

empirica

Qualitative Marktforschung,
Stadt- und Strukturforchung
GmbH

Kaiserstr. 29 • D- 53113 Bonn

Fon: 0228 / 914 89-0

Fax: 0228 / 217 410

www.empirica-institut.de

Hemmnisse der Wohneigentumsbildung

Kurzfassung

Auftraggeber: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung

**Ansprechpartner: Bernhard Faller, Dr. Reiner Braun, Timo Heyn
und Ulrich Pfeiffer**

Projektnummer: 99070
Bonn, im Oktober 2001

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|--|-----------|
| 1. Ungewisse Perspektiven für die Wohneigentumsbildung | 0 |
| 2. Zur Relevanz einer erleichterten Wohneigentumsbildung | 2 |
| 3. Der Wohneigentumsmarkt als Hemmnis | 5 |
| 3.1 Das Angebot ist nicht attraktiv genug und zu wenig differenziert | 5 |
| 3.1.1 Hohe Kosten und intensive Risikowahrnehmung | 6 |
| 3.1.2 Mängel in der Attraktivität des Wohneigentums zwingen zu Kompromissen und schränken die Bereitschaft zum finanziellen Engagement ein | 7 |
| 3.1.3 Wohneigentum nur einmal im Leben | 8 |
| 3.2 Ansatzpunkte zur Verbesserung des Wohneigentumsangebotes | 9 |
| 3.2.1 Der Wohneigentumsmarkt muss vielfältiger und leistungsfähiger werden | 9 |
| 3.2.2 Kostensenkung | 10 |
| 3.2.3 Bestandspolitik und Stadtumbau | 11 |
| 3.2.4 Baugemeinschaften | 12 |
| 4. Die erwerbsbegleitenden Dienstleistungen | 13 |
| 4.1 Eine veränderte Wohneigentumsbildung verändert die Dienstleistungsnachfrage | 13 |
| 4.2 Mängel in der Beratungsqualität und in der Transparenz der öffentlichen Förderung | 14 |
| 4.3 Die Kreditvergabe der Banken | 14 |
| 4.3.1 Keine Belege für übertriebene Risikoscheu | 14 |
| 4.3.2 Risiken einer ausgeweiteten Kreditvergabe | 15 |

1. Ungewisse Perspektiven für die Wohneigentumsbildung

Es hat in den vergangenen Jahrzehnten beständig Fortschritte in der Wohneigentumsbildung¹ gegeben. In den alten Bundesländern lag die Wohneigentumsquote 1950 noch bei ungefähr 25%, mittlerweile beträgt sie 42% (Ost: 31%). Im internationalen Vergleich und gemessen an den artikulierten Wünschen der Haushalte² ist die Entwicklung der Selbstnutzerquote allerdings unbefriedigend geblieben. Über die Fragen der Wohnungsversorgung hinaus ist dabei wichtig, dass Wohneigentum bislang die wichtigste Säule des Vermögensaufbaus und der privaten Altersicherung ist. Eine hohe, über verschiedene Haushaltstypen und Einkommensgruppen hinweg reichende Selbstnutzerquote ist demnach auch Ausdruck einer breiten Vermögensstreuung.

Nachdem in der Vergangenheit die jeweils nachfolgende Generation regelmäßig zu einem höheren Anteil Wohneigentümer wurde als die vorausgegangene Generation, lässt sich seit 15 bis 20 Jahren eine abgeschwächte Wohneigentumsbildung bei den jüngeren Haushalten beobachten (vgl. Abbildung 1 und Abbildung 2). Dies dürfte in Teilen auch eine Folge verlängerter Ausbildungszeiten, späterer Heirat und Familiengründung sowie stagnierender Einkommen bei gleichzeitig anziehenden Bauland- und Immobilienpreisen sein. Im Vergleich zu den vorhergehenden Jahrgängen ist so im Ergebnis eine Lücke in der Wohneigentumsbildung entstanden. Die heute am Übergang zum Rentenalter stehenden Jahrgänge verfügen zu 60% über Wohneigentum. Fraglich ist, ob die jüngere Generation diese Werte im weiteren Lebenszyklus noch erreichen wird.

Wichtig zum Verständnis der insgesamt schwächeren Wohneigentumsbildung bei den jüngeren Haushalten ist auch der gestiegene Anteil kinderloser Paare und Singles. Denn während sich bei allen Haushaltstypen eine Verstärkung des Wohneigentumserwerbs ergeben hat, ist insbesondere der höhere Anteil Singles und kinderloser Paare für die Abschwächung der Eigentumsbildung verantwortlich, da diese Haushalte bisher weniger Wohneigentum erwerben (vgl. Abbildung 3 und Abbildung 4). Die größere Neigung zum Singledasein und zur Kinderlosigkeit lässt sich dabei über alle für die Wohneigentumsbildung relevanten Altersgruppen hinweg beobachten. Insofern kann man nicht davon ausgehen, dass es sich hier ausschließlich um eine aufgeschobene Familiengründung und damit einhergehend nur um eine verzögerte Wohneigentumsbildung handelt.

Insoweit das Engagement für Wohneigentum entscheidend vom Haushaltstyp abhängt, muss man auch in Zukunft bei relativ stabilen demographischen Trends von einer Abschwächung der Wohneigentumsbildung ausgehen. Allerdings erzeugen derzeit noch die geburtenstarken Jahrgänge

¹ Wenn in dieser Studie von „Wohneigentum“, „Wohneigentumsbildung“ oder „Wohneigentumsquote“ gesprochen wird, ist immer das selbstgenutzte Wohneigentum gemeint. Das fremdgenutzte oder vermietete Wohneigentum wird explizit als solches bezeichnet.

² Entsprechende Umfragen ergeben regelmäßig, dass circa 80 bis 90% der Haushalte Wohneigentum wünschen.

eine entsprechende Nachfragewelle, die erst nach circa 10 Jahren auslaufen wird. Diese Nachfragewelle stößt jedoch auf ein eher knappes Angebot aus dem Bestand, weil vergleichsweise wenig Familienheime frei werden.

Abbildung 1: Entwicklung der Wohneigentumsquote seit 1950 (alte Bundesländer)

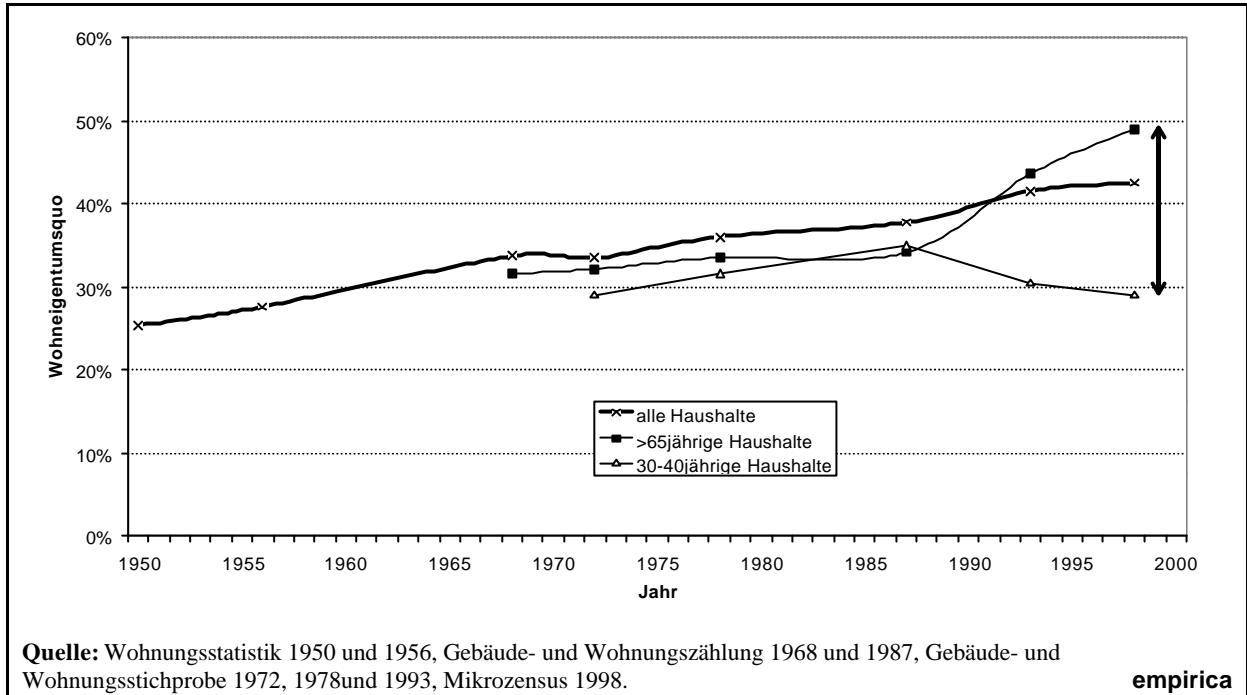


Abbildung 2: Wohneigentumsquoten im Altersquerschnitt 1978, 1988 und 1998 (alte Bundesländer)

