

Humboldt-Universität zu Berlin
Institut für Europäische Ethnologie
Studienprojekt: Wie klingt die Krise?
Projektleiter: Dr. Manuela Bojadzijeve/
Michael Westrich
MAP 7/ Forschungsmodul II
Studentin: Evgenia Kornusova
Matrikel-Nr.: 505423

Forschungsbericht:
Der Immobilienkauf: Sicherheit oder Risiko
in der Krise?

Berlin 2013

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	2
2. Einstieg ins Feld.....	3
2.1 Erste Annäherung.....	3
3. Die Feldphase.....	4
3.1 Der Immobilienkauf als Feld	4
3.2 Der Zugang zum Feld. Gruppen und Methoden.....	5
3.3 Methodenreflexion	5
4. Die Krise: von welcher Krise sprechen wir?	9
4.1 Krise in der Theorie.....	10
5. Kauf einer Immobilie in der Krise.....	11
5.1 Immobilienkauf als Sicherheitsstrategie.....	12
5.1.1 Immobilienkauf als Altersvorsorge	12
5.1.2 Immobilienkauf als Geldanlage	14
5.2 „German dream“ von Eigenheim.....	16
5.3 Risiken und Unsicherheiten eines Immobilienkaufs.....	18
5.3.1 Zwangsversteigerungen	18
5.3.2 Kulturelle und emotionale Aspekte	19
5.3.3 Mobilisierung.....	21
5.3.4 Die Wahrscheinlichkeit einer Immobilienblase	25
6. Fazit	26
Abbildungsverzeichnis.....	29
Literaturverzeichnis.....	33

1. Einleitung

In den Medien ist die Krise europaweit präsent. Ihre Auswirkungen sowie ihre Auffassung sind jedoch vom großen Unterschied: Griechenland und Spanien befinden sich in der Rezession, wogegen in Deutschland ein solides Wirtschaftswachstum generiert wird. Was die Menschen in ganz Europa verbindet ist die Angst vor der Krise. Die aktuelle Schuldenkrise in Europa hat gezeigt, dass diese unterschiedliche Gefühle und Emotionen bei den Menschen hervorruft. In der Regel handelt es sich dabei um krisenbedingte Unsicherheiten, die Ängste schüren und neue Auswege erfordern. „Krisengefühle“ und „Krisenintervention“ machen also die Krise sichtbar, spürbar und hörbar.

Aufgrund des Scheiterns des Staates bei der Krisenlösung erfordert die Situation individuelle Handlungen. Die gravierenden Existenzängste treiben die Menschen in Griechenland regelmäßig auf die Straße, um ihren Unmut zu äußern. Da sich die Krise in Deutschland weder durch wirtschaftliche noch soziale Einschnitte so evident wie in Griechenland äußert, ist die Krise nur schwer erfassbar. Sie äußert sich in Deutschland vor allem in der Angst, was die Zukunft bringt. Getrieben von der Angst sind die Deutschen deshalb bedacht, sich für die Zukunft abzusichern. Als krisenbedingte Handlungsstrategie und Sicherungsabsicht untersuche ich die Praktik des Immobilienkaufs in Berlin.

Das generierte Wirtschaftswachstum, das besonders auf dem deutschen Immobilienmarkt zurzeit zu beobachten ist, erzeugt den Eindruck eines krisenfreien bzw. krisenresistenten Deutschlands. Im Folgenden soll erläutert werden, in welchem Zusammenhang der deutsche Immobilienmarkt und die europäische Schuldenkrise zueinander stehen. Dies basiert auf einer tieferen Analyse des Immobilienkaufs als Prozesses, der in einer qualitativ-empirischen ethnologischen Forschung untersucht wurde. Diese wird in den nächsten zwei Kapiteln ausführlicher dargestellt. Die Beschreibung des Feldes und die Methodenreflexion soll einen näheren Blick auf die Perspektiven und Schwierigkeiten der Forschung schaffen, die einige oder andere Ergebnisse erklären können.

Der zweite Teil der vorliegenden Arbeit ist theoretisch-analytisch aufgebaut und setzt sich mit der einseitigen Darstellung der deutschen Immobilienwirtschaft kritisch auseinander. Nach einem Kapitel zum Krisendiskurs, in welchem die wesentlichen Züge aus den aktuellen Diskussionen aufgezeichnet werden, folgt ein umfangreicher Teil zum Immobilienkauf an sich. Dieser wird detaillierter dargestellt und bietet einen Einblick in die Motive, Hoffnungen, Vorstellungen und Wahrnehmungen der Menschen. In diesen Kapiteln wird der allgemeingültige Sicherheitsaspekt hinterfragt und unter Berücksichtigung wesentlicher Einflussfaktoren betrachtet. Die Arbeit endet mit einer abschließenden Analyse der Risiken und Unsicherheiten, die bei einem Immobilienkauf entstehen oder diesen beeinflussen. Schließlich soll die Bedeutung und Funktionsweise der Immobilieninvestition in der Krise sowie ihre wechselseitige Wirkung veranschaulicht werden.

2. Einstieg ins Feld

Im Sommer 2012 habe ich mich auf die Suche nach krisenhaften und krisenbedingten Entwicklungen in Berlin gemacht. Begreifend, dass die *Krise* eigentlich überall ist, fiel es mir noch schwieriger, sie und ihre Erscheinungsformen zu differenzieren. Jedes Krisenereignis ist an sich eine Entwicklung, ein fortlaufender Prozess, mit Phasen und Zuspitzungen. Eine Zuspitzung wird meist als die tatsächliche Krise verstanden, stattdessen ist sie ein Hinweis auf eine Störung. Die Krisen erscheinen uns in Form von Störungen, sie sind aber viel mehr als das.

Mein Beispiel und Ausgangspunkt waren die heftigen Geldauszahlungen und der Massenankauf von Geldtresoren in Spanien¹, die mit der Schuldenkrise des Staates einhergingen. Ein anderes Beispiel ist die panikartige Sicherung des Lebensmittelvorrats in Weißrussland wegen der starken Inflation und der Angst vor einer Nahrungsmittelknappheit im Jahr 2011². Solche Ereignisse machen auf sich aufmerksam, durch sie wird die Krise (an)erkannt.

Im Unterschied zu einer organisierten Demonstration oder einem Streik, wo sich die Bürger bewusst vereinen und gemeinsam gegen die Krisenfolgen oder bestimmte, darauf beruhende, Regierungsentscheidungen auftreten, geht es in den dargestellten Fällen nicht um kollektive Praktiken, sondern um individuelle Entscheidungen, die von mehreren Personen einzeln getroffen werden. Die Menschen handeln ohne Absprache gleich. Dieses geschieht, wenn Menschen die gleichen Ängste haben, ähnliche Ziele verfolgen und i.d.R. über die gleichen Informationen verfügen.

Aber wie macht sich die Krise in Deutschland bemerkbar? Mit dieser Frage machte ich mich auf die Suche nach den Entwicklungen, in welchen die individuellen Handlungsstrategien zu Massenpraktiken werden und die Krise „real“ wird. Nach einer ca. 3-monatigen Verfolgung der Krise in den Medien wurde klar, dass die „Krisen-Entwicklungen“ in Deutschland eine etwas andere Form angenommen haben, welche die Krise nicht direkt zum Ausdruck bringt.

2.1 Erste Annäherung

Es ließ sich schwer einschätzen, in welchem Ausmaß sich die Krise in Berlin ausgebreitet hat und welche Ängste sie hervorgerufen hat. Dieses wollte ich nun von den Menschen direkt erfahren, weshalb ich mich auf die Straße begeben und wahllos Menschen dazu befragt habe. Da ich mich länger unterhalten wollte, anstatt kurze Frage-Antwort-Befragungen zu führen, fand ich den Viktoria Park in Berlin-Kreuzberg passend. Er ist zentral gelegen und immer gut besucht. Mit dem Ziel, den direkten Eindruck (nicht über Medien) davon zu bekommen, was die Menschen bezüglich der wirtschaftlichen Situation in Deutschland empfinden und dagegen tun oder nicht tun, blieb ich offen und hatte keine Auswahlkriterien. Zur Hilfe hatte ich einen allgemein gefassten Fragebogen und das Aufnahmegerät. Alle Gespräche wurden

¹ Der Massenankauf von Geldtresoren stieg in Spanien in einem Monat um 20%. Vgl. dazu <http://www.itv.ru/news/economic/209145>, frei übersetzt (Stand: 10.06.2012).

² Vgl. Tichomirova, N. (2001), S. 1.

aufgenommen. An einem Wochentag erwartete ich dort entweder Studenten, Rentner oder Arbeitslose zu treffen, was sich zum größten Teil bestätigt hatte. Insgesamt fanden vier Gespräche statt: mit einer Frau (39 J.), die sich mit einer anderen älteren Dame getroffen hat, einem Arbeitslosen (32 J.), einer Rentnerin, die früher als Sozialarbeiterin gearbeitet hat (47 J.) und einer italienischen Studentin (26 J.). Aus diesen Gesprächen wurde eins eindeutig: die Krise ist gegenwärtig. Ich hatte vier Hauptfragen: welche Gefühle löst die europäische Schuldenkrise bei den Menschen aus, wie gehen sie damit persönlich um, wie schätzen sie die wirtschaftliche Lage Deutschlands ein und wie sehen sie die Zukunft Deutschlands bzw. Europas. Interessanterweise haben alle bei der Frage nach dem persönlichen Umgang mit der aktuellen Situation auf ihr Unwissen hingewiesen und die Frage abstrakter verstanden. Durch die direkte Rechtfertigung eigener Machtlosigkeit wurde der Eindruck erzeugt, dass die Menschen unbewusst das Mitschuldgefühl empfinden. Während ich wissen wollte, ob die wirtschaftliche Entwicklung ihren Alltag, ihre Lebensqualität oder ihre Pläne verändert hat, sprachen sie von der falsch geführten europäischen Politik, der Ignoranz der Mehrheit und der Rolle Deutschlands in der Krise. Insgesamt wurde eine Kritik der neoliberalen Politik implizit geäußert (die Spanne zw. Reich und Arm, die zu große Rolle der Banken, soziale Kürzungen usw.).

„Mir selber ist es finanziell nicht möglich, groß was zu machen“, „Dann würde ich in der Regierung sitzen“, „Das kann ich auch nicht so einschätzen. Ich bin nicht so schlau. Ich gehöre auch nicht zu den Intellektuellen. Ja, ich mache mir da Sorgen, aber ich weiß, dass ich da absolut machtlos bin“, „Ich habe jetzt keine Wirtschaft studiert. Ich weiß nicht, wie man da bestimmte Mechanismen anwenden kann“ – das waren oft die ersten Reaktionen zu dem Umgang mit der Krise. Die Erzählungen hörten jedoch an diesen Stellen nicht auf, sondern wurden weiter mit den persönlichen Ansichten, Meinungen und Überlegungen ausgeführt, die einen kritischen Charakter hatten. Auf diese Weise funktionierten sie entweder als Legitimierung der darauf folgenden Kritik oder als Begründung eigener Machtlosigkeit bzw. Passivität.

Es wurden weitere Gespräche im gleichen Zeitraum am Alexanderplatz geführt, die ähnliche Ergebnisse aufwiesen. Die Gesprächspartner wurden wieder per Zufall gewählt. Ein Teil war jedoch nicht deutscher Herkunft (nicht aus den EU-Ländern), weshalb eine andere Haltung zur europäischen Schuldenkrise geäußert wurde.

3. Die Feldphase

3.1 Der Immobilienkauf als Feld

Im Mittelpunkt meiner Forschung steht der Immobilienkauf als Prozess, der zugleich mein Forschungsfeld darstellt. Aus praktischen Gründen habe ich mich dabei auf den Berliner Immobilienmarkt begrenzt. Berlin ist durch eine „boomende Immobilienwirtschaft“ und gleichzeitig durch krisenhafte Folgeerscheinungen (Armut, Arbeitslosigkeit, Migration) gekennzeichnet. Meine Interviewpartner konnte ich zuerst in zwei Gruppen aufteilen: die Kaufinteressenten und die Immobilienfirmen, die zugleich als Verkäufer oder auch Vermittler (Makler) auftraten. Auf der Suche nach den Käufern boten sich auch die

Zwangsversteigerungen, in den Medien beschrieben als eine attraktive Kauf-Alternative, zu Forschungszwecken an. Damit hat sich die erste Gruppe in den privaten Kauf und den Kauf über die Zwangsversteigerung aufgeteilt. Die Zwangsversteigerungen sind zugleich in einen anderen Kontext eingebettet, weshalb sie sich durch unterschiedliche Kaufbedingungen stark von dem „normalen“ Kauf unterscheiden. Sie zeichneten neue Rahmen für das Krisenverhältnis auf und mussten deswegen teilweise separat analysiert werden.

Im Zuge der Forschung zeigte sich jedoch, dass die Kaufbedingungen für das Verstehen der Funktion des Kaufs eine sehr große Rolle spielten. So waren z.B. die Fragen nach der Finanzierung, der aktuellen familiären (privaten) Situation und den Zukunftsplänen für das gesamte Bild dieser Praktik aufschlussreich.

3.2 Der Zugang zum Feld. Gruppen und Methoden

Die Privatkäufer sowie die Verkäufer habe ich zuerst über die eigenen Kontakte gesucht. Gleichzeitig schickte ich per E-Mail mehrere Anfragen an die Immobilienfirmen ab, die ich im Internet wahllos rausgesucht habe. Diese beinhalteten allgemeine Informationen zum Projekt sowie zu meinem Vorhaben. Von dieser Gruppe erhoffte ich mir eine Beurteilung über die Entwicklungen, Tendenzen und Veränderungen auf dem Immobilienmarkt. Von 25 angeschriebenen Firmen haben sich fünf gemeldet, wovon zwei abgesagt und zwei zugesagt haben. Eine Antwort lieferte mir interessante Hinweise zum Thema Immobilie und Krise, welche ich auch als empirisches Material benutzt habe. Zu einer weiteren Immobilienfirma wurde der Kontakt über eine Bekannte hergestellt. Drei Leitfadenterviews mit den Privatkäufern, die auch aus dem Bekanntenkreis entstanden, und vier Gespräche mit den Ersteigern von Zwangsversteigerungen wurden im Zeitraum von November bis Januar geführt.

In diesem Zeitraum war ich mehrmals in den Amtsgerichten Kreuzberg-Tempelhof und Neukölln als auch einmal im Amtsgericht Mitte, wo ich mir die Zwangsversteigerungen angeschaut habe. Dabei habe ich während und nach den Versteigerungen Feldnotizen geführt. Durch teilnehmende Beobachtungen konnte ich mir einen Überblick über die Teilnehmer, die Besucherzahl, das Verfahren, die Gebotshöhen und die Aktivitäten verschaffen.

3.3 Methodenreflexion

Diese Forschung begann mit einem experimentellen Anspruch auf eine Soundethnographie. Der Versuch, die Krise in Klängen zu finden und zu untersuchen, stellte eine große Herausforderung dar. Das ungeübte und unsichere Gehör schien zuerst zwischen den unendlichen Sounds und unzähligen Fragen verloren zu sein. In diesem Kapitel wird zuerst dargestellt, welche Vorteile und welche Schwierigkeiten die Arbeit mit Klängen und die Soundmethode mit sich bringen. Im zweiten Teil wird überlegt, warum die Soundethnographie in meiner Forschung gescheitert ist bzw. nicht so funktionierte, wie ich es mir erhofft habe.

