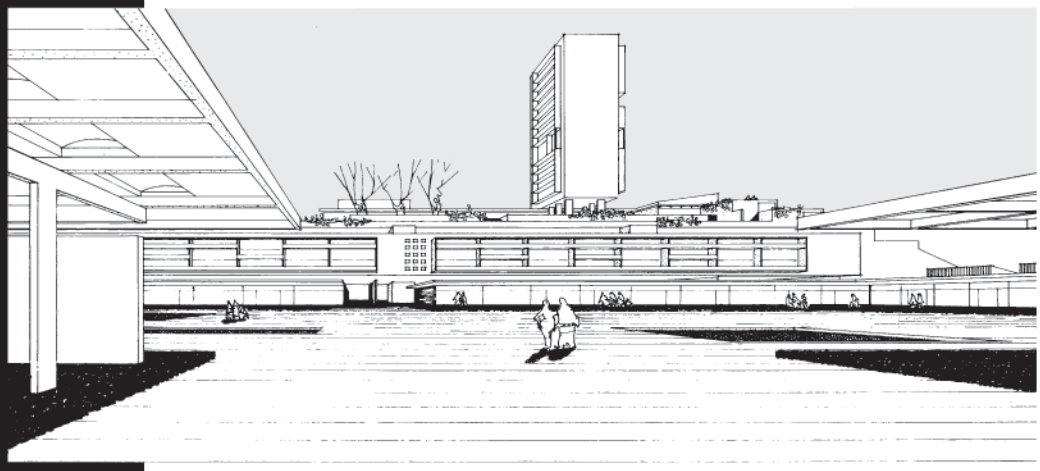
Joris Ernest Van Wezemael

# Investieren im Bestand

## Eine handlungstheoretische Analyse der Erhalts- und Entwicklungsstrategien von Wohnbau-Investoren in der Schweiz



Publikation der
Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft
Neue Folge, Heft 8
St. Gallen 2005

Joris Ernest Van Wezemael

# Investieren im Bestand

## Eine handlungstheoretische Analyse der Erhalts- und Entwicklungsstrategien von Wohnbau-Investoren in der Schweiz

Publikation der
Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft
Neue Folge, Heft 8
St. Gallen 2005

Publikation der
Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft
Neue Folge, Heft 8
St. Gallen 2005

Review:
Prof. Dr. Hans Elsasser,
Geographisches Institut der Universität Zürich
Dr. André Odermatt,
Geographisches Institut der Universität Zürich
Prof. Dr. Benno Werlen,
Institut für Geographie der Friedrich-Schiller-Universität Jena
Prof. Dr. Reinhard Wießner,
Institut für Geographie der Universität Leipzig

Die vorliegende Arbeit wurde von der Mathematisch-naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich im Wintersemester 2004/2005 aufgrund der Gutachten von Prof. Dr. Hans Elsasser, Dr. André Odermatt, Prof. Dr. Benno Werlen und Prof. Dr. Reinhard Wießner als Dissertation angenommen.

Titelbild:
Perspektive des Zentrums (Ausschnitt), aus: „Die neue Stadt - eine Studie für das Furttal", Otelfingen, um 1960

Bezugsadresse:
Die Hefte der Publikationen sind erhältlich bei der
Ostschweizer Geographischen Gesellschaft
Postfach 67, CH-9011 St. Gallen
o-gg@gmx.ch
oder beim Geographischen Institut der Universität Zürich
Winterthurerstrasse 190, CH-8057 Zürich
tel: +41 1 635 51 81
wezemael@geo.unizh.ch

ISBN 3-907502-08-6
Preis CHF 40.00/€ 27.00

© 2005 by Joris Ernest Van Wezemael

# Vorwort

Die vorliegende Dissertation entstand an der Abteilung für Wirtschaftsgeographie am Geographischen Institut der Universität Zürich. Mein Doktorvater Prof. Dr. Hans Elsasser hat mir eine ausserordentlich gute Arbeitssituation ermöglicht und mich vielfältig unterstützt. Die Unterstützung durch den Forschungskredit der Universität Zürich (Nachwuchsförderung) erlaubte es mir in den letzten beiden Jahren zudem, mich ganz auf meine Forschungsarbeit zu konzentrieren. Ein ganz besonderer Dank geht an meinen Betreuer Dr. André Odermatt. Er war mir nicht nur ein kritischer Gesprächspartner, in zahlreichen gemeinsamen Projekten haben wir in den letzten Jahren auch als Team gut und gern zusammen gearbeitet. Auch meinen Kolleginnen und Kollegen der Abteilung für Wirtschaftsgeographie sowie allen anderen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen des Instituts, die für Diskussionen in den langen Gängen der Universität oder einfach für eine Kaffeepause Zeit und Musse fanden, gebührt bester Dank.

Die Ostschweizer Geographische Gesellschaft OGG hat meine Arbeit in ihre Publikationsreihe aufgenommen und in grosszügiger Weise die Druckkosten übernommen. Für beides bin ich ihr dankend verbunden.

Es ist mir ein grosses Anliegen, den eigentlichen Hauptpersonen vorliegender Arbeit, meinen Gesprächspartnern und Gesprächspartnerinnen in den Interviews, dafür zu danken, dass sie sich die Zeit für ein Gespräch genommen und mir sehr bereitwillig und kooperativ in spannenden Gesprächen Auskunft gegeben und meinen Horizont erweitert haben.

Schliesslich danke ich allen ganz herzlich, die dazu beigetragen haben, dass die Zeit des Dissertierens ein guter Lebensabschnitt war.

Zürich, im Februar 2005 Joris Ernest Van Wezemael

# Summary

The total volume of Swiss buildings doubled between 1952 and 1972. Due to the upcoming renewal of the buildings from this period, the Swiss housing stock presently enters a decisive phase. The physically aged and conceptually obsolete residential buildings are to be accommodated to contemporary needs. At the same time, spatial planning calls for sustainable land use and for a densified mode of urban development. The development of the present assets gains more and more importance since the built stock must meet the demand for more dwelling space per capita and satisfy the increased requirements in respect of the quality of the dwellings and of their neighbourhoods.

Since Swiss housing is market economy based, these requirements are addressed to investors. Therefore an analysis of the development of our residential assets must focus on investments in the existing housing stock.

How do agents maintain and develop their housing portfolio? What are the consequences of their actions on housing supply and urban development?

The empirical analysis of real estate development strategies, which is presented here, focuses on the large stocks built during the boom that followed World War II. The research design is based on action-theory, which was embedded in a frame using the *theory of structuration*. The strategies of maintaining and developing residential buildings of the agents were investigated by the use of problem centred interviews. The sample of relevant agents, which are individuals within economic organisations (firms), were selected based on the size, the history (mergers, acquisitions) and the location of their firms as well as the structure of the corresponding branches. This *theoretical sampling* ensures that a broad range of differing situations can be accounted for in the inquiry. It allows the agents to be considered representatives of types of agents and to cover the whole range of practices.

The research findings show an increasing polarisation of the practices in the housing industry. In addition to the hitherto existing differentiation of commercial and non-profit agents, financial professionalisation and the corresponding implementation of management tools turn out to be of increasing importance to the conduct of managers. This professionalisation is part of a dynamisation of the real estate industry and means new technologies and management-concepts. However, these new tendencies affect only a part of the agents so that practices polarise between those who implement a financial lead and those who carry on managing their real estate focused on objects.

The fact that more and more agents valuate their assets regarding to aims at the level of the portfolio brings about a polarisation of maintenance and development strategies. This also leads to a polarisation of spatial references between sensual-bodily on the one hand and metrical-calculatory on the other.

The agents do not perceive the residential stock which derives from the boom period as a historical-genetical, architectural, town-planning or aesthetic entity. Therefore, this is no issue for the agents' modes of decision making. The conceptual weaknesses of a large number of objects from that period will favour strategies of demolition and compensation by new buildings in the next cycle of renewal. This might have a positive impact on energy efficiency. The research findings do not support current fears that a substantial part of cheap dwelling space will disappear due to a price shock induced by a wave of renewal according to the age of the buildings. The evaluation of the current developments differs depending on whether one focuses on energy efficiency, on socio-political aspects or on issues of spatial development.

Furthermore, the study shows that in spite of the demographic trend towards an *aging society* only an insufficient amount of dwelling space will be transformed to meet older people's needs. Furthermore, little attention is paid to current aspects of social change and the growing differentiation of lifestyles. As a consequence, the potentials of marketing

strategies based on differentiated lifestyles are not tapped. In addition, the findings explain why many postulates of urban development are ineffective: they do not address the dimensions that are relevant for the action orientation of the agents.

Agents in the field of urban development must pay more attention to the ownership structure. Due to the polarisation of action orientations, the differentiation of agent-types must become a prime issue for the development and implementation of planning projects. The traditional focus on cooperative housing agents as partners in the course of projects of neighbourhood development should be broadened and optimized according to the project goals and the ownership structure. The advantage of the inclusion of institutional investors like real estate funds, insurances etc. is the potential of profounder interventions. The precondition for this is a pro-active communication of the planned development of a certain area so that this can be taken into account by the investors.

# Zusammenfassung

Zwischen 1952 und 1972 wurde das Gebäudevolumen in der Schweiz verdoppelt. Weil Wohnbauten Siedlungsbausteine darstellen, tritt im Rahmen der anstehenden Sanierungen das Bauwerk Schweiz in eine entscheidende Phase. Während die physisch gealterten und konzeptionell veralteten Wohnbauten an die heutigen Bedürfnisse angepasst werden sollten, rufen Forderungen seitens der Raumplanung nach einem haushälterischen Umgang mit dem Boden und nach einer Siedlungsentwicklung nach innen. Der Bestandesentwicklung kommt heute und in den kommenden Dekaden eine bedeutende und weiter wachsende Rolle zu, denn die Versorgung des Mehrbedarfs an Wohnfläche pro Kopf und die Befriedigung veränderter Ansprüche bezüglich der Qualität von Wohnung und Wohnumfeld ist im Gebauten zu suchen. Weil das Wohnungswesen in der Schweiz marktwirtschaftlich organisiert ist, richten sich die Forderungen an die Investoren. Eine Untersuchung der Entwicklung unseres Wohnungsparks befasst sich daher vorzugsweise mit dem *Investieren im Bestand*.

Wie erhalten und entwickeln die Akteure ihren Wohnungsbestand? Welche Folgen zeitigt dies für das Wohnungsangebot und die Siedlungsentwicklung?

Die grossen Bestände aus der Periode der Hochkonjunktur nach dem Zweiten Weltkrieg bilden den Ausgangspunkt der empirischen Untersuchung der Erhalts- und Entwicklungsstrategien. Hierzu diente ein handlungstheoretisches Forschungsdesign, in dessen Zentrum Typisierungen stehen und das in einen strukturationstheoretischen Interpretationsrahmen eingebettet ist. In Leitfadeninterviews wurden Entwicklungs- und Erhaltsstrategien relevanter Akteure erforscht. Diese wurden zunächst unter Berücksichtigung von Grösse, Organisationsgeschichte (Fusionen etc.), Branchenstruktur, Standorttypen und weiteren Merkmalen ihrer Organisationen ausgewählt. Damit wurde sichergestellt, dass eine grosse Bandbreite unterschiedlicher Situationsbedingungen der Akteure in die Befragung einbezogen wurde, sodass die Akteure als *Repräsentanten von Akteurtypen* die Variationsbreite der Praxis abbilden. Die gezielte Auswahl äusserte sich in einer stabilen Typisierung der Akteure vor dem Hintergrund der Ergebnisse.

Es zeigt sich, dass sich die Praktiken zunehmend polarisieren. Neben der bisherigen Unterscheidung kommerzieller und gemeinnütziger Akteure, die auf einer typisierten Zielsetzung beruht, erhalten die finanzwirtschaftliche Professionalisierung und der hiermit verbundene Einsatz von Management-Instrumenten eine besondere Bedeutung. Diese Professionalisierung steht im Zusammenhang mit einer Dynamisierung der Immobilienbranche und dem Einzug neuer Technologien und Management-Konzepte, welche aber nur einen Teil der Akteure erfassen. Somit ergibt sich eine Polarisierung zwischen denjenigen, die eine finanzielle Führung ihrer Portfolios anstreben und jenen, welche weiterhin in einer Objekt-Optik wirtschaften. Die vermehrte Bewertung von Massnahmen der Objekt-Entwicklung vor dem Hintergrund der den Objekten übergeordneten Zielebene des Portfolios zeigt sich deutlich in

einer Polarisierung in den Erhalts- und Entwicklungsstrategien sowie in einem Übergang von sinnlich-körperlichen zu metrischen und kalkulatorischen Raumbezügen.

Wie die Untersuchung der Entscheidungsfindungen der Akteure darlegt, stellen Bestände aus der Hochkonjunktur nach dem Zweiten Weltkrieg im Sinne einer historisch-genetischen, baulich-typologischen, städtebaulichen oder ästhetischen Einheit *keine bedeutende Grösse* im Handeln dar. Die konzeptionellen Probleme einer grossen Anzahl von Wohnungen aus dieser Periode werden im nächsten «Sanierungszyklus» Abbrüche und Ersatzneubau begünstigen, was im Gegensatz zur aktuellen Sanierungspraxis auch zur Lösung energiepolitischer Probleme beitragen wird. Befürchtungen, wonach ein substanzieller Teil günstigen Wohnraums aufgrund eines Preisschocks verschwinden könnte, der sich aufgrund einer durch das Baualter bedingten Sanierungswelle ergäbe, werden von den Resultaten vorliegender Arbeit relativiert. Die Beurteilung der Entwicklung fällt unterschiedlich aus, je nach dem ob eine energie- eine sozial- oder eine raumordnungspolitische Beurteilungsperspektive gewählt wird.

Die Untersuchung zeigt im Besonderen, dass trotz des demographischen Trends zur *aging society* nur in unzureichendem Mass altengerechter Wohnraum (um-) gebaut wird. Auch dem sozialen Wandel und der Ausdifferenzierung von Lebensstilen wird wenig Beachtung geschenkt, weshalb Möglichkeiten zu auf Lebensstilen basierten Vermarktungsstrategien kaum Anwendung finden. Zudem konnte dargelegt werden, weshalb viele Postulate im Bereich der Siedlungsentwicklung ohne Wirkung bleiben: Sie beziehen sich nicht auf Dimensionen, die in der Handlungsorientierung der Akteure bedeutsam sind. Für Projekte der Siedlungsentwicklung lässt sich folgern, dass die Eigentümerstruktur aufgrund der aktuellen Entwicklungen stärker gewichtet werden sollte. Denn bei der Formulierung von Planungsprojekten und geeigneten Modi zu ihrer Umsetzung sind die Akteurdifferenzierungen aufgrund der Polarisierung ihrer Handlungsorientierungen von wachsender Bedeutung. Der bisher in Quartierentwicklungsprozessen etwa von kommunalen Akteuren auf die Genossenschaften als «Partner» gerichtete Fokus sollte geöffnet und je nach Zielsetzung und Eigentümerstruktur optimiert werden. Der Vorteil, der beim Einbezug von institutionellen Akteuren zu erwarten ist, liegt in der Möglichkeit auch weiter gehender Eingriffe begründet. Voraussetzung ist aber eine pro-aktive Kommunikation der geplanten Umfeld-Entwicklung, sodass diese in die Kalkulationen der Investoren einfliessen kann.

# Inhaltsübersicht

**Teil 1: Einleitung**

1 Einleitung 1

**Teil 2: Theorie**

2 Theorie und Methodologie 11

3 Raum in der Handlungsforschung 31

**Teil 3: Grundlagen**

4 Wohnungsbau in der Hausse 41

5 Wohnimmobilienwirtschaft 63

6 Aktuelle Rahmenbedingungen 107

**Teil 4: Methodik und Ergebnisse**

7 Methodik 135

8 Ergebnisse 145

**Teil 5: Schlussfolgerungen**

9 Schlussfolgerungen 223

Literatur 239

**Anhang**

Glossar I

Liste der verwendeten Codes V

Publikationen der Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft VII

# Inhaltsverzeichnis


Abbildungsverzeichnis ix

Tabellenverzeichnis x

**Teil 1: Einleitung**

1 Einleitung 1

**Teil 2: Theorie**

2 Theorie und Methodologie 11

2.1 Einleitung 11

2.2 Grundzüge der Handlungstheorie 12
2.2.1 Objektive und Subjektive Perspektive 13
2.2.1.1 Subjektive Erkenntnisweise 14
2.2.1.2 Objektive Erkenntnisweise 16
2.2.2 Situationsanalyse und Modellbildung 16
2.2.3 Handlungsmodell als Analyse-Instrument 22
2.2.4 Ein adäquater Handlungsbegriff für die Wirtschaftsgeographie 23

2.3 Theorie der Strukturierung 24
2.3.1 Grundidee 25
2.3.2 Regeln und Ressourcen 26
2.3.3 Bewusstsein und Menschenbild 27
2.3.4 Die Analyse strategischen Handelns 27

2.4 Fazit: Forschungslogische Arbeitsteilung 28

3 Raum in der Handlungsforschung 31

3.1 Die Gesellschaft im Container? 31

3.2 Wirtschaftsgeographie als Raumwirtschaftslehre 33

3.3 Der wirtschaftsgeographische Blick: Raum als Perspektive 34

3.4 Raum als Begriff 35
3.4.1 Formale und klassifikatorische Dimensionen 35
3.4.2 Handlungsbezüge und Raum: Formen der Regionalisierung 36

3.5 Fazit: Vorschlag zur Raumkonzeption für die handlungstheoretische Wirtschaftsgeographie 38

**Teil 3: Grundlagen**

4 Wohnungsbau in der Hausse 41

4.1 Kontext 41
4.1.1 Wohnbauten – Bindeglied produktiver und konsumtiver Regionalisierung 41
4.1.1.1 Vermittlerrolle von Immobilien 41
4.1.1.2 Gestaltungs- und Deutungsregeln 42
4.1.1.3 Herrschaftsverhältnisse im Gebauten 43
4.1.1.4 Sozialer Wandel und das Veralten von Bauten 44
4.1.2 Wirtschaft, Gesellschaft und Fordismus 45
4.1.2.1 Fordismus als Etikett 45

4.2 Entwicklung in der Schweiz 48
4.2.1 Modernisierung der Lebensweisen und Bevölkerungsentwickung 48
4.2.2 Entwicklungen in der Siedlungsentwicklung und im Wohnungsbau 50
4.2.3 Entwicklung der Wohnungsnachfrage 52
4.2.4 Architektur und Planung 53
4.2.5 Städtebau und Baugestaltung 55
4.2.6 Wohnungstypen und Wohnleitbilder im Wandel 58

4.3 Geschosswohnungsbau in der Hausse: Mängel aus heutiger Sicht 59

5 Wohnimmobilienwirtschaft 63

5.1 Handeln in der Immobilienwirtschaft 63
5.1.1 Handeln in wirtschaftlichen Organisationen 63
5.1.2 Grundlagen des Immobilienmanagements 67
5.1.2.1 Zwecksetzung der Immobilienbewirtschaftung 68
5.1.2.2 Bewirtschaftung von Immobilienportfolios 71
5.1.2.3 Objektbewirtschaftung 72
5.1.3 Partizipation der Mieterschaft 76
5.1.4 Siedlungsentwicklung durch Erneuerung 78

5.2 Grundlagen zum Wohnungsmarkt 80

5.3 Akteure und Organisationen 88
5.3.1 Gemeinnützige Akteure 90
5.3.2 Kommerziell orientierte Anbieter 93
5.3.2.1 Institutionelle Anleger 93
5.3.2.2 Privatpersonen 97
5.3.3 Beratung 97

5.4 Wohnungswirtschaft und Immobilienbranche im Wandel 98
5.4.1 Wandel des wirtschaftlichen Gefüges 98
5.4.2 Portfoliobereinigung und Management-Instrumente 100
5.4.3 Bewertungsmethoden und Rechnungslegung 102

6 Aktuelle Rahmenbedingungen 107

6.1 Rechtliche Grössen 107
6.1.1 Mietrechtliche Rahmenbedingungen 107
6.1.2 Steuerrechtliche Rahmenbedingungen 110

6.2 Wandel der Nachfrage nach Wohnraum 111
6.2.1 Demographischer Wandel und die Nachfrage nach Wohnraum 111
6.2.1.1 Bevölkerungsentwicklung – ein Überblick 112
6.2.1.2 Lebensphasen als Nachfragesegmente 114
6.2.1.3 Demographischer Wandel und seine Auswirkungen auf die Mächtigkeit von Kohorten 116
6.2.2 Sozialer Wandel und die Nachfrage nach Wohnraum 118
6.2.2.1 Die soziale Ausdifferenzierung und das Konzept der Lebensstilorientierung 119
6.2.2.2 Im Wettstreit um Erklärungskraft: Lebensstile, soziale Schichtung und Lebenszyklus 121
6.2.2.3 Wandel der Haushalts- und Familienformen 122
6.2.2.4 Artikulierte und latente Nachfrage 123

6.3 Marktlage und Marktentwicklung 125

6.4 Stand des Gebäude-Erhalts 128

**Teil 4: Methodik und Ergebnisse**


7 Methodik 135

7.1 Methodisches Vorgehen 135

7.2 Zusammenstellung der Hypothesen 140

8 Ergebnisse 145

8.1 Handeln in Organisationen 145

8.2 Die Dynamisierung der Immobilienwirtschaft – Wandel der Entwicklungspraxis? 153

8.3 Einsatz und Bedeutung von Management-Instrumenten 160

8.4 Die Bedeutung der Beratungsbranche 168

8.5 Modi der Regionalisierung 172

8.6 Die Bedeutung rechtlicher Grössen 179

8.7 Hausse-Bauten aus der Perspektive der Akteure 187

8.8 Befragungsergebnisse Soziales Handeln 190
8.8.1 Die Partizipation der Mieterschaft 190
8.8.2 Image und Öffentlichkeit 195
8.8.3 Anlegerinteressen 198

8.9 Nachfragewandel und Entwicklung im Nachfrageraum 201
8.9.1 Die Aging Society im Orientierungsrahmen der Akteure 201
8.9.2 Gesellschaftlicher Wandel im Orientierungsrahmen der Akteure 204

8.10 Mieterprofile und Kernprodukte 208

8.11 Optionen der Objekt-Entwicklung 212
8.11.1 Exkurs: Überführung und Veräusserung im Stockwerkeigentum 219


**Teil 5: Schlussfolgerungen**


9 Schlussfolgerungen 223

9.1 Typisierung der Akteure 223

9.2 Die Erhalts- und Entwicklungspraxis der Akteure 224

9.3 Entwicklung des Wohnungsangebots 229

9.4 Siedlungsentwicklung und die Reproduktion der Investitionslandschaft 233

9.5 Zur handlungstheoretischen Wirtschaftgeographie: Möglichkeiten und Grenzen 236

Literatur 239


**Anhang**


Glossar I

Liste der verwendeten Codes V

Publikationen der Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft VII

# Abbildungsverzeichnis


Abbildung 1-1: Elemente des Bezugsrahmens der Orientierung 5
Abbildung 2-1: Übersicht Arbeitsteilung 11
Abbildung 2-2: Modell des Handlungsablaufs 22
Abbildung 2-3: Theoriedesign im Überblick 29
Abbildung 4-1: Total ständiger Wohnbevölkerung und Ausländer in 1000 in der Schweiz 49
Abbildung 4-2: Wohngruppe von Süden – Skizze zu Überbauungsprojekt «Jolieville» in Adliswil bei Zürich 55
Abbildung 4-3: Planungsskizze «Furttal» mit Flach- und Hochbauten im Stadtzentrum 57
Abbildung 5-1: Ebenen des Immobilienmanagements 67
Abbildung 5-2: Erneuertes Objekt (hinten) und nicht erneuertes Objekt (vorne) in Zürich-Schwamendingen 75
Abbildung 5-3: Aufteilung der Portfolios von Anbietern indirekter Anlagen in der Schweiz nach Nutzungsart 101
Abbildung 6-1: Szenario Ständige Wohnbevölkerung in der Schweiz 2000–2060 113
Abbildung 6-2: Anteil der über 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung 114
Abbildung 6-3: Mächtigkeit von Kohorten nach Lebensphasen im Jahr 2000, 2015 und 2040 117
Abbildung 6-4: Anteil der Wohnbevölkerung je Haushaltsgrössen in Ersthaushalt 122
Abbildung 6-5: Latente gewandelte und artikulierte Nachfrage 124
Abbildung 6-6: Entwicklung der Haushalte nach Alter des Haushaltsvorstandes am Total der Haushalte 127
Abbildung 6-7: Mietwohnungen nach Eigentümertyp in der Schweiz im Jahr 2000 129
Abbildung 6-8: Wohnflächen bei Mietwohnungen in der Schweiz 1990 und 2000 129
Abbildung 6-9: Anteil in Prozenten der 1991–2000 sanierten Mietwohnungen in der Schweiz nach Bauperioden, Stand 2000 130
Abbildung 8-1: Bipolare Felder der Organisationsbezüge 152
Abbildung 8-2: Einsatzphase und Einsatzstufe von Management-Instrumenten bei den Akteuren 162
Abbildung 8-3: Strategische Ziel-, Neben- und Randregionen eines institutionellen Investors mit Sitz in Basel 175

# Tabellenverzeichnis

Tabelle 5-1: Eingriffe infolge Überprüfung des Portfolios 72
Tabelle 5-2: Begrifflichkeit des Gebäude-Erhalts 73
Tabelle 5-3: Szenarien bei der Bewertung von Wohnliegenschaften 74
Tabelle 5-4: Stufen der Partizipation 77
Tabelle 5-5: Übersicht zu befragende Akteurtypen 89
Tabelle 5-6: Vor- und Nachteile direkter Immobilienanlagen 102
Tabelle 8-1: Zielformulierung und Einsatz von Management-Instrumenten 166
Tabelle 8-2: Zu erwartende Folgen rechtlicher Regelungen für Erhaltsoptionen 180
Tabelle 8-3: Folgen rechtlicher Regelungen für Erhaltsoptionen nach Akteurtypen 186
Tabelle 8-4: Imagebezüge 197

# Teil 1: Einleitung

# 1 Einleitung

## Problemstellung

Siedlungsräume sind Investitionslandschaften. Sie zeugen von früheren Aktivitäten, deren räumlich-materielle Folgen in der Beständigkeit des Gestalteten und Gebauten zu Bedingungen für aktuelles Handeln werden. Weil folglich gesellschaftliche Dynamik einschliesslich des technologischen Wandels und veränderter Wirtschaftsweisen auf die Persistenz des Gebauten stösst, kann das Gebaute unseren heutigen Zielen gegenüber förderlich oder hinderlich sein. Mitscherlich zufolge wirken unsere Städte und Wohnungen als »Prägestöcke«, deren »harte Materie« uns Anpassung abverlangt (Mitscherlich, 1965, 9). Mittelfristig sind diese »Prägestöcke« aber veränderlich. Wie sich unser Siedlungsraum in Zukunft entwickelt, hängt ganz entscheidend davon ab, wie der bestehende Wohnungspark als Baustein der Siedlungsentwicklung erhalten und entwickelt wird. Diese Frage bildet den Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit.

Stadtentwicklung definiert sich laut Friedrich (2003, 38) heute nicht mehr über die Beplanung bisher unbebauter Flächen. Vielmehr ist die Versorgung des Mehrbedarfs an Wohnfläche pro Kopf, die Befriedigung veränderter Ansprüche bezüglich der Qualität von Wohnung und Wohnumfeld sowie die siedlungsstrukturelle Einbindung in den Beständen zu suchen. Auch die Altersstruktur des Gebäudebestandes, die raumplanerischen Ziele des haushälterischen Umgangs mit dem Boden und der Wandel der Bevölkerung in sozialer und demographischer Hinsicht seit dem Bauboom nach dem Zweiten Weltkrieg verdeutlichen, dass die Schweiz umgebaut werden muss. Der Bestandesentwicklung kommt heute und in den kommenden Dekaden eine bedeutende und weiter wachsende Rolle zu, weil

- das Wachstum der Wohnbevölkerung sich abschwächen und Zuwachsraten negativ ausfallen werden (Van Wezemael/Huber, 2003;Wanders, 2002), womit die ökonomische Zusatznachfrage und die Qualität der Wohnungen grössere Bedeutung erhalten,
- die qualifizierte Nachverdichtung Um- und Ausbauten nötig macht (Wachter, 1993, 199),
- die Altersstruktur des Gebäudeparks Entwicklungsmassnahmen erfordert (Ott/Binz, 2002, 12),
- die Bereitstellung altengerechten Wohnraums durch Neubau alleine nicht zu bewerkstelligen ist (Van Wezemael/Huber, 2003),
- gewandelte Lebensweisen Veränderungen der materiellen Substrate des Wohnens verlangen (Schneider/Spellerberg, 1999).

Die Umlagerung der Investitionsströme vom Neubau hin zur Sanierung ist in der Schweiz in den letzten Jahren deutlich zu beobachten (Bundesamt für Statistik, 2004). Das Klagelied ganzer Planergenerationen im Spannungsfeld zwischen Planer-Allmachtsphantasien und der fatalistischen Einsicht, dass am Ende doch das Geld regiere, warnt vor der Schwierigkeit der Umsetzung von Planungskonzepten – weist allenfalls auf die Nicht-Planbarkeit der Gesellschaft hin. Mitunter wird aber unterschlagen oder vergessen, dass das Geld, welches regiere, eine Allegorie darstellt, und *dass Investieren Handeln ist*.

Investitionslandschaften können als von Menschen gemachte und fortwährend reproduzierte Geographien in ihrer Genese und ihrer weiteren Entwicklung über die Analyse relevanten Handelns untersucht werden. Das *geography-making* steht disziplingeschichtlich in der Tradition Wolfgang Hartkes. Für ihn sind Siedlungen in ihren konkret-historischen Ausformungen als wesentliche Bestandteile der Kulturlandschaft das Nebenergebnis menschlichen Lebens und Handelns (1959, 426). Die Erforschung des *geography-makings* bezweckt, angemessene Vorschläge zur Veränderung von solchen Handlungsweisen zu unterbreiten, die

zu einem (Forschungs-) Problem führten. Wohin wir unseren Wohnungspark entwickeln und mit ihm unsere Wohn- und Lebensbedingungen, bildet den Erklärungszusammenhang der vorliegenden Forschung.

Das Wohnungswesen in der Schweiz ist marktwirtschaftlich organisiert (Hager, 1996, 86-87), die relevanten Akteure sind die Investoren. Die Handlungssituation auf dem Immobilienmarkt kann laut Frey (1990, 143) in einer Marktwirtschaft als ein Investitionsproblem charakterisiert werden, welches die Rendite- und Handlungsbedingungen umschreibt. Eine Untersuchung der Entwicklung unseres Wohnungsparks befasst sich daher vorzugsweise mit dem *Investieren im Bestand*. Hartke (1962, 116) zufolge sind es denn auch »die grossen Wirtschaftsführer, die tagtäglich nichts anderes tun als geography-making, (…) indem sie Kapital (…) investieren«.

## Gegenstand der Untersuchung

Um die Handlungsweisen im Bereich des Investierens im Bestand untersuchen zu können, wird die Analyse des Umgangs von Investoren mit den Geschosswohnungsbauten aus der Hochkonjunktur nach dem Zweiten Weltkrieg vorgenommen. Die Bauten werden im Folgenden als *Hausse-Bauten* bezeichnet. Die Handlungsorientierungen der Akteure lassen sich aus folgenden Gründen besonders gut an diesem Bestandessegment untersuchen:

- *Konzeptueller Handlungsbedarf und soziodemographischer Wandel*: Die demographische Alterung, der Wandel der Haushalts- und Familienformen, die Veränderungen in der Arbeitswelt oder die Einkommenssituation der Mittelschicht, um nur einiges zu nennen, belegen den vielfältigen Wandel seit den Entstehungszeiten dieser Bauten, sodass die Konzepte vieler Wohnungen veraltet sind. Die Zunahme des Wohnflächenverbrauchs[1] pro Kopf dokumentiert dies genauso wie die strukturell bedingt ungleichen Knappheitsverhältnisse auf den Teilmärkten für kleine und grosse Wohnungen oder Umfragen zur Wohnzufriedenheit (Wüest & Partner, 2001, 2002).
- *Bauphysik und Siedlungsstrukturen*: Die Altersstruktur des Gebäudeparks erfordert Erhaltsmassnahmen (Ott/Binz, 2002, 12). Zudem bieten planungsrechtliche Veränderungen und Zielsetzungen der Raumplanung die Möglichkeit der (qualifizierten) Nachverdichtung. Dies macht Um- und Ausbauten nötig (Bundesamt für Konjunktur, 1994;Wachter, 1993, 199). Aufgrund der Verwendung damals neuer Materialien und Konstruktionsweisen als auch wegen der Orientierung an neuen städtebaulichen Leitbildern eignen sich die Bestände aus der Hausse besonders für die Diskussion von Erhaltsmassnahmen.
- *Klumpenrisiken und Portfoliobereinigungen*: Zwischen 1952 und 1972 wurde das Gebäudevolumen der Schweiz verdoppelt (Koch, 1992, 197). Die Bestände aus dieser Phase sind entsprechend stark in den Portfolios von Immobilieninvestoren vertreten – bei vielen Institutionellen und Genossenschaften gar in überproportionalem Ausmass. Vor dem Hintergrund des Sanierungsbedarfs und der Portfoliobereinigungen in der Branche erscheinen die Bestände als potenzielles Klumpenrisiko.

In dieser Forschung wird das Handeln der Investoren und nicht der Wohnungsbestand der Hausse untersucht. Es handelt sich bei dieser Arbeit folglich um eine *Wirtschaftsgeographie der Subjekte* und nicht um eine Wirtschaftsgeographie der Dinge (siehe auch Lepenies 1996, 69 in: Werlen, 1997b, 302). Die Forschung folgt dem von Dilthey respektive Weber vertretenen Grundsatz, dass das Verstehen für die Erforschung aller von Menschen hervorgebrachten Äusserungen das angemessene Verfahren der Sinneserschliessung bildet (siehe hierzu Werlen, 2003, 38).

Die Wohnungswirtschaft befindet sich gegenwärtig in einem tief greifenden Wandel. Die Arbeit soll aufzeigen, an welchen Grössen sich die Akteure in ihrem Handeln orientieren und

[1] Die Wohnungsbelegung sank zwischen 1970 und 2000 von 2.9 auf 2.2 Personen pro Wohnung (Bundesamt für Statistik, 2003b).

fragt danach, ob die Bezugnahmen auf wichtige handlungsrelevante Grössen, so genannte Strukturmomente, sich wandeln und ob künftig mit deutlich veränderten Handlungsweisen zu rechnen ist. Ist dies der Fall, so würde die Reproduktion unseres Wohnungsparks ebenso eine diskontinuierliche Entwicklung erfahren.

Die theoretische Basis der Forschung bildet die Strukturationstheorie, welche hinsichtlich ihrer empirisch-analytischen Umsetzung von handlungstheoretischen Konzepten und dem »Docking« von Sachtheorien ergänzt wird. Die potentiellen Grössen, auf welche die Akteure in ihrem Handeln Bezug nehmen, bilden den Bezugsrahmen der Orientierung (vgl. Abbildung 1-1). Dessen Dimensionen werden als analytische Schnitte durch das Forschungsobjekt – die Handlungsweisen – gelegt, bilden also Dimensionen der Analyse. Gleichzeitig aber stellen sie auch die Dimensionen von Handlungsfolgen und möglicher politischer Einflussnahme dar.

Gängigerweise beschäftigen sich wirtschaftsgeographische Forschungen mit wirtschaftlichen Entwicklungen in einer Region oder der Konkurrenzfähigkeit von Regionen und setzen hiermit Regionen forschungslogisch voraus. Die vorliegende Arbeit hingegen erforscht gerade die Regionalisierungsweisen der Akteure, womit die Bildung von Regionen durch das Handeln der Akteure ein Ergebnis der Untersuchung und keine Input-Grösse darstellt. Handlungstheoretische Wirtschaftsgeographie bezweckt, die räumlichen Bezüge wirtschaftlichen Handelns in die Handlungsforschung zu integrieren und die Regionalisierungen zu beschreiben, zu verstehen und auf Basis der Orientierungsweisen zu erklären. Jede Produktionsentscheidung in der Immobilienwirtschaft ist eine Standortentscheidung – die Hersteller von Immobilien sind auch «Hinsteller» derselben.

## Zielsetzung und Fragestellung

Während Hartkes Idee des *geography-making* weit in die Disziplingeschichte der Geographie zurück reicht, sind wirtschaftsgeographische Arbeiten in seiner Tradition rar[2]. Dies hängt m.E. damit zusammen, dass die konsequente Umsetzung sozialwissenschaftlicher Geographie im deutschen Sprachraum eine Entwicklung der jüngeren Fachgeschichte darstellt (siehe Sedlacek, 1982;Werlen, 1988, 1995, 1997b). Die vorliegende Arbeit soll somit auch einen theoretischen und empirischen Beitrag zu einer sozialwissenschaftlich begründeten Wirtschaftsgeographie leisten.

Die Arbeit weist einen prospektiven und explorativen Charakter auf, indem sie darauf abzielt, aufgrund gegenwärtig erfassbarer Tendenzen abzuschätzen, welche Entwicklungen die Investitionslandschaft massgeblich prägen werden und nicht darauf, aufgrund vorliegender Daten wie der Volkszählung, den vergangenen Sanierungsverlauf zu kommentieren und rückwirkend zu erklären oder prospektiv hochzurechnen. Die Arbeit soll in einem Forschungsfeld, in dem quantitative Arbeiten mit deskriptivem Zugriff dominieren, mit ihrem qualitativen Zugang und dem auf ein Verstehen zielenden Fokus eine alternative Sichtweise erlauben und die Forschungslandschaft ergänzen. Die Ziele der Arbeit liegen auf zwei Ebenen.

– Die *Grundlagenforschung* bildet die erste Ziel-Ebene. Ziel des Projekts ist es, einen Beitrag zur handlungstheoretischen Wirtschaftsgeographie zu leisten, deren Ziel es ist, Handlungsweisen von *geography-maker* unter Berücksichtigung ihrer regionalisierenden Aspekte differenziert zu erfassen, zu verstehen und in Bezug zu ihren Folgen zu setzen. Hierzu dient neben der Analyse der Handlungsweisen, welche zu bestimmten räumlichen Anordnungsmustern geführt haben, die Erforschung ihrer Bedeutung als Bedingung weiteren Handelns (Werlen, 1988, 183;1999a, 310).

[2] Vorliegende Arbeit nimmt Bezug auf Hartkes Grundlegung einer engagierten sozialwissenschaftlichen Geographie (siehe auch Werlen, 1999b, 161), nicht aber auf seine Idee, auf die Landschaft als Registrierplatte menschlichen Tuns zu fokussieren. Es handelt sich bei dieser Arbeit um eine Handlungsforschung, die sich nicht auf die Erforschung materieller Handlungsfolgen reduzieren lässt. Zudem wird der revidierte methodologische Individualismus als Basisprämisse für die Anwendbarkeit der Handlungstheorie anerkannt (siehe Werlen, 1995, 36ff).

– Die zweite Ebene leitet über zu *anwendungsorientierter Forschung*. Das Projekt verfolgt das Ziel, die beabsichtigten und unbeabsichtigten Handlungsfolgen verschiedener Akteure mittels der Analyse von Handlungsweisen zu typisieren und prospektiv abzuschätzen. Wohin bewegen sich die Bestände in sozialer und baulicher Hinsicht?

Die beiden Zielebenen bedingen, dass die Arbeit sehr unterschiedliche Adressaten ansprechen soll. Ein Glossar im Anhang der Arbeit definiert wichtige Begriffe und soll die Lektüre erleichtern.

Die Frage, was aktuell mit den Beständen aus der Hochkonjunktur in der Schweiz geschehen soll, ist mit der Suche nach administrativen und marktwirtschaftlichen Instrumenten verbunden. Zweck dieser Instrumente ist die Steuerung der Siedlungsentwicklung in baulicher und sozialer Hinsicht (vgl. z.B. Gerber, 1993). Um aber die Siedlungsentwicklung, die durch das Handeln von Akteuren konstituiert wird, angebotsseitig gezielt beeinflussen zu können, müssen vorgängig die Handlungsweisen verstanden werden. Das Verstehen von Investitionsweisen wird umso wichtiger, je mehr Anreizsysteme an Stelle von Verboten und Geboten treten. Die handlungstheoretische Analyse bildet somit die Basis für die Entwicklung effektiver politischer Interventionen im Bereich des Gebäude-Erhalts und der Siedlungserneuerung und bietet die Möglichkeit, (planungs-) politische Postulate hinsichtlich der Orientierungsweisen der anzusprechenden Akteure zu diskutieren. Effektiv sind politische Strategien dann, wenn sie gezielt diejenigen Bezugsgrössen betreffen, auf welche die Akteure in ihrem Handeln in erster Linie Bezug nehmen.

Sowohl die Folgeabschätzung als auch die Frage nach den politischen Implikationen, aber auch der Beitrag zur konzeptuellen und empirischen Fundierung handlungstheoretischer Wirtschaftsgeographie weisen auf mögliche Verwertungszusammenhänge der Ergebnisse hin.

Die Fragestellung lautet:

*Wie erhalten und entwickeln die Akteure ihren Wohnungsbestand?*

*Welche Folgen zeitigt dies für das Wohnungsangebot und die Investitionslandschaft?*

*Welche Folgen zeitigt dies für das Wohnungsangebot aus der Hausse?*

Diese Fragen werden durch die Untergliederung in Teilfragen angegangen. Der Forschungsgegenstand wird strukturiert, indem jeweils eine Dimension im Orientierungsrahmen, vor welchem modellhaft zwischen alternativen Handlungsentwürfen abgewogen wird (siehe Kapitel 2.2), im Sinne analytischer Schnitte fokussiert wird, was sich in den Modulen der Auswertung niederschlägt.

Der Orientierungsrahmen umfasst folgende Grössen:

**Abbildung 1-1: Elemente des Bezugsrahmens der Orientierung**

Quelle: Eigene Darstellung

Die Teilfragen richten sich nach den analytischen Schnitten. Sie lauten:

- Welche Rolle spielt die Ausgestaltung der Organisation, in der die Akteure handeln, in ihrer Entwicklungs- und Erneuerungspraxis?
- Welche Bedeutung kommt dem Wandel des wirtschaftlichen Umfeldes für die Investoren und Eigentümer von Geschosswohnungsbauten hinsichtlich ihrer Entwicklungs- und Erneuerungspraxis zu?
- Verändern die Akteure ihre Handlungsweisen mit dem Einsatz EDV gestützter Instrumente (Management-Tools) im Immobilienmanagement? Zeitigt dies Folgen für die Entwicklungs- und Erneuerungspraxis?
- Nach welchen Gesichtpunkten entwickeln Akteure ihr Immobilienportfolio?
- Welche Rolle spielt die Beratung bei der strategischen und operativen Ausgestaltung der Entwicklungs- und Erneuerungspraxis der Akteure?
- Welche Modi räumlicher Orientierung zeigen die Akteure in ihrem Handeln? Verändern sich diese im Zuge des jüngsten Wandels der Immobilienwirtschaft und ergeben sich hieraus Folgen für die Reproduktion des Gebäudeparks in räumlicher Hinsicht?
- Welche Bedeutung kommt rechtlichen Grössen in den Entscheidungsweisen der Akteure zu?
- Inwiefern bildet der Wohnungsbestand der Hausse hinsichtlich dessen Marktlage eine Bezugsgrösse im Handeln der Akteure? Leiten sie hieraus spezifische Entwicklungs- und Erneuerungsstrategien ab?

- Inwiefern verleihen die Akteuren der Nachfrage hinsichtlich der soziodemographischen Entwicklung, vor allem der demographischen Alterung und dem sozialen Wandel seit der Hausse, in ihrem Handeln Bedeutung?
- Inwiefern beziehen sich die Akteure in ihrem Handeln auf das Handeln Anderer? Welche Bedeutung verleihen die Akteure in diesem Zusammenhang der Partizipation der Mieterschaft, ihrem Image in der Öffentlichkeit und dem Interesse von Anlegern in ihrer Entwicklungs- und Erneuerungspraxis?
- Inwiefern definieren die Akteure Kernprodukte und entwickeln ihre Bestände für bestimmte Mieterprofile respektive Segmente im Nachfrageraum?
- Nach welchen Gesichtspunkten entwickeln die Akteure ihre Objekte, und ergeben sich Unterschiede zwischen den Objekten aus der Hausse im Vergleich zu Liegenschaften anderer Entstehungsperioden?

## Forschungsstand

Die Erforschung des Erhaltens und des Entwickelns von Wohnimmobilien in der Schweiz zeichnet sich dadurch aus, dass verschiedene Disziplinen jeweils aus ihrer Sicht Einzelfragen in den Bereichen Städtebau, Architektur und Gestaltung (Bundesamt für Konjunktur, 1994;Gerber, 1993;Hager, 1996;Huber, 1985;Koch, 1992, 1995;Koch/Huber, 1985;Koch/-Somadin/Süsstrunk, 1990;Schütz, 1997), Bauphysik und Baurealisation, wobei vor allem der Optimierung von Erneuerungszyklen besondere Beachtung geschenkt wird (Christen/Meyer, 1999;Meyer, 1999, 2000), oder Energieverbrauch und Energiepolitik (Jakob/Primas/Jochem, 2001;Meyer, 2000;Ott/Binz, 2002) vertieft behandeln respektive Fallstudien zur Objektsanierung (Dürr, 1990;Schilling, 1987;Schilling/Scherer, 1991;Schilling/Versicherungsgesellschaft, 1990;Schubiger, 1996) vorlegen, wobei eine starke Praxisorientierung vorherrscht. Ein Grund hierfür ist die Förderung praxisorientierter Forschung durch den Bund. Zu nennen sind hier insbesondere das abgeschlossene Impulsprogramm Bau (Bundesamt für Konjunkturfragen, 1996), das Effi Bat[3], die Forschungsvergaben des Bundesamtes für Wohnungswesen[4] sowie jene des Bundesamtes für Energie[5] und das Nationale Forschungsprogramm «Sustainable Development of the Built Environment» (NRP 54)[6], welches in den kommenden Jahren bearbeitet werden wird.

Die Daten der Volkszählung 2000 lassen weder die Art noch das Ausmass von Erhaltsmassnahmen erfassen, weshalb – neben der zeitlichen Verzögerung ihres Erscheinens – auf eine detaillierte quantitative Auswertung zugunsten einer qualitativen Recherche verzichtet wurde. Stattdessen wird die Übersicht der Entwicklungen 1990 bis 2000 referiert (Gerheuser, 2004)[7].

Eine Arbeit, welche vom Handeln der Investoren und nicht von Einzelaspekten ausgeht, liegt bisher nicht vor[8]. Zudem vertreten die meisten bisherigen Forschungen eine Fokussierung auf Einzelobjekte, sodass sich die Frage stellt, ob diese Objektorientierung der Handlungssituation der Entscheidungsträger überhaupt gerecht wird. Es wäre aber vermessen zu behaupten, es gäbe bisher keine Arbeiten zu Tätigkeiten von Investoren in diesem Bereich. Zum so genannten «Investorenverhalten» ist eine Reihe von Forschungsarbeiten im Auftrag des Bundes entstanden, welche sich mit dem Verhalten[9] von Eigentümern und Investoren in der Schweiz befassen (Farago/Hager/Panchaud, 1993;Haari, 1988;Hübschle/Herbst/Eckerle, 1984). Diese Arbeiten zeichnen sich weniger durch sozialwissenschaftliche Fundierung als

[3] Informationen unter: http://effi-bat.epfl.ch
[4] Laufende Informationen unter http://www.bwo.admin.ch/de/forsch/ffr_00.htm
[5] Laufende Informationen unter http://www.energie-schweiz.ch/bfe/en/bfe/index.html und http://www.ewg-bfe.ch/
[6] Für aktuelle Informationen siehe http://www.snf.ch/de/rep/nat/nat_nrp_54.asp
[7] Für die Herausgabe der zum Zeitpunkt der Forschung noch unpublizierten Daten danke ich den zuständigen Stellen im Bundesamt für Statistik.
[8] Eine institutionenökonomische Arbeit zum Schweizer Immobilienmarkt leistet Gantenbein (1999).
[9] Der Name ist Programm: Eine behaviouritstische Perspektive, die implizit bleibt, prägt die Arbeiten.

durch einen praxisorientierten und pragmatischen Zugriff aus. Aus einer wissenschaftlichen Perspektive sind diese Studien thematisch sehr interessant, weil sie wenig erforschte Fragen aufwerfen, hingegen besteht in theoretischer Hinsicht ein Defizit.

Betrachtet man den Forschungsstand aus der Warte der Geographie, so ist festzuhalten, dass die Wohnungsmarktforschung in der deutschsprachigen Geographie den ihr im angelsächsischen Rahmen zugestandenen Stellenwert noch lange nicht erreicht hat. Somit ist die wirtschaftsgeographische Bearbeitung des Wohnungsimmobilienmarktes ein Beitrag zur Festigung dieses von seiner wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bedeutung her relevanten Themas in der deutschsprachigen Wirtschaftsgeographie. Die Wohnungsmarktforschung erhielt mit der Transformation der Wohnungsmärkte in Mittel- und Osteuropa ein vielseitiges Forschungsfeld und damit wichtige Impulse (siehe etwa Fassmann, 1995;Kovács/Wiessner, 1997;Kovács/Wiessner, 1995;Odermatt/Van Wezemael, 2004;Sailer-Fliege, 1997;Sykora, 1995;Wiessner, 1997, 1999, 2002, 2004). Zudem ist ein gewachsenes Interesse an Länderübergreifenden Studien und Ländervergleichen festzustellen (Matznetter, 2002a, 2002b;Sailer, 2002;Thalmann, 2002;Wiessner, 2002), wobei vergleichende Arbeiten mehrheitlich auf den Konzepten von Esping-Andersen (1991) aufbauen. Arbeiten auf handlungstheoretischer Basis weisen einen Fokus auf Eigentümer-Typologien auf und beschäftigten sich vor allem mit Fragen der residenziellen Segregation und der Ausgestaltung des Wohnungsmarktes (Odermatt, 1997;Odermatt/Van Wezemael, 2002b;Van Wezemael, 1999, 2004;Van Wezemael/Odermatt, 2000).

Die Sozial- und Wirtschaftsgeographie befinden sich derzeit in einer eigentlichen Phase des Umbruchs[10]. Nach anfänglich grosser Skepsis haben sich in den letzten Jahren handlungstheoretische Ansätze und sozialwissenschaftlich fundierte Raumkonzepte[11] in der Sozial- und Wirtschaftsgeographie zu etablieren vermocht (Bathelt/Glückler, 2002a;Bathelt/Glückler, 2002b;Glückler/Bathelt, 2003;Meusburger, 1999;Sedlacek, 1982;Werlen, 1988, 1995, 1997b, 1999a). Während die Akteurorientierung beinahe paradigmatischen Charakter erhält, rückt die Frage ins Zentrum, welche handlungstheoretischen Ansätze sich zur Behandlung welcher Fragestellungen und Themenbereiche eignen (siehe hierzu Van Wezemael, 2004) und wie ihr Leistungsvermögen für die empirische wirtschaftsgeographische Forschung zu bewerten ist. Nach mehr als einem Jahrzehnt angeregter Diskussionen auf grösstenteils theoretischer Ebene ist es an der Zeit, die Ansätze hinsichtlich ihrer empirischen Leistungsfähigkeit und hinsichtlich der Zielsetzungen des Faches auszuloten. In dieser Hinsicht ist vorliegende Arbeit als ein Beitrag zu einer handlungstheoretisch fundierten und empirischen Wirtschaftsgeographie zu verstehen.

## Aufbau der Arbeit

Die Arbeit ist in fünf Teile gegliedert. Im Teil 2 wird in Kapitel 2 und 3 eine theoretische und methodologische Fundierung vorgenommen, die neben der Entwicklung einer handlungstheoretisch-analytischen Zugangsweise in einem strukturationstheoretischen Rahmen auch die Einbindung von Raumbezügen und Sachtheorien in die wirtschaftsgeographische Handlungsforschung umfasst.

Im Teil 3 folgen Grundlagen zum Entstehungskontext des Wohnungsbestandes nach dem Krieg (Kapitel 4) und zum Gebäudeerhalt als Handlungsfeld (Kapitel 5), bevor in Kapitel 6 Ausführungen zur aktuellen Situation bezüglich der Nachfrage und der Immobilienbranche dargestellt werden.

[10] Neben der Bewegung, die sich durch die Erarbeitung neuer Ansätze innerhalb des Faches ergeben hat, erfolgt für die Wirtschaftsgeographie eine Herausforderung durch ihre Nachbarwissenschaft Ökonomie, die das Fach mit den Geographical Economics (Fujita/Krugman/Venables, 1999;Krugman, 1991, 1995) zu einer Standortbestimmung zwingen. Siehe auch Van Wezemael (2004).

[11] Auch andere Disziplinen haben substanzielle Beiträge zur Raumdebatte in den Sozialwissenschaften geleistet (siehe etwa Bourdieu, 1991;Läpple, 1991;Löw, 2001;Wentz, 1991).

Teil 4 umfasst die Methodik (Kapitel 7) und die Ergebnisse (Kapitel 8) der Investorenbefragung sowie deren Interpretation.

Anschliessend werden im Teil 5 die Forschungsfragen beantwortet und Schlussfolgerungen gezogen (Kapitel 9).

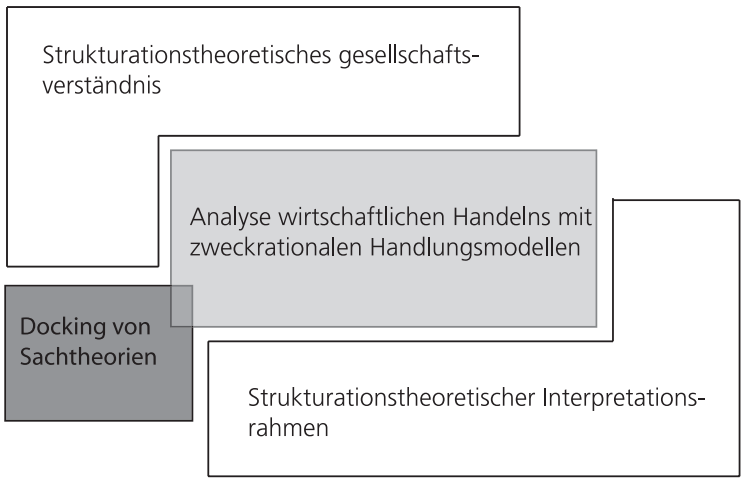
# Teil 2: Theorie

# 2 Theorie und Methodologie

## 2.1 Einleitung

In den folgenden Abschnitten wird ein theoretisch-methodisches Design entwickelt, welches eine geeignete Fundierung für die empirische Arbeit bilden und einen fachtheoretischen Beitrag zur handlungstheoretischen Wirtschaftsgeographie leisten soll. Damit der rote Faden besser im Auge behalten werden kann, wird das Ergebnis in gebotener Kürze vorweg genommen.

**Abbildung 2-1: Übersicht Arbeitsteilung**




Quelle: Eigene Darstellung

Im Besonderen stellt das Design die Möglichkeit zur Diskussion, Sachtheorien mittels einer Neuinterpretation ihrer forschungslogischen Position im Sinne Poppers »kühnen Behauptung« als provisorische Erklärungen in einem auf Verstehen hinzielenden Fokus zu verwenden (vgl. Seite 20).

Die vorliegende Arbeit verfolgt einen akteurzentrierten Zugang. Als *sozialtheoretische Grundperspektive* dient die Theorie der Strukturierung (vgl. v.a. Giddens, 1984a). Diese fasst die soziale Realität weder ausschliesslich als Handlungskontingenz noch bloss als Strukturobjektivität, sondern als dynamischen Prozess handlungsförmiger Strukturierung auf. Mit anderen Worten steht die Idee im Zentrum, dass die soziale Wirklichkeit von kompetenten Handelnden konstituiert wird, die sich dabei auf soziale Strukturen beziehen (Werlen, 1995, 63). Dieser Perspektive folgend wird auch das Handeln im wirtschaftlichen Kontext konzeptualisiert. Die Orientierung am Gebauten als Folge früheren Handelns, die mentalen Regionalisierungen zur Einschätzung von Erneuerungs- und Bewirtschaftungsstrategien und die Analyse der Folgen von Strategien in räumlich-sozialer wie baulicher Hinsicht stellen zentrale Dimensionen der Forschung dar. Die Theorie der Strukturierung weist aber das Problem auf, dass sie den Mikro/Makro Gegensatz von der Ebene der Theorie auf die Ebene der Empirie verlagert (Van Wezemael/Odermatt, 2004). Hiermit wird ein forschungslogisch arbeitsteiliger Prozess zwischen Strukturationstheorie und Handlungstheorie notwendig.

Der *analytische Zugriff* erfolgt deshalb aus einer handlungstheoretischen Perspektive. Diese geht davon aus, dass nur den Subjekten Handlungsfähigkeit zukommt, jedoch keine Hand-

lung als alleiniger Ausdruck der Eigenschaften des Subjekts zu verstehen ist (Werlen, 1999a, 258). Wirtschaftliches Handeln wird dabei als soziales Handeln im Sinne Webers (1980, 1) aufgefasst. Die Handlungstheorie wurde vor allem von Werlen (1988;Werlen, 1995, 1997b, 1999b) für die Geographie zugänglich gemacht. Sie erlaubt es, Handlungssequenzen[12] methodisch umfassend zu erforschen und das Räumliche in die Analyse wirtschaftlichen Handelns einzuschliessen. Zudem erlaubt das *Docking* die Ankoppelung von Sachtheorien in idealtypischer Funktion.

Die Erarbeitung des Theoriedesigns erfolgt nach folgender Vorgehensweise: Zunächst werden zwei handlungstheoretische Grundblickrichtungen – die subjektive und die objektive Perspektive – skizziert und auf ihre Stärken und Schwächen hin diskutiert (Kapitel 2.2). Danach wird ein Zugang gewählt, welcher zwar zunächst der objektiven Perspektive folgt, jedoch wesentliche Anliegen der subjektiven Perspektive einlöst. Vor dem Hintergrund dieser Verbindung erfolgt die Diskussion der Eigenschaften, welche ein Handlungsmodell aufweisen muss, damit es der vorliegenden Forschung dienlich ist. Dann wird die Theorie der Strukturierung vorgestellt (Kapitel 2.3), welche die handlungstheoretische Konzeption einbettet und ergänzend weiterführt. Anschliessend erfolgt ein Fazit des Theoriedesigns (Kaptitel 2.4).

## 2.2 Grundzüge der Handlungstheorie

Handlungswissenschaften offerieren verschiedene Theorien und Modelle menschlichen Handelns und menschlicher Handlungen, die Handlungstheorie ist deshalb stets im Plural zu denken[13]. Den verschiedenen Theorien ist folgender Kern gemeinsam (Werlen, 1988, 22):

Handlungstheoretische Gesellschaftsforschung begreift Handlungen der Menschen, aber nicht die Personen, die Handlungen hervorbringen, als die zentrale Grundkategorie der sozialen Welt. Die Gesellschaft wird verstanden als die Gesamtheit der Handlungen in ihrer kultur-, institutions-, gruppen- etc. spezifischen Orientierungen und Verwirklichungen. Das allgemeinste Ziel dieser Forschungsperspektive besteht darin, die Komplexität gesellschaftlicher Sachverhalte und Problemsituationen von den Handlungen der Gesellschaftsmitglieder her aufzuschlüsseln oder genauer: zu verstehen, zu erklären und für Problemsituationen angemessene Vorschläge zur Veränderung derjenigen Handlungsweisen zu unterbreiten, die zur Problemsituation führen. Eine aktuelle Gesellschaftsform ist in diesem Sinne das Ergebnis aller beabsichtigten und unbeabsichtigten Folgen der Handlungen aller Personen, welche mit ihren Tätigkeiten an dieser Gesellschaft partizipieren respektive partizipierten.

Eine handlungstheoretische Forschungskonzeption geht davon aus, dass nur den Subjekten Handlungsfähigkeit zukommt, jedoch keine Handlung als alleiniger Ausdruck der Eigenschaften des Subjekts zu verstehen ist (Werlen, 1999a, 258). Soziologische Handlungstheorien gehen von einem Akteurmodell aus, welches sinnorientiertes, zweckgerichtet-aktives Handeln sozialisierter Menschen unterstellt (Hillmann, 1994, 319). Im Vergleich zum Verhalten ist Handlung als eine menschliche, intentionale Tätigkeit zu begreifen, bei deren Konstitution sozial-kulturelle, subjektive und physisch-materielle Komponenten bedeutsam sind (Werlen, 1999b, 313).

Diese Zugangsweise wird als *methodologischer Individualismus* bezeichnet (Werlen, 1995, 36-49). Die Bezeichnung ist aber nicht dahingehend zu verstehen, dass die Gesellschaft quasi die Summe aller ihrer Individuen darstellt, sondern so, dass letztendlich nur den Individuen selber Handlungsfähigkeit zukommt. Diese Differenzierung ist unter der Bezeichnung des *revidierten* methodologischen Individualismus – im Gegensatz zum ontologischen

[12] Handlungssequenzen sind mit Giddens Begriff der Episode als Reihe von Handlungen mit einem anzugebenden Anfang und Ende vereinbar (Giddens, 1995, 301).
[13] Siehe hierzu die Einführung von Etzrodt (2003).

Individualismus[14] – bekannt. Gemäss Werlen (1995) wird aber durch das Postulat, dass nur Individuen handeln können, weder die Existenz von Kollektiven noch von Institutionen abgesprochen.

Die Zielsetzung der Sozial- und Wirtschaftsgeographie ist es, Sozialforschung unter besonderer Berücksichtigung der räumlichen Dimension zu betreiben. Die Analyse der Handlungsweisen, die zu bestimmten Anordnungsmustern geführt haben sowie ihre Bedeutung als Bedingung weiteren Handelns (Werlen, 1999b 68, 310) werden im Kontext wirtschaftlichen Handelns untersucht. Im Gegensatz zu einer ökonomischen Sichtweise, welche sich auf die Analyse dessen beschränkt, wie knappe Produktionsmittel mit Hilfe von Geld für die Produktion verschiedener Güter verwendet werden, und wie schliesslich diese Güter verteilt werden, liegt das Interesse dieser Arbeit vor allem auf den sozialen Bedingungen und Rückwirkungen dieser Prozesse sowie auf dem prozesshaften Zustandekommen der Entscheidungen, welche in der Ökonomie normalerweise nicht behandelt werden (Etzrodt, 2003). Mit anderen Worten ist die unmittelbare Nachbardisziplin der Wirtschaftsgeographie, wie sie hier verstanden wird, die Wirtschaftssoziologie. Wirtschaftliches Handeln wird in erster Linie als soziales Handeln aufgefasst – es ist also sinnhaft auf das Handeln anderer Personen bezogen. Mit diesem Offenhalten der Handlungskonzeption im Bereich der Wirtschaft wird jeder Form des Modellplatonismus (vgl. Hillmann, 1994, 568-569) eine vollumfängliche Absage erteilt.

Die bisherigen Ausführungen machen deutlich, dass es bei der Suche nach einem Theoriedesign darum geht, eine dem Forschungszweck dienende Konzeption zu finden bzw. zu entwickeln und nicht darum, die allgemein »beste« Handlungstheorie zu bestimmen.

### 2.2.1 Objektive und Subjektive Perspektive

Bei der Konstruktion eines Theoriedesigns befindet man sich auf einer metatheoretischen Ebene. Die Weichenstellungen auf dieser Ebene haben weit reichende Konsequenzen für die Theorie- und Modellbildung sowie die Wahl methodischer Ansätze. Bei der Wahl eines theoretischen Zugangs werden die ontologische Verankerung des Forschungsgegenstandes sowie die Erkenntnisweise (implizit) mitgewählt. Deshalb müssen metatheoretische Überlegungen die inhärenten Annahmen explizieren und logisch der Wahl eines wissenschaftlichen Instrumentariums vorausgehen.

Für die Erforschung menschlichen Handelns lassen sich traditionell zwei Blickrichtungen ausmachen, die man mit der notwendigen Verkürzung und Zuspitzung als subjektive bzw. objektive Perspektive bezeichnen kann. Diese Blickrichtungen sind als verschiedene Grundannahmen über die Welt und in der Folge voneinander abweichende erkenntnistheoretische Haltungen zu verstehen. Bhaskar (1979, 45-46) zufolge begehen die objektivistisch orientierten Ansätze der Fehler den Reifikation, indem sie so tun, als ob Gesellschaften unabhängig von menschlichem Handeln existierten. Dagegen begingen die subjektivistisch orientierten Ansätze den Fehler des Voluntarismus, indem sie Gesellschaften als intentionale Produkte des Handelns behandeln. Die beiden Zugangsweisen werden meist als einander widersprechend behandelt, obwohl verschiedene Vorschläge zur Überwindung des Gegensatzes präsentiert wurden (z.B. von Bourdieu, vgl. Seite 21f) oder zumindest ein komplementäres Verhältnis angestrebt wird (Werlen, 1988).

Die verschiedenen Handlungstheorien und die entsprechenden Handlungsmodelle lassen sich den beiden Perspektiven zuordnen. Allerdings ist zu beachten, dass auf der Ebene konkreter Theorien eine pauschale, eindeutige Zuordnung zu einer der beiden Perspektiven nicht so problemlos möglich ist, wie die dualistische Gegenüberstellung suggerieren mag. Gerade deswegen ist bei wissenschaftstheoretischen Überlegungen eine Zuspitzung der Probleme notwendig. Aufbauend auf der Arbeit Werlens (1988) erfolgt die Diskussion der Perspektiven

[14] Der ontologische Individualismus erklärt individuelle Personen als die einzigen wirklichen Entitäten der Gesellschaft. Folglich wären Sozialstruktur und Sozialorganisation Muster der wechselseitigen Bezogenheit zwischen Personen, womit sie nicht über Personen stünden (Jarvie, 1974, 240).

anhand eines phänomenologischen und eines kritisch-rationalen Standpunkts. Sowohl die Phänomenologie als auch der Kritische Rationalismus postulieren für die Sozialwissenschaften eine handlungstheoretische Grundperspektive. (Werlen, 1999a, 251).

Während Popper (1993) von einer Erkenntnistheorie ohne erkennendes Subjekt ausgeht, gehen Husserl und Schütz davon aus, dass die Bedingung objektiver Erkenntnis im Subjekt begründet ist. Es gilt zu beachten, dass objektive und subjektive Perspektive in erster Linie verschiedene Modi wissenschaftlichen Handelns offerieren. Die zwei Perspektiven können aufgrund ihrer unterschiedlichen Zugangsweise verschiedene Aspekte der Wirklichkeit thematisieren, sodass ein ergänzendes Verhältnis fruchtbringend ist.

Ebenso wichtig ist eine weitere Unterscheidung. Die subjektive Perspektive der handelnden Personen im Sinne ihrer Weltsicht und ihrer Aktivierung von Sinn ist zu trennen von der subjektiven Perspektive im Sinne einer Forschungsperspektive (Hillmann, 1994, 663-664). Die objektive oder subjektive Zugangsweise im Sinne einer wissenschaftlichen Perspektive darf nicht mit dem Untersuchungsobjekt verwechselt werden. So thematisiert beispielsweise die methodische Vorgehensweise Webers zur Untersuchung sozialen Handelns den subjektiven Sinn einer Handlung, obschon ein objektivierender Bruch zumindest implizit erfolgt ist (vgl. auch Schwingel, 2000, 44). Mit anderen Worten analysiert Weber den subjektiv gemeinten Sinn (Weber, 1980, 1) der Handelnden, jedoch nicht, wie etwa Werlen (1988, 27) nahe legt, aus einer subjektiven Forschungsperspektive.

#### 2.2.1.1 Subjektive Erkenntnisweise

Der Grundgedanke der subjektiven Perspektive lässt sich – freilich etwas pointiert – mit dem Thomas-Theorem umschreiben: »If men define situations as real, they are real in their concequences« (Thomas/Znanieckie, 1929). Somit wird die soziale Wirklichkeit in dieser Perspektive als eine von den Handelnden geschaffene und subjektiv gemeinte Wirklichkeit begriffen (Werlen, 1988, 27). Diese »gemeinte« Wirklichkeit bildet in erster Linie das Forschungsobjekt der subjektiven Perspektive.

Die subjektive Erkenntnisweise bezieht sich auf »Praktiken, Wahrnehmungen, Intentionen oder kognitive Repräsentationen, wie sie der praktischen Erfahrung sozialer Akteure unmittelbar gegeben sind« (Schwingel, 2000, 39). Diese Erscheinungen oder eben: Phänomene, welche als Primärerfahrungen im Sinne einer »praktischen Auffassung der sozialen Welt« (Bourdieu, 1976, 148) der Subjekte oder in Bezug auf wissenschaftliche Erkenntnis als Präkonstruktionen bzw. Vorinterpretationen bezeichnet werden können, sollen gemäss Bourdieu (ebenda) expliziert und systematisiert werden, damit man zu soziologischer Erkenntnis gelange.

Husserl sieht die Bedingungen von Erkenntnis im erkennenden Subjekt begründet (vgl. Werlen, 1988, 63). Hiermit steht er in der Tradition Descartes, der Erkennen als eine Tätigkeit auffasst, die ihrerseits ein erkennendes Subjekt voraussetzt. Das zu Erkennende ist in seinem Bedeutungsgehalt erst zu konstituieren. So ist die objektive Bedeutung der sozialen wie der physischen Welt sowie die "objektive Wirklichkeit" keineswegs als solche vorgegeben, sondern sie ist das Ergebnis der Konstitutionsleistungen des erkennenden Subjekts. Objektive Wahrheit setzt voraus, dass ein Sachverhalt, auf den sich eine Aussage bezieht, von allen in Kommunikation stehenden Subjekten als intersubjektiv identisch anerkannt wird. (Werlen, 1988, 68) Damit die Konstruktion einer intersubjektiven Wirklichkeit möglich ist, ist sowohl auf die Konstitution des Bewusstseins des erkennenden Subjekts als auch auf die Konstitution der Bedeutungsgehalte der zu erkennenden Phänomene einzugehen. Das Bewusstsein ist nach phänomenologischer Anschauung als eine Art Sedimentation aller bisher gesammelten Erfahrungen zum Zeitpunkt des Erlebnis- oder Handlungsaktes aufzufassen. Popper (1993, 354-375) bezeichnet dies als die «Kübeltheorie» der Erkenntnis. Somit setzt jeder Erkenntnisakt bereits bestimmtes gesammeltes Wissen über den zu erkennenden Sachverhalt voraus, was zur Konstitution der Bedeutungsgehalte der erkannten Phänomene überleitet.