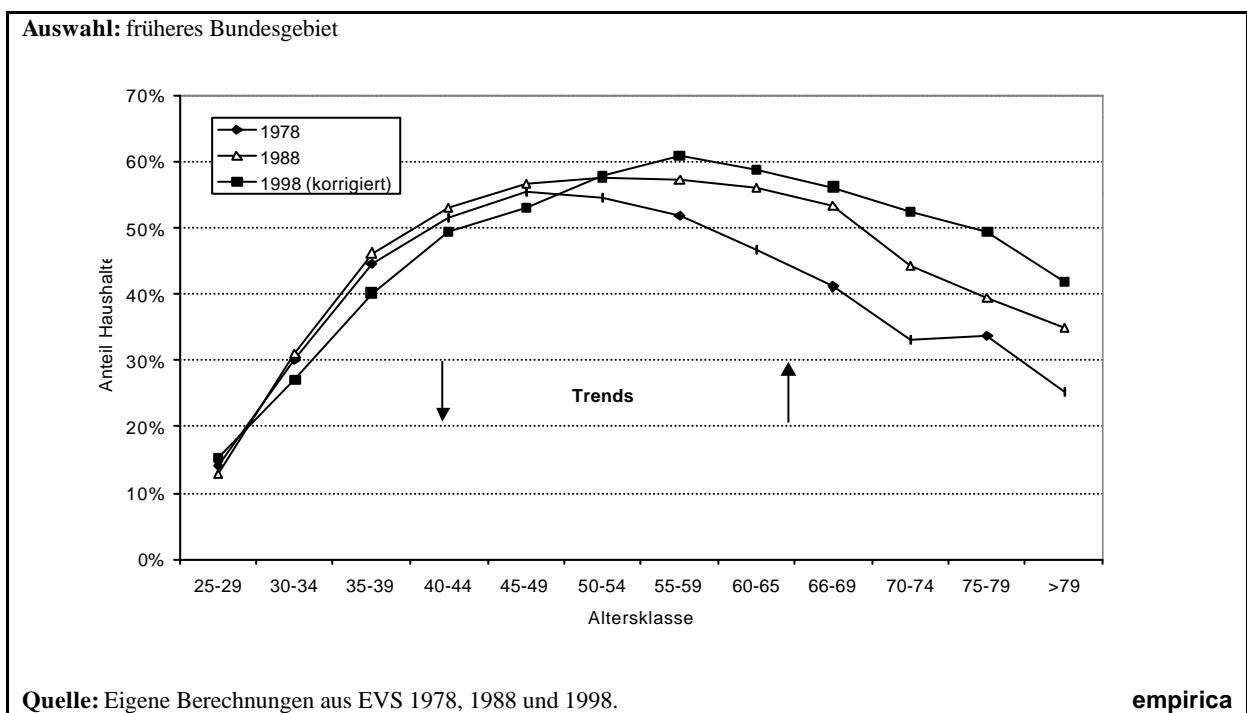


Abbildung 3: Haushaltstypenspezifische Wohneigentumsquoten im Altersquerschnitt 1978 und 1998 (alte Bundesländer)

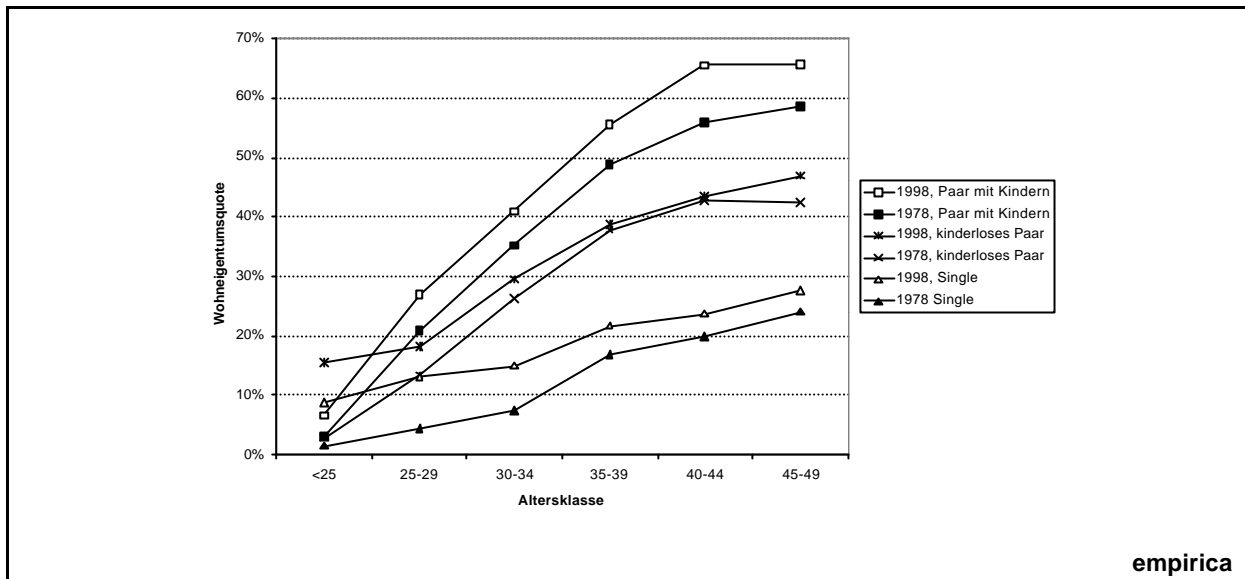
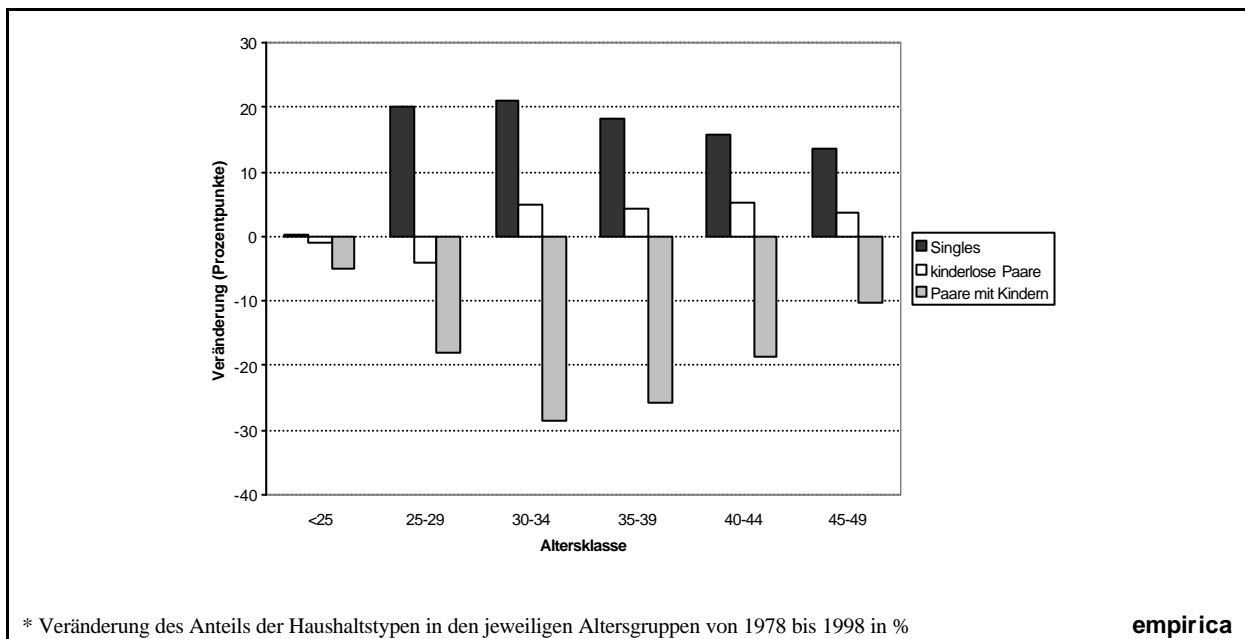


