesetzespaket zur Schaffung eines Marktes für erschwinglichen Wohnraum, Wohnungsgesetzbuches uvm.) sowie die damit verbundenen monetären Anstrengungen (900 Mrd. RUB allein für das nationale Projekt „Erschwinglicher Wohnraum“) kann die zweite in Kapitel 1.1 aufgestellte Hypothese, dass die nationale Wohnungspolitik Russlands einen wesentlichen Beitrag für die Herausbildung eines marktwirtschaftlich orientierten Wohnungsmarkts leistete, trotz aller aufgezeigten Schwierigkeiten, zumindest teilweise bestätigt werden. Obwohl die staatlichen Eingriffe, wie in Kapitel 5.3 gezeigt, sich meist kontraproduktiv auf eine liberale Wohnungsmarktentwicklung auswirken, die Priorisierung der staatlichen Eingriffe zu hinterfragen und der Umfang der Maßnahmen schlicht als unzureichend zu beurteilen sind, lassen sich die erreichten Fortschritte in der Entwicklung eines marktwirtschaftlich orientierten russischen Wohnungsmarktes zumindest partiell auf die staatliche Wohnungspolitik zurückführen. Einschränkung muss in diesem Zusammenhang erwähnt werden, dass aufgrund der Komplexität der Materie sich eine kausale Beziehung zwischen den getätigten Maßnahmen und den erzielten Ergebnissen nur sehr schwer nachweisen lässt. Die Frage, welche konkreten Maßnahmen zielführend waren, konnte demnach mit dieser Arbeit nicht geklärt werden.

In einem hoch entwickelten Wohnungsmarkt, wie bspw. Österreich, sind die staatlichen Interventionen in den Bereich der Wohnfinanzierung traditionell stark ausgeprägt. Ein vielfältiges und komplexes Instrumentarium an Maßnahmen, wie bspw. die Möglichkeit der Refinanzierung über Wohnbaubanken oder die Subjekt- bzw. Objektförderung für Bedürftige, trägt hier zu einer sozialen Ausgewogenheit und Stabilität des gesamten Sektors bei. Aufgrund der sehr spezifischen Charakteristika von Wohnungsmärkten in Transformationsländern (Vgl. Kapitel 3.1.2) können diese in westeuropäischen Staaten bewährten Steuerungsinstrumente aber nicht einfach anderen (Transformations-) Ländern „übergestülpt“, sondern sollten nur unter sorgfältiger Prüfung und Abwägung eigener Kapazitäten und etwaigen Bedürfnisse implementiert werden.

Obwohl es zwischen den einzelnen osteuropäischen Staaten spezifische Unterschiede bzgl. der Entwicklung des jeweiligen Systems der Wohnraumversorgung existieren,⁷²⁷ wurde in dieser Arbeit angenommen, dass essentielle Prozesse bzw. wesentliche Entwicklungen bzgl. der Herausbildung eines Wohnungsmarktes sich in wesentlichen Bereichen ähneln und somit sich die gewonnenen Erkenntnisse auch auf Wohnungsmärkte anderer Transformationsländer übertragen lassen. Aus dieser Annahme heraus ergibt sich weiterer Forschungsbedarf, wie bspw. der Vergleich von Wohnungsmärkten in verschiedenen Transformationsländern, indem die jeweiligen Determinanten der Nachfrage und des Angebotes untersucht werden. Des Weiteren wäre eine Gegenüberstellung unterschiedlicher Wohnungspolitiken spannend, um deren Einfluss auf die Entwicklung von Wohnungsmärkten sowie die Wirksamkeit eingesetzter Steuerungsinstrumente bzw. konkreter Maßnahmen zu analysieren.

⁷²⁷ Schon allein deshalb, weil sie keine in sich homogene Gruppe bilden.

Anhang

Tabelle 1

Country	Income per HH in € p.a.	Persons per HH
Austria	26.300	2,4
Belgium	24.200	2,4
Cyprus	13.900	3,0
Czech Republic	5.900	2,4
Denmark	32.100	2,2
Estonia	4.300	2,6
Finland	25.100	2,2
France	23.400	2,4
Germany	24.700	2,2
Greece	11.394	2,8
Hungary	5.000	2,7
Ireland	27.100	3,0
Italy	20.200	2,6
Latvia	3.500	2,5
Lithuania	3.500	2,6
Luxembourg	48.500	2,5
Malta	10.700	3,0
Netherlands	25.300	2,3
Portugal	11.300	2,8
Slovak Republic	4.100	2,6
Slovenia	10.300	2,8
Spain	15.300	3,1
Sweden	29.300	2,0
United Kingdom	26.600	2,4

Pro-Kopf Einkommen vs. Haushaltsgröße

Quelle: Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 33 und 43. (eigene Darstellung)

Tabelle 2

Country	Income per HH in € p.a.	%
Austria	28.700	19,5
Belgium	27.100	25,9
Cyprus	16.700	12,2
Czech Republic	8.500	22,6
Denmark	32.410	30,0
Estonia	6.500	21,9
Finland	28.200	25,4
Germany	26.500	23,8

Greece	15.222	15,4
Hungary	8.000	19,4
Ireland	36.000	20,7
Italy	23.400	25,5
Latvia	4.700	24,0
Luxembourg	56.100	21,1
Malta	11.300	8,6
Netherlands	28.500	21,6
Poland	5.100	20,3
Slovak Republic	6.150	24,6
Slovenia	13.000	19,3
Spain	19.300	17,0
Sweden	31.000	28,6
United Kingdom	28.900	18,7

Anteil der Ausgaben für Wohnbedürfnisse am verfügbaren Einkommen in Korrelation zum Pro-Kopf Einkommen

Quelle: Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 33 und 81. (eigene Darstellung)

Tabelle 3

2000	GDP p. Capita in €	<60 %	>140 %
Austria	26.300	46,5	61,5
Belgium	24.200	59,9	74,1
Denmark	32.100	38,7	81,2
Finland	25.100	42,6	81,5
France	23.400	45,5	75,9
Germany	24.700	32,5	54,9
Greece	11.394	87,3	81,3
Ireland	27.100	67,6	92,2
Italy	20.200	65,1	80,3
Luxembourg	48.500	44,9	75,3
Malta	10.700	58,9	87,0
Netherlands	25.300	32,1	69,8
Portugal	11.300	61,7	74,2
Slovenia	10.300	89,5	96,0
Spain	15.300	83,4	86,6
Sweden	29.300	29,5	66,3
UK	26.600	51,0	87,3
Average in EU-Countries	23.047	55,1	78,0

Anteile der HH, die Wohneigentum besitzen in Abhängigkeit ihres HH-Einkommens in %

Quelle: Ministry of Infrastructure of the Italian Republic(2006), S. 78. (eigene Darstellung)

Tabelle 4

HH-Einkommen p.m. in €	Mietbelastung in %
< 900	39,8
900-1300	31,3
1300-2000	25,4
2000-3200	20,3
>3200	15,1

Mietbelastung der deutschen HH in Prozent (2005)

Quelle: Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung(2006), S. 73.

Tabelle 5

Jahr	MBQ WEST in %	MBQ OST in %
1990	21	5
1991	21	4
1992	22	13
1993	22	17
1994	24	17
1995	25	18
1996	26	20
1997	26	21
1998	27	24
1999	27	25
2000	27	25
2001	27	25
2002	27	26
2003	28	26
2004	28	26
2005	27	28
2006	29	28
2007	28	28
2008	29	28
Varianz: 1998-2008	0,7	2,2

Mietbelastungsquote (MBQ) in % des Haushaltsnettoeinkommens

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (2009), S. 40.

