

*Demographischer Wandel,
Generationeneffekte und
Wohnungsmarktentwicklung:
Wohneigentum als Altersvorsorge?*

Ilse Helbrecht & Tim Geilenkeuser

Raumforschung und Raumordnung

ISSN 0034-0111

Raumforsch Raumordn
DOI 10.1007/s13147-012-0185-8



Your article is published under the Creative Commons Attribution license which allows users to read, copy, distribute and make derivative works, as long as the author of the original work is cited. You may self-archive this article on your own website, an institutional repository or funder's repository and make it publicly available immediately.

Demographischer Wandel, Generationeneffekte und Wohnungsmarktentwicklung: Wohneigentum als Altersvorsorge?

Ilse Helbrecht · Tim Geilenkeuser

Eingegangen: 23. Januar 2012 / Angenommen: 6. August 2012

© Die Autor(en) 2012. Dieser Artikel ist auf Springerlink.com mit Open Access verfügbar.

Zusammenfassung In diesem Beitrag werden Wohnungsmarktentwicklungen in Deutschland unter den Bedingungen des demographischen Wandels untersucht. Hierbei steht insbesondere die Zukunft des Wohneigentums im Blickpunkt. Während traditionell in Deutschland selbst genutztes Wohneigentum als Konsumgut betrachtet wird, ist angesichts schrumpfender Bevölkerungszahlen und der gestiegenen Sorge um das Rentensystem ein Wandel in den Einstellungen privater Haushalte zu beobachten. Basierend auf 36 qualitativen Interviews mit Wohneigentümern aus drei Altersgruppen wird die gestiegene Bedeutung des Wohneigentums als Investitionsgut zur Altersvorsorge untersucht. Auf Grundlage dieser Interviews wird die These entwickelt, dass sich das Verhalten anhand verschiedener „Wohn-Generationen“ unterscheidet: Je jünger die Haushalte sind, desto eher findet das eigene Wohneigentum Beachtung als Investitionsgut. Die Kehrseite ist, dass bei dieser Entwicklung eine deutliche Abnahme der Erbschaften – oftmals für junge Haushalte die einzige Möglichkeit zum Eigentumserwerb – prognostizierbar ist.

Schlüsselwörter Wohneigentum · Demographischer Wandel · Wohn-Generationen-Effekt · Strategien der Altersvorsorge

Prof. Dr. I. Helbrecht (✉) · Dipl.-Geogr. T. Geilenkeuser
Geographisches Institut, Humboldt-Universität zu Berlin,
Unter den Linden 6, 10999 Berlin, Deutschland
E-Mail: ilse.helbrecht@geo.hu-berlin.de

Dipl.-Geogr. T. Geilenkeuser
E-Mail: tim.geilenkeuser@geo.hu-berlin.de

Demographic Change, Generation Effects and Housing Markets: Homeownership as Pension?

Abstract This article examines recent shifts among German homeowners towards the use of their housing equity under the circumstance of demographic change. Whilst traditionally housing equity was considered a consumer good, recent developments in pension provision and demographics strengthen its position as a pension asset. Consequently, more and more young German households consider their dwelling to be a centrepiece of their financial provisions in preparation for future risks and for retirement. This is clearly a new perspective in a predominantly tenant society. Based on 36 in-depth interviews with members of households, the authors assert that homeownership behaviour and attitudes have evolved differently for different generations and point out distinguishable “housing generations”. The younger a household the more often housing equity features as an investment good, with the downside that with this development continuing inheritances may decline, often the only way young German households can afford buying a house.

Keywords Homeownership · Demographic change · Housing generation · Retirement strategies

1 Einleitung

Die Bevölkerung in Europa altert und schrumpft. Der demographische Wandel hat in Europa – gerade auch in Deutschland – gravierende Folgen für die zukünftige Altersvorsorge. Die Menschen werden zunehmend mit der Situation konfrontiert, selbstständig ihre Altersvorsorge planen zu müssen. Im Vertrag von Lissabon hat die EU zwar das Ziel der

sozialen Marktwirtschaft in ihren Statuten verankert, doch zwingen hohe Staatsverschuldungen zahlreiche Staaten zu einer Reduktion der öffentlichen Ausgaben. Dabei ist das Sinken staatlicher Ausgaben vielerorts verbunden mit einem Umbau der Wohlfahrtssysteme. Die Leistungen der staatlichen Rentenversicherung werden ebenso gekürzt wie die Arbeitslosenversicherung und Sozialhilfe. Mit dem Rückzug des Staates aus den Sozialsystemen gewinnen Möglichkeiten und Notwendigkeiten der privaten Absicherung an Bedeutung (vgl. Obinger/Starke/Moser et al. 2010). Während private Risiken in den ausgebauten Wohlfahrtsstaaten Europas wie z. B. Deutschland, Österreich oder Norwegen seit den 1970er Jahren vorwiegend über öffentliche Versorgungssysteme aufgefangen wurden, werden zukünftige Generationen sehr viel weniger auf diesen öffentlichen Rückhalt bei den Themen Altern, Arbeitslosigkeit und Armut zählen können. Ulrich Beck (1986) spricht hier unter anderem von der „Risikogesellschaft“.

Der demographische Wandel verursacht also zusammen mit dem Sozialstaatumbau zusätzlichen Druck für private Haushalte, bisherige Finanzierungsmodelle für Renten zu überdenken. Ein Lösungsweg, insbesondere für deutsche Haushalte, könnte in dem verstärkten Einbezug selbst genutzten Wohneigentums in die Altersvorsorge liegen. Dies ist ein in anderen EU-Staaten ebenso wie in den USA, Kanada und Australien bereits häufig praktiziertes Modell. Im angloamerikanischen Wohnungsmarkt sind Eigentumsbildung und Vermögensbildung privater Haushalte eng verzahnt (Ronald 2008; Jones/Geilenkeuser/Helbrecht et al. 2012: 27 ff.). Ebenso jedoch, wie es auf internationaler Ebene unterschiedliche Wohnungsmarkttypen gibt, die sich auch in Zeiten der Globalisierung als erstaunlich resistent und regionalspezifisch erweisen (vgl. Elsinga/De Decker/Teller et al. 2007), besteht auch innerhalb von Nationen eine klare Differenzierung. So sind in Deutschland sowohl der demographische Wandel wie auch die Verteilung von Wohneigentum hochgradig regional differenziert. Besonders in Städten werden große Potenziale für eine mögliche Erhöhung der Eigentumsquote sichtbar: Einerseits sind Wohneigentumsquoten in Städten niedriger als in ländlichen Gebieten, andererseits ist die Aussicht auf Preissteigerungen hier derzeit wahrscheinlicher. Hinzu kommt, dass aus infrastruktureller Perspektive die Zukunft alter Menschen ehemals in Städten gesehen wird (BBR 2007: 213; Kramer/Pfaffenbach 2011).

Der Rolle des selbst genutzten Wohneigentums im Alter als Altersvorsorgeinstrument sowie der räumlichen Ausprägung dieses Zusammenhangs möchten wir in diesem Beitrag nachgehen, indem wir Einstellungen und Dynamiken deutscher Eigentümerhaushalte zur Verwendung ihres Wohneigentums untersuchen. Unsere empirischen Erhebungen basieren auf qualitativen Interviews mit Personen in

privaten Haushalten, die im Rahmen eines vergleichenden EU-Projekts entstanden sind.¹

Ziel dieses Beitrags ist es, Verbindungen zwischen demographischer und Wohnungsmarktentwicklung aufzudecken. Hierbei verfolgen wir die Fragestellung, ob der demographische Wandel einen steigenden Druck zur Anschaffung von selbst bewohntem Eigentum auf private Haushalte ausüben könnte und dadurch Wohneigentumsquoten in Deutschland, insbesondere in deutschen Städten, steigen. Dies wäre v. a. dann möglich, wenn Haushalte ihre Einstellung zum Wohneigentum ändern und dieses nicht nur als Konsumgut, sondern verstärkt als eine Investition in ihre Altersvorsorge betrachten und als solches nutzen. Es bedarf also einer neuen Wahrnehmung und einer veränderten Einstellung zum Wohnen in Deutschland. Wohnen müsste nicht allein als zu befriedigendes Grundbedürfnis (Konsumgut) gesehen werden – das sich oftmals flexibler und kostengünstiger durch Mieten realisieren lässt –, sondern als strategischer Teil der Vermögensentwicklung betrachtet werden (Investition): Die Wohnung oder das Haus als ein Investitionsgut, das zum Portfolio gehört und dementsprechend behandelt, gekauft oder veräußert wird.

Im Folgenden stellen wir zunächst Strukturen des demographischen Wandels, des deutschen Wohnungsmarktes und die Rahmenbedingungen für den Erwerb von Wohneigentum dar (Kap. 2). Anschließend wird das methodische Vorgehen skizziert (Kap. 3). Eine empirische Beantwortung der Fragestellung, welchen Einfluss der demographische Wandel auf Nutzung von Wohneigentum im Alter in Deutschland ausübt, erfolgt in Kap. 4. In Kap. 5 nehmen wir eine Einbettung unserer Ergebnisse in die Wohnforschung vor. Dabei ist es von besonderem Interesse, generationale und räumliche Unterschiede und ihre weitere Entwicklung im Bereich Wohnen aufzuzeigen und zu interpretieren, um so eine mögliche Prognose zur Wohnungsmarktentwicklung in Deutschland abgeben zu können.