Abbildung 4: Veränderung der Haushaltstypenverteilung zwischen 1978 und 1998* (alte Bundesländer)



* Veränderung des Anteils der Haushaltstypen in den jeweiligen Altersgruppen von 1978 bis 1998 in %

2. Zur Relevanz einer erleichterten Wohneigentumsbildung

Aus den veränderten Haushaltsstrukturen ergibt sich bei konstanten Verhaltensweisen eine rückläufige Übergangswahrscheinlichkeit in das Wohneigentum. Dies würde nach einer Übergangszeit auch zu einer insgesamt sinkenden Wohneigentumsquote führen und mit hoher Wahrscheinlichkeit die Vermögensbildung und die Vermögensstreuung beeinträchtigen. Vor diesem Hintergrund ergeben sich die Kernargumente für eine Beseitigung eventueller Hemmnisse der Wohneigentumsbildung:

- Eine hoch ausgeprägte individuelle Präferenz für das Wohnen im Eigentum steht bislang einer vergleichsweise niedrigen Selbstnutzerquote gegenüber.
- Die Entscheidung für selbstgenutztes Wohneigentum ist zugleich eine Entscheidung für einen Lebensstil mit hohen Sparleistungen zugunsten der eigenen privaten Altersvorsorge. Dies wird vor dem Hintergrund des demographischen Wandels und der daraus resultierenden Probleme in der Alterssicherung zunehmend bedeutender.³
- Auf absehbare Zeit werden die finanziellen Spielräume der öffentlichen Hand -und damit zur Förderung des Wohnungswesens- schrumpfen und somit erhält eine „hemmnisfreie“ Wohneigentumsbildung eine zusätzliche Dringlichkeit.⁴

Daneben sprechen auch weitere Gründe dafür, die Möglichkeiten zur Bildung von Wohneigentum insbesondere für Bezieher mittlerer und geringer Einkommen zu verbessern. Vermehrtes Wohneigentum kann einen Beitrag zur Stabilität überforderter Nachbarschaften leisten. Individuelles Wohneigentum ermöglicht auch, Instandhaltungs- und Aufwertungsarbeiten in Eigenleistung zu erbringen. Somit ermöglicht es Haushalten mit geringem Einkommen eine Verbesserung der Lebenssituation, die sie als Mieter nicht finanzieren konnten.

Es ist allerdings unklar, in welchem Umfang ein Abbau von Hemmnissen die Eigentumsquote erhöhen kann. Vor dem Hintergrund der in anderen Ländern erreichten Eigentumsquoten kann man auch für Deutschland eine mögliche Steigerung von 15 bis 20%-Punkten erwarten. Ausgehend von den aktuellen Haushaltszahlen (34,1 Millionen) sind dies weitere 5,1 bis 6,8 Millionen Haushalte.

Kurzbeschreibung von Methodik und Stichprobe

Über 5.000 Mieter wurden in telefonischen Kurzinterviews über ihre Kaufabsichten befragt und mit wertenden Statements zum Wohneigentum konfrontiert. Im Mittelpunkt der Befragung standen Personen zwischen 25 und 60 Jahren, die in Mieterhaushalten leben, zur Zeit nicht über vermietetes Wohneigentum verfügen und nicht in den nächsten 2 Jahren Wohneigentum erwerben wollen. Ergänzend wurden etwa 500 Personen befragt, die schon konkrete Planungen zum Erwerb einer Immobilie in den nächsten zwei Jahren haben. Die Befragung wurde in Form von computergestützten Telefoninterviews durchgeführt. Basis war ein standardisierter Fragebogen mit insgesamt 13 Statements, die als zutreffend oder nicht zutreffend bezeichnet werden konnten. Aus diesen 13 Statements sollten die Gesprächspartner am Schluss des Interviews aus der Erinnerung die nach ihrer Ansicht wichtigsten Statements benennen (maximal 2 Nennungen). Die Stichprobe kann als repräsentativ gewertet werden und entspricht hinsichtlich Altersverteilung und regionaler Verteilung der Struktur der Mieterhaushalte insgesamt. Die Repräsentativität der Einkommensverteilung kann nur

³ Die mit einer Entscheidung für Wohneigentum verbundene Selbstdisziplinierung beim Ausgabeverhalten während der Entschuldung der Immobilien ist auch der Grund, warum Wohneigentümer bei gleichen Einkommen im Durchschnitt deutlich vermöglicher sind (vgl. empirica (Bearb.: Reiner Braun, Ulrich Pfeiffer und Harald Simons): Vermögensbildung im Lebenszyklus. Bonn 1999.)

⁴ Derzeit (1999) wird das Wohnungswesen in Deutschland nach Angaben der Deutschen Bundesbank (Monatsbericht 12/2000, S. 15 – 29) mit insgesamt 20,4 Milliarden DM subventioniert. Dies entspricht circa 29% aller Subventionen (in der entsprechenden Abgrenzung der Bundesbank).

eingeschränkt überprüft werden, da nur Dreiviertel der Befragten entsprechende Angaben gemacht haben. Da sich die Güte des Datensatzes jedoch bei den anderen sozialstatistischen Merkmalen erwiesen hat, kann man auch von einer weitgehend repräsentativen Einkommensverteilung ausgehen.

Darüber hinaus wurden circa 100 leitfadengestützte Intensivinterviews mit Haushalten geführt. Sie machen vor allem sichtbar, wie sich der Wunsch nach Wohneigentum in andere konkurrierende Wünsche einfügt und unter welchen Voraussetzungen er wahrscheinlich erfüllt wird. Dabei spielt die jeweilige Lebenssituation eine erhebliche Rolle. In den Fällen, in denen Interviewpartner schon konkret auf der Suche nach einem Objekt waren oder bereits gekauft hatten, konnten diese Erfahrungen eingehender aufgearbeitet werden. Die in der Studie enthaltenen Interviewausschnitte sind in der Regel Gedächtnisprotokolle, die der Interviewer auf der Basis einer Mitschrift unmittelbar nach dem Interview angefertigt hat. Die Auswahl der Interviewpartner erfolgte zum Teil gezielt über ein Schneeballsystem, zum Teil zufällig über Zaungespräche in Wohngebieten und über weitere Ansätze wie einer Zufallsauswahl aus der Kundenkartei einer Bausparkasse, die jedoch nur zu einer geringen Resonanz geführt hat. Etwa 60 % der Interviews erfolgte in längeren Gesprächen mit vereinbarten Terminen, während die übrigen Interviews als Kurzgespräche mit Personen auf der Straße bzw. Spontaninterviews an Haustüren oder Gärten etc. durchgeführt wurden. Überwiegend erfolgten die Interviews mit Haushalten in Stadtregionen, mit Schwerpunkten in der Region Bonn/Köln/Leverkusen, Berlin und dem Berliner Umland und den Regionen Hamburg und Bremen. Von den interviewten Haushalten haben ca. 20 % bereits kurz vor dem Gesprächszeitpunkt Wohneigentum erworben und stellen rückblickend die wesentlichen Entscheidungskriterien und die Hürden bei der Eigentumbildung dar. Der Altersschwerpunkt der Gesprächspartner liegt bei den 30 bis 39jährigen und der Großteil der interviewten Haushalte lebt in Partnerschaft und hat ein oder mehrere Kinder.⁵

Darüber hinaus wurde ein umfangreicher Datensatz mit Details zu bestehenden Kreditverträgen zusammengetragen (über 500.000 Fälle), auf dessen Basis einzelne Risikomerkmale des Selbstnutzerkredits abgebildet werden konnten. So konnte berechnet werden, in welchem Umfang eine Ausweitung der Kreditvergabe an jüngere Haushalte und Haushalte mit geringeren Einkommen zur Erhöhung der Kreditausfälle führt. Die Daten stammen von vier deutschen Kreditinstituten und erlauben eine aussagekräftige Untersuchung der Funktionsweise spezieller Vertrags-, Objekt- und Kreditnehmercharakteristika als Risikopuffer gegen Verluste. Für die empirischen Auswertungen erfolgt die Definition des Kreditrisikos über die Bildung einer Einzelwertberichtigung (EWB). Der verfügbare Datensatz umfasst ca. 1.800 Kredite mit Einzelwertberichtigungen als Basis für die Analyse des Kreditrisikos. Um die Schwierigkeit zu bewältigen, signifikante Unterschiede der Verlusthäufigkeiten anhand einfacher deskriptiver Auswertungen abzuleiten, werden Regressionsmodelle angewandt, die auch potentiellen Verzerrungen Rechnung tragen können.