Die Bedeutung der realen Welt, welche auch ohne erkennendes Subjekt bestehen kann, wird also erst vom erkennenden Subjekt konstituiert (Werlen, 1988, 70).

Aus subjektiven Erfahrungen wird gemäss Berger (1966) durch Objektivation, Sedimentation und Institutionalisierung gesellschaftlich objektive Wirklichkeit konstruiert und dauernd reproduziert. Die »Inputs« in Form sinnlich wahrnehmbarer Daten werden zu Phänomenen, welche bestimmte Bedeutungsgehalte ausweisen. Erst mit Hilfe einer Typisierung der Lebenswelt gelingt den Subjekten die Orientierung innerhalb dieser (Treibel, 1997, 118-120). Die subjektive Perspektive weist die Existenz sozialer Zwänge nicht zurück, betont aber, dass diese von den Menschen produziert sind und ständig reproduziert werden. Auf der Basis der Sozialisation und somit gemeinsamen, intersubjektiven Wissens erfolgt die subjektive Bedeutungskonstitution von gedanklich-immateriellen und physisch-materiellen Gegebenheiten.

Die Bedeutungszuweisung beruht einerseits auf Erfahrung und ist andererseits auf einen Sachverhalt ausserhalb des Subjekts bezogen. Die Bedeutungen der Dinge – dies wird hier deutlich – sind somit nicht die Eigenschaften der Dinge. Folglich sind die Vertreter der Phänomenologie zwar damit einverstanden, dass die reale Welt ohne erkennendes Subjekt bestehen kann, sie betonen jedoch, dass ihre Sinngehalte erst vom erkennenden Subjekt konstituiert werden (vgl. Werlen, 1988, 70).

### Kritik an subjektiver Erkenntnisweise

Die grundsätzliche Schwäche der phänomenologischen Erkenntnisweise liegt darin, dass nicht mit den Alltagsbegrifflichkeiten der Akteure gebrochen wird. So bleibt die Sozialwissenschaft subjektiver Perspektive zu sehr in dem verhaftet, was Durkheim als «Spontansoziologie» bezeichnet: Zwar versuchen die Phänomenologen mit Hilfe von expliziter Registration und Systematisierung der den Subjekten impliziten Primärerfahrung zu soziologischer Erkenntnis zu gelangen. Doch mit dieser wissenschaftlichen Beschreibung vorwissenschaftlicher Erfahrung gelangt man gemäss Bourdieu (1987, 26) zu einer Art »Projektion eines Gemütszustandes«, und nicht zu wissenschaftlicher Erkenntnis. Bourdieu (1992, 143) meint, der objektivistische Bruch mit den Vorbegriffen, den Ideologien, der Spontansoziologie, den folk theories, sei ein unvermeidlicher, notwendiger Moment wissenschaftlichen Vorgehens – diesen Bruch nicht zu vollziehen, wie der Interaktionismus, die Ethnomethodologie und alle Formen der Sozialpsychologie, die sich an eine phänomenale Sicht der sozialen Welt halten, gehe nur um den Preis gravierender Irrtümer. Man verpasse das soziologisch entscheidende, wenn man sich auf die Rekonstruktion des subjektiv gemeinten Sinns beschränke, denn weil die Handelnden nie ganz genau wüssten, was sie tun, habe ihr Handeln mehr Sinn, also sie selber wüssten (Bourdieu, 1987, 127).

Bourdieu zufolge ist dieses Mehr an Sinn nur durch eine objektivierende Methode zu erfassen und verlangt eine distanzierte, objektivierende Haltung gegenüber dem Forschungsobjekt. Somit ist ein provisorischer Objektivismus eine Voraussetzung für objektive Erkenntnis in der Wissenschaft. Dem schliesst sich Giddens (in Kiessling, 1988) insofern an, als er sagt, dass die Menschen zwar als das angesprochen werden, was sie sind – nämlich vernunftbegabte, zweckgerichtet oder intentional handelnde Subjekte, die prinzipiell wissen, was sie tun. Doch die Inhalte sind ihnen nur in den Kategorien der Alltagssprachen zugänglich, und zudem hätten die Handelnden nur geringe Kenntnis über die weit verzweigten Konsequenzen ihres Handelns. Ein weiterer Einwand von Giddens (1984b, 111) gegen die subjektive Perspektive bezieht sich auf das Unvermögen vor allem der interpretativen Ansätze, Probleme der institutionellen Organisation, der Macht und des Konflikts als wesentliche Grundzüge gesellschaftlichen Lebens, zu thematisieren.

Die Kritik an der subjektiven Erkenntnisweise darf aber nicht überspannt werden. Denn die Bedeutung, die das Handeln für die Handelnden selber hat, ist als ein konstitutives Element der sozialen Wirklichkeit anzuerkennen.

#### 2.2.1.2 Objektive Erkenntnisweise

Die realistische oder objektive Perspektive wissenschaftlichen Handelns Poppers geht im Kern davon aus, dass sowohl der physische als auch der soziale Bereich einen von der mentalen Welt des Handelnden unabhängigen Bestand aufweist (Werlen, 1988, 27). Der entsprechende Leitsatz lautet »Soziale Tatsachen wie Dinge behandeln«. Allerdings will dies nicht heissen, dass soziale und physische Objekte bezüglich ihres ontologischen Status gleich seien; es soll aber heissen, dass eine distanzierte, objektivierende Haltung zu den Gegenständen der Erkenntnis eine Bedingung zur Überwindung der Spontansoziologie und damit zur Erlangung «objektiver Erkenntnis» ist. (vgl. Popper, 1993, 164-173;Schwingel, 2000, 46) Dies steht in der Tradition Durkheims und bildet einen eigentlichen Gegenpol zum genannten Thomas-Theorem. In der Forschung, die der objektiven Perspektive verpflichtet ist, werden gemäss Werlen (1993) soziale Phänomene ausschliesslich gemäss den Kriterien wissenschaftlicher Theorien interpretiert, während Forschungen der subjektiven Perspektive Gründe und Absichten des Handelns ins Zentrum stellen.

Das wesentliche Merkmal der objektiven Perspektive in der Handlungstheorie ist in der vorliegenden Arbeit die distanzierte, objektivierende Haltung zum Untersuchungsobjekt, welche die Verwendung einer wissenschaftlichen Sprache, also den Bruch mit alltagssprachlichen Begriffen, verlangt und die Arbeit mit idealtypischen Handlungsmodellen nahe legt. Es ist also die Handlungsweise des Forschenden, welche die Perspektive bestimmt, und nicht der Forschungsgegenstand. In der vorliegenden Forschung wird die Haltung Bourdieus geteilt, dass ein provisorischer Objektivismus als eine unerlässliche Forschungsstufe zu akzeptieren ist. Deshalb setzt die Forschung vorerst in einer objektiven Perspektive an. Die hierzu benötigten Grundlagen werden in den folgenden Abschnitten erarbeitet.

### 2.2.2 Situationsanalyse und Modellbildung

Die Methode der Situationsanalyse ist ganz allgemein als eine »Idee des Problemlösens« (Popper, 1993, 188) zu verstehen und folgt dem allgemeinen wissenschaftlichen Vorgehen: Ausgangspunkt bildet ein Problem, welches als eine Folge verstanden wird und daher nach Gründen ruft. Unter Situationsanalyse versteht Popper (1993, 184) eine bestimmte vorläufige oder mutmassliche Erklärung einer menschlichen Handlung aufgrund der Situation des Handelnden. Das Schema der Problemlösung lässt sich als erklärende Theorie für menschliche Handlungen verwenden, da Handlungen als Problemlösungsversuche interpretiert werden könnten (Popper, 1993, 185).

Durch das Aufstellen erklärender Hypothesen versucht der Wissenschaftler ein Problem zu lösen, womit er im Sinne des kritischen Rationalismus zu *vorläufigen Erklärungen* gelangt, die sich der Wirklichkeit im Rahmen eines Falsifikationsprozesses stellen müssen. Die Grundidee der Situationsanalyse sieht folgendes Vorgehen vor (Werlen, 1988, 48-54): Handlungen sind jeweils als Versuche des Problemlösens zu verstehen. Das zu lösende Problem besteht darin, Ziele mit begrenzten Mitteln zu erreichen. Diese Ausgangslage legt die Verwendung zweckrationaler Handlungsmodelle nahe. Die Erklärung von Handlungen bezieht sich dabei auf zwei Aspekte: (1) Die Logik des Vorgehens, um in einer Situation mit beschränkten Mitteln Ziele zu verwirklichen, und (2) die Situation selber, etwa in Form von Widerständen wie beispielsweise beschränkte Mittel, die sich der Verwirklichung entgegenstellen. Die zentralen Elemente der Situationsanalyse sind also die Ziele, die Situation, die Logik und die Erklärung (Werlen, 1988, 48).

#### Elemente der Situationsanalyse

Handlungen unterscheiden sich gemäss Popper nicht so sehr durch die verfolgten *Ziele*, sondern durch die Situation, in der ihre Verwirklichung angestrebt wird. Hier kommen die objektive Perspektive und der Bruch mit der Spontansoziologie besonders deutlich zum Vorschein. In unproblematischen Fällen kann die Bezugnahme auf Ziele in der Erklärung Erfolg haben. Doch gemäss Popper (1993, 187) fängt die Wissenschaft mit Problemen an. Diese

wiederum beginnen nach Jarvie (1974, 22) für die Sozialwissenschaften dort, wo das Anführen von Gründen endet. So ist es einleuchtend, dass die Ziele zwar für den einzelnen Handelnden von grosser Bedeutung, für die Erklärung der sozialen Welt aber nicht ausreichend sind (was nicht heisst, dass sie ignoriert werden können; vgl. Seite 21). In diesem Zusammenhang ist anzuführen, dass für Popper die so genannte Sozialtechnologie das oberste Ziel empirischer Sozialforschung bildet. Ihr zufolge sollen Sozialwissenschaftler problemorientiert mittels ihrer Theorien »Zielsetzungen vorschlagen, die auf die Behebung der Problemsituationen ausgerichtet sind« (Werlen, 1988, 45), d.h. die Sozialwissenschaften sollen eine Effizienzkriterien gehorchende Anwendungsorientierung aufweisen. In diesem Zusammenhang wird ein zweites Anliegen der Sozialwissenschaften wichtig. Sie sollen sich in erster Linie darauf verpflichten, die aus unbeabsichtigten Handlungsfolgen resultierenden sozialen Probleme zu erklären und technologische Verbesserungen vorzuschlagen (Werlen, 1988, 49). Folgt man dieser Argumentation, so liegt es auf der Hand, dass ausschliesslich auf Ziele menschlicher Handlungen ausgerichtete Erklärungsversuche zwingend zu kurz greifen müssen. Ziele werden bei Popper unter der Problemlage subsumiert, d.h. sie werden als der Situation unterzuordnende Faktoren der Handlungen betrachtet.

Die Analyse der *Situation* verläuft gemäss Popper in zwei Stufen: Zunächst sind die Situation, wie sie vom Handelnden selber definiert wird sowie dessen »Wirklichkeitsorientierung« zu analysieren. Hierbei ist die Beurteilung der Situation durch den Handelnden als Bestandteil seiner Situation zu begreifen (Jarvie, 1974, 23). Die fortschreitende Situationsanalyse zielt darauf ab, zwischen der Situation, wie sie wirklich war, und jener, wie sie der Handelnde sah, zu unterscheiden. Beide bleiben Vermutungen (Popper, 1993, 185). Der Vorschlag der Situation Poppers wird weiter unten modifiziert.

Gemäss der epistemologischen Grundannahme Poppers handeln Menschen in Handlungssituationen *logisch gültig* (vgl. Werlen, 1988, 36). Die These des situationsadäquaten Handelns bezeichnet Popper als Rationalitätsprinzip (Werlen, 1988, 50). Dieses darf aber nicht dahingehend verstanden werden, dass die Handelnden im empirischen Sinne rational handeln, also immer das Richtige tun. Vielmehr ist darunter zu verstehen, dass die Handelnden insofern rational handeln, als sie aus ihren Erfahrungen lernen (vgl. Werlen, 1988, 33). Strategien oder Handlungsweisen, die ans Ziel führen, werden bis auf weiteres beibehalten, aus negativen Erfahrungen werden Konsequenzen gezogen. Aus der formalen Rationalität leitet sich also keineswegs ab, dass die Menschen immer situationsadäquat handeln; oder mit anderen Worten: Das Rationalitätsprinzip beansprucht keine empirische Gültigkeit. Es ist vielmehr als eine Art Idealtypus im Sinne Max Webers (1980) aufzufassen (Werlen, 1988, 51). Somit dient es als Modell, mittels welchem beurteilt werden kann, inwiefern empirisch beobachtbare Handlungen mit ihm übereinstimmen (vgl. später). Es gilt also als Grundsatz für die Modell- und Hypothesenbildung und keineswegs als Maxime für die Erklärung der Welt.

Aus den Erläuterungen bezüglich des Rationalitätsprinzips und seiner logischen, nicht aber empirischen Gültigkeit, geht bereits hervor, dass die Situationsanalyse wohl einen rationalen, nicht aber einen kausalistischen Erklärungsvorschlag unterbreitet. Die Forderung, bei der *Erklärung* menschlicher Handlungen Kausalgesetze durch ein Modell zu ersetzen, ist in Poppers grundsätzliche Überzeugung eingebettet, dass menschliche Tätigkeiten nicht determiniert, sondern von Erwägungen, Zielen und sozialen Regeln geleitet sind, die mittels Argumentation beeinflusst werden können. (Werlen, 1988, 52). An die Stelle der Kausalgesetze tritt die Modellkonstruktion. In der vorliegenden Arbeit wird die hier beschriebene Erklärung als eine *provisorische Erklärung* verstanden.

## Arbeiten mit Modellen

Der Begriff des Modells wird in den Sozialwissenschaften unterschiedlich interpretiert (vgl. Hillmann, 1994, 567). Im Folgenden ist unter einem Modell[15] eine idealisierte Darstellung eines sozialen Phänomens zu verstehen, anhand dessen Annahmen bestimmte Vorgänge als Gedankenexperiment durchgeführt werden können. Das Modell ist also weder die Wirklichkeit, noch bildet es die Wirklichkeit ab. Es ist ein methodisches Werkzeug zur Erforschung der Wirklichkeit. Bei der Verwendung von Handlungsmodellen geht es nicht darum, idealtypisches Handeln in der Realität zu suchen, sondern gerade darum, Abweichungen vom Idealtypus systematisch beobachten zu können und so das Aufzeigen allgemeiner Regelmässigkeiten zu ermöglichen. Mit anderen Worten ist eine einer bestimmten Art von Situationen angemessene, ideal gedachte typische Handlungsweise zu modellieren.

Diese Modelle dienen im Sinne idealtypischer Konstruktionen als heuristische Suchraster. Sie sind transparent und intersubjektiv nachvollziehbar, weil sie darauf beruhen, dass alle Annahmen als solche offen gelegt werden. Das Ziel des Arbeitens mit Handlungsmodellen in der Wirtschaftsgeographie ist ein *Verstehen* wirtschaftlich und räumlich relevanten Handelns. Es lassen sich Akteur- und Handlungsmodelle unterscheiden.

– *Akteurmodelle* (Subjektmodelle) beziehen sich auf den Handelnden und auf Handlungsabläufe. Diese Modelle legen die Voraussetzungen fest, die einen bestimmten Handlungsablauf erst ermöglichen. Ein Beispiel für ein Akteurmodell ist der Homo Oeconomicus. Er ist gekennzeichnet durch das Streben nach der Maximierung des individuellen Nutzens, die Informiertheit über die eigenen Präferenzen und alle relevanten Bedingungen der Handlungssituation sowie die Verknüpfung von Zielen, Mitteln und Rahmenbedingungen mit Hilfe von formal rationalen Verfahren (beispielsweise Berechnung, Abschätzung, Vergleich etc.) (Türk, 1987, 26). Das in der vorliegenden Arbeit verwendete epistemologische Akteurmodell wird im Kapitel über die Strukturationstheorie diskutiert.

– Die zweite Art bezieht sich darauf, wie ein Akteur in einer bestimmten Situation handelt. *Handlungsmodelle* stehen im Vordergrund der weiteren Ausführungen. Das Arbeiten mit einem Handlungsmodell vermeidet die Anhäufung von vielen (verstandenen) Einzelhandlungen. Handlungsmodelle beziehen sich auf die Handlungssituationen[16] selbst, welche idealisiert konstruiert werden. (Werlen, 1993)

Ausgehend von der Situation, wie sie der Handelnde definierte, kann unter Bezugnahme auf das Rationalitätsprinzip ein Idealtypus des Handlungsablaufs gebildet werden. Dieser ist anhand des tatsächlichen Handlungsablaufs zu überprüfen. Wichtig ist es, zu beachten, dass die Erklärungen erst dort beginnen, wo der Idealtypus versagt (Werlen, 1988, 52). Das Explanandum besteht aus einer Handlungsfolge, das Explanans besteht einerseits aus Aussagen über die physische und solche über die soziale Welt, andererseits aus Kenntnissen des Handelnden bezüglich der Situation. Das Rationalitätsprinzip wird ins Explanans einbezogen, wie weiter oben im Zusammenhang mit dem Element *Logik* ausgeführt wurde.

Aus der bisherigen Darstellung kann folgendes geschlossen werden. Im Zuge der Modellbildung wird ein analytischer Schnitt durch den Forschungsgegenstand gelegt. Man setzt insofern eine bestimmte Brille auf, als die für spezifische Fragestellungen relevanten Aspekte der sozialen Wirklichkeit vereinfacht wiedergegeben und andere Aspekte vorerst bewusst vernachlässigt werden. Diese vereinfachte Wiedergabe ist im Sinne eines idealtypischen Konstrukts als Basis für die Hypothesenbildung zu verstehen.

---

[15] Die Abgrenzung der Begriffe *Modell* und *Idealtypus* sind unscharf und uneinheitlich. Es wird teilweise versucht, das Modell durch seinen höheren Abstraktionsgrad vom Idealtypus abzugrenzen. Im Prinzip kann man den moderneren Begriff des Modells auch für das verwenden, was bisher als Idealtypus bezeichnet wurde.

[16] Die erste Art von Modellen wird der Zweiten untergeordnet. Mit anderen Worten geht man davon aus, dass der subjektive Kontext den Modellannahmen der Situation entspricht.

Handlungsmodelle dienen als heuristisches Suchraster und Ordnungsschema für die Problemstrukturierung. Sie werden zur Brille, durch die hindurch man die Wirklichkeit zu analysieren versucht. Es ist evident, dass die Welt anders wahrgenommen wird, je nach dem, durch welche Brille man blickt. Die Verwendung idealtypischer Modelle bildet einen wichtigen Schritt auf dem Weg zur Objektivierung des Verhältnisses von Forscher und Gegenstand.

## Idealtypus – Anspruch und Funktion

Nur von ihren Extremen her kann die Wirklichkeit erschlossen werden.
Siegfried Kracauer in: *Die Angestellten*

Obgleich der Idealtyp unter Berufung auf die Arbeit Webers zum Allgemeingut sozialwissenschaftlicher Forschung gehört, ist seine Anwendung im Forschungsprozess meist nicht expliziert und seine Funktion nicht eindeutig[17].

Der Begriff des Idealtypus und seine wissenschaftlichen Funktionen sind vor einem umfassenderen wissenschaftstheoretischen Konzept zu verstehen. Zweck aller Wissenschaften ist es letztlich, die Wirklichkeit begrifflich zu ordnen, doch unterscheiden sie sich in den begriffsbildenden Methoden und Erkenntnisinteressen. Im Gegensatz zu den in den Naturwissenschaften experimentell wiederholbaren, mit allgemeinen Naturgesetzen erklärbaren Phänomenen sind die Forschungsobjekte der Sozialwissenschaften nicht reproduzierbar.

Der Idealtypus setzt sich als sprachliches Gebilde aus Gattungsbegriffen zusammen. Doch erhalten diese Begriffe im idealtypischen Konstrukt eine neue Funktion, indem sie nicht die Wirklichkeit subsumieren, sofern sie diese erfassen können, sondern sie fordern zu einem Vergleich zwischen dem durch sie gebildeten Idealtypus und dem erforschten Gegenstand – etwa eine wirtschaftliche Strategie – heraus. Die mehr oder weniger grosse Divergenz zwischen beiden ist dann der Ansatzpunkt für die Fragestellungen und die Erklärungsansätze des Wissenschafters oder der Wissenschafterin. Der Idealtypus dient dem Vergleich, während der Gattungsbegriff der Klassifikation dient.

Der Idealtypus wird vorwiegend unter forschungspragmatischen Gesichtspunkten formuliert. Er muss nicht «wahr» sein, in dem Sinne, dass sich die Wirklichkeit nahtlos in ihn einfügt, aber er muss dem Forschungsprozess dienlich sein, indem er interessante Probleme aufzeigt. Sinnvollerweise wird der Idealtypus aufgestellt, indem man einzelne Bestandteile des Forschungsgegenstandes in einem gedanklichen Konstrukt hervorhebt. Und zwar jene Bestandteile, die diesen Forschungsgegenstand am schärfsten von ähnlichen bzw. verwandten Gegenständen, mit denen er unter einem Gattungsbegriff subsumiert werden könnte, trennen. Diese «idealen» und besonders «rein» ausgeprägten idealtypischen Denkgebilde sind leichter in einer klaren und verständlichen begrifflichen Form zu fassen, während die reale Mannigfaltigkeit sich nur schwer festen Begriffen beugt. Die mehr oder weniger grosse, messbare «Abweichung» vom begrifflichen Ideal kann nun Objekt begrifflicher Formulierung werden, wobei der Idealtypus stets Bezugspunkt bleibt. Der Idealtypus ist also ein fiktives begriffliches Extrem. Die Logik der idealtypischen Begriffsbildung wird in der Forschungspraxis zumeist eher implizit vollzogen. Damit der Idealtypus seine Funktion erfüllen kann, muss er folgenden Kriterien nachkommen:

- Logische Geschlossenheit ist erforderlich, weil ein in sich widersprüchlicher begrifflicher Bezugspunkt nicht zu eindeutigen Ergebnissen führen kann.
- Das idealtypische Denkgebilde darf nicht nur in der Phantasie denkbar sein, sondern auch gemäss unseren alltags- wie auch forschungspraktischen Erfahrungen (was nicht bedeutet, dass es eine tatsächlich existente Wirklichkeit repräsentieren muss). Dies ist notwendig, da die Divergenz eines empirisch nicht denkbaren Objekts zur Realität auf

[17] Die folgenden Abschnitte basieren auf Kuchenbrod (1999).

der Hand liegen würde, ohne dass sich aus dieser Divergenz empirisch relevante Schlüsse ziehen lassen würden.

– Zweckrationale Handlungen sind besonders gut verständlich, da in ihnen ein gemäss unseren Erfahrungen effizientes Mittel für einen gegebenen Zweck gewählt wird, während Abweichungen vom rationalen Verhalten schwerer verständlich erscheinen und daher besonders erklärungsbedürftig sind. Der Idealtypus aber wird sinnvollerweise immer als rationales Gebilde konstruiert werden, um so einen Vergleichspunkt für das tatsächliche, mehr oder weniger «irrationale» Handeln zu gewinnen.

Der Idealtypus enthält nicht schon selber die Erklärung für das interessierende Phänomen. Diese Erklärung muss vielmehr auf der Grundlage eines empirisch erworbenen Regelwissens erfolgen. Der Idealtypus muss sich diesem Regelwissen beugen, weil er gemäss diesen Regeln objektiv möglich sein muss, aber aus dem idealtypischen Konstrukt lässt sich nicht unmittelbar folgern, dass das vorliegende Phänomen einer bestimmten Regel unterworfen ist. Der Idealtypus weist der Hypothesenbildung den Weg, indem er durch das oben beschriebene vergleichende Verfahren Besonderheiten des Forschungsobjekts aufzeigt, die möglicherweise als Erklärungsprobleme identifiziert werden können. An dieser Stelle kann die Idee des Dockings eingeführt werden.

### Docking

Erklärende wissenschaftliche Sachtheorien wie beispielsweise die Filtering-Theorie (vgl. Kapitel 5.1.2.1) oder die Theorie des disjointed incrementalism (vgl. Braybrook/Lindblom, 1972) sind vergleichsweise einfach formuliert, in sich geschlossen und konzentrieren sich auf einzelne Aspekte eines komplexen Ganzen. Sie erfüllen somit die Ansprüche an einen Idealtypus. Deshalb ergibt sich die Möglichkeit, in Problemstellungen auf Theorien zurückzugreifen, die *provisorische Erklärungen* für Handlungsweisen bereitstellen. Diese sind aber nicht als Erklärung zu verwenden, sondern im Sinne des Idealtypus zu einem Vergleich mit empirischen Befunden heranzuziehen. Ebenso wie Werlen (1988, 51) vorschlägt, Poppers Rationalitätsprinzip in der Handlungsforschung als Idealtypus zu verstehen, lassen sich entsprechende Ansätze auf die forschungslogische Position des Idealtypus transferieren. Der Vorteil, der sich durch das Andocken solcher Theorien ergibt, ist einerseits, dass auf expliziertes, systematisiertes «Vorwissen» zurückgegriffen werden kann, und andererseits, dass über die Bezugnahme auf entsprechende Ansätze, die nur forschungslogisch neu interpretiert werden, eine Brücke in der fachlichen Entwicklung geschlagen werden kann.[18]

### Kritik an objektiver Erkenntnisweise

Obschon Popper Erfordernisse wie den objektivierenden Bruch mit der Alltagserfahrung erfüllt, kann seine Vorgehensweise in der vorliegenden Forschung nicht unkritisch übernommen werden. Indem Popper die Primärerfahrung der Subjekte inklusive deren Ziele und Intentionen als sekundäre, von der Situation ableitbare oder derselben unterzuordnende Grössen begreift und sie somit tendenziell vernachlässigt, gerät er in objektivistische Gefilde. Somit wird der notwendige Bruch mit den Begrifflichkeiten des Alltags verabsolutiert, und die Alltagserfahrungen der Handelnden sowie ihre Vorstellungen über ihre eigene Praxis werden ungerechtfertigter Weise zu einer »quantité négligable« reduziert. Ungerechtfertigt deshalb, weil gerade diese Erfahrungen und subjektiven Theorien einen konstitutiven Bestandteil der sozialen Wirklichkeit darstellen, indem sie den Akteuren als sinnstiftende Orientierung dienen. Hier wird der dem Subjektivismus entgegengesetzte Fehler begangen, nämlich eine Verabsolutierung der Modellannahmen.

Die Perspektive Poppers bietet einen guten Rahmen zur Modellbildung als Substitut für in den Sozialwissenschaften nicht durchführbare Simulationen. Die Regeln der objektiven Erkenntnisweise, wie sie hier gezeichnet wurde, gelten also für die Modell- und Hypothesen-

[18] Zur Verwendung der Filtering-Theorie als Folie für empirische Befunde der Handlungsforschung siehe Van Wezemael (2004).

bildung. An diese schliesst aber eine Forschungsphase an, welche den Wiedereinbezug der Primärerfahrungen verfolgt. Das ist notwendig, denn soziale Grössen wie Dinge zu behandeln ignoriert letztendlich fundamentale Erkenntnisse betreffend das menschliche Sein (siehe etwa Searl, 1992, 71-85).

### Der Wiedereinbezug der Primärerfahrung

Um diesem Schwachpunkt des handlungstheoretischen Ansatzes der objektiven Perspektive zu entkommen, folge ich konzeptionell Bourdieu. Sein Vorschlag einer praxeologischen Erkenntnis zielt unter anderem darauf ab, *Subjektivismus* und *Objektivismus* in ein fruchtbringendes Verhältnis zueinander zu stellen und ihre (vermeintliche) Antagonie aufzuheben.

Dies geschieht, indem zunächst auf einer erkenntnislogischen Ebene mit den (subjektiven) Primärerfahrungen gebrochen wird, was zu einem für wissenschaftliche Erkenntnis unverzichtbaren provisorischen Objektivismus führt. Die objektivistische Erfassung der Welt ist aber nur *provisorisch und hypothetisch*. Denn anschliessend wird mit dieser gebrochen, indem die Primärerfahrungen der Akteure in einem zweiten Schritt wieder in die «objektive» Situation einbezogen werden. Dies entspricht aber nicht einem Wechsel hin zu einer subjektiven Forschungsperspektive, sondern dem (Wieder–)Einbezug des subjektiven Sinns und der präkonstruierten Repräsentationen der Akteure ins Analysekonzept. Auf diese Weise wird sowohl die subjektivistische Illusion unmittelbarer Erkenntnis als auch die objektivistische Illusion absoluten Wissens vermieden (vgl. später). (Schwingel, 2000, 48-49)

Akzeptiert man die bisherige Darstellung der Problemlage und Bourdieus vorgeschlagenen Ausweg, so ergeben sich für den Ansatz der Situationsanalyse folgende Veränderungen:

Die Zielorientierung der Handelnden kann nicht hinreichend aus ihrer Situation abgeleitet werden. Problematische Situationen zeichnen sich unter anderem dadurch aus, dass der Situation *angemessene* Ziele und diejenigen der Akteure auseinanderklaffen (sei es aufgrund unerkannter Handlungsbedingungen oder im Sinne situativen Zwangs), oder mit anderen Worten, dass unbeabsichtigte Handlungsfolgen den eigentlichen Handlungszielen widersprechen[19]. Ein weiterer Grund für den Wiedereinbezug von Primärerfahrungen und subjektiven Zielen ist derjenige, dass die Handlungsziele aufgrund der situativen Handlungsbedingungen in vielen Fällen gar nicht zu erreichen sind. In diesem Zusammenhang ist die Analyse der unerkannten oder uneingestandenen Handlungsbedingungen sehr aufschlussreich.

Will man Objektivismus vermeiden, so muss die Analyse sozialen Handelns auch die Bedeutung und Sinnhaftigkeit der Tätigkeiten und Ziele der Akteure aus deren Sicht einschliessen – allerdings erst im zweiten Schritt der Empirie, also nach der Modellbildung. Die Situation, wie der Handelnde sie sieht, wird im Rahmen der Modellbildung nur hypothetisch, d.h. im Sinne einer idealtypischen Konstruktion, in die Situation einbezogen. Die Interpretationen, Konstruktionen und Bedeutungszuweisungen des Handelnden werden später im Zuge der empirischen Hypothesenprüfung mit dem vorgängig konstruierten idealen Handlungsablauf konfrontiert. Die Modellkonstruktion erfolgt quasi in der objektiven Perspektive und dient ausschliesslich als Basis für die Hypothesenbildung. Dasselbe gilt für das Rationalitätsprinzip. In diesem Zusammenhang gilt es zu betonen, dass die Angabe sozialer Gesetzmässigkeiten in einem kausalistischen Sinne für widersinnig gehalten wird. Hingegen ist das Auffinden sozialer Regelmässigkeiten sinnvoll und zweckmässig. Diese basieren gemäss Werlen (1995) auf Regelmässigkeiten des Handelns unter bestimmten sozialen und physischen Bedingungen. Die Handlungsregelmässigkeiten ergeben sich daraus, dass die Akteure grösstenteils im Rahmen sozialer Institutionen handeln, und dass ihr Bewusstsein wie auch ihr Wissen sozialisiert sind. Dies ist in Anbetracht dessen, dass wirtschaftliches Handeln

[19] Zu so genannten paradoxen Handlungsfolgen vgl. Boudon (1979).

in der vorliegenden Arbeit meist Handeln in Organisationen ist, von entscheidender Bedeutung.

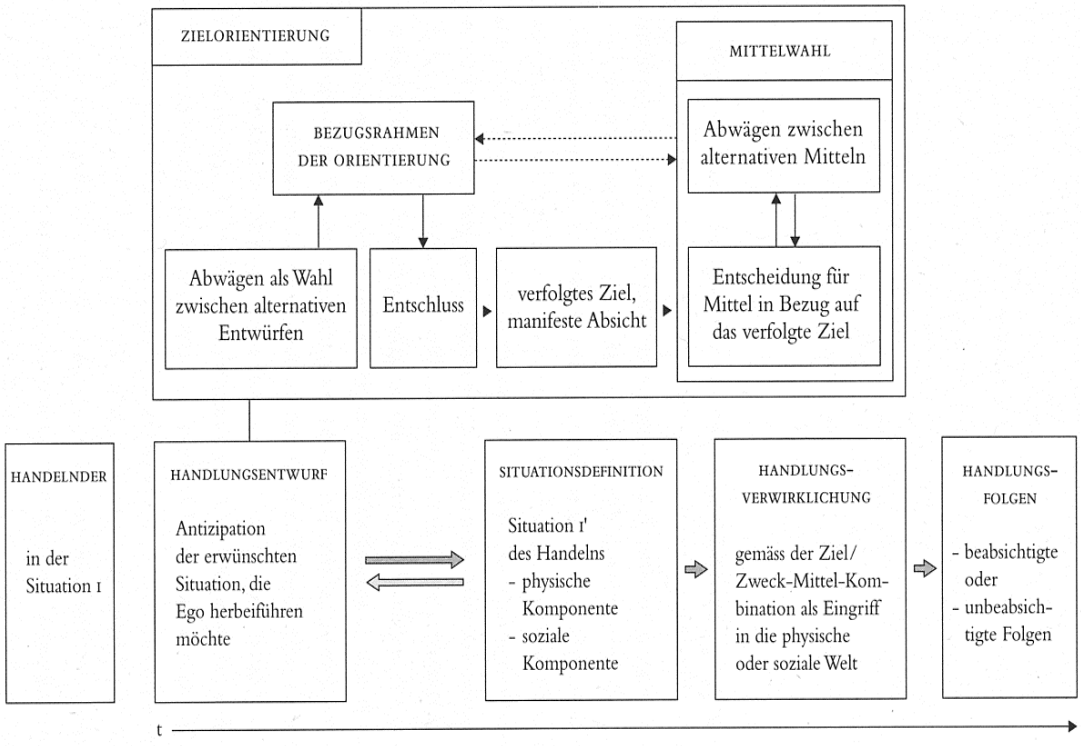
Es ist anzuerkennen, dass das Handeln der Akteure «mehr Sinn»[20] (in Bezug auf die gesellschaftliche Wirklichkeit; intersubjektiver Sinn) hat, als sie selber wissen (Forderung nach objektivem Bruch), andererseits ist der Einbezug ihrer subjektiven Sichtweisen (subjektiver Sinn) wesentlich für die Beantwortung der Frage nach den unintendierten Folgen des Handelns, was den (Wieder-)Einbezug der Primärerfahrung erfordert.

Die praxisrelevanten Theorien der Handelnden – ihr situationsrelevantes Wissen – sind massgeblich gesellschaftlich vorbestimmt. Oder mit anderen Worten: Der Scheinwerfer, der die Wirklichkeit aus dem Dunkeln aufblitzen lässt (Popper, 1993, 354), weist schicht-, lebensstil- und sozialisationsspezifisch variierende Ausprägungen auf. Die schichtspezifische Sichtweise potenter Akteure kann vermittels ihrer Definitionsmacht die Lebensformen und die Lebenschancen von anderen Personen unterstützen oder einschränken, wenn die Personen miteinander in systemischer Integration (vgl. Kapitel 2.3) stehen oder interagieren.

## 2.2.3 Handlungsmodell als Analyse-Instrument

Für die Analyse unterteilt Werlen (1988, 12-15) soziale Handlungen in vier Sequenzen. Ausgangspunkt bildet ein Handelnder in einer Situation.

**Abbildung 2-2: Modell des Handlungsablaufs**




Quelle: Werlen (1999b, 316)

Im Handlungsentwurf antizipiert der Akteur die gewünschte Situation und bildet hierbei die Intention. Der Handelnde wägt zwischen verschiedenen Mitteln zu Zielerreichung ab. Hierbei

[20] Neben dem subjektiven Sinn als die von Akteur gemeinte Bedeutung gibt es immer auch einen intersubjektiven Sinn: Das was die Handlung aufgrund einer intersubjektiven, gemeinsamen Deutung bedeutet.

zieht er Erwartungen anderer Akteure mit ein[21]. Für die Entscheidung wird das Rationalitätsprinzip idealtypisch unterstellt. Die Zielorientierung ist der wichtigste Teil des Handlungsentwurfs. Zunächst erfolgt ein Abwägen zwischen verschiedenen Alternativen. Zur Entscheidung orientiert sich der Akteur an einem Bezugsrahmen. Dann erfolgt der Entschluss zu Gunsten eines verfolgten Ziels oder einer manifesten Absicht. Im Zuge der Mittelwahl werden verschiedene Mittel gegeneinander abgewogen, anschliessend wird für eine bestimmte Mittelkombination in Bezug auf das verfolgte Ziel entschieden.

In der Situationsdefinition wird die Zielorientierung gedanklich vorweg genommen und die gewählten Mittel auf ihre Verfügbarkeit hin überprüft. Sind die Mittel nicht verfügbar oder werden Normen oder Erwartungen verletzt, so wirkt dies als Zwang. Hierbei ist zwischen physischen und materiellen Komponenten zu unterscheiden. Sind die Mittel zur Zielerreichung verfügbar, wird zur Handlungsverwirklichung übergegangen. Ansonsten erfolgt eine Rückkehr zum Handlungsentwurf und dessen Modifikation.

In der Handlungsverwirklichung wird die Ausgangssituation entsprechend des subjektiven Ziels verändert bzw. vor Veränderung bewahrt.

Das Resultat einer durchgeführten Handlung besteht aus beabsichtigten und nicht beabsichtigten Handlungsfolgen. Dies sind die Elemente der Situation II. Die Situation II stellt die Ausgangsbedingungen, also die neue «Situation I» für nachfolgende Handlungen dar. Die Folgen werden also zu den Voraussetzungen des weiteren Handelns.

### 2.2.4 Ein adäquater Handlungsbegriff für die Wirtschaftsgeographie

Handlungstheorien lassen sich in zweckrationale, normorientierte und verständigungsorientierte Gruppen einteilen. Zweckrationale Handlungstheorien ermöglichen eine differenzierte Auseinandersetzung mit technischen Problemaspekten und weisen zu deren Lösung in Form von Anweisungen zum gezielten Aufsuchen der angemessenen Mittel für gegebene Ziele eine besondere Zuständigkeit auf (Werlen, 1997b, 258).

Im Handlungsfeld der Wirtschaft eignet sich ein zweckrationaler Handlungsbegriff, weil er die Möglichkeit der Erreichung eines hohen Grades an Sinnadäquanz in wirtschaftlichen Handlungskontexten eröffnet. Dies, weil die entsprechenden Praktiken im Vergleich zu manchen anderen Lebensbereichen stark vorstrukturiert und intersubjektiv gültig vorinterpretiert sind sowie entsprechend sanktioniert werden. So steht es einem Akteur im Rahmen seiner Eigenschaft als Wirtschaftssubjekt nicht völlig frei, ob er auf die Dauer Gewinn bringend wirtschaften will oder nicht. Die Hypothese lautet also, dass die Akteure in ihren Entscheiden zweckrational handeln. Jedoch besteht prinzipiell in jeder Situation die Möglichkeit zum Handeln (Giddens, 1995, 66), was Freiheitsgrade mit einschliesst. Dies gilt auch innerhalb des marktwirtschaftlichen Kontextes.

#### Zweckrationale Handlung als Idealtypus[22]

Mit der Zweckrationalität kann der Handlungsbegriff eingegrenzt werden. In den Rahmen zweckrationaler Handlungen fallen solche (Weber, 1980, 12),

> »welche durch Erwartungen des Verhaltens von Gegenständen der Aussenwelt und von anderen Menschen und unter Benutzung dieser Erwartungen als *Bedingungen* oder als *Mittel* für rational, als Erfolg, erstrebte und abgewogene eigene Zwecke (bestimmt sind).« (Hervorhebungen im Original).

Die Aussagen des Modells können also durchaus und gewollt kontrafaktischer Natur sein[23]. Das für die Typenbildung und später für die Typenwahl bestimmende Kriterium sind das

[21] Folglich ist das zu modellierende Handeln soziales Handeln (Weber, 1980, 1).
[22] Um Verhältnis zwischen dem in der vorliegenden Arbeit vertretenen Ansatz zu rational-choice Ansätzen siehe Van Wezemael (2004).

Mass der Bewusstheit der Zielorientierung einerseits und die zur Zweckerreichung getroffene Mittelwahl andererseits. Die Rationalität beurteilt Weber aus dem Standpunkt des Handelnden (Werlen, 1988, 119). Dies ist vereinbar mit Poppers Rationalitätsprinzip, wonach die Handelnden nicht im empirischen Sinne rational handeln, wohl aber aus ihren Erfahrungen lernen und aus ihrer Sicht nach ihrem besten Wissen nach rationalen Kriterien ihre Mittel wählen. Der subjektiv verfügbare Bezugsrahmen enthält demnach die subjektiv beste Theorie.

Der Sinn einer Handlung bezieht sich bei der Modellbildung auf den vom Forschenden zu konstruierenden Typus (objektiver Ansatz), und nicht auf den subjektiv gemeinten Sinn des Akteurs. Die Ziele werden der Situation untergeordnet, weshalb auch der Sinn der Handlung durch die der Situation angemessene idealtypische Handlungsweise vorgegeben ist. An der Erforschung dieses Sinns ist die vorliegende Arbeit nicht weiter interessiert, denn dieser wird ja unterstellt. Dies expliziert die provisorische objektive Verankerung.

Aus den in einem zweiten Schritt zu erörternden subjektiven Zielen (und des Sinns, welcher die Handlung für den Handelnden selbst hat) wird die unmitttelbare Erfahrung des Akteurs jedoch wieder mit einbezogen. Der subjektiv gemeinte Sinn wird im Gegensatz zum im ersten Schritt objektiv unterstellten Sinn empirisch erhoben, etwa wie in der vorliegenden Arbeit durch Befragungen. Dieser subjektive Sinn ist es, den Weber »deutend verstehen und dadurch ursächlich erklären« (Weber, 1980, 1) wollte[24].

Somit wird dem Ruf nach einem provisorischen Objektivismus entsprochen und am Ziel objektiver Erkenntnis festgehalten. Die Situation, wie der Handelnde sie sah, wird im Unterschied zum Vorschlag Poppers also nicht in das aus der als ideal gedachten Situation abzuleitende Handlungsmodell mit einbezogen. Die Thematisierung der Sicht des Akteurs wird vielmehr in den zweiten Forschungsschritt integriert. Somit teilt die vorliegende Untersuchung das Ziel der fortschreitenden Situationsanalyse (vgl. oben), wählt aber ein anderes Vorgehen. Hierdurch wird der provisorische Objektivismus einerseits prägnanter und analytisch schärfer, andererseits wird der nachfolgende Bruch mit diesem ausgeprägter und das Vorgehen konsequenter. Der Wiedereinbezug der subjektiven Sichtweise erfolgt technisch gesprochen im Zuge der Hypothesenprüfung im Sinne Poppers innerhalb des Falsifikationsprozesses.

## 2.3 Theorie der Strukturierung

Während im Theoriedesign bisher die Untersuchung der Handlungsweisen sowie der Zielorientierung selbst im Zentrum stand, wird im Folgenden das Augenmerk auf die Bedingungen und Folgen des Handelns aus einer strukturationstheoretischen Perspektive gelenkt. Denn die handlungstheoretische Zugangsweise stösst auf Schwierigkeiten in der Erklärung gesellschaftlich relevanter Sachverhalte wie Macht und Herrschaft. Dies ist einerseits in der Fokussierung auf die einzelne, intentionale, von ihrem gesellschaftlichen Zusammenhang relativ isolierten Handlung und ihre Folgen und andererseits in der tendenziellen Ausblendung von Macht, Restriktionen und Zwängen des Handelns im Sinne handlungsstrukturierender Elemente begründet. An diesem Punkt kann die Theorie der Strukturierung für die Weiterentwicklung des Theoriekonzepts im Sinne eines interpretativen Rahmens herangezogen werden. Die unterschiedlichen Vermögensgrade der Gestaltung der Welt können durch die Machtkonzeption der allokativen und autoritativen Ressourcen, die Regelkompetenz sowie den Signifikationsstrukturen im Sinne der Theorie der Strukturierung (Giddens, 1984a) konzeptionalisiert werden. Die Resultate der handlungstheoretischen

[23] Dies freilich nur unter Einhaltung der oben genannten Konstruktionsgrundsätzen für Idealtypen.
[24] Die diskursive Verfügbarmachung von Wissen, welcher die (nachträgliche) Begründung eigenen Handelns entspricht, ist bereits eine Interpretation desselben. Dies gilt es in der Interpretation des empirischen Materials zu bedenken.

Untersuchung werden also in einen strukturationstheoretischen interpretativen Rahmen gestellt.

## 2.3.1 Grundidee

In der Theorie der Strukturierung geht es darum, die soziale Realität weder ausschliesslich als Handlungskontingenz noch als Strukturobjektivität zu fassen, sondern als dynamischen Prozess handlungsförmiger Strukturierung. Mit anderen Worten steht die Idee im Zentrum, dass die soziale Wirklichkeit von kompetenten Handelnden konstituiert wird, die sich dabei auf soziale Strukturen beziehen (Werlen, 1995, 63). Dem Begriff der Strukturierung kommt hierbei ein besonderes Gewicht zu. In ihm sind die beiden traditionell als gegensätzlich konzipierten Begriffe Handeln und Struktur gleichberechtigt aufgehoben. Die Konzeption der *Strukturierung* bildet deshalb das Zentrum der Theorie der Strukturierung. Dies bedingt, dass sowohl der Handlungs- als auch der Strukturbegriff neu formuliert werden.

### Neuformulierung des Handlungsbegriffs

Die vielleicht wichtigste Differenz zum klassischen Handlungsbegriff schafft Giddens damit, dass er seinen Handlungsbegriff unabhängig von der Intentionalität einführt.

> »Handeln bezieht sich nicht auf Intentionen, die Menschen beim Tun von Dingen haben, sondern auf ihre Vermögen, solche Dinge überhaupt zu tun, weshalb Handeln Macht impliziert (...).« (Giddens, 1995, 60)

Somit bezieht sich Handeln nicht mehr primär auf die Intentionen der beteiligten Subjekte, sondern auf deren Vermögen, Veränderungen in der objektiven Welt zu bewirken sowie auf die vom Handelnden selbst produzierte Objektivität. Handeln ist mit anderen Worten das ständige Eingreifen der Menschen in die natürliche und soziale Welt der Ereignisse. (Kiessling, 1988, 289) Die Untersuchungseinheit der Sozialforschung aus strukturationstheoretischer Sicht ist daher nicht wie in der Handlungstheorie die einzelne Handlung, denn Handeln wird als ein kontinuierlicher Prozess verstanden (Giddens, 1995, 60). Hieraus wird ersichtlich, dass die Kombination von Handlungs- und Strukturationstheorie eine *diskrete Schnittstelle* aufweist. Die methodologische Einklammerung der Forschung in der vorliegenden Arbeit liegt in der Analyse strategischen Handelns (vgl. unten). Hier wird das Schwergewicht auf die Weisen gelegt, in denen sich die Akteure bei der Konstitution sozialer Beziehungen auf Strukturmomente beziehen.

Aus dieser Neuformulierung des Handlungsbegriffs folgt nun aber nicht, dass Intentionen bzw. Handlungszwecke irrelevant wären, wenn es darum geht, das Handeln selbst zu bestimmen. Denn erst die Beschäftigung mit den vom Akteur gesetzten Handlungszwecken erlaubt es, nicht beabsichtigte von beabsichtigten Handlungsfolgen zu unterscheiden und so die Menschen mit den Bedingungen und Folgen ihres Tuns zu konfrontieren. Doch es ist unstrittig, dass Menschen viele Dinge tun und somit mit ihren Handlungen Ereignisse oder Fakten produzieren, obwohl sie dies nicht in intentionaler Weise tun. Als Paradebeispiel gilt die Sprache, welche in ihrem Gebrauch reproduziert wird. Doch kann davon ausgegangen werden, dass das Ziel des Sprechens eine Mitteilung und nicht die Reproduktion der Sprache war. Diesem Umstand wird die Theorie der Strukturierung gerecht. Zudem ist zu betonen, dass der Zweck der Strukturationstheorie in der vorliegenden Arbeit die Untersuchung der Handlungsbedingungen und -folgen sowie der Reproduktion und Transformation sozialer Wirklichkeit, beispielsweise der sozi-ökonomischen Institution des Wohnungsmarktes, ist. Die Analyse der Intentionalität wird vom handlungstheoretisch geleiteten Teil des Designs abgedeckt.

### Neuformulierung des Strukturbegriffs

Die Neuformulierung des Strukturbegriffs folgt der Idee, wonach Struktur als Bedingung so gut wie als Resultat des Handelns selbst erscheint (Kiessling, 1988, 290). Hiermit geht eine Veränderung in der Blickrichtung einher: Nicht mehr Strukturen als abstrakte Muster stehen

im Vordergrund, sondern strukturierte Systeme rekursiv reproduzierter Praktiken. Damit meint Giddens, dass sich die Menschen im praktischen Handlungsvollzug integral auf strukturelle Bedingungen sozialer Systeme beziehen, welche in der Form alltagsweltlicher Wissensbestände ihr Handeln orientieren bzw. als materielle Ressourcen die sachliche Basis hierfür bereitstellen. Ebenso sehr würden in diesem Handeln dessen strukturelle Bedingungen selbst reproduziert. Die Begriffe *Struktur* und *Handeln* bezeichneten so die allein analytisch unterschiedenen Momente der Wirklichkeit strukturierter sozialer Handlungssysteme. Struktur wird nur wirklich in den konkreten Vollzügen handlungspraktischer Strukturierung sozialer Systeme.« (Hervorhebung im Original) (Kiessling, 1988, 290)

Neben der Neuformulierung von Handlungs- und Strukturbegriff und ihrer Vereinigung im Strukturierungsbegriff steht das Konzept von Regeln und Ressourcen im Zentrum der Theorie der Strukturierung.

## 2.3.2 Regeln und Ressourcen

Giddens unterscheidet zwei Arten von Ressourcen, auf denen Herrschaftsstrukturen aufbauen (Giddens, 1995, 315). Unter autoritativen Ressourcen versteht er das Vermögen von Akteuren, die Aktivitäten menschlicher Wesen verfügbar zu machen. Diese Ressourcen ergeben sich aus der Herrschaft von Akteuren über andere Akteure. Dagegen äussern sich allokative Ressourcen über die Verfügbarkeit von Dingen materieller Art. Sie leiten sich aus der Herrschaft über die (physische) «Natur» ab. Jede Weise der Koordination sozialer Systeme (vgl. später) über Raum und Zeit hinweg setzt eine bestimmte Kombination dieser beiden Typen von Ressourcen voraus. Sie lassen sich folgendermassen klassifizieren (Giddens, 1995, 316):

Autoritative Ressourcen:

1. Organisation von Raum und Zeit, wie diese für soziales Handeln relevant werden (raumzeitliche Konstitution von Wegen und Regionen)

2. Produktion des Körpers (Organisation und Beziehung von Menschen in gegenseitiger Gemeinschaft)

3. Organisation von Lebenschancen (Konstitution von Chancen der Entwicklung und des Ausdrucks des Selbst)

Allokative Ressourcen:

1. Materielle Aspekte der Umwelt (Rohmaterialien, materielle Machtquellen)

2. Materielle Produktions-/ Reproduktionsmittel (Produktionsinstrumente, Technologie)

3. Produzierte Güter (Erzeugnisse, die durch ein Zusammenwirken von 1. und 2. entstanden sind)

Die Handelnden greifen in ihrem Handlungsvollzug auf Ressourcen zu. In diesem Zugreifen reproduzieren sie jene Strukturen, welche im Sinne der Theorie der Strukturierung erst das Handeln ermöglichen. Strukturen im Sinne Giddens existieren nur im konkreten Handlungsvollzug oder in Form von Erinnerungsspuren im Bewusstsein der Akteure (Giddens, 1995, 432).

Unter *Regeln* versteht Giddens Techniken und Verfahren (vgl. Giddens, 1995, 73;Treibel, 1997, 238), welche die Akteure im Allgemeinen nur stillschweigend, in Form eines praktischen Bewusstseins verstehen (vgl. Giddens, 1995, 74). Das Beherrschen von Regeln ist für Giddens (1995, 73) der eigentliche Kern jener Bewusstheit, die für menschliche Akteure charakteristisch ist. Das Beherrschen von Regeln verleiht den Menschen Sicherheit innerhalb von routiniertem Alltagshandeln und eine Seinsgewissheit, indem Situationen (z.B. Begegnungen, Entscheidungssituationen) den (gelernten) Erwartungen der interagierenden Akteure entsprechen. Die Akteure eignen sich die Regeln im Laufe ihrer Sozialisation an (vgl. auch Giddens, 1989, 66-98; 176-185). So wollen die in allen sozialen Interaktionen ange-

wendeten Praktiken und Verfahren gelernt sein. Sie werden während ihres Vollzugs reproduziert. Im Vollzug eines Investitionsaktes wird beispielsweise die Regel des Mehrwert-Schaffens, welche in Form von Erinnerungsspuren im Bewusstsein der Akteure vorhanden ist, in gesellschaftliche Praxis umgesetzt. Diese ökonomische Handlungen legitimierende Regel wird hierbei reproduziert und den Erwartungen beteiligter Akteure wird entsprochen. Dies zeigt die Art der Verbindung zwischen dem individuellen Handeln und den Strukturprinzipien. Strukturen schliesslich sind Regel-Ressourcen-Komplexe, die in das institutionelle Gefüge sozialer Systeme einbezogen sind (Giddens, 1995, 432).

Regeln, die stillschweigend verstanden werden, können vom praktischen Bewusstsein auf die Ebene des diskursiven Bewusstseins gehoben werden, wobei die Grenze zwischen den Ebenen nicht scharf ist. Durch die Befragung der Akteure, weshalb sie ihre Praxis gerade so gestalten, wie sie es tun, können sie deshalb dazu veranlasst werden, Wissensbestände auf der Ebene des praktischen Bewusstseins auf die diskursive Ebene zu heben, womit diese verbal zugänglich gemacht werden. Die Akteure sind fähig, Gründe dafür anzugeben, warum sie etwas tun, während sie es tun. Sie brauchen dazu aber in der Regel einen Anstoss von aussen, jemanden, der sie nach den Gründen ihres Tuns fragt. Allerdings ist die Begründung des Tuns, welche verbal erhoben werden kann, bereits eine Interpretation des Handelnden[25]. Praktisches Wissen kann aber auch auf die diskursive Ebene gehoben werden, indem beim Auftauchen eines Problems oder einer Frage auf Erfahrung zurückgegriffen wird, welche bisher dem praktischen Bewusstsein zugehörig war.

### 2.3.3 Bewusstsein und Menschenbild

Der Akteur ist in der Strukturationstheorie ein kompetentes, handlungsmächtiges Subjekt, welches sich bewusst und in reflexiver Manier mit seiner materiellen und sozialen Umwelt auseinandersetzt und auch in diese eingreift (Kiessling, 1988, 291). Der Handelnde hat die Fähigkeit zu verstehen, was er tut, während er es tut. Dieses Vermögen wird als Rationalisierung des Handelns bezeichnet.

Mit dem Begriff der Bewusstheit differenziert Giddens sein epistemologisches Subjektmodell. Was die Akteure über soziale Zusammenhänge einschliesslich der Bedingungen ihres eigenen Handelns verbal ausdrücken können, wird zum diskursiven Bewusstsein gezählt. Zum praktischen Bewusstsein gehört alles, was die Akteure über soziale Zusammenhänge (glauben oder) wissen, nicht aber in diskursiver Weise ausdrücken. Das Unbewusste als dritte Ebene der Bewusstheit ist stärker von den beiden anderen Ebenen getrennt als diese untereinander.

Zweckgerichtetes Handeln ist nicht als ein Aggregat separater Intentionen, Gründe und Motive zu denken. Handeln ist also nicht die Aneinanderreihung voneinander getrennter Handlungen. Vielmehr ist die Reflexivität in der ständigen Steuerung des Handelns verankert, welche Menschen entwickeln und voneinander erwarten (Giddens, 1995, 53). Die reflexive Steuerung des Handelns ist ein integraler Charakterzug des Alltagshandelns. Unter der Rationalisierung des Handelns versteht Giddens (, 1995, 55-56), dass Akteure ein «theoretisches Verständnis» für die Gründe ihres Handelns entwickeln. Sie tun dies routinemässig und meist ohne viel Aufheben zu machen.

### 2.3.4 Die Analyse strategischen Handelns

Die Theorie der Strukturierung unterscheidet zwei Typen methodologischen Einklammerns in der Forschung. In der institutionellen Analyse werden die Strukturmomente als fortwährend reproduzierte Aspekte sozialer Systeme behandelt. In der Analyse strategischen Handelns hingegen liegt das Schwergewicht darauf, wie sich Akteure bei der Konstitution sozialer Be-

[25] *Re*-konstruktionen von Handlungsorientierungen und dergleichen sind deshalb eigentlich Konstruktionen.

ziehungen auf Strukturmomente beziehen. Die institutionalisierten Aspekte des Handlungsrahmens werden methodologisch als gegeben angenommen. Es gilt zu betonen, dass diese methodologischen Setzungen nicht bedeuten, dass die Strukturen nicht durch menschliches Handeln hervorgebracht würden. (Giddens, 1995, 342-343) Die vorliegende Forschung folgt im empirischen Teil methodologisch dem Ansatz der Analyse strategischen Handelns. Ziel der Interviewauswertungen ist es, die Handlungsweisen der Akteure zu verstehen, indem sie gedeutet werden. D.h., sie werden mittels Bezugnahme auf ihren Kontext und die jeweiligen Zusammenhänge analysiert. Anschliessend werden Erklärungen ihrer Handlungsweisen entwickelt, welche auf besagte Zusammenhänge im Sinne von Gründen zugreifen. Sie befindet sich also in der handlungstheoretischen Tradition Webers.

In der Analyse strategischen Handelns wird die Integration der Akteure in soziale Strukturen vorerst vorausgesetzt. Die Theorie der Strukturierung stellt für die vorliegende Arbeit eine wichtige Unterscheidung zweier Typen der Einbindung oder Reziprozität von Akteuren zur Verfügung. Im Falle *sozialer Integration* herrscht eine gegenseitige Bezugnahme der Praktiken von Akteuren, die auf Handlungssituationen der Kopräsenz fusst, wobei die Reziprozität als beständig zwischen Situationen der Kopräsenz und der Getrenntheit zu verstehen ist, sodass Akteure auf das Handeln Anderer Bezug nehmen, auch wenn diese zum Zeitpunkt von Entscheidungen nicht physisch anwesend sind. Im Falle der *Systemintegration* basiert die Reziprozität nicht auf Kopräsenz, vielmehr besteht sie über Spannen von Zeit und Raum, weshalb systemische Integration als mediatisiert zu denken ist. (Siehe Giddens, 1984a, 139-144)

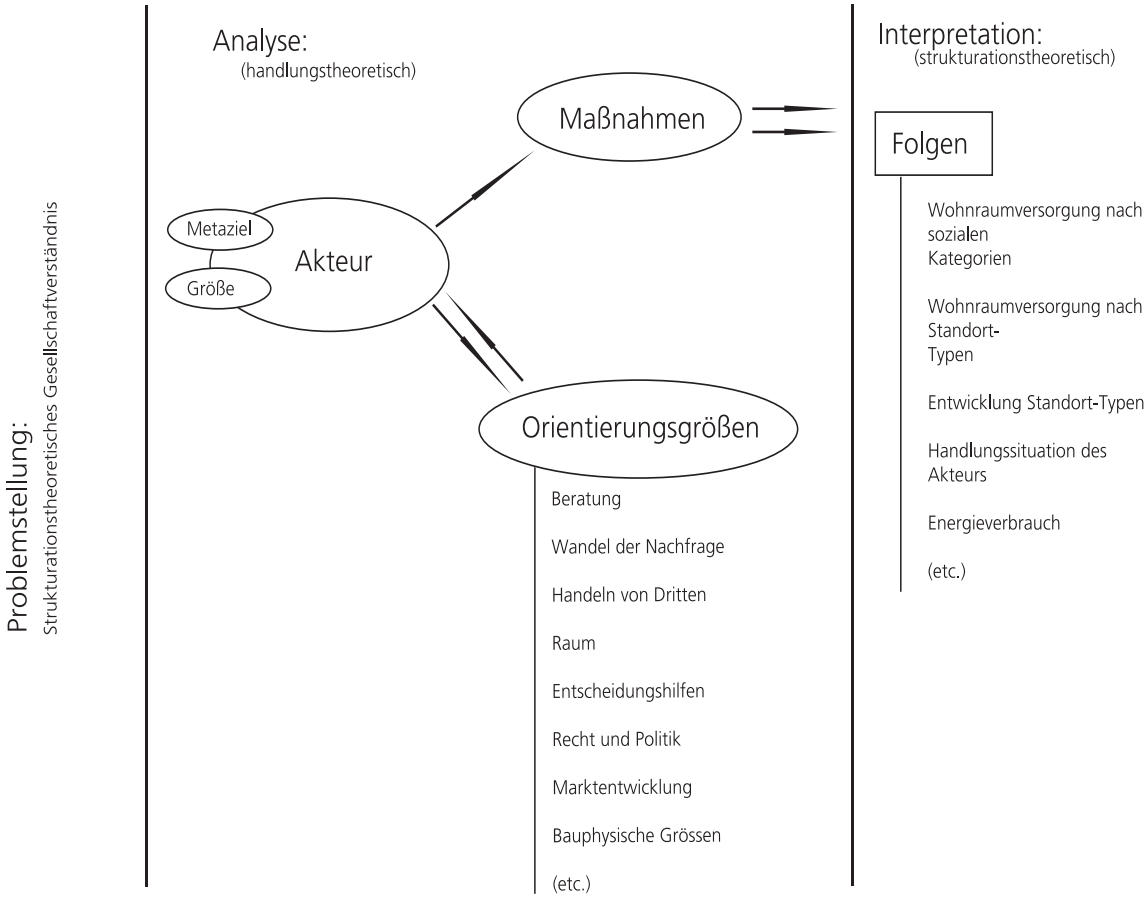
## 2.4 Fazit: Forschungslogische Arbeitsteilung

Die subjektive Perspektive thematisiert den subjektiv gemeinten Sinn der Akteure als konstitutive Grösse sozialer Wirklichkeit. Ihre Schwäche liegt nicht im Forschungsobjekt, sondern darin, dass sie nicht mit den Alltagsbegrifflichkeiten der Subjekte bricht. So bleibt die Sozialwissenschaft subjektiver Perspektive zu sehr in einer Spontansoziologie verhaftet. Die objektive Perspektive hingegen bricht mit der Alltagsbegrifflichkeit und nimmt eine distanzierte, objektivierende Haltung gegenüber dem Forschungsobjekt ein. Allerdings begeht sie den entgegengesetzten Fehler, indem sie den notwendigen Bruch mit den Begrifflichkeiten des Alltags verabsolutiert und die Alltagserfahrungen der Handelnden sowie ihre Vorstellungen über ihre Praxis ungerechtfertigt zu einer quantité négligable reduziert.

Die Auflösung dieses Dualismus erfolgt, indem zunächst mit Hilfe idealtypischer, deduktiv verwendeter Modelle mit der Primärerfahrung gebrochen wird, was zu einem provisorischen Objektivismus führt. Anschliessend wird aber auch mit diesem gebrochen, indem die Primärerfahrungen der Akteure in einem zweiten Schritt wieder in die Untersuchung einbezogen werden. Auf diese Weise wird sowohl die subjektivistische Illusion unmittelbarer Erkenntnis als auch die objektivistische Illusion absoluten Wissens vermieden.

Eine forschungslogische Arbeitsteilung zwischen Handlungs- und Strukturationstheorie in der folgenden Weise erscheint sinnvoll:

**Abbildung 2-3: Theoriedesign im Überblick**




Quelle: Eigene Darstellung

Ausgangspunkt der Forschung ist die Problemdefinition innerhalb einer strukturationstheoretischen Perspektive. Die Theorie der Strukturierung fasst die soziale Realität als dynamischen Prozess handlungsförmiger Strukturierung auf. Dabei stehen Aspekte von Macht respektive Handlungsvermögen im Sinne der sozialen Strukturierung sowie der unintendierten Reproduktion institutionalisierter Praktiken im Zentrum des Forschungsinteresses. Somit ist zu erklären, wie beispielsweise wohnungswirtschaftliche Regeln, Eigentumsverhältnisse oder physisch-materielle Gegebenheiten wie das Wohnungsangebot in seiner räumlich differenzierten Anordnung (re-)produziert oder transformiert werden. Diese Fragen weisen über das Studium von Einzelhandlungen hinaus.

Zur empirischen Analyse einzelner, freilich analytisch ausgeschiedener Handlungssequenzen eignet sich die Arbeit mit Handlungsmodellen. Mit dem Handlungsmodell liegt ein formales Modell zur Analyse der sozialen Welt vor, mit dem gesellschaftliche Sachverhalte von den Handlungen her aufgeschlüsselt werden können. Mit idealtypischen Handlungsmodellen können die relevanten Handlungsbereiche bearbeitet werden. Dabei können empirische Zugriffsmöglichkeiten auf die verschiedenen Handlungssphären und deren ideale Handlungstypen im Sinne eines heuristischen Suchrasters aufgezeigt und Hypothesen generiert werden.

Die handlungstheoretischen Betrachtungen und Befunde werden im Lichte der Theorie der Strukturierung in ihren gesellschaftlichen Kontext gesetzt. So werden Herrschafts- und Machtverhältnisse sowohl als Bedingung als auch als Folge des Handelns thematisiert. Weiter können mit Hilfe der Theorie der Strukturierung Handlungsfolgen auf ihre Bedeutung bezüglich der Reproduktion und Transformation von sozialen sowie physisch-weltlichen Sachverhalten hin untersucht werden. Die Theorie der Strukturierung dient folglich als interpretativer Rahmen im Sinne einer übergeordneten Sozialtheorie. Die Handlungstheorie erfährt eine instrumentalisierte Verwendung, indem Handlungsmodelle als heuristische Suchraster und als analytisches Werkzeug dienen. Auf diese Weise kann der Vorteil der Handlungstheorie – eine grosse analytische Schärfe – mit derjenigen der Theorie der Strukturierung – Thematisierung von Macht und Herrschaft – fruchtbringend verbunden werden.

Im Anschluss an die Diskussion der Forschungsperspektiven in Kapitel 2.2.1 mag die Frage auftauchen, wo die Theorie der Strukturierung in der vorliegenden Arbeit anzusiedeln ist. Die Auseinandersetzung mit Forschungsperspektiven entspricht einer Auseinandersetzung mit erkenntnistheoretischen Grundhaltungen. Es liegt also die epistemologische Frage zugrunde, wie man zu objektiver Erkenntnis über die Welt gelangen kann. Giddens Theorie wird hier als Sozialtheorie in der Rolle einer Metatheorie verwendet. Sie bildet für die empirische Forschung den Interpretationsrahmen der handlungstheoretischen Studie, so wie dies Giddens selbst mit Arbeiten von Willis (1979) und anderen praktiziert (Giddens, 1995, 343-352). Die empirischen Daten sind somit bereits erhoben, wenn die Theorie der Strukturierung zum Einsatz kommt. Es folgen ausschliesslich logische Schlüsse und logisch-argumentative Sätze.

# 3 Raum in der Handlungsforschung

Gemäss Vilém Flusser (1991, 20) mag das Verhältnis von Raum und Zeit für Philosophen fraglich sein, »aber nur ein Wahnsinniger kann ein Zentimetermass mit einer Taschenuhr verwechseln«. So sehr dieser Satz aus einer Perspektive des Alltags verständlich ist[26], so greift er zu kurz, wenn es um ein wissenschaftliches Verständnis[27] dessen geht, was mit Raum bezeichnet wird und in welcher Beziehung die Begriffe Raum, Handeln, Wirtschaft und Gesellschaft zueinander stehen[28]. Somit ist eine für die vorliegende Forschung adäquate Konzeptualisierung von Raum zu definieren.

Aktuell befindet sich die Sozial- und Wirtschaftsgeographie in einer Phase des Übergangs (Bathelt/Glückler, 2002b). Für die Sozialgeographie hat Werlen (1988, 1995, 1997b) das Forschungsziel der Untersuchung sozialer Verwendung räumlicher Kategorien und Konzepte zur Meisterung sozialer Problemsituationen formuliert. In der Wirtschaftsgeographie sprechen Bathelt/Glückler (2002a) von der auf die quantitative Revolution folgenden zweiten Transition, in welcher der Raum im Sinne einer Perspektive des Forschenden fungiert. Das Gemeinsame der beiden erwähnten Ansätze ist es, dass der Raum nicht mehr den Forschungsgegenstand der Wirtschafts- und Sozialgeographie darstellt, dennoch aber eine wesentliche Grösse bleibt.

Die ontologische Diskussion des Raums wurde an anderen Orten befriedigend geführt (Glückler, 1999;Werlen, 1995, 1997a) und soll an dieser Stelle keine weitere Ausführung erfahren. Folgende Abschnitte stellen das Verhältnis von Gesellschaftswissenschaften zu absoluten Raumkonzeptionen, den raumwissenschaftlichen Ansatz in der Wirtschaftsgeographie und die beiden neueren Vorschläge von Raum als Perspektive respektive als Begriff vor.