Matrix 1

The barriers to mortgage lending for banks	Rating of importance of the barrier	% of the banks mentioning the barrier
Lack of effective system of foreclosure and eviction	1	89%
Lack of long-term financial resources	2	85%
Unreported income of most of potential mortgagors	3	85%
High notary fees	4	64%
Complicated registration procedure	5	55%
High operational expenses	6	55%
Absence of a credit bureau	7	49%

Barriers to mortgage lending

Quelle: Research Center of Russian Marketing Association: The Report from V International scientific conference "Competitiveness and modernization of economy" (April 2004)

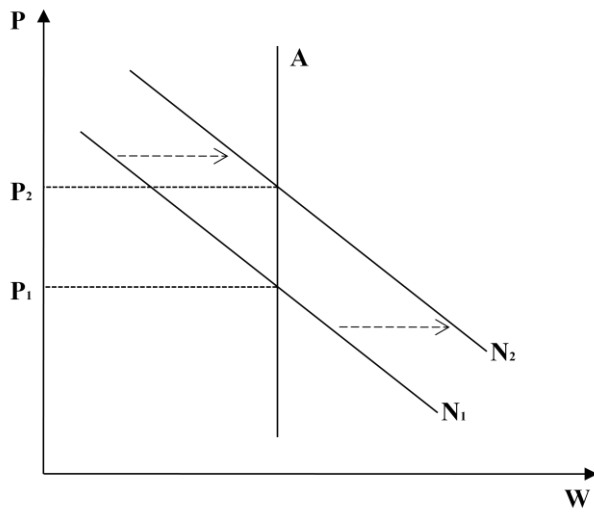
Matrix 2

Effekt auf Wohnimmobilienpreise durch Schock bei:	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3	Alle Länder
BIP	6,9	6,9	9,2	7,6
Bankkreditvergabe	6,7	19,1	10,3	11,4
Preise für Wohneigentum	5,5	8,9	8,5	7,4
Kurzfristiger Zinssatz	10,3	8,7	13,8	10,8
Laufzeitprämie	8,0	14,2	8,0	9,8
Inflation	62,5	42,3	50,3	53,0
Effekt durch Schock bei Wohnimmobilienpreisen auf:	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3	Alle Länder

Effekte auf Wohnimmobilienpreise durch Schock

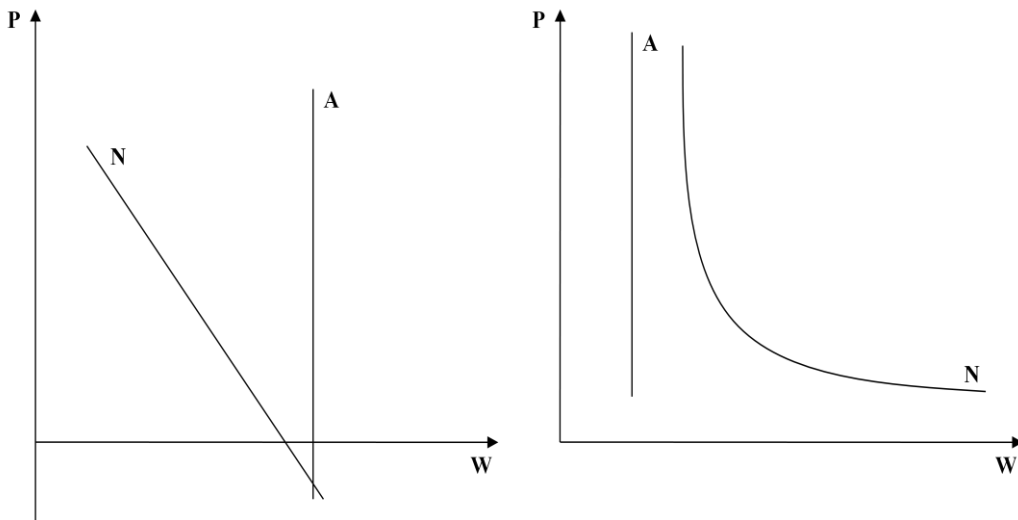
Quelle: Tsatsaronis/Zhu(2004), S. 85.

Graphik 1



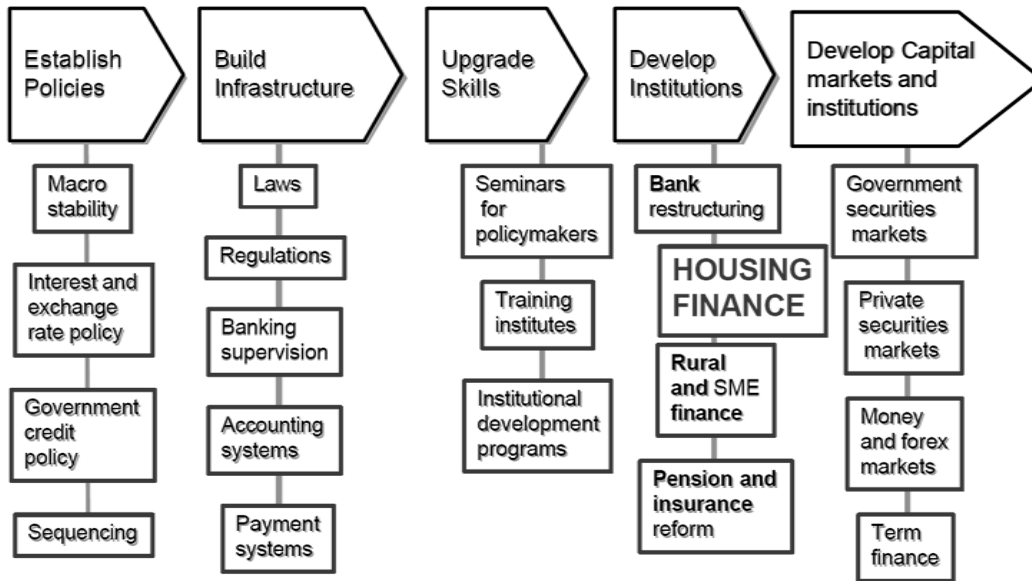
Unelastisches Angebot & Auswirkungen einer Nachfragerhöhung

Graphik 2



Links und rechts der Angebotskurve verlaufende Nachfragekurven

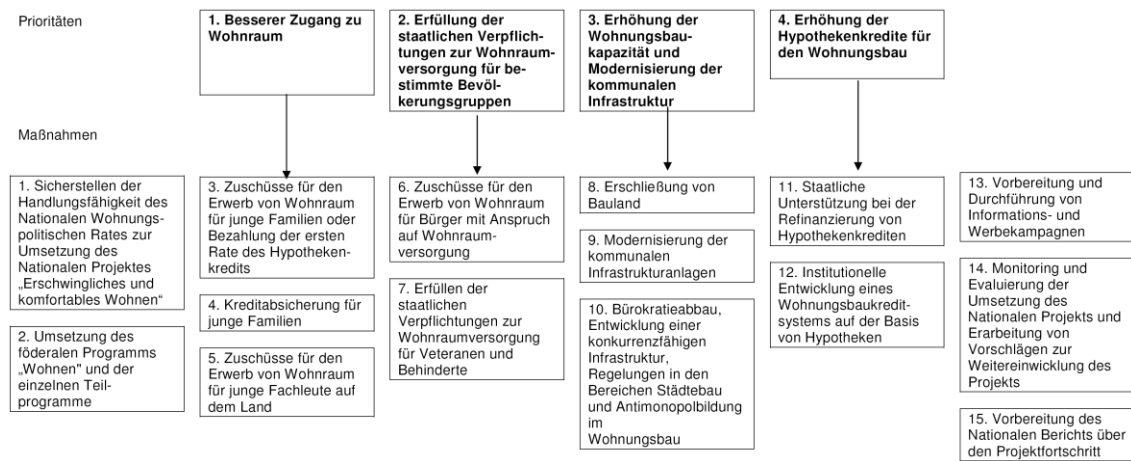
Graphik 3



A Framework for Sustainable Financial Development

Quelle: Jaffee/Renaud(1998), S. 232.

