

Susanne Heeg und Robert Pütz

Wohnungs- und Büroimmobilienmärkte unter Stress: Deregulierung, Privatisierung und Ökonomisierung



Rhein-Mainische Forschungen



**Wohnungs- und Büroimmobilienmärkte unter Stress:
Deregulierung, Privatisierung und Vermarktlichung**

Rhein-Mainische Forschungen

Die Rhein-Mainischen Forschungen werden seit 1925 in Frankfurt publiziert und zählen zu den ältesten regionalgeographischen Reihen Deutschlands. Sie werden herausgegeben vom Direktorium des Instituts für Humangeographie. In der Reihe werden wissenschaftliche Arbeiten und Tagungsberichte mit regionalem Bezug publiziert. Sie bietet damit zahlreiche Einblicke in die sozialen, ökonomischen und natürlichen Strukturen der Rhein-Main-Region. Zur Reihe gehören auch zwei Atlanten: Der „Rhein-Mainische Atlas“ (1929) und der „Regionalatlas Rhein-Main“ (2000) vermitteln anschaulich, wie sich die Rhein-Main-Region in 75 Jahren verändert hat.

Die Herausgeber danken der folgenden Organisation für die finanzielle Unterstützung der vorliegenden Publikation:

Georg und Franziska Speyersche Hochschulstiftung

Rhein-Mainische Forschungen

Herausgegeben vom Institut für Humangeographie
der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main

Band 129

SUSANNE HEEG, ROBERT PÜTZ (Hrsg.)

**Wohnungs- und Büroimmobilienmärkte unter Stress:
Deregulierung, Privatisierung und Vermarktlichung**

SELBSTVERLAG • FRANKFURT AM MAIN • 2009

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

(Rhein-Mainische Forschungen, Band 129)

ALLE RECHTE VORBEHALTEN

© Copyright 2009

Selbstverlag „Rhein-Mainische Forschung“
des Instituts für Humangeographie
der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main

ISSN 0080-2662

ISBN 978-3-923184-35-4

DOI: 10.21248/gups.72081

Umschlaggestaltung und Layout: ÖMER ALPASLAN Titelfoto:

ÖMER ALPASLAN

Schriftleiter: STEFAN OUMA

Gliederung

Susanne Heeg und Robert Pütz Einleitung	7
André Odermatt Perspektiven geographischer Wohnungsmarktforschung	11
Andrej Holm Privatisierung öffentlicher Wohnungsbestände und neue Verwertungsstrategien in Frankfurt am Main	39
Heinz Sautter Veränderungen des Wohnungsmarktes aus immobilienwirtschaftlicher Perspektive	57
Robert Pütz, Verena Schreiber und Christian Schwedes Wohnungswirtschaft und Sicherheitsproduktion	67
Sabine Dörny und Nathalie Werner Wohnungsknappheit und Büroüberschuss: Ausweg Gebäudeumnutzung	89
Susanne Heeg Was bedeutet die Integration von Finanz- und Immobilienmärkten für Finanzmetropolen? Erfahrungen aus dem anglophonen Raum	122

Autorinnen und Autoren

Sabine Dörny ist wissenschaftliche Mitarbeiterin an Institut für Humangeographie. Ihre Forschungsinteressen liegen in den Bereichen der räumlichen Vernetzung von Unternehmen, der Geographie von Dienstleistungen sowie der Globalisierung und engen Verschränkung von Finanz- und Immobilienmärkten.

Susanne Heeg ist Professorin für Geographische Stadtforschung am Institut für Humangeographie. Ihre Forschungsschwerpunkte sind Neuordnungen des Städtischen im neoliberalen Zeitalter, Globalisierung der Immobilienwirtschaft und die Durchsetzung/Etablierung von globalen Standards.

Andrej Holm arbeitet seit 2008 im Rahmen des interdisziplinären Forschungsschwerpunktes „Europäische Stadt- und Regionalentwicklung“ am Institut für Humangeographie an der Universität Frankfurt. Seine Forschungsschwerpunkte sind Gentrification, Wohnungspolitik im internationalen Vergleich und Europäische Stadtpolitik.

André Odermatt ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Geographischen Institut der Universität Zürich, Abteilung Wirtschaftsgeographie. Seine Arbeitsgebiete/Forschungsschwerpunkte liegen im Bereich der Wirtschafts- und Sozialgeographie (insbesondere Wohnungsmärkte) sowie in der Stadtgeographie (insbesondere Gentrification, Finanzausgleich).

Robert Pütz lehrt und forscht seit 2004 als Professor für Humangeographie an der Universität Frankfurt am Main. Seine Forschungsinteressen liegen im Bereich der sozial- und wirtschaftsgeographischen Metropolenforschung.

Heinz Sautter ist freiberuflicher Consultant. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen im Bereich der Wohnmarktforschung und kommunalen Wohnraumversorgung.

Verena Schreiber forscht am Institut für Humangeographie der Goethe-Universität Frankfurt zu aktuellen Prozessen der Stadtentwicklung, insbesondere im Zusammenhang mit städtischen Sicherheitspolitiken.

Christian Schwedes ist Projektmitarbeiter am Institut für Humangeographie der Goethe-Universität Frankfurt. Seine Forschungsinteressen liegen im Bereich von der Sozial- und Stadtgeographie sowie der empirischen Sozialforschung unter der Anwendung von Datenbankmanagement- und Geoinformationssystemen.

Nathalie Werner ist Diplom-Geographin. Sie wurde 2009 mit einer Arbeit über Restrukturierungsprozesse in der Frankfurter Immobilienwirtschaft am Institut für Humangeographie, Goethe-Universität Frankfurt, graduiert.

Einleitung

Dieser Sammelband führt die Ergebnisse von zwei Symposien, die von der Gesellschaft für regionalwissenschaftliche Forschung Rhein-Main durchgeführt wurden, mit Forschungsarbeiten von MitarbeiterInnen am Institut für Humangeographie der Goethe-Universität Frankfurt zusammen. Hintergrund der Arbeiten bilden die gegenwärtigen Veränderungen auf den Wohnungs- und Büroimmobilienmärkten, die in vielfältiger Hinsicht mit grundlegenden Veränderungen der gebauten Umwelt einhergehen und die – so die übereinstimmende Auffassung der Beiträge – stark von Prozessen der Privatisierung und Vermarktlichung geprägt sind. Klammere öffentliche Haushalte, politische Entscheidungen zur Deregulierung von Immobilien- und Finanzmärkten sowie Verwertungsbestrebungen privatwirtschaftlicher Akteure haben unterstützt, dass Immobilien in Städten immer stärker unter Verwertungsgesichtspunkten als unter Gebrauchsaspekten betrachtet werden. Dies hat gegenwärtig Auswirkungen auf die Bewertung des öffentlichen Wohnungsbestandes, auf Fragen der Sicherheit im Wohnumfeld, des Verhältnisses von Wohnungs- zum Büromarkt sowie der Bewertung von Büroimmobilien als financial assets.

Die Autorinnen und Autoren behandeln diese Aspekte der gegenwärtigen Entwicklungen auf Wohnungs- und Büroimmobilienmärkten:

André Odermatt betont in seinem Beitrag am Beispiel der Schweiz, dass gesellschaftliche und ökonomische Entwicklungen wie der demographische Wandel sowie eine zunehmende Professionalisierung der Wohnungswirtschaft dazu beitragen werden, eine Hierarchisierung des Raums sowohl innerstädtisch als auch zwischen Städten zu verstärken. Verwertungsorientierte Strategien institutioneller Anleger – so argumentiert der Autor – führen zu selbst erfüllenden Prognosen bezüglich profitabler Lagen und negativ bewerteter Lagen. Diese Verschränkung von Investitionsstrategien und räumlichen Segregations-tendenzen versucht Odermatt aus einer handlungs- und strukturations-theoretischen Perspektive zu erklären.

Auch Andrej Holm untersucht Prozesse auf dem Wohnungsmarkt. Am Beispiel von Frankfurt belegt er im Zuge der Privatisierung eine fortschreitende Ökonomisierung vormals öffentlicher Wohnungsbestände. Demnach sind ein rapides Abschmelzen des Sozialwohnungsbestandes und eine „Verbetriebswirtschaftlichung“ der kommunalen Wohnungswirtschaft festzustellen. Im Zusammenspiel mit der Privatisierung öffentlicher Wohnungsbestände führt dies dazu, dass der Anteil günstigen Wohnraums abnimmt. Ähnlich wie André Odermatt argumentiert auch Holm, dass Strategien der – räumlich selektiven – Verwertung von Wohnungen dazu führen werden, dass sozialräumliche Spaltungen in der Stadt zunehmen.

Heinz Sautter analysiert die Veränderung des Wohnungsmarktes aus einer immobilienwirtschaftlichen Perspektive. Dabei diskutiert er zum einen das Auftauchen und die zunehmende Bedeutung von institutionellen Investoren und zum anderen wohnungspolitische Entscheidungen wie die Einführung von Real Estate Investment Trusts, die dazu beigetragen haben, das Management von Wohnimmobilien zu verändern. Sautter argumentiert dabei, dass sich die Wohnungswirtschaft professionalisiert habe, aber dass dies – entgegen entsprechender Befürchtungen – (noch) nicht einhergegangen sei mit einer abnehmenden Wohnzufriedenheit der Bewohner.

In dem Beitrag von *Robert Pütz, Verena Schreiber* und *Christian Schwedes* wird die Blickrichtung geändert und auf die Frage fokussiert, welche Rolle die Wohnungswirtschaft bei der Sicherheitsproduktion in Städten spielt. Ausgangspunkt ist die Überlegung, ob ähnlich wie im anglophonen Raum sicherheitspolitische Ziele bei der Gestaltung der räumlichen Umwelt an Bedeutung gewinnen. Dies wird von Politik und Planung zunehmend gefordert und lässt einen zunehmenden Transfer von Ansätzen wie *Broken Windows* und *Defensible Space* vermuten, welche die Bedeutung von Wohnumfeldgestaltung und -kontrolle hervorheben. Empirisch weisen die Autoren nach, dass die Bedeutung der Sicherheitsthematik für die Wohnungswirtschaft zwar stark zugenommen hat, dass sich in der unternehmerischen Praxis aber nur bedingt niederschlägt und dass bekannte Konzepte der Sicherheitsproduktion adaptiert und an unternehmensspezifische Gegebenheiten angepasst werden.

Sabine Dörry und *Nathalie Werner* diskutieren die Folgen einer gleichzeitig auftretenden Wohnungsknappheit und eines Büroüberschuss für den Immobilienmarkt Frankfurt am Main. Frankfurt als ein Finanzplatz mit einem dynamischen und liquiden Büromarkt ist demnach für globale Investoren im Bürobereich sehr interessant, während Wohnungsbauprojekte hinter der Nachfrage zurückbleiben. Eine Folge dessen sei, dass auf dem Wohnungsmarkt ein genereller Nachfrageüberhang zu verzeichnen sei, während der Büromarkt von einem sich verstetigenden Leerstand und Überangebot gekennzeichnet sei. Die Autorinnen diskutierten vor diesem Hintergrund die Strategie der Stadt Frankfurt, Hilfen beim Umbau von „überschüssigen“ Büroprojekten in Wohnungen zu gewähren. Abgesehen davon, dass in der Umsetzung ganz offensichtlich die Lage des Büroprojektes über den Erfolg der Umwandlung entscheidet, heben Dörry und Werner jedoch noch die Bedeutung der Eigentümerstruktur für Umwandlungsentscheidungen hervor. Demnach scheinen Fonds im Vergleich zu privaten Eigentümern durch die Möglichkeit der Querfinanzierung einen längeren Atem bei Leerstand zu haben. Die Entscheidung zur Umnutzung wird hier überlagert von der Kalkulation der Rendite bei Wohn- und Büroobjekten, die eher für Büroprojekte spricht. Aus diesen Gründen wird der Umnutzung gegenwärtig ein eher geringer Erfolg beigemessen.

Auch *Susanne Heeg* nimmt in ihrem Beitrag Büromärkte unter die Lupe. Ihr Argument ist, dass durch die Integration von Finanz- und Immobilienmärkten im Zuge der Deregulierung von Finanzmärkten die Büromärkte von Finanzzentren wie Frankfurt einer verstärkten Volatilität ausgesetzt sind. Hintergrund hierfür ist zum einen die veränderte Bewertung von Immobilien: sie haben insbesondere in innerstädtischen Lagen für die Eigentümer nicht mehr vorrangig Gebrauchswerte, sondern Tauschwerte. Zum anderen sind die Nutzer und Eigentümer der Büroimmobilien in Finanzzentren Finanz- und unter-

nehmensorientierte Dienstleister. Sollte sich also aufgrund einer Finanzkrise ein vermehrter Leerstand ergeben, da die Krise eine Krise der Nutzer dieser Immobilien ist, dann hat dies potenziell krisenverstärkende Effekte, da sich die Wirtschaftlichkeit von Nutzern und Immobilien verschränken.

Perspektiven geographischer Wohnungsmarktforschung

Die Wohnungsmarktforschung oder allgemeiner ausgedrückt die Wohnforschung in Anlehnung an die englische Bezeichnung „Housing Research“ floriert (VAN VLIET 2003). Die Zahl der Journals, die Zahl der publizierten Artikel steigt kontinuierlich an. Forschungsnetzwerke wie z.B. das „European Network for Housing Research“, die „International Association for Housing Science“ oder der Arbeitskreis „Geographische Wohnungsmarktforschung“ haben sich etabliert. Sie organisieren regelmäßig Konferenzen, an denen grundsätzliche Fragen der Wohnforschung sowie aktuelle Forschungsergebnisse intensiv diskutiert werden und die zahlreiche Teilnehmer anziehen. Insgesamt zeigt sich ein Bild eines aktiven Forschungsfeldes, das sich zunehmend internationalisiert.

Wo steht die Geographie in diesem prosperierenden Umfeld? Welche Perspektiven inhaltlicher und theoretischer Art zeigen sich? Dabei zielt der Begriff „Perspektiven“ einerseits auf die zukünftigen Aussichten der geographischen Wohnungsmarktforschung ab, andererseits aber auch auf die theoretischen und methodischen Betrachtungsweisen einer geographischen Wohnungsmarktforschung. Diese Perspektiven werden im Folgenden umrissen, damit die fachliche Auseinandersetzung weiter vorangetrieben wird. Dazu werden nur wenige empirische Daten oder Studien zitiert, vielmehr wird versucht, einige konzeptionelle Überlegungen zur Verortung der geographischen Wohnungsmarktforschung darzulegen und aktuelle Perspektiven inhaltlicher und theoretischer Art zur Diskussion zu stellen. Sicherlich können diese im Rahmen dieses Artikels nicht abschließend behandelt werden.

1 Zum Gegenstand der geographischen Wohnungsmarktforschung

Die Gewaltausbrüche in den Banlieues der französischen Städte im Herbst 2005 haben uns einmal mehr vor Augen geführt, dass die räumlich-soziale Polarisierung der Städte nicht bloß ein theoretisches Konstrukt ist, sondern eine gesellschaftliche Wirklichkeit. Ohne in die Details zu gehen, kann Folgendes konstatiert werden: Die Kumulation der Probleme in räumlich-sozialer Hinsicht ergibt sich über eine Politik, die die Verschärfung der sozialen Ungleichheit zulässt oder gar fördert. Stichworte dazu sind beispielsweise der Ausschluss vieler Menschen von einer regelmäßigen Erwerbstätigkeit, die zu persönlicher Perspektivlosigkeit führt, die fehlende Integration der Migranten oder eine Wohnungspolitik, die zur Gentrifikation der Innenstädte und zur Ballung sozialer Problemlagen in den Vorstädten führte sowie der so genannte „Druck der knappen Kasse“.¹

Dies führt unmittelbar zum Forschungsgegenstand der geographischen Wohnungsmarktforschung, denn über die Prozesse auf dem Wohnungsmarkt bilden sich die sozialen Verhältnisse im physischen Raum ab, d.h. dass neben der sozialen Polarisierung auch die räumliche begründet wird. Mit nochmaligem Blick auf Frankreich kann dies kurz illustriert werden: Als Antwort auf die misslichen Wohnverhältnisse nach dem Zweiten Weltkrieg begann ab 1950 in Frankreich der intensive Neubau von Sozialwohnungen in den Städten, vornehmlich in der Form der „Grands ensembles“ (RUDOLPH-CLEFF 1996: 106; ZITZMANN 2005: 25).² Bis 1969 wurden in den Villes nouvelles zwei Millionen neue Wohnungen aus dem Boden gestampft. Ab Ende der 1970er Jahre brachen periodisch Unruhen in den Vorstädten auf. 1990 wurde von François Mitterand, dem damaligen Staatspräsidenten, eine Tagung mit dem programmatischen Titel „Schluss mit den Grands ensembles“ eröffnet. Seither soll mit dem Abriss von Großwohnbauten und dem Neubau von Einfamilienhäusern für schwächere Wohnungsmarktteilnehmer Gegensteuer gegeben werden. Begleitend wurden auch lokale Bürgerinitiativen und Vereinigungen gefördert, um die Vorstädte zu stabilisieren und der Anonymität entgegenzuwirken. Mit dem Regierungswechsel im Jahr 2003 wurde die finanzielle Unterstützung der lokalen Zivilgesellschaft wieder gestrichen und allein auf die Erneuerung und Sanierung des Baubestandes gesetzt. Im Jahr 2000 wurde zusätzlich der Artikel 55 des SRU³ verabschiedet, mit dem die Gleichverteilung des sozialen Wohnungsbaus mittels einer Quotenregelung erreicht werden sollte (NIESZERY 2004). Damit sollte auch der räumlichen Polarisierung der Gesellschaft im Sinne einer Desegrega-

¹ Vgl. dazu die ausführliche Berichterstattung in zahlreichen Tageszeitungen, so z.B. die sehr breit gefächerte und auch wissenschaftliche Aspekte umfassende Debatte in der Neuen Zürcher Zeitung.

² Vgl. RUDOLPH-CLEFF (1996) für die ausführliche Darstellung der französischen Wohnungspolitik der letzten Jahrzehnte.

³ SRU steht für das „Loi de solidarité et renouvellement urbains“, das im Jahr 2000 in Kraft gesetzt wurde. Es ist ein umfassendes Gesetzespaket, das die Bereiche Wohnen, Verkehr und Umwelt tangiert. Im erwähnten Artikel 55 wird eine Mindestquote von 20 Prozent für den sozialen Wohnungsbau in städtischen Gemeinden einer bestimmten Größe vorgeschrieben.

tionsstrategie entgegengewirkt werden. Wie die Unruhen in den Vorstädten zeigen, blieb diese Strategie bis jetzt offensichtlich ohne Erfolg.

Diese Ausführungen zeigen, dass der Wohnungsmarkt und die Wohnungspolitik wichtige Elemente im Prozess der Segregation und der aktuell forcierten räumlich-sozialen Spaltung der Stadtgesellschaft sind, dass gleichzeitig aber ihre Reichweite begrenzt ist, denn der Bau von Einfamilienhäuschen, ein neuer Farbanstrich oder die „Gleichverteilung“ der Sozialwohnungen kaschiert bloß die weiter bestehenden sozialen Ungleichheiten oder die mangelnden gesellschaftlichen Integrationsleistungen. Dies stellt auch BOURDIEU (1991: 32) zur Diskussion, indem er die Frage stellt, ob die räumliche Annäherung im Sinne einer Kohabitation von im sozialen Raum fern stehenden Akteuren an sich schon soziale Annäherung oder Desegregation bewirken könnte. Zudem können ganz unterschiedliche Wohnungspolitiken, ganz anders strukturierte Wohnungsmärkte zu vergleichbaren Folgen führen. Dies zeigen diverse Beispiele in England, z.B. im Jahr 2001 in Oldham (vgl. NN 2001: 5).

Es gibt also keine einfachen, monokausalen Antworten zur Erklärung der räumlich-sozialen Spaltung der Gesellschaft und ihrer Folgen. Ohne eine Auseinandersetzung mit den jeweiligen Wohnungsmarktprozessen bleiben entsprechende Erklärungen aber mangelhaft. Weiter zeigen diese Ausführungen, dass wir es mit einem multidimensionalen Forschungsfeld zu tun haben, welches zwar eine Fokussierung, aber keine Isolierung der Variable Wohnungsmarkt zulässt.

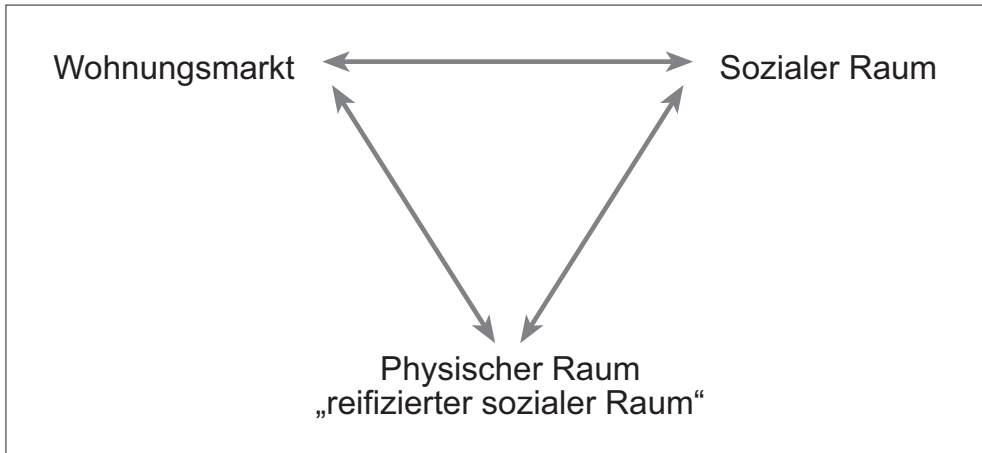
Auf einer abstrakteren Ebene prägten FRIEDMANN/WOLFF (1982) sowie BOURDIEU (1991: 33) die Metaphern Zitadelle/Klub und Ghetto für die Spaltung der Stadtgesellschaften in sich abschirmende oder wegschauende „Gewinner“ und ausgegrenzte „Verlierer“. Dabei reifiziert sich wie erwähnt der soziale Raum über die residenzielle Segregation im physischen Raum. „Als sozial ausgewiesener physischer Ort“, um BOURDIEU (1991: 31) zu zitieren, „bietet ein Wohngebiet Durchschnittswahrscheinlichkeiten der Aneignung der zu einer gegebenen Zeit verfügbaren materiellen wie kulturellen Güter und Dienstleistungen.“ Betont werden muss, dass sich diese Wahrscheinlichkeiten je nach den Aneignungsvermögen jedes Akteurs spezifizieren, d.h. man kann durchaus in einem Gebiet wohnen, ohne dass man sich die angebotenen Güter aneignen kann. Ausgehend von diesen Überlegungen umfasst die geographische Wohnforschung somit die Analyse des räumlich-sozialen Mosaiks der Gesellschaft als Folge der drei interdependenten Elemente „sozialer Raum“, „Wohnungsmarkt“ und „physischer Raum“ (vgl. Abb. 1).

Die räumlich-soziale Wohnstandortverteilung oder die Segregation sind dabei als Folge der Wechselwirkung zwischen dem Wohnungsbestand und seinen verschiedenen Merkmalen einerseits sowie der sozialen Zusammensetzung der Wohnbevölkerung und ihren spezifischen Wohnpräferenzen andererseits zu verstehen (ODERMATT 1997: 82-84; FASSMANN 2004: 164).

Wir treffen also mit unseren unterschiedlichen sozialen Dispositionen und Handlungspotentialen auf ein nach Qualitäts- und Lagemerkmalen sowie Zugangsregelungen differenziertes Wohnungsangebot. Wohnungen, Wohngebäude oder Siedlungsanlagen sind Artefakte, also durch menschliches Handeln absichtlich gestaltete und geschaffene physische Objekte. Die Wohnbauten sind weiter das Bindeglied zwischen produktiver und konsumtiver Regionalisierung durch die Akteure. Es sind also die Bezüge zwischen Produktion und Konsum, zwischen Produzenten und Konsumenten und den Regionalisierungsweisen der

Anbieter und Nachfrager herzustellen. Damit setzt sich die geographische Wohnungsmarktforschung mit der grundsätzlichen Frage auseinander, wie Gesellschaften als soziale Systeme über den Teilaspekt des Wohnens ihre Verankerung in Zeit und Raum organisieren und welche Folgen dies zeitigt (ODERMATT/VAN WEZEMAE 2002: 2). Konkret geht es um die Frage, wie in einer Gesellschaft und innerhalb einer bestimmten und bestimmenden Ordnung Wohnungen produziert, verteilt und konsumtiv genutzt werden.

Abb. 1: Sozialer Raum, Wohnungsmarkt und physischer Raum



Quelle: Eigene Darstellung, verändert nach ROBSON 1975: 17

Daraus lassen sich die folgenden Analyseebenen ableiten (ODERMATT 1997: 85):

- Gesellschaftliche Gliederung: Sozialstruktur, soziale Ungleichheiten, Eigentumsverhältnisse, kulturelle und ethnische Differenzen.
- Nachfrage: sozial konstruierte Bedürfnisse, Ansprüche ans Wohnen, Zahlungsbereitschaft, Zahlungsfähigkeit.
- Produktion/Angebot: Hypothekarmarkt, Bodenmarkt, Wohnungsbaumarkt, Immobilienmarkt, Eigentumsverhältnisse.
- Verteilung: Zugangsregelungen, z.B. nach Zahlungsfähigkeit, nach Bedürftigkeit, nach anderen Kriterien wie kultureller oder religiöser Zugehörigkeit.

Die Analyse all dieser Bereiche kommt natürlich nie ohne den Blick auf den Kontext im Sinne einer institutionellen Ordnung aus. Für die geographische Wohnungsmarktforschung besonders relevant ist dabei die Wohnungspolitik, aber auch das Planungsrecht, die Sozialpolitik oder die Integrationspolitik.

Zusammenfassend können also zwei grundlegende Elemente einer Geographie des Wohnens bestimmt werden (ODERMATT 1997: 85):

Das räumliche Verteilungsmuster der Wohnungen nach verschiedenen Typen und deren Bewohner nach sozialen Kriterien („Segregation“) ist das beschreibende Element einer statischen und dynamischen Analyse.

Das räumliche Muster als Ausdruck der sozialen Verhältnisse sowie als Folge und Bedingung des Handelns ist die herstellungs- und nutzungsorientierte Komponente der Analyse.

Das räumliche Muster der Wohnstandortverteilung ist somit als Folge des Handelns der Akteure der Angebotsseite und der Nachfrageseite zu konzeptualisieren (vgl. Abschnitt 5.2). Das Muster ist aber auch eine Bedingung im Sinne einer räumlichen Bezugsgröße für das weitere Handeln der Akteure. Dass dabei der Anbieterseite und insbesondere den Investitionshandlungen aufgrund des größeren Handlungsvermögens das Hauptaugenmerk in der geographischen Wohnungsmarktforschung gewidmet werden sollte, sei hier nur am Rande erwähnt. Denn es ist das Investitionshandeln, das unsere Stadtlandschaften maßgeblich prägt und die man folgerichtig in Anlehnung an HARTKE's Idee des „geography-making“ (1962) als eigentliche Investitionslandschaften (VAN WEZEMAEL 2005: 1) ansprechen kann.

2 Wohnungsmarktforschung – ein multidisziplinäres Forschungsfeld

Die Wohnungsmarktforschung ist durch die umfassende Bedeutung des Wohnens für den Alltag der Menschen, aber auch für die Volkswirtschaft, immer transdisziplinär.⁴ Das Wohnen kann gemäß TEUTEBERG (1985) als „soziales Totalphänomen“⁵ bezeichnet werden, d.h. dass es zu allen Zeiten und Orten auftreten und mit allen anderen Lebensbereichen des Menschen direkt oder indirekt verbunden ist. Eine erfolgreiche Wohnforschung zeichnet sich deshalb durch einen alltagsweltlichen Problembezug, eine kritische Analysefähigkeit und eine Problemlösungskapazität aus. Dazu sind auch adäquate theoretische und methodische Konzepte notwendig (vgl. Abschnitt 5). Sie darf vor allem nicht bei der Beschreibung von Prozessen stehen bleiben, sondern muss die dahinter liegenden Handlungsmuster erklären und verstehen können, denn nur so können Vorschläge zuhanden der Praxis zur Änderung von Handlungen, die zu problematischen Folgen führen, gemacht werden.

Neben der Forderung nach Transdisziplinarität ist Wohnforschung stark interdisziplinär (VAN VLIET 2003: 4). Dabei dehnt sie sich über zahlreiche Disziplinen aus: Geographie, Ökonomie, Soziologie, Architektur, Politologie, Planung und andere mehr. Jede Disziplin tendiert natürlich zu ganz spezifischen Fragestellungen:

Geographen untersuchen z.B. die Muster der residenziellen Segregation, die urbanen Siedlungsformen, die Zusammenhänge von Wohnungsmarkt und Stadtentwicklung, lokale und regionale Wohnungsmärkte, Aufwertungsprozesse wie die Gentrifikation, Abwertungsprozesse von Nachbarschaften, den Stadtumbau, Wohnungsmärkte in schrumpfenden Städten oder die Wohnstandortmobilität.

Ökonomen fokussieren z.B. auf die Wohnungsfinanzierung, die dynamische Entwicklung von Angebot und Nachfrage, die Wohnungspreisentwicklung oder die volkswirtschaftliche Rolle des Wohneigentums.

Soziologen stellen z.B. Fragen nach den Einflüssen von Wohnumgebungen auf ihre Bewohner, nach der Funktion des Wohnungsmarktes für die soziale Integration oder Marginalisierung, nach der Rolle der Planung für die Nachbarschaftsentwicklung oder nach der soziologischen Rolle des Eigentums.

Architekten konzentrieren sich auf Aspekte des Designs, der Materialien, der Konstruktion, der Bauökologie und andere mehr.

Es ist nach wie vor üblich, dass Wohnforschung jeweils nur in der eigenen Disziplin betrieben wird und wir weit weg von einer gelebten Interdisziplinarität sind. Erfolgreiche Wohnforschung muss m.E. aber immer eine interdisziplinäre Optik einnehmen und die Forschungsergebnisse der jeweils anderen Disziplinen zur Kenntnis nehmen und im Sinne eines befruchtenden Dialogs in den eigenen Forschungskonzepten berücksichtigen.

⁴ Vgl. zum Begriff der Transdisziplinarität POHL (2000: 18-19).

⁵ Die Bezeichnung „soziales Totalphänomen“ geht auf den Soziologen Marcel MAUSS (1923) zurück.

Innerhalb der Geographie, also intradisziplinär, hat die Wohnforschung kein „Zuhause“. Sie steht zwischen den großen Forschungssträngen der Stadt-, Siedlungs-, Wirtschafts-, Sozial- und Kulturgeographie. In der Regel werden das Wohnen und die Wohnungsmarktprozesse als Teil der Stadtgeographie diskutiert und dabei meist – aber nicht nur – der Segregationsdiskussion subsumiert (vgl. z.B. FASSMANN 2004, HEINEBERG 2001 oder ZEHNER 2001). In den Lehrbüchern der Wirtschaftsgeographie wird das Handlungsfeld Wohnungsmarkt kaum behandelt und selbst die immer bedeutender werdende Immobilienwirtschaft ist praktisch inexistent. Doch auch hier gilt, dass nur ein Blick über die innerfachlichen Grenzen der Multidimensionalität des Wohnens gerecht wird: Wohnen kann nie nur aus einer Forschungsperspektive betrachtet werden.

Diese „Nicht-Positionierung“ innerhalb der Geographie hat Vor- und Nachteile. Die Vorteile liegen in der Möglichkeit der Synthese unterschiedlicher Konzepte, Zugangsweisen und Forschungsaspekten, die Nachteile im doch eher „exotischen“ Randdasein. Dieses Dasein zwischen Stuhl und Bank gilt allerdings vor allem für die deutschsprachige Geographie. „Housing research“ ist in der angelsächsischen Geographie ein etabliertes Thema, Gegenstand zahlreicher Lehrbücher und findet in der Form zahlreicher Stichworteinträge auch Eingang in die gängigen Geographie-Lexika, z.B. JOHNSTON et al. (1994).

Ein gemeinsames Merkmal der Wohnforschung in allen geographischen und nicht-geographischen Disziplinen ist die räumliche Komponente. Diese ist in der einen oder anderen Form bei allen erwähnten Forschungsfragen der verschiedenen Disziplinen inhärent. Wird die räumliche Komponente ausgeblendet, führt dies zu Blindheiten in der Argumentation. Ein einfaches Beispiel mag dies erläutern: Ein Wohnungsmarkt kann aufgrund der allgemeinen Angebots- und Nachfragelage als im Gleichgewicht bezeichnet werden. Dabei wird aber ausgeblendet, dass z.B. im städtischen Raum Familienwohnungen fehlen, obwohl diese nachgefragt würden.

Die Nutzer von Wohnraum als auch deren Ersteller beziehen sich in ihrem Handeln immer auf räumliche Aspekte, pflegen also eine räumliche Perspektive (BATHELT/GLÜCKLER 2002). Jede Produktionsentscheidung in der Immobilienwirtschaft ist eine Standortentscheidung, d.h. dass die Hersteller von Immobilien immer auch „Hinsteller“ sind (VAN WEZEMAEL 2005: 3). Der Standort ist auch bei allen Entscheidungen der Nachfrager als Bezugsgröße von entscheidender Bedeutung. Auch der legendäre Spruch der Immobilienbranche „Lage, Lage, Lage“ spricht in diesem Zusammenhang für sich. So gesehen könnte das Wort „geographisch“ aus dem Titel raus gestrichen werden, da wir, wenn wir Wohnforschung betreiben, immer eine räumliche Perspektive einnehmen. Die bessere Strategie wäre, den adäquaten Umgang mit dem Raum⁶ als Kernkompetenz der Geographie in die Waagschale zu werfen.

Aufgrund der gemachten Ausführungen bleibt festzuhalten, dass erfolgreiche und relevante Wohnforschung über die internen wie externen Fachgrenzen hinweg betrieben werden muss und den Weg in die wohnungswirtschaftliche Praxis und die Öffentlichkeit antreten muss.

⁶ Vgl. dazu stellvertretend für die fachliche Diskussion GLÜCKLER (1999).

3 Aktuelle Entwicklungen fordern die Wohnungsmarktforschung heraus

3.1 Soziodemographischer Wandel

Der soziale Raum, der auch Nachfrageraum ist, stellt ein „Abbild der Gesellschaft“ dar. In den letzten Jahren lassen sich in diesem Raum grundlegende Entwicklungen feststellen. Diese lassen sich im mittlerweile stehenden Ausspruch „Wir werden weniger, wir werden älter, wir werden bunter.“ zusammenfassen.

In den letzten Jahren zeigen die Prognosen in fast allen fortgeschrittenen Ländern, dass die Bevölkerungszahl früher oder später sinken wird. Wesentliche Faktoren, auf denen die Prognosen beruhen, sind die Geburtenrate, die Lebenserwartung und der Wanderungssaldo. Für die Schweiz wurden drei Bevölkerungsszenarien erstellt, die den Zeitraum bis 2060 abdecken (Bundesamt für Statistik 2002).⁷

Das Grundszenario „Trend“ beschreibt die kurz- und mittelfristig am plausibelsten scheinende Entwicklung und geht von einem mäßigen Wirtschaftswachstum und der Einführung des freien Personenverkehrs zwischen der Schweiz und der EU aus. Das Szenario „Trend“ ergibt für den Zeitraum bis 2028 eine auf 7,4 Millionen Personen anwachsende Bevölkerung und rechnet damit, dass danach der Wanderungssaldo den Überschuss der Todesfälle nicht mehr kompensieren wird. Die Bevölkerungszahl würde deshalb bis 2060 auf 7,1 Millionen abnehmen.

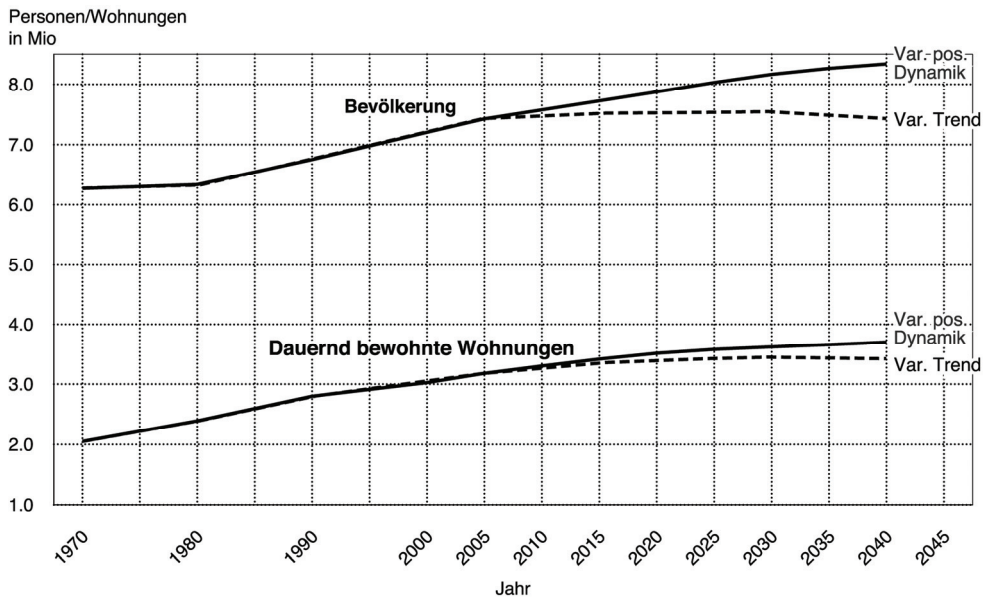
Das Szenario „Positive Dynamik“, das mit einer stärkeren wirtschaftlichen und sozialen Öffnung und somit einem positiveren Wanderungssaldo rechnet, führt dagegen für den gesamten Beobachtungszeitraum zu einer steigenden Bevölkerung (0,35% pro Jahr). Die Bevölkerungszahl belief sich im Jahr 2060 auf 8,7 Millionen.

Im Szenario „Negative Dynamik“ hingegen resultiert ab 2007 eine deutlich rückläufige Bevölkerungszahl, die bereits im Jahr 2015 unter dem Stand von 2000 liegen und 2060 nur noch 5,6 Millionen betragen würde. Dieses Szenario rechnet mit einer verstärkten Abkapselung der Schweiz gegenüber dem Ausland.

Da aber nicht Personen, sondern Haushalte Wohnraum nachfragen, ist die Prognose der Haushaltsentwicklung die entscheidende Größe für die Wohnungsmarktforschung. Aufgrund der drei Faktoren „Entwicklung der Gesamtbevölkerungszahl“, „Entwicklung der (altersspezifischen) Wohnungsinhaberquote“ und „Entwicklung der (altersspezifischen) Wohnungsbelegungen“ errechnete Hornung (2004) für die beiden Szenarien „Trend“ und „positive Dynamik“ den Wohnungsbedarf für die Schweiz bis ins Jahr 2040 (vgl. Abb. 2). Dabei setzten sie in Übereinstimmung mit der Volkszählung die Zahl der dauernd bewohnten Wohnungen mit der Zahl der Privathaushalte gleich.

⁷ Für die Entwicklung in Deutschland kann auf das Statistische Bundesamt (2003) verwiesen werden.

Abb. 2: Einwohnerzahl und Wohnungen in der Schweiz 1970-2040



Quelle: HORNING 2004: 11

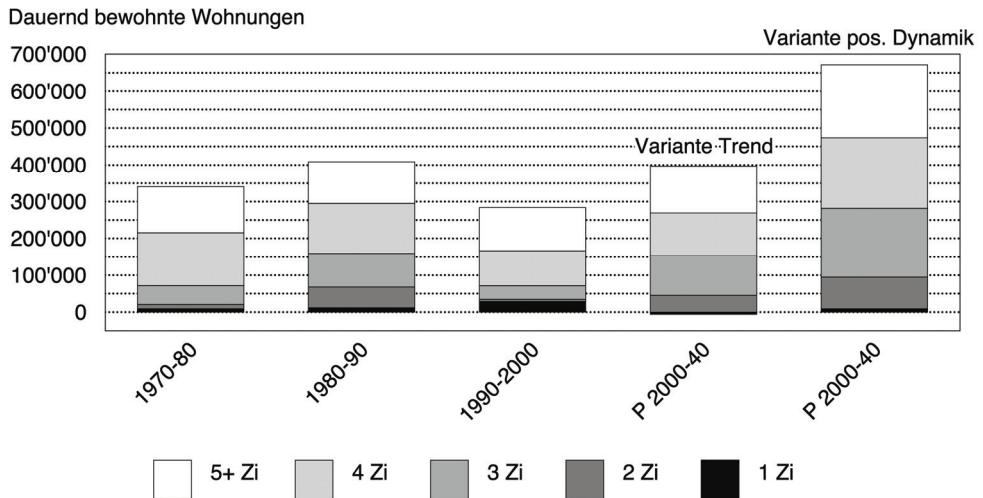
Die Abbildung 2 zeigt auf, dass für das Szenario „Trend“ mit einer verlangsamten Zunahme und ab 2030 mit einem Rückgang der Haushaltszahl zu rechnen ist, beim Szenario „positive Dynamik“ ist für den Beobachtungszeitraum hingegen mit gar keiner Abnahme zu rechnen. Die rein quantitative Veränderung der demographischen Alterung in Bezug auf die Haushaltszahl ist also für die Schweiz wenig dramatisch. Allerdings darf nicht vergessen werden, dass ab 2010 durch die Alterung jährlich 200.000 Wohnungen freigesetzt werden und deshalb die Neubautätigkeit im Vergleich zum heutigen Stand abnehmen müsste, wenn keine Leerstände provoziert werden sollen (HAURI 2005a). Der Standard dieser freigesetzten Altwohnungen wird den Ansprüchen der jüngeren Generationen aber kaum genügen. Die Erhöhung des Anspruchsniveaus zeigt sich bei der prognostizierten Veränderung des Wohnungsbestandes (Hornung 2004, vgl. Abb. 3).

Bezogen auf Wohnungstypen wird mit einem deutlich geringeren Bedarf nach 1- und 2-Zimmerwohnungen gerechnet. Der Zusatzbedarf wird sich generell im Segment der größeren Wohnungen artikulieren. Das Problem ist also zumindest für die kommenden Jahre kaum eine generelle Leerstandsproblematik, sondern vielmehr das Problem des nicht mehr adäquaten Wohnungsbestandes für zahlreiche Nachfragergruppen (vgl. Abschnitt 4.4). So sind vor allem Leerstände in spezifischen Wohnungssegmenten, die aufgrund ihrer mangelhaften Qualität oder schlechten Lage wenig nachgefragt werden, zu erwarten.

Dies führt direkt zu den zwei weiteren soziodemographischen Entwicklungen, die zumindest für die Schweiz in der näheren Zukunft von größerer Bedeutung sein werden als die Bevölkerungsentwicklung. Die steigende Lebenserwartung, vor allem aber die gegenwärtige Altersstruktur, führen zu einer beschleunigten demographischen Alterung, die auch

als Megatrend⁸ bezeichnet wird, und erhebliche Konsequenzen für den Wohnungsmarkt haben wird (vgl. Abb. 4).

Abb. 3: Veränderung des Wohnungsbestandes nach Zimmerzahl, Schweiz 1970-2040



Die zwei wichtigsten Auswirkungen auf die Wohnungsmärkte dürften einerseits der Nachfragerückgang nach selbst genutztem Wohneigentum im Einfamilienhaus und andererseits eine steigende Nachfrage nach Stockwerkeigentum im städtischen Umfeld und nach altengerechten Wohnungen sein. Es ist also ein strukturelles Problem zu prognostizieren: Im Einfamilienhausmarkt ist mit einem Überangebot zu rechnen, das mit einem Preisrückgang in diesem Segment verbunden ist, außer es können dafür neue Käufersegmente generiert werden (vgl. Abschnitt 4.2). Ein Nachfrageüberhang wird sich hingegen im Bereich der Wohnversorgung für Betagte, insbesondere für Hochbetagte einstellen.

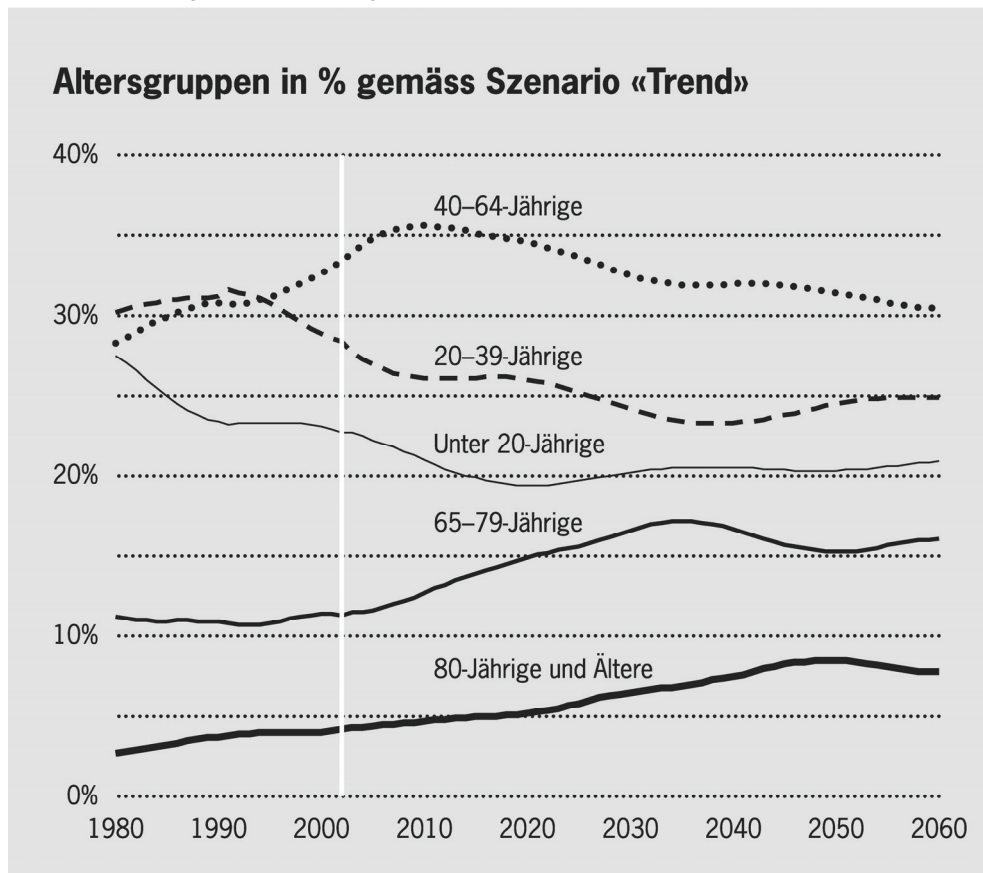
Die Alterung der Gesellschaft führt also zu einem Nachfragewandel und dabei stellt sich die Frage, ob und wie die Marktanbieter auf diese zukünftige Nachfrage nach altengerechten Wohnungen reagieren (ZAUGG/VAN WEZEMAEL/ODERMATT 2004). SCHAMP (1994: 196) sieht denn auch die Konsummuster alter Menschen und die sich daraus ergebenden spezifischen Raumannsprüche als relevantes Thema der Geographie (vgl. dazu auch die Resultate einer breit angelegten Untersuchung von SCHNEIDER-SLIWA 2004).

Als dritte Größe des soziodemographischen Wandels ist auf die Pluralisierung der Gesellschaft hinzuweisen. Diese ergibt sich aus einem steten Individualisierungsprozess sowie der zunehmenden Multikulturalität der Gesellschaft aufgrund der anhaltenden Migration. Dieser gesellschaftliche Wandel impliziert auch einen Wandel des Wohnens (HAURI 2005b: 10-12). Und es kann konstatiert werden, dass das gegenwärtige, mehrheitlich aus den fordistisch geprägten 1950er und 1960er Jahre stammende, stark normierte Wohnungsangebot nicht mehr der Vielfältigkeit der Lebensformen entspricht. Besonders brennend ist zurzeit

⁸ Ein Megatrend ist eine mächtige, sich selbst schaffende gesellschaftliche Strömung, die in allen persönlichen und gesellschaftlichen Bereichen ausgeprägte Konsequenzen hat (GIGER 2003).

die Frage, welchen Beitrag die Wohnungspolitik und der Wohnungsmarkt leisten können, damit Integration gelingt. Auch hier ist praxisrelevante Forschung zu betreiben, die über die bloße Beschreibung hinausgeht.

Abb. 4: Die demographische Alterung in der Schweiz



Quelle: Bundesamt für Statistik 2004: 43

Aus geographischer Sicht ist die Frage nach der räumlichen Orientierung der bunter werdenden Wohnungsnachfrage von großer Relevanz. Dabei sind zumindest für die Schweiz zwei Entwicklungen zu unterscheiden. Auf der einen Seite finden wir neue Muster der Umzugsmobilität nach sozialen Kategorien, die sich als „Zurück in die Städte“ der statushöheren Haushalte und als Verdrängungsprozess der statusniedrigen Haushalte in die peripheren Quartiere der Städte und die Agglomeration manifestiert (HEYE/LEUTHOLD 2005). Neben dieser Polarisierung im Inneren des verstädterten Raums finden wir nach wie vor eine unterschiedliche Bevölkerungsdynamik zwischen städtischen und ländlichen Räumen. Während in den peripheren ländlichen Räumen die Bevölkerung stagniert oder leicht abnimmt, nimmt diese in den größeren Agglomerationen zu (ARE/UVEK 2005). Es ist also generell eine steigende oder zumindest stabile Nachfrage in den urbanen Räumen zu erwarten.

ten, währenddem in den ländlichen Räumen eher mit einem Rückgang zu rechnen ist. In den Kernstädten verstärkt sich zudem die Nachfrage nach hochwertigem Wohnraum. Zu berücksichtigen bleibt die regionalwirtschaftliche Entwicklung. So gibt es auch städtische Regionen, die eine negative Bevölkerungsentwicklung aufweisen, da sie den wirtschaftlichen Strukturwandel nicht erfolgreich bewältigen konnten.

Für die Schweiz gehen die Prognosen zu dieser Thematik stark auseinander. Einig sind sich die Prognostiker darin, dass der Prozess der Sub- und Periurbanisierung weiter anhält. Hornung (2004) sieht dabei das Umland der Großzentren als das Gebiet, das den größten Teil der Nachfrage auf sich ziehen wird. Für die Kernstädte wird hingegen mit einem Rückgang der Bevölkerungs- und Haushaltszahl gerechnet. Ländliche Räume wiederum sollen stabile bis schwach wachsende Haushaltszahlen aufweisen. Die räumlich differenzierte Prognose der Credit Suisse (2004) sieht hingegen die Nachfrage auch für die Kernstädte im Plus, während die ländlichen Wohnungsmärkte sowie schlechte Lagen im suburbanen Gebiet unter Druck geraten. Dieser Wandel der räumlichen Orientierung der Wohnungsnachfrage wird im Zusammenhang mit der Pluralisierung der Lebensstile zu neuen Mustern der räumlich-sozialen Wohnstandortverteilung führen (HEYE/LEUTHOLD 2005).

Somit wird der soziodemographische Wandel differenzierte Auswirkungen nach sachlichen und räumlichen Teilmärkten haben. Es ist davon auszugehen, dass sich Überfluss neben Knappheit zeigen kann. Die Forschungsfrage, die sich bei einer Fokussierung auf die Anbieterseite stellt, ist, inwiefern die Akteure der Wohnungswirtschaft die Trends des soziodemographischen Wandels wahrnehmen, interpretieren und in ihrem Handeln integrieren. Wie eine Untersuchung bei Investoren für die Schweiz zeigt (VAN WEZEMAEL 2005), ist der Wandel mit all seinen Facetten zwar durchaus eine bekannte Größe, findet aber kaum Eingang in das wohnungswirtschaftliche Handeln. Insbesondere wird der altengerechte Wohnungsbau kaum als Orientierungsgröße definiert.

Weitere Themenfelder, die sich aus dem soziodemographischen Wandel ergeben, sind die Rolle des Wohnungsmarktes für die Stadtentwicklung, den Stadtumbau oder auch die Diskussion um den Umgang mit schrumpfenden Städten. Hinzuweisen ist noch, dass der Stadtumbau die fast einmalige Chance bietet, die Siedlungsgebiete mit ihren Wohnungsbeständen unter Beachtung der Nachhaltigkeitsprinzipien umzugestalten. Da diese Thematik im Rahmen des Stadtumbau-Programms in Deutschland umfassend aufgearbeitet ist, wird hier auf eine weiterführende Diskussion verzichtet (vgl. www.stadtumbau.com). Im nachfolgenden Abschnitt wird aber ein vertiefter Blick auf das Wohnungsmarktsegment „Einfamilienhäuser“ geworfen, das m.E. bislang zu wenig in den Fokus einer zukunftsorientierten Wohnungsmarktforschung gelangt ist.