Je nachdem, wie man die Fragen an das Feld und die Methode formulierte, änderten sich der Forschungsprozess und das Ergebnis. So habe ich z.B. zuerst versucht, festzulegen, ob die Sounds aus der Krise hervorgehen sollen oder ob sich die Krise aus den Sounds ableiten kann. Ist das Ziel die Krise zu hören und ihr zu zuhören oder sie hörbar zu machen? In dem Wunsch beides zu realisieren, war es schwierig, sich für eine Perspektive zu entscheiden. Zugleich war es notwendig gegenüber diesen neuen Methoden aufgeschlossen zu sein, weil sie neue Perspektiven der Wahrnehmung, Betrachtung und Interpretation aufzeichnet. Jedoch war diese Aufgeschlossenheit oft problematisch, denn sie ließ gleichzeitig zu viel Spielraum, den man nicht zu verwenden wusste, und was dann wiederum zu neuen Fragen führte. Begründet ist einerseits dieses daran, dass sich weder das Hören an sich als Methode als auch die Sounds als Analyseinstrument in der Ethnologie/Anthropologie etabliert haben. Diese Abwesenheit an festgeschriebenen Regeln und Theorien ermöglicht andererseits neue Erkenntnisse und Ideen. Die noch unbearbeiteten Fragen ließen jedoch nur schwer die Verwendung und Umsetzung der Methode zu. Es wurde deutlich, wie sehr wir an den Erklärungen und Erfahrungen festhalten und ständig einer Orientierung bedürfen.

Anfangs ist man von unendlich vielen Geräuschen überfordert, welche immer gegenwärtig sind, auch wenn wir glauben, die Stille zu genießen. Wir können nur diese Stille selbst erschaffen, indem wir die uns umgebenden Geräusche ausblenden. Genauso „gestalten“ wir unser Hören. Wir hören selektiv, d.h. wir nehmen das wahr, was wir wollen, und das, was uns unwichtig erscheint, überhören wir. Mit dem selektiven Hören wird tatsächlich eher die Wahrnehmung als das physische Hören gemeint. Unsere Wahrnehmung orientiert sich an unsere aktuellen Beschäftigungen, Bedürfnisse und Probleme. Demzufolge ist die Hör-Wahrnehmung subjektiv.

Auch die Wahrnehmung (das Hören) der Sounds gibt ihnen noch nicht viel Bedeutung. Diese erlangen eine Bedeutung, wenn sie weiter interpretiert werden. Bei einer Baustelle z.B. wird in der Regel ausschließlich der Lärm wahrgenommen, ohne ihm eine Bedeutung beizumessen. Wir hören sie physisch, aber unserem Bewusstsein entgeht der Lärm. Erst wenn wir die Lautstärke der Baustelle in weitere Überlegungen mit einbeziehen, kann das Gehörte kategorisiert, bewertet und beschrieben werden. Dies geschieht anhand der eigenen Assoziationen und Vermutungen, die gleichzeitig gesellschaftlich und kulturell geprägt sind. Pierre Schaeffer, französischer Ingenieur und Erfinder der neuen Kompositionsmethode, als „Sampling“ bekannt (siehe auch *musique concrète*), hat vier Formen des Hörens folgend beschrieben: zuhören, Bedeutung geben, qualitativ beschreiben und assoziieren. Der ganze Prozess des Hörens ist dabei interpretativ, was die Grenzen zwischen diesen Ebenen verschwimmen lässt. Es verschieben sich die Hör-, Wahrnehmungs- und Deutungsebenen, was dann nur schwer erkennen lässt, wann man den Sound identifiziert oder interpretiert. Schaeffer hat sich von der physikalischen Erscheinung des Klanges distanziert und wendete sich dem direkten Hören, der Wahrnehmung von Klängen.

Ein anderes Hören wird verlangt, wenn es um abstraktere Phänomene geht. So sind z.B. die Klänge einer Baustelle anders wahrnehmbar als die Klänge der Armut. In Anlehnung an Schaeffer und seiner Sampling-Theorie kann man die Sounds einer Baustelle in die Soundscape der Armut positionieren und sie in diesem Kontext wahrnehmen, assoziieren und

interpretieren. Man könnte aber auch den Klang einer Baustelle unabhängig untersuchen oder mit dem wirtschaftlichen Wachstum verbinden.

Manche Geräusche hören wir nicht und einige imaginieren wir nur. Besonders schwer erkennbar sind die „nicht sichtbaren Klänge“. Wenn die Klangquelle nicht bekannt ist, imaginiert man das Klangobjekt und versucht, es in einen Kontext einzuordnen. Wird ein Kontext von vornherein vorgegeben, wird auch das Klangobjekt in diesem Zusammenhang gehört, wahrgenommen und bildlich dargestellt. Die Kontextualisierung gibt dem Sound also einen imaginären Raum, schränkt aber gleichzeitig seine Möglichkeiten ein. Michel Chion hat es folgendermaßen formuliert: „We discover much of what we thought we were hearing was in reality only seen and explained by the context“.³ So lässt sich die soundethnographische Methode als sehr assoziativ, imaginär und spekulativ beschreiben. Was ermöglicht uns die Arbeit mit den Sounds und wo ihr Limit ist, ist also noch nicht definiert und bedarf weiterer Beschäftigung.

Der Sound in meiner Forschung:

Nach all diesen Überlegungen zum Sound und seiner Bedeutung stand nun die Frage nach der Umsetzung der Soundmethode in der eigenen Forschung. Hören, zuhören, Klänge aufnehmen, Sounds produzieren, identifizieren, interpretieren und analysieren - man kann mit den Sounds jedenfalls vielseitig arbeiten. Sie könnten wie Fotos, Filme und Videos in der visuellen Anthropologie als Datenformen und -quellen genutzt werden.⁴ Die auditiven Medien sollen demnach zu Forschungszwecken verwendet werden.

Während verschiedene Methoden und Techniken erprobt wurden, wurde gleichzeitig versucht, sich der Krise anzunähern. Ich habe mir erhofft, über die Sounds einen Zugang zur Krise zu schaffen. In diesem Zusammenhang habe ich mich erst einmal gefragt, wonach für mich die Krise klingt. Die ersten Gedanken und Überlegungen waren Armut, Geld, Arbeitslosigkeit und Angst, grundsätzlich also negative Assoziationen eines schlechten Zustandes. In diesem ersten Schritt entstand für mich allerdings eine Kontroverse: der Zugang zur Krise wurde nicht über die Sounds, sondern über die verfügbaren Informationen, individuellen Wahrnehmungen und persönlichen Ansichten konstruiert. Diese Faktoren beeinflussen die Auswahl der Sounds, welche dann mit der Krise in Verbindung gesetzt werden. Im diesen Sinne stellt sich die Frage, ob die Sounds als Quelle oder eher als Wahrnehmungsform der Krise gelten. Die Entscheidung, den Immobilienkauf als krisenbedingte Sicherheitsstrategie zu untersuchen, kam nicht über die Sounds zustande. Die Sounds konnten auf die Entwicklung hinweisen und als Signal für das Krisenhafte dienen, vorausgesetzt, dass man sie wahrnimmt und interpretiert. So stellt sich z.B. die Frage, was die unzähligen Baustellen in Berlin zu bedeuten haben. Eine Auseinandersetzung diesbezüglich ist besonders interessant. Der Sound einer Baustelle ist sehr dominant und eigentlich wegen seiner Lautstärke nicht überhörbar. Sie zu identifizieren, bereitet keine große Schwierigkeit, ihre Interpretation dagegen kann aber mehrdeutig sein. So können die zunehmenden Baustellengeräusche bei einem den Eindruck eines wirtschaftlichen Wachstums hervorrufen,

³ Chion, M. (1983), S. 11.

⁴ Vgl. Flick, U. (2012), S. 304.

bei Anderen dagegen können diese die Angst von einer Verdrängung oder einer Zwangsräumung auslösen. Wenn die Sounds wahrgenommen werden, ist die Soundbedeutung also situations-, aber auch informationsbedingt.

Nichtdestotrotz habe ich versucht, mich von meinen Vorannahmen und persönlichen Einstellungen zu distanzieren und auf die Sounds zu konzentrieren. Was und wie höre ich? Nach einigen Erfahrungswerten ist mir deutlich geworden, wie stark wir auf das Bildliche angewiesen sind. Wir hören „mit den Augen“ und „im Kopf“. Auch Chion weist auf die Schwierigkeiten bei der Trennung der Interpretation des Gehörten vom Gesehenen. Wir hören häufig das nicht, was wir nicht sehen können. Im Falle des „reinen“ Hörens stellen wir uns vor, was wir hören werden, können oder wollen. Als ich z.B. auf der Suche nach den Sounds mit vorgegebenem Kontext „Arbeit & Freizeit“ war, habe ich mir zuerst durch den Kopf gehen lassen, was ich damit verbinde und wie es sich anhören könnte. Erst nach einer Vorauswahl kommen also die tatsächlichen Sounds ins Spiel. Positioniert in einem Kontext, war der Sound für mich weder objektiv noch weiterführend. Diese Abhängigkeit von dem Visuellen und Imaginierten führte zu mehreren Fragen und Zweifeln und erschwerte damit die Verwendung der Soundmethode.

Einige Klänge verändern sich, die anderen bleiben konstant, sie werden lauter und leiser, verschwinden oder erscheinen neu, werden erzeugt oder unterdrückt – die Sounds sind dynamisch und diese Dynamiken spiegeln die Gesellschaftsveränderungen wieder. In diesem Sinne wollte ich der Krise mithilfe der (imaginierten) krisenhaften Sounds nachgehen und versuchen, sie mit den Sounds zu bearbeiten. Experimentell habe ich einen für mich krisenbezogenen Sound ausgewählt, den Sound des Geldes, die fallenden Münzen. Bei meinen offenen Gesprächen auf der Straße habe ich den Leuten den Münzensound vorgespielt und sie nach den Assoziationen und Gefühlen gefragt. Die Antworten waren erstaunlich unterschiedlich und der Sound hat unterschiedliche Emotionen hervorgerufen. So haben diejenigen, die am meisten Kritik an die wirtschaftliche Entwicklung und an die europäische Schuldenkrise geäußert haben, den Sound erkannt und ihn als neutral bis negativ empfunden. Es waren Antworten wie „das hätte ich gerne“ oder „das Geld, das weg fließt“. Denjenigen, den es persönlich am schlechtesten ging (Arbeitslose und Rentner), assoziierten den Münzsound mit vielen Glassplittern bzw. mit etwas Zerbrechlichem und hatten dabei ein negatives Gefühl. Die Menschen, den es verhältnismäßig gut ging und eher dem Mittelstand zu zuschreiben sind, konnten es zwar als Geld identifizieren, äußerten dabei jedoch neutrale bis positive Emotionen. Sie verglichen den Sound mit dem an einer Supermarktkasse, oder mit dem Restgeld bei einem Einkauf aber auch mit dem Gewinn aus Spielautomaten. Als Ergebnis lässt sich festhalten, dass die individuelle finanzielle Situation auf die Sounds projiziert wird, wonach eine emotionale Verarbeitung des Sounds erfolgt. Die Auswirkungen der Krise und der gesellschaftliche Zustand werden in den Reaktionen zum Sound erkennbar.

Im ethnologischen Arbeiten sind die Interviewaufnahmen an sich solche Soundquellen, die untersucht und bearbeitet werden können. Das Gesprochene selbst ist hierbei das Analysematerial. In diesem Fall sollte nicht nur Was, sondern auch Wie es gesagt wurde, wahrgenommen und analysiert werden. „These recordings are themselves statements:

creative, interpretative, empirical, hermeneutic, analytical texts rendered in acoustic forms.”⁵ Somit sind die Sounds sowie die Aufnahmen nicht als Mittel, sondern selbst als das Signifikante zu denken. Ausgehend von dieser These, habe ich versucht meine Interviews soundethnographisch zu analysieren. Da es noch keine genaue Definition der Soundethnographie gibt, verstehe ich sie hier als eine Untersuchung der Auffälligkeiten im Gesprochenen, wie z.B. Stottern, Pausen, wechselnde Lautstärke etc. Dieses Vorgehen war erkenntnisbringend und ergänzend. So konnten die plötzlich lauten oder schnell ausgesprochenen Sätze die Aufregung oder Unannehmlichkeiten bei meinen Interviewten zeigen, das Stottern die Nervosität und die Pausen als Denkpausen oder Unsicherheit interpretiert werden. Daraus konnte man schließen, wann es den Menschen zu persönlich wurde und wann sie das Abstrakte zum Konkreten, zur individuellen Betroffenheit machten, ohne dass sie es direkt aussprachen.⁶ In diesem Zusammenhang tritt jedoch solche Verwendung des Auditiven in einen Widerspruch mit einem der wichtigsten Ansätze der Soundethnographie, die den Sound als das Signifikante und nicht als Ergänzung begrift.

Einige Zweifel bereitet immer noch die Frage nach der Visualisierung von Klängen. Der Text war bislang in der Ethnologie die Hauptform der Ergebnisdarstellung. Auch in meiner Forschung ergab sich die schriftliche Auffassung des Forschungsprozesses und des Ergebnisses am produktivsten. Die Sounds alleine konnten noch nicht meine Arbeit in dem Maße darstellen, wie es ein Text verschaffen mag. Ein wechselseitiges Ergebnis zwischen der schriftlichen Arbeit und der Soundpräsentation birgt die Gefahr, dass der Text den Sound immer erklärt, was dem soundethnographischen Ansatz widersprechen würde. Nichtsdestotrotz besteht das Potenzial der Sounds in dem, dass sie etwas vermitteln können, was der Text nicht kann. In dieser Forschung funktionierten sie jedoch eher ergänzend und fragenaufwerfend.

Zusammengefasst hat der soundethnographische Versuch mehr Fragen als Antworten gebracht und neue Ansatzpunkte sowie Widersprüche aufgezeigt. Dies kann zu einem neuen „akustischen Bewusstsein“ führen und eine neue Perspektive der Erkenntnisgewinnung entwickeln. In dieser Forschung konnte der Sound nur als ein ergänzendes Indiz dienen oder als eine neue Wahrnehmungsform begriffen werden. Die Soundmethode konnte jedoch nicht die traditionellen Methoden ersetzen. Begreifend, dass nicht das repräsentative Ergebnis im Vordergrund steht, sondern das Signifikante in den Sounds von Bedeutung ist, kann die Soundethnographie neue Perspektiven eröffnen, die zur anregenden Diskussion führen können.

4. Die Krise: von welcher Krise sprechen wir?

Heutzutage wagt keiner mehr die Krise genau zu definieren, denn eins ist klar geworden, sie ist vielfältig, mehrdeutig und dynamisch. So spricht man von politischen, ökonomischen, gesellschaftlichen oder ökologischen Krisen; ordnet sie geographisch in Welt-, Asien- oder Europakrise ein; kennzeichnet sie als Wirtschafts-, Finanz-, Banken-, Immobilien- oder

⁵ Samuels, D. W. et al. (2010), S. 336.

⁶ Diese Methode ähnelt sich stark an den konversationsanalytischen Verfahren, der uns aus der ethnomethodologischen Soziologie bekannt ist.