## 3.1 Die Gesellschaft im Container?

Gemäss Läpple (1991, 36-37) begann sich der physikalische, naturzentrierte Raumbegriff und damit die absolute Raumauffassung seit der Renaissance durchzusetzen. Die passende Metapher zum Containerkonzept ist eine Kiste oder sonst ein Behälter, der mit Gegenständen gefüllt werden kann, aber auch unabhängig von diesen als «leerer» Raum existiert. Gemäss Einstein (nach Glückler, 1999, 29) konnte es damals aus Sicht einer empirischen Wissenschaft keinen Alternative zum absoluten Raum[29] geben. Im Containerkonzept erscheint Raum als eine der Körperwelt übergeordnete Realität (vgl. Einstein nach Läpple,

[26] Hard (1998, 250) weist darauf hin, «dass jeder als Alltags- oder Lebensweltler die meiste Zeit mehr oder weniger erfolgreich in einem ontologischen Slum, positiver gesagt, in nur einer Welt (lebt), und diese Eine-Welt-Philosophie könnte man mit positivem Wertakzent einen unreflektierten, meist materialistisch gefärbten *pragmatischen Monismus* nennen.»

[27] Wissenschaftliche Handlungen unterscheiden sich von nicht-wissenschaftlichen dadurch, dass sie von Zwecken und Zwängen alltäglicher Praxis entbunden sind und deshalb Erkenntnisse theoretisch begründen können (Schwingel, 2000, 52). Akzeptiert man dies, so ist es zwingend, dass wissenschaftliches Handeln andere Anforderungen an Begriffe stellt, als dies die (Alltags-)Praxis tut. Auch und gerade für den Alltag wird das Rationalitätsprinzip postuliert: Solange ein Raumbegriff des Alltags nicht als falsch erfahren wird, gibt es für den Akteur keinen Grund, diesen zu hinterfragen oder gar zu verändern: Wenn jemand heute den Zeitpunkt des Sonnenaufgangs mit Ptolemäus bestimmt, so ist dies in Bezug auf das verfolgte Ziel (Prognose des Zeitpunkts des Sonnenaufgangs) unproblematisch, auch wenn die verwendete Theorie wissenschaftlich nicht haltbar ist. Dies zeigt abermals deutlich, dass für die Wissenschaft (Logik der Logik) andere Maxime gelten als für die Praxis (Ökonomie der Logik) (Bourdieu, 1987, 158).

[28] Die Debatte um für sozialwissenschaftliche Forschung dienliche Raumkonzepte ist weit fortgeschritten. Neben der Publikation von Löw (2001) ist für die deutschsprachige Debatte in der Geographie die Diskussion von Glückler (1999) und Werlen (1995) von Bedeutung.

[29] Siehe hierzu ausführlich Werlen (1995, 152-178).

1991, 38-39) und der Ort wird in absoluten Begriffen definiert. Das Konstrukt des Containerraums mit seinem absoluten Nullpunkt ist im Gegensatz zu älteren Vorstellungen und zu Begrifflichkeiten der post-newtonschen Physik[30] naturzentriert. Die alltagssprachliche Verwendung von Raum in modernen Gesellschaften ist stark von der Raumkonzeption der klassischen Physik geprägt; die Vorstellung eines dreidimensionalen, homogenen euklidischen Raumes unendlicher Ausdehnung ist von der Begriffswelt der Naturwissenschaft in diejenige der Alltagswelt übergegangen und wird in dieser als eine objektive Realität behandelt. Dies ist unproblematisch, solange Alltagshandlungen mit dieser Setzung von Raum auskommen[31]. Im Rahmen einer Ökonomie der Logik, welche garantiert, dass nicht mehr Logik aufgewendet wird, als für die Bedürfnisse der Praxis erforderlich ist (Bourdieu, 1987, 158), stellt der in der Alltagssprache verwendete Raumbegriff ein adäquates, der Situation angemessenes Instrument zur Verfügung.

Das Wesentliche für die Beurteilung des Konzepts aus wirtschaftsgeographischer Sicht jedoch liegt darin begründet, dass dem Raum eine Wirkkraft zugesprochen wird. Die neoklassische Ökonomie übernahm das Konzept des Containerraumes (Läpple, 1991, 37-39). Diese Übernahme der Raumkonzeption der klassischen Mechanik in die Ökonomie ist für die Wirtschaftsgeographie von grosser Bedeutung, denn die neoklassisch geprägten Raumwirtschaftstheorien beruhen auf eben dieser Vorstellung. Die Verwendung des Container-Begriffs in den Gesellschaftswissenschaften ist abzulehnen, weil er »eine Entkoppelung des *Raums* von dem Funktions- und Entwicklungszusammenhang seines gesellschaftlichen *Inhalts*« impliziert, und damit »zu einer Externalisierung des *Raumproblems* aus dem gesellschaftswissenschaftlichen Erklärungszusammenhang« führt (Hervorhebung im Original) (Läpple, 1991, 41). Diese Externalisierung wird in der objektiven Perspektive des spatial approach deutlich, wo meist nur das chorische Standortmuster immobiler Objekte und die entsprechenden Regelmässigkeiten ihres Auftretens untersucht werden. Ähnliches gilt für viele Mobilitäts- und Aktionsraumforschungen, welche die Abläufe körperlicher Standortmuster »im Raum« untersuchen wollen. Den gesellschaftlichen Sinngehalten der Artefakte wie auch den Absichten der Handelnden wird keine Beachtung geschenkt. (vgl. Werlen, 1988, 182) Der absolute Raumbegriff ist deshalb ungenügend auf eine handlungsorientierte Wissenschaft abgestimmt.

In der Sichtweise des relationalen Ordnungsraumes[32] in der Tradition Leibniz äussert sich der gesellschaftliche Raum in der Form seiner materialen Raumstruktur vornehmlich durch das Beziehungsgefüge der Standorte seiner körperlichen Objekte, also der Artefakte, der Menschen als körperliche Wesen etc. (Läpple, 1991, 41). Doch auch diese Konzeption ist aus einer sozialwissenschaftlichen Sichtweise als zur Analyse ungeeignet zurückzuweisen. Denn erstens stellen die Raummuster nur diejenigen Folgen menschlichen Handelns dar, welche materieller Art sind, und zweitens bleibt der gesellschaftliche Sinngehalt der Dinge – deren Bedeutung – auch dem relationalen Konzept der Raumstruktur verborgen.

[30] Leibniz lehnt seine Raumkritik nahe an theologische Fragen an und führt letzten Endes eine metaphysische Beweisgrundlage an (siehe Glückler, 1999, 28-30). Mit der begrifflichen und konzeptuellen Wiedervereinigung von Raum und Zeit im Rahmen des Raum-Zeit-Kontinuums bei Einstein und anderen verloren Newtons Begriffe des absoluten Raumes und der absoluten Zeit ihre theoretische Basis.

[31] In politischer Hinsicht hingegen erscheint die Verwendung absoluter Raumvorstellungen als sehr problematisch. Es gälte zu erforschen, welche Bedeutung die Verwendung absoluter Raumkonzeptionen beim Aufbrechen regional-ethnischer Konflikte wie etwa demjenigen auf dem Balkan spielten und spielen.

[32] Siehe hierzu ausführlich Werlen (1995, 179-190).

## 3.2 Wirtschaftsgeographie als Raumwirtschaftslehre

Wirtschaftsgeographie lässt sich gemäss Schätzl (1993a, 17-18) definieren als die Wissenschaft der räumlichen Ordnung und der räumlichen Organisation der Wirtschaft, welche der Aufgabe nachgeht, räumliche Strukturen und ihre Veränderungen zu erklären, zu bewerten und zu beschreiben. Ziel der Wissenschaft ist es, allgemeine Erkenntnisse über die räumliche Ordnung der Wirtschaft zu erhalten (Bathelt/Glückler, 2002a, 27). Räume werden in der Konzeption Schätzls (1993b), die seit den 1980er Jahren eine eigentliche Vormachtstellung im deutschsprachigen Raum errungen hat, auf problematische Art »quasi personifiziert und zu Akteuren hochstilisiert« (Bathelt/Glückler, 2002a, 27). So werden räumliche Eigenschaften als Erklärungsmuster für Standortstrukturen oder Standortmuster angeführt. Sozialwissenschaftliche Erklärungsdimensionen hingegen werden weit gehend vernachlässigt (ebenda).

Die Raumwissenschaftliche Forschungskonzeption der Geographie ist darauf angelegt, homogene Raumklassen oder Regionen auszuscheiden. Homogene Regionen werden gebildet, indem ein Gebiet, gemessen an einer oder mehreren Merkmalen, eine gleichartige Struktur aufweist (Schätzl, 1993a, 95). Im deutschen Sprachraum steht vor allem Bartels (1968, 1970a) als Vertreter der quantitativ-raumwissenschaftlichen Revolution, welche die Länderkunde durch die Raumforschung ersetzen sollte[33]. An die Stelle reiner Deskription räumlicher Verteilungen sollten die Ziele der Erklärung, Prognose und Planung von Räumen treten. Forschungsgegenstand ist und bleibt – auch bei wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fragestellungen – eine chorologische Wissenschaft des Raumes.

Bartels (1970a, 33) definierte die Aufgabe des Faches in der Erfassung und der Erklärung erdoberflächlicher Verbreitungs- und Verknüpfungsmuster im Bereich menschlicher Handlungen und ihrer Motivationskreise. Er forderte, die Geographie solle Raumgesetze aufdecken, wobei »distanzbezogene Determinationsmomente« (Bartels, 1968, 318) für Kausalerklärungen räumlicher Verbreitungsmuster grosse Bedeutung erlangten (Werlen, 1997b, 50). Die erste Aufgabe in Bartels dreistufigem Forschungsprogramm ist die chorische Festlegung von Tatbeständen. Auf der zweiten Stufe werden Theorien über Zusammenhänge angestrebt, die zwischen den Tatbeständen bestehen. Hierbei ist neben dem Prinzip der Räumlichen Koinzidenz, welches die räumliche Nähe oder Ferne zweier Sachverhalte zueinander und somit deren Lagebeziehung bezeichnet (Glückler, 1999, 41-42), vor allem das Deckungsprinzip grundlegend. Dieses liegt letztlich der Bildung kontingenter Regionen zu Grunde. Es beinhaltet die Überdeckung von Arealen oder Feldern[34], die eine, wenngleich modellhafte, räumliche Identität widerspiegeln. Die Erzeugung von Regionen folgt Regionalisierungsverfahren mit nachvollziehbaren, problemspezifischen Kriterien. (Wissenschaftliche) Regionalisierung ist gemäss Bartels (1970b, 95) »eine Variante der Klassifizierung, das heisst jenes Grundvorganges intellektueller Tätigkeit, welcher die Mannigfaltigkeit der Erfahrungswelt durch aggregierte Begriffsbildungen generalisierend vereinfacht – eine Variante, deren Besonderheit darin besteht, dass sie für Elemente (Beobachtungseinheiten) jeder zu bildenden Region fordert, sie möchten nicht nur als Klasse mindestens ein gemeinsames sachliches Merkmal aufweisen (Grunddefinition einer Klasse), sondern darüber hinaus als Punkte der Erdoberfläche zusammen ein geschlossenes grösseres »Gebiet« bilden, das heisst zusätzlich räumliche Kontingenz aufweisen.« Somit sind Regionen analytische Einheiten und nicht durch natürliche Grenzen definierte Gebiete. (Glückler, 1999, 41-42) Die dritte Aufgabe be-

[33] Zur Übersicht über die traditionelle und raumwissenschaftliche Geographie siehe Werlen (1997b, 43-61).

[34] Siehe zur Übersicht Werlen (1997b, 54). Areale sind kontingente Raumeinheiten mit Elementen gleicher Merkmalsausprägung; Felder sind kontingente Raumeinheiten mit Elementen gleichförmig abgewandelter Merkmalsausprägungen wie etwa von Thünens Zentralfeld (Thünen, 1842).

steht in der bereits angesprochenen Kausalerklärung für räumliche Verbreitungsmuster (Werlen, 1997b, 50ff).

Die gezeichnete Forschungsperspektive trägt zwei Hauptprobleme in ihrem Ansatz (Werlen, 1997b, 50). Einerseits erfolgt eine (ontologisch) unzulässige Reifikation von Distanz und Raum, andererseits weist das raumwissenschaftliche Erklärungsmuster eine Zirkularität auf, indem räumliche Verteilungen durch räumliche Verhältnisse, räumliche Strukturen durch räumliche Prozesse und letztlich der Raum durch der Raum erklärt werden (Werlen, 1997b, 50). Nimmt man Bartels Zielsetzung, eine wissenschaftstheoretisch fundierte sozialwissenschaftliche Geographie zu gründen, als Massstab zur Beurteilung der raumwissenschaftlichen Forschungskonzeption, so muss sein Vorhaben als gescheitert bezeichnet werden. Denn der Raum und nicht das Soziale sind Gegenstand der Forschung.

## 3.3 Der wirtschaftsgeographische Blick: Raum als Perspektive

Bathelt/Glückler (2002a) schlagen für die Wirtschaftsgeographie den von Glückler (1999; 2002) formulierten Ansatz vor, Raum als Perspektive der Forschung zu begreifen, der den Zugang zu empirischen Problemen erlaubt. Hierbei bleibt der Forschungsgegenstand – bei den zitierten Autoren ökonomisches Handeln und ökonomische Beziehungen – unverändert von der Perspektive bestehen. So wird Wirtschaftsgeographie zu einer Problemforschung aus räumlicher Perspektive und grenzt sich durch diese Akzentsetzung von anderen Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, welche sich ebenfalls mit ökonomischem Handeln beschäftigen, ab. Wichtig ist, dass nicht etwa Raum- sondern Sachtheorien der Forschung zugrunde liegen. Das Erkenntnisinteresse eines an räumlicher Perspektive orientierten Ansatzes liegt in der empirischen Begegnung von Unterschiedlichkeit und Kontextualität (Glückler, 1999, 141). »Space«, meint Saunders (in Glückler, 1999, 138)),

> »refers only to a specific combination of objects. Different things come together in different combinations at different places and with different effects.«

Obgleich diese Argumentation nachvollziehbar ist, muss darauf hingewiesen werden, dass die Kontextualität nicht nur mit verschiedenen räumlichen Foci variiert, sondern ebenso mit wechselnden Akteuren. Denn je nach Handlungssituation und Zielsetzung haben die Bedingungen, die räumlich variieren, unterschiedliche Bedeutung, oder allgemeiner: Ein Kontext kann nur in Bezug auf eine Handlung, ein Ziel oder eine allgemeine Ausrichtung des Handelns spezifiziert werden (Werlen, 1997b, 127). So wie ein Ort erst in Bezug auf einen Akteur zum Standort[35] werden kann, genauso konstituieren sich Text und Kontext gegenseitig: Der Handlungskontext wird erst in Bezug auf das Handeln zum Kontext. Versteht man die räumliche Perspektive als Hermeneutik für Handlungskontexte, so muss auf den Bezug zu den Handelnden und die entsprechend variierende Bedeutung des Kontextes hingewiesen werden.

Aus handlungstheoretischer Perspektive stellt sich die Frage, wie mit spezifischen räumlichen Handlungsbezügen umgegangen werden soll. Die räumliche Perspektive erlaubt die Erfassung von Kontext im Sinne des obigen Zitats von Saunders mit Hilfe einer räumlichen Fokussierung, stellt aber kein Instrumentarium für die Analyse des Handelns bezüglich der materiellen Welt dar. Analog zum leibnizschen relationalen Raum bleibt der gesellschaftliche Sinngehalt der Dinge – deren Bedeutung – dem relationalen Konzept des Raumes als Perspektive verborgen. Zudem muss zur Verhinderung einer Reifikation des Raumes – die

[35] Folgende Begriffe sind in der Wohnungswirtschaft zu trennen: Während die Lage einer Wohnung ihre Position im physischen Raum angibt, bezeichnet die Umgebung der Wohnung qualitative Attribute des die Wohnung umgebenden Raumausschnittes, den man im Sinne einer räumlichen Perspektive als Kontext konzeptualisiert. Der Standort ein und derselben Wohnung ändert sich mit wechselnden Bewohnern, denn er beinhaltet neben den Attributen der Umgebung auch individuelle Eigenschaften bezüglich der Bildungsstätten, des Arbeitsplatzes, präferierten Freizeiteinrichtungen etc.

von Bathelt und Glückler *nicht* bezweckt wird – vermieden werden, dass der Raum als Perspektive zur Auffassung führt, dass »im Raum«, der absolut und unabhängig vom Akteur existiere, gehandelt werde. Die Bedeutung des Ansatzes von Bathelt und Glückler für die vorliegende Arbeit liegt darin, dass die Kontextualiät des Handelns mit räumlichen Bezügen relevant ist, also im Aufwerfen der Frage, weshalb eine bestimmte Handlungsweise hier so, dort anders artikuliert wird bzw. verschiedene Folgen zeitigt. Oder anders: Weshalb ist eine Handlungsweise an einem Ort erfolgreicher ist als an einem anderen? Etliche Grössen, etwa baurechtliche Bestimmungen oder Steuersätze, sind an territoriale Einheiten gebunden und bilden so Elemente, die *in Bezug zu einer Handlungsabsicht* zum Kontext der Entscheidung werden können, wenn sich Akteure auf diese beziehen.

## 3.4 Raum als Begriff

Werlen (1995, 239) schlägt vor, Raum als begriffliche Konzeptualisierung der physisch-materiellen Wirklichkeit zu begreifen (Werlen, 1999b, 327) und offeriert hiermit eine Hermeneutik für die geographische Handlungsforschung.

### 3.4.1 Formale und klassifikatorische Dimensionen

Der Begriff Raum weist einerseits eine formale Dimension auf, indem er eine Art Grammatik für die Orientierung in der physischen Welt darstellt: Er bezieht sich auf formale Eigenschaften physisch-materieller Gegenstände wie deren Länge oder Breite und nicht auf den Gegenstand selbst, wie das die allgemeinen Begriffe »Haus« oder »Ball« tun. Raumbegriffe erlauben es, das Nebeneinander und die Art des Nebeneinanders zu bestimmen und also Beschreibungen von Anordnungen zu machen (vgl. Werlen, 1995, 239), womit auch topologische Beziehungen dem Geist und der Sprache zugänglich werden. Neben der formalen kommt dem Begriff Raum eine klassifikatorische Funktion zu. Klassifikatorisch sind Begriffe, die Ordnungen ermöglichen, ohne dabei selbst zu einer Klasse zu werden. So können Gegenstände, die unter verschiedene allgemeine Begriffe fallen können, nach Kategorien geordnet werden, die das Definiens eines Raumbegriffs bilden (Werlen, 1995, 239). Hier soll aber nicht unterstellt werden, dass die Menschen bewusst mit formal-klassifikatorischen Begriffen operierten – vielmehr bildet diese Konzeption eine Hermeneutik für die Forschung, indem die systematische Analyse des Handelns hinsichtlich räumlicher Bezüge begrifflich und konzeptuell ermöglicht wird. Die Verfügung über formal-klassifikatorische Raumbegriffe als Forschungsinstrument erlaubt es, die sinnhafte und kommunizierbare Orientierung verschiedener Akteure in der materiellen Welt zu erforschen, indem die handlungspraktische Bezugnahme auf die physisch-materielle Welt vor dem Hintergrund der begrifflichen Folie untersucht wird.

Werlens Ausgangspunkt ist die Körperlichkeit der Akteure. Die Erfahrung der eigenen Körperlichkeit und des Verhältnisses zu anderen ausgedehnten Körpern konstituiert Raum und dessen Bedeutung für die eigenen Handlungsmöglichkeiten und Restriktionen[36]. (Werlen, 1999b, 327) Der Raumbegriff lässt sich ausschliesslich auf die physische Welt anwenden, ansonsten wird sein Gegenstandsbereich überschritten (vgl. Werlen, 1992, 5). Aus dieser Perspektive ist es folglich unzulässig, Kultur oder Mentalitäten per se im Raum zu verorten und in dieser Form zur Erklärung produktiver Milieus, städtebaulicher Eigenarten oder ähnlichem beizuziehen[37]. Allerdings ist gerade dieses Verorten verschiedenster Phänomene

[36] Somit ist Raum kein empirischer Begriff und dennoch kein a priori. Dieser ontologische Standpunkt lehnt sich zwar an die Phänomenologie Schützscher Prägung an und nimmt somit eine subjektive Forschungsperspektive ein. Es spricht aber nichts dagegen, diesen Raumbegriff in einer provisorisch-objektiven Perspektive zu verwenden, denn die Erfahrung der eigenen Leiblichkeit in Relation zu einer subjektunabhängig vorhandenen physischen Umwelt führt zur selben begrifflichen Ausprägung.

[37] Dass räumliche Kategorien sich nur auf physisch-materielle Komponenten des Handelns (inklusive der Zielsetzung) beziehen können, negiert natürlich nicht die Existenz von Vorstellungen über den Raum im

durch Handelnde Gegenstandsbereich der Wirtschafts- und Sozialgeographischen Forschung, die sich für die Bezugnahme von Handelnden auf die physische Welt interessiert.

Zusammenfassend basiert Werlens Ansatz auf folgenden drei Punkten (Glückler, 1999, 55-56):

1. Raum wird als Begriff konzeptualisiert. Dieser geht zwar der aktuellen Erfahrung voraus, ist aber nicht erfahrungsunabhängig (Erfahrung der eigenen Körperlichkeit).
2. Der Begriff ist formal, weil er eine Art Grammatik für die Orientierung in der physischen Welt anbietet und klassifikatorisch, weil er Ordnungen von Elementen erlaubt, ohne selbst zu einer Klasse zu werden.
3. Die Zuständigkeit des Raumbegriffs beschränkt sich auf die physische Welt.

Glückler (1999, 60-61) kritisiert am Vorschlag Werlens, dass er den Forscher auf eine mikrosoziologische Perspektive verpflichte und die Bearbeitung makroskopisch ausgelegter Perspektiven nicht erlaube. Als Beispiel führt er die Schwierigkeit an, die sich ergebe, wenn mit Werlens Ansatz regionale Disparitäten und ähnliches untersucht werden sollen. Eine kritische Kombination des Ansatzes Werlens mit demjenigen räumlicher Perspektive scheint vor diesem Hintergrund viel versprechend zu sein (vgl. später).

### 3.4.2 Handlungsbezüge und Raum: Formen der Regionalisierung

Der Wandel von den »economies of things« zu den »economies of ideas« (Lepenies 1996, 69 in Werlen, 1997b, 302) findet sein Pendant im Wandel einer Wirtschaftsgeographie der Dinge zu einer Wirtschaftsgeographie der Subjekte (Werlen, 1997b, 302). Die Erforschung produktionsbezogener Regionalisierungen folgt nach dem Vorschlag Werlens (ebenda) den beiden Fragen, wie die Produzenten die Welt auf sich beziehen und welche Verfahren und Strategien der Welt-Bindung[38] sie dafür nutzen. Hierbei werden die Raumbezüge im Sinne der formalen und klassifikatorischen Eigenschaften des Raumbegriffs konzeptualisiert.

Bei Werlen ist die Regionalisierung ein zentraler Begriff zur Bezeichnung alltäglicher Praxis, über welche zumeist physische Markierungen symbolisch besetzt und reproduziert, aber auch überwacht werden. Sie legen eine Ordnung des Handelns in räumlicher Hinsicht fest und regeln das so geordnete Handeln. Somit begreift er Regionalisierung als inhärenten Bestandteil sozialer Praktiken – soziale Praktiken der Regionalisierungen konstituieren Regionen. Klassenzimmer, Fabrikhalle oder Hörsaal sind Beispiele für solche. (Werlen, 1999b, 392-393)

Als Ziel der Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen ergibt sich die Untersuchung der sozialen Verwendung räumlicher Kategorien und räumlicher Kontexte zur Meisterung sozialer Problemsituationen (Glückler, 1999, 57). In Bezug auf das analytische Forschungsdesign vorliegender Arbeit scheint es sinnvoll, nicht die räumlichen Bezüge bzw. die Modi der Welt-Bindung als Zentrum der Forschung zu definieren – vielmehr unterscheidet sich die handlungstheoretische Wirtschaftsgeographie dadurch von anderen sozialwissenschaftlich informierten Disziplinen, die sich mit der Wirtschaft befassen, dass sie die räumlichen Bezüge nicht ignoriert sondern mittels eines geeigneten (begrifflichen) Instrumentariums neben anderen Bezügen erforscht. Freilich erfolgt so nur eine Akzentverschiebung gegenüber der Zielsetzung Werlens für die Sozialgeographie. Die Zugriffe auf Räumliches müssen im Zusammenhang mit den anderen Grössen im Sinne einer integralen Handlungsweise analysiert werden.

---

Sinne intersubjektiv gültiger alltagsweltlicher Theorien. Als Beispiel kann die Konzeption des Containerraumes gelten. Wie Harvey (1985, 35) feststellt, hinterliessen 200 Jahre Kapitalismus nicht nur eine veränderte Natur im Sinne einer gebauten Umwelt, sondern auch eine «urbanised human nature» (besser wäre der Begriff «culture») mit bestimmten Begriffen von Raum, Zeit und Geld.

[38] Mit Welt-Bindung ist die soziale Beherrschung räumlicher Bezüge zur Steuerung des eigenen Tuns und der Praxis anderer gemeint.

Werlen unterscheidet verschiedene Regionalisierungen (Werlen, 1997b, 295-421). Neben der normativ-politischen und der signifikativ-informativen ist dies die produktiv-konsumtive. Diese bezieht sich auf zweckrationale Geographien der Produktion und Konsumtion. Im Zentrum steht die Rekonstruktion regionalisierender Konsequenzen von Handlungen wie Standortentscheiden oder Festlegungen von Warenströmen.

Freilich sind die verschiedenen Regionalisierungsweisen wie beschrieben Modellvorstellungen. Sie dienen der begrifflichen Fassung empirischer Realität. Im Sinne der in dieser Arbeit vertretenen Arbeitsweise mit Modellen können auch sie kontrafaktisch eingesetzt werden. Es lässt sich auf Basis der Unterschiedlichkeit typisierter Situationen argumentieren, dass ein finanzwirtschaftlich professioneller Akteur bei der finanziellen Führung seines Portfolios andere Modi der Regionalisierung aufweist als ein nebenamtlicher Verwalter einer Genossenschaft, der selber in den verwalteten Objekten wohnt.

Auf der formalen Ebene schlägt Werlen für Geographien der Produktion und des Konsums ein metrisches Raumkonzept vor, hinsichtlich der Klassifikation kommt der Kalkulation Bedeutung zu, und als Beispiele gelten der Bodenmarkt oder die Standortwahl (1999b, 329). Werlen bezeichnet die Raumkonzeption als eine kartographische (ebenda), man könnte sie auch als eine statistische, oder gar als eine angewandt-raumwissenschaftliche bezeichnen. Denn die Methoden professioneller Akteure bei der Standortwahl[39] decken sich weit gehend mit dem Forschungsvorgehen der oben vorgestellten Raumwissenschaftlichen Wirtschaftsgeographie[40] (vgl. später): Homogene Regionen bezüglich Zielgrössen werden gebildet, indem ein Gebiet gemessen an einer oder mehreren definierter Merkmalen eine gleichartige Strukturierung aufweist. Hierzu werden Methoden der deskriptiven Statistik verwendet. Ein gut dokumentiertes Beispiel hierfür ist das vor allem in den USA bekannte red-Lining[41]. Dieses bezeichnet die Praxis von Versicherungen oder Hypothekarkreditgebern, aufgrund der Einkommen oder der rassischen Zugehörigkeit der Bevölkerung gewisse Gebiete nicht mehr zu versorgen. Hierzu werden solche Gebiete nach entsprechenden Merkmalen ausgeschieden, es werden also Regionen im Sinne der raumwissenschaftlichen Vorgehensweise gebildet. Dies zeitigt Folgen für die Subjekte, die in diesem Gebiet wohnen als auch für jene, die dort Immobilien halten. Die Merkmale zur Regionenbildung können in der Wohnungswirtschaft Kenngrössen wie etwa Leerstandszahlen oder soziodemographische Werte sein. Wenn die Verantwortlichen der Geldgeber oder wie im red-lining aufgrund einer Rendite-Risiko Analyse ein Gebiet ausscheiden, schaffen sie spezifische Handlungsbedingungen für deren Bewohner und die dort investierenden Eigentümer. Sie strukturieren also letztlich Siedlungen, obwohl ihr eigentliches Handlungsziel ein betriebswirtschaftliches und nicht ein städtebauliches oder raumordnerisches sein dürfte. Ihre Regionalisierung zeitigt also Folgen, welche sich räumlich abzeichnen und zu Handlungsbedingungen für die im entsprechenden Kontext angesiedelten Akteure werden können. Die so erfolgte Regionalisierung wird in der vorliegenden Arbeit aber nicht mit Hilfe raumwissenschaftlicher Instrumente erforscht, sondern die räumlichen Orientierungsweisen der Akteure in den Entscheidverfahren wird als Dimension des Handelns untersucht.

Somit ist es vor dem Hintergrund dieses auf handlungstheoretische Untersuchungen ausgerichteten Raumkonzeptes wenig sinnvoll, das Handeln von Akteure »in« einer bestimmten Region zu untersuchen, etwa im Sinne von «Handlungsweisen von Investoren, untersucht am Beispiel der Marktregion Zürich». Konsequenterweise werden daher die Regionalisierungsweisen der Akteure mit entsprechenden Folgen erforscht. Denn Akteure, die beispielsweise im Raum Zürich investieren, können auch anderswo anlegen, und Akteure, die nicht in Zürich sind, halten zu einem grossen Teil Objekte im Wirtschaftsraum Zürich. Die

[39] Die Produktion und Entwicklung immobiler Waren wie Wohnungen impliziert bei der Herstellung jedes Gutes einen Standortentscheid.
[40] Der Unterschied besteht darin, dass nicht akademische Geographie betrieben, sondern Geographie gemacht wird.
[41] Als Beispiel siehe etwa Rodriguez (1999)

Gründe hierfür und die Konzeptualisierung der Regionen bilden den Gegenstand der Forschung. Die vorliegende Arbeit analysiert also Handlungsweisen, wobei Regionalisierungen als Implikationen des Handelns berücksichtigt werden.

Handeln impliziert eine Regionalisierung im Sinne der Beherrschung räumlicher Bezüge (Weltbindung), welche den Kontext für die Akteure selbst als auch Handlungsbedingungen für andere Akteure transformiert respektive reproduziert. Diese Konzeption entspricht auf der Ebene der Raumkonzeption der Dualität von Handeln und Struktur bei Giddens, womit die Einbettung der Regionalisierung über die Reproduktion von Kontext das raumbegriffliche Pendant zur Begrifflichkeit von Handeln und Struktur darstellt. Wesentlich ist bei dieser Analogie, dass keine Gleichstellung des Sozialen und des Raumes unterstellt wird: Zwar drückt sich das Soziale über den Handlungsaspekt der Regionalisierung räumlich aus und ebenso ist das Räumliche als Handlungskontext relevant für das Soziale – eine Gleichsetzung ist hierdurch aber nicht gegeben.

## 3.5 Fazit: Vorschlag zur Raumkonzeption für die handlungstheoretische Wirtschaftsgeographie

Das in der vorliegenden Arbeit verwendete Raumkonzept lässt sich folgendermassen zusammenfassen: Das Forschungsobjekt ist das Handeln von Investoren im Sinne einer Wirtschaftsgeographie der Subjekte und somit nicht der Raum oder die Region. Im Handeln beziehen sich die Akteure auf verschiedene Grössen in ihrem Orientierungsrahmen. Bezüge auf die physische Welt werden mit Hilfe der formalen und der klassifikatorischen Qualitäten des Begriffs Raum analysiert und als Regionalisierung bezeichnet, deren Konsequenz die Bildung von Marktregionen oder Raumhierarchien für das Handeln der Akteure sein kann. Das Handeln in räumlichen Bezügen ist kontextuell im Sinne des *Raums als Perspektive*, wobei das »objektiv« gleiche Setting für verschiedene Akteure unterschiedliche Bedeutung haben kann. Indem also ein Akteur mit Bezug auf seine Zielsetzung Bedingungen sucht, die in seinem Handlungsentwurf günstig erscheinen, greift er in seiner Handlungsorientierung auch auf Grössen zu, die räumlich lokalisiert sind und so einen spezifischen räumlichen Handlungskontext für den bestimmten Akteur darstellen. Sein Handeln zeitigt über die Regionalisierung ebenso auch räumliche Folgen, womit die Metapher des Geographie-Machens konzeptuell eingelöst wird: Akteure regionalisieren in ihrem Handeln und greifen hiermit in die physische Welt ein, welche reproduziert respektive transformiert wird.

# Teil 3: Grundlagen

# 4 Wohnungsbau in der Hausse

Ich verlange von einer Stadt, in der ich leben soll: Asphalt, Strassenspülung, Haustorschlüssel, Luftheizung, Warmwasserleitung. Gemütlich bin ich selber.
Karl Kraus

## 4.1 Kontext

### 4.1.1 Wohnbauten – Bindeglied produktiver und konsumtiver Regionalisierung

Obgleich sich vorliegende Arbeit ausschliesslich mit den Handlungsweisen der Anbieter von Wohnraum auseinandersetzt, sind die Bezüge zwischen Produktion und Konsum, zwischen Produzent und Konsument und auch zwischen Regionalisierungsweisen der Anbieter und der Nachfrager herzustellen. Hiermit können die Probleme ersichtlich werden, die durch die Immobilität und die Langlebigkeit von Wohnungen auf dem Gebrauchsmarkt entstehen (siehe Kapitel 5.2).[42]

#### 4.1.1.1 Vermittlerrolle von Immobilien

Wohnungen, Wohngebäude oder Siedlungsanlagen sind Artefakte[43], also durch menschliches Handeln absichtlich gestaltete oder geschaffene physische Objekte. Diese verweisen auf einen bestimmten Stand technologischer Entwicklung sowie deren gesellschaftliche Umsetzung und die Sinnsetzung des Herstellers erlangt durch seine Materialisierung eine gewisse Persistenz[44]. Artefakte sind Vermittler von subjektiv gemeinten sozial-kulturellen Sinngehalten, die nach Abschluss des Herstellungsaktes einerseits eine eigenartige Eigenständigkeit erlangen, andererseits auf den Sinn der Hervorbringerakte verweisen. (Werlen, 1988, 181)

Die Vermittlung von Anwesenheit und Abwesenheit kann als eine besondere Art der Kommunikation verstanden werden, bei der Symbolik genauso eine Rolle spielt wie die Imperative der gebauten Dingwelt an die Körper der Menschen. Immobile Artefakte bilden fixe Standorte sozialer Interaktionen. Über die mit sozialen Sinngehalten aufgeladenen Bauten und deren Aussenbezügen und Anordnungen werden gesellschaftliche Prozesse in Form von Interaktionen räumlich strukturiert. Die alltägliche Aneignung der Raumzeit (Werlen, 1995, 1997b) der Menschen wird massgeblich durch die persistenten baulichen Strukturen beeinflusst und geprägt, welche ihrerseits in ihrer gesellschaftlichen Bedeutung fortwährend typisiert werden. Die Fragen nach der Entstehung und der Veränderung baulicher Strukturen und nach ihrer Zukunft wirft Fragen nach den Handlungsweisen der Eigentümer auf – wie auch danach, welche Folgen dieses Handeln für die Nachfrager zeitigt.

Die Produzenten von Wohnbauten verabschieden sich nach der Herstellung der Bauten nur vermeintlich aus dem Kommunikationsprozess – die geschaffenen Artefakte und damit auch die Sinnsetzung der Produzenten aber bleiben in der Be-

[42] Weil keine analytischen Ziele angestrebt werden, folgen in erster Linie strukturationsspezifische Bezüge.
[43] In dieser Arbeit interessiert das materielle Substrat von Situationen im Sinne menschlich geschaffener Objekte.
[44] Sozial- und Kulturwissenschaften versuchen mittels inhaltsanalytischer Methoden, diesen Sinn zu erfassen. Mit Artefakten als Medium der Kommunikation beschäftigt sich die (räumliche) Semiotik (vgl. Eco, 1972).

ziehung mit den Bewohnern präsent. Mit anderen Worten: Die Persistenz der Handlungweisen der Investoren, welche ihnen durch die materialisierten Handlungsfolgen zuteil wird, stellt eine Form der Anwesenheit in Abwesenheit dar. Die materiellen Folgen des Investierens regionalisieren also den Wohnalltag der Bewohnerschaft und schaffen somit einen spezifischen Handlungskontext. Dies ist mit der Vorstellung gemeint, dass die Dinge ihre Gebrauchsanweisung auf sich tragen, sowohl in unmittelbar körperbezogener als auch in symbolischer Form.

Die grosse Stabilität von Handlungsmustern in bestimmten Situationen ist darauf zurückzuführen, dass die Menschen die Regeln für adäquates Handeln in verschiedenen Stufen der Bewusstheit kennen, ohne dass sie sich immer aufs neue miteinander verständigen müssen. Die symbolische Komponente, die in der Darstellung von Räumen oder den Räumen der Repräsentation enthalten ist (Gregory, 1989, 206), macht dies besonders deutlich. Dies setzt aber voraus, dass ein Bindeglied zwischen physischer Umwelt (z.B. Museum) und adäquatem Handeln (leises Sprechen) besteht. Dieses Bindeglied wird als Bestandteil der Kultur im Zuge der Sozialisation vermittelt und ist folglich sozial differenziert, raumzeitlich variabel und kontextabhängig. Die Weltbezüge sind daher intersubjektiv gültig geregelt[45].

#### 4.1.1.2 Gestaltungs- und Deutungsregeln

Wie jedes Handeln ist auch der Umgang mit Bauten von Regeln geprägt. Die Akteure eignen sich die Regeln im Laufe ihrer Sozialisation an (vgl. auch Giddens, 1989, 66-98 und 176-185). So wollen die in allen sozialen Interaktionen angewendeten Praktiken und Verfahren gelernt sein. Sie werden während ihres Vollzugs reproduziert (vgl. Kapitel 2.3). Die Regelkompetenz steht daher in einem Verhältnis zur Sozialisation, welche die berufliche Ausbildung einschliesst. Somit bestehen typischerweise systematische Differenzen in der Regelkompetenz zwischen denjenigen, die sich von Beruf wegen und mit entsprechender Ausbildung mit Bauten auseinandersetzen und denjenigen, welche quasi als Laien handeln. Die Kompetenzunterschiede äussern sich in Bezug auf Gestaltungs- respektive Deutungsregeln.

Gestaltungsregeln (Hamm, 1982, 157-158) sind wandelbar und in ihrer Entwicklung abhängig vom Stand der technologischen Entwicklung (z.B. Stahlbetonkonstruktion, Montagebautechnik) und vom Verwertungszusammenhang (vorgegebene Ausnutzung, Renditevorgaben), in den die Gestalter eingebunden sind. Als Beispiel von Gestaltungsregeln sei in Anlehnung an Hamm (1982, 158) die Sprache der funktionalistischen Architektur genannt, welche in der Regel den Hausse-Bauten Pate stand. Architekten verdienen ihren Lebensunterhalt mit der wirtschaftlichen Verwertung ihrer Entwürfe. Der Markt wirkt wie ein Filter, welcher verschiedene Optionen in Bezug auf den Verwertungszusammenhang selektiert. Die gegenseitige Abhängigkeit von Bauherr und Architekt lässt es nicht erstaunlich erscheinen, dass sich herrschender Architekturgeschmack und Wirtschaftlichkeit in der Regel decken.

Neben den Gestaltungsregeln gibt es Deutungsregeln. Die Entzifferung der Botschaften beruht auf Interpretationskompetenz[46]. Diese wird im Zuge der Sozialisa-

[45] Die Aneignung von Wohnraum und die Symbolik des Gebauten müssten im Sinne informativ-signifikativer Regionalisierungen erforscht werden.

[46] Im Falle von Bauten bzw. dem Umgang mit «Architekturspache» muss davon ausgegangen werden, dass Produzent und Konsument über eine relativ kleine Schnittmenge ihrer Deutungsregeln verfügen. Dies führt gemäss Eco (1972, 333) dazu, dass die Sprache der Architektur ohne Aufmerksamkeit aufgenommen wird. Somit bewegt sie sich «zwischen einem Maximum an Zwang (du musst so Wohnen) und einem Maximum an Verantwortungslosigkeit (du kannst diese Form gebrauchen, wie du willst)» (ebenda).

tion erlernt. Hiermit ist evident, dass die Lebensphase und die Schichtzugehörigkeit wichtige Differenzierungskriterien für die Ausbildung von Deutungen sind. Die Deutung ist folglich nicht als eine individuelle Leistung anzusehen, sondern als eine Anwendung erworbener Dispositionen im Sinne des Habitus. Dieser gewährleistet laut Bourdieu (1987, 101) die aktive Präsenz früherer Erfahrungen, die sich in jedem Akteur in Gestalt von Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsschemata niederschlagen und die Übereinstimmung und Konstanz der Praktiken im Zeitverlauf viel sicherer als alle formalen Regeln und expliziten Normen zu gewährleisten suchen.

#### 4.1.1.3 Herrschaftsverhältnisse im Gebauten

Gemäss Bourdieu (1991, 28) gehören die architektonischen Räume zu den wichtigsten Komponenten symbolischer Macht. Ihre stummen Gebote richten sich unmittelbar an die Körper der Handelnden bzw. Wohnenden. Was der Architekt im Renditeinteresse des Bauherrn entwirft, erfährt der zukünftige Bewohner als Aufforderung (oder Zwang), seine Wohnumgebung auf bestimmte Weise zu organisieren (Hamm, 1982, 160).

Die Herrschaft über den geschaffenen Raum, welcher das materielle Substrat von Handlungssituationen bildet, stellt eine privilegierte Form der Herrschaftsausübung dar (Bourdieu, 1991, 30), weil Akteure in ihrem Handeln im Sinne der Kontextualität (vgl. Kapitel 3.3) in räumlichen Ordnungen situiert sind und sich auf diese beziehen, womit sie strukturierend wirken. Dies ist es, was das besondere Privileg der Verfügung über die Materiellen Dinge ausmacht: Die Verfügung über materielle Dinge (allokative Ressourcen) ist zugleich eine Verfügung über Personen (autoritative Ressourcen), sei es direkt oder indirekt (z.B. via Artefakte). Die ungeschriebenen Imperative (oder Regeln), die sich sowohl unmittelbar an die Körper der Akteure richten als auch symbolischer Art sind, strukturieren den Alltag in raumzeitlicher Hinsicht objektiv-pragmatisch sowie symbolisch-normativ. Als illustratives Beispiel beschreibt Hamm (1982, 160) die Folgen der Zimmergrössen im Hausse-Wohnungsbau in Bezug auf die Gestaltung der Wohnräume:

> »In Dreizimmerwohnungen betragen die Zimmergrössen meist etwa 12 qm, 15 qm und 20 qm. Diese sind relativ deutlich auf bestimmte Möbelprogramme ausgerichtet: Im 15 qm-Zimmer lässt sich ein Doppelbett mit Umbau, ein Schrank und ein Tisch mit Stuhl aufstellen, deren Lage durch die Position der Fenster und der elektrischen Anschlüsse stark vorbestimmt ist. Dieses wird das Elternschlafzimmer sein. Mit einer analogen Rechnung reichen 12 qm fürs Kinderzimmer und 20 qm für das Wohnzimmer. Die Normalnachfragerin nach entsprechenden Wohnungen ist die Kleinfamilie der Nachkriegsjahrzehnte.«

Die Funktion der Artefakte kann vom Konsumenten nur insofern bestimmt werden, als er über genügende Ressourcen (Zeit, Geld, Kompetenzen etc.) verfügt. Die Intentionen des Erzeugers von Infrastruktur als auch seine Vorstellungen bezüglich normativ und pragmatisch adäquater Lebensformen wirken durch ihre in physische Form gegossene Art – als Bauten – als Aufforderungen oder Restriktionen. Hinter der Vorstellung etwa, dass die Eltern zusammen (aber von den Kinder getrennt) in einem Zimmer (und hier in einem Doppelbett) schlafen sollen, steht eine bestimmte Ideologie der Kernfamilie und in der Folge ihres Wohnens. Folglich wird auch für bestimmte Nachfragerkategorien gebaut, welche der Ideologie entsprechen. Andere Nachfragewünsche bleiben unbefriedigt.

Betrachtet man die strukturierende Kraft der Wohnraumgestaltung auf die möglichen Ausprägungen des Wohnens, so wird einsichtig, dass die Stein gewordenen Vorstellungen der Produzenten bis in den letzten Rückzugswinkel des Alltags wir-

ken. Mit den Worten Harveys (1985, 23) wird die »Macht, den Raum zu formen, (...) zu einem wichtigen Kontrollinstrument über die soziale Reproduktion«.

#### 4.1.1.4 Sozialer Wandel und das Veralten von Bauten

Hamm (1982, 162) unterstellt eine enge Korrelation zwischen sozialer Distanz und Regel-Distanz (Deutungsregeln sowie Interpretationskompetenz). Er leitet davon ab, dass die Wahrscheinlichkeit eines Vorrats an gemeinsamen Zeichen zur Deutung mit wachsender sozialer Distanz der Akteure abnimmt. Dies ist im Sinne des Habituskonzeptes bei Bourdieu (1985, 17-18) einsichtig. Analoges propagiert er für die zeitliche Distanz (Hamm, 1982, 165). Weil sozialer Wandel diskontinuierlich abläuft (Bornschier, 1998:80-100,157-199) ist die zeitliche Distanz unter keinen Umständen metrisch-linear zu denken. Sie wird vielmehr vergrössert bzw. verkleinert, je nach dem, ob eine Kontingenzphase sozialen Wandels oder eine Phase relativer Stabilität zwischen Gestaltungs- und Deutungszeitpunkt liegt. Im Beispiel der Haussebauten liegt zwischen der Hochphase ihrer Planung und heute ein tief greifender gesellschaftlicher Umbruch, welcher die technologische Entwicklung ebenso betrifft wie die Rolle des Staates (vgl. hierzu Bornschier, 1998) oder die Ausdifferenziertheit von Lebensstilen. Mit Blickrichtung auf die Zeit kann festgestellt werden, dass Immobilien in Bezug auf eine nicht auftrennbare Raumzeit ganz und gar nicht immobil sind, denn sie altern. Diesen Gedanken hat Elias (1984, 74-75) treffend in Worte gefasst:

> »Jede Veränderung im Raum ist eine Veränderung in der Zeit, jede Veränderung in der Zeit ist eine Veränderung im Raum. Man lasse sich nicht durch die Annahme irreführen, man könne im Raum still sitzen, während die Zeit vergeht: man selbst ist es, der dabei älter wird. Das eigene Herz schlägt, man atmet, man verdaut; die eigenen Zellen wachsen und sterben ab. Die Veränderung mag langsam sein, aber man verändert sich kontinuierlich in Raum und Zeit – als ein Mensch, der älter wird, als Teil der sich verändernden Gesellschaft, als Bewohner der sich rastlos bewegenden Erde.«

Die alternde Bausubstanz von Immobilien und in der Folge anfallende Unterhaltsarbeiten zeugen auf einer materiellen Ebene von der Bewegung in der Zeit. Vom Altern zu trennen ist das Veralten der Bauten. Wandeln sich im Zuge sozialer und technologischer Veränderungen Ansprüche, Geschmack, gesellschaftliche Bedürfnisse etc., so können Bauten, ganz unabhängig von ihrem bauphysischen Zustand, un-zeitgemäss werden. Ihre folglich auch unzeitgemässen Imperative an die Nutzenden, die sich aus Grundriss, Exposition, Materialverwendung etc. ergeben, sind Anzeichen des Auseinanderklaffens der Dynamik gesellschaftlicher Entwicklung versus die Persistenz der gebauten Strukturen. Die Dynamik der sozialen Veränderungen ist in der Regel grösser als diejenige der sozial angeeigneten physischen Welt, vornehmlich der baulich gestalteten Welt. Dies begründet sich mit der materiellen Persistenz der Strukturen gebauter Mitwelt, also der Artefakte und deren wechselseitigen Äusserlichkeit. Diese ungleiche Entwicklung steht am Anfang vieler «räumlicher» Probleme, die immer auch Probleme des Handelns und somit soziale Probleme sind.

Im Kapitel 6.2 wird auf den Wandel der nachfrageseitigen Erfordernisse bezüglich der Ausgestaltung von Wohnraum eingegangen. Diese Diskrepanz zwischen gesellschaftlicher Dynamik und räumlich-materieller Persistenz stellt eine Hauptherausforderung für den Erhalt und die Entwicklung von Wohnungsbeständen dar.

## 4.1.2 Wirtschaft, Gesellschaft und Fordismus

Dieses Kapitel verfolgt das Ziel, den Geschosswohnungsbestand der Hausse in den gesellschaftlichen Rahmen seiner Erstellungszeit einzubetten. Im Sinne einer handlungstheoretischen Zugangsweise ist auf die relationale Perspektive, wie sie Bathelt/Glückler (2002a) formulieren, Bezug zu nehmen. Danach bilden Kontextualität, Pfadabhängigkeit und Kontingenz wesentliche Dimensionen für das Verständnis wirtschaftlichen Handelns.

Konkretes Handeln ist situiert und daher immer kontextabhängig. Situationsspezifisches Handeln ist zwar typisierbar aber nicht mit universalen Gesetzen erklär- oder durch universelle Kategorien fassbar. Bezieht man die zeitliche Dimension in diesen Gedanken ein, so folgt in einer historischen Perspektive die Pfadabhängigkeit von Aktivitäten im Sinne einer fortgeschriebenen Situationsspezifizität, deren Folgen wiederum Handlungssituationen spezifizieren. Handeln betrifft gemäss Giddens (1995) Ereignisse, bei denen ein Individuum Akteur in dem Sinne ist, dass er in jeder Sequenz des Handelns auch anders agieren könnte. Konkrete Handlungskontexte ermöglichen folglich Kontingenz, womit die Pfadabhängigkeit keine deterministische ist.

Hieraus folgt, dass das Handeln als auch die Objekte im Sinne von Artefakten nur aus dem Kontext ihrer Entstehung und somit aus ihrer Zeit heraus verstanden werden können. Ein bestimmter Baustil kann als die architektonische Zeichensprache verstanden werden, welche sich zu einer bestimmten Zeit in einer bestimmten Gesellschaft an einem bestimmten Ort durchsetzen konnte. Somit steht dieser Baustil auch immer für bestimmte Formen des Zusammenlebens, ein spezifisches Verständnis der Welt oder für bestimmte Machtverhältnisse (Gottschall, 1991, 74).

Spricht man vom Bauen in einer bestimmten zeitlichen Periode, so geht man davon aus, dass es diese Periode gibt bzw. gab und bedarf folglich eines Etiketts, um dieselbe benennen zu können. Gemäss Krätke (1990b, 2) ist etwa die Regulationsschule darum bemüht, die vergangene Phase kapitalistischer Gesellschaftsentwicklung unter dem Titel »fordistische Formation« zusammenzufassen. Massenwohnbauten, Suburbanisierung und Nachkriegsökonomie stehen in enger Beziehung mit dem Begriff des Fordismus. Allerdings geschieht dies eher in der Zyklenforschung und weniger in der Handlungstheorie. Dennoch greift die vorliegende Forschung im Sinne von Kontextualität auf den Fordismusbegriff zurück. Er kommt folglich ausschliesslich in beschreibender Qualität zur Anwendung und zeichnet das Setting, mittels welchem die Entstehung der entsprechenden Wohnbauten und ihre Geschichte eingebettet und im Kontext verstanden werden soll. Denn die Siedlungsentwicklung entspricht angebotsseitig betrachtet der kumulierten Folge der Investitionsentscheide, die unter spezifischen sozialen, wirtschaftlichen und politisch-planerischen Bedingungen gefällt wurden. Die nächsten Abschnitte legen die Rolle des Begriffs des Fordismus in der vorliegenden Arbeit fest.

### 4.1.2.1 Fordismus als Etikett

Verschiedene, vornehmlich systemtheoretisch orientierte Theorien und Ansätze, die sich mit gesellschaftlichem Wandel beschäftigen, isolieren relativ stabile Phasen in der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung, welche sich mit Kontingenzphasen sozialen Wandels abwechseln. Sozialer Wandel wird in dieser Sichtweise als eine Art Programmwechsel verstanden, der allerdings nicht in allen Bereichen der Gesellschaft zeitgleich stattfindet muss und deshalb Konfliktlinien schafft (Bornschier, 1998). Hinsichtlich der Organisation sozialer Beziehungen über Raum und Zeit hinweg ist sozialer Wandel also gegeben, wenn wesentliche Strukturierungsmerkmale gesellschaftlichen Zusammenlebens aufgebrochen wer-

den (Giddens, 1984a). Dies darf aber nicht dahingehend verstanden werden, dass innerhalb der stabileren Phase keine Entwicklung stattfände; sozialer Wandel aber grenzt sich von blosser (gradueller) Entwicklung dadurch ab, dass sich zentrale Institutionen einer Gesellschaft verändern. Mit sozialem Wandel wird folglich eine Veränderung der institutionellen Struktur eines gesellschaftlichen Systems angesprochen.

Im Sinne von Labels für technologische und institutionelle Problemlösungsweisen sind Zyklen nutzvolle Konstrukte[47]. Die entsprechenden Ergebnisse werden in dieser Forschung als deskriptiver gesellschaftlicher und historischer Rahmen verwendet. Die Zyklenforschung zeichnet sich durch eine Fülle von teilweise stark voneinander abweichenden, teils unvereinbaren Ansätzen und Theorien aus. Der überwiegende Teil der Erklärungsvorschläge identifiziert ökonomische Ursachen für Zyklen. Die empirisch beobachtbaren zyklischen Schwankungen in der wirtschaftlichen Aktivität werden somit ihrerseits auf wirtschaftliche Prozesse zurückgeführt. Seit geraumer Zeit haben vor allem soziokulturelle Ansätze, deren prominenteste Vertreterin die Regulationsschule ist, die entsprechende Theorienlandschaft bereichert. Die in sich heterogene Regulationstheorie (siehe auch Bathelt, 1994) räumt dem Begriff des Fordismus eine zentrale Stellung ein. Neben soziokulturellen Grössen stehen wiederum wirtschaftliche Faktoren im Vordergrund. Weil die Regulationstheorie den Begriff des Fordismus quasi annektiert hat, soll sie zur Beurteilung und Abgrenzung in die wissenschaftliche Landschaft eingebettet werden.

### Fordismus und die Regulationsschule

Obgleich es *die* Regulationsschule (Aglietta, 1979;Boyer, 1986;Lipietz, 1985) nicht gibt, kann neben einer marxistischen Inspiration die Unterscheidung zweier Sphären, dem Akkumulationsregime und der Regulationsweise, als Grundidee der vielfältigen Konzeptionen angeführt werden.

Gemäss Krätke (1990b, 2) ist der Forschungsansatz der Regulationsschule darum bemüht, die vergangene Phase kapitalistischer Gesellschaftsentwicklung unter dem Titel fordistische Formation näher zu charakterisieren[48]. Hierbei wird das historisch spezifische »Akkumulationsregime« und »Regulationsmodell« des Fordismus analysiert. Vor allem die spezifische Verkoppelung von standardisierter Massenproduktion mit einem gesellschaftlichen Konsummodell, das die fortschreitende «Kapitalisierung» der Reproduktionssphäre brachte und durch gross-kapitalistische Regulationsformen gelenkt und stabilisiert wurde, steht im Mittelpunkt. (Krätke, 1990a) So wird der Fordismus als eine historische Phase der synchronisierten Entwicklung von Massenproduktion und Massenkonsumption in hoch entwickelten kapitalistischen Ländern betrachtet. Mit diesem Konsummodell waren eine Modernisierung der Lebensweisen breiter Schichten der Bevölkerung und eine fortschreitende Durchkapitalisierung der Reproduktionssphäre zu Lasten so genannter »vorkapitalistischer« Reproduktionsformen verbunden. Als weitere institutionelle Züge des Fordismus lassen sich die Konzentration des Kapitals auf transnationale

[47] Auch wenn in der vorliegenden Arbeit den Erklärungsweisen der Zyklenforschung nicht gefolgt wird, so leisten diese Ansätze doch beträchtliches in Bezug auf eine Beschreibung der beobachtbaren Phänomene (von Konjunkturzyklen bis zu veränderten Suizidraten) (vgl. Bornschier, 1998).

[48] Die Vertreter der Regulationsschule haben sich auch mit früheren Formationen und Entwicklungsmodellen auseinandergesetzt: So löste der Fordismus den Taylorismus ab bzw. ergänzte ihn. Letzterer führte zu einer allgemeinen Dequalifizierung der Arbeitskräfte, weil einerseits die Arbeitsschritte zwecks Rationalisierung der Produktion fragmentiert, und andererseits Plan und Ausführung nach den Paradigmen des scientific management getrennt wurden. Der Fordismus löste das volkswirtschaftliche Hauptproblem des Taylorismus – die Stagnation der Gesamtnachfrage – weil er auf steigenden Reallöhnen beruht, welche ihrerseits durch Produktivitätsforschritte ermöglicht werden.

Konzerne und eine Neudefinition des Staates als Garant des sozialpartnerschaftlichen Modells im Rahmen der Sozialen Marktwirtschaft nennen (Bornschier, 1998).

Aus einer handlungstheoretischen Sicht ist in Bezug auf die Regulationsschule zu bemängeln, dass die Entwicklungsprozesse als Einheiten untersucht werden, welchen eine Eigendynamik jenseits tätiger Menschen zugeschrieben wird. Zudem werden diese Einheiten im Sinne eines Explanans anstelle eines Explanandums verstanden. Es stellte sich handlungstheoretisch vielmehr die Frage, wie unter bestimmten institutionellen Bedingungen gehandelt wird und letztlich – strukturationstheoretisch – welches Verhältnis zwischen den institutionalisierten Aspekten sozialer Systeme und dem Handeln der Akteure besteht (Giddens, 1995, 432). Genau in diesem Sinne ist die Zeichnung des Settings in der vorliegenden Arbeit zu verstehen. Nun ist die Verwendung des Begriffs Fordismus in der vorliegenden Arbeit bestimmbar. Er dient der Beschreibung eines Bündels retrospektiv fassbarer Tatsachen und typisiert den Entstehungskontext der Hausse-Bauten. Er ist als ein ex post verwendetes Etikett für ein historisch kontingentes Ensemble verschiedener interdependenter Phänomene zu verstehen. Ein erklärendes Moment wird dem Begriff im Rahmen der in der vorliegenden Arbeit vertretenen sozialtheoretischen Fundierung abgesprochen.

Das Konstrukt Fordismus steht in dieser Arbeit als Kürzel für das Ensemble folgender Elemente:

- Modernisierung der Lebensweisen breiter Schichten der Bevölkerung
- Fortschreitende Durchkapitalisierung der Reproduktionssphäre
- Zunehmende Konzentration von Kapital in transnationalen Konzernen
- Steigende Reallöhne, die auf Produktivitätsfortschritten basieren
- Aktive Rolle des Staates (Soziale Marktwirtschaft, Keynesianismus, Neokorporatismus)
- Spezifische Verkoppelung von standardisierter Massenproduktion mit einem gesellschaftlichen (Massen-)Konsummodell.

Im Sinne eines Bühnenbildes wird in den folgenden Abschnitten der für die vorliegende Forschung relevante historische und thematische Rahmen gezeichnet, freilich ohne den Anspruch, die genannten Entwicklungen zu erklären. Nach einem allgemeinen Überblick wird auf die Entwicklungen in den Bereichen Wohnungs- und Siedlungswesen in der Schweiz eingegangen.

Die Hochphase des Fordismus ist in den westlichen Ländern nicht synchron verlaufen. Eine Phase hoher wirtschaftlicher Prosperität und hoher Konfliktlösungsfähigkeit in der Gesellschaft findet gemäss Bornschier (1998, 135-136) ihren Anfang in den 1930er Jahren und erlebt nach dem kriegsbedingten Unterbruch ab 1945 einen Wiederaufschwung. 1958-1966 gilt als die Phase der Prosperität, während im Abschnitt 1966-1974 der Bruch von Prosperität zu Rezession erfolgt (1966/67: leichte, zunächst wenig beachtete Zwischenkrise) (Bornschier, 1998, 135-136). Auf die Krise, die bis 1982 dauerte, folgt eine Zwischenerholung. Somit kann der Zeitraum von Ende der 1950er Jahre bis zum so genannten Erdölschock der Weltwirtschaftskrise 1973/74 als die Hochphase des Fordismus bezeichnet werden. Die beispiellose wirtschaftliche Entwicklung – das so genannte Wirtschaftswunder – und Veränderungen gesellschaftlicher Verhältnisse bedingten einander. Wenn in der vorliegenden Arbeit von Hochkonjunktur oder Hausse die Rede ist, so ist die genannte Periode gemeint. Es folgen Ausführungen zu den angesprochenen Elementen des Fordismus (siehe Aufzählung oben) und ihrer Entwicklung in der Schweiz.

## 4.2 Entwicklung in der Schweiz

### 4.2.1 Modernisierung der Lebensweisen und Bevölkerungsentwickung

Im Zentrum der Modernisierung der Lebensweisen stehen die Institutionalisierung der Kleinfamilie und die Diffusion neuer Konsummuster. Mit der Institutionalisierung der Klein- und Kleinstfamilie nimmt die Wichtigkeit biographischer Bestimmungsgründe für den Zeitpunkt und die Anzahl von Kindern zu, was als Teilaspekt der Individualisierung (Beck, 1986, 206) zu verstehen ist.

Das fordistische Familienmodell beruht auf einer harmonischen, aus der heutigen Sicht harmonistische Vorstellung des Zusammenlebens im »natürlichen« Familienbund. Folgender Auszug aus einer schweizerischen New-town Planungsstudie illustriert dies (Aebli, 1961):

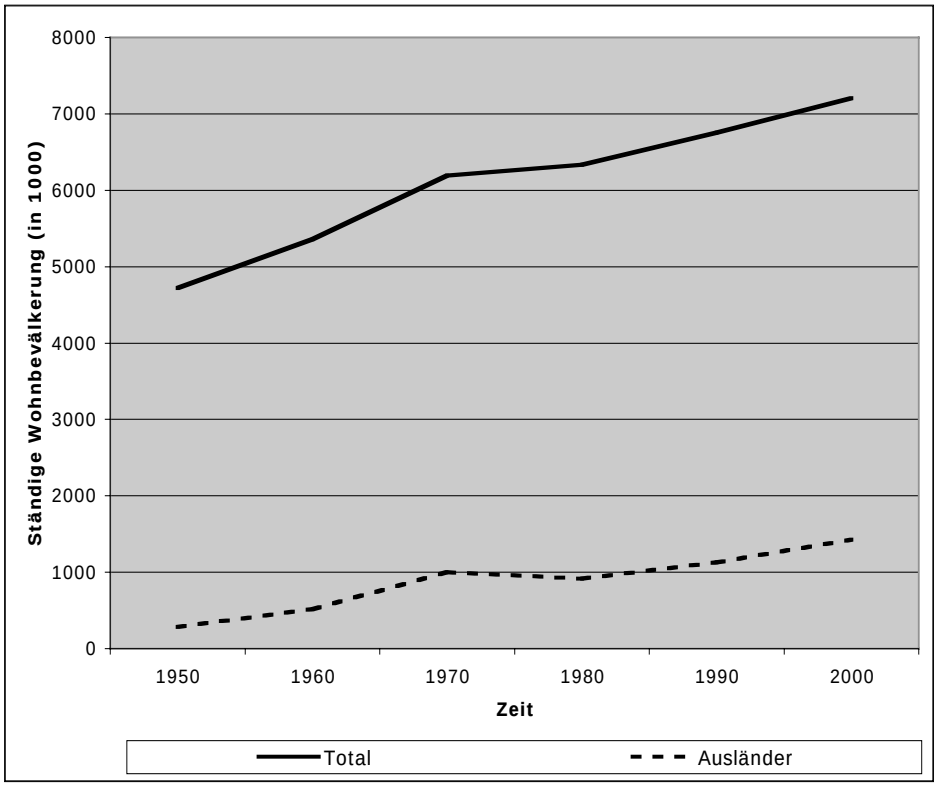
> »Die gemeinschaftstragenden Personen sind in der Regel die Eltern, insbesondere die Mutter, deren natürliche Aufgabe es ist, durch die Warmhaltung des häusliche Klimas den übrigen Gliedern der Familie, die ja meistens ausserhalb der Wohnung tätig sind, ständig einen Ort der Geborgenheit bereitzuhalten.«

Die Bevölkerungsentwicklung der ersten Hälfte der 1960er Jahre ist eng mit dem Babyboom verbunden. Dieser widerspricht dem Idealtyp der Kleinfamilie und der 2-Kinder-Norm keineswegs, denn die hohen Geburtenzahlen sind nicht auf kinderreiche Familien zurückzuführen, sondern darauf, dass mehr Frauen in jüngeren Jahren überhaupt Kinder hatten. Ab Mitte der 60er Jahre begann sich dieser Trend umzukehren: Immer mehr Frauen schoben die Geburt ihres ersten Kindes hinaus (Odermatt/Wachter, 2004, 128). Im Sinne der biographischen Fertilitätstheorie kann argumentiert werden, dass die Vielfalt biographischer Entwicklungsmöglichkeiten im langfristigen Trend zunimmt und dass damit die biographischen Opportunitätskosten und Festlegungsrisiken steigen (Birg, 1996, 77). In diesem Zusammenhang sind der Wandel der gesellschaftlichen Stellung der Frauen und im Besonderen die sich wandelnde geschlechterspezifische Arbeitsteilung von Belang.

Die Zwei-Kinder-Normalfamilie bildete den vermeintlichen Regelfall der Nachfrage nach Wohnraum, welchem mit einer standardisierten Produktepalette – oft Wohnungen mit stark die Nutzung prägenden Raumzuschnitten – begegnet wurde.

Die Voraussetzungen und Folgen der Modernisierung der Lebensweisen stehen in direktem Zusammenhang mit der Bevölkerungsentwicklung. Neben dem natürlichen Bevölkerungswachstum bildet die Migration die zweite Determinante für die Zahl und Struktur Bevölkerung und damit auch für Arbeitskräfte oder die Wohnungsnachfrage.

**Abbildung 4-1: Total ständiger Wohnbevölkerung und Ausländer in 1000 in der Schweiz**




Quelle: Eigene Darstellung, Daten Wanders (2002)

Die Zahl der Wohnbevölkerung in der Schweiz erhöhte sich zwischen 1950 und 1970 von ca. 4.7 auf 6.3 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner (Bundesamt für Statistik, 1999, 24)[49]. In den 1950er Jahren war die Bevölkerungszunahme durch Zuwanderung aus dem Ausland etwa gleich gross wie das natürliche Bevölkerungswachstum. Die Zuwanderung war von den Bedürfnissen der schnell wachsenden Wirtschaft geprägt. Erst mit der Krise von 1974 wurde sie – konjunkturell bedingt – abrupt gestoppt und teilweise rückgängig gemacht. Die drohende Arbeitslosigkeit wurde exportiert (Odermatt/Wachter, 2004, 132). Die Zuwanderung führte in der Schweiz zur Unterschichtung und somit zum so genannten «Fahrstuhleffekt» (Beck, 1986, 122), der sich allerdings hauptsächlich auf die einheimische (schweizerische) Bevölkerung bezog. Die ausländischen Arbeitskräfte gerieten gemäss Koch (1992, 200) zunehmend in die Rolle eines Proletariats.

Als zweiter in diesem Zusammenhang relevanter Punkt der Modernisierung der Lebensweisen ist die Durchkapitalisierung der Reproduktionssphäre in Form veränderter Konsumweisen und Produkte zu nennen. Neben dem Kauf von Produkten, die bisher vielfach selber hergestellt wurden wie etwa Brot oder selbst gezogenes Gemüse, revolutionierte unter dem Stichwort der Industrialisierung des Haushalts die Verbreitung und der Gebrauch langlebiger Konsumgüter (Waschmaschine, Staubsauger, Kühlschrank, Automobil) das alltägliche Leben.

Das Automobil kann als Leitprodukt des Fordismus verstanden werden, und zwar sowohl in Bezug auf seine wirtschaftliche Bedeutung als auf die Konstitution und Prägung von Lebens– und damit einhergehend Konsumstilen. Seine Erfindung reicht zwar ins vorletzte Jahrhundert zurück, doch die gesellschaftliche Aneignung

[49] Zur rezenten und künftigen Entwicklung der Bevölkerung vgl. Kapitel 6.2.1.

des Autos fand erst im Aufschwung nach dem zweiten Weltkrieg statt. Bornschier (1998, 109-110) führt aus, dass eine neue Güterpalette erst im Aufschwung allmählich konkretisiert und institutionalisiert werde.

> »Um solche Produkte, wie z.B. das Auto, entstehen neue oder veränderte Lebensstile. Diese neuen Lebensstile und Konsummuster sind erst den gehobenen Schichten zugänglich. Ihnen nachzustreben, wird für die übrigen Schichten wünschbar und im Aufschwung auch allmählich realisiert. Eine bestimmte Güterpalette und ihre Verwendung wird dadurch gesellschaftlich verankert. Die Güterpalette und die mit ihr verbundenen Lebensstile haben einen sozial verankerten Aufforderungscharakter und als Statussymbole einen engen Bezug zur sozialen Schichtung.« (ebenda)

Die Standardisierung der Produkte geht mit der Steigerung der Stückzahlen einher, welche Skaleneffekte (economies of scale) erlauben. Die tieferen Preise, verbunden mit real steigenden Löhnen und also steigender Kaufkraft, ermöglichen einen massenhaften Absatz (fordistisches Modell). Die Zahl der Automobile nahm in der Schweiz im Zeitraum von 1950-1970 um 700% zu (Koch, 1992, 197). Dies hatte als Folge neuer Möglichkeiten zur Gestaltung der raumzeitlichen Pfade der Menschen äusserst weit reichende Folgen für die Siedlungsentwicklung (vgl. später). Die Massenkonsumweise galt als modern, und modern sein wurde zum Wertmassstab (vgl. Gisler, 1991).

In den 60er Jahren begann ein Konzentrationsprozess innerhalb der dynamischen, exportorientierten Sektion der Schweizer Wirtschaft. Es mehrten sich die Zusammenschlüsse von Industrieunternehmungen auf nationaler und transnationaler Ebene. Die Schweiz wurde Hauptsitz grosser transnationaler Unternehmungen – vor allem in den Bereichen Nahrungsmittelindustrie, Chemie und Maschinenindustrie.