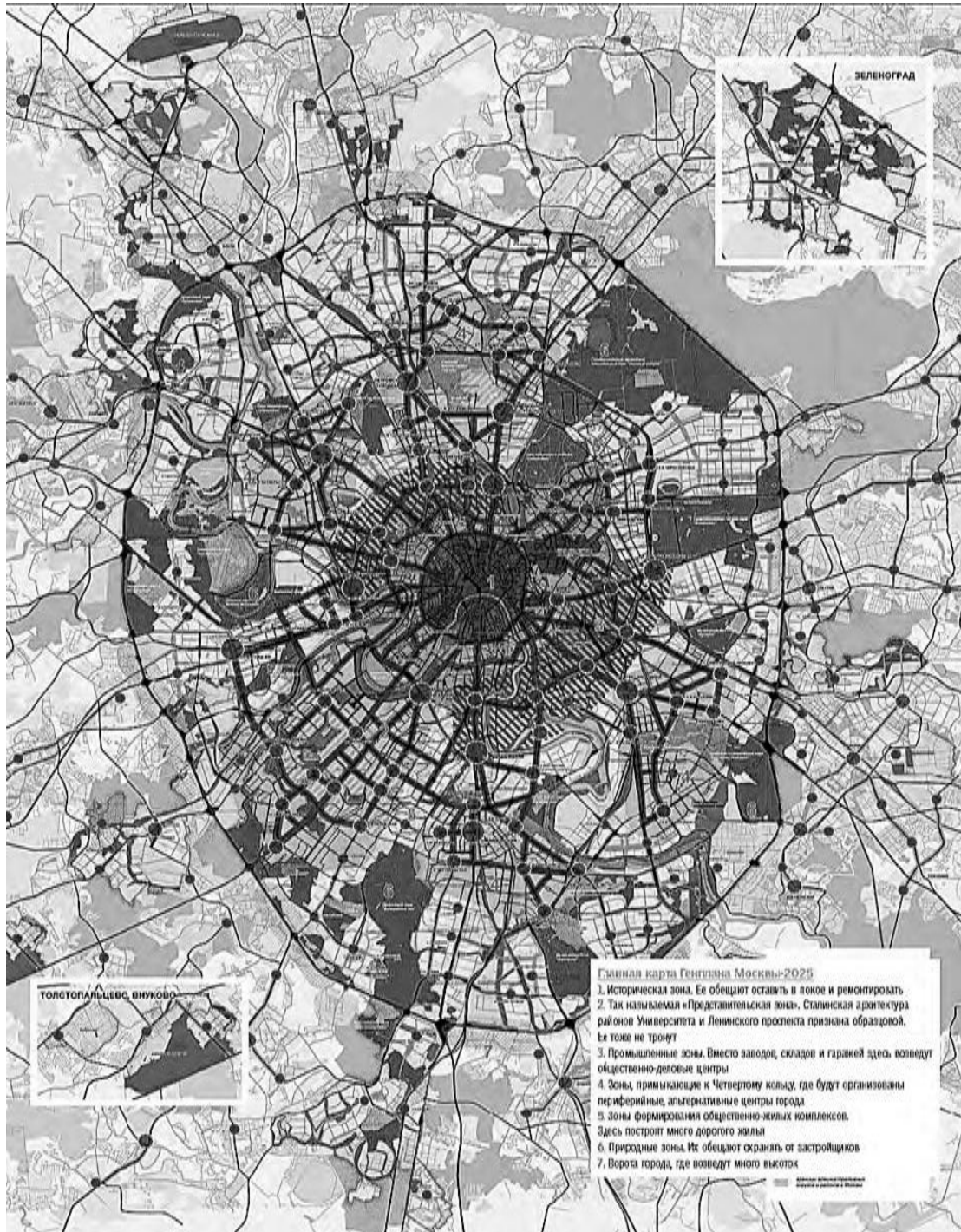
Graphik 4



Struktur des Nationalen Projektes „Erschwingliches und komfortables Wohnen den Bürgern Russlands“

Quelle: Ministerium für Regionale Entwicklung der Russischen Föderation und Föderale Agentur für Bau und Kommunale Wohnungswirtschaft, 2005. (Übersetzung aus dem Russischen)

Graphik 5



Moskau gemäß Generalplan 2025
Quelle: Rickert(2008), S. 33.

Literaturverzeichnis

- Achleitner, A.-K.: Handbuch Investment Banking. 3. Auflage Gabler Verlag, Wiesbaden, 2002
- Allen, A. / Gyntelberg, J. / et al.: Der dänische Hypothekenmarkt. Hrsg.: Bank for international Settlements: BIS - Quartalsbericht. Eigenverlag, Basel, 2004
- Allendorf, G.: Hrsg.: Schulte, K.-W.: Immobilienökonomie. 4. Auflage Oldenbourg Verlag, München, 2008
- Amann, W.: Schwerpunkt Subjektförderung: Auswirkungen und Optionen einer substanziellen Mittelverlagerung. Hrsg.: Forschungsgesellschaft für Wohnen, Bauen und Planen: o.V., Wien, 2000
- Amann, W. / Ramseder, St.: Forschungsbedarf in der Bauwirtschaft - eine Potenzialanalyse. Hrsg.: Forschungsgesellschaft für Wohnen, Bauen und Planen: o.V., Wien, 2006
- American Real Estate Society: Journal of Real Estate Literature. 1999, No. 7
- Antropov, V. / Bossert, A.: Die soziale Komponente in der Wirtschaftsordnung der Russischen Föderation. Hrsg.: Institut für VWL: Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe. Nr. Eigenverlag, o.O., 2005
- Arnott, R.: Rent Control: The International Experience. Journal of Real Estate Finance and Economics. No. 3, 1988 S.203-219
- Aufhauser, E. / Fischer, M. / et al.: The Vienna Housing Market: Structure, Problems, and Policies. Hrsg.: Harsman, B. / Quigley, J. : Housing Markets and Housing Institutions: An International Comparison. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1991 S.235-283
- Baetge, J. / Kirsch, H.-J. / et al.: Bilanzanalyse. 2. Auflage IDW Verlag, Düsseldorf, 2004
- Baker&Mckenzie: Doing Business in Russia. o.V., Moscow / St. Petersburg, 2009
- Ball, M.: Improving housing markets. Hrsg.: RICS Residential Faculty: RICS Leading Edge Series.
- Bank Austria Creditanstalt: Investitionsleitfaden Russland. XPLICIT. Eigenverlag, Wien, 2006
- Bär, H.: Asset Securitisation: Die Verbriefung von Finanzaktiven als Innovative Finanzierungstechnik und Neue Herausforderung für Banken. Schriftenreihe für Bank- und finanzwirtschaftliche Forschungen. o.V., Bern, 1997
- Bardhan, A. / Datta, R. / et al.: A tale of two sectors: Upward mobility and the private housing market in Singapore. Journal of Housing Economics. 2003, Vol. 12 No. 2, S.83-105
- Bardhan, A. / Edelstein, R.: Housing Finance in emerging economies: Applying a benchmark for developed countries. . Mortgage Markets Worldwide. 2007, S.231-252
- Bardhan, A.: The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment. World Development Vol. 17. o.V., o.O., 1989 S.1389-1395
- Barr, N.: The economics of the welfare state. University Press, Oxford, 2004
- Bayrische Landesbank: ABS Handbuch - Einführung in die Asset-Backed Securities. Eigenverlag, München, 2006
- Bea, F. / Göbel, E.: Organisation. Theorie und Gestaltung. Lucius & Lucius Verlag, Stuttgart, 2002