3.2 Einfamilienhäuser – Ladenaüter der Zukunft?

Seit Jahrzehnten ist in der Schweiz und zahlreichen anderen Ländern ein Trend zum Einfamilienhaus zu beobachten. Generell zeigt sich ein Zusammenhang mit dem Lebenszyklus und dabei mit der Familiengründungsphase (PFEIFFER/BRAUN 1995: 3). Hintergrund der in

den 1990er Jahren verstärkten Nachfrage nach Wohneigentum ist die große Bevölkerungskategorie der Dreißig- bis Vierzigjährigen aus der Babyboom-Phase, die eine Familie gründeten und nach einer neuen Bleibe suchten. Die Nachfrage nach Einfamilienhäusern wurde in der Schweiz zusätzlich durch günstige Rahmenbedingungen angeheizt: mehr Wohlstand, rekordtiefe Zinsen sowie die Möglichkeit Pensionskassengelder beim Erwerb von selbst bewohntem Wohneigentum einzusetzen (THÖNY 2005: 78).

Die Generation der Baby-Boomer kommt nun langsam in ein Alter, in dem sie ihre Einfamilienhäuser verkaufen und tendenziell wieder in die Nähe von Zentren ziehen möchten. Die nachziehenden Kohorten in der Familiengründungsphase werden deutlich geringer, so dass ein geringeres Nachfragewachstum resultiert. Wüest & Partner (2005) haben bereits eine Trendumkehr bei Einfamilienhäusern beobachten können. Die Preise von neuen Einfamilienhäusern erhöhen sich nur noch unterdurchschnittlich, die Preise von älteren Objekten, die zum Wiederverkauf angeboten werden, beginnen bereits zu sinken.

Die weit verbreitete Meinung, dass der Erwerb von Wohneigentum eine hervorragende Form der Altersvorsorge darstellt (vgl. z.B. WULLKOPF 2002: 117-136) erscheint vor dem Hintergrund der soziodemographischen Entwicklung in einem neuen Licht. Der veränderte Altersaufbau kann zu sinkenden Preisen, Leerständen und zur Vernichtung von Privatvermögen, die als Altersvorsorge gedacht waren, führen.¹⁰ Besonders betroffen dürften peripher, schlecht erreichbare und mit schlechter Infrastrukturausstattung versehene Wohngebiete sein. In den Beständen dürften es vor allem die einfacheren, oft bautechnisch in schlechter Ausführung erstellten (Reihen-) Häuser sein.

Sind Verslumungstendenzen in ländlichen und suburbanen Räumen ein mögliches Szenario (VESER 2005)? Bilder von verslumten Einfamilienhausquartieren sind im Moment kaum vorstellbar, blickt man aber in die USA, sieht man, wie schnell auch Einfamilienhauswohnquartiere in einen Abwärtsstrudel gelangen können, der schließlich als „residential blight“ endet.

Die Zukunft der Einfamilienhausgebiete, deren Risiken, aber auch deren Potentiale für neue Nachfragekategorien sowie deren Rolle für die Entwicklung des suburbanen Raumes sind auf alle Fälle im Auge zu behalten. Es gilt also zu erforschen, ob die in qualitativer, ökologischer und energetischer Hinsicht vielfach ungenügenden Einfamilienhäuser (KARAGOUNIS/MAURER 2005) sowie die erschließungstechnischen Eigenschaften der Einfamilienhausgebiete heutigen und zukünftigen Wohnansprüchen und Lebensweisen überhaupt genügen. Darauf aufbauend stellt sich die Frage, wie über den „Stadtumbau Wohnen“ (FRIEDRICH 2004: 202-215) die zukünftigen Ansprüche wie die Erschließung mit dem öffentlichen Verkehr, die Altengerechtigkeit oder die qualifizierte Verdichtung in den Einfamilienhausgebieten realisiert werden kann.

Weiter ist die Frage des Generationenwechsels im Kontext veränderter Parameter (z.B. höhere Arbeitsmobilität, Erben, die bereits selber Wohneigentümer sind oder neue Nachfragekategorien) zu klären. Ein Beispiel sind die Ausländerhaushalte, die in Kombination

¹⁰ Die demographische Alterung wird natürlich auch Auswirkungen auf die allgemeinen Kapitalmärkte haben. Ecoplan (2005) gehen davon aus, dass aufgrund der internationalen Verflechtung und Diversifizierung die Kapitalmärkte wenig betroffen sein werden. Die Wohnungsmärkte werden aufgrund ihrer lokalen Verankerung hingegen stärker betroffen. Sie prognostizieren dabei für die Schweiz vor allem eine stärkere regionale Preisdifferenzierung sowie einzelne Regionen mit einem Einbruch der Immobilienpreise.

von erschwinglicheren Preisen und stärkerer Kinderorientierung ein neues wesentliches Käufersegment im Einfamilienhausmarkt sein können. Erste Arbeiten zum Themenkreis „Einfamilienhäuser im Generationenwechsel“ sind lanciert (z.B. HOFFMANN 2005; MARTENS 2004; STOCKER 2006; TEMPLE 2005), weiterer Forschungsbedarf besteht.

3.3 Wohnungswirtschaft im Wandel

Seit den 1980er Jahren ist die Unternehmenslandschaft in den spätindustriellen Gesellschaften in Bewegung geraten (BORNSCHIER 1998). Stichworte dazu sind die Neuorganisation der internationalen Arbeitsteilung, die schwierige konjunkturelle Lage, Anbruch des Informationszeitalters. Die Immobilienwirtschaft ist durch ihre immer stärkere Verknüpfung mit der Finanzbranche ebenfalls stark von diesem Wandel betroffen (VAN WEZEMAEEL 2005: 98).

Der Wandel äußert sich zunächst durch die Etablierung eines aktiven Portfoliomanagements. Weiter setzen sich neue Bewertungsmethoden durch: Sachwert-, Ertragswert-, Vergleichswertmethoden oder hedonische Methoden stellen finanzwirtschaftliche Überlegungen in den Vordergrund. Dadurch werden die bis anhin angewendeten Methoden, wie z.B. die Orientierung an den historischen Kosten zunehmend ersetzt und führen weg von der „Kaufen und Halten-Strategie“ hin zu einer aktiven Verwaltung der Immobilienbestände. Unterstützt werden diese Prozesse durch neuartige Immobilienmanagement-Informationssysteme. Somit lösen standardisierte Expertensysteme zunehmend die herkömmlichen Entscheidungsfindungsprozesse, die in der Regel sehr stark in lokalen Kontexten verankert waren, ab.

Die Folgen davon sind eine Dynamisierung der Branche, die sich in einem verstärkten Aufkaufen und Abstoßen von ganzen Immobilienpaketen äußert. Die Kaufstätigkeiten überschreiten dabei immer mehr auch die nationalen Grenzen und entankern die bislang meist lokal orientierte Immobilienwirtschaft. Über direkte oder indirekte Immobilienanlagen wechseln im Extremfall schon mal ganze Quartiere die Hand und landen in den Händen von international ausgerichteten Anlagefirmen. Gerade Deutschland bietet hierzu ein gutes Beispiel. So erwarben z.B. die britische Terra Firma 150.000 Wohnungen von E.on oder die US-amerikanische Fortress 82.000 Wohnungen der Versicherungsanstalt für Angestellte (NN 2005: 33). In der Regel engagieren sich die Beteiligungsgesellschaften fünf bis sieben Jahre, bevor sie das restrukturierte Portfolio weiterverkaufen oder an die Börse¹¹ bringen. Oft wird das Immobilienpaket auch kurzfristig aufgeteilt und weiterverkauft. Ein Merkmal ist weiter der meist sehr hohe Fremdkapitalanteil. Im Fall der Terra Firma soll dieser 90% betragen haben. Dank dem Leverage-Effekt können gleichwohl bis zu zweistellige Eigenkapitalrenditen erzielt werden. Immobilien werden somit nicht mehr nur zur langfristigen

¹¹ Zurzeit wird in verschiedenen Ländern über die Einführung so genannter REITs (Real Estate Investment Trusts) diskutiert. Dabei handelt es sich um börsenkotierte Immobilienfirmen, die 90% ihrer Gewinne an die Aktionäre ausschütten müssen und von der Gewerbe- und der Körperschaftsteuer befreit sind (NN 2005: 33).

Kapitalanlage verwendet, sondern werden zu einem finanzwirtschaftlichen Vehikel zur Erzielung kurzfristiger Renditen (VAN WEZEMAEL 2005: 100).

Neben der Relevanz der Internationalisierung der Immobilienbranche für die Stadt- und Quartierentwicklung stellt sich auch die Frage, ob die Wohnungspolitik und die rechtlichen Bestimmungen ebenfalls die nationalen Grenzen überschreiten müssten. Brauchen wir in Zukunft eine EU-Wohnungspolitik? Dies soll hier als Frage im Raum stehengelassen werden (vgl. dazu aber STEPHENS/MATZNETTER/KLEINMANN 1999).

An dieser Stelle sollen hingegen einige Gedanken zur Bedeutung des beschriebenen Wandels für die geographische Wohnungsmarktforschung angebracht werden (vgl. VAN WEZEMAEL 2005). Als erstes ist zu erwarten, dass eine Polarisierung der Akteure nach dem Grad ihrer Professionalität stattfinden wird. Immobilienfirmen, Pensionskassen, Versicherer, Immobilienfonds usw. nutzen schon heute die neuen Methoden, während die Privaten, Gewerbetreibenden und Gemeinnützigen mehrheitlich an der bisherigen objektbezogenen Praxis festhalten. Dies wird eine entscheidende Größe der Bestandesentwicklung und der Neubautätigkeit sein, da die Eigentübertypen mit ihren jeweiligen Strategien eine der entscheidenden Größen der Wohnungsmarktentwicklung darstellen.

Die Resultate einer anderen Studie (SCHÜSSLER/THALMANN 2005) bestätigen diese Polarisierung: Während sich die professionellen Akteure auf den Bau von Miet- und Eigentumswohnungen für mittlere und hohe Einkommen an bevorzugten Lagen konzentrieren, da diese höhere Renditen versprechen, bleibt der preiswerte Wohnungsbau für schwächere Marktteilnehmer zunehmend auf der Strecke. Diese Entwicklung würde schließlich zu einem Manko im Angebot von preiswerten Wohnungen führen. Gefordert wird vom Bundesamt für Wohnungswesen als Auftraggeber der Studie ganz gegen den Trend in manchen Ländern und Gemeinden, dass sich die öffentliche Hand wieder vermehrt selber oder über die Unerstützung gemeinnütziger Bauträger im Wohnungsmarkt engagieren soll. Gerade die gemeinnützigen Wohnungsanbieter seien für den Erhalt eines ausgewogenen Wohnungsmarkts von entscheidender Bedeutung und seien auch ein strategisches Mittel für wohnungspolitische und stadtentwicklungspolitische Maßnahmen.

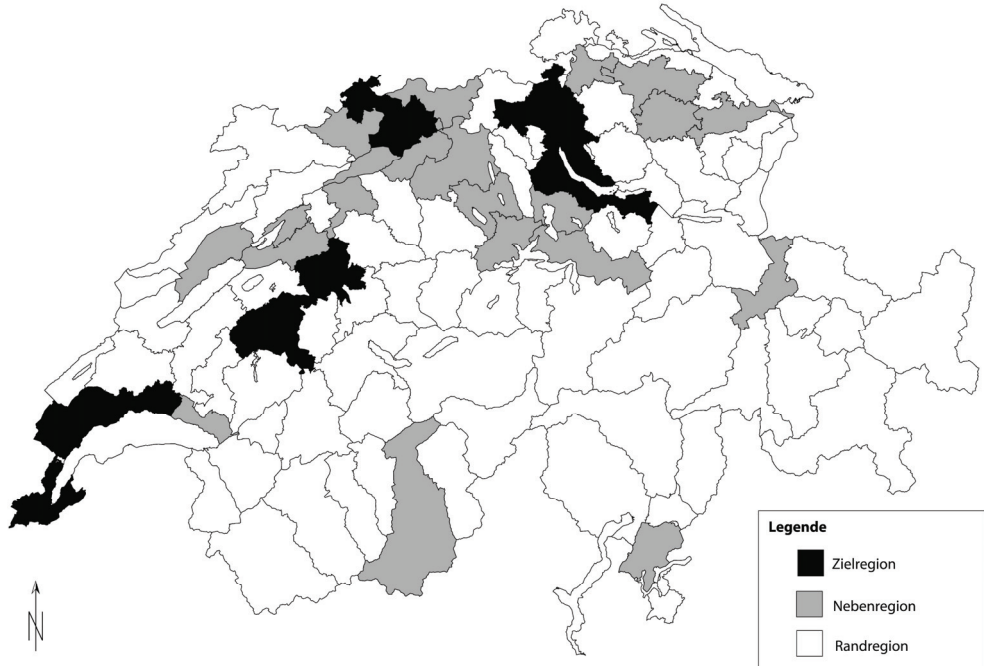
Eine zweite Folge des Wandels ist die Standardisierung der Raumbezüge im wohnungswirtschaftlichen Handeln. Dies bedeutet, dass sich metrische Bezüge¹² auf allgemeine statistische Gebietsdefinitionen beziehen und diese Bezüge kalkulatorisch mittels statistisch prüfbarer Kriterien wie Preisniveau, Leerstände, Steuerbelastung, Sozialstruktur, Erreichbarkeit usw. klassifiziert werden. Dies führt wiederum weg vom objektorientierten, lokal verankerten Handeln der Immobilienwirtschaft. Die Standardisierung der Raumbezüge führt zu einer Hierarchisierung des Raumes und steuert maßgeblich die zukünftige Investitionstätigkeit im Immobiliensektor und damit die Auf- bzw. Abwertung von regionalen und sachlichen Teilmärkten entlang von Ratings (VAN WEZEMAEL 2005: 178). Als Folge davon ist eine Verstärkung der residenziellen Segregation nach schlechteren und begehrten Lagen auf allen Maßstabsebenen zu erwarten.

Am Beispiel eines institutionellen Anlegers mit Sitz in Basel und seinen strategischen Marktregionen kann die Hierarchisierung des Raumes verdeutlicht werden. Zielregionen sind Regionen, in die prioritär investiert werden soll, Nebenregionen, die beibehalten, aber

¹² Vgl. dazu den Vorschlag für eine neue Raumkonzeption von WERLEN (1995: 239).

nicht intensiviert werden sollen, sowie Randregionen, aus denen man sich zurückziehen will.

Abb. 5: Strategische Marktregionen eines institutionellen Investors mit Sitz in Basel



Quelle: VAN WEZEMAE 2005: 175

Diese räumliche Orientierung ist, wie die Resultate der Befragungen von VAN WEZEMAE (2005: 176-178) zeigen, ein Resultat von Regionen-Ratings, die oft extern bei Immobilienberatungsfirmen eingekauft werden. Die Hierarchisierung des Raumes verläuft bei den meisten Beratungsfirmen nach ähnlichen Verfahren, mit dem Resultat, dass sich die Empfehlungen extrem gleichen. Dies hat eine stark regionalisierende Wirkung und führt zu sich selbst erfüllenden Prognosen bezüglich profitablen Lagen und negativ bewerteten Lagen. Für die Schweiz heißt dies, dass die Ballungsräume, allen voran Zürich und Genf als lohnende Investitionsregionen definiert werden und somit auch den größten Anteil der Bau-Investitionen auf sich ziehen. So kommt es auch zu einer fortlaufenden regionalen Umverteilung von Pensionskassengeldern und anderen Anlagekapitalien.

3.4 Bestandesentwicklung

Der Wohnungsmarkt ist ein Bestandesmarkt. In der Schweiz werden zurzeit pro Jahr nur 0,05% des Bestandes abgerissen und der Bestand wächst bloß um 1,1% pro Jahr (Bundes-

amt für Statistik 2003). Die Neuzugänge an Immobilien können also rein quantitativ gesehen keine Antwort auf die soziodemographischen Herausforderungen sein (vgl. Abschnitt 4.1). Diese Tatsache bedeutet, dass die Investitionen in die Bestände das zentrale Moment der zukünftigen Wohnungsmarktentwicklung darstellen. Mit anderen Worten müssen die Lösungen für die veränderte und diversifizierte Wohnraumnachfrage, die steigenden Qualitäts- und Quantitätsanforderungen, die Bereitstellung von altengerechtem Wohnraum über die Bestandesentwicklung gesucht werden. Da der gesamte Gebäudepark der Demodierung unterworfen ist, ist nur schon für den Erhalt des Status quo eine forcierte Erneuerung und Anpassung notwendig. Das kann durch Sanierung, aber auch durch Abriss und Neubau geschehen.

Die Bestände sind aber auch aus planerischer und ökologischer Sicht eine Schlüsselgröße, denn sie bieten die Möglichkeit einer qualifizierten Nachverdichtung. Deshalb ist die Bestandesentwicklung von entscheidender Bedeutung für die Entwicklung des Siedlungsraumes (VAN WEZEMAEL 2005), denn Stadtentwicklung ist heute nicht mehr über die Beplanung bisher unbebauter Flächen zu definieren. Dies alles macht deutlich, dass wir den Wohnungspark und damit die Siedlungen umbauen müssen (FRIEDRICH 2004). Die Bestandesentwicklung ermöglicht insbesondere den suburbanen Raum neu zu denken und neu zu gestalten und stellt damit eine große Chance der Stadtentwicklung dar.

Die zentrale Frage hierbei ist, inwiefern die Wohnbauinvestoren die Bestandesentwicklung auch als städtebauliche Aufgabe erkennen. Wie VAN WEZEMAEL (2005: 230-232) zeigt, ist dies keine bedeutende Größe im wohnungswirtschaftlichen Handeln der Investoren. Die Mängel der Bausubstanz werden wie bis anhin als Teil der kontinuierlichen Sanierung angegangen und dabei wird vor allem nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen entschieden.

Im Zusammenhang mit der Bestandesentwicklung und dem Stadtumbau muss noch auf die Tendenz der Rekommodifizierung des Gutes Wohnung hingewiesen werden (HARLOE 1995; ODERMATT/VAN WEZEMAEL 2004: 117). Diese manifestiert sich im Rückzug des Staates aus dem Wohnungsmarkt und mündet in manchen Ländern in einer Welle der Privatisierung von Wohnungsbeständen der öffentlichen Hand. Die dargestellten Professionalisierungstendenzen und der schwindende Einfluss des Staates machen die Nutzbarmachung der Bestandsentwicklung für stadtplanerische Anliegen mehr als zweifelhaft. In diesem Umfeld ist die öffentliche Hand aufgefordert, vermehrt die Kooperation mit professionellen Immobilienfirmen zu suchen, um stadtentwicklungspolitische Ziele im Interesse der Öffentlichkeit auf neuem Weg zu erreichen (VAN WEZEMAEL 2005: 232).

4 Auf der Suche nach einer Theorie der geographischen Wohnungsmarktforschung

In der geographischen Wohnungsmarktforschung wird in Diskussionen am Rande von Tagungen oft von einem Theoriedefizit gesprochen und daraus die Forderung abgeleitet, dass eine „große“ geographische Theorie als Fundament für die geographische Wohnungsmarktforschung formuliert werden müsse. Ich stimme zu, dass wir ein Theoriedefizit vorfinden, wenn ich mir einige Arbeiten im Bereich der geographischen Wohnungsmarktforschung vergegenwärtige. Viele beschränken sich auf die Empirie und die Beschreibung, wagen vielleicht noch eine Prognose aufgrund ökonomischer und mathematischer Modelle, lassen aber theoretische, insbesondere sozialtheoretische Überlegungen oder die Frage nach den räumlichen-sozialen Folgen sowie der Relevanz für die geographische Forschung im Allgemeinen weitgehend vermissen.

Gleichwohl vertrete ich die These, dass die Suche nach der großen Theorie kein lohnenswertes Unterfangen ist, denn ich wage zu behaupten, dass es sie nicht geben wird. Dies ist aber kein Drama! Wir haben einerseits eine lange Tradition der Theoriebildung in den Nachbardisziplinen sowie im angelsächsischen Raum und andererseits liegt mit der für die Sozialgeographie von WERLEN (1988) fruchtbar gemachten Handlungstheorie ein theoretischer Vorschlag vor, der auch in der geographischen Wohnforschung gewinnbringend verwendet werden kann (vgl. Abschnitt 5.2). Es gilt also, an Bestehendem anzuknüpfen, über die Fachgrenzen hinauszuschauen und neuere Entwicklungen in der Geographie für die geographische Wohnungsmarktforschung zu erschließen.

4.1 Theoretische Strömungen der Wohnungsmarktforschung

Im multidisziplinären Forschungsfeld Wohnungsmarkt gibt es wie erwähnt eine lange Tradition der Theoriebildung. Nach BASSET/SHORT (1980: 2) können die verschiedenen theoretischen Ansätze in der Wohnforschung in vier Hauptströmungen zusammengefasst werden. Diese stehen jeweils in direkter Beziehung zu einer allgemeinen Richtung der Theoriebildung in den Sozialwissenschaften (vgl. ODERMATT 1997: 86-89).

Von den in der Abbildung 6 dargestellten Ansätzen kann eine fundamentale methodologische Differenz zwischen den individualistischen und den strukturalistischen Ansätzen gefunden werden. Die Differenz resultiert aus einem grundlegend unterschiedlichen Erklärungsansatz, der mit dem Gegensatzpaar Struktur-Individuum umschrieben werden kann. So stellt der Konvergenz-Ansatz die Strukturen und die strukturierenden Kräfte in neomarxistischer Tradition als kausale Erklärungselemente in den Vordergrund, währenddem die Forscher der sozialökologischen und neoklassischen Ansätze das Verhalten von Indivi-

duen und die institutionellen Ansätze das Handeln von Subjekten innerhalb gesellschaftlicher Institutionen als Erklärungsmoment definieren.

Abb. 6: Theoretische Strömungen der Wohnungsmarktforschung

Ansatz	Allgemeine Sozialtheorie	Forschungsobjekte	Begründer
Sozialökologischer Ansatz	Sozialökologie	räumliche Muster der Wohnstandortverteilung	BURGESS/PARK/MCKENZIE (1925)
Neoklassischer Ansatz	neoklassische Ökonomie	Wohnpräferenzen („bid rent“), städtische Landnutzung	ALONSO (1964)
Institutionelle Ansätze			
• Manager-Ansatz	Weberianische Soziologie (mikrosoziologisch)	Gatekeeper, Akteure, Zugangsbeschränkungen und Grenzen der freien Wahl im Wohnungsmarkt	REX/MOORE (1967) PAHL (1975)
• Divergenz-Ansatz	„Welfare Regime“ (makrosoziologisch)	Nationalstaatliche Wohnungsregime, Wohnungsmarkt-ideologien	KEMENY (1992)
Konvergenz-Ansatz (neo-marxistisch)	historischer Materialismus	Wohnen als Ware, Wohnungsmarktregime	HARVEY (1973) CASTELLS (1977)
		Nationalstaatliche Wohnungsregime, politökonomischer Kontext	HARLOE (1985)

Quelle: Eigene Darstellung, verändert und ergänzt nach BASSET/SHORT 1980: 2

Eine zweite Trennlinie kann zwischen den in Bezug auf die Wohnungsmarktforschung früher formulierten ökologischen und neoklassischen Ansätzen und den in neuerer Zeit entstandenen institutionellen und neo-marxistischen Ansätzen gefunden werden. Während die ersten beiden Gleichgewichtsbedingungen und freie Wahl- und Entscheidungsmöglichkeiten des Individuums postulieren, gehen die beiden anderen von Ungleichgewichtsbedingungen, Handlungsbeschränkungen und Grenzen der freien Wahl des Subjekts aus. Darin spiegelt sich auch eine klare Optik, in welcher die Gesellschaft gesehen wird. Betonen erstere die soziale Harmonie, so stellen die beiden anderen die sozialen Konflikte in den Vordergrund der Wohnforschung. Eine weitere Unterscheidung ergibt sich aus der Nachfrageorientierung der sozialökologischen und neoklassischen und der Angebotsorientierung der institutionellen und neo-marxistischen Ansätze.

Auch in der vergleichenden Wohnungsmarktforschung, die sich mit der Ausgestaltung von Wohnungsmärkten in verschiedenen Ländern beschäftigt und zu einem wesentlichen Forschungsfeld geworden ist, wird mit unterschiedlichen Ansätzen gearbeitet. Es lassen sich drei Hauptlinien unterscheiden (KEMENY/LOWE 1998): Eine erste Schule, die in der Abbildung 6 nicht reflektiert ist, lässt sich als partikularistisch bezeichnen. Sie behandelt jedes Land als einen Einzelfall und weist keine Verallgemeinerungen sowie kaum eine explizite Theoriebildung auf. Am anderen Ende der Skala finden sich universalistische Ansätze, die unterliegende und/oder übergeordnete Prozesse hinter den Entwicklungen in allen

Ländern identifizieren. Solche „universell gültige“ Prinzipien sind etwa die Logik des Kapitals, die Privatisierung oder das Marktversagen. Diese werden als Konvergenz-Ansätze bezeichnet (vgl. Abb. 6). Dazwischen liegen intermediäre Ansätze, die Typologien von Wohnungsmarktsystemen definieren, die auf kulturellen, ideologietheoretischen oder politischen Eigenschaften beruhen. Betont wird dabei im Sinne einer Pfadabhängigkeit auch die historische Entwicklung dieser Systeme. Als Grundlage für die Typisierung und Identifizierung von Wohnungsmarktsystem dienen regimetheoretische Ansätze, vor allem derjenige von ESPING-ANDERSEN (1991). Aufgrund der Typisierung können sie als Divergenztheorien bezeichnet werden.

Aus der zeitlichen Abfolge könnte geschlossen werden, dass zwischen den ökologischen und neoklassischen Ansätzen einerseits und den institutionellen und neomarxistischen Ansätzen andererseits ein Paradigmawechsel im KUHNschen Sinn (1962) stattgefunden habe. Obwohl KUHN den Begriff Paradigmawechsel ausdrücklich als Konzept der naturwissenschaftlichen Forschung verwendete, ist es geläufig geworden, diese auch auf die Geschichte der sozialwissenschaftlichen und der sozialgeographischen Theoriebildung anzuwenden.

Kann nun aber von einem Paradigmawechsel in der Wohnungsmarktforschung gesprochen werden? Ich schließe mich diesbezüglich der Argumentation von BASSET/SHORT (1980: 3-5) an, welche dies verneinen. Wie erwähnt betonte KUHN, dass das Konzept des Paradigmawechsels nicht notwendigerweise auch für die Sozialwissenschaften gilt. In diesen gibt es vielmehr eine Reihe von sich konkurrenzierenden sozialtheoretischen Ansätzen, welche gleichzeitig durch verschiedene Sozialwissenschaftler benutzt und auch verteidigt werden. Zudem befinden sich die verschiedenen Ansätze in ständiger Weiterentwicklung, nicht zuletzt durch die Kritiken, die an ihnen formuliert werden. Auch wenn eine Theorie in einer Phase dominieren kann, heißt das nicht, dass andere nicht parallel dazu verwendet werden. Deshalb müsste postuliert werden, dass in den Sozialwissenschaften „... multiple competing paradigm candidates in a stage of pre-paradigm development“ (BASSET/SHORT 1980: 4) zu finden sind. Somit gilt für die Wohnforschung, dass es keine allgemein anerkannte und dominierende Sozialtheorie gibt, sondern ein „poly-paradigmatic field of enquiry“ (BASSET/SHORT 1980: 5). Deshalb sollte eher von theoretischen Ansätzen als von Sozialtheorien gesprochen werden und die Suche nach der definitiven, großen Theorie aufgegeben werden. Viel wichtiger ist es, die Bezüge der eigenen Forschung klar zu umreißen und offen zu legen.

4.2 Eine handlungs- und strukturationstheoretische Perspektive

Nach anfänglicher Skepsis haben sich in den letzten Jahren handlungstheoretische Ansätze in der Sozial- und Wirtschaftsgeographie zu etablieren vermocht (BATHELT/GLÜCKLER 2002; SEDLACEK 1994; WERLEN 1988, 1995, 1997, 1999). Die Akteursorientierung kombiniert mit der Sensibilisierung für den Kontext des Handelns ist heute in der geographischen Forschung schon fast allgegenwärtig geworden. In der deutschsprachigen Wohnungsmarkt-

forschung haben ODERMATT (1997) und VAN WEZEMAEL (2005) die Basis für einen handlungstheoretischen Zugang in der Wohnungsmarktforschung gelegt. Auf diese Arbeiten stützen sich die nachfolgenden skizzenhaften Ausführungen.

Analyseobjekt einer handlungstheoretischen Forschung ist das Handeln. Es geht darum, die Gründe der Handlungsmuster, in diesem Kontext also die Handlungsmuster von Immobilieninvestoren, Wohnungsvermietern, Nachfragern usw. zu erforschen. In Bezug auf den Wohnungsmarkt ist es das Ziel, gesellschaftlich problematische Handlungsweisen und unintendierte, problematische Handlungsfolgen, von den Handlungen her zu erklären. Damit sollen letztlich die objektiven Raumstrukturen über ihre Herstellungs- und Nutzungsprozesse wissenschaftlich adäquat erklärt werden. Somit können zum Beispiel Gentrifizierungs- oder Marginalisierungsprozesse von Wohngebieten von den Handlungen der verschiedenen Akteure her verstanden werden und Handlungsalternativen oder Interventionsmöglichkeiten formuliert werden. Hierbei wird wirtschaftliches Handeln als soziales Handeln aufgefasst und somit sinnhaft auf das Handeln anderer Personen bezogen (WEBER 1980: 13). Der Ansatz geht folglich von der Annahme aus, dass der Wohnungsmarkt durch Handlungen produziert, reproduziert und transformiert wird. Dabei werden die Handlungen unter spezifischen raum-zeitlichen Bedingungen ausgeführt und haben räumliche und soziale Folgen. Ein wichtiges Element ist dabei die Analyse der Diskrepanz der verfolgten Ziele und der gezeitigten Folgen, insbesondere der nicht intendierten Reproduktion unerwünschter Handlungssituationen oder der paradoxen Effekte (BOUDON 1979).

Die zentrale Untersuchungseinheit, das Handeln, wird idealtypisch modelliert und stellt gleichzeitig ein analytisches Instrument und ein heuristisches Suchraster dar. Dabei werden auch Sachtheorien, wie z.B. die Filtering-Theorie, in der Modellbildung berücksichtigt. Der Beitrag der Modelle liegt in der Möglichkeit, Abweichungen vom Idealtypus systematisch beobachten, analysieren und dadurch letztlich die Handlungen verstehen zu können. Die Idealtypen dienen also nicht der Erklärung, wie dies z.B. bei den „rational choice“-Ansätzen der Fall ist, sondern sie sind ein Arbeitsinstrument für die Kategorisierung und die Hypothesengenerierung (VAN WEZEMAEL 2004: 89).

Die handlungstheoretische Zugangsweise stößt jedoch auf Schwierigkeiten in der Erklärung gesellschaftlicher Sachverhalte wie Macht und Herrschaft. Die Fokussierung auf isolierte Handlungen führt zur Vernachlässigung der Einbettung der Handlungen, in einen weiteren gesamtgesellschaftlichen Kontext. Relationale Phänomene, wie Macht, aber auch Restriktionen und Zwänge des Handelns im Sinne handlungsstrukturierender Elemente, werden oft ausgeblendet. Eine Verknüpfung mit der Theorie der Strukturierung (GIDDENS 1988) bietet die Möglichkeit, dieser Kritik konstruktiv zu begegnen.

Gemäß der Grundaussage der Theorie der Strukturierung re-/produziert und transformiert sich die Gesellschaft mit all ihren Strukturelementen in einem kontinuierlichen Strom des Handelns. Diese Sichtweise ermöglicht es, die Einsichten aus der Analyse einer einzelnen Handlung in einen größeren gesellschaftlichen Zusammenhang zu stellen. Handeln bezieht sich dabei nicht primär auf die Intentionen der beteiligten Subjekte, sondern auf deren Vermögen, Veränderungen in der Welt zu bewirken. Das auf dieser Vorstellung konzipierte Ressourcenkonzept von GIDDENS (1988: 316, 429) ermöglicht, nach unterschiedlichen Handlungspotentialen der Akteure zu fragen und letztlich die Fragen von Macht und Herr-

schaft, die sich im Wohnungsmarkt z.B. über die Eigentumsverhältnisse manifestieren, zu thematisieren.

5 Fazit

Die große gesellschaftliche Relevanz des Wohnens und der Wohnungsmärkte mit all ihren Konsequenzen stellt eine große Chance und Herausforderung für die Geographie dar. Um die Chance einer praxisrelevanten Forschung wahrzunehmen, muss die geographische Wohnungsmarktforschung bereit sein, über die beschreibende Analyse hinauszugehen. Soll die geographische Wohnforschung einen Beitrag zur Lösung problematischer Marktergebnisse im Sinne von Handlungsfolgen leisten, muss sie die herstellungs- und nutzungsorientierten Prozesse des Wohnens analysieren und ergebnisbasiert Änderungsvorschläge machen.

In der heutigen Forschungslandschaft sind für erfolgreiche Forschungsvorhaben die nach wie vor bestehenden Fachgrenzen in alle Richtungen zu sprengen. In der trans- und interdisziplinären Zusammenarbeit kann die Geographie den adäquaten Umgang mit dem Raum als eine ihrer Kernkompetenzen einbringen. Damit ist sie auch nicht bloße Juniorpartnerin oder Trittbrettfahrerin.

Weiterhin zu pflegen gilt es die beschreibende Analyse der räumlich-sozialen Muster der Wohnstandortverteilung. Dafür stehen bewährte methodische Werkzeuge aus der Segregationsforschung zur Verfügung. Die sich in manchen Ländern tendenziell verschlechternde Datenlage ist ein ernsthaftes Problem und bedingt engagierte Interventionen der Wissenschaft bei den zuständigen politischen Behörden. Nur so wird es auch in Zukunft möglich sein, räumlich-soziale Analysen durchzuführen und damit die Basis sowie heuristische Suchraster für weiterführende Fragestellungen zu schaffen.

Die geographische Wohnforschung hat sich schon immer mit aktuellen Themen beschäftigt und damit auch eine ihrer Stärken begründet. Diesen Aktualitätsbezug gilt es weiter zu pflegen und auszubauen. In den letzten Jahrzehnten standen vor allem diverse Fragen der quantitativen Versorgung im Vordergrund. Knappheitsphänomene, Anbietermacht, die Rolle des Staates waren wichtige Ansatzpunkte der Wohnforschung. Die sich abzeichnenden fundamentalen Änderungen in Gesellschaft und Wirtschaft verlagern die Optik, wobei die bisherigen Probleme, z.B. die Wohnversorgung der schwächeren Marktteilnehmer nicht aus den Augen verloren werden sollte. Inhaltliche Perspektiven, die einen Forschungsbedarf generieren, ergeben sich primär aus dem soziodemographischen Wandel, der auf die Wohnungsmärkte in vielfältiger Hinsicht Auswirkungen zeitigen wird. Leerstandsproblematik oder die altengerechte Wohnraumversorgung sind nur zwei Stichworte zu diesem weiten Forschungsfeld.

Die Verlangsamung der Neubautätigkeit öffnet den Blick auf das Wohnbauerbe der Hochkonjunktur der 1950er und 1960er Jahre. In quantitativer Hinsicht wird dies das bestimmende Segment des Wohnungsangebots bleiben. Die Zukunft des Wohnungsmarktes liegt also in der Vergangenheit, d.h. im schwierigen baulichen Erbe der Hausbauten. Dieses Erbe kann auch als große Chance für den nachhaltigen Siedlungsumbau gesehen werden.

Parallel zu diesen Entwicklungen zeigt sich ein noch wenig beachteter tief greifender Wandel der Wohnungswirtschaft, der zu einem Professionalisierungsschub und zu einer aktiven Portfoliobewirtschaftung führt. Da die Investoren als „geography-maker“ eine der Schlüsselgrößen im Wohnungsmarkt darstellen, muss die geographische Wohnforschung mit adäquaten Methoden das Handeln und den Handlungskontext der Investoren erforschen und umsetzbare Vorschläge machen. Reine Postulate nach dem Motto „man sollte und müsste“ führen nicht zu den gewünschten Resultaten.

Dies führt abschließend zu den theoretischen Perspektiven. Zuerst ist festzuhalten, dass es keine große geographische Wohnungstheorie braucht. Vielmehr ist ein qualifizierter Umgang mit den bestehenden Ansätzen und deren Weiterentwicklung unter Berücksichtigung der räumlichen Komponente anzustreben. Wollen wir eine problemorientierte empirische Wohnungsmarktforschung betreiben, ist m.E. eine handlungs- und strukturations-theoretische Perspektive einzunehmen. Eine solche ermöglicht eine Berücksichtigung bestehender Sachtheorien, die Analyse von Problemen und leistet einen Beitrag zu deren Lösung, indem sie die Handlungs- und Entscheidungssituationen zu verstehen sucht. Über den Wissenstransfer kann schließlich ein gesellschaftlicher Nutzen bewirkt werden.

Literatur

- ARE/UVEK (2005): Raumentwicklungsbericht 2005. Zusammenfassung. Bern.
- BASSET, K./SHORT, J. (1980): Housing and Residential Structure. Alternative Approaches. O.V., London/Boston.
- BATHELT, H./GLÜCKLER, J. (2002): Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive. Ulmer, Stuttgart.
- BORNSCHIER, V. (1998): Westliche Gesellschaft – Aufbau und Wandel. Seismo, Zürich.
- BOUDON, R. (1979): Widersprüche sozialen Handelns. Soziologische Texte 115. Luchterhand, Darmstadt.
- BOURDIEU, P. (1991): Physischer, sozialer und angeeigneter physischer Raum. In: WENTZ, M. (Hrsg.): Stadt-Räume. Campus-Verlag, Frankfurt a. M., S. 25-34.
- Bundesamt für Statistik (2002): Szenarien zur Bevölkerungsentwicklung der Schweiz. 2000-2060. Vollständiger Szenariensatz. Neuchâtel.
- Bundesamt für Statistik (2003): Bau- und Wohnbaustatistik der Schweiz. Neuchâtel.
- Credit Suisse (2004): Der Schweizer Immobilienmarkt. Fakten und Trends. Zürich.
- Ecoplan (2005): Wirtschaftliche Entwicklungsszenarien und ihre Auswirkungen auf den Raum. In: Bericht VLP-ASPAN-Tagung 27.1.2005, Zug, S. 13-28.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1991): The Three Worlds of Welfare Capitalism. Polity Press, Cambridge, Massachusetts.
- FASSMANN, H. (2004): Stadtgeographie I: Allgemeine Stadtgeographie. Westermann, Braunschweig.
- FRIEDMANN, J./WOLFF, G. (1982): World City Formation: An Agenda for Research and Action. In: International Journal of Urban and Regional Research, 6 (3), S. 309-343.
- FRIEDRICH, S. (2004): Stadtumbau Wohnen. Ursachen und methodische Grundlagen für die Stadtentwicklung mit Fallstudie zu Wohngebieten in Zürich. In: Schriftenreihe NSL der ETH Zürich. Zürich.
- GIDDENS, A. (1988): Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung. Campus-Verlag, Frankfurt a. M./New York.
- GIGER, A. (2003): Vom Umgang mit dem Megatrend Reife: Kein Seniorenmarketing, bitte! In: Thexis Fachzeitschrift für Marketing der Universität St. Gallen (11), S. 19-21.
- GLÜCKLER, J. (1999): Neue Wege geographischen Denkens? Eine Kritik gegenwärtiger Raumkonzeptionen und ihrer Forschungsprogramme in der Geographie. Verlag Neue Wissenschaft, Frankfurt a. M.

- HARLOE, M. (1995): *The People's Home? Social Rented Housing in Europe and America*. Blackwell, Oxford.
- HARTKE, W. (1962): Die Bedeutung der geographischen Wissenschaft in der Gegenwart. In: HARTKE, W./WILHELM, F. (Hrsg.): *Tagungsbericht und wissenschaftliche Abhandlungen*. 33. Deutscher Geographentag Köln, 22.-26. Mai 1961. Köln.
- HAURI, E. (2005a): Auswirkungen der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung auf den Wohnungsbau. In: *Bericht VLP-ASPAN-Tagung 27.1.2005*, Zug, S. 29-36.
- HAURI, E. (2005b): Für wen planen? In: *Wohnen* (4), S. 10-12.
- HEINEBERG, H. (2001): *Stadtgeographie. Grundriss Allgemeine Geographie*. Schöningh, Paderborn u.a. 2. Auflage.
- HEYE, C./LEUTHOLD, H. (2005): *Segregation und Umzüge in der Stadt und Agglomeration Zürich*. Zürich.
- HOFFMANN, A. (2005): *Der Generationenwechsel in Ein- und Zweifamilienhausgebieten in Mainz*. Diplomarbeit am Geographischen Institut der Universität Mainz. Mainz.
- Hornung (2004): *Wohnungsmarkt-Szenarien bis 2040*. Bern.
- JOHNSTON, R. et al. (1994): *The Dictionary of Human Geography*. Blackwell, Oxford. Third Edition.
- KARAGOUNIS, I./MAURER, P. (2005): Die Politik muss Megatrends nutzen. In: *Heimatschutz* 100 (4), S. 6-7.
- KEMENY, J./LOWE, S. (1998): Schools of Comparative Housing Research: From Convergence to Divergence. In: *Housing Studies* 13(2), S. 161-176.
- KUHN, T. (1962): *The Structure of Scientific Revolutions*. University of Chicago Press, Chicago.
- MARTENS, I. (2004): *Der Ein- und Zweifamilienhausbau der 1950er/60er Jahre. Eine Potenzialanalyse für den heutigen Wohnungsmarkt in der Randzone von Frankfurt am Main*. Magisterarbeit, Geographisches Institut der Universität Köln. Köln.
- NIESZERY, A. (2004): *Projekt solidarische Stadt. Das französische Gesetz der städtischen Solidarität und Erneuerung als Strategie gegen die sozialräumliche Spaltung der Stadt*. Diplomarbeit Geographisches Institut der Humboldt-Universität Berlin. Berlin.
- NN (2001): Komplexe Ursachen der Unruhen in Oldham. *Wirtschaftliche Not, Segregation und politisches Feuerspiel*. In: *NZZ*, 29.05.2001, S. 5.
- NN (2005): Ein Faible für deutsche Wohnungen. *Finanzinvestoren kaufen riesige Immobilienbestände*. In: *NZZ*, 09.06.2005, S. 33.
- ODERMATT, A. (1997): *Eigentümerstrukturen des Wohnungsmarktes. Ein handlungstheoretischer Beitrag zur Erklärung der räumlich-sozialen Wohnstandortverteilung am Fallbeispiel Schweiz*. Lit Verlag, Münster.
- ODERMATT, A./VAN WEZEMAEL, J. (2004): *Wohnbaugenossenschaften in der Schweiz – Entwicklungsalternative für Ostdeutschland?* In: *Berichte zur deutschen Landeskunde* 78 (1), S. 115-128.

- ODERMATT, A./VAN WEZEMAEL, J. (2002): Geographische Wohnungsmarktforschung. Die Wohnungsmärkte Deutschlands, Österreichs und der Schweiz im Überblick und aktuelle Forschungsberichte. In: Schriftenreihe Wirtschaftsgeographie und Raumplanung, Nr. 32. Zürich.
- PFEIFFER, U./BRAUN, R. (1995): Wohneigentum und Familie. Wüstenrot Stiftung Deutscher Eigenheimverein e.V. (Hrsg.). Ludwigsburg, Stuttgart.
- POHL, C. (2000): Inter- and Transdisciplinary Research Methods: What Problems They Solve and How They Tackle Them. In: HÄBERLI, R. et al. (2000): Transdisciplinarity: Joint Problem-Solving among Science, Technology and Society. Proceedings of the International Transdisciplinarity 2000 Conference. Birkhäuser, Zürich, S. 18-19.
- ROBSON, B. (1975): Urban Social Areas. Oxford University Press, London/Oxford.
- RUDOLPH-CLEFF, A. (1996): Wohnungspolitik und Stadtentwicklung. Ein deutsch-französischer Vergleich. Stadtforschung aktuell, Band 55. Birkhäuser, Basel/Boston/Berlin.
- SCHAMP, E. (1994): Geographische Altersforschung: Ein Vorwort. In: Geographische Zeitschrift 82 (4), S. 195-197.
- SCHNEIDER-SLIWA, R. (2004): Städtische Umwelt im Alter. Präferenzen älterer Menschen zum altersgerechten Wohnen, zur Wohnumfeld- und Quartiergestaltung in Basel. In: Geographica Helvetica 59 (4), S. 300-312.
- SCHÜSSLER, R./THALMANN, P. (2005): Was treibt und hemmt den Wohnungsbau? In: Schriftenreihe Wohnungswesen, Bd. 76, Bundesamt für Wohnungswesen. Grenchen.
- SEDLACEK, P. (1994): Wirtschaftsgeographie. Eine Einführung. Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt.
- Statistisches Bundesamt (2003): Bevölkerung Deutschlands bis 2050. 10. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung. Wiesbaden.
- STEPHENS, M./MATZNETTER, W./KLEINMANN, M. (1999): European Integration and Housing Policy. Routledge, Oxford.
- STOCKER, D. (2006): Die Zukunft von älteren Einfamilienhäusern. Fallstudie Quartier „Ob der Bahn“ in Urdorf. Diplomarbeit, Geographisches Institut Universität Zürich. Zürich.
- TEMPLE, N. DE (2005): Einfamilienhaussiedlungen im Wandel. Eine Untersuchung zum Generationenwechsel vor dem Hintergrund des soziodemographischen Wandels. Beispiel Stadt Dortmund. Diplomarbeit, Technische Universität Berlin. Berlin.
- TEUTEBERG, H. (1985): Homo habitans. zur Sozialgeschichte des ländlichen und städtischen Wohnens in der Neuzeit. Studien zur Geschichte des Alltags, Band 4. Coppelath, Münster.
- THÖNY, R. (2005): Ladenhüter Reihenhaus. Babyboomer verkaufen ihre Eigenheime auf dem Land – Wohnen in der Stadt wird noch teurer. In: Sonntagszeitung, 24.04.2005, S. 78.

- VAN VLIET, W. (2003): So What if Housing Research ist Thriving? Researchers' Perceptions of the Use of Housing Studies. In: *Journal of Housing and the Built Environment*, Vol. 18, Nr. 2, S. 183-199.
- VAN WEZEMAEL, J. (2004): Erkenntnis und Interesse. In: *Geographica Helvetica* 59 (2), S. 81-92.
- VAN WEZEMAEL, J. (2005): Investieren im Bestand. Eine handlungstheoretische Analyse der Erhalts- und Entwicklungsstrategien von Wohnbau-Investoren in der Schweiz. In: Publikation der Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft, Neue Folge, Heft 8. St. Gallen.
- VESER, T. (2005): Bald zuhauf leere Einfamilienhäuser? In: *Heimatschutz* 110 (4), S. 2-3.
- WEBER, M. (1980): *Wirtschaft und Gesellschaft*. Mohr, Tübingen. Erstausgabe 1921.
- WERLEN, B. (1988): *Gesellschaft, Handlung, Raum. Grundlagen handlungstheoretischer Sozialgeographie*. Steiner, Stuttgart.
- WERLEN, B. (1995): *Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen. Band 1: Zur Ontologie von Gesellschaft und Raum*. Steiner, Stuttgart.
- WERLEN, B. (1997): *Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen. Band 2: Globalisierung, Region und Regionalisierung*. Steiner, Stuttgart.
- WERLEN, B. (1999): *Sozialgeographie*. Haupt, Bern/Stuttgart.
- Wüest & Partner (2005): *Immo-Monitoring. Analysen & Prognosen. Fokus Wohnungsmarkt*. Zürich.
- WULLKOPF, U. (2002): Sparen für die Altersvorsorge – Die Rolle der Wohnimmobilien. In: *Informationen zur Raumentwicklung* (3), S. 117-136.
- ZAUGG, V./VAN WEZEMAEL, J./ODERMATT, A. (2004): Wohnraumversorgung für alte Menschen: ein Markt? In: *Geographica Helvetica* 59(4), S. 313-321.
- ZEHNER, K. (2001): *Stadtgeographie*. Klett-Perthes, Gotha/Stuttgart.
- ZITZMANN, M. (2005): Kinder der Banlieue – Opfer der Moderne, Täter aus Wut. In: *NZZ*, Nr. 266, 14.11.2005, S. 25.

Privatisierung öffentlicher Wohnungsbestände und neue Verwertungsstrategien in Frankfurt am Main

„Die Wohnungsversorgung in Frankfurt am Main ist nach wie vor unzureichend“, so die Einschätzung in den *Wohnungspolitischen Leitlinien* der Stadt Frankfurt am Main. Eine „aktive, vorausschauende Wohnungspolitik“ solle eine „ausreichende und angemessene Wohnungsversorgung aller Bevölkerungsgruppen“ sicherstellen, so die politische Zielstellung der Stadt (Stadt Frankfurt am Main 2005: 3f.). Vor dem Hintergrund des angespannten Wohnungsmarktes in Frankfurt am Main ist die Unvermeidlichkeit einer Wohnungspolitik, also des öffentlichen Eingriffs in die lokalen Wohnungsversorgungssysteme unumstritten. Dennoch wurden seit der Jahrtausendwende auch in Frankfurt am Main erhebliche Wohnungen aus öffentlichen Beständen privatisiert und einer öffentlichen Steuerung entzogen.

Obwohl es seit Jahren eine Diskussion um das Für und Wider von Wohnungsprivatisierungen gibt (HÄUBERMANN 2006; KOFNER 2006; VESER 2006; LAMMERSKITTEN 2007; Deutscher Städte- und Gemeindebund 2007; FRANZEN 2008), liegen bisher nur wenige Studien vor, die eine empirische Privatisierungsfolgenabschätzung ermöglichen (SAUTTER 2005; MÜLLER 2008). Am Beispiel von Frankfurt am Main soll hier eine Kontextualisierung der Privatisierung in die wohnungspolitische Gesamtsituation erfolgen. Zentrale Fragen dabei sind: **Welche Effekte hatten diese Wohnungsverkäufe auf die Wohnungsversorgung insbesondere von ökonomisch benachteiligten Haushalten und wie wirken sich Privatisierungen auf die sozialräumlichen Segregationsdynamiken aus?** Insbesondere die Bewirtschaftungsstrategien der neuen Eigentümer werden dabei als Schlüssel für die sozialen Effekte der Privatisierung angesehen, denn eine zunehmende Ökonomisierung der Wohnungswirtschaft hebt bestehende Sozialisierungstendenzen der Wohnungsversorgung auf und ordnet die sozialen Fragen des Wohnens den Verwertungsorientierungen unter. Das Beispiel Frankfurt zeigt dabei sehr deutlich, dass die neuen Verwertungsstrategien einer Versorgung ökonomisch benachteiligter Haushalte nicht entgegenstehen müssen. Doch das Wesen einer sozialen Wohnungsversorgung reduziert sich nicht auf quantitative Versorgungsquoten, sondern muss auch die sozialräumlichen Kontexte und die bestandsbezogenen Wohnqualitäten berücksichtigen. Dies setzt die Einordnung des Privatisierungsgeschehens in die allgemeinen Tendenzen der lokalen Wohnungspolitik voraus. Zunächst soll deshalb ein (1) Überblick des Frankfurter Wohnungsmarktes die Rahmenbedingungen der Privatisierung skizzieren, anschließend werden (2) Umfang und Verlauf der Privatisierungen in Frankfurt am Main sowie die (3) neuen Verwertungsstrategien beschrieben. Den Abschluss bildet eine (4) Zusammenfassung der Privatisierungsfolgen.

1 Frankfurter Wohnungsmarkt

Der Wohnungsmarkt in Frankfurt gilt gemeinhin als angespannt. Dabei liegen die durchschnittlichen Mietpreise mit etwa 7 Euro/m² (nettokalt) nur knapp über dem Durchschnitt des entsprechenden Vergleichswertes aller deutschen Großstädte mit mehr als 500.000 Einwohner/innen (6,75 Euro/m²) (vgl. Tab. 1). Nach Berlin weist Frankfurt am Main dabei mit 84 Prozent den höchsten Anteil von Mietwohnungen auf – der Durchschnitt der deutschen Großstädte liegt bei etwa 80 Prozent (HOLM 2008: 14). Etwa 50.000 Wohnungen in städtischem Besitz entsprechen einem Anteil von 15 Prozent am gesamten Wohnungsbestand und entsprechen annähernd den ebenfalls überdurchschnittlichen Vergleichswerten von Hamburg und Berlin. Auch die deutliche Reduzierung der preislich gebundenen Sozialwohnungen auf zur Zeit ca. 30.000 Wohnungen (entspricht 9 Prozent des Wohnungsbestandes) liegt im Trend der allgemeinen wohnungspolitischen Entwicklungen in deutschen Großstädten.