Zur Abrundung und Ergänzung der zuvor genannten empirischen Bausteine wurden circa 30 Expertengespräche mit Banken, Bauträgern, Maklern, Wohnungsbaugesellschaften und sonstigen Experten geführt. Zur Ermittlung der Gesprächspartner wurden regionale Adressdaten geeigneter Einrichtungen herausgesucht und Gesprächstermine schwerpunktmäßig in den Agglomerationsräumen Düsseldorf/Köln/Bonn, Aachen, Wiesbaden, Berlin und München vereinbart. Die Kreditinstitute wurden so gewählt, dass ein breites Spektrum von Universalbanken sowie zusätzlich eine Spezialbank einbezogen wurden. Bei den Gesprächen mit Vertriebsberatern von Bauträgern sowie Maklern wurden kleinere lokale Bauträger ebenso wie überregional agierende Unternehmen berücksichtigt und Unternehmen mit unterschiedlichen Produkten (Eigenheimbau, Geschosswohnungsbau, Vertrieb von Bestandsprivatisierungsobjekten, traditionelle und kostengünstige Bauweise) einbezogen. Die Interviews mit den Experten wurden in Form von Leitfadengesprächen geführt. Die Interviewausschnitte basieren auf Mitschnitten bzw. Mitschriften und wurden von den Interviewern unmittelbar nach den Gesprächen angefertigt. Mit den Themenschwerpunkten Controlling/Risikoanalyse und Kundenscreening wurden weitere Expertengespräche mit Universalbanken, Bausparkassen und Hypothekenbanken durchgeführt.

⁵ Eine detaillierte Beschreibung zur Auswahl und Zusammensetzung der Gesprächspartner findet sich im Anhang.

3. Der Wohneigentumsmarkt als Hemmnis

3.1 Das Angebot ist nicht attraktiv genug und zu wenig differenziert

Die Studie konzentriert sich bei den über die Mieterbefragung hinausgehenden empirischen Bausteinen primär auf Haushalte und Experten in den Stadtregionen. Hieraus resultiert eine Problembeschreibung, die städtische Wohnungsmärkte besser trifft. Auch die Präferenzen der Haushalte sind wahrscheinlich mehr an städtischen Bauformen und Standorten orientiert als die Gesamtheit der Haushalte.

Fast jeder Haushalt stellt sich im Lebenszyklus einmal die Frage, ob das Wohnen im Eigentum eine erstrebenswerte und realistische Alternative zur Mietwohnung ist. Die meisten halten es für wünschenswert, aber vergleichsweise wenig Haushalte erwerben tatsächlich Wohneigentum zur Selbstnutzung. Die Altersgruppe mit der bislang höchsten Wohneigentumsquote sind die 50 bis 60-Jährigen. Sie erreichen Quoten von ungefähr 60%. In den Städten und Stadtregionen bleibt die Wohneigentumsbildung unterdurchschnittlich.⁶

Im Grundsatz bezieht sich – wie die umfangreiche Empirie zeigt – eine Entscheidung gegen Wohneigentum auf verschiedene Gründe:

- Die hohen Kosten erzeugen hohe laufende Belastungen und Eigenkapitalerfordernisse, so dass die Frage der Finanzierbarkeit vielfach entscheidend wird.
- Bei den Haushalten die im Grundsatz finanzieren können, stellt sich des öfteren die Frage, ob die Vorzüge des Wohneigentums den Verzicht auf das neue Auto oder den Urlaub rechtfertigt.
- Wohneigentum wird von vielen Haushalten als nicht zu ihrer Lebenssituation bzw. Lebensphase passend eingestuft, weil zum Beispiel die Partnerschaft noch nicht gefestigt ist oder eine berufliche bedingte Mobilität nicht ausgeschlossen werden kann.

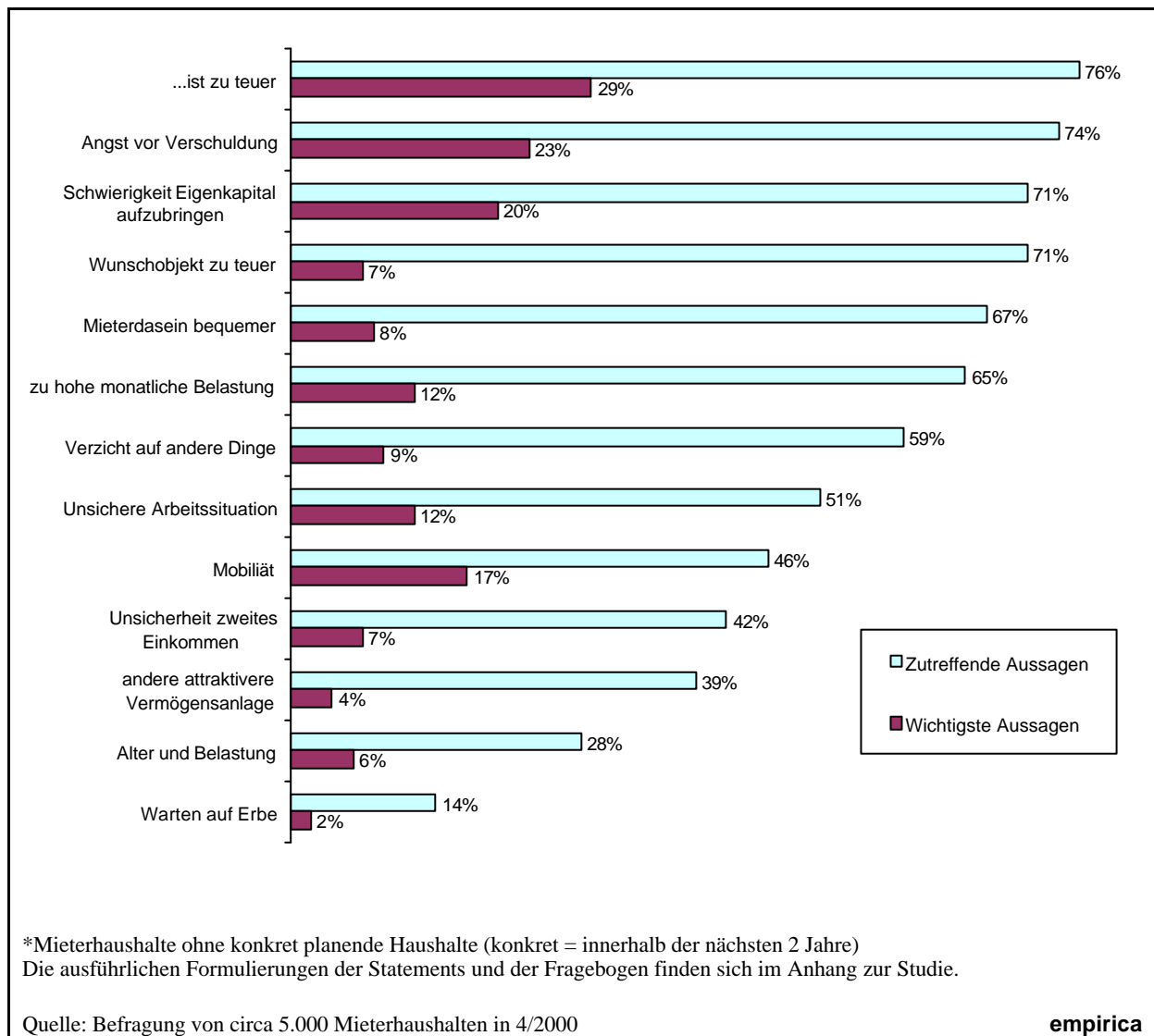
Lediglich bei den Haushalten mit geringen und je nach Region auch mittleren Einkommen ist die Finanzierbarkeit das alleinentscheidende Argument gegen den Erwerb. In allen anderen Fällen überlagern sich die Gründe und lassen sich schwer gegeneinander abgrenzen. Letztendlich geht es dabei aber immer um die relative Attraktivität des Wohneigentumsangebotes. Wohneigentum erzeugt in der Regel über die gewohnte Miete hinausgehende finanzielle Belastungen vor und nach dem Kauf,

⁶ Die vertieften Interviews mit Haushalten und die Expertengespräche der Studie konzentrieren sich auf die Stadtregionen, weil hier die größten Potentiale für eine intensivierete Wohneigentumsbildung zu erwarten sind.

so dass nicht nur die Frage Wohnen zur Miete oder Wohnen im Eigentum gegeneinander abgewogen werden muss, sondern auch Konsum gegen Vermögensbildung.