2 Demographischer Wandel und Wohneigentum in Deutschland

In annähernd allen westlichen Staaten vollzieht sich ein demographischer Wandel, der zu einer gravierenden Veränderung der Altersstruktur der Bevölkerung führt. Alle Staaten Europas weisen Geburtenraten auf, die eine Reproduktion der Bevölkerung nicht ermöglichen. Bei gleich-

¹ Im EU-Projekt „Demographic Change and Housing Wealth“ (DEM-HOW) wurde von 2007 bis 2011 vergleichend in einem Netzwerk von 12 europäischen Forschungsinstitutionen die Rolle des Wohneigentums in Relation zum demographischen Wandel in Europa untersucht. Wir danken der Europäischen Union für die finanzielle Förderung und präsentieren hier die spezifischen Ergebnisse der internationalen Vergleichsstudie für Deutschland.

Tab. 1 Indikatoren von sechs EU-Mitgliedstaaten. (Quelle: Eurostat (2009); EU-SILC (2010); Eurostat/European Commission (2011))

	Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nach Kaufkraftstandards 2010	Fertilitätsrate 2008	Wohneigentumsquote in % 2007
Belgien	118	1,84	67
Deutschland	118	1,36	46
EU	100	1,60	65
Finnland	116	1,86	67
Niederlande	134	1,79	56
Spanien	101	1,40	83
Großbritannien	114	1,96	71

zeitig steigender Lebenserwartung bekommt die ehemalige Bevölkerungspyramide die Form einer bauchigen Urne, welche die Alterung der Gesamtgesellschaft verbildlicht. Mit einer Fertilitätsrate von 1,36 Kindern pro Frau (Eurostat/European Commission 2011: 28) rangiert Deutschland in dieser demographischen Entwicklung weit hinten und ist von einer gesellschaftlichen Alterung noch stärker betroffen als bspw. die Niederlande oder Finnland (vgl. Tab. 1). Diese Entwicklungen haben Konsequenzen für die Sicherung der Altersvorsorge privater Haushalte.

Vor einer problematischen Situation steht dennoch nicht nur Deutschland, sondern ebenso eine Reihe anderer wohlhabender EU-Staaten. Ein Alleinstellungsmerkmal hierzulande ist jedoch, dass in keinem anderen Land das Rentensystem so abhängig von einer breiten Basis an Einzahlenden in die Rentenkasse ist. Durch das direkte Umlageverfahren trifft eine Verschiebung des Verhältnisses zwischen arbeitender Bevölkerung und Rentenbeziehern die gesetzliche Rentenversicherung in besonderem Maße. Die gesetzlichen Altersbezüge als alleinige Absicherung sind ein Auslaufmodell und zusätzliche Alterseinkünfte müssen geschaffen werden (Hauser 2009: 248). Heutige Erwerbsbiografien sind immer häufiger und schichtenübergreifend von prekären Beschäftigungsverhältnissen und längeren Zeiten der Arbeitslosigkeit geprägt und tragen darüber hinaus dazu bei, dass Rentenanwartschaften sinken (Engels 2010: 300).

Im europäischen Ausland ist eine ähnliche Entwicklung zu verzeichnen, was zu einer fortgeschrittenen Implementierung einer auf drei Säulen basierenden Altersvorsorge geführt hat: Die gesetzlichen Leistungen (1. Säule) machen in diesem System nur noch einen Sockelbetrag aus. Renten werden zusätzlich aus betrieblichen Vorsorgen (2. Säule) und privaten Vorsorgeleistungen (3. Säule) kumulativ auf ein Niveau gehoben, das den Einkünften vor dem Ruhestand nahe kommt. Durch eine sukzessive Anpassung an dieses System werden berufstätige deutsche Haushalte derzeit mit dem Problem konfrontiert, neben den Abgaben für die gesetzliche Rentenversicherung weitere private Vorsorgeleistungen neu aufbauen zu müssen. Das einst als fort-

schrittlich und innovativ erachtete Umlageverfahren der ersten Säule wird in Zukunft nur noch eine Grundsicherung liefern und durch private Leistungen erhöht werden müssen. Hier bietet sich ein Engagement privater Haushalte in Wohneigentum an – mit gewiss bedeutenden Folgen für die regional differenzierten Wohneigentumsquoten (Voigtländer 2006).

Für die Vorsorge der dritten Säule müssen auch in Deutschland Bereiche identifiziert werden, die ein Investitionspotenzial bieten, weshalb die Ausgaben privater Haushalte in den Fokus rücken. Diese liegen zu über einem Drittel im Bereich „Wohnen, Energie und Wohnungsinstandhaltung“ (Statistisches Bundesamt 2008: 149). Gleichzeitig ist im europäischen Ausland zu beobachten, dass Wohnkosten keine reinen Konsumausgaben sind, sondern Wohnungsausgaben als Zukunftsinvestition und Teil der dritten Säule der Rentensysteme verwendet werden (vgl. u. a. Metz 2009). In Ländern mit hoher Wohneigentumsquote werden Immobilienwerte im Portfolio privater Haushalte als selbstverständlicher Teil des Vermögens und damit auch der Altersvorsorge gesehen (Ronald 2008; Doling/Ronald 2010).

Überraschenderweise wird in Deutschland trotz großen Wohlstands bisher verhältnismäßig wenig Geld in Wohneigentum investiert. Mit einer in den vergangenen Jahren nahezu unveränderten Wohneigentumsquote von etwa 46 % ist Deutschland das EU-Schlusslicht. Nur die Schweiz unterbietet diesen Wert mit etwa 35 % (Statistisches Bundesamt 2008: 227; Eurostat 2009: o.S.). Trotz ähnlicher Wohlstandsniveaus (vgl. Tab. 1) fallen Investitionen in Wohneigentum in Europa sehr unterschiedlich aus. Eigentumsquoten von Selbstnutzern außerhalb Deutschlands sind deutlich höher, im EU-Durchschnitt bei 65 %, was unter anderem mit einfacheren Finanzierungsmöglichkeiten und Wertzuwachsen im Wohneigentum zusammenhängt (Behring/Helbrecht 2002; Eurostat 2009: o.S.). Diese Unterschiede haben im europäischen Ausland eine teilweise Homogenisierung der Eigentumsmärkte bewirkt, als Folge sind Wohneigentumsquoten gestiegen. Die darin gebundenen Geldmittel sind für die Altersvorsorge von großem Interesse und werden vielerorts für diese genutzt. Wohneigentum hat sich international also vom Konsumgut zu einem Investitionsgut gewandelt, auch aus Sicht der privaten Haushalte.

Räumliche Unterschiede werden zudem nicht nur auf transnationaler Ebene sichtbar, sie haben auch auf nationaler Ebene eine große Bedeutung: Während in deutschen Metropolen und Großstädten nur 22,9 % der Haushalte im eigenen Wohneigentum leben, liegt dieser Wert im städtischen Umland bei 50,4 % und in ländlichen Kreisen bei 53,5 % (BBR 2007: 213). Gleichzeitig sind Immobilienpreise in Städten höher und Wertsteigerungen wahrscheinlicher, v. a. im Segment der Eigentumswohnungen (BBR 2007: 256 ff.). Entwicklungspotenziale im Hinblick auf eine

Erhöhung der Wohneigentumsquoten wie auch die Nutzung des Eigentums zur Altersvorsorge scheinen also besonders in deutschen Großstädten vorzuziehen. Eine Kombination des Nutzwertes einer eigenen Wohnung mit den Sparleistungen für die Rente könnte die dritte Säule des Vorsorgesystems stärken und Menschen zusätzlich motivieren, Eigentum zu erwerben. Dies scheint finanziell erstrebenswert, da Eigentümerhaushalte deutlich seltener von Altersarmut und Verdrängung durch *Gentrification* betroffen sind. Gleichzeitig setzt der Wandel des deutschen Wohnungsmarktes von einem Mietermarkt zu einem Eigentümermarkt auch grundlegende habituelle Veränderungen deutscher Wohneigentümer voraus (Bourdieu 1982: 277 ff.; Bourdieu/Bouhedja/Christin et al. 1998: 26 ff.). Zudem stellt sich stadt- und regionalpolitisch die Frage, ob mit einer kommunalen Eigentumspolitik dem spezifischen Problem der Konzentration von Armutspopulation in Städten und der auch dort drohenden Altersarmut in den nächsten Dekaden partiell entgegengewirkt werden kann.

Der deutsche Eigentümer-Wohnungsmarkt hat einige, im internationalen Vergleich auffallende, Eigenheiten:

1. Er besteht bisher maßgeblich aus so genannten „one-time buyers“. Diese Haushalte kaufen ein Eigentum einmalig in ihrem Leben und setzen nicht auf eine „property ladder“, deren Ziel die sukzessive Verbesserung am Wohnungsmarkt wäre (Elsinga/Jones/Quilgars et al. 2010: 31 und 78 ff.).
2. Deutschland verfügt über einen stark reglementierten Mietmarkt mit zahlreichen Regelungen zum Mieterschutz, wodurch das Wohnen zur Miete, alternativ zum Kaufen, für viele Haushalte attraktiv bleibt (Kofner 2004: 158 ff.).
3. Der Kauf zu Anlagezwecken ist v. a. bei den nicht selbst genutzten Immobilien finanziell vorteilhaft. Es lohnt sich für Vermieter durch steuerliche Anreize im privaten Mietmarkt zu investieren (Häußermann/Siebel 1996: 239 ff.).
4. Unter anderem als Folge aus (2) und (3) ergibt sich eine im internationalen Vergleich niedrige haushaltsbezogene Wohneigentumsquote.
5. Der durchschnittliche Wert des Wohneigentums ist – unter anderem aufgrund hoher Qualitätsansprüche im Bauen – im internationalen Vergleich hoch, bei gleichzeitig geringer Hypotheken-Restschuld bei Renteneinstieg (Statistisches Bundesamt 2007: 79 ff.).
6. Selbst bewohntes Eigentum in Deutschland ist bisher ein Konsumgut und wird kaum im Sinne einer Investition genutzt, die sich bei Bedarf liquidieren ließe.