Doch solche Durchschnittsabgaben haben für die tatsächliche Versorgungslage insbesondere einkommensschwächerer Haushalte und die Zugangsprobleme zu Wohnungsversorgungssystemen keine hinreichende Aussagekraft. Insbesondere die für eine soziale Stadtentwicklung entscheidenden Neuvermietungsrenten und die Veränderungen der wohnungspolitischen Instrumente und Ressourcen werden in den allgemeinen Wohnungsmarktdaten nur unzureichend abgebildet.

Tab. 1: Basisdaten des Frankfurter Wohnungsbestandes

	Anzahl der Wohnungen	Anteil am Gesamtbestand
Wohnungen gesamt	356.000	100%
Eigentumswohnungen	58.000	16%
Mietwohnungen	299.000	84%
davon Kommunal	50.000	14%
davon mit Sozialbindungen	32.149	9%
weitere belegungsgebunden Wohnungen (ehemalige US-Wohnungen)	2.143	1%

Quelle: Amt für Wohnungswesen Frankfurt am Main 2008: 27; Bürgeramt, Statistik und Wahlen der Stadt Frankfurt am Main 2009

Hohe Neuvermietungsrenten erschweren den Zugang zum Wohnungsmarkt

So wird beispielsweise die rechnerische durchschnittliche Nettokaltmiete auf der Basis des Mietspiegels von 2003 im Wohnungsmarktbericht mit 7,06 Euro/m² angegeben (Amt für Wohnungswesen Frankfurt am Main 2008: 35). Eine aktuelle Wohnungsmarktanalyse pri-

vater Mietwohnungen jedoch gibt Hinweise auf soziale Schließungsprozesse in relevanten Segmenten des Frankfurter Wohnungsmarktes. Die Neuvermietungs-mieten werden in den überwiegenden Bestandslagen mit Preisen von 8,50 bis 14 Euro/m² (HVB Expertise 2008: 2) angegeben. **Inbesondere in den innerstädtischen Quartieren liegen die Neuvermietungskosten deutlich über den Bestandsmieten, so dass der Zugang zur Wohnungsversorgung für Haushalte mit mittleren und niedrigen Einkommen dort deutlich erschwert ist.** Auch ein kostenneutraler Wohnungswechsel in der Nachbarschaft – etwa bei Veränderung der Familiensituation – ist weitgehend ausgeschlossen.

Die Schwierigkeiten bei der Versorgung im Bereich frei finanzierter Wohnungen drücken sich in der hohen Anzahl von Wohnungssuchenden aus, die sich als Interessent/innen für eine Sozialwohnung registrieren ließen. Seit dem Jahr 2000 liegt die Zahl der registrierten Haushalte bei über 7.000. Als wohnberechtigt gelten Haushalte mit geringen Einkommen, die eine Bindung zu Frankfurt aufweisen können und zurzeit unzureichend untergebracht sind. Über 80 Prozent der registrierten Wohnungssuchenden gelten als Minderverdiener und der Anteil migrantischer Haushalte beträgt knapp über 50 Prozent (Wohnungsmarktbericht Frankfurt 2007: 36 f.). Fast zwei Drittel der registrierten Wohnungssuchenden sind den Dringlichkeitsstufen 1 und 2 zugeordnet, das heißt sie haben ihre Wohnung bereits verloren und sind auf Heimplätze oder Unterkünfte bei Bekannten angewiesen (ebd.).

Im Wohnungsmarktbericht der Stadt Frankfurt am Main werden neben den hohen Mietpreisen auch Vorbehalte bei Vermietern und Nachbarn als Gründe für die problematische Versorgungssituation angeführt: „Hier sind kinderreiche ausländische Familien, Alleinerziehende und Personen, die wohnungslos oder aus therapeutischen Einrichtungen entlassen wurden, zu nennen. BewerberInnen mit Transfereinkommen oder Insolvenzproblemen werden zunehmend von Vermietern abgelehnt“ (Amt für Wohnungswesen Frankfurt am Main 2008: 45).

Versorgungsdefizite durch Reduktion der Sozialwohnungsbestände

Doch nicht nur die hohen Neuvermietungs-mieten, sondern auch das deutliche Abschmelzen der Sozialwohnungsbestände sind verantwortlich für die Versorgungsdefizite ökonomisch benachteiligter Haushalte. Die Stadt Frankfurt verfügte im Jahr 2006 über 32.694 Sozialwohnungen, die im 1. Förderweg errichtet wurden. Das entspricht etwa 9 Prozent des Wohnungsbestandes. Durch die geringen Neubauaktivitäten im Bereich der Sozialwohnungen und dem jährlichen Auslaufen der Bindungen früherer Förderjahrgänge, reduziert sich der Bestand an Sozialwohnungen seit Jahren und wird sich auch künftig weiter verringern. Noch im Jahr 2000 gab es rund 42.000 Sozialwohnungen in Frankfurt am Main – das entsprach einem Anteil von 13 Prozent am damaligen Gesamtbestand der Wohnungen. 1990 waren es sogar noch fast 68.000 Wohnungen (21,5 Prozent am Gesamtwohnungsbestand) – seither wurden fast 36.000 Sozialwohnungen mit Mietpreis- und Belegungsbindungen aufgehoben (vgl. Tab. 2).

Die Prognose für das Jahr 2020 sagt eine weitere Reduzierung auf 22.000 Sozialwohnungen voraus. Bezogen auf den aktuellen Wohnungsbestand wäre dies eine Verringerung des Anteils auf 6 Prozent. Der wohnungspolitische Abschied vom alten Förderziel des sozialen Wohnungsbaus, „breite Schichten der Bevölkerung zu versorgen“, wird in Frankfurt am Main so auch quantitativ deutlich. Das städtische Wohnungsdefizit insbesondere

zur Versorgung ökonomisch benachteiligter Haushalte wird mit über 18.000 Wohnungen angegeben. Die jährlichen Fertigstellungen von 2.500 bis 3.000 Wohnungen in den vergangenen Jahren können diesen Bedarf nicht decken, zumal ein Großteil der Neubauaktivitäten als Eigentumswohnungen und für das gehobene Mietwohnungssegment erfolgt (Amt für Wohnungswesen Frankfurt am Main 2008: 23ff.).

Tab. 2: Veränderung der miet- und belegungsgebundenen Sozialwohnungsbestände in Frankfurt am Main zwischen 1990 und 2007

Jahr	Anzahl Sozialwohnungen	Anteil am Gesamtbestand	Index
1990	67.980	21,5	100
1991	66.887	21,1	98
1992	65.951	20,7	97
1993	62.069	19,3	91
1994	58.994	18,2	87
1995	52.965	16,2	78
1996	48.975	14,8	72
1997	46.444	13,9	68
1998	44.154	13,1	65
1999	42.787	12,6	63
2000	41.324	12,1	61
2001	39.450	11,5	58
2002	38.242	11,1	56
2003	37.251	10,7	55
2004	34.900	10,0	51
2005	33.482	9,5	49
2006	32.694	9,2	48
2007	32.149	9,0	47

Quelle: Auskunft des Amts für Wohnungswesen der Stadt Frankfurt am Main

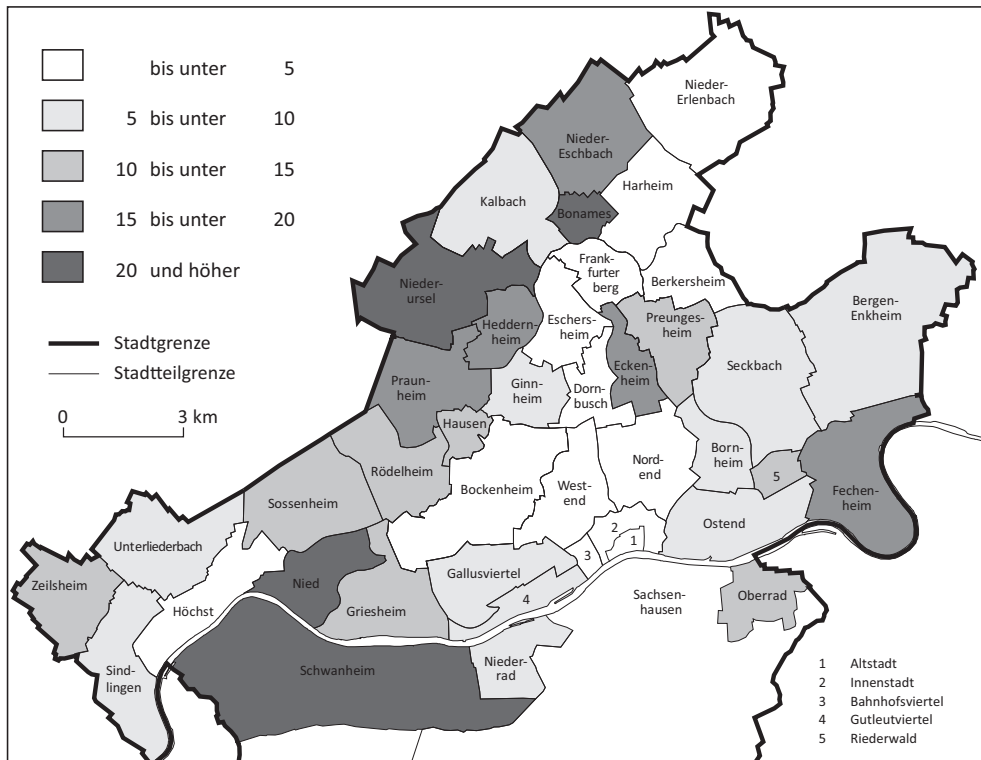
Diesem Bedarf gegenüber stehen lediglich wenige hundert geförderte Wohnungen pro Jahr, die neu errichtet werden. In Folge der geringen Neubauquote im Sozialwohnungssegment und der wenigen Ankäufe von Belegungsbindungen liegt die jährliche Vermittlungsquote der registrierten Wohnungssuchenden bei lediglich 33 Prozent. Insbesondere nichtdeutsche Haushalte und Haushalte mit vier und mehr Personen sind besonders schwer zu vermitteln – hier liegen die Versorgungsquoten bei unter 20 Prozent der registrierten Haushalte.

Diese Versorgungsdefizite versucht die Stadt seit 2007 durch den Ankauf von Belegungsrechten aufzufangen. Im Jahr 2007 wurden jedoch nur für 52 Wohnungen solche Verträge abgeschlossen. Dabei ist es kaum gelungen, auch private Eigentümer für den Verkauf von Belegungsbindungen zu gewinnen, so dass der größte Teil dieser Wohnungen von der stadteigenen ABG Frankfurt Holding bereitgestellt wurde.

Die unterschiedliche Bereitschaft zwischen privaten und öffentlichen Wohnungsunternehmen, sich an wohnungspolitischen Programmen der Stadt zu beteiligen, wird auch in der Struktur der mietpreisgebundenen Förderbestände deutlich. Knapp die Hälfte der Frank-

furter Sozialwohnungen befindet sich im Eigentum der kommunalen ABG Frankfurt Holding, ein weiteres Viertel ist im Bestand von ehemaligen gemeinnützigen Wohnungsunternehmen. In den Beständen von privaten Eigentümer/innen gibt es weniger als 10.000 geförderte Wohnungen (Amt für Wohnungswesen Frankfurt am Main 2008: 40). Diese deutliche Zurückhaltung privater Investor/innen gegenüber den staatlichen Förderprogrammen ist wesentlich auf die angespannte Wohnungsmarktsituation in Frankfurt am Main zurückzuführen. Die zu erwartenden Gewinnraten durch eine Vermietung auf dem freien Wohnungsmarkt oder den Verkauf von Eigentumswohnungen liegen deutlich über den finanziellen Anreizen der bestehenden Förderlinien. Dies führt zu der paradoxen Situation, dass ausgerechnet unter Marktbedingungen, die eine öffentliche Versorgungsverpflichtung herausfordern, die Instrumente der wohnungspolitischen Regulation nicht greifen.

Abb. 1: Anteil von Sozialwohnungen in Frankfurt am Main 2007



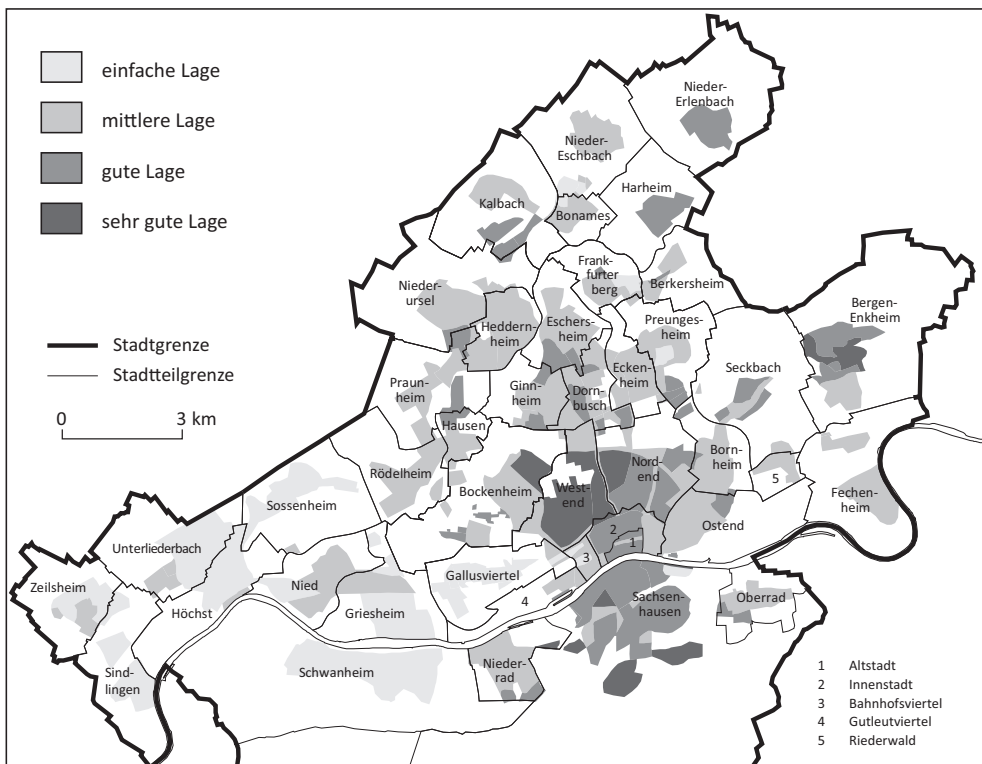
Quelle: Amt für Wohnungswesen der Stadt Frankfurt am Main 2008

Ökonomisierung der kommunalen Wohnungswirtschaft

Als eine dritte Ursache der unzureichenden Wohnungsversorgung in Frankfurt am Main ist die veränderte wohnungspolitische Ausrichtung der städtischen Wohnungsunternehmen zu benennen. Die Überschneidung von Sozialwohnungen und kommunalen Wohnungsbeständen berücksichtigend, verfügt die Stadt Frankfurt am Main über einen Bestand von etwa

70.000 Wohnungen, die zumindest als potentiell marktferne Bestände gewertet werden können – dies entspricht einem Anteil von 20 Prozent am Gesamtwohnungsbestand. Doch die Eigentümerstrategie für die kommunalen Wohnungsunternehmen orientiert sich in den nichtgebundenen Beständen am Auftrag „Gewinne zu erwirtschaften“ (Stadt Frankfurt am Main 2005: 16). Im Vergleich zu den privat bewirtschafteten Mietwohnungen beschränken die kommunalen Wohnungsunternehmen jedoch die Mietsteigerungen auf 15 Prozent (statt der mietrechtlich möglichen 20 Prozent). Auch der städtische Ankauf von Belegungsbindungen in kommunalen Wohnungsbeständen deutet auf ein Mietniveau über dem Sozialmietniveau von 5,00 Euro/m² (nettokalt). Die aus Unternehmenssicht nachvollziehbare Orientierung an einer „sozial ausgewogenen Belegung“ (ebd.) reproduziert die Zugangsprobleme ökonomisch benachteiligter Haushalte in den öffentlichen Beständen. Die hohen Zahlen von registrierten Wohnungssuchenden sind Ausdruck dieser angespannten Versorgungslage.

Abb. 2: Wohnungsmarkt nach Mieten und Preisen in Frankfurt am Main 2007



Quelle: HVB Expertise 2008: 2

Ein Vergleich der räumlichen Muster von Neuvermietungsrenten und der Konzentration von sozialen Wohnungsbeständen bestätigt ein Auseinanderdriften von wohnungspolitischen Steuerungsbedarfen in teureren Wohnlagen und den verfügbaren Steuerungsinstrumenten, wie z.B. den geringen Sozialwohnungsbeständen (vgl. Abb. 1, 2). In den Gebieten

mit den höchsten Mietpreisen und den größten Zugangsschwierigkeiten für benachteiligte Haushalte ist der Anteil von Sozialwohnungsbeständen am geringsten. Insbesondere in den gehobenen Innenstadtlagen in Westend, Nordend und Teilen von Bockenheim stehen sehr gute Lagebewertungen und Neuvermietungsmieten zwischen 11 und 14 Euro/m² einem Sozialwohnungsanteil von unter 5 Prozent gegenüber. Der Zugang zu Wohnungen für einkommensschwächere Haushalte in diesen Gebieten ist weitgehend verschlossen, die Gebiete verfestigen sich zu Enklaven des gehobenen Wohnens.

2 Umfang und Verlauf der Wohnungsprivatisierung in Frankfurt am Main

Wie in vielen anderen deutschen Großstädten wurden auch in Frankfurt am Main seit der Jahrtausendwende Wohnungen aus dem öffentlichen Besitz privatisiert. Vier größere Paketverkäufe erfolgten in den letzten Jahren (vgl. Tab. 3). Bereits 2000 erfolgte der Verkauf von 6.700 Wohnungen im Rahmen der Privatisierung von insgesamt 64.000 Wohneinheiten der Eisenbahner Wohnungen aus dem Bundesbesitz an die Deutsche Annington. Im Jahr 2001 wurden 14.000 Wohnungen der Wohnbau Rhein-Main (die ursprünglich zu den Wohnungsbeständen der Deutschen Post gehörten) an die zum damaligen Zeitpunkt zum Energiekonzern E.on gehörende Viterra AG verkauft (Handelsblatt 2002) – etwa 2.900 Wohnungen dieses Bestandes befinden sich in Frankfurt am Main. Ein Jahr später, 2002 folgte die Privatisierung der Bundes- und Landeanteile an der Frankfurter Siedlungsgesellschaft (FSG), die ebenfalls an die Viterra AG verkauft wurden. In Frankfurt am Main davon betroffen waren etwa 1.400 Wohnungen. Im Jahre 2004 erfolgte der bislang letzte Paketverkauf von etwa 2.000 Wohnungen im Zuge der Gagfah-Privatisierung durch die Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA). Hinzu kommen noch weitere kleinere Wohnungsbestände wie etwa der Deutsch-Bau AG, die im Zuge verschiedener Privatisierungsmaßnahmen ihren Status als öffentliche Wohnungsbestände verloren. Verkauft wurden überwiegend öffentliche Wohnungsbestände des Landes und des Bundes. Im Zuge der Privatisierung der Frankfurter Siedlungsgesellschaft (FSG) hat sich die Stadt Frankfurt am Main entschlossen, ihre 13,7 Prozent Gesellschafteranteile zu verkaufen (Hessischer Landtag 2001).

Tab. 3: Verlauf und Umfang der Privatisierung öffentlicher Wohnungsbestände in Frankfurt am Main (Werte gerundet)

Wohnungsunternehmen	Erwerber	Anzahl der Wohnungen	Jahr des Verkaufs	Verkaufssumme je Wohnung
Wohnbau Rhein-Main	Viterra, später Deutsche Annington	2.900	2001	35.700 Euro
Eisenbahner Wohnungen	Deutsche Annington	6.700	2000	33.000 Euro
Frankfurter Siedlungsgesellschaft	Viterra, später Deutsche Annington	2.200	2002	34.300 Euro
Gagfah	Fortress	2.000	2004	43.200 Euro
gesamt		13.800		41.300 Euro

Quelle: Eigene Darstellung nach einer Auswertung von Geschäftsberichten und Pressemeldungen

Eine regionale Verteilung der Privatisierung weist neben einem stadtweiten Streubesitz Wohnsiedlungen in Griesheim, Eschersheim, Rödelheim und an der Mörfelder Straße als Schwerpunkte des Privatisierungsgeschehens aus.

Das summierte Privatisierungsvolumen in Frankfurt beläuft sich auf insgesamt etwa 14.000 Wohnungen, der Privatisierungsschwerpunkt lag in den Jahren nach der Jahrtausendwende. Mit ca. 12.000 Wohnungen wurden die meisten privatisierten Wohnungen in Frankfurt am Main von der Viterria AG und der Deutschen Annington erworben. Im August 2005 wurde die Viterria AG in den Bestand der Deutschen Annington übernommen, so dass über 85 Prozent der in Frankfurt am Main privatisierten von dieser bewirtschaftet werden.

Die durchschnittlichen Verkaufspreise der Paketverkäufe lagen zwischen 33.000 Euro und 43.200 Euro je Wohnung. Dabei waren die früheren Verkäufe mit Preisen von maximal 35.700 Euro deutlich günstiger als der erst 2004 erfolgte Verkauf an Fortress mit über 43.000 Euro je Wohnung. Im Vergleich zu durchschnittlichen Kaufpreisen von Wohngebäuden und Eigentumswohnungen auf den Wohnungsmärkten in deutschen Städten werden hier die preislichen Vorteile der Paketverkäufe deutlich. So weist der aktuelle Bericht des Gutachterausschusses für Grundstückswerte und sonstige Wertermittlungen für Verkäufe in bewohnten Wohnungen der Baualterklasse 1954 bis 1970 für die vergangenen Jahre einen durchschnittlichen Preis von 1.474 Euro/m² aus (Gutachterausschuss Frankfurt am Main 2008). Bezogen auf die durchschnittliche Wohnungsgröße der privatisierten Bestände (64 m²) entspricht das einem Wohnungspreis von fast 95.000 Euro.

Insbesondere vor dem Hintergrund der öffentlichen Verkaufsbegründung die öffentlichen Haushalte zu sanieren, wurde im Zusammenhang mit den rabattierten Preisen der Paketverkäufe vielfach der Ausverkauf des öffentlichen Eigentums kritisiert (STEINERT 2007; RIPS 2007).

Mit insgesamt knapp 14.000 Privatisierungen verringerte sich der Bestand an öffentlichen Wohnungsbeständen von über 20 Prozent. Bezogen auf den städtischen Gesamtbestand entspricht der Privatisierungsumfang knapp 4 Prozent. Die Privatisierungsquote in Frankfurt am Main fällt damit geringer aus als in den Schwerpunktregionen der Privatisierung (Ruhrgebiet, Dresden, Berlin). Zurückzuführen ist diese leicht gedämpfte Privatisierungsdynamik insbesondere auf die hohen Wohnkosten in Frankfurt am Main. Anders als in Berlin, Dresden oder dem Ruhrgebiet können Investoren in Frankfurt am Main nicht mit erheblichen Mietsteigerungspotentialen rechnen. Unter den Bedingungen eines angespannten Wohnungsmarktes wurden auch in den kommunalen, landes- und bundeseigenen Beständen die Mieterhöhungsmöglichkeiten weitgehend ausgeschöpft.

3 Verwertungsstrategien in den privatisierten Wohnungsbeständen

Mit der zunehmenden Relevanz von institutionellen (und oft internationalen) Investoren auf den Wohnungsmärkten in Deutschland haben sich auch neue Bewirtschaftungsstrategien durchgesetzt. In Folge von Privatisierungen und anderen Wohnungskäufen wird der Bestand dieser neuen Eigentübertypen auf insgesamt etwa 850.000 Wohnungen geschätzt (VESER/THRUN/JAEDICKE 2007).

Insbesondere die Anlageorientierung der neuen Eigentümer unterscheidet sich von den bisherigen überwiegend substanzorientierten Eigentümerstrategien traditioneller Wohnungsunternehmen. Private Equity Fonds (PEF) als Wohnungsmarktakteure sind ein relativ neues Phänomen und empirische Erkenntnisse zu den wohnungspolitischen und stadtentwicklungspolitischen Folgen liegen noch nicht vor. Befürchtet werden jedoch bestandsbezogene Investitions- bzw. Desinvestitionsstrategien, die die Gefahr der sozialräumlichen Spaltung in den Städten verstärken (HÄUBERMANN 2006). Insbesondere die Struktur der privatisierten Wohnungsbestände bestärkt diese skeptischen Prognosen, denn verkauft werden häufig Bestände in bisher preiswerten Wohnungsmarktsegmenten. Der Deutsche Städte- und Gemeindebund schätzt ein, dass überdurchschnittlich oft Wohnungen verkauft werden, die wegen „ihrer Lage in unbeliebten Wohngegenden, ihrer 1950er-, 1960er- und 1970er-Jahre-Architektur und ihrer Sanierungsbedürftigkeit (...) von einheimischen Immobilienfirmen ‚verschmäht‘ werden“ (Deutscher Städte- und Gemeindebund 2007: 5). Verschiedene Studien zeigen, dass die Privatisierungsquoten in Großstädten höher ausfallen als in Klein- und Mittelstädten (PriceWaterhouseCoopers 2006: 7). Damit sind also überdurchschnittlich jene öffentliche Wohnungsbestände betroffen, die bei der Versorgung von ökonomisch benachteiligten Haushalten mit preiswerten Wohnungen eine zentrale Rolle spielen und in vielen Städten als wichtiges Instrument einer sozialräumlichen Integration angesehen wurden (CZASNY 2004).

Die Deutsche Annington Immobilien Gruppe ist mit insgesamt 190.000 Wohneinheiten einer der größten institutionellen Anleger auf dem deutschen Wohnungsmarkt. In Frankfurt am Main bewirtschaftet die Deutsche Annington aktuell 10.785 Wohnungen, das sind etwa 3 Prozent des gesamten Wohnungsbestandes. Die durchschnittlichen Nettokaltmieten in diesen Beständen lagen 2006 bei 6,18 Euro/m² und damit deutlich über dem Durchschnitt der Annington-Mieten von 4,88 Euro/m² (Deutsche Annington 2007: 31) aber noch unter den durchschnittlichen Bestandsmieten in Frankfurt am Main. Von der Lage, dem Baualter und der Ausstattung gehörten diese Bestände lange Zeit zu den preiswertesten Wohngelegenheiten der Stadt. Insbesondere die Eisenbahner Wohnungen und die Wohnungen der Wohnbau Rhein-Main sind überwiegend Siedlungsbauten der 1950er und 1960er Jahre. Die aktuellen Mieten in den Frankfurter Annington-Beständen liegen dennoch deutlich über den von der Stadt definierten Sozialmieten von 5,00 Euro/m², so dass ökonomisch benachteiligte Haushalte in den privatisierten Wohnungen oft mit hohen Mietbelastungsquoten belastet werden oder sich im Wohnflächenverbrauch einschränken müssen. Die Mieten in den An-

nington-Beständen sind Ausdruck der aktuellen Bewirtschaftungsstrategie, denn die Orientierung auf eine mittelfristige Optimierung der Mieteinnahmen hat die kurzfristigen Gewinnmargen durch Wohnungsverkäufe als Leitstrategie der Deutschen Annington abgelöst (CHMIELEWSKI/STORKS 2006). Im Jahr 2007 betrug die Ergebnisse aus Wohnungsverkäufen nicht einmal 1 Prozent des gesamten Umsatzes der Immobilienbewirtschaftung. Die bundesweit auf 2.599 reduzierten Mieterprivatisierungen werden dabei als „Strategie des selektiven Verkaufs“ beschrieben (Deutsche Annington 2007: 39). „Wir sind mit Abstand der größte Vermieter in Deutschland und sehen auch langfristig in der Vermietung eines unserer Hauptgeschäftsfelder“, erläuterte Geschäftsführer Riebel bereits 2006 in einer Pressemitteilung (Deutsche Annington 2006b).

Trotz der hauptsächlichlichen Ausrichtung auf das Vermietungsgeschäft lohnen sich die Verkäufe für die Deutsche Annington, denn gerade hier kommt der Leverage-Effekt zur Geltung. Denn bezogen auf die Eigenkapitalquote von knapp über 15 Prozent sichern auch geringe Verkaufsaktivitäten eine stattliche Verzinsung des Eigenkapitals. Da die laufenden Kosten für Personal, Material und Finanzverbindlichkeiten von den laufenden Mieteinnahmen mehr als gedeckt sind (Deutsche Annington 2007: 59 f.), können erfolgreiche Wohnungsverkäufe als Extragewinne angesehen werden. So weist der Geschäftsbericht für das Jahr 2007 eine 4 prozentige Eigenkapitalverzinsung allein aus den Verkäufen von knapp 4.000 Wohnungen (etwa als 2 Prozent des Gesamtbestandes) aus. Der Verkaufswert je Wohnung wird dabei mit etwa 63.000 Euro je Wohnung angegeben. Bei einem Buchwert von durchschnittlich 44.000 Euro dieser Einheiten liegt der Erlösgewinn bei je Wohnung knapp 20.000 Euro. Bei höheren Verkaufspreisen – wie sie etwa in Frankfurt am Main realisiert werden können, ist die Gewinnmarge entsprechend höher.

Die Privatisierungsaktivitäten der Deutschen Annington zwischen 2003 und 2007 belaufen sich auf den Verkauf von 30.600 Wohnungen (vgl. Tab. 4). Das entspricht einem jährlichen Verkaufsanteil von durchschnittlich 4,4 Prozent des Wohnungsbestandes. Der Erlös dieser Verkäufe (nach Abzug der Buchwerte der verkauften Wohnungen) beläuft sich auf knapp 700 Mio. Euro und entspricht einer durchschnittlichen Verzinsung von 14 Prozent auf das Eigenkapital. Eine zeitliche Einordnung der Verkaufsaktivitäten zeigt deutlich, dass die Verkaufsaktivitäten insbesondere in den ersten Jahren nach der Privatisierung einen größeren Anteil an den Geschäftsaktivitäten der Deutschen Annington ausmachten.

Tab. 4: Verkaufsaktivitäten der Deutschen Annington zwischen 2003 und 2007

	Verkaufte Wohnungen	Anteil am Gesamtbestand	Verkaufspreis je Wohnung	Anteil Verkauf am Eigenkapital
2003	3.175	4,9	73.500	33,2
2004	3.460	5,3	73.900	27,8
2005	12.378	6,5	69.600	39,6
2006	7.601	4,1	53.900	7,9
2007	3.945	2,1	54.300	4,3
Summe/Durchschnitt	30.559	4,4	64.600	14,3

Quelle: Eigene Berechnungen nach Deutsche Annington (Geschäftsberichte 2004-2007)

Auch in den Frankfurter Annington-Beständen wurden trotz der mittelfristig auf Bestandserhalt setzenden Strategie umfangreiche Mieterprivatisierungen durchgeführt. Bis Ende

2006 wurden etwa 1.250 Wohnungen an Eigennutzer veräußert – das entspricht etwa 10 Prozent der von Annington in Frankfurt am Main erworbenen Bestände (Deutsche Annington 2005, 2006b; Die Welt 2004, 2005). Die Privatisierungsquote liegt damit in Frankfurt am Main deutlich über den bundesweiten Verkaufswerten der Deutschen Annington. Die überwiegende Anzahl der Wohnungsverkäufe erfolgte auch in Frankfurt am Main in den ersten Jahren nach der Privatisierung. So wurden allein in den Jahren 2003/04 etwa 900 Wohnungen privatisiert. Der Verkauf der Wohnungen erfolgte in der Regel zu Marktpreisen, für die Mieterprivatisierung in den Eisenbahnerwohnungen wurde ein Vorzugspreis von 10 Prozent unter dem Marktpreis vertraglich vereinbart (Bundeseisenbahnvermögen 1998).

4 Privatisierungsfolge: Auf dem Weg zum Discountwohnen

Die Entwicklung der von der Deutschen Annington in Frankfurt am Main erworbenen Wohnungsbestände bestätigt die Annahmen einer differenzierten Bestandsentwicklung nach der Privatisierung (HOLM 2007) und des Übergangs zu einer substanzverzehrenden Bewirtschaftungsstrategie (MÜLLER 2008). Im Gegensatz zu kurzfristig orientierten Private Equity Investoren wie Cerberus oder Apellas setzte die Deutsche Annington bisher vor allem auf die Vergrößerung ihrer Wohnungsbestände – zumindest in Frankfurt am Main wurden keine größeren Weiterverkäufe registriert. Für einen Teil der privatisierten Wohnungen setzt das Unternehmen auf die Strategie der selektiven Mieterprivatisierung. Insbesondere vor dem Hintergrund der sehr niedrigen Kaufpreise sichern Einzelverkäufe selbst knapp unter dem Marktpreis im Umfang von etwa 10 Prozent des Gesamtbestandes erhebliche Surplus-Einnahmen. Für den größeren Teil der privatisierten Wohnungen strebt die Deutsche Annington eine Ertragssteigerung der Mieteinnahmen an. Schlüssel dazu ist die Verringerung der Leerstandsquoten, die Ausnutzung von Mieterhöhungsmöglichkeiten sowie eine effiziente Organisation der Wohnungsbewirtschaftung. Insbesondere neue betriebswirtschaftliche Strategien wie die Einführung von rechnergestütztem Portfoliomanagement, standardisierten Verfahren der Bestandsbewertung und die Ablösung der traditionellen Hausverwaltungen durch ein Facility Management stehen dabei für eine Ökonomisierung der Wohnungswirtschaft (Deutscher Verband 2007). Eine Studie in privatisierten Wohnsiedlungen in Dortmund verweist in diesem Zusammenhang auf eine „Anonymisierung und Enträumlichung der Eigentümereigenschaft für Mietwohnungsbestände“ (MÜLLER 2008: 17), die sich in ortsfernen Hausverwaltungen, Standardabsenkungen der Bau- und Grünflächenunterhaltung sowie einer Verringerung der Instandsetzungsausgaben niederschlägt (ebd.: 31). Insbesondere in Wohnungsbeständen mit einfachen und im städtischen Vergleich preiswerten Wohnungen droht so eine systematische Vernachlässigung der Bestände zu Lasten der Mieter/innen. Vor allem die Siedlungsbauten der Nachkriegszeit – die auch in Frankfurt am Main einen Großteil der verkauften Wohnungen ausmachen – stellen oftmals die preiswertesten Wohnungsmarktsegmente dar, so dass insbesondere Haushalte mit geringen Einkommen keine Alternativen zum Wohnen in diesen Beständen haben. Der Frankfurter Mieterverein „Mieter Helfen Mietern“ bestätigt solche Tendenzen aus den Mieterbeschwerden ihrer Beratungstätigkeit (Interview LUTZ). So fehlen insbesondere bei Havarien und Instandsetzungsbedarfen konkrete Ansprechstellen – Mängelanzeigen und deren Behebung erfolgt bei der Deutschen Annington über die Reparaturhotline der Regionalgesellschaften.

Im Gegensatz zu den vielfach befürchteten Aufwertungs- und Verdrängungseffekten in Folge der Privatisierung erscheint ein Szenario der Desinvestition und des Discountwohnens auch für Teile der privatisierten Bestände in Frankfurt am Main wahrscheinlicher. Eine effiziente Bewirtschaftung konzentriert sich dabei auf die Kernfunktionen des Wohnungsvermietungsgeschäfts und die dafür notwendigen Servicefunktionen. Mit Blick auf

die Versorgungssituation ökonomisch benachteiligter Haushalte fällt die Bewertung einer solchen Bewirtschaftungsstrategie geteilt aus: dem Erhalt von vergleichsweise preiswerten Wohnbeständen steht ein deutlicher Verlust an Lebensqualität und Wohnzufriedenheit gegenüber. Langfristig birgt die zunehmende Ökonomisierung der Wohnungsversorgungssysteme die Gefahr einer zunehmenden sozialräumlichen Spaltung der Stadt und der Etablierung eines Zwei-Klassen-Wohnens. Die zu erwartende Erhöhung der Finanzierungskosten für die Deutsche Annington und andere internationale Investoren in Folge der Finanzkrise wird den Druck auf die effiziente Bewirtschaftung der Wohnungsbestände weiter verstärken. Düstere Aussichten für die Wohnungsversorgung in Frankfurt.

Literatur

- Amt für Wohnungswesen Frankfurt am Main (2008): Wohnungsmarkt Bericht 2007. Frankfurt am Main.
- Bundeseisenbahnvermögen (1998): Informationsschreiben an die Mieterinnen und Mieter der Eisenbahn-Wohnungsgesellschaften vom 16. Juli 1998, Privatarchiv.
- Bürgeramt, Statistik und Wahlen der Stadt Frankfurt am Main (2009): Frankfurter Statistisches Jahrbuch 2008. Frankfurt am Main.
- CHMIELEWSKI, D./STORKS, T. (2006): Volker Riebel: "Ältere sind die Zukunft". Interview mit dem Geschäftsführer der Deutschen Annington. www.westline.de/wirtschaft/25_17419.php (Zugriff 17.03.2009).
- CZASNY, K. (2004): Die Bedeutung des Wohnungswesens für den sozialen Zusammenhalt in Europa. Hauptergebnisse des SOCOHO-Projekts aus österreichischer Sicht. SRZ Selbstverlag, Wien.
- Deutsche Annington (2005): Geschäftsbericht 2004. Düsseldorf.
- Deutsche Annington (2005): Pressemitteilung: Interesse am Erwerb von Wohneigentum steigt schneller als erwartet. www.deutsche-annington.com/pressemitteilung/da_pressemitteilung_de_215570.html (Zugriff 18.03.2009).
- Deutsche Annington (2006a): Geschäftsbericht 2005. Düsseldorf.
- Deutsche Annington (2006b): Pressemitteilung: Deutsche Annington schließt die Integration von Viterra ab und verzeichnet weiterhin großes Interesse am Erwerb von Wohneigentum. www.deutsche-annington.com/pressemitteilung/da_pressemitteilung_de_266139.html (Zugriff 18.03.2009).
- Deutsche Annington (2007): Geschäftsbericht 2006. Düsseldorf.
- Deutsche Annington (2008): Geschäftsbericht 2007. Düsseldorf.
- Deutscher Städte- und Gemeindebund (2007): Privatisierung kommunaler Wohnungen. Hintergründe, Risiken und Möglichkeiten. Berlin.
- Deutscher Verband (2007): Zur Ökonomisierung der Immobilienwirtschaft – Entwicklungen und Perspektiven. Bericht der Kommission des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung im Auftrag des BMVBS.
- Die Welt (2004): Deutsche Annington privatisiert über 7000 Wohnungen an Mieter. In: Die Welt. www.welt.de/printwelt/article338085/Deutsche_Annington_privatisiert_ueber_700_Wohnungen_an_Mieter.html (Zugriff 18.03.2009).
- Die Welt (2005): Immer mehr Mieter wollen ihre Wohnung kaufen. In: Die Welt. www.welt.de/print-welt/article363701/Immer_mehr_Mieter_wollen_ihre_Wohnung_kaufen.html (Zugriff 18.03.2009).

- FRANZEN, J. (2008): Kommunale Wohnungsunternehmen – zwischen Rendite und sozialer Verantwortung. In: Forum Wohneigentum (vhw), 2, S. 85-88.
- Gutachterausschuss Frankfurt (2008): Immobilienmarkt Frankfurt am Main 2008 - 1. Halbjahr. Frankfurt am Main.
- Handelsblatt (2002): E.on-Tochter Viterra: Börsengang möglich. In: Handelsblatt. www.handelsblatt.com/archiv/eon-tochter-viterra-boersengang-moeglich;524217 (Zugriff 17.03.2009).
- HÄUBERMANN, H. (2006): Marktplatz oder Gemeinwesen? Der politische Inhalt der Verkaufspolitik und die Folgen für die Stadtentwicklung. In: Forum Wohneigentum (vhw) FW 2 / März - April 2006, S. 159-163.
- Hessischer Landtag (2001): Antrag der Landesregierung zur Beteiligung des Landes Hessen an der Frankfurter Siedlungsgesellschaft, Drucksache 15/3346.
- HOLM, A. (2007): Privatisierung kommunaler Wohnungsbestände. In: HANNEMANN, C. et al. (Hrsg.): Jahrbuch StadtRegion 2006/07. Schwerpunkt: Arme reiche Stadt. Verlag Budrich, Opladen, S. 101-109.
- HOLM, A. (2008): Metropolenentwicklung Berlin. Soziale Stadt als Anspruch für politische Entscheidungsprozesse. Schwerpunkt Wohnungspolitik. Studie im Auftrag der Linksfraktion im Berliner Abgeordnetenhaus. Berlin.
- HVB Expertise (2008): Wohnimmobilien-Marktübersicht Frankfurt am Main, August 2008. Frankfurt am Main.
- KOFNER, S. (2006): Private Equity Investment in Housing: The case of Germany. Paper presented at the ENHR conference "Housing in an Expanding Europe: Theory, Policy, Participation and Implementation" Ljubljana, Slovenia 2 - 5 July 2006.
- LAMMERSKITTEN, P. (2006): Private Equity Fonds (PEF) in der Wohnungswirtschaft und ihr unternehmerisches Handeln. In: STEINERT, J. (Hrsg.): Kommunale Wohnungsunternehmen – Tafelsilber oder Saatkartoffeln? Friedrich-Ebert-Stiftung, S. 77-104. Berlin.
- MÜLLER, S. (2008): Gesellschaftliche Risiken von Private Equity Investment im Wohnungssektor. Risiko für Mieter: Die neuen Vermieter in Dortmund. Erster Zwischenbericht. Wohnungspolitik/Wirtschaftspolitik – Analysen und Stadtpunkte Nr. 1. O. V., Dortmund.
- PriceWaterhouseCooper (2006): Kommunale Wohnungsbestände: Ein Auslaufmodell? Umfrage unter 204 deutschen Städten und Gemeinden.
- RIPS, F. (2007): Rolle und Aufgabe der kommunalen Wohnungsunternehmen aus der Sicht des Deutschen Mieterbundes. In: STEINERT, J. (Hrsg.): Kommunale Wohnungsunternehmen – Tafelsilber oder Saatkartoffeln? Friedrich-Ebert-Stiftung, S. 9-25. Berlin.
- SAUTTER, H. (2005): Auswirkungen des Wegfalls von Sozialbindungen und des Verkaufs öffentlicher Wohnungsbestände auf die Wohnungsversorgung unterstützungsbedürftiger Haushalte. Teilabschlussbericht im Rahmen des vom BMBF geförderten Forschungsverbundes „Wohnungslosigkeit und Hilfen in Wohnungsnotfällen“. IWU-Publikation. Darmstadt.

- SAUTTER, H. (2006): Die Privatisierung öffentlicher Wohnungsunternehmen und ihre Folgen für die Wohnungsversorgung einkommensschwacher Haushalte. In: Forum Wohneigentum (vhw), März/April 2006, S. 116-124.
- Stadt Frankfurt am Main (2005): Wohnungspolitische Leitlinien. Frankfurt am Main.
- Stadtverordnetenversammlung Frankfurt am Main (2008): Frankfurter Programm für familien- und seniorengerechten Mietwohnungsbau. Richtlinien zur Vergabe von Wohnungsbaudarlehen. Beschluss der Stadtverordnetenversammlung vom 11.12.2008 (§ 5071). Frankfurt am Main.
- STEINERT, J. (Hrsg.) (2007): Kommunale Wohnungsunternehmen – Tafelsilber oder Saatkartoffeln? Positionen des Arbeitskreises Stadtentwicklung, Bau und Wohnungen der Freidrich-Ebert-Stiftung. Berlin.
- VESER, J./THRUN, T./JAEDICKE, W. (2007): Veränderung der Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt und wohnungspolitische Implikationen. In: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.), Forschungen Heft 124. Bonn.
- Interview LUTZ (2009): Interview mit Jürgen Lutz, Geschäftsführer des „Mieter Helfen Mieter Frankfurt e.V.“ am 17.03.2009 in den Geschäftsräumen des Vereins.
- Interview Deutsche Annington (2009): Interview mit Andreas Kubitzka (Leitung Vertrieb) und Yves Werner (Vertrieb Frankfurt am Main) von der Deutschen Annington Süd-West GmbH am 01.04.2009 in den Geschäftsräumen der Deutschen Annington.

Veränderungen des Wohnungsmarktes aus immobilienwirtschaftlicher Perspektive

Die Anbieterseite des deutschen Mietwohnungsmarktes unterliegt seit einigen Jahren einem starken Wandlungsprozess. Kennzeichnend für diesen Strukturwandel sind die zunehmende Privatisierung öffentlicher Wohnungsbestände und der Verkauf privatwirtschaftlicher Wohnungsunternehmen. Anfangs traten bei größeren Transaktionen meist Tochtergesellschaften deutscher Banken oder inländische Aktiengesellschaften, die sich auf Beteiligungen in unterschiedlichen Branchen, darunter auch der Immobilienbranche spezialisiert haben, als Käufer auf. In letzter Zeit wurden jedoch immer mehr Wohnungsunternehmen von ausländischen Gesellschaften erworben. Meist handelte es sich dabei um angelsächsische Finanzinvestoren und Private-Equity-Gesellschaften wie Fortress, Cerberus, Blackstone oder Terra Firma, die ihr Geld aus Pensionsfonds, Stiftungsvermögen, privaten Fonds, Versicherungen oder anderen Finanzquellen bekommen und die über große Kapitalreserven verfügen.

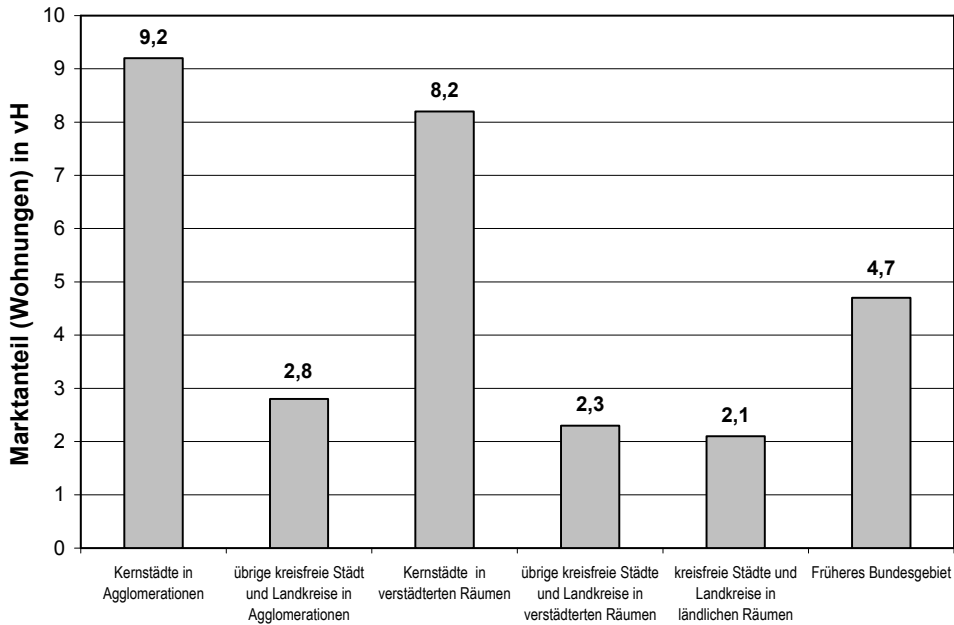
Allein im Jahr 2004 erwarben ausländische Fonds rund 300.000 Wohnungen im Gesamtwert von 13,5 Mrd. Euro. So übernahm beispielsweise Fortress die von der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte getragene Wohnungsbaugesellschaft Gagfah mit 82.000 Wohnungen und die frühere niedersächsische Landesentwicklungsgesellschaft NILEG mit 30.000 Wohnungen. Cerberus erwarb die Berliner GSW mit knapp 66.000 Wohnungen und die Deutsche Annington, eine Tochter der britischen Investmentgesellschaft Terra Firma, die bereits im Jahr 2000 64.000 Eisenbahnerwohnungen gekauft hatte, übernahm in diesem Jahr die E.ON-Tochter Viterra mit rund 150.000 Wohnungen.

Insgesamt sind im früheren Bundesgebiet seit 1995 33 Wohnungsunternehmen mit einem Bestand von 437.000 Wohnungen privatisiert worden. Dies waren knapp drei Prozent des gesamten Mietwohnungsbestandes und nicht ganz elf Prozent des Wohnungsbestandes aller Wohnungsunternehmen (SAUTTER 2005: 60). Gut ein Fünftel der privatisierten Wohnungsunternehmen waren kommunale Wohnungsunternehmen. Ihr Anteil am privatisierten Wohnungsbestand betrug allerdings lediglich neun Prozent, gemessen am Wohnungsbestand aller kommunalen Wohnungsunternehmen waren es knapp vier Prozent. Annähernd 85 Prozent des Wohnungsbestandes der privatisierten Wohnungsunternehmen im früheren Bundesgebiet sind mittlerweile in der Hand amerikanischer und britischer Investoren.

Derzeit gibt es im früheren Bundesgebiet noch 382 öffentliche Wohnungsunternehmen. Hiervon sind 365 kommunale Wohnungsunternehmen. Zusammen haben sie einen Bestand von nicht ganz 1,5 Mio. Wohnungen (SAUTTER 2005: 48). Drei Viertel davon entfallen auf

kommunale Wohnungsunternehmen. Gemessen am gesamten Wohnungsbestand haben öffentliche Wohnungsunternehmen einen Marktanteil von knapp fünf Prozent (vgl. Abb. 1). In den Kernstädten der Agglomerationsräume beträgt ihr Anteil um die neun Prozent, ist hier also fast doppelt so hoch wie im Durchschnitt des früheren Bundesgebietes. In den ländlichen Kreisen sind öffentliche Wohnungsunternehmen als Wohnungsanbieter eher von untergeordneter Bedeutung. Ihr Anteil am gesamten Wohnungsbestand beträgt hier weniger als zwei Prozent.

Abb. 1: Marktanteil der öffentlichen Wohnungsunternehmen im früheren Bundesgebiet 2004



Quelle: Institut für Wohnen und Umwelt 2004

Von der Privatisierung öffentlicher Wohnungsunternehmen ist auch das Rhein-Main-Gebiet nicht verschont geblieben. So erwarb Viterra bereits 1998 die ehemalige Post-Wohnungsbau-Gesellschaft Wohnbau Rhein Main GmbH Frankfurt und einen Teil der ebenfalls zur Post gehörenden Darmstädter Daheim Wohnungsbau GmbH. Im Jahr 2000 übernahm Viterra dann die Gemeinnützige Bundesbahn-Wohnungsgesellschaft Frankfurt und zwei Jahre darauf die Frankfurter Siedlungsgesellschaft, die mehrheitlich dem Bund gehörte. Insgesamt waren von diesen Transaktionen mehr als 30.000 Mietwohnungen betroffen. Mit dem Verkauf der Viterra an Terra Firma sind auch diese ehemals öffentlichen Wohnungsbestände im Rhein-Main-Gebiet nunmehr im Besitz einer britischen Private-Equity-Gesellschaft.

Dass sich angelsächsische Investoren auf einmal für deutsche Wohnimmobilien interessieren, hat verschiedene Gründe (KAMMERER 2005: 12). Da sind zum einen die im internationalen Vergleich niedrigen Immobilienpreise. Während die Haus- und Wohnungspreise in vielen anderen Ländern stark gestiegen sind, in Frankreich, Spanien und Großbritannien sogar mit zweistelligen Steigerungsraten, sind die Preise in Deutschland in den letzten

Jahren gesunken. Hinzu kommt eine leicht aufwärtsgerichtete Entwicklung der Mieten, die einen stabilen Cash Flow garantieren. Das Risiko-Rendite-Verhältnis ist attraktiv, weil sich das Mietausfallrisiko anders als bei Büroimmobilien auf sehr viele Einheiten verteilt.

Hinzu kommt das derzeit niedrige Zinsniveau, das die Finanzierung der Kaufpreise durch Bankkredite begünstigt. Teilweise werden bis zu 80 Prozent der Investitionssumme durch Darlehen finanziert. Der Rest ist Eigenkapital. Solange die Zinsen am Markt wie jetzt niedriger sind als die Nettoeinnahmen aus dem Verkauf oder der Vermietung der Wohnungen, erhöht sich die Rendite auf das eingesetzte Eigenkapital mit steigendem Fremdkapitaleinsatz automatisch. Dieses in der Betriebswirtschaftslehre als Leverage-Effekt bezeichnete Phänomen ermöglicht, in Verbindung mit Maßnahmen zur Optimierung des Portfolios, den angelsächsischen Investmentfonds Eigenkapitalrenditen bis zu 30 Prozent (SAUTTER 2005: 60).