So ist es insgesamt immer ein Bündel von Überlegungen und Gründen, die zugleich als relevant eingestuft werden (vgl. Abbildung 5). Von den 13 Statements, die in der telefonischen Befragung zur Beurteilung vorgelegt wurden, haben die Gesprächspartner durchschnittlich 7 als (für sie) zutreffend eingestuft, wobei mit konkreter werdenden Kaufabsichten die Zahl der Nennungen sinkt.

Abbildung 5: Bewertung von Statements zum Wohneigentum*



3.1.1 Hohe Kosten und intensive Risikowahrnehmung

Eine ganz herausragende Bedeutung haben in der Wahrnehmung der Haushalte die hohen Kosten, die mit der Anschaffung von Wohneigentum verbunden sind. Das Statement „Wohneigentum ist sehr teuer. Das kann ich mir nicht bzw. erst später leisten“ wird von circa 75% der Haushalte als zutreffend

beschrieben. Fast 30% stufen dies als besonders gewichtig ein. Hinzu kommen noch andere Statements mit Bezug zu den monatlichen Belastungen oder den Eigenkapitalerfordernissen, die indirekt Bezug zu den Preisen für Wohneigentum nehmen, die ebenfalls häufig bejaht werden.

Ein deutscher Durchschnittsverdiener muss das Sechs- bis Achtfache seines Jahreseinkommens für den Erwerb aufwenden.⁷ Insofern ist klar, dass die hohen Kosten in Deutschland dazu führen, dass für einen weitaus größeren Teil der Haushalte der Erwerb von Wohneigentum nicht in Frage kommt. Sie scheiden aus Kostengründen von der Wohneigentumsbildung aus. Diese Haushalte sehen sich selbst in der Regel nicht als potentielle Eigentümer und stellen ihre Lebensplanung auf ein dauerhaftes Mieterdasein ein.

Das hohe Kosten- bzw. Preisniveau führt auch zu einer Situation, in der eigentumswillige Haushalte sich vielfach gezwungen sehen, die Grenzen des finanziell Machbaren auszuloten. Die Verschuldung wird relativ zum Einkommen hoch. Der wirtschaftliche Schaden einer zusammenbrechenden Finanzierung ist für den Haushalt entsprechend. Insofern verwundert es nicht, wenn Lebensrisiken und Unsicherheiten (Scheidung, Arbeitslosigkeit Pflegebedürftigkeit eines Familienmitgliedes), die Einfluss auf Einkommen und Finanzierung haben können, sehr intensiv wahrgenommen werden und zusätzlich hemmend wirken. 74 % der Mieterhaushalte sagen, dass die Angst vor Verschuldung abschreckend wirkt. Mehr als 50 % verweisen auf die unsichere Arbeitssituation und 42 % halten die Überlegung für relevant, dass der Wegfall eines zweiten Einkommens die Finanzierung gefährden könnte.

3.1.2 Mängel in der Attraktivität des Wohneigentums zwingen zu Kompromissen und schränken die Bereitschaft zum finanziellen Engagement ein

Für die Haushalte, die sich im Prinzip Wohneigentum leisten können, stellt sich die Frage, ob es tatsächlich die attraktivere Lösung ist. Über 70% der Haushalte antworten, dass ihr Wunschobjekt wahrscheinlich zu teuer ist. Die Mietwohnung erzeugt vielfach die geringere Belastung, so dass oft über einen längeren Zeitraum zusätzliche Einschränkungen in Kauf genommen werden müssen. Wer hohe finanzielle Lasten trägt, möchte eine optimale Lösung, damit der Verzicht an anderer Stelle nicht

⁷ Laut EVS 1998 beträgt der Objektwert des selbstgenutzten Wohneigentums bei 30-39jährigen Arbeiterhaushalten das 6,3-fache des Haushaltsnettoeinkommens (Angestellte: 5,8). Der tatsächliche Faktor zum Erwerbszeitpunkt dürfte jedoch aus zwei Gründen höher sein: einmal ist das Erwerbseinkommen des Haushaltsvorstandes seit dem Immobilienerwerb, der im Mittel dieser Altersklasse schon etwa 5 Jahre zurückliegt, gestiegen und zum anderen nehmen in vielen Fällen die Lebenspartner nach dem Immobilienerwerb eine (befristete) Tätigkeit auf (vgl. "Vermögensbildung im Lebenszyklus" von Pfeiffer, Braun u. Simons, 1999). Bezogen auf das Nettoerwerbseinkommen des Haushaltsvorstandes (nachhaltig erzielbares Einkommen) liegt der Faktor schließlich noch höher, weil das Haushaltsnettoeinkommen auch öffentliche und private Transfers sowie Vermögenseinnahmen umfasst.

⁸ vgl. Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau (Hrsg.): Mehr Wohnungen für weniger Geld. Bericht der Kommission zur Kostensenkung und Verringerung von Vorschriften im Wohnungsbau. Bonn 1993.
McKinsey Global Institute: Removing Barriers to Growth and Employment in France and Germany. Frankfurt/M., Paris und Washington 1997.

zu schwer fällt. Damit ist das Preis-Leistungsverhältnis des verfügbaren Wohneigentums mit seinen verschiedenen Facetten angesprochen.

Sehr oft erzwingt die Wohneigentumsbildung den Fortzug aus dem bisherigen Stadtteil, in dem man sich auskennt und über ein langjährig aufgebautes soziales Netz verfügt, das eine wichtige Stütze bei der Bewältigung des Alltags sein kann. Die dann ins Blickfeld geratenen Neubaugebiete werden von ihrem Standort her als zu weit entfernt empfunden. Wegezeiten und Wegeaufwand werden höher und oft wird das zweite Auto obligatorisch. Auch Architektur und Städtebau der Neubaugebiete werden sehr kritisch beurteilt. Den meisten ist es zu wenig städtisch, einigen ist es nicht ländlich genug. Die Kritikpunkte: zu kleine Grundstücke, schablonenhafte Architektur, zu beengt und insgesamt für einen Kompromiss zu teuer. Insgesamt erscheinen die „gewöhnlichen“ Neubaugebiete den Befragten allenfalls als eine mäßig attraktive second-best-Lösung.

Die attraktiven Alternativen im Bestand sind knapp und begehrt und im Ergebnis für die Mehrheit nicht finanzierbar. In den Interviews dominiert von daher eine Stimmung des mühsamen mit sich selbst Kompromisse aushandeln müssen. Die Suche endet in der Regel nicht beim Wunschobjekt, sondern ist eine schwerfällige Anpassung an die Marktgegebenheiten. Wenn die Entscheidung gefallen ist, ist man zufrieden, aber die Entscheidung fällt nicht leicht. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass ein nennenswerter Teil der Haushalte den Erwerb verschiebt, wobei aus einem als vorübergehend gedachten Aufschub leicht ein endgültiger Verzicht werden kann. Andere Haushalte geben den Wunsch nach Wohneigentum währenddessen ganz auf und verlegen sich auf das Mieterdasein.

3.1.3 Wohneigentum nur einmal im Leben

In den Interviews kommt vielfach zum Ausdruck, dass mit dem Wechsel in das Wohneigentum mehr verbunden wird als ein Wechsel der Rechtsform. Wie bei jedem Wohnungswechsel findet eine manchmal über Jahre hinweg aufgestaute Anpassung an veränderte Bedürfnisse statt. Gleichzeitig wird jedoch auch mit dem Wechsel ins Wohneigentum eine endgültige Lösung angestrebt. Ein Wiederverkauf ist nicht vorgesehen. Der Erwerb von Wohneigentum wird als Festlegung auf Dauer verstanden.

Insofern dominiert eine Haltung, die den Erwerb von Wohneigentum als eine einmalige Angelegenheit im Leben begreift. Ein Wechsel auf ein anderes Eigentumsobjekt zur Anpassung an veränderte Lebensverhältnisse und Wohnraumbedürfnisse bleibt die Ausnahme, während dies in anderen Ländern

viel eher der Fall ist.⁹ Deswegen wird die Immobilie viel eher als immobil machend verstanden. 46% der telefonisch befragten Haushalten stimmen dem zu und für 17% ist diese Überlegung besonders wichtig.