Ölkrise; und beschreibt sie als eine permanente, negative oder produktive Krise.⁷ Der Krisenbegriff geht weit über solche Beschreibungen, Benennungen und Kategorisierungen hinaus. Diese Bezeichnungen hängen in erster Linie entweder von der Globalität der Krise oder dem Hauptproblem ab, implizieren jedoch nie nur dieses eine Problem oder eine Entwicklung und beschränken sich selten nur auf eine bestimmte räumliche, zeitliche oder soziale Dimension.

In der vorliegenden Forschung bildet die aktuelle europäische Schuldenkrise den Ausgangspunkt. Deutschland gehört zwar nicht zu den Krisenstaaten, spielt aber eine entscheidende Rolle in der „krisenlösenden“ europäischen Politik und trägt zu der weiteren Entwicklung enorm bei. Trotz des politisch und medial konstruierten öffentlichen Meinungsbildes vom krisenfreien Deutschland, lassen sich dennoch krisenhafte Erscheinungen zunehmend erkennen. Man kann auch hier von einer bereits erwähnten Vielfalt von Krisen sprechen, die ineinander eingreifen und gegenseitig verstärken. Die meisten Ereignisse beziehen sich auf die letzte Finanz- und Schuldenkrise. Spricht man jedoch von der Krise im Allgemeinen, wird in der Regel die letzte Weltwirtschaftskrise gemeint, die oft als ein Indikator und gleichzeitig eine Folge der kapitalistischen profitorientierten Wirtschaftspolitik kritisiert wird.

4.1 Krise in der Theorie

Als schwierig und unzureichend ergab sich bislang auch die Theoretisierung der Krise. „So bleibt der Begriff trotz konkreter Phänomene theoretisch und methodisch unscharf. Ebenso bleibt seine Kontextabhängigkeit ungeklärt.“⁸ Es existiert also keine nutzbare Theorie zum Krisenbegriff, der paradoxerweise zum zentralen und immer begleitenden Bestandteil der menschlichen Geschichte und einem Kennzeichen der gesellschaftlichen Moderne wurde. Dies gilt für die Ökonomie sowie für die Soziologie. „In der Gegenwartsethnologie wird Krise gemeinhin als ein konstitutiv mit der europäischen (und dann globalisierenden) Moderne verbundenes und mit dem weltumspannenden Kapitalismus liiertes Deutungsmuster verstanden, als lokalisierter und an kulturelle Erfahrungen gebundener Modus sozialer Selbstbeschreibung.“⁹ So wird sie in der ethnologischen Bezeichnung als „*traveling concept*“ für dynamisch und zugleich kulturgebunden erklärt. Das Fach interessiert sich vorwiegend dafür, „wie Krisen als Ereignisse oder Situationen verstanden werden können, in denen einerseits begrenzende Muster, Infrastrukturen und Strategien und andererseits emergente Praxen und Deutungsweisen miteinander koordiniert und Erhaltung und Veränderung verhandelt werden.“¹⁰ In solchen Krisenereignissen entstehen neue Ordnungspraktiken und dauerhafte Strukturen, die die Krise dann nicht mehr als Ausnahmezustand begreifen.¹¹ Hier zeichnet sich eine vielversprechende Tendenz ab, die allerdings die Aufgabe hat, solche Ordnungspraktiken und dauerhaften Strukturen kritisch zu analysieren. Trotz der

⁷ Vgl. Kaelble, H. (2012), S. 131 ff.

⁸ Weiß, A. (2012), S. 25.

⁹ Beck, S./ Knecht, M. (2012), S. 67.

¹⁰ Ebd.

¹¹ Vgl. ebd., S. 68.

unübersehbaren Aktualität der Krise und ihrer ernüchternden Präsenz in allen Bereichen des Lebens bleiben empirische Vergleichsstudien und eine tiefe gesellschaftliche Auseinandersetzung weiter notwendig.¹²

In den neuesten wirtschaftspolitischen Debatten wird die Krise als eine Folge der neoliberalen Politik zunehmend diskutiert. Vereinfachend zusammengefasst, treten der Finanzkapitalismus und der Neoliberalismus als die Schuldigen der Krise auf. Die Weltwirtschaftskrise selbst wird als ein „Endprodukt“ des über 30 Jahre dauernden Transformationsprozesses, des Wandels von der Realwirtschaft zum Finanzkapitalismus, gesehen. Gekennzeichnet vom Gewinnstreben, einhergehend mit Finanzanlagen und Spekulationen, hat dieser Prozess letztendlich zur „gezwungenen“ Sparpolitik des Staates geführt. In diesem Zusammenhang wird über die Beziehung zwischen dem demokratischen Staat und dem finanzkapitalistischen Markt heftig diskutiert. Neben dem Finanzkapitalismus wird somit auch der falschen Staatspolitik die Schuld gegeben. Mögliche Veränderungen sowie eine kritische Auseinandersetzung sind durch die Tatsache erschwert, dass der Finanzkapitalismus zugleich zur gesellschaftlichen Ideologie geworden ist.¹³

5. Kauf einer Immobilie in der Krise

Wie jeder Prozess, der Menschen und ihre Praxen umfasst, hat sich auch der Immobilienkauf als komplex und widersprüchlich erwiesen. In Zeiten der Krise bekam er jedoch eine neue Bedeutung und eine andere Konnotation. Als allererstes galt es zu hinterfragen, ob der spürbare Kaufanstieg von Immobilien tatsächlich durch die Schuldenkrise bedingt ist bzw. in welcher Beziehung der Immobilienkauf und die Krise zueinander stehen.

Um den Zusammenhang des Immobilienkaufs zu der Finanz- und Schuldenkrise in Europa zu erklären, musste ich zuerst den Immobilienkauf selbst verstehen, weshalb die Entwicklung des Immobilienmarktes in Deutschland bzw. in Berlin in diesem Kapitel skizziert wird.¹⁴ Dadurch werden die durch die europäische Schuldenkrise hervorgerufenen gesellschaftlichen Veränderungen in Deutschland am Kaufverhalten deutlich. Die Veränderungen des Kaufverhaltens sagen, meines Erachtens, vieles über die Veränderungen im ökonomischen, politischen und sozialen System des Staates aus und zeigen die möglichen Brüche auf (wenn diese noch nicht aufgetreten sind, wie z.B. in Griechenland).

Offenbar bestimmen zahlreiche externe Einflussfaktoren den Kauf und sein Krisenverhältnis. So fragt man sich zum Beispiel, wie der Berliner Mittelstand zum Kauf *mobilisiert* wird. Dieses Kapitel betrachtet die Rolle der Medien, der Banken und des sozialen Umfeldes bei der Kaufentscheidung. Wie bewusst ist die Entscheidung? Handelt es sich eher um eine Affekthandlung? Wie geschieht so eine Mobilisierung? Wenn man von der Angst als

¹² Vgl. Beck, S./ Knecht, M. (2012), S. 67.

¹³ Vgl. Schulmeister, S. (2010), S. 91.

¹⁴ Es ist wichtig, zwischen dem deutschen und dem Berliner Immobilienmarkt zu unterscheiden, weil Berlin ein anderes ökonomisches, gesellschaftliches und soziales Umfeld als die anderen deutschen Großstädte aufweist. Dadurch verlaufen auch viele Prozesse anders und es zeichnen sich neue Tendenzen auf, die sich von dem einheitlich deutschen Trend oft unterscheiden. Z.B. die Entwicklung zw. Kauf- und Mietpreisen und das Verhältnis zw. Mieten und Eigentum oder die Armut- und Arbeitslosenzahlen.

treibende Kraft (in) der Krise ausgeht, gilt es nachzufragen, wie solche Ängste produziert und mobilisiert werden.

Der Immobilienkauf wurde von meinen Gesprächspartnern mit der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung in Verbindung gebracht. Wenn nicht alle direkt auf die Krise verwiesen haben, dann hatten jedenfalls die Hälfte der Käufer sowie Makler die unsicheren Renten in der Zukunft erwähnt und damit die Sorge um das Alter geäußert. Außerdem wurden die drastisch steigenden Mieten und Kaufpreise in Deutschland und die überteuerten Wohnungen in anderen europäischen Großstädten als Gründe für die Entscheidung eines Eigenheims genannt. Trotz der noch ziemlich sicheren ökonomischen Lage Deutschlands ist die Angst vor der Inflation am präsentesten. Sie hat sich schließlich als eine treibende Kraft bei der Entscheidung ergeben.

5.1 Immobilienkauf als Sicherheitsstrategie

Ob als Geldanlage oder Zukunftsabsicherung, folgt man den medialen Berichterstattung, dann scheint sich der Immobilienkauf als ein allseits anerkannter Weg für eine sichere Investition etabliert zu haben. Inwiefern er als solches funktioniert und welche Faktoren dabei eine Rolle spielen, wird im Folgenden anhand der Interviews sowie der medialen und theoretischen Ausarbeitung dargelegt.

Meine Interviewpartner hatten unterschiedliche Motive für den Erwerb einer Immobilie. Gewöhnlich wird zwischen zwei Hauptmotiven unterschieden: die Altersvorsorge und die Geldanlage. Diese Motive sind nur schwer voneinander zu trennen, denn was als Geldanlage gilt, kann auch als Altersvorsorge funktionieren, und beide sind im gewissen Sinne eine Zukunftsinvestition. Nichtsdestotrotz werden sie hier separat dargestellt, um wesentliche Unterschiede aufzuzeigen.

5.1.1 Immobilienkauf als Altersvorsorge

„Es [das Wohneigentum] verschafft den Bürgerinnen und Bürgern Freiheit und Unabhängigkeit im privaten Bereich. Wohneigentum ist aber auch ein wichtiges Instrument der Altersvorsorge.“¹⁵ Laut der Zeitschrift ist es für 82% der Deutschen die ideale Form der Absicherung fürs Alter. Die Wohneigentumsquote in Deutschland beträgt ca. 43%.¹⁶ Von den Restlichen, die noch zur Miete wohnen, wünschen sich mehr als die Hälfte Wohneigentum, mit der Hauptbegründung der Altersvorsorge.¹⁷

¹⁵ Troost, A. (2007), S. 18.

¹⁶ Eine genaue Definition der Wohneigentumsquote ist umstritten. Man unterscheidet zwischen haushalts- und personenbezogener Wohneigentumsquote. Zudem hängt das Ergebnis stark von der Erhebungsmethode ab, die bislang weder einheitlich noch konsequent war. So gibt es unterschiedliche Angaben zur Wohneigentumsquote, die zwischen 42% und 53% variieren. Vgl. z.B. <http://empirica-institut.de/kufa/emp099rb.pdf>, S. 4 f., <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/17/112/1711200.pdf>, S. 31 oder Haugwitz, L. (2007), S. 4.

¹⁷ Vgl. Haugwitz, L. (2007), S. 4.

Auf den ersten Blick erscheint die Wohneigentumsbildung und -förderung seitens der Regierung aufgrund des demographischen Wandels und der Finanzkrise notwendig. Die Altersvorsorge funktioniert hier als das ideale Ziel und der perfekte Schutz für die Zukunft und wird somit zum wichtigsten Instrumentarium der Politik und der Wirtschaft. Zu fragen ist, auf welcher Grundlage und in welcher Form diese Förderung geschieht. Stephan Schulmeister hat diese Problematik gut angedeutet, indem er die durch die Wohnungspolitik neu umgedeutete Altersvorsorge als eine der krisenhaften Folgen des 35-Jahre-dauernden finanzkapitalistischen Transformationsprozesses beschrieben hat. Die Finanzveranlagung und -spekulation riefen die Wirtschaftsstagnation, Arbeitslosigkeit und Staatsverschuldung hervor. Die daraus folgende Sparpolitik beeinträchtigte insbesondere die Pensionsleistungen des Sozialstaates, ersetzte diese allerdings mit der Förderung der „kapital 'gedeckten' Altersvorsorge“¹⁸ über die Steuergelder. „Also sollten auch die ‚Normalbürger‘ ihr Geld arbeiten lassen, insbesondere für das Alter. Überdies zeigten die Banken ihren Kunden, wie das Geld auch für die (relativ) ‚kleinen Leute‘ durch allerlei Finanzinvestitionen arbeiten kann, statt auf Sparbüchern zu ruhen.“¹⁹ Auf diese Weise wird mit der Immobilieninvestition nicht nur die Altersvorsorge gewährleistet, sondern auch ein Renditeertrag erzielt werden. Es geht hier praktisch um die Schaffung und Vermarktung des neuen Finanzkapitals und um die Durchsetzung des kapitalistischen Prinzips des Gewinnstrebens und weniger um die Sicherheit. Die Kritik äußert sich auch an die politische Regierung, die mit der nur geringfügigen staatlichen Förderung der Wohneigentumsbildung die Menschen auffordert, Schulden zu machen, um für das Alter vorzusorgen.

Das Problem in der vorhin dargestellten Sicherungsabsicht ist die zugrunde liegende Intention der Geldvermehrung. Sie wird „durch die weitere Verunsicherung über die Systeme der sozialen Sicherheit“²⁰ hergestellt. Die Verunsicherung wurde mehrheitlich in den Interviews geäußert, ihre Problematik jedoch meistens nicht erkannt. Solche Tendenzen wie der demographische Wandel, die Renteneinschnitte und die gestiegene Arbeitslosigkeit werden zwar angesprochen, sogar „altersgerechte“ Wohnungen in Betracht gezogen, dennoch werden sie akzeptiert und in die Entscheidung mit eingebunden.

Zweitens wird die „kapitalgedeckte Altersvorsorge“ vielmehr von den mittelständischen jungen Familien erwartet, die eigentlich über kein Kapital verfügen. Zu diesem Zweck wird ein System (Kreditinstitute/Banken, Baugruppen) entwickelt, das die Erfüllung dieser Aufgabe ermöglicht, die beteiligten an diesem System jedoch dafür eine profitable Gegenleistung verlangen. So werden für die zukünftige Sicherheit Kredite aufgenommen, die bis zum Ruhestand abbezahlt werden müssten, damit der Immobilienkauf als Altersvorsorge tatsächlich funktioniert.

Für meine Gesprächspartner spielte die Sorge ums Alter zwar eine Rolle, schien aber nicht der Hauptgrund für einen fremdfinanzierten Immobilienkauf zu sein. So haben meist die jüngeren Käufer ihre Entscheidung mit „immer guter Investition für später“ legitimiert.

¹⁸ Vgl. Schulmeister, S. (2010), S. 89.

¹⁹ Ebd.

²⁰ Vgl. ebd.

5.1.2 Immobilienkauf als Geldanlage

Im Unterschied zur Altersvorsorge soll die Immobilieninvestition als Geldanlage einen Ertrag versprechen. Neben dem reinen Renditegedanken bestimmen bei den kleinen Anlegern, welche in meiner Untersuchung vertreten sind, auch andere Motive den Kauf. So führten die schlechte wirtschaftliche Lage in Europa, Verunsicherung und Vertrauensverlust (in Politik und Bankensystem), sowie Ängste vor einer Inflation zur Kaufentscheidung.

Eine eindeutige Erzielung der Rendite kam in meiner Untersuchung nur bei einem Akteur vor, einem italienischen Käufer. Der deutsche Immobilienmarkt und die ausländischen Privatinvestoren profitieren zurzeit enorm voneinander. Die europäische Schuldenkrise trägt zu der kapitalistischen Orientierung der deutschen Immobilienwirtschaft durch Kapitalflucht und dem daraus entstehenden Wettbewerb bei. Die Finanzmarktderegulierung und der stark profitorientierte Finanzsektor machten die noch vor kurzer Zeit uninteressante, unflexible und illiquide deutsche Immobilie zu einer globalen Anlageoption²¹. Die schon fast unrealistischen Kaufpreise in anderen europäischen Metropolen und die noch günstigen Voraussetzungen auf dem deutschen Immobilienmarkt mit viel versprechenden Gewinnen, ziehen viele ausländische Käufer nach Deutschland und speziell nach Berlin an.