In politischer Hinsicht ist es bedeutsam, dass die Sozialdemokraten und Gewerkschaften in Anbetracht von Wirtschaftswunder, Reallohnwachstum und Wohlstand sich in der Hochphase des Fordismus ins Modell der sozialen Marktwirtschaft integrieren liessen. Sie verzichteten in der Folge auf grundsätzliche Kapitalismuskritik und eine sozialistische Perspektive (Koch, 1992, 199). Sozialer Frieden und Sozialpartnerschaft etablierten sich. 1959 wurde die Verhandlungs- und Konkordanzdemokratie in der Schweiz, die auf das Friedensabkommen von 1939 zurückgeht, abgerundet, indem die Sozialdemokraten an der Regierung beteiligt wurden. Mit der Installierung eines neokorporatistischen Systems der Interessenvertretung wurde ein wichtiger Beitrag zur sozialen und wirtschaftlichen Stabilität geleistet.

### 4.2.2 Entwicklungen in der Siedlungsentwicklung und im Wohnungsbau

Die Siedlungsentwicklung und die Wohnbautätigkeit lassen sich in den Rahmen des skizzierten gesellschaftlichen Wandels einbetten. Dieser wirkte sich direkt über die wachsende Nachfrage und veränderte Technologien für die Angebotsseite wie auch indirekt über gesellschaftlich anerkannte Zukunftserwartungen und -vorstellungen auf die Entwicklung des Wohnungsmarktes, die Bauwirtschaft und Bauweise und in der Folge auf die Siedlungsentwicklung aus. Gleichzeitig ist die architektonische Gestaltung sowie die Art und Ausdehnung der Siedlungen sinnbildlich für die Phase der Hausse.

Für die Siedlungsentwicklung ist die Wirtschafts- und Bevölkerungsentwicklung von grosser Bedeutung. Die Krise der 1930er Jahre hatte eine grosse Lücke hinsichtlich der Wohnungsproduktion hinterlassen, sowohl was Neubauten als auch was die

Sanierung vorhandener Substanz betrifft (Hubeli/Luchsinger, 1995, 2). Neben der forcierten Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte im Rahmen des Wirtschaftsbooms führte vor allem die Binnenwanderung im Zusammenhang mit der Durchsetzung städtischer Lebensweisen und der Konzentration von Arbeitsplätzen in den Zentren zu einer erheblichen Veränderung der Siedlungsstruktur.

Auf Kosten der dünn besiedelten Landregionen gewannen die städtischen Agglomerationen an Bevölkerungszahl und Wirtschaftskraft (Gurtner, 1985, 49). Über die Periode von 1950 bis 1980 betrachtet gehörten vor allem die Regionen der agrarisch-touristischen Peripherie zu den Wanderungsverlierern. In den 70er Jahren ist zudem der Trend des Einwohnerverlustes grossstädtischer Zentren und industrieller Problemregionen auszumachen. Die Gewinner dieser Wanderungsbewegungen sind die Arbeits- und Wohnumfelder der Grossstädte. (Gurtner, 1985, 50) Diese Entwicklungsprozesse umfassen neben quantitativen Aspekten der Verstädterung auch qualitative Aspekte der Urbanisierung (Müller-Ibold, 1996).

*Suburbanisierung*: Die Kerne der bestehenden Städte wandelten sich zu Zentren für Dienstleistung und Einkauf. Als Folge der höheren Gebotsrenten der Dienstleistungen (Wachter, 1993, 46-48) im Vergleich zur Wohnnutzung wurde das Angebot an innenstädtischen Wohnungen reduziert. Die Kernstädte verloren zugunsten der Agglomerationen an Bevölkerung. Gleichzeitig wuchsen die Agglomerationen immer weiter über ehemals ländliche Gemeinden hinaus. Der urban sprawl – die Ausuferung des Ballungsraums bzw. die Ausbreitung der Stadt über ihre Vororte hinweg – wird gängig als Suburbanisierung bezeichnet.

*Periurbanisierung*: Von der Suburbanisierung ist die Periurbanisierung zu unterscheiden. Hierunter versteht man den Wegzug breiter Bevölkerungsschichten aus Städten seit den 1960er Jahren, wobei vor allem die zweite Hälfte der 1970er eine sprunghafte Erhöhung der Einfamilienhaus-Bautätigkeit aufweist (Junker, 1985). Viele städtische Wegzügler liessen sich in den Dörfern am äussersten Rand der Agglomeration oder ausserhalb derselben, teilweise in eigentlichen Randgebieten, nieder. Dies unterscheidet sich vom suburbanen Muster des Siedlungswachstums, also vom Wachstum eines geschlossenen Siedlungsgürtels um ein städtisches Zentrum.

Sukzessive wurden die Dörfer den städtischen Gebieten einverleibt, womit sie ihren »dörflichen Charakter« weit gehend verloren (North, 1996, 53). Während das Einfamilienhaus im Grünen anfangs der 1950er Jahre laut Koch (1992, 214-215) noch als unproblematischer baulicher Widerstand gegen «kollektivistische» gesellschaftliche Machtansprüche gesehen wurde, war es schon gegen Ende desselben Jahrzehnts vor allem vor dem Hintergrund notwendiger Verdichtung und dem Ruf nach »Zwischenräumen statt Gärten« (ebenda) Gegenstand städtebaulicher Debatten. Die zunehmend kritische Haltung der Experten wurde aber durch die bauliche Praxis nicht reflektiert. Ausgedehnte Einfamilienhausteppiche bilden die räumlich-materielle Folge dieser Entwicklung. Preisgünstige, aber vom öffentlichen Verkehr nur schlecht erschlossene Bauparzellen im äussersten Agglomerationsgürtel boten sich als Standorte für Einfamilienhäuser an.

*Rurbanisierung*: Aber «das Land» rückte auch näher «zur Stadt», ohne dass die städtische Bevölkerung aufs Land zog oder die Stadt sich aufs Land ausdehnte. Die so genannte Rurbanisierung stellt eine Art endogene Urbanisierung dar (North, 1996). Im Zuge der allgemeinen Durchsetzung urbaner Lebensstile nahm auch die Bevölkerung ländlicher Gemeinden »städtische Lebensstile« (vgl. z.B. Saunders, 1987, 89-103) an. Die zunehmende Pendlerverflechtung und die Versorgung der Gesamtbevölkerung mit Massenmedien seit den 1960er Jahren verstärkt diese Tendenz: Mit den Pendlern, den modernen Medien und der hohen Mobilitätsfähigkeit

auch der ländlichen Bevölkerung sind urbane Lebensformen in nahezu jedes Dorf eingezogen (Müller-Ibold, 1996).

Mit der enormen Zunahme des Verkehrs – vor allem des motorisierten Individualverkehrs – wurde die disperse Erschliessung der Fläche ermöglicht. Die Folge war ein »ungeheurer Landschaftsverschleiss, Zersiedelung und Entstädterung« (Koch, 1992, 197), sowie eine verstärkte Entmischung der Städte und Agglomerationen. Die massenhafte Verbreitung des Autos gab der dispersen Besiedlung Vorschub, weil auch schlecht erschlossene Parzellen als Wohnstandorte nachgefragt wurden.

#### Zwei charakteristische Siedlungsweisen

Die Suburbanisierung der 1960er und 1970er und die Periurbanisierung der 1970er hinterliessen zwei typische Siedlungsweisen: Das Einfamilienhaus »im Grünen«, hauptsächlich an sub- und periurbanen Lagen und die Massenwohnbauten (v.a. in Stadtrandlagen und Agglomerationsgemeinden). Wie Schilling (1987, 18) mit leichter Polemik anmerkt,

> »haben wir die, die's vermochten, mutwillig ins freie Land entlassen und dort ihre Einzelburgen bauen lassen, und die andern, die's nicht vermochten, haben wir in Batterien gepackt.«

### 4.2.3 Entwicklung der Wohnungsnachfrage

Die demographisch bedingte Nachfrage nach Wohnraum verband sich mit einer ökonomisch bedingten Zusatznachfrage. Der Wohnflächenkonsum pro Kopf nimmt seit den 1960er Jahren zu und die Wohndichte (Personen pro Zimmer) ab[50]. Seit den 1960er Jahren mieten immer mehr Haushalte Wohnungen, deren Zimmerzahl die Zahl der Bewohner um mindestens eine Einheit übersteigt (vgl. Gurtner, 1985, 52), was den Wohnflächenverbrauch in Bezug auf die Bevölkerungszunahme überproportional steigen lässt. Ausländer, Familien mit Kindern und Personen mit knappen finanziellen Mitteln sind unter den Haushalten mit hohen Belegungsdichten überdurchschnittlich vertreten (Bundesamt für Wohnungswesen, 2001, 9). Doch auch Veränderungen in der Bevölkerungsstruktur sind in diesem Zusammenhang von Bedeutung: Sowohl der Anteil der über 70-jährigen als auch der Anteil der Geschiedenen verstärkt die Tendenz zu Klein- und Kleinsthaushalten, zumindest was die Anzahl Personen im Haushalt betrifft. Gemäss Hubeli (1995, 2) vervielfachte sich der Flächenverbrauch für Wohnungsbau auch deshalb, weil der Entwicklung durch planerische Massnahmen kaum wirksam Grenzen gesetzt wurden.

Die demographischen Veränderungen in Kombination mit einer guten Wirtschaftslage führten zu einer gewaltigen Nachfrage nach Wohnraum und zu einem entsprechenden Bauboom. Von 1952-1972 wurde das Bauvolumen in der Schweiz verdoppelt (Koch, 1992, 197). Die Kommerzialisierung des Massenwohnungsbaus durch Versicherungen und Generalunternehmen führte dazu, dass die nach einheitlichen Gesichtspunkten durchgeplante Grosssiedlung nicht mehr länger ein spezifisches Erkennungszeichen genossenschaftlicher Bautätigkeit war. Die gross angelegten städtischen Wohnprogramme der 1940er und 1950er Jahre fanden ihre nun privat getragene Fortsetzung in der Hochkonjunktur der 1960er und frühen 1970er Jahren in Form von Grossbaustellen, die z.T. weit ausserhalb der klassischen Agglomerationen lagen (Hubeli/Luchsinger, 1995, 2). Folglich erwuchs den Wohnbaugenossenschaften durch von privaten Unternehmern zum Teil preiswert erstellten Wohnungen Konkurrenz. (Koch/Somadin/Süsstrunk, 1990, 26)

[50] Die Wohnungsbelegung sank seit 1970 von 2.9 auf heute 2.2 Personen pro Wohnung (Bundesamt für Statistik, 2003b).

Mittels Baurationalisierung, Standardisierung und Industrialisierung versuchten Verantwortliche im Bauwesen dem fordistischen Produktionsparadigma folgend, das riesige Bauvolumen zu bewältigen (vgl. hierzu Schütz, 1997). Die grosse Wohnungsknappheit der 1960er Jahre diente als Argument für (teil-) industriell gefertigte Grosswohnanlagen. Neben der Menge an erstelltem Wohnraum lässt sich die Periode auch anhand von gestalterischen Charakteristika erfassen.

### 4.2.4 Architektur und Planung

Mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs waren die Bedingungen zur ökonomischen Umsetzung der modernen Architektur gegeben, die Zeichensprache der Moderne setzte sich durch. In den entsprechenden Grundlagen der Architektur- und Planungstheorie, wie sie an den CIAM-Kongressen der Vorkriegszeit erarbeitet wurden, wird die industrielle Serienproduktion selber zum urbanistischen Modell der Wohnanlagen erhoben (Knopp/Wassmer, 1995, 28). Die Bauweisen implizierten eine Veränderung des städtischen Wohnens. Die gute Wohnung sollte ihren Bewohnern Licht, Sonne und einen Blick in die Weite bieten. Die Fixierung auf freistehende Objekte, das durchgehende Grün, die Ausrichtung nach der Sonne und die Vernachlässigung der Strasse als öffentlicher Raum kennzeichnen die entstandenen Bauten. (Bundesamt für Konjunktur, 1994, 145) Ein sozioökonomischer Grund für den Vormarsch modernen Bauens ergab sich aus der erwähnten grossen Nachfrage nach Wohn- und Wirtschaftsbauten nach dem Krieg, weshalb der Rationalisierung des Bauen und der Planung von Anbeginn eine bedeutende Rolle zukommt.

Der Bund wandte sich erst anlässlich vorliegender Projekte an die Bauindustrie. Die weit gehende Absenz des Staates bei der Industrialisierung und Rationalisierung des Wohnungsbaus lässt zahlreiche Unternehmen in die entstehende Lücke treten. Als wohl wichtigste Firma ist die Göhner-Schindler AG zu nennen, welche ihr Elementbausystem (SGS) nicht nur in der Schweiz vertrieb, sondern seit 1946 auch in Wiederaufbauländer exportierte. (Knopp/Wassmer, 1995, 30-36;Widmer, 1990)

Im Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) vom 4. Oktober 1974 ist das Ziel der Förderung der Baurationalisierung durch den Bund festgeschrieben (Art. 28-32, Schweizerische Bundeskanzlei, 2004). In Art. 31, Richtlinien über die Baurationalisierung, heisst es:

> 1 Der Bundesrat erlässt Richtlinien über die Baurationalisierung.
>
> 2 Er trägt dabei dem jeweiligen Stand der Forschung und Technik, den regionalen Besonderheiten, der Erhaltung des Orts- und Landschaftsbildes sowie der Lebensweise der Bevölkerung Rechnung.

Die Baurationalisierung ist letztlich als ein sozial motiviertes Ziel im Rahmen der Förderung des Wohnungsbaus zu verstehen. Die Bestrebungen zur Rationalisierung des Wohnungsbaus wurden in der Nachkriegszeit in der Schweiz wie anderswo zu einem breiten Experimentierfeld (Knopp/Wassmer, 1995 122, 26). Unter Baurationalisierung verstand man grundsätzlich alle Bemühungen zur Steigerung der Produktivität im Bauwesen (Berger, 1967, 13). Das heisst, dass Bauwerke einer bestimmten Qualität mit geringerem Aufwand errichtet werden oder aber dass mit gegebenem Aufwand mehr oder besser gebaut wird. Mittels der Baurationalisierung versuchten die Anbieter auf die Herausforderungen im Wohnungswesen zu reagieren. Die Montagebauweise stellte sich zwar letztendlich nicht als preisgünstiger heraus. Jedoch erlaubte sie es, die Produktion zu steigern und die notwendige Erstellungszeit für einzelne Bauten zu verkürzen. Die Strategie orientierte sich am Produktionsparadigma des Fordismus. Die Herausforderungen auf der Nachfrageseite waren durch Massenkonsum, Bevölkerungs- und

Wirtschaftswachstum sowie zumindest zeitweilig durch weit gehende Akzeptanz gegenüber der (modernen) Standardisierung geprägt.

Die Raumplaner wurden dazu aufgerufen, »durch geeignete Orts- und Regionalplanung (…) grössere Überbauungen« zu ermöglichen (Berger, 1967, 21).[51] Die Ende der 1950er und Anfangs der 1960er Jahre eingeführten Verhältnisziffern wie Überbauungs-, Grünflächen, Ausnützungs- und Freiflächenziffer erlaubten es, dass bis zu einem bestimmten Ausmass auf Grenzabstände verzichtet werden konnte, was eine freiere Anordnung sowie kubische Dimensionierung im Sinne der Baurationalisierung erlaubte (Koch, 1992, 218).

Grundsätzlich bestand aus der damaligen Perspektive kein Unterschied zwischen den Anforderungen an die Industrie und denjenigen an die Bauproduktion. Arbeitskraft müsse durch Maschineneinsatz ersetzt werden, womit sich auch im Baugewerbe das Verhältnis zwischen fixen und variablen Kosten verbessere. Die grösseren Investitionen erforderten ein konstantes Bauvolumen über eine längere Zeit und eine optimale Kapazitätsauslastung. Diese Voraussetzungen bedürften sorgfältiger Vorbereitung, die eine zweckmässige Grundrissgestaltung, wirtschaftliche Hausformen und Baukörper sowie rechtzeitige Planlieferung und Erschliessung einschliesse. (Berger, 1967, 21)

Aufgrund des grossen Gewichts, das den Lohnkosten innerhalb der Kostenstruktur des Bauwesens zukommt[52], zielen Massnahmen der Baurationalisierung in aller Regel auf deren Reduktion, also auf eine Produktivitätssteigerung der Arbeitskraft, was einem Mehreinsatz der Produktionsfaktoren Maschinen und Kapital gleichkommt. Im Vergleich zum traditionellen Bau ist beim Montagebau der Lohnanteil geringer, die Aufwendungen für Organisation, Forschung und Amortisation aber bedeutend höher. Somit leitet sich der Vorteil der Massenhaftigkeit und Standardisierung industrieller Fertigung gegenüber dem Handwerk direkt aus der Kostenstruktur ab und impliziert hiermit Arbeit einsparende Strategien. Der Produktivitätsgewinn, den der Fordismus-Taylorismus im industriellen Bereich geschaffen hatte, beruhte wie bereits erwähnt auf der Neuorganisation des Produktionsablaufs und der Arbeitstrennung. Unproduktives Arbeiten soll vermieden werden. Neben der Optimierung von Arbeitsabläufen inklusive der Vorfabrikation und im Zusammenhang mit ihr ist der Einsatz neuer Baumaterialien zu nennen.

Weil bei den hohen Entwicklungskosten und Investitionen eine weit gehende Verteilung der Fixkosten und Kapazitätsausnützung der Anlagen und Geräte angestrebt werden muss, ist die Erzielung möglichst grosser Stückzahlen eine zentrale Forderung. Sie lässt sich bei Grossüberbauungen am ehesten erfüllen. Neben der Rationalisierung der Baumethoden kommt der Bauplanung ein besonderes Gewicht zu.

Bei den meisten grossen Wohnanlagen kam die systematische Elementfertigung in grösserem oder kleinerem Umfang zum Einsatz. Theoretiker betrachteten die Industrialisierung des Bauens als Voraussetzung für den Erfolg des postulierten Mechanismus, von der Organisation der Baumethoden (Montagebauweise, mechanisierte Bauweise, traditionelle Bauweise) die Organisation der ganzen (neuen) Stadt abzuleiten (Knopp/Wassmer, 1995, 28). Projekte in Grosstafelbauweise kennt die Schweiz erst seit Ende der 1950er Jahre. Diese Bauweise beruht auf dem Prinzip, das Gebäude in möglichst grosse Teile zu zerlegen, diese industriell herzustellen

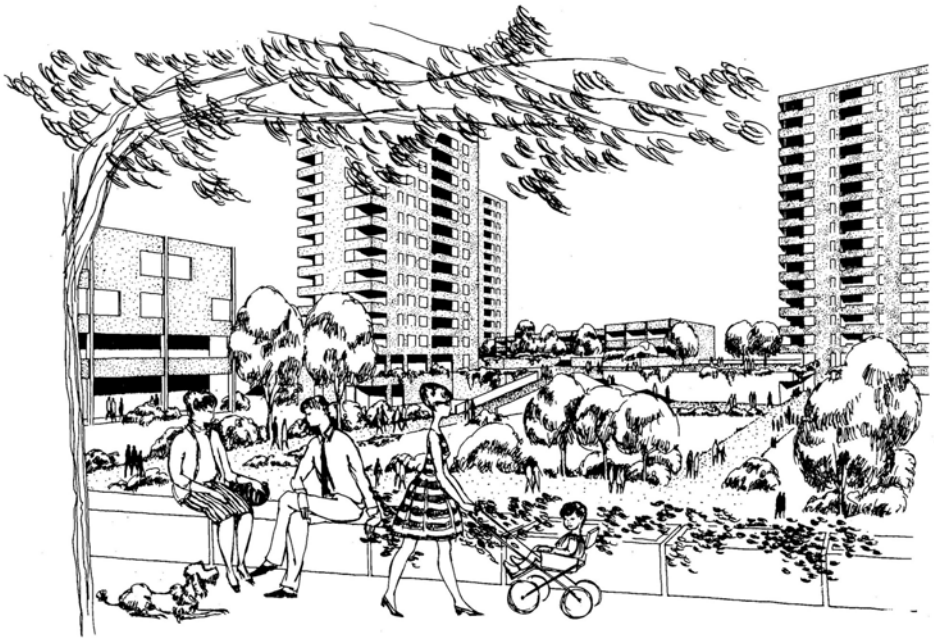
[51] Siehe hierzu kritisch Bachmann (1972).
[52] Eine Kostenrechnung für die 1960er Jahre mit und ohne Baurationalisierung liefert Berger (1967, 15).

und in einem durchgeplanten Bauablauf in seriellen Einheiten zusammenzusetzen[53]. (Knopp/Wassmer, 1995, 37).

### 4.2.5 Städtebau und Baugestaltung

In Abgrenzung zur strengen und symbolhaft als »kollektivierend« empfundenen Zeilenbauweise wurde das Ideal der Individualisierung in Form des Postulats einer gemischten Bauweise thematisiert. Dies äusserte sich genauso in der Zielsetzung der Betonung der Besonderheit der einzelnen Wohneinheit und der baulichen Differenzierung der Wohnblöcke bis hin zur Staffelung und Kurvung der Aussenräume und zu den so genannten *städtebaulichen Akzenten* durch Hochhäuser. Die Bauten wurden unterschiedlich gruppiert, sodass zwischen den Bauten grosse Grünflächen entstanden, die Staffelung, schräg- und Querstellung der Häuser und Häuserzeilen löste den als rigide empfundenen Zeilenbau ab (Koch, 1995, 12).

**Abbildung 4-2: Wohngruppe von Süden – Skizze zu Überbauungsprojekt «Jolieville» in Adliswil bei Zürich**



Quelle: Koch (1995, 9)

Die Ideale des Neuen Bauens (Huse, 1985), welche stark vom Objekt ausgehend den geschlossenen Strassenraum als städtische Qualität zurückweisen und stattdessen mittels den genannten Grünflächen eine »Pseudo-Landschaft«[54] (Huber, 1985, 156) zu suggerieren versuchen, wirken nach. Die Standorte der neuen, modernen Siedlungen waren häufig Stadtrandlagen, die Anlagen wurden meist nach einem Gesamtüberbauungsplan erstellt. Am Rande der alten Stadt sollte die »Neue Stadt« durch Grossüberbauungen entstehen. Das Grundthema der Architekten war

[53] Die Göhnerüberbauungen in der Zürcher Agglomerationsgemeinde Greifensee sind im Sinne eines Beispiels gut dokumentiert (Schilling/Scherer, 1991;Schütz, 1997;Winterthur-Versicherungen, 1990).

[54] Landschaft ist hier im raumplanerischen Sinne zu verstehen. Im in der vorliegenden Arbeit vertretenen wirtschaftsgeographischen Landschaftsbegriff gibt es keine Pseudo-Landschaften. Vielmehr sind gerade städtisch oder auch industriell geprägte Gebiete als durch Investitionstätigkeit geschaffene Landschaften zu verstehen.

die Durchdringung von Bebauung und Freiflächen mit dem Ziel einer neuen, harmonischen Einheit von Stadt und Landschaft (Koch, 1992, 205). Abbildung 4-2 illustriert dies am Beispiel der 1963-1968 entstandenen Überbauung Jolieville in Adliswil bei Zürich.

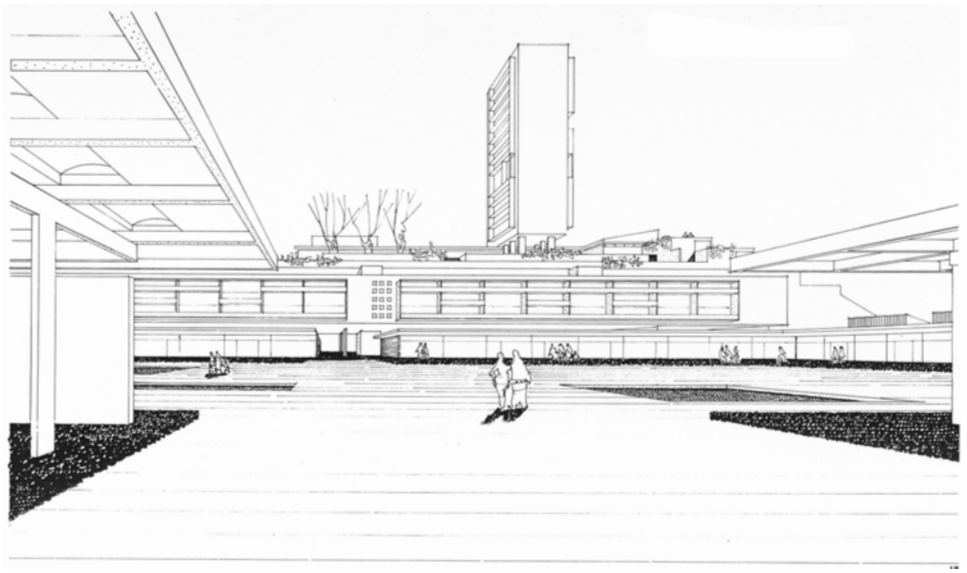
Die Vorstellung von einer demokratischen, pluralistischen Gesellschaft, in der sich selbständige Individuen zu einer freien Gesellschaft assoziieren, begann die Debatte um den Wohnungsbau zu prägen (Koch, 1992, 215), was darauf hinweist, dass der Glaube an die Planbarkeit der Siedlungen und gar der Gesellschaft gross war. In den Planungen der 1960er Jahren kommt dies deutlich zum Ausdruck, wie folgender Ausschnitt aus der Studie für das Furttal, welches Agglomerationsgemeinden der Stadt Zürich umfasst, zeigt:

> »Da die Entwicklung der seelisch-geistigen Grundlagen nur in einer freiheitlichen Gesellschaftsordnung möglich ist, gilt es, durch die Bestrebungen um die neue Stadt, unsere freiheitliche Ordnung nicht nur zu respektieren, sondern durch die überschaubare, föderalistisch organisierte Einheit zur Entwicklung dieser freiheitlichen Ordnung beizutragen. (Aebli, 1961, 17) (…) Die Stadt ist politische Einheit und nimmt als Gemeinde in der Struktur des Landes eine ähnliche Stellung ein, wie die Familie in der Gemeinde. Familie und Gemeinde erscheinen als Grundpfeiler unseres demokratischen Systems.« (Aebli, 1961, 21)

Als Abgrenzung zum durch die totalitären Gesellschaftsordnungen kompromittierten neoklassizistischen Baustil entwickelte sich gemäss Koch (, 1992) ein Stilpluralismus. Dieser Pluralismus entsprach dem neuen individualistischen Gesellschaftsideal und äusserte sich in einer differenzierten Bauweise mit Flach- und Hochbauten. Der Vorstellung einer Differenzierung und Mischung gesellschaftlicher Gruppen sowie dem Ideal gesellschaftlichen Aufstiegs wurde so baulich mittels der Differenzierung und Mischung von Wohnformen und der Durchlässigkeit von Bebauungsstrukturen entsprochen (Koch, 1995, 13). Die Verbindung derartiger Siedlungen mit zentralen öffentlichen und privaten Einrichtungen folgt der auf den dezentralisierten Ausbau der Stadt hinzielenden Nachbarschaftsidee (Koch/Somadin/Süsstrunk, 1990, 35). Um 1960 galten Hochhäuser gemäss (Koch, 1992, 215) auch für den Wohnungsbau relativ unbestritten als »Wahrzeichen der Zeit«, als »Kathedralen des Fortschritts«. Wirtschaftsboom, Wohnbedarfsexplosion und die Faszination technischer Naturbeherrschung mündeten in veränderten Dimensionen im Städtebau (Koch/Somadin/Süsstrunk, 1990, 35). In der allgemeinen Affinität zur gemischten Bauweise blieben Hochhäuser in der Deutschschweiz, anders als beispielsweise in Frankreich, ein städtebaulicher Akzent, avancierten also nicht zur Regel. Die Scheibenhochhäuser im Stil Le Corbusiers Unité d'Habitation de Grandeur Conforme in Marseille stellten ein Vorbild für viele später realisierten Wohnbauten dar[55]. In diesen Häusern wurde die Idee des individuellen Wohnens in Grosssiedlungen in Form von Maisonetten umgesetzt.

[55] Als Beispiel siehe etwa die Siedlung Unteraffoltern II von Dubois im stadtzürcher Quartier Affoltern.

**Abbildung 4-3: Planungsskizze «Furttal» mit Flach- und Hochbauten im Stadtzentrum**



Quelle: Egli (1961)

Die Wirtschaftskrise Mitte der 1970er Jahre erschütterte den Fortschrittsglauben und setzte grossen Würfen (v.a. städtischen Grossformen und Neustadtideen) ein Ende. Zahlreiche Überbauungen der Hausse, welche sich an Neu-Stadt-Ideen orientierten, wurden in der Schweiz nicht zuletzt aufgrund des abrupten Endes des Wirtschaftsbooms nur als Fragmente realisiert, was einer kritischen Haltung gegenüber ihnen Vorschub leistet (Koch, 1995, 16). Nach dem Abflauen der Hochkonjunktur folgte gemäss Gurtner (1985, 52) eine Rückkehr zu kleineren Gebäudeeinheiten und zu grösserer Aufmerksamkeit gegenüber Anliegen der inneren und äusseren Wohnqualität und Siedlungsgestaltung. Die 70er Jahre waren dennoch mehr oder weniger vom Massenwohnungsbau geprägt, da von der Projektierung bis zur Realisierung von Wohnbauprojekten viel Zeit verstreicht.

Das Credo des «form follows function» Sullivans (Szarkowski, 2000) vor dem Hintergrund der Baurationalisierung und Industrialisierung mündete in seiner ökonomischen Umsetzung in einem «Form Folgt der Fertigung». Hierin kann eine der Quellen der Banalisierung moderner Architektur in ihrer Umsetzung liegen. Aghdadi (1999) schreibt, »CIAMS's stress on Cartesian rationalism and technological standardisation produced a murderous uniformity within the European built environment.«

Es gilt dennoch zu beachten, dass die im Massenwohnungsbau der 1960er und 1970er erstellten Wohnungen sich durch einen höheren und moderneren Standard auszeichneten als viele früher gebaute Wohnungen und somit für die erste Generation der Mieter eine klare Verbesserung ihrer Wohnsituation darstellten.

### 4.2.6 Wohnungstypen und Wohnleitbilder im Wandel

Die moderne Gestaltungsweise hielt auch im Gebäudeinneren Einzug, was sich in veränderten Grundrisstypologien äussert und die Frage nach gewandelten Wohnweisen und Leitbildern des Wohnens aufwirft.

Die zunehmende Verbreitung technischer Errungenschaften auf der Baustelle und im Haushalt, der wirtschaftliche Aufschwung und neue Bauaufgaben wie die Erstellung von Kleinstwohnungen für Betagte förderten die Differenzierung der Baukuben als auch der Grundrissdispositionen, was zum Bau spezifischer Wohnungstypen führte. Der vermehrte Einbau von Fahrstühlen erweiterte das Erschliessungsrepertoire und die Bautypologien. Die Überlagerung und Verknüpfung der verschiedenen Erschliessungselemente – Treppenhaus, Laubengang, Fahrstuhl – eröffnete bei der Variierung der Haus- und Wohnungstypen neue Möglichkeiten. (Koch/Somadin/Süsstrunk, 1990, 29-30) Die mechanische Lüftung ermöglichte ab den 1960er Jahren neue Grundrissvarianten, weil sie innen liegende Bäder, WC und Küchen erlaubten. Der Freisitz, realisiert als Loggia oder Balkon, wurde zunehmend zur Selbstverständlichkeit. Differenzierung und Mischung wurden als Leitthemen des Wohnungsbaus und der Wohnungsgestaltung diskutiert (Koch/Somadin/Süsstrunk, 1990, 30). Die Schilderung Kochs (1990, 30), wonach die Kinderzimmer zunehmend nicht mehr nur als Kinderschlafzimmer, sondern auch als Kinderspiel-, Arbeits- und Wohnzimmer thematisiert wurden, steht einerseits in krassem Widerspruch zu den Ausführungen Hamms (1982, 160), weist aber gleichzeitig auf die nicht zu unterschätzende Heterogenität des Wohnungsparks der Hausse hin.

Die Leitbilder des Wohnens schlagen sich materiell in der Möblierung der Wohnräume nieder. Während die Produktion der (Miet-)Wohnungen in erster Linie in der Einflusssphäre der Anbieter steht, ist die Wohnungseinrichtung[56] Sache der Mieter. Die Leitbilder der modernen Gestaltung setzten sich in Bezug auf die Einrichtung durch, jedoch mit einer zeitlichen Verzögerung und einem vorzeitigen Rückgang. Dies deutet darauf hin, dass die Moderne von den Bewohnern tendenziell nicht im gleichen Ausmass aufgenommen wurde, wie es die Produktionsseite tat. Die Ausführungen folgen den Ergebnissen einer Zeitschriftenanalyse von Gisler (1991).

In Bezug auf die Leitbilder des Wohnens stellt Gisler (1991, 366) fest, dass moderne Lebensweisen erst spät den Wohnbereich durchdrangen und früh wieder aufgegeben wurden. Während die Modernisierung die Arbeitswelt im Zuge der Modernisierung der Produktion spätestens seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs durchdrang, ist der Modernisierungsschub im Bereich des Wohnens als Konsum- und Lebensweise erst Mitte der 1950er Jahre festzustellen.

Während eine Abkehr und Kritik der Massenkonsumweise erst im Übergang von den 1960er in die 1970er Jahre stattfand, war der Höhepunkt modernen Wohnens und Einrichtens für breite Schichten bereits Mitte der 1960er Jahre überschritten. Der Grund hierfür sieht Gisler (1991, 366) in der Rolle des Wohnens als Sphäre der Kompensation. Während der Bereich des Wohnens erst in die Modernisierung der Lebensweisen aufgenommen wurde, nachdem eine hohe Gewissheit bestand, dass es wirtschaftlich aufwärts geht, reagierte man besonders schnell auf modernisierende Übergriffe, weil dieser Ort der Erholung gerade anders sein sollte als die Welt der Wirtschaft. Es galt den allerletzten Schonraum gegen die überhand nehmende Effizienz und Funktionsbestimmtheit zu verteidigen. (Gisler, 1991, 366)

[56] Siehe auch Reble (2003).

Mitte der 50er Jahre löste ein relativ homogenes modernes Wohnleitbild das bisher gültige[57] ab. Die Modernisierung wurde als »Befreiung von alten Zöpfen« (Gisler, 1991, 360) euphorisch begrüsst. (vgl. Gisler, 1991, 360-361) Modern sein »wurde zum Wertmassstab, dem sich alles zu unterwerfen hatte« (Gisler, 1991). Eine sukzessive Anschaffungsweise der Einzelmöbelstücke und ihre nach Improvisation rufende Kombinierbarkeit stellten das innenarchitektonische Pendant zu einer grossen Bereitschaft zu sozialer und geographischer Mobilität dar. In diesem von einem optimistischen Blick in die Zukunft geprägten Umfeld gab es kaum Bedenken gegenüber der Modernisierung der Wohnung als letzte Trutzburg gegenüber der Aussenwelt.

Die Modernisierung der Wohnkultur erreichte in der ersten Hälfte der 1960er Jahre zwar ihren Höhepunkt, doch mit dem aufkommenden Pluralismus von Wohnvorstellungen klang die Zeit der einheitlichen Wohnvorstellungen aus. Als Trendwende kann gemäss Gisler (1991, 354-366) in der Schweiz das Jahr 1963 bezeichnet werden. Eine Nostalgiewelle bezüglich des Wohngeschmacks und der Einrichtung zeichnete sich ab.

Aus Gislers Ausführungen geht hervor, dass bereits in der Hochphase der Konjunktur der 1960er Jahre eine Diskrepanz besteht zwischen dem Modernisierungsgrad des baulichen Substrats des Wohnens, also den Wohnungen, und dem Grad an Modernisierung, den die Nachfrager selbst durch ihre Wohnweisen zur Anwendung brachten. Hieraus kann zumindest hypothetisch gefolgert werden, dass die Moderne als Gestaltungsmassstab ihre Breitenwirkung und Legitimität einbüsste. Die Massenwohnbauten, einst «Kathedralen des Fortschritts» (Koch, 1992, 250), wurden für viele zum Symbol einseitiger Entwicklung und zum Kristallisationspunkt der Wachstumskritik.

## 4.3 Geschosswohnungsbau in der Hausse: Mängel aus heutiger Sicht

Gemäss Schilling/Scherer (1991, 1) sind Geschoss-Wohnsiedlungen der Hausse meist in sich geschlossen oder grosse Solitärbauten, stehen häufig an Stadtrandlage und sind nach einem Gesamtüberbauungsplan erstellt. Die Gesamtplanungen waren meist pure Notwendigkeit, weil nur nach planerischen Anstrengungen Ausnahmebewilligungen bezüglich der geltenden Planung erteilt wurden und so die Grossüberbauungen bewilligt wurden (Koch, 1995, 13). Die Addition gleich konzipierter und gleich gestalteter Haus– und Wohnungstypen ist charakteristisch. Die funktionale Trennung des Wohnens von den restlichen Nutzungen erlaubt keine Durchmischung der Nutzungsarten, weshalb eine Wohnmonokultur vorherrscht. Die industriell-rationelle Ausführung, häufig unter Verwendung von Fertigteilen, prägen die Gebäude sowohl in gestalterischer als auch in funktionaler und qualitativer Hinsicht.

Die Wohnungen in den Siedlungen weisen meist knapp bemessene Grundrisse mit kleinen Zimmern, Küchen und Bädern auf. Die Wohnumfelder sind pflegeleicht mit «Abstandsgrün» gestaltet und vor allem bei kommerziellen Eigentümern oft mit vielen Parkplätzen belegt. Die Eigentümer der Wohnimmobilien sind häufig institutionelle Anleger mit professionellen Verwaltungen bzw. Bewirtschaftungsabteilungen oder Genossenschaften, welche ab einer gewissen Grösse ebenfalls vollamtlich bewirtschaften. Während in den Städten die öffentliche Hand und die Wohnbaugenossenschaften vorherrschen, stellen die institutionellen Anleger in den

[57] Gisler (1991, 360) bezeichnet dieses etwas unglücklich als das «nationalistische» Leitbild.

Agglomerationen die bedeutendste Investorenkategorie dar (Schütz, 1997). Die Mietwohnungen, die heute in unsaniertem Zustand tendenziell günstig sind, werden in der Regel von Mietern mit tiefer oder mittlerer Kaufkraft belegt. Siedlungen dieser Art, die zwischen 1947 und 1975 entstanden sind, machen in der Schweiz ca. einen Sechstel der Wohnbausubstanz aus, was 500'000 bis 700'000 Wohnungen entspricht (Schilling/Scherer, 1991, 1). Diese Liegenschaften weisen zum grossen Teil bauliche Defizite auf und entsprechen oft nicht mehr den veränderten Bewohnerbedürfnissen (Bundesamt für Wohnungswesen, 2001, 10). Auf Basis von zwölf Fallstudien zeichnet Schilling/Scherer (1991) das Bild einer Problemlage, welche vor allem Bautechnische Schäden und Isolationsmängel, konzeptionelle Mängel, Vermietbarkeit an bestimmte Bewohnergruppen, Architektur und Wohnumfeld und die Angst vor Leerstand beinhaltet. Sie nennen folgende Problembereiche, welche in Fallstudien als Beweggründe zum Handeln betrachtet wurden (ebenda).

*Bautechnische Schäden und Isolationsmängel*: Obschon in den Hochkonjunkturjahren nach dem Krieg eine technisch hoch stehende Bauweise angestrebt wurde, sind die Bauten aus dieser Zeit besonders erneuerungsbedürftig. Maschinell vorgefertigte Teile im Häuserbau führten in der Praxis zu einer niedrigen Qualität in Formgebung und Verarbeitung. In der Folge kam es in schnell, billig und teils nachlässig erstellten Neubausiedlungen schneller als bei traditioneller Bauweise zu ersten Bauschäden. Als besondere Schwachstelle erwies sich auch, dass man dem Umstand konstruktiv zu wenig Rechnung getragen hatte, dass sich die gemeinsam genutzten Teile wie Eingangshallen, Treppenhäuser, Lifte etc. bei der grossen Zahl von Bewohnern viel schneller abnutzen als bei kleineren Gebäuden (Delius, 1996, 96–101). Ein grosser Teil der erstellten Bauten kann mit «viel, schnell, billig» umschrieben werden. Mauern und Decken sind relativ dünn und die Hausinstallationen, für die wenig dauerhafte Materialien verwendet wurden, sind meist einbetoniert. Sie sind deshalb bei Erneuerungen unzugänglich. (Bundesamt für Konjunktur, 1994, 144) Die Bauten, die ungenügend hinsichtlich sinnvollen Möglichkeiten des Gebäudeerhalts ausgelegt sind, lassen die Vermutung aufkommen, dass man baute, als ob die Bauteile nicht alterten; langlebige und kurzlebige Teile sind untrennbar miteinander verbunden (Bundesamt für Konjunktur, 1994, 17). Die Bauten weisen aufgrund einer qualitativ unbefriedigenden Bausubstanz (inkl. schlechte Wärme– und Schallisolation) eine schlechte Energiebilanz auf. Bautechnische Probleme stehen als Anfangspunkt einer generellen Überprüfung ganzer Wohnungen und Siedlungsanlagen, welche über bauphysische Probleme hinweg weisen.

*Konzeptionelle Mängel*: Im Laufe des markanten gesellschaftlichen Wandels seit der Erstellung der Wohnbauten im fordistischen Setting der Hausse sind die Lebensstile vielfältiger geworden und die gesellschaftlichen Bedürfnisse gestiegen (Schneider-/Spellerberg, 1999, 99). Die uniformen Wohnungen respektive ihre Grössen, Grundrisse, Expositionen, die verwendeten Materialien, der Ausbaustandard etc. mögen die «Normfamilie» als Normalnachfragerin, für welche sie einst erstellt wurde, kaum mehr zu überzeugen: Für die Ansprüche heutiger Familien sind sie meist zu klein, für ältere Alleinstehende hingegen zu gross (Bundesamt für Konjunktur 1994, 81) oder es fehlt an altengerechter Infrastruktur (Zaugg/Van Wezemael/Odermatt, 2004). Anstelle der grossen, offenen, von Licht durchtränkten Räumen, welche die moderne Architektur in der Theorie forderte, verbergen sich oft am Minimum orientierte Räume hinter den nüchternen Fassaden. Sie zeichnen sich durch zu kleine Küchen, Kochnischen und zu kleine Balkone aus. Vor allem der Befund zu kleiner Wohnungen kann laut Schilling/Scherer (1991, 133–136) Umwandlungen initialisieren. Doch auch der Gesichtspunkt, dass diese Wohnungen oftmals an ein bestimmtes Klientel vermietet werden, welches gezwungen ist, jeg-

liche Unzulänglichkeiten in Kauf zu nehmen, solange nur der Preis tief ist, spiegelt sich in der Beurteilung durch den Eigentümer.

*Vermietbarkeit an bestimmte Bewohnergruppen*: Viele Gebäude der Hausse müssten, um sich am Markt behaupten zu können, im Standard gehoben werden. Wohnungen, die dem üblichen Standard nicht mehr entsprechen, werden in zunehmendem Masse an Personen vermietet, die wegen geringer finanzieller Mittel keine hohen Ansprüche an ihre Wohnung stellen können, oder an Personen, welche die Wohnung nur für kurze Zeit beanspruchen wollen. (Bundesamt für Konjunktur, 1994, 40) Aber auch Personen, die aufgrund zugeschriebener Merkmale (Van Wezemael, 1999, 89) geringe Chancen auf dem Wohnungsmarkt haben, sind öfter Mieter in entsprechenden Liegenschaften. Dies vermindert die Rentabilität des Objekts und verschlechtert sein Image, was sich wiederum als Wertverlust niederschlägt. Neben dem Standard, dem Zustand und der Fläche in Quadratmetern ist vor allem die Lage innerhalb der Gemeinde bestimmend. Einzelne Eigentümer, vor allem Genossenschaften, haben klare und z.T. festgeschriebene Vorstellungen, für wen Wohnraum bereitgestellt werden soll. Ergibt sich eine Diskrepanz zwischen dem Ist und dem Soll der Mieterstruktur, so kann entweder das Ziel – z.B. Wohnungen für Familien – oder der Wohnraum verändert werden. Hohe Mieterrotation oder ein Absinken der «Qualität der Mieterschaft» kann ebenfalls am Anfang eines Erneuerungsentscheides stehen.

*Architektur und Wohnumfeld*: Dem Immobilienbestand der Hochkonjunkturzeit wird gemäss (Bundesamt für Konjunktur, 1994, 145) eine gestalterische Qualität weit gehend abgesprochen[58]. Im Vordergrund vieler Projekte stand die Effizienz der Bauweise, die ohne die Verwendung vorfabrizierter Elemente nicht denkbar gewesen wäre. Die ästhetische Gestaltung und mitunter gar die Bewohnbarkeit entsprechender Wohnblöcke wurden der Effizienz untergeordnet (ebenda). Die Maxime der Baurationalisierung dürfte eine der Quellen der Banalisierung moderner Architektur in ihrer Umsetzung sein. Als Folge des forcierten Wohnungsbaus kam es nach heutigem Verständnis zur Vernachlässigung der äusseren Wohnqualität sowie zu Abstrichen an Raumgrössen und Immissionsschutzmassnahmen (Gurtner, 1985, 52). Die Umfeldgestaltung und -entwicklung führte dazu, dass aus dem Wohnen im Park für viele ein Wohnen am Parkplatz wurde (Bundesamt für Konjunktur, 1994, 145). Doch trotz der breiten Kritik an der Siedlungsarchitektur der Jahre 1950 bis 1975 war das Aussehen der Wohnhäuser in keinem der von Schilling/Scherer (1991) untersuchten Schweizer Wohnhäuser und Wohnumfelder das eigentliche Motiv für Erneuerung[59].

*Angst vor Leerstand*: Wüest & Partner (1998, 19-20) skizzierten das Phantombild eines durch Leerstand gefährdeten Miethauses im Sinne eines worst case folgendermassen: Es stehe am Rande der Agglomeration grosszentraler Regionen, weise

[58] Diese generalisierende Kritik geht zu weit, denn es finden sich einerseits gelungene Beispiele moderner Architektur darunter, und zudem brauchen manche Wohnungen aus besagter Periode den Vergleich mit neuen Wohnungen nicht zu scheuen.

[59] Das Image ist als intersubjektive Bedeutungszuschreibung (Signifikation) zu verstehen. (vgl. Werlen, 1997, 313-321; 378-421). Dass in der Untersuchung von Schilling/Scherer (1991) das Aussehen kein Beweggrund für Erneuerungen war, ist bemerkenswert. Denn über das schlechte Image der Siedlungen entstehen zweifelsohne grosse Probleme für die Eigentümer. Dies führt zur Hypothese, dass die Bestände im Sinne einer typologischen Einheit, welche die Kritiker nicht zuletzt mit ästhetischen Kriterien als Einheit fasst, für die Investoren keine handlungsrelevante Grösse darstellen. Falls dem so ist, kann gefolgert werden, dass die unterschiedliche Bedeutung, welche die Wohnungsnachfrage und die Wohnungsanbieter den Objekten zuweisen, dazu führt, dass die Signifikationen sich nicht entsprechen und also ein Problembezug, der von Kritikern formuliert wird, gar nicht erst zur handlungsrelevanten Dimension der Produzenten wird. Deshalb ist die Untersuchung der Weltbindungen und der Situationsdefinitionen verschiedenen Anspruchsgruppen von grösster Relevanz.

mangelhafte, immissionsbelastete Wohnumfeldqualitäten auf und sei mit durchschnittlich 14 Wohneinheiten pro Gebäude im Verhältnis zum Gebäudevolumen überdurchschnittlich gross. Zudem bestehe ein unausgewogener Wohnungsmix mit hohem Kleinwohnungsanteil, und die Mietpreise für Wohnungen ab vier Zimmern seien im Vergleich zum lokalen Preisniveau zu hoch. Geschossbauten aus der Hausse vereinen tendenziell einen bedeutenden Teil dieser Eigenschaften auf sich, was im Sinne einer erhöhten Leerstandsgefährdung einen Problembestand darstellen sollte. Im empirischen Teil gilt es abzuklären, ob die Akteure diese Einschätzung teilen, ob sie Haussebauten hinsichtlich ihrer Marktlage als eine Einheit konzeptualisieren und ob sie hieraus spezifische Entwicklungsstrategien ableiten. Wenn dem so ist, müssten die Hausse-Bauten durch das Gewicht, welches sie innerhalb des Gesamtbestandes einnehmen, als eigentliches Klumpenrisiko im Portfolio betrachtet werden. Die Angst vor Leerstand kann zwar Erneuerungen auslösen, ist aber sehr stark konjunkturabhängig.

*Raumplanerische Ziele* wie auch *Begehren der Mieter* fungierten in der Untersuchung von Schilling/Scherer (1991) nicht als handlungsrelevante Grössen.

Die Probleme von Geschosswohnbauten der Nachkriegshochkonjunktur aus der Sicht der Anbieter setzen sich also sowohl aus bauphysischen (z.B. Betonschäden und andere konstruktiv–bauliche Probleme) als auch aus konzeptionellen Mängeln zusammen (North, 1996, 43-44), welche sich auf die Marktgängigkeit negativ auswirken. Im fordistischen Wohnungsbau verbinden sich tendenziell vorschnelles altern und rasches veralten und induzieren somit einen erheblichen Handlungsbedarf auf Seiten der Bewirtschafter und letztlich bei den Investoren und Eigentümern. Deshalb erhalten Strategien zum Gebäudeerhalt ein besonderes Gewicht. Das Alter der Immobilien respektive der bauphysische Zustand eines Gebäudes kann zwar als wesentliches Entscheidungskriterium hinsichtlich Erneuerungen betrachtet werden, in den letzten Jahren ist aber ein bemerkenswerter Wandel der Argumentationen zu beobachten. Während nahezu sämtliche Publikationen des Impulsprogramms Bau, welches 1996 abgeschlossen wurde, bauphysische Gegebenheiten als Basis für Sanierungsentscheide anführen, wird heute vor allem im kommerziellen Sektor der Marktsituation und der Situation des Investors bezüglich Portfolio-Struktur und Immobilienstrategie das Primat eingeräumt (Suter/Eckert, 2002, 2003;Wüest & Partner, 2000, 2001, 2002;Wüest & Partner/econcept, 2001). Letztere Betrachtung spricht eher gegen eine Konzeptualisierung der Haussebauten als eine Einheit.

Die Beweggründe, die Schilling/Scherer (1991) angeben, weisen ein erhebliches Defizit auf, indem sie aufgrund ihrer auf Einzelobjekte ausgerichteten Untersuchungsanlage jegliche übergeordnete, auf Immobilienstrategien (vgl. Kapitel 8.1, 8.2, 8.3 und 8.11) beruhende und also strategische Beweggründe ausschliessen. Die Erhellung der Zusammenhänge von Objekt- und Portfolio-Entwicklung soll in der vorliegenden Arbeit vorangetrieben werden.

# 5 Wohnimmobilienwirtschaft

## 5.1 Handeln in der Immobilienwirtschaft

Die Handlungssituation der Anbieter auf dem Immobilienmarkt kann in einer Marktwirtschaft als Investitionsproblem charakterisiert werden (Frey, 1990, 143). Dieses umschreibt die Rendite- und Handlungsbedingungen, welche sich erheblich zwischen verschiedenen Akteurtypen unterscheiden können. Folglich muss die Handlungssituation auf dem Immobilienmarkt akteurtypenspezifisch angegangen werden.

Marktgerechtes Handeln aller Akteure am Wohnungsmarkt hätte gemäss Heuer (1996) zur Voraussetzung, dass ein Überblick über Angebot und Nachfrage am Gesamtmarkt vorhanden ist. Angebotserstellung wie auch Vermarktung des erstellten Gutes seien am Wohnungsmarkt deshalb aufgrund mangelnder Transparenz mehr noch als an anderen Märkten Entscheidungssituationen unter Unsicherheit. Aufgrund mangelhafter Information sind Entscheidungen im Handeln mit Bezug auf Immobilien – Investitionen, Bewirtschaftung und Devestitionen – also mit Unsicherheiten und folglich auch Kosten verbunden. Weil aber unter diesen unsicheren Bedingungen Entscheidungen getroffen werden müssen, erlangen Routinen und Faustregeln eine besondere Bedeutung. Routinen bieten eine Orientierung, welche in unsicheren Entscheidungssituationen Handeln überhaupt erst erlaubt. Auf dem Immobilienmarkt exisitieren verschiedene «Wahrheiten» nebeneinander, welche sich widersprechen können. Als Beispiele führt Gantenbein (1999, 102) Handlungsanleitungen wie «Lage, Lage, Lage», «Kaufen und Halten» oder «Kosten statt Preise» an. Diese können sich je nach Handlungsumfeld behaupten und sie sind selber Wandlungen unterworfen. Die gegenwärtige Dynamisierung der Immobilienwirtschaft bringt einen Wandel dieser Handlungsanleitungen mit sich, der mit der Diffusion von Bewirtschaftungsansätzen einhergeht, welche die finanzwirtschaftliche Professionalität fördern. Sie bieten den Akteuren ein Regelwissen an, welches, sofern sich die Akteure in ihrem Handeln auf dieses beziehen, deren Handlungsweisen strukturiert. Die Aneignung der Regeln findet als Prozess im Sinne einer fortwährenden (beruflichen) Sozialisation statt[60].

Unter diesen Bedingungen sind Investitionsentscheide als integrale Handlungsprozesse zu erfassen und die unterschiedlichen Wirklichkeitsorientierungen in der Form unterschiedlicher Handlungsorientierungen der Entscheidungsträger zu untersuchen.

### 5.1.1 Handeln in wirtschaftlichen Organisationen

Mit Ausnahme der Privatpersonen ist das in der vorliegenden Arbeit untersuchte Handeln ein Handeln von Subjekten in Organisationen. Die ontologischen und die erkenntnistheoretischen Grundlagen der Handlungs- und der Strukturationstheorie schliessen ein Handeln von Kollektiven aus, womit individuelles Handeln in Organisationen und nicht das Handeln von Organisationen Gegenstand der vorliegenden Forschung ist. Wirtschaftliches Handeln ist deshalb in Bezug zum unmittelbaren und objektiven Kontext der Akteure zu konzeptualisieren, welcher durch den Betrieb respektive durch die Unternehmung im Sinne einer Organisation gegeben ist. Die Organisationslehre[61] spricht dann von einer Organisation, wenn (kollektiv)

[60] Zur Sozialisation aus strukturationstheoretischer Sicht siehe Giddens (1989).
[61] Zur Einführung in die Organisationslehre siehe etwa Kieser (2002).

dauerhaft ein Ziel verfolgt wird und eine formale Struktur vorliegt, »mit deren Hilfe die Aktivitäten der Mitglieder auf das verfolgte Ziel ausgerichtet werden sollen« (Kieser, 2002, 6-7). Die Organisationssoziologie versteht die Organisation als eine Gesamtheit aller geplanten wie ungeplanten sozialen Prozesse, die innerhalb oder ausserhalb der Organisation in Beziehung zu anderen Systemen ablaufen (Hillmann, 1994, 638-640). Der Begriff der Organisation umfasst im Besonderen die bestimmbare Anzahl der Mitglieder der Organisation, eine interne arbeitsteilige Rollengliederung nach einer zielorientierten und rationalen Ordnung als auch die Trennung von Person und Position (Bornschier, 1998, 203). Organisationswissenschaften unterscheiden gängigerweise die formale von der informalen Organisation. Die formale Organisation kann als die geplante, quasi die »offizielle« Struktur oder Form einer Organisation bezeichnet werden, durch die Weisungsbefugnisse und die Geschäftsverteilung festgelegt sind. Die informale Organisation wird als zusätzliches, offiziell nicht vorgesehenes, also ungeplantes Netzwerk sozialer Beziehungen bezeichnet, welches die formale Organisation zu Teilen überlagern, ergänzen oder neutralisieren kann. Die beiden Formen der Organisation sind nur analytisch zu trennen und bilden stets gemeinsam die Realstruktur einer Organisation. (Fuchs-Heinritz, 1994, 478-479)

Strukturationstheoretisch kann die Organisation als fortwährend im Handeln reproduzierte Praxis gelesen werden. Somit bildet sie ein System, welches soziale Beziehungen über Raum und Zeit ordnet. Da jedes Handeln eingestandene wie nicht eingestandene, erkannte wie nicht erkannte Bedingungen hat und sowohl bezweckte als auch nicht bezweckte Folgen zeitigt, ist jede Organisation aus strukturationstheoretischer Sicht in ihrer realen Existenz zwingend formal und informal. Deshalb liefert die Positionierung einer Person in ihrer formalen Position keine hinreichende Erklärung für ihre Situation. In bewusster Weglassung der informalen Aspekte kann die formale Organisation aber als Idealtypus herangezogen werden, welcher es erlaubt, abweichende Handlungsbezüge der Akteure zu systematisieren (vgl. Kapitel 2.2).

Der Grad der Systemhaftigkeit variiert zwischen verschiedenen Organisationen (Giddens, 1995, 432). Die Eingebundenheit einer Person in eine Organisation ist im Sinne eines Kontextes und folglich als ein Set von potentiellen Momenten gesehen, auf welche im Handeln Bezug genommen wird und welche in analytischer Perspektive in die Konstruktion der Handlungssituation des betreffenden Akteurs einfliessen können. Somit erscheint es angebracht, die Modi der Entscheidungsfindung bezüglich der Kompetenzverteilung und der Zuständigkeitsregeln innerhalb der jeweiligen Organisation zu begreifen. Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit strategischen Fragen, weshalb Akteure zu befragen sind, die von ihrer organisationalen Position her dazu berechtigt und dazu aufgerufen sind, strategische Entscheide auszuhandeln. Mit anderen Worten sollen Mitglieder der Unternehmen angesprochen werden, welche – neben den persönlichen Zielen, welche die Akteure *durch* die Organisation erreichen wollen und die hier nicht betrachtet werden – Ziele *für* die Organisation verfolgen (siehe auch Kieser, 2002, 7).

Weber (1980, 551) argumentiert, dass die Institution der Bürokratie[62], welche in direktem Bezug zur formalen Organisation der Unternehmen zu verstehen ist, in der

[62] In der modernen Bürokratie besteht gemäss Weber (1980, 551ff) «das Prinzip der festen, durch Regeln, Gesetze oder Verwaltungsreglements, generell geordneten behördlichen Kompetenzen , d.h.:
1. Es besteht eine feste Verteilung der für die Zwecke des bürokratisch beherrschten Gebildes erforderlichen, regelmässigen Tätigkeiten als amtlicher Pflichten;
2. Die für die Erfüllung dieser Pflichten erforderlichen Befehlsgewalten sind ebenfalls fest verteilt und in den ihnen etwa zugewiesenen (…) Zwangsmitteln durch Regeln fest begrenzt;

»Privatwirtschaft erst in den fortgeschrittensten Gebilden des Kapitalismus voll entwickelt« sei. Die Ausbildung der Bürokratie bzw. die Grade an Formalität der Organisation unterscheiden sich – so die These – zwischen den verschiedenen Typen von Akteuren, was sich auf die Modi der Entscheidungsfindung und also auf die Handlungsweisen aus- bzw. rückwirken[63] sollte.

Da in Analogie zur historischen Entwicklung und in Abhängigkeit zu Spezialisierungsgrad und Gliederungstiefe der Unternehmen hypothetisch verschiedene Grade der Bürokratisierung abhängig von der Stufe der Unternehmensentwicklung differenziert werden können, wird als These für die Empirie davon ausgegangen, dass in einer bipolaren Betrachtung auf der einen Seite der Typus der natürlichen Privatpersonen, bei dem weder die Trennung von Person und Position noch jene von Eigentum und Verfügungsmacht vollzogen ist und auf der anderen Seite der Typus der Fondsleitungen grosser Finanzunternehmen die Pole des Bürokratisierungsfeldes darstellen.

Organisationen können als soziale Systeme verstanden werden (siehe Kapitel 2.3). Somit erscheint es zulässig, in Analogie zum diskontinuierlichen Verlauf sozialen Wandels in der Gesellschaft von Wandel in der Organisation zu sprechen. Modellhaft kann argumentiert werden, dass in einer Organisation routinierte Handlungsweisen und eine inkrementalistische Entscheidungsfindung vorherrschen. Im Sinne einer provisorischen Erklärung lässt sich das Modell des Inkrementalismus als Entscheidungstheorie verwenden. Es beschreibt das schrittweise Fortbewegen von vertrauten Lösungen und geht von begrenztem Suchverhalten nach einer lediglich befriedigenden Lösung aus. Die inkrementale Vorgehensweise unterteilt sich in folgende Phasen:

– Der Akteur sucht nur vertraute Ziele und Mittel.
– Die Modifikation des Bestehenden erfolgt in kleinen Schritten.
– Es gibt keine endgültige Problemlösung, sondern immer nur neue Korrekturen.

Der Nachteil einer solchen Vorgehensweise ist, dass die nur geringfügigen Änderungen und Verbesserungen innovative, umfassende Lösungen vermissen lassen – auch wenn sie erforderlich wären. Umfassende Analysen von Alternativen und Konsequenzen erscheinen in diesem Modell als überflüssig.

Wandeln sich nun aber die Bedingungen für Entscheidungen, so ist es möglich, das inkrementalistische Entscheidungsweisen in eine Krise geraten. In der vorliegenden Arbeit wird die These vertreten, wonach die Dynamisierung der Immobilienbranche für bestimmte Akteurtypen, vor allem Akteure der Anbieter indirekter Anlagen, Versicherungen und Personalvorsorgestiftungen, einen grundlegenden Wandel der Orientierungsweisen und also auch der Entscheidungsfindung darstellt.

Die Erreichung der Organisationsziele geht einher mit dem Organisieren des Problemlösens trotz begrenzter Rationalität und einer komplexen, unsicheren Umwelt und des Designs entsprechender Abläufe in (formalen) Organisationen. Die für die Akteure komplexe, unsichere Umwelt muss in eine vereinfachte Entscheidungssituation überführt werden. Mechanismen zur Vereinfachung von Organisationsentscheidungen sind Arbeitsteilung (Zergliederung in Teilprobleme und Aufteilung der Arbeit), standardisierte Verfahren, Herrschaft und Hierarchie, Kom-

3. Für die regelmässige und kontinuierliche Erfüllung der so verteilten Pflichten und die Ausübung der entsprechenden Rechte ist planmässige Vorsorge getroffen durch Anstellung von Personen mit einer generell geregelten Qualifikation.»

[63] Da die Organisation als System eine fortwährend im Handeln reproduzierte Praxis darstellt, ist ihre Handlungsleitende Struktur stets auch ein Rückwirken des eigenen situierten Handelns.

munikation, Indoktrination (ideologische Beeinflussung) und Sozialisation (Braybrook/Lindblom, 1972;Waellisch, 2003). Diese Abläufe strukturieren die Entscheidungen des Individuums mit, indem sie ihm einen Teil seiner Entscheidungsprämissen vorgeben, denn sie versehen ihn mit bestimmten Wissensbeständen und Theorien über Kausalzusammenhänge und beeinflussen so seine Sachprämissen. Weiter statten sie ihn mit Informationen über wünschenswerte Zustände, d.h. mit Zielen und Bewertungskriterien aus, womit die Wertprämissen des Akteurs beeinflusst werden.

In modernen Korporationen sind Personen ersetzbar und Positionen bilden die formal-organisatorischen Bausteine. Die Person gibt einen Teil ihres Handlungsspielraumes ab, wenn sie sich durch den Eintritt in eine Unternehmung auf eine bestimmte Position begibt; sie gewinnt aber auch neue Spielräume für Entscheidungen und somit durch ihre Position legitimierte Verfügungsmacht (Bornschier, 1998, 202-203).

Wie die Organisationslehre zeigt, greifen monokausale Erklärungen der Beziehung zwischen der formalen Struktur einer Unternehmung und ihrer «Praxis» zu kurz (Kieser, 2002, 209-214). Schon Weber postulierte einen Zusammenhang zwischen der Grösse einer Unternehmung und ihrem Bürokratisierungsgrad, was einleuchtend erscheint, weil jeder Vorgesetzte nur eine gewisse Leistungsspanne realisieren kann und es deshalb in grossen Organisationen dazu kommen muss, mehr hierarchische Ebenen zu bilden. Doch auch andere Grössen stellten sich als wichtige Faktoren heraus. Gemäss technologischer Erklärungsansätze steht das Ausmass standardisierter Verfahren in Bezug zur formalen Organisation, gemäss umweltbezogenen Erklärungsansätzen bestimmten Bezüge der Akteure zum unternehmensexternen Handlungskontext die organisationalen Lösungen und die Bedürfnisse von Mitgliedern gegenüber ihrer Arbeitssituation stehen in einem Verhältnis zu den Erwartungen, die innerhalb einer formalen Organisation an die Mitarbeiter gestellt werden (Kieser, 2002, 209-212).

Im analytischen Teil der vorliegenden Arbeit geht es darum zu untersuchen, an welchen Grössen sich die Akteure bei ihren Entscheiden orientieren, aus welchen Orientierungsgrössen sie also ihre eigene Handlungssituation konstruieren. Die organisationsbezogenen Dimensionen, die besondere Beachtung finden werden, sind die Orientierung an der formalen und informalen Struktur sowie die Bedeutung des Technologie-Einsatzes in Form von Entscheidungshilfen durch Management-Instrumente oder Beratungsdienstleistungen[64].

Zum Verständnis des Handlungskontextes der Akteure ist es notwendig, einige Grundlagen des Immobilienmanagements zu betrachten. Nachfolgende Ausführungen zur Immobilienwirtschaft und zur Erneuerung dienen einerseits der Vermittlung von Basiswissen[65] bezüglich des Forschungsgegenstandes, andererseits können die Bewirtschaftungsregeln im Sinne normativer Forderungen verwendet werden. Wie im Kapitel 5.4 zu erfahren ist, sind gegenwärtig tief greifende Veränderungen im Immobilienmanagement im Gange. Ich folge grösstenteils Schubiger (1996), der seine Empfehlungen im Rahmen des Impulsprogramms Bau (Bundesamt für Konjunkturfragen, 1996) formulierte[66].

[64] Technologie umfasst neben der Technik auch Aspekte der Organisation. Sie kann in allgemeiner Form als Verfahren zur Problemlösung oder zur Aufgabenerfüllung verstanden werden (Bornschier, 1998, 104;Kieser, 2002, 210)

[65] Ausführungen zur Marktlage auf der Basis von Marktberichten für die Praxis in Kapitel 6.3 ergänzen das Basiswissen respektive vermitteln Informationen, auf die sich die Akteure potentiell in ihrem Handeln beziehen.

[66] Viele konsultierte Quellen wenden sich explizit mit Handlungsempfehlungen an die Praxis und haben eine grosse Breitenwirkung. Die Darstellungen orientieren sich grösstenteils an

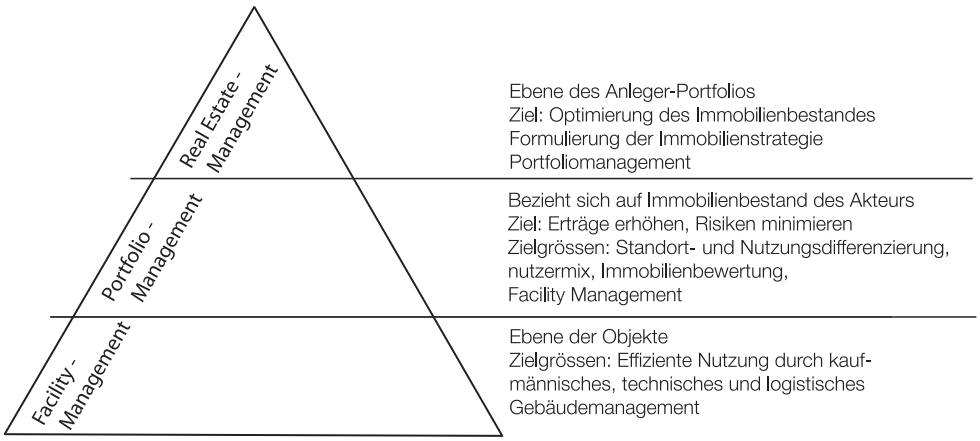
## 5.1.2 Grundlagen des Immobilienmanagements

Der Umgang mit Immobilien weist eine erhebliche Spannweite auf, die mit der Unterschiedlichkeit der Akteure und Organisationen hinsichtlich Professionalität, Zielsetzung, Portfoliogrösse u.s.w. zusammenhängt. Die nachfolgenden Grundlagen entsprechen Handlungsanleitungen und richten sich in erster Linie an professionelle Akteure.

Immobilien sind kapitalintensive Sachwerte, die kaufmännisch und technisch betreut werden müssen. Das Umfeld der Immobilienwirtschaft hat sich in jüngerer Zeit aufgrund veränderter Rahmenbedingungen, gestiegener Ansprüche an die Effizienz von Unternehmen und technologischen Möglichkeiten im Bereich von Dienstleistungen stark verändert und ist dynamischer geworden (Suter/Eckert, 2002, 2003). Die Betreuung von Immobilien verlangt deshalb gemäss Schubiger (1996, 11) länger je mehr ein aktives Vorgehen, weshalb sich die eher statische Liegenschaftenverwaltung zusehends zur dynamischen Immobilienbewirtschaftung entwickle.

Der vermehrte, teilweise weit gehende Einsatz von Management-Instrumenten in der Entscheidungsfindung – deshalb auch als decision support tools bezeichnet – darf vor dem Hintergrund der Orientierungsweisen der Akteure nicht als eine neutrale Grösse im Sinne eines reinen Hilfsmittels betrachtet werden. Vielmehr schaffen sich entsprechende Akteure durch die Bezugnahme auf Management-Instrumente eine neue Handlungssituation. (vgl. hierzu Kapitel 5.4).