Die Logik dieser „Einmal-im-Leben-Haltung“ führt zwingend zu der Voraussetzung, dass die berufliche, familiäre und finanzielle Situation eine endgültige Festlegung auf das „richtige“ Objekt erlauben. Dies bedeutet im Einzelfall, dass eher selten Wohneigentümer wird, wer eine berufliche Mobilität nicht ausschließen kann und wer seine zukünftige Einkommenssituation noch nicht hinreichend sicher einschätzen kann. Seltener wird auch Wohneigentümer, wer im Prinzip eine Familie gründen will, aber zur Zeit z. B. noch nicht den richtigen Partner gefunden hat oder aus anderen Gründen den Zeitpunkt der Familiengründung noch nicht gekommen sieht.

Diese Klärungen kommen im Lebenszyklus oft erst sehr spät zustande. Damit fallen sie aber in eine Phase, in der sich bereits bestimmte Lebens- und Konsumstile verfestigt haben, die auch den sozialen Status bekunden und nur schwer wieder aufgegeben werden können. Auch das gewünschte Eigentumsobjekt muss dann hinsichtlich Repräsentativität und Individualität in das Gesamtbild passen. Von daher erklärt sich die vielfach von Bankberatern geäußerte Einschätzung, dass es den älteren Kunden (ab Ende 30) oft sehr viel schwerer fällt, für die Wohneigentumsbildung Konsumverzicht zu leisten.

3.2 Ansatzpunkte zur Verbesserung des Wohneigentumsangebotes

3.2.1 Der Wohneigentumsmarkt muss vielfältiger und leistungsfähiger werden

Insgesamt kommt es zu einer selektiven Eigentumsbildung bei den Haushalten, die recht hohe Kosten tragen können und deren Wunsch nach Wohneigentum besonders dringlich ist. Dabei gibt es vereinzelt eine Wohneigentumsbildung als Luxuskonsum und Selbstverwirklichung vornehmlich von kinderlosen Paaren und Singles, die das Wohneigentum als Möglichkeit betrachten, sehr individuelle Lösungen umzusetzen, die am Mietwohnungsmarkt nicht oder nur sehr eingeschränkt verfügbar sind.

Für Familien ist Wohneigentum eher dringlich, weil insbesondere in den Stadtregionen das Angebot an familienfreundlichen Wohnformen knapp ist. Gleichzeitig erhält die Vermögensbildung/private Alterssicherung aufgrund eines wegfallenden Erwerbseinkommens und der daran gekoppelten Rente eine höhere Priorität. Erleichternd kommt hinzu, dass das Leben mit Kindern ohnehin eine

⁹ Deswegen ist auch der Gebrauchtmarkt in Deutschland vergleichsweise unterentwickelt. In Deutschland beträgt der Anteil der Gebrauchtobjekte circa 50%. In Großbritannien oder den USA erreicht er Werte von bis zu 80%.

Veränderung des Lebensstils mit sich bringt und die finanzielle Unterstützungsbereitschaft aus der Elterngeneration nach der Geburt der Enkel oftmals wächst.

In den anderen Gruppen ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich auf ein Leben in der Mietwohnung einrichten, entsprechend höher. Insbesondere wenn man für die Zukunft noch eine wachsende Mobilität, weniger dauerhafte Paarbeziehungen und einen weiter sinkenden Anteil von Familien unterstellt, kann eine Ausweitung der Wohneigentumsbildung nur gelingen, wenn das Wohneigentumsangebot insgesamt attraktiver und preiswerter und dabei gleichzeitig vielfältiger hinsichtlich Bauformen, Wohnungstypen und Standorten wird.

Selten trifft man auf ausgeprägte Präferenzen für Neubau oder Altbau. Die potentiellen Käufer können sich in der Regel beides vorstellen. Wichtiger ist die Frage, ob das Objekt und der Standort stimmen und eine den eigenen Wünschen entsprechende Anpassung der Ausstattung zusätzlich zum Kaufpreis noch zu finanzieren ist. Es wird darauf ankommen, gleichzeitig das Neubauangebot und Angebote aus dem Bestand zu verbessern.

3.2.2 Kostensenkung

Ein zentrale Aufgabe bleibt die Kostensenkung. Deutschland baut nach wie vor zu teuer. Die hohen Kosten können allerdings nur zum Teil auf einen explizit gewünschten höheren Standard zurückgeführt werden. Mindestens ebenso bedeutsam sind die Kostenunterschiede, die auf eine ineffiziente Wohnungsbauproduktion zurückgehen.¹⁰ Die entscheidenden Ursachen liegen dabei nicht in bauordnungsrechtlichen Regelungen oder bautechnischen Normen, sondern primär in einer wettbewerbsarmen Organisation der (regionalen) Wohnungsbau- und Produzentenmärkte. Sie bieten wenig Anreize, im Prinzip vorhandenes Wissen über kostensparende Bauweisen einzusetzen.

In den letzten Jahren haben sich allerdings in verschiedenen ostdeutschen Stadtregionen und vereinzelt auch im Westen spürbare Preissenkungen im Neubau durchgesetzt. Ausgangspunkt war jeweils ein ausgeweitetes Baulandangebot und eine größere Offenheit der lokalen Märkte für entsprechende Anbieter. Dabei kamen oftmals internationale Bauträger zum Einsatz. Folglich wird es darauf ankommen, dass die Offenheit und die Wettbewerbsintensität der lokalen bzw. regionalen Märkte nicht nur in einzelnen Regionen, sondern im Durchschnitt zunimmt. Die in vielen Stadtregionen zu beobachtende Knappheit erzeugt nicht nur hohe Baulandpreise, sondern auch eine Situation, in der sich teure Objekte am Markt durchsetzen. Zudem fallen bei sehr hohen Grundstückspreisen

¹⁰ vgl. Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau (Hrsg.): Mehr Wohnungen für weniger Geld. Bericht der Kommission zur Kostensenkung und Verringerung von Vorschriften im Wohnungsbau. Bonn 1993.
McKinsey Global Institute: Removing Barriers to Growth and Employment in France and Germany. Frankfurt/M., Paris und Washington 1997.

Einsparungen am Gebäude kaum ins Gewicht. Die Knappheit an Baurechten und Baugrundstücken wirkt als Vermarktungsgarantie und als Innovationsbremse auf der Angebotsseite.

Allerdings wäre die Zuspitzung auf die Frage der bereitgestellten Quantitäten an Baugrundstücken zu eng. Es geht umfassender um die Organisation der lokalen Märkte. Dies betrifft die Verfahren der Baulandbereitstellung, die Praxis der Erschließung, die bevorzugten städtebaulichen Lösungen, die Struktur des Grundstücksmarktes und damit letztlich auch die Offenheit und Wettbewerbsintensität des Anbieter- bzw. Bauträgermarktes. Hieraus ergibt sich im wesentlichen eine neue Aufgabe bzw. Sichtweise für die kommunale Stadtentwicklungs- und Baulandpolitik. Offenheit und hohe Wettbewerbsintensität auf den Anbietermärkten zu gewährleisten, gehört bislang selten zu den explizit formulierten Zielen der kommunalen Planungspolitik.

3.2.3 Bestandspolitik und Stadtumbau

Die hohe Bindung an die gewohnte Umgebung und an die vorhandenen Städte legt es nahe, die Potentiale der Wohneigentumsbildung im Siedlungsflächen- und Wohnungsbestand zu erhöhen. Gerade die Städte haben eine schwierige Ausgangssituation, weil es über Jahrzehnte hinweg zum Selbstverständnis der Stadtplaner gehörte, die Städte als Domänen des Mietwohnungsbaus zu sehen. So dominieren vergleichsweise große Baukörper, die für Selbstnutzer wenig geeignet sind. Ausnahmen, wie zum Beispiel Bremen mit dem traditionellen Bremer Haus, bestätigen, dass eine hohe Wohneigentumsquote stark von der Verfügbarkeit eines kleinteiligen und damit selbstnutzergerechten Wohnungs- und Städtebaus abhängt.