Zusätzliche Renditechancen sehen die angelsächsischen Investoren in der Aufteilung der Wohnungsbestände in Wohneigentum und dem Weiterverkauf der Wohnungen an Mieter, sonstige Selbstnutzer und private Kapitalanleger. Die Voraussetzungen hierfür werden von den neuen Eigentümern als sehr erfolgversprechend eingeschätzt. Die Wohneigentumsquote ist in Deutschland mit 43 Prozent im internationalen Vergleich niedrig. In Frankreich liegt sie bei 57 Prozent, in Großbritannien bei 70 Prozent und in Spanien sogar bei 87 Prozent. Die angelsächsischen Investoren sehen daher bei der Wohneigentumsbildung durch Erwerb von Gebrauchtwohnungen einen großen Nachholbedarf.

Die verstärkte Nachfrage nach deutschen Mietwohnungsportfolios korrespondiert mit der erhöhten Verkaufsbereitschaft von öffentlichen Körperschaften und privatwirtschaftlichen Unternehmen. Die Motive für die Verkäufe sind dabei höchst unterschiedlich. Während die Veräußerung öffentlicher Wohnungsgesellschaften hauptsächlich auf Grund der angespannten Finanzsituation von Bund, Ländern und Kommunen erfolgt, stehen beim Verkauf von industrieverbundenen Wohnungsunternehmen meist strategische Überlegungen im Vordergrund. Durch die Veräußerung der Wohnimmobilien sollen finanzielle Potenziale erschlossen und eine Konzentration auf das jeweilige Kerngeschäft erreicht werden.

Mit der Einführung von REITs im Jahr 2007, einer neuen Form der Immobiliengesellschaft, wird die Attraktivität des deutschen Immobilienmarktes für ausländische Investoren womöglich noch attraktiver. REITs ist die Abkürzung von Real Estates Investment Trusts. Diese sind börsennotierte Immobilienaktiengesellschaften, die von Körperschafts- und Gewerbesteuer befreit sind, wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen (KISS 2005: B5). Zu diesen Voraussetzungen gehört, dass wenigstens 75 Prozent der Erlöse aus Vermietung, Verpachtung und Verkauf von Immobilien erzielt werden und mindestens 90 Prozent des Gewinns als Dividende an die Aktionäre ausgezahlt werden. Die Aktionäre versteuern die Dividende dann mit ihrem persönlichen Steuersatz. REITs sind eine Mischform aus Immobilienfonds und börsennotierter Immobilien-AG. Diese ermöglichen den Anteilseignern stabile Erträge und relativ hohe Renditen bei vergleichsweise niedrigem Risiko. Anders als offene Investmentfonds, die starken Liquiditätsschwankungen unterliegen und bei denen ständig die Gefahr hoher Mittelabflüsse besteht, welche die Fondsmanger zu Notverkäufen zwingen können, bleibt die Finanzlage von REITs-Unternehmen vom Auf und Ab der

Nachfrage nach Immobilien unberührt. Änderungen wirken sich lediglich im Kurs der REITs-Aktien aus.

Börsennotierte Immobilien-Trusts in der Form von REITs wurden Anfang der 1960er Jahre in den USA eingeführt. Inzwischen gibt es sie auch in anderen Ländern wie Japan, Schweiz, Frankreich und den Niederlanden. Es wird vermutet, dass mit der Einführung von REITs auch in Deutschland die Privatisierung öffentlicher Wohnungsbestände neuen Auftrieb erhalten hat. Zugleich soll sich das Engagement von ausländischen Investoren auf dem deutschen Immobilienmarkt verstärkt haben.

Den angelsächsischen Finanzinvestoren wird häufig ein kurzfristiges Renditedenken nachgesagt. Sie stehen im Ruf, vorrangig am gewinnbringenden Weiterverkauf der Wohnungen interessiert zu sein und die Wohnungsgesellschaften finanziell „auszusaugen“, indem sie sich aus dem monatlichen Cash Flow bedienen. Nicht zuletzt deswegen werden sie als „Heuschrecken“ bezeichnet: einfallen, kahlfressen und weiterziehen, laute, bildlich gesprochen, ihre Devise (SAUTTER 2005: 60). Bislang gibt es keine Anzeichen für ein derartiges Verhalten. Die inzwischen gemachten Erfahrungen deuten vielmehr darauf hin, dass die meisten der ausländischen Investmentgesellschaften an einem längerfristigen Engagement auf dem deutschen Immobilienmarkt interessiert sind.

Auch wenn über die Aktivitäten der angelsächsischen Finanzinvestoren auf dem deutschen Wohnungsmarkt bislang kaum Nachteiliges bekannt geworden ist, wird ihr Geschäftsgebaren argwöhnisch beobachtet. Vor allem ihr Einstieg bei öffentlichen Wohnungsunternehmen ist in Politik und Fachöffentlichkeit, aber auch bei den betroffenen Bewohnern umstritten.

Die Befürworter einer Privatisierung führen vor allem ökonomische Argumente an. Ihr Hauptargument lautet, privatwirtschaftlich geführte Unternehmen seien effizienter als öffentliche Unternehmen, die Privatisierung öffentlicher Unternehmen führe deshalb automatisch zu einer Erhöhung der Produktions- und damit auch der Allokationseffizienz (SAUTTER 2005: 55). Verwiesen wird dabei auf empirische Untersuchungen, die belegen sollen, dass private Unternehmen signifikant bessere Ergebnisse erzielen als öffentliche Unternehmen. Als Ursachen für die Ineffizienz der öffentlichen Unternehmen werden im Wesentlichen der niedrige Rentabilitätsdruck, das Fehlen von Sanktionen für ineffizientes Verhalten und ein mangelnder Anreiz für Effizienz aufgeführt. Den öffentlichen Unternehmen fehle die Fähigkeit und der Wille des privaten Eigentümers, der Vergeudung von Produktivkräften Einhalt zu gebieten. Sie tendierten zum „Schlendrian“, es werde zu viel Personal beschäftigt, mit knappem Kapital werde zu großzügig umgegangen. Ein Grund für die angebliche Ineffizienz wird auch darin gesehen, dass häufig ausgediente Politiker oder Parteifreunde an die Führungspositionen öffentlicher Unternehmen gesetzt würden, obwohl sie dafür nur unzureichend qualifiziert seien.

Neben ökonomischen Aspekten spielen fiskalische Überlegungen eine zentrale Rolle in der Privatisierungsdebatte. Durch den Verkauf des öffentlichen Wohnungsunternehmens fließen dem öffentlichen Träger kurzfristig liquide Mittel in Form von Veräußerungserlösen zu. Diese können zum Abbau des Haushaltsdefizits oder zur Rückführung der Schulden verwendet werden. Dadurch geht die Zinslast zurück und es eröffnen sich finanzielle Spielräume für wichtige Investitionen.

Die Befürworter einer Privatisierung sehen in dem Verkauf öffentlicher Wohnungsbestände darüber hinaus die Möglichkeit, die Quote für selbstgenutztes Wohneigentum zu steigern. Voraussetzung hierfür wäre allerdings die bevorzugte Veräußerung der Wohnungen an Mieter. Der Erwerb von Wohneigentum aus öffentlichen Beständen sei vor allem für untere und mittlere Einkommensschichten eine finanzierbare Alternative zum Neubau. Damit könnte die Privatisierung zu einer Erhöhung der Eigentumsquote bei diesen Einkommensgruppen und somit zu einer breiteren Verteilung von Grundbesitz bei privaten Haushalten führen.

Die Privatisierung von Wohnungen an die jeweiligen Mieter oder an andere Selbstnutzer könne darüber hinaus zu einer Stabilisierung von Gebieten mit problematischen Bewohnerstrukturen beitragen. Durch den Erwerb von Wohneigentum werde die Eigenverantwortlichkeit der bisherigen Mieter gefördert, was sich auch in einem veränderten Nutzungs- und Investitionsverhalten äußere. Die Identifizierung mit der eigenen Wohnung fördere darüber hinaus die Selbst- und Nachbarschaftshilfe. Das wirke sich wiederum positiv auf das nachbarschaftliche Zusammenleben aus. Durch die stärkere Bindung an das Quartier sinke die Fluktuationsrate, was der sozialen Entmischung entgegenwirke. Die Mieterprivatisierung eröffne den Wohnungsunternehmen zudem die Chance, sich privates Kapital zuzuführen, das für Investitionen in Neubau und Bestand eingesetzt werden könne.

Kritiker der Privatisierung sehen durch den Verkauf der öffentlichen Wohnungsunternehmen die Wohnungsversorgung der einkommensschwachen und sozial benachteiligten Haushalte gefährdet (SAUTTER 2005: 57). Unter der Regie der neuen Eigentümer seien die privatisierten Unternehmen auf die Erzielung möglichst hoher Renditen bedacht. Sie seien deshalb daran interessiert, ihre Wohnungen an zahlungsfähige Haushalte zu vermieten. Haushalte mit Akzeptanz- und Marktzugangsschwierigen hätten bei ihnen keine Chance. Um deren Wohnungsversorgung sicherzustellen, brauche man dauerhaft einen Wohnungsbestand, der ganz allgemein der öffentlichen Verfügungsgewalt unterliege. Dies gelte umso mehr als der Bestand an belegungsgebundenen Wohnungen immer mehr schrumpfe und die Zahl der auf staatliche Unterstützung angewiesenen Haushalte steige. Ein Verkauf der öffentlichen Wohnungsunternehmen schmälere unwiderruflich den Bestand an Wohnungen, der immer notwendig sein werde, um den öffentlichen und kommunalen Wohnungsversorgungsauftrag für die Teile der Bevölkerung erfüllen zu können, die sich aus eigener Kraft am Markt allein nicht mit Wohnraum versorgen könnten. Durch den Verkauf ihrer eigenen Wohnungsunternehmen entstünden den Kommunen langfristig sehr viel höhere soziale Folgekosten. Außerdem würden sie auf Gestaltungsmöglichkeiten im Bereich der Stadtentwicklung und der Wirtschaftsförderung verzichten.

Die unterschiedliche Beurteilung der Wohnungsprivatisierung ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass bis vor kurzem noch kaum empirisch untermauerte Erkenntnisse über die Auswirkungen der Privatisierung öffentlicher Wohnungsunternehmen vorlagen. Um diese Forschungslücke zu schließen, hat das Institut Wohnen und Umwelt in ausgewählten Beständen ehemals kommunaler und staatlicher Wohnungsunternehmen eine Bewohnerbefragung durchgeführt. Die Befragung war Teil des vom Bundesministerium für Forschung und Bildung geförderten Forschungsverbundprojektes „Wohnungslosigkeit und Hilfen in Wohnungsnotfällen“, an dem neben dem IWU noch zwei weitere Institute aus Bremen und Frankfurt am Main beteiligt waren (SAUTTER 2005: 64ff.).

Untersuchungsorte waren die Städte Kiel, Wilhelmshaven, Mainz, Frankfurt am Main, Darmstadt und Backnang¹. Bei den in die Untersuchung einbezogenen Wohnungen in Kiel und Wilhelmshaven handelte es sich um Bestände ehemals kommunaler Wohnungsunternehmen. Die untersuchten Wohnungen in Mainz und Frankfurt am Main gehörten früher staatlichen Wohnungsunternehmen, während es sich bei den Wohnungen in Darmstadt um ehemalige Postwohnungen handelte. Die untersuchten Wohnungen in Backnang gehörten vorher der Stadt, sie wurden zum Zwecke des Weiterverkaufs an Mieter und private Erwerber an eine Privatisierungsgesellschaft verkauft.

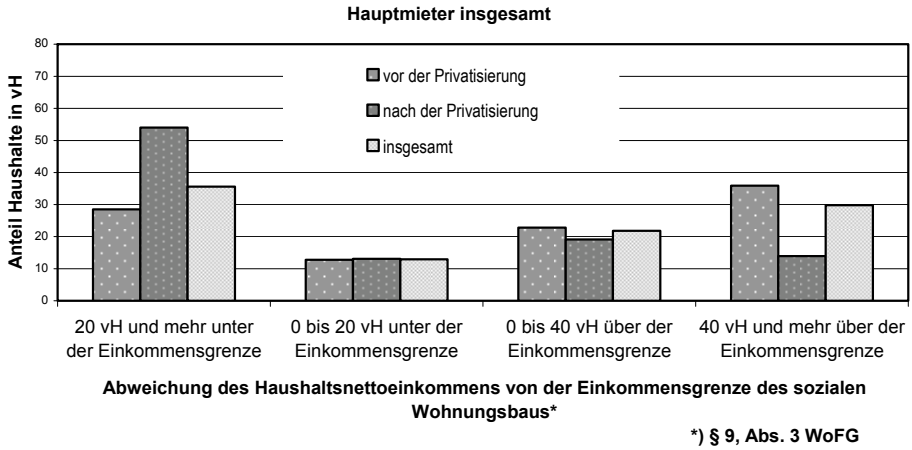
Bei der Untersuchung wurde von der Hypothese ausgegangen, dass es in den privatisierten Wohnungsbeständen als Folge von Mietsteigerungen zur Verdrängung einkommensschwacher Haushalte und damit zu einer Veränderung der Bewohnerstruktur zugunsten zahlungsfähigerer Haushalte komme. Diese Hypothese wurde durch die empirischen Untersuchungsergebnisse widerlegt.

Die Untersuchung hat ergeben, dass unter den nach der Privatisierung eingezogenen Haushalten überdurchschnittlich viele Haushalte mit niedrigem Einkommen waren (vgl. Abb. 2). Knapp 54 Prozent der nach der Privatisierung eingezogenen Hauptmieter gehörten zur Gruppe der Minderverdienenden mit einem Haushaltsnettoeinkommen von 20 Prozent oder mehr unter der Berechtigungsgrenze des sozialen Wohnungsbaus (§ 9 WoFG). Bei den Haushalten, die schon vor der Privatisierung in den untersuchten Wohnungsbeständen gelebt hatten, betrug dieser Anteil lediglich 29 Prozent. Zwar ist zu berücksichtigen, dass gut ein Fünftel der erfassten Mietwohnungen Sozialwohnungen waren, die noch der Belegungs- und Mietpreisbindung unterlagen. Auch darf nicht außer Acht gelassen werden, dass unter den später Eingezogenen überdurchschnittlich viele Haushalte mit jüngerer Bezugsperson und dementsprechend geringerem Einkommen waren. Aber auch wenn man diese Einflussfaktoren ausschaltet und lediglich freifinanzierte Mietwohnungen in die Betrachtung einbezieht, ergibt sich kein anderer Befund.

Ähnlich war das Ergebnis bei der Untergliederung der Haushalte nach den wichtigsten Zielgruppen der Wohnungspolitik. Wiederrum waren ausländische Familien mit Kindern, Alleinerziehende, Arbeitslose, Sozialhilfeempfänger unter den nach der Privatisierung eingezogenen Haushalten deutlich stärker vertreten als unter den Haushalten mit längerer Wohndauer (vgl. Abb. 3). Auch dieses Ergebnis ist ein Beleg dafür, dass die privatisierten Wohnungsunternehmen bei der Vermietung ihrer Wohnungen einkommensschwächere oder sozial benachteiligte Haushalte nicht ausschlossen. Allerdings achten diese Unternehmen seit der Privatisierung verstärkt darauf, dass ihre Wohnungen nicht an problematische Haushalte vermietet werden, die als nicht mietfähig gelten, sei es weil sie ihre Miete nicht bezahlen, sei es weil sie sich nicht in die Hausgemeinschaft einfügen. Sie werden aus dem Kreis der Mietinteressenten herausgefiltert und an kommunale Anbieter verwiesen.

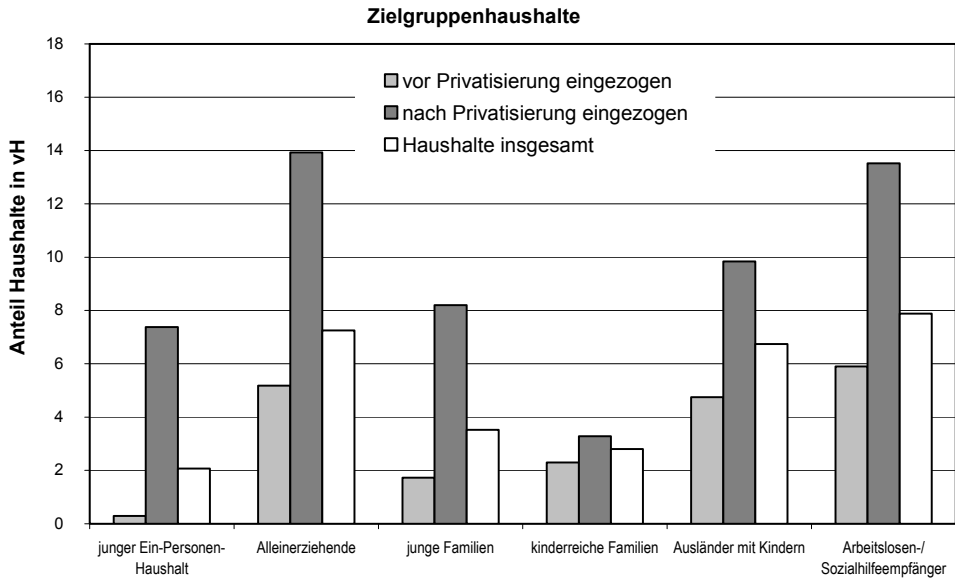
¹ Aus den Listen der bindungsfrei gewordenen Wohnungen wurden durch bewusste Auswahl pro Untersuchungsstadt etwa 200 Wohnungen ausgewählt, die in die Erhebung einbezogen wurden. Aus Kostengründen musste bei der Auswahl der Gebäude nach dem Klumpenprinzip vorgegangen (vgl. SAUTTER 2005: 20).

Abb. 2: Anteil der vor und nach der Privatisierung eingezogenen Haushalte im nicht mehr gebundenen Wohnungsbestand nach Haushaltsnettoeinkommen



Quelle: Institut Wohnen und Umwelt 2004b

Abb. 3: Vor und nach der Privatisierung eingezogene Zielgruppenhaushalte



Quelle: Institut Wohnen und Umwelt 2004b

Die Befragung der Haushalte nach möglichen Wegzugsabsichten erbrachte keine Hinweise für eine Zunahme der Wegzugsbereitschaft als Folge der Privatisierung. Zwar war der Anteil der Wegzugsbereiten bei den einkommensschwächeren Haushalten etwas stärker als bei den zahlungskräftigeren Mietern. Als Ursache für die erhöhte Wegzugsbereitschaft wurden von diesen Haushalten jedoch fast ausschließlich persönliche oder berufliche Motive sowie auf Mängel der Wohnung oder des Wohnumfeldes bezogene Gründe genannt. Nur vereinzelt wurde die zu hohe Miete mit als Grund für den beabsichtigten Wohnungswechsel angegeben.

Die Mieten der untersuchten Wohnungen in den privatisierten Beständen lagen im Durchschnitt unter den entsprechenden Werten der Großstädte des früheren Bundesgebietes. Die zuletzt vorgenommenen Mietsteigerungen wichen nur unwesentlich von der allgemeinen Mietenentwicklung ab. Zwischen den verschiedenen Untersuchungsstädten bestanden allerdings deutliche Unterschiede. In den Städten mit angespanntem Wohnungsmarkt waren nicht nur das Mietenniveau, sondern auch die jährlichen Mietsteigerungsraten höher als in den Städten mit entspanntem Wohnungsmarkt, wo offensichtlich kaum noch Spielraum für Mieterhöhungen bestand.

Die Mieter in den untersuchten Beständen der privatisierten Wohnungsunternehmen mussten im Durchschnitt 32 Prozent ihres Haushaltsnettoeinkommens für die monatliche Miete (bruttokalt) aufbringen. Die Mietbelastungsquote lag damit etwas über dem Durchschnitt der westdeutschen Großstädte. Besonders einkommensschwache Haushalte hatten eine hohe Mietbelastung zu tragen.

Die überwiegende Mehrheit der befragten Haushalte in den privatisierten Wohnungsbeständen war mit ihrer Wohnsituation zufrieden oder sehr zufrieden. Zustimmung fanden vor allem die Größe und der Zuschnitt der Wohnung. Weniger zufrieden waren die Haushalte mit der Ausstattung und dem Zustand der Wohnung.

Insgesamt hat die Untersuchung ergeben, dass die Privatisierung öffentlicher Wohnungsunternehmen bislang zu keiner spürbaren Verschlechterung der Wohnungsversorgung einkommensschwacher und auf dem freien Wohnungsmarkt benachteiligter Haushalte geführt hat. Dieser aus Sicht der Bewohner erfreuliche Befund sollte freilich nicht als „Aufruf“ zur Privatisierung von kommunalen und staatlichen Wohnungsunternehmen verstanden werden.

Es ist nämlich zu berücksichtigen, dass der Verkauf der untersuchten Wohnungsunternehmen fast durchweg an die Einhaltung zeitlich befristeter Auflagen zum Schutz der Mieter, wie Begrenzung der Mieterhöhungen, Verzicht auf Luxusmodernisierungen oder Begrenzung von Wohnungsverkäufen gebunden war. Hinzu kommt, dass seit dem Zeitpunkt der Privatisierung erst wenige Jahre vergangen sind, so dass Veränderungen in der Unternehmensstrategie möglicherweise noch keine messbaren Wirkungen zeigten. Zu beachten ist auch, dass einige der untersuchten Unternehmen noch während des Untersuchungszeitraumes den Eigentümer gewechselt haben und an angelsächsische Finanzinvestoren weiterverkauft wurden.

Solange nicht gesicherte Erkenntnisse darüber vorliegen, welche Strategie die neuen Eigentümer der privatisierten Wohnungsunternehmen langfristig verfolgen und wie sich diese auf die Belegung ihrer Bestände auswirkt, sollten die Kommunen bei der Veräußerung ihrer Wohnungsunternehmen zurückhaltend sein. Dies gilt umso mehr, als in den nächsten Jah-

ren viele Sozialwohnungen ihre Belegungsbindung verlieren, die Wohnungsunternehmen aber wenig Bereitschaft erkennen lassen, Belegungsrechte gegen Entgelt an die Kommunen abzutreten. Vor allem in Städten mit angespanntem Wohnungsmarkt bedarf es weiterhin kommunaler Wohnungsunternehmen, um diejenigen Haushalte mit Wohnraum zu versorgen, die von den privaten Wohnungsanbietern abgelehnt werden.

Literatur

- Institut für Wohnen und Umwelt (2004a): Unternehmensbefragung 2004. Darmstadt.
- Institut für Wohnen und Umwelt (2004b): Bewohnerbefragung 2004. Darmstadt.
- JACKE, U. (2005): Heuschrecken in der Wohnungswirtschaft – gefährliche Plage oder sinnvolle Bereicherung? In: Die Wohnungswirtschaft 9/2005, S. 60.
- KAMMERER, F. (2005): Run auf Wohnungsportfolios: Angelsächsische Fonds und Privatinvestoren entdecken den deutschen Wohnungsmarkt. In: FWW 4/2005, S. 102.
- KISS, P. (2005): REITs – die neuen Immobilienaktien. In: Börsen-Zeitung, Nr. 68, 09.04.2005, Sonderbeilage „Investor Relations“, S. 5.
- SAUTTER, H. (2005): Auswirkungen des Wegfalls von Sozialbindungen und des Verkaufs öffentlicher Wohnungsbestände auf die Wohnungsversorgung unterstützungsbedürftiger Haushalte, Teilprojekt des Forschungsverbundes „Wohnungslosigkeit und Hilfen in Wohnungsnotfällen“, gefördert vom Bundesministerium für Bildung und Forschung, Institut Wohnen und Umwelt, Darmstadt.

Wohnungswirtschaft und Sicherheitsproduktion

In den letzten Jahren hat der Bereich der Wohnungswirtschaft für die Kriminalprävention stark an Bedeutung gewonnen. Hintergrund ist eine Entwicklung in der deutschen Kriminalpolitik, die sich ähnlich in den USA und anderen westeuropäischen Ländern vollzogen hat. Prävention avancierte zur neuen Leitvokabel für erfolgreiche Kriminalitätsbekämpfung und soziale Kontrolle. Dominierte bis dahin ein reaktives Präventionsverständnis des klassischen Strafrechts, nach dem angedrohte Sanktionen einen potenziellen Täter von der Begehung von Straftaten abhalten sollten, verfolgt die „neue“ Prävention ein gänzlich anderes Anliegen (SACK 1995): Aus einer angebotsorientierten, ökonomischen Logik strebt sie nach einer umfassenden Mobilisierung externer Akteure für die Effizienzsteigerung sozialer Kontrolle und die Steigerung des Sicherheitsgefühls in der Bevölkerung.

Vor diesem Hintergrund scheint die Wohnungswirtschaft bei der Sicherheitsproduktion wie kaum ein anderer lokaler Akteur dafür geeignet zu sein, der Forderung nach präventiver Vorverlagerung staatlicher Sozialkontrolle durch Maßnahmen vor Ort Rechnung zu tragen. So zeichnet sich in der Kriminalpolitik die Entwicklung ab, dass nicht mehr nur konkrete Rechtsverletzungen einen polizeilichen Eingriff legitimieren. Vielmehr wird der Zeitpunkt eines Eingreifens weit vor den erwarteten Eintritt einer konkreten Gefahr verlagert. Zwei in den USA entwickelte Thesen, die international und in jüngerer Zeit auch in Deutschland prominent vertreten sind und in umfassende kriminalpräventive Programme münden, bringen den Begründungszusammenhang für diese Verlagerungspolitik paradigmatisch zum Ausdruck: die These der *broken windows* („Zerbrochene Fensterscheiben“) (WILSON/KELLING 1982) und die These des *defensible space* („Verteidigbarer Raum“) (NEWMAN 1972). Beide Thesen beruhen auf der Annahme, dass die bauliche Gestaltung des Wohnumfelds ein Indiz und Faktor für die Qualität öffentlichen Lebens, das Sicherheitsgefühl und abweichendes Verhalten im Quartier sei und fokussieren ihre kriminalpolitische Programmatik dementsprechend auf solche baulich-räumlichen Strukturen.

In Adaption der Grundannahmen dieser Thesen erheben Politik und Planung die Forderung, der Sicherheitsaspekt müsse stärker in das Blickfeld der Wohnungswirtschaft rücken, da sie der zentrale Akteur für die Gestaltung des Wohnumfeldes sei. In dem Maße, in dem die Wohnungswirtschaft ihre Bestände unter kriminalpräventiven Aspekten umgestalte, könne sie einen Beitrag zur Sicherheitsproduktion in der Gesellschaft insgesamt leisten. Jüngst z. B. trafen das Niedersächsische Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit und das Landeskriminalamt Niedersachsen mit dem Verband der

Wohnungswirtschaft in Niedersachsen und Bremen e. V. und dem Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Niedersachsen/Bremen e. V. die „Vereinbarung zur Sicherheitspartnerschaft im Städtebau“ mit dem Ziel, der städtebaulichen Sicherheit und Kriminalprävention beim Planen, Entwickeln und Sanieren von Bauvorhaben mehr Gewicht zu verleihen. Darüber hinaus wird in einschlägigen Publikationen zur Städtebaulichen Kriminalprävention regelmäßig auf die beiden Thesen von *broken windows* und *defensible space* verwiesen, um der Forderung nach der Intensivierung kriminalpräventiver Strategien bei der Gestaltung von Wohnquartieren stärkeres Gewicht zu verleihen (z. B. Polizeiliche Kriminalprävention der Länder und des Bundes o. J., Niedersächsisches Innenministerium 2003).

Diese Entwicklung ist auf den ersten Blick erstaunlich, da sich Deutschland von einem fast weltweit beobachtbaren Trend abgekoppelt zu haben schien, nämlich der unter dem Sicherheitspostulat sich vollziehenden massiven Ausbreitung des neuen Siedlungstyps der bewachten Wohnanlagen (*gated communities*), in dem die Verquickung wohnungswirtschaftlicher Aspekte mit Fragen der Sicherheitsproduktion zum Ausdruck kommt, der sich in Deutschland jedoch nicht durchsetzen konnte (GLASZE 2002 und 2003). Wir wollen uns in dem Artikel mit der Frage beschäftigen, inwieweit es auch in Deutschland zu einer dauerhaften Implementation sicherheitstechnischer Aspekte im Wohnungsbau gekommen ist. In welchem Umfang geht die deutsche Wohnungswirtschaft bei der Planung und Umgestaltung ihrer Bestände auf die Forderungen nach einer stärkeren Berücksichtigung sicherheitspolitischer Aspekte ein? Bislang liegt ungeachtet des verbreiteten Rufs nach einer stärkeren Beachtung kriminalpräventiver Strategien im Wohnungsbau keine systematische Betrachtung darüber vor, ob und in welcher Form die beiden prominenten und umstrittenen „Theorien“ *broken windows* und *defensible space* über ihre rhetorische Funktion hinaus in Form konkreter (Um-)Bauprojekte in die tatsächliche Praxis der Wohnungswirtschaft Einzug gehalten haben. In einem ersten Schritt legen wir cursorisch die beiden Thesen im Kontext ihres Transfers in die deutsche Stadtpolitik dar, um im zweiten Schritt die Frage nach der Bedeutung des Sicherheitsaspekts für die Wohnungswirtschaft allgemein und die Frage nach der Reichweite präventiver Programme stellen zu können. Hierfür präsentieren wir Ergebnisse einer im Jahr 2008 durchgeführten flächendeckenden Umfrage unter deutschen Wohnbaugesellschaften¹.

¹ Die Umfrage wurde begleitend zum vom Bundesministerium für Justiz geförderten Projekt zur „Dokumentation kriminalpräventiver Projekte und Kampagnen“ durchgeführt.

1 Politiktransfer: Städtebauliche Kriminalprävention

Der Einfluss der anglo-amerikanischen Debatte über Strategien zur Verbrechensvorsorge auf die deutsche Diskussion um die Effizienz in der Kriminalitätsbekämpfung ist unübersehbar. Die rhetorischen Forderungen nach „Zero Tolerance“, z. B. von Bundeskanzlerin Merkel im Wahlkampfauftakt von Hamburg 2008 im Umgang mit Gewaltkriminalität, oder das aus dem *Neighbourhood Watch Program* entlehnte Frühwarnsystem „Ringmaster“, das in Hessen bereits über 440.000 Bürger/-innen erreichen soll (o. V. 2009) sind nur einige augenscheinliche Belege dafür. Eher abseits des medialen Interesses zeichnet sich gegenwärtig eine Tendenz innerhalb der Kriminalprävention ab, die der Stadtplanung, insbesondere dem Städtebau, einschließlich der Architektur und dem Wohnungswesen, eine Mitverantwortung für die Verhinderung von Kriminalität und Kriminalitätsfurcht auferlegt (KUBE 2003: 65). Diese Implementierung von Sicherheitsaspekten in Fragen des Städtebaus ist keine neue Entwicklung. In den 1980er Jahren stand die Thematik im Fokus einer übergreifenden feministischen Planungsdiskussion zum Zusammenhang von Geschlecht und öffentlichem Raum. In der Folge wurden im kommunalen Auftrag zahlreiche Projekte angestoßen, welche auf die Verbesserung der Sicherheitssituation von Frauen vor Ort und die Vermeidung von so genannten Angsträumen abhoben (POHLMANN-ROHR 1996). In den letzten Jahren erfährt die Sicherheitsfrage in der Stadtgestaltung eine Renaissance. Allerdings dienen nicht länger feministische Konzepte als Begründung, sondern die beiden aus dem anglo-amerikanischen Raum importierten kriminologischen Thesen *broken windows* und *defensible space*, die in klassischer kriminalgeographischer Diktion einen Zusammenhang zwischen Wohnumwelt und Kriminalität unterstellen (SCHWIND 2001).

Die Frage der internationalen Verbreitung von Politikkonzepten und Programmen unter dem Stichwort Politiktransfer ist in den vergangenen Jahren vermehrt in das Blickfeld der politikwissenschaftlichen Forschung gerückt. Im Fokus steht der Prozess „by which knowledge about policies, administrative arrangements, institutions and ideas in one political system (past or present) is used in the development of policies administrative arrangements, institutions and ideas in another political system“ (DOLOWITZ/MARSH 2000: 5). Die gängige These lautet, dass eine internationale Politikkonvergenz dabei von unterschiedlichen Faktoren befördert werde, was sich für die weltweite Verbreitung sicherheitspolitischer Strategien vermuten ließe. So legt die Wahrnehmung bzw. Definition gleicher Problemstrukturen ähnliche Konzepte der Problemlösung nahe, z. B. die Wahrnehmung einer zunehmenden Relevanz des Themas Sicherheit einen entsprechenden politischen Fokus. Darüber hinaus befördern Imitations- und Lernprozesse im Rahmen internationaler Organisationen oder Netzwerke maßgeblich die globale Zirkulation von Blaupausen-Konzepten der Sicherheitsproduktion wie *broken windows* und *defensible space*.

So konnte NEWBURN (2002) für Großbritannien zeigen, von welchen Aspekten US-amerikanischer Kriminalpolitik sich New Labour für das eigene kriminalpräventive Handeln inspirieren ließ. Großbritannien fungierte für das festländische Europa als

„Akklimatisierungsschleuse“ (WACQUANT 2000: 93) insbesondere für den US-Export der Null-Toleranz-Strategie, die aus *broken windows* abgeleitet wird. Während auch die skandinavischen Länder und die Niederlande führende Rollen bei der Einführung der präventiven Kriminalpolitik übernahmen, verzögerte sich in Deutschland diese Debatte zunächst. Die Gründe hierfür liegen u. a. im langen Festhalten an einer von Resozialisierung und sozialstaatlichen Interventionsformen bestimmten Kriminalpolitik und der damit einhergehenden Fokussierung auf den Täter (SACK 1995: 436ff.).

Mit dem Aufkommen des Präventionsgedankens verschiebt sich die Perspektive auch in Deutschland zunehmend weg vom Täter hin zu Tatgelegenheiten, Situationen und Orten. Die Veränderung von „Tatgelegenheitsstrukturen“ in Stadträumen zielt darauf ab, die Eintrittswahrscheinlichkeit von kriminellen Handlungen zu minimieren. Diesen situativen Ansatz drücken *broken windows* und *defensible space* paradigmatisch aus und nehmen ausdrücklich den Wohnungsbau in die Pflicht, an der Verhinderung von Kriminalität und Unsicherheit mitzuwirken. Damit stellt sich die Frage, welcher Stellenwert situativen Ansätzen in der Kriminalpolitik eingeräumt wird und inwieweit die Wohnungswirtschaft sie zur Grundlage ihrer Planungen macht.

1.1 Broken Windows

Kaum ein anderer Text genießt in der kriminalpolitischen Debatte der letzten Jahre eine derart hohe Aufmerksamkeit wie *Broken Windows - The police and neighborhood safety* (WILSON/KELLING 1982). Das eingängige Bild von der zerbrochenen Fensterscheibe nutzen die Autoren zur Veranschaulichung ihrer kriminaltheoretischen Überlegungen, die letztlich auf dem sozialökologischen Gedankengebäude der Chicagoer Schule beruhen (HERMANN/LAUE 2003). In kriminalgeographischer Terminologie ausgedrückt meint das auf den Punkt gebracht, dass der räumliche Kontext die Wahrscheinlichkeit von kriminellen Akten beeinflusst (BELINA 2000: 133). Die Autoren werfen die These auf, dass Unordnung und Verwahrlosung in einem Wohnquartier (wofür zerbrochene Fensterscheiben stellvertretend stehen) Zeichen dafür seien, dass die soziale Kontrolle zusammengebrochen sei. Zu diesen Zeichen zählen die Autoren „physical disorder“ wie geplünderte Autos, aber gleichermaßen „disorderly people“ (WILSON/KELLING 1982: 30) – also soziale Randgruppen wie Obdachlose, Drogenabhängige oder Jugendliche. Kleinere Ordnungswidrigkeiten und abweichendes Verhalten an der Untergrenze der Strafwürdigkeit zögen, so die zentrale Aussage, alsbald größere Vergehen nach sich, so dass ein Gebiet in kürzester Zeit verfallt und zu einem sozialen und kriminellen Brennpunkt verkomme. Der Aufenthalt der genannten Gruppen und der bauliche Zustand eines Gebäudes stehen den Autoren gemäß in Verdacht, den Anfang einer Serie von größeren Vergehen zu bilden und Furcht vor Kriminalität in der Bevölkerung auszulösen. In der Konsequenz erfordere eine wirkungsvolle Eindämmung von schwerwiegenden Straftaten und Kriminalitätsfurcht erstens, bereits abweichendes Verhalten im Vorfeld der Strafwürdigkeit vor Ort zu ahnden und die soziale Kontrolle im Wohngebiet zu erhöhen, sowie zweitens, gegen baulichen Verfall vorzugehen.

Die Grundannahmen der These von *broken windows* sind extrem umstritten, insbesondere die ihnen zugrundeliegende Verräumlichung des Sozialen und die daraus resultierende Deutung von Kriminalität als räumliches Problem (z. B. BELINA 2000). Trotz dieser fundamentalen Bedenken, die sich auch gegen das Ansetzen an Symptomen statt an gesellschaftlichen Problemen richten, bildeten die Grundannahmen von *broken windows* sehr rasch die Legitimation für repressive Polizeistrategien und sicherheitspolitische Programme. Als prominentestes Beispiel kann darunter die *zero tolerance*-Politik des New Yorker Polizeichefs Bratton gezählt werden, die letztlich auch als Modell oder zumindest Legitimationshilfe für ähnliche Strategien weltweit diente. Die Argumentationsmuster im Sinne von *broken windows* hinterlassen mittlerweile aber auch in anderen Politikfeldern ihre Spuren. Beispielsweise findet sich im bundesdeutschen Quartiersmanagement in direkter Adaption der *broken windows*-Annahmen zum einen die Tendenz, soziale Kontrolle zwischen den Bewohner/-innen zu erhöhen, indem für ein gemeinschaftliches Miteinander geworben wird. Unter diesen Aspekt fallen Maßnahmen zur Nachbarschaftshilfe, die noch vorrangig durch die Polizei initiiert werden: Mittels Aufrufen zur Wachsamkeit durch die Aktion „Vorsicht – Wachsender Nachbar“ des Programms Polizeiliche Kriminalprävention der Länder und des Bundes (o. J.) werden die Bürger/-innen motiviert, aufmerksamer für unerwünschte Personengruppen und Auffälligkeiten im Wohngebiet zu werden und mehr Verantwortung für ihre Nachbarn zu tragen.

Zum anderen lässt sich das konsequente Vorgehen gegen baulichen Verfall als vermeintliche „physical-disorder“-Phänomene als Fortschreibung und praktische Anwendung der *broken windows*-Überlegungen interpretieren. Die Einstufung von Graffiti-Ausdrucksformen als Sachbeschädigung (z. B. bei KUBE 2003) bringt etwa zum Ausdruck, dass Graffiti als Symbole für soziale Unordnung im Quartier angesehen werden. Gegen sie müsse schnellstmöglich eingeschritten werden, um den Rückzug erwünschter Personengruppen aus diesem Raum und einen Anstieg an Kriminalität zu verhindern. Die Graffiti-Debatte zeigt, dass die Kriminalpolitik mithilfe von *broken windows* für das verstärkte Vorgehen vor Ort bereits gegen alltägliche Bagatelldelikte an der Untergrenze der Strafbarkeit argumentieren kann. In der Konsequenz werden soziale Handlungsregeln, die von ihrer überwiegenden Akzeptanz in sozialen Gebilden leben, zunehmend in Rechtsnormen transformiert und können dadurch auch erzwungen bzw. bei Verletzung strafrechtlich verfolgt werden (HASSEMER 1999).

1.2 Defensible Space

Die zweite wichtige kriminologische Grundlage für die Rechtfertigung einer Siedlungsgestaltungspolitik unter kriminalpräventiven Gesichtspunkten bildet die *defensible space*-These von NEWMAN (1972). Auch *defensible space* basiert auf der konzeptionell fragwürdigen Grundannahme, dass die physisch-materielle Gestaltung der Umwelt Wahrscheinlichkeiten für kriminelles Verhalten erhöhe, was impliziert, dass soziale Probleme Probleme des Raumes seien und entsprechend über eine Gestaltung des Raumes

zu bearbeiten seien. So wirbt – ähnlich wie *broken windows* – auch *defensible space* für die Intensivierung sozialer Kontrolle, um Kriminalität zu reduzieren. Allerdings setzt sie dabei nicht auf die Sanktionierung abweichenden Verhaltens, sondern auf die architektonische und städtebauliche Gestaltung des Wohnumfelds. Nach *defensible space* werde die „Verteidigungsfähigkeit“ des Wohnumfeldes durch vier Planungsansätze gewährleistet: Territorialität, natürliche Überwachung, Image und Milieu (SCHUBERT 2005: 15ff.). Das Prinzip der Territorialität unterstellt einen Zusammenhang zwischen der Raumgestaltung, menschlichem Verhalten und Wahrnehmung. In dem Maße, wie das Wohnumfeld mithilfe unterschiedlicher Materialien und Ebenen symbolisch und materiell in unterschiedliche Zonen eingeteilt werde (privater, halböffentlicher und öffentlicher Raum), ließe sich normieren, wie bestimmte Flächen genutzt werden dürfen und wem sie zugänglich sind. Die Festlegung der Nutzungen erzeuge unterschiedliche Verantwortungsstufen für den jeweiligen Raum, halte Fremde fern und erleichtere so die natürliche Überwachung. Die spezifische Anordnung von Gebäuden unterstütze zudem die Bildung von Milieus, die sich durch hohe soziale Kontrolle auszeichneten. Städtebauliche und architektonische Elemente, die dem Prinzip der Territorialität folgen, leisteten letztlich, dass das Image des Wohngebiets gefördert und seiner Stigmatisierung entgegengewirkt werde.

Defensible space wird um eine Reihe weiterer Maßnahmen ergänzt, die unter der Bezeichnungen CPTED (*crime prevention through environmental design*, JEFFERY 1971) oder der europäische Variante DOC (*designing out crime*) firmieren. Diese unterstellen weitere Kriminalitätsrisiken durch bauliche Gestaltung, etwa Unüberschaubarkeit und schlechte Einsehbarkeit von Innenhöfen, unkontrollierte Begrünung und mangelnde Ausleuchtung z. B. von Gehwegen und Eingangsbereichen. Ziel von CPTED ist es daher, mittels einfacher baulicher und gestalterischer Maßnahmen, das Sicherheitsgefühl zu stärken und Tatgelegenheiten zu verringern.

Mit Bezug auf diese These werden in zahlreichen Broschüren für die Kommunen Beispiele für eine „kriminalitätsabwehrende Baugestaltung“ (Landeskriminalamt Rheinland-Pfalz 2002: 24) gegeben. Darüber hinaus berücksichtigen bereits einige Städte bei der Planung von Wohngebieten Aspekte der Sicherheit. So orientiert sich die Stadt Düsseldorf bei Bauausführungen an folgendem Leitsatz: „Gebäude und Anlagen sollen so angeordnet werden, dass sie erreicht und benutzt werden können, ohne Angsträume (z. B. generell nicht einsehbare Stellen wie Nischen in Toreinfahrten, hohe Hecken, verdeckte Haus- und Wohnungseingänge, Unterführungen) durchqueren zu müssen“ (Niedersächsisches Ministerium für Soziales 2004: 9). In Frankfurt am Main wurde 2005 das Neubauprojekt „dornbuschHÖFE“ mit dem von Innenministerium und Polizei ausgestellten Gütesiegel „Ausgezeichnete Wohnsicherheit“ prämiert. Der Bauherr der Wohnanlage, die Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft Hessen mbH, betonte dabei, dass die dornbuschHÖFE „von Anfang an als Frankfurts sicherste Wohnanlage konzipiert worden [sind]. Wir als eines der großen Wohnungsunternehmen haben uns vorgenommen, dem Thema aktive Wohnsicherheit und Kriminalitätsprävention künftig mit einer noch stärker engagierten Grundhaltung gegenüber zu stehen als das bisher schon der Fall ist“ (GWH – Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft Hessen mbH 2006: 25).

2 Untersuchungsdesign

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Entwicklungen sind wir mit einem quantitativen Untersuchungsdesign, das auf eine fundierte Situationsbeschreibung des Themas „Sicherheitsproduktion in der Wohnungswirtschaft“ zielte, erstens der Frage nachgegangen, welchen Stellenwert sicherheitspolitische Überlegungen in den Strategien der Wohnungswirtschaft besitzen und in welchem Umfang sie sich in konkreten Maßnahmen niederschlagen und damit Auskunft über einen übergreifenden Bedeutungsgewinn des Sicherheitsthemas gegenüber anderen Themen in der Wohnungswirtschaft geben. Zweitens stellten wir die Frage, in welcher Form, d. h. mit welchen konkreten technischen oder organisatorischen Maßnahmen, kriminalpräventive Siedlungsgestaltung in der Wohnungswirtschaft stattfindet und inwieweit sich dabei Bezüge zu den Thesen *broken windows* bzw. *defensible space* erkennen lassen.

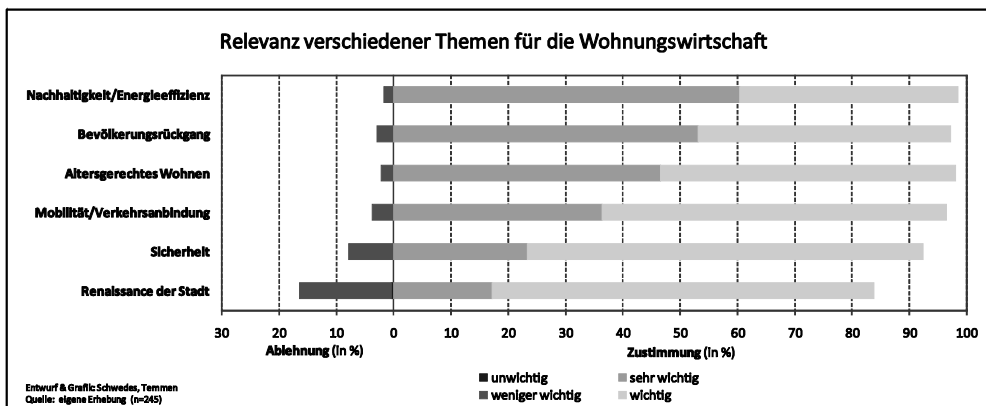
Um eine möglichst große Zahl an Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft zu erreichen und damit erstmals eine valide Datenbasis in Bezug auf das Thema „Sicherheitsproduktion in der Wohnungswirtschaft“ zu erhalten, wurde die Umfrage in Form einer Online-Erhebung durchgeführt. Dabei wurden bundesweit 2.263 Unternehmen in einem mehrstufigen Verfahren angeschrieben. An der Umfrage beteiligten sich 245 Unternehmen. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 10,8%. Mit der Umfrage gelang es, eine große Bandbreite an Unternehmensformen verteilt über das gesamte Bundesgebiet zu erfassen. Kleine Unternehmen mit weniger als 1.000 Wohneinheiten (36,5% Anteil an der Stichprobe), mittlere Unternehmen mit bis zu 5.000 Wohneinheiten (46%) und Wohnungsunternehmen mit mehr als 5.000 Wohneinheiten (17,5%) wurden ebenso durch die Umfrage erreicht, wie die für die Wohnungswirtschaft maßgeblichen Unternehmenstypen Genossenschaften (59,8%), kommunale/öffentliche Unternehmen (19,1%), Privatunternehmen (13,6%) und Privatunternehmen mit öffentlicher Mehrheitsbeteiligung (7,5%).

Um einen Überblick über das Themenfeld Sicherheitsproduktion in der Wohnungswirtschaft zu bieten, soll zunächst erörtert werden, wie das Thema Sicherheit in Wohnungsunternehmen verhandelt wird. Dazu wird die Frage in den Blick genommen, welche Bedeutung dem Thema Sicherheit im Allgemeinen und im Vergleich mit anderen Themenfeldern zugemessen wird. Wie stark das Thema Sicherheit darüber hinaus bereits die konkrete unternehmerische Praxis von Wohnungsunternehmen leitet, skizzieren wir in einem weiteren Schritt. Auf Grundlage der empirischen Ergebnisse soll erörtert werden, ob und wenn ja in welcher Weise es Anzeichen für einen Transfer der eingangs skizzierten situativen Sicherheitspolitiken in die Unternehmenspraxis der Wohnungswirtschaft in Deutschland gibt und welche Maßnahmen daran anschließen.

3 Relevanz des Themas Sicherheit in der Wohnungswirtschaft

Insgesamt wird das Thema Sicherheit von der Wohnungswirtschaft als bedeutsam eingeschätzt. Mehr als neun von zehn Unternehmen (92,2 %) halten das Thema für die Immobilienwirtschaft für wichtig. Im Vergleich zu anderen Themen steht das Handlungsfeld Sicherheit für die Unternehmen allerdings an vorletzter Stelle (vgl. Abb. 1)².

Abb. 1: Stellenwert des Themas Sicherheit für die Wohnungswirtschaft im Vergleich zu anderen Themen



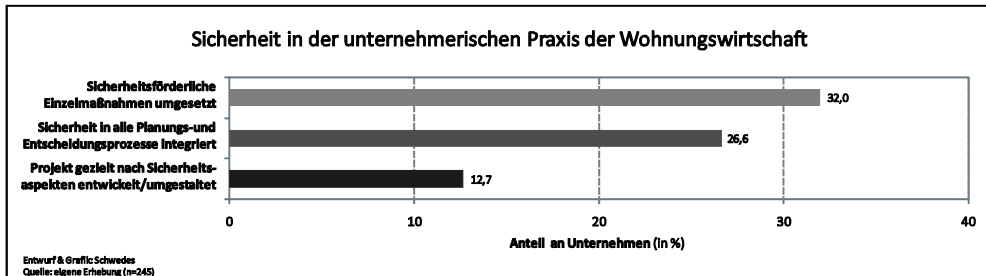
Größte Bedeutung für die Wohnungswirtschaft haben die Themen Nachhaltigkeit bzw. Energieeffizienz und der anhaltende Bevölkerungsrückgang. Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen halten diese Aspekte für sehr wichtig. Das Thema Sicherheit hält dagegen nur ein Viertel (23,3 %) der befragten Unternehmen für sehr wichtig und damit für weniger relevant als die Themen Altersgerechtes Wohnen (46,5 %) und Mobilität/Verkehrsanbindung (36,3 %).

Vergleicht man die allgemeine Einschätzung zum Thema Sicherheit für die Immobilienbranche mit Angaben, die die Unternehmen zur eigenen Firma und zur konkreten Umsetzung von Sicherheitsmaßnahmen machen (vgl. Abb. 2) wird offensichtlich, dass ein weit verbreitetes unspezifisches Sicherheitsdenken nur bedingt seinen Niederschlag in konkreter Unternehmenspraxis findet. Zwar halten die Unternehmen das Thema Sicherheit auch im direkten Bezug auf das eigene Unternehmen überwiegend für wichtig (84,4 %).

² Die Angaben zur Bedeutung des Themas Sicherheit sind dabei vor dem Hintergrund der Bezeichnung der Erhebung als Umfrage zum Thema „Sicherheit und Wohnen“ zu sehen und entsprechend zu relativieren. So hat der Titel der Umfrage eine Selektion der Teilnehmer dahingehend begünstigt, dass vor allem Unternehmen teilgenommen haben, die sich mit dem Thema Sicherheit auseinandersetzen.

Die Ergebnisse der Umfrage bezüglich der Implementierung von Sicherheitspolitiken zeigen aber eine deutliche Diskrepanz zwischen der allgemeinen Einschätzung der Bedeutung des Themas Sicherheit und der Umsetzung von Sicherheits- bzw. Präventionskonzepten. So sinkt die Bedeutung von Sicherheit in der unternehmerischen Praxis rapide mit zunehmendem Konkretisierungsgrad.