- Bech-Bruun / Mannheimer Swarting / et. al.: Business Guide Russia. o.V., Moscow, 2009
- Becker, R.: Zielplanung und –kontrolle von Public Private Partnership in der Forschung. Konzeption und praxisorientierte Gestaltungsempfehlungen für Forschungsk Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, 2003
- Belikoff, A. / Levin, K. / et al.: Analysis of Mortgage Backed Securities. Research Papers. o.V., Boston, 2007
- Bennett, J. / Janssen, S.: Armut und Wirtschaftspolitik in Transformationsländern. o.V., Köln, 2000
- Berger, A. / Herring, R. / et al.: The role of capital in financial institutions. Journal of Banking & Finance. 1995, No. 19, S.393-430
- Bertl, A.: Hrsg.: Universität Linz: Verbriefung von Forderungen. (Diss.). Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, 2004
- Bigus, J.: Finanzierung über Factoring und Finanzierung über Asset-Backed-Securities im Vergleich. Wirtschaftswissenschaftliches Studium. 2000, S.465-467
- Boecker, N.: Bausparkassen im Wettbewerb der Finanzdienstleister. GRIN Verlag, o.O., 2007
- Bone-Winkel, St. / Sotelo, R.: Warum werden Büroflächen (nicht) vermietet? - Einige grundlegende Anmerkungen über den Immobilienmarkt am Beispiel der Stadt Berlin. Grundstücksmarkt und Grundstückswert. 1995, Nr. 4, S.199-205,
- Boxberger, G.: Sozialpolitik und Transformationsprozesse: Kosten der politischen Transformation und ihre Minderung über staatliche Sozialpolitik und Selbsthilfeinitiativen. o.V., Frankfurt a. Main, 1997
- Boyce, A.: Covered Bonds vs. Securitization. o.V., o.O., 2008
- Brade, I.: Shrinking Cities: Complete Works 1. Arch+ . 2005, S.42-43
- Braun, H.: Asset-Backed-Securities (ABS) - Finanzinnovation zur Diversifizierung der Risikostruktur. Hrsg.: Eller, R.: Modernes Bondmanagement. 2. Auflage Gabler Verlag, Wiesbaden, 2001 S.171-195
- Breidenbach, M.: Securitisation: Finanzierung durch Immobilien-Verbriefung. Hrsg.: Schulte, K.-W.: Immobilienökonomie. Band I Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 3. Auflage Oldenbourg Verlag, München, 2005 S.610-620
- Bromiley, P. / Cummings, L.: Transactions Costs in Organizations with Trust. Research on Negotiation in Organizations. Band 5. JAI Press, Greenwich, 1995 S.219-247
- Budäus, D.: Alternative Ansätze zur Finanzierung der öffentlichen Infrastruktur in den neuen Bundesländern unter besonderer Berücksichtigung von Transaktionskosten. Hrsg.: Eichhorn, P.: Finanzierung und Organisation der Infrastruktur in den neuen Bundesländern. Nomos Verlag, Baden Baden, 1993 S.109-128
- Bulwien, H.: Volkswirtschaftliche Grundlagen. Hrsg.: Schulte, K.-W.: Immobilienökonomie. Band 16. Oldenbourg Verlag, 2008
- Bund, S.: Asset Backed Securities als strukturierte Produktalternative auf den europäischen Bondmärkten. Hrsg.: Hummel, D. / Breuer, R.: Handwörterbuch Europäischer Kapitalmärkte. o.V., Wiesbaden, 2001 S.686-700

- Bund, S. / Morlok, M.: True-Sale-Verbriefungen aus Sicht einer Rating-Agentur. Zeitung für das gesamte Kreditwesen. 2005, Nr. 18, S.23-26
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: Bauwirtschaftliche Kooperationschancen bei der energetischen Sanierung des Wohnungsbestandes in MOE-Partnerstaaten am Beispiel der Ukraine. Eigenverlag, Bonn, 2005
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: Bericht zur Lage und Perspektiven der Bauwirtschaft 2009. Eigenverlag, Bonn, 2009
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: Konzeption zur Sanierung und Modernisierung eines Wohngebäudes in Plattenbauweise in St. Petersburg. Hrsg.: Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS): Online-Publikation Nr. 17. o.V., Bonn, 2007
- Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung: Wohngeld- und Mietenbericht 2006. Eigenverlag, Berlin, 2006
- Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands: Deutscher Pfandbrief. Berlin, 2006
- Business Information Centre: Real Estate Investment Guide – Russia. o.V., Moscow, 2008
- Butzin, A. / Rehfeld, D.: Innovationsbiographien in der Bauwirtschaft. Hrsg.: Institut für Arbeit und Technik: Eigenverlag, Gelsenkirchen, 2008
- Cervený, F.: Der Markt für True-Sale-Verbriefungen in Deutschland und Europa. Zeitung für das gesamte Kreditwesen. 2006, S.26-32
- Chiquier, L. / Hassler, O. / et al.: Mortgage Securities in Emerging Markets. Hrsg.: World Bank: Research Working Paper. No. 3370, New York, 2004
- Cieleback, M.: Bausparen und Optionstheorie. Immobilien Manager Verlag, 2002
- Clement, H.: Ist das Wachstum in Russland stabil ?. Hrsg.: Pleines, H. / Schröder, H.: Wirtschafts- und sozialpolitische Herausforderungen für Russland. Nr. 62 Bremen, 2004
- COMMIN: The planning system of Russia. Hrsg.: Promoting Spatial Development by creating common mindscapes - BSR INTERREG III B: o.V., o.O., 2006
- Committee on the global financial system: Housing finance in the global financial market. Hrsg.: Bank for international settlements: CGFS Papers. Eigenverlag, Basel, 2006
- Commons, J.: Institutional Economics. The American Economic Review. 1931, No. 21, S.648-657
- Cox, R. / Goodman, C.: Marketing and house-building materials. Journal of Marketing. 1956, Vol. 21, S.36-61
- Cumming, C.: The economics of securitization. Federal Reserve Bank of N.Y. Quarterly Review. 1987, No. 3, S.11-23
- Czasny, K. : Der Begriff des sozialen Zusammenhalts. Hrsg.: SRZ Stadt + Regionalforschung GmbH: o.V., Wien, 2004
- Czerny, M. / Weingärtler, M.: Wohnbau und Wohnhaussanierung als Konjunkturmotor. Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung . o.V. , Wien, 2007
- Demary, M.: Die ökonomische Relevanz von Immobilienpreisschwankungen. IW-Trends. 2008, Jg. 35, Nr. 4, S.3-15