In den nächsten 20 bis 30 Jahren wird sich aus dem demographischen Wandel eine rückläufige Bevölkerungs- und später auch Haushaltszahl ergeben. Allerdings wird der Neubau auch bei sinkendem quantitativen Bedarf nicht zum Erliegen kommen, weil die steigenden qualitativen Ansprüche nur schwer im Bestand befriedigt werden können. Gerade in den Städten konzentrieren sich die eher unattraktiven Bestände, die bei einem Überangebot nach anfänglichen Leerständen in bislang schwer abschätzbarer Größenordnung ganz aus dem Markt ausscheiden werden. Dies bedeutet für die Städte gleichzeitig anhaltende Bevölkerungsverluste insbesondere bei den jüngeren Jahrgängen und eine insgesamt abnehmende Bevölkerungsdichte.

Vor diesem Hintergrund einer durch Überangebot forcierten intensiveren Konkurrenz zwischen Neubau und Bestand und verschiedenen Standorten in sich wahrscheinlich weiter ausdehnenden Regionen erhalten Stadtumbaustrategien eine neue Dringlichkeit. Diese neue Dringlichkeit wird auch dazu führen, dass bereits bekannte und zum Teil mit mäßigem Erfolg erprobte Lösungen mit erhöhter Intensität und verbesserter Wirksamkeit angegangen werden können. In der Summe ist es mit Blick auf eine erleichterte Eigentumsbildung zum Beispiel hilfreich,

- den Bestand um selbstnutzerfähige Objekte zu ergänzen, zum Beispiel durch Mobilisierung von Innenentwicklungsreserven,
- vorhandene Einfamilienhaussiedlungen um Wohnformen für Senioren anzureichern, so dass Einfamilienhäuser freigezogen werden können,
- Umbau und Aufwertung, Aufstockung und Privatisierung vorhandener Geschosswohnungsbestände voranzutreiben
- mit Blick auf die attraktiven Altbaubestände die Umwandlung von Miet- zu Eigentumswohnungen zu erleichtern, zum Beispiel durch Abschaffung der verlängerten Schutzfrist bei entsprechenden Eigenbedarfskündigungen.

3.2.4 Baugemeinschaften

Insbesondere in Freiburg und Tübingen wurde in den vergangenen Jahren mit recht großen Stadtentwicklungsprojekten die Bildung von Bauherrengemeinschaften unterstützt.¹¹ Durch die Größe der Maßnahme und die gemeinsame Beauftragung eines Architekten lassen sich Größenvorteile erzielen. Gerade in Stadtregionen, in denen sich Knappheitspreise durchsetzen lassen, die weit entfernt von den tatsächlichen Kosten sind, macht sich der Wegfall der Gewinnanteile des Bauträgers zusätzlich besonders bemerkbar.

Ein weiterer Ansporn für das Bauen in der Gruppe ist bei den Beteiligten, dass sie sehr weitgehenden Einfluss auf die Realisierung des Projektes nehmen können. So lässt sich in einem gemeinschaftlichen Projekt ein hohes Maß an Individualität verwirklichen. Im Einzelfall kommt hinzu, dass die gemeinsame Bauphase als Grundstock für eine unterstützende Nachbarschaft begriffen wird. In der Summe der Vorteile ist der Mehraufwand durch Koordination und Absprachen für viele Bauherren akzeptabel.

Die Kommunen können durch entsprechende Grundstücke und Hilfestellung bei der Organisation wichtige Starthilfe für derartige Gruppenprojekte leisten. Ganz wesentlich für den Erfolg einer Baugemeinschaft ist eine professionelle Unterstützung in der Abwicklung. Neben erfahrenen Architekten etablieren sich mittlerweile entsprechende Projektsteuerer für derartige Bauvorhaben. Auch hier sollten Kommunen Vermittlungsarbeit leisten und beratend zur Seite stehen.

¹¹ siehe hierzu: Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg (Hrsg.): Baugemeinschaften. Ein moderner Weg zum Wohneigentum. Stuttgart 1999.

4. Die erwerbsbegleitenden Dienstleistungen

4.1 Eine veränderte Wohneigentumsbildung verändert die Dienstleistungsnachfrage

Die heutige Struktur der Wohneigentumsbildung hat sich über Jahrzehnte hinweg herausgebildet und gefestigt. Dabei wurden die Präferenzen auf der Nachfrageseite geprägt sowie die Gewohnheiten und Arbeitsteilungen auf der Angebotsseite. Wenn man etwas vereinfacht das typische deutsche Eigentumsobjekt als hochwertig, repräsentativ und teuer beschreiben kann, dann ist der typische deutscher Erwerber ein solventer Kunde in einem Alter von fast 40 Jahren, der in der Mehrzahl der Fälle beruflich und privat fest etabliert ist.

Eine Ausweitung der Wohneigentumsbildung würde demgegenüber bedeuten, dass jüngere Kunden mit noch unsicheren Einkommen preiswertere und zu einem höheren Anteil gebrauchte und preiswerte Objekte erwerben. Insgesamt erhöht sich auch die Wiederverkaufswahrscheinlichkeit, weil der Durchschnittskunde mobiler ist und in seinem gesamten Berufs- und Privatleben nicht in gleicher Weise gefestigt, so dass veränderte Lebensverhältnisse in einen Wechsel des Objektes münden können. Eine Ausweitung der Wohneigentumsbildung würde demnach nicht nur die Zahl der Transaktionen/Erwerbsvorgänge insgesamt erhöhen, sondern auch den Typus der Transaktionen verändern, was nicht ohne Einfluss auf die erwerbsbegleitenden Dienstleistungen bleibt:

- Eine Ausweitung der Wohneigentumsbildung würde zum Teil die Kreditrisiken und die Ausfallwahrscheinlichkeiten erhöhen. Bislang sind in Deutschland die Instrumente zur Sicherung bzw. Sanierung notleidender Kredite allerdings unterentwickelt. Entsprechende Bedenken der Kunden im Vorfeld eines Vertragsabschlusses werden von den Banken jedoch nur ausweichend beantwortet. Es werden in der Regel keine konkreten Angebote unterbreitet, welche Vereinbarungen bei Zahlungsschwierigkeiten greifen können. Angesichts der sensiblen Wahrnehmung von Risiken, die sich in den Interviews zeigt, kann man schon heute davon ausgehen, dass eine bessere Absicherung die Wohneigentumsbildung stützen kann. Eine vermehrte Wohneigentumsbildung wirtschaftlich weniger leistungsfähiger Haushalte erhöht die Relevanz eines Ausbaus entsprechender Sicherungsinstrumente noch.
- Solange der Erwerb einer selbstgenutzten Wohnung eine einmalige Angelegenheit im Leben bleibt, ist die Höhe der Transaktionskosten (Suchaufwand, Makler, Grunderwerbsteuer, Notar, Grundbuch) nicht von entscheidender Bedeutung, weil sie sich über die lange Haltedauer des Objektes relativieren. Zur Zeit werden die Transaktionskosten nur von den mobilen Haushalte als echtes Hindernis empfunden. Mehrfachkäufe reduzieren jedoch die Haltedauer. Deswegen bekommt die Überprüfung und Senkung der einzelnen Nebenkostenpositionen im Rahmen einer ausgeweiteten Wohneigentumsbildung ebenfalls eine erhöhte Dringlichkeit.

- Ein höherer Anteil von Gebrauchtwohnungen wird die Nachfrage nach sachkundigem Rat bei der Objektbewertung erhöhen. Bislang greifen die Haushalte fast ausschließlich auf Freunde und Verwandte zurück, denen sich manchmal wahrscheinlich zu Unrecht „Expertenkenntnisse“ unterstellen. Zwar sind entsprechende Dienstleistungen im Prinzip verfügbar. Sie werden vom typischen Selbstnutzer jedoch kaum in Anspruch genommen, weil sie von ihrem Preis-Leistungsverhältnis eher auf größere Objekte und gewerbliche Investoren zugeschnitten sind.

4.2 Mängel in der Beratungsqualität und in der Transparenz der öffentlichen Förderung

Der Erwerb einer Immobilie ist für viele Haushalte eine ungewohnt große und komplexe Aufgabe, die mit vielen Unsicherheiten verbunden ist. Dabei fühlen sich die Haushalte in fast allen Phasen der Entscheidung schlecht beraten und unzureichend informiert. Die schlechtesten Noten bekommen die Makler, aber auch von den Banken fühlen sich viele Kunden nicht ausreichend und neutral genug beraten. Die öffentliche Förderung wird von Vielen als schwer überschaubar, nicht den konkreten Bedürfnissen angemessen und insgesamt intransparent angesehen. Es wird vielfach beklagt, dass Sparkassen und Banken nicht oder nur unzureichend über Möglichkeiten der öffentlichen Förderung beraten.