Abb. 2: Bedeutung des Themas Sicherheit in der unternehmerischen Praxis der Wohnungswirtschaft



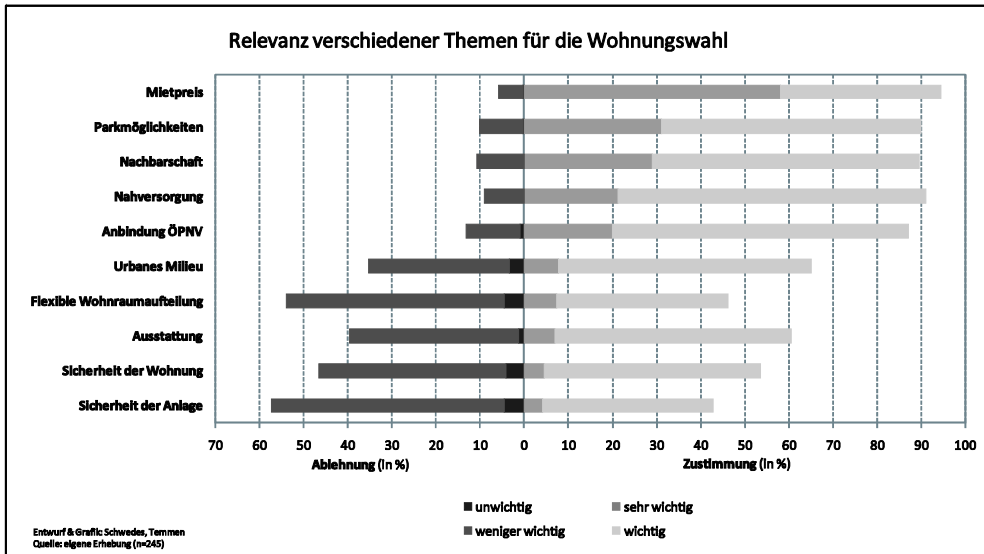
Nur knapp ein Drittel (32%) der befragten Unternehmen geben an, einzelne sicherheitsförderliche Maßnahmen durchzuführen. Sie setzen vor allem singuläre Maßnahmen wie den Einbau von Sicherheitsschlössern um bzw. fokussieren auf Maßnahmen, die mit geringem finanziellem Aufwand realisiert werden können. 26,6% der Unternehmen geben an, sicherheitsrelevante Aspekte in alle Planungs- und Entscheidungsprozesse einzubeziehen. „Integrierte Sicherheits- bzw. Präventionskonzepte“, das heißt Planungen, die mehrere aufeinander abgestimmte Maßnahmen nach einem übergeordneten Konzept umfassen, werden von den befragten Unternehmen nur selten (in 12,7% der Fälle) umgesetzt. Wie noch zu sehen sein wird, handelt es sich dabei vor allem um Pilotprojekte von Großunternehmen mit mehr als 5.000 Wohneinheiten.

Wenn präventive Maßnahmen getroffen werden, geschieht dies bei mehr als einem Drittel der Unternehmen (37,3%) in Reaktion auf konkrete Vorfälle. Hierzu zählen vor allem Ereignisse, die nur einen randlichen Sicherheitsbezug haben, z. B. Verschmutzungen und die Anwesenheit „Unbefugter“, hinzu kommen vor allem Sachbeschädigungen, worunter auch Graffiti angegeben wird. Damit werden genau solche Vorfälle genannt, die nach der *broken windows*-These in Verdacht stehen, Kriminalitätsfurcht und eine Serie an größeren Vergehen auszulösen. Auch wenn die *broken windows*-These den Unternehmen nicht immer explizit bekannt ist, strukturiert die ihr zugrunde liegende Argumentation unterschwellig also die unternehmerische Problemwahrnehmung. Oben genannte Ereignisse und Verhalten, die i.d.R. keinen strafrechtlichen Bezug aufweisen, bekommen so den Status von Gefährdungsdelikten. Auch Einbrüche werden als Anlass zur Umsetzung von Sicherheitskonzepten angegeben. Beschwerden von Bewohnern als Grund für die Implementierung von Sicherheitsmaßnahmen werden hingegen nur in einem Einzelfall thematisiert.

Einschlägige Broschüren zur Implementierung von Präventionskonzepten im Wohnumfeld legen nahe, dass sicherheitsrelevante Maßnahmen und Projekte durch ein gestiegenes Sicherheitsbedürfnis oder ein gestiegenes Unsicherheitsgefühl in der Bevölkerung notwendig würden (z. B. SCHLÖMER/SCHMIDT 2008: 6f.). Auch wird stellen-

weise die Vermutung geäußert, der Verweis auf die ausgewiesene Sicherheit einer Anlage würde die Vermietungs- oder Verkaufschancen erhöhen (z. B. VdW Rheinland Westfalen 2008: 21). Beide Aspekte können auf Grundlage der erhobenen Daten nicht bestätigt werden. So wollten wir wissen, welche Merkmale für die Bewohner von Objekten der befragten Unternehmen aus deren Erfahrung relevant für die Wohnungswahl sind. Dabei wird deutlich, dass die Sicherheit einer Wohnanlage oder auch der eigenen Wohnung nur eine untergeordnete Rolle spielt (vgl. Abb. 3).

Abb. 3: Einschätzung der Relevanz verschiedener Themen für die Wohnungswahl



Im Vergleich mit anderen Faktoren kommt vor allem dem Mietpreis (58% der Unternehmen halten ihn für ihre Mieter für sehr wichtig) sowie in geringerem Maße der Verkehrsinfrastruktur (Parkmöglichkeiten 31 %, Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr 20 %), der Nachbarschaft (29 %) und dem Nahversorgungsangebot (21,2 %) in der Einschätzung der Unternehmen eine hohe Bedeutung bei der Auswahl einer Wohnung zu. Die Sicherheit der Wohnung (4,5 %) bzw. der Anlage (4,1 %) wird von den Unternehmen dagegen am seltensten als für die Wohnungswahl sehr wichtig eingeschätzt.

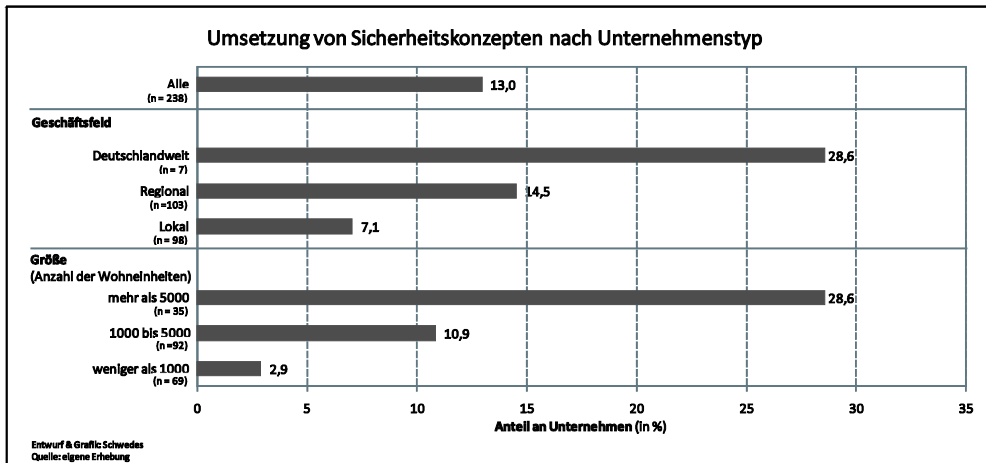
4 Bezug zu sicherheitspolitischen Programmen

Ausgehend vom anglo-amerikanischen Raum nehmen situative Ansätze in der öffentlichen Diskussion um wirksame Kriminalprävention eine Schlüsselstellung ein. Sie sind politisch attraktiv, weil sie wie keine anderen Maßnahmen für Effizienz und Effektivität im Umgang mit Kriminalität und Unsicherheit stehen. So eilt ihnen der Ruf voraus, zeitnah nachweisbare Erfolge zu liefern; ein Argument, das z. B. in Bezug auf die Videoüberwachung immer wieder ins Feld geführt wird. Das lässt zunächst darauf schließen, dass situative Sicherheitspolitiken als legitimierende, konzeptionelle Basis der Implementierung von Sicherheitsmaßnahmen auch in der Wohnungswirtschaft an Bedeutung gewonnen haben. Inwiefern sie allerdings auch für das Handeln der Wohnungswirtschaft in Deutschland relevant sind, ist bisher nicht empirisch untersucht worden. Daher ist die Frage zu stellen, wie bekannt und wie populär situative Sicherheitspolitiken bei deutschen Wohnungsunternehmen sind bzw. welcher Stellenwert ihnen bei der Umsetzung von Sicherheitsmaßnahmen zukommt.

Die Ergebnisse der Umfrage zeigen: In den USA besonders verbreitete Ansätze kriminalpräventiver Siedlungsgestaltung, die auch von zentralen Multiplikatoren in Deutschland aktiv beworben werden, sind den Wohnungsunternehmen in Deutschland häufig nicht bekannt bzw. es wird nicht explizit auf sie verwiesen. Nur die Minderheit der Wohnungsunternehmen in Deutschland gestaltet einen Teil ihrer Bestände nach Maßgaben der EU-Vornorm ENV-14383-2 zur vorbeugenden Kriminalitätsbekämpfung bei der Stadt- und Gebäudeplanung (25,9%), nach dem Konzept der kriminalpräventiven Siedlungsgestaltung *CPTED* (20,8%) oder nach Checklisten der Polizei (25,5%). Dass ein Fünftel bis ein Viertel der Unternehmen Maßnahmen zur kriminalpräventiven Siedlungsgestaltung umsetzen, erscheint zunächst zwar relativ viel. Bei der genauen Analyse der Ergebnisse zeigt sich jedoch: Wenn solche Sicherheitspolitiken umgesetzt werden, geschieht dies in der überwiegenden Zahl der Fälle nur in ausgewählten Einzelprojekten (in 78% der Fälle der Umsetzung von *CPTED*, Checklisten der Polizei 79,2%, EU-Vornorm ENV-14383-2 90,4%). Bezogen auf alle Projekte der befragten Unternehmen setzen nur 1,9% (Checklisten der Polizei), 1,2% (EU-Vornorm ENV-14383-2) bzw. 0,5% (*CPTED*) der Unternehmen Konzepte zur kriminalpräventiven Siedlungsgestaltung um.

Statistisch hat die Größe der Wohnungsunternehmen einen hohen Einfluss darauf, ob sicherheitspolitische Wohnkonzepte nach den Vorbildern von *CPTED* u. a. verfolgt werden. So werden integrierte Sicherheitskonzepte in der großen Mehrheit von wenigen, größeren bzw. überregional agierenden Unternehmen umgesetzt (vgl. Abb. 4). Hier wird deutlich, dass integrierte Sicherheitsprojekte oftmals in Form von Pilotprojekten von finanzkräftigeren Konzernen umgesetzt werden, die die Kosten hierfür querfinanzieren können. Solche Pilotprojekte kommen häufig auf Initiativen öffentlicher Stellen zustande bzw. dienen dazu, den Markt für sicherheitsorientiertes Wohnen zu testen.

Abb. 4: Umsetzung von Sicherheitskonzepten nach Unternehmenstyp



Die vorgestellten Ergebnisse zeigen, dass die Wohnungswirtschaft in Deutschland dem Thema Sicherheit eine hohe Bedeutung beimisst, die sich jedoch hinsichtlich der praktischen Umsetzung deutlich relativiert. Die gezielte Aus- oder Umgestaltung von Wohnanlagen nach einem integrierten Konzept aus mehreren Maßnahmen ist in Deutschland fast von marginaler Bedeutung. Von mehr als 700.000 Wohneinheiten, die mit der Befragung erfasst worden sind, wurden lediglich 1,9% solchermaßen gestaltet. Dass die Konzepte wie *broken windows* und ihre gesellschaftspolitischen Implikationen deshalb in Deutschland nur von geringerer Bedeutung seien, lässt sich jedoch auch aus der nur geringen Zahl ihrer Nennungen nicht schließen. Denn, wenn auch nicht in Form eines umfangreichen Sicherheitskonzepts, setzen die Unternehmen situative Sicherheitsstrategien doch durch zahlreiche Einzelmaßnahmen um.

Ob es sich hierbei lediglich um eine zeitliche Verzögerung einer siedlungsgestalterischen Entwicklung handelt, die am stärksten in den USA ausgeprägt ist, oder ob der historisch wohlfahrtstaatliche Charakter des Wohnungsbaus in Deutschland eine direkte Nachahmung verhindert, ist sicher erst in ein paar Jahren abschließend zu bewerten. Erste Hinweise auf die zukünftige Entwicklung gibt der Blick auf die aktuelle Umsetzung von siedlungsgestalterischen Sicherheitspolitiken. Wie also sieht die konkrete Praxis sicherheitsorientierten Wohnens in Deutschland aus? Welche Akteure sind an der Implementierung von sicherheitsorientierten Programmen beteiligt und mit welchen Einzelmaßnahmen sind diese Programme ausgestattet?

5 Umsetzung von Sicherheitspolitiken

Im Rahmen von situativen Sicherheitsstrategien setzen Unternehmen eine Vielzahl von Maßnahmen ein. Grundsätzlich lassen sich drei verschiedene Formen unterscheiden:

- *Maßnahmen der Vernetzung* mit anderen kommunalen Akteuren dienen dazu, Kompetenzen und Ressourcen zu bündeln und hierdurch die situative Kriminalprävention effizienter und effektiver zu gestalten.
- *Maßnahmen mit Fokus auf baulich-technische Gesichtspunkte* kommen vor allem im Rahmen von Neubau- und Sanierungsmaßnahmen zum Einsatz. Hierzu zählen gezielte Wohnumfeldgestaltungen nach Richtlinien zur kriminalpräventiven Siedlungsgestaltung und der Einbau von Sicherheitstechnik.
- *Maßnahmen mit Fokus auf Dienstleistungen* reichen vom Einsatz von Reinigungs- und Sicherheitsdiensten über die Einrichtung von Concierges bis hin zur Durchführung von Nachbarschaftsfesten.

5.1 Vernetzung

Die kriminalpräventive Praxis wird maßgeblich von dem Anspruch auf Vernetzung getragen. So versteht sich die moderne Kriminalprävention nicht als alleinige Aufgabe von Staat, Kommune oder Polizei. Vielmehr könne Kriminalität und Unsicherheitsgefühl in der Bevölkerung nur wirkungsvoll reduziert werden, wenn möglichst viele Akteure in die Aufgabe der Sicherheitsgewährleistung eingebunden werden (Deutscher Städte- und Gemeindebund 2003: 7). Vernetzung erscheint vor dem Hintergrund gewinnbringend, da verschiedene Akteure mit je unterschiedlichen Perspektiven den besonderen Handlungsbedarf in einem Gebiet identifizieren und ihre spezifischen Kompetenzen in die Projektarbeit mit einbringen könnten. Dadurch werde es möglich, die Isolation einzelner Akteursfelder aufzulösen. In diesem Sinne tritt die Wohnungswirtschaft als Instanz der Kriminalitätsverhütung in Erscheinung. In jeder zehnten deutschen Kommune arbeitet sie bereits in lokalen Präventionsgremien als fester Ansprechpartner für Fragen zu siedlungsgestalterischen Aspekten der Kriminalprävention mit (SCHREIBER 2007: 40).

Die Umfrage zeigt, dass Unternehmen der Wohnungswirtschaft im Rahmen von Projekten mit einer Vielzahl verschiedener Akteure kooperieren. Dabei setzen sie Sicherheitskonzepte insbesondere im Rahmen von Maßnahmen zum Quartiersmanagement (55,3 % der befragten Unternehmen) sowie durch eine Beteiligung an lokalen Präventionsgremien (38,8 % der befragten Unternehmen) um. Auch die bürgernahe Polizeiarbeit (*community policing*), die ihre ideellen Wurzeln u. a. in der *broken windows*-These hat (WURTBACHER 2008: 77ff.) und an der sich 35,3 % der befragten Unternehmen beteiligen sowie das Programm Polizeiliche Kriminalprävention (26,8 % der befragten Unternehmen

beteiligen sich) bieten eine Plattform zur Implementierung von Sicherheitspolitiken, die über das Unternehmen hinausreichen. Kooperationen finden allerdings selten mit Wirkung auf den gesamten Wohnungsbestand statt. Rund zwei Drittel der genannten Kooperationsformen beziehen sich nur auf ein einzelnes Projekt im Bestand der Wohnungsunternehmen.

Darüber hinaus wird deutlich, dass bestimmte Akteurskonstellationen besonders oft auftreten. So werden die Polizei, sowie Architekten und Stadtplaner am häufigsten als maßgebliche Kooperationspartner genannt. Die direkte Beteiligung von Bewohner/-innen, Mietervertretungen oder Eigentümerbeiräten wird bei der Planung und Umsetzung von integrierten Sicherheitskonzepten vergleichsweise selten praktiziert. In einzelnen Wohnbauprojekten werden Bewohner/-innen dagegen bei Bedarf von über 80 % der Unternehmen in Entscheidungsprozesse mit eingebunden. Hier zeigen sich Ähnlichkeiten zu anderen Feldern der Kriminalprävention in Deutschland, die um die Integration funktionsloser und ehrenamtlich institutionalisierter Bürger/-innen bemüht sind. So steht die Kommunale Kriminalprävention unter dem Vorsatz, durch die Institutionalisierung lokaler Präventionsgremien eine geeignete Plattform für die Einbindung von Bürger/-innen zu bieten, auch wenn sie bislang hinter ihrem Anspruch zurück bleibt (SCHREIBER 2007: 45 f.). Bürger/-innen nähmen die Stellung von „Seismographen“ ein (Rat für Kriminalitätsverhütung des Landes Schleswig-Holstein/Landespräventionsrat Niedersachsen/Landesrat für Kriminalitätsvorbeugung Mecklenburg-Vorpommern o. J.: 6). Sie registrierten Veränderungen in der Kriminalitätswahrnehmung, lokalisierten Kriminalitätsschwerpunkte und wären besonders befähigt, geeignete Maßnahmen vor Ort einzuleiten und mitzutragen. Auch kriminalpräventive Bemühungen an Schulen streben aus ähnlichen Gründen danach, Eltern und Schüler/-innen in die Konzeption und Durchführung kriminalpräventiver Projekte einzubeziehen (PÜTZ/SCHREIBER/SCHWEDES 2009: 50f.). Für die Wohnungsbranche scheinen die Bewohner/-innen diese Funktion zu übernehmen.

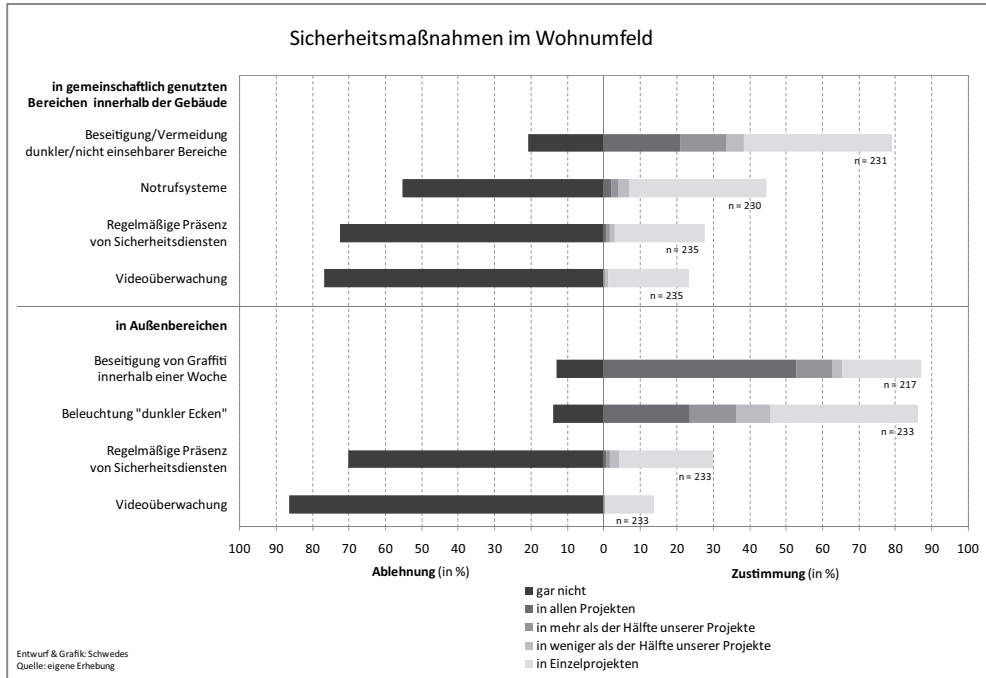
5.2 Baulich-technische Maßnahmen

Im Bereich baulich-technischer Maßnahmen setzen die Unternehmen innerhalb der Wohnungen vor allem auf den Einbau von Sicherheitstüren (82,6% der Unternehmen setzen diese Maßnahme ein), Sicherheitsschlössern (79,3%), abschließbaren Fenstern (67,9%) und Sicherheitsglas (62,5%). Komplexere Sicherheitstechnologien wie Videogegensprechanlagen (26,7%), Gebäudesteuerung (26,3%) und Alarmanlagen (24,8%) werden dagegen von relativ wenigen Unternehmen eingesetzt und dabei überwiegend (in jeweils mehr als zwei Dritteln der Fälle) nur in einzelnen Projekten.

Auch bei den wohnumfeldbezogenen Sicherheitsmaßnahmen spielt die Implementierung von Sicherheitstechnologien eine vergleichsweise geringe Rolle (vgl. Abb. 5). Kostenintensive Maßnahmen wie die Beauftragung von Sicherheitsdiensten kommen nur in Einzelfällen zum Einsatz. Von wesentlich größerer Bedeutung sind Gestaltungs- und Reinigungsmaßnahmen im Wohnumfeld, die auf eine Verbesserung des Sicherheitsgefühls abzielen, wie die Entfernung von Graffiti innerhalb von einer Woche (87,1% aller Un-

ternehmen setzen diese Maßnahme ein) sowie die Beleuchtung dunkler Ecken im Außenbereich (86,2%), bzw. die Beseitigung/Vermeidung dunkler Bereiche in Gebäuden (79,2%)³.

Abb. 5: Sicherheitsmaßnahmen im Wohnumfeld

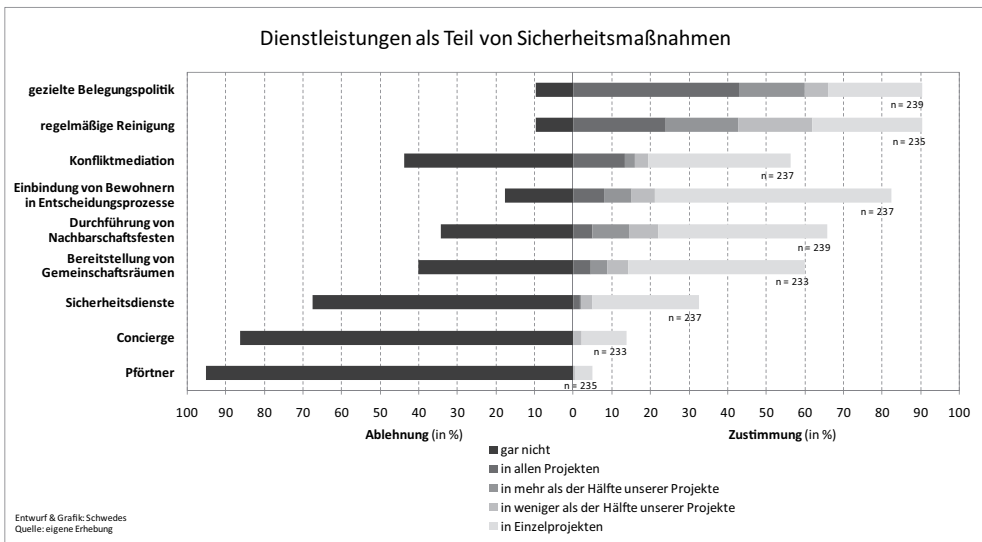


Die These einer Politikkonvergenz lässt sich anhand der konkreten Maßnahmen auf den ersten Blick nicht bestätigen. Die Maßnahmen, welche die Wohnungswirtschaft in Deutschland im Rahmen von Präventions- und Sicherheitskonzepten durchführt, sind meist Einzelmaßnahmen, die fast nie Ausdruck einer übergreifenden Sicherheitsstrategie für die Gestaltung der Wohnanlagen sind. Trotzdem entstammen sie alle den beschriebenen situativen Ansätzen. Beispielsweise das Vorgehen, Graffiti schnell entfernen zu lassen (53% der Unternehmen geben an, dies in allen ihren Projekten zu tun), eine Strategie deren konzeptionelle Wurzeln in der *broken windows*-These liegen, deutet auf eine Adaption von Sicherheitspolitiken hin, wie sie unter anderem auch in US-amerikanischen Städten praktiziert werden. Ebenso sind einzelne Maßnahmen der Wohnumfeldgestaltung wie das Beseitigen/Vermeiden dunkler Bereiche vergleichsweise populär, aber selten in ein Maßnahmenbündel bzw. in ein integriertes Sicherheitskonzept eingebettet. Vielmehr sind

³ Bei der Interpretation der prozentualen Anteile, mit denen Unternehmen bestimmte Maßnahmen durchführen, ist zu beachten, dass die angegebenen Anteile keine Aussage darüber macht, wie hoch der Anteil der Wohneinheiten im Unternehmen ist, der durch diese Maßnahmen erreicht wird. Mit Ausnahme der „Beseitigung von Graffiti innerhalb einer Woche“, die Unternehmen in mehr als der Hälfte (53%) aller Anwendungen in allen ihren Projekten durchführen, werden alle anderen Sicherheitsmaßnahmen mehrheitlich nur in einzelnen Projekten eingesetzt.

Sicherheitsmaßnahmen in den allermeisten Fällen als unabhängig voneinander eingesetzte Einzelmaßnahmen einzuschätzen, die gemeinsame ideelle Wurzeln in den vorgestellten Konzepten der Sicherheitsproduktion haben. Das deutet darauf hin, dass Sicherheitsstrategien zwar verfolgt werden, dies aber auf deutlich subtilere Weise als im anglo-amerikanischen Raum. In der Form von Einzelmaßnahmen sind Sicherheitsstrategien weniger sichtbar und integrieren sich in eine Reihe weiterer Maßnahmen zur Wohnumfeldgestaltung. Eine explizite Thematisierung des Sicherheitsaspekts, die sich, wie die Unternehmen selbst angeben, negativ auf die Wahrnehmung des Wohnumfelds auswirkt, kann so umgangen werden. Sicherheit ist gewollt, soll aber letztlich unthematisiert bleiben.

Abb. 6: Dienstleistungen als Teil von Sicherheitsmaßnahmen



5.3 Dienstleistungen und Belegungspolitik

In Bezug auf Sicherheitsmaßnahmen in Form von Dienstleistungsangeboten ist festzustellen, dass sicherheitspolitische Konzepte wie *broken windows* oder *defensible space* zwar adaptiert, aber nicht unverändert übernommen werden. Im deutschen Kontext spielen insbesondere partizipative und kommunikative Aspekte von Sicherheitsstrategien wie Konfliktmediation (von 56,2 % der Unternehmen eingesetzt in Einzelprojekten, von 13,3 % in allen Projekten) und die Einbindung von Bewohner/-innen in Entscheidungsprozesse (von 82,3 % der Unternehmen eingesetzt, von 8 % in allen Projekten) eine Rolle (vgl. Abb. 6). Die von vielen Unternehmen aktiv betriebene Belegungspolitik (43,0 % der befragten Unternehmen betreiben Belegungspolitik in allen ihren Projekten) versucht darüber hinaus durch Selektion der potenziellen Bewohner/-innen und gezielte Mischung/-

Segregation bereits im Vorfeld das Auftreten von Konflikten zu vermeiden. (Potenzielle) Bewohner/-innen dabei als mögliche Quelle von Abweichung, Bedrohung, Gefahr etc. zu denken und dies an sozialen, demographischen und ethnischen Merkmalen festzumachen, ist der Logik von Belegungspolitik inhärent. Die Unternehmen nutzen die Sicht auf ihre (potenzielle) Bewohnerschaft anhand vereinfachter Parameter, um die Komplexität bei der Bewerberauswahl zu reduzieren und selektiv vorzugehen. Ziel ist dabei, über eine vermeintlich risikoarme Bewohnerstruktur ein sicheres Wohnumfeld zu etablieren.

Kostenintensivere Sicherheitsdienstleistungen werden nur relativ selten umgesetzt. So kommen Concierges (13,7%) bzw. Pförtner (5%) selten und fast ausschließlich in Einzelprojekten zum Einsatz. Sicherheitsdienste werden zwar von rund einem Drittel (32,5%) der Unternehmen zur Überwachung ihrer Bestände beauftragt. Sie werden aber nur von sehr wenigen Unternehmen (1,7%) in allen Beständen eingesetzt.

6 Fazit

Sicherheitspolitiken werden von der Wohnungswirtschaft in Deutschland vor allem im Rahmen von Einzelmaßnahmen umgesetzt und nur vereinzelt und pilotprojektartig in Form umfassender Programme sicherheitsorientierten Wohnens. Dies entspricht der Beobachtung, dass dem Thema Sicherheit zwar grundsätzlich eine große Stellung für die Wohnungswirtschaft zugemessen wird, dies aber für das eigene Unternehmen nur eingeschränkt als wichtig angesehen wird und sich in konkreten Maßnahmen nur bei sehr viel weniger Unternehmen niederschlägt.

Wie die empirische Erhebung zeigt, findet der Sicherheitsaspekt damit nicht in gleicher Intensität Berücksichtigung in der Wohnungswirtschaft in Deutschland wie im anglo-amerikanischen Raum. Zwar hat ein unmittelbarer Politiktransfer auf staatlicher und europäischer Ebene beispielsweise durch die Festsetzung der EU-Vornorm ENV-14383-2 zur vorbeugenden Kriminalitätsbekämpfung bei der Stadt- und Gebäudeplanung bereits stattgefunden. Die häufige Kooperation von Wohnungsunternehmen mit städtebaulichen Akteuren und der Polizei kann darüber hinaus als Hinweis darauf gelten, dass in der Wohnungswirtschaft situative Sicherheitspolitiken praktiziert werden, die ihren Ursprung in Sicherheitsstrategien aus dem angelsächsischen Raum haben. Jedoch findet keine „eins zu eins“ –Übernahme der skizzierten Sicherheitspolitiken statt. In der Anwendung situativer Strategien ist die Wohnungswirtschaft auch Sicherheitsproduzent, allerdings in anderem Ausmaß und anderer Akzentuierung als im anglo-amerikanischen Raum.

Dies wirft die Frage auf, ob die Ergebnisse erstens im Sinne einer nachholenden Entwicklung zu interpretieren sind und in Deutschland eine ähnlich umfangreiche Durchsetzung von Sicherheitspolitiken unter dem Signum der Prävention bei der Gebäudeplanung zu erwarten ist wie in den USA oder Großbritannien und die hier identifizierten Maßnahmen die Vorboten darstellen. Oder ob zweitens die Thematisierung von Sicherheitsaspekten im Wohnungsbau ihren Höhepunkt in Deutschland bereits überschritten hat und künftig andere Themen wie Nachhaltigkeit oder Bevölkerungsrückgang wichtiger sein werden. Oder weisen die Ergebnisse drittens auf eine spezifisch bundesdeutsche Entwicklung hin? Hiernach würden das europäische Ideal vom Öffentlichen Raum sowie der (noch) wohlfahrtsstaatliche Charakter des deutschen Wohnbaus in der Verquickung mit situativen Sicherheitsmaßnahmen eine eigene, subtile Variante der Sicherheitsproduktion in der Wohnungswirtschaft in Deutschland ausbilden, deren Züge noch nicht abschließend zu beurteilen sind.

Für letztere Annahme spricht, dass die aus anderen Kontexten bekannten Konzepte der Sicherheitsproduktion adaptiert und an unternehmensspezifische Gegebenheiten angepasst werden. Komplexe kriminalpräventive Gesamtkonzepte werden selten übernommen und (zumeist in reduzierter Form) weiterverfolgt. Als Konkretisierung kriminologischer bzw. sicherheitspolitischer Thesen dienen sicherheitsorientierte Gesamtkonzepte für die Wohnungswirtschaft in Deutschland zumeist als ideelle Anregung und konzeptioneller

Steinbruch, aus dem einzelne, meist kostengünstige Maßnahmen gezielt herausgelöst und umgesetzt werden.

Der Förderung sozialer Kontrolle der Bewohner untereinander als Mittel zur Vermeidung potenzieller Gefahren, Abweichungen, Zerstörungen und damit letztendlich zur Vermeidung einer Wertminderung ihrer Bestände gilt das besondere Interesse der Unternehmen. Dabei folgt deren Handeln vor allem wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Die Rahmenbedingungen für soziale Kontrolle stellen die Unternehmen sowohl über bauliche Maßnahmen (z. B. durch die Beseitigung/Vermeidung dunkler Bereiche) als auch über die aktive Förderung sozialen Zusammenhalts (z. B. über die Veranstaltung von Nachbarschaftsfesten) her. Mit der Aktivierung der Bewohnerschaft zur freiwilligen Selbstkontrolle versuchen die Unternehmen auf kostengünstige Weise die Überwachung ihrer Wohnungsbestände zu gewährleisten. Dass solche Maßnahmen in Deutschland unter der Bezeichnung „Nachbarschaftshilfe“ und nicht etwa unter dem im anglo-amerikanischen Raum üblichen Begriff der „Nachbarschaftswacht“ firmieren, zeigt, dass in Deutschland negative Assoziationen mit Überwachung und Kontrolle umgangen werden sollen.

Dass dem Mietpreis die höchste Bedeutung für die Wohnungswahl zugeschrieben wird und der Sensibilität für Sicherheitsfragen seitens der Bewohner die geringste, kann als limitierender Faktor für die Umsetzung von (oftmals kostenintensiven) Sicherheitsmaßnahmen gewertet werden. So wird in der Wohnungswirtschaft weitestgehend auf einzelne kostengünstige Sicherheitsmaßnahmen gesetzt und weniger auf integrierte Sicherheitskonzepte, da aus Sicht der Unternehmen in ihrer Bewohnerschaft nur eine eingeschränkte Bereitschaft besteht, für zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen einen höheren Miet- bzw. Kaufpreis zu akzeptieren. Unter Marketingaspekten ist das Thema Sicherheit damit für die Unternehmen nur eingeschränkt relevant. Im Gegenteil geben Unternehmen an, die Sicherung ihrer Wohnanlagen durch besondere Maßnahmen nicht gezielt zu bewerben oder sogar marketingtechnisch zurückzustellen, weil sie einen Imageverlust durch die Betonung des Sicherheitsthemas befürchten (z. B. weil potenzielle Interessenten den Rückschluss ziehen könnten, die Sicherheitsprogramme deuteten auf eine problematische Nachbarschaft der Immobilien oder hohe Kriminalitätsbelastungen in der Wohnanlage) hin. Die Befunde aus der Wohnungswirtschaft lassen darauf schließen, dass bei der Berücksichtigung von situativen Sicherheitsaspekten in Deutschland subtiler vorgegangen wird. Sicherheit wird zwar ein hoher Stellenwert beigemessen, eine ausdrückliche Thematisierung aber vermieden, da es hierfür in der Bewohnerschaft keinen Rückhalt zu geben scheint.

Literatur

- BELINA, B. (2000): „Kriminalität“ und „Raum“. Zur Kritik der Kriminalgeographie und zur Produktion des Raums. In: *Kriminologisches Journal*, 32 (2), S. 129-147.
- Deutscher Städte- und Gemeindebund (2003): *Kommune schafft Sicherheit. Trends und Konzepte kommunaler Sicherheitsvorsorge*. Berlin.
- DOLOWITZ, D./MARSH, D. (2000): Learning from Abroad: The Role of Policy Transfer in Contemporary Policy Making. In: *Governance*, 13 (1), S. 5-24.
- GLASZE, G. (2002): Wohnen hinter Zäunen – bewachte Wohnkomplexe als Herausforderung für die Stadtplanung. In: GESTRING, N. et al. (Hrsg.): *Die sichere Stadt*. (= Jahrbuch StadtRegion 2002). Leske + Budrich, Opladen, S. 75-96.
- GLASZE, G. (2003): Bewachte Wohnkomplexe und „die europäische Stadt“ – eine Einführung. In: *Geographica Helvetica*, 58 (4), S. 286-292.
- GWH – Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft Hessen mbH (2006): dornbuschHÖFE erhalten Gütesiegel „Ausgezeichnete Wohnsicherheit“. In: *Verbandsmagazin. Themen, Trends und Fakten der Wohnungswirtschaft für Hessen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz* (4), S. 25.
- HASSEMER, W. (1999): Neue Ansätze der Kriminalpolitik – Prävention durch Integration oder Repression. In: RÖSSNER, D./JEHLE, J.-M. (Hrsg.): *Kriminalität, Prävention und Kontrolle*. Kriminalistik-Verlag, Heidelberg, S. 3-24.
- HERMANN, D./LAUE, C. (2003): Vom „Broken-Windows-Ansatz“ zu einer lebensstilorientierten ökologischen Kriminalitätstheorie. In: *Soziale Probleme*, 14 (2), S. 107-136.
- JEFFERY, R. (1971): *Crime Prevention Through Environmental Design*. Sage, Beverly Hills.
- KUBE, E. (2003): Städtebau und Kriminalität. Fördert die Unwirtlichkeit unserer Städte Kriminalität? In: *Der Bürger im Staat*, 52 (1), S. 65-69.
- Landeskriminalamt Rheinland-Pfalz (2002): *Städtebau und Kriminalprävention*. Mainz.
- NEWBURN, T. (2002): Atlantic Crossings. 'Policy Transfer' and Crime Control in the USA and Britain. In: *Punishment & Society*, 4 (2), S. 165-194.
- NEWMAN, O. (1972): *Defensible Space. People and Design in the Violent City*. Architectural Press, London.
- Niedersächsisches Innenministerium (2003): *Sicheres Wohnquartier. Gute Nachbarschaft*. Hannover.

- Niedersächsisches Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit (2004): Sicherheit planen und gestalten. Realisierung der städtebaulichen und wohnungswirtschaftlichen Kriminalprävention durch Leitbilder und Verfahren. Dokumentation eines Werkstattgesprächs am 11. Februar 2004. Hannover.
- O. V. (2009): Frühwarnsystem Ringm@ster. www.ringmaster.de
- POHLMANN-ROHR, B. (1996): Sichere Stadträume - auch für Frauen. Berücksichtigung von Sicherheitskriterien in der kommunalen Bauplanung. In: KUBE, E./SCHNEIDER, H./STOCK, J. (Hrsg.): Vereint gegen Kriminalität - Wege der kommunalen Kriminalprävention in Deutschland. Schmidt Römhild, Lübeck, S. 231-259.
- Polizeiliche Kriminalprävention der Länder und des Bundes (o. J.): Städtebau und Kriminalprävention. Stuttgart.
- Programm Polizeiliche Kriminalprävention der Länder und des Bundes (o. J.): Ganze Sicherheit für unser Viertel! Wertvolle Tipps für mehr Sicherheit im Wohngebiet. Stuttgart.
- PÜTZ, R./SCHREIBER, V./SCHWEDES, C. (2009): Präventionsarbeit an Schulen in Deutschland: Materialien zur Umfrage. Frankfurt a. M. (Institut für Humangeographie).
- Rat für Kriminalitätsverhütung des Landes Schleswig-Holstein/Landespräventionsrat Niedersachsen/Landesrat für Kriminalitätsvorbeugung Mecklenburg-Vorpommern (o. J.): 10 GUTE GRÜNDE WARUM und WIE kommunale Präventionsräte eingerichtet werden sollten. Argumente Hinweise und Empfehlungen der Landespräventionsräte Mecklenburg-Vorpommerns, Niedersachsens und Schleswig-Holsteins. Rostock.
- SACK, F. (1995): Prävention - ein alter Gedanke in neuem Gewand. Zur Entwicklung und Kritik der Strukturen „postmoderner“ Kontrolle. In: GÖSSNER, R. (Hrsg.): Mythos Sicherheit. Der hilflose Schrei nach dem starken Staat. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, S. 429-456.
- SCHLÖMER, N./SCHMIDT, J. A. (2008): Lebensqualität durch Sicherheit. Eine Studie über den Zusammenhang zwischen Städtebau, Architektur, Sicherheit & Kriminalität am Beispiel der Wohnsiedlung HEEME in Essen. Universität Duisburg-Essen, Essen.
- SCHREIBER, V. (2007): Lokale Präventionsgremien in Deutschland. Frankfurt a. M. (= Forum Humangeographie 2).
- SCHUBERT, H. (2005): Sicherheit durch Stadtgestaltung. Städtebauliche und wohnungswirtschaftliche Kriminalprävention. Konzepte und Verfahren, Grundlagen und Anwendungen. Verlag Sozial, Raum, Management, Köln.
- SCHWIND, H.-D. (2001): Wohnumwelt und Kriminalität – Eine pragmatisch orientierte Betrachtung. In: JEHL, J.-M. (Hrsg.): Raum und Kriminalität. Forum-Verlag Godesberg, Mönchengladbach, S. 25-42.

- VdW Rheinland Westfalen – Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Rheinland Westfalen e.V. (2008): Mitglieder-Befragung des VdW Rheinland Westfalen zur „Sicherheit im Wohnquartier“. In: VerbandsMagazin, Landesausgabe Nordrhein-Westfalen 7-8, S. 19-21.
- WACQUANT, L. (2000): Über den US-Export des neuen strafrechtlichen Commonsense nach Europa. In: LUDWIG-MAYERHOFER, W. (Hrsg.): Soziale Ungleichheit, Kriminalität und Kriminalisierung. Leske + Budrich, Opladen, S. 86-117.
- WILSON, J. Q/KELLING, G. L. (1982): Broken Windows. The Police and Neighborhood Safety. In: The Atlantic Monthly, 249 (3), S. 29-38.
- WURZBACHER, J. (2008): Urbane Sicherheit und Partizipation. Stellenwert und Funktion bürgerschaftlicher Beteiligung an kommunaler Kriminalprävention. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Wohnungsknappheit und Büroüberschuss: Ausweg Gebäudeumnutzung

„The variety of conversions from non-residential into residential uses are not isolated or quixotic one-offs but part of a much wider and more general process of change from industrial to postindustrial land uses in cities with large and growing professional, managerial, and creative middle class with both, demand and the financial resources to pay for central living area and proximity for work.“
(HAMNETT/WHITELEGG 2006: 107)

Die Umnutzung von Gebäuden ohne ursprünglichen Wohnzweck lässt sich seit einigen Jahren in allen größeren Dienstleistungsmetropolen beobachten und ist Ausdruck des sich dort vollziehenden städtischen Strukturwandels (HAMNETT/WHITELEGG 2006: 107). International und national nimmt die Bedeutung von Städten als Wohn-, Arbeits- und Lebensraum zu. Großstädte fungieren als Jobmotoren für ganze Regionen und konkurrieren zunehmend auf globaler Ebene um hoch qualifizierte Arbeitskräfte, Unternehmen zukunftsträchtiger Branchen und um Prestige (HAUKE 2006: 49f.). Der Strukturwandel hin zur Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft prägt jedoch nicht nur den städtischen Büroimmobilien-, sondern auch den Wohnungsmarkt (HAMNETT/WHITELEGG 2006: 109). Beide Märkte differenzieren sich durch die hohe Spezialisierung der Wirtschaft, besonders in den internationalen Finanzzentren, zunehmend aus. Die Entwicklung der Immobilienmärkte vollzieht sich allerdings nicht nur innerhalb der Städte, sondern auch in den einzelnen Regionen äußerst unterschiedlich. Demographische und ökonomische Strukturveränderungen bewirken eine Aufspaltung in Wachstums- und Schrumpfungszentren und produzieren somit regionale Disparitäten. Überspitzt lässt sich diese Entwicklung auf folgende Formel bringen: Dort, wo es (zukunftsfähige) Arbeitsplätze gibt, wächst die Bevölkerung und Wohnungen werden knapp. In strukturschwachen Regionen hingegen sind die Einwohner- und Beschäftigtenzahlen rückläufig. Entsprechend prägen Leerstände den Wohnungs- und Büromarkt¹.

Neben immobilienpezifischen und gesamtwirtschaftlichen Einflussfaktoren wirken gesellschaftliche Veränderungen auf den Immobilienmarkt. Seit einigen Jahren entwickelt

¹ Die nachfolgend angeführten Expertenmeinungen basieren auf einer Zusammenfassung von 13 Expertengesprächen mit Vertreter/innen der öffentlichen Planung, regionaler Planungsverbände, verschiedenen Immobiliendienstleistern, Projektentwicklern und Architekten sowie von Bürgerinitiativen, die Nathalie Werner im Rahmen ihrer Diplomarbeit zwischen Juli und Oktober 2008 führte, transkribierte, analysierte und interpretierte.

sich neben dem seit Jahrzehnten anhaltenden Suburbanisierungsprozess ein gegenläufiger Rückzugstrend in die Stadt, der ebenfalls mit dem wirtschaftlichen Strukturwandel in Zusammenhang zu stehen scheint (SIEDENTOP 2008: 201). Ob damit eine anhaltende Trendumkehr eingeleitet wird, bleibt abzuwarten. Entscheidend für den städtischen Immobilienmarkt ist, dass sich der Wohnort Innenstadt zunehmender Beliebtheit erfreut und die Nachfrage nach zentralen Wohnlagen steigt. Als Konsequenz wird Wohnraum in einigen Großstädten noch knapper und teurer.

Die Situation eines Überangebots auf dem Büroimmobilienmarkt und eines Versorgungsengpasses auf dem Wohnungsmarkt trifft auf nahezu alle Großstädte in Wachstumsregionen zu. Dieses Ungleichgewicht lässt den Gedanken zu, das Überangebot an Büroflächen durch eine Umnutzung in Wohnraum abzubauen. Allerdings handelt es sich bei einer solchen Strategie noch um Neuland in Deutschland, der vor allem die Eigentümer, Entwickler und Investoren mit Skepsis begegnen und die zudem ein gewisses Maß an Risikobereitschaft ihrerseits erfordert. In einigen ausländischen Städten entwickelten sich früher bereits große Büroleerstände und Wohnflächendefizite. Folglich gibt es eine Reihe von Beispielen für Umnutzungen aus dem Ausland, namentlich in London und Stockholm sowie in mehreren Städten in Kanada, den USA, Neuseeland und Australien (Baasner, Möller & Langwald GmbH 2007: 34; HEATH 2001: 174). Bei diesen Beispielen handelt es sich vorwiegend um Wachstumszentren, in denen die Innenstadtlagen als Wohnstandort zunehmend nachgefragt werden und die Rendite für Wohnobjekte auf einem ähnlich hohen Niveau wie die der Büronutzung liegt bzw. diese zum Teil noch übertrifft.

Im Januar 2007 setzte sich eine vom Magistrat der Stadt Frankfurt am Main in Auftrag gegebene Studie mit den „Chancen zur Umnutzung von Büroflächen zu Wohnraum“ erstmals für die Stadt Frankfurt auseinander und initiierte damit den Beginn eines Dialogs zu diesem aktuellen Thema. Ziel dieses Situationsberichts war es zunächst, eine Orientierung für die „Struktur der leerstehenden Büroflächen und Möglichkeiten einer Umnutzung zu Wohnflächen detaillierter“ zu geben (VON LÜPKE 2007: 3). Ausgelöst wurde der Auftrag zur genannten Studie u.a. durch einen Bericht der Frankfurter Bauaufsicht über steigende Umnutzungen von Gewerbe- in Wohnflächen, die jedoch vor allem in gewerblich genutzten Räumen wie Arztpraxen oder Werkstätten in Hinterhöfen ihre Grundlage hatten. Für die Stadt Frankfurt sind es soziale, wirtschaftliche und Nachhaltigkeitsgründe, die Gebäudeumnutzung als einen interessanten stadtplanerischen Ansatz in diesem Wachstumszentrum zu diskutieren:

- Die Umnutzung leer stehender Bürogebäude birgt für die Stadtentwicklung Potenziale in verschiedener Hinsicht: Umgenutzte Bürobauten schaffen zusätzlichen Wohnraum und mindern das städtische Wohnraumversorgungsdefizit. Sie revitalisieren Stadtgebiete, legitimieren die Genehmigung von Projektentwicklungen und dienen den Zielen der nachhaltigen Stadtentwicklung, wie etwa Baulücken zu schließen, kurze Wege zu realisieren oder eine funktionale Mischung herzustellen (HEATH 2001: 173).

- Die Stadt könnte auf die aufkommende Re-Urbanisierung und die damit einhergehende steigende Nachfrage nach innerstädtischem Wohnraum mit einer Ausweitung des Wohnraumangebotes, z.B. durch Förderung von Umnutzungen, reagieren. Im Ergebnis hat die Angebotsausweitung, insbesondere von hochwertigem Wohnraum, auch für die Stadt finanzielle Vorteile, da einkommensstarke Haushalte wichtige Einkommenssteuerzahler sind (HEATH 2001: 174). Die Einkommenssteuer ist neben der Gewerbesteuer die wichtigste Einnahmequelle einer Gemeinde.
- Im Hinblick auf eine gute soziale Mischung ist die Stadt Frankfurt bestrebt, mehr Familien und einkommensstarke Haushalte anzuziehen (Stadt Frankfurt am Main 2005: 2). Das mangelnde Wohnungsangebot läuft diesem Ziel jedoch entgegen. Nach einem Umfrageergebnis zum Thema Wandermotive wären viele aus Frankfurt weggezogene Haushalte bei entsprechendem Wohn- und Infrastrukturangebot gern in Frankfurt geblieben (DOBROSKA 2005). Zu diesem Schluss kommen auch Studien über Wandermotive in anderen Städten (KUHN 2007: 125f.), was der Strategie der Gebäudeumnutzung zugunsten von Wohnraum-schaffung wiederum einen gewissen Charme verleiht.
- Im Bereich Wohnen nimmt der Neubau stetig ab, der Fokus verlagert sich stärker auf den Bestandserhalt. Auch die Endlichkeit der innerstädtischen Flächen mehrt den Druck auf die Stadt, die Flächen effizienter und nachhaltiger zu nutzen, bestehende Immobilien neuen Nutzungen zuzuführen oder diese für die ursprüngliche Nutzung wieder „fit zu machen.“

Das Ziel des vorliegenden Aufsatzes ist es, multiperspektivisch zunächst eine grundlegende Sensibilisierung für die Art von Chancen und Problemen bei Umnutzungsentscheidungen und -überlegungen zu schaffen. Dies geschieht am Beispiel zweier Frankfurter Immobilien in unterschiedlichen Stadtteilen. Denn die Kopplung des lokalen Immobilienmarktes der Global City Frankfurt an die internationale Wirtschaftsentwicklung macht ihn nicht nur anfälliger für deren Schwankungen, auf die er reagieren muss. Er führt darüber hinaus zu einem Spannungsverhältnis zwischen den Nutzungsinteressen der Ökonomie und denen der lokalen Bevölkerung. Ausgangspunkt des vorliegenden Aufsatzes ist das sich darstellende Ungleichgewicht zwischen den beiden Teilmärkten Büro- und Wohnungsmarkt sowie das erklärte Ziel der Stadt Frankfurt, Umnutzungen von Büro- in Wohngebäude durch entsprechende Rahmenkonzepte, eine intensive Betreuung, Zielgruppenansprache und entgegenkommende Beratung zu fördern (Stadt Frankfurt am Main 2005: 2). Im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen steht daher die Frage: Kann die Umnutzung von Büro- in Wohngebäude als Planungsinstrument der Stadt Frankfurt dazu beitragen, um das vorhandene Ungleichgewicht auf dem Immobilienmarkt zu nivellieren?

Die beiden zu diskutierenden Immobilienumnutzungsprojekte im vorliegenden Aufsatz sensibilisieren in diesem Zusammenhang exemplarisch für die Komplexität und Individualität der Entscheidungsparameter im Vorfeld einer Umnutzungsentscheidung. Auch die heterogenen Interessenlagen von Eigentümern und Stadt lassen die Aussichten auf Erfolg der einzelnen Umnutzungsvorhaben immer wieder aufs Neue prüfen. Dazu werden zunächst wichtige Rahmenbedingungen in Frankfurt am Main (Abschnitt 1) sowie spezifische Merkmale der beiden Immobilienmärkte – Wohnen und Büro – vorgestellt

(Abschnitt 2). In diesem Spannungsfeld bewegen sich die konkreten Umnutzungsentscheidungen auf Objektebene, denen sich Abschnitt 3 widmet. In Abschnitt 4 werden zwei Umnutzungsprojekte und -prozesse miteinander verglichen. Auf dieser Basis endet der Aufsatz mit einem Fazit für Umnutzungschancen von Büro- in Wohnflächen für die Stadt Frankfurt (Abschnitt 5).

1 Internationales Finanzzentrum – Rahmenbedingungen in Frankfurt am Main

Dass Frankfurt ein attraktiver Investitionsstandort ist, spiegelt sich in der hohen Konzentration von Unternehmen in Frankfurt und der gesamten Region Frankfurt/Rhein-Main wider. Gemessen am BIP je Einwohner ist Frankfurt die mit Abstand wirtschaftsstärkste Stadt Deutschlands und weist mit 906 Erwerbstätigen je 1.000 Einwohner deutschlandweit die höchste Arbeitsplatzdichte auf. Zum Vergleich: Der Bundesdurchschnitt liegt bei 471 Erwerbstätigen je 1.000 Einwohner (Bürgeramt, Statistik und Wahlen Frankfurt am Main 2007: 1). Die Bedeutung als Wirtschaftsstandort, insbesondere für wissensintensive Dienste, und somit eines großen Büromarktes auf einem relativ begrenzten Stadtgebiet führt zu Spannungen durch Nutzungskonkurrenz um die knappen Flächen auf dem städtischen Bodenmarkt Frankfurts. Seinen Wohnungsmarkt prägt eine stete Knappheit; es fehlt vor allem an günstigem Wohnraum für Familien (Amt für Wohnungswesen Frankfurt am Main 2007: 40). Diese Situation stellt einen wesentlichen Grund für die starken Wanderungsbewegungen von Haushalten in das Umland von Frankfurt dar, die sich dann wiederum in der hohen Zahl der Berufseinpender widerspiegelt. Die Wirtschaftskraft der Stadt ist auf den hohen Anteil des in Frankfurt angesiedelten FIRE-Sektors (Finance, Insurance, Real Estate) zurückzuführen (WERNECKE/ROTTKE 2006: 82), mit der Konsequenz, dass die hohe funktionale Spezialisierung der Stadt mit ihrer Nachfrage nach Büroraum äußerst krisenanfällig ist (vgl. Beitrag von Sussane Heeg in diesem Band).