Für deutsche Haushalte sind Ausgaben in Wohneigentum hohe Ausgaben in ein langlebiges Konsumgut. Für keine andere private Anschaffung wird ein ähnlicher Konsumverzicht in Kauf genommen (vgl. u. a. Bourdieu/Bouhedja/

Christin et al. 1998: 26 ff.). Doch genau aus diesem Grund ist Wohneigentum für die Altersvorsorge – und damit als Investition – besonders attraktiv.

Die Frage, ob selbst genutztes Wohneigentum ein Konsum- oder ein Investitionsobjekt ist, wurde in der deutschen Wohnungspolitik häufig diskutiert und brachte Eigentümern jeweils unterschiedliche Steueranreize. Die Investitionsgutlösung, praktiziert bis 1985, ging steuerlich vor wie bei einem Vermieter: Es wurde der Gewinn der Investition, also die gesparte Miete abzüglich der entstehenden Kosten, sowie die Wertsteigerung der Investition besteuert. Seit 1985 gilt hingegen die Konsumgutlösung, bei der Wohneigentum aus dem versteuerten Einkommen erworben wird und sich somit jeder weiteren Besteuerung entzieht (Voigtländer 2006: 18 f.). Die derzeitige Tendenz in der laufenden Debatte geht dahin, den Investitionsnutzen von Wohneigentum zu fördern, auch um es so als Element der Altersvorsorge attraktiver zu machen. Denn trotz niedriger Wohneigentumsquote ist die selbst genutzte Immobilie die am meisten verbreitete Geldanlage in Deutschland. Die durchschnittliche Haushaltsverschuldung ist, gemessen am internationalen Durchschnitt, gering und ein Großteil der Wohnungseigentümer hat den eigenen Besitz vor dem Eintritt in das Rentenalter abbezahlt. 2003 lag der durchschnittliche Wert des Wohneigentums von Eigentümerhaushalten bei 245.000 Euro. Die durchschnittliche Restschuld betrug 97.700 Euro (Statistisches Bundesamt 2007: 79 ff.).

In praktischer Hinsicht ist es möglich, aus der Investition in selbst genutztes Wohneigentum monetäre regelmäßige Einkünfte zu generieren. In Deutschland bekannte Modelle sind das *Downsizing*, also die Verkleinerung des genutzten Wohnraums, sowie der radikalere Schritt in Form des Verkaufs. Bisher äußerst selten sind alternative und flexible Produkte der Finanzindustrie, die es ermöglichen, im selbst genutzten Eigentum wohnhaft zu bleiben. Im europäischen Ausland, besonders in den Niederlanden und Großbritannien, existieren Möglichkeiten wie Rückwärtshypotheken („reverse mortgages“), die es ermöglichen, das Wohneigentum, ähnlich einer zweiten Hypothek, wieder an eine Bank zu veräußern und sich von der Bank eine monatliche Geldsumme auszahlen zu lassen. Auf diese Weise kann das Objekt weiterhin bewohnt werden und gleichzeitig eine regelmäßige Einnahme generiert werden. Der Nachteil von *reverse mortgages* ist, dass am Ende des Lebens kein Erbe übrig bleibt, auf welches die nachfolgende Generation oftmals angewiesen ist, um selbst Wohneigentum zu erwerben (Kurz 2000: 31). Dennoch ist es zumindest hypothetisch möglich, durch eine konsequente Nutzung des Eigentums als Investitionsgut im Alter Einnahmen zu generieren, die über die reine Mietersparnis hinausgehen.

Auffällig angesichts der Höhe der investierten Summen ist, dass in Deutschland die selbst genutzte Immobilie bisher kein Bestandteil eines weiterlaufenden Geschäftsprozesses

ist, sondern eine einmalige Ausgabe für ein langlebiges Konsumgut. Steigende Wohnungspreise in Ländern wie Spanien und Großbritannien machen den Erwerb von Immobilien in diesen Ländern oft zu einer Investition, da aus Kauf und Verkauf einer Immobilie Gewinne erwirtschaftet werden. In Deutschland hingegen sind Preisentwicklungen im Allgemeinen moderat und regional differenziert. In ländlichen Gegenden Nord- und Ostdeutschlands ist eine Stagnation festzustellen, was den Erwerb einer Immobilie zur Investition wenig lukrativ macht. In Stadt- und Stadtrandlagen hingegen sind gemäßigte bis hohe Preiszuwächse zu beobachten. Insgesamt sind diese Entwicklungen stark lagespezifisch (BBR 2007: 246).

Aus den räumlichen Differenzierungen – Stadt-Land und Deutschland-EU – wird ersichtlich, dass Wohneigentümer nicht ubiquitär Profit aus ihrem Eigentum schlagen können. Während Wohneigentum in der Stadt eine ökonomisch sinnvolle Investition sein mag, ist es in ländlichen Gegenden eher dem langlebigen Konsum zuzuordnen. Während in der Mehrheit der EU-Staaten der Besitz von Wohneigentum selbstverständlich ist, ist das Leben im Eigentum in Deutschland eine Minderheitenoption. All dieses verweist auf die national unterschiedliche Konstruktion und Performanz von (Wohnungs-)Märkten – ihre nationalstaatliche Gebundenheit und zugleich hohe räumliche Differenzierung scheint gerade aus raumordnerischer Sicht eine ausgesprochen interessante Besonderheit von Wohnungsmärkten, die sich auch in Zeiten der Globalisierung fortsetzt.

Neben räumlichen Ungleichheiten bildet das Alter von Eigentümerhaushalten ein weiteres Unterscheidungsmerkmal hinsichtlich der Erwerbsmotive (vgl. Wagner/Mulder 2000; Braun/Pfeiffer 2004). Vor allem junge Haushalte sehen im Wohneigentum eine Investition in die Zukunftssicherung, was auch unsere Interviews zeigen (s. u.). Die Zugehörigkeit zu unterschiedlichen Generationen ist ein in der Soziologie gängiges Merkmal der Differenz, das unterschiedliche Verhaltensweisen erklärt. Karl Mannheim argumentiert schon 1928, dass kognitive Zusammenhänge, Assoziationen und Bewusstsein ein Resultat von sozialen und historischen Kontextbedingungen sind. Bewusstsein ist demnach die Folge von Umfeldeindrücken, die zu einem bestimmten Zeitpunkt auf eine Person eingewirkt haben. Aus soziologischer Perspektive umfasst eine Generation nicht nur eine messbare demographische Zeitspanne von bspw. 30 Jahren, sondern hängt besonders von kollektiven Erlebnissen ab. Aufgrund dieser Erfahrungen differenziert Mannheim Generationen und bringt sie in Verbindung mit Erfahrungen, wie z. B. die „Nachkriegsgeneration“ (Mannheim 1964). Distinktive soziale, ökonomische, geographische und kulturelle Bedingungen prägen den Erfahrungsschatz, der eine bestimmte Generation und ihre Einstellungen und Verhaltensweisen formt (Struck/Rasztar/Sackmann et al. 1998: 7 ff.).

In Anlehnung an Mannheim (1964) ist davon auszugehen, dass unterschiedliche Generationenerfahrungen auch im Bereich der Wohnungsmarktentwicklung relevant sind. So kann bspw. längerfristig eine Veränderung der Mentalität in Bezug auf Wohneigentum stattfinden. Während die älteren von uns interviewten Haushalte von gesellschaftlichem Wohlstand geprägt waren, sind die jüngeren konfrontiert mit gesellschaftlicher Individualisierung und rückläufigen wohlfahrtsstaatlichen Leistungen. Eine ähnliche Generationenentwicklung im Wohneigentum haben auch Braun und Pfeiffer (2004: 11 f.) festgestellt. Im Vergleich der Jahre 1983, 1993 und 2003 zeigen sie, dass Haushalte der Altersgruppe 60+ steigende Wohneigentumsquoten aufweisen. Die Autoren führen dies auf die größere Prosperität der Generationen zu Zeiten des Wirtschaftswunders im Vergleich zur Nachkriegsgeneration zurück (vgl. Abb. 1).