**Abbildung 5-1: Ebenen des Immobilienmanagements**




Quelle: Eigene Darstellung nach Schubiger (1996) und Suter/Eckert (2002)

den Publikationen des Impulsprogramms Bau. Dieses vermittelte während der ersten Hälfte der 90er Jahre in rund 400 Kursen 16'000 Teilnehmern praxisrelevantes Wissen im Bereich der Erhaltung und Erneuerung. Zudem wurden 150'000 Dokumentationen umgesetzt (Bundesamt für Konjunkturfragen, 1996, 3). Die Zusammenarbeit des damaligen Bundesamtes für Konjunkturfragen mit den wichtigsten Verbänden der Immobilienwirtschaft unterstreicht die Breitenwirkung des Programms. Die Verbreitung dieses Wissens in der Praxis kann vorausgesetzt werden.

Während sich die Begriffe Objekt, Facility oder Gebäude auf einzelne Objekte beziehen, richtet sich die Bezeichnung Immobilien als Oberbegriff auf Sachwertanlagen und schliesst das Immobilienportfolio inklusive der Landwerte in die Bewirtschaftung mit ein. Die Immobilienbewirtschaftung umfasst daher die Portfoliobewirtschaftung als auch die Objektbewirtschaftung (vgl. Kapitel 5.1.2.2 und Kapitel 5.1.2.3). Es ergeben sich verschiedene Ebenen des Immobilienmanagements, wobei jeweils die eine in der Folgenden enthalten ist.

Gemäss Suter/Eckert (2002, 49-51) ist die dargestellte Differenzierung der drei Ebenen in der Schweiz auch bei institutionellen Anbietern noch nicht vollständig eingeführt und umgesetzt. Immobilienanlagen sind in der Regel das Abbild[67] einer übergeordneten Anlage- und Portfoliostrategie. Es gilt jeweils zwischen einer (übergeordneten) Immobilienstrategie und den Szenarien für den Umgang mit einzelnen Objekten bzw. Siedlungen zu unterscheiden. Die Immobilienstrategie definiert, worin im Sinne der Anleger investiert werden soll, und wo die (nachhaltigen) Cashflows herkommen. Für die Definition der Strategie ist es wesentlich, welche Rolle eine Immobilienanlage innerhalb des Asset Managements sowie bezüglich der Verbindlichkeiten – also der Passiva oder Liabilities – spielt. Beispielsweise steht für eine schrumpfende Pensionskasse, welche daher grosse Liabilities im Rentenbereich hat, die direkte Rendite im Vordergrund. Eine wachsende Kasse auf der anderen Seite hat ein viel geringeres Bedürfnis nach Cash – für sie ist es attraktiver zu reinvestieren.

### 5.1.2.1 Zwecksetzung der Immobilienbewirtschaftung

Immobilienbewirtschaftung ist Schubiger (1996, 11) folgend zukunftorientiertes, ganzheitliches Handeln mit dem Zweck, die Funktionstüchtigkeit der Substanz gesetzeskonform und nachhaltig zu erhalten, den eigenen Immobilienbestand den wechselnden Bedürfnissen des Marktes sowie den eigenen unternehmerischen Zielsetzungen zeitgemäss und zeitgerecht anzupassen, die Verzinsung des Investitionswertes sowie die zur Realisierung von organisatorischen, planerischen und baulichen Massnahmen erforderlichen finanziellen Mitteln zu erwirtschaften. Diese Ziele sind den Anleitungen Schubigers (1996) zu Folge im Rahmen unternehmerischen Handelns zu erreichen (siehe unten). Bei Mehrfamilienhäusern handelt es sich in aller Regel um Renditeliegenschaften, deren Zwecksetzung folglich im Erwirtschaften einer Rendite liegt. Es gilt zu betonen, dass der Bestand nicht nur erhalten sondern auch entwickelt werden muss, sofern er zukunftstauglich erhalten werden soll. Die Immobilienwirtschaft befindet sich in einer Phase grundlegenden Wandels, womit die unten folgenden Dimensionen unternehmerischen Handelns auch als Dimensionen des Wandels verstanden werden können (vgl. Kapitel 5.4).

Mit der Durchsetzung von New Public Management rücken die Handlungssituationen öffentlicher und privater Unternehmen punkto unternehmerischen Denkens einander näher[68]. Die obige Zwecksetzung der Immobilienbewirtschaftung ist im Hinblick auf öffentliche Akteure aber insofern zu modifizieren, als Anforderungen der Öffentlichkeit an die öffentlichen Dienstleistungen sowie das Schaffen optimaler Kosten-Nutzen Verhältnisse im Zentrum der öffentlichen Zielsetzungen stehen (Schubiger, 1996, 11).

[67] Ändert sich die Immobilienstrategie, so kann es zu Diskrepanzen zwischen ihren Vorgaben und den effektiven Anlagen kommen. Dann steht die Herausforderung einer Portfoliobereinigung an.

[68] Weil die Zielgrössen sich durchaus unterscheiden können, sollte man hier von einer formalen oder prozessualen Annäherung sprechen.

Noch mehr als bei anderen Kapitalanlagen hängt der Wert von Immobilien von einer guten Bewirtschaftung auf allen Ebenen ab, was eine organisatorische Herausforderung darstellt. Die Attraktivität von Immobilien als Anlageklasse ist abhängig von den Nettoerträgen aus der Nutzung der Objekte (Mietmarkt) im Vergleich zur Wertentwicklung von Alternativanlagen wie etwa Wertschriften. Die Wertentwicklung von Immobilien als Anlagen ergibt sich aus den Nettoerträgen und den Marktwertveränderungen des Objekts auf dem Bestandesmarkt. Investitionen im Immobilienbereich müssen grundsätzlich eine Wertentwicklung auf dem investierten Kapital erwirtschaften. Dies gilt auch für gemeinnützige Akteure, welche ebenso wie die kommerziellen Akteure Rückstellungen tätigen und Zinszahlungen finanzieren müssen. So gesehen kann betriebswirtschaftliches Handeln hypothetisch allen Akteuren unterstellt werden. Es gilt aber zu bemerken, dass unternehmerisches Handeln per se kein Ziel darstellt – vielmehr dient es der Erreichung unternehmerischer Ziele, wobei jede Firma natürlich unterschiedliche Schwerpunkte setzen kann.

### Dimensionen unternehmerischen Handelns

Schubiger (1996, 12-15) zufolge ist unternehmerisches Handeln im Immobilienbereich durch die Beurteilung des Umfeldes im Sinne der Erarbeitung von Szenarien sowie durch Kernstrategien, -Kompetenzen, -Produkte und die jeweilige Unternehmenskultur gekennzeichnet.

Die *Beurteilung des Umfeldes* betrifft neben der Analyse der Entwicklung des Immobilienumfeldes in volkswirtschaftlicher, politischer, sozialer, demographischer und rechtlicher Hinsicht die Entwicklungen des Immobilienmarktes selbst. Das Angebot und die Nachfrage werden nach Regionen – Ballungszentrum oder Randgebiet – Nutzungsarten, verschiedenen Preissegmenten oder sich ändernden Bedürfnissen differenziert. Die Wertentwicklung im eigenen Bestand ist vor dem Hintergrund des Umfeldes zu beurteilen. Je nach dem, wie in der Vergangenheit gehandelt wurde und folglich wie der Bestand und die Strategie zum Zeitpunkt der Entscheidung aussehen, muss das Umfeld anders bewertet werden. Denn dasselbe Objekt mit einem bestimmten Handelspreis kann einem Akteur einen grossen Nutzen stiften, während es für einen anderen keine Vermögensanlage darstellt. Es gilt folglich der Leitsatz: »price is what you pay, value is what you get«. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Position eines Akteurs innerhalb der arbeitsteiligen Immobilienwirtschaft[69] einen wesentlichen Einfluss auf die Beurteilung des Umfeldes hat, da die Handlungssituation – Finanzierungsbedingungen, Rendite-Risikoprofile, Portfolio-Struktur – sich mit Hilfe des Akteurtypus hypothetisch erfassen lässt.

Die Stossrichtung der unternehmerischen Tätigkeiten wird *Kernstrategie* genannt. In Bezug auf den Umgang mit Immobilien ist auf der strategischen Ebene des Real Estate Managements eine Immobilienstrategie zu formulieren (vgl. Abbildung 5-1). Diese bezieht sich etwa auf die Lage der Objekte (Makro: Region, Wirtschaftsraum etc.; Mikro: innerstädtisch, Entwicklungsgebiet etc.), auf die Nutzungssegmente (z.B. Wohnen oder Gewerbe) und die Nutzersegmente (Mieterstruktur, Kaufkraft), aber auch auf finanzielle Zielgrössen. Je nach Strategie wird eher zyklisch oder antizyklisch investiert, und die Finanzierungsformen bezüglich Fremdfinanzierung, Beteiligungen etc. variieren. Bei Fusionen, Übernahmen oder wenn sich die Verpflichtungen – etwa Ausschüttungen zugunsten der Destinäre[70] bei Personal-

[69] Die Typisierung von Akteuren erfolgt auf Basis dieser Annahme, siehe Kapitel 5.3.
[70] Destinäre sind Personen, denen nach dem Stiftungszweck die Erträge der Stiftung zugute kommen sollen.

vorsorgestiftungen – ändern, kann sowohl die Kernstrategie angepasst als auch forciert durchgesetzt werden.

Um die Kernstrategie um- bzw. durchsetzen zu können bedarf es *Kernkompetenzen*. Wirtschaftet ein Unternehmen mit Immobilien, so ist eigene Fachkompetenz zur Portfoliobewirtschaftung in kaufmännischer, administrativer und technischer Hinsicht gemäss Schubiger (1996, 12, 14-15) unabdingbar. Übrige Leistungen wie etwa das Facility Management können je nach unternehmerischer Stossrichtung ein- oder ausgelagert sein. Organisationsmittel und Führungsinstrumente dienen der Umsetzung der Strategie in die Praxis, wobei Instrumente zur Entscheidungsfindung besondere Beachtung verdienen. Ihr Einsatz ist zugleich Mittel zum Zweck als auch selbst handlungsleitend, da Informationen nie neutral sind (vgl. Kapitel 5.4.3).

Schliesslich müssen im Hinblick auf Kompetenz und Stossrichtung *Kernprodukte* definiert werden. Diese sind als Leitlinien für die Objektentwicklung und nicht im Sinne konkreter Produkte zu denken. Somit dienen sie als eine Art Referenzgrösse, mit der die konkreten Objekte verglichen werden können, womit aus der Differenz von *Ist* und *Soll* ein Handlungsbedarf abgeleitet werden kann. Kernprodukte definieren Anforderungen an die Objekte, etwa bezüglich Lage, Nutzung und Nutzungsflexibilität, Bau- und Gestaltungsqualität, Unterhalt, Betrieb und ökologischen Gesichtspunkten. Das zu einem bestimmten Zeitpunkt gehaltene Portfolio kann von den definierten Kernprodukten abweichen, wenn etwa die Definition der Kernprodukte modifiziert wird oder wenn Portfolios zusammengelegt und damit einer einzigen Strategie unterstellt werden. In diesem Fall stellt sich die Herausforderung einer Portfoliobereinigung. Aber auch an die Preis-, Finanzierungs- und Abschreibepolitik sowie an die Überwachung, den Unterhalt und die Erneuerung der Objekte werden jeweils Kernprodukt-spezifische Anforderungen gestellt. Im Zusammenhang mit der Entwicklung von Wohnimmobilien im Sinne von Kernprodukten und deren Positionierung im Nachfrageraum kann eine Verbindung zur Filtering-Theorie hergestellt werden. Weil Objekte in der Zeit altern und veralten (vgl. Kapitel 4.1.1), sind sie gemäss der Filtering-Theorie im Nachfrageraum mobil. Versteht man die Filtering-Theorie als Management-Konzept (Van Wezemael, 2004), so beschreibt sie die Objektentwicklung vor dem Hintergrund von Kernprodukten.

Filtering-Konzepte beschreiben einerseits einen Prozess in der Wohnungswirtschaft, andererseits können sie im Sinne von Strategien von Investoren als *provisorische Erklärungen* fungieren (vgl. Seite 20f sowie Van Wezemael, 2004). Die entscheidende Grösse für die Filtering-Theorie ist die Qualität des Wohnungsangebots. Weil Wohnungen eine lange Nutzungsdauer haben, treten mit der Zeit Alterungs-, Abnutzungs- und Veraltungserscheinungen ein. Während die Qualität des Altbaubestandes sinkt, steigt der Standard der neu erstellten Wohnungen an. Einkommensstarke Nachfrager wenden sich gemäss der Filtering-Theorie von den alten Wohnungen ab und den Neubauten zu. Dies impliziert die Freigabe der bisherigen Wohnungen, welche nunmehr für einkommensschwächere Nachfragesegmente frei und erschwinglich werden. Dieses Down-filtering endet dann, wenn die Wohnungen mittels Umwidmung oder Demolierung vom Markt genommen werden.

Filtering als Tätigkeit hingegen bezeichnet etwa Anpassungsprozesse, die einsetzen, wenn Anbieter auf ein gestörtes Marktgleichgewicht und entsprechend der Verknappung steigenden Renditen, welche sich aufgrund gestiegener Nachfrage nach Wohnraum auf einem Teilmarkt ergeben, reagieren. Sie können ihren Wohnungsbestand so anpassen, dass ihre Wohnungen in diejenige Kategorie zu liegen kommen, in welcher das Verhältnis von Marktpreis und Kosten eine Knappheit signali-

siert (vgl. auch Frey, 1990, 144-145). Filtering-Prozesse schaffen somit Ungleichgewichte auf anderen Teilmärkten, sodass schliesslich die Knappheit in bestimmten Kategorien durch Neubauten oder Erneuerung beseitigt wird. Im neuen Marktgleichgewicht ist die Verzinsung des eingesetzten Kapitals in jeder Leistungskategorie gleich, sodass sich gemäss der Theorie keine Filtering-Prozesse mehr lohnen[71]. Das Down-filtering kann gestoppt oder in ein Filtering-up umgekehrt werden, indem die Objekte erneuert und somit in ihrem Standard wieder gehoben werden. (Jenkis, 1996, 98-99;Van Wezemael, 2004) Auf diese Weise können Objekte strategisch in Richtung Kernprodukte entwickelt werden.

Die Tätigkeitsbereiche und Unternehmensziele widerspiegeln eine *Unternehmenskultur*, welche im Umgang mit Behörden, den eigenen Nutzern, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern oder auch in der Informations- und Akquisitionspolitik zum Ausdruck kommt. Diese Unternehmenskultur ist nicht etwas «dem Unternehmen» anhaftendes, sondern im Sinne institutionalisierter Handlungsmuster bzw. als ein Ensemble handlungsleitender Strukturen zu verstehen, welche im Handlungsvollzug reproduziert werden, meist ohne den eigentlichen Zweck des Handelns darzustellen. Eine Formalisierung, Verdinglichung und Symbolisierung der Unternehmenskultur findet sich in der Corporate Governance und im Corporate Design.

#### 5.1.2.2 Bewirtschaftung von Immobilienportfolios

Das Portfolio in Anzahl und Art der Objekte ist ein Spiegelbild der Eigentümerorganisation. Es ist die Folge aller früheren operativen Entscheide, welche ihrerseits vor dem Hintergrund der zum jeweiligen Zeitpunkt gültigen Strategie gefällt wurden. In Anlehnung an die Konzeption der Dualität von Handeln und Struktur (vgl. Giddens, 1984a) wird hier ein dynamisches Verständnis einer wirtschaftlichen Organisation vertreten, welche sich durch ihr Tätigsein fortwährend strukturiert. Portfolio-Bewirtschaftung setzt eine mit den Zielsetzungen des Eigentümers übereinstimmende unternehmerische Strategie voraus. Die Bewirtschaftung verfolgt das Ziel, den Bestand an Objekten der übergeordneten Portfoliostrategie hinsichtlich Wertentwicklungsansprüche und Investitionsvolumen anzupassen, die Anforderungen an das Segment, z.B. die Nutzungsart, an die Objekte puncto Lage, Image oder Qualität und die Mieterstruktur zu definieren und die Preispolitik, die Kommunikation sowie die Rahmenbedingungen für den Betrieb und den Unterhalt festzulegen (Schubiger, 1996, 14).

Die Leitlinien unternehmerischen Handelns (siehe oben) gelangen in der Portfoliobewirtschaftung zur Anwendung. Die Überprüfung des Immobilienbestandes orientiert sich an der Frage, ob der Bestand die meist formalisierten Organisationsziele erfüllt und ob damit auch die definierten Kernprodukte umgesetzt sind, oder ob kurz-, mittel- oder langfristig Strukturbereinigungen notwendig sind. Grund hierfür ergibt sich auch aufgrund von politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Entwicklungen. Aber auch die Alterung der Bausubstanz und das Veralten von Konzepten beeinflussen die Qualität und die Leistung des Immobilienbestandes wesentlich. Erfüllt der Immobilienbestand die strategischen Vorgaben der Immobilienstrategie nicht oder ungenügend, so kann mittels geeigneter Umnutzung, Erneuerung, Ersatzneubau, Veräusserung oder Zukauf von Objekten auf die Defizite reagiert werden (vgl. Tabelle 5-1). (Schubiger, 1996, 16)

[71] Aufgrund der Marktsegmentierung, die eine globale Markträumung verunmöglicht, verliert das Filtering-Argument seine wichtigste wohnungspolitische Folgerung, dass nämlich alle am Mietwohnungsmarkt Beteiligten vom durch Neubau ausgeweiteten Angebot profitieren würden. Analoges gilt für ein Down-Filtering gesamt-erneuerter Wohnungen. (siehe Van Wezemael, 1999)

**Tabelle 5-1: Eingriffe infolge Überprüfung des Portfolios**

| Aktion | Anlass (Beispiele) |
|---|---|
| Umnutzung | Anpassung des Ist-Zustands an veränderte Nachfrage |
| Erneuerung | Anpassung an veränderte rechtliche Vorschriften, veränderte Standards/Komfortansprüche<br>Kommerzialisierung von Nutzungsreserven |
| Ersatzneubau | Unwirtschaftliche Unterhalts- und Erneuerungskosten<br>Nachfrage nach durch Erneuerung nicht umsetzbare Gebäudestrukturen |
| Verkauf | Veränderte Nutzerstrukturen im Quartier, Leerstand<br>Veränderter regionaler Fokus |
| Zukauf | Arrondierung an neuem oder bestehendem Standort<br>Veränderter regionalen Fokus |

Quelle: Eigene Darstellung, verändert nach Schubiger (1996)

Damit Handlungsspielraum vorhanden ist, müssen Preis- und Finanzierungspolitik den Gegebenheiten entsprechend regelmässig überprüft werden. Vor allem die Alterung der Bausubstanz kann dazu führen, dass Investitionen getätigt werden müssten, welche in einer bestimmten Frist nicht oder ungenügend rentieren. Hierfür kann vorgesorgt werden, indem der Fremdkapitalanteil über die Jahre der Bewirtschaftung stetig abgebaut (Schubiger, 1996, 17) bzw. ein Erneuerungsfonds geäufnet wird.

Allerdings stellt die Alterung von Bauteilen immer weniger ein Diktat für die Bewirtschaftung dar. Denn im Zuge der zunehmenden Dynamik der Immobilienmärkte bestimmt immer häufiger die Ausrichtung von Objekten an der Marktentwicklung vor dem Hintergrund des jeweiligen Portfolios deren Bewirtschaftung, was zu einer grösseren Dynamik der Immobilienbewirtschaftung führen wird. Die zunehmend strategische und konzeptionelle Frage für die Akteure muss also lauten, wie Wohnimmobilien bzw. Wohnungen marktfähig gehalten oder wieder »fit« für den Markt gemacht werden können. Obschon sich in den letzten Jahren eine eigentliche Facility-Management Industrie etabliert hat, wird deren Kernfrage[72] immer mehr von der Frage nach der Zukunftstauglichkeit von Objekten und letztlich Portfolios überstimmt. Vor diesem Hintergrund kann auch ein Abbruch vor dem Erreichen des technischen Gebäudealters unternehmerisch Sinn machen. (Wüest & Partner, 2002) In den folgenden Abschnitten wird mit der Bewirtschaftung von Objekten die nächst tiefere Ebene des Immobilienmanagements dargestellt.

### 5.1.2.3 Objektbewirtschaftung

Im Bereich der Bauerhaltung werden Begriffe uneinheitlich verwendet. In der vorliegenden Arbeit gilt folgende Begrifflichkeit, welche sich an den Standards der SIA orientiert (Hochbauinspektorat des Kantons Zürich, 1992).

[72] Das Facility Management bezweckt die effiziente Steuerung und Kontrolle von Betriebs-, Service- und Unterhaltsleistungen an Bauwerken.

**Tabelle 5-2: Begrifflichkeit des Gebäude-Erhalts**

| | | |
|---|---|---|
| Erhalt | Oberbegriff, der sich auf die Gesamtheit aller Massnahmen im Rahmen der Bauwerksbewirtschaftung bezieht. Ziel des Erhalts ist die Sicherstellung der Bausubstanz und ihres Wertes. | |
| Unterhalt | Wahren bzw. Wiederherstellen der Substanz ohne wesentliche Veränderung der Nutzung oder des ursprünglichen Wertes. Zum Unterhalt gehören: | |
| | Instandhaltung | Wahren der Funktionstauglichkeit durch einfache und regelmässige Massnahmen |
| | Instandsetzung | Wiederherstellen der Funktions- und Gebrauchstauglichkeit mit ausreichender Sicherheit und vereinbarter Dauerhaftigkeit |
| | Restaurierung | Wiederherstellen eines früheren Zustandes unter Wahrung vorhandener Substanz |
| Erneuerung | Weiter gehende Eingriffe, welche Eingriffe in die Substanz mit wesentlichen Veränderungen der Nutzung oder des ursprünglichen Wertes betreffen. Zur Erneuerung gehören: | |
| | Anpassung | Anpassen an zeitgemässe oder zukünftige Anforderungen ohne wesentliche Eingriffe in die Struktur |
| | Umbau | Umbauen für zeitgemässe oder zukünftige Anforderungen mit wesentlichen Eingriffen in die Struktur |
| | Rekonstruktion | Nachbilden eines früheren Zustandes |
| | Erweiterung | Ergänzen mit wesentlichen neuen Teilen |

Quelle: Eigene Darstellung. Verändert nach Hochbauinspektorat des Kantons Zürich (1992)

Ein Begriff, der häufig im Zusammenhang mit Haussebauten genannt wird, ist jener der Nachbesserung oder der Nachrüstung. Die Massnahmen, die damit gemeint sind, bezwecken eine Steigerung der Benutzerfreundlichkeit der Objekte und beziehen sich im Wesentlichen auf Baumängel. (Schilling, 1987, 12) Nachbesserung fällt im Vokabular der vorliegenden Arbeit unter Erneuerung.

Im Sinne dieser Begrifflichkeit betrifft der Unterhalt ausschliesslich das Altern, nicht aber das Veralten der Gebäude. Dagegen kann sich die Erneuerung auf beide Aspekte zeitlicher Veränderungen von Bauten beziehen. Die notwendigen Massnahmen übersteigen den blossen Unterhalt bei weitem (Bundesamt für Konjunktur, 1994, 17). Konzeptionelle Unzulänglichkeiten können nur durch Erneuerung oder den Neubau behoben werden.

Ist das Portfolio das Spiegelbild des Eigentümers, so ist das einzelne Objekt seine Visitenkarte (Schubiger, 1996, 20). Die Entscheide auf der strategischen Ebene der Portfoliobewirtschaftung bilden im Sinne definierter Kernprodukte die Vorgaben für die Objektbewirtschaftung auf konzeptioneller Ebene. Die Objektbewirtschaftung hat zum Ziel, durch administrative, betriebliche und bauliche Massnahmen die Funktionstüchtigkeit des Objekts zu gewährleisten, eine optimale Raum- und Flächenbewirtschaftung (Belegung) zu erreichen sowie die notwendigen Mittel für

den Unterhalt, den Betrieb, die Verzinsung und die Erhaltung des Investitionswertes zu erwirtschaften (Schubiger, 1996, 20). In Bezug auf die Objektbewirtschaftung gibt es verschiedene Handlungsoptionen, die je Objekt vor dem Hintergrund der Immobilienstrategie in Bezug auf folgende Szenarien durchgespielt werden sollten:

**Tabelle 5-3: Szenarien bei der Bewertung von Wohnliegenschaften**

| | Szenario Ersatzneu-bau | Szenario Abbruch-bewirtschaftung | Szenario Fortführung | Szenario strukturelle Optimierung | Szenario Aufbau, Anbau und Ergänzung |
|---|---|---|---|---|---|
| Instandhaltung | ■ | □ | □ | □ | □ |
| Instandsetzung | ■ | ■ | □ | □ | □ |
| Wertvermehrung | ■ | ■ | ■ | □ | □ |
| Neuinvestition | □ | ■ | ■ | ■ | □ |

□ Ja ■ Nein

Quelle: Eigene Darstellung, verändert nach Wüest & Partner (2002)

Wüest & Partner (2002) unterstreichen, dass es bei jedem Objekt einer spezifischen Abklärung bedarf und keine Patentrezepte gebe. Dennoch formulieren sie folgende Faustregeln. Nur kleine Eingriffe erfolgen, wenn die Ausnutzungsreserven unter 25% liegen, die strukturellen Eigenschaften und der Gebäudezustand relativ gut sind sowie bei guten Mietverhältnissen an lokal tiefem Preisniveau. Hingegen zahlten sich grössere Eingriffe aus, sofern die Ausnützungsreserven entsprechend über 25% betragen, wenn die strukturellen Eigenschaften und der Gebäudezustand gleichzeitig schlecht sind sowie wenn sich die bestehenden Mietverhältnisse auf tiefem Niveau befinden, während das örtliche Niveau überdurchschnittlich hoch ist.

Folgende Zusammenhänge sind wesentlich für das Verständnis der Optionen auf Objektebene:

Beim Erhalten sagt man Ja zum Objekt und damit auch zum Standort. Das Objekt entspricht prinzipiell den Zielsetzungen auf der Portfolio-Ebene, welche in der Immobilienstrategie formuliert sein müssen, und die Erhaltung seines Bausubstanz lohnt sich. Während beim Unterhalten der Zustand des Gebäudes erhalten oder wieder hergestellt wird, wird bei der Erneuerung tiefer eingegriffen, indem das Objekt mittels Umbauten, Erweiterungen und Anpassungen entwickelt wird. Erneuerungen sind Wert vermehrend und werden mietpreisrelevant; dies gilt für Instandsetzungen nur in beschränktem Masse.

An einen Ersatz ist zu denken, wenn der Standort den Vorgaben durch die Immobilienstrategie entspricht, das Objekt aber nicht. Dies kann der Fall sein, wenn das Objekt aufgrund seiner Qualitäten, z.B. kaum veränderbare Grundrisse, nicht zu entwickeln ist, oder wenn Ersatzinvestitionen wirtschaftlicher sind als die entsprechenden Erneuerungsinvestitionen. Wesentlich in diesem Zusammenhang ist jeweils die Möglichkeit zum Konsum von unausgenutzten Reserven, die auch durch baurechtliche Veränderungen nach dem Bau entstanden sein können.

**Abbildung 5-2: Erneuertes Objekt (hinten) und nicht erneuertes Objekt (vorne) in Zürich-Schwamendingen**

Foto: Van Wezemael

Abwarten ist als die Verschiebung von Entscheiden oder von Massnahmen in die Zukunft zu verstehen. Die Option der zeitlichen Verschiebung von Entwicklungen ergibt sich, wenn die Entwicklung des Umfeldes sehr unsicher ist und weiter beurteilt werden muss. Wird im Sinne einer vorbereitenden Phase in Bezug auf die Optionen Ersetzen und evtl. auch Verkaufen abgewartet, so ist die entsprechende Entscheidung vollzogen und das Abwarten als eine erste Massnahme zur Zielerreichung zu verstehen. Da in dieser Phase nicht oder kaum investiert wird, werden Sparschäden in Kauf genommen. Oftmals ist diese Option mit der Ausgabe kurzfristiger Mietverträge verbunden.

Ein Verkauf kann ins Auge gefasst werden, wenn die Immobilie (also das Objekt *und* die Parzelle) nicht den Portfoliozielsetzungen entspricht. Dies kann am Objekt selber liegen, etwa an seiner Grösse, oder aber an seiner Lage bzw. an einer Kombination aus beidem. Man spricht von einem Erneuerungsdilemma (Ott/Binz, 2002, 2), wenn die Objekte einer grösseren Erneuerung bedürften, die aber zu Mietzinsen führen würde, welche von den am jeweiligen Standort interessierten Nachfragern nicht bezahlt werden. Zahlungskräftigere Nachfrager können wegen des zuwenig attraktiven Standortes nicht angesprochen werden. In der Folge wird bei diesen Gebäuden nur der nötigste Unterhalt vorgenommen, um Baumängel und Leerstände zu vermeiden. Je nach Immobilienstrategie und Umfeld sind Verkäufe zur Sicherung benötigter respektive in der Immobilienstrategie festgeschriebener Cashflows notwendig, etwa wenn Liabilities gegenüber Destinären fällig werden. Der Verkauf erfolgt als Einzelobjekt, in einem Package oder in Form von Stockwerkeigentum, wobei letzteres in der Schweiz noch wenig bzw. nur unsystematisch praktiziert wird[73]. Beim Erhalten und Abwarten wird die Immobilie

[73] Von dieser Option wird beispielsweise in Deutschland viel mehr Gebrauch gemacht. (vgl. Striedinger, 2002)

weiter bewirtschaftet. Die von Schubiger (1996, 20) vorgeschlagenen Konzepte zur Bewirtschaftung, zum Betrieb und zur Erhaltung lassen deutlich erkennen, dass den Akteuren ein aktives, kommerziellen Zielen verpflichtetes Vorgehen unterstellt wird.

Der Abgleich von Objekt- und Portfolio-Ebene vor dem Hintergrund einer Immobilienstrategie setzt natürlich voraus, dass entsprechende Konzepte überhaupt bestehen, was gemäss Suter/Eckert (2002) bei vielen Anbietern noch nicht gegeben sei. Es ist zu erwarten, dass dies bei verschiedenen Akteuren bzw. entlang von Akteurtypen in unterschiedlichem Masse der Fall ist. Entsprechend sind in ähnlichen Rahmenbedingungen stark differierende Handlungsweisen zu erwarten, welche jedoch entlang einer situativen Logik, also durch die Verbindung von Akteurtypus und seiner Situation, verständlich werden sollten und als Basis für die Erklärung von Handlungsweisen dienlich sind. Dem ist in der empirischen Untersuchung nachzugehen.

Doch an das Handeln der Akteure werden nicht nur wie am Beispiel der Ausführungen Schubigers (1996) exemplifiziert aus betriebswirtschaftlicher Sicht Anforderungen gestellt. Gerade im Bereich des Gebäude-Erhalts sehen sich die Akteure Forderungen wie dem Einbezug der Mieterschaft, meist als Partizipation bezeichnet, und der Berücksichtigung der Siedlungsentwicklung nach raumplanerischen Vorgaben gegenüber.

### 5.1.3 Partizipation der Mieterschaft

Die vorliegende Arbeit setzt sich nicht zum Ziel, Partizipationsprozesse[74] zu erforschen; vielmehr will sie die Orientierung verschiedener Akteurtypen hinsichtlich der Mieterschaft im Hinblick auf die Entscheidungsfindung analysieren. So bilden die Bewohner analog zu räumlichen, politischen oder finanziellen Gegebenheiten eine Dimension potenzieller Bezugnahme im Handeln der Akteure. Die Mieterschaft generiert in der Wohnungswirtschaft letztlich den Cashflow, ist aber im sensiblen Lebensbereich des Wohnens direkt oder indirekt von Erhaltsmassnahmen betroffen: Mietpreise steigen, Bauten werden abgerissen oder umgebaut, das Wohnungsumfeld wird umgestaltet, die Verkehrssituation verändert.

Der Ruf nach Partizipation kommt einerseits einer normativen Forderung gleich, welche die Einflussnahme von Betroffenen als Prinzip einfordert, gleichzeitig wird sie als eine *best praxis* gehandelt, die bessere Prozesse und erfolgreichere Ergebnisse verspricht. Partizipation meint den Einbezug von Akteuren in einen (Entscheidungs-) Prozess, von welchem sie gegenwärtig zwar ausgeschlossen aber betroffen sind. Je stärker und je unmittelbarer die Bewohner von Projekten betroffen sind, desto stärker ist gemäss Gerber (1993, 74) ihr Interesse an einer Mitwirkung. Die Betroffenen können im Sinne von potenziell Anspruchsberechtigen als Stakeholder bezeichnet werden, wobei solche Personen als Stakeholder gelten, die entweder durch die Folgen einer eines Projektes betroffen sind oder solche, welche die Projektresultate beeinflussen können (World Bank, 1996, 125).

Die obigen Ausführungen machen bereits deutlich, dass Partizipation sowohl als ein Ziel verstanden als auch als ein Mittel eingesetzt werden kann. Im Folgenden wird eine begriffliche Systematik vorgestellt, welche die Diskussion der Handlungsbezüge der Akteure auf die Mieterschaft erlauben soll.

Wie gesagt gilt es zu unterscheiden, ob die Partizipation als ein Mittel zum Zweck oder als ein Ziel verstanden wird. Andererseits kann Partizipation sehr unterschiedlich weit gehen, sodass man von verschiedenen Stufen der Partizipation sprechen kann. Partizipation als Mittel oder als Instrument bezweckt die Steigerung des

[74] Zur Partizipation von Mietern siehe auch Schilling (1990).

Erfolgs einer Intervention, indem sie sich durch die aktive Beteiligung der Betroffenen besser an die vor Ort gegebenen Verhältnisse anpassen lässt. Partizipation als Ziel hingegen beschreibt einen zu erreichenden Status von Teilhabe oder Mitwirkung. Eine demokratische Selbstverwaltung einer Siedlung etwa impliziert das Ziel der Partizipation. Doch es liegt auf der Hand, dass die beiden Perspektiven in der Praxis eng miteinander verknüpft sind und sich oftmals gegenseitig bedingen. Die Unterscheidung der Funktion von Partizipation als Ziel oder Mittel stellt daher eine analytische Differenzierung zweier Perspektiven dar.

Für die vorliegende Arbeit bietet sich folgende Ordnung von Bischoff (1995, siehe Tabelle 5-4) vorgeschlagen wurde.

**Tabelle 5-4: Stufen der Partizipation**

| Stufe der Partizipation | Massnahmen |
|---|---|
| 1. Stufe: Erkunden von Interessen | Das Erkunden von Interessen und Meinungen steht am Anfang einer Planung und kann erste Hinweise auf (spätere) Kooperationsmöglichkeiten geben. Auf dieser Stufe werden Einstellungen, Wissen und Verhaltensweisen der Bewohner oder allgemein der einschlägigen Akteure ergründet. |
| 2. Stufe: Information | Information gilt als eine notwendige Voraussetzung für Partizipation. Sie kann einseitig beispielsweise über ein Informationsschreiben oder sonstige Medien oder dialogisch etwa durch Versammlungen erfolgen. |
| 3. Stufe: Beteiligung | Beteiligung meint Mitwirkung und aktive Teilnahme der Betroffenen am Planungsprozess. |
| 4. Stufe: Kooperation | Kooperation hebt die klare Grenze zwischen Fachleuten auf der einen und Betroffenen auf der anderen Seite auf. Gemeinsame Probleme sollen gemeinsam gelöst werden. |

Quelle: Eigene Darstellung

Die Übergabe der Kontrolle und der Durchführungsbefugnisse wird in der Ordnung von Bischoff nicht vollzogen. Dies erscheint im Hinblick auf die Anwendung des Konzepts auf den Gebäude-Erhalt sinnvoll, bleibt doch das unternehmerische Risiko und meist auch das eingesetzte Kapital in den Händen der Eigentümer. Im Falle von Mitgliedergenossenschaften sind die Bewohner allerdings Miteigentümer, womit sich dieses Argument für eine Beteiligung der Bewohnerschaft ausspricht.

Bauträgern, die eine langfristige Sicherung der Rendite verfolgen, widerspricht der Einbezug der Betroffenen gemäss Gerber (1993) keineswegs, denn Mitwirkung heisse nicht zwangsläufig Mitentscheidung wie die Ordnung Bischoffs auch zeigt. Die Information «von unten nach oben» – von den Betroffenen zu den Planenden – kann die effektive Nutzung von Räumen, veränderte Bedürfnisse etc. ans Licht bringen. Diese «Insiderinformationen» von den Bewohnern können so eine Basis für das Schaffen von mehr Wohnattraktivität und verbesserter Marktgängigkeit bereitstellen. Eine stabile, zufriedene Bewohnerschaft, die sich mehr mit ihrem Wohnstandort identifiziert, trägt diesem und der Umgebung mehr Sorge und reduziert somit den Verwaltungsaufwand sowie Unterhaltskosten. (Gerber, 1993, 74-75) Somit entspricht die Partizipation gemäss obigen Ausführungen der Steigerung des Erfolgs von Interventionen des Gebäude-Erhalts, womit sie als Mittel zum Zwecke verstanden wird.

In Bezug auf die Information der Betroffenen sollte von Anfang an zwischen solchen Massnahmen unterschieden werden, bei denen den Mietern kein Mitspracherecht eingeräumt wird – z.B. bautechnische Entscheide, die der Werterhaltung dienen – und solchen, bei denen Bauträger und Bewohnerschaft gemeinsam entscheiden können – z.B. Gestaltung und Nutzung von Aussenräumen, Hausordnungen etc.. Einen weiteren Fall bilden solche, bei denen die Entscheidungen entsprechend den individuellen Wünschen getroffen werden, etwa bei Eingriffen in einzelnen Wohnungen. (Gerber, 1993, 79)

Je nach Zielsetzung des Akteurs und abhängig von dessen Organisation – etwa Auslagerung der Verwaltung – sind verschiedene Haltungen/Interessen bezüglich der Partizipation der Mieterschaft zu erwarten. Somit stellt sich einerseits die Frage, in welchen Bezugnahmen die Partizipation der Mieterschaft bei den Akteuren steht und welche Bedeutung sie ihr beimessen und andererseits, wie sich verschiedene Akteurtypen in Bezug auf die gestellte Frage unterscheiden. Auf dieser Basis können die Folgen der jeweiligen Handlungsweisen in Intendierte und Unintendierte differenziert werden. Neben Forderungen zur Partizipation werden auch von Seiten der Raumentwicklung Appelle an die Praxis der Investoren gestellt, indem ein Beitrag zur nachhaltigen, den Zielen der Raumplanung zuträglichen Siedlungsentwicklung eingefordert wird (Bundesamt für Konjunktur, 1994;Gerber, 1993;Gurtner, 1985).

### 5.1.4 Siedlungsentwicklung durch Erneuerung

Staatliche Akteure haben im Bereich des Bauens die Möglichkeit, mittels der Ausgestaltung rechtlicher Grössen Handlungsbedingungen für *geography-maker* zu setzen und so in die Siedlungsentwicklung einzugreifen. Hinsichtlich der Siedlungsentwicklung durch Erneuerung stehen die Raumplanung, das Mietrecht und einzelne steuerrechtliche Aspekte im Vordergrund[75]. Nachfolgende Ausführungen sind aus der Sicht der Anbieter von Wohnimmobilien als normative Forderungen oder als formalisierte Regeln anzusehen, je nachdem, ob die Forderungen in formales Recht transferiert sind oder nicht.

Wohnbauten sind Bausteine der Siedlungsentwicklung. Die Raumordnungspolitik und im Besonderen die Raumplanung hat die Möglichkeit, mit ihren Entscheiden wesentliche Rahmenbedingungen für die Entscheide von Wohnbauinvestoren zu beeinflussen bzw. zu schaffen. Planung ist gemäss Lendi/Elsasser (1991) die vorwegnehmende Koordination von Handlungsbeiträgen und deren Steuerung über längere Zeit. Will man Handlungen planen, so muss bekannt sein, woran sich die Handelnden orientieren, wie relevant welche Bezugsgrössen und Rahmenbedingungen im Sinne möglicher Handlungsbedingungen sind und welche Grössen in der Entscheidungsfindung bestimmter Akteure als Schlüsselgrössen fungieren. Wohnraum ist in der Schweiz prinzipiell nach den Regeln der Marktwirtschaft zu erstellen und zu verteilen (Bundesamt für Wohnungswesen, 2001, 3). Zudem gilt das Recht auf Privateigentum an Boden und Immobilien (Odermatt, 1997, 170). Soll die Erneuerung einen Beitrag zur nachhaltigen Siedlungsentwicklung leisten, so gilt es gerade für die Planung, die Handlungs- und Entscheidungsweisen von Immobilieninvestoren einschliesslich der Bezugnahmen auf das räumlich-bauliche und das institutionelle Umfeld im Sinne von Elementen eines Orientierungsrahmens des Handelns zu verstehen. Nicht zuletzt muss die Frage gestellt werden, wie viel Politik es zur Erreichung bestimmter Ziele braucht,

[75] Freilich spielen etliche weitere Rechtsbereiche wie die Lex Koller (siehe auch Fussnote 194), Gesetze und Verordnungen zur beruflichen Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge oder Regelungen zur Rechnungslegung für börsenkotierte Gesellschaften etc. eine Rolle. Ihre Betrachtung würde aber die vorliegende Arbeit sprengen.

welche Ziele ohne politische Interventionen erreicht werden können, welche Anreize die privatwirtschaftlich zu erbringenden Leistungen fördern können.

Vor dem Hintergrund wachsenden Bodenverbrauchs werden Forderungen der Planung an den Wohnungsbau geäussert. Wie ein Vergleich der Arealstatistiken 1979/85 und 1992/97 zeigt, gehen im Durchschnitt 76 qm Kulturland pro Minute verloren, wobei die Siedlungsentwicklung mit einem Anteil von zwei Dritteln Hauptursache des Kulturlandschwundes ist (Bundesamt für Statistik, 2001, 30-31). Das Ausmass der Zersiedelung ist im bereits stark besiedelten Mittelland am grössten (ebenda). Die Erneuerung des Mehrfamilienhäuserparks muss im Zusammenhang mit den Zielen einer nachhaltigen Siedlungsentwicklung und -erneuerung verstanden werden. Dabei sind gemäss econcept/FHBB (2002) auch Nachhaltigkeitsziele, städtebauliche Entwicklungsleitbilder sowie die Anliegen der Denkmalpflege zu beachten.

Im Sinne einer marktkonformen und ganzheitlichen Bodenmarktpolitik fordert Wachter (1993) eine Siedlungsentwicklung nach innen, welche den Konflikt zwischen Bauzielen und ökologischen Zielen mittels der Mobilisierung von siedlungsinternen Nutzungsreserven löst. Er ortet ein grosses Verdichtungspotential in den äusseren Stadtquartieren, den Vorortsgemeinden und den mittleren Zentren. Um die Siedlungsqualität durch Verdichtungsmassnahmen nicht zu schmälern, wird unter anderem eine qualifizierte Verdichtung[76] gefordert. Politische Massnahmen können eine entsprechende Entwicklung fördern[77]. Doch es gilt im Auge zu behalten, dass es keine mechanistischen Ursache-Wirkungs-Gefüge zwischen politischen Rahmenbedingungen und der Praxis der wirtschaftlichen Akteure geben kann – vielmehr sind die (planungs-) rechtlichen Sachlagen als eine Grösse zu verstehen, auf welche Entscheidungsträger aktiv zugreifen müssen und denen sie aus ihrer jeweiligen Situation spezifische Bedeutung verleihen[78].

Die Raumplanung hat gemäss Bundesverfassung in Art. 75bis der zweckmässigen und haushälterischen Nutzung des Bodens und der geordneten Besiedlung der Landschaft zu dienen (Schweizerische Bundeskanzlei, 1992). Eine Innen- statt Aussenentwicklung lässt sich bei anhaltend wachsenden Ansprüchen nach Fläche und Raum nur durch eine bessere Nutzung des bereits überbauten Siedlungsgebiets verwirklichen. Durch Aufstocken oder sonstiges Erweitern bestehender Bauten oder das Ausfüllen von Baulücken können wertvolle Nutzungsreserven mobilisiert werden, wobei gemäss Bundesamt für Raumplanung (1996, 41) das Nutzungsmass erhöht werden muss[79].

In Bezug auf die nachhaltige Siedlungsentwicklung[80] werden entsprechend dem allgemeinen Verständnis von Nachhaltigkeit neben den Dimensionen der Wirtschaft, der Gesellschaft und der Ökologie auch Prozessdimensionen wie der Zugang zu Informationen, die Partizipation an Entscheidungen und eine demokratische Ent-

[76] Verdichtung an gut gelegenen und mit öffentlichem Verkehr erschlossenen Orten.
[77] Die entsprechenden Massnahmen auf politischer Ebene wären eine Verkehrswertbesteuerung von Bauland, eine Veränderung von Bauvorschriften im Sinne der qualifizierten Verdichtung, entsprechend auch eine optimale Erschliessung des Siedlungsgebietes mit öffentlichem Verkehr, Erhöhung der Markttransparenz, beschleunigte Bewilligungsverfahren sowie die Schaffung attraktiver Wirtschaftsstandorte an hierfür geeigneten Raumstellen. (Wachter, 1993)
[78] Ein positivistisch-mechanistisches Rechtsverständnis, welche von einer «automatischen» Ausnützung der rechtlichen Möglichkeiten bis zur Grenze der Sanktionierung ausgeht, kommt der gesellschaftlichen Realität ganz offenkundig nicht bei. Man veranschauliche sich dies z.B. an der Nicht-Ausschöpfung von Nutzungsreserven über grosse Zeiträume hinweg.
[79] Als Richtgrösse wird eine minimale Ausnutzung von 0.4 verlangt (Rumley, 2001).
[80] Akzeptiert man das oben angesprochene Planungsverständnis, so tut es Not, die nachhaltige Entwicklung aus einer akteurzentrierten Sicht neu zu fassen. Vgl. hierzu Huber/Van Wezemael (2002).

scheidungsfindung angeführt (econcept/FHBB, 2002). In diesem Zusammenhang ist die Ausgestaltung der Mieterpartizipation bei Sanierungsentscheiden zu beachten (vgl. Kapitel 5.1.3).

Überbauungen der Hausse sind vielfach unter dem Paradigma der räumlichen Trennung von Funktionen als so genannte »Schlafstädte«[81] konzipiert worden. In den Wohnüberbauungen dominiert meist eine bestimmte Wohnungsgrösse. Durch die Erneuerung ergibt sich nun die Chance, ein allzu einseitiges Wohnungsangebot zu erweitern. (Bundesamt für Konjunktur, 1994, 30-32) In diesem Zusammenhang steht die Forderung, bei der Erneuerung preisgünstiger Wohnbausubstanz, die bei Wohnanlagen der Hausse, freilich nach Standorten differenziert, zumindest vor der Erneuerung meist gegeben ist, auf das Ziel einer ausgewogenen Bevölkerungsstruktur hinzuarbeiten (Bundesamt für Raumplanung, 1996, 47). In diesem Zusammenhang gilt es danach zu fragen, ob die Überwälzung der Investitionskosten auf die Mieterschaft quasi als Nebenergebnis des Investierens wirklich die gewünschte Durchmischung bringt[82].

Das raumplanerische und siedlungspolitische Ziel der Siedlungsentwicklung nach innen, wie es in den Grundzügen der Raumordnung Schweiz enthalten ist, verweist explizit auf die Erneuerung in einem weiteren Sinne und zieht die Aussenräume mit ein (Raumplanung, 1996, 41; 48). Huber (1985, 156-157) betont, dass sich im Aussenbezug und im Wohnumfeld von Haussebauten, teilweise auch im so genannt «funktionalen Umweltbezug», bezüglich Lage und Versorgung Mängel ergeben. Der Umgebungsgestaltung kommt bei der Siedlungsentwicklung nach innen ein zentraler und bestimmender Stellenwert zu. Schliesslich gilt es zu verhindern, dass die Dichte auf Kosten der Lebensqualität erhöht wird. Mit der zielgerechten Gestaltung der Aussenräume kann nach den Vorstellungen des Bundesamts für Raumplanung (1996, 48) der verstärkte Nutzungsdruck auf den Siedlungsraum zur Verbesserung der Siedlungsqualität genutzt werden. Zum Aussenbezug sind auch und gerade die Fassaden, Balkone, Loggien, Sitzplätze, die halböffentlichen und die öffentlichen Bereiche zu zählen. Zur Gestaltung der Aussenräume ist insbesondere der städtebaulichen Führung und Einfassung des Strassenraumes durch die Gebäudefluchten, der Dimensionierung und Abfolge von Plätzen, der Verbindung mit dem Grünraum und der Landschaft sowie der Schaffung ablesbarer städtebaulicher Ordnungsmuster Gewicht zu verleihen.

Die Begrenzung des Siedlungswachstums in die Fläche verlangt eine Strategie der Siedlungserneuerung, die mehr umfasst als die Erneuerung von Gebäuden. Sie enthält gemäss Bundesamt für Raumplanung (1996, 41) die Anpassung der räumlichen Organisation an die Erfordernisse der effizienten Nutzung von Boden und Infrastruktur sowie an die neuen und sich verändernden Bedürfnisse der Bevölkerung und der Wirtschaft.

## 5.2 Grundlagen zum Wohnungsmarkt

Der Immobilienmarkt ist ein soziales System, welches einer Ordnung sozialer Beziehungen über Raum und Zeit hinweg gleichkommt, sofern diese Beziehungen als reproduzierte Praktiken aufgefasst werden (Giddens, 1995, 431). Die Strukturen und Institutionen des Immobilienmarktes dienen in strukturationstheoretischer Per-

[81] Zum Unwort «Schlafstadt» vgl. Bühler (2003).
[82] Die Frage sei erlaubt, ob Durchmischung selber nicht ein bisweilen kaum hinterfragtes Credo ist, welches unkritisch als Grundlage für die Beurteilung der sozialen Qualität einer Siedlung verwendet wird.

spektive der Handlungsorientierung und werden durch das Handeln reproduziert bzw. verändert.

Der Immobilienmarkt umfasst die immobilienbezogenen Realmärkte *Nutzungsmarkt* (Mietmarkt), *Erstellungsmarkt* (Bauleistungsmarkt) und *Bestandesmarkt* (Eigentumsmarkt) (Gantenbein, 1999, 36). Diese Unterteilung ist letztlich eine analytische, denn die genannten Sphären sind in höchstem Masse interdependent:

Das Angebot an Immobilien auf dem Markt ist abgesehen von der Absicht zum Transfer von Eigentumsrechten an bestehenden Objekten auf dem Bestandesmarkt variierbar durch die Veränderung im physischen Bestand an Immobilien. D.h. durch Neubau respektive Abriss oder bestimmte bauliche Massnahmen im Gebäudeerhalt wie Erneuerung, Nachverdichtung etc., die Folgen für das quantitative Angebot haben. (Gantenbein, 1999, 35) Nachfrageinduzierte Preisänderungen auf dem Nutzungsmarkt, welche sich annäherungsweise von der soziodemographischen Entwicklung, den Einkommen und den sich wandelnden gesellschaftlichen Bedürfnissen ableiten lassen, wirken sich auf die Preisentwicklung auf dem Bestandesmarkt aus. Diese wiederum dienen als Signal für den Erstellungsmarkt (Gantenbein, 1999, 38).

Als die wesentlichen Strukturen des Wohnungsimmobilienmarkts gelten gemäss Odermatt (1997, 169-178) die Art des Wirtschaftssystems, insbesondere die Regelung des Eigentums bezüglich Boden und Immobilien, die Entwicklung des Arbeitsmarktes sowie der Bevölkerung in quantitativer Hinsicht als auch im Hinblick auf den sozialen und technologischen Wandel[83]. Weiter sind Aktivitäten des Staates und die Rechtssetzung in den Bereichen Wohnungs- und Raumordnungspolitik von Bedeutung. Nicht zuletzt aber wirken die bestehenden baulichen und räumlich-sozialen Strukturen handlungsleitend (Odermatt, 1997;Van Wezemael, 1999).

### Die Wohnung: Wirtschaftsgut oder meritorisches Gut?

Weil das Gut Wohnung aufgrund spezifischer Eigenschaften suboptimale Marktergebnisse begünstigt und eine hohe Bedeutung für die Gesellschaft als auch für die Individuen aufweist (siehe unten), stellt sich im Zusammenhang mit der adäquaten Versorgung der Bevölkerung mit Wohnraum die Frage, ob die Wohnung als ein meritorisches Gut oder als ein Wirtschaftsgut zu behandeln sei (Frey, 1990;Van Wezemael, 1999). Wirtschaftsgüter werden durch Angebot und Nachfrage konstituiert. Wohnungsmangel wird in dieser Perspektive dadurch gekennzeichnet, dass eine Nachfrage – gebildet durch mindestens einen Akteur, der Geld gegen Ware tauschen will – nicht befriedigt wird. Als Wirtschaftsgut wird gemäss Jenkis (1996, 87) die technische Einheit Wohnung wie jedes andere Gut am Markt angeboten und nachgefragt, wobei sich aufgrund der örtlichen Marktverhältnisse die Mietpreise bilden, in die weder der Staat noch die Gerichte eingreifen. Unter dieser Annahme kann es keinen Wohnungsmangel geben, da die kaufkräftige Nachfrage – und nur diese – befriedigt wird. Wird die Wohnung hingegen als meritorisches Gut betrachtet, so »wird die ökonomische Betrachtungsweise zu Gunsten des Sozialstaatpostulats ganz oder teilweise zurückgedrängt, d.h. dass staatliche Eingriffe in den Wohnungsmarkt erfolgen, um das als sozial unbefriedigend betrachtete Ergebnis der Marktprozesse unter sozialnormativen Gesichtspunkten zu korrigieren« (Jenkis, 1996, 87). Die Wohnung erscheint folglich *je nach Perspektive* als das Resultat eines Investitionsentscheides oder als materiale Voraussetzung zur individuellen Reproduktion, zur Reproduktion der Arbeitskräfte, als Ort der primären Sozialisation etc. Ob die Wohnung als ein Wirtschaftsgut oder als meritorisches Gut angesehen wird, hängt letztlich davon ab, für welche Eigen-

[83] Zum technologischen Wandel siehe Bornschier (1998).

schaften der Ware[84] man sich interessiert. Mieter bewerten die Nützlichkeit einer Wohnung in ihrem Gebrauch, indem sie in ihr wohnen; für die Investoren gilt in aller Regel die relative Rendite der Immobilie im Sinne von Opportunitätskosten bzw. entgangener Gewinne hinsichtlich alternativer Anlage in derselben Frist und unter Berücksichtigung des eingegangenen Risikos.

Die Diskussion bezüglich der Wohnung als Wirtschaftsgut oder als meritorisches Gut weist eine historische Perspektive auf. Eine konkrete Art zu wohnen ist nicht auf ein individuelles Bedürfnis, welches der menschlichen Natur entspringe, abzuleiten, denn auch Höhlen oder Tipis decken den Existenzbedarf ab[85]. Die Zielbündel bezüglich des Wohnens sind vielmehr als gesellschaftliche Produkte zu verstehen. Der Wandel des Anspruchs an die Wohnung und ihren Standard vor dem Hintergrund und als Teil gesellschaftlichen Wandels ist eine Hauptherausforderung bei der Entwicklung von Wohnimmobilien. (vgl. Kapitel 4.1.1)

Mit der Entstehung des Bodenmarktes, allgemein der kapitalistischen Produktionsweise, entstand die Wohnung als Wirtschaftsgut. Als Folge wurde das Daheim des Mieters zu einem Markt (Reichlin, 1992, 59). In einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung nimmt die Produktion von Wohnraum also die Form der Warenproduktion an, weil es bei der Produktions- bzw. Investitions-Entscheidung auf den Tauschwert ankommt.

In der Schweiz, wo die Wohnraumversorgung primär privatwirtschaftlich geregelt ist, erfolgt die Finanzierung soweit als möglich über den Hypothekarmarkt und die Eingriffe in den freien Markt sind auf Bereiche beschränkt, wo es Defizite, Konflikte oder Missbräuche gibt[86] (Hager, 1996, 86-87). Somit erlangt die Sanierung des Wohnungsparks in der Schweiz eine besondere Brisanz in wirtschaftlicher und sozialpolitischer Hinsicht. Unter der gegebenen Regelung gilt es, *Immobilien als Wirtschaftsgüter zu begreifen* und die Wohnraumversorgung durch den Markt kritisch zu betrachten.

### Immobilien als Wirtschaftsgüter

Vor dem Hintergrund der Idealvorstellung eines perfekten Markts lassen sich die abweichenden Charakteristika der Wohnungsmärkte abbilden[87]. Ein perfekter Markt erfüllt seine Informations-, Tausch- und Preisfindungsfunktion auf optimale Weise. Er wird nach Hotz-Hart (1995) als vollkommen bezeichnet, wenn folgende Idealitäts-Bedingungen erfüllt sind:

---

[84] Zur Klärung des Sachverhalts ist die Unterscheidung von Gebrauchs- und des Tauschwerts sachdienlich. Vgl. hierzu Van Wezemael (1999).

[85] Die Argumentation über die Bedürfniskategorie im Sinne eines der menschlichen Natur entspringenden Anspruchs ist mitunter problematisch, weil in der Verwendung der Bedürfniskategorie eine doppelte Gesellschaftlichkeit zum Ausdruck kommt (Van Wezemael, 1999, 23). Diese ist einerseits ideologisch, denn dass der Bedürfnisbegriff überhaupt als Ausgangspunkt gewählt wird und legitimatorische Lücken schliessen kann, deutet auf ein bestimmtes gesellschaftliches Weltbild hin. Andererseits ist er substanziell; denn was inhaltlich jeweils als Bedürfnis gilt, ist gesellschaftlich bestimmt.

[86] Die staatliche Beeinflussung des Angebots konzentriert sich gemäss Hager (1996, 87) auf die Förderung privater Bauträger. Aus diesem Grunde komme dem staatlichen Wohnungsbau eine relativ geringe Bedeutung zu. Die Förderung bezieht sich vor allem auf Bereiche der Wohnungsversorgung, die durch den Markt nur unzureichend abgedeckt werden.

[87] Die Debatte, ob immobilienbezogenen Realmärkten mit mikroökonomischen Ansätzen beizukommen sei, wurde an anderen Orten geführt. Vgl. dazu Van Wezemael (1999, 19-88). Vielmehr sollen hier die gemeinsamen Rahmenbedingungen für das Handeln aller Immobilieninvestoren gezeichnet werden, damit die Orientierungs- und Entscheidungsweisen in diesem komplexen Handlungsfeld untersucht werden können.

1. Sachliche Gleichartigkeit (Homogenität und Austauschbarkeit) der Güter,
2. Absenz persönlicher Präferenzen von Käufern für bestimmte Verkäufer und umgekehrt,
3. Absenz räumlicher Differenzierungen zwischen den einzelnen Anbietern bzw. Nachfragern,
4. Absenz zeitlicher Differenzierungen zwischen den einzelnen Anbietern bzw. Nachfragern,
5. Vollständige Markttransparenz.

Die Annahmen bilden zusammen ein stark vereinfachtes Bild des Marktmechanismus und gründen nicht auf empirischer Evidenz, sondern auf gedanklicher Abstraktion, weshalb diese Voraussetzungen in realen Märkten kaum gegeben sind. Aufgrund mannigfacher Abweichungen der Eigenschaften des Gutes Wohnung von denjenigen, welche im Marktmodell der Mikroökonomie den Gütern unterstellt werden und aufgrund der Eingriffe des Staates in Form von rechtlichen Bestimmungen in diesen Markt, ergibt sich der Preis für eine Wohnung nicht »automatisch« aufgrund des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage[88]. Den realisierbaren Mietpreisen kommt aber eine zentrale Bedeutung für alle Akteure auf dem Markt zu. Die Investitionstätigkeit hängt wesentlich von der (längerfristig) erzielbaren Rendite ab, und das verfügbare Einkommen[89] stellt für die Haushalte eine gegebene Obergrenze für Wohnausgaben dar. Es gilt nun, auf einige Besonderheiten des Gutes Wohnung hinzuweisen, welche das Geschehen auf dem Markt und sein Ergebnis in entscheidendem Masse beeinflussen.

*Immobilien sind ortsgebunden*, was hinsichtlich der Vorstellung einer Punktwirtschaft (Bedingungen 3 und 4 in den Idealitätsbedingungen) eine erhebliche Verletzung der Annahmen darstellt. Die Bodengebundenheit der Wohnungen verbindet den Wohnungsmarkt direkt mit dem Bodenmarkt[90]. Weil ein und derselbe Ort nur einmal besetzt werden kann, sind Immobilien jeweils einzigartig. Aus der Immobilität ergibt sich die Besonderheit, dass sich die Nachfrage zum Gut bewegen muss. Und weil die Wohnung für die Bewohner zum zentralen Standort wird, ist für die Nachfragenden nur jeweils ein bestimmtes geographisches Segment überhaupt von Interesse. Zudem sind Liegenschaften komplexe Kombinationen einer Vielzahl von Merkmalen, welche ihrerseits in Qualität und Anzahl stark variieren können[91]. Aus der Verbindung zu anderen Wohnungen resultieren siedlungsstrukturelle Zusammenhänge[92], welche infrastrukturelle Ausstattung und also auch staatliche Leistungen verlangen. Die bestehenden Siedlungsstrukturen bilden einen wichtigen Faktor für zukünftige Entscheidungen, wo investiert werden soll (Van Wezemael/Odermatt, 2000). Auf diese Weise gehen externe Gewinne als auch externe Kosten von Wohnungen aus, was sich in den Regelungen zur Orts- und Quartierüblichkeit auch auf rechtlicher Ebene äussert (vgl. Kapitel 6.1). Aus dem Umstand, dass Immobilieninvestoren in ausgeprägtem Sinne Geographie machen, ergeben sich Verbindungspunkte zwischen der Wohnversorgung und den Bereichen Städte-

[88] Zu Versuchen, durch geschickte Kniffe und Annahmen das Gut Wohnung trotz seinen Spezifitäten einer konventionellen ökonomischen Analyse zu unterwerfen vgl. Van Wezemael (1999).
[89] Zuschüsse im Sinne einer Subjekthilfe sind als Bestandteil des Einkommens zu verstehen.
[90] Der Bodenpreis entspricht gemäss Wachter (1993, 32) normalerweise dem Gegenwartswert aller zukünftig erwarteten periodischen Erträge bzw. Grundrenten. Die erwarteten Renditen gehen so in die Kosten der Wohnungen ein.
[91] Dieser Eigenschaft bedient sich die hedonistische Bewertungsmethode (vgl. Kapitel 5.4.3)
[92] Zu den daraus resultierenden Geographien bzw. dem geography-making siehe Kapitel 4.1.1.

planung, Raumordnungspolitik[93] und als lokalisierte Vermögensanlagen auch zur Finanzwirtschaft. Neben der Existenz oder eben Nichtexistenz von zentralen Einrichtungen prägt die Gebäude- und Siedlungsstruktur die Kommunikation und die sozialen Beziehungen der betreffenden Bewohnerschaft entscheidend mit (Kiener, 1976, 13).

Die *residenzielle Segregation* ergibt sich aus der Kombination der Immobilität von Wohnungen mit den sozial differenzierten Chancen zur Aneignung von Wohnraum. Die physische Lage eines Wohngebäudes ist zwar durch seine Postadresse hinreichend beschrieben, der Ort ist indessen nicht nur als Lokalisation – als absolute Angabe der mittels Koordinaten anzugebenden Lage im physischen Raum – zu verstehen, sondern wie Bourdieu (1991, 25) feststellt auch als eine Position, also eine Angabe der Lage in Relation zu anderen Lagen im Sinne einer Rangordnung. Weil die Nachfragenden sozial differenziert über unterschiedliche Potentiale zur Aneignung des physischen Raumes verfügen, weisen Wohngebiete als sozial ausgewiesene physische Räume Durchschnittswahrscheinlichkeiten der Aneignung auf, welche für verschiedene gesellschaftliche Gruppen unterschiedlich gross sind (Bourdieu, 1991, 31). Daher werden im alltäglichen Handeln von Konsumenten und Produzenten von Wohnraum Quartiere unterschiedlicher Qualität konstituiert, deren Ausprägung einen erheblichen Einfluss auf die Wertentwicklung der ihr zugehörigen Immobilien haben. Das Ausstrahlen der Umgebung auf Wohnimmobilien und vice versa ist im ökonomischen Sinne wiederum als externer Effekt zu verstehen (Van Wezemael, 1999, 73). Zudem verfügen verschiedene soziale Gruppen über unterschiedliche Mengen und Qualitäten von Informationen[94]. Das Potential zur Aktualisierung sozialen Kapitals bestimmt so sozial differenziert die Chancen verschiedener Nachfragegruppen auf dem Wohnungsmarkt. Daraus folgt, »dass der Wohnungsmarkt entlang der Segregationsgrenzen in Teilmärkte zerfällt, die untereinander in keinem oder nur beschränktem Substitutionsverhältnis stehen« (Ipsen, 1983, 58). Die beobachtbare räumlich-soziale Wohnstandortverteilung ist somit als ein Marktergebnis zu sehen, das durch die Gesamtheit aller Umzüge konsumtiv produziert ist und in Wechselwirkung mit der Investitionspolitik der Anbieter steht. So wird die residenzielle Segregation durch die Interaktionen beider Marktseiten fortwährend konstituiert (siehe auch Odermatt, 1997).

Wohnungen unterscheiden sich von anderen Konsumgütern durch ihre *ausgeprägte Heterogenität*. Heterogene Güter sind in ihren Eigenschaften nicht gleichartig, konkurrieren aber, weil sie in gewissem Grade substituierbar sind. Der Nutzen einer Wohnung hängt von mannigfachen Faktoren ab, so etwa von der Wohnungsgrösse, der Zimmerzahl und ihrer Anordnung zu einem Grundriss, der Wohnungsausstattung und der Materialisierung, dem Gebäudetyp, dem Wohnungszustand, ihrer Lage[95]. Der Standort wird weiter bewertet durch die raumzeitliche Distanz zum Arbeitsplatz, zu Freizeiteinrichtungen, Freunden und Bekannten, welche mit jedem

[93] Dass mittels planerischen Tätigkeiten gewisse unerwünschte Handlungsfolgen von Investitionen vermindert oder entschärft werden können, schliesst unintendiert Folgen von Planungshandeln nicht aus. Denn auch Planen ist Handeln, welches als solches unbeabsichtigte Folgen nach sich zieht.

[94] Wie Ipsen (1983, 76-77) am Beispiel des Stadt Mannheim zeigen konnte, werden beispielsweise im Teilmarkt der gehobenen Arbeiterschicht 63.5 Prozent der Wohnungen auf informellem Wege vermittelt.

[95] Folgende Begriffe sind zu trennen: Während die Lage einer Wohnung ihre Position im physischen Raum angibt, bezeichnet die Umgebung der Wohnung qualitative Attribute des die Wohnung umgebenden Gebietes. Die viel zitierte Losung «Lage, Lage, Lage» würde unter korrekter Verwendung der Termini «Umgebung, Umgebung, Umgebung» lauten, was zugegebenermassen nur zäh über die Zunge geht. Der Standort ein und derselben Wohnung ändert sich mit wechselnden Bewohnern, denn er beinhaltet neben den Attributen der Umgebung auch individuelle Eigenschaften bezüglich der Bildungsstätten, des Arbeitsplatzes, präferierten Freizeiteinrichtungen etc.

Mieter wechseln, sowie durch das Sozialprestige der Gegend. Die Bindung erwerbstätiger oder sich in Ausbildung befindender Haushaltsmitglieder an einen Arbeits- bzw. Ausbildungsplatz erzwingt eine raumzeitliche Nähe, welche im Sinne der optimalen Erreichbarkeit zum Abgrenzungskriterium für regionale Teilmärkte wird. Aufgrund der Heterogenität und der emotionalen Bindung zu einer bestimmten Wohnung in einem bestimmten Quartier wird dem Gut Wohnung ein Eigenwert zugesprochen, der eine Substitution im Sinne einer Marktabstimmung behindert. Die aufgeführten Kategorien und ihre Ausformung machen deutlich, dass eine Identität zwischen zwei angebotenen Wohnungen nicht zu erreichen ist. Somit ist mit der eingeschränkten Substituierbarkeit eine wichtige Voraussetzung für die Anwendbarkeit mikroökonomischer Konzeptionen, allen voran der Preismechanismen, nicht erfüllt. Eine zwingende Folge der Heterogenität ist die sektorale Strukturierung der Wohnungsmärkte. Vom Wohnungsmarkt als Konkretum ist daher stets im Plural zu sprechen. (vgl. auch Heuer/Nordalm, 1996, 23-25) Die Heterogenität ist der wohl wichtigste Grund für die massiven Informationsprobleme auf den Wohnungsmärkten. Wenn sich Angebot und Nachfrage aufgrund von Informationsproblemen – zu wenige, unvollständige oder asymmetrische Informationen – nicht entsprechen, spricht man von einem friktionalen Mismatch. Entsprechen sich Angebot und Nachfrage in ihrer Struktur nicht (Wohnungsgrössen, Standorte, Standard, Preisniveau etc.), so ist von einem strukturellen Mismatch zu sprechen. Die aus der Fragmentierung folgenden Informationsprobleme führen dazu, dass erhebliche Suchkosten in Kauf genommen werden müssen, womit der Markttausch Friktionen aufweist. Die fehlende Markttransparenz erschwert die Kommunikation zwischen den Teilmärkten, sodass ein globaler Marktausgleich verhindert wird.

So zerfallen Nutzungs- und Bestandesmarkt in *räumliche und sachliche*[96] *Teilmärkte* unter Bedingungen unvollkommener Information, die globale Markttransparenz ist somit nicht gegeben. Eine direkte Folge des segmentierten Mietwohnungsmarkts ist es, dass die Mietpreise nur beschränkt mit der Qualität der Wohnung und ihrer Lage korrespondieren. Somit ist die Ausprägung positiver oder negativer Externalitäten kein verlässlicher Indikator für die Höhe der Mietpreise. Ist das Mietrecht wie im Falle der Schweiz so ausgestaltet, dass Mietpreissteigerungen in Gebieten mit höherer Umzugshäufigkeit einfacher zu realisieren sind, wird segregativen Prozessen und materiell ungerechtfertigten Mietpreisen tendenziell Vorschub geleistet. Dies ist insofern ein brisanter Befund, als festgestellt werden kann, dass die Wahrscheinlichkeit eines Umzugs bei Personen, die erst kürzlich umgezogen sind, deutlich höher liegt als bei «sesshafteren» Personen (Eisner, 1997). Hieraus kann gefolgert werden, dass sozial wenig integrierte Gruppen ihre Wohnwünsche eher über Teilmärkte mit einer Mietpreis-Qualität Inversion befriedigen müssen als etabliertere Gruppen, was wiederum dem Prozess einer Segregation Vorschub leistet.