Die Folgen für die Stadtbewohner, die sich aus der Funktion als Global City ergeben, sind ambivalent. Einerseits besteht ein großes Arbeitsplatzangebot, viele Investitionen werden in der Stadt getätigt. Andererseits führen die hohen Gewinnaussichten der spezialisierten Dienstleistungs- und Finanzunternehmen zu „massiven Verzerrungen auf den verschiedenen Märkten, angefangen vom Wohnungs- bis hin zum Arbeitsmarkt“ (SASSEN 1996: 23). Der überdurchschnittliche Anteil der FIRE-Sektoren führt zu einer hohen Büroraumnachfrage. Das damit einhergehende bestmögliche Verwertungsinteresse des begrenzten städtischen Bodens bewirkt, dass die Nutzungsordnung primär durch die Interessen des Finanzkapitals strukturiert wird (BÖHM-OTT 2000: 77). Dies wurde in Frankfurt besonders während der 1960er Jahre durch stadtpolitische Entscheidungen, gegossen unter anderem in Form des so genannten Fünf-Finger-Plans von 1968, deutlich.

Nicht nur der Büromarkt passt sich den Bedürfnissen der Wirtschaft durch rege Bautätigkeit an, sondern auch der Wohnungsmarkt stellt sich auf die Bedürfnisse der dort beschäftigten hoch bezahlten Fachleute ein. In den Dienstleistungszentren rückt der Fokus der Projektentwickler und Immobilienberatungen oft auf das Luxussegment, um vom „rasch expandierenden exklusiven Kundenkreis und dessen Wohnungsbedarf [zu] profitieren“ (MALY 1996: 23). Dabei wurde der sozialverträgliche Wohnungsbau für niedrige und mittlere Einkommenschichten oft vernachlässigt. Die Grundstückspreise der Geschäftsviertel in Global Cities sind durch die Entwicklung eines internationalen Immo-

bilienmarktes, vielfach genutzt als Bühne spekulativen Investorenverhaltens, zunehmend aneinander gekoppelt und orientieren sich immer weniger an den Gegebenheiten des lokalen Immobilienmarktes (vgl. DÖRRY/HEEG 2009).

2 Spezifika der beiden Immobilienmärkte Büro und Wohnen

Der Immobilienmarkt ist äußerst heterogen und besteht aus vielen Teilmärkten, die räumlich und sachlich voneinander abgegrenzt sind. Die Produktions- und Lebensdauer des Gutes Immobilie ist im Vergleich zu den meisten anderen Wirtschaftsgütern verhältnismäßig lang. Aufgrund dieser beiden Eigenschaften sind bauwirtschaftliche Märkte Bestandsmärkte, auf denen Bauinvestitionen den jährlichen Gesamtbestand nur geringfügig verändern. Dies stellt die Anpassung von Immobilien an veränderte Marktverhältnisse vor besondere Herausforderungen. Zudem lässt sich der Immobilienmarkt nach einzelnen Nutzungsarten wie Gewerbe, Wohnen, Logistik, Industrie oder Einzelhandel aufspalten. Dabei werden die Gebäude ihrem Zweck entsprechend einem bauwirtschaftlichen Teilmarkt zugeordnet. Die ursprüngliche Zweckbestimmung eines Gebäudes ist jedoch nicht zwangsläufig persistent. Sie ist unter Umständen veränderbar, z. B. im Falle einer Umnutzung.

Generell folgen Angebot und Nachfrage von Immobilien, wie bei anderen Gütern auch, einem Marktzyklus. Allerdings unterliegt der Wohnungsmarkt durch die Besonderheiten des Gutes Wohnung sowie staatlicher Eingriffe nur eingeschränkt den Marktkräften. Bei Immobilienmarktzyklen kommt es zu Schwankungen der relevanten Kenngrößen des Immobilienmarktes, den Durchschnitts- und Spitzenmieten, den Leerstandsquoten, den Neuvermietungen oder Nettoabsorptionsraten sowie der Zahl der Bauanträge und Fertigstellungen oder den Grundstückspreisen. Immobilienzyklen sind daher ähnlich dem Konjunkturzyklus relativ stabil (WERNECKE/ROTTKE 2006: 40). Die zyklische Komponente schwankt dabei um den langfristigen Trend. Auslöser für Schwankungen auf dem Immobilienmarkt können sowohl endogener als auch exogener Natur sein. Endogene Einflüsse – zu ihnen zählen zeitliche Verzögerungen (sog. *time lags*), Preisrigiditäten und psychologische Faktoren – werden ausschließlich durch den Immobilienmarkt selbst, exogene Einflüsse – z. B. Auswirkungen der Gesamtkonjunktur, des Zinssatzes bzw. der Inflation, der Beschäftigung, des Strukturwandels sowie demographischer Faktoren und letztlich auch Entscheidungen des Staates – hingegen außerhalb des Immobilienmarktes determiniert. Der Einfluss der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur differenziert sich auf dem Wohnungs- und Büromarkt in seiner Wirkung. Während sich auf dem Wohnungsmarkt Veränderungen der Einkommensentwicklung tatsächlich, wenn auch zeitlich versetzt, auswirken, beeinflusst die jeweils branchenspezifische Entwicklung über die Nachfrage nach Büroflächen die Wertschöpfung auf dem Büromarkt. Über die Bauwirtschaft lenkt der Zinssatz als ein Ergebnis der jeweiligen Konjunkturlage die Investmentmärkte und deren Ertragsraten. Letztlich lassen sich jedoch beide Märkte, der Wohnungs- und der Büromarkt, nicht voneinander entkoppeln: Eine verstärkte Büroflächennachfrage durch eine gute Konjunkturlage zieht eine steigende Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt nach sich.

Auf beide Immobilienteilmärkte nimmt die öffentliche Hand direkt Einfluss. Auf dem Büromarkt tritt die öffentliche Hand nicht nur als großer Büroflächennachfrager, sondern auch als Eigentümer vieler Büroobjekte auf. Große Wohnungsbestände in Deutschland befinden sich noch immer im Besitz der öffentlichen Hand. Neben dem Einfluss, den der Staat als Großeigentümer und -nutzer von Immobilien nimmt, steuert er den Wohnungsmarkt auch durch sein prozyklisches Verhalten: In einer Wachstumsphase mit noch vorherrschendem Wohnungsmangel reagiert er normalerweise mit expansiver Wohnungsmarktpolitik. Auch durch die Steuer- und Transfergesetzgebung nimmt der Staat Einfluss auf den Wohnungsmarkt; zum einen auf die Einkommen der Haushalte, zum anderen auf die Nachsteuer-Rentabilität von Immobilienanlagen (ROTTKE/WERNECKE 2001: 10).

Der Immobilienmarkt ist also ein besonderer Markt (KRÄTKE 1995: 196). Vor allem auf dem Teilmarkt Wohnen wird deutlich, dass Veränderungen von Einflussfaktoren nicht notwendigerweise zu Veränderungen auf dem Immobilienmarkt führen. Solange Einkommen und Mietpreise nicht in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen, führt eine steigende Nachfrage nicht zwangsläufig zu steigenden Preisen und in der Folge zu einem erhöhten Wohnungsbau (WERNECKE/ROTTKE 2006: 163). Umgekehrt bewirkt ein durch Überproduktion oder Überangebot hervorgerufenen absinkendes Preisniveau nicht zwangsläufig eine steigende Nachfrage nach Wohnungen, wie der hohe Wohnungsleerstand in Ostdeutschland zeigt. Insbesondere der Wohnungsmarkt ist also nicht ausschließlich über den Preis reguliert, sondern hängt von einer Gemengelage an weiteren Faktoren ab. Überdies weisen unterschiedliche Nachfrager nach Immobilien eine eingeschränkte Preiselastizität auf: Einige reagieren kaum auf Preisänderungen. Das betrifft private Wohnungssuchende ebenso wie Einzelhändler oder anspruchsvolle Büronutzer. Einer Preiselastizität für diese Sektoren stehen vor allem spezifische Vorstellungen benötigter Lagequalitäten entgegen. Im Gegensatz dazu reagieren standortunsensible Büronutzer, die sich bei ihrer Standortwahl vorrangig am Preisniveau orientieren, in ihrer Nachfrage hochelastisch und ziehen in Phasen eines Flächenüberangebots und geringen Mietpreisen verstärkt in höherwertige Büroobjekte (WERNECKE/ROTTKE 2006: 163). Nicht nur darin unterscheidet sich der Büro- vom Wohnungsmarkt. Seit den 1990er Jahren lassen sich immer stärkere Auf- und Abschwünge des deutschen Büromarktzyklus beobachten, die im Zusammenhang mit der gestiegenen Unsicherheit des gesamtwirtschaftlichen Umfelds stehen (HÜBNER/KURZHALS 2000: 5). Dabei gehen zyklisch bedingte Phasen mit hohen Leerstandsquoten nicht selten mit immer neuen Meldungen über neue „gebaute Renditeerwartungen“ einher, die den Leerstand auf den deutschen Büroimmobilienmärkten weiter ansteigen lassen (KRÄTKE 1995: 223). Die zunehmend ausgeprägten Schwankungen auf den gesamtdeutschen Immobilienmärkten werden ferner durch die fortschreitende Deregulierung der globalen Finanzmärkte und das prozyklische Verhalten der Investoren und Banken hervorgerufen oder zumindest verschärft (vgl. DÖRRY/HEEG 2009; LÜTZ 2008; WERNECKE/ROTTKE 2006).

2.1 Kennzeichen des Frankfurter Büromarktes

Der Frankfurter Immobilienmarkt ist hoch spezialisiert, stark ausdifferenziert und sehr dynamisch. Er nimmt dadurch einen besonderen Platz im Vergleich zu den anderen deutschen ‚Immobilienhochburgen‘ Berlin, München, Hamburg und Düsseldorf ein und verzeichnete in den letzten Jahrzehnten ein reges Büroflächenwachstum. Zugleich stieg jedoch auch der Leerstand. Vor allem seit dem baulichen Höhepunkt der Jahre 2000/2001 und dem darauf folgenden Abschwung hält sich die Leerstandsquote auf einem hohen Niveau. Ob sie weiterhin besteht oder sich zukünftig konsolidiert, lässt sich trotz vorliegender Modelle des Immobilienmarktzyklus nicht sicher prognostizieren. Dies liegt zum großen Teil an der hohen Abhängigkeit von der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung und somit von der Entwicklung nachfrage- und angebotsrelevanter Faktoren, wie Zinsniveau, Inflation oder Beschäftigung (WERNECKE/ROTTKE 2006: 21). Der hohe Leerstand ist inzwischen zwar eine dauerhafte Begleiterscheinung, in seinem Ausmaß ist er jedoch neu. Zwischen 2003 und 2004 sprang er von 12,8 % auf 18,7 % und sinkt seitdem nur zögerlich, Ende 2007 lag er bei 14,8 % bzw. 1.718.000 m² (DTZ Zadelhoff Tie Leung 2008: 28). Im Jahr 2007 ließen sich je nach Angaben der Immobiliendienstleister Spitzenmieten in Top-Lagen von 37 €/m² erzielen, wohingegen einfache Büroflächen in peripherer Lage schon für 6,50 €/m² angeboten wurden (DTZ Zadelhoff Tie Leung 2008: 30). Da der Leerstand seit Anfang der Jahrtausendwende auf einem ungewöhnlich hohen Niveau verharrt, scheint es sich also nicht nur um ein vorübergehendes Leerstandsproblem zu handeln (VON LÜPKE 2007: 3).

Durch das verhältnismäßig kleine Frankfurter Stadtgebiet und seine gute infrastrukturelle Einbindung in das gesamte Rhein-Main Gebiet steht der Frankfurter Büromarkt in starker Konkurrenz zu Bürostandorten außerhalb des Stadtgebietes (Baasner, Müller & Langwald GmbH/Bulwien AG 2003: 5). Häufig sind deren Gewerbesteuer-Hebesätze (Frankfurt 460 %, Eschborn 280 %, Neu-Isenburg 350 %) wesentlich geringer; dennoch bieten diese Städte den Unternehmen Nähe-Vorteile zu Frankfurt. Ein aktuelles Beispiel ist die Deutsche Börse AG, die sich unter anderem aufgrund des starken Gewerbesteuergefälles für einen Umzug in das benachbarte Eschborn entschieden hat (HARTING 2008).

Die Frankfurter Innenstadt (Bankenviertel, Westend und City) und Gebiete der Innenstadt-Randlagen (Westhafen, Teile von Sachsenhausen) gehören zu den Top-Standorten, in denen Spitzenmieten erzielt werden. Gebiete wie die City-West oder die Innenstadt-Ost, die in der Nähe der 1A- und 1B-Lagen liegen, umfassen im Wesentlichen die Gebiete der Kategorie Innenstadt-Randlage. Alle weiteren Gebiete befinden sich am Rand des inneren Stadtgebietes (z.B. Frankfurt Ost), in dezentralen Subzentren (z.B. Bürostadt Niederrad, Mertonviertel) oder gar außerhalb des Stadtgebietes (Eschborn, Offenbach-Kaiserlei, Neu-Isenburg). Während sich im Bankenviertel, im Westend und in der City die gehobenen, repräsentativen, Bürostandorte befinden, sind in den dezentraleren Bereichen verstärkt Back Office-Tätigkeiten der Firmen untergebracht, in denen das geringere Mietpreisniveau die Anmietung größerer Flächen kostengünstig erlaubt. Diese Nebenlagen sind zudem dadurch gekennzeichnet, dass sie in einem schlechter werdenden

Markt früher leer gezogen werden und in einem anziehenden Markt später Mieter finden. Neben der Lage- entscheidet vor allem die Objektqualität über die Chancen am Markt. Insbesondere Büroobjekte mit Ausstattungsmängeln und hohem Sanierungsbedarf aus den 1960er und 1970er Jahren sind auf dem Frankfurter Büromarkt schlecht vermarktbar und finden außerhalb von extremen wirtschaftlichen Boomphasen wie im Jahr 2000 nur schwer einen Mieter.

Ein rascher Abbau des Büroleerstandes ist aufgrund geplanter Großprojekte wie dem Neubau der Europäischen Zentralbank, dem Opernturm, dem Airrail Center, Gateway Gardens oder Zeil Hoch Vier nicht zu erwarten. Vor allem eine Reduktion des Sockelleerstands ist unwahrscheinlich. Dieser lag in den letzten Jahren zwischen 300.000 bis 500.000 m² und steigt aller Wahrscheinlichkeit nach weiter an (Gutachterausschuss für Grundstückswerte und sonstige Wertermittlung der Stadt Frankfurt am Main 2007: 2). Das Überangebot an Büroflächen kann von der Stadt kaum limitiert werden. Solange die Baunutzungsverordnung vom Projektentwickler eingehalten wird, hat sie nur über die Verabschiedung eines neuen Baurechts die Möglichkeit, die Büroflächenentwicklung zu begrenzen. Dies liegt aber kaum im Interesse der Stadtplanung. Die zahlreichen Leerstände stellen für die Stadt zwar ein städtebaulich-ästhetisches Problem dar. Die ökonomische Perspektive zeigt jedoch, dass durch das Flächenüberangebot dessen Kauf- und Mietpreise auf einem erschwinglichen Niveau gehalten werden können. Dies stärkt die Konkurrenzfähigkeit zu den angrenzenden Büromärkten (VON LÜPKE 2007: 3).

Hinsichtlich der Umnutzungsproblematik von Büro- in Wohngebäude tragen die durch Leerstand gedrosselten Mietpreise zu einem Angleichen der Mietpreisniveaus für Büro und Wohnen bei. Wohnprojekte werden für Eigentümer und Investoren attraktiver. Die Stadt bezieht also aus dem Überangebot an Büroflächen insofern Vorteile, als dass über die Strategie der Gebäudeumnutzung der Druck auf vorhandene Wohnungen nachlässt und sinkende Büromieten die Vermietungschancen eines umgenutzten Objekts insgesamt verbessern würden.

2.2 Charakteristika des Wohnungsmarkts

Die Entwicklung des Frankfurter Wohnungsmarktes bzw. der ihn beeinflussenden Faktoren lässt sich leichter einschätzen und sicherer prognostizieren als die des Büromarkts (ROTTKE/WERNECKE 2001: 10; BECKER 1998: 68). Die voraussichtlich stabile bis positive demographische Entwicklung bis 2020, Tendenzen zunehmender Haushaltszahlen und persönlichen Flächenverbrauchs sowie steigender Nachfrage sowohl nach preisgünstigem als auch nach Luxuswohnraum verstärken auch in naher Zukunft die Spannungen auf dem Frankfurter Wohnungsmarkt.

Während die Nachkriegszeit von einem generellen Nachfrageüberhang auf dem gesamtdeutschen Wohnungsmarkt geprägt war, hat sich der Wohnungsmarkt insgesamt mittlerweile entspannt und sich von einem Vermieter- zu einem Mietermarkt entwickelt (HERMES/FEIGL 2005: 205). Allerdings befindet sich auch der deutsche Wohnungsmarkt

seit einigen Jahren in einem strukturellen Wandel. Dieser differenziert sich durch die unterschiedliche Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung jedoch regional und sektoral aus. Das Mietwohnungsangebot bestimmt sich gegenwärtig aus den geringen Fertigstellungen im Neubau, insbesondere bei sozial geförderten Wohnungen, einem steigenden Wohnflächenkonsum, aus Bestandsabnahmen durch Wohnungszusammenlegungen, aus Abrissen und Zweckentfremdungen von Wohnungen, besonders zugunsten der Büronutzung, und einem rückläufigen Angebot preiswerter Mietwohnungen. (Ausländische) Investoren, wie die Deutsche Annington, Cerberus oder Fortress, engagieren sich seit einigen Jahren verstärkt auf den deutschen Wohnimmobilienmärkten und kaufen kommunale Wohnungsbestände massiv auf (BBR 2007).

Dagegen wird die städtische Wohnungsnachfrage aktuell beeinflusst durch steigende Haushaltszahlen, vor allem durch Verkleinerung der Haushalte und den Zuzug sowohl funktionaler Eliten als auch einkommensschwacher Haushalte (KEBLER 1996: 9f.). Seit 1990 lässt sich beobachten, dass der Anteil öffentlich geförderter preisgünstiger Wohnungen am Gesamtbestand zurückgeht (MALY 1996: 17f.). Parallel zu dieser Entwicklung ist die Nachfrage nach günstigen Sozialwohnungen kontinuierlich gestiegen. Auch in Zukunft wird der Bedarf an Wohnungen in diesem Segment größer, wie die Anzeichen der rückläufig verfügbaren Realeinkommen, des Anstiegs der Zeitarbeit und der geringfügigen Beschäftigung, allgemeiner Preissteigerungen (Mietnebenkosten, vor allem Energiekosten) oder die zunehmende Verschuldung privater Haushalte vermuten lassen.

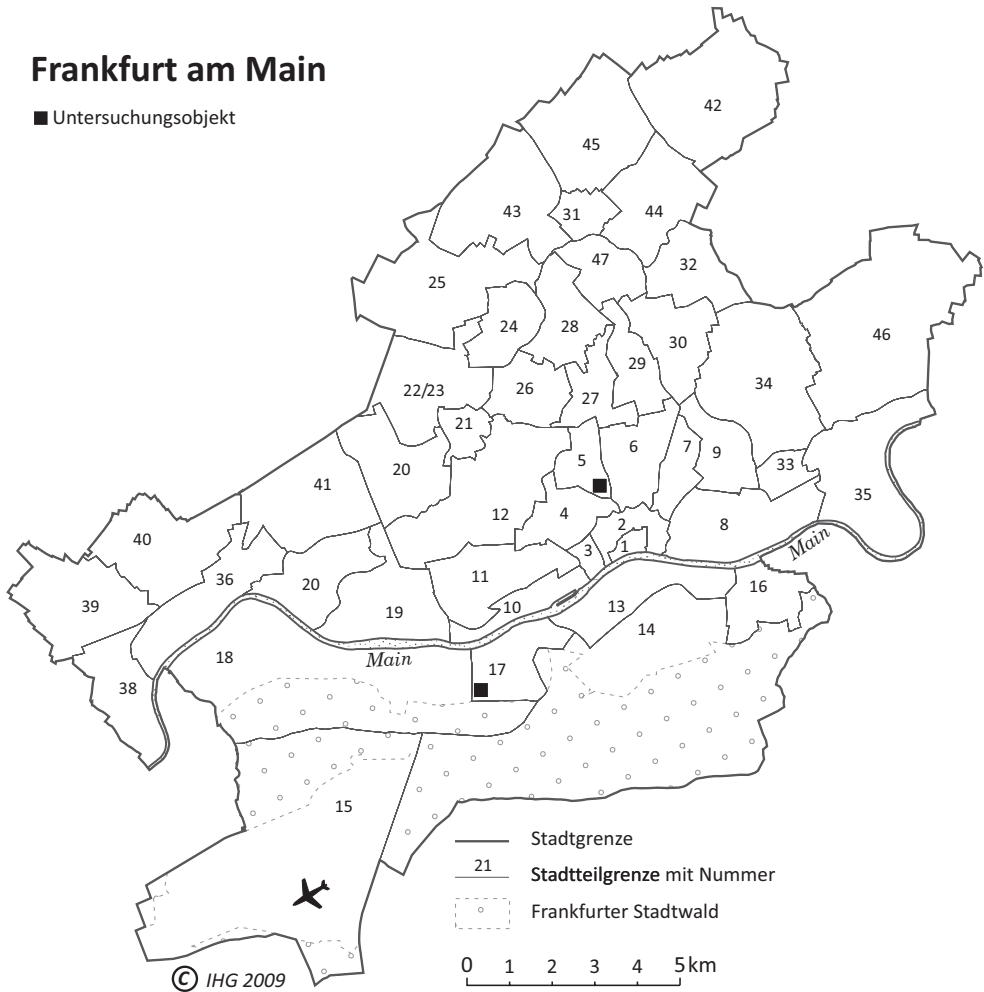
Wohnungen sind standortgebunden. Dies führt zur Bildung von regionalen Teilmärkten. Ihre interne Abgrenzung erlaubt aber keine Kompensation zwischen Über- oder Unterangebot, so dass sozialräumlich ausgeglichene Teilmärkte und solche mit Wohnungsmangel in unmittelbarer räumlicher Nähe weiterhin bestehen können. Die sozialräumliche Teilmarktdifferenzierung und ihre fehlende Durchlässigkeit werden durch das mietpreisrechtliche Regulationssystem noch unterstützt. Das heißt, dass der Mietanstieg bei Neuvermietungen von Bestandswohnungen am größten ist und deshalb die größten Mietsprünge auf den Teilmärkten mit der höchsten Umzugshäufigkeit realisiert werden. Die Mietpreisdifferenzierung wird also nicht nur durch Ausstattungs- und Lagekriterien bestimmt, sondern auch durch die Mobilität der Bewohner (KRÄTKE 1995: 198).

Die räumliche Segmentierung des Wohnungsmarktes (HÄUSSERMANN/SIEBEL 2004: 157) wird durch Zugangsbarrieren für bestimmte Nachfragegruppen auf dem Wohnungsmarkt intensiviert. Unterschiede beim Einkommen und der sozialen Herkunft der Wohnungssuchenden verstärken die ungleiche Nachfragesituation. Bei der Wohnungsvergabe lässt sich häufig beobachten, dass auch die Vermieter nach sozialen und ethnischen Präferenzen entscheiden. Folglich werden bestimmte Nachfragegruppen vom Zugang zum Wohnungsmarkt partiell ausgeschlossen; unabhängig von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Haushalts. Das Ziel staatlicher Regulierung ist daher auch die Wohnmindestversorgung für zahlungsschwache Nachfrager (DOPFER 2000: 87).

Abb. 1: Stadtteile der Stadt Frankfurt am Main

Frankfurt am Main

■ Untersuchungsobjekt



Ortsteile:

- | | | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------|---------------------|
| 1 Altstadt | 11 Gallusviertel | 24 Heddernheim | 36 Höchst |
| 2 Innenstadt | 12 Bockenheim | 25 Niederursel | 37 Nied |
| 3 Bahnhofsviertel | 13 Sachsenhausen-Nord | 26 Ginnheim | 38 Sindlingen |
| 4 Westend-Süd | 14 Sachsenhausen-Süd | 27 Dornbusch | 39 Zeilsheim |
| 5 Westend-Nord | 15 Flughafen | 28 Eschersheim | 40 Unterliederbach |
| 6 Nordend-West | 16 Oberrad | 29 Eckenheim | 41 Sossenheim |
| 7 Nordend-Ost | 17 Niederrad | 30 Preungesheim | 42 Nieder-Erlenbach |
| 8 Ostend | 18 Schwanheim | 31 Bonames | 43 Kalbach |
| 9 Bornheim | 19 Griesheim | 32 Berkersheim | 44 Harheim |
| 10 Gutleutviertel | 20 Rödelsheim | 33 Riederwald | 45 Nieder-Eschbach |
| | 21 Hausen | 34 Seckbach | 46 Bergen-Enkheim |
| | 22/23 Praunheim | 35 Fechenheim | 47 Frankfurter Berg |

In einer Situation des Wohnungsmangels wird das Angebot durch die lange Planungs- und Produktionsdauer häufig nur mit großer zeitlicher Verzögerung (*construction-lag*) ergänzt,

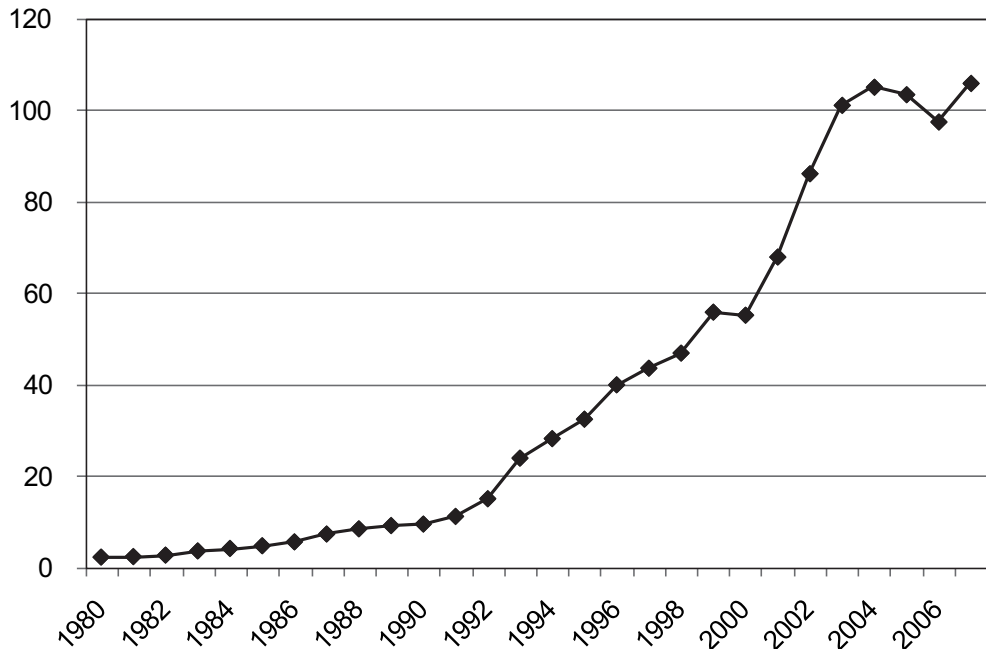
und häufig reagieren die Wohnungsanbieter zunächst mit Preis- als mit Mengenanpassungen (DOPFER 2000: 19). Wohnkonsum fällt in die Kategorie des nicht-substituierbaren Grundbedarfs, so dass sich die Nachfrager auch mit gutem Willen gezwungen sehen, auf Preisänderungen unelastisch zu reagieren. Die hohen persönlichen Transaktionskosten (Wohnungssuche, Umzug, Ummeldung etc.) verhindern ihre rasche und flexible Reaktion auf sich ändernde Bedingungen. Letztlich schränkt die dezidierte Aufspaltung des Wohnungsmarktes in viele kleinräumige Teilmärkte auch die Markttransparenz ein. In der Folge können sich deutliche Preisunterschiede für gleichwertige Wohnungen ergeben, sie beeinträchtigen jedoch einen Preisvergleich stark (KOFNER 2004: 23).

Frankfurt verfügt aufgrund seiner zentralen Lage sowie dessen wirtschaftlicher Bedeutung und hoher Arbeitsplatzdichte über einen entsprechend ausdifferenzierten und angespannten Wohnungsmarkt. Der Frankfurter Wohnungsmarkt unterteilt sich wie auch der Büromarkt räumlich in verschiedene Wohnungsmarktteilräume. Anders als bei den Büromarktteilräumen stellen die Stadtteilgrenzen in den meisten Fällen auch die Abgrenzung der Wohnungsmarktteilräume dar, wenngleich die Wohnlagequalität innerhalb des Stadtteils aufgrund von Gütefaktoren des Mikrostandortes wie Lärmemission, Begrünung, Nahversorgung oder Image des Viertels differiert. Somit ergibt sich auch für Frankfurt eine für den Wohnungsmarkt typisch heterogene und ausdifferenzierte Struktur. Frankfurt hat insgesamt 47 Stadtteile (vgl. Abb. 1) sowie zahlreiche stadtteilähnliche Gebiete, die als Wohnsiedlungen bekannt sind.

Die innenstadtnahen, aber dennoch ruhigen Wohngebiete gehören zu den beliebtesten Wohnlagen Frankfurts. Dazu zählen das Westend, das Holzhausenviertel, das Nordend, Teile Sachsenhausens, Bornheim sowie Gebiete der Innenstadt in Main-Nähe. Die Top-Wohnlagen sind relativ rar und umfassen oft nur wenige Straßenzüge. Entsprechend hoch sind die Preise für Wohnungen und Häuser in den begehrten Lagen, denn die Nachfrage zahlungskräftiger Interessenten ist angesichts der Wirtschaftsstruktur Frankfurts hoch. Ein typisches Merkmal des Frankfurter Wohnungsmarktes liegt darin, dass die Wohngebiete verschiedener Güte oft nur durch eine Straße oder Bahntrasse getrennt werden. Beispiele dafür sind die Luxusapartements am Westhafen und die Sozialwohnungen in der Speicherstraße oder die Top-Lage im Süden Frankfurts um den Mummschen Park und die einfache Heimatsiedlung unmittelbar auf der anderen Seite des Bahngleises. Peripherere Stadtteile wie Schwanheim, Seckbach oder Niederrad gehören zu den weniger begehrten Wohnungsteilmärkten und werden größtenteils durch einfaches Wohnen geprägt.

Die Nachfrage nach Wohnungen hängt im Wesentlichen von der Entwicklung der Einwohner- und Haushaltzahlen ab, die wiederum im Zusammenhang mit der regionalen konjunkturellen Entwicklung steht. Seit Ende der 1980er Jahre war die Nachfrage nach Wohnungen aufgrund der Wiedervereinigung und der damit verbundenen verstärkten Zuwanderung besonders hoch. Die Zuwanderungswelle intensivierte sich nach einer Phase des Bevölkerungsrückgangs Anfang der 1990er durch den beginnenden Jugoslawienkrieg erneut, sodass die Einwohnerzahl allein zwischen 1990 und 1995 um 18.884 Personen anstieg (vgl. Abb. 2). Dies erhöhte den Druck auf den Frankfurter Wohnungsmarkt zusätzlich.

**Abb. 2: Einwohnerentwicklung Stadt Frankfurt am Main
in Mrd.€**



Quelle: eigene Darstellung auf Datengrundlage der Stadt Frankfurt am Main 2008b: 10

Seit 2005 steigt die Einwohnerentwicklung in Frankfurt wieder deutlich, allein im ersten Halbjahr 2008 um 2.222 auf 672.317 Einwohner (Stichtag 30. Juni 2008). Auch die Wohnungsbestandsentwicklung passte sich der Einwohnerentwicklung seit der Nachkriegszeit kontinuierlich an, verlangsamte sich seit den 1990ern jedoch deutlich. Insgesamt erhöhte sich das Angebot zwischen 2000 und 2006 jährlich um durchschnittlich 2.127 Wohnungen. Dieser Zuwachs ist angesichts des starken Bevölkerungswachstums der letzten Jahre und der Haushaltszunahme durch Haushaltsverkleinerung und steigenden Wohnflächenkonsums pro Kopf zu gering (WENTZ 2006: 303). Letzterer stieg in Frankfurt von 33,79 m² im Jahr 1995 auf 36,93 m² 2006 (Stadt Frankfurt am Main 2008b: 139). Damit eine ausreichende Wohnungsversorgung gewährleistet ist und notwendige Sanierungen oder Modernisierungen am Bestand vorgenommen werden können, sollte der natürliche Leerstand ca. 3 % als Fluktuationsreserve ausmachen (Amt für Wohnungswesen Frankfurt am Main 2007: 32), eine Zahl, die Frankfurt in den letzten Jahren nie erreichte. Die Stadt weist stattdessen seit 2003 eine Wohnraumversorgungsquote von durchschnittlich 98,1% auf.

Die Kaufpreise für Wohnungen guter Qualität liegen in Frankfurt gegenwärtig im mittleren Bereich: Für neue Eigentumswohnungen zahlte man durchschnittlich 2.500 bis 3.000 €/m², für Lagen wie im Westend auch bis zu 5.420 €/m² (Gutachterausschuss für Grundstückswerte und sonstige Wertermittlung der Stadt Frankfurt 2008: 1). Bei Eigentumswohnungen im unteren und mittleren Segment verzeichnen die lokalen Makler

ein Überangebot, weshalb die Preise dort zurzeit sinken. Bei qualitativ hochwertigen Eigentumswohnungen ist die Preisentwicklung stabil. Auf dem Mietmarkt zahlt man bis zu 10,50 €/m², in Spitzenlagen werden Mieten bis zu 13 €/m² erzielt (Baasner, Müller & Langwald GmbH 2007: 17). Das hohe Mietniveau weist auf die angespannte Marktlage des Frankfurter Wohnungsmarktes hin.

Im Zuge neuer Wohnungsbauprojekte entstehen durch die vermutet positiven Renditeaussichten häufig vor allem Wohnungen im Luxussegment oder teure Eigentumswohnungen. Aber auch stadträumliche Veränderungen wirken auf das Preisniveau von Wohnungsteilmärkten. Beispielweise ist im Frankfurter Ostend, das noch immer in weiten Teilen als traditionelles Arbeiterviertel gilt und über günstigen Wohnraum verfügt, durch den geplanten Umzug der Europäischen Zentralbank von künftigen Gentrifizierungsprozessen auszugehen, die die Gefahr einer „Wohnungsnot in städtischen Ballungsräumen“ verschärft (KRÄTKE 1995: 193) und bereits 2007 spekulative Grundstückskäufe in Gang gesetzt hat.

2.3 Veränderte Akteurskonstellationen auf den Immobilienmärkten

Der Immobilienmarkt unterlag in den letzten Jahren verstärkt dem Druck des Finanzmarktes: Immobilien werden handelbar wie jedes andere Finanzprodukt auch. Folglich unterliegen sie auch den Renditeanforderungen der Investoren. Die Rendite hängt maßgeblich von der Wertsteigerung der Immobilie, der erzielbaren Miete und somit auch von der Art der Nutzung ab (DOBBERSTEIN 2000: 14). Mit der Dominanz von Kapitalanlegern auf dem Immobilienmarkt, die vorrangig am Tauschwert der Immobilie interessiert sind, steigt die Gefahr einer nicht an der „örtlichen Bedarfslage“ orientierten Immobilienentwicklung (KRÄTKE 1995: 223). Gleichzeitig sinkt der Einfluss selbstnutzender oder lokaler Akteure, die in der Regel ein größeres Interesse an einer städtebaulich sinnvollen und standortstabilisierenden Stadtentwicklung haben, die zum Werterhalt der Immobilie beiträgt (HEEG 2008: 24). Der Erfolg einer angestrebten Umnutzung hängt jedoch maßgeblich von der diesbezüglichen Bereitschaft der Objekteigentümer ab. Welche Rolle spielen also die veränderten Akteurskonstellationen für städtische Umnutzungsabsichten?

Auch in Frankfurt sind die Eigentümer von Büroobjekten zum Großteil nicht mehr Privatpersonen, sondern institutionelle Investoren wie Fondsgesellschaften oder Real Estate Investment Trusts (REITs). Ihre Offenheit gegenüber innovativen Gebäudestrategien ist begrenzter als die von privaten Eigentümern; letztere unterliegen einem weit höheren Leidensdruck. Eigentümer wie Fonds hingegen sind in der Lage, Not leidende Objekte im Fondsbestand gegeneinander quer zu subventionieren. Verluste eines Objektes werden durch die Gesamtperformance des Fonds aufgefangen und daher bei Weitem nicht so schnell als schmerzlich empfunden.

Die Segmente *Wohnen* und *Büro* unterscheiden sich deutlich voneinander. Dies betrifft etwa bauliche Themen (Einbau von Nasszellen etc.), Managementaspekte (restriktiveres Mietrecht im Büro- als im Wohnbereich), die Kostenstruktur (Umlage etwa der Instandhaltungskosten bei Büronutzung auf Mieter) oder unterschiedliche Renditemöglichkeiten. Da die Büronutzung in der Regel höher als die Wohnnutzung bewertet wird, geht mit einer Nutzungsänderung zudem eine Wertberichtigung in den Büchern des Eigentümers einher.

Bereits in den 1960er Jahren brachen sich Konflikte um die knappe Ressource Boden in der Stadt Frankfurt ihren Weg. Während sich damals die Proteste der Anwohner vor allem gegen das hochspekulative Vorgehen großer Investoren und Kapitalgesellschaften im Frankfurter Stadtteil Westend auf den Grundlagen des Lücke- (1960) und des Fingerplans (1968) richteten, wirkt die seitdem veränderte Eigentümerstruktur auch heute noch in ihrem Einfluss – insbesondere für die Strategie der Umnutzung von Büro- in Wohnraum – nach. Es wird deutlich, dass die Stadt Frankfurt schon damals in einem massiven Spannungsverhältnis zwischen den Interessen der Bürger und den Interessen der Wirtschaft agierte. Der Abwanderungsdrohung der Unternehmen konnte sich die Stadt in der Nachkriegszeit ebenso wenig entziehen wie dies im heutigen internationalen Standortwettbewerb um Unternehmen, Hochqualifizierte und Funktionen der Fall ist.

3 Umnutzungsvoraussetzungen

Die Umnutzung ist neben der Revitalisierung und dem Abriss eine Anpassungsmöglichkeit eines Gebäudes an veränderte Rahmenbedingungen bzw. Marktverhältnisse. Grundlegende Objektveränderungen werden in der Regel dann angedacht, wenn die ursprüngliche Immobilie bzw. ihre Nutzung nicht mehr marktfähig ist. Die Stadt Frankfurt verbindet mit der Strategie der Gebäudeumnutzung die Hoffnung, „den angespannten Frankfurter Wohnungsmarkt zu entlasten [, ...] städtebauliche Defizite abzubauen und neue zu verhindern“ (RADERMACHER/KUMMER 2007). Diese Chancen lassen sich auf kleinräumiger Quartiersebene verwirklichen. Hier unterstützt die Stadt die Eigentümer z. B. mit Mitteln des sozialen Wohnungsbaus. Begründet werden diese Zuschussmaßnahmen mit dem gleichzeitigen „Erwerb von Belegungsrechten für Preis reduzierte Wohnungen“; indirekt ließen sich „mit dem Abschmelzen des Leerstands [...] neue Büroprojekte an Orte von besonderer städtebaulicher Bedeutung“ tragen (VON LÜPKE 2007: 4). Bevor ein Objekt einer neuen Nutzung zugeführt wird, müssen Objekt bezogene Fragen von grundlegender Bedeutung geklärt werden. Diese lassen sich unter den drei Aspekten *Flexibilität* der Gebäudestruktur, *Rentabilität* sowie Vermarktung bzw. die *Akzeptanz* der neuen Gebäudeumnutzung durch die zukünftigen Bewohner (Zielgruppe) subsumieren.

Vor allem bei kleineren Investoren, deren „Überleben“ von wenigen oder gar einem einzigen Objekt abhängt, sind die Drittverwendungsfähigkeit und damit die Flexibilität eines Gebäudes von erheblicher Bedeutung. Die Lebensdauer von Büroobjekten verkürzt sich zunehmend, die Büroflächenneuentwicklung nimmt dagegen zu. Überlegungen zur Zukunft bereits leerstehender Bürogebäude, aber auch die Berücksichtigung zukünftiger Strukturen bei der Planung von neuen Bürogebäuden sind also wichtig (DEGI 2007: 6). Die Wirtschaftlichkeit eines Umnutzungsprojektes von Büro in Wohnen hängt neben den Investitionskosten und Bodenpreisen im Wesentlichen von den zukünftigen Mieterträgen bzw. vom realisierbaren Verkaufspreis der Wohnungen ab. Aus diesem Grund kommen vor allem Objekte in gehobenen innerstädtischen Wohnlagen und in Lagen mit „Trendpotenzial“ für Umnutzungen in Betracht. Die Umnutzung von Büro- in Wohngebäude ist prinzipiell eine Herausforderung: Auf der Grundlage der ursprünglichen Gebäudekonzeption und -substanz muss *Wohncharakter* mit einer entsprechenden Infrastruktur erst geschaffen werden. Aber auch die Vermarktung dieser „neuen“ Wohnungen ist nicht nur für die Eigentümer, sondern auch für die Nachfrager noch ungewohnt, wie am konkreten Beispiel später noch gezeigt wird.

Der Umgang mit Objekten und Konversionsflächen, die durch die Deindustrialisierung und die Aufgabe der Militärstützpunkte in Deutschland freigeworden sind, ist für Stadtplaner seit langem vertrautes Terrain. Neu ist hingegen die Konversion von Büroflächen. Vergleiche zwischen beiden Konversionsarten sind problematisch; einerseits, weil Bürogebäude als Immobilien zeitlich nicht überholt – das trifft höchstens auf bestimmte Gebäudetypologien zu –, sondern hinsichtlich der anhaltenden Entwicklung zur Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft zeitgemäß sind, andererseits, weil an den Spitzen-

mieten auf den großen deutschen Büromärkten deutlich wird, dass Büroimmobilien äußerst lukrativ sein können – wenn Kriterien wie Lage, Gebäudetyp, Ausstattungsqualität und Marktsituation stimmen. Der Ansatz, Büroflächen in Wohnraum umzuwandeln, gilt in Deutschland, anders als im Ausland, noch als neue und innovative Strategie. In der Stadt New York z.B. wurden schon seit den 1980er Jahren zahlreiche zweit- und drittklassige Bürogebäude zu Wohnhäusern umgenutzt. Später griffen auch Städte wie Boston, Chicago, Vancouver, Toronto, Sydney, Melbourne und London diesen Trend auf, um auf das zunehmende Überangebot an Büroflächen zu reagieren (HEATH 2001: 174). Sofern nicht Verpflichtungen gegenüber der Stadt den Eigentümer zu einer Umnutzung veranlassen, sind spezifische Marktbedingungen Anlass für eine Auseinandersetzung mit einer möglichen Gebäudeumnutzung. Erst wenn die Büronachfrage und das Mietpreisniveau deutlich absinken, scheint es wirtschaftlich sinnvoll, vor allem Büros, die ohnehin nicht mehr den modernen Ansprüchen genügen, in Wohnungen umzunutzen. Im Ausland traf dies insbesondere auf Bürogebäude zu, die nach 1950 gebaut wurden. Der Wert dieser Gebäude war in vielen Fällen so gering, dass der Eigentümer erst durch die Umnutzung wieder Einnahmen aus Verkauf und Vermietung verbuchen konnte (HEATH 2001: 174f.).

Umnutzungsprojekte sind immer komplex. Neben der Marktlage für Büroimmobilien müssen der Markt für Wohnimmobilien sowie die technischen, baurechtlichen und politischen Parameter berücksichtigt werden. Aufgrund der unterschiedlichen Rahmenbedingungen gibt es daher kein Patentrezept, das sich von einer Stadt bzw. einem Objekt auf ein anderes adaptieren lässt.

Trotz der anhaltend hohen Büroerstände spätestens seit dem Bauboom 2000/2001 halten sich Investoren und Eigentümer bei Umnutzungsentscheidungen bislang stark zurück. Mögliche Gründe umfassen das Risiko des Scheiterns der am Markt entstehenden Wohnungen, die anfallenden hohen Umbaukosten, die geringeren Renditeerwartungen im Vergleich zur Büronutzung, aber auch die Hoffnung auf eine baldige Konjunkturerholung. Auch mangelnde Erfahrung bei der Erstellung und Vermarktung von Wohnflächen führen zur Zurückhaltung bei den meist auf den Bürosektor spezialisierten Akteuren. Dennoch, die strukturellen Probleme am Frankfurter Immobilienmarkt, konturiert durch die gegenwärtige Finanz- und Wirtschaftskrise, lassen sich langfristig nicht mit einer Vogel-Strauß-Strategie beheben.

Relevante Faktoren der Umnutzung

Die Nutzungskonkurrenz zwischen Büro, Wohnen oder Einzelhandel um die knappe Ressource städtischen Bodens basiert auf der erzielbaren Bodenrente und variiert je nach Lage und Nutzungsart. Sie ist in den bevorzugten Lagen der metropolitanen Zentren besonders groß und führt generell zu höheren Renditeerwartungen für die Büronutzung (KRÄTKE 1995: 211ff.). Die Höhe der Grundrente sowie die in den Bauleitplänen vorgegebene zulässige Nutzung entscheiden darüber, wo was wie genutzt wird. Dabei zeigt sich bereits heute, dass in bevorzugten innerstädtischen Lagen erzielbare Renten mit Wohnungen teils ähnliche Höhen wie die der Büronutzung erreichen, die Investitionskosten für Wohnungen jedoch deutlich unter denen der Büros liegen. Die Akzeptanz der Marktveränderungen ist jedoch eine wesentliche Voraussetzung für eine ernsthafte Auseinandersetzung mit dem Thema Umnutzung seitens der Eigentümer. Dabei sind die

Rahmenbedingungen, zumindest in Frankfurt, für eine Umnutzung aus folgenden Gründen positiv:

- Wohnen in der Stadt wird beliebter, das Profil des Stadtbewohners immer vielseitiger: jung, alt, alleinstehend oder in Familien lebend (KUHN 2007: 126).
- Viele der leerstehenden Bürogebäude liegen zentral und somit in der Nähe zu städtischen Einrichtungen (Schule, Kita, Arbeitsplatz, Nahversorgung, ÖPNV, sonstige Infrastruktur), die für die Nachfrager nach innerstädtischem Wohnraum interessant sind.
- Die hohen Bau- und technischen Standards (Wärmedämmung, Aufzug) vieler Bürogebäude begünstigen eine Umnutzung, denn die wesentlichen baulichen Parameter (Geschosshöhe, Gebäudetiefe, Deckentragfähigkeit etc.) weichen in der Regel kaum von denen der Wohnnutzung ab. Ein wesentlicher Unterschied besteht lediglich beim Bauvolumen der meisten Bürogebäude; architektonisch und wirtschaftlich besser umnutzbar sind kleine Bürogebäude.
- Es gibt kaum planungsrechtliche Hindernisse. Im Gegenteil, die Stadt Frankfurt unterstützt Umnutzungen und versucht, diese durch investorenfreundliche Bauberatung und Rahmenbedingungen zu stimulieren (Stadt Frankfurt am Main 2005: 5).
- Nicht zuletzt ist die Langfristigkeit der Wohnnutzung ein Vorteil, denn die Wahrscheinlichkeit einer dauerhaften Belegung im Wohnbereich ist größer als die im Bürobereich und verspricht aufgrund der höheren Vermietungsstabilität langfristig eine sicherere Rendite.

Grundsätzlich muss zwischen Rückumwandlung und Umnutzung unterschieden werden. Während es sich bei einer Umnutzung um einen vollständigen Nutzungswechsel handelt, wird bei einer Rückumwandlung das Objekt, meist zweckentfremdete Altbauten, wieder seiner ursprünglichen Nutzung zugeführt. Die Beispiele für so genannte Rückumwandlungen in Frankfurt sind zahlreich; zu den wenigen Beispielen für Umnutzungen originärer Bürogebäude in Wohngebäude gehören Objekte in der Holzhausenstraße/Nordend, Leerbachstraße/Westend, Gervinusstraße/Westend, Corneliusstraße/Westend und Friedrichstraße/Westend. Eine weitere Umnutzung ist in der Eysseneckstraße/Westend geplant. Auch das alte Deutsche Bank-Hochhaus soll nach dem Bau des neuen Deutsche Bank-Wolkenkratzers Max zumindest teilweise Wohnungen beherbergen. Das Zitat von GANN/BARLOW – „It has often been difficult to find sites where all the necessary variables coincide in a positive manner“ (1996: 55) – weist auf die größte Schwierigkeit von Umnutzungsprojekten hin, geeignete Gebäude in geeigneter Lage zu finden. Dies verdeutlichte z. B. die Prüfung des ehemaligen Bieger-Hauses am Willy-Brandt-Platz in der Wilhelm-Leuschner-Straße, das „architektonisch als Wohnung einfach nicht umzusetzen [war]. Sie hätten so viel Fläche verloren durch die Gänge, das hätte sich nicht gerechnet“ (Projektentwickler, 06.08.2008).

Es lassen sich grob fünf Faktorengruppen unterscheiden, die bei Umnutzungsentscheidungen auf der Ebene des Mikrostandortes Berücksichtigung finden. Sie stellen letztlich auch die technisch-baulichen *driver* und *barriers* einer Umnutzung dar (Tab. 1).

Tab. 1: Umnutzungsrelevante Faktoren

<p>Gebäudezustand Größe, Höhe, Tiefe des Gebäudes // Flächenzuschnitt, Erschließung, Belüftung // Gebäudestruktur, Konfiguration // Gebäudehülle, Gebäudefassade // Gebäudetechnik</p> <p>Bürogebäude älteren Baujahrs entsprechen in den meisten Fällen nicht mehr den aktuellen Anforderungen hinsichtlich der Teilbarkeit der Räume, klimatechnischer sowie technischer Standards. Das Gebäude benötigt ein bestimmtes Maß an Flexibilität, um eine Drittverwendung kostenverträglich zu realisieren. Bei ungünstiger Gebäudestruktur machen die hohen Investitionskosten eine Umnutzung schnell unrentabel.</p>
<p>Standort/Lage Lagequalität // Sicherheit // Nachbarschaft // Ausblick // infrastrukturelle Erschließung // Bebauungsdichte // Parkplatzsituation</p> <p>Ist ein umzunutzendes Gebäude in ein bereits etabliertes Wohnumfeld eingebunden, ist dies eine gute Voraussetzung. Als Herausforderung gestalten sich dagegen Umnutzungen in monostrukturierten Bürostandorten, wie Niederrad, in der die Wohnnutzung Pionierstatus hat. Umnutzungen können in solchen Gebieten revitalisierend wirken und zu einer physischen und ökonomischen Regeneration dieser Teilräume beitragen, jedoch nicht allein. Erfahrungen aus Toronto und London zeigen, dass Umnutzungen durch andere Konversionsmaßnahmen und Neubauprojekte kombinierend ergänzt werden müssen (HEATH 2001: 174).</p>
<p>Wirtschaftliche Situation Bereitschaft des Eigentümers, Investors, Entwicklers // Finanzierung // steuerliche „(dis)incentives“</p>
<p>Marktsituation Nachfrage, Zielgruppe // Preisstruktur // Zinsniveau // Attraktivität, Image</p>
<p>Regulative Rahmenbedingungen <i>Stadtplanerische Ziele:</i> Bezahlbarer Wohnraum // ausreichend Büroflächen // ausreichend Stellplätze // Bebauungsdichte // öffentlicher Raum</p> <p><i>Bauliche Richtlinien:</i> Brandschutz // Erschließung, Fluchtwege // Wärmeschutz, Isolation // Schallschutz, Lärmschutz</p> <p><i>Umweltrichtlinien:</i> Lärmschutz // Energieeffizienz</p>

Quelle: eigene Zusammenstellung auf der Grundlage von HEATH 2001: 182, GANN/BARLOW 1996: 59ff.