Deutsche Käufer dagegen bewegen anscheinend andere Motive zur Investition. Sie zielen oft nicht auf hohe Renditen ab, sondern versuchen ihr Vermögen vor den Auswirkungen der Schuldenkrise zu schützen. Somit kommt die sogenannte Mietrendite häufiger in Frage als die relativ kurzfristige Investition mit dem Ziel der höchstmöglichen Rendite (Kauf-Verkauf). „Vor allem als Sicherheit, aber klar, ich möchte jetzt auch nicht drauf zahlen. Ich meine, die Miete soll schon 2-3 % betragen.“ (ZV²², Neukölln)

Zu beachten ist, dass sich die Immobilie als Anlageobjekt nur unter bestimmten Voraussetzungen lohnt. Von entscheidender Rolle ist dabei das Verhältnis von den zu erzielenden Jahresmieteinnahmen abzüglich der Instandhaltungs- und Verwaltungskosten und dem Kaufpreis inkl. der Kaufnebenkosten, die sogenannte Nettomietrendite.²³ Steigt der Kaufpreis einer Immobilie überproportional zu den daraus resultierenden Mieteinnahmen, ist die Immobilie als Anlageobjekt ungeeignet. „Nach Berechnungen von Cushman & Wakefield stiegen die Kaufpreise für Eigentumswohnungen in München zwischen Anfang 2008 und Anfang 2012 um 31 Prozent, die Mieten hingegen nur um 13 Prozent. In Hamburg legten die Angebotspreise um 25 Prozent zu, die Mieten nur um 18 Prozent. Einzig in Berlin ist das Verhältnis noch umgekehrt, dort zogen die Kaufpreise binnen vier Jahren um 23 Prozent an, die Mieten um 32 Prozent“²⁴, weshalb Berlin als ein besonderes attraktives Anlageobjekt gilt. In nachfolgender Grafik ist zu sehen, dass sich sowohl Kaufpreis als auch Mieteinnahmen im bundesweiten Vergleich überdurchschnittlich entwickeln. Zu beachten ist jedoch, dass der bundesweite Durchschnitt erhebliche regionale Unterschiede nicht differenziert.

²¹ Vgl. Heeg, S. (2011), S. 181.

²² Zwangsversteigerung.

²³ Vgl. Stiftung Warentest (2001), S. 238.

²⁴ Hädicke, Georgia (2012): S. 1.

Grundsätzlich steigen die Kaufpreise in Großstädten schneller als die Mieten, ausgenommen von Berlin.²⁵

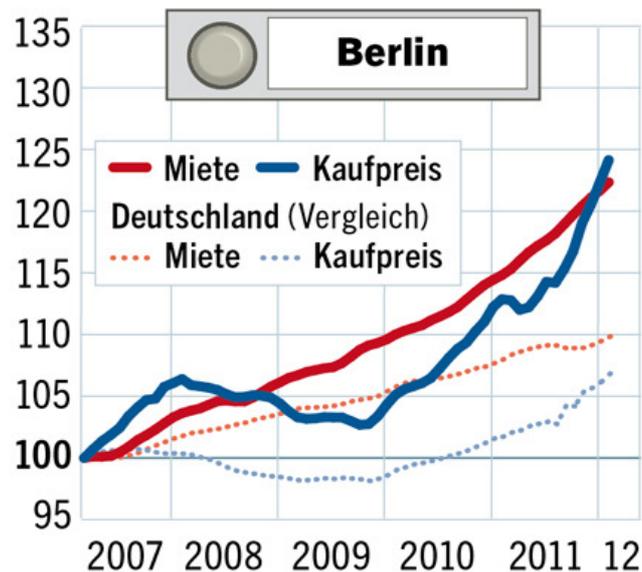


Abb. 1: Miet- und Kaufpreise von Berlin im Vergleich zu Deutschland (Durchschnittswerte)

Quelle: Wirtschaftswoche-Online²⁶

Desweiteren ist die Grafik dafür ein Indiz, dass sich besonders mit dem Anfang der Schuldenkrise 2010 die Nachfrage nach Immobilien in Berlin signifikant erhöht hat. Aus den Interviews mit den Angestellten in Immobilienfirmen konnte man feststellen, dass die erhöhte Nachfrage nicht nur aus dem Privatsektor entstand, sondern auch internationale Investoren und institutionelle Anleger den Berliner Immobilienmarkt als Anlageobjekt entdeckt haben.

Die von mir betrachteten Fälle haben mehrheitlich (7 von 10) ergeben, dass der Kauf der Wohnungen trotz bestehender Mietverträge durchgeführt wird. Interessant ist dabei, wie sich diese Tatsache auf das Ziel der Anlage auswirkt. Damit die Immobilie als eine uneingeschränkte Geldanlage funktioniert, ist darauf zu achten, dass die gekauften Objekte nicht vermietet sind. Wie gezeigt, ist die Nettomietrendite maßgeblich von den Mieteinnahmen abhängig. Eine vermietete Immobilie ist dabei insofern problematisch, dass das deutsche Gesetz bei bestehenden Mietverträgen nur eine moderate Preisanpassung erlaubt.²⁷ So ist es nicht unüblich, dass Neueigentümer auf einen Mieterwechsel abzielen, um eine erhebliche Mietpreissteigerung durchzusetzen.

Auch eine reine Renditeerzielung, in der ein Kleinanleger eine Immobilie kauft, um sie mit Gewinn weiter zu verkaufen, ist bei einer vermieteten Immobilie nicht einwandfrei und kann

²⁵ Zur Veranschaulichung der Kauf- und Mietpreisentwicklung in deutschen Städten siehe Anhang.

²⁶ <http://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/immobilienmarkt-teurer-hauskauf-maessige-miete/6545202.html> (Stand: 11.03.2013)

²⁷ Hädicke, Georgia (2012), S. 1.

durch zusätzliche Kosten belastet werden. Um eine vermietete Wohnung gewinnbringend weiter zu verkaufen ist es oft notwendig, die gegenwärtigen Mieter durch eine Einmalzahlung aus der Wohnung zu locken. Natürlich besteht das Risiko, dass die Mieter das Angebot nicht annehmen, womit die Intention des Kaufs, eine schnelle Renditeerzielung, nicht garantiert ist.

Daher ist festzuhalten, dass vermietete Immobilien als Kapitalanlage aufgrund von Faktoren, wie z.B. der lange Anlagehorizont (10-20 Jahre), das Finanzierungs-, Standort- und Vermietungsrisiko (Mietertrag, Mietnormaden), nur bedingt geeignet sind. Zudem existiert ein erhöhtes Verlustrisiko, wenn Eigenkapital und Sicherheitsreserven fehlen.²⁸

5.2 „German dream“ von Eigenheim

Laut der medialen Berichterstattung nimmt der Erwerb von Eigentum als der Erwerb vom Eigenheim in den letzten Jahren zu. Ein direkter Bezug zur europäischen Schuldenkrise wird dabei nicht hergestellt. Wenn wir heute vom „german dream“ vom Eigenheim sprechen wollen, so müssen grundlegende gesellschaftliche Veränderungen stattgefunden haben. Wessen Traum ist es, was sind die Voraussetzungen dafür und welche Konsequenzen haben diese und ob die Krise doch nicht in einem kausalen Zusammenhang steht– gilt es in diesem Kapitel zu erörtern.

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass der German Dream vom Eigenheim folgende Vorteile bietet: Mietersparnis, mögliche Wertsteigerung (z.B. in Abhängigkeit von der Lage), Inflationsschutz und Steuervorteil.²⁹ Wird der German Dream durch eine Fremdfinanzierung erfüllt, wie in den meisten von mir untersuchten Fällen, ist zu beachten, dass „je höher das Zinsniveau, je höher der Finanzierungsanteil und je länger die Kreditlaufzeit, desto unrentabler wird das Eigenheim – und desto höher ist auch das Risiko, dass die Finanzierung an hohen Kreditbelastungen scheitert (...).“³⁰ Damit der deutsche Traum nicht zum Alptraum wird, ist für jeden Fall einzeln zu kalkulieren, ob und inwiefern sich die Investitionen in die eigenen vier Wände rechnen.

Im Wesentlichen ist die Investitionsentscheidung von den Zukunftsvorstellungen bestimmt, die wiederum von der aktuellen individuellen sowie gesellschaftlichen Situation determiniert ist. Die individuelle Situation bezieht sich auf das Alter, Familienstand, Einkommen, Vermögen und berufliche Perspektiven, welche die Risikobereitschaft zur Investitionsentscheidung beeinflussen. Die Zukunftsvorstellungen werden zudem durch die gesellschaftlichen Einflüsse gebildet. So ist z.B. die mediale Präsenz der privaten Altersvorsorge maßgeblich dafür verantwortlich, dass Ängste betreffs der zukünftigen Rente geschürt werden. Aber auch die anscheinend immer steigenden Mieten beeinflussen genauso die Investitionsentscheidung des Immobilienkaufs.

²⁸ Vgl. Stiftung Warentest (2001), S. 235.

²⁹ Ebd., S. 224 f. Hier liegt die geplante Mietersparnis in der Annahme der erfahrungsmäßig langfristig steigenden Mieten, die einen wachsenden Ertrag ermöglichen. Zugleich sind die Mietersparnis und die Wertsteigerung, im Unterschied zu den Zinsen und Dividenden anderer Geldanlagen, steuerfrei.

³⁰ Ebd., S. 233.

Nach einer aktuellen Forsa Umfrage sehen junge Eltern mit dem Familienstart die Notwendigkeit die Finanzplanung zu Gunsten des Eigenheims anzupassen, was sich in einem Konsumverzicht äußert. Als Nachrangig werden dabei der Renditegedanke und die Steuervorteile empfunden. Vielmehr geht es dabei um den „Wunsch nach größerem persönlichem Freiraum, die Sicherheit vor einer Wohnungskündigung und das Gefühl, nur als Eigentümer wirklich Herr im eigenen Haus zu sein (...).“³¹

Es hat den Anschein, dass die Mieternation Deutschland immer mehr bedacht ist, sich den German Dream zu verwirklichen. Ob es sich dabei wirklich um eine radikale gesellschaftliche Veränderung handelt, ist zu hinterfragen. Denn vielmehr ist die Tendenz zum Eigentumserwerb einem komplexen Sachverhalt, der vor allem auf das makroökonomische Umfeld (niedriges Zinsniveau, steigende Einkommen, günstige Arbeitsmarktentwicklungen) und der vorherrschenden Unsicherheit betreffs der Schuldenkrise und des Vertrauensverlustes in die Politik, einen Weg aus der Krise zu finden, zu verantworten. Zudem wäre es nicht verwegen zu behaupten, dass sich die Politik dieser Faktoren bedient und die Bildung von Eigenheim als Altersvorsorge fördert, jedoch diese gleichzeitig nutzt, den elitären Vorstellungen zu entsprechen und dem Finanzkapitalismus neuen Rohstoff zu liefern. Die einseitige Thematisierung des Eigentumswunsches geschieht damit nicht unabsichtlich und fördert die rasche Entwicklung der Bau- und Finanzierungswirtschaft.

Die Deutschen waren immer auf Sicherheit bedacht und waren eine Nation, die mitunter über die Jahre hinweg eine der höchsten Sparquoten aufwies.³² Im Unterschied jedoch zu vielen anderen Ländern war das Eigentum nie die oberste Priorität. Einen Erklärungsansatz könnte die wirtschaftliche Situation nach der deutschen Einheit liefern, die durch ein durchwachsendes Wirtschaftswachstum gekennzeichnet war und z. B. Beschäftigungsgarantien nicht erlaubte. Zudem lassen es die immer größer gewordenen Mobilitätsanforderungen an den Arbeitnehmer nicht zu, sich ohne weiteres an einen Standort zu binden, welcher den Immobilienkauf als German Dream voraussetzt. Unter diesem Aspekt lässt sich schließen, dass sich heute und in der Zukunft Menschen weiterhin die Mietwohnung dem Eigenheim bevorzugen werden. Dass der German Dream illusorische Züge annimmt, wird zudem von der Tatsache bestätigt, dass bei vielen Neueigentümern der Sicherheitsaspekt die treibende Kraft war, und nicht die Verwirklichung des German Dreams. So haben einige meiner Interviewpartner sich bewusst dafür entschieden, nicht im neu erworbenen Eigentum einzuziehen, sondern weiterhin in einem Mietverhältnis zu leben. Das Eigentum soll in der Zukunft Sicherheit gewähren und nicht hohe Gewinne erzielen. Diese Tatsache zeigt auch die erheblichen kulturellen Unterschiede zu vielen anderen Ländern wie z.B. Italien und den Nationen aus dem Ostblock, was auch meine Interviewten aus Russland und der Ukraine bestätigten.

³¹ Stiftung Warentest (2001), S. 221.

³² Siehe Abb. 4 im Anhang.

5.3 Risiken und Unsicherheiten eines Immobilienkaufs

Der Immobilienkauf als eine hinweg sichere Investition funktioniert jedoch nicht ohne Risiken. Neben den schon hinterfragten Motiven fallen einige zusätzlichen Kriterien ins Gewicht, die die Kaufentscheidung maßgeblich verunsichern. Der Kauf über eine Zwangsversteigerung, die „kulturellen Besonderheiten“ und die emotionale Bedingtheit, die Rolle der Banken, Medien und Politik, die amerikanische Lektion und die Aussichten auf eine Immobilienblase sind die Risikofaktoren, die in diesem Kapitel in Betracht gezogen werden. Im Ganzen sind die Gefahren eines Immobilienkaufs, die Krisenhaftigkeit der Immobilienmärkte und somit die Begünstigung und Beschleunigung der übergreifenden Krise (Weltwirtschaftskrise) aufzuzeigen.

5.3.1 Zwangsversteigerungen

„Ziel der Zwangsversteigerung (...) ist hingegen die Verwertung des Grundstücks mit der Folge, dass der Schuldner sein Eigentum am Grundstück verliert und die Gläubiger am Erlös entsprechend ihrem Rang beteiligt werden.“³³ Diese Definition ist bereits negativ konnotiert und impliziert die finanzielle Unfähigkeit und einen Heim- bzw. Sicherheitsverlust. Damit werden der von manch einem gesehene Positivismus und die Produktivität der Krise als Chance und als ein Impuls für die Veränderung eher in Frage gestellt. Hier dringt vielmehr das neoliberale Hauptprinzip des Wettbewerbs durch, nach dem Einer anstelle des Anderen sein Glück versucht. Ob er am Ende nicht den gleichen Weg durchmachen muss und tatsächlich der Gewinner dieses Wettbewerbs sein wird, ist eine Frage der Zeit.