Auf die räumliche Segmentierung reagieren die Anbieter von Leistungen im Erstellungsmarkt, der Verwaltung und Beratung, womit auch diese immobilienbezogenen Märkte segmentiert werden. Die Limitierung von Angebot und Nachfrage auf eine regionale oder lokale Ebene erklärt, weshalb etwa in der Schweiz aus Makrosicht eine polypolistische Marktstruktur existiert, während die Marktstruktur auf der Mikro-Ebene einem Oligopol oder Monopol entsprechen kann (Gantenbein, 1999, 82). Zudem kann von einer Wohnung nur sehr begrenzt mehr oder weniger konsumiert werden und sie ist nur in begrenztem Masse mit anderen Menschen teilbar. Dies hat zur Folge, dass ein nachfragender Haushalt auf

[96] In sachlicher Hinsicht zerfällt der Markt zunächst in einen Markt für Miet- und einen für Eigentumswohnungen, in der vorliegenden Arbeit interessieren die Mietwohnugen.

Preisveränderungen, die durch seine Budgetrestriktion festgesetzte Obergrenze übersteigt, nur reagieren kann, indem er zwischen zwei Wohnungstypen in Bezug auf Grösse, Ausstattung etc. springt. Werden im Rahmen von Erneuerungen Wohnungen zusammengelegt oder Standards deutlich gehoben, so springt das Produkt Wohnung zwischen zwei relativ unabhängigen Marktsegmenten, womit die Bewohnerschaft sich in einem Markt wiederzufinden droht, in welchen sie nie eintreten wollte oder konnte. Dies zu korrigieren bedingt den Auszug des Haushalts.

In Bezug auf den Nutzungsmarkt ist festzuhalten, dass sowohl hinsichtlich des Transfers von Eigentumsrechten als auch bezüglich der *Dauer der Marktbeziehung* Besonderheiten bestehen. Aus den in Relation zur Kaufkraft sehr hohen Produktionskosten des Gutes Wohnung folgt, dass es für den grössten Teil der Haushalte nicht möglich ist, einen Existenzbedarf aus eigenen Mitteln zu decken (Kiener, 1976, 10-11). Hieraus ergibt sich die Notwendigkeit, eine Wohnung zu mieten, was auch für das Geschehen auf dem Markt einige spezifische Auswirkungen zeigt. Eine Besonderheit des Mietwohnungsmarktes ist es deshalb, dass das Gut nur den Besitzer, nicht aber seinen Eigentümer wechselt. Wenn ein Objekt nun also zur Miete weitergegeben wird, so heisst dies, dass das Verfügungsrecht über die Wohnung ihren Träger nur bedingt wechselt. Der Eigentümer gibt einen Teil seines Verfügungsrechts in Form eines zeitlich beschränkten, periodischen Nutzungsrechts dem Mieter ab, für dessen Verlust der Eigentümer vom Besitzer (Mieter) regelmässig durch die Kaltmiete entschädigt wird. Der Mietpreis ist also ein Entgelt, das der Mieter dem Vermieter für die Überlassung der Mietsache schuldet (Gratz, 1995, 182). Wesentlich ist die Feststellung, dass der Eigentümer weiterhin die Kosten des Gebäudes trägt, den Gebäudewert versteuert, aber mit dem wohnungswirtschaftlichen Risiko auch den Handelswert und Entwicklungsmöglichkeiten des Gutes behält. So profitiert er von möglichen Wertsteigerungen, trägt aber auch das Risiko eines Verlustes. Der Mieter hingegen ist am Gebrauch interessiert, weshalb für ihn die Wohnung – auch wenn sie ihm nicht gehört – ein langlebiges Konsumgut darstellt. Er bezahlt zusätzlich zur Kaltmiete die von ihm verbrauchten Ressourcen: Energie und Wasser sowie Verwaltungsaufwand. Die zusätzlichen Aufwendungen werden als Nebenkosten[97] bezeichnet.

Für die vorliegende Arbeit ist die *Dauer der Marktbeziehung*, die sich aus den *Eigentumsverhältnissen* ergibt, von grosser Bedeutung. Wie Grüter/Samer (1995, 53) bemerken, ist die Marktbeziehung nicht mit dem Unterschreiben des Mietvertrages beendet, obwohl offensichtlich ein Angebot eine Nachfrage gefunden hat. Das Wohnen muss vielmehr als wiederholte Residenzentscheidung zugunsten der gegenwärtigen Wohnung aufgefasst werden. So gesehen bleibt der Mieter während der gesamten Dauer des Mietvertrages als Akteur auf dem Wohnungsmarkt, indem er seine gegenwärtige Situation hinsichtlich Qualität der Wohnung und der Lage, Prestigewert etc. mit Angeboten auf dem Markt vergleicht[98]. Massnahmen zum Gebäudeerhalt können die Bedingungen für die Mieterschaft verändern, sodass die Situation anders beurteilt werden kann, was veränderte Residenzentscheide erwarten lässt. Andererseits kann der Eigentümer aufgrund mietrechtlicher Regelungen, insbesondere Regelungen bezüglich

[97] Nebenkosten sind dem Vermieter für vertraglich vereinbarte Leistungen, die nicht bereits im Mietzins inbegriffen sind, zu entrichten. Sie werden vom Mieter während der Abrechnungsperiode durch Pauschalbeträge abgegolten oder durch Akontozahlungen vorgeschossen. Vgl. Gratz (1995, 182-183)

[98] Dass häufig ein Residenzwechsel trotz „besserer" Angebote auf dem Markt unterbleibt, liegt in den hohen Transaktionskosten eines Umzuges und in der starken emotionalen Bindung zur Wohnung und ihrer physischen und sozialen Umgebung begründet und ändert nichts an der Gültigkeit obiger Aussage.

Kündigungsfristen, seine Rechnung nicht ohne die Mieterschaft machen, was erhebliche Konsequenzen für die gewählte Sanierungslösung haben kann und die Frage nach Partizipation aufbringt (vgl. Kapitel 5.1.3).

Wohnungen sind während ihrer gesamten Lebensdauer marktwirksam. Hieraus resultieren Nutzerwechsel und die *Existenz von Gebrauchsmärkten*. Die lange Marktpräsenz macht bei sich im Laufe der Zeit verändernden Nachfragemustern Anpassungen am Produkt notwendig, um die Vermietbarkeit zu sichern. Dies zeigt sich z.B. in Zusammenlegungen kleinerer Wohnungen (Heuer, 1996, 23-25; vgl. auch Kapitel 4.1.1). D.h., dass die Wohnung als Produkt nicht ein für alle Mal produziert wird, sondern mehrere Male modifiziert werden muss, wobei der Umstand, dass das Produkt schon besteht, ein Re-Design zu einer konzeptionell und oft auch konstruktiv komplexen Aufgabe wird. Weil die Aufgabe einer Investition entspricht, muss das Objekt vor dem Hintergrund veränderter Rahmenbedingungen und einer möglicherweise veränderten oder neu formulierten Immobilienstrategie neu beurteilt werden.

Die jährlichen Zu- und Abgänge von Wohnungen verändern den Gesamtbestand geringfügig. Deshalb kann sich der Gesamtbestand in quantitativer wie qualitativer Hinsicht nur sehr langsam an Änderungen der Nachfrage anpassen. Die jährliche Abbruchquote in der Schweiz beträgt 0.5 Promille, die Zugänge liegen bei etwa 1.1 Prozent (Bundesamt für Statistik, 1998, 22). Die lange Nutzungsdauer und hohe Produktionskosten bedingen einen vergleichsweise geringen Kapitalumschlag. Das in Relation zum Kapitaleinsatz niedrige Nutzungsentgelt erhöht das Investitionsrisiko und verlangsamt zusätzlich mögliche Marktreaktionen. Zudem ist der Herstellungsprozess von Wohnungen langwierig. Zwischen Investitionsentscheidung und Fertigstellung des Objekts vergehen etwa zwei Jahre (Heuer/Nordalm, 1996, 25). Aufgrund der geringen Reagibilität der Marktpartner wird die Anpassung an veränderte Marktlagen erschwert. Die Produktivität im Baugewerbe hat sich in der jüngsten Immobilienkrise der frühern 1990er Jahre (siehe Kapitel 6.3) zwar gesteigert, die Witterungsabhängigkeit und die lohnintensive Produktionsweise setzen einer Rationalisierung jedoch Grenzen (Heuer/Nordalm, 1996, 25).

Schliesslich gilt es festzuhalten, dass die Marktentwicklungen im Wohnungsbereich schwer deskriptiv nachzuvollziehen und folglich auch schwer vorauszusagen sind. Das liegt m.E. daran, dass Angebots- und Nachfrageseite einander gegenseitig beeinflussen, denn durch die mangelhafte Substituierbarkeit der Wohnung wird die Konsumentensouveränität eingeschränkt. Das heisst, dass einem Nachfrager die Möglichkeit des Konsumverzichts auch dann nicht offen steht, wenn er keine Wohnung mit den gesuchten Merkmalen findet. Deshalb lässt sich keine saubere Marktbilanzierung vornehmen. (Stiens, 1996, 306)

Nachdem die wesentlichen Merkmale der Wohnimmobilienmärkte genannt sind, kann zur Betrachtung der Akteure und ihres unmittelbaren Handlungskontextes, der Organisation, übergegangen werden.

## 5.3 Akteure und Organisationen

Die wirtschaftlichen Organisationen auf den Immobilienmärkten, die juristisch als Investoren auftreten, lassen sich aufgrund ihrer Haupttätigkeitsfelder[99] auf den immobilienbezogenen Realmärkten Nutzungsmarkt, Erstellungsmarkt und Bestandesmarkt den Endinvestoren und den Promotoren zuordnen. Die Organisationen bilden den unmittelbaren Handlungskontext der Subjekte (vgl. Kapitel 5.1.1). Während Endinvestoren vor allem am langfristigen Eigentum von Wohnungen interessiert sind (Bestandesmarkt und Nutzungsmarkt), betätigen sich die Promotoren an der eigentlichen Erstellung und Renovation von Wohnungen im Sinne von Bauleistungen (Bauleistungsmarkt). Hinzu kommt die Treuhand- und mit wachsender Bedeutung die Beratungsbranche. Entsprechend der Problemstellung der vorliegenden Arbeit konzentriert sich die Analyse auf die Endinvestoren, welche oftmals als Erbe der eigenen Geschichte Geschossbauten der Hausse in ihren Portfolios halten. Zurzeit prägen gemäss Ott/Binz (2002) die folgenden Bewirtschaftungsstrategien den Immobilienmarkt:

– Werterhaltungsstrategie (Versicherungen, mittelgrosse und kleinere Pensionskassen, gemeinnützige Wohnbauträger, viele private Eigentümer): langfristige Erhaltung von Bausubstanz und Marktfähigkeit (*Kaufen und Halten*), zum Teil mit mittelfristig geplanter Unterhaltsstrategie.

– Wertsteigerungsstrategie (Immobilienfonds, Anlagestiftungen, z.T. Private): laufende Bewirtschaftung des Immobilienportfolios im Hinblick auf Wertsteigerungen, Konzentration auf neuere Objekte an guten Lagen, Verkauf vor grossen Sanierungen (*Kaufen-und-Managen*).

Aufgrund ihrer grossen und weiter zunehmenden Bedeutung in der sich rasant wandelnden Immobilienbranche werden zudem Berater untersucht. Als Akteurorganisationen der Angebotsseite werden in dieser Arbeit die Träger des wohnungswirtschaftlichen Risikos in Form der Eigenkapitalinvestoren betrachtet. Banken und Pensionskassen bleiben in ihrer Eigenschaft als Fremdkapitalgeberinnen unberücksichtigt. Die vorgenommene Kategorisierung entspricht einer Einteilung der Organisationen der Akteure aufgrund der Hauptzielsetzung der Organisation[100], aufgrund der Grade an Professionalität im Sinne von Regelkompetenz (Van Wezemael, 1999, 120) sowie bezüglich verfügbarer Mittel und Ressourcen (Kapitalverfügbarkeit etc.). Aufgrund der Hauptzielsetzung lassen sich in einem ersten Schritt die gemeinnützig orientierten von den kommerziellen Investoren trennen, denen im Sinne einer Überkategorie die Akteurtypen zugeordnet werden. Die in der amtlichen Statistik ausgewiesene Restkategorie der «Anderen Eigentümer» besteht vorwiegend aus Kapitalgesellschaften, welche nicht primär im Immobilienbereich tätig sind. Die Sicherheit und der Wertsteigerungsaspekt stehen bei ihrem Engagement im Vordergrund (Odermatt, 1997). Die Akteurtypen werden teilweise in Un-

[99] Es gibt Akteure, die sich in allen drei Märkten betätigen. Die Trennung der Tätigkeitsfelder fällt aber leicht und findet ihren organisatorischen Niederschlag in voneinander relativ unabhängigen Abteilungen.

[100] Die Hauptzielsetzung betrifft grundlegende Organisationsziele, also Grundsätze wie «Erwirtschaften einer angemessenen Rendite für die Kapitalgeber» oder «Bereitstellung von Wohnraum für minder bemittelte oder kinderreiche Familien». Sie kann als Meta-Zielebene bezeichnet werden und unterscheidet sich von denjenigen Zielen, welche in einer konkreten Situation von den Akteuren verfolgt werden, die im Sinne des provisorischen Objektivismus der Situation unter geordnet werden. Die Metaziele hingegen dienen hier der Kategorisierung der Organisationen Akteure, welche zur Typisierung der Handlungssituationen geeignet erscheinen. Sie sind also der Situationsanalyse vorgelagert (vgl. Kapitel 2.2.2).

terkategorien aufgegliedert. Tabelle 5-1 gibt einen Überblick über die in den Leitfadeninterviews berücksichtigten Akteure, deren *Typisierung* und der in der Empirie verwendeten Kürzel[101].

**Tabelle 5-5: Übersicht zu befragende Akteurtypen**

| Übertypus | Typus | Untertypus | Kürzel | Anzahl Interviews |
|---|---|---|---|---|
| Gemeinnützige Anbieter | Wohnbaugenossenschaft | Grosse Wohnbaugenossenschaften | GW1<br>GW2 | 2 |
| | | Mittlere Wohnbaugenossenschaften | MW1<br>MW2<br>MW3 | 3 |
| | | Kleine Wohnbaugenossenschaften | KW1<br>KW2 | 2 |
| | Öffentliche Hand | Kommunale Liegenschaftenverwaltung | ÖH | 1 |
| Kommerzielle Anbieter | Anbieter von Immobilienfonds | Grossbanken als Depotbanken | F1<br>F2 | 2 |
| | Anlagestiftung | Grosse Anlagestiftung | A1 | 1 |
| | | Kleine Anlagestiftung | A2 | 1 |
| | Versicherung | Versicherung Sitz Basel | V1 | 1 |
| | | Versicherung Sitz St. Gallen | V2 | 1 |
| | | Versicherung Sitz Zürich | V3 | 1 |
| | Pensionskasse | Grosse Pensionskasse Dienstleister | PKD | 1 |
| | | Kleine Kasse Industrie | PKI | 1 |
| | | Kasse der öffentlichen Hand | PKÖ | 1 |
| | Nat. Privatpersonen/KMU | Erbgang | NPE | 1 |
| | | Einstieg über Gewerbe | NPG | 1 |
| Berater | | Reiner Immobilienberater | B1 | 1 |
| | | Immobilienspezlist unter Dach von Corporate Finance | B2 | 1 |

Quelle: Eigene Darstellung

[101] Die explorativen Expertengespräche sind in dieser Tabelle nicht berücksichtigt.

### 5.3.1 Gemeinnützige Akteure

Zu den gemeinnützigen Akteuren gehören die Wohnbaugenossenschaften, die öffentliche Hand sowie Stiftungen und Vereine. Die Gemeinnützigkeit leitet sich vom Bundesgesetz über die Stempelabgaben (641.10, StG)[102] ab. In der Schweiz kommt den Wohnbaugenossenschaften die grösste Bedeutung zu. Die über tausend Baugenossenschaften bieten knapp 150'000 Wohnungen oder acht Prozent der Mietwohnungen an (Gerheuser, 2004, 31). Drei Viertel der Baugenossenschaften sind Mitgliedergenossenschaften, bei welchen die Mitglieder sich am Kapital beteiligen und über Mitspracherechte sowie einen weit gehenden Schutz vor Kündigungen verfügen. Sämtliche Mieterkategorien in Genossenschaften wohnen denn auch überdurchschnittlich lange und ohne Umzug an derselben Adresse (Wüest & Partner/econcept, 2001).

Wohnbaugenossenschaften begannen am Ende des 19. Jahrhunderts mit dem Erstellen von Wohnbauten. Zu dieser Zeit war die Wohnsituation für viele Menschen, allen vor an in den mit der Industrialisierung wachsenden Städten, katastrophal. In gemeinsamer Selbsthilfe wollte man die Not lindern und Wohnraum schaffen, man wollte aber auch ein Vorbild und Muster sein und durch *wegweisendes Wohnen*[103] an einer besseren Gesellschaft bauen. Wohnbaugenossenschaften sind im Vergleich zu den anderen Eigentümerkategorien übervertreten in grossstädtischen Gebieten (Odermatt, 1997, 222), in den Beständen der Bauperioden 1947-1960 und 1961-1970 – womit sie einen besonders grossen Anteil des Teilbestands der Hausse halten – und bei Wohnungen mit drei Zimmern sowie solchen mit kleinen Flächen[104]. (Gerheuser, 2004)

Als Beispiele für genossenschaftliche Zwecksetzungen gelten das Bereitstellen von preisgünstigen und gesunden Wohnungen, sichere, selbstverwaltete und gemeinschaftliche Wohnformen, würdige Wohngelegenheiten für minder bemittelte und kinderreiche Familien und dergleichen mehr (Odermatt, 1997, 193). Der Hauptzweck der Wohnbaugenossenschaften als Selbsthilfeorganisationen besteht aber in der Zielsetzung, die Genossenschaftsmitglieder mittels guter und preiswerter Wohnungen besser zu stellen. Dies wird unter anderem durch die Anwendung der Kostenmiete in Abweichung zum Mischsystem des Schweizer Mietrechts erreicht (siehe Kapitel 6.1). Es werden einerseits subventionierte Wohnungen angeboten, deren Vergabe mit Auflagen wie Höchstmietzinsen, Wohnsitzfristen oder Haushaltsformen[105] verknüpft ist. Andererseits stehen den Genossenschaftern frei tragende Wohnungen zur Verfügung, welche aus eigenen Mitteln oder mittels Darlehen der Wohnbauförderung, die auch für Dritte zugängliche ist, erstellt werden. Für diese bestehen abgesehen von der Verpflichtung zum Prinzip der Kostenmiete keine Auflagen. Der Nebenzweck der Genossenschaften beinhaltet den dauerhaften

[102] Art. 6 bezeichnet die Ausnahmen von der Stempelabgabe wie folgt: Von der Abgabe sind ausgenommen: Die Beteiligungsrechte an Aktiengesellschaften, Kommanditaktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung oder Genossenschaften, die sich, ohne einen Erwerbszweck zu verfolgen, entweder der Fürsorge für Bedürftige und Kranke, der Förderung des Kultus, des Unterrichts sowie anderer gemeinnütziger Zwecke oder der Beschaffung von Wohnungen zu mässigen Mietzinsen oder der Gewährung von Bürgschaften widmen, sofern nach den Statuten die Dividende auf höchstens 6 Prozent des einbezahlten Gesellschafts- oder Genossenschaftskapitals beschränkt, die Ausrichtung von Tantiemen ausgeschlossen und bei der Auflösung der Gesellschaft oder Genossenschaft der nach Rückzahlung des einbezahlten Gesellschafts- oder Genossenschaftskapitals verbleibende Teil des Vermögens einem der erwähnten Zwecke zuzuwenden ist.

[103] Siehe hierzu auch Caduff (2000).

[104] In Bezug auf die Auswirkungen geplanter Bauvorhaben zeigt sich, dass der Anteil der Wohnungen mit einem bis zweieinhalb Zimmern reduziert, jener derjenigen mit vier und mehr Wohnungen hingegen vergrössert wird (Wüest & Partner/econcept, 2001).

[105] Familien und Alleinerziehende, Betagte, Einkommenslimiten für Haushalte etc.

Spekulationsentzug von genossenschaftlichem Boden und Bauten sowie die Ermöglichung der Mitgliedschaft eines grösseren Personenkreises in der Genossenschaft. Neben der Kapitalbeteiligung der Genossenschafter wird der Mitwirkung der Mitglieder und der Umsetzung des genossenschaftlichen Gedankengutes ein grosses Gewicht zugeschrieben. Bei grösseren Genossenschaften zeichnet sich als Folge einer zunehmenden Professionalisierung eine Tendenz zur Einschränkung der Mitbestimmung ab (Odermatt, 1997, 193). Investitionsentscheide werden bei Baugenossenschaften in der Regel vom Vorstand gefällt (Hübschle/Herbst/Eckerle, 1984, 174-179), wobei die Entscheidungsfindungsprozesse de facto zwischen verschiedenen Typen von Genossenschaften stark divergieren dürften (vgl. Kapitel 8).

Der Staat spielt für die Genossenschaften und ihre Entwicklung eine massgebende Rolle[106]. Der aktuelle Verfassungsauftrag lautet nach Art. 41 Abs. 1 lit. e (Schweizerische Bundeskanzlei, 2004): Bund und Kantone setzen sich in Ergänzung zu persönlicher Verantwortung dafür ein, dass Wohnungssuchende für sich und ihre Familien eine angemessene Wohnung zu tragbaren Bedingungen finden können. Art. 108 der Bundesverfassung (ebenda) verpflichtet den Bund zur Förderung des Wohnungsbaus sowie des selbst genutzten Wohneigentums. Absatz vier dieser Bestimmungen hebt die soziale Verpflichtung der Wohnungspolitik des Bundes hervor: »Er berücksichtigt dabei namentlich die Interessen von Familien, Betagten, Bedürftigen und Behinderten.« Neben dem Bund stehen auch die beiden anderen Staatsebenen in der Pflicht der Wohnungspolitik. So lautet beispielsweise Artikel 23 der Verfassung des Kantons Zürich (Schweizerische Bundeskanzlei, 2004, SR 131.211): »Der Staat fördert und erleichtert die Entwicklung des auf Selbsthilfe beruhenden Genossenschaftswesens. Er erlässt auf dem Wege der Gesetzgebung die zum Schutze der Arbeiter nötigen Bestimmungen.« Die Wohnbaugenossenschaften sind als ein schweizerisches Charakteristikum auch heute die eigentlichen Träger des sozialen Wohnungsbaus.

Die staatliche Wohnbauförderung befindet sich gegenwärtig im Umbruch (Associated Press, 2002). Gemäss Wüest & Partner/econcept (2001) ist die Wohnbauförderung in dem Sinne finanziell nachhaltig, als die geförderten Wohnungen auch nach der Rückzahlung der Subventionen in der Regel preisgünstig bleiben[107]. Sie errechnen durchschnittlich dreissig Prozent tiefere Mieten von kantonal subventionierten Wohnungen im Vergleich zu im selben Zeitraum angebotenen nicht geförderten Mieten. In Bezug auf Bestandesmieten sind dies je nach Grösse ebenfalls 25 bis dreissig Prozent. Die Mieten freitragender (also nicht oder nicht mehr subventionierter) genossenschaftlicher Wohnungen unterbieten die kommerziellen Bestandesmieten um 15 bis dreissig Prozent (Wüest & Partner/econcept, 2001). Dies entlastet die öffentliche Hand, weil diese weniger Fürsorgegelder (für Mieten) leisten muss. Allerdings kann eine Finanzierung über die Wohnbauförderung sich aufgrund der erschwerten Handelbarkeit der Objekte als nachteilig im Hinblick auf die Finanzierung von Banken erweisen (Zulliger, 2003, 26).

Die Verbilligungen kommen am Beispiel der Stadt Zürich überdurchschnittlich Betagten sowie kinderreichen Familien und allein Erziehenden zugute. Unterproportional hingegen sind der genossenschaftliche Beitrag zur Wohnversorgung

[106] 1919 bewilligte der Staat erstmals Subventionen in Form von Darlehen, um die Wohnungsproduktion anzukurbeln. Zwar flossen auch Mittel direkt in den Wohnungsbau der öffentlichen Hand, der bedeutendere Teil aber floss in den Wohnungsbau der Genossenschaften.

[107] Die entsprechende Studie wurde im Kanton Zürich und somit am bedeutendsten Genossenschaften-Standort durchgeführt.

der ausländischen Bevölkerung sowie Bevölkerungsklassen mit sehr tiefen Einkommen. (Wüest & Partner/econcept, 2001) Diese müssen auf spezielle Stiftungen oder städtische Liegenschaften zurückgreifen. Wüest & Partner/econcept (2001) vermuten, dass auch viele der am wenigsten verdienenden in unattraktiven und billigen Wohnungen von Privatpersonen untergebracht sind. Die Wohnbaugenossenschaften leisten also einen erheblichen Beitrag zur Wohnraumversorgung, decken aber gerade die Bedürftigsten nur unzureichend ab.

Die öffentliche Hand verfolgt mehrere Ziele. Es kann aber gemäss Odermatt (1997, 194) postuliert werden, dass die öffentliche Hand als Eigentümerin eigener Wohnsiedlungen analoge Ziele verfolgt wie die Genossenschaften. Allerdings sind die Bewohner keine Genossenschafter, womit Mitspracherechte und der Selbsthilfegedanke entfallen. Das eigentliche Ziel der öffentlichen Hand besteht darin, die schwächsten Marktteilnehmer (Einkommensschwache und Angehörige von Problem- und Randgruppen) zu unterstützen. Diese finden meist auch keine Aufnahme bei den Genossenschaften. Im Vergleich zu den Genossenschaften kommen beim Wohnungsbau der öffentlichen Hand planerische Ziele hinzu. (Odermatt, 1997, 194) Die Mittel, die der öffentlichen Hand für eigenen Wohnungsbau zur Verfügung stehen sind im Allgemeinen bescheiden und schwanken mit der politischen Zusammensetzung der entsprechenden Entscheidungsorgane. Namhaft ist der Einsatz öffentlicher Mittel in der Stadt Zürich.

Stiftungen und Vereine haben ihr Vermögen einem bestimmten Zweck zu widmen (Schweizerische Bundeskanzlei, 2004, SR210.493). Bei gemeinnützigen Stiftungen und Vereinen verschmelzen in der Regel sozialpolitische und wohnungspolitische Ziele, was zur Förderung ganz spezifischer Zielgruppen führt. Gemäss Wüest & Partner/econcept (2001) finanzieren die gemeinnützigen Akteure, welche oft mit weniger als einem Fünftel Eigenmittel tätig sind, durchschnittlich 43 Prozent der Kosten für Wert erhaltende und Wert vermehrende Investitionen aus Erneuerungsfonds.

Schweizer Genossenschaften hängen neben ihrem Eigenkapital und den Geldern der öffentlichen Hand auch von Krediten der Banken ab (Odermatt/Van Wezemael, 2004, 125-126). Diese verlangen gemäss Zulliger (2003, 26), dass die Genossenschaften eine professionelle Geschäftsführung haben und deren voll- und nebenamtlichen Mitglieder über fachliche Qualifikationen bezüglich ihres Amtes verfügen. Die Genossenschaftsreglemente und -statuten müssen zudem so ausgestaltet sein, dass Verwaltung und Vorstand über genügend Unabhängigkeit und Entscheidungskapazitäten verfügen. Zudem ist eine langfristige Finanzplanung, die insbesondere Unterhalts- und Erneuerungskosten berücksichtigt, eine Voraussetzung für positive Beurteilungen bzw. für tragbare Zinslasten. In diesem Zusammenhang steht auch die Forderung nach angemessenen Mieten. Weiter wird darauf geachtet, dass ein günstiger Wohnungsmix in Bezug auf Wohnungsgrössen, Ausbaustandard und Standorte besteht. Diese Kriterien zeigen deutlich, dass die Wohnbaugenossenschaften von den Banken grundsätzlich wie jedes andere Unternehmen behandelt werden und entsprechend dieselben Bonitätsbedingungen gelten.

Die jährlichen Einlagen in den Erneuerungsfonds liegen mit durchschnittlich 1,3 Prozent unter einem Wert, der eine langfristige Unterhalts- und Erneuerungsstrategie erlauben würde (Wüest & Partner/econcept, 2001). Umfassende Gesamtsanierungen werden durchschnittlich je zur Hälfte aus Eigenmitteln und Hypotheken finanziert (ebenda). Die kommunalen Organisationen hingegen verfügen aufgrund ihrer sich unterscheidenden Finanzierungsweisen über einen Eigenfinanzierungsanteil von nahezu neunzig Prozent. Sie können auf die Finanzierung aus freilich oft sehr knappen öffentlichen Budgetmitteln zurückgreifen. Deutlich weniger als die Hälfte der von Wüest & Partner/econcept (2001) befragten

Organisationen verfügen über einen mittel- oder langfristigen Erhaltsplan. Den Gemeinnützigen kann aufgrund ihrer Zielsetzung, insbesondere aufgrund des Bestrebens, Wohnraum dauerhaft der Spekulation zu entziehen, eine Kaufen-und-Halten Strategie unterstellt werden.

### 5.3.2 Kommerziell orientierte Anbieter

Den kommerziell orientierten Anbietern kann als gemeinsames Organisationsziel die Wertentwicklung des eingesetzten Kapitals unterstellt werden, aber die Prioritätensetzung bezüglich Rendite und Risiko sowie der Verwendung der Gelder unterscheiden sich stark zwischen den Organisationen der einzelnen Investorenkategorien, ebenso deren Handlungsbedingungen (z.B. bezüglich Bonität etc.). Zu diesen Bedingungen gehören auch die unterschiedliche Verfügungsmacht über Ressourcen, die Verpflichtungen gegenüber Drittpersonen (etwa betreffend Sicherheits- und Renditeansprüche) sowie Grösse und Struktur des Immobilienbestandes und dessen Entwicklung. Der Zeitpunkt des Einstiegs in den Wohnungsimmobilienmarkt und die entsprechende Portfolio-Struktur, die geographische Verteilung der Objekte und die Struktur der Mieterschaft bilden weitere Differenzierungsgrössen.

Bei den kommerziell orientierten Akteuren unterscheidet Odermatt (1997) die natürlichen Privatpersonen, die institutionellen Anleger, die Bau- und Immobiliengesellschaften sowie eine Restkategorie aufgrund ihrer Handlungsbedingungen – die Bau- und Immobiliengesellschaften werden in der Statistik allerdings auch den Institutionellen zugerechnet (siehe Gerheuser 2004). Die vorliegende Arbeit konzentriert sich bezüglich der kommerziell orientierten Akteure auf die vor allem als Endinvestoren tätigen natürlichen Privatpersonen und die institutionellen Anbieter ohne die Bau- und Immobiliengesellschaften.

Für kommerziell orientierte Akteure ist die Rendite eine konstitutive Grösse. Die Gesamtrendite setzt sich aus der Summe der Cashflow-Rendite und der Wertsteigerungsrendite zusammen. Die Cashflow-Rendite wird durch das Verhältnis von Cashflow zum Immobilienwert ausgedrückt und ist somit hauptsächlich vom Nutzungsmarkt und der Objektqualität abhängig. Die Wertsteigerungsrendite hingegen bestimmt sich durch das Verhältnis von heutigem und zukünftigem Verkaufswert, ist somit durch den Bestandesmarkt gegeben (siehe auch Suter/Eckert, 2002). Je nach Zielsetzung und Liquiditätsbedarf der Organisationen der Akteure haben die beiden Renditekomponenten unterschiedliche Relevanz.

#### 5.3.2.1 Institutionelle Anleger

Institutionelle Anleger legen ihnen anvertraute Gelder mit dem Ziel der Erwirtschaftung einer Rendite an. Die Kategorie der institutionellen Anbieter ist heterogen. Bei den meisten Pensionskassen[108] und Versicherungen liegt der Immobilien-Ziel-Anteil in der Asset Allocation gemäss Suter/Eckert (2002) entweder bei zehn bis 15 Prozent oder aber bei zwanzig bis 25 Prozent. Als Differenzierungskriterien innerhalb der Anlageklasse Immobilien ist die regionale Differenzierung am wichtigsten, gefolgt von der Nutzungsart (Wohnen, Geschäftsliegenschaften) und dem Rendite-Risiko Profil (Suter/Eckert, 2002).

Die Anlagepräferenzen zeigen hinsichtlich der Standorte eine deutliche Fokussierung auf die Grossstadtregionen Zürich, Basel und Genf sowie Bern und Lau-

[108] Die zulässigen Anlagen sind in SR 831.441.1 festgeschrieben und enthalten Wohn- und Geschäftsliegenschaften einschliesslich Stockwerkeigentum und die Beteiligung an Immobiliengesellschaften.

sanne, gefolgt von den Mittelzentren. Ländliche Gebiete mit hohen Eigentumsanteilen und folglich wenig liquiden Nutzermärkten weisen nur eine untergeordnete Bedeutung auf. (Suter/Eckert, 2002) Ihr Anteil an den Mietwohungen (Erstwohnsitze) beträgt 22 Prozent (Gerheuser, 2004, 30).

Investitionsentscheide fallen ab einer gewissen Organisationsgrösse bei institutionellen Anlegern auf höchster Ebene (Hübschle/Herbst/Eckerle, 1984, 180). Die institutionellen Anleger finanzieren ihre Tätigkeit in der Regel zum grössten Teil oder vollständig aus Eigenmitteln. Für diese bilden die Aktivitäten im Wohnungsimmobiliensektor eine Möglichkeit, vorhandene Eigenmittel anzulegen (Hübschle/Herbst/Eckerle, 1984, 182).

### Pensionskassen

In der Schweiz sind Stiftungen für Personalvorsorgezwecke, Genossenschaften und öffentlich-rechtliche Einrichtungen zur Annahme von Zuwendungen zum Zweck der Personalvorsorge befugt[109]. Hierzulande gilt die Stiftung, der die meisten Einrichtungen folgen, als Rechtsform für Vorsorgeeinrichtungen schlechthin (Helbling, 2000, 75). Gemäss Artikel 53 des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (Schweizerische Bundeskanzlei, 2004, SR 831.40) müssen sich alle Vorsorgeeinrichtungen verschiedenen Kontrollorganen unterstellen. Oberstes und geschäftsführendes Organ bildet der Stiftungsrat, dessen Befugnisse in der Stiftungsurkunde umschrieben werden (Helbling, 2000, 76). Die Immobilienabteilung ist organisatorisch direkt oder indirekt dem Stiftungsrat der Personalvorsorgestiftung unterstellt. Die Vorsorgeeinrichtungen ernennen unabhängige und anerkannte Treuhänder als Kontrollstelle, um jährlich die Geschäftsführung, das Rechnungswesen und die Vermögenslage hinsichtlich ihrer Gesetzes-, Verordnungs-, Weisungs- und Reglementskonformität prüfen zu lassen. Im Weiteren muss ein unabhängiger und anerkannter Pensionskassenexperte periodisch mindestens alle fünf Jahre prüfen, ob die Vorsorgeeinrichtung jederzeit Sicherheit dafür bietet, dass sie ihre Verpflichtungen erfüllen kann und ob die reglementarischen versicherungstechnischen Bestimmungen über die Leistungen und die Finanzierung den gesetzlichen Vorschriften entsprechen. Schliesslich müssen die Vorsorgeeinrichtungen jährlich einen Bericht an die kantonale Aufsichtsbehörde liefern. Diese kantonalen Behörden sind der Oberaufsicht des Bundesamtes für Sozialversicherung (BSV) unterstellt. Das BSV überwacht ferner die Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen sowie die Einrichtungen mit internationalem Charakter. (Bundesamt für Statistik, 2002) Eine Firma kann verschiedene Vorsorgeeinrichtungen haben, einer Vorsorgeeinrichtung können sich aber auch verschiedene Firmen anschliessen[110]. Die rechtliche Unabhängigkeit der Personalvorsorge-Einrichtungen hat die Vorteile, dass die Vermögensanlagen unabhängig von der Unternehmung bewirtschaftet und Reserven und freie Stiftungskapitalien gebildet werden können, was aus steuerrechtlichen Gründen der Unternehmung kaum frei stünde, und dass die steuerliche Begünstigung[111] der Vorsorge kaum missbraucht werden kann (Helbling, 2000, 295).

---

[109] Siehe Art. 331 Abs. 1 OR und Art 48 Abs. 2 BVG (Schweizerische Bundeskanzlei, 2004).

[110] Während Gemeinschaftseinrichtungen meistens von einem Verband errichtet werden, damit sich ihr die in ihm organisierten, rechtlich und finanziell voneinander unabhängigen Arbeitgeber anschliessen können, werden Sammelstiftungen meistens von einer Versicherung, Bank oder Treuhandfirma errichtet. Ihr können sich beliebige und voneinander unabhängige Arbeitgeber anschliessen. Letztere bilden die wichtigste Verwaltungsform. (Bundesamt für Statistik, 2002)

[111] Bund und Kantone gewähren Einrichtungen der beruflichen Vorsorge Steuerfreiheit (Helbling, 2000, 295).

Der Schweizer Markt ist der drittgrösste Rentenmarkt in Europa und umfasst ein Volumen von rund 480 Mrd. CHF (388 Mrd. US$) (Hengartner, 2004b), bezüglich des angesparten Vermögens pro Versichertem liegt die Schweiz weltweit auf dem ersten Platz (ebenda). Obschon Pensionskassen bei den grösseren Firmen schon vor dem Obligatorium im Jahre 1985 weit verbreitet waren, wuchs der Markt in der Folge rasant an, wobei im Zusammenhang mit steigenden Ansprüchen an die Führung von Vorsorgeeinrichtungen und zunehmenden rechtlichen Bestimmungen ein Konzentrationsprozess hin zu Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen zu beobachten ist. Die Zahl der Vorsorge-Einrichtungen sank von über 15000 im Jahre 1987 auf knapp 9000 Einrichtungen im Jahr 2000 (Bundesamt für Statistik, 2002). Die typische Pensionskasse[112] verfolgt gemäss Watson Wyatt (2002) einen konservativen Vermögensmix und hält vierzig Prozent Dividendenpapiere (Equities), vierzig Prozent Obligationen (Bonds) und mit etwa 15 Prozent einen bedeutenden Anteil in Immobilien. Die Fremdverwaltung der Vermögenswerte ist mit vierzig Prozent im internationalen Vergleich eher tief, nimmt aber seit Mitte der 1990er Jahre deutlich zu. (Watson Wyatt, 2002)

Pensionskassen müssen in ihrer Anlagestrategie darauf achten, dass sie ihre Vermögenswerte in einer Form halten, die es ihnen erlaubt, ihren Verpflichtungen nachzukommen. Mit anderen Worten ist das richtige Verhältnis von Assets (Vermögen, Posten auf der Aktivseite der Bilanz) und Liabilities (Verbindlichkeiten, Passivseite der Bilanz) eine Hauptaufgabe des Managements einer Kasse[113]. So kann eine Pensionskasse im Marktvergleich unterdurchschnittliche Leistungen erbringen, welche dennoch auf die Ziele des Unternehmens bestens abgestimmt sind (Anthony, 2003). Die demographische Alterung führt mit der Zunahme von Rentenbezügern zu einer Zunahme der Liabilities gegenüber den Assets, womit die Pensionskassen solchen Anlagen einen grösseren Stellenwert einräumen müssen, die einen regelmässigen Geldfluss generieren[114]. Zaugg (in Hengartner, 2004a) zufolge tragen die Schweizer Pensionskassen diesem Umstand bereits Folge, sodass im Durchschnitt keine grösseren Umlagerungen in der Portfolio-Strukturierung zu erwarten sind. Die heutigen und künftigen Rentenbezüger sind die Destinäre der Personalvorsorgestiftungen.

### Versicherungen

Vor allem Lebensversicherer investieren in Wohnimmobilien als langfristige Renditeobjekte. Auch sie haben das Kapital der Versicherten ähnlich wie die Personalvorsorgeseinrichtungen bis zu dessen Entsparen zu verzinsen, während die Sachversicherungen den Versicherten gegenüber nur im Schadensfalle verpflichtet sind und also nicht zur Verzinsung deren Prämien im Sinne einer Vermögensanlage verpflichtet sind.

Die wichtigsten Lebensversicherungen[115] decken die Risiken Tod und ungewisse Lebensdauer ab. Es stehen 26 Lebensversicherungseinrichtungen unter der Aufsicht des Bundesamtes für Privatversicherungen (Bundesamt für Privatversicherungen, 2003, Stand September 2003). Die Liegenschaftenabteilung ist in der Regel dem

[112] Die extrem ungleichmässige Grössenverteilung hinsichtlich der Bilanzsumme als auch des Versicherungsbestandes sind ein typisches Merkmal der Schweizer beruflichen Vorsorge (Bundesamt für Statistik, 2002).
[113] Das Verhältnis von Versicherten zu Rentenbezügern betrug 1987 7.78, im Jahre 2000 4.31 (eigene Berechnung nach Bundesamt für Statistik, 2002).
[114] Immobilien sind solche Anlagen.
[115] Lebensversicherungen bezeichnen Versicherungsarten, bei denen sich das Risiko aus der ungewissen Dauer des menschlichen Lebens und der daraus hervorgehenden Unsicherheit für den Lebensplan des Versicherten ergibt. (Bundesamt für Privatversicherungen, 2003)

Asset Management unterstellt, welches die übergeordnete Anlagestrategie einschliesslich der Portfolio-Strukturierung (Asset Allocation) vorgibt.

### Anlagestiftungen

Anlagestiftungen verwalten Gelder von Vorsorgeeinrichtungen, bieten also kollektive Anlagen an, die ausschliesslich Schweizer Vorsorgeeinrichtungen der 2. und 3. Säule vorbehalten sind (Bundesamt für Sozialversicherungen, 1999b)[116]. Diese Anlageprodukte unterliegen dem Stiftungsrecht und sind von der Ertragssteuer befreit, ihre Anteile können emissionssteuerfrei abgegeben werden und ihre Ausschüttungen erfolgen ohne Abzug von Verrechnungssteuern. Die Aufsichtsbehörde der grösseren Anlagestiftungen ist das Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV). Alle Anlagestiftungen zeichnen sich durch Mitwirkungsrechte der Anleger in den Organen der Stiftung aus. Die Stiftung soll neben dem gesetzlichen Organ, dem Stiftungsrat, grundsätzlich auch immer über eine Anlegerversammlung (Mitstifterversammlung, Teilnehmerversammlung) verfügen (Bundesamt für Sozialversicherungen, 1999a). Aufgrund der beschränkten Anzahl relativ grosser Anleger können Anlagestiftungen mit geringen Kosten operieren (Credit Suisse, 2003, 40). Die Aufgabe von Anlagestiftungen ist die Bewirtschaftung von Anlageprodukten, innerhalb derer Immobilien einen definierten Anteil ausmachen, es bestehen aber auch reine, auf Immobilien spezialisierte Anlagestiftungen. Die Investitionen in Wohnbauten können in Form direkter und indirekter Anlagen erfolgen und dienen der Erlangung einer Rendite und Streuung bzw. Reduktion der Risiken innerhalb des Anlageportfolios.

### Immobilienanlagefonds

Immobilienanlagefonds sind dem Bundesgesetz über die Anlagefonds (Schweizerische Bundeskanzlei, 2004, SR 951.31) unterstellt, welches u.a. die Rahmenbedingung für das Fondsreglement[117] festlegt. Immobilienanlagefonds investieren primär in schweizerische Immobilien und sind vom Anlagefondsgesetz (SR 951.31) und den Fondsreglementen gehalten, in Renditeobjekte auch aus dem Wohnungsbereich zu investieren und ihr Portfolio durch die Anlage in verschiedenen Objekten zu diversifizieren. Immobilienfonds, welche schwergewichtig im Wohnungsbereich investieren, weisen stabile Erträge aus. Sie sind für den Anleger steuerlich attraktiv und auch Ausländern zugänglich.

Die Immobilien- und die Anlagefonds weichen insofern von den anderen institutionellen Anlegern ab, als sie das Ziel einer guten Rendite stärker gewichten, denn die Immobilien-Anlagen stehen für Kunden, die das Fondsprodukt nachfragen, in unmittelbarer Konkurrenz mit alternativen Anlageformen. Dies kann auch zum häufigeren Abstoss wenig rentabler oder sonst problematischer Liegenschaften führen. (Odermatt, 1997, 186-187) Während von Ott/Binz (2002) gemeinhin den Versicherungen und Pensionskassen eine Kaufen-und-Halten Strategie unterstellt wird, spricht er die Praxis von Immobilien- und Anlagefonds sowie jene von Immobilienaktiengesellschaften[118] mit Kaufen-und-Managen an.

### Bau- und Immobiliengesellschaften

Die Bau- und Immobiliengesellschaften sind ebenfalls eine relativ heterogene Gruppe. Baugesellschaften und weitere in der Baubranche engagierte Firmen wie

---

[116] Siehe SR 831.441.1 Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge

[117] (1) Die Fondsleitung stellt gemeinsam mit der Depotbank das Fondsreglement auf und unterbreitet es der Aufsichtsbehörde zur Genehmigung. (2) Das Fondsreglement umschreibt die Rechte und Pflichten von Fondsleitung, Depotbank und Anleger.

[118] Immobilenaktiengesellschaften investieren bis heute kaum in Wohnbauten (Kägi/Schäfli, 2003, 6) und werden daher nicht berücksichtigt.

Architekturbüros besitzen Liegenschaften häufig nur temporär während der Zeit zwischen Erstellung und Verkauf einer Baute oder zwecks Auslastung ihres Betriebs. Immobilienfirmen sind eher auf die Vermittlungstätigkeit spezialisiert. Sie erzielen ihre Profite aus dem An- und Verkauf von Immobilien. Akteure in diesem Tätigkeitsfeld haben ein grosses Interesse an der Realisierung höherer Ausnutzung durch Umnutzung, Neubau oder auch Abbruch. Es gibt aber auch Immobilienfirmen, welche Liegenschaften langfristig besitzen und bewirtschaften und sich durch hohe Professionalität auszeichnen. (Odermatt, 1997, 189)

#### 5.3.2.2 Privatpersonen

Privatpersonen stellen bezüglich der verfügbaren Mittel sowie deren Ziele eine sehr heterogene Anbieterkategorie dar. Sie investieren mehrheitlich langfristig in Wohnimmobilien und halten Gebäude mit unterdurchschnittlich vielen Wohneinheiten[119] (Gantenbein, 1999, 58). Die Hauptziele ihres Engagements sind die sichere Geldanlage, die Altersvorsorge, Wertsteigerungsmöglichkeiten aber auch ausserökonomische Zielsetzungen. Die Akteure dieser Kategorie sind betriebswirtschaftlich vergleichsweise wenig professionell bzw. haben die Verwaltung ihrer Objekte ausgelagert. Privatpersonen pflegen, so sie die Verwaltungstätigkeit selber ausführen, meist eine intensivere Beziehung zu Objekt und Bewohnerschaft als andere kommerziell orientierten. Der Anteil an Eigenmitteln dürfte in der Regel im Bereich der banküblichen Konditionen, also zwischen 20 und 40 Prozent liegen. Eigenmittel im Sinne von Kapitalleistungen werden z.T. durch das Einbringen von Bauland ergänzt. (Hübschle/Herbst/Eckerle, 1984, 180) Ihr Anteil an den Mietwohungen (Erstwohnsitze) beträgt 57 Prozent (Gerheuser, 2004, 30).

Für die vorliegende Forschung sind aufgrund ihres Bestandes vor allem die gemeinnützigen, die institutionellen[120] und die privaten Akteure von Interesse.

### 5.3.3 Beratung

Die Beratungsindustrie hat sich seit Mitte der 1990er Jahre in der Schweiz in zwei Bereiche differenziert. Während auf der einen, traditionellen Seite weiterhin viele Makler und Immobilientreuhänder ihre Dienste anbieten, hat sich auf der anderen Seite ein sehr dynamisches Feld entwickelt, welches dem Corporate Finance nahe steht und eine aktive Bewirtschaftung der Vermögensklasse Immobilien dem auf Kaufen und Halten ausgelegten Verwalten der Bestände entgegensetzt (Eckert/Wiegelmann, 2002). Portfoliomanagement ist für die Immobilienwirtschaft verhältnismässig neu und wird zurzeit erst ansatzweise betrieben (Bilotta, 2004), findet aber eine schnelle Verbreitung. Handlungs- und damit Beratungsbedarf besteht gemäss Bilotta (2004) in den Bereichen der Porfolio-Optimierung aufgrund des historischen, nicht-strategischen Wachstums vieler Portfolios, den in jüngster Zeit stark angewachsenen Ansprüchen an Professionalität im Bereich des Immobilien-Managements und an die Transparenz durch Vergleichsmöglichkeiten sowie der rasanten Entwicklung von Management-Informations-Systemen im Immobilienbereich, welche die verschiedensten Funktionen und Stellen im Immobilienunternehmen integrieren (Bilotta, 2004). Vor allem institutionelle Investoren sind im Rahmen ihrer Portfolio-Strukturierung zu einer aktiven Bewirtschaftung von Immobilien übergegangen (Eckert/Wiegelmann, 2002), wobei Umschichtungen,

[119] Die Objektklasse, die von Privatpersonen gehalten wird, wird landläufig auch als «Zahnarztliegenschaften» bezeichnet.
[120] Die Definition der Kategorie der Institutionellen folgt den Zielsetzungen und also der Einteilung Odermatts (1997), womit die Bau- und Immobiliengesellschaften in der empirischen Untersuchung nicht berücksichtigt werden.

Diversifikationsüberlegungen und das aktive Immobilien-Management zu einem eigentlichen Prozess der Portfoliobereinigung führten. Anders als bei Einzelverkäufen zeichnen sich Portfoliotransaktionen durch eine Komplexität aus, die ohne Zukauf von Beratungsleistungen in den Bereichen Corporate Finance und Verbriefung von den meisten Akteuren nicht mehr zu erbringen ist (ebenda). Die Entwicklung der Beratungsbranche ist auch im Immobilienbereich im Rahmen der Verbreitung von *Resource-Based-View* Ansätzen der strategischen Unternehmensführung zu sehen (siehe Kapitel 5.4).

## 5.4 Wohnungswirtschaft und Immobilienbranche im Wandel

### 5.4.1 Wandel des wirtschaftlichen Gefüges

Seit Mitte der 1980er Jahre ist die Unternehmenslandschaft in den spätindustriellen Gesellschaften in Bewegung geraten (Bornschier, 1998). Eine Neuorganisation internationaler Arbeitsteilung, eine schwierige konjunkturelle Lage und der Anbruch des Informationszeitalters umreissen die Situation, die sich in den Entscheidungsgremien vieler Unternehmen in der Feststellung von Handlungsbedarf ausdrückte. Seit den 1990er Jahren gilt die Definition so genannter Kernkompetenzen[121] im Rahmen von *Resource-Based-View* Ansätzen der strategischen Unternehmensführung als Erfolg versprechendes Vorgehen. Die Umsetzung kann eine Neustrukturierung von Organisationen einschliesslich des Abstossens von Unternehmensteilen beinhalten. Gleichzeitig ist die Unternehmenslandschaft international von einer Welle von Unternehmenszusammenschlüssen gekennzeichnet (Trauth/Barnshaw, 1999, 5). Jedoch sind nicht alle Bereiche der Wirtschaft und also nicht alle Organisationen gleichermassen an der Entwicklung beteiligt, womit der nachfolgend eingehender beschriebene Wandel einen differenzierenden und polarisierenden Charakter bezüglich der Akteure in den Organisationen aufweist.

Die Immobilienwirtschaft ist eng mit der Unternehmensentwicklung vieler Branchen sowie mit den Finanzmärkten durch direkte und indirekte Immobilienanlagen von Unternehmen, deren Personalvorsorgestiftungen oder dem Lebensversicherungsgeschäft verbunden. Im Zuge der Fokussierung auf die Kernkompetenzen und damit der Reduktion von Komplexität in sekundären Bereichen haben zahlreiche Unternehmen die Abspaltung von Immobilien vorgenommen (Eckert/Wiegelmann, 2002). Die Fusionen und Übernahmen in der Unternehmenslandschaft führen auch zu Schocks in der Entwicklung und Zusammensetzung von Immobilienportfolios der Firmen und ihrer Vorsorgestiftungen[122]. Durch Verbriefungen, Auslagerung und Umschichtung haben gemäss Eckert/Wiegelmann (2002) alleine Portfolio-Transaktionen die Grenze von jährlich zehn Mrd. CHF überschritten, ohne dass ein Trendbruch absehbar sei. Treiber dieser Entwicklung seien institutionelle Investoren, welche wie in Abschnitt 5.3.3 erwähnt zu einer aktiven Bewirtschaftung von Immobilien im Rahmen ihrer Portfolio-Strukturierung übergegangen sind, was zu einem eigentlichen Prozess der Portfoliobereinigung führt. Weil es unwahrscheinlich ist, dass fusionierte Portfolios strukturell kongruent sind oder sich in optimaler Weise ergänzen, ist damit zu rechnen, dass in der Folge von Fusionen eine Restrukturierung der Portfolios vor dem Hintergrund einer evtl. neu formulierten oder revidierten Immobilienstrategie vorgenommen wird. Da sich die Restrukturierung auf einer Portfolio-Ebene zu vollziehen hat, ist davon auszugehen, dass

[121] Die Konzentration auf Kernkompetenzen folgt einer Innenbetrachtung des Unternehmens mit dem Ziel, mittels der Mobilisierung interner strategischer Ressourcen dauerhafte Wettbewerbsvorteile zu sichern. (vgl. etwa Hamel/Prahalad, 1996)

[122] Zur Folgeabschätzung für die Lebensversicherungswirtschaft siehe Trauth (1999).

sich entsprechende Strategieformulierungen ebenfalls auf diese Ebene beziehen. Das deutlich überproportionale Wachstum der Immobiliendienstleistungsbranche in Beschäftigung und Wertschöpfung (Meissl, 2003) zeugt von der zunehmenden Auslagerung liegenschaftenspezifischer Dienstleistungen.

Gleichzeitig brachte der Börsengang, der von massiven Kursgewinnen in den 1990er Jahren und einem Crash in Raten von Ende dieses Jahrzehnts bis zur gegenwärtigen Erholung gezeichnet ist, bei institutionellen Anlegern manche strategische Portfolio-Strukturierung aus dem Lot. Denn die Vermögensklasse Immobilien nimmt zwischenzeitlich relativ zu den Wertschriften ein (zu) grosses Gewicht ein. Bei einer allfälligen Korrektur der strategischen Asset Allocation müssen sich Mittelflüsse verändern, was durch die Reduktion der Investition neuer Mittel oder die Verkleinerung des Portfolios durch Veräusserungen geleistet werden kann. Weil es angesichts *strategischer Überlegungen* unsinnig erscheint, gleichmässig in allen Bereichen zu reduzieren, kann davon ausgegangen werden, dass Anlagekriterien überarbeitet und verstärkt auf das Portfolio angewandt werden. Der angesprochene Einzug des Informationszeitalters äussert sich in der Verfügbarkeit immer ausgeklügelter und viele Teilbereiche von Unternehmen integrierender Systeme elektronischer Informationsverarbeitung, welche im strategischen Portfoliomanagement eingesetzt werden können. Sie beziehen sich im Portfoliomanagement auf Strukturdaten der Portfolio-Ebene. Somit lässt sich die These formulieren, dass einer Portfolio-Sicht im Rahmen der Dynamisierung der Branche Vorschub geleistet wird. Hinzu kommt eine gewandelte Nachfrage sowie ein verändertes institutionelles Umfeld und sich wandelnde Standards an den Finanzmärkten (siehe Bank for International Settlements, 2003), welche ihrerseits Folgen für die Praxis der Immobilienbewertung zeitigen können. Eine Umstellung der Rechnungslegung auf die International Finance Reporting Standards (IFRS) (Helbling, 2000, 460ff) und die vermehrte Ausrichtung der Berichterstattung an die Anforderungen der Kapitalmärkte bringt gemäss Prien (2003) eine Umstellung der Bewertung auf anerkannte Standards (siehe Kapitel 5.4.3) mit sich[123].

Die Entscheidungsträger in der Immobilienwirtschaft sehen sich daher in den letzten Jahren veränderten Handlungsbedingungen gegenüber. Freilich ist diese Dynamik den Akteuren in einer strukturationstheoretischen Perspektive nicht äusserlich. Vielmehr sind deren Praxis und die beschriebene Entwicklung als zwei Seiten derselben Medaille zu verstehen. Die Immobilienwirtschaft widerspiegelt den angesprochenen Wandel, was sich etwa in gewandelten Anlage-Gefässen und Fusionen[124] äussert. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit steht die Frage nach möglichen Veränderungen der Handlungsorientierung und der Modi der Entscheidungsfindung der Akteure und in der Folge von Veränderungen ihrer Praxis im Vordergrund. Die Frage stellt sich, wie sich die Akteure in ihrer Handlungsorientierung auf den Strukturwandel der Immobilienindustrie beziehungsweise die immobilienwirtschaftlich relevanten Umbrüche im gesamtwirtschaftlichen Gefüge beziehen, und welche Folgen dies für die Entwicklung der Organisationen der Akteure und letztlich die Investitionslandschaft Schweiz hat.

[123] Im Rahmen eines Geschäftsabschlusses nach IFRS sind Liegenschaften als gebundene Kapitalanlagen zum Marktwert auszuweisen (Prien, 2003).
[124] Das Grössenwachstum der Immobiliengesellschaften in der Schweiz dokumentiert diese Entwicklung etwa mit der Fusion der Real Estate Group (REG) und PSP Swiss Property am 10. Mai 2004.

## 5.4.2 Portfoliobereinigung und Management-Instrumente

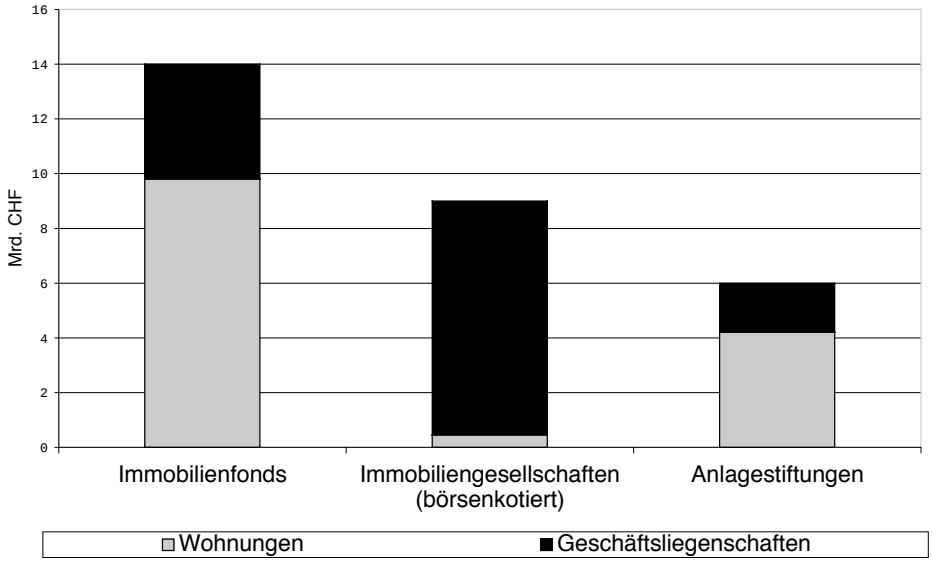
Der Strukturwandel der Immobilienindustrie äussert sich in der qualitativen Verbesserung operativer und immobilienspezifischer Bereiche, hierdurch aber auch im Einzug von Disziplinen, die ihren Ursprung meist in der Vermögensverwaltung und im Corporate Finance haben. Dies führt dazu, dass Standards und Strukturen Einzug halten, die in krassem Gegensatz zu den bisher in der Immobilienindustrie vorherrschenden Gepflogenheiten stehen (Eckert/Wiegelmann, 2002). Bilotta (2004) identifiziert folgende Bereiche, in denen nach seiner Ansicht aufgrund der jüngsten Entwicklung Handlungsbedarf besteht.

- Bereinigung der bestehenden Portfolios: Viele Immobilienportfolios weisen eine starke Prägung durch historisches Wachstum auf. So werden z. B. bei Firmenzusammenschlüssen häufig die Aspekte einer optimalen Immobilienbewirtschaftung vernachlässigt. Dadurch ergeben sich zum Teil heterogene Bestände, die ohne gezielte Investitionen kaum Erträge erwirtschaften.
- Grössere Professionalität: Das allgemeine Immobilienmanagement, vor allem das Portfolio-Management, hat sich in den vergangenen Jahren rasch entwickelt und muss in den kommenden Jahren professionalisiert werden.
- Verbesserte Ausbildung: Das Portfoliomanagement liegt meist in der Verantwortung von Architekten oder Bauingenieuren. Die erhöhten Anforderungen für das Management eines Immobilienportfolios bedingen eine breitere Ausbildung mit allgemeinem Branchenwissen, Rechts- und Sachkenntnissen sowie finanztechnischem Know-how.
- Höhere Transparenz: Viele Investoren und Eigentümer verlangen eine höhere Transparenz der Portfolios und Märkte, damit Vergleiche im Sinne von Benchmarkings durchgeführt werden können. Zentral ist auch die Prozess-Transparenz, die eine optimale Sensibilisierung für Kosten auf allen Stufen sicherstellt.
- Management Information Systems (MIS): Der sich rasant entwickelnde Immobilien-Anlagebereich erfordert kurzfristiges Handeln auf der Basis von aktuellen Daten und Informationen, Simulationsmöglichkeiten und Szenarienbildung. Moderne MIS sind gefragt, welche alle beteiligten Funktionen und Stellen integrieren, einen durchgehenden, raschen Datenfluss sicherstellen und die relevanten Daten systematisch aufbereiten. (Bilotta, 2004)

Die Forderungen Bilottas richten sich offenkundig an Akteure institutioneller Anleger, die ein professionelles Portfolio-Management betreiben und den Anlagecharakter der Immobilien in den Vordergrund stellen. Dass Privatpersonen oder Genossenschaften die beschriebenen Veränderungen vorantreiben erscheint höchst unrealistisch, was den differenzierenden Charakter der gegenwärtigen Entwicklungen in der Wohnimmobilienwirtschaft unterstreicht.

Durch die Lancierung neuer indirekter Anlageinstrumente in Form von kotierten Immobiliengesellschaften (siehe hierzu Wüthrich, 2003), Optionen auf diese Unternehmen, Verbriefung von Mieteinnahmen oder Investitionen in Immobilienmarktindizes erwächst Direktanlagen Konkurrenz. Doch auch die traditionellen indirekten Vehikel wie Immobilien-Anlagestiftungen nach BVG und Immobilienfonds (vgl. Seite 96-96) sind im Aufwind.Abbildung 5-3 zeigt die Aufteilung der Portfolios von Anbietern indirekter Anlagen nach ihre Nutzungsart. Als Hauptgrund der Verschiebung von direkten zu indirekten Anlageformen werden neben der Erhöhung des Angebots selbst Vorteile wie die höhere Liquidität, der Wegfall der Liegenschaftsbewirtschaftung und das geringere Risiko angeführt.

**Abbildung 5-3: Aufteilung der Portfolios von Anbietern indirekter Anlagen in der Schweiz nach Nutzungsart**




Quelle: Eigene Darstellung nach Kägi/Schäfli (2003, 6)

Seit den späten 1990er Jahren ist im Bereich der indirekten Immobilienanlageprodukte und ihrer Aufnahme durch die Marktteilnehmer durch eine im Hinblick auf die strukturelle Entwicklung der letzten zwanzig Jahre unvergleichbare Dynamik zu beobachten. Allerdings stehen indirekt gehaltene Immobilien im Wert von 29 Milliarden CHF direkt gehaltenen im Wert von 1500 Milliarden CHF gegenüber, womit sich der indirekt investierte Anteil auf knappe zwei Prozent beläuft (Walter, 2002).

Für Pensionskassen sind die wichtigsten Argumente für indirekte Immobilienanlagen gemäss Suter/Eckert (2003) die zukünftigen Wertentwicklungs-Erwartungen, die Zusammensetzung des Portfolios und die Erhöhung der Flexibilität sowie die grössere Liquidität. Zudem sollen indirekte Anlagen zur Optimierung der Diversifikation der direkten Immobilienanlagen beigezogen werden, wobei die regionale und objektspezifische Diversifikation deutlich öfter genannt wurde als die nutzungsspezifische Differenzierung. Die Auslagerung von Managementkomponenten und die Reduktion der Komplexität von Immobilienanlagen – beides klassische Argumente der Anbieter entsprechender Produkte – wurden als weniger wichtig eingestuft. Hier gilt es aber anzumerken, dass Suter/Eckert (2003) in ihrer Auswertung keine Differenzierung nach der Grösse der Anleger gemacht haben – das Argument des Know-how Einkaufs via indirekter Beteiligungen gilt im Bereich der institutionellen Anleger in erster Linie für kleine Pensionskassen. Die erwähnte Studie hat Vertreter der Vorsorgeeinrichtungen der grössten Arbeitgeber befragt (Suter/Eckert, 2003) und sitzt so einer systematischen Verzerrung in Bezug auf die Differenzierung der Anlegerinteressen auf, weshalb die beiden erwähnten klassischen Argumente nicht ausgeschlossen werden dürfen.

**Tabelle 5-6: Vor- und Nachteile direkter Immobilienanlagen**

| Vorteile | Nachteile |
|---|---|
| Die Handlungsfreiheit der Erwerbers bezüglich Erwerb, Veräusserung, Nutzung und Bewirtschaftung des Objekts ist maximal | Eine grosse Anzahl von Objekten ist notwendig, um ein bezüglich Nutzungsart und Standort ausreichend differenziertes Immobilienportfolio zu schaffen. Folglich ist dies Investoren mit grossen finanziellen Mitteln vorbehalten. |
| Es fallen keine Kosten für Finanzintermediäre wie etwa Fondsgesellschaften an; der Investor hat folglich alleinigen Anspruch auf die erwirtschaftete Rendite | Eine professionelle Bewirtschaftung von Immobilien verlangt ein grosses Mass an Fachwissen und verursacht beträchtliche Kosten. |
| Direktanlagen weisen gegenüber indirekten Anlagen steuerliche Vorteile auf (Doppelbesteuerung bei indirekten Anlagen) | Der Immobilienmarkt ist relativ illiquid[125], was Bewertung, Veräusserung und Kauf einzelner Objekte erschwert. Hinzu kommen hohe Transaktionskosten[126]. |

Quelle: Eigene Darstellung nach Kägi/Schäfli (2003)

Gemeinhin stehen Anlegern mit den Immobilienfonds, den Immobilienaktiengesellschaften und den Immobilien-Anlagestiftungen nach BVG drei Instrumente zur indirekten Investition in Immobilien zur Verfügung (Kägi/Schäfli, 2003).

Die zunehmende Bedeutung von Immobiliengesellschaften liegt gemäss Behr (2001) in ihrer Professionalität hinsichtlich der Bewertung (und der Bewertungsmethoden) ihrer Portfolios sowie ihrer Berichterstattung. Diese Entwicklung ist daran, auf grosse Teile der Immobilienwirtschaft überzugreifen, weil sich einerseits viele Akteure an den neuen Methoden orientieren und weil sie andererseits Accounting Standards einhalten müssen, wozu sie entsprechende Bewertungsmethoden ihrer Assets benötigen, wie Suter/Eckert (2003) für institutionelle Anleger zeigen konnten.

## 5.4.3 Bewertungsmethoden und Rechnungslegung

In der Praxis existieren verschiedenen Bewertungsmethoden nebeneinander. Die Wahl der Bewertungsmethoden im Zuge der Wertermittlung für potentielle Investitionen, wie etwa Erneuerungen, sagt viel über die Organisation des Portfolio-Managements eines Akteurs aus (Suter/Eckert, 2003). Es lassen sich grundsätzlich Sach-, Vergleichs- und Ertragswertverfahren unterscheiden. Sie werden im Folgenden skizziert.

### Bewertungsmethoden

Bei der *Sachwertmethode* oder synonym verwendet *Realwertmethode* wird der Wert einer Liegenschaft aus der Summe des Bauwerts (Gebäude- und Nebenkosten) und des Landwerts bestimmt (Behr, 2001). Die Realwertmethode verliert in der Praxis an Bedeutung (Suter/Eckert, 2003). Ihre Nachteile sind der mangelnde Einbezug von wirtschaftlichen Aspekten, die fehlende Nachfragekomponente und die weit gehende Unempfindlichkeit gegenüber der Marktlage. Zudem steht ein Vergangenheitsbezug im Vordergrund. Man spricht in diesem Zusammenhang von *historischen Kosten*. Am besten findet diese Methode dort Anwendung, wo eine

[125] Eine geringe Anzahl von Anbietern und Nachfragern je Objekt.
[126] Insbesondere Handänderungssteuern, Grundstückgewinnsteuern, Einträge ins Grundbuch, Suchkosten (evtl. Kosten für Makler etc.).