Hier zeigt sich bereits, dass die heterogene Struktur der Immobilienteilmärkte in der Stadt Frankfurt höchst unterschiedliche Chancen und Risiken für eine Investition in sich bergen. Aber auch die Anforderungen an die Immobilie müssen im Einzelfall geprüft werden und erfordern eine differenzierte Betrachtung ihrer (klein)räumlichen Einbettung. Diesen Aspekt unterstreichen auch die beiden Fallbeispiele, die nun als Diskussionsgrundlage für mögliche Erfolgsaussichten und Umsetzungshindernisse gegenübergestellt werden.

4 Umnutzungsmöglichkeiten in Frankfurt – Zwei Fallbeispiele

Der Vergleich basiert auf zwei Objekten an konträren Standorten (vgl. Abb.1): Ein Objekt liegt in der Bürostadt Niederrad als Teil der Stadtteile Niederrad und Schwanheim, einem bislang als Wohnlage noch nicht etablierten Standort (Abb. 3). Das andere Objekt befindet sich auf dem Teilmarkt Westend (Abb. 4), einem der begehrtesten und exklusivsten Wohnstandorte Frankfurts, der auch als Bürostandort gefragt ist.

Gerade weil die Bürostadt Niederrad mit erheblichen Leerständen und zunehmender Konkurrenz neuer Bürostandorte zu kämpfen hat, ist die Untersuchung eines Fallbeispiels an diesem Ort von hohem Interesse. Zudem sieht der für die Bürostadt entwickelte – aber nicht verbindliche – Rahmenplan des Architektur- und Stadtplanungsbüro bb22 eine Funktionsmischung vor, die die bisher vorherrschende Monostruktur als Bürostandort durch eine Wohnfunktion durchbrechen soll; ergänzt mit infrastrukturellen Einrichtungen wie Nahversorgung, Kindergärten und Schulen. An dem aufgestellten Rahmenplan, auf den sich die Frankfurter Stadtplanung geeinigt hat, orientiert sich die Weiterentwicklung des Standortes; die planungsrechtlichen Weichen werden erst mit der Neuaufstellung des Bebauungsplans im Jahr 2009 gestellt.

Der Stadtteil Niederrad liegt südlich des Mains und wird östlich durch Sachsenhausen, westlich von Schwanheim und südlich durch den Frankfurter Stadtwald begrenzt. Insgesamt leben heute 22.143 Menschen in dem Stadtteil, der besonders durch die Bürostadt Niederrad, die zum Teil schon auf Schwanheimer Gebiet liegt, sowie die Commerzbank-Arena und die Galopprennbahn Niederrad, die bereits zu Sachsenhausen gehört, bekannt ist. In dem administrativ abgegrenzten Gebiet der beiden Stadtbezirke Niederrad-Nord- und Niederrad-Süd leben 22.667 Menschen (Stadt Frankfurt am Main 2008b: 11). Als Wohnstandort ist Niederrad vorwiegend durch einfaches Wohnen geprägt. Beispiele hierfür sind die Wohnsiedlung Bruchfeldstraße, konzipiert in den 1920er Jahren vom Stadtplaner Ernst May, oder die Adolf-Miersch-Siedlung. Durch das überwiegend schlichte Erscheinungsbild sowie die, im Vergleich zum Westend, periphere Lage zur Innenstadt, ist Niederrad (bislang) keine begehrte Wohnlage.

Bereits in den 1950er Jahren beschloss die Stadt Frankfurt, den östlichen, damals nahezu un bebauten, Teil der Goldstein-Siedlung in ein Gewerbegebiet umzuwidmen. Während des Wirtschaftswachstums wies die Stadt Frankfurt alternative Flächen für die Büronutzung aus, um die Nachfrage wichtiger Unternehmen nach Bauland in der Stadt zu befriedigen (RODENSTEIN 2000: 34). Seit 1968 etablierte sich der neu geschaffene Entlastungsstandort Bürostadt Niederrad außerhalb der Innenstadt als „Bürostadt im Grünen“. Standortvorteile wie die Nähe zum Flughafen und die günstige Entfernung zur verkehrsbelasteten Innenstadt lockten große Unternehmen an. Zahlreiche Firmen sind noch heute in der Bürostadt Niederrad angesiedelt, darunter Nestlé (Deutschlandzentrale), der ADAC (Hauptsitz), die Bundesagentur für Arbeit (Zentraldirektion Hessen), Siemens, COLT Telecom (Deutschlandzentrale), die Commerzbank, die Deutsche Bahn AG

(Niederlassungen der DB Systel GmbH und der DB ProjektBau) oder Bilfinger Berger (Niederlassung). Je nach Schätzungsgrundlage pendeln täglich zwischen 15.000 und 25.000 Menschen zum Arbeiten in die Bürostadt ein (SCHULZE 2008). Dennoch ist die damalige Planungsphilosophie der Monofunktionalitätsstruktur mittlerweile ein Nachteil. In den letzten Jahrzehnten haben die unattraktive Infrastruktur, die baulich überholte Substanz und die dezentrale Lage an Attraktivität für die Büronachfrage verloren. Etablierte Konkurrenzstandorte in und um Frankfurt sowie strukturelle Defizite erschweren inzwischen die Vermietung und bewirken einen seit Jahren andauernden hohen Leerstand in der Bürostadt. Aktuell stehen mehr als ein Drittel der gesamten Büroflächen in Niederrad leer (SCHULZE 2008).

Abb. 3: Ansicht Objekt Hahnstraße 72



Bildnachweis, Quelle: Nathalie Werner, eigene Aufnahme, 2008

Dagegen zeichnet sich das Westend als eine der begehrtesten Wohnlagen in Frankfurt aus, das bereits im 19. Jahrhundert als innerstädtisches Wohnviertel entstand. Aufgrund der rasanten wirtschaftlichen Erholung der Stadt nach dem 2. Weltkrieg lag der Stadtteil bald sehr zentral. Während des Krieges blieb das großzügig angelegte Wohngebiet mit seinen vorwiegend zwei- bis dreigeschossigen klassizistischen Jugendstil- und Gründerzeitvillen weitgehend von Bombenschäden verschont und gehört bis heute zu den historisch wertvollsten Stadtteilen Frankfurts. Nachdem das Westend ursprünglich vom wohlhabenden Großbürgertum bewohnt wurde, entwickelte es sich in den 1960er Jahren zu einem

„normalen“ bis gehobenen Wohngebiet mit ca. 40.000 Einwohnern. Die schnell voranschreitende wirtschaftliche Entwicklung Frankfurts in der Nachkriegszeit fragte viel Bürofläche nach, die Flächenpotenziale in der Innenstadt und dem Bankenviertel waren bald ausgeschöpft. Aus diesem Grund wurde das angrenzende Westend in die Planung von Büro- und Hochhausstandorten mit einbezogen (vgl. Fünf-Finger-Plan von 1968). Neben zahlreichen Bürogebäuden, die entlang der Bockenheimer Landstraße errichtet wurden, bezogen etliche Kanzleien und spezialisierte Unternehmensdienstleister die prestigeträchtigen Wohnhäuser.

Die Einwohnerzahl des Westends liegt heute bei 24.515 und zieht überwiegend einkommensstarke Haushalte an, die im benachbarten Bankenviertel arbeiten (Stadt Frankfurt am Main 2008a). Im Westend entstehen heute kaum noch Neubauten. Da die meisten Gebäude als Büros an Attraktivität verloren haben und der kostenintensiven Sanierung bedürfen, werden sie als Umnutzungsobjekte zunehmend interessant.

Abb. 4: Ansicht Objekt Leerbachstraße 115



Bildnachweis, Quelle: Nathalie Werner, eigene Aufnahmen, 2008

Die beiden folgenden Fallbeispiele (Tab. 2) verdeutlichen im Einzelnen, wie wichtig der Mikrostandort und die Qualität der Bausubstanz eines zukünftigen Umnutzungsobjekts für dessen Erfolg sind. Sie zeigen auch, dass jede Entscheidung auf den Einzelfall bezogen werden muss.

Tab. 2: Vergleich der Standort- und Objektgüte zwischen zwei Fallbeispielen

Westend, Leerbachstraße 115	Vergleichskriterium	Niederrad, Hahnstraße 72
<p>ehemaliges Bürogebäude Objekt nahe Fürstenbergstraße am oberen Ende der Leerbachstraße; Leerbachstraße maßgeblich durch Wohnnutzung geprägt Entfernung zum Grüneburgweg mit Nahversorgungseinrichtungen (Apotheken, Bäcker, sonstige Geschäfte für den täglichen Bedarf): 5 min. Opernplatz fußläufig: 10 min. Nähe zum Holzhausenpark und Grünburgpark; hohe Attraktivität des Viertels und des Objekts</p>	<p>Standort, Lagequalität, infrastrukturelle Einbettung</p>	<p>Bürogebäude Objekt am südlichen Rand der Bürostadt Niederrad; zugleich südliche Begrenzung des Bürostadtteils gegenüber Lyoner Straße; dort unverbaubare Sportanlage; anschließend Frankfurter Stadtwald; in 2-3 km Entfernung: Frankfurter Golfplatz, Commerzbank-Arena, Galopprennbahn, städtisches Freibad Entfernung S-Bahnhof Niederrad: ca. 300 m Trennung Wohnstadt und Bürostadt Niederrad durch S-Bahn- Trasse räumliche Nähe zu Flughafen Frankfurt und Hauptbahnhof; Flughafen durch große Einzelhandelsflächen, Hotellerie und Büro deutlich aufgewertet, kontinuierlicher Ausbau Luft- und Schienenkapazitäten</p>
<p>1965 als Bürogebäude gebaut 7 Stockwerke (inkl. Dachgeschoss) wenige Jahre vor Umnutzung umfangreiche Renovierungsarbeiten im Haus und an technischen Einrichtungen</p>	<p>Objektdaten</p>	<p>1972 als Bürogebäude gebaut zum Zeitpunkt der Umnutzungsüberlegung 2006/2007 als Büro genutzt; durch dringenden Sanierungsbedarf nur minimale Mieteinnahme von 6 €/m² damals wie heute nicht voll vermietet, Verkaufspreis 3 Mio. €</p>
<p>Vereinbarung im Rahmen des städtebaulichen Vertrages² mit der Stadt Frankfurt: Projektentwickler plante 100%ige Büronutzung auf einem Grundstück in der Nähe der Leerbachstraße, Reuterweg/Ecke Kronbergerstraße, zentrale Lage an der Verkehrsachse Reuterweg dafür günstig (für Wohnnutzung zu hohe Verkehrslärmbelastung); Hauptmotiv: Renditeaussichten bei Büronutzung geforderter Ausgleich für nicht realisierten Wohnraumanteil auf Reuterweg-Grundstück war vollständige Wohnnutzung des Bürohauses in der Leerbachstraße 115; Zustimmung der Stadt Einschätzung: Gebäudeabriss mit Büroneubebauung durch Ausweisung als allgemeines Wohngebiet nach § 4 (BauNV) im Bebauungsplan und mittlerweile konsequenten Wohnraumerhaltungspolitik heute (anders als in 1960er Jahre) nicht mehr möglich</p>	<p>Anlass/Motivation zur Umnutzung durch Eigentümer</p>	<p>Einkauf billig, kaum Abriss am Gebäude nötig Beibehaltung der ursprünglichen Nutzung als Bürogebäude und notwendige Sanierung mit rentabler Vermietung/Verkauf unmöglich, daher Suche nach Alternativnutzung Chancen für Wohnnutzung durch die Nähe zum Flughafen, Ausblick auf Schrebergarten- und Sportanlage südlich Lyoner Straße Hotelnutzung verworfen, Marktsättigung für Hotels der Ein- und Zwei-Sterne-Kategorie in Niederrad, keine Eignung als Standort für hochwertige Hotels</p>

² Dabei handelt es sich um einen Baurealisierungs- und Zielbindungsvertrag nach § 11 Abs. 1, Nr. 2 des BauGB. Dieser sichert unter anderem die von der Bauleitplanung vorgegebenen Ziele, etwa die Art der Grundstücksnutzung (RUNKEL 2007: 57).

<p>2003 Gebäudevollsanierung und Umnutzung in Wohnhaus; Gebäudestruktur und -größe vorteilhaft: Einheiten mit 150 m² pro Etage möglich; Gebäudezustand vor Umnutzung sehr gut großzügige Wohneinheiten entsprechen Nachfrage nach Eigentumswohnungen in dieser Lage Büroräume in 8 großzügige Eigentumswohnungen umgenutzt; eine Wohnung pro Etage; Wohnungsgröße zwischen 101 m² bis 156 m²; Kaufpreis ca. 449.000 € für 155 m²-Wohnung; Hochpreissegment Ausstattung Haus: Lift Ausstattung jede Eigentumswohnung: neue Parkettböden, Marmorflesien in Küche und Bad, doppelverglaste Fenstern, großer Süd-West Balkon, ca. 7 m² großer Kellerraum</p>	<p>Voraussetzungen der Altimmoblie und deren Ausstattung nach der (geplanten) Umnutzung</p>	<p>Objekt hat zwei zusammenhängende, funktionale Baukörper (9 und 5 Geschosse); Gesamtfläche: 5.428 m² dringende Sanierung wegen Gebäudealter; vor allem Fassade nicht modern Tiefgarage mit 60 Stellplätzen im Gebäude, weitere Außenstellplätze, zwei Personenaufzüge Gebäudesubstanz noch gut erhalten, daher Umnutzungs- statt Abrissüberlegungen trotz notwendiger hoher Investitionen in Umnutzung hätte sich diese ob des günstigen Objektkaufpreises wirtschaftlich gelohnt notwendige Modernisierung Elektrik, Sanitärbereich, Heizung und Fassade; Rohbau gut erhalten; Gebäudestruktur mit beiden Baukörpern geeignet für Terrassen und Balkone durch großzügige Abstände zur Nachbarbebauung (größer als vergleichbare innerstädtische Grundstücke) viel Platz in unmittelbarer Umgebung geplant: kleine Wohneinheiten für Zielgruppe junger Berufstätige; je Geschoss ca. 11 Wohnungen zwischen 50 und 60 m² Nutzfläche; Kaltmiete zwischen 8,50 und 9,00 €/m²; Stellplatzkosten 100 €/Monat Gestaltungsvorschlag Architekt: an Fassade vorgehängte Erker; dadurch Sichtbarkeit des Wohncharakters nach außen hin: „Da waren wir einfach überzeugt, wenn wir mit so einem Knaller dahin kommen, das hätte schon funktionieren können.“</p>
<p>trotz prinzipieller Eignung des Gebäudes und sehr guter Mikrolage nur teilweise Projekterfolg bautechnisch keine Schwierigkeiten, aber wenig Akzeptanz der durch potentielle Nutzer (Hauptkritik Fassadengestaltung und geringe Deckenhöhe von 2,60 m): „Wir haben den Fehler gemacht, dass wir nicht radikal an die Fassade rangegangen sind. Bei den Verkäufen sind wir oft daran gescheitert, dass die Leute gar nicht erst rein gegangen sind und gesagt haben, es sieht so ein bisschen aus wie ein Bürohaus (Projektentwickler).“ Reduktion der veranschlagten Verkaufspreise: marktgängig waren zu dieser Zeit ca. 4.000 €/m²; Verkaufspreis Abschlag von 20 % Ergebnis: wirtschaftlicher Verlust, reduzierter Verkaufspreis, Umbau teurer als erwartet; Quersubventionierung durch Baurecht für Grundstück Reuterweg/Ecke Kronbergerstraße Fazit Eigentümer: „In der Summe wären wir besser gefahren, wenn wir das Ding abgerissen und neu gebaut hätten.“</p>	<p>Ex-post-Beurteilung des Projektes</p>	<p>Umnutzungskonzept entsprach Vorstellungen der Stadt Frankfurt; planungsrechtliche Zugeständnisse der Stadt jedoch nicht grenzenlos Erdgeschossflächen für Wohnnutzung ungeeignet wegen Raumtiefen; Vorschlag des Projektentwicklers: Einzelhandelsnutzung; seine Vorstellungen (REWE oder Penny) nicht deckungsgleich mit Stadt (hochwertiger Basic) Ergebnis: Projekt scheiterte noch in der Planungsphase (Grund laut Entwickler: Veto der Stadt gegen Supermarkt als Globalmieter für Erdgeschossfläche) Fazit Projektentwickler: „...bin ich schon der Ansicht, dass man das Ding auch heute noch umnutzen kann, weil so viel Substanz da ist, die man nutzen kann und der Einkauf eben so günstig wäre – wenn der Preis noch da ist, wo er mal war –, dass es sich einfach lohnt.“ Fazit Stadtplanung: „Ob das wirklich an einem Supermarkt scheitert oder doch zum Anlass genommen wurde, um abzuspringen... Man weiß es nicht.“</p>

Quelle: eigene Zusammenstellung auf der Grundlage der Experteninterviews

Ein alter Hut: Die Lage entscheidet über den Erfolg

Beide empirisch diskutierten Beispiele zeigen, dass den Umnutzungsentscheidungen bislang häufig eine Kombination aus Zuckerbrot und Peitsche, d.h. aus Interventionen und Auflagen der Stadt einerseits und städtebaulichen Fördermöglichkeiten andererseits, zugrunde lag. Das „Geschenk“ einer Bodenwertsteigerung durch die Ausweisung zusätzlichen Baurechts schafft in vielen Fällen überhaupt erst die Grundlage, vor dem Hintergrund des Risikos wirtschaftlichen Scheiterns die Option Umnutzung zu prüfen. Solange es wenige Erfolgsbeispiele in unterschiedlichen Teilmärkten gibt, bleiben städtische Interventionen eine wichtige Rahmenbedingung im Entscheidungsprozess für oder gegen eine Umnutzung. Dies gilt in besonderem Ausmaß für Objekte in der Bürostadt Niederrad. Aufgrund des hohen Gebäudeleerstands ist der Handlungsbedarf zugunsten einer zukunftsfähigen Nutzung dieses städtischen Teilmarkts enorm.

Fluch und Segen zugleich dürften sich in der hohen Gebäudemasse widerspiegeln. Während es einen großen Bestand an Altbaumasse gibt, die prinzipiell als innovatives Betätigungsfeld bislang unkonventioneller Umnutzungsstrategien dienen könnte, scheint die (noch) mangelnde Attraktivität des (zukünftigen Wohn-)Standorts mit dem entsprechend zu erzielenden geringem Mietpreisniveau hochproblematisch. Da die Umnutzung die Akzeptanz der veränderten Büromarktsituation und auch die Risikobereitschaft der Investoren voraussetzt, sind städtische Förderinitiativen und begleitende öffentlichkeitswirksame Kommunikationsstrategien von zentraler Bedeutung. Umstrukturierungsmaßnahmen hätten dann mehr Aussicht auf Erfolg (vgl. HEATH 2001). Schließlich gewänne auch die Stadt durch den Anstoß von Umnutzungsprozessen, denn

„...nichts ist so lukrativ für eine [...] Kommune, wie sich selbst organisierende Prozesse von Veränderungen, Investitionen und struktureller Anpassungen“ (Stadtplaner, 12.08.2008).

In dem vom Architektur- und Stadtplanungsbüro *bb22* entwickelten Rahmenplan für die langfristige Planung und Entwicklung der Bürostadt Niederrad wird insbesondere dessen Funktionsmischung angestrebt. Statt mit finanziellen Förderanreizen lockt die Stadt bisher mit einem großzügigen Baurecht. Durch die ausgeprägte Monostruktur des Teilraums Bürostadt Niederrad gestalten sich die Umnutzungen weitaus schwieriger und unterliegen einem höheren Risiko als in anderen Stadtgebieten. Das für Frankfurt ungewöhnliche Stadtgefüge, etwa hinsichtlich der Gebäudegröße oder der aufgelockerten Gebäudestruktur, könnte dennoch großes Potential vor allem für eine internationale Mieterklientel in sich bergen, wie folgende Meinung ausdrückt:

„Weil wir in Frankfurt immer eine konstante Nachfrage haben, nach [...] unkomplizierten Kontrakten zum Wohnen: Jemand kommt aus Tokio, der kommt hierher zum arbeiten. Der will sich hier nicht [...] niederlassen, der will auch nicht my home is my castle. Der braucht irgendwas, was funktioniert. Das muss an der richtigen Stelle liegen. Da müssen nette Leute wohnen. Da muss ein guter Service sein, also der Fahrstuhl muss immer gehen, das Licht muss immer gehen... Aber wenn das mal ein Büro war, wo ist das Problem? So globale Nomaden finden das sogar noch anziehend“ (Stadtplaner, 12.08.2008).

Ein Vertreter der Bauaufsicht sieht in den spezifischen Herausforderungen auch eine Chance für zukünftige Umnutzungsprojekte, denn die teils großen Freiflächen könnten neu bebaut werden. Umnutzung und Neubau ließen sich so auf eine interessante Weise miteinander verbinden. Als erstes Gebäude wird das seit Jahren leerstehende 15-stöckige Hochhaus Lyoner Straße 19 in ein Wohnhaus umgenutzt und verkörpert nun die Hoffnung auf eine Signalwirkung für weitere Umnutzungen. Das Bürohaus wird derzeit für fast 16 Mio. Euro entkernt, um drei Stockwerke erhöht und soll nach Fertigstellung 98 Wohnungen und einen Gewerbebetrieb beherbergen. Der Experte vermutet weiter, dass der Frankfurter Flughafen als größter regionaler Arbeitgeber durch seine räumliche Nähe ein „interessanter Kunde“ für zukünftige Wohnungsbelegungen sein könnte, so dass durch Aufwertung und Kapazitätsausweitung auch die künftige (Ex-) Bürostadt attraktiver werde. Währenddessen werden die Aussichten Niederrads, auch weiterhin als Bürostandort zu fungieren, vergleichsweise negativ beurteilt, denn Projektentwicklungen am Rebstock oder *Gateway Gardens* auf dem ausgebauten Flughafengelände werden einen hohen Druck auf die technisch und baulich überholten Immobilien der Bürostadt ausüben und Investorengelder letztlich abziehen. Die Umnutzungsstrategie ist aus städtebaulicher Sicht also sehr spannend.

Bisherige Umnutzungen in Frankfurt fanden insbesondere in begehrten Wohnlagen statt; und dies nicht ohne Grund: Die Chancen einer erfolgreichen (und damit rentablen) Umnutzung sind dort am höchsten, wo sich das Mietpreisniveau zwischen Wohn- und Büronutzung bereits angeglichen hat. Dies ist besonders in tradierten, gewachsenen, Frankfurter Stadtteilen, wie dem Westend, der Fall. Hohe Wohnrenditen bzw. Miet- und Kaufpreise, wie sie sich in sehr guten Wohnlagen erzielen lassen, bieten einen großen Vorteil und ein geringeres betriebswirtschaftliches Risiko anderen Quartieren gegenüber. Städtebauliche Förderprogramme können nicht nur für eine Umnutzungsentscheidung auf den Eigentümer motivierend wirken. Umwidmung und Sanierung alter Bürogebäude werden mit den gesetzlichen Auflagen des *Bestandsschutzes* (vgl. § 35 IV BauGB) noch verstärkt. Eine Genehmigung über Abriss und Neubau von Bürogebäuden in Wohngebieten, wie noch in den 1960er/1970er Jahren üblich, wäre heute nicht mehr möglich. Auch unter diesem Aspekt bietet das Wohnen eine interessante Alternative; hier aufgrund der hohen Nachfrage und Renditeerwartung insbesondere das Segment Luxus-Eigentumswohnungen. Es gibt demnach Quartiere, in denen es unter städtebaulichen Aspekten äußerst sinnvoll sein kann, dass die Stadt finanzielle Anreize setzt. Dies geschieht derzeit etwa im Frankfurter Bahnhofsviertel und in Frankfurt-Höchst. Im Bahnhofsviertel zeigen sich aufgrund der Förderung bereits Umnutzungserfolge. Allerdings handelt es sich bei den Projekten nicht nur um Büro-in-Wohnen-Umnutzungen, sondern auch um Rückumwandlungen von Gewerbe- in Wohnnutzung.

5 Futuristisches Wohnen im Ex-Büro – Ein Fazit

Vor dem Hintergrund der eingangs diskutierten Rahmenentwicklungen scheint die Option Umnutzung einen ernsthaften Revitalisierungsansatz durch die Anpassung der Immobilie an sich gewandelte Marktverhältnisse zu definieren. Das Ungleichgewicht zwischen dem Frankfurter Büro- und Wohnungsmarkt sowie die durch den derzeit schwachen Immobilienzyklus verringerte Rentabilität von Büroflächen und -projekten bietet den Akteuren auf dem Immobilienmarkt eine gute Gelegenheit, das aktuelle Zeitfenster als Chance für derartige Umnutzungen zu ergreifen, um

„...zumindest Randkorrekturen zu erzielen, gerade für Stadtteile, die innenstadtnah sind und die sich für solche Projekte anbieten“ (Vertreter der Bauaufsicht, 15.10.2008).

Für eine Beurteilung des Wirkungsgrads des stadtplanerischen Instruments Umnutzung von Immobilien für die Stadt Frankfurt müssen die komplexen Parameter, die ein Umnutzungsprojekt jeweils begleiten und determinieren, stets mit einbezogen werden. Umnutzungen sind mittels finanzieller Anreizstrukturen durchaus steuerbar; sie erscheinen aufgrund der starken baulichen Anforderungen an ein Objekt jedoch nur punktuell umsetzbar. Für die städtische Planung können Umnutzungen derzeit zwar (noch) nicht als effizientes Instrument, dafür jedoch initiativ und effektiv in ihrer Wirkung beurteilt werden, um etwa Leuchtturmprojekte zu implementieren, die auf ein Stadtgebiet nachhaltig positiv wirken. Ein wesentliches Motiv der Investoren und/oder Eigentümer für eine Umnutzungsentscheidung lag bisher oft in positiven Sanktionen seitens der Stadt begründet.

Leerstehende Büroimmobilien treffen die Eigentümer jedoch unterschiedlich stark. Während sich bei einem privaten Eigentümer eine schlecht vermietete Immobilie finanziell unmittelbar bemerkbar macht, scheint dies innerhalb eines Fondsbestandes institutioneller Investoren über den Weg der Quersubventionierung unproblematischer. Bestandserhalt und Renditeabschöpfung sind im Fondsbestand oft primäre Ziele für Investoren. Erst mit einem Eigentümerwechsel und damit verbundenen neuen Investitionen in der nächsten Lebenszyklusphase einer Immobilie sind Umnutzungsstrategien denkbar. Vor dem Hintergrund, dass sich der Großteil des Frankfurter Bürobestandes in offenen oder geschlossenen Immobilienfonds befindet, ist kaum von zahlreichen Umnutzungen auszu-gehen. Dennoch birgt die Strategie der Umnutzung vor allem auf Quartiersebene eine hohe städtebauliche Bedeutung, wenn damit Prozesse der Funktionsmischung angestoßen werden. Auch wenn sich Eigentümer/Investoren von Büroimmobilien bislang noch zurückhalten, gibt es durchaus Stimmen, die den Umnutzungen hohes Potential einräumen:

„Ein Investor der sagt, gut, okay, ich bin den anderen jetzt mal eine Nasenlänge voraus und etwas Attraktives macht, mit einem Dachgarten oder ähnlichem und das entsprechend vermarktet, der könnte gewinnen meiner Meinung nach“ (Stadtplaner, 12.08.2008).

Umnutzungen haben also noch einen „Pionierstatus“ unter den Immobilieneigentümern in Frankfurt. Aber auch die finanziellen Größenordnungen solcher Projekte schränkt die Zahl möglicher Investoren stark ein. Nicht zuletzt braucht es für den Erfolg überzeugende Architekturkonzepte, um das Interesse bei möglichen Mietern und Käufern zu fördern, wie das diskutierte Beispiel im Westend zeigte (vgl. Tab. 2). Der Einfluss einer „entgegenkommenden Bauberatung“ auf die Umnutzungsentscheidung, wie es in einer Verordnung des Magistrats der Stadt Frankfurt gegenüber der Bauaufsicht heißt, ist dagegen begrenzt. Ein Vertreter der Bauaufsicht relativiert den Stellenwert der Stadt weiter, während ein Projektentwickler zugleich von allgemeingültigen Aussagen abrät:

„Vielleicht können wir noch mal einen Anstoß geben oder ein bisschen Mut machen mit Wohnen. Aber ich will da unsere Rolle nicht überschätzen – vielleicht so ein bisschen Zünglein an der Waage“ (Vertreter der Bauaufsicht, 15.10.2008).

„Es hängt wirklich von ganz verschiedenen Komponenten ab: vom Markt, von der Sicht des Entwicklers – möglicherweise hätte ein anderer Entwickler gesagt, das geht niemals, das ist natürlich auch immer das Risiko: Funktioniert so was?“ (Projektentwickler, 06.08.2008)

Vor dem Hintergrund des sich vollziehenden demographischen Wandels und mit Blick auf die sich auch zukünftig verstärkende Zentralisierung des Wohnens in der Stadt können Umnutzungen trotz ihres bislang noch begrenzten Umfangs einen wichtigen städtebaulichen Beitrag leisten, von dem Signalwirkung für die Umfeldgestaltung mit Blick auf den essentiellen Infrastrukturausbau und die Schaffung von Wohncharakter und Urbanität im Stadtteil ausgeht. In Deutschland ist ein Konversionsprojekt von der Größenordnung in der Lyoner Str. 19 (Bürostadt Niederrad) bislang einmalig. Ein Vertreter der Stadtplanung bringt den gegenwärtigen Stand auf den Punkt:

„Ich würde es immer als Hefeextrakt einsetzen in der städtischen Entwicklung, um differenziertere, etwas ungewohnte, Prozesse zu initiieren, die in einigen Jahren vielleicht gar nicht mehr so ungewohnt sind“ (12.08.2008).

Literatur

- Amt für Wohnungswesen Frankfurt am Main (2007): Wohnungsmarkt – Bericht 2007. Frankfurt am Main.
- Baasner, Möller & Langwald GmbH (2007): Chancen zur Umnutzung von Büroflächen zu Wohnraum in Frankfurt am Main. In: Magistrat der Stadt Frankfurt am Main (Hrsg.): Baustein 2/07, Frankfurt am Main, S. 7-9.
- Baasner, Möller & Langwald GmbH/Bulwien AG (2003): Büroflächenentwicklung in Frankfurt am Main – Untersuchung zur Entwicklung des Büroflächenmarktes 2002-2012. Magistrat der Stadt Frankfurt am Main.
- BBR – Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (2007): Veränderung der Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt und wohnungspolitische Implikationen. Forschungen des BBR, Bonn, Heft 124.
- BECKER, K. (1998): Analyse des konjunkturellen Musters von wohnungswirtschaftlichen und gewerblich-industriellen Bauinvestitionen. Wissenschaftliche Schriften zur Wohnungs-, Immobilien- und Bauwirtschaft, Dortmund, Band 2.
- BÖHM-OTT, S. (2000): Aspekte der Bodenverwertung am Finanzplatz Frankfurt am Main. In: RODENSTEIN, M. (Hrsg.): Hochhäuser in Deutschland – Zukunft oder Ruin der Städte? Kohlhammer, Stuttgart, S. 71-84.
- Bürgeramt, Statistik und Wahlen Frankfurt am Main (2007): Frankfurter Statistik aktuell Nr. 15/2007. Internet: www.frankfurt.de/sixcms/media.php/678/15_Erwerbst%C3%A4tige2005.pdf (Zugriff 30.06.2008).
- DEGI – Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds (2007): Restrukturierung von Gewerbeimmobilien. Internet: www.urbanfutureforum.org/files/Restrukturierung-von-Gewerbeimmobilien-Volltext.pdf. (Zugriff 20.09.2008).
- DOBBERSTEIN, M. (2000): Das prozyklische Verhalten der Büromarkttakteure – Interessen, Zwänge und mögliche Alternativen. In: Irpud – Institut für Raumplanung und Fakultät Raumplanung (Hrsg.): Arbeitspapiere zur Gewerbeplanung, Arbeitspapier No. 2, Dortmund.
- DOBROSCHE, W. (2005): Wandermotive 2004. Ergebnisse der Frankfurter Wanderebefragungen. Frankfurter Statistische Berichte Nr. 4, Frankfurt am Main.
- DOPFER, T. (2000): Der westdeutsche Wohnungsmarkt – ein dynamisches Teilmarktmodell. Vahlen, München.
- DÖRRY, S./HEEG, S. (2009): Intermediäre und Standards in der Immobilienwirtschaft. Zum Problem der Transparenz in Büromärkten von Finanzzentren. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 53 (3), S. 129-147.

- DTZ Zadelhoff Tie Leung (2008): Facts – Jahresbericht 2007/2008.
- GANN, D./BARLOW, J. (1996): Flexibility in Building Use: The Technical Feasibility of Converting redundant offices into flats. In: *Construction Management and Economics*, 14 (1), S. 55-66.
- Gutachterausschuss für Grundstückswerte und sonstige Wertermittlungen der Stadt Frankfurt am Main (2008): Immobilienmarkt Frankfurt am Main – 1. Halbjahr 2008. www.frankfurt.de/sixcms/media.php/738/MB_08HJ1.pdf. (Zugriff 30.09.2008).
- Gutachterausschuss für Grundstückswerte und sonstige Wertermittlungen der Stadt Frankfurt am Main (2007): Frankfurter Immobilienmarkt toppt eigenen Rekord. Pressemitteilung vom 17.08.2007.
- HAMNETT, C./WHITELEGG, D. (2006): Loft conversion and gentrification in London: From Industrial to Postindustrial Land Use. In: *Environment and Planning A*, 39 (1), S. 106-124.
- HARTING, M. (2008): Eschborn kann die Türklinen vergolden. In: FAZ.Net: www.faz.net/s/Rub8D05117E1AC946F5BB438374CCC294CC/-Doc~E58A6C4B1EA504E0984B19FE8888BDE24~ATpl~Ecommon~Scontent.html (Zugriff 20.08.2008).
- HAUKE, J. R. (2006): *Urbane Globalisierung – Bedeutung und Wandel der Stadt im Globalisierungsprozess*. Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.
- HÄUSSERMANN, H./SIEBEL, W. (2004): *Stadtsoziologie – Eine Einführung*. Campus Verlag, Frankfurt am Main.
- HEATH, T. (2001): Adaptive Re-use of Offices for Residential Use – the Experiences of London and Toronto. In: *Cities*, 18 (3), S. 173-184.
- HEEG, S. (2008): *Von Stadtplanung und Immobilienwirtschaft – Die South Boston Waterfront als Beispiel für eine neue Strategie städtischer Baupolitik*. Transcript, Bielefeld.
- HERMES, M./FEIGL, P. (2005): *Wohnungsunternehmen in Deutschland*. In: SCHULTE, K.-W. (Hrsg.): *Handbuch Immobilieninvestition*. Immobilien Manager Verlag, Köln, S. 198-225.
- HÜBNER, R./KURZHALS, A. (2000): *Studie: Zur Prognose regionaler Immobilienmärkte – eine empirische Analyse des Zusammenhangs zur Konjunkturentwicklung*. Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät Universität Potsdam.
- KEBLER, U. (1996): *Recht, Realität und Probleme des Wohnungsmarktes*. In: REUTER, B./SIMMEDINGER, R. (Hrsg.): *Katastrophe Wohnungsmarkt – Konzepte einer sozialen Wohnungsversorgung*. ISS-Eigenverlag, Frankfurt am Main, S. 5-15.
- KOFNER, S. (2004): *Wohnungsmarkt und Wohnungswirtschaft*. Oldenbourg, München.
- KRÄTKE, S. (1995): *Stadt – Raum – Ökonomie. Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie*. Birkhäuser, Basel.

- KUHN, G. (2007): Reurbanisierung, Renaissance der Städte und Stadtwohnen. In: Deutsches Institut für Urbanistik (Hrsg.): Informationen zur modernen Stadtgeschichte, Heft 2, S. 121-130.
- VON LÜPKE, D. (2007): Leerstand als Chance – ein Vorwort und zugleich Nachwort aus einer planerischen Perspektive. In: Magistrat der Stadt Frankfurt am Main (Hrsg.): Baustein 2/07, Frankfurt am Main, S. 3-5.
- LÜTZ, S. (2008): Finanzmärkte. In: MAURER, A. (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftssoziologie. VS, Wiesbaden, S. 341-360.
- MALY, D. (1996): Gegensteuerung durch kommunale Wohnungs- und Sozialpolitik – Handlungsspielräume, Strategien, Modelle. In: REUTER, B./SIMMEDINGER, R. (Hrsg.): Katastrophe Wohnungsmarkt – Konzepte einer sozialen Wohnungsversorgung. ISS-Eigenverlag, Frankfurt am Main, S. 17-26.
- RADERMACHER, M./KUMMER, M. (2007): Wenn mitten in den Städten Bürogebäude in Wohnen umgewandelt werden. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 16.02.2007.
- RODENSTEIN, M. (2000): Von der „Hochhausseuche“ zur „Skyline als Markenzeichen“ – die steile Karriere der Hochhäuser in Frankfurt am Main. In: RODENSTEIN, M. (Hrsg.): Hochhäuser in Deutschland – Zukunft oder Ruin der Städte? Kohlhammer, Stuttgart, S. 15-71.
- ROTTKE, N./WERNECKE, M. (2001): Management im Immobilienzyklus. Teil 4: Exogene Faktoren: Wie äußere Faktoren den Immobilienmarkt beeinflussen. In: Immobilienzeitung, Nr. 16, S. 10.
- RUNKEL, P. (Hrsg.) (2007): Baugesetzbuch. Bundesanzeiger Verlag, Köln.
- SASSEN, S. (1996): Metropolen des Weltmarkts – die neue Rolle der Global Cities. Campus, Frankfurt am Main.
- SCHULZE, R. (2008): Auf dem Weg zum „Lyoner Viertel“. In: FAZ.Net: www.faz.net/s/RubFAE83B7DDEFD4F2882ED5B3C15AC43E2/Doc~EE7196D105DCA4AD1A17CA25286895451~ATpl~Ecommon~Scontent.html (Zugriff 20.12.2008)
- SIEDENTOP, S. (2008): BBR-Die Rückkehr der Städte? Zur Plausibilität der Reurbanisierungshypothese. In: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.): Informationen zur Raumentwicklung, Heft 3/4, S. 193-210.
- Stadt Frankfurt am Main (2005): Umwandlungen von Büro in Wohnungen, Magistratsbericht B 557 vom 29.08.2005.
- Stadt Frankfurt am Main (2008a): Stadtteile. Internet: www.frankfurt.de/sixcms/detail.php?id=2835 (Zugriff 30.10.2008).
- Stadt Frankfurt am Main (2008b): Statistisches Jahrbuch Frankfurt am Main 2008. Frankfurt am Main.
- WENTZ, M. (2006): Die Wohnraumversorgung ausgewählter deutscher Großstädte im Vergleich. In: BONE-WINKEL, S. et al. (Hrsg.): Stand und Entwicklungstendenzen der Immobilienökonomie: Festschrift zum 60. Geburtstag von Karl-Werner Schulte. Rudolf Müller, Köln, S. 291-309.

WERNECKE, M./ROTTKE, N. (2006): Praxishandbuch Immobilienzyklen. Rudolf Müller, Köln.

Was bedeutet die Integration von Finanz- und Immobilienmärkten für Finanzmetropolen? Erfahrungen aus dem anglophonen Raum

In den letzten 20 Jahren haben sich auf dem deutschen Immobilienmarkt weitreichende Änderungen durchgesetzt, die zu einer Angleichung an britische und US-amerikanische Märkte beigetragen haben. Hintergründe sind eine Deregulierung des nationalen Finanzsystems, eine verstärkte Nachfrage nach Büroimmobilien sowie der gestiegene Einsatz von IuK-Technologien, die zusammen genommen zu einer Veränderung der räumlichen und wirtschaftlichen Orientierung in der Immobilienwirtschaft beigetragen und sich auf die Funktionsweise von Teilmärkten und Standorten ausgewirkt haben. Diese Prozesse, die in den USA bereits seit den 1970er Jahren und in Großbritannien seit den 1980er Jahren wirksam sind, sollen dort zu einer verstärkten Volatilität der Immobilienmärkte beigetragen haben (vgl. LIZIERI et al. 2000, BEITEL 2000).

Dies soll Anlass sein, die Funktionsweise der US-amerikanischen und britischen Immobilienmärkte genauer zu untersuchen und Fragen möglicher Auswirkungen einer verstärkten Integration von Finanz- und Immobilienmärkten für den deutschen Immobilienmarkt aufzuwerfen. Die Herausforderungen, die im Zusammenhang mit dem britischen und US-amerikanischen Immobilienmarkt thematisiert werden, sind:

- Die Integration von Finanz- und Immobilienmärkten soll zu einer Verschiebung im Risikoverhalten wichtiger Akteure geführt haben. Durch finanzmarktbasierter Formen der Immobilienfinanzierung und des -besitzes auf der Basis von Aktien, Anteilen sowie einer Verbriefung von Immobilienschulden wurde die Attraktivität von Immobilien als Kapitalanlage erhöht. Mit den besonderen Finanzierungsmöglichkeiten soll aber eine Entwicklung befördert worden sein, das wirtschaftliche Risiko vom Projektentwickler, Betreiber und Bauherren auf die Käufer der Wertpapiere zu verlagern. Projektentwickler und Investoren hätten in der Folge eine höhere Risikobereitschaft gezeigt, die jedoch zu einer tendenziellen Entkopplung von Angebot und Nachfrage nach Immobilien beigetragen habe (Moricz/Murphy 1997). Als ein Ergebnis sei der metropolitane Immobilienmarkt durch eine erhöhte Volatilität, d.h. starken Schwankungen in Angebot und Nachfrage nach Büroimmobilien geprägt.

- In den Innenstädten der Finanzmetropolen New York und London befinden sich die Immobilien überwiegend im Besitz von Finanzdienstleistern. Diese Büroimmobilien stellen einen Teil ihres Portfolios dar, das sie zugleich auch nutzen. Aus der Verbindung von Immobilien als Teil des Portfolios und als Gebrauchswert kann sich allerdings die Gefahr einer selbstverstärkenden Wirkung mit potenziell negativen Folgen für die Stadtkönomien ergeben: Krisen der Finanzdienstleistungen¹ können zu einem Abbau von Arbeitsplätzen führen, der sich negativ auf die Nachfrage nach Büroimmobilien auswirkt. Dies kann wiederum eine ungünstige Bewertung der Immobilien nach sich ziehen und verschärft damit eine Krise der Finanzdienstleistungen.

In beiden Thesen wird eine stärkere Volatilität des Büroimmobilienmarktes thematisiert. Die damit angesprochenen Entwicklungen werden in diesem Beitrag im Folgenden als sich gegenseitig verstärkende Effekte in Bezug auf Global Cities diskutiert. Es ist plausibel, davon auszugehen, dass es beim Zusammentreffen beider Prozesse auf dem hochspezifischen Immobilienmarkt von Global Cities zu selbstverstärkenden Effekten kommen kann.

In diesem Sinne soll im Weiteren nicht allgemein nach den Auswirkungen auf Büroimmobilienmärkten gefragt werden, sondern nach den besonderen Auswirkungen auf Büroimmobilienmärkte in Finanzzentren. Zum einen gilt, dass metropolitane Märkte – was Global Cities mithin sind – verstärkt Immobilieninvestitionen anziehen, da es sich in aller Regel um die dynamischsten und aussichtsreichsten Büroimmobilienmärkte handelt. Zum anderen stellen Global Cities die Wachstumsmotoren für unternehmensorientierte und Finanzdienstleistungen dar – also die Branchen, die eine starke Nachfrage nach Büroimmobilien entfalten und zugleich die wichtigsten Investoren in diesen Märkte darstellen. Bislang gibt es die meisten Informationen zu den Immobilienmärkten London und New York. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sie zusammen mit Tokyo die wichtigsten Finanzzentren der Welt sind, aber – im Unterschied zu Tokyo – auch einen Ruf von hoher Markttransparenz genießen. D.h. es ist möglich, Informationen zu den aufgeworfenen Fragen zu erhalten. Diese Transparenz ist in Deutschland nicht so weit ausgeprägt. Nichtsdestotrotz sollen nach einer Diskussion von London und New York Vergleiche zu Frankfurt am Main als der deutschen Finanzmetropole gezogen werden.

Im Folgenden werden zuerst grundlegende Veränderungen in der politisch-institutionellen Einbettung des Immobilienmarktes angesprochen, um den Blick auf die Besonderheiten des Immobilienmarktes zu lenken sowie die Qualität der Veränderungen deutlich zu machen. Danach soll zunächst die Liberalisierung des Finanz- und Immobilienmarktes fokussiert werden, um im Anschluss die Auswirkungen auf Finanzmetropolen zu untersuchen. Abschließend werden die Bedeutung und die Herausforderungen für den Standort Frankfurt am Main herausgestellt.

¹ Krisen können sich aus vielfältigen Ursachen ergeben: Beispielsweise als ein Ergebnis von instabilen Renditen infolge einer erhöhten Volatilität im Büroimmobilienbereich oder als Ergebnis allgemein ungünstiger weltwirtschaftlicher Konstellationen. Sie können konjunkturellen oder strukturellen Entwicklungen geschuldet sein. Unabhängig davon gehen sie meist mit einem Arbeitsplatzabbau einher.

1 Politisch-institutionelle Einbettung der Immobilienwirtschaft

Veränderungen in der Immobilienwirtschaft sind ein relativ junges Phänomen. Westeuropa war bis zur Deklaration des freien Grundverkehrs durch die Europäische Union in intransparente lokale Märkte aufgeteilt. Grenzüberschreitende und überregionale Immobiliengeschäfte wurden kaum getätigt. Dazu trugen Regulierungen auf der nationalen Ebene wie die Kontrolle ausländischer Immobilieninvestitionen oder die Besteuerung von Immobilienbesitz und -transaktionen und Regulierungen auf der lokalen Ebene wie Flächenwidmungen, Bauordnungen und Auflagen des Denkmalschutzes bei. Immobilienentwicklung war dies- und jenseits des Atlantiks aufgrund spezifischer Regelungen von lokalem Wissen und der Nähe zu politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern abhängig. Eine hohe Unsicherheit und Wissensintensität von Immobilieninvestitionen erforderte insofern den Aufbau von lokalen Vertrauensbeziehungen zwischen Projektentwicklern/Bauträgern, Banken als Kapitalgebern und der öffentlichen Hand als rahmensetzendem Akteur. Die Immobilienwirtschaft zeichnete sich durch eine Beschränkung ihres wirtschaftlichen Aktionsradius auf jeweilige Regionen aus. So weist TERENCE LAPIER (1998: 4) darauf hin, dass die Immobilienwirtschaft anders als andere Branchen bis in die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts hinein einen engen räumlichen Aktionsradius aufwies: „Unlike capital and security markets, real estate lacked a centralized market mechanism; each market, large or small, was discrete and fiercely independent.“ Die Immobilienwirtschaft war weitgehend in voneinander getrennten Inseln organisiert. Zu einem einschneidenden Wandel in diesen Verhältnissen hat die Tertiärisierung städtischer Ökonomien beigetragen, da damit eine große Nachfrage nach Büroimmobilien entstand. In der Folge wurden die Immobilienmärkte großer Städte zu attraktiven Tätigkeitsfeldern externer Immobilienakteure.

Tab. 1: Entwicklung der Bürobeschäftigung in der City of London in %, 1961-1991

Sektor	1961	1971	1981	1991
<i>Insurance, banking, finance</i>				
Banking	N/A	19,1	22,7	28,5
Insurance	N/A	13,3	13,1	13,3
Other Financial services	N/A	7,1	6,1	9,2
Total	31,1	43,1	41,9	51,0
Business Services	8,2	9,9	12,3	23,4
Printing/Publishing	11,1	10,4	9,2	1,5
Other	49,7	36,6	36,5	24,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: LIZIERI et al. 2000: 1112

Hintergrund hierfür sind grundlegende Prozesse auf unternehmerischer und stadtpolitischer Ebene. Von zentraler Bedeutung ist die Restrukturierung von Unternehmen, die mit einer

Auslagerung und verstärkt extern befriedigten Nachfrage nach Dienstleistungen einher geht. Zusammen mit einem Rückzug von Industrieunternehmen aus zentralen städtischen Lagen trug dies zu einer Ausdehnung der Büro- bzw. Dienstleistungsbeschäftigung sowie ihrer Standorte in Städten bei. Insbesondere die 1980er Jahre stellten ein Jahrzehnt dar, in dem die Bürobeschäftigung und damit der Bürobau stark expandierte (VON LÜPKE 2000: 89ff.; PRYKE 1991; FAINSTEIN 2001). Besonders ausgeprägt war dies im Falle jener Städte, die sich zu Koordinations- und Kontrollzentren der globalen Wirtschaft wandelten. Diese Städte waren durch eine Expansion hochrangiger Dienstleistungen vor allem aus dem Finanz- und unternehmensorientierten Bereich geprägt (vgl. SASSEN 2001). Diese Dienstleistungen entwickelten eine spezifische Standortstruktur: die Nachfrage konzentrierte sich vor allem auf den innerstädtischen Büroraum. Tabelle 1 gibt Aufschluss über die Entwicklung der Bürobeschäftigung in der City of London.

Auch Frankfurt am Main ist durch eine räumliche Konzentration der Bürobeschäftigung gekennzeichnet. Darauf lässt Abbildung 1 schließen, die eine starke Ballung des Bürobestandes – und damit der Bürobeschäftigung – auf bestimmte Bereiche zeigt: auf die Innenstadt und zwei von der Innenstadt ausgehenden Achsen. Darüber hinaus gibt es noch Konzentrationen auf Eschborn, die Bürostadt Niederrad und das in den 1990er Jahren entwickelte Mertonviertel.

Abb. 1: Bürobestand in Frankfurt, 2001



Quelle: BAASNER, MÖLLER & LANGWALD/BULWIEN AG 2003: 25

Auf der stadtpolitischen Ebene wurde die Dynamisierung des Immobilienmarktes durch eine Flexibilisierung von Regulierungen begünstigt. Vorbild für städtebauliche Flexibilisierungen waren (und sind) Großstädte mit dynamischer Wirtschaftsentwicklung, deren Um-

gang mit Bauinvestitionen und Großprojekten imitiert wurde³. ANNE HAILA (1997) bezeichnet dies als „the politics of the global cities“: Um international attraktiv zu werden, und problematische sozioökonomische Entwicklungen zu überwinden, wurde versucht, Immobilieninvestitionen anzulocken und internationale Architektur zu realisieren⁴.

Insgesamt erhöhten die starke Büroraumnachfrage und lokale Flexibilisierungen Liquidität und Transparenz von Immobilienmärkten und damit den Übergang zu stärker integrierten Immobilienmärkten. Ebenfalls von Bedeutung für die Dynamisierung der Immobilienwirtschaft sind Veränderungen auf dem Finanzmarkt. MORICZ/MURPHY (1997) bemerken, dass sich nur aus einer Kombination der angesprochenen Entwicklungen weitgehende Transformationen großstädtischer Immobilienmärkte der 1980er und 1990er Jahre ergeben haben: „The conjunction of new user demand with new financing agents, plus funding instruments, provided the appropriate environment for a property boom to take hold.“ Im nächsten Abschnitt soll die zunehmende Integration der Immobilienmärkte einhergehend mit einer Deregulierung der nationalen Finanzmärkte beleuchtet werden.

³ Beispiele hierfür sind Battery Park City in Manhattan (NYC) und Canary Wharf in London (ZUKIN 1992; FAINSTEIN 2001).

⁴ Ich nenne dies „property-led development“. Denn nicht nur Großstädte kopieren erfolgreiche Bau- und Architekturstrategien anderer Städte: inzwischen ist der Versuch, mit der baulichen Entwicklung Voraussetzungen für eine ökonomische Entwicklung zu schaffen, ein weit verbreiteter Ansatz auch kleinerer und mittlerer Städte (vgl. MARKERT/ZACHARIAS 2006). Der Ansatz mausert sich zu einer Planungsphilosophie (HEEG 2008).

2 Liberalisierung des Finanz- und Immobilienmarktes

Finanzmarktänderungen stehen mit dem Ende des Bretton-Woods-Systems der festen Wechselkurse Anfang der 1970er Jahre im Zusammenhang. Seitdem hat sich das Finanzwesen zu einem zentralen Träger wirtschaftlicher Veränderungen entwickelt. Inzwischen ist wirtschaftlicher Austausch nicht nur durch variable Wechselkurse geprägt, sondern auch durch die Möglichkeit, global nach Anlagemöglichkeiten und Finanzierungen suchen zu können⁵. Der Bedeutungsgewinn des Finanzmarktes⁶ steht vor allem mit der Ermöglichung von Finanzierungen jenseits der Bankenfinanzierung im Zusammenhang, und hat zu einer Veränderung des Investitionsverhaltens bzw. der wirtschaftlichen Orientierung beigetragen. Zur Finanzierung von produktiven als auch Immobilieninvestitionen haben sich im Rahmen von nationalen Deregulierungen der Kapitalmärkte neben der Bankenfinanzierung weitere Formen der Finanzierung durchgesetzt: Investitionen können wertpapiermäßig unterlegt werden, indem von entsprechenden Unternehmen Anleihen ausgegeben werden oder Unternehmen an die Börse gebracht werden. Eine andere Möglichkeit der Finanzierung sind nicht-börsennotierte indirekte Anlageformen wie z.B. Fonds. Fonds haben die Funktion, anlagensuchendes Kapital zu sammeln und einer renditeträchtigen Investition zuzuführen. Dazu werden von Kapitalanlagegesellschaften wie Banken oder Versicherungen Fonds aufgelegt, an denen Privatpersonen und institutionelle Anleger Anteile erwerben können. Es erfolgt damit ein Übergang von der Investitionsfinanzierung durch Banken zum Finanzinvestment institutioneller Investoren⁷ (HUFFSCHMID 1999).