Sechs von sieben Zwangsversteigerungen, die ich besucht habe, waren zu dem Zeitpunkt vermietet, meistens seit längerer Zeit und unbefristet. Zwei davon wurden an dem Tag wegen zu niedrigem Angebot nicht ersteigert. Drei von fünf Objekten wurden für die Eigennutzung erworben, die anderen zwei wegen des Renditegedankens. Auch wenn diese kleine Beobachtung nicht repräsentativ sein kann, wurden hier die zwei wesentlichen Motive des Kaufs ersichtlich (Altersvorsorge und Geldanlage). Wenn man jedoch die anderen Aspekte betrachtet, stellt sich die Frage, wie überlegt und funktionsfähig diese Motive unter der Bedingung einer Zwangsversteigerung sind. Erstens kauft man ein Objekt, das man nicht gesehen hat, sondern man muss sich auf ein Gutachten stützen, was nicht zu 100% verlässlich ist³⁴. Das heißt, man weiß nicht genau, wie der aktuelle Zustand ist und ob er dem tatsächlichen Wert entspricht. Zweitens verhindert das vermietete Objekt den sofortigen Einzug sowie die genaue Planung der Selbstnutzung. Bei den Renditeobjekten lassen die unbefristeten und seit längerer Zeit vermieteten Wohnungen die Rendite nur schwer erzielen. Der dritte Aspekt ist die Last der Schulden. Die Hälfte der Käufer, insbesondere die Selbstnutzer, nimmt einen Kredit auf, um ihre Wohnungen oder Häuser zu finanzieren. Hier

³³ Waske, Fred (2011), S. 1.

³⁴ Selbst der zuständige Gutachter darf die Immobilie ohne Zustimmung des Eigentümers nicht betreten, so dass er sein Gutachten nur auf Grund der äußeren Erscheinung abgeben kann. „Außerdem ist ihm wegen der knappen Zeit, die ihm zur Erstellung eines Verkehrswertgutachtens eingeräumt wird, eine umfangreiche Bewertung nicht möglich.“ <http://www.immo-zwangsversteigerung.com/News/Archiv/Gerichtsurteil-uber-die-Bewertung-von-Immobilien.html> (Stand: 11.11.2012).

zeichnet sich eine widersprechende Tendenz auf: die Menschen machen Schulden, um etwas zu bekommen, was den Anderen wegen der Schuldenlast weggenommen wird. Der vierte Punkt wirft Fragen nach der tatsächlichen Ersparnis, die das Zwangsversteigerungsverfahren verspricht. Festzustellen war, dass der Verkehrswert von den Käufern immer um mehrere Tausend Euro überboten wird (20.000-50.000 €). Somit ist die Tendenz des überbewerteten Wohneigentums auch bei den Zwangsversteigerungen bemerkbar. Zu der Kostenfrage kommt noch ein Faktor dazu, der diese Kaufalternative unsicher macht: die Summe, die an dem Zwangsversteigerungstag genannt wird, ist nicht die Endsumme, sondern nur die Kaufsumme, bei der weitere (Bearbeitungs-) Kosten entstehen, von deren Höhe die meisten Ersteigerer nicht genau wissen. Zuallerletzt kommt die Gefahr einer Auktion. Hier ist der emotionale Moment entscheidend. Die schwere Einschätzung der „Gegner“ verbirgt eine Hoffnung auf den baldigen Gewinn. Die nicht gerne gehabte Niederlage treibt viele zum Weiter-Gehen, letztendlich zum Überschreiten der Grenzen und damit zum überbewerteten Kauf.

Demnach ist ein Kauf über eine Zwangsversteigerung immer mit bestimmten Risiken verbunden. Sicherlich beschleunigt aber auch diese Kaufalternative die Entwicklung auf dem Immobilienmarkt in Berlin und damit ist die Frage auch hier gültig, ob ein Immobilienkauf mit sich nur eine Sicherheitsstrategie darstellt oder eher die krisenhafte Situation aufzeigt und womöglich sie zukünftig verschärfen wird.

5.3.2 Kulturelle und emotionale Aspekte

„Menschen [werden] in ihrem wirtschaftlichen Tun auch von Emotionen, subjektiven Wahrnehmungen und kulturellen Prägungen geleitet.“³⁵ Diese These steht offensichtlich im Widerspruch zur neoklassischen Theorie, die den „wirtschaftlichen Akteuren vollständige Informationen, rationale Erwartungsbildung und nutzenmaximierendes Handeln unterstellt“³⁶. Anhand der Interviews wurde jedoch deutlich, dass insbesondere solche Entscheidungen, wie ein Immobilienkauf, kulturell und emotional gebunden sind. Wenn der Immobilienkauf eine Folge oder eine Erscheinung einer Krise darstellt, dann ist auch die Krise in ihrer jeweiligen Kultur zu situieren. „... Krisen [sind] nicht zu denken ohne die Kulturen, in denen sie sich ereignen; es sind ganz wesentlich Wahrnehmungsphänomene. Sie sind Formen der Selbstbeschreibung einer Gesellschaft, die sich so ebenso ihrer Reformbedürftigkeit wie ihrer Wandlungsfähigkeit vergewissert.“³⁷

Dies zeigte sich auch in den Interviews, in denen der Immobilienkauf oft mit der „deutschen Mentalität“ in Verbindung gebracht wird. Das bevorzugte Wohnen auf Miete, die Sparsamkeit und das risikofreie Verhalten gelten als „typisch“ deutsche Merkmale.

„Ich glaube, es [der Wohnungskauf] hat auch so ein bisschen mit Mentalität zu tun. Wenn in Berlin alle in WGs und zur Miete wohnen, hörst du bei den Anderen, z.B. wenn sie aus Spanien kommen, ‚ne, wir haben eine Wohnung‘, da werden halt Wohnungen gekauft und verkauft. Es ist halt gar nicht, wie bei uns, dass es ein

³⁵ Nützenadel, A. (2012), S. 55.

³⁶ Ebd.

³⁷ Mergel, T. (2012), S. 13.

Lebensschritt ist, eine Wohnung zu kaufen. Das machst du einmal in deinem Leben und das war es dann. Das muss gut überlegt sein, weil wir ja nur einmal diesen Schritt gehen. Das ändert sich jetzt vielleicht ein bisschen durch die Krise, was ich auch jetzt gehört habe.“ (ZV, Friedrichshain)

„Wie gesagt, die Deutschen haben ja den Ruf, dass sie etwas sparsamer sind. Trifft sicherlich nicht auf alle zu, aber so im Großen und Ganzen, und von daher meine ich, dass die Mentalität auch ein bisschen zur Vorsicht beihilft, bei solchen Geschäften, bei solchen Geschichten, gerade was Schulden angeht.“ (Immobilienfirma)

Logischer wäre es zu erwarten, dass der deutsche Mittelstand sich in der Krise zurück ziehen und noch überlegter konsumieren würde. Stattdessen erlebt der Immobilienmarkt eine ‚Boomphase‘. „Vieles von dem, was in Boomphasen errichtet wird, ist spekulativ gebaut: Man investiert, da man weiter steigende Mieten und Nachfrage erwartet, ohne bereits feststehende Nutzer zu haben.“³⁸ Dies führt zu erst zu einer Überhitzung. Daraufhin führt das aus der Boomphase stammende Überangebot zu einer rezessiven Phase mit fallenden Preisen, Unverkäuflichkeit und Verlusten, die zu einer zunehmenden Volatilität auf dem Immobilienmarkt führen. Damit will Susanne Heeg die Krisenhaftigkeit der Immobilienmärkte aufzeigen, die offensichtlich durch die „Finanzialisierung“ (Dominanz des Finanzsektors) und die liberalisierten Regulierungen bewirkt wird. Nach Heeg spiegeln die Immobilienmärkte die Wirkungen der verschiedenen Finanzkrisen wieder. Der scheinbare Krisenwiderstand ist nur dadurch bedingt, dass die Krisenauswirkungen erst mit zeitlicher Verzögerung auf dem Immobilienmarkt sichtbar werden. Schließlich bewirken sich Boom und Krise gegenseitig.³⁹

Wie bereits in den anderen Kapiteln verdeutlicht wurde, lag es nie in der deutschen Kultur, nach Eigentum und Eigenheim zu streben, was sicherlich historisch fundiert (2. Weltkrieg, die Teilung, das sozialistische Erbe) und in den strukturellen Ursachen (demographische Entwicklung, Mietrechtsregelung zugunsten des Mieters) begründet ist. Aus diesem Grund ist die oben beschriebene Entwicklung in Deutschland nur zögernd und nicht so exzessiv wie z.B. in den USA während der Immobilienkrise. Dennoch halten die kulturspezifischen Aspekte aufgrund der Liberalisierung und Internationalisierung des Marktes die Globalität der Krise nicht auf. Im Gegenteil sogar, die kulturellerklärende Tendenz kann die Krise verstärken, weil sie Deutschland krisenresistent erscheinen lässt und damit potenzielle Gefahren bzw. Folgen unterschätzt.

Neben den kulturellen Prägungen ist auch die Emotionsbedingtheit einer Kaufentscheidung zu betrachten. So ist zu fragen, ob und inwiefern der Kauf eine Affekthandlung sein kann. In meiner Forschung wollte ich deshalb wissen, warum sich die Menschen entscheiden, in der Krisenzeit eine Wohnung zu kaufen, und welche Gefühle sie dabei haben. Angst stand dabei als eine zentrale Hypothese und sollte im Verhältnis zur Krise und Immobilie nachgefragt werden.

³⁸ Vgl. Heeg, S. (2011), S. 188 f.

³⁹ Vgl. ebd., S. 182 ff..

Katrin Tritt untersucht in ihrem Buch „Emotionen und ihre soziale Konstruktion“ die Prozesse der Emotionszuschreibungen. Sie weist auf den Zusammenhang zwischen den Emotionen und Handlungen und plädiert für eine Spezifizierung dieses Zusammenhangs statt einer einfachen Annahme unterschiedlicher Emotionen als Handlungsmotive.⁴⁰ Das heißt, die einfache Annahme „getrieben von der Angst kaufen die Deutschen in der Krise zunehmend Immobilien“ würde nicht ausreichen, weshalb der einfache angst- und sicherheitsbedingte Kauf in der Forschung einen komplexen Charakter erlangt. Da Angst als Konzept an sich sehr komplex ist und eine interdisziplinäre Arbeit den Umfang des Projektes sprengen würde, wurde lediglich eine Frage hervorgehoben: wie werden Ängste produziert und mobilisiert? Im nächsten Kapitel wird deutlich, dass nicht nur die Tatsache, dass der deutsche Mittelstand über die Angst zum Immobilienkauf mobilisiert wird, sondern auch die Ängste selbst, von denen sie getrieben werden, zu hinterfragen sind.

„Angst als emotionaler Zustand ist (...) durch selbstwahrgenommene Erregung, ein Erlebnis des Bedrohtwerdens und Besorgnis gekennzeichnet.“⁴¹ In Anlehnung an den psychologischen Ansatz, in der die Angst am häufigsten behandelt wird, ist sie eher ein (Gefühls-) Ausdruck. Außerhalb dieser (psychologischen) Rahmen besitzt sie eine andere Bedeutung und funktioniert in der vorliegenden Untersuchung vielmehr als die treibende Kraft (in) der Krise, d.h. die Krise verursacht Angst, welche die Krise antreibt.

Die Kaufentscheidung wird nicht direkt durch die Finanz- und Schuldenkrise erklärt, die Motive lassen sich aber trotzdem als krisen- und angstbedingt beschreiben (Geldanlage, steigende Mieten, Euro-Verunsicherung). Deswegen bekommt auch der Kauf eher den Absicherungscharakter. Mit diesem Hintergrund soll er die Angstgefühle auflösen, wonach es in der Forschung zu fragen galt. Als eine sichere Investition kann sich der Immobilienkauf nur in der Zukunft bestätigen. Aus diesem Grund konnten die meisten meiner Gesprächspartner nur die Mischgefühle artikulieren. Einerseits erfolgt der Immobilienkauf aus dem Sicherheitsintention und andererseits schafft er unter der Aufnahme eines langfristigen Kredits Risiken und Unsicherheiten. Im Ganzen lässt sich festhalten, dass die Angst als Auslöser des Kaufs mit der Sicherungsabsicht mit neuen Ängsten enden kann.

5.3.3 Mobilisierung

Nach Keynes werden die Entscheidungen „nicht aufgrund von ‚objektiven Fakten‘ getroffen, sondern von *interpretierten, medial vermittelten* Informationen, auf deren Grundlage sich *Erwartungen* bilden. Gleichwohl führen diese Erwartungen dann zu *Fakten*, nachdem die Entscheidungen getroffen sind. Das gilt vor allem für Investitionsentscheidungen, aber auch für die Konsumenten.“⁴² Ganz zentral in der Forschung stand die Frage nach der Mobilisierung des deutschen Mittelstandes zum Immobilienkauf. Diese Frage wurde verständlicherweise nicht direkt an die ‚Käufer‘ gestellt, sondern anhand der Informationen über den Entscheidungsprozess, der Betrachtung von wichtigen Institutionen und der Analyse

⁴⁰ Vgl. Tritt, K. (1992), S. 16.

⁴¹ Krohne, H. W. (1996), S. 7.

⁴² Brodbeck, K.-H. (2010), S. 41 f.

von Zusammenhängen und Einflüssen (Krise & Kauf) bearbeitet. In diesem Kapitel wird die Rolle und Funktionsweise der Medien, Banken und Politik im Bezug auf den Immobilienkauf behandelt.

Im letzten Jahr habe ich mich intensiv mit der medialen Berichterstattung der Schuldenkrise beschäftigt, insbesondere wenn diese sich auf den Immobilienkauf bezog. Festzuhalten ist, dass die Krise gegenwärtig ist. Weil sich Deutschland jedoch anscheinend als krisenresistent erwies, ist darauf zu achten, in welcher Form die Krise vermittelt wird.

So wurde der aus der Krise resultierende Einfluss auf den deutschen Immobilienmarkt nicht als negativ dargestellt, sondern als ein konjunkturtreibender Faktor, welcher vor allem die Bauwirtschaft stimuliert. Damit ist zu fragen, welche Rolle die Medien in der heutigen Gesellschaft annehmen: treten sie nur als Wissensvermittler oder auch als Krisenverstärker bzw. -auslöser auf? Als letzteres agieren sie, indem sie „aktiv in der neoliberalen gesellschaftlichen Umwandlungsprozess involviert“⁴³ sind. Als neoliberales Instrument, das eine enorme Macht über die gesellschaftliche Meinungsbildung hat, bestimmen die Medien durch ihre selektive Berichterstattung die Darstellung und die Bearbeitung der Krise. Entweder ermöglichen sie oder provozieren bestimmte Handlungsweisen und Entwicklungen, indem sie emotionale Zustände vermitteln und hervorrufen.

Die Medien mobilisieren die Bürger zum Immobilienkauf über die Ängste. Dabei handelt es vor allem um die Ängste, die sich schnell in die ökonomische Realität verwandeln (Kosten für den Steuerzahler, Inflation, Gefährdung der Finanz- und Wirtschaftskraft Deutschlands). Die wirtschaftliche Krise hat in vielen Ländern zu einem massiven Vertrauensverlust in der Bevölkerung gegenüber dem Staat und der Politik geführt. Dieser Verlust des Vertrauens löste unterschiedliche Ängste und Unsicherheitsgefühle aus. Auf dieser emotionalen Grundlage wird die dringende Notwendigkeit eines Ausweges erkennbar. Aufgrund des Scheiterns des Staates bei der Krisenlösung erfordert die Situation individuelle Absicherungsstrategien. In den Zeiten der Krise entwickeln die Wirtschaftsexperten Erklärungsansätze, machen Prognosen und benennen die besten Lösungs- und Präventionsstrategien. Der Immobilienkauf gehört, laut Medien, zu einem solchen Wege. Er wird als eine attraktive Absicherungsstrategie – auch unter der Bedingung der Fremdfinanzierung – dargestellt. Wie die Vergabe von Krediten in Deutschland erfolgt, ist daher näher zu betrachten.