Immobilie nicht nach Ertragsgesichtspunkten beurteilt wird und wo keine Vergleichszahlen (vgl. unten) verfügbar sind. (Behr, 2001)

Die *Vergleichswertmethode* orientiert sich dagegen am Markt. Die Grundidee ist es, dass ein rationaler Akteur für eine bestimmte Immobilie nicht mehr zu zahlen bereit ist als für eine Vergleichbare. Zur Ermittlung einer entsprechenden Preisbandbreite bedarf es dreier Schritte. Zunächst wird mittels einer Marktanalyse nach vergleichbaren Objekten gesucht, bevor sinnvolle Vergleichsgrössen wie etwa die Wohnfläche in Quadratmetern oder die Zimmerzahl festgelegt und die Vergleichsdaten durch Zu- respektive Abschläge angepasst werden. Bei dieser Methode fliessen also sowohl objektspezifische Eigenschaften als auch nicht objektspezifische Eigenschaften wie der Verkaufszeitpunkt oder der Grund der Handänderung in die Bewertung mit ein. Der Vorteil dieser Methode liegt in der starken Marktorientierung und im Abstützen auf effektiv bezahlte Preise. Diesem Vorteil steht das Problem der Ermittlung genügender Vergleichszahlen gegenüber. Die Methode wird ebenfalls angewandt bei Objekten, die nicht in erster Linie als Renditeobjekte angeschafft werden, etwa bei Einfamilienhäusern zur Selbstnutzung; zudem eignet sie sich aufgrund der Basierung auf Vergleichszahlen nur für Objekte, für welche geeignete Vergleiche realisierbar sind, die also nicht einzigartig sind. (Behr, 2001)

Die *hedonistische* (oder hedonische) *Methode* basiert auf der Annahme, dass Immobilien im Sinne ihrer Heterogenität als ein Bündel von Eigenschaften aufgefasst und bewertet werden können. Hierzu wird mittels multipler Regression für jede einzelne Eigenschaft deren Marktpreis[127] errechnet. Am Ende steht die Summe aller jeweiligen Produkte, welche dem Immobilienwert entspricht. Neben immobilienspezifischen Eigenschaften werden auch Eigenschaften der Lage – Aussicht, Quartierstandard, Steuerkraft der Gemeinde etc. – mit einbezogen. (Behr, 2001)

Während bei den *Ertragswertmethoden* prinzipiell zwischen der Mietzinskapitalisierung und der dynamischen Ertragswertmethode zu unterschieden ist, genügt es sich im Hinblick auf Eignung und Verbreitung der Methoden, sich auf die Zweitere zu konzentrieren. Sie wird auch *Discounted-Free-Cash-Flow Methode* genannt, kurz *DCF*. Die dynamische Ertragswertmethode ist finanztheoretisch abgesichert und aus der Unternehmensbewertung bekannt. Im Zentrum der DCF Methode steht die Beziehung zwischen dem Wert einer Immobilie und dem mit ihm verbundenen Zahlungsfluss. Die Annahme ist die, dass der Wert einer Liegenschaft der Summe des auf den Bewertungszeitpunkt abdiskontierten Nutzens zuzüglich des abdiskontierten Residualwertes entspricht, wobei der Nutzen in Form von Netto-Mieteinnahmen gemessen wird. Der Prognosehorizont wird in der Regel auf fünf bis zehn Jahre hin festgelegt. Die Festlegung des Diskontierungszinssatzes ist bestimmend für die Ergebnisse der Berechnungen und daher sorgfältig festzulegen. Gemäss Behr (2001) wählt man am besten im Sinne des Opportunitätskostenprinzips den Zinssatz risikofreier Alternativanlagen (etwa Bundesobligationen), welcher durch einen Zuschlag für das allgemeine Liegenschaftenrisiko (z.B. Illiquidität) sowie für das spezifische, die fragliche Liegenschaft betreffende Risiko (Alter, Lage, Struktur der Mieterschaft etc.) und durch einen Abschlag für den Geldentwertungsschutz von Liegenschaften angepasst wird.

Die Abstützung auf explizite Prognosen der Ein- und Auszahlungsströme und die dadurch berücksichtigten Marktverhältnisse zählen zu den Vorteilen der DCF Methode. Dem stehen ein grosser Analyseaufwand und eine gewisse Subjektivität in den Prognosen der Mieteinnahmenüberschüsse sowie die ungesicherte Wahl des

[127] Trägt eine Eigenschaft positiv zum Wert bei, so spricht man von einer Prämie und addiert den Wert in der Regressionsgleichung. Schmälert eine Eigenschaft den Wert, so sprich man von einem Abschlag und subtrahiert den entsprechenden Koeffizienten.

bereits erwähnten Diskontierungssatzes[128] gegenüber. (Behr, 1999) Folglich sind die Konsequenzen seiner Festlegung bedeutend. Als nutzenorientiertes Verfahren eignet es sich besonders für die Bewertung von Renditeliegenschaften wie Mietwohnhäuser. Die DCF Methode lässt sich mit EDV-unterstützten Immobilien Management Systemen (MIS) kombinieren (Bilotta, 2004).

Weil letztlich die Cashflows in Bezug auf das ganze Anlagevehikel (das Gesamtportfolio oder das Fondsprodukt etc.) von Bedeutung sind, eignet sich die DCF Methode dahingehend, dass die Aggregierung der einzelnen Liegenschaftenbewertungen Strukturdaten auf Portfolio-Ebene bereitstellt und somit das Verfolgen von Zielen auf eine den Objekten übergeordneten Ebene erlaubt. Auf dieser Portfolio-Ebene sind Immobilienstrategien angesiedelt. Ein zweiter Vorteil der DCF Methode besteht in ihrer Eignung zur Bewertung von Vermögenswerten im Rahmen der Rechnungslegung nach IFRS (Prien, 2003).

Bezieht man die Management-Instrumente auf das handlungstheoretische Design zur Analyse strategischen Handelns, so fungieren diese als potenzielle Elemente des Orientierungsrahmens der Akteure. Im Rahmen der Untersuchung der Bezugnahmen verschiedener Akteure auf Management-Instrumente ist vor allem darauf zu achten, inwiefern sich verschiedene Akteure in unterschiedlicher Weise auf den Wandel in der Wohnimmobilienwirtschaft beziehen und auch darauf, ob sich die Handlungsweisen typisieren lassen, sodass eine Folgenabschätzung der gegenwärtigen Veränderungen formulieren lässt.

Auf Basis der bisherigen Ausführungen scheint ersichtlich, dass der Einsatz von Management Instrumenten einen Perspektivenwandel hin zu einer Portfolio-Sicht in der Entscheidungsfindung begünstigt. Lagendijk (2004, 5) weist zu Recht darauf hin, dass Management-Instrumente nicht als blosse Hilfsmittel zur Vereinfachung ökonomischer Kalkulation zu verstehen sind: »(…) they discipline behaviour by stabilising, as well as constituting, calculative practices«. So würden die Akteure von ihrer Lebenswelt getrennt »to allow uniform measures and measurements to work through commensurability« (ebenda). Somit bestünde ein Zusammenhang zwischen dem Einsatz von Management-Instrumenten und dem Grad, in dem die Handlungsbezüge mediatisiert, standardisiert und hierdurch objektiviert werden. Die Orientierungsweisen und im Besonderen auch die Regionalisierungsweisen sind daher in ihrer Beziehung zum objektivierenden Einsatz von Management-Instrumenten zu untersuchen.

### Rechnungslegung

Die Rechnungslegung ist eine standardisierte Berichterstattung von Organisationen, die nun aber immer mehr als eine ergiebige Quelle von Informationen erkannt wird. In diesem Zusammenhang wandelt sich die Rechnungslegung, Accounting genannt, rasant. Das International Accounting Standards Committee (IASC) und das Financial Accounting Standards Board (FASB) der USA produzieren fortwährend neue Standards. Als wesentliche Stossrichtung der Entwicklung lässt sich die Ausrichtung an der Referenzgrösse Cash festhalten, wobei letzten Endes nicht der Cashflow von Einzelliegenschaften die Zielgrösse darstellt, sondern derjenige auf Portfolio- und letztlich auf Unternehmensebene. Der Grund hierfür liegt gemäss Behr (1999) darin begründet, dass die Cash-Position sowohl lang- wie auch kurzfristig für die Beurteilung eines Unternehmens und seiner Entwicklung wichtig ist, die Ertragskraft dagegen nur langfristig.

Stellt eine Unternehmung auf International Accounting Standards (IAS) um, so muss vom Konzept historischer Kosten zugunsten einer Ertragswertmethode Abschied

[128] Der Diskontsatz ist die Umkehrung eines Multiplikators.

genommen werden (vgl. Kapitel 5.4.3). Für Renditeliegenschaften, die aufgrund ihrer Zwecksetzung zur Erwirtschaftung von Vermögenserträgen mit anderen Finanzanlagen wie Darlehen oder Wertschriften vergleichbar sind, lässt sich diese Umstellung inhaltlich begründen. So sollen Liegenschaften gemäss IASC nach Ertragswert bilanziert werden, wobei auf eine Abschreibung zu verzichten ist. Denn durch angemessene Unterhaltsaufwendungen, die in der DCF Betrachtung ihren Niederschlag finden, bleibt die Ertragskraft der Immobilien erhalten. (Behr, 1999)

Doch nicht alle Akteure stehen gleichermassen mit den Entwicklungen in systemischer Integration. Der Druck zur Umstellung auf eine Rechnungslegung nach internationalen Standards kommt nicht zuletzt von der Börse her, womit sich eine Trennung in solche Akteure, deren Organisationen von der Entwicklung herausgefordert werden und solchen, die weiterhin frei zwischen den verschiedenen Methoden wählen können bzw. für die solch buchhalterisch anspruchsvolle Rechnungslegungen nicht in Frage kommen, ergibt. Es kann aufgrund der Handlungssituationen der Akteurtypen argumentiert werden, dass eine akteurtypen-spezifische Reagibilität bezüglich der Rechnungslegung als auch bezüglich der Management-Instrumente besteht.

# 6 Aktuelle Rahmenbedingungen

Nachdem in Kapitel 5 die mit der Organisation, den Grundlagen des Immobilienmanagements und den wichtigsten Strukturen und Entwicklungen der Wohnimmobilienmärkte der wohnungswirtschaftliche Handlungskontext aufgespannt wurde, geht es im folgenden Kapitel um die aktuellen Rahmenbedingungen hinsichtlich rechtlicher Grössen, dem Nachfragewandel und der aktuellen Lage auf den Wohnimmobilienmärkten.

## 6.1 Rechtliche Grössen

Rechtliche Regelungen können als formalisierte Regeln (vgl. Kapitel 2.3.2) verstanden werden. Sie bilden innerhalb der Regeln eine Sondergruppe, die sich dadurch auszeichnet, dass sie expliziert sind, dass bei einem Verstoss gegen sie klare und oft harte Sanktionen zu erwarten sind, und dass die Kenntnis der Regeln in erster Linie von der beruflichen Ausbildung und Erfahrung abhängig ist (Van Wezemael, 1999, 59). Dies ist insofern von Belang, als die rechtlichen Regeln für alle Akteure auf dem Wohnungsmarkt gleiche Gültigkeit haben, aber systematische Differenzen hinsichtlich der Kompetenzen als auch der verfolgten Ziele zwischen Akteurtypen bestehen dürften. Somit ist davon auszugehen, dass nur solche Akteure rechtliche Regelungen strategisch einsetzen können, die über eine professionelle Ausbildung respektive über Zugang zu Fachabteilungen verfügen.

### 6.1.1 Mietrechtliche Rahmenbedingungen

Das Wohnen und die gesellschaftliche Ausgestaltung der Wohnungsmarktes sind Dauerbrenner der politischen und öffentlichen Diskussion (Odermatt/Van Wezemael, 2002a, 1). In der Schweiz gilt der Grundsatz, dass die Wohnungsversorgung primär eine Aufgabe der Privatwirtschaft ist[129]. Die Finanzierung erfolgt soweit als möglich über den Hypothekarmarkt, und die Eingriffe in den freien Markt[130] sind auf Bereiche zu beschränken, wo es Defizite, Konflikte oder Missbräuche gibt (Hager, 1996, 86-87). Obwohl ein freier Wohnungsmarkt grundsätzlich das Hauptziel der öffentlichen Wohnungspolitik darstellt, kannte die Schweiz seit Inkrafttreten des OR im Jahre 1912 nur jeweils kurze Perioden freier Mietpreise[131] (Bundesamt für Wohnungswesen, 1993, 34).

Seit den 1950er Jahren begann sich der zu Lasten der Hauseigentümer gehende gesamtwirtschaftliche Umverteilungsprozess, der seine Wurzeln in der aus der Kriegszeit stammenden generellen Mietzinskontrolle hatte, in sein Gegenteil umzukehren. So erlaubte es die Wohnungsmarktsituation, steigende Kosten auf die Mieter abzuwälzen. Die Anbieter profitierten neben einer Realwert-gesicherten Eigenkapitalverzinsung von stark steigenden Bodenpreisen. Zudem begünstigte die

[129] Die staatliche Beeinflussung des Angebots konzentriert sich auf die Förderung privater Bauträger. Aus diesem Grunde kommt dem staatlichen Wohnungsbau eine relativ geringe Bedeutung zu. Die Förderung bezieht sich vor allem auf jene Bereiche der Wohnungsversorgung, die durch den Markt nur unzureichend abgedeckt werden. (Hager, 1996, 87). Der Anteil der öffentlichen Hand an den baubewilligten Wohnungen liegt im Durchschnitt bei 2.5% (Hübschle/Herbst/Eckerle, 1984, 45).

[130] Staatliche Eingriffe können allokations- oder sozialpolitisch begründet werden. Siehe hierzu Lieberherr (2003).

[131] Für eine knappe Übersicht über die Entwicklung des Mietrechts siehe Bundesamt für Wohnungswesen (1993, 34-36).

Inflation die Hypothekarnehmer vor den Gläubigern, was zu real sinkenden Kapitalkosten führte. Gegenüber den Mietern waren die Eigentümer so in der Lage, Kostenelemente zu überwälzen und Gewinne zu realisieren. (Kiener, 1976, 24) Somit war die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg von einer schrittweisen Liberalisierung des Mietrechts geprägt, welche in einer kurzen Periode der freien Mietpreisbildung gipfelte. Die Basis für das geltende Mietrecht wurde 1972 gelegt, als aufgrund der angespannten Lage auf dem Wohnungsmarkt und damit verbundenen politischen Vorstössen zwei neue Artikel (Art. 34$^{sexies}$ und 34$^{septies}$) in die Bundesverfassung aufgenommen wurden. Auf Artikel 34$^{septies}$ basiert der Bundesbeschluss über Massnahmen gegen Missbräuche im Mietwesen (BMM)[132].

Artikel 34$^{septies}$[133] :

> [1]Der Bund ist befugt, Vorschriften gegen Missbräuche im Mietwesen zu erlassen. Er regelt den Schutz der Mieter vor missbräuchlichen Mietzinsen und anderen missbräuchlichen Forderungen der Vermieter, die Anfechtbarkeit missbräuchlicher Kündigungen sowie die befristete Erstreckung von Mieterverhältnissen.
>
> [2]Der Bund ist befugt, zur Förderung gemeinsamer Regelungen und zur Verhinderung von Missbräuchen auf dem Gebiete des Miet- und Wohnungswesens Vorschriften aufzustellen über die Allgemeinverbindlicherklärung von Rahmenmietverträgen und von sonstigen gemeinsamen Vorkehren von Vermieter- und Mieterverbänden oder Organisationen, die ähnliche Interessen wahrnehmen. Art. 34$^{ter}$, Abs. 2 der Bundesverfassung ist sinngemäss anwendbar.
> (Schweizerische Bundeskanzlei, 2004)

Der BMM galt ursprünglich nur für Gemeinden mit Mangel an Mietwohnungen und Geschäftsräumen. Das revidierte Mietrecht integrierte 1991 den BMM ins Obligationenrecht und überführte ihn so in ordentliches Recht. 1996 trat das Bundesgesetz über die Rahmenmietverträge und deren Allgemeinverbindlicherklärung in Kraft. Vorstösse in jüngerer Zeit, die das Mietrecht deutlich zu Gunsten der Mieter oder der Anbieter verändert hätten, wurden vom Stimmvolk mit deutlichen Mehrheiten verworfen[134].

## Grundrisse der geltenden Ordnung

Das Mietrecht beruht mit dem Schutz vor Missbräuchen und dem Kündigungsschutz auf zwei Pfeilern.

Die richterliche Missbrauchsüberprüfung der Miete erfolgt auf die Anfechtungsklage des Mieters hin. Grundsätzlich sind die Vertragsparteien in ihrer Preisvereinbarung jedoch frei. Die Mieterseite kann aber bei der Schlichtungsbehörde sowohl den Anfangsmietzins als auch Mietzinserhöhungen als missbräuchlich anfechten und deren Herabsetzung verlangen. (Hager, 1996, 93) Mit der Mietrechtsrevision von 1991 wurde die Position der Mieterseite per Saldo gestärkt. So gelten

---

[132] Auch das 1975 in Kraft gesetzte Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) ist in diesem Kontext zu betrachten. Ich werde mich jedoch auf das eigentliche Mietrecht beschränken.

[133] In der revidierten Bundesverfassung vom 18.04.1999 finden sich die Bestimmungen zum Mietrecht unter Artikel 109.

[134] Es sind dies die Volksinitiative «Ja zu fairen Mieten» des Mieter/innenverbandes (am 18.5.2003 von Volk und Ständen abgelehnt) und das «neue Mietrecht» (am 8.2.2004 von Volk und Ständen abgelehnt). Nach der Ablehnung des «neuen Mietrechts» am 8. Februar 2004 durch das Stimmvolk ist davon auszugehen, dass der Status quo bis auf weiteres bewahrt ist. Die Vorstösse beider Seiten der Interessenvertretung der letzten Jahre sind als überrissen zu taxieren und deuten darauf hin, dass das geltende Mietrecht mittelfristig nicht grundsätzlich geändert werden wird.

die Regelungen unbefristet und flächendeckend, der Überwälzungssatz bei Hypothekarzinserhöhungen wurde durch das Weglassen der Verzinsung des Eigenkapitals reduziert, die Kündigung kann als solche als missbräuchlich angefochten werden und es wurden längere Erstreckungsmöglichkeiten (vier Jahre bei Wohnungen) eingeführt (vgl. auch Bundesamt für Wohnungswesen, 1993, 38-39). Eine Miete ist missbräuchlich, wenn ein überhöhter Ertrag aus der Mietsache erzielt wird oder wenn sie auf einem offensichtlich übersetzten Kaufpreis beruht (vgl. Art. 269 OR)[135]. Ob der Ertrag überhöht ist, wird in erster Linie anhand der Kosten des Vermieters und der ortsüblichen Mieten gemessen. Somit ist eine Mietzinserhöhung durch eine Kostensteigerung auf Seite des Vermieters zu begründen. In Bezug auf die Anpassung an die Teuerung darf um maximal vierzig Prozent aufgeschlagen werden (vgl. Gratz, 1995, 107-109). Weil jede Liegenschaft in Bezug auf die Schuldbelastung einzeln beurteilt werden müsste, einigte man sich auf einen durchschnittlichen Satz von vierzig Prozent, welcher als risikotragendes Kapital bezeichnet wurde.

Mietzinserhöhungen sind gültig, wenn sie auf einem kantonal genehmigten Formular erfolgen, die Kündigungs- und Bedenkfrist eingehalten und nicht mit einer Kündigung bzw. deren Androhung verbunden sind. Dasselbe gilt für alle Vertragsabänderungen, die den Mieter einseitig belasten (z.B. Einführung neuer Nebenkosten oder Abbau der Leistungen des Vermieters). Weiter müssen unausgeschöpfte Mietreserven dem Mieter detailliert mitgeteilt und klar begründet werden. (Hager, 1996, 93)

Beim Kündigungsschutz gilt ebenfalls, dass eine vom Vermieter ausgehende Kündigung auf einem vom Kanton genehmigten Formular erfolgen muss und auf Verlangen der Mieterseite begründet werden muss. Der Mieter kann die Kündigung in bestimmten Fällen anfechten, und – wie gesagt – eine Erstreckung von bis zu vier Jahren verlangen, wenn die Kündigung für ihn oder seine Familie eine Härte zur Folge hätte, die durch die Interessen des Vermieters nicht zu rechtfertigen wäre. Die zu erfüllenden Bedingungen sind im Gesetz (OR Art. 269, vgl. auch Schweizerische Bundeskanzlei, 2004) festgehalten.

### Erhaltsmassnahmen im Mietrecht

Das Mietrecht erlaubt verschiedene Gründe für Mietzinssteigerungen, im Zusammenhang mit Erhaltsmassnahmen sind Mehrleistungen zu nennen. Mehrleistungen entstehen durch wertvermehrende Investitionen, umfassende Überholungen, Vergrösserungen der Mietsache oder zusätzliche Nebenleistungen durch den Vermieter. Die Begründung für den höheren Mietzins ergibt sich daraus, dass dem Mieter ein Nutzenzuwachs zugute kommt. (Gratz, 1995, 92)

Die Überwälzung auf die Mietzinsen ergibt sich aus dem Anteil des Mehrwerts, der Lebensdauer, der Höhe des Hypothekarzinssatzes und einer Pauschale, die Unterhalt, Verwaltung und Risiko abdecken soll. Bei Neuinvestitionen beträgt der Mehrwert 100 Prozent. Ersatzinvestitionen mit wertvermehrendem Anteil berechtigen je nach Umfang des damit verbundenen Mehrwerts zu einer Überwälzung von 40 bis 80 Prozent. (Gratz, 1995, 99)

[135]In Art. 269a findet sich ein Katalog mit Ausnahmen von dieser Regel. So sind Mietzinse in der Regel nicht missbräuchlich, wenn sie insbesondere: a. im Rahmen der orts- und quartierüblichen Mietzinse liegen; b. durch Kostensteigerungen oder Mehrleistungen des Vermieters begründet sind; c. bei neueren Bauten im Rahmen der kostendeckenden Bruttorendite liegen; d. lediglich zum Ausgleich einer Mietzinsverbilligung dienen, die zuvor durch Umlagerung marktüblicher Finanzierungskosten gewahrt wurden, und in einem dem Mieter im voraus bekanntgegebenen Zahlungsplan festgelegt sind; e. lediglich die Teuerung auf dem risikotragenden Kapital ausgleichen; f. das Ausmass nicht überschreiten, das Vermieter- und Mieterverbände oder Organisationen, die ähnliche Interessen wahrnehmen, in ihren Rahmenverträgen empfehlen.

Wertvermehrende Investitionen sind Investitionen in neue, bis anhin nicht vorhandene Einrichtungen (siehe auch Kapitel 5.1.2.3). Sie sind von reinen Ersatzinvestitionen ohne wertvermehrenden Anteil, so genannten werterhaltenden Investitionen, abzugrenzen. Letztere sind nicht mietzinswirksam, weil sie über den Nettomietzins bereits abgegolten sind. Überholungen mehrerer Teile des Gebäudeinneren oder der Hülle, so genannt umfassende Überholungen, unterliegen allerdings einer Sonderregelung. Hier dürfen je nach Massnahmen 50 bis 70 Prozent der Investitionssumme als wertvermehrend behandelt werden, obgleich sie zahlreiche werterhaltende Massnahmen enthalten. Der Grund liegt in erster Linie darin, dass umfassende Überholungen in vielen Fällen nicht allein aus Rückstellungen gedeckt werden können. (Gratz, 1995, 99)

Die Lage als wertbestimmender Faktor wurde im Mietrecht berücksichtigt. Im Rahmen der so genannten Ortsüblichkeit gelten Mietzinse unabhängig von Kostenfaktoren dann nicht als missbräuchlich, wenn sie sich im Rahmen dessen bewegen, was gebräuchlich ist. Die konkrete Rechtsprechung gestaltet sich allerdings oftmals schwierig, weil Vergleichsobjekte im Quartier bzw. im Ort vorhanden sein müssen und eine neuerliche Anpassung erst nach fünf bis sieben Jahren möglich ist. (Gratz, 1995, 82) Die Praxis benachbarter Akteure wirkt also als positive respektive negative Externalität.

Im Rahmen der Bestandesentwicklung sind Mietpreissteigerungen beinahe unumgänglich. Sie geben dem Eigentümer über das Mietrecht ein Instrument in die Hand, welches auch strategisch eingesetzt werden kann, indem die Mieterschaft gezielt verändert wird, denn Objekte können, eine entsprechende Absorption durch den Markt vorausgesetzt, über die Höhe des Mietpreises strategisch im Nachfrageraum positioniert werden.

## 6.1.2 Steuerrechtliche Rahmenbedingungen

Eine Liegenschaft ist vom Kauf mit der Handänderungssteuer über die Dauer des Besitzes mit Einkommens- und Vermögenssteuern bis zum Verkauf mit der Grundstückgewinnsteuer steuerlich belastet. Bei Mehrfamilienhäusern im Privatbesitz können wertvermehrende Erneuerungsinvestitionen von den Steuern abgesetzt werden. Dagegen werden vielfach Amortisationen bzw. Rückstellungen von 1 bis 1,5 Prozent steuerfrei gewährt, was gemäss Ott/Binz (2002, 2-3) bei den heutigen Rahmenbedingungen ein langfristig bedenkliches Erneuerungshemmnis darstellt und insbesondere umfangreiche Erneuerungen wie Ersatzneubauten oder Gesamtsanierungen stark behindert. Eine Abbruchliegenschaft müsste in einer Buchwert-Betrachtung grundsätzlich voll abgeschrieben sein, weil der Restwert dem Neubau angerechnet werden muss. Das gilt auch für Gesamtsanierungen, weil ihre Kosten meist im Bereich eines Neubaus liegen. (Ott/Binz, 2002, 2-3) Allerdings gehen Ott/Binz von einer Betrachtung auf Basis historischer Kosten aus, was hinsichtlich der Entwicklungen in der Bewertung und Rechnungslegung gerade für die finanzwirtschaftlich professionellen Akteure institutioneller Anbieter nicht umfassend gültig sein dürfte (siehe Kapitel 5.4.3).

Werterhaltende Massnahmen können als entgangenes Einkommen verstanden werden und sind genauso wie Schuldzinsen abzugsberechtigt. Die Planung von Unterhaltsarbeiten hat daher erheblichen Einfluss auf die Steuerlast. Können grössere Unterhaltsarbeiten über mehrere Steuerperioden verteilt werden, erzielt der Eigentümer aufgrund der progressiven Steuer einen grösseren Steuervorteil. (Zürcher Kantonalbank, 2004) Für Genossenschaften gelten in vielen Kantonen besondere Regeln, die der Rückstellung von Geldern für den Gebäude-Erhalt entgegen kommen.

## 6.2 Wandel der Nachfrage nach Wohnraum

Obschon der Wohnungsmarkt in vieler Hinsicht Unvollständigkeiten aufweist (siehe Kapitel 5.2), ist die quantitative und qualitative Nachfrage nach Wohnraum für die Marktgängigkeit des Wohnungsangebots und dessen erzielbaren Preis letztlich bestimmend. Der Nachfrageraum kann als ein Abbild der Gesellschaft verstanden werden, indem er ebenso durch Schichtung, Status und Geschmack differenziert und einer raum-zeitlichen Dynamik unterworfen ist. Die Einschätzung der Nachfrage ist aber komplex und mit vielen Unsicherheiten behaftet. Dies liegt neben den ökonomisch begründbaren suboptimalen Marktsignalen via Preisbildung auch daran, dass das Wohnen als Ort der Privatheit nur schwer zugänglich ist. Untersuchungen zu Wohnweisen greifen deshalb auf Methoden der teilnehmenden Beobachtung zurück (siehe beispielsweise Hugentobler/Gysi, 1996) und *post occupancy* Evaluationen weisen starken Fallstudien-Charakter auf[136] (siehe auch Van Wezemael/Huber, 2004).

Strukturelle Daten, etwa über die Wohnfläche pro Person, die Haushaltsstruktur und die Veränderung dieser Grössen über die Zeit sind besser zugänglich, weshalb sie in wohnungswirtschaftlichen Entscheiden eine wichtige Orientierungsgrösse darstellen. Hinter der zeitlichen Dynamik der Nachfrage stehen einerseits gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen, andererseits bildet die Veränderung der Bevölkerungsstruktur eine Determinante der Nachfrage-Entwicklung[137].

Im Folgenden werden zunächst der Demographische Wandel und seine Implikation für die Art und Menge nachgefragten Wohnraums dargestellt. Anschliessend wird der Frage nachgegangen, welche Folgen der soziale Wandel für die Wohnungsnachfrage zeitigt und anhand welcher Grössen, Konzepte oder Indikatoren dieselbe für die Investoren greifbar ist.

### 6.2.1 Demographischer Wandel und die Nachfrage nach Wohnraum

Die demographische Alterung oder *aging society* ist ein Megatrend bezüglich der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung in spätindustriellen Ländern wie der Schweiz. Seine Auswirkungen auf die Sozialwerke zeichnen sich zunehmend ab, etwa durch eine von 13,5 Prozent im Jahre 1970 auf 27 Prozent im Jahre 1997 gestiegene Soziallastquote (Schuppisser, 2000). Der Wandel an sich wird in der Bevölkerung kaum wahrgenommen, weil er kontinuierlich stattfindet. Die demographische Alterung wird erhebliche Konsequenzen für den Wohnungsmarkt haben. Eine für die Zukunft der Wohnungswirtschaft bedeutende Frage ist die, ob die Akteure den demographischen Wandel als einen essentiellen Megatrend einschätzen und welche Folgen dies in ihrer Praxis hat (vgl. hierzu auch Zaugg, 2002). Dies bestimmt die Entwicklung des Wohnungsparks als auch die Positionierung der Akteure am Markt.

[136] Zudem bedingen die lange Entstehungszeit und vor allem die lange Marktpräsenz von Mietwohnungen, dass die strategische Platzierung von Mietwohnungen im Nachfrageraum dessen zeitliche Dynamik berücksichtigen müsste.

[137] Freilich bestehen zwischen genannten Entwicklungen mannigfache Wechselwirkungen, welche etwa die demographische Fertilitätstheorie miteinander in Beziehung setzt. (Birg, 1996, 66-68)

#### 6.2.1.1 Bevölkerungsentwicklung – ein Überblick

Die demographische Entwicklung seit dem Zweiten Weltkrieg wurde in Kapitel 4.2.1 skizziert. Mit Blick in die Zukunft wird sie meist in Form von Szenarien[138] erfasst. Szenarien zeichnen mögliche zukünftige Zustände in Form vernetzter Darstellungen. Diese haben in sich konsistent und plausibel zu sein und konzentrieren sich auf diejenigen Variablen, die in Bezug auf den mit der Analyse verfolgten Zweck von Bedeutung sind. Es werden weder Wahrscheinlichkeiten des Eintreffens angegeben, noch werden die beschriebenen Zustände bewertet[139]. Üblicherweise werden verschiedene Szenarien aufgestellt, welche sich deutlich voneinander unterscheiden. Der folgende Überblick basiert auf dem Zahlenmaterial aus Wanders (2002) sowie Van Wezemael/Huber (2003).

Das Bundesamt für Statistik erstellt aktuell Szenarien zur Entwicklung der Gesamtbevölkerung bis zum Jahr 2060 (Wanders, 2002). Das Grundszenario »Trend« entspricht einer Fortschreibung der jüngsten demographischen Entwicklung und berücksichtigt die politischen Veränderungen wie zum Beispiel die Einführung des freien Personenverkehrs mit den EU-Ländern. Die vier Faktoren Geburten, Todesfälle, Migrationen und Einbürgerung bestimmen die Entwicklung der Bevölkerung im Wesentlichen und fliessen als »wenn-Bedingungen« in die Szenarien ein.

Um die Bevölkerungszahl konstant zu halten, müsste jede Frau im Durchschnitt 2,1 Kinder zur Welt bringen. Die Kinderzahl hat sich heute bei durchschnittlich 1,5 Kindern stabilisiert, bei den Schweizerinnen sind es nur 1,3 Kinder. Die Lebenserwartung bei Geburt in der Schweiz ist im 20. Jahrhundert hingegen ständig gestiegen. Heute werden Männer im Mittel 76,9 Jahre alt, Frauen 82,6 Jahre. (Wanders, 2002)

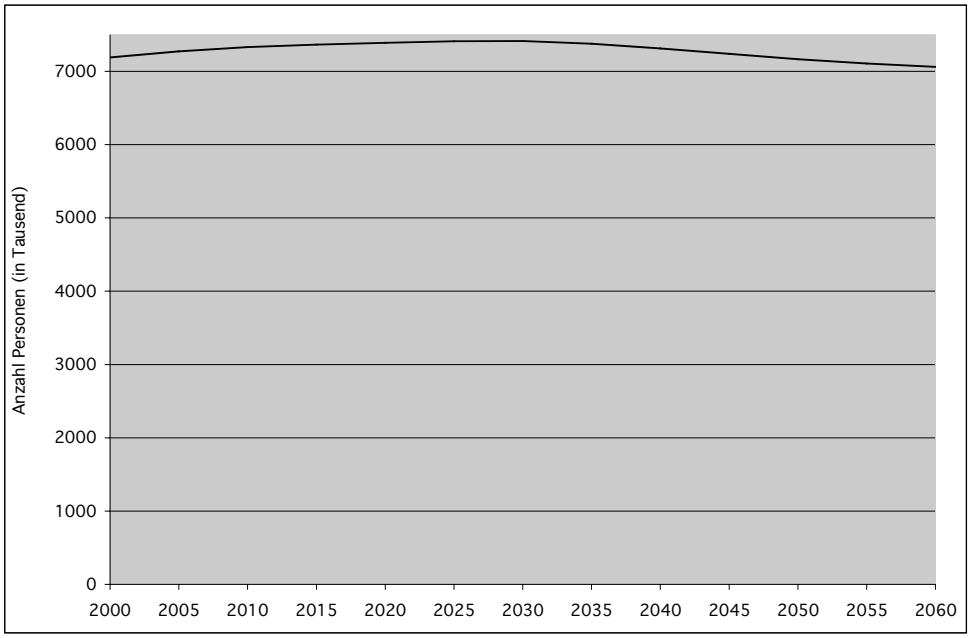
Die gestiegene Lebenserwartung und sinkende Kinderzahlen bedeuten eine zunehmende Alterung der Bevölkerung in der Schweiz. Laut dem Trend-Szenario wird die Zahl der über 65-Jährigen jene der unter 15-Jährigen in wenigen Jahren übersteigen. Ab dem Jahr 2040 entfallen drei Erwerbstätige auf zwei Rentner, heute lautet das Verhältnis noch drei zu eins. Diese Entwicklung, die sich auch mit erhöhter Einwanderung und steigenden Geburtenraten nur kurzfristig bremsen lässt, wird einen massiven Ausbau der Hilfs- und Pflegedienste nötig machen und infrastrukturelle Konsequenzen einfordern. Denn die Migranten und die zukünftig geborenen Kinder werden voraussichtlich im Zuge der allgemein erhöhten Lebenserwartung auch wieder älter werden als ihre Grosseltern und Eltern, und ihre gesellschaftliche Integration ebnet die höhere Kinderzahl von Einwanderern ein.

Schwieriger vorhersagbar als die so genannte natürliche Bevölkerungs-Entwicklung[140] durch Geburten und Sterbefälle ist der Einfluss der Migration. Zuwanderung und Abwanderung haben einen erheblichen Einfluss auf die Entwicklung der Wohnbevölkerung. Zuzüge und Wegzüge schwanken über die Zeit beträchtlich, sind oft politisch bedingt und nur beschränkt vorhersehbar. Bei den Schweizerinnen und Schweizern verzeichnet die Wanderungsstatistik in den Neunzigerjahren einen mittleren jährlichen Wanderungsverlust von 6'000 Personen. Der vereinbarte freie Personenverkehr mit den Ländern der Europäischen Union wird diese Zahl auf 8'000 Personen erhöhen, weil sich mehr Landsleute für Ausbildung

[138] Zur Szenariotechnik und deren Anwendung im Bereiche der Wirtschaft und Gesellschaft vgl. Graf (2002) und Graf/Sütterlin (1999).
[139] Dies erfolgt in aller Regel nach Abschluss der Szenarios und ist nicht zur Szenariotechnik zu zählen.
[140] Der Begriff der natürlichen Bevölkerungsentwicklung ist m.E. unglücklich, denn er impliziert eine Unnatürlichkeit von Migration, was sowohl im biologischen Vergleich als auch in der historischen Perspektive widersinnig ist.

und Erwerb in einem EU-Land niederlassen dürften. Umgekehrt wird bezüglich Zuwanderung von EU-Ausländern in die Schweiz mit »lediglich vorübergehenden Auswirkungen« des Abkommens gerechnet. Während die Mobilität in Europa heute vorwiegend Führungskräfte und hoch qualifizierte Berufsleute betrifft, erwarten die Statistiker zukünftig grössere Schwankungen bei den Zu- und Abwanderungen von Menschen aus dem übrigen Ausland. Der jährliche Wanderungssaldo wird mit plus 23'000 Personen angenommen. Im Jahr 2060 würden die Ausländer rund 23 Prozent ausmachen. (Wanders, 2002)

**Abbildung 6-1: Szenario Ständige Wohnbevölkerung in der Schweiz 2000–2060**

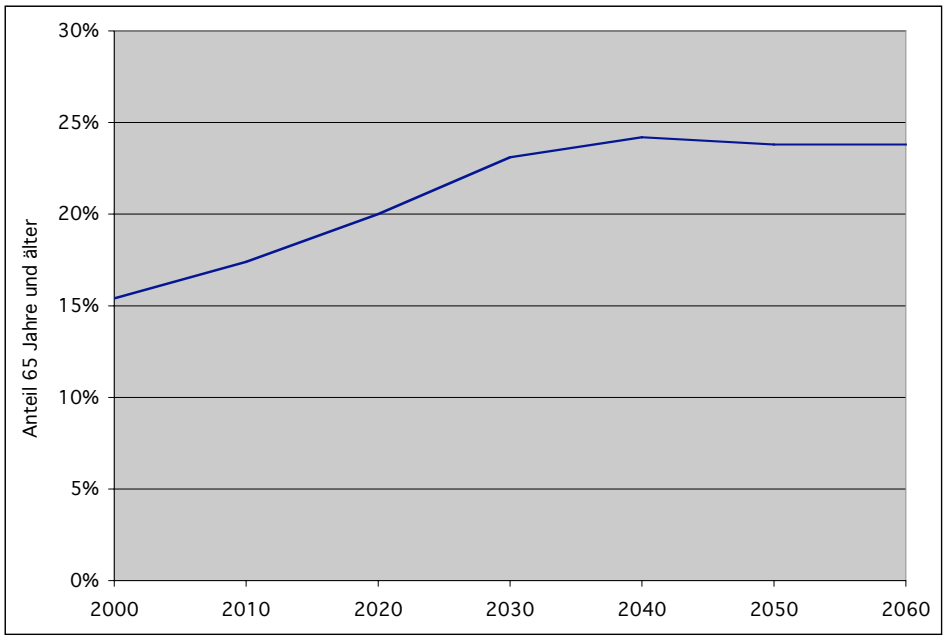



Quelle: Eigene Darstellung nach Wanders (2002)

Gemäss dem skizzierten Szenario steigt die gesamte Wohnbevölkerung bis 2028 auf 7,4 Millionen und sinkt dann bis 2060 auf 7,06 Millionen und somit auf einen tieferen Stand als heute (vgl. Abbildung 6-1).

Vor allem der Anteil älterer Menschen wird weiter zunehmen. Seit 1950 hat sich die Zahl der über 64-Jährigen mehr als verdoppelt, jene der 80-Jährigen und älteren sogar gut vervierfacht. Der Anteil der 65-Jährigen und Älteren wird von 15,5 Prozent im Jahre 2001 auf 18,9 Prozent im Jahre 2015 ansteigen. Im Jahre 2030 wird er 23,1 Prozent und 2060 23,8 Prozent betragen. In absoluten Zahlen heisst das: Wenn heute in der Schweiz gut 1,1 Millionen Menschen im Rentenalter leben, werden es bei stabilem Rentenalter in dreissig Jahren 600'000 mehr sein. Allein die Zahl der Menschen im so genannten vierten Lebensalter (80 und mehr) wird sich von heute 290'000 auf 547'000 im Jahr 2060 verdoppeln.

**Abbildung 6-2: Anteil der über 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung**




Quelle: Eigene Darstellung nach Wanders (2002)

Es zeichnet sich folglich ein Trendbruch ab, denn die gesamte Wohnbevölkerung der Schweiz wächst seit 1993 nur noch dank der ausländischen Bevölkerung durch Einwanderung, den Familiennachzug und die höhere Kinderzahl der Ausländerinnen. Die schweizerische Bevölkerung nimmt seit zehn Jahren nur noch mit Hilfe der Einbürgerung von Ausländern zu, weil die Todesfallrate höher ist als die Geburtenrate und die Auswanderung grösser als die Rückwanderung. Somit wird die Bevölkerung älter und die Zahl der Ausländer (oder Einwanderer) steigt.

### 6.2.1.2 Lebensphasen als Nachfragesegmente

Der demographische Wandel führt zu veränderten Bevölkerungsstrukturen und somit zu einer Verschiebung der Mächtigkeit von Altersklassen, indem unterschiedlich grosse Kohorten im Laufe der Zeit in verschiedene Lebensphasen eintreten. Das Lebenszykluskonzept kann mit der soziologischen Kohortentheorie verknüpft werden und geht mit Bezug auf das Wohnen davon aus, dass im Laufe des Lebens einer Person abschnittsweise verschiedene typisierbare Standortbewertungen und Standortansprüche sowie Zielsetzungen bestehen, und dass als Folge der damit einher gehenden Verschiebungen von Möglichkeiten, Werten und Normen den Standorten eine unterschiedliche Qualität zugeschrieben wird[141] (Lichtenberger, 1991). Die Lebensphasen sind aber nicht als unveränderliche Entitäten zu verstehen. Vielmehr muss man sich vor Augen halten, dass je spezifische Kohorten mit einer spezifischen Erfahrung und ihrer wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bedingungen in eine, freilich von aussen definierte, Lebensphase eintreten und so jeweils spezifische Ansprüche an Standort und Wohnung stellen. Biographische Übergänge gehen mit räumlichen Veränderungen einher (Schneider/Spellerberg, 1999), sei dies in Form eines Wohnungswechsels, baulicher

[141] Analoges kann für die Anforderungen nach Wohnraum im engeren Sinne postuliert werden.

Massnahmen oder veränderter Nutzungsweisen der verfügbaren Volumina. Neben den Ansprüchen und Bewertungen wandeln sich aber auch die Chancen auf dem Wohnungsmarkt im Laufe des Lebenszyklus[142].

Somit lassen sich, ausgehend von der demographischen Entwicklung, Aussagen über die lebenszyklusbezogene Nachfragestruktur formulieren. Lebensphasen können zwar im Sinne von Nachfragesegmenten auf dem Wohnungsmarkt konzeptualisiert werden, sie sind aber je nach Fragestellung vor dem Hintergrund einer zunehmenden Ausdifferenzierung der Zusammenlebensformen durch ein Konzept von Lebensstilen zu ergänzen (vgl. später). Im Folgenden werden die einzelnen für den Wohnungsmarkt relevanten Lebensphasen in der familienideologischen Form des Familienlebenszyklus[143] Van Wezemael/Huber (2003) folgend typisiert.

- In die sich vor allem durch längere Ausbildungszeiten bedingt verlängernde *Adoleszenzphase* fallen der Auszug aus dem Elternhaus und das Durchlaufen verschiedener Wohnformen und Partnerschaften.
- Mit der *beruflichen Festigung* gewinnt die Wohnsituation mehr Bedeutung, indem sie funktionale wie repräsentative Funktionen erfüllen sowie die Zugehörigkeit zur »richtigen« Lebensstilgruppe manifestieren muss. Es folgt typischerweise ein Umzug an einen zentraleren, städtischen Wohnstandort, weil die Erreichbarkeit des kulturellen Angebotes und die gute Verkehrsanbindung hoch bewertet werden.
- Dem Eintritt in die *Familienphase* folgt ein Umzug in eine grössere, bezahlbare Wohnung. Kleinräumliche Standortqualitäten wie ein kindergerechtes Wohnumfeld sowie gute Einkaufs- und Naherholungsmöglichkeiten rücken in den Vordergrund der Wohnstandortbewertung. Zudem werden Schulen zu wesentlichen Standortfaktoren.
- In der *Reifephase der Familie* erlaubt die wirtschaftliche Situation die Konsolidierung von Wohnwünschen. Dies kann sich im Umzug in eine grössere Wohnung oder allenfalls im Kauf von Wohneigentum manifestieren.
- Nach *dem Wegzug der Kinder* leben Paare in der Nachfamilienphase meist in grosszügigen Platzverhältnissen. Berufliche Neuorientierungen, nicht selten auch Scheidungen oder zumindest eine stärkere auch räumliche Autonomie der Partner sind weitere Merkmale dieser Phase. Getrennte Schlaf- und eigene Arbeitszimmer kann man sich häufiger leisten.
- Mit dem Eintritt ins *Pensionsalter* werden Umzugsprojekte in eine zentraler gelegene, komfortablere Miet- oder Eigentumswohnung erwogen. Generell verbleiben ältere Menschen aber mehrheitlich in ihren bisherigen Wohnungen[144]. Die räumliche Nähe zu Kindern und Enkeln ist erwünscht, ohne aber die eigene Privatsphäre und Unabhängigkeit zu gefährden.
- Schliesslich folgt teilweise die eine Lebensphase im *hohen Alter*, die in Seniorenresidenzen oder Altersheimen verbracht wird.

Wie angesprochen lässt sich eine Veränderung der Mobilitätsneigung in Abhängigkeit von den Lebensphasen ausdrücken. In der Altersgruppe der 25 bis 44 Jährigen schaute sich im Jahre 2002 gemäss Wüest & Partner (2002, 47) rund die Hälfte aller

[142] Siehe hierzu die Arbeit von Aufhauser (1995) am Beispiel Wiens.
[143] Die Abfolge im Familienlebenszyklus und dessen Implikation für die Wohnungs- und Wohnstandortwahl beruht auf verschiedenen Annahmen, namentlich dass die Mobilitätsbereitschaft hoch ist und dass sich die Bevölkerung die Optionen leisten kann.
[144] Gemäss der schweizerischen Gesundheitsbefragung (Vranjes/Bisig/Gutzwiller, 1995) waren über 50 Prozent der Mieter im Rentenalter länger als 20 Jahre in der gleichen Wohnung wohnhaft.

Mieter nach einer neuen Wohnung um, ab 45 Jahren reduziert sich die Bereitschaft zu einem Umzug, und bei den über 65 Jährigen liegt der Anteil der Umzugswilligen klar unter zehn Prozent.

### Entwicklung der Einkommens- und Vermögenssituation

Die demographische Alterung zieht via die veränderten Kohortenrelationen veränderte Einkommens- und Vermögenssituationen[145] nach sich, was sich auf die Nachfrage nach Menge und Art von Wohnraum auswirkt. Die Lebensphasen überlagern die schichtungsbedingten Einkommens- und Vermögenssituationen. Die Phase der Familiengründung fällt heute vor allem in die Altersgruppe der 30- bis 39-jährigen. Aktuell ist die Nachfrage nach Wohneigentum bei den 25 bis 44 Jährigen am stärksten (Wüest & Partner, 2002, 55). Mit der Geburt des ersten Kindes reduziert ein Elternteil in der Regel die Erwerbstätigkeit oder gibt sie ganz auf. Deshalb liegen die Durchschnittseinkommen der Haushalte der 30- bis 39-Jährigen unter denjenigen der 20- bis 29-Jährigen. Das höchste Durchschnittseinkommen der Haushalte erreichen heute im Durchschnitt die 50- bis 59-Jährigen. (Leu/Burri/Priester/Aregger, 1997)

Ähnlich verhält es sich mit dem Vermögen, welches heute bei jenen in der Phase der Mitte 20-jährigen höher liegt als bei den Mitte 30-jährigen. In der Phase zwischen 60 und 69 ist es gegenwärtig am Höchsten – anschliessend wird entspart. Die Erbschaften als auch die Familienverkleinerung aufgrund des Auszugs erwachsener Kinder aus dem elterlichen Haushalt erklären den starken Zuwachs der Vermögen. Die Höhe der Vermögen, die sehr ungleich über die Bevölkerung verteilt sind, bestimmt letztlich die Möglichkeit, einen etwaigen Wunsch nach Wohneigentum zu realisieren.

#### 6.2.1.3 Demographischer Wandel und seine Auswirkungen auf die Mächtigkeit von Kohorten

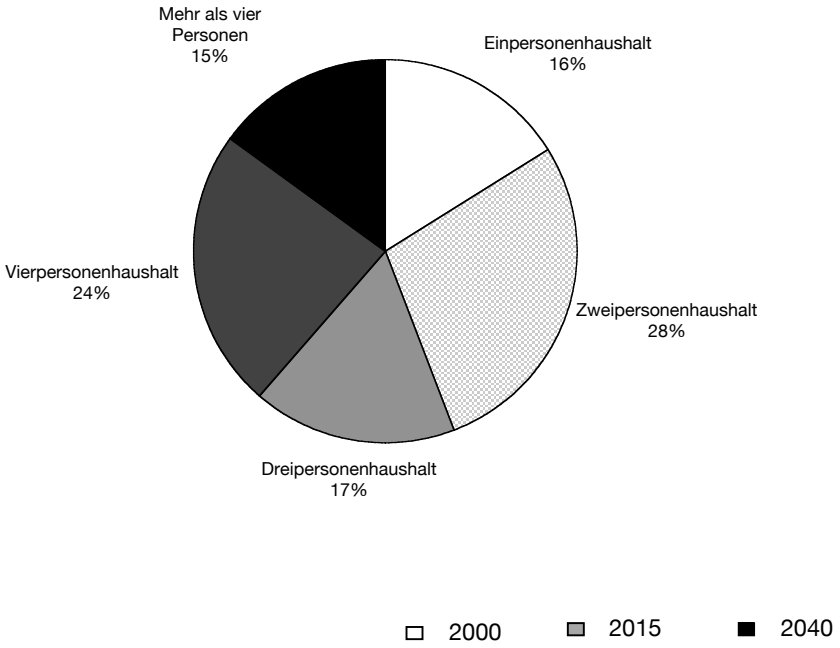
Ordnet man die Kohorten den typisierten Nachfragekategorien zu und stellt sie den zu erwartenden Veränderungen der Anteile für das Jahr 2015 und 2040 gegenüber, so erhält man das in Abbildung 6-3 ersichtliche Bild.

Die Darstellung zeigt, dass die Zahl der sich in der wohnungswirtschaftlich relevanten Lebensphase der Familiengründung befindenden Menschen schon mittelfristig bis zum Jahr 2015 um ganze 200'000 Personen abnimmt. Folglich dürfte die Neigung zum Umzug in Einfamilienhäuser im Vergleich zum heutigen Niveau demographisch bedingt abnehmen. Ein umgekehrter Trend lässt sich für die drei Altersgruppen der letzten Lebensphasen feststellen. Die Zunahme beträgt bis zum Jahr 2015 für alle drei Gruppen insgesamt 372'000 Personen. Dies bedingt in den nächsten Jahren einen Nachholbedarf im Bereich altersgerechten Umbaus. Weil alte Menschen vornehmlich in ihrer angestammten Wohnung und Umgebung verweilen (Zaugg, 2002), dürfte die Nachfrage nach wohnraumassoziierten Serviceleistungen[146] zunehmen, die der *unterstützten Autonomie* dienen. Auch die Nachfrage nach Stockwerkeigentum, welche in den Altersklassen zwischen 50 und 59 die grösste Bedeutung erlangt, dürfte als Folge der demographischen Alterung zunehmen. Diese Klasse verzeichnet einen Zuwachs von knapp 150'000 Personen. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob die Überführung von bisher mehrheitlich nicht als eigentumstauglich betrachteten Mietwohnungen in Stockwerk-

[145] Die folgende Zuordnung von Einkommen und Vermögen zu Altersklassen entspricht einer Momentaufnahme, also einem Querschnitt. Es ist folglich nicht zulässig, die Zahlen im Sinne eines Längsschnitts zu behandeln. M.a.W., die einzelnen Phasen sind nicht mit einer biographischen Abfolge gleichzusetzen.
[146] Siehe etwa Krings-Heckemeier (1999).

eigentum vermehrt zur Anwendung kommen wird, und wie dies zu beurteilen ist. In Deutschland etwa ist diese Praxis verbreitet (vgl. hierzu Striedinger, 2002). Die markante Steigerung der Wohneigentumsquote zwischen 1990 und 2000 ist denn auch grösstenteils auf die Zunahme des Stockwerkeigentums zurückzuführen (Bundesamt für Statistik, 2003a). Obschon dies nur in bescheidenem Masse durch die Transformation von Mietwohnungen in Stockwerkeigentum zu begründen ist, äussert sich die Bereitschaft vieler, Stockwerkeigentum zu erwerben, in einer grossen Absorptionsleistung des entsprechenden Marktsegmentes. Die Option der Transformation von Mietwohnungen in Stockwerkeigentum wird im empirischen Teil geprüft.

**Abbildung 6-3: Mächtigkeit von Kohorten nach Lebensphasen im Jahr 2000, 2015 und 2040**




Quelle: Eigene Darstellung, Daten aus Wanders (2002)

Zusammenfassend lässt sich bezüglich der demographischen Entwicklung und ihrer Bedeutung als Rahmenbedingung für das Handeln der Akteure der Wohnungs-Immobilienwirtschaft folgendes festhalten:

- Auf den Eigentumsmärkten wird demographisch bedingt die Nachfrage nach Stockwerkeigentum tendenziell zunehmen. Für die Eigentümer von Mietwohnungen ergäbe sich die Möglichkeit, vermehrt Mietwohnungen in Stockwerkeigentum zu überführen und so zu veräussern.
- Die alten Menschen werden in Zukunft eine der wichtigsten und relativ wie absolut am stärksten wachsenden Nachfrageklassen auf dem Wohnungsmarkt bilden. Gleichzeitig ändern sich die Wohnbedürfnisse und -wünsche der älteren Bevölkerung, da jede Generation durch ihre spezifische Lebensgeschichte geprägt ist (Höpflinger/Stuckelberger, 1999). Die vergleichsweise hohen Durchschnittsvermögen der oberen Altersklassen dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch in Zukunft die Mehrheit der älteren Menschen ihre Nachfrage ausserhalb der Luxus-Seniorenresidenzen artikulieren und auch weiterhin so lange wie möglich in ihrer angestammten Wohnung bzw. Umgebung bleiben wird. Zudem setzt die demographische

Alterung im Sinne eines stark zunehmenden Alterslastquotienten ein Fragezeichen hinter den Wohlstand der zukünftigen Altenkohorten.

– Der demographische Wandel ist dynamischer als die Veränderung im Wohnungsbestand. Weil in Anbetracht der Gebäudealtersstruktur der Grossteil der beispielsweise im Jahre 2015 angebotenen Wohnungen heute schon gebaut ist, müssen altersgerechte Erneuerungsstrategien entwickelt werden. Neben der Beseitigung von baulichen Schwellen und der Organisation von altersbezogenen Serviceleistungen zählt vor allem die Nachrüstung eines Lifts zu den aus Sicht der älteren Menschen erforderlichen Massnahmen. Die Herausforderung der Versorgung der älterer Personen mit Wohnraum relativiert teilweise die gegenwärtigen Voten zugunsten von Grosswohnungen, denn nicht alle älteren Leute werden sich eine Grosswohnung leisten können. Daneben sind auch Innovationen auf organisationaler Ebene im Sinne unterstützter Autonomie ein wesentliches Argument für den Verbleib der älteren Personen in ihren Wohnungen.

– Das zweite wachsende Nachfragesegment neben den alten Menschen werden die Ausländer sein. Deren Zahl wird auch weit nach dem Jahre 2015 noch steigen. Die wachsende Zahl älteren Ausländer verfügt oft über eine minimale Rente und ein vergleichsweise geringes Vermögen. Bauen für Alte wird auch aus diesem Grunde in Zukunft kein reines Luxussegment darstellen.

### 6.2.2 Sozialer Wandel und die Nachfrage nach Wohnraum

Sozialer Wandel bezeichnet eine Art *Programmwechsel der Gesellschaft*, bei welchem hinsichtlich der Organisation sozialer Beziehungen über Raum und Zeit hinweg wesentliche Strukturierungsmerkmale gesellschaftlichen Zusammenlebens aufgebrochen werden (Giddens, 1995). Sowohl Becks Risikogesellschaft (1986) als auch Bells postindustrielle Gesellschaft (1974), Gross' Multioptionsgesellschaft (1998), Schulzes Erlebnisgesellschaft (1993), Hradils Single-Gesellschaft (1995) und viele andere Entwürfe postulieren, dass sich unsere Gesellschaft in den letzten Jahren tief greifend gewandelt hat[147]. Die im Kapitel 6.2.1 angesprochenen Lebensphasen widerspiegeln gesellschaftliche Entwicklungen im Leben eines Individuums und wandeln sich mit diesen. Demographischer und sozialer Wandel dürfen folglich nicht unabhängig von einander betrachtet werden.

Der aktuelle Wandel lässt sich mit folgenden Begriffen umreissen: Technisierung der Arbeitswelt und des Haushalts, Durchdringung sämtlicher Lebensbereiche mit neuen Informations- und Kommunikationstechnologien, Tertiärisierung der Beschäftigungsstrukturen und die Zunahme servorindustrieller Bereiche[148], neue und wieder verstärkte internationale Arbeitsteilung, Flexibilisierung der Erwerbsmuster, Individualisierung[149] einschliesslich der Flexibilisierung der Lebensmuster und der weiblichen Emanzipation. (Aufhauser, 1995;Bornschier, 1998) Ob diese Entwicklungsaspekte primär Folgen einer wirtschaftlichen oder politischen Konstellation oder aber Ausdruck eines Wertewandels innerhalb der westlichen Gesellschaft sind, bleibe dahingestellt und ist für die vorliegende Arbeit von untergeordneter Bedeutung. Hingegen ist es evident, dass die grossen Entwicklungen in einem wechselseitigen Strukturierungszusammenhang mit den Lebensformen der

[147] Für einen Überblick über Gesellschaftskonzepte siehe Pongs (1999).
[148] Siehe Hotz-Hart (1995, 171).
[149] Die Individualisierungsthese besagt, dass der Übergang in die Moderne einen Prozess der Freisetzung des Menschen aus traditionellen Bindungen darstellt und ihn aus Versorgungsbezügen der Familie herauslöst.

Gesellschaftsmitglieder stehen. Eine Verlängerung der Ausbildungszeit, Arbeit an mehreren Arbeitsorten, darunter auch in der eigenen Wohnung, Aufschub der Geburten, erhöhte Scheidungsziffern, die Erosion der biosozialen Einheit der Familie durch ein Auseinanderfallen sozialer und biologischer Elternschaft, Zwei-Karrieren-Ehen, Commuter-Ehe[150], die Tendenz zur kinderorientierten Eheschliessung, kinderlose Ehepaare, eine Zunahme der Ein-Eltern-Familien, der Wandel der Rolle der Frau in Familie und Beruf (Peuckert, 1996) und so fort haben Auswirkungen auf die Haushalts- und Familienformen[151] und auf die Anforderungen an Wohnungen sowie auf deren Gebrauch – gesellschaftlicher Wandel impliziert somit auch einen Wandel des Wohnens. So zeigt beispielsweise Hradil (1995) auf, dass die Liberalisierungen in der Gesellschaft das Alleinleben begünstigt. Die gewandelten Ansprüche an bestehende Wohnungen und Wohnbauten stellen die Frage, in welche Marktsegmente bzw. in welche Positionen im Nachfrageraum Wohnungen im Zuge von Sanierungen positioniert werden sollen und welche Massnahmen sich hierzu eignen. Der Wandel des Wohnens führt also zum einen auf eine inhaltliche Frage: Welche Wohnungen sind den aktuellen und den künftigen Wohnweisen dienlich bzw. haben eine gute Chance, auf Nachfrage zu stossen? Andererseits muss auch die Frage gestellt werden, ob die Orientierungsweisen und die Orientierungsgrössen der Anbieter von Wohnraum vor dem Hintergrund der veränderten Nachfrage (noch) adäquat sind. In der Regel werden die Nachfrager auf dem Nutzungsmarkt aufgrund bestimmter, teils zugeschriebener, Merkmale in Nachfragesegmente eingeordnet (Arend/Kellerhans-Spitz/Mächler, 1990). Gängigerweise werden von den Akteuren Lebensphasen und ökonomische Kriterien der Schichtung sowie die Nationalität verwendet, freilich meist in impliziter Weise.

Vor dem Hintergrund grösserer Wahlfreiheit und ausdifferenzierter Lebensweisen wird angeführt (Lüdtke, 1989), dass vor allem Schichtungsmodelle an Aussagekraft verlören, womit auch die Brille der Investoren an Schärfe einbüssen würde. Dies impliziert auf theoretischer und methodologischer Ebene, dass Schichtungsansätze zumindest mit Lebensstil- oder Habituskonzepten ergänzt werden müssten. Somit stehen Schichtungs-, Lebenszyklus- und Lebensstilansätze im Wettbewerb um Erklärungskraft.

In den folgenden Abschnitten wird zunächst das Konzept der Lebensstile als eine Alternative oder Ergänzung zu den beschriebenen Lebenszyklen bzw. Lebensphasen und den bekannten Schichtungsmodellen vorgestellt. Anschliessend wird die Frage erörtert, ob die Orientierung an klassischen Konzepten als problematisch einzuschätzen ist.

#### 6.2.2.1 Die soziale Ausdifferenzierung und das Konzept der Lebensstilorientierung

Das gegenwärtige stark normierte Wohnungsangebot entspricht aufgrund der Pluralisierung von Lebensstilen und Haushaltsformen gemäss Schneider/Spellerberg (1999) nicht der Vielfältigkeit von Lebensformen (siehe auch Kapitel 4.1.1.4). Aufgrund der veränderten, sprich ausdifferenzierten Sozialstruktur, seien traditionelle Schicht- und Haushaltskonzepte nicht mehr geeignet, um die Anforderungen verschiedener Nachfrager an die Wohnungen abzubilden. Besser eigne sich ein Lebensstilkonzept. Lebensstilansätze unterscheiden sich dadurch von Klassen- oder Schichtungsmodellen, dass gemeinsame »Verhaltensweisen oder

[150] Commuter-Ehe bezeichnet ein berufsbedingt räumlich getrenntes Leben von Eheleuten.
[151] Sie können im Sinne der Strukturationstheorie auch als Ausdruck derselben verstanden werden.

Werthaltungen von Grossgruppen in der Gesellschaft« (Schneider/Spellerberg, 1999) und nicht primär (ökonomische) Positionen abgebildet werden.

Dem Lebensstilkonzept liegt eine gesellschaftliche Entwicklung der letzten Dekaden zu Grunde, welche für einen Grossteil der Bevölkerung die Möglichkeit, den eigenen Lebensentwurf aktiv mitzugestalten und zwischen verschiedenen Optionen zu wählen, vergrössert hat. Spellerberg (1996) zufolge wird jeder Mensch über die Art sich zu kleiden, seine Freizeitgestaltung und Interessenbekundung, seine Art sich zu geben und zu sprechen im sozialen Kontext wahrgenommen und klassifiziert[152]. Nehmen nun die Wahlmöglichkeiten zu, so verdichten sich die Stilisierungsmerkmale und Zeichen in Lebensstilen. Sie dienen einerseits der sozialen Zuordnung und Abgrenzung von anderen, gleichzeitig aber auch der Identitätssicherung. Neben der sozialen Identitätsstiftung und der Definition von Zugehörigkeit zu bestimmten Lebensführungsweisen (Lüdtke, 1989) können Lebensstile auch als Beitrag zu Konzepten sozialer Ungleichheit gesehen werden, indem sie vertikale Dimensionen der Schichtung, welche sich in erster Linie an der ökonomischen Position der Akteure orientiert, durch horizontale Differenzierungsmerkmale ergänzen. Dies ist vor allem dann hilfreich, wenn Statusinkonsistenzen auftreten, wenn also ein und dieselbe Person aufgrund unterschiedlicher Positionen in verschiedenen Statusdimensionen – Bildung, Beruf, Geschlecht, Einkommen – nicht auf konsistente Weise in die Schichtungshierarchie eingeordnet werden kann. Mit der Ausdifferenzierung der Gesellschaft nehmen Statusinkonsistenzen zu. In Lebensstilen kommen also Handlungsmuster, kulturelle Praktiken und symbolische Zuordnungen zum Ausdruck, welche für die Beschreibung und Erklärung sozialer Unterschiede berücksichtigt werden können (Schneider/Spellerberg, 1999). Die Variablen der Lebensstile sind etwa Geschmack, persönliche Präferenzen oder gesellschaftliches Ansehen. So beschreibt Müller (1992) Lebensstile als expressive Lebensführungsmuster, die sicht- und messbarer Ausdruck der gewählten Lebensführung seien.

Die Lebensstildebatte in der Sozialstrukturforschung ist für die vorliegende Arbeit in sofern von Bedeutung, als die für die Akteure der Anbieterseite relevante Frage lauten muss, ob man eine Wohnung (weiterhin) nach Schichtungs- und Altersklassenkriterien layouten und vermarkten kann, also für Personen einer bestimmten Altersgruppe, einer bestimmten Einkommensklasse, eines bestimmten Bildungsniveaus, oder ob dies von quer zu den Schichtungsdimensionen verlaufenden Lebensstilkonzepten ausgehebelt wird. Oder konkret: An welchen messbaren Kriterien lässt sich ein Lebensstil festmachen? Welcher Zusammenhang besteht zwischen Lebensstiltyp und Wohnwünschen? Für die Praxis ist letztlich gar einzig der direkte Schluss von messbaren Kriterien auf Wohnwünsche relevant[153]. Für die Schweiz fehlen bisher breit abgestützte Studien zum Zusammenhang von Wohnweisen und Lebensstilen. Die Ergebnisse einer breit angelegten Studie in Deutschland[154] von Schneider/Spellerberg (1999) können aber zur grundsätzlichen Beantwortung der oben gestellten Fragen dienen.

[152] Der Habitusbegriff Bourdieus umreisst den gemeinten Sachverhalt treffend.
[153] Es geht hier also nicht darum, eine Untersuchung von Wohnlebensstilen voranzutreiben, sondern um die Frage, ob und wie sich Anbieter unter den gewandelten Bedingungen orientieren können.
[154] Die Untersuchung wurde getrennt für die alten und die neuen Bundesländer ausgewertet. Vorliegende Arbeit nimmt aufgrund der besser vergleichbaren gesellschaftlichen und wohnungsmarktlichen Situation nur auf empirische Ergebnisse der Untersuchung in den Alten Bundesländern Bezug.

#### 6.2.2.2 Im Wettstreit um Erklärungskraft: Lebensstile, soziale Schichtung und Lebenszyklus

Lebensstile und die soziale Lage in der Schichtungshierarchie stehen zueinander in einem Verhältnis. Die Frage, wie eng dieses ist, bildet den Gegenstand nicht abgeschlossener akademischer Debatten (vgl. unten). Sicher sind die Zusammenhänge nicht im Sinne von Kausalitäten zu verstehen, wie Vester (1998) treffend festhält. Jedoch ist aus einer handlungstheoretischen Perspektive eher von Wahrscheinlichkeitsfeldern[155] zu sprechen und weniger von Kräftefeldern (Vester, 1998), welche eine verhaltensorientierte Sichtweise nahe legen.

Die Ergebnisse der multivariaten Analyse von Schneider/Spellerberg (1999) geben darüber Auskunft, welches relative Gewicht verschiedenen sozialstrukturellen Merkmalen zur Erklärung der Lebensstilzuordnung erhalten. Die grösste Bedeutung hat hiernach das Alter einer Person. Die stark altersabhängigen, sozial verbindlichen Identifikationen, Zuordnungen und Abgrenzungen lassen sich als Kohorteneffekte interpretieren (ebenda), was darauf hinweist, dass der Lebenszyklustheorie (vgl. Kapitel 6.2.1.2) weiterhin eine grosse Erklärungskraft und praktische Bedeutung im Sinne brauchbarer Orientierungsweisen für die Praxis zukommt. Die zweitwichtigste Variable ist das Bildungsniveau, gefolgt vom Einkommen und dem Geschlecht.

Schneider/Spellerberg (1999) kommen zum Schluss, dass sich ökonomisch orientierte Fragestellungen noch am ehesten mit einem Schichtmodell untersuchen lassen. Fragen betreffend den Wohnstandard lassen sich aufgrund der im Lebensverlauf deutlich variierenden Phasen sehr gut mit dem Lebenszyklusansatz bearbeiten. Das Lebensstilkonzept liefert die besten Ergebnisse bezüglich Differenzierungen in der Einrichtung, der Ortsbindung sowie individuell geprägten Einschätzungen und Bewertungen (vgl. Heye/Leuthold, 2004).

Es scheint also aufgrund der Ergebnisse von Schneider/Spellerberg (1999) nicht problematisch zu sein, wenn die Anbieter auch heute kaum nach Wohnlebensstilen differenzieren. Dies auch deshalb, weil davon auszugehen ist, dass vor allem in Bereichen wie dem Wohnen, welche eine grosse Budgetrelevanz für die Nachfragehaushalte haben, mittelfristig nicht über dem durch das verfügbare Einkommen und Vermögen definierten Niveau gelebt werden kann, sodass Schichtungsvariablen eine wesentliche Differenzierungskraft zukommt.

Im Sinne eines Fazits der Diskussion für die vorliegende Forschung lässt sich festhalten, dass die Konzeptualisierung von Nachfragekategorien mittels ökonomischer Kriterien und Altersklassen, wie dies in der Praxis meist implizit gemacht wird, auch vor dem Hintergrund fortgeschrittener sozialer Ausdifferenzierung durchaus brauchbare Orientierungen der Anbieter bezüglich der Nachfrager erlaubt. Allerdings steht die Frage im Raum, ob unter Berücksichtigung von Lebensstilkonzepten Wohnungssegmente in Wert gesetzt werden könnten, indem sie neue, bisher nicht berücksichtigte und auf Lebensstilen beruhende Nachfragesegmente ansprechen.