Im Verlauf der Alterung durchleben Haushalte unterschiedliche Lebenszyklusphasen des Sparens und Konsumierens. Die Mehrheit der deutschen Haushalte baut mit fortschreitendem Lebensalter ein Vermögen sukzessive auf. In der Phase des Berufseinstiegs und der Familiengründung, geprägt durch niedrige Einkünfte und hohe Belastungen, werden noch nahezu alle finanziellen Ressourcen vom alltäglichen Konsum absorbiert. Erst später in der mittleren Lebensphase wird Vermögen in Form von Kapital oder Wohneigentum gebildet (Engels 2010: 297). Die Lebenszyklushypothese des Sparens und Konsumierens unterstellt, dass im Alter angespartes Kapital konsumiert wird (Mankiw 2000: 499; Friedman 2008: 6 und 220 ff.). Ein ‚Konsum‘ von Wohneigentum im Alter im Sinne der Verflüssigung des Immobilienkapitals durch Verkauf oder Hypothekenbelastung ist in Deutschland allerdings ungewöhnlich (Braun/Pfeiffer 2004: 14). Die höchste Quote des Wohneigentums ist mit 52,5 % bei den 60–79-Jährigen zu finden, bei den über 80-Jährigen beträgt sie immerhin noch 46,7 %. Damit

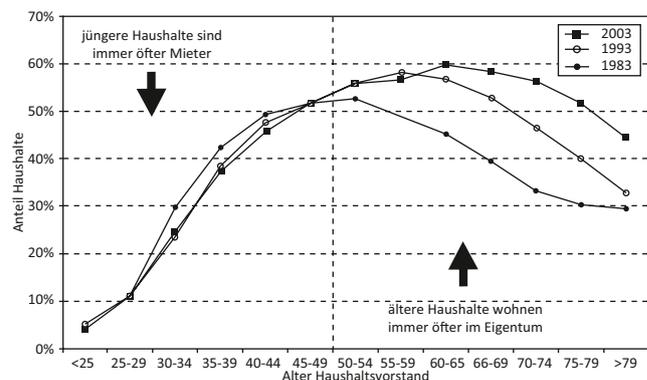


Abb. 1 Wohneigentumsquoten von Haushalten im Altersquerschnitt verschiedener Jahre im früheren Bundesgebiet. (Anmerkung: Die Werte aus der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe wurden anhand des Mikrozensus korrigiert. Quelle: Braun/Pfeiffer 2004: 11)

ist sie in beiden Altersgruppen also über dem deutschen Durchschnitt (Engels 2010: 299).

Entsprechend dem Forschungsstand in der Literatur gehen wir bei unserer empirischen Studie von der Hypothese aus, dass sich Wohneigentum im Zuge generationaler Veränderungen und veränderter gesellschaftlicher Rahmenbedingungen von einem Konsumgut zu einem Investitionsobjekt für das hohe Alter wandelt. Diese – im internationalen Vergleich nachholende – Entwicklung spielt sich aufgrund der positiveren Preisentwicklung besonders in Städten ab, wie in den folgenden empirischen Ausführungen gezeigt wird. Dabei ist, dies sei explizit angemerkt, die zu erwartende Erhöhung der Wohneigentumsquote nicht nur eine technizistische Entwicklung angesichts von demographischem Wandel und Staatsumbau, sondern vielfach ideologisch und normativ gerahmt (vgl. Häußermann/Siebel 1996; Voigtländer 2006; Ronald 2008).

3 Methodisches Vorgehen

Das kollaborative Forschungsprojekt „Demographic Change and Housing Wealth“ (DEMHOW)², durchgeführt von 2008 bis 2011 mit zwölf Partnern in 11 EU-Mitgliedstaaten, liefert die empirische Basis dieses Beitrags. Untersucht wurde der Zusammenhang zwischen demographischer Entwicklung und Wohneigentum und die Bereitschaft von Haushalten mehrerer Altersgruppen, ihr selbst bewohntes Wohneigentum im Rentenalter für mehr als ‚nur‘ Wohnen zu nutzen. Analysiert wurde also die Bereitschaft von Eigentümern, im Bereich der Altersvorsorge oder Pflege im Alter auf das Wohneigentum als finanzielle Ressource zurückzugreifen (vgl. Helbrecht/Geilenkeuser 2010).

Die empirischen Untersuchungen umfassten insgesamt über 240 qualitative Interviews mit Haushalten im selbst genutzten Wohneigentum in acht EU-Staaten.³

Wir fragten für Deutschland in 36 halbstandardisierten Leitfadenterviews nach Plänen zur Altersvorsorge der Haushalte mit dem besonderen Fokus auf Immobilienbesitz. Auswahlkriterien für eine Teilnahme an der Befragung waren demographische Merkmale: Die Haushalte wurden in drei Altersgruppen unterteilt, 25–35, 45–55 und 65–75 Jahre. Je Gruppe sollten zehn Interviews vorliegen. Durch die Befragung von drei verschiedenen Altersgruppen konnte untersucht werden, ob es altersgruppen- und generationenspezifische Einstellungen zum Wohneigentum gibt. In jeder Gruppe wurden sechs Haushalte mit Kindern und vier kinderlose interviewt. Auf diese Weise erhofften wir, Unter-

schiede bezüglich der Verwendung des Wohneigentums im Alter untersuchen zu können. Alle Haushalte mussten über selbst genutztes Wohneigentum verfügen.

Interviewpartner wurden zunächst über den Kontakt zu „Gatekeepern“⁴ akquiriert, nach einigen Interviews konnten weitere Kontakte im Schneeballverfahren gewonnen werden.

Die qualitative Untersuchungsmethode ermöglichte es, verschiedenen Motiven, die zum Wohneigentum geführt haben, nachzugehen. EU-weit wurde ein identischer halbstandardisierter Gesprächsleitfaden genutzt. Befragt wurde der „Haushaltsvorstand“, in den meisten Fällen bestehend aus zwei Personen. Ziel der Untersuchung war ein Vergleich zwischen den beteiligten EU-Staaten. Alle EU-Projektpartner waren aufgefordert, in ihrem Land solche Untersuchungsstandorte zu identifizieren, die durchschnittliche Werte in Bezug auf Wohneigentum, Leerstand etc. aufweisen. Selbstverständlich gibt es keine solche „Durchschnittsstadt“. Jedoch erschien uns Bremen in Bezug auf die Wohneigentumsquote eine gute städtische Repräsentanz des nationalen Durchschnitts zu sein. Zudem ist der Stadtstaat in Bezug auf zahlreiche sozioökonomische Faktoren repräsentativ für eine Vielzahl mittelgroßer deutscher Städte sowie – unserer Vermutung nach – ein Vorreiter der Wohnungsmarktentwicklung in deutschen Großstädten: Unter den deutschen Großstädten reicht die Wohneigentumsquote mit 36 % noch am nächsten an den gesamtdeutschen Durchschnitt und liegt deutlich höher als in anderen Großstädten (LBS 2006: 8).

Bei der Auswertung der Interviews traten Unterschiede zwischen den Wohnlagen hervor, weshalb die räumliche Verteilung der Interviewpartner von Bedeutung war. So zeichnete sich eine Differenz zwischen innerstädtischen, suburbanen und ländlichen Wohngebieten deutlich ab. Diese räumlichen Unterschiede sind, wie oben dargestellt, nicht unerheblich in Bezug auf den Investitionsnutzen von Wohneigentum. Die Aussagekraft eines einzelnen Untersuchungsstandortes ist selbstverständlich begrenzt, doch ermöglichte es der qualitative Ansatz trotzdem, einer Reihe von Hypothesen nachzugehen.

4 Empirische Untersuchung: Altersvorsorgepläne privater Haushalte

Wie nehmen private Haushalte verschiedener Generationen in Deutschland ihr selbst genutztes Wohneigentum wahr? Handelt es sich um ein Konsumgut oder um ein Investitionsgut? Und spielt es eine Rolle bei der Altersvorsorge und den Überlegungen zur Finanzierung der Pflege im

² EC FP7 Programm, von 2008–2011. Für weitere Informationen vgl. <http://www.demhow.bham.ac.uk> und Doling (2007).

³ Belgien, Großbritannien, Deutschland, Finnland, Niederlande, Portugal, Slowenien, Ungarn.

⁴ Über den Haus & Grund Landesverband Bremen e. V. sowie über den Senator für Umwelt, Bau und Verkehr der Stadt Bremen.

Alter? In diesem Abschnitt werden auf Grundlage der von uns durchgeführten qualitativen Interviews die Einstellungen von Eigentümerhaushalten zur privaten Altersvorsorge dargestellt und mögliche generationenabhängige Veränderungen aufgezeigt.

Auf den demographischen Wandel und damit auf die Rückläufigkeit der Bezüge aus der gesetzlichen Rentenversicherung reagierten Haushalte in den jeweiligen Altersgruppen sehr unterschiedlich, dies zeigen unsere empirischen Ergebnisse. Wohneigentümer der Altersgruppe 25–35 Jahre bewerteten Immobilienbesitz als Investition für das Alter, obwohl auf weitere Nachfrage im Gespräch für die selbst bewohnte Immobilie keine weiteren (finanziellen) Verwendungsmöglichkeiten genannt wurden, die über das Wohnen hinausgehen. Trotzdem sah sich diese Gruppe gut vorbereitet auf die Rentenzeit, da sie – und dieses ist in Deutschland atypisch für ihr Alter – bereits mit dem Immobilienerwerb begonnen hat. Eine Altersvorsorgestrategie sahen sie im weiteren Erwerb von Immobilien, da hier eine große Preisstabilität und moderate Preissteigerungen vermutet wurden. Riester-Renten und private Rentenversicherungen wurden bis heute bei den interviewten Haushalten kaum umgesetzt. Die gesetzliche Rentenversicherung stuften unsere Interviewpartner als zuverlässig ein, wenn auch als nicht ausreichend, um den avisierten Lebensstil zu finanzieren. Deshalb wollten die jungen Haushalte unabhängig von staatlichen Leistungen ein zusätzliches Renteneinkommen generieren. Dies verdeutlicht folgendes Zitat exemplarisch:

Es war mir schon immer bewusst, dass ich natürlich möglichst die Zahlungen vom Staat komplett ausblende und sage: „Okay, ich baue es [das Renteneinkommen] unabhängig auf ...“. Wenn der Staat dir noch was zahlt ist es ein Bonus und von daher hat sich das schon so verändert, dass ich sage ich rechne mit gar keinen Leistungen mehr im Endeffekt vom Staat oder so minimal, dass man sie nicht ... ja irgendwo mit einplanen sollte. (männlicher Gesprächspartner, unverheiratetes Paar, keine Kinder, 25–35)

In der Altersgruppe der 45- bis 55-Jährigen haben durchaus Haushalte eine Riester- oder andere private Rentenversicherungen abgeschlossen. Einige Selbstständige verfügten über weitere Versicherungen wie z. B. über die Architektenkammer. Einige betonten, dass ihr Wohneigentum die wichtigste Geldanlage sei. Überraschenderweise stuften selbige Personen zuvor das Wohneigentum als weniger bedeutsam für die Altersvorsorge ein, v. a. wenn es darum ging, die mögliche Verwendung genauer zu benennen. Hieraus lässt sich die Annahme ableiten, dass Wohneigentümer im Alter zwischen 45 und 55 Jahren in geringerem Maße Eigentum als nützlich für die private Altersvorsorge betrachten als die jüngste Untersuchungskohorte. Gefragt nach den Strategien ihrer Altersvorsorge nannten die Haushalte durchgängig

die gesetzliche Rentenversicherung als wichtigste Einkommensquelle; der Staat sei der Hauptverantwortliche für die Grundsicherung der Altersvorsorge. Strategien wie bspw. Rückwärtshypotheken, um Wohneigentum im Rentenalter finanziell zu nutzen, wurden nicht genannt.

In Bezug auf die Rentenzeit unterscheiden sich die Altersgruppen deutlich: Auf der einen Seite verspürt die älteste Gruppe ein hohes Maß an finanzieller Absicherung, ohne private Vorsorgeleistungen getätigt zu haben. Auf der anderen Seite haben beide jüngeren Gruppen wenige Vorsorgestrategien und sind im Unklaren, ob ihre Rentenbezüge genügen werden, um den Lebensstandard zu halten. Interessanterweise äußert sich nur die jüngste Kohorte trotzdem optimistisch.

Diese Unterschiede lassen sich auf die gesellschaftlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen, die zurzeit der Erstanschaffung einer eigenen Immobilie vorherrschten, zurückführen – so unsere zentrale These. Die älteste Generation ist geprägt von ökonomischer Prosperität und beruflicher Sicherheit sowie von dem Rückhalt eines umfassenden Wohlfahrtsstaates, der auch für Haushalte mit mittleren und hohen Haushaltseinkommen vorsorgte. Im Gegensatz dazu zeichnen sich bei den beiden jüngeren Gruppen Sorgen ab. Die jüngsten Haushalte befinden sich in einem Prozess der Adaption an die gestiegenen individuellen Verantwortungen einer neoliberalen Zeitenwende, mit denen sie umgehen müssen. Problematisch ergeht es aber v. a. der mittleren Altersgruppe: Sie müssen als vermutlich erste Generation in Deutschland mit Rentenbezügen leben, die den vorherigen Lebensstandard nicht annähernd abdecken können. Von daher bekommt das Wohneigentum, ungewollt und ungeplant, eine zentrale Bedeutung in der Altersvorsorge.

Die beiden jüngeren Gruppen entsprechen somit dem Schema der post-industrialisierten Risikogesellschaft, in dem sich alle Einkommensgruppen vom sozialen Abstieg bedroht fühlen (vgl. Beck 1986; Elsinga/Jones/Quilgars et al. 2010). In unseren Gesprächen äußerte sich dies in dem Selbstbild, im hohen Alter zunehmend mit finanzieller Knappheit konfrontiert zu sein. Dies passt zu den Ergebnissen anderer bundesweiter Befragungen, in denen 46 % der Befragten angaben, im Alter mit einem niedrigeren Lebensstandard zu rechnen (Nüchter/Bieräugel/Schippenges et al. 2008: 102). Diese Selbsteinschätzung überrascht, da höhere Wohneigentumsquoten aufgrund der ungleichen Zugangsmöglichkeiten zum Eigentum in den oberen Einkommensgruppen liegen (vgl. Abb. 2) und Eigentümerhaushalte *de facto* durch selbst genutztes Wohneigentum über eine zusätzliche Einkommensquelle im Alter verfügen: nämlich den Mietwert der genutzten Immobilie (Hauser 2009: 249).

Unsere Hypothese, wonach Haushalte generationenabhängig eine neue Perspektive auf ihr Wohneigentum gewinnen, wird durch die Ausführungen unserer Gesprächspartner in den Interviews bestärkt. Die jüngsten Haushalte zweifeln

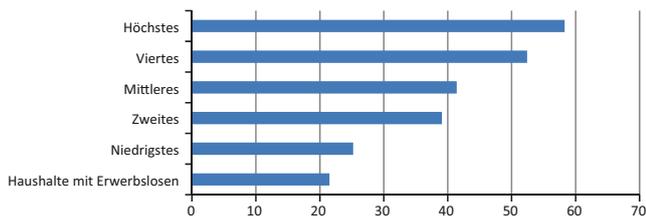


Abb. 2 Einkommensquintile und Wohneigentumsquoten (in %). (Quelle: Eigene Darstellung auf Basis Statistisches Bundesamt (2008: 227))

nicht an der Richtigkeit des Immobilienerwerbs, konnten aber keine spezifische Strategie damit in Verbindung setzen. Obwohl sie selten äußerten, zu welchem Zeitpunkt und auf welche Weise Wohneigentum jemals finanziell genutzt werden kann, sahen sie eine Investition darin. Über mögliche Verwendungen spekulierend gaben sie an, weitere Wohnimmobilien zu erwerben und Einnahmen aus der Vermietung zu generieren. Der Gedanke des Verkaufs der selbst genutzten Immobilie wurde nur verbunden mit einem Neukauf, der sich veränderten Lebensumständen anpasst. Eine Kapitalausschüttung durch Wohneigentum fände demnach nicht statt. Im Gegensatz zur jüngsten Haushaltsgruppe zogen es nur die 45- bis 55-Jährigen in Erwägung, wieder in ein Mietobjekt zu ziehen.

Eigentümer in der ältesten Gruppe fanden die Aussicht, wieder zur Miete zu wohnen, unbefriedigend, begleitet von der Angst, ein gemietetes Objekt irgendwann verlassen zu müssen:

F: Also wir haben ... das Einzige was wir durchgerechnet haben, ist, wie die monatliche Belastung ist und die ist nicht höher als wir für eine Wohnung an Miete bezahlen müssten, die uns gefallen würde. Also d. h. schon eine doch relativ große Wohnung mit 150 m² oder so. Also für die müssten wir mit Sicherheit ähnlich viel Miete bezahlen, wie wir jetzt an Kreditzahlungen leisten müssen.

M: Also der Zweck des Hauses für uns ist das Wohnen, das ... die Unmöglichkeit, dass wir diesen Wohnraum verlieren, weil ein Vermieter uns kündigt und an Kapitalanlage haben wir eigentlich dabei gar nicht gedacht. (Ehepaar, zwei Kinder außer Haus lebend, 65–75)

Das Zitat verdeutlicht ein Sicherheitsempfinden und eine emotionale Bindung, die Besitzer zum Wohneigentum entwickeln. Darüber hinaus wird der Gedanke, das Wohneigentum für mehr als den Wohnzweck zu nutzen – zumindest für die Altersgruppe der 65- bis 75-Jährigen –, deutlich abgelehnt. Diese Äußerungen wurden mit dem Alter der von uns interviewten Personen zahlreicher und widersprechen der Sichtweise, dass das Haus v. a. als Investition dienen könnte. Die jüngsten Haushalte äußerten sich jedoch überraschend ähnlich, gleichwohl diese zuvor angaben, dass ihr

Haus ein Investitionsobjekt sei. In den Interviews sahen sie Eigentum regelmäßig als eine Altersvorsorge, lieferten aber keine konkreten Hinweise im Gespräch dazu, in welcher Form diese Nutzung stattfinden könnte.

Ich wollte halt mein Geld nicht irgendjemanden in den Rachen schmeißen, sondern selber in irgendetwas investieren und dann später im Alter irgendetwas zu haben. Rente, weiß ich nicht ob ich die irgendwann kriege. (Weibliche Gesprächspartnerin, allein lebend, keine Kinder, 25–35)

Alle Altersgruppen lehnten die Vorstellung ab, ihr Wohneigentum zu verkaufen. Zur schlichten Erhöhung des Renteneinkommens war eine Immobilienveräußerung keine Option. Möglicherweise liegen in dieser Hinsicht intergenerationale Unterschiede vor. Emotionale Bindungen zum Eigentum äußern die Jüngsten nicht, und alle in dieser Gruppe betonen die finanzielle Bedeutung des Eigentums. Mit Alterszunahme der Haushalte schien sich dieses Bild umzukehren: Mehr Haushalte geben an, weder die Absicht noch den Bedarf eines Verkaufs der Immobilie zu haben, v. a. nicht um das regelmäßige Einkommen zu erhöhen und dabei die Sicherheit eines eigenen Hauses zu verlieren. Mit einem höheren Monatseinkommen verbinden sie nicht zwangsläufig einen höheren Lebensstandard, da dieser am Hausbesitz selbst hängt. Das Wohneigentum erfüllt also nicht nur den Zweck des Wohnens, sondern ist in vielen Fällen ein großer Teil der Freizeitbeschäftigung. Emotionale Bindungen spielten bei den älteren Gruppen, v. a. bei Haushalten mit Kindern, eine große Rolle.