- Demary, M. / Voigtländer, M.: Inflationsschutz von Immobilien – Direktanlagen und Aktien im Vergleich. IW-Trends. 2009, Jg. 36, Nr. 1
- Demsetz, H.: The Cost of Transaction. Quarterly Journal of Economics. 1968, No. 82, S.33-53
- Deutsche Bank Research: Der Finanzsektor in Russland. Hrsg.: Deutsche Bank AG: Band Nr. 402. Eigenverlag, Frankfurt a.M., 2007
- Deutsche Bank Research: Wohnfinanzierung wird persönlicher. Hrsg.: Deutsche Bank AG: Eigenverlag, Frankfurt a.M., 2009
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung: Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe. Eigenverlag, Berlin, 2009
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung: Wohnen in Deutschland nach dem Mauerfall: Eine Analyse für die Jahre 1990 bis 2008 auf Basis der Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP). SOEP papers on multidisciplinary Panel Data Research No. 236. o.V., Berlin, 2009
- DG Bank Research: Europäische Pfandbriefmärkte. Hrsg.: Deutsche Genossenschaftsbank: o.V., Frankfurt a.M., 2000
- DG Hyp: Der deutsche Pfandbriefmarkt 2008/2009. Hrsg.: Deutsche Genossenschafts Hypothekenbank: o.V., Hamburg, 2009 S.5-11
- Di Pasquale, D. / Glaeser, E.: Incentives and social capital: Are homeowners better citizens?. Journal of Urban Economics. 1999, Vol. 45, No. 2, S.354-384
- Doling, J.: Comparative Housing Policy: Government and Housing in Advanced Industrialized Countries. Palgrave Macmillan, Hampshire, 1997
- Donner, Ch.: Wohnungspolitik in der Europäischen Union. Eigenverlag, Wien, 2000
- Drukarczyk, J.: Finanzierung. Grundwissen der Ökonomik. Band 1229. Ausgabe 10 UTB Verlag, o.O., 2008
- Dubois, A. / Gadde, L.: The construction industry as loosely coupled system: implications for productivity and innovation. Construction Management and Economics. 2002, Vol. 20, S.621-631
- Ebers, M. / Gotsch, W.: Institutionenökonomische Theorien der Organisation. Hrsg.: Kieser, A. / Ebers, M.: Organisationstheorien. S.199-251
- Eeckhoff, J.: Wohnungs- und Bodenmarkt. 28 Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, 2006
- Eiglsperger, M. / Haine, W.: EU housing statistics. Hrsg.: European Central Bank: IFC Bulletin No. 31. 2008
- Emse, C.: Verbriefungstransaktionen deutscher Kreditinstitute: Eine Analyse alternativer Strukturvarianten und deren regulatorischer Erfassung nach Grundsatz I und Basel II. Gabler Verlag, Wiesbaden, 2005
- European Covered Bond Council: Hrsg.: European Mortgage Federation: European Covered Bond - Fact Book. 3. Auflage Eigenverlag, Brüssel, 2008
- European Securitisation Forum: Securities Industry and Financial Markets Association. Securitisation Data Report. o.V., London, 2009
- Everling, O.: Asset Securitisation . Das Wirtschaftsstudium. 1994, S.679-680

- Fabozzi, F.: Accessing capital markets through securitization. Wiley & Sons, New York, 2001
- Falcon, A.: Die Entwicklung des Sekundärmarktes für Hypothekendarlehen in den USA. Immobilien-Banking. 2003, S.29-39
- Fischer-Dieskau, J.: Wohnungspolitik. Handwörterbuch des Städtebaus, Wohnungs- und Siedlungswesen. Band 3. Stuttgart, 2008
- Forschungsgesellschaft für Wohnen, Bauen und Planen: Immobilienforschung in Mittel-Ost- und Südost-Europa. Hrsg.: Forschungsgesellschaft für Wohnen, Bauen und Planen: Konferenz am 15./16. Januar in Wien. Tagungsband. o.V., Wien, 2004
- Forschungsverbund Ost- und Südosteuropa: Wandel und Kontinuität in den Transformationsländern Ost- und Südosteuropas. Eigenverlag, München, 2003
- Franke, G. / Hax, H.: Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt. 5. Ausgabe Springer Verlag, München, 2003
- Friedrich, C.: Vertrauenswürdiges Verhalten von Transaktionspartnern: Determinanten der Einschätzung. Band (Diss.). Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, 2005
- Friedrichs, J.: Stadtsoziologie. Leske und Budrich Verlag, Opladen, 1995
- Fruchtmann, J.: Arme in Russland. Hrsg.: Pleines, H. / Schröder, H.: Wirtschafts- und sozialpolitische Herausforderungen für Russland. Nr. 62 Forschungsstelle Osteuropa, Bremen, 2004
- Füllenkemper, H.: Hrsg.: Universität Münster: Wirkungsanalyse der Wohnungspolitik in der Bundesrepublik Deutschland. Beiträge zum Siedlungs- und Wohnungswesen und zur Raumplanung Bd. 78. Eigenverlag, Münster, 1982
- Ganesan, S.: Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships. Journal of Marketing. 1994, No. 58, S.1-19
- Georgiev, G.: Refurbishment of multistory housing in Bulgaria - social, legal and financial aspects. Hrsg.: Forschungsgesellschaft für Wohnen, Bauen und Planen: Konferenz am 15./16. Januar in Wien. Tagungsband. o.V., Wien, 2004
- Gerke, W. / Mager, F.: Asset-Backed-Securities – Eine Simulation der bilanziellen Ertragswirkung bei Kreditinstituten. Die Betriebswirtschaft. 2002, S.77-93
- Giljohann-Farkas, K. / Pfeleiderer, G.: DEGI Immobilien Fokus. Hrsg.: DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH: o.O., 2008
- Glasunov, V.: Russische Wohnungspolitik - Nachjustieren im Nationalen Projekt ?. Russlandanalysen . Nr. 125, o.V., o.O., 2007 S.13-15
- Göbel, E.: Neue Institutionenökonomik. Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen. Lucius & Lucius Verlag, Stuttgart, 2002
- Gondring, H.: Immobilienwirtschaft - Handbuch für Studium und Praxis. Vahlen Verlag, München, 2004
- Gornig, M. / Weber, S.: Bauwirtschaft: Konjunkturprogramme zeigen Wirkung. Wochenbericht des DIW Berlin. 2009, Nr. 47, S.812-821
- Gruchy, A.: Contemporary Economic Thought - The Contribution of Neo-Institutional Economics. o.V., New York, 1972

- Gürtler, M. / Rehan, C.: Preisbildende Faktoren von Privaten Immobilien. Hrsg.: TU Braunschweig: Working Paper Series. 2009
- Haerpfer, Ch.: Democracy and Enlargement in Post-Communist Europe: The Democratization of the General Public in Fifteen Central and Eastern European Countries. Routledge Verlag, London, 2002
- Hagen, L.: Einheitliche Standards für Covered Bonds - wie weit ist das ECBC ? . Hrsg.: European Mortgage Council: Eigenverlag, Brüssel, 2007 S.954-955
- Haimann, R.: Die schöne Mär vom sicheren Betongold: Immobilien bieten keinen Inflationsschutz. Wohnungswirtschaft. 2004
- Hart, O.: Hrsg.: Oxford University: Firms, Contracts and Financial Structure. University Press, Oxford, 1995
- Häußermann, H. / Oswald, I.: Wohnungseigentum? Nichtgeschenkt! Zeitschrift für Soziologie. # 30, 1, S.65-78
- Hax, H.: Theorie der Unternehmung - Information, Anreiz und Vertragsgestaltung . Hrsg.: Ordelheide, D. / Rudolph, B. / et al.: Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie. Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 1991
- Hayre, L.: Mortgage-Backed and Asset-Backed Securities. Hrsg.: Salomon Smith Barney: Guide to Mortgage Backed and Asset backed Securities. Wiley & Sons, New York, 2001
- Hegedüs, J. / Struyk, R. : Housing Finance. Hrsg.: Open Society Institute - Local government and public service reform initiative: o.V., Budapest, 2005
- Hess, A. / Holzhausen, A.: Struktur der europäischen Hypothekmärkte. Hrsg.: Allianz Dresdner Economic Research: Working Paper. No. 97 Eigenverlag, Frankfurt a.M., 2008
- Hey, F.: Hrsg.: Gondring, H. / Zoller, E.: Mortgage Backed Securities – Fremdkapitalbeschaffung über den Kapitalmarkt als Bestandteil des Real Estate Investment Banking. o.V., London, 2003 S.431-449
- Hill, M. / Pfaue, M. / et al.: Strukturierte Finanzierungen - Projektfinanzierung, Buy-Out-Finanzierung, Asset-Backed-Strukturen. Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2003
- Hodgon, G.: The Approach of Institutional Economics. Journal of Economic Literature. 1998, Vol. 36, S.166-192
- Holthausen, H.: Grundlagen des Bausparens und Investment. Versicherungsverlag, o.O., 2004
- Hudson, R. / Colley, A.: The capital markets & financial management in banking. 3. Ausgabe Lessons Professional Publishing, Washington, 2000
- Immobilienplattform Immobilien.NET: Wohntrends 2009. Studie: Wohntrends 2009. o.V., o.O., 2009
- Institut für Wirtschaftsforschung Halle: IWH-Pressemitteilung. Nr. 36 Eigenverlag, Halle, 2009
- International Monetary Fund: The Use of Mortgage Covered Bonds. Hrsg.: IMF: IMF Working Paper. 07/20 Eigenverlag, Washington, 2007
- Ipsen, D. / Glasauer, H. / et al.: Teilmärkte und Wirtschaftsverhalten privater Miethausbesitzer. Analysen zur Miethöhe, Instandhaltung und Renditesituation. Arbeitsbericht des FB Stadt- und Landschaftsplanung der Gesamthochschule Kassel. Heft 9 o.V., Kassel, 1981