In den folgenden Abschnitten werden strukturelle Daten zur Einschätzung der Wohnungsnachfrage dargestellt, die in der Wohnungswirtschaft als auch in der Statistik als eine Nachfrage von Haushalten konzeptualisiert wird. Im Folgenden werden der Wandel von Haushalts- und Familienformen seit der Boomphase nach

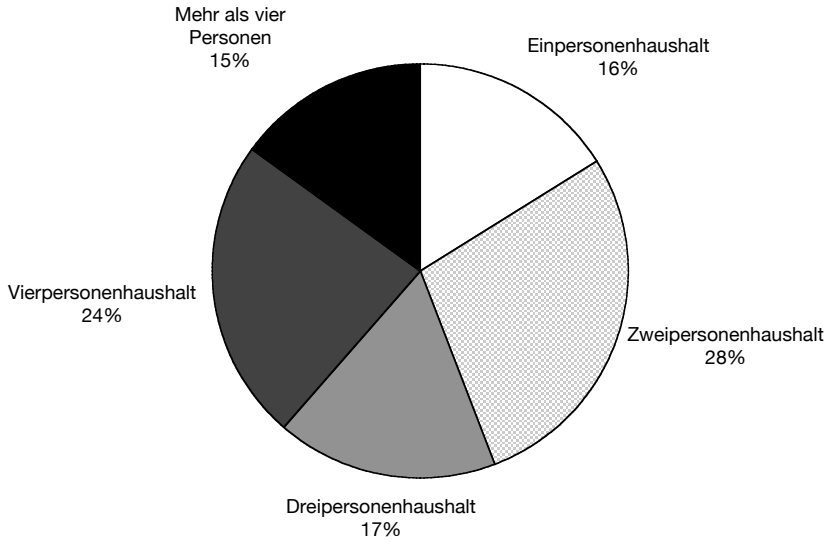
[155] Dies analog zu den in Kapitel 5.2 ausgeführten ungleichen Potentialen zur Aneignung des physischen Raumes durch verschiedene Nachfrager, was dazu führt, dass Wohngebiete als sozial ausgewiesene physische Räume Durchschnittswahrscheinlichkeiten der Aneignung der zum betrachteten Zeitpunkt verfügbaren Ressourcen (zentrale Einrichtungen etc.) aufweisen. Diese sind für verschiedene soziale Gruppen unterschiedlich gross. (vgl. Bourdieu, 1991, 31).

dem Krieg als auch die sich aktuell artikulierende Nachfrage nach Wohnraum umrissen.

### 6.2.2.3 Wandel der Haushalts- und Familienformen

Seit den 1960er Jahren wächst die Zahl der Haushalte stärker als die Bevölkerung. Auch in den letzten zehn Jahren[156] ist die Zahl der Haushalte mit knapp zehn Prozent stärker gewachsen als die Bevölkerung, die um 6 Prozent zunahm. Der Trend der letzten Dekaden zu kleineren Haushalten setzt sich fort. Die Belegungsdichte fiel im vergangenen Jahrzehnt leicht und beträgt im Jahr 2000 2.24 Personen je Haushalt. Mehr als ein Drittel der Haushalte war zu diesem Zeitpunkt von einer Person bewohnt, während dies 1960 nur 14 Prozent der Haushalte ausmachte. In städtischen Gebieten ist dieser Trend zu kleineren Haushalten stärker als in ländlichen. Ebenfalls zugelegt haben die Zwei-Personen Haushalte, welche mehr als einen Viertel der Privathaushalte ausmachen. Es ergibt sich folgende Verteilung der Bevölkerung auf die Haushaltsgrössen:

**Abbildung 6-4: Anteil der Wohnbevölkerung je Haushaltsgrössen in Ersthaushalt**




Quelle: Eigene Darstellung nach Bundesamt für Statistik (2003b)

Was die Familienformen betrifft, so ergeben sich seit 1990 sehr ähnliche Aussagen wie bezüglich der Haushaltsformen. Allen Unkenrufen zum trotz lebten aber auch im Jahre 2000 annähernd vier Fünftel der Bevölkerung in familiärem Kontext und beinahe die Hälfte der Menschen lebt als Paar mit einem oder mehreren Kindern. Der Wandel der Familienformen hat sich verlangsamt fortgesetzt. Die Haushalte kinderloser Paare haben zugenommen. Während dieser Typ zwischen 1980 und 1990 noch um beinahe dreissig Prozent gewachsen war, fiel die Zunahme im vergangenen Jahrzehnt mit 12.5 Prozent wesentlich moderater aus. Haushalte mit einem oder mehreren Kindern waren in den Achtziger Jahren noch geringfügig gewachsen, ihr Anteil nahm von 1990 bis 2000 um 2.3 Prozent ab. Der Anteil der Einelternhaushalte, der einen Zwanzigstel der Haushalte ausmacht, nahm seit 1990 um 11.2 Prozent zu, was vor dem Hintergrund der steigenden Scheidungsziffern zu

[156] Die Daten basieren auf Bundesamt für Statistik (2003a;2003b).

interpretieren ist. Allerdings hatte die Zunahme im vorangehenden Jahrzehnt noch über 16 Prozent betragen. Paare ohne Trauschein haben mit einem Plus von 28.6 Prozent ebenfalls deutlich zugelegt, wenn auch deutlich weniger stark als zwischen 1980 und 1990, als deren Zunahme 151 Prozent betrug. In ausländischen Haushalten leben mehr Kinder als in Schweizer Haushalten. Ausländer wohnen im Vergleich zu den Schweizerinnen und Schweizern weniger in Einpersonenhaushalten als auch in Paarhaushalten ohne Kinder. Die Chance hingegen, in einem Einelternhaushalt auf einen ausländischen oder auf einen schweizerischen Haushaltsvorstand zu treffen ist gleich gross.

Die Entwicklungen zwischen 1990 und 2000 zeigen die Trends, dass grössere Flächen nachgefragt wurden, die Haushaltsgrösse weiter sank, Familien als Nachfrage-Haushaltstyp nahezu achtzig Prozent der Mieterschaft auf sich vereint und dass die Aneile kinderloser Paare und Eineltern-Haushalte weniger stark, aber dennoch zunehmen. Die rückblickende Entwicklung widerspiegelt allerdings nicht die Wohnwünsche der Menschen, sondern dokumentiert die Fälle, in denen eine artikulierte Nachfrage ein vorhandenes Angebot gefunden hat. Die Veränderung des Wohnens oder der Wohnwünsche gewinnen für die Investoren dann an Bedeutung, wenn sich diese im Sinne veränderter Nachfragemuster auf den Märkten äussern[157].

#### 6.2.2.4 Artikulierte und latente Nachfrage

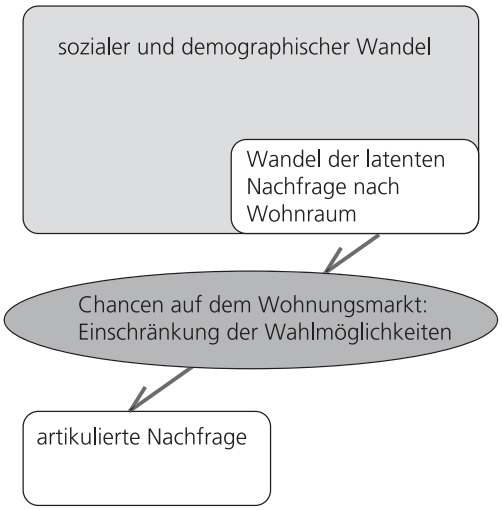
Neben der artikulierten Nachfrage gibt es mannigfache Wohnwünsche, welche aus verschiedenen Gründen nicht eingefordert werden (vgl. Abbildung 6-5). Die artikulierte Nachfrage nach Wohnraum zeigt sich nicht nur in Umzügen, der Verbleib in der Wohnung kann als eine Entscheidung zugunsten der bestehenden Wohnung verstanden werden. Angaben, die zwischen der artikulierten Nachfrage im Sinne aktiven Suchens und also auch Preisgeboten und den Wohnwünschen liegen, sind mittels Befragungen zu erhalten. Die Ergebnisse der repräsentativen Umfrage des Schweizer Haushaltspanels zeichnen ein Bild einer relativ hohen Zufriedenheit[158] der Mieter mit der bestehenden Wohnsituation mit Vorbehalten (Wüest & Partner, 2001, 2002). Auf einer Zehnerskala wurde die gegenwärtige Situation mit durchschnittlich 6.2 Punkten bewertet.

Erwartungsgemäss liegt die *Umzugswilligkeit* umso höher, je tiefer die Zufriedenheitsbewertung ausfällt. Die Bereitschaft zu einem Umzug war bei den Bewohnern von Kleinwohnungen am höchsten (Meissl, 2000). Im Jahr 2000 gab jeder dritte Haushalt an, nach einer neuen Wohnung Ausschau zu halten, bei einem Viertel waren diese Umzugsabsichten konkret. Die im Vergleich zu früheren Jahren hohe Umzugsbereitschaft führten Wüest & Partner (2000, 47) auf die damals verbesserte konjunkturelle Lage zurück. Dass der Anteil der Umzugswilligen im Jahr 2002 trotz abgeflauten Konjunkturdaten und trüben Aussichten weiter anstieg (Wüest & Partner, 2002, 47) weist darauf hin, dass die Umzugsbereitschaft nicht eine monokausale, von der wirtschaftlichen Entwicklung bestimmte Grösse ist. Die jährliche Fluktuationsrate bei Mietwohnungen differiert nach der Wohnungsgrösse. Sie liegt für Grosswohnungen bei neun Prozent, für Kleinwohnungen nahezu doppelt so hoch (Wüest & Partner, 2002, 47).

[157] Ist die Zahlungsbereitschaft oder die Zahlungsfähigkeit, eines Haushalts in Bezug auf seinen Konsumwunsch nicht vorhanden, so besteht aus ökonomischer Sicht keine Nachfrage. Denn die Nachfrage wird dadurch definiert, dass ein Subjekt Geld gegen Ware bietet. Wird kein Geld geboten, einerlei ob die Ware gewünscht wird oder nicht, besteht keine Nachfrage. Vgl. Jenkis (1996, 87)

[158] Festinger (1978) begründet solch hohe Zufriedenheitswerte in seiner kognitiven Dissonanztheorie mit dem Bestreben der Mieterinnen und Mieter, die Lücke zwischen einer konkreten Situation und ihren Wunschvorstellungen auf Dauer gering zu halten.

**Abbildung 6-5: Latente gewandelte und artikulierte Nachfrage**




Quelle: Eigene Darstellung

Von den *Standorten* her ergibt sich das Bild, dass sich mit sechzig Prozent der Grossteil der Umzugsbereiten nach einer Wohnung in der bisherigen Wohngemeinde und ein weiteres Zehntel in einer Gemeinde mit ähnlichen strukturellen Merkmalen sucht; bei diesen siebzig Prozent ergibt sich folglich keine Nachfragestrukturveränderung bezüglich der Standorte. Bei dem restlichen Drittel hingegen zeigen sich folgende Trends (Wüest & Partner, 2002, 49): Die grossstädtischen Zentren haben an Attraktivität gewonnen, denn die Zu- und Wegzugswilligen halten sich die Waage. Weiter ist ein anhaltender Zuzugswunsch in die Agglomerationen der Grossstädte festzustellen, wobei der Hauptteil der Zuzugswilligen aus den Agglomerationen von kleinen und mittleren Zentren stammt, und nicht etwa aus den Zentren selbst (Wüest & Partner, 2002, 49).

Bezüglich der Grösse von Wohnungen und deren Attribute bleiben die Trends der letzten Jahre bestehen – wichtig sind die grundlegenden Merkmale wie Besonnung, Preis und vorhandener Raum. Die Wohnfläche pro Person hat zwischen 1990 und 2000 bei Mietwohnungen von 36 auf 39 qm zugenommen[159] (Bundesamt für Statistik, 2003a). Neben diesen strukturellen Merkmalen prägen vor allem die Komfortdaten die Wohnwünsche. Das Vorhandensein und die Grösse eines bewohnbaren Aussenraumes sind neben dem Wunsch nach einer möglichst lärmfreien Wohnsituation die dominierenden Grössen auf der Wunschliste der Nachfragenden.

Den weit verbreiteten Wunsch nach *Wohneigentum* (Thalmann, 2002, 72) konnte in den 1990er Jahren ein wachsender Teil der Haushalte erfüllen. Die Wohneigentumsquote stieg innert zehn Jahren von 31.1 Prozent auf 34.6 Prozent (Bundesamt für Statistik, 2003a). Eine Triebkraft hinter dieser Entwicklung ist die Absorption von Stockwerkeigentum durch die Nachfrage – das Stockwerkeigentum verdoppelte sich – und natürlich die tiefen Zinsen.

[159] Bei Eigentumswohnungen betrug die Zunahme 5 qm, sodass heute durchschnittlich 50 qm pro Person zur Verfügung stehen.

## 6.3 Marktlage und Marktentwicklung

Die Akteure auf den Wohn-Immobilienmärkten können sich in ihrer alltäglichen Praxis anhand vieler Grössen ein Bild machen bezüglich der Lage auf den Märkten. Um aber über die eigenen Erfahrungen hinaus Informationen zu erhalten, finden neben dem Austausch mit Kollegen in der Branche und dem Beizug von Beratungsleistungen vor allem Marktberichte bei den Akteuren grosse Beachtung. Im Folgenden werden die Informationen, wie sie den Akteuren in zahlreichen Marktberichten zugänglich sind, zusammengefasst. Sie stellen einen gemeinsamen Wissensvorrat vieler Handelnden dar. Weil die aktuelle Entwicklung auf der Basis der Immobilienkrise Anfangs der 1990er Jahre zu verstehen ist, folgt zunächst ein Überblick über diese Geschehnisse. Diese haben viele Akteure nachhaltig geprägt und bilden einen kollektiven Erfahrungshintergrund.

### Die Immobilienkrise als Hintergrund der aktuellen Entwicklungen

Die vergangene Krise der Immobilienmärkte hat ihre Wurzeln in der Hochkonjunktur Mitte der 1980er Jahre. Der Wirtschaftsboom, der durch eine ausserordentlich starke Ausweitung der Geldmenge 1987 sowie die Einführung des Swiss Interbank Clearing Systems zusätzlich beschleunigt wurde, führte zu einer Überhitzung an den Immobilienmärkten und einer markanten Überproduktion von gewerblichen Liegenschaften. Die Marktteilnehmer gingen damals davon aus, dass beinahe jedes Gewerbe- oder Büro-Objekt aufgrund der damals zu erwartenden Preissteigerungen mittelfristig rentieren würde. Diese Fehleinschätzung führte in der Rezession der 1990er Jahre zum Zusammenbruch des Marktes und zu hohen Leerständen bei den Büroflächen. Auf die spekulativen Auswüchse wurde 1989 mit dringlichen Massnahmen zur Immobilienspekulation reagiert, welche eine fünfjährige Sperrfrist für die Veräusserung von nichtlandwirtschaftlichen Grundstücken und Gebäuden, eine Pfandbelastungsgrenze für Immobilien sowie eine Änderung der Anlagevorschriften (maximale Immobilienquote) für Einrichtungen der beruflichen Vorsorge umfassten[160].

Im Verlauf des Jahres 1990 brachen sowohl die Nachfrage im Hochbau als auch die Transaktionsvolumina auf den Immobilienmärkten ein, allerdings nicht aufgrund der dringlichen Bundesbeschlüsse (N.N., 2003b). Denn bereits Ende 1989 zeichnete sich ein rasch steigendes Zinsniveau ab. Der Anstieg der Hypothekarzinsen liess die Finanzierungskosten innerhalb kurzer Zeit um über 60 Prozent ansteigen, was in Kombination mit oftmals aufgrund der ehemals tiefen Zinsen exorbitanten Belehnungshöhen zu untragbaren Mieten führte. Trotz der Höhe der Mieten waren diese oftmals kaum kosten deckend (N.N., 2003b). Somit schwand das Interesse vieler Anleger an Liegenschaften. Die Rezession, die Ende der 1990er Jahre in eine Zwischenerholung mündete und 2002 wieder einsetzte (N.N., 2003b), nahm ihren Anfang. Die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor begann zu sinken, was weitere Flächen freisetzte. Darauf hin kam die Nachfrage nach kommerziellen Liegenschaften praktisch zum Erliegen. 1996 wurden 14 Prozent der Fläche nicht oder nur sehr extensiv genutzt (Wüest & Partner, 1996, 61).

Das geschrumpfte Bauvolumen zog Überkapazitäten der Bauwirtschaft nach sich, was zu einer Erosion der Baupreise führte. Der Bund intervenierte mit einem Investitionsbonus (vornehmlich im öffentlichen Hochbau) sowie einer starken Aufstockung der Mittel der Wohnbauförderung. Eventualbürgschaften von über sieben

[160] Wie die Studie von Gerheuser (1991) zeigt, war letzteres eine Entscheidung aufgrund einer Fehleinschätzung der Identität der Käufer. Der Preis, den die Schweiz für die statistischen Lücken bezüglich Bodenpreisen oder Handänderungen bezahlt – im vorliegenden Beispiel für die Absenz von Handänderungsstatistiken – ist hoch.

Mrd. CHF wurden gesprochen, was gemäss Credit Suisse (2003) einen eigentlichen Wohnbauboom auslöste. Die Immobilienkrise erfasste den Wohnungsmarkt. Allerdings stieg die Wohnungsproduktion zunächst sprunghaft an, was sich durch die Interdependenz des Wohnungsmarktes mit anderen Märkten erklären lässt. Denn das zusätzliche Angebot an Wohnungen war eine Folge der zusammengebrochenen Neubaunachfrage im Büro- und Geschäftsbereich und der anschliessenden Verlagerung der Bauinvestitionen vom Wirtschafts- in den Wohnungsbau (Tochtermann/Marmet, 1995).

Die gesamte Leerwohnungsquote stieg deutlich auf fast zwei Prozent an, die Immobilienpreise korrigierten erneut. Die Wohnbauproduktion ist inzwischen stark zurückgefahren worden und erreichte 1998 mit einem Reinzugang von 35'000 Wohnungen den tiefsten Wert der vergangenen 15 Jahre.

### Aktuelle Situation für Investoren

Nachfolgende Darstellung bildet eine Zusammenstellung von Informationen, die grösstenteils dem Schweizer Immobilienbericht der Credit Suisse Economic & Policy Consulting (Credit Suisse, 2002, 2003, 2004) folgen. Weitere Marktberichte bieten etwa die Firma Wüest & Partner (Wüest & Partner, 2002) oder Swissville mit Ernst & Young an (Suter/Eckert, 2003). Die Darstellung enthält somit – mit wenigen Ergänzungen – die Argumentationen der entsprechenden Autoren und dient der Darstellung der branchentypischen Information für die zu befragenden Akteure.

Die zweite Hälfte der 1990er Jahre zeichnete sich gemäss Credit Suisse (2004) durch viele Wegzüge aus der Stadt aus, die neben den Grosszentren auch die Mittel- und Kleinzentren betraf und fand vor allem in Richtung Agglomerationen statt. Seit dem Jahr 2000 sind allerdings die Wanderungssaldi in beinahe allen Gemeindekategorien einschliesslich der Grossstädte positiv, wobei deren Agglomerationen besonders hohe Werte verzeichneten. In der jüngsten Entwicklung im Zeitraum von 1990 bis 2000 zeigt die Binnenwanderung einerseits eine stark negative Bilanz für städtische Regionen und ein Saldo nahe Null für suburbane Gemeinden mit eingeschränkten Ausdehnungsmöglichkeiten. Die Saldi der touristischen und agrarisch-peripheren Gemeinden sind negativ, während reiche und periurbane Gemeinden erhebliche Zunahmen verzeichnen. Dagegen ist die Einwanderung aus dem Ausland gerade in den Zentren und den touristischen Gebieten am stärksten. (Haug/Schuler/Wanner, 2002, 20-23) Für die wiedererlangte Attraktivität der Zentren macht die Credit Suisse (2004, 6) drei Faktoren verantwortlich: Erstens lassen sich eingewanderte Ausländer mehrheitlich in den Zentren nieder, zweitens ist das Preisniveau in den gut erschlossenen Gemeinden der Peripherie stärker gestiegen als in den Zentren und im engsten Agglomerationsgürtel, und drittens wurden bei der so genannten Stadtflucht durch Pendeln entstehende Kosten und Aufwände häufig unterschätzt. Aktuelle Verlierer dieser Bewegung sind die ländlichen sowie die touristischen Gemeinden.

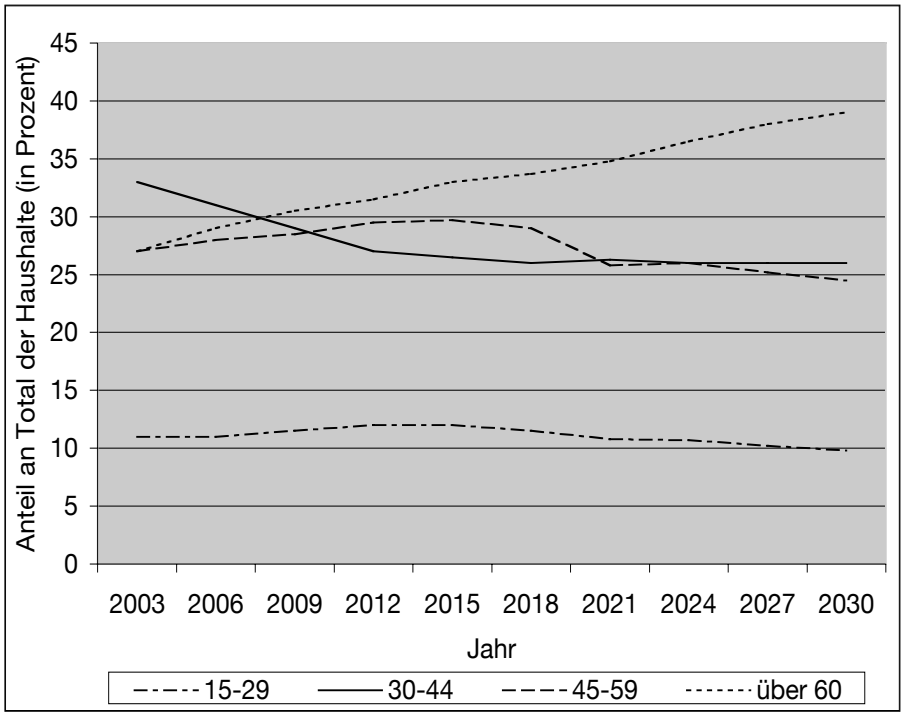
Das Stockwerkeigentum, welches in der Schweiz relativ spät eingeführt wurde[161], erfreut sich vor allem in den Städten zunehmender Beliebtheit (vgl. Kapitel 6.2.1.3). Die grösste Zunahme beim Stockwerkeigentum fand zwischen 1990 und 2000 statt. Verantwortlich dafür waren neben zunehmend spürbar gewordenen demographischen Einflüssen das tiefe Zinsniveau sowie günstige Immobilienpreise.

Der Anteil der Seniorenhaushalte an allen Haushalten wird in den nächsten Jahren kontinuierlich ansteigen (vgl. Abbildung 6-6), was den durchschnittlichen Flächenverbrauch steigert. Hohe Ansprüche an die Qualität und den Ausbaustandard

[161] Vor 1965 kannte einzig der Kanton Wallis diese Eigentumsform.

werden sowohl an Neubauten als auch an Gebäude im Bestand gestellt werden (Credit Suisse, 2004).

**Abbildung 6-6: Entwicklung der Haushalte nach Alter des Haushaltsvorstandes am Total der Haushalte**




Quelle: Eigene Darstellung nach Credit Suisse (2004, 12)

Das durchschnittliche Alter des Wohnungsbestandes ist in der Schweiz zwischen 1990 und 2000 stark gestiegen. In den Neunzigerjahren wurde relativ wenig in den Neubau investiert. Die Neubauinvestitionen sanken seit 1994 kontinuierlich und erreichten 1999 den Tiefpunkt. Seitdem steigen die Bauinvestitionen wieder an, wobei die Credit Suisse (2004) im Jahr 2004 den Kulminationspunkt erwartet und für das Jahr 2005 eine schwächere Entwicklung prognostiziert.

Grundsätzlich steigt bei einem Nachfragerückgang oder Angebotsüberhang die Leerwohnungsziffer und die Preise fallen. Da der Immobilienmarkt verzögert auf Nachfrageänderungen reagiert und zudem relativ stark reguliert ist, schlagen sich Marktbewegungen zunächst in den Leerstandsziffern nieder und erst später in den Preisen. Die Leerwohnungsziffern lagen in der Schweiz Mitte 2003 mit 0.91% wieder auf dem tiefen Niveau des Jahres 1993. Seit dem Höchststand 1998 ist in sämtlichen Wohnungsgrössen ein Rückgang der Leerstände zu verzeichnen. Die am stärksten angespannten Märkte bilden die Grosszentren, wofür die lange Zeit verhaltene Entwicklung auf der Angebotsseite verantwortlich ist (Credit Suisse, 2004). In den Agglomerationen der Grossstädte liegen die Leerziffern ebenfalls sehr tief, allerdings auf Grund der dynamischen nachfrageseitigen Entwicklung. In den Grossstädten, insbesondere in Zürich und Genf, bleibt das Wohnen aber auch 2005 noch ein relativ knappes Gut. Auf der anderen Seite zählen infolge der starken Abwanderung neben den ländlich geprägten Gegenden die Kleinzentren zu den Märkten mit den höchsten Leerstandsquoten der letzten Jahre. Weil in den ländlichen Gemeinden in den letzten Jahren zudem überdurchschnittlich viel neu gebaut

wurde und die Nachfrageentwicklung eine flache Kurve aufzeigt, dürfte gegenwärtig die Leerwohnungsziffer ansteigen.

Die höchsten Mietpreise sind folglich in den Grosszentren, ihren Einzugsgebieten und in den reichen Gemeinden zu verzeichnen. In den meisten Grosszentren sind das knappe Angebot und die relativ starke Nachfrage für die hohen Mietpreisniveaus verantwortlich. In den Agglomerationen der Grossstädte liefert die starke Zuwanderung eine weitere Begründung. Credit Suisse (2004) rechnet damit, dass Mehrfamilienhäuser gegenwärtig das attraktivste Rendite-Risiko-Profil aufweisen, wobei vor allem die Einzugsgebiete der Grosszentren Genf, Zürich, Lausanne, Basel und Bern eine ungebrochen hohe Anziehungskraft aufweisen.

Bezüglich der Portfolio-Struktur weist Credit Suisse (2004) darauf hin, dass die meisten Portfolios institutioneller Investoren eine Übervertretung von älteren Klein- und Kleinstwohnungen aufweisen. Entsprechend müsse eine Entwicklung hin zu grossflächigeren, flexiblen Wohnungen einsetzen. Hinsichtlich der Wohnungsgrössen könne argumentiert werden, dass demographisch bedingt die Nachfrage nach grösseren Wohnungen weiterhin auf hohem Niveau bleibt. Die Leerstände in dieser Wohnungskategorie werden entsprechend tief ausfallen. Das stärkste Nachfragesegment, Mietwohnungen der mittleren bis gehobenen Preisklasse mit 3.5 bis 5.5 Zimmern und grosszügigen Grundrissen, sei vernachlässigt.

## 6.4 Stand des Gebäude-Erhalts

### Überblick Eigentümertypen und Alter des Gebäudebestands

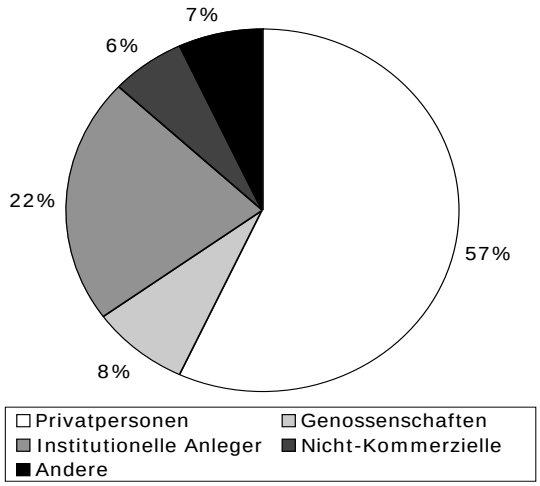
In der Schweiz befinden sich drei Viertel der Erstwohnungen in Städten und Agglomerationen. Während die Wachstumsschwerpunkte in der Periode von 1990 bis 2000 für Einfamilienhäuser in ländlichen Gebieten lagen, befanden sich jene der Mehrfamilienhäuser in den städtischen Agglomerationen und Grossstädten[162]. Die Eigentümerzusammensetzung der Mietwohnungen (vgl. Abbildung 6-7) zeigt die Eigentumsverhältnisse im Mietwohnungsbestand.

Ein Spezifikum des Schweizer Wohnungsmarktes – der grosse Anteil von Mietwohnungen in der Hand von Privatpersonen – hat sich im vergangenen Jahrzehnt verstärkt. Die öffentliche Hand ist als vermietender Eigentümer global gesehen unbedeutend, die Genossenschaften und andere Nicht-Kommerzielle bilden auf privatwirtschaftlicher Basis die eigentlichen Akteure des sozialen Wohnungsbaus (siehe auch Odermatt/Van Wezemael, 2004). Während Immobiliengesellschaften, aber auch Personalvorsorge-Einrichtungen, per Saldo Bestände abbauten, hielten Versicherungen ihr Volumen, Immobilienfonds legten zu. Als Ergebnis dieser Verschiebungen sank der Eigentümeranteil der Institutionellen Anleger um sieben Prozentpunkte auf 22 Prozent, während die Privatpersonen ihren Anteil um fünf Punkte auf 57 Prozent erhöhten. (Gerheuser, 2004, 32)

Der Trend zu grösseren Wohnungen hielt an. Die Zahl der Wohnungen mit einer Wohnfläche unter 60 Quadratmetern ist erheblich gesunken, jene von Grosswohnungen mit mehr als 120 Quadratmetern dagegen gestiegen[163]. Dies ist durch den Abgang von Kleinwohnungen, Zuwachs im Bestand durch Zusammenlegungen etc. sowie durch Neubau von Grosswohnungen zu erklären (Gerheuser, 2004, 42). Bei Mietwohnungen zeigen sich diese Trends sehr deutlich (vgl. Abbildung 6-8).

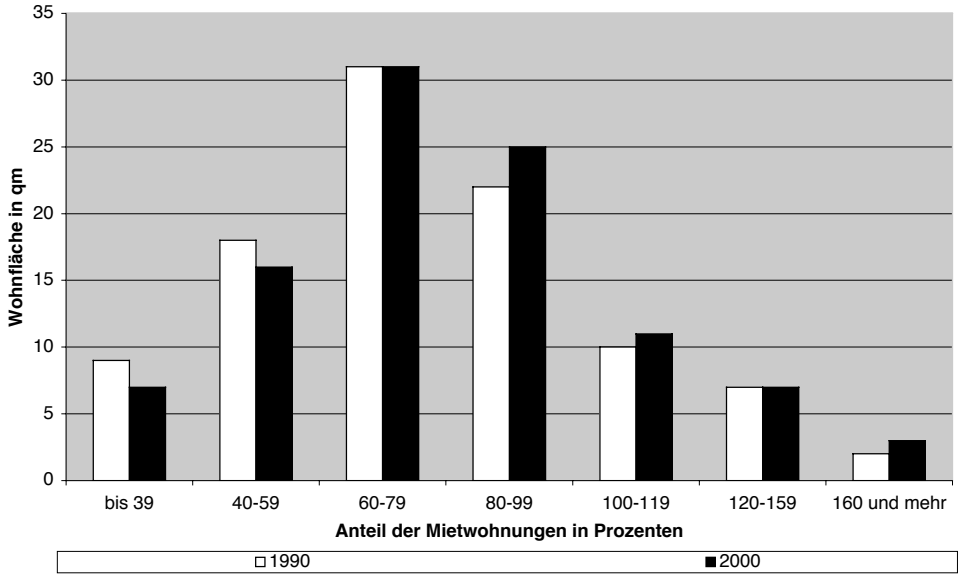
[162] In mittelstädtischen Agglomerationen überwog die Zunahme von Wohnungen in Mehrfamilienhäuser, in Grossstädten jene in gemischt genutzten Bauten.
[163] Eine Betrachtung der Zimmerzahl ergibt das analoge Bild (Gerheuser, 2004, 42).

**Abbildung 6-7: Mietwohnungen nach Eigentümertyp in der Schweiz im Jahr 2000**




Quelle: Eigene Darstellung aufgrund der Eidgenössischen Volkszählung 2000 nach Gerheuser (2004, 30)

**Abbildung 6-8: Wohnflächen bei Mietwohnungen in der Schweiz 1990 und 2000**



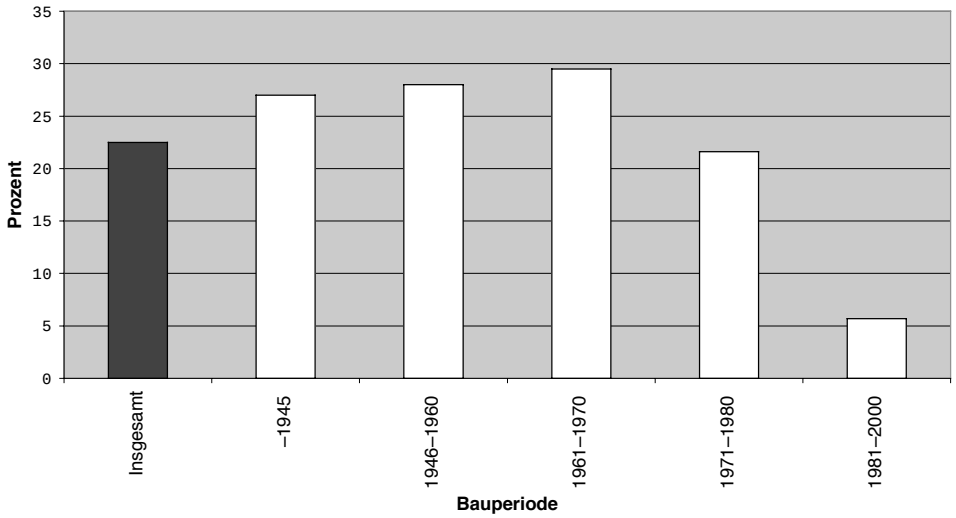

Quelle: Eigene Darstellung aufgrund der Eidgenössischen Volkszählung 2000 nach Gerheuser (2004, 42)

## Erneuerungsgeschehen in den 1990er Jahren

Die Daten der Volkszählung, deren Stichtag der 3. Dezember 2000 war, geben weder Auskunft über Art noch über Ausmass der Erhaltsmassnahmen. Das differenzierte Erhaltsvokabular (siehe Kapitel 5.1.2.3), welches in der vorliegenden Forschung zur Anwendung gelangt, kann daher in diesem Abschnitt nicht angewandt werden. Es wird daher schlicht von Sanierungen die Rede sein. Der Anteil der sanierten Mietwohnungen liegt in ähnlicher Grössenordnung wie jener der Eigentümerwohnungen, die Sanierungsquoten der Mietwohnungen in grossstädtischen Gebieten sind aber deutlich tiefer als in ländlichen Gebieten. Dies könnte darauf hinweisen, dass die Privatpersonen, die als Eigentümer in ländlichen Gegenden übervertreten sind, eine kontinuierlichere Erhaltspraxis verfolgen als die in den Zentren übervertretenen Institutionellen Akteure.

Die Sanierungstätigkeit konzentrierte sich in den 90er-Jahren auf Altwohnungen aus den Bauperioden vor 1970. 28 Prozent dieser älteren Mietwohnungen wurden in dieser Periode wertvermehrend erneuert. Bei den Wohnungen aus der Bauperiode 1971 – 1980 ist die Quote tiefer.

**Abbildung 6-9: Anteil in Prozenten der 1991–2000 sanierten Mietwohnungen in der Schweiz nach Bauperioden, Stand 2000**




Quelle: Eigene Darstellung nach Eingenössische Volkszählungen BFS nach Gerheuser (2004, 62)

Unter den Eigentümern von Mietwohnungen weisen die Wohnbaugenossenschaften die höchste Quote von Wohnungen auf, die in den 90er-Jahren erneuert worden sind. Die tiefsten Sanierungsquoten weisen die Immobilienfonds und die Versicherungen auf. Gemäss Gerheuser (2004) liefern die Angaben der Volkszählung Hinweise, dass in den 1990er-Jahren etwa jede dritte Miet- und Eigentümerwohnung, die mehr als dreissig Jahre alt ist, wertvermehrend ausgebaut oder erneuert worden sei. Daraus ergäben sich im günstigsten Fall Renovationszyklen von dreissig Jahren; wahrscheinlicher aber scheint die Interpretation, wonach die Daten auf fortbestehende Renovationsrückstände hinweisen, weil nur jeweils jede dritte Wohnung der entsprechenden Altersperiode erneuert worden ist. Eine abschliessende Beurteilung ist gemäss Gerheuser (2004) aufgrund der Datenlage nicht möglich.

Die Entwicklung der Mietpreise im Bestand korrespondiert mit der Investitionstätigkeit, indem die Mietpreise der mittelgrossen Wohnungen mit zwei bis vier Zimmern inflationsbereinigt um fünf bis sechs Prozent teurer wurden, während die Einzimmer- und die Kleinstwohnungen real stabil blieben. Im Zeitraum zwischen 1990 und 2000 sind die Mieten durchschnittlich um fast sieben Prozent (Gerheuser, 2004, 66) stärker gestiegen als der Durchschnitt der Güter im Warenkorb zur Teuerungsermittlung. In Anbetracht der verhaltenen Lohnentwicklung in dieser Periode und der tief schürfenden Immobilienkrise in der ersten Hälfte der 1990er Jahre stellt sich daher die Frage, ob die Sanierungswelle die Mietpreisanstiege begründen kann.

Den stärksten Anstieg weisen die Altwohnungen mit Baujahr vor 1960, vor allem jene vor 1946, auf. Wohnungen aus den 1960er und 1970er Jahren blieben stabil. Die Mietpreisentwicklungen verschiedener Eigentümertypen sind wie oben dargelegt zur Passung mit dem Sanierungsaufwand zu bringen[164]. Während die institutionellen Anbieter das höchste Mietniveau aufweisen, lagen ihre Preissteigerungen unter dem Durchschnitt. Genau umgekehrt sieht es bei den Genossenschaften aus, welche trotz der stärksten Mietpreissteigerungen immer noch um fünfzehn bis zwanzig Prozentpunkte unter dem Durchschnitt der Mietpreise liegen. Der positive Zusammenhang zwischen Sanierung und Mietpreissteigerungen ist unbestritten, inhaltlich erklärbar und an einzelnen Segmenten statistisch belegbar (Gerheuser, 2004). Um aber den Einfluss der Renovationen auf die Mietpreisentwicklung gesamthaft beurteilen zu können, sind auch gemäss Gerheuser (2004, 71) detailliertere Angaben als jene, welche die Volkszählungen bereit stellen, nötig.

[164] Freilich können auf der Basis statistischen Materials nur Vermutungen hinsichtlich der Zusammenhänge geäussert werden. Ein tieferes Verständnis der Vorgänge auf den Wohnungsmärkten ist über die Analyse der Handlungseisen relevanter Akteure möglich. Siehe hierzu den anschliessenden Ergebnisteil.

# Teil 4: Methodik und Ergebnisse

# 7 Methodik

## 7.1 Methodisches Vorgehen

An open mind is not an empty head.
(Dey, 1993, 229)

### Zweck der Befragung

Die Befragung dient im Sinne der modifizierten Situationsanalyse dem Wiedereinbezug der so genannten Primärerfahrung der Akteure in die Analyse, wie dies in Kapitel 2.2.2 erläutert wurde. Die Auswahl der Akteure erfolgt theoriegeleitet, wobei im theoretical sampling (siehe unten) die Zielsetzung der Akteure in provisorischer Weise aus deren strukturellen Situation abgeleitet wird. Ihre strukturelle Situation ergibt sich beispielsweise aus den Kriterien bezüglich der kommerziellen oder gemeinnützigen Ausrichtung ihrer Organisation, deren Grösse, Gliederung und Geschichte oder der Position, welche die Akteure innerhalb ihrer Organisation bekleiden. Im Aufbau der Befragung wird das Rationalitätsprinzip unterstellt, indem aus der Situation spezifische relevante Themenbereiche abgeleitet werden und provisorische Erklärungen der Handlungsweisen als Basis für die Fragen an die Akteure dienen. Die Befragung zielt darauf ab, die subjektiven Konstruktionen der Akteure sowie die Bedeutung und Sinnhaftigkeit ihres Tuns aus ihrer Sicht zu erschliessen. Die Befragung dient somit dem Erfassen der Intentionen, was die Basis dafür bildet, das Unintendierte sichtbar zu machen.

Auf dieser Basis soll die Frage, wie die Akteure ihren Wohnungsbestand entwickeln und erneuern, diskutiert und eine Folgeabschätzung für die Entwicklung des Wohnungsangebots und der Siedlungsentwicklung vorgenommen werden. Bevor mit der eigentlichen leitfadenbasierten Befragung begonnen werden konnte, erfolgte die Erschliessung des Themas mit Hilfe von explorativen Gesprächen, die weder aufgezeichnet noch inhaltsanalytisch weiterverarbeitet wurden. Als Gesprächspartner dienten Architekten mit Sanierungserfahrung, Architekten der Hochschule, Gestalter und Architekturkritiker, Immobilienberater, Behördenvertreter des Bundesamtes für Sozialversicherungen und des Bundesamtes für Wohnungswesen, Vertreter des Dachverbandes der Wohnbaugenossenschaften SVW, Immobilienbewirtschafter und Immobilienentwickler. Die explorativen Gespräche boten eine grosse Hilfe hinsichtlich der gezielten, auf viel Vorwissen basierenden Auswahl von Akteuren für die Leitfadeninterviews. Zudem bot sich die Gelegenheit, die Sanierung einer Hausse-Überbauung in ihrem gesamten Verlauf zu verfolgen und mit den Bewohnern während der gesamten Zeit in Kontakt zu stehen. Die anschliessenden Leitfadengespräche wurden im Zeitraum von Dezember 2002 bis Oktober 2003 durchgeführt.

### Auswahl der Gesprächspartner für die Leitfadeninterviews

Die Auswahl der Akteure wurde zunächst aufgrund ihrer Organisation und unter Einbezug der Ergebnisse der explorativen Befragung und von Vorwissen, welches in Kapitel 2 bis 6 zusammengefasst ist, zielgerichtet und theoriegeleitet vorgenommen. Ein eigentliches Axiom vorliegender Arbeit bildet der Satz, dass die Akteure aufgrund ihrer Handlungssituation typisierbar sind. Im Sinne des *theoretical sampling* (Strauss/Corbin/Legewie, 1996, 148-165) wurde unter Berücksichtigung von Grösse, Unternehmensgeschichte (Fusionen etc.), Branchenstruktur, Standorttypen und weiteren Merkmalen sichergestellt, dass eine grosse Bandbreite unterschiedlicher Situationsbedingungen der Akteure in die Befragung einbezogen wurde, sodass die Akteure als *Repräsentanten von Akteurtypen* die Bandbreite der Praxis abbilden. Dies ist wichtig, weil die Ergebnisse über die befragten Akteure hinaus interpretiert werden, was nur bei einer sehr sorgfältigen, kontrollierten und an vielfältigem Vorwissen reflektierten Auswahl gültig ist. Somit wird sichergestellt, dass eine möglichst breite Variation der Handlungsbedingungen gewährleistet wird, was für die Generalisierung

der Ergebnisse bedeutsam ist (siehe auch Flick, 1996, 254-256). Innerhalb der Organisation folgte die Suche nach Personen im Immobilienmanagement (also keine Verwaltungsräte oder Personen auf Positionen, die in Geschäftsbereichen arbeiten, denen das Immobiliengeschäft unterstellt ist), welche mit strategischen Belangen zu tun haben. Zudem wurde darauf geachtet, dass die Gesprächspartner über ein grosses Mass an Kompetenzen und Verantwortung innerhalb der Organisation verfügen.

### Struktur des Leitfadens und Durchführung der Befragung

Der Leitfaden der Befragung wies stets dieselbe Grundstruktur auf, welche auf den Forschungsfragen (vgl. Kapitel 1) beruht. Während ein Grossteil der Fragen allen Akteuren gestellt wurde, gab es jeweils spezifische Fragen für jeden *Akteurtypus* (siehe Tabelle 5-5). Der Tiefgang der Befragungsmethode erlaubt zwar das Eingehen auf Besonderheiten des jeweiligen Akteurs, weist aber auch die Schwäche auf, dass nicht alle Akteure bei allen Themen gleichermassen kompetent sind[165].

Das Gespräch begann jeweils mit einer Einleitung ins Thema, um den Kontext der Dissertation darzustellen. Dann erfolgten Informationen zum Aufbau des Fragenkatalogs welcher wie folgt aussah:

Block A: Grundlegung des Gesprächs

Block B: Erfassung der aktuellen Situation

Block C: Problemlage des Liegenschaftenbestands der Hausse

Block D: Handlungsoptionen zur Objekt-Entwicklung

*Block A* dient der Grundlegung des Gesprächs, welcher einerseits Angaben zum Gesprächspartner und dessen Organisation als Basis für die weiteren Fragen erfasste sowie dem Einordnen der jeweiligen Antworten dient. Zudem liegt seine Funktion darin, abzuklären, ob der angestrebte Typus auf Basis der Auswahl mit dem jeweiligen Interviewpartner abgebildet werden kann. Der Block enthält Fragen

– zum Gesprächspartner und
– zu dessen Organisation.

Basis für diese Fragen bildeten Modelle der Organisationslehre. Insbesondere wurde

– die Position der Person,
– ihre Kompetenzen,
– ihre Tätigkeitsbereiche und
– die Zielsetzung des Immobilienmanagements

erfasst. Dann erfolgte eine Übersicht über

– die gesamten Anlagen,
– den Immobilienbestand und
– den Stand der Erhalts- und Entwicklungsmassnahmen.

Die Organisation wurde weiter hinsichtlich deren

– Kapazität und Finanzierung,
– Organisation von Kompetenzen,
– Verfügung über fachspezifisches Know-how und
– Gliederungstiefe

erörtert. Anschliessend wurde der *Immobilienbestand* nach

[165] Fehlende Äusserungen eines Akteurs zu einem Thema sind daher nicht immer ein Zeichen dafür, dass das entsprechende Thema keine Rolle spielte. Die erhobenen Daten sind aber sehr zufrieden stellend, weil das Mass an Vergleichbarkeit hoch ausgefallen ist und den Besonderheiten der Akteure eine grosse Aufmerksamkeit geschenkt werden konnte. Lücken sind kontextuell zu beurteilen.

– Alter,
– Nutzungsarten und
– Rendite

differenziert.

*Block B* diente der Erfassung der aktuellen Situation, respektive der Problemlage hinsichtlich der verschiedenen, aus Block A bekannten Bestandessegmenten, wobei die Hausse-Bauten jeweils detailliert besprochen wurden. Kernstück dieses Blocks ist die *Erörterung der Erhalts- und Entwicklungsstrategien*. Diese wurde durchgeführt, indem

– die Beweggründe zum Handeln,
– die Modi der Entscheidungsfindung und
– die Konzeption dessen, welche Entscheide auf einer operativen, welche auf einer strategischen Ebene gefällt werden,

diskutiert wurden. Die Fragen wurden an die Akteure angepasst und beruhten zusätzlich zu den Informationen und Zusammenhängen des Grundlagenteils (Teil 3) auf Angaben über die Organisation des Akteurs, die im Vorfeld des Interviews über die zugänglichen Quellen und die explorativen Gespräche erhoben wurden. Die wesentlichen Diskussionsgrössen in diesem Frageblock sind:

– die Strukturierung des Portfolios,
– die Professionalisierung der Immobilienbranche,
– der Einzug einer Finance-Optik,
– die Portfolioanalyse,
– ein Überblick über Anlagekriterien,
– die Investitions- und Devestitionsplanung einschliesslich des Liegenschaftenhandels,
– Bewertungsmethoden und Planungshorizonte,
– die bevorzugte Objektgrösse und
– die Standortbewertung.

*Block C* widmete sich dem *Liegenschaftenbestand der Hausse*. Die Gesprächspartner wurden dazu aufgefordert, die

– Position dieser Bauten und die
– aktuelle und absehbare Entwicklung derselben

in ihren Portfolios zu beschreiben. Dann erfolgte die Definition der *Problemlage des Hausse* Bestandes aus der Erfahrung der Akteure heraus. Hierbei bildeten

– Bauphysik,
– Alterung,
– Energie-Effizienz,
– Siedlungsstrukturen,
– Standorte,
– Rendite,
– Veraltung,
– Standard,
– Wohnungsschnitte,
– Wohnungsschlüssel (Verteilung verschiedener Wohnungsgrössen in einer Liegenschaft),
– Mieterzusammensetzung,

- Mieterentwicklung,
- Vermietungsprobleme,
- Erreichung der Organisationsziele mit den Hausse-Bauten,
- Relevanz der Planungs- und Bauphilosophie bzw. des Gesellschaftsbildes der 1960er Jahre,
- Existenz von Erneuerungsdilemmata oder Gefangenen-Dilemmata,
- Krisenanfälligkeit des Teilbestandes als auch
- Entwicklungspotenziale

die Diskussionsinhalte dieses Blocks.

*Block D* strukturierte die Diskussion der Handlungsoptionen auf der Ebene der Objekt-Entwicklung, wie sie in Kapitel 5.1.2.3 diskutiert wurden. Es sind dies

- Unterhalten (Instandhalten, Instandsetzen),
- Erneuern (Anpassen, Umbauen, Erweitern),
- Ersetzen,
- Abwarten und
- Verkaufen.

Diese Optionen wurden den Gesprächspartnern auf einem Handout vorgegeben. In der Diskussion um die Entscheidungsfindung und Orientierung stellten sich die Fragen, unter welchen Bedingungen welche Strategie angewandt werde. Dies erlaubte die Analyse der Orientierungsweisen und insbesondere des Verhältnisses der Objekt-Ebene mit der Portfolio-Ebene und somit Rückfragen auf die Ergebnisse aus Block B und die Frage, welche Entscheide auf einer operativen, welche auf einer strategischen Ebene gefällt werden. Zur *Analyse des Bezugsrahmens der Orientierung* wurden die Dimensionen im Analyserahmen vorliegender Arbeit (siehe Abbildung 1-1) angesprochen, wobei in diesem zentralen Teil der Befragung möglichst wenig interveniert wurde.

Die Befragung erfolgte in den meisten Themenbereichen sowohl direkt als auch indirekt. Dies bildet ein methodisches Pendant zur Erkenntnis aus der Theoriebildung ab, wonach erstens nicht alle Bereiche des Handelns sich gleichermassen auf eine diskursive Ebene transferieren lassen und dass zweitens auch Sprechen Handeln ist, dass also erfolgsorientiertes soziales Handeln wünschbaren oder strategisch vorteilhaft erscheinenden Aussagen Vorschub leisten kann und daher die Handlungsorientierungen oftmals «zwischen den Zeilen» gefunden werden müssen.

Schliesslich wurden in abschliessender Diskussion

- die antizipierten Folgen und
- die erwartete Entwicklung

erörtert, bevor die Akteure die Möglichkeit zu Rückfragen und Kritik erhielten. Zudem wurde jeweils gefragt, ob wichtige Aspekte oder relevante Gesprächspartner fehlten. Viele Gesprächspartner stellten am Ende grosszügig Dokumente zur Verfügung – von Geschäftsberichten bis zu Photographien von Siedlungen – die als Kontextinformationen der Befragung in der Analyse hinzugezogen werden konnten. In einzelnen Fällen – freilich nur bei den kleineren Organisationen – ergab sich nach dem Interview die Möglichkeit der Begehung ausgewählter Siedlungen.

### Datenverarbeitung und Analyse

Die Gespräche wurden auf Tonband aufgezeichnet. Ergänzend zu den verbalen Daten wurden nach dem Gespräch jeweils Kontextinformationen des Interviews notiert. Die Gespräche wurde vollständig transkribiert und in das Programm ATLAS.ti zur Analyse qualitativer Daten eingelesen (vgl. hierzu http://www.atlasti.de). Die Transkripte bilden die wichtigsten Rohdaten der Empirie. Sie wurden einer qualitativen Inhaltsanalyse unterzogen. Diese wurde in

Übereinstimmung mit der theoretischen Grundlegung nach folgendem Schema durchgeführt.

Die Daten müssen codiert werden, damit sie einer systematischen Analyse zugänglich werden. Weil das Ziel der Befragung und der Zweck der Untersuchung gegeben sind, wurde zunächst ein Codierschema verwendet, welches aus dem Leitfaden abgeleitet werden wurde. Dieses diente dazu, den Daten eine erste Struktur zu geben. Textpassagen, die nicht relevant hinsichtlich der Fragestellungen waren, wurden nicht codiert, womit das Material etwas reduziert werden konnte. Im ersten Codierungsdurchlauf wurden die Text-Sequenzen zu vorher festgelegten Kategorien zugewiesen. Das Codieren ist ein interaktiver Prozess, der eine Mischung von Kontrolle und Kreativität darstellt. Weil sich die Datenmenge im Laufe des Codierens zunehmend differenziert, müssen nach einem Durchlauf Korrekturen und Ergänzungen an manchen Codes angebracht werden. Meistens handelt es sich um Differenzierungen, manchmal auch um Zusammenfassungen. Mit den überarbeiteten Codes wird ein nächster Durchlauf gestartet. Dieser iterative Prozess wiederholt sich solange, bis die Differenziertheit der Codes den Daten angemessen erscheint.

Daher ist es wichtig, die Zuweisung durch definierte Regeln zu kontrollieren. Somit beginnt die Codierung von vorne, sobald das Ende des Datensatzes erreicht ist. Neben der dreimaligen Durcharbeitung der Daten, die nötig war, um bei wachsender Differenzierung eine Konsistenz der Zuweisungen zu erreichen, wurden solche Text-Sequenzen, welche Codes zugewiesen waren, die weiter differenziert werden sollten, extrahiert und gesondert weiterverarbeitet. So wurde beispielsweise der Code *Entschlussweise* differenziert in *Entschluss-Basis*, was die Inputgrössen bei der Eintscheidungsabwägung erhält, und die *Entschluss-Struktur*, welche die organisationale Komponente der Entscheidungsfindung erfasste. Die benutzte Software erlaubt eine flexible Weiterverarbeitung der Codes und eine effektive Extraktion von Textstellen (siehe unten). Weil die Analyse dessen, wie sich die Akteure in Erhalts- und Entwicklungsentscheiden orientieren, d.h. auf welcher Basis sie Entscheidungen treffen, das Ziel der Untersuchung ist, stellt die Liste der Codes ein Resultat der Forschung dar, indem sie die Dimensionen der Orientierung widergibt[166].

Die Codierung erlaubt es, mit ATLAS.ti Abfragen durchzuführen, die auf den boolschen[167] und semantischen[168] Operatoren basieren und Abfragen über die relative Lagebeziehung[169] codierter Sequenzen im Text erlauben. Zudem können verschiedene Codes zu einem so genannten Supercode zusammengefasst werden, womit die Datenmenge auf verschiedenen Graden der Detaillierung analysiert und interpretiert werden kann. Die verwendete Software unterstützt das schnelle Auffinden von Textstellen zu einzelnen Codes, deren Zusammenfassungen und deren Kombinationen. Dies erlaubt es auch, die Aussagen in ihren Zusammenhang zu stellen, damit sie nicht kontextfremd fehlinterpretiert werden. Somit wird sichergestellt, dass die Interpretationen dem ursprünglichen Material angemessen und die Aussagen des Forschenden im Gegenstand begründet sind[170].

Das beschriebene Verfahren erlaubte es einerseits, die Daten aus den Interviews in der Weise zu vergleichen, wie dies aus der Aufgabenstellung heraus geplant war. Zudem wurden durch die Code-basierte Neuordnung der Texte – nach Themenfeldern, nach Akteurtypen, nach neu entstehenden Akteurtypisierungen – neue Aspekte gefunden, die vor der Analyse nicht erwartet wurden. Dies belegt die Offenheit der qualitativen Inhaltsanalyse gegenüber Neuem. Es wurden aufgrund der sich neu ergebenden Zusammenhängen Thesen aufgestellt, wobei die Grenzen zwischen thesenprüfenden und thesengenerierenden bzw. deduktiven und induktiven Verfahren zusehends verschwimmen.

[166] Diese wurden in der Interpretation freilich weiter bearbeitet, wobei einzelne Codes wieder zusammengefasst wurden.
[167] AND, OR, NOT, XOR
[168] SUB, UP
[169] WITHIN, ENCLOSES, OVERLAPS, FOLLOWS, CO-OCCURS
[170] Zur Validierung qualitativer Forschung siehe auch Flick (1996, 243-256).

## 7.2 Zusammenstellung der Hypothesen

Auf Basis der Forschungsfragen, die in der Einleitung (siehe Kapitel 1) formuliert wurden, können vor dem Hintergrund der erarbeiteten Grundlagen aus Kapitel 2 bis 6 Hypothesen für die empirische Forschung formuliert werden. Sie dienen der Datenanalyse, wobei es das oben beschriebene iterative Verfahren der Datenanalyse bedingt, dass dabei zusätzliche Thesen aufgestellt werden. Nachfolgende Aufstellung repräsentiert die erforschten Dimensionen im Orientierungsrahmen und folglich auch die analytischen Schnitte der Untersuchung. Die Hypothesen sind nach dem Kapitel, in dem sie behandelt werden, bezeichnet und innerhalb jedes Abschnittes nummeriert.

### Organisation

H 8-1: Die Akteure unterscheiden sich durch ihre organisationale Eingebundenheit und Verfügung über Entscheidungskompetenz. Dies zeitigt Folgen für die Entwicklungs- und Erhaltsentscheide.

H 8-2: Die Bedeutung der formalen und informalen Organisation in den Handlungsorientierungen der Akteure unterscheiden sich, was Folgen zeitigt für die Entwicklung der Organisation und ihres Wohnungsbestandes.

### Wirtschaftliches Umfeld und Portfolio-Orientierung

H 8.2-1: Die Akteure sind unterschiedlich vom Wandel der Branche betroffen. Umstrukturierungen von Immobilienportfolios aufgrund der Umstrukturierungen in der Unternehmenslandschaft und Schocks in der Asset Allocation finden bei den kommerziellen Akteuren statt.

H 8.2-2: Die Akteure überprüfen Strategie und Struktur des Portfolios, wenn externe Umstrukturierungen aufgrund von Firmenfusionen und Übernahmen bzw. von Schocks in der Asset Allocation erfolgen.

### Management-Tools

H 8.3-1: Der Einsatz von Management-Instrumenten führt zu veränderten Orientierungs- und Handlungsweisen der Akteure. Sie sind mehr als ein blosses Hilfsmittel um die bisherigen Ziele effektiver erreichen zu können, indem sie einen Perspektivenwechsel implizieren.

H 8.3-2: Der Einsatz von Management-Instrumenten erfolgt nur bei Vertretern der kommerziellen Professionellen. Er wird durch einen Anlass wie Veränderte Rechnungslegung, Bereinigung des Portfolios und Scannen desselben angeregt.

H 8.3-3: Der Einsatz von Management-Instrumenten vergrössert den Unterschied der Praxis zwischen kommerziellen professionellen und den restlichen Akteuren.

H 8.3-4: Die Veränderung des Informationsmanagements der Portfolios verursacht eine veränderte Erneuerungspraxis.

### Beratung

H 8.4-1: Das Einbringen einer Aussensicht ist Voraussetzung für den Bruch mit der inkrementalistischen Entscheidungsweise.

H 8.4-2: Die Akteure beziehen sich zur Legitimierung ihrer Praxis auf Berater.

### Regionalisierung

H 8.5-1: Die Dynamisierung in der Immobilienbranche bedingt den Wandel von Regionalisierungsweisen der Akteure, indem sich metrisch-kalkulatorische gegenüber sinnlich-körperzentrierten Raumbezügen durchsetzen.

H 8.5-2: Eine Portfolio-Orientierung der Akteure mit entsprechendem Einsatz von Management-Instrumenten verlangt kalkulatorische Verfahren der Regionalisierung.

H 8.5-3: Eine Hierarchisierung der räumlichen Bezüge bildet einen integralen Bestandteil der Formulierung von Immobilienstrategien. Deshalb ist die finanzwirtschaftliche Führung von Portfolios von einer Hierarchisierung und Quantifizierung der Raumbezüge begleitet.

H 8.5-4: Die Polarisierung der Erhaltspraxis der Akteure ist von einer Polarisierung ihrer Regionalisierungen begleitet. Dies zieht eine Polarisierung der Reproduktion der Investitionslandschaft nach sich.

### Rechtliche Grössen

Mietrecht:

H 8.6-1: Der Kündigungsschutz hemmt Eingriffe, die die Leerung der Objekte bedingen.

H 8.6-2: Die Kostenmiete fördert wertvermehrende Eingriffe, welche die Akteure mit dem Ziel von Mietpreissteigerung vollziehen.

Steuerrecht:

H 8.6-3: Die Abzugsfähigkeit fördert den Werterhalt zwecks steuerlicher Optimierung.

H 8.6-4: Die Abschreibungsraten sind niedrig, weshalb sie Abbrüche bei Akteuren mit einer Buchwert-Orientierung hemmen.

Raumplanung

H 8.6-5: Die Erhöhung von Ausnützungsziffern fördert die Rentabilisierung durch Massnahmen wie Anbau, Erweiterung und Ersatzneubau.

### Hausse-Spezifika

H 8.7-1: Die Akteure konzeptualisieren die Haussebauten hinsichtlich ihrer Marktlage als eine Bezugsgrösse ihres Orientierungsrahmens und leiten hieraus spezifische Entwicklungsstrategien ab.

H 8.7-2: Durch das Gewicht, welches sie innerhalb des Gesamtbestandes einnehmen, werden Hausse-Bauten von den Akteuren als eigentliches Klumpenrisiko im Portfolio betrachtet.

### Soziales Handeln

Partizipation

H 8.8.1-1: Alle Akteure thematisieren den Einbezug der Mieterschaft, wobei die Stufe der Partizipation die Information und die Anhörung, nicht aber die Kooperation ist.

H 8.8.1-2: Die Perspektive der Partizipation ist bei allen Akteuren ein Mittel zum Zweck. Sie erfolgt zur Steigerung des vom Akteur definierten Erfolgs der Intervention.

H 8.8.1-3: Die Gemeinnützigen Akteure verfolgen die Partizipation im Gegensatz zu den anderen Akteuren auch auf der Zielebene.

H 8.8.1-4: Der Einbezug der aktuellen Mieterschaft hemmt die Erneuerung des Bestandes, indem er deren Besitzstandwahrung fördert.

Image

H 8.8.2-1: Die Gemeinnützigen operieren von ihren Sozialzielen her in sensiblen Bereichen und orientieren ihr Handeln in seinem Ablauf an der Öffentlichkeit, indem sie um ein positives Image besorgt sind.

H 8.8.2-2: Die Kommerziellen operieren im Spannungsfeld von Renditestreben und Wohnwert in einem sensiblen Bereich und orientieren ihr Handeln in seinem Ablauf an der Öffentlichkeit, indem sie um ein positives Image besorgt sind.

H 8.8.2-3: Die Orientierung am Image strukturiert die Erhalts- und Entwicklungspraxis.

Anlegerinteressen

H 8.8.3-1: Eine Orientierung des Handelns an Anlegerinteressen erfolgt nur bei den Anbietern indirekter Anlagen unter Konkurrenzbedingungen.

H 8.8.3-2: Die Anbieter indirekter Anlagen legitimieren ihr Handeln mittels der Verantwortung gegenüber den Anlegern.

H 8.8.3-3: Die Orientierung an Anlegerinteressen fördert Erneuerung und Verkauf.

## Nachfrage

Demographische Alterung

H 8.9.1-1: Die demographische Alterung stellt für sämtliche Akteure ein Strukturmoment in ihrem Handeln dar. Während bei den Genossenschaften der wachsende Anteil von Genossenschaftern und Genossenschafterinnen in höherem Alter eine Anpassung der Bestände begünstigt, beschäftigen sich die Institutionellen strategisch mit der Entwicklung im Sinne eines langfristigen Trends. Folglich wird in ausreichendem Masse konventioneller Wohnraum in altengerechten Wohnraum überführt.

H 8.9.1-2: Massnahmen auf organisationaler Ebene im Sinne unterstützter Autonomie erfolgen nur bei den gemeinnützigen Akteuren.

H 8.9.1-3: Akteure mit Verkaufsoption veräussern aufgrund der veränderten demographischen Situation zukünftig vermehrt Wohnungen nach Überführung in Stockwerkeigentum.

Sozialer Wandel

H 8.9.2-1: Nur artikulierte Nachfrage ist den Akteuren zugänglich. Latenter Nachfrage wird keine handlungspraktische Relevanz zugewiesen.

H 8.9.2-2: Die für Familien in der Hausse gebauten Wohnungen eignen sich aus der Sicht der Akteure nicht mehr für heutige Familien.

H 8.9.2-3: Erneuerungen werden mit dem Ziel vorgenommen, die Wohnungen wieder für Familien marktgängig zu machen.

## Kernprodukte/Mieterprofile

H 8.10-1: Die gemeinnützigen Akteure verfolgen soziale Ziele und bieten als Kernprodukt Wohnraum für Familien in durchmischten Siedlungen an.

H 8.10-2: Die kommerziellen Akteure streben eine unproblematische, als mittelständisch-schweizerisch konzipierte Mieterschaft an, um ihre Geschäftsziele effektiv umzusetzen. Sie entwickeln Standard und Preise für diese mittelständische Klientel.

H 8.10-3: Die Umsetzung von Kernprodukten fördert die residenzielle Segregation.

## Objekt-Entwicklung

H 8.11-1: Die Akteure entwickeln mittels Massnahmen des Gebäude-Erhalts Kernprodukte, wobei sie hinsichtlich ihrer Zielsetzung ein Filtering einsetzen.

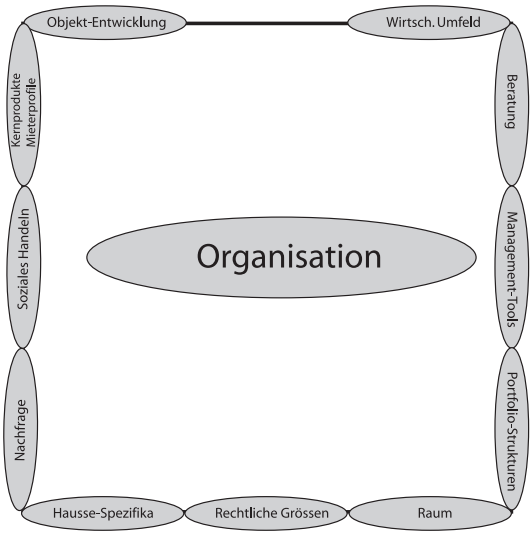
H 8.11-2: Die Dynamisierung der Wohnungswirtschaft führt dazu, dass die Handlungsweisen der Objektentwicklung eine Polarisierung nach gleichem Muster aufweisen. Die Polarisierung findet somit einen nach Akteurtypen und Standorten differenzierten räumlich-materiellen Niederschlag.

H 8.11-3: Stockwerkeigentum: Siehe H 8.9.1-3

# 8 Ergebnisse

Die folgenden Kapitel beginnen jeweils mit einer Einführung, welche die Forschungsfrage und die Hypothesen enthält. Danach folgend die *Befragungsresultate*, die *Diskussion der Resultate* und ein *Fazit*. Die verwendeten Kürzel für die Akteure finden sich in einer Tabelle in der Klappe des Buchumschlages, was die Lektüre erleichtern soll.

## 8.1 Handeln in Organisationen




Der unmittelbare Handlungskontext von Akteuren in der Wirtschaft bildet ihre Organisation. *Welche Rolle spielt die Ausgestaltung der Organisation in der Erhalts- und Entwicklungspraxis?*

Im analytischen Schnitt der Handlungsbezüge bezüglich der Organisation erfolgt ein Docking von Elementen der Organisationslehre. Organisationen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Grades an Systemhaftigkeit und bezüglich den Weisen der Reziprozität (Sozial- respektive Systemintegration, siehe Kapitel 2.3) der mit den Entscheidungen in Bezug stehenden – z.B. Entscheidungsträger bei Sanierungen mit den involvierten Bewohnern. Die Mediatisierung der Handlungsbezüge stellt ein Indikator für die Weise der Integration dar.

Die Organisation, als System verstanden (Giddens, 1984a, 377), ermöglicht den Akteuren bestimmte Handlungsweisen, indem sie sich auf Strukturen der Organisation beziehen können, schränkt die Variationsbreite des Handelns aber gleichzeitig ein. Denn Individuen geben einen Teil ihres Handlungsspielraumes auf, wenn sie sich durch den Eintritt in eine Unternehmung auf eine Position begeben, sie gewinnen aber auch neue Möglichkeiten und durch ihre Position legitimierte Herrschaft in Form von Verfügungsmacht (Bornschier, 1998, 202-203).

Ausgangspunkt der Analyse bildet die formale Organisation als Idealtypisches Konstrukt unter kontrafaktischer Weglassung des informalen Bezugssystems von Organisationen. Dies zwingt die Analyse dazu, die Position, definiert durch ihre Funktion und Relation in der Organisation, und den Akteur, der die Position inne hat, voneinander zu unterscheiden. Dies eröffnet die Sicht auf Abweichungen, Freiheitsgrade und die empirisch erhobenen, nicht die unterstellten Orientierungsweisen der Akteure. Ebenso werden die Zielorientierungen der Akteure sichtbar, wenn sie von den unterstellten Organisationszielen abweichen.

Bezüglich der formalen Organisation lassen sich sämtliche Akteure – abgesehen von den natürlichen Privatpersonen – vergleichen: Sie alle bekleiden strategische Positionen in ihrer Organisation und sind sowohl weisungsbefugt bezüglich finanziellen und personellen Ressourcen als auch gegenüber vorgesetzten Gremien[171] verpflichtet. Innerhalb dieser formalen Organisation wird zweckrationales Handeln bezüglich der Organisationsziele unterstellt. Hiervon wird abgeleitet, dass sich die Akteure in ihren Orientierungsweisen strategisch

[171] Bei Wohnbaugenossenschaften ist dies die Generalversammlung, bei den Pensionskassen die Geschäftsleitung bzw. der Stiftungsrat, bei Versicherungen Geschäftsleitung bzw. zwischengeschaltete Stellen wie das Asset Management, bei den Anlagestiftungen letztlich ebenfalls der Stiftungsrat, bei den Fondsanbietern die Depotbank.

auf die formale Organisation[172] beziehen. Die sich zwangsläufig ergebenden Abweichungen – der Realtyp der Organisation umfasst stets auch die informale Organisation – machen