Schaut man sich die Immobilienfinanzierung in Deutschland an, so stellt man fest, dass mit sehr hohen Kreditvergabestandards gearbeitet wird. Bei der Vergabe des Kredits hat die Besicherung oberste Priorität. Eine Finanzierung ohne Eigenkapital ist nur unter Nachweis eines sehr soliden Einkommens bzw. mit Bürgschaften als Sicherheit möglich. Selbst bei Krediten mit variabler Verzinsung hat der Bundesgerichtshof dafür gesorgt, dass willkürliche und überraschende Zinssprünge während der Tilgungsphase kaum möglich sind. Zusätzlich wird der Verifizierungsprozess durch einen Notar abgewickelt und im Grundbuch eingetragen. Aufgrund der Aufklärungspflicht des Notars und seiner Haftbarkeit bei Fehlern besteht nur eine geringe Chance, dass Kreditnehmer sich unbewussten Risiken aussetzen.⁴⁴

⁴³ Klages, J. (2010), S. 212.

⁴⁴ Vgl. Hendry, A. (2008), S. 1 f.

Die Banken nutzen also den Sicherheitsaspekt, um den Immobilienkauf attraktiver zu machen. Dieser soll die Ängste, die über die Medien verbreitet bzw. geschaffen werden, nehmen und demnach als ein ermöglichter individueller Ausweg aus der Krise funktionieren.

Dieses im Grunde sichere Kreditvergabesystem beinhaltet allerdings einige Aspekte, die den Kauf über eine Bank, in der Realität verunsichern können. So empfehlen z.B. die Bankberater häufig nur die hauseigenen Produkte, um die Gewinne ihres Hauses zu vermehren und selbst Provisionen zu beziehen.⁴⁵ Deshalb stehen die eigenen Interessen oft vor den Kundenvorteilen. Zwar ist die Bank auf die Sicherheit bedacht, es ist jedoch von ihrem Interesse, einen höchstmöglichen Kredit zu vergeben. Unter Umständen kalkuliert die Bank demnach den Kredit mit einem höheren Fremdfinanzierungsanteil als nötig. Je höher die Fremdfinanzierung ist, desto höher können die Zinsen sein. Man spricht in den Wirtschaftswissenschaften von dem sogenannten „moral hazard“⁴⁶, wenn das ursprünglich profitorientierte Wesen der Banken auf die nicht kommerziellen (sicherheitsorientierten) Interessen des Kunden trifft und seine Bedürfnisse und Unkenntnis ausnutzt.

In einem größeren Maßstab könnte als „moral hazard“ die europäische Entwicklung und diesbezügliche Politikführung, das Schaffen eines Anreizes, die Vernachlässigung der Schadenprävention und die Ermutigung der Banken und sonstigen Anleger zur übermäßigen Risikobereitschaft führen, bezeichnet werden. In diesem Sinne hat z.B. die europäische Politikführung Griechenland einen Anreiz gegeben, über Jahre hinweg eine defizitäre Haushaltspolitik zu führen, und im Falle einer Schiefelage auf die Unterstützung der EU zu hoffen. Somit versichern sich gegenseitig die Politiker verschiedener Länder auf Kosten der Bürger gegen das kritische Urteil des Marktes.⁴⁷

Die neoklassische Theorie akzeptiert zwar, dass Menschen *bewusst* Entscheidungen treffen, reduziert aber diesen bewussten Akt auf ein reines Kalkül: „Was nicht rechenbar ist, existiert nicht.“⁴⁸ Der Immobilienkauf lässt sich demnach mathematisch berechnen. Wie so eine Kalkulation aussieht und wer die Finanzierung des Immobilienerwerbs kalkuliert, ist maßgebend für das Ergebnis und den Erfolg des Kaufs. In den meisten Fällen jedoch orientiert man sich an vorgegebene Standards. Demnach lässt die Kalkulation die individuellen Aspekte außer Betracht, weshalb der Erfolg nur vage messbar ist. Wenn man keinen Finanzberater hat, nimmt man meistens das Angebot der Bankberater an, die eigene Kaufentscheidung zu kalkulieren und zu bewerten. Sie entscheiden, ob sich der potenzielle Käufer den Kauf leisten kann oder nicht. Für die Kalkulation werden hierbei zukünftige Belastungen anhand der aktuellen Einkommensverhältnisse mit Hilfe standardisierter Vorlagen berechnet. Ist also mit dem derzeitigen Einkommen eine Finanzierung zu realisieren, so geht man davon aus, dass dies auch für die Zukunft gilt.

Um den Kauf sicherer zu machen, steht dem Kauf- und Kreditinteressenten ein breites Angebot an Rechner zur Verfügung: Budgetrechner, Kostenrechner, Nebenkostenrechner, Tilgungsrechner, Zinsbindungsrechner, Hypothekenrechner. Im Grunde genommen geht es in

⁴⁵ Vgl. Stiftung Warentest (2001), S. 69.

⁴⁶ Vgl. Beck, B. (2008), S. 162 ff.

⁴⁷ Vaubel, R. (2011), S. 11.

⁴⁸ Brodbeck, K. - H. (2010), S. 32.

allen Rechnungen um das gleiche: man muss wissen, wie viel man an Einkommen und an Ausgaben monatlich hat, was die Bank an Zinsen und Tilgung verlangt und was die prozentuale Höhe der zusätzlichen Kosten wie Makler-, Notar- und Gerichtskosten sowie Grunderwerbsteuer beträgt. Durch diese Vielzahl an Rechnern erscheint der Eindruck, dass alle Faktoren berücksichtigt werden. Jedoch dienen die Rechner nur zur Berechnung der einzelnen Kostenfaktoren und nicht zu einer ausführlicheren Kalkulation. Ein sehr entscheidendes, aber oft unterschätztes Feld in dieser Berechnung ist allerdings das Ausgabenfeld. Davon hängt sowohl die Kreditsumme als auch die zukünftige monatliche Belastung ab. So bleibt das Einkommen annähernd konstant, die Ausgaben können jedoch monatlich und jährlich variieren. Häufig werden sie im Laufe der Zeit höher. Kalkuliert man mit einem Einkommen, welche diese Problematik nicht berücksichtigt, droht der Immobilienkauf zu einer Kostenfalle zu werden. Auf dieser Weise ist die Kauffinanzierung ziemlich einfach kalkuliert. Stattdessen hängt der Käuferfolg maßgeblich von der individuellen Situation ab. Zahlreiche Faktoren wie das Alter, der Familienstand, die berufliche Perspektive sowie die Zukunftsvorstellungen und -pläne spielen eine nicht unerhebliche Rolle. Plant man z.B. demnächst Kinder, einen Jobwechsel oder einen Umzug, können dadurch neue Kosten entstehen und die Kreditzahlung nicht mehr gewährleistet werden. Diese Faktoren haben zwar bei der Vorentscheidung zum Kauf eine Bedeutung, werden aber in der Kalkulation nicht berücksichtigt. Dies wird damit begründet, dass solche Faktoren nur schwer oder kaum berechenbar sind und deswegen „nicht existieren“. Andererseits ist solche vereinfachte Version der Kalkulation für einen fremdfinanzierten Kauf attraktiver, weil dabei wesentliche Risiken unterschlagen werden.

Im Gespräch mit einer Angestellten der Berliner Immobilienfirma wurde die Kooperation zwischen Immobilienfirmen und Banken erwähnt. So sind z.B. die Geschäftsführer einiger Immobilienfirmen gleichzeitig die Angestellten oder Juristen einer Bank und machen direkt passende Finanzierungsangebote. Die Immobilienfirmen erhalten einen entsprechenden Anteil für jeden vermittelten Kredit, womit sich solch eine Partnerschaft für beide Seiten von Vorteil und gewinnbringend darstellt. Sie bietet dem Käufer zwar bestimmte Bequemlichkeit an, aber oft ist ihm diese gewinnstrebende Zusammenarbeit nicht bewusst. In solchen Fällen ist es oft unklar, welche Interessen die Bank vertritt.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der deutsche Mittelstand zwar auf die Sicherheit bedacht ist und insbesondere die Kaufentscheidung bewusst und überlegt trifft, dessen Bewusstsein jedoch trotzdem den zahlreichen neoliberalen (unsichtbaren) Manipulationen unterstellt ist. „Wie die Erfahrung zeigt, sind ihre [von Finanzexperten] Aussagen und Informationen für das Handeln der wirtschaftlichen Akteure in hohe Maße relevant und beeinflussen somit auch Wahrnehmung und Verlauf von Krisen.“⁴⁹ D.h. die Menschen orientieren sich an die ökonomischen Standards, nutzen sie für ihre Entscheidungen und Investitionen, tragen damit der wirtschaftlichen Entwicklung bei und bestimmen den weiteren Verlauf. Durch ihr (manipuliertes) Handeln wird der neoliberale Prozess gestaltet. In diesem

⁴⁹ Nützenadel, A. (2012), S. 57.

Hintergrund ist eine massenhafte Veränderung der Wahrnehmung und der Denkformen erforderlich, die der „wirtschaftlichen Wirklichkeit“ misstrauen würde.⁵⁰

5.3.4 Die Wahrscheinlichkeit einer Immobilienblase

Meine Annahme, dass die historischen Ereignisse in der Finanz- und Immobilienwelt und deren Kenntnis oder Unkenntnis, sich auf die Kaufentscheidung auswirkt, hat sich nur teilweise bestätigt. Wenn eine Verbindung bei meinen Gesprächspartnern zu den makroökonomischen Faktoren hergestellt wird, dann nur in Bezug auf die aktuellen Schuldenkrise in Europa. Die Erwägung einer Immobilienblase wird dabei nicht annähernd in Betracht gezogen, obwohl die Finanzkrise 2008, deren Ursprung Übertreibungen auf dem amerikanischen Immobilienmarkt waren und eine weltweite Rezession (einschließlich Deutschland) nach sich zogen, nicht so lange her ist. Finanzinnovationen auf dem Kreditmarkt (z.B. Gleitzinskredite⁵¹), die im Zuge der US- Politik zur Förderung von Wohneigentum entstanden, gestatteten Immobilienkäufe mit sehr geringem oder überhaupt keinem Eigenkapitalaufwand. Das fehlerhafte Kreditvergabesystem (Hypothekemakler) ermöglichte die Expansion der Kreditvergabe an Kreditnehmer mit schwacher Bonität. Von zentraler Bedeutung war dabei das von der amerikanischen Notenbank geschaffene makroökonomische Umfeld nach dem Platzen der New-Economy- Blase im Jahr 2000, wobei US-Bürger Billionen US- Dollar an den Aktienmärkten verloren und daraufhin den Konsum einschränkten, und den Terroranschlägen vom 11. September 2001, welche eine bereits stagnierende US-Wirtschaft in die Rezession riss.⁵² Die expansive Geldpolitik löste eine enorme Nachfrage auf dem Immobilienmarkt aus. Der Glaube an immer weiter steigende Immobilienpreise und der damit verbundene potenzielle Vermögenszuwachs ermutigten viele Kaufinteressenten sich auf Kredite einzulassen, die ihre finanzielle Leistungsfähigkeit überstiegen.⁵³ Ein Ansteigen der Immobilienpreise und das niedrige Zinsniveau erhöhten die Risikobereitschaft der Marktteilnehmer sowohl auf der Angebotsseite (Lockerung der Kreditvergabestandards und Vermittlung durch Hypothekemakler) als auch auf der Nachfrageseite (antizipierter Vermögenszuwachs aus der Wertsteigerung der Immobilie und geringe Finanzierungskosten), wodurch die Vergabe von Hypotheken an Kreditnehmer mit schlechter Bonität (Subprime-Segment), sog. „Ninjas“ (no income, no job, no assets) oder nur unzureichenden Einkommensnachweisen rapide anstieg. Der Anteil dieser zweifelhaften Hypothekenkredite betrug 2006 rund 40 Prozent.⁵⁴ Der daraus resultierende Preisauftrieb wurde zusätzlich durch einen spekulativen Nachfrageimpuls seitens der institutionellen Anleger verstärkt. Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus und dem einhergehenden geringen Renditen auf dem Anleihenmarkt, erhöhten Anleger ihre Investitionstätigkeit auf dem Immobilienmarkt, da dieser höhere Renditen versprach. Nachdem der US- Leitzins auf ein

⁵⁰ Vgl. Brodbeck, K.-H. (2010), S. 44 f.

⁵¹ Bei den variabel verzinslichen Hypothekenkrediten (ARM, Adjustable Rate Mortgage) sind die Zinszahlungen an einen Referenzzins gebunden. Die Anpassung des Zinssatzes erfolgt für gewöhnlich monatlich, halbjährlich oder jährlich. Steigt der zugrunde liegende Zinssatz, so erhöht sich auch die Zinslastbelastung des Kreditnehmers. Vgl. dazu Fabozzi, F. J. (2001), S. 16.

⁵² Vgl. Sommer, R. (2009), S.78.

⁵³ Vgl. SVR (2007), S. 99.

⁵⁴ Vgl. Herzog, B. (2008), S. 11.

nachhaltiges Niveau angehoben wurde, sahen sich viele Kreditnehmer nicht mehr in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen aus der Hypothek nachzukommen. Die stetig zunehmende Zahl an Zwangsversteigerungen⁵⁵ und das daraus resultierende Überangebot an Immobilien führte Ende 2006 zu einem enormen Preisverfall auf dem Immobilienmarkt. Die Befürchtung immer weiter fallender Preise löste schließlich Panikverkäufe aus, die in einem Platzen der Immobilienblase resultierten.⁵⁶

Trotz der guten wirtschaftlichen Lage in Deutschland sind es vor allem die gegenwertig vorhanden makroökonomischen Parallelen zur Immobilienblase in den USA (niedriges Zinsniveau, hohe Liquidität und überdurchschnittlicher Preisanstieg auf dem Immobilienmarkt), welche zu Preisübertreibungen und Überhitzungen auf dem Immobilienmarkt und zu hohen Verschuldungen führen können. Dazu erschwert die Intransparenz des Immobilienmarktes die genaue Einschätzung der Entwicklung. Trotz der noch moderaten Kreditvergabe nahmen die Kredite mit variabler Verzinsung sowie die Vollfremdfinanzierungen leicht zu. Laut der Umfrage der Immowelt AG ist das „Interesse an einer 120-Prozent-Finanzierung (...) nicht nur bei Eigennutzern, sondern auch bei Kapitalanlegern vorhanden.“⁵⁷ Dabei können sich 14 Prozent der Befragten eine Vollfremdfinanzierung des Immobilienkaufs vorstellen.⁵⁸ Insofern stellt sich die Frage, ob die „günstigen Voraussetzungen“ in Deutschland nicht den umgekehrten Effekt haben und ob der deutsche Immobilienmarkt den kapitalistischen Übergreifen resistent bleiben kann.

6. Fazit

Die vorliegende Forschung stellte eine Annäherung an die komplexe Krisenproblematik dar und sollte die Krisenhaftigkeit Deutschlands aufzeichnen. Sie behandelte die Entscheidung des Immobilienkaufs als eine krisenbedingte Handlung und hinterfragte die öffentlich etablierte bzw. medial aufgebaute Ansicht der Immobilieninvestition als einen sicheren Ausweg aus der Krise. Eine kritische Betrachtung der Kaufbedingungen ließ zugleich eine Verstärkung und Beschleunigung der Krise vermuten.