- Ipsen, D. / Glasauer, H. / et al.: Markt und Raum. Die Verteilungswirkungen wohnungspolitischer Subventionsformen im städtischen Raum. o.V., Frankfurt a.M., 1986
- Jacob, J. / Müller, O. / et al.: Persistence of the Democracies in Central and Eastern Countries. Hrsg.: Pollak, D. / Jacob, J. / et al.: Political Culture in Post-Communist Europe. Ashgate Verlag, Aldershot, 2003
- Jaffee, D. / Renaud, B.: Strategies to develop mortgage markets in transition economies . Financial Sector Reform and Privatisation in Transition Economics. Elsevier Science Publications, Amsterdam, 1998 S.204-232
- Jann, W.: Strategische Relevanz. o.V., o.O., 1996
- Jenkis, H.: Kompendium der Wohnungswirtschaft. 4. Auflage Oldenbourg Verlag, München, 2001
- Jobst, A.: Collateralized loan obligations (CLOs) - a primer . Hrsg.: Center of Finance Studies: CFS Working Paper. No. 13 o.V., o.O., 2002
- Johannsen, K.: Dänen starten 2008 mit neuen Covered Bonds. Börsen-Zeitung. 2007, Nr. 188
- Jost, P.: Die Principal-Agent-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre. Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2001
- Keim, R.: Wohnungsmarkt und soziale Ungleichheit. Über die Entwicklung städtischer Polarisierungsprozesse. o.V., Basel, 1999
- Kendall, L.: Securitization: A new era in American finance. Hrsg.: MIT: A primer on Securitization. Eigenverlag, Cambridge, 1996 S.1-16
- Kleine, A.: Entscheidungstheoretische Aspekte der Pincipal-Agent-Theorie. Physica Verlag, Heidelberg, 1996
- Klepikova, E. / Rogozhina, N.: Residential Mortgage Lending Risk Management of and Affordable Housing Market Development in Russia. Hrsg.: The Institute for Urban Economics: o.V., Moscow, 2004
- Kloten, N.: Die Transformation von Wirtschaftsordnungen - theoretische, phänotypische und politische Aspekte . Hrsg.: Walter Eucken Institut: Vorträge und Aufsätze. Band # 129. o.V., Tübingen, 1991
- Knab, G.: Innovative Immobilienfinanzierung mittels Real Estate Securitisation. Immobilien & Finanzierung. 2004, Nr. 23, S.26-29
- Knight Frank: Real Estate Moscow and St Petersburg –Local Markets in a European Context Prime residential property market. Hrsg.: Knight Frankl Research: o.V., Moscow, 2007
- Kofner, St.: Wohnungsmarkt und Wohnungswirtschaft. Oldenbourg Verlag, München, 2004
- Kosareva, N.: Housing market in russia: current an perspective view. Hrsg.: Institute for Urban Economics: o.V., Moscow, 2005
- Kosareva, N. / Rogozhina, N.: Evaluation of the Scale and Dynamics of Changes in effective housing demand and housing construction in russia. Hrsg.: Institute for Urban Economics: o.V., Moscow, 2004
- Krämer, W. / Grzybowski, D.: Asset-Backed-Securities - Anlagealternativen in einer Low Return- Welt. Die Bank. 2004, S.750-752

- Kühne-Büning, L.: Besonderheiten des Wirtschaftsgutes Wohnen und seiner Nutzungsleistung. Grundlagen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. o.V., Frankfurt a.M., 1994 S.6-17
- Langner, S.: Asset Backed Securities . Schmalenbach Business Review. 2002, Vol. 54, S.656-668
- Lea, M. / Renaud, B.: Contractual Savings for Housing: How Suitable are they for Transitional Economies?. Hrsg.: World Bank Policy Research: Working Paper. No. 1516 Eigenverlag, Washington, 1995
- Lindtner, A.: Asset Backed Securities - ein Cash flow-Modell. 2. Auflage Wissenschaft und Praxis Verlag, Hohenheim, 2006
- Lodahl, M.: Wohnungsmarkt in Russland: Enttäuschende Bilanz. Wochenbericht des DIW. 2001, Nr. 22
- Maennig, W.: Volkswirtschaftliche Grundlagen. Hrsg.: Schulte, K.-W.: Immobilienökonomie. Band 4. Oldenbourg Verlag, München, 2008
- Mankiw, N.: Makroökonomik. 5. Auflage Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2003
- Marten, K. / Quick, R. / et al.: Lexikon der Wirtschaftsprüfung. Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2006
- Marti, D.: Recht und Steuern in Russland. Hrsg.: Forum Ost-West / Secretan Troyanov: o.V., o.O., 2004
- Mashkina, O. / Heliste, P. / et al.: The Emerging Mortgage Market in Russia: An Overview with Local and Foreign Perspectives. Hrsg.: Helsinki School of Economics: o.V., Helsinki, 2007
- Maslow, A.: A Theory of Human Motivation. Psychological Review. 1943, No. 50, S.370-396
- Masten, S.: Empirical Research in Transaction Cost Economics: Challenges, Progress, Directions. Hrsg.: Groenewegen, J.: Transaction Cost Economics and Beyond. Springer Verlag, Boston, 1996 S.43-65
- Meen, G. : Housing Cycles and Efficiency. Scottish Journal of Political Economy. 2000, Vol. 47, No. 2, S.114-140
- Meen, G.: The removal of mortgage market constraints and the implications for econometric modeling of UK house prices. Oxford Bulletin of Economics and Statistics. 1990, Vol. 52, No. 1, S.1-23
- Ministry of Infrastructure of the Italian Republic: Hrsg.: Italian Housing Federation: Housing Statistics in the European Union 2005/2006. o.V., Rom, 2006
- Müller, A.: Das Projekt „CEMAT-Modellregionen“ – Regionalentwicklung in Russland. Informationen zur Raumentwicklung. 2003, Nr. 7, S.419-428
- Mummert, U.: Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen. Nomos Verlag, Baden Baden, 1995
- Naßmacher, H. / Naßmacher, K.-H.: Kommunalpolitik in Deutschland. 2. Auflage Springer Verlag, München, 2007
- Neus, W.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre aus institutionenökonomischer Sicht. 3. Auflage Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, 2003