Die Lebenszyklushypothese des frühen Sparens und späten Konsums wurde explizit mit den Interviewpartnern diskutiert. Selbst die Jüngsten zeigten eine ablehnende Haltung zum Konsum des Werts des Wohneigentums im Alter und dies, obwohl sie ihr Eigentum als eine Investition betrachten. Dies kann aber auch mit bis dato besseren Analooptionen am Kapitalmarkt und einem Mangel an Möglichkeiten, Wohneigentum wieder abzugeben, liegen. Eine monetäre Liquidierung des selbst genutzten Eigentums ist in Deutschland derzeit auf den Verkauf der eigenen Immobilie beschränkt. Eine Nachfrage nach Marktangeboten, wie bspw. Rückwärtshypotheken, war bei den interviewten Haushalten nicht festzustellen; ein Großteil der Haushalte äußerte den Wunsch, etwas an die eigenen Kinder zu vererben. Wir vermuten, dass aus diesen Gründen Rückwärtshypotheken in den Interviews von kinder- und erbenlosen Haushalten etwas positiver bewertet wurden, während alle anderen von uns befragten Haushalte die Vorstellung, am Ende des Lebens besitzlos zu sein, negativ empfanden.

Insgesamt zeigt sich, dass die ältesten Haushalte – aufgrund ihrer generationenspezifischen, wohlhabenden und sozial abgesicherten Vergangenheit und Gegenwart – im Haus kein Investitionsgut sehen. Dies sicher unter anderem

auch deshalb, da sie aufgrund guter Rentenzahlungen nicht gezwungen sind, ihr Wohneigentum zu mehr als zum Wohnen zu nutzen. Beide anderen Gruppen hingegen machen einen schleichenden Sozialabbau dafür verantwortlich, dass sie in Zukunft dazu gezwungen sein könnten, Wohneigentum im Alter und in Krankheitsfällen finanziell nutzbar zu machen. Damit zeigen die Ausführungen in diesem Abschnitt, dass parallel zu Alterseffekten auch für Wohneigentümer spezifische Generationen-Effekte nachweisbar sind. Wir schlagen deshalb vor, in der Wohnungsmarktforschung zukünftig den Begriff der „Wohn-Generationen“ zu verwenden und vermehrt „Wohn-Generationen-Effekte“ zu identifizieren.

5 Wohn-Generationen-Effekte

Das Konzept der Generationen-Effekte lässt sich, so unser zentrales Ergebnis, übertragen auf den Bereich der Wohnforschung. Es dient der Differenzierung zweier unterschiedlicher Verhaltensmuster: Auf der einen Seite Verhalten, das im Bezug zum eigenen Lebensalter steht, auf der anderen Seite Generationen-Effekte, die vorliegen, wenn sich das Haushaltsverhalten der jungen Interviewpartner womöglich im höheren Alter von dem Verhalten der jetzigen Alten unterscheidet. Durch das spezifische Verhalten auf dem Wohnungsmarkt lässt sich auch – so argumentieren wir – von „Wohn-Generationen-Effekten“ sprechen. Wohn-Generationen-Effekte liegen immer dann vor, wenn in Bezug auf Wohnformen, Wohnverhalten und Wohnstilen generationenspezifische Unterschiede erkennbar sind. Solche Differenzen haben z. B. Wagner/Mulder (2000) in einer Studie zu Kohortendynamiken und Wohneigentum quantitativ nachgewiesen. Sie konnten zeigen, dass unterschiedliche Generationen ungleiche Chancen auf Besitz von Wohneigentum haben. Dies verdeutlicht, dass zwischen Geburtenjahrgang und Erstsanschaffung von Wohneigentum ein Zusammenhang besteht, was ein Indiz für „Wohn-Generationen-Ef-

ekte“ ist. Sie zeigen auf, dass die Wahrscheinlichkeit der Anschaffung von Wohneigentum mit den jeweils zeitgenössischen gesellschaftlichen Umständen einer bestimmten Epoche zusammenhängt.

Auf einer Makroebene ist die Erkenntnis dieser Effekte hilfreich zur Analyse und Interpretation des Verhaltens der interviewten Wohneigentümer. Eine genauere Betrachtung der Generationenperspektive in Form einer Langzeitbeobachtung könnte weitere Erkenntnisse über das Spar- und Konsumverhalten von Wohneigentum liefern und somit eine nützliche Verbindung für die Interpretation des Zusammenhangs zwischen Altersvorsorgeplänen und Wohneigentum herstellen. Eine solche Langzeitbeobachtung war im Rahmen unseres Vorhabens nicht möglich. Jedoch stützen die Ergebnisse unserer qualitativen Interviews die Hypothese, dass der biographische Zeitpunkt der Erstsanschaffung des Wohneigentums die Disposition zur finanziellen Nutzung im Rentenalter mit bestimmt. Zwar sind in den Aussagen der Altersgruppe der 25- bis 35-Jährigen noch zahlreiche Widersprüche hinsichtlich der Verwendung des Investitionsguts Wohneigentum enthalten, dennoch sind ihre Aussagen zur späteren Verwendung des Eigentums im Grundsatz andere als die der ältesten befragten Eigentümer. Auf der Basis dieser Hypothese und der von uns befragten Gruppen lässt sich eine Typologie unterschiedlicher Generationen von Wohneigentümern entwerfen. Analog zu den von uns befragten Altersgruppen kann man unseres Erachtens drei Generationen von Wohneigentümern in Deutschland mit spezifischen Wohn-Generationen Effekten unterscheiden (vgl. Tab. 2).

Die „Generation Wirtschaftswunder“: Hierzu gehören die ältesten interviewten Haushalte (65–75 Jahre). Ein Großteil der zugehörigen Personen vollzog den Berufseinstieg in den 1960er Jahren, geprägt vom „Wirtschaftswunder“. In dieser Zeit hatten sie hervorragende makroökonomische Rahmenbedingungen (Wirtschaftswachstum, steigende Reallöhne, niedrige Hypothekenzinsen, keine Bedrohung durch Arbeitslosigkeit), um Wohneigentum zu realisieren

Tab. 2 Typologie der Wohn-Generationen

	Generation Wirtschaftswunder	Vorwende Generation	Nach-Wende-Generation
Altersgruppe	65–75	45–55	25–35
Dekade der Erstsanschaffung	1960/1970er Jahre	1980/1990er Jahre	2000/2010er Jahre
Gesellschaftlicher Kontext bei Erstsanschaffung	Wohlfahrtsstaat, hohe Arbeitsplatzsicherheit, geringe Arbeitsmobilität	Transformation des Wohlfahrtsstaats, sinkende Arbeitsplatzsicherheit, geringe Arbeitsmobilität	Neo-liberal ausgerichtete Sicherungssysteme → Anpassung an eine neo-liberale Rhetorik der Eigenverantwortung, steigende Bereitschaft zur Arbeitsmobilität
Wohneigentum als Teil der Altersvorsorge	Tendenziell Nein	Zum Teil	Angestrebt, aber bleibt unklar
Einstellung zum Wohneigentum	Eher Konsumgut	Konsumgut, nur falls notwendig Investitionsgut	Eher Investitionsgut
Verhalten auf dem Wohnungsmarkt	<i>One-time-buyers</i>	<i>One-time-buyers</i>	<i>Property ladder</i> , sukzessive Verbesserungen sind angestrebt

(Kurz 2000: 31). Sie begreifen mehrheitlich selbst genutztes Wohneigentum nicht als Investition. Die Erstanschaffung hatte meist mit dem ökonomischen Potenzial und nicht mit einer größeren Vorsorgestrategie zu tun. In Bezug auf Rente und Pflege sind sie wenig beunruhigt und Wohneigentum spielt in diesen Plänen nur eine marginale Rolle. Es besteht ein ausgeprägtes Gefühl der finanziellen Sicherheit.

Die „Vor-Wende-Generation“: Diese beinhaltet v. a. die mittlere Altersgruppe (45–55 Jahre), die zu einem großen Teil in den 1980er Jahren vor der Wiedervereinigung auf den Arbeitsmarkt kam. Bauen und Kaufen von Wohneigentum wurde in dieser Zeit teurer und risikoreicher (Reallöhne stagnierten oder sanken, Hypothekenzinsen stiegen und Arbeitslosigkeit nahm zu), wodurch zunächst Arbeiterhaushalte und Haushalte mit niedrigen Einkommen abgehängt wurden (Kurz 2000: 31). Viele Mitglieder dieser Generation unterliegen dem Zwang, Eigentum als Investitionsobjekt zu sehen. Die Erstanschaffung von Wohneigentum lag häufig in der Zeit der Wiedervereinigung und war geprägt von nachfolgenden Transformationsprozessen. Diese Haushalte sehen für sich eine reale Gefahr des sozialen Abstiegs.