Den Ausgangspunkt dieser Arbeit bildete die herrschende und einseitige Darstellung der wachsenden Immobilienwirtschaft in Deutschland. Solch eine Darstellung erzeugt den Eindruck eines krisenfreien bzw. krisenresistenten (Wirtschafts-) Systems und vernachlässigt die realen Gefahren und mögliche (Zusammen-) Brüche im ökonomischen, politischen und sozialen System.⁵⁹ An diesem Beispiel wird die selektive Bearbeitung der Krise von den elitären Macht- und Entscheidungsträgern deutlich. Zugespitzt kann man behaupten, dass die Krise bestimmten Gruppen Profit generiert und zur Entwicklung einiger wirtschaftlichen Bereiche, wie z.B. das Kreditwesen und die Immobilienwirtschaft, genutzt wird.

⁵⁵ Im Januar 2006 kam es mit 120.000 Zwangsversteigerungen zum bisherigen Höhepunkt. Bis Ende 2008 wurden monatlich durchschnittlich 60.000 Immobilien zwangsübergibt. Vgl. dazu Tigges, C. (2008), S. 3.

⁵⁶ Vgl. Sommer, R. (2009), S. 10.

⁵⁷ Hamm, H. (2007), S. 25.

⁵⁸ Vgl. ebd.

⁵⁹ Z.B. die Wohnsituation in Berlin, die steigenden Arbeitslosigkeit und Armut sowie die Sozialkürzungen.

Der soundethnographische Versuch, die Krise zu hören und besser zu verstehen, endete in einer eher analytischen Arbeit. Die Auseinandersetzung mit den Klängen der Krise regte zu weiterführenden Überlegungen zur Krise an. Ein aufmerksames und reflektiertes Zuhören machte die Wahrnehmung der stattfindenden Veränderungen präziser und bewusster. In dieser Untersuchung warf die Soundmethode zwar mehr Fragen auf, hat aber zugleich neue Ansatzpunkte für die weitere Erforschung ermöglicht. So hat z.B. die auditive Wahrnehmung der unzähligen Baustellen in der Stadt die Frage gestellt, was das Bauen in Wirklichkeit bedeutet: ein Wachstum, die Stabilität oder eine städtische Verdrängung und Segregation? Zudem musste danach gefragt werden, ob die Menschen diese Entwicklung akustisch bzw. visuell wahrnehmen und was sie damit verbinden.

Der deutsche Mittelstand kauft angeblich aus zwei Gründen Immobilie: entweder will man sich für das Alter sichern oder ein Profit erzielen. Zudem wird der Wunsch nach Eigenheim als Motiv zunehmend „aufgedrängt“. Aus den Interviews ist jedoch festzuhalten, dass keines von diesen Motiven bei einem mittelständigen Bürger im Vordergrund steht. Vielmehr ist die Zukunftsabsicherung das Ziel. Ob sie durch die Mietersparnis oder die Mieteinnahmen gewährleistet wird, ist dann erst einmal irrelevant. Man schützt sich vor den steigenden Mieten und das ersparte Geld wird vor der Inflation in Sicherheit gebracht. Statt dem hohen Ertrag wird dabei häufiger die Sorge um den Euro als Sicherungsanlass. Folglich ist das verstärkte Interesse an dem Erwerb von Immobilien eher auf die makroökonomische Entwicklung und die gleichzeitig steigende Unsicherheit zurückzuführen. Diese Unsicherheit ist eine Folge der aktuellen Schuldenkrise und ein Indiz für den Vertrauensverlust in die Politik und ihre Krisenreaktionsmechanismen. Somit befinden sich Deutschland sowie die gesamte europäische Union neben der Finanz- und Schuldenkrise mitten in einer Vertrauenskrise. In diesem Zusammenhang wird nicht nur die politische Unfähigkeit im Krisenmanagement, sondern auch die zu starke Orientierung der Politik an die neoliberalen Werte der Kritik unterzogen. So werden die wichtigen Lebensgrundlagen wie die Altersvorsorge oder das Eigenheim eher zu neoliberalen Instrumenten, die insbesondere in den Krisenzeiten zur Profitmaximierung genutzt werden.

Unbeachtet bleiben bei einem Immobilienerwerb die fragwürdigen Kaufumstände und die Risikofaktoren, die von den attraktiven Kaufvoraussetzungen (niedriges Zinsniveau, stabile bis steigende Immobilienpreise, steigende Einkommen) verharmlost werden. Aus diesem Grund wurden Faktoren wie die oft in Anspruch genommene Kaufalternative der Zwangsversteigerung, die Fremdfinanzierung, der kulturelle Erklärungsansatz und der emotionale Einfluss (Angst und Affekthandlung), die Rolle der Medien, Banken und Politik (Mobilisierung; Kalkulation), und die Möglichkeit einer Immobilienblase in Betracht gezogen. Ein Kauf über eine Zwangsversteigerung bringt immer eine Ungewissheit mit sich und stellt den Sicherheitsaspekt somit in Frage. Eine Fremdfinanzierung, die von dem deutschen Mittelstand zur Deckung der Kaufkosten häufig aufgenommen wird, muss über die Jahre hinweg stimmen, damit sich die Investition am Ende auszahlt. Dabei ist es schwer, die tatsächlichen Kosten einzuschätzen. Mehrere externe Einflussfaktoren werden in die Berechnungen nicht einbezogen, da mit standardisierten Vorlagen gearbeitet wird, die zudem zukünftige Belastungen anhand der aktuellen Einkommensverhältnisse kalkuliert.

Desweiteren existiert die Annahme, dass solche „wirtschaftlichen“ Entscheidungen wie ein Immobilienkauf kulturell und emotional bedingt sind. So ist diese Handlung in die jeweilige Kultur zu positionieren und anhand der typischen kulturellen Merkmale zu erklären. Aus den Gesprächen wurde dennoch ersichtlich, dass die gesamte wirtschaftspolitische Entwicklung ein größeres Gewicht bei der Entscheidung hat als die kulturabhängigen Aspekte. Der kulturelklärende Ansatz kann demgegenüber sogar zu Überschätzungen und Übertreibungen führen und deswegen mit Vorsicht anzuwenden ist. Die emotionale Bedingtheit, die die Menschen kennzeichnet, lässt vermuten, dass Käufe in der Krise auch aus Affekt vollzogen werden. Somit ist die Angst eine treibende Kraft in der Krise. Zugleich tritt sie auch als treibende Kraft der Krise auf, da sie zur Durchsetzung bestimmter Ziele der Politik und elitärer profitorientierter Gruppen benutzt wird.

Durch die Betrachtung der Rolle der Medien, Banken und Politik war ihr mobilisierender Steuerungscharakter am Immobilienerwerb erkennbar. Die Menschen orientieren sich an die ökonomischen Standards und werden unbewusst den zahlreichen neoliberalen Manipulationen unterzogen. So lassen die günstigen Voraussetzungen für einen Immobilienerwerb, die den Käufern allseits angepriesen werden, die Risiken verharmlosen, unter anderem auch die Möglichkeit einer Immobilienblase. Dabei zeichnet die aktuelle ökonomische Entwicklung eine Tendenz auf, in der das Streben nach Sicherheit den umgekehrten Effekt erzielen kann, indem Risiken und Unsicherheiten entstehen, die zum Platzen einer Immobilienblase in Deutschland führen können.

Das Problem in der dargestellten Sicherungsabsicht ist die zugrunde liegende Intention der Geldvermehrung. Diese Intention kommt jedoch seltener von einem „normalen“ Bürger aus, sondern liegt in den Interessen der höheren Instanzen (meist Institutionen), die aus einer „boomenden“ Immobilienwirtschaft große Profite ziehen können. Aber „Boom“ und Krise bewirken sich gegenseitig, wie es in der letzteren Zeit offensichtlich wurde, und deshalb ist es nicht verwunderlich, wenn in einer Boomphase eine Krise bzw. ihre Ausweitung in Aussicht ist. Es ist eine Frage der Zeit, wann und in welchem Maße wir ihren Ausbruch erleben werden. Es wird wieder Gewinner und Verlierer geben. In diesem Sinne ist eine massenhafte Veränderung der Wahrnehmung und der Denkformen erforderlich, die die „wirtschaftliche Wirklichkeit“ in Frage stellen würden.⁶⁰

⁶⁰ Vgl. Brodbeck, K.-H. (2010), S. 44 f.

Abbildungsverzeichnis

Preise von Eigentumswohnungen in großen deutschen Städten

In Euro je Quadratmeter

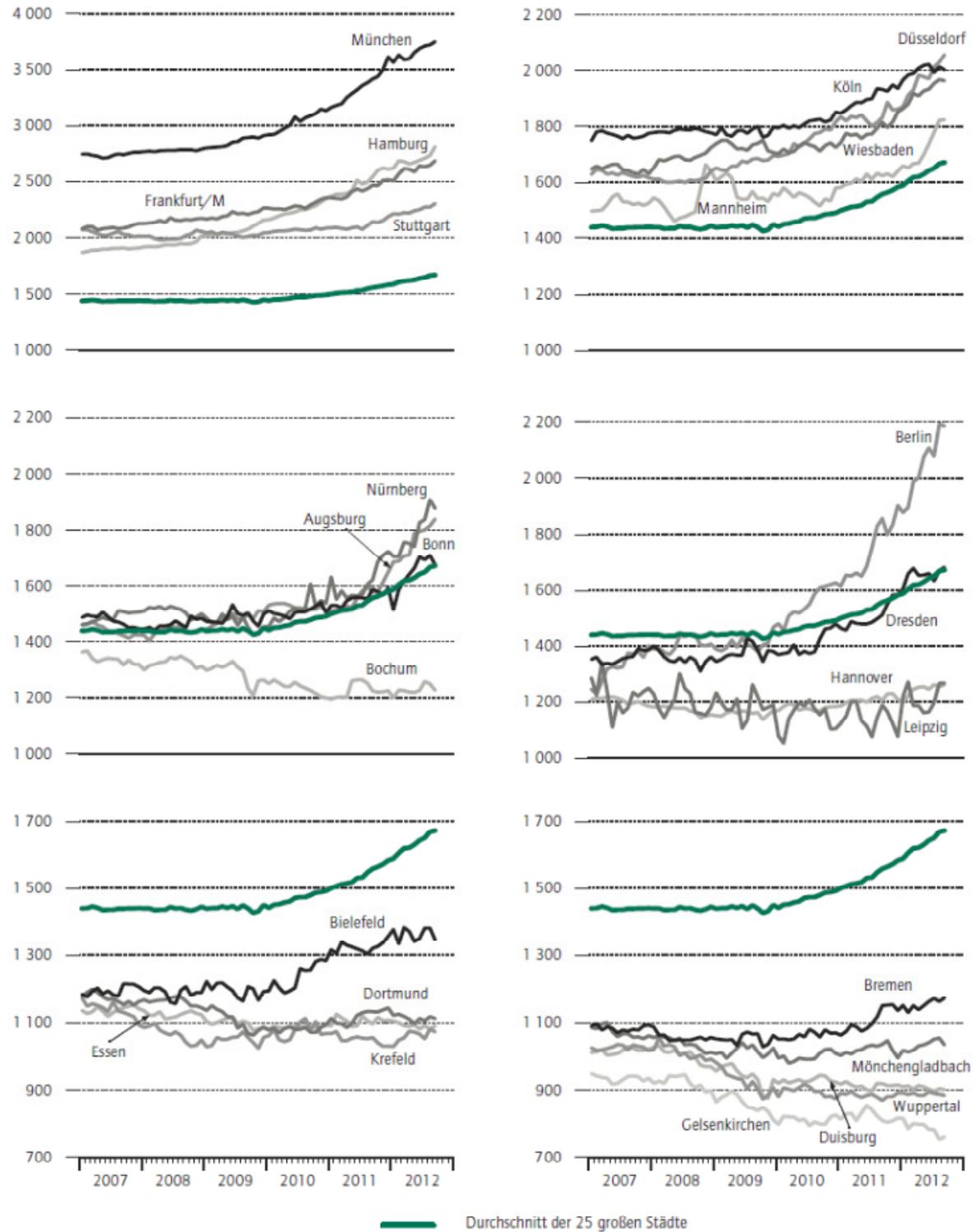


Abb. 1: Preis von Eigentumswohnungen in großen deutschen Städten

Quelle: Kholodilin, K. A./ Mense, A. (2012), S. 6.

Wohnungsmieten in großen deutschen Städten
In Euro je Quadratmeter und Monat¹

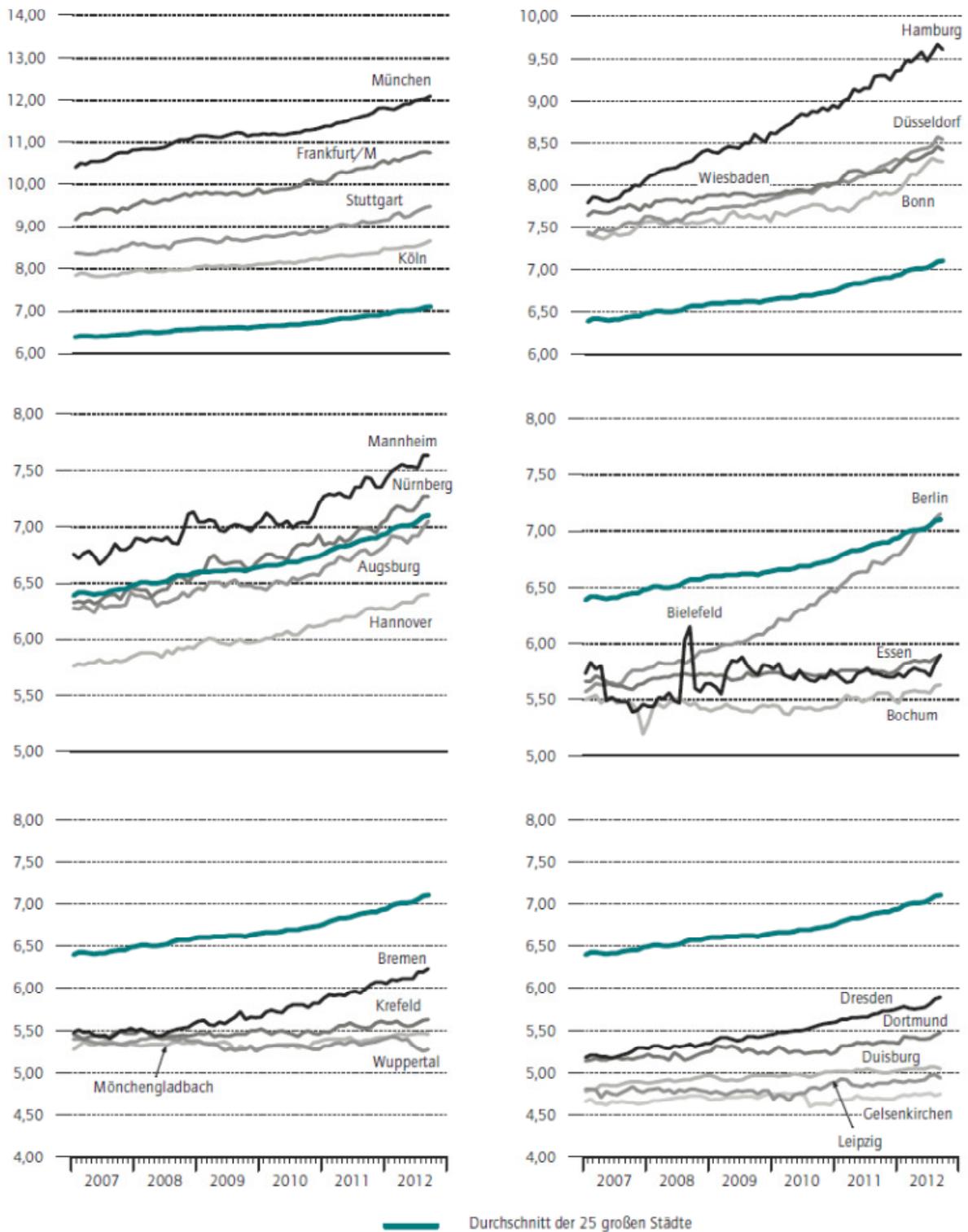


Abb. 2: Wohnungsmieten in großen deutschen Städten

Quelle: Kholodilin, K. A./ Mense, A. (2012), S. 8.