- Nooteboom, B.: An Analysis of Specificity in Transaction Cost. Organization Studies Research Note. Band No. 3. o.V., o.O., 1993 S.443-451
- North, D.: Transaction Costs, Institutions and Economic History. Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1984, No. 140, S.7-17
- North, D. / Wallis, J.: Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History - A Transaction Cost Approach. Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1994, No. 150, S.609-623
- Ohl, H.-P.: Asset backed securities: ein innovatives Instrument zur Finanzierung deutscher Unternehmen. Band (Diss.). o.V., Wiesbaden, 1994
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD): Recent House Price Developments: The Role of Fundamentals. OECD Economic Outlook. 2005, No. 78, S.123-154
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD): Technology Policy: An international Comparison of Innovation Major Capital Projects. Eigenverlag, Paris, 2000
- Österreichische Nationalbank: Best Practice im Risikomanagement von Verbriefungen. Leitfadensreihe zum Kreditrisiko. Eigenverlag, Wien, 2004
- Österreichische Nationalbank: Das Immobilienvermögen privater Haushalte in Österreich. Geldpolitik & Wirtschaft Q2. Eigenverlag, Wien, 2009
- Overseas Private Investment Corporation (OPIC): Hrsg.: Agency of the United States Government: Bridging the housing Gap in emerging markets. o.V., Washington, 2000
- Oxley, M.: Economics, Planning and Housing. Palgrave Macmillan, Hampshire, 2004
- Oxley, M.: Housing Economics and Housing Policy: A European Perspective. Hrsg.: International Conference: Workshop 11. o.V., Ljubliana, 2006
- Packer, F. / Stever, R.: The covered bond market. Hrsg.: Bank for International Settlements: BIS Quarterly Review. Eigenverlag, Basel, 2007
- Palacin, J. / Shelburne, R.: The private housing market in eastern europe and the CIS. Hrsg.: UNECE: Discussion Paper Series. Eigenverlag, Geneva, 2005
- Pastukhova, A. / Rogozhina, N.: Principal changes in longterm residential mortgage lending in Russia. Hrsg.: Kosareva, N. / Struyk, R.: Urban Management Reform in Russia 1998-2000. o.V., Moscow, 2001 S.84-198
- Paul, St.: Asset Backed Securities – Patentrezept für die Mittelstandsfinanzierung . Das Wirtschaftsstudium. 2004, S.1230-1238
- Paul, St.: Asset Backed Securities . Hrsg.: Gerke, W. / Steiner, W.: Handwörterbuch. o.V., Köln, 2001
- Perov, M.: Major Problems of Urban Development in Russia and the Tasks of Urban Planning. Urban Planning Magazin. 2008
- Pfeiffer, H.: Notwendige gesetzliche Rahmenbedingungen für die Entstehung einer leistungsfähigen Wohnungswirtschaft in der Slowakei. Hrsg.: Forschungsgesellschaft für Wohnen, Bauen und Planen: Konferenz am 15./16. Januar in Wien. Tagungsband. o.V., Wien, 2004

- Poletaev, M.: Die nationalen Wohnungsprojekte in Russland und Deutschland. Hrsg.: Deutsches Institut für internationale Politik und Sicherheit: Diskussionspapier Forschungsgruppe Russland/GUS. o.V., 2007
- Poterba, J.: Tax Subsidies to owner-occupied housing: an asset market approach. The quarterly journal of economics. 1984, Vol. XCIX, S.729-752
- Pracht, J.: Eigenkapitalmanagement mittels Asset-backed Securities: Eine Auswirkung von Basel II auf das Phänomen der regulatorischen Kapitalarbitrage bei Collateralized Loan obligation . DUV Verlag, o.O., 2005
- Prätsch, J. / Schikorra, U. / et al.: Finanzmanagement. Springer Verlag, München, 2007
- Preuss, H.-J.: Landwirtschaft in Transformationsländern Afrikas - Das Beispiel Benin. entwicklung + ländlicher raum. 30 Jg., 01/1996, S.10-13
- Ratcliff, R.: Urban land economics. McGraw Hill, New York, 1949 S.302-345
- Rehfeld, D. / Wompel, M.: Standort mit Zukunftsprofil: Innovationsschwerpunkte in Dortmund. o.V., Gelsenkirchen, 1999
- Revoltella, D. / Mucci, F.: Hrsg.: UniCredit Group: Residential Real Estate in CEE. Eigenverlag, Wien, 2008
- Richter, R. / Furubotn, E.: Neue Institutionenökonomik. 3. Auflage 2003
- Richter, R. / Furubotn, E.: Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung. 2. Auflage Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, 1999
- Rickert, N.: Moskau wächst zur Megastadt. Bauwesen und Stadtentwicklung. 2008, S.33-35
- Ripperger, T.: Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzips. 2. Auflage Mohr Siebeck Verlag, o.O., 2003
- Rothlauf, J.: Interkulturelles Management: mit Beispielen aus Vietnam, China, Japan, Russland und den Golfstaaten. WiSo Lehr- und Handbücher. Oldenbourg Verlag, München, 2006
- Rußig, V.: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft. Kurzfassung des Gutachtens des ifo Instituts. o.V., München, 2005
- Rußig, V. / Deutsch, S.: Nach tiefgreifendem Wandel der Betriebsstruktur rasanter Aufstieg zur Konjunkturlokomotive. Bauwirtschaft. 1995, Vol. 48 Issue 17/18, S.51-58
- Saizew, S.: Über die russische Wirtschaftskultur. Osteuropa-Wirtschaft. 40 1998 Jhg. 43 , Nr. 1
- Schäfer, W.: Märkte für Immobilienfinanzierungen. Hrsg.: Schulte, K.-W.: Immobilienökonomie. Band IV. Oldenbourg Verlag, München, 2008 S.89-109
- Schanz, St. / Giljohann-Farkas, K. / et al.: DEGI Research - ImmobilienFOKUS. Hrsg.: DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH: o.V., Frankfurt, 2009
- Schiller, B. / Tytko, D.: Risikomanagement im Kreditgeschäft. Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2001
- Schmittat, V.: Asset Backed Securities: Die Verbriefung von Handelsforderungen als Finanzierungsalternative für den großen Mittelstand . 90 Springer Verlag, München, 2007
- Schumpeter, J.: Geschichte der ökonomischen Analyse. Band 2. o.V., Göttingen, 1965
- SEB Asset Management AG: Dänische Pfandbriefe. Investor News. o.V., Frankfurt a.M., 2008