Grundsätzlich wird die im Schwerpunkt produktorientierte Beratung von Banken, Sparkassen, Bausparkassen usw. beklagt. Der Wunsch nach produktunabhängigen Beratungsangeboten ist ausgeprägt. Ob die Haushalte eine entsprechende Zahlungsbereitschaft für entsprechende Beratungsleistungen mitbringen, muss hier allerdings offen bleiben.

4.3 Die Kreditvergabe der Banken

4.3.1 Keine Belege für übertriebene Risikoscheu

Die Gewinnmarge beim Kreditgeschäft einer Bank ergibt sich als Differenz zwischen den Einnahmen in Form der Zinszahlungen des Kreditnehmers auf der einen Seite und den Kosten der Bank als Kreditgeber auf der anderen Seite. Zu diesen Kosten gehören insbesondere allgemeine Verwaltungsbeiträge, die Vorhaltung gesetzlich vorgeschriebener, zinsloser Mindestreserven, Refinanzierungskosten, sowie eine angemessene kalkulatorische Eigenkapitalverzinsung und kalkulatorische Kreditausfallkosten. Da insbesondere der Umfang von Kreditausfällen durch die Beleihungspolitik bestimmt wird, Baukredite an Selbstnutzer aber unter dem Ruf stehen, vergleichsweise geringe Ausfälle hervorzubringen, könnte man unterstellen, dass die Banken in Deutschland bei der Kreditvergabe vergleichsweise risikoscheu agierten und mithin hohe Gewinnmargen realisierten. Dieser These widerspricht jedoch der intensive Wettbewerb um Kunden,

wodurch die Margen der Kreditinstitute unter hohem Druck stehen. Deshalb kann man gleichzeitig davon ausgehen, dass Kostenvorteile an die Kunden weitergegeben werden. In der Folge führten leicht sinkende Zinssätze in der jüngeren Vergangenheit eher zu einer gewissen Marktausweitung.

Qualitative Interviews haben zur These einer übertrieben Risikoscheu bei der Beleihung ebenfalls keine eindeutigen Belege geliefert. Die Bankberater schildern Beratungssituationen, die im wesentlichen darauf ausgelegt sind, Transparenz über zukünftige Einkommensbelastungen potentieller Kreditnehmer zu verschaffen und den Kunden zu verdeutlichen, ob und in welchem Umfang er bei gegebenen Kreditkonditionen seine bisherigen Konsumgewohnheiten verändern müsste. In der Mehrzahl der Fälle überdenkt ein potentiell problematischer Kunde (so genannte Grenzfälle) dann seine Entscheidung und zieht seinen Kreditwunsch zurück, ohne das ein Kreditantrag abgelehnt werden müsste.

Gleichwohl besteht die Gefahr, dass die Ablehnungsquote zukünftig steigen könnte. Dies wäre dann der Fall, wenn Grenzfälle systematischer als bisher ausgefiltert würden. So ist absehbar, dass der standardisierten Bewertung von Kunden (das so genannte screening) in naher Zukunft mehr Gewicht zukommen wird. Dazu werden bereits Datenbestände und Rechenmodelle für entsprechende Kreditrisikoanalysen vielerorts aufgebaut. Sollten diese Modelle zu strengeren Prüfungen der Kreditnehmer führen, könnten die positiven Effekte des Margendrucks und der einhergehenden Preissenkung wieder zunichte gemacht werden.

Auf der anderen Seite schafft ein verbessertes Daten- und Informationssystem gleichzeitig auch die Basis für eine größere Preisdifferenzierung nach Risikoklassen. Dadurch wird die Vergabe an Grenzfälle wieder erleichtert – wenn auch zum (fairen) Preis höherer Zinsen. Eine Information potentieller Kreditnehmer über die Kriterien im screening könnte darüber hinaus einen Erziehungseffekt haben: die Kunden selbst könnten ihr Verhalten ändern, um ein screening mit höheren Erfolgsaussichten zu durchlaufen (z.B. sollten Freiberufler gleich zum ersten Termin einen Überblick über ihre langfristige Einkommensentwicklung liefern können etc.). Transparenz der Bewertungsrichtlinien ist deswegen eine Vorbedingung zur Vermeidung zukünftig zunehmender Diskriminierung einzelner Kunden bzw. Kundengruppen.

4.3.2 Risiken einer ausgeweiteten Kreditvergabe

Selbst wenn die Banken ihr Beleihungsverhalten nicht übertrieben risikoscheu gestalten, so stellt sich doch die Frage nach den zusätzlichen Kosten, die den Kreditinstituten entstünden, wenn so genannte Grenzfälle großzügiger als im Status quo beliehen würden. Zusätzliche Kosten ergäben sich dann vorwiegend aufgrund einer zunehmenden Anzahl von Kreditausfällen. Diese Kosten können jedoch nur geschätzt werden, wenn die quantitativen Zusammenhänge zwischen Kreditausfall auf der einen

Seite und Eigenschaften von Kreditnehmern, Beleihungsobjekten und vertraglichen Vereinbarungen auf der anderen Seite bekannt sind.

Im Rahmen der Analyse eines Datensatzes mit knapp 530.000 Selbstnutzerkrediten und 1.818 Ausfällen (definiert als Einzelwertberichtigungen) konnten diese notwendigen Informationen im Rahmen von Regressionsschätzungen ermittelt werden. Dabei konnte zunächst einmal bestätigt werden, dass sich trotz zunehmenden Zwangsversteigerungen in den letzten Jahren sehr geringe Verlustquoten für die Banken ergeben: von 100 D-Mark, die die Banken an Baukrediten vergeben, gehen ihnen nur 5 Pfennige durch Zahlungsschwierigkeiten der Kunden endgültig verloren. Wenig bedeutsam für die individuellen Verlustquoten bei einzelnen Kreditnehmern ist dabei die Einkommenshöhe. Höhere Risiken schlagen hingegen bei Gebrauchtoobjekten (unsichere Renovierungskosten), einem hohen Beleihungsauslauf (geringes Eigenkapital) und beruflichen Merkmalen durch, die im wesentlichen als unregelmäßige Einkommenshöhe (Selbständige) und Arbeitsplatzrisiko (Arbeiter) interpretiert werden können. Das Alter bleibt mit Ausnahme der jüngeren (unter 30 Jahre) und älteren (über 50 Jahre) Haushalte für die typischen Erwerbsalter relativ unbedeutend. Signifikante Unterschiede ergeben sich noch zwischen Ost- und Westdeutschland.

Die auf der Basis der Analyse des Datensatzes angestrebte Modellrechnung zur Ausweitung der Kreditvergabe an Schwellenhaushalte modelliert den damit verbundene Risikozuwachs über eine unterdurchschnittliche Eigenkapitalquote und eine überdurchschnittliche Einkommensunsicherheit. Im Ergebnis kommt es (unter bestimmten Annahmen) zu einer Erhöhung der erwarteten Verluste um 16 bis 19% bezogen auf den einzelnen Kredit. Gleichzeitig würde die angemessene Eigenkapitalhinterlegung um 0,3 bis 0,4 Prozentpunkte wachsen, weil das Ausmaß der so genannten unerwarteten Verluste steigt.

Müssten die neuen Schwellenhaushalte die daraus resultierenden Verluste tragen und über einen Zinsaufschlag abgelten, dann ergäbe sich für diese Kreditnehmer ein Zinsaufschlag von etwa einem halben Prozentpunkt. Diese Vorgehensweise greift allerdings zu kurz, weil sie gegenüber dem Status quo nur für die neuen Schwellenhaushalte eine risikoadäquate Verzinsung impliziert. Besser wäre der Übergang zu einer offenen und transparenten Preisdifferenzierung nach den individuellen Kreditrisiken bei allen Selbstnutzerkrediten über alle Schuldnerqualitäten. Dabei wird es darauf ankommen, jeden Kredit und Kreditnehmer möglichst treffsicher einer differenzierten Risikoklasse zu zuordnen und für die jeweiligen Risikoklassen eine differenzierte Preisgestaltung zu betreiben. Jegliche Form der offenen Preisdifferenzierung stößt allerdings derzeit noch auf wenig Zustimmung bei den Kreditinstituten.