Preis-Miet-Verhältnis

In Jahren

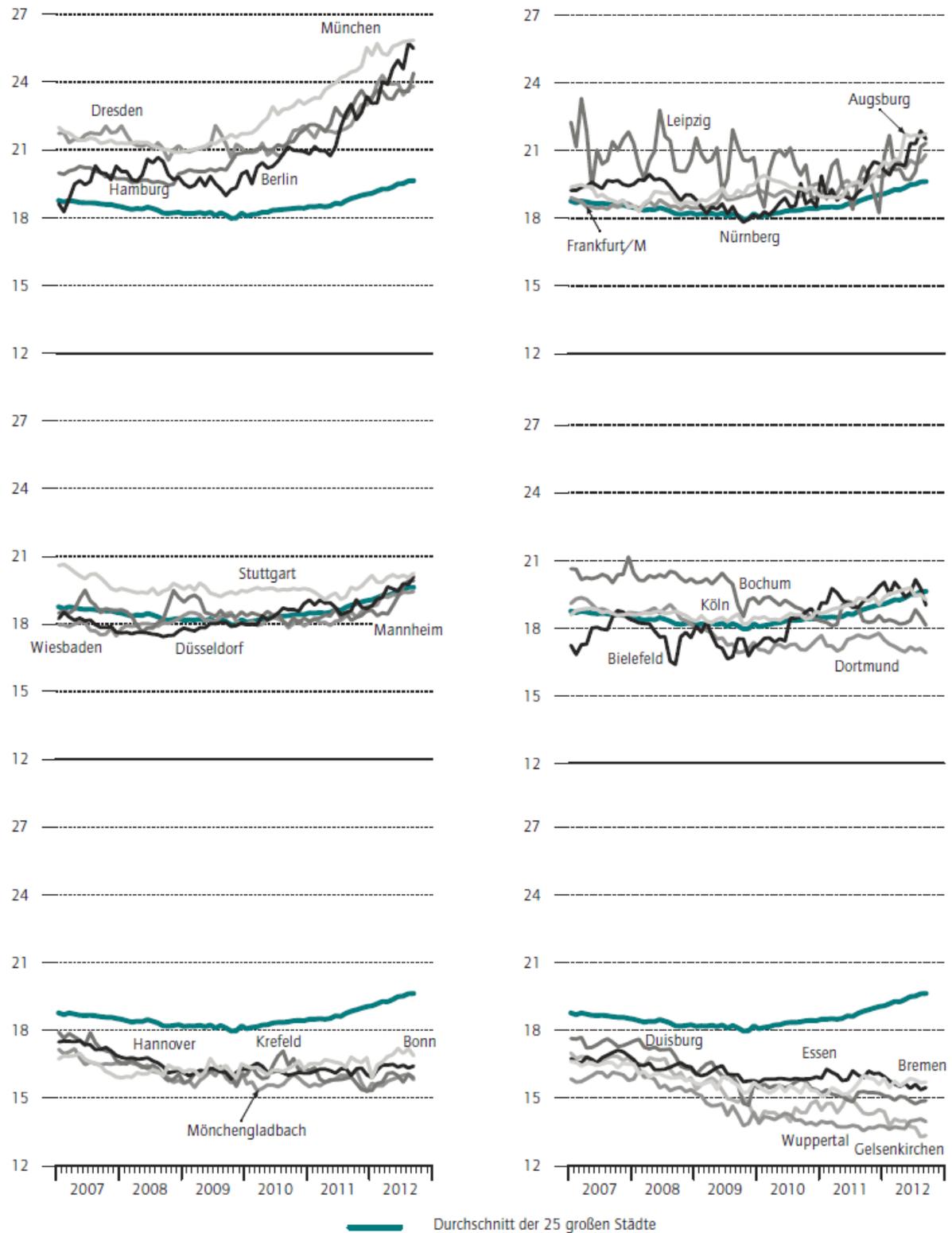
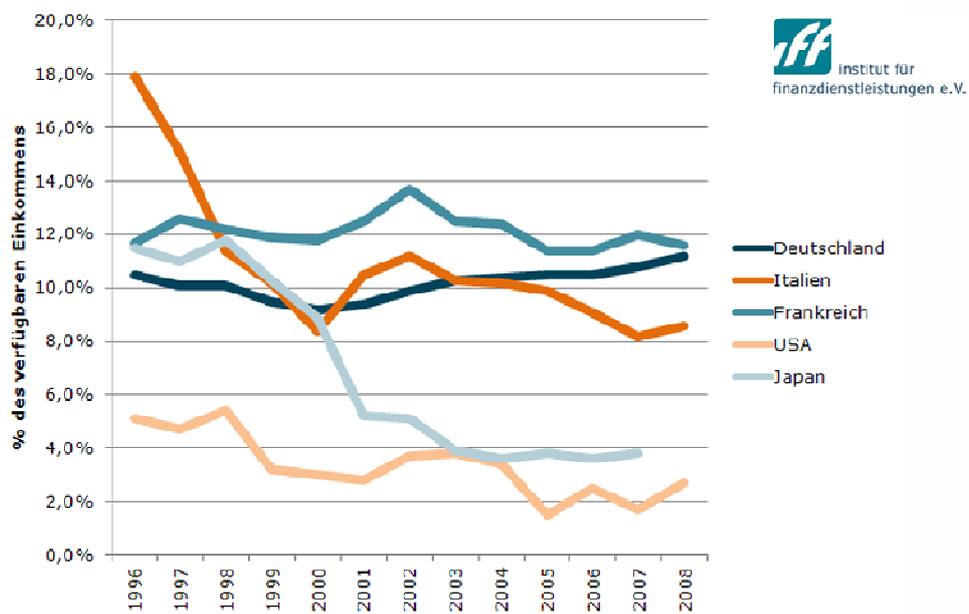


Abb. 3: Preis- Miet- Verhältnis

Quelle: Kholodilin, K. A./ Mense, A. (2012), S. 10.

Sparquoten privater Haushalte im internationalen Vergleich



Quelle: OECD Factbook 2010

Darstellung: ifl Institut für Finanzdienstleistungen e.V.

Abb. 4: Sparquoten privater Haushalte im internationalen Vergleich

Quelle: Institut für Finanzdienstleistungen e.V., 2010.

Literaturverzeichnis

Beck, Bernhard (2008): Volkswirtschaft verstehen. 5. Auflage, Zürich.

Beck, Stefan/ Knecht, Michi (2012): Jenseits des Dualismus von Wandel und Persistenz? Krisenbegriffe der Sozial- und Kulturanthropologie. In: Mergel, Thomas (Hg.): Krisen verstehen. Historische und kulturwissenschaftliche Annäherungen. Frankfurt am Main/ New York 2012, S. 59-76.

Brodbeck, Karl-Heinz (2010): Wirtschaftliche „Tatsachen“, Eliten und Propaganda. Gesellschaftliche Wirkungen theoretischer Fiktionen. In: Ötsch, Walter Otto/ Katrin Hirte/ Jürgen Nordmann (Hg.): Krise! Welche Krise? Zur Problematik aktueller Krisendebatten. Marburg, S. 21-48.

Chion, Michel (1983): Guide to sound objects. Pierre Schaeffer and musical research. (English translation by John Dack and Christine North, 2009). Paris. Abrufbar unter: <http://www.ears.dmu.ac.uk/IMG/pdf/Chion-guide/GuideSectionI.pdf> (Stand: 05.06.2011).

Fabozzi, Frank J./ Ferri, Michael G./ Mann, Steven V. (2001): Overview of the Types and Features of Fixed Income Securities. In: Fabozzi, F. J. (Hrsg.): The Handbook of Fixed Income Securities. 6. Auflage, New York, S. 3-20.

Flick, Uwe (2012): Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung. 5. Auflage, Hamburg.

Hamm, Hartwig (2007): Wohneigentum in der Förderung – was bringt das Jahr 2007? In: *Immobilien & Finanzierung. Der Langfristige Kredit*. Heft 01/2007, S. 24.

Haugwitz, Lars (2007): Altersvorsorge: Eigen Heim-Glück allein? In: *Immobilien & Finanzierung. Der Langfristige Kredit*. Heft 01/2007, S. 4-5.

Hädicke, Georgia (2012): Hitzige Diskussion über Immobilienblase. In: *Financial Times Deutschland*. Abrufbar unter: <http://www.ftd.de/finanzen/immobilien/:preisstaeigerungen-in-deutschland-hitzige-diskussion-ueber-immobilienblase/70118077.html> (Stand: 11.03.2013).

Heeg, Susanne (2011): Finanzkrise und städtische Immobilienmärkte. Die räumlichen Auswirkungen in und zwischen Städten. In: Demirović, Alex/ Dück, Julia/ Becker, Florian/ Bader, Pauline (Hrsg.): VielfachKrise im finanzmarktdominierten Kapitalismus. Hamburg, S. 179-197.

Hendry, Andreas (2008): Die Geier kommen. Abrufbar unter: <http://www.wiwo.de/finanzen/die-geier-kommen-274363/> (Stand: 10.11.2009).

Herzog, Bodo (2008): Die Finanzmarktkrise: Ursachen, Lehren und Lösungsansätze. In: Lehren aus der Finanzmarktkrise!? Ein Comeback der Sozialen Marktwirtschaft. Band I: Ordnungspolitische und sozialethische Perspektiven. Sankt Augustin/Berlin.

Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (2010): Sparquoten privater Haushalte im internationalen Vergleich. Abrufbar unter: http://www.iff-hamburg.de/images/content/Sparquoten_privater_Haushalte.png (Stand: 12.03.2013).

Kaelble, Hartmut (2012): Europa in der Krise: Zivilisationskrise – Integrationskrise – Krisenmanagement. In: Mergel, Thomas (Hg.): Krisen verstehen. Historische und kulturwissenschaftliche Annäherungen. Frankfurt am Main/ New York, S. 131 – 144.

Klages, Johanna (2010): Die ökonomische Krise und die Krise der politischen Repräsentation. Wider eine Politik der Entpolitisierung (Bourdieu). In: Ötsch, Walter Otto/ Katrin Hirte/ Jürgen Nordmann (Hg.): Krise! Welche Krise? Zur Problematik aktueller Krisendebatten. Marburg, S. 209-222.

Kholodilin, Konstatin A./ Mense, Andreas (2012): Wohnungspreise und Mieten steigen 2013 in vielen deutschen Großstädten. In: DIW Wochenbericht NR. 45/2012 vom 7. November 2012, S. 3-13. Abrufbar unter: <http://www.diw.de/sixcms/detail.php/411124> (Stand: 20.02.2013).

Krohne, Heinz W. (1996): Angst und Angstbewältigung. Stuttgart/ Berlin/ Köln.

Mergel, Thomas (2012): Einleitung: Krisen als Wahrnehmungsphänomene. Einleitung. In: Ders. (Hg.): Krisen verstehen. Historische und kulturwissenschaftliche Annäherungen. Frankfurt am Main/ New York, S. 9-22.

Nützenadel, Alexander (2012): Der Krisenbegriff der modernen Ökonomie. In: Mergel, Thomas (Hg.): Krisen verstehen. Historische und kulturwissenschaftliche Annäherungen. Frankfurt am Main/ New York, S. 47-58.

O.V. (2012): Bericht über die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland. Abrufbar unter: <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/17/112/1711200.pdf>, Deutscher Bundestag, Drucksache 17/11200, Berlin (Stand: 09.04.2013).

O.V. (2004): Haushalt- und Personenbezogene Wohneigentumsquoten in Deutschland. Abrufbar unter: <http://empirica-institut.de/kufa/empi099rb.pdf>, LBS Bundesgeschäftsstelle Berlin (Stand: 20.01.2013).

O.V. (2012): Teurer Hauskauf, mäßige Miete. In: *Wirtschaftswoche*. Abrufbar unter: <http://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/immobilienmarkt-teurer-hauskauf-maessige-miete/6545202.html> (Stand: 11.03.2013).

Sachverständigenrat (SVR) zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2007): Das Erreichte nicht verspielen - Jahresgutachten 2007/08, Wiesbaden.

Samuels, David W./ Meintjes, Louise/ Ochoa, Ana Maria/ Porcello, Thomas. (2010): Soundscapes: Toward a Sounded Anthropology. In: *Annual Review of Anthropology*. Vol. 39. S. 329-345.

Schulmeister, Stephan (2010): Die große Krise. Beginn der Talsohle des „langen Zyklus“. In: Ötsch, Walter Otto/ Katrin Hirte/ Jürgen Nordmann (Hg.): *Krise! Welche Krise? Zur Problematik aktueller Krisendebatten*. Marburg, S. 77-109.

Sommer, Rainer (2009): Die Subprime-Krise und ihre Folgen: Von faulen US-Krediten bis zur Kernschmelze des internationalen Finanzsystems. Hannover.

Stiftung Warentest (2001): Private Altersvorsorge. München.

Tichomirova, Nadezhda (2011): Der Zuckergehalt in Weißrussland gestiegen. In: *First News*. Abrufbar unter: <http://www.firstnews.ru/news/society/Uroven-sakhara-v-Belorusii-povysilsya/>, frei übersetzt (Stand: 08.07.2012).

Tigges, Claus (2008): In Amerika sind viele Hausbesitzer in Bedrängnis. In: *FAZ* vom 31.10.2008.

Tritt, Katrin (1992): Emotionen und ihre soziale Konstruktion. Frankfurt am Main.

Troost, Axel (2007): Wie sollte Wohneigentum künftig in die Altersvorsorge integriert sein? Standpunkte der Parteien. In: *Immobilien & Finanzierung. Der Langfristige Kredit*. Heft 01/2007, S. 18-23.

Vaubel, Roland (2011): Die Deutschen als Euro-Payer? In: Walter-Raymond-Stiftung der BDA (Hg.): *Schuldenkrise und Governance der Europäischen Union: Legitimität, Funktionalität, Pluralität*. Band 51. Berlin, S. 7-18.

Waske, Fred (2011): Die Berliner Amtsgerichte – Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung. Abrufbar unter: <http://www.berlin.de/sen/justiz/gerichte/ag/versteigerung.html> (Stand: 28.11.2012).

Weiß, Andreas (2012): Theoretische Zugänge zur Krise. Einführung. In: Mergel, Thomas (Hg.): *Krisen verstehen. Historische und kulturwissenschaftliche Annäherungen*. Frankfurt am Main/ New York, S. 25-27.