- Sengera, J.: Securitization. Hrsg.: Gerke, W. / Steiner, W.: Handwörterbuch. o.V., Köln, 2001
- Shamaeva, M.: Wohnen in Russland. Mieter Echo. 2007, Nr. 321, S.13-16
- Shomina, Y.: Housing policy and housing reforms in Russia. Hrsg.: Higher School of Economics Moscow: Präsentation. o.V., Moscow, 2007
- Shoup, G.: The international guide to foreign currency management. Financial World Series. Lessons Professional Publishing, London, 1998
- Smith, A.: Hrsg.: Recktenwald, C.: Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. Deutscher Taschenbuchverlag, Philadelphia/München, 1789/2001
- Sotelo, R.: Kauf oder Miete? Über die Relevanz des Williamson'schen transaktionskostenökonomischen Ansatzes für die Immobilienwirtschaft und -wissenschaft. Wohnungswirtschaft und Mietrecht. 1996, Nr. 11, S.679-684
- Sotelo, R.: Hrsg.: Schulte, K.-W.: Ökonomische Grundlagen der Wohnungspolitik. Schriften zur Immobilienökonomie - Band 16. Müller Verlag, Köln, 2001
- Sotelo, R.: Projektentwickler und Investoren - welche Produkte für welche Kunden?. Hrsg.: Schulte, K.-W. / Bone-Winkel, St.: Handbuch Immobilien-Projektentwicklung. Köln, 2008 S.677-696
- Sotelo, R. / Hähdel, K.: Niedrige Eigentumsquote als Wohlstandsindikator - Theorie und empirische Evidenz. Wohnungswirtschaft & Mietrecht. 2009, Nr. 10, S.567-574
- Sotelo, R. / Waltz, U.: Ökonomische Fundierung des Vergleichsmietensystems: Die dynamische ortsübliche Vergleichsmiete. Das Grundeigentum. 1995, Nr. 24, S.1513-1523
- Spremann, K.: Asymmetrische Information. Zeitschrift für Betriebswirtschaft. 1990, Nr. 60, S.561-586
- Sprengnetter, J.: Asset Backed Securities . Hrsg.: Universität Trier: o.V., Trier, 2004
- Stanilov, K.: The Post-Socialist City. Springer Verlag, Dordrecht, 2007
- Stieglitz, J. / Weiss, A.: Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. The American Economic Review. 1981, No. 71, S.393-409
- Struffert, R.: Hrsg.: Watric, C.: Asset Backed Securities-transaktionen und Kreditderivate nach IFRS und HGB. DUV Verlag, Münster, 2006
- Süss, D.: Privatisierung und öffentliche Finanzen: zur politischen Ökonomie der Transformation. Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft. # 66 Lucius & Lucius Verlag, o.O., 2001
- Swiatek, D.: The housing stock transformation in Poland. Hrsg.: Forschungsgesellschaft für Wohnen, Bauen und Planen: Konferenz am 15./16. Januar in Wien. Tagungsband. o.V., Wien, 2004
- Tavakoli, J.: Collateralized debt obligations & structured finance. Wiley Finance Series. Wiley & Sons, Hoboken, 2003
- Thünen, J.: Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluß, den die Getreidepreise, der Reichtum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben. Perthes Verlag, Hamburg, 1826

- Tomas, Ch.: Die Privatfinanzierung von Bundesfernstraßen. Peter Lang Verlag, Frankfurt a.M., 1997
- Tsatsaronis, D. / Zhu, G.: Was bestimmt die Preise für Wohneigentum: ein Ländervergleich. Hrsg.: Bank of international Settlement: BIS-Quartalsbericht. 2004
- Tschetwernina, T.: Alltag und Krise: Wohnen im neuen Russland. Ein Analytischer Bericht. Hrsg.: Russische Akademie der Wissenschaften: o.V., Moskau, 2005
- U.S. Department of Housing and Urban Development: Cuomo Sets Goal of Boosting Black and Hispanic Homeownership above 50 Percent in Three Years. Eigenverlag, Washington, 2000
- United Nations: Russia Facing Demographic Challenges. National Human Development Report. Eigenverlag, Moscow, 2008
- United Nations Economic Comissions for Europe: Hrsg.: United Nations: Housing Finance Systems for Countries in Transition. United Nations Publication, New York & Geneva, 2005
- United Nations Economic Commission for Europe (UNECE): Hrsg.: United Nations: Country Profiles on the Housing Sector. United Nations Publication, Geneva, 2004
- Verband deutscher Hypothekenbanken: Der Pfandbrief - Europas größter Bondmarkt. Hrsg.:VDH: Eigenverlag, München, 2001
- Verband deutscher Pfandbriefbanken: Der Pfandbrief 2008/2009. Hrsg.: Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V.: 13. Ausgabe Eigenverlag, Berlin, 2008
- Vogel, R.: Hypothekenzinsen und Liegenschaftszinssätze: Gibt es Abhängigkeiten? Grundstücksmarkt und Grundstückswert. 1996, Nr. 3, S.145-152
- Voigtländer, M.: Mietwohnungsmarkt und Wohneigentum: Zwei Seiten einer Medaille. Hrsg.: Institut der deutschen Wirtschaft : Gutachten für den verband deutscher Pfandbriefbanken. o.V., Köln, 2006
- Voigtländer, M.: Wohnungsprivatisierung: Was bewegt Eigentümer und Mieter ?. Hrsg.: Institut der deutschen Wirtschaft: Eigenverlag, Köln, 2007
- Wagener, H.-J.: Transformation als historisches Phänomen. Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte. o.V., o.O., 1997 S.179-191
- White, L.: Hrsg.: United Nations Economic Commission: Mortgage-Backed Securities: Another Way to Finance Housing. Eigenverlag, Berlin, 2004
- Williamson: Corporate Finance and Corporate Governance. The Journal of Finance. 1988, No. 3
- Williamson, O.: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen. Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, 1990
- Williamson, O.: The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York, 1985
- Williamson, O.: Comparative economic organisation: the analysis of diskrete structural alternatives. Administrative Science Quarterly. 1991, No. 36, S.269-296
- Williamson, O.: Costly monitoring, Loan Contracts, and Equilibrium Credit Rationing. Quarterly Journal of Economics. 1987, No. 101, S.135-145

- Winch, G.: How innovative is construction? Comparing aggregated data on construction innovation and other sectors – a case of apples and pears.. Construction Management and Economics. 2003, Vol. 21, S.651-654
- Witte, E.: Betriebswirtschaftliche Forschung - wohin?. Hrsg.: Ordeltjeide, D. / Rudolph, B. / et al.: Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie. Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 1991
- Wolfe, S.: Structural effects of asset-backed securitization. The European journal. 2000, S.353-369
- World Bank: Russian Economic Report No. 18. Hrsg.: Country Office Moscow: Eigenverlag, Moscow, 2009
- World Bank: Project Performance Assessment Report. Hrsg.: Operations Evaluation Department (OED): Band No. 32689. Eigenverlag, o.O., 2005
- Wulfken, J. / Lang, J.: Innovative Formen der Immobilienfinanzierung - Real Estate Securitisation. Der Syndikus. 2003, 03/04, S.7-10
- Zahn, A. / Lemke, R.: Collateralized Debt Obligations. Finanzbetrieb. 2003, S.36-43

CV - RICO FUCHS

PERSÖNLICHE INFORMATIONEN

Familienstand:	ledig, keine Kinder
Geburtsdatum:	21.01.1978
Geburtsort:	Werdau, Deutschland

AUSBILDUNG

Okt. 2008 bis Nov. 2010	TU Wien, Doktoratsstudium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften vorauss. Abschluss: Dr.rer.soc.oec.
Okt. 2004 bis Okt. 2006	TU Freiberg, postgraduales Studium der Wirtschaftswissenschaften Abschluss: Dipl.-Wirt.-Ing.
Okt. 1998 bis Aug. 2004	TU Cottbus, Studium der Stadt- und Regionalplanung Abschluss: Dipl.-Ing.

PRAKTISCHE ERFAHRUNG

Seit Sept. 2008	Risikomanagement für Kommerzimmobilien (BAWAG P.S.K.)
Juli 2007 bis Juni 2008	Immobilienfinanzierung für Kommerzimmobilien (Bank Austria - UniCredit Group)

SPRACHKENNTNISSE

Deutsch	Muttersprache
Englisch	Gut
Russisch	Grundkenntnisse

HOBBYS

Ski- und Motorrad fahren, Lesen

Wien, den 10. Oktober 2010