Die „Nach-Wende-Generation“: Aufwachsen und Berufseinstieg der jüngsten interviewten Haushalte (25–35 Jahre) ist v. a. von einer neo-liberalen Rhetorik der Eigenverantwortung und der Stagnation und Abnahme der sozialen Sicherungssysteme geprägt. In wirtschaftlicher Hinsicht ist bei diesen Haushalten ein West-Ost-Gefälle sehr ausgeprägt. Wohneigentümer im Westen sind hinsichtlich der Vorausstufung mit Vermögenswerten und potenziellen Erbschaften deutlich privilegiert (Engels 2010: 292 ff.). Intergenerationale Vermögenstransfers waren in älteren Generationen v. a. für Haushalte mit niedrigen Einkommen unverzichtbar, um an Wohneigentum zu gelangen, wobei auch die Wahrscheinlichkeit einer Erbschaft vom Einkommen der Eltern abhängt. Je höher das Haushaltseinkommen, desto größer ist die Möglichkeit, etwas zu vererben (Kurz 2000: 32). Die interviewten Haushalte der jüngsten Altersgruppe haben, in annähernd allen Fällen, ermöglicht durch finanzielle Unterstützung der Eltern oder Großeltern, früh Wohneigentum erworben und fühlen sich selbst verantwortlich für ihre Altersvorsorge. Sie begreifen dieses Eigentum tendenziell als eine Investition und ein austauschbares Element ihrer Vermögensbildung. Dennoch empfinden sie eine kalkulierbare Vorsorge für die Zukunft als schwierig aufgrund der Finanzkrise, des Bevölkerungsrückgangs und fortlaufender Sozialversicherungsreformen.

Wohn-Generationen-Effekte deuten auf eine sukzessive Anpassung der Entwicklung in Deutschland an die Lebenszyklushypothese hin. Deutsche Haushalte werden in Zukunft vermehrt, wie in vielen anderen europäischen Staaten üblich, selbst genutztes Wohneigentum als eine Geldanlage zur Vorsorge betrachten – diesen Einstellungswandel legen unsere Interviews nahe. Inwieweit, analog zur Lebenszy-

klushypothese, ein ‚Verzehr‘ des Eigentums stattfindet, ist allerdings unklar, da dieser von allen Altersgruppen abgelehnt wird. Vor allem die „Vor-Wende-Generation“, die als erste und am stärksten einem staatlichen Rentensystem im Wandel begegnet, könnte hierzu gezwungen sein. Im Zuge dieser Veränderung bekommt Wohneigentum aus der Sicht privater Haushalte die Rolle eines Investitionsgutes.

In allen Wohn-Generationen bleiben traditionelle Vorstellungen des Erbens und Vererbens bestehen, was ebenfalls die Lebenszyklushypothese widerlegt: Vor allem die befragten Haushalte mit Kindern möchten sich nicht von der Vorstellung lösen, ebendiesen etwas zu vererben. Damit ist es wahrscheinlich, dass der demographische Wandel und die zwangsläufige Suche nach neuen Altersvorsorgemodellen – auf der Basis einer bisher relativ geringen Verbreitung von Wohneigentum – zu steigenden Wohneigentumsquoten in Deutschland führen. Insbesondere Wohneigentum in Städten bietet, bei Einbezug des Eigentums in die Vermögensbildung für das Alter, gute Renditeaussichten. Daher ist es plausibel, dass sich Vermögensbildung zunehmend im Bereich des selbst genutzten Wohneigentums kumuliert und andere Anlagemöglichkeiten abnehmen. Allerdings betrifft diese Entwicklung nur die Absicht der Haushalte. Die Rahmenbedingungen zur Anschaffung von Wohneigentum verbessern sich durch diese Absicht nicht.

6 Schlussfolgerungen

Ist selbst genutztes Wohneigentum in Deutschland ein Konsum- oder Investitionsgut? Wie werden private Haushalte auf dem Wohnungsmarkt auf den Rückbau des Sozialstaates reagieren? Und welche Rolle spielen der Rückgang und die Alterung der Bevölkerung in den Vorsorgestrategien privater Haushalte? Auf Basis qualitativer Interviews mit Wohneigentümern wurde die Frage untersucht, ob der demographische Wandel einen steigenden Druck zur Anschaffung von Wohneigentum auf private Haushalte ausüben könnte. In 36 qualitativen Interviews mit Teilnehmern aus drei unterschiedlichen Altersgruppen wurde ein komplexes Set von Aspekten deutlich, das die Einstellungen von Wohneigentümern prägt.

Die Pläne zur Altersvorsorge unterscheiden sich zwischen den Altersgruppen deutlich. Die jüngsten Teilnehmer (25–35 Jahre) geben an, nicht länger auf die gesetzliche Rentenversicherung allein zu vertrauen und sich aus diesem Grund für Wohneigentum entschieden zu haben. Von einer neuen ‚Strategie‘ lässt sich bei ihnen dennoch nicht sprechen, da sie keine Angaben liefern können, wie Wohneigentum in der Rente genutzt werden soll. Teilnehmer der mittleren Altersgruppe (45–55 Jahre) passen sich zunehmend den Zwängen an, den Investitionscharakter ihres Wohnbesitzes zu nutzen und werden womöglich die ersten

deutschen Haushalte sein, die dies systematisch tun. Die ältesten Haushalte (65–75 Jahre) haben diese Notwendigkeit nicht, da ausreichend ökonomische Ressourcen vorhanden sind.

Vor diesem Hintergrund lassen sich Veränderungen in der Einstellung zum eigenen Wohneigentum bestätigen: Je jünger die Haushalte sind, desto häufiger stellen sie eine Verbindung zwischen Wohneigentum und Altersvorsorge her. Jedoch war dies immer mit der Widersprüchlichkeit behaftet, dass die Rolle des selbst bewohnten Eigentums im Alter nicht näher erläutert werden konnte und sich auch in der jüngsten Gruppe auf das mietfreie Wohnen beschränkte.

Zur ideologischen Rolle des Wohneigentums hat Ronald (2008: 242) festgestellt, dass Eigentum in sozialdemokratischen Wohlfahrtsstaaten Privatisierung und Marktorientierung unterstützt. Während die ältesten Haushalte an ihrem Eigentum festhalten möchten, ist die Bereitschaft unter den Jüngeren größer, Eigentum monetär umzusetzen. Mit dieser Entwicklung nähern sich deutsche Eigentümerhaushalte der Lebenszyklushypothese an (Friedman 2008: 220). Einen besonderen Einfluss auf die Sichtweisen von Wohnungseigentümern hat jedoch – und deshalb schlagen wir den Begriff der „Wohn-Generationen-Effekte“ vor – nicht allein die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Alterskohorte und damit das biographische Alter (in den Zwanzigern, in den Sechzigern etc.), sondern in stärkerem Maße scheinen strukturelle Einflüsse der Generationenzugehörigkeit die Wahrnehmungen und Einstellungsweisen der Gesprächspartner zu rahmen. Wir haben in diesem Aufsatz deshalb den Begriff der „Wohn-Generationen-Effekte“ eingeführt, um diese spezifischen Unterschiede in den Wahrnehmungen und Verhaltensweisen der Haushalte nicht nur aufgrund des Alters, sondern nach Generationenzugehörigkeit zu beschreiben. Wohn-Generationen-Effekte scheinen somit wahrscheinlich und plausibel. Ein Wachstum der Eigentumsquoten durch den demographischen Wandel ist vorhersehbar, allerdings wird dieser Prozess noch durch weitere Faktoren beeinflusst.

Eine regionale Ungleichverteilung fällt auf: einerseits auf der europäischen Ebene (zwischen Deutschland und den anderen EU-Staaten klafft eine große Lücke), andererseits auch auf Ebene der deutschen Städte. Wohneigentum ist in Städten in geringerem Maße vorhanden als im ländlichen Raum. Dies überrascht aus rein finanzieller Perspektive, da städtisches Wohneigentum als Investition eine positive Entwicklung genommen hat, während ländliche Immobilien im Wert eher stagnierten (BBR 2007: 256). Ein Umdenken wird auch anhand unserer Haushaltsinterviews sichtbar: Die jüngsten Haushalte besaßen Eigentumswohnungen in zentralen Lagen und waren von Preiszuwächsen überzeugt. Dies bestätigt die vermehrte Wahrnehmung von Wohneigentum als Investitionsgut.

Haushalten mit niedrigem Einkommen ist die Teilnahme an dieser Entwicklung weiterhin versagt. Die strenge Regulation bei der Hypothekenvergabe verlangt einen hohen Eigenanteil bei der Finanzierung, sichere Arbeitsplätze und hohe Einkommen. Die Anschaffung von Wohneigentum ist hierdurch vielen Haushalten unmöglich. Was in Zeiten der Finanz- und Immobilienkrise für große Sicherheit auf dem deutschen Markt sorgte, schafft insgesamt eine große soziale Ungleichheit bei der Verteilung von Wohneigentum. Die Mehrheit der anderen europäischen Staaten geht weniger restriktiv vor, wodurch ebenfalls untere Einkommensgruppen zu Wohneigentum kommen (Behring/Helbrecht 2002: Kap. 5). In Deutschland ist Wohnen im eigenen Eigentum ein Privileg höherer Einkommensgruppen (Häußermann/Siebel 1996).

Gleichzeitig erschwert der demographische Wandel die Bedingungen für junge Haushalte, Eigentum zu erwerben.