Nicht nur Immobilienfonds, sondern auch andere institutionelle Investoren wie weitere Investment- und Pensionsfonds, Versicherungen, Vermögensverwaltungen etc. neigen dazu, gewisse Anteile des Vermögens in Immobilien zu investieren. Immer häufiger geschieht dies über den Erwerb von Anteilen an Immobilienfonds. Immobilienfonds sind eine Anlageform, mit der sich ein indirekter Zugang zum Immobilienmarkt öffnet. Auf das Know-how von Experten gestützt, kann das eigene Portfolio diversifiziert und gegen Inflation ab-

⁵ Das Ausmaß, in dem das Finanzsystem Veränderungen bewirkte, variiert jedoch von Land zu Land einhergehend mit unterschiedlichen politischen Konstellationen und Kontextbedingungen. In Deutschland liegt der Beginn in den späten 1980er bzw. Anfang der 1990er Jahre (LÜTZ 2002).

⁶ Der Begriff „Finanzmarkt“ ist der Oberbegriff für die Teilbereiche Kapitalmarkt und Geldmarkt. Während sich der erste auf die langfristige Finanzierung privater und öffentlicher Investitionen bezieht, so bezieht sich der zweite auf die kurzfristige Liquiditätssicherung vor allem zwischen den Banken. Da kurzfristige Finanzierungen langfristiger Investitionen zunehmen, der Geldmarkt mittlerweile auch Nichtbanken zur Verfügung steht und Banken und andere Finanzunternehmen eine Vielzahl von neuen Finanzinstrumenten und Finanzinnovationen geschaffen haben, die weder den klassischen Geldmärkten noch den Kapitalmärkten zugeordnet werden können, wird im Folgenden der Begriff „Finanzmarkt“ verwendet (vgl. HUFFSCHMID 1999: 17).

⁷ Im Immobilienbereich umfasst der Begriff „institutionelle Investoren“ zum einen „Non-Property-Unternehmen“, die in Immobilien zur Portfoliodiversifikation investieren (z.B. Versicherungen, Unternehmen, Pensionsfonds etc.). Zum anderen umfasst der Begriff Investoren, deren Geschäftsfeld in der Erstellung, dem Handel und dem Betreiben von Immobilien liegt (sog. „Property-Unternehmen“ wie Offene, Spezial-, Geschlossene Fonds, Immobilien-AG's/Holdings und Mischformen wie Projektentwickler und Bauunternehmer). Beide Typen von Investoren einigt die Perspektive auf Immobilien als Anlageprodukt.

gesichert werden. Es hat sich eine Tendenz herausgebildet, dass in Immobilien immer verstärkt (indirekt, aber auch direkt) investiert wird, wenn das allgemeine Zinsniveau und die Erträge auf dem Aktienmarkt rückläufig sind. Die Möglichkeit des Rückgaberechts von Anteilen bei Fondsinvestitionen erhöhte die Anlageneigung, da bei Markt- und Zinsänderungen Kapital nicht langfristig gebunden ist, sondern in andere Anlagebereiche umgelenkt werden kann. Inzwischen gibt es eine Vielzahl von finanzmarktbasierenden Anlagemöglichkeiten in Immobilien – u.a. Real Estate Investment Trusts (REITs), Real Estate Private Equity Fonds (Repe), offene und geschlossene Immobilienfonds –, die aufgrund unterschiedlicher Risiko-, Gewinn- und Rückgabemöglichkeiten ein breites Feld von Anlagebedürfnissen und -wünschen bedienen. Dies erhöht die Attraktivität von Immobilien als Anlageprodukt sowie das verfügbare Investitionskapital. Ein gewisser Sockelanteil des Portfolios institutioneller Investoren besteht aufgrund der mit Immobilien verbundenen Vorteilen unabhängig von konjunkturellen Entwicklungen aus Immobilien (-anteilen). Jenseits dessen erfolgt aber eine Verschiebung von Kapital je nach Rendite einer (Real-Estate- und Non-Real-Estate-)Anlagemöglichkeit.

Inzwischen läuft die Finanzierung von Immobilienprojekten stärker denn je über den Finanzmarkt. Auch Banken wenden neben klassischen, über Pfandbriefe refinanzierten Festzinskredite eine Vielzahl von Finanzierungsinstrumenten an: Syndizierungen, Verbriefungen oder Mezzanine-Lösungen. Dadurch können sehr komplexe, ambitionierte und auch langfristige Bauprojekte umgesetzt werden, die insbesondere in großen Städten an der Tagesordnung sind (Immobilien-Zeitung 08.02.2007).

Dabei lenkt immer weniger das nationale Zinsniveau – bezogen auf die Herkunft des Investitionskapitals – und die Rendite aus produktiven Investments Kapitalflüsse, sondern die Rendite, die vergleichsweise bei einer Anlage im globalen Finanzmarkt erzielt werden kann. Dies begünstigte eine *Internationalisierung der Immobilienwirtschaft*, aber vor allem des Immobilieninvestments. Seit den 1980er Jahren wird in diesem Zusammenhang von einer „Delokalisierung von Immobilieneigentum“ insbesondere in US-amerikanischen Großstädten wie Los Angeles, New York City, Boston, Chicago etc., aber auch in London gesprochen⁸.

Dies beinhaltet eine Veränderung von Besitzstrukturen und Akteurskonstellationen. Zwischen 1982 und 1988 wuchsen ausländische Direktinvestitionen in US-Immobilien um jährlich 25%. Während 1973 600 Mio. \$ ausländisches Kapital in US-Immobilien floss, waren dies 1987, auf dem Höhepunkt des Immobilienbooms, 24,5 Mrd. \$. Ziele der Investitionen waren Manhattan, Los Angeles, Houston und Minneapolis⁹.

⁸ „Real estate markets in the US, UK, Germany and Japan experienced a dramatic restructuring between 1960 and the present, shifting from a predominantly local focus to a national and international orientation. The globalization of the real estate industry, which first emerged in the early 1960s and catapulted to international prominence in the 1980s, was driven by the rise in cross-border direct investment in real estate.“ (LAPIER 1989: 5)

⁹ Aber nicht nur Immobilieninvestoren wie z.B. Tishman Speyer Properties wurden zunehmend international tätig, auch andere Akteure wurden „internationaler“ in ihrer Geschäftstätigkeit. Beispiele hierfür sind:

- Projektentwickler wie Olympia & York,
- Architekten wie I.M. Pei, Sir Norman Foster,
- Makler wie Jones LangLaSalle (früher Jones Lang & Wootton), DTZ Immobilien etc.,
- Bauunternehmen wie Kugami Gumi.

Damit einhergehend veränderte sich die Bewertung und Beurteilung von Immobilien: von Gebrauchswerten hin zu financial assets. Durch Aktien, Anleihen, Anteilen, vermittelt über die Verbriefung von Immobilienkrediten und weiteren Finanzierungsinstrumenten sind Immobilien, Immobilieninvestitionen sowie -finanzierungen zu kurzfristig handelbaren und teilbaren Vermögenswerten geworden. In Finanzmetropolen wie Frankfurt sind die Investoren – im Unterschied zu vor 30 Jahren – überwiegend keine Selbstnutzer mehr, sondern sie sind an der Immobilie als Renditeobjekt interessiert¹⁰. Damit haben sich Immobilien anderen Investitionsobjekten angenähert: sie haben den Makel abgeworfen, langfristig große Summen von Kapital zu binden. Die Finanzflüsse in Immobilien sind infolgedessen weniger durch die Erwartung gelenkt, eine Immobilie zu erwerben, die den eigenen betrieblichen Anforderungen entspricht, sondern von der Erwartung auf zukünftige Erträge aus einzelnen Immobilien und Immobilienpaketen. Der Gebrauchswert rückt in den Hintergrund und zukünftige Zahlungsverprechen gewinnen an Bedeutung (WINDOLF 2005). Insgesamt machen es diese Finanzinnovationen möglich, die Ersparnisse von Haushalten und anlage-suchendem Kapital zu bündeln, um sie für Immobilieninvestitionen einzusetzen.

Diese Integration von Finanz- und Immobilienmärkten führte jedoch zu einer Verschiebung im Risikoverhalten wichtiger Akteure. Seit den 1980er Jahren begünstigt der starke Kapitalzufluss in Boomphasen, dass die Nachfrage aus den Augen verloren wurde und die Schwankungen auf dem Immobilienmarkt zugenommen haben.

Viele Autoren wie MORICZ/MURPHY (1997), BEITEL (2000), LEITNER (1994) oder FAINSTEIN (2001) weisen auf eine Änderung der Geschäftstätigkeit von Projektentwicklern und Immobilieninvestoren mit der Liberalisierung von Finanzmärkten hin. Es wird argumentiert, dass das Auftauchen von trader developers¹¹ und Immobilien AG's – mit einem Zugang zu umfangreichen Finanzierungsmöglichkeiten auf dem Aktienmarkt bzw. allgemein auf dem Finanzmarkt eine Abkopplung ihrer Tätigkeiten von der Nachfrage nach Büroimmobilien bewirkte¹². Dies gilt insbesondere bei einem anziehenden Immobilienzyklus. Bei steigenden Kursen wird der Eindruck einer sicheren und guten Geldanlage geschaffen, d.h. Kapital kann akquiriert werden; zugleich bedeutete die Zugänglichkeit und Verfügbarkeit von Kapital die Errichtung von Gebäuden nicht völlig unabhängig, aber abgekoppelt von der Nachfrage.

Neue finanzmarktgebundene Finanzierungsmöglichkeiten tragen damit dazu bei, verstärkt Kapital im Immobilienbereich zu konzentrieren. Fonds oder Immobilien-AG's erwecken den Eindruck, dass Anteilsscheine schnell veräußerlich seien, d.h. das Risiko einer Anlage gering ist. Die Annahme einer größeren Sicherheit einer Immobilieninvestition basiert zugleich auf der Möglichkeit der globalen und funktionalen Streuung von Investitionen und Tätigkeiten.¹³

¹⁰ Nach DIERCK HAUSMANN (1996) sind in Frankfurt bei der Realisierung von gewerblichen Projekten im Unterschied zur Bürostadt Niederrad, die in den 1970er Jahren realisiert wurde, bei den aktuellen Projekten kaum noch Selbstnutzer zu finden.

¹¹ Projektentwickler, welche die von ihnen errichtete Immobilie nicht im Bestand halten, sondern verkaufen, werden als „trader developer“ bezeichnet. Die Rendite wird also im Verkauf und nicht durch Vermietung realisiert.

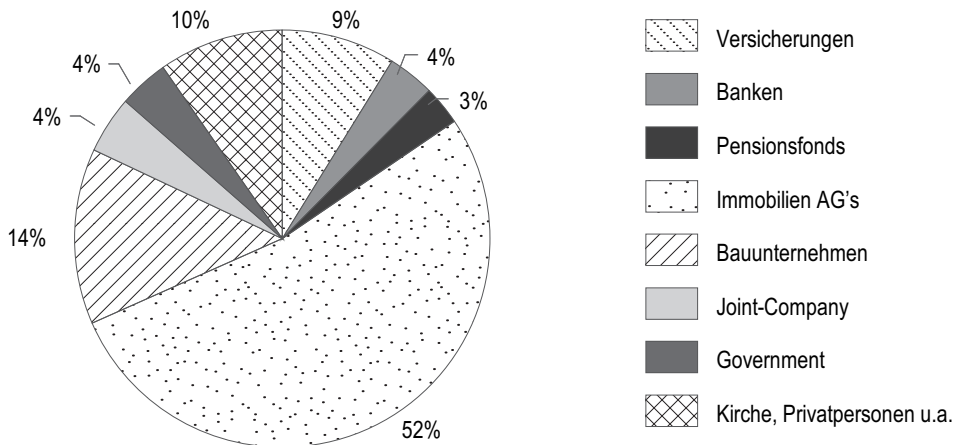
¹² Siehe auch den Artikel von LING/NARANJO (1999) hinsichtlich einer Integration von Büroimmobilien- und Aktienmärkten.

¹³ CHARNEY (2001) hebt drei Möglichkeiten des Investmentswitching hervor, die mit neuen Finanzierungsmöglichkeiten einhergehen: Verschieben in neue Nutzungen, Suche nach neuen bzw. alternativen Standorten, Verschiebung des Tätigkeitsfeldes von Development zu Akquisition oder Immobilienhandel.

Insbesondere für Projektentwickler (in der Form von trader-developer) boten positive Aktienmarktentwicklungen die Gelegenheit, sich beträchtliche Finanzierungsmöglichkeiten zu schaffen. Anstatt auf die Rendite aus der Projektentwicklung zu setzen, versuchten diese Akteure Markterwartungen für sich zu nutzen. Daraus ergab sich aber auch im Weiteren die Notwendigkeit, dem zu entsprechen.

Der Blick auf die Projektentwicklungen in Auckland von 1975-1990 zeigt, dass Immobilien AG's die wichtigsten Akteure in diesem Feld waren (vgl. Abb. 2).

Abb. 2: Zusammensetzung der Immobilienakteure im CBD von Auckland, 1975-1994



Quelle: MORICZ/MURPHY 1997: 172

Diese Situation ist das Ergebnis einer Veränderung der Finanzierungsstruktur. Versicherungen und Banken wurden als wichtigste Immobilieninvestoren durch Immobilien-AG's sowie Joint Ventures aus Banken und Immobilien-AG's Anfang der 1980er Jahre abgelöst.

Ähnliches wird auch aus den USA berichtet. Jeder der letzten drei Immobilienzyklen war begleitet von Finanzinnovationen, die Ersparnisse und anlagesuchendes Kapital in Immobilienprojekte kanalisieren. Auch wenn der Startpunkt jeweils eine hohe, nicht befriedigte Nachfrage nach Büroimmobilien war, so „emanzipierte“ sich die Immobilienentwicklung von der Nachfrage mit einer umfangreichen Verfügbarkeit von Kapital. Märkte zweiter Ordnung, wie Aktienmärkte, trugen dazu bei, den Kapitalfluss in Immobilien-AG's von zugrundeliegenden Bedingungen der Nachfrageentwicklung zu entkoppeln. Zwei Mechanismen liegen dem zugrunde:

Die Immobilien- und Finanzmarktzyklen werden von verschiedenen Marktbedingungen und Zeithorizonten regiert. Der Immobilienzyklus wird vor allem von Nachfrage und Leerstand beeinflusst. Weiterhin amortisieren sich Immobilieninvestitionen in der Regel über lange Zeiträume, z.T. 30 Jahre und mehr. Demgegenüber wird der Finanzmarkt u.a. von Liquiditätsbedingungen beeinflusst und Finanzinvestoren als die Akteure auf dem Finanzmarkt haben in der Regel kürzere Zeithorizonte. Sie orientieren sich an aktuellen Renditemöglichkeiten. Immobilieninvestments werden in deren Kalkulationen häufig als eine Risikoabsicherung genutzt, die aber eine Exit-Option aufweisen und eine gewisse Rendite erbringen müssen.

Damit fallen die beiden Zeithorizonte tendenziell auseinander. Die Umwandlung von Immobilien in Wertpapiere mit der Kalkulation von Mieteinnahmen (und steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten) als Rendite, die auf Märkten zweiter Ordnung zirkulieren, kann so eine zeitliche Desartikulation der kürzeren Investmenthorizonte von den längeren Zeitfristen des Immobilienzyklus zur Folge haben. Die Aktienkurse bzw. der Wert der Anteile lenken das Anlageverhalten und nicht der Blick auf Nachfragebedingungen. Dies unterwirft den Immobilienmarkt potenziell den Schwankungen in der Kapitalverfügbarkeit; führt also zu Unruhe bzw. Störung im Investmentprozess. Phasen der Kapitalverfügbarkeit wechseln sich ab mit Phasen des Kapitalmangels, die durch Finanzmarktkalkulationen gesteuert werden. Während einer positiven Konjunkturentwicklung, aber vor allem während eines Immobilienbooms kann es zu einer Entkopplung der Nachfrage von der Kapitalverfügbarkeit kommen. Wenn auf der Basis vergangener und gegenwärtiger Renditeentwicklungen Immobilien als eine aussichtsreiche Investition gelten, fließt Kapital, obwohl eine Extrapolation der Entwicklungen in die Zukunft eine unsichere Grundlage für Entscheidungen ist; möglicherweise besteht der Marktrahmen nicht mehr. Insgesamt begünstigt dies eine Verstärkung der Ausschläge des Immobilienbooms und der -krise.

Eine weitere wichtige Bedingung für die Gefahr der Entkopplung von Nachfrage und Angebot besteht aber auch in den langen Zeiträumen, die eine Immobilie zur Realisierung braucht. Wenn Kapital/Kredite in Hochphasen für Immobilienprojekte zur Verfügung gestellt werden, wird das Projekt in der Regel in der Abschwungphase fertig. Das Problem besteht darin, dass der Beginn der Abschwungphase schwer zu bestimmen ist. Dies gilt trotz der Prognosen von großen internationalen Immobilienmaklern wie JonesLangLaSalle, Richard Ellis oder DTZ, die in allen wichtigen Immobilienmärkten vertreten sind (LAPIER 1998; LEYSHON et al. 1990). Vielmehr ist es plausibel anzunehmen, dass Marktberichte dieser großen Dienstleister über günstige Aussichten auf bestimmten Büroimmobilienmärkten dazu beitragen, Überinvestitionen bzw. Kapitalflüsse zu befördern. Tatsächlich weichen die Prognosen der großen Immobilienmakler – aber auch der Research-Abteilungen innerhalb von Fonds und Immobilien AG's – meist nicht allzu weit voneinander ab; dies begünstigt eine „Nordung“ bzw. „Kanalisation“ des Verhaltens von Immobilienakteuren¹⁴.

Unabhängig davon, ist die allgemeine Regel, wonach Grenzkosten gleich dem Grenzertrag sein sollen, in der Projektentwicklung schwer aufrecht zu erhalten. In keiner anderen Industrie ist die Kalkulation des Grenzertrages so unsicher, da sie auf der Basis von Vorhersagen getroffen wird. Jedoch ist der Preis bzw. Gewinn, der mit einer Immobilie bspw. in zehn Jahren erzielt werden kann, davon abhängig, wie viel andere Akteure bauen, welche wirtschaftliche Dynamik besteht und welche Wertschätzungen von bestimmten Arealen dann bestehen können, d.h. welche Miete erzielt werden kann. Diese Entwicklungen können jedoch kaum vorhergesagt werden. Erwartungen bspw. hinsichtlich der zukünftigen Attraktivität einer Lage/eines Gebäudes sind – trotz Bemühungen zur Modellierung von Vor-

¹⁴ In diesem Sinne wirken Marktberichte ähnlich wie die Arbeit von Analysten. WINDOLF (2005:42) verweist darauf, dass die Interaktion und wechselseitige Beobachtung der Analysten die Varianz ihrer Schätzungen reduziert; nach einigen Monaten nähern sie sich einer gemeinsamen Erwartungs-Erwartung an. Dabei ist zu beachten, dass eine Prognose, die stark von den Bewertungen der anderen Analysten abweicht und sich als zu ungenau erweist, einen Abstieg in der Hierarchie bewirkt. Ein Gleichklang bzw. eine milde Abweichung bewirkt demgegenüber ein Verbleib bzw. ein Aufstieg im System der Analysten. Zusammengenommen begünstigt dies eine ähnliche Ausrichtung der Analysen und damit des Anlageverhaltens.

hersagen – stark subjektiv. Trotzdem muss auf der Basis dieser Vorhersagen abgewogen werden, ob ein Projekt gebaut wird bzw. ob dafür Kredite, Kapital zur Verfügung gestellt werden. Diese Abhängigkeit von Stimmungen und Atmosphären führt dazu, dass „euphorische“ Phasen in einem Überangebot enden. SUSAN FAINSTEIN (2002: 200) beschreibt diesen Prozess für die 1980er Jahre: „During the 1980s financial institutions were willing to lend money to developers using optimistic estimates of the future value of the building rather than a simple ratio of the immediate anticipated rent roll to capital inputs. Consequently, far more space was built than could be justified, based on the immediate returns.“ Die Produktion von Überangebot wird durch die Integration von Finanz- und Immobilienmärkten verstärkt, aber sie liegt auch in der Struktur der Immobilienindustrie begründet.

Eine andere Unsicherheit hinsichtlich der Abstimmung von Angebot und Nachfrage ergibt sich aus der Verwendung von Immobilien als Absicherungsvehikel, d.h. als „hedging“-Instrument. Wenn diese Präferenz vorhanden ist, ähnlich wie steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten, die wenig mit den Nachfragebedingungen auf dem Immobilienmarkt zu tun haben, dann kann auch hier eine Entkopplung der Kapitalverfügbarkeit von den realen Marktbedingungen erfolgen. Abschreibungs- und Hedging-Möglichkeiten können zur Vernachlässigung des dämpfenden Effekts von steigenden Leerständen führen, so dass sich das Preisgefüge unabhängig von den Marktbedingungen entwickeln kann.

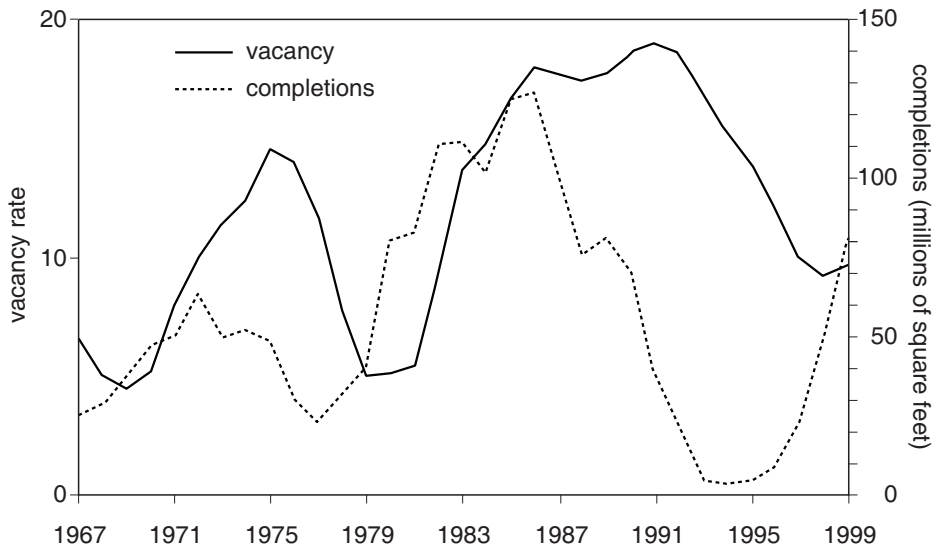
Die zentrale Bedingung, die zu einer Verstärkung des spekulativen Immobilienbooms und der Immobilienkrise beiträgt, ist die Verschiebung des Risikos von denjenigen, die Kapital für Projekte aufnehmen auf diejenigen, die das Kapital zur Verfügung stellen. Also von den Projektentwicklern und Immobilien AG's auf diejenigen, die Ersparnisse und Kapital in Fonds und Immobilien AG's anlegen. Probleme können sich bei negativen Entwicklungen auf dem Aktienmarkt bzw. der Wertentwicklung von Anteilen ergeben. Zum Teil steht diese Entwicklung mit abnehmenden Mietsteigerungsmöglichkeiten und einem Anstieg des Leerstands in Verbindung; z.T. entfalten Finanzmarktbedingungen eine eigene Logik.

Insgesamt kann dies die Volatilität auf den Büroimmobilienmärkten verstärken. BEITEL (2000)berichtet für 10 US-Städte von einem Anstieg des Leerstands im Abschwung des Immobilienzyklus. Betrug die Leerstandsquote 1966 noch 11,5%, so stieg sie 1974 auf 18,8% und 1986 auf 17%.

Auch neuere Daten weisen auf eine Zunahme hin. Dies zeigt die Leerstandsquote und Baufertigstellung in den 31 größten Büromärkten der USA (vgl. Abb. 3).

Dies leitet auf die zweite Anfangsthese über, welche die Erklärung der Volatilität durch Risikoverlagerung ergänzt um das Argument, dass die größere Volatilität der Büromärkte in Global Cities ein Ergebnis der hohen Spezialisierung auf internationale Finanzdienstleistungen sei.

Abb. 3: Leerstand und Baufertigstellung in den 31 größten US-Büroimmobilienmärkten

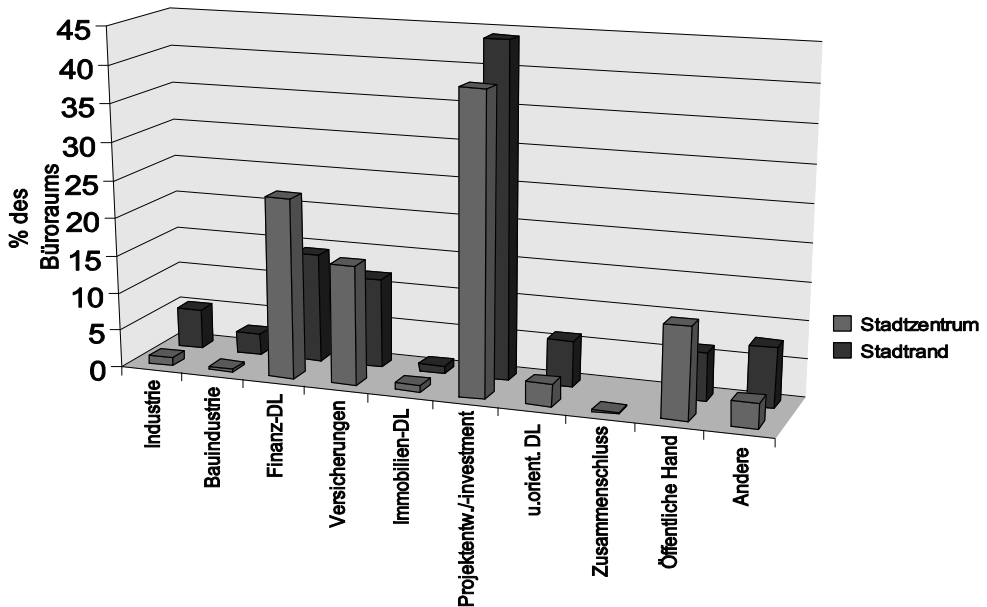


Quelle: BEITEL 2000: 2115

3 Volatilität auf den Büroimmobilienmärkten von Global Cities: das Beispiel London

Demnach ergibt sich aus der wenig diversifizierten Wirtschaftsstruktur in den Innenstädten der Global Cities eine Anfälligkeit für zyklische Entwicklungen auf dem globalen Finanzmarkt – mit Folgen für die jeweiligen Arbeits- und Büroimmobilienmärkte. Der Hintergrund hierfür besteht in der funktionalen Spezialisierung dieser Standorte. Zusammen mit Veränderungen in den Informations- und Kommunikationstechnologien sowie in der Arbeits- und Unternehmensorganisation bedeutete insbesondere die Globalisierung des Standortgefüges und der Märkte von transnationalen Unternehmen (TNU) eine Konzentration von unternehmensorientierten und Finanzdienstleistungen auf die Global Cities. So wird der Büroraum in der City of London zu 87% von finanz- und unternehmensorientierten Dienstleistungen belegt (LIZIERI et al. 2000: 1115). Diese Unternehmensbereiche sind sehr stark in die Organisation und das Management von globalen Finanz- und Informationsströmen eingebunden. Zyklische Entwicklungen auf diesen Märkten, zumal auf dem Finanzmarkt, bedeuten eine zyklische Beschäftigungsentwicklung in diesen Städten. Dies kann wiederum Auswirkungen auf die Nachfrage auf dem Büroimmobilienmarkt haben.

Abb. 4: Eigentümerstruktur Büroimmobilien in London, 1997 (in % des Büroraums)



Quelle: Eigene Überarbeitung nach LIZIERI et al. 2000: 1116

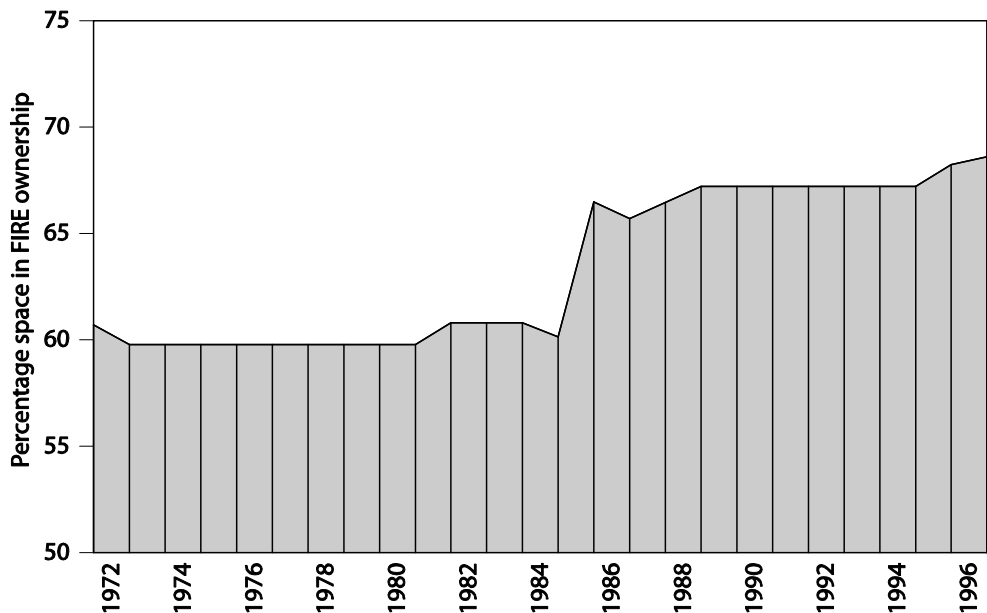
Problematisch wird dieser Umstand durch die Verquickung zwischen Beschäftigungs-, Eigentümer- und Finanzierungsstruktur an diesen Standorten, die sich von der Struktur am

Stadtrand unterscheidet. COLIN LIZIERI et al. (2000) belegen z.B., dass sich die Eigentümerstruktur im Zentrum Londons von dessen Rand erheblich unterscheidet (vgl. Abb. 4).

Im Stadtzentrum von London, d.h. in der City of London, sind die Finanzdienstleistungen, Versicherungen und die Öffentliche Hand/Wohlfahrtseinrichtungen stärker als Eigentümer vertreten. Demgegenüber dominiert am Stadtrand im Vergleich zum Zentrum Projektentwicklung/-investment. Weiterhin umfasst die am Stadtrand aktivere Gruppe eine größere Anzahl von Akteuren wie Industrie, Bauindustrie, unternehmensorientierte Dienstleistungen etc., die jedoch jeweils keine großen Anteile an der Eigentümerstruktur erreichen. Die Kategorie „Andere“ umfasst religiöse Einrichtungen, Privatpersonen und andere Gruppen als Eigentümer.

Hinter diesem Unterschied in den Eigentümerstrukturen zwischen Kern und Rand verbirgt sich ein Bedeutungsgewinn von Eigentümern aus dem Bereich der Finanzdienstleistungen, Versicherungen, aber auch Immobilienunternehmen, obwohl diese am Stadtrand noch stärker aktiv sind. Dieser Bereich wird im Englischen als FIRE-Sektor bezeichnet. Abbildung 5 zeigt, dass dieser Sektor in den vergangenen 20 Jahren einen zunehmenden Anteil der Bürofläche erworben bzw. errichtet hat. Das heißt FIRE-Unternehmen sind als Eigentümer in der City of London wichtiger geworden.

Abb. 5: Anteil des FIRE-Sektor am Büro Eigentum in der City of London, 1972-1997



Quelle: LIZIERI et al. 2000: 1119

FIRE-Unternehmen sind jedoch nicht nur die wichtigsten Eigentümer von Büroimmobilien in der City of London, sondern zugleich die größte Mieter- bzw. Nutzergruppe dieser Immobilien (vgl. Tab. 2). Annähernd 50% der Nutzer stammen aus den Finanzdienstleistungen, 9,4% aus den Versicherungen und 1,3% aus der Immobilienwirtschaft. Das heißt FIRE-Unternehmen machen 60,6% der Nutzer aus. Zugleich sind sie mit 79% aller City-of-

London-Immobilien die größte Eigentümergruppe. Während unternehmensorientierte Dienstleistungen mit 26,9% eine wichtige Nutzergruppe darstellen, machen sie nur 3% der Eigentümer aus. Das heißt es gibt deutliche Unterschiede in den hochqualifizierten Dienstleistungen.

Tab. 2: Eigentümer und Nutzer von Büroimmobilien in der City of London, 1997

Owner	Occupier						
	Financial Services	Insurance	Property/ construc.	Busi. / profess. services	Public / charitable	Other	Total owned
Financial services	20,2	2,4	0,2	3,4	0,4	1	27,5
Insurance	5,3	1,6	0,3	4,8	0,2	1,6	13,8
Property / construction	19,2	3,2	0,5	10,4	1	3,2	37,7
Busi. / profess. services	0,1	0,2	0	2,4	0	0,3	3
Public and charitable	3,7	0,8	0,2	4,5	2,2	1,2	12,7
Other	1,4	1,1	0	1,4	0	1,3	5,2
Total Occupiers	49,9	9,4	1,3	26,9	3,8	8,6	100

Quelle: LIZIERI et al. 2000: 1121

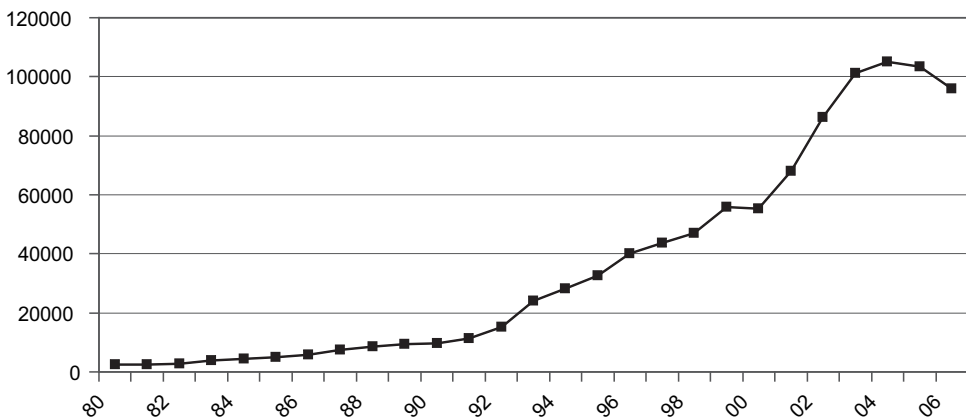
Motor für das starke Engagement von Finanzdienstleistungen und Immobilienunternehmen in der City of London sind die Veränderungen in der Finanzierung von Projektentwicklungen. Das traditionelle Modell der Entwicklungsfinanzierung hat sich in Richtung deutlich vielfältigerer Möglichkeiten der Finanzierung geöffnet. Im Zuge der Verschränkung von Finanz- und Immobilienmarkt sind die Dienstleistungsunternehmen, die Büroraum nutzen und besitzen, auch jene, die das Finanzarrangement liefern (PRYKE 1991, 1994). Diese Arrangements beinhalten – wie im Abschnitt vorher diskutiert – einen Mix aus Wertpapieren, Schulden, Eigenkapital und Joint Ventures-Finanzierungen. Damit haben aber Veränderungen bei der Finanzierung von Büroimmobilien und in den Eigentümerstrukturen mehrere Märkte aneinander gekettet: den Arbeitsmarkt insbesondere in dem Bereich der hoch qualifizierten Dienstleistungen, den Investment- und den Büroimmobilienmarkt. Da die ökonomischen Kräfte, die den Finanzmarkt antreiben, international sind, können Krisen in diesem Markt Auswirkungen auf die Finanzierbarkeit von Immobilienprojekten und auf die Nachfrage nach Büroimmobilien haben. Dies kann sich zyklisch auf dem Büromarkt in den Finanzzentren der Welt auswirken. Das Ineinandergreifen der Märkte kann insofern systemische Risiken erzeugen und die Stabilität des innerstädtischen Büromarktes bedrohen.

LIZIERI et al. (2000: 1126) kommentieren abschließend: „Die gegenseitige Durchdringung von Eigentümer-, Berufs- und Finanzierungsstruktur schafft innerhalb der City ein Potenzial für Feedbackeffekte und negative Folgeerscheinungen. Damit kann der Ausschlag von Immobilien- und Finanzzyklen massiv verstärkt werden. Die zunehmende funktionale Spezialisierung und Internationalisierung der City macht sie insofern anfälliger für globale finanzielle Marktprobleme als stärker diversifizierte Märkte und Städte.“ (Übersetzung S.H.)

4 Ausblick

Es ergibt sich die Frage, inwieweit die beschriebenen Entwicklungen auch auf Deutschland, deutsche Städte bzw. Frankfurt als Finanzmetropole zutreffen. Dagegen spricht der nach wie vor vergleichsweise stark regulierte Finanzmarkt in Deutschland. So sind zwar REITs beschlossen worden, aber nur unter der Maßgabe einer Ausklammerung von Wohnimmobilien. Dafür spricht, dass bereits eine Vielzahl von Finanzmarktöffnungen vorgenommen worden sind. Durch verschiedene Finanzmarktförderungsgesetze kamen Liberalisierungen des Finanzsystems zum Tragen¹⁵. So sind z.B. für Kapitalanlagegesellschaften in einem Zeitraum von 15 Jahren räumliche Investitionsbeschränkungen aufgehoben worden. Seit 1990 können sie im EU-Raum und seit 2002 weltweit investieren. Umgekehrt können auch ausländische Kapitalanlagegesellschaften in Deutschland tätig werden. Dafür spricht auch, dass bei vielen Regulierungen gewisse Hintertürchen offen gehalten werden, um Deutschlands Ruf als attraktiven Finanzplatz zu stärken. So gilt bspw. für REITs, dass vor Januar 2007 errichtete Wohnimmobilien nicht aufgenommen werden dürfen. Das heißt aber im Umkehrschluss, dass Wohnimmobilien, die ab 2007 realisiert werden, in REITs eingehen können. Dafür spricht auch der starke Zulauf zu offenen Immobilienfonds, der sich in den eingesammelten Kapitalsummen niederschlägt. Bis auf das Jahr 2006, in dem ein leichter Einbruch zu verzeichnen war, war die Geschichte der offenen Immobilienfonds seit 1992 eine wahre Erfolgsstory (vgl. Abb. 6).

Abb. 6: Fondsvermögen deutscher offener Immobilienfonds in Mio. €



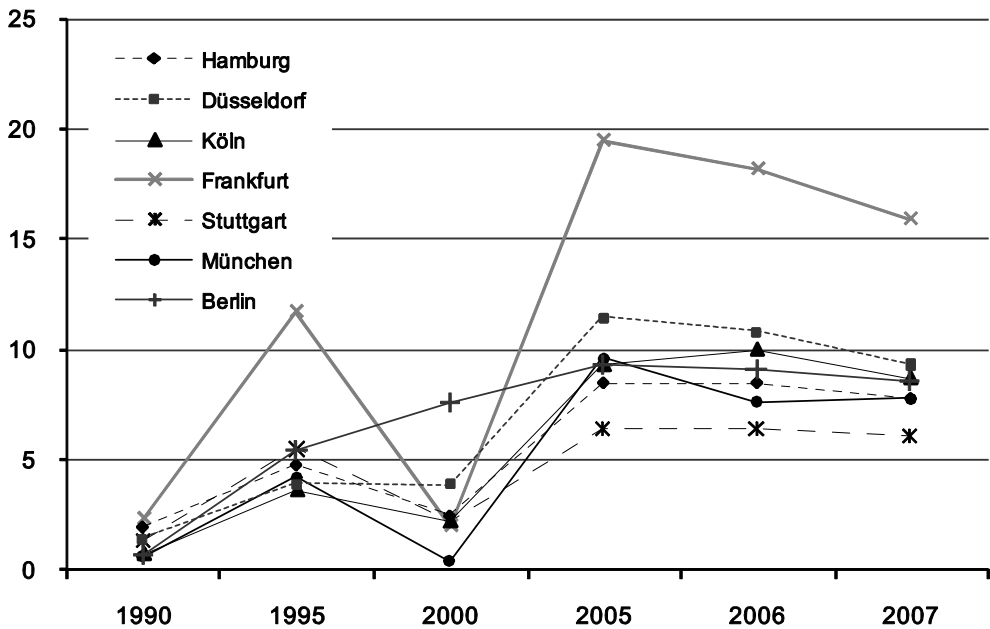
Quelle: Eigene Auswertung nach Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik 1993-2006

Ähnliche wie London weist auch Frankfurts Innenstadtbereich eine hohe Konzentration von Bürobeschäftigung auf. Im Rahmen einer Konferenz im Januar 2007 an der Johann-

¹⁵ Für eine vertiefte Diskussion vgl. LÜTZ (2002).

Wolfgang-Goethe-Universität betonte der Planungsamtsleiter der Stadt Frankfurt eine hohe Spezialisierung der Frankfurter Innenstadt auf Beschäftigung im Bereich Finanz- und unternehmerorientierte Dienstleistungen. Auch dieser Aspekt weist auf Ähnlichkeiten mit Londoner Gegebenheiten hin. Vor diesem Hintergrund wird der Beitrag mit einem Vergleich der Büroleerstandsdaten in verschiedenen deutschen Großstädten abgeschlossen werden. In der Tat ergibt sich aus der Abbildung 7 der Eindruck, dass der Immobilienzyklus in Frankfurt stärker ausschlägt. Kann das als ein Ergebnis der Durchdringung von Finanz-, Immobilien- und Dienstleistungsarbeitsmarkt mit entsprechenden zyklischen Auswirkungen gedeutet werden?

Abb. 7: Büroleerstand in den wichtigsten deutschen Büromärkten, 1990-2007 in %



Quelle: Jahreserhebungen der gif e.V. und RIWIS Datenbank

Literatur

- Baasner, Möller & Langwald/Bulwien AG (2003): Büroflächenentwicklung in Frankfurt am Main. Untersuchung zur Entwicklung des Büroflächenmarktes 2002-2012. Frankfurt: Magistrat der Stadt Frankfurt.
- BEAUREGARD, R./HAILA, A. (2000): The Unavoidable Continuities of the City. In: MARCUSE, P./ KEMPEN, R. (Hrsg.): Globalizing Cities. A New Spatial Order. Blackwell, Oxford/Malden.
- BEITEL, K. (2000): Financial Cycles and Building Booms. A Supply Side Account. In: Environment and Planning A, 32 (12), S. 2113-2132.
- CHARNEY, I. (2001): Three Dimensions of Capital Switching within the Real Estate Sector: A Canadian Case Study. In: International Journal of Urban and Regional Research, 25 (4), S. 740-758.
- FAINSTEIN, S. (2001): The City Builders. Property Development in New York and London, 1980-2000. University Press of Kansas, Lawrence.
- HAILA, A. (1997): The Neglected Builders of Global Cities. In: KÄLLTORP, O. et al. (Hrsg.): Cities in Transformation – Transformation in Cities. Avebury, Aldershot.
- HAUSMANN, D. (1996): Entwicklung durch Gewerbebau. In: WENTZ, M. (Hrsg.): Stadt-Entwicklung. Die Zukunft des Städtischen. Frankfurter Beiträge 9. Campus-Verlag, Frankfurt, S. 160-189.
- HEEG, S. (2008): Von Stadtplanung und Immobilienwirtschaft. Die „South Boston Waterfront“ als Beispiel für eine neue Strategie städtischer Baupolitik. Transcript-Verlag, Bielefeld.
- HENDERSHOTT, P./LIZIERI, C./MATYSIAK, G. (1999): The Workings of the London Office Market. Real Estate Economics, 27 (2), S. 356-387.
- HUFFSCHMID, J. (1999): Politische Ökonomie der Finanzmärkte. VSA-Verlag, Hamburg.
- Immobilien-Zeitung (2007): Ohne Kapitalmarkt geht nichts mehr. 08.02.2007.
- LAPIER, T. (1998): Competition, Growth Strategies and the Globalization of Services. Real Estate Advisory Services in Japan, Europe and the United States. Routledge, London/New York.
- LEITNER, H. (1994): Capital Markets, the Development Industry, and Urban Office Market Dynamics: Rethinking Building Cycles. In: Environment and Planning A, 26 (5), S. 779-802.
- LEYSHON, A. et al. (1990): The Operational Development and Spatial Expansion of Large Commercial Property Firms. In: HEALEY, P./NABARRO, R. (Hrsg.): Land and Property Development in a Changing Context. Gower, Aldershot, S. 60-97.

- LING, D./NARANJO, A. (1999): The Integration of Commercial Real Estate Markets and Stock Markets. In: *Real Estate Economics*, 27 (3), S. 483-515.
- LIZIERI, C./BAUM, A./SCOTT, P. (2000): Ownership, Occupation and Risk: A View of the City of London Office Market. In: *Urban Studies*, 37 (7), S. 1109-1129.
- LÜTZ, S. (2002): Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten. Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA. Campus-Verlag, Frankfurt am Main.
- MARKERT, C./ZACHARIAS, T. (2006): Wirtschaftsförderung und Immobilienwirtschaft. Partner in der operativen Stadtentwicklung. In: *Standort – Zeitschrift für angewandte Geographie*, 30 (3), S. 118-122.
- MORICZ, Z./MURPHY, L. (1997): Space Traders: Reregulation, Property Companies and Auckland's Office Market, 1975-94. In: *International Journal of Urban and Regional Research*, 21 (2), S. 165-79.
- PRYKE, M. (1991): An International City Going 'Global': Spatial Change in the City of London. In: *Environment and Planning D: Society and Space*, 9 (2), S. 197-222.
- PRYKE, M. (1994): Looking Back on the Space of Boom: (Re)developing Spatial Matrices in the City of London. In: *Environment and Planning A*, 26 (2), S. 235-264.
- SASSEN, S. (2001): *The Global City*. New York, London, Tokyo, 2nd edition. Princeton, University Press, Princeton.
- VON LÜPKE, D. (2000): Maßstabssprünge der Planung – Städtische Planungshoheit und Investoreninteressen zwischen 1990 und 2000. In: RODENSTEIN, M. (Hrsg.): *Hochhäuser in Deutschland: Zukunft oder Ruin?* Kohlhammer, Stuttgart, S. 84-102.
- WINDOLF, P. (2005): Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft 45, S. 20-57.
- ZUKIN, S. (1992): The City as a Landscape of Power: London and New York as Global Financial Capitals. In: BUDD, L./WHIMSTER, S. (Hrsg.): *Global Finance and Urban Living*. Routledge, London, S. 195-223.

RHEIN-MAINISCHE FORSCHUNGEN

Die vollständige Liste finden Sie unter:

<http://www.humangeographie.de/forschung/publikationen/rmf>

- 2009 Band 129: SUSANNE HEEG und ROBERT PÜTZ (Hrsg.): Wohnungs- und Büroimmobilienmärkte unter Stress: Deregulierung, Privatisierung und Vermarktlichung. 153 Seiten, EUR 19,-, ISBN 978-3-923184-35-4
- 2007 Band 128: RALF GUTFLEISCH: Sozialräumliche Differenzierung und Typisierung städtischer Räume – Ein Methodenvergleich am Beispiel der Stadt Frankfurt am Main. 195 Seiten, EUR 19,-, ISBN 978-3-923184-34-7
- 2007 Band 127: ROBERT FISCHER: Regionales Corporate Citizenship: gesellschaftlich engagierte Unternehmen in der Metropolregion Frankfurt/Rhein-Main. 141 Seiten, 20 Abb., 14 Tab, EUR 19,-, ISBN 978-3-923184-33-0
- 2007 Band 126: ALEXANDER THEISS: Innerstädtisches Brachflächenrecycling als Ausdruck komplexer gesellschaftlicher und ökonomischer Wandlungsprozesse – Dargestellt an Aushandlungsprozessen dreier Frankfurter Revitalisierungsprojekte. 215 Seiten, 61 Abb., 11 Tab, EUR 26,-, ISBN 978-3-923184-32-3
- 2004 Heft 125: ELKE THARUN, THOMAS BERGE und CHRISTIAN LANGHAGEN-ROHRBACH (Hrsg.): Raumentwicklung und Raumplanung in Europa. Vorträge eines Symposiums in Frankfurt am Main aus Anlass der Emeritierung von Herrn Prof. Dr. Klaus Wolf und des 25-jährigen Bestehens der „Regio-Rhein-Main“. 115 Seiten, Normalpreis: EUR 12,-, ISBN 3-923184-31-X
- 2003 Heft 124: KLAUS WOLF (Hrsg.): Die Zukunft der Städte. Vorträge eines Kolloquiums in Frankfurt am Main am 22. und 23. Okt. 2002. 216 Seiten, EUR 26,00. ISBN 3-923184-30-1
- 2003 Heft 123: CHRISTIAN LANGHAGEN-ROHRBACH: Räumliche Planung in Deutschland und der Schweiz im Vergleich. Rahmenbedingungen, Akteure und praktische Umsetzung, dargestellt an den Beispielen Europaviertel (Frankfurt am Main) und Zürich West. 233 Seiten, 41 Abb., 2 Tab, EUR 24,-, ISBN 923184-29-9
- 2002 Heft 122: KLAUS WOLF und ELKE THARUN (Hrsg.): Stadt- und Regionalmarketing - Vermarktung von Stadt und Region? (Vorträge eines Symposiums am 9. November 2001. 69 Seiten, EUR 7,00, ISBN 3-923184-28-X
- 2001 Heft 121: ARNO SEMMEL: Der oberflächennahe Untergrund in der Rhein-Main-Landschaft. Ein Exkursionsführer. 100 Seiten, 5 Abbildungen, 19 Fotos, EUR 9,00, ISBN 3-923184-27-1
- 2000 Heft 120: RHEIN-MAINISCHE FORSCHUNG (Hrsg.): Regionalatlas Rhein-Main. Natur - Gesellschaft - Wirtschaft. 106 Seiten. ISBN 3-923184-26-3 *Vergiffen*
- 2001 Heft 119: KLAUS WOLF und FRANZ SCHYMIK (Hrsg.): 75 Jahre Rhein-Mainische Forschung. 1925-2000. 431 Seiten. EUR 25,00. ISBN 3-923184-25-5
- 2000 Heft 118: KLAUS WOLF und ELKE THARUN (Hrsg.): „Rhein-Main“ im Europa der Regionen. (Vorträge eines Symposiums am 17. November 1999). 132 Seiten. EUR 9,20, ISBN 3-923184-24-7

Bestellungen richten Sie bitte an

Institut für Humangeographie • J. W. Goethe-Universität

Robert-Mayer-Str. 6-8 • 60325 Frankfurt am Main

Telefon: (069) 798 - 2 24 04/2 35 92 • Fax: (069) 798 - 2 81 73/2 35 48

E-Mail: info@humangeographie.de

In dem hier vorliegenden Sammelband sind Beiträge zusammengefasst, die sich mit aktuellen Prozessen rund um die gebaute Umwelt in Städten beschäftigen. Die Entwicklung und Verwaltung von Immobilien in Städten – unabhängig davon, ob es sich um Büro-, Wohngebäude oder Einzelhandelsobjekte handelt – wird zunehmend stark von Prozessen der Privatisierung und Ökonomisierung geprägt. Knappe öffentliche Haushalte, politische Entscheidungen zur Deregulierung von Immobilien- und Finanzmärkten sowie Verwertungsbestrebungen privatwirtschaftlicher Akteure haben unterstützt, dass Immobilien in Städten stärker unter Verwertungs- denn unter Gebrauchsaspekten betrachtet werden. In den vorliegenden Beiträgen von André Odermatt, Andrej Holm, Heinz Sautter, Robert Pütz/Verena Schreiber/Christian Schwedes, Sabine Dörry/Nathalie Werner und Susanne Heeg wird aus verschiedenen Perspektiven eine Professionalisierung der Immobilienwirtschaft sowie Auswirkungen auf städtische Immobilienmärkte untersucht. Zudem werden Prozesse, Praktiken und Auswirkungen einer Ökonomisierung der gebauten Umwelt diskutiert.