Ein Ausdünnen sozialer Leistungen trifft junge Haushalte besonders. Sie müssen neben der Selbstvorsorge die steigenden finanziellen Belastungen durch ältere Generationen tragen. Momentane Hausbesitzergenerationen werden eigenes Eigentum öfter ‚aufzehren‘ müssen und gleichzeitig seltener in der Lage sein, ihren Kindern notwendige Hilfe beim Eigentumserwerb zu leisten. Der demographische Wandel ist also nicht, wie mitunter angenommen, zwangsläufig erben- und eigentumsfreundlich, da er zu einer Konzentration von Vermögen auf weniger Erben führe (vgl. Engels 2010: 300). Haushalte mit mittleren und niedrigen Einkommen, Haushalte der Vorwende- und Nach-Wende-Generation und Haushalte in Ostdeutschland werden so Opfer von intersektionaler und kumulativer Benachteiligung beim Einstieg in Wohneigentum.

Niedrigere Reallöhne machen ein Ansparen von Vermögen kaum möglich und die Wahrscheinlichkeit von Erbschaften ist ohnehin bei ihnen geringer (Kurz 2000: 32). Das Ost-West-Gefälle bzgl. Vermögen ist in Deutschland stark ausgeprägt (Engels 2010: 300), zudem werden Erbschaft und Vermögensaufbau durch die Privatisierung und Individualisierung der Alterssicherung weiter sinken.

In räumlicher Perspektive sollte neben dem Ost-West-Gefälle auch ein kritischer Blick auf die räumliche wie soziale Verteilung von Wohneigentum in Städten geworfen werden, da Städte stärker von Armut im Allgemeinen und Altersarmut im Besonderen betroffen sind als suburbane und ländliche Regionen. Eine Erhöhung der Wohneigentumsquoten in deutschen Städten könnte einerseits das Problem der Armut im Alter mildern, da Eigentümerhaushalte seltener von Altersarmut betroffen sind als Mieter. Gleichzeitig ist jedoch die Frage des Zugangs zum Wohneigentum in Städten aufgrund des hohen Preisniveaus hochgradig selektiv.

Insgesamt lässt sich somit eine langsame, aber konstante Zunahme des Wohneigentums in Deutschland aufgrund

des demographischen Wandels, des Wohlfahrtsstaatsumbaus und von Wohn-Generations-Effekten vermuten. Dies bedeutet einen gravierenden Wandel vom Mieter- zum Eigentümermarkt. Hier entstehen vielfältige und wichtige Aufgaben für eine kritische Wohnungsmarktforschung, diesen gesellschaftlichen Wandel zu begleiten und gegebenenfalls auch politikberatend tätig zu sein.

Open Access Dieser Artikel unterliegt den Bedingungen der Creative Commons Attribution License. Dadurch sind die Nutzung, Verteilung, und Reproduktion erlaubt, sofern der/die Originalautor/en und die Quelle angegeben sind.

Literatur

- BBR (Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung) (2007): Wohnungs- und Immobilienmärkte in Deutschland 2006. Bonn.
- Beck, U. (1986): Risikogesellschaft: Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt am Main.
- Behring, K.; Helbrecht, I. (2002): Wohneigentum in Europa: Ursachen und Rahmenbedingungen unterschiedlicher Eigentumsquoten im Vergleich. Ludwigsburg.
- Bourdieu, P. (1982): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt am Main.
- Bourdieu, P.; Bouhedja, S.; Christin, R.; Givry, C. (1998): Eine sichere Geldanlage für die Familie. In Steinrück, M. (Hrsg.): Der Einzige und sein Eigenheim. Hamburg, 26–83. = Schriften zu Politik und Kultur, Band 3.
- Braun, R.; Pfeiffer, U. (2004): Haushalts- und Personenbezogene Wohneigentumsquoten in Deutschland. Online unter: <http://www.lbs.de/bw/presse/publikationen/lbs-research#brochure6> (letzter Zugriff am 20.06.2012).
- Doling, J. (2007): Demographic Change and Housing Wealth. Research proposal seventh framework programme. Birmingham.
- Doling, J.; Ronald, R. (2010): Property-based welfare and European homeowners: how would housing perform as a pension? In: *Journal of Housing and the Built Environment* 25, 2, 227–241.
- Elsinga, M.; De Decker, P.; Teller, N.; Toussaint, J. (Hrsg.) (2007): Home ownership beyond asset and security. Perceptions of housing related security and insecurity in eight European countries. Amsterdam. = *Housing and Urban Policy Studies*, Band 32.
- Elsinga, M.; Jones, A.; Quilgars, D.; Toussaint, J. (2010): Households' Perceptions on Old Age and Housing Equity – Combined Report WP2. Online unter: <http://www.birmingham.ac.uk/Documents/college-social-sciences/social-policy/DEMHOW/A4.pdf> (letzter Zugriff am 06.07.2011).
- Engels, D. (2010): Einkommen und Vermögen. In: Aner, K.; Karl, U. (Hrsg.): *Handbuch Soziale Arbeit und Alter*. Opladen, 289–300.
- EU-SILC (2010): Statistik der Europäischen Union über Einkommen und Lebensbedingungen. Online unter: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income_social_inclusion_living_conditions/introduction (letzter Zugriff am 20.06.2012).
- Eurostat (2009): Verbraucher in Europa. Eine große Spannweite an Verbraucherstatistiken. Online unter: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-26062009-AP/DE/3-26062009-AP-DE.PDF (letzter Zugriff am 20.06.2012).
- Eurostat; European Commission (2011): Demography report 2010. Older, more numerous and diverse Europeans. Online unter: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KE-ET-10-001/EN/KE-ET-10-001-EN.PDF (letzter Zugriff am 20.06.2012).
- Friedman, M. (2008): *A Theory of the Consumption Function*. Princeton.
- Hauser, R. (2009): Neue Armut im Alter. In: *Wirtschaftsdienst* 89, 4, 248–256.
- Häußermann, H.; Siebel, W. (1996): *Soziologie des Wohnens: Eine Einführung in Wandel und Ausdifferenzierung des Wohnens*. Weinheim.
- Helbrecht, I.; Geilenkeuser, T. (2010): Homeownership in Germany: Retirement Strategies of Households in a Tenant Society. In: *Teorija in Praksa* 47, 5, 975–993.
- Jones, A.; Geilenkeuser, T.; Helbrecht, I.; Quilgars, D. (2012): Demographic change and retirement planning: Comparing households' views on the role of housing equity in Germany and the UK. In: *International Journal of Housing Policy* 12, 1, 27–45.
- Kofner, S. (2004): *Wohnungsmarkt und Wohnungswirtschaft*. München.
- Kramer, C.; Pfaffenbach, C. (2011): Junge Alte als neue „Urbaniten“? Mobilitätstrends der Generation 50plus. In: *Raumforschung und Raumordnung* 69, 2, 79–90.
- Kurz, K. (2000): Soziale Ungleichheit beim Übergang zu Wohneigentum. In: *Zeitschrift für Soziologie* 29, 1, 27–43.
- LBS (Landesbausparkasse Bremen AG) (2006): *LBS-Immobilienmarktatlantlas 2006: Bremen und Umgebung*. Bremen.
- Mankiw, N. G. (2000): *Makroökonomik*. Stuttgart.
- Mannheim, K. (1964): Das Problem der Generation. In: Mannheim, K.; Wolff, K. H. (Hrsg.): *Wissenssoziologie*. Neuwied am Rhein, 509–565.
- Metz, M. (2009): Wohneigentum als sicherer Baustein der privaten Altersvorsorge. In: Brunner, M. (Hrsg.): *Kapitalanlage mit Immobilien. Produkte – Märkte – Strategien*. Wiesbaden, 45–59.
- Nüchter, O.; Bieräugel, R.; Schipperges, F.; Glatzer, W.; Schmid, A. (2008): *Einstellungen zum Sozialstaat 2. Die Akzeptanz der sozialen Sicherung und die Reformen in der Renten- und Pflegeversicherung 2006*. Opladen.
- Obinger, H.; Starke, P.; Moser, J.; Bogedan, C.; Gindulis, E.; Leibfried, S. (2010): *Transformations of the Welfare State. Small States, Big Lessons*. Oxford.
- Ronald, R. (2008): *The Ideology of Home Ownership: Homeowner Societies and the Role of Housing*. Basingstoke.
- Statistisches Bundesamt (2007): *Immobilienwirtschaft in Deutschland 2006: Entwicklungen und Ergebnisse*. Online unter: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bauen/Querschnitt/ImmobilienwirtschaftDeutschland5016001069004.pdf?__blob=publicationFile (letzter Zugriff am 03.08.2012).
- Statistisches Bundesamt (2008): *Datenreport 2008*. Bonn.
- Struck, O.; Rasztar, M.; Sackmann, R.; Weymann, A.; Wogens, M. (1998): Die Generation der Wendezeit: Erfolgreich, nüchtern und enttäuscht. Bremen. Online unter: <http://www.sfb186.uni-bremen.de/download/paper49.pdf> (letzter Zugriff am 20.06.2012).
- Voigtländer, M. (2006): *Mietwohnungsmarkt und Wohneigentum: Zwei Seiten einer Medaille. Gutachten für den Verband deutscher Pfandbriefbanken*. Köln. Online unter: http://www.immobilienoekonomik.de/fileadmin/docs/IW_Koeln_Gutachten_vdp_endversion.pdf (letzter Zugriff am 20.06.2012).
- Wagner, M.; Mulder, C. H. (2000): Wohneigentum im Lebenslauf: Kohortendynamik, Familiengründung und sozioökonomische Ressourcen. In: *Zeitschrift für Soziologie* 29, 1, 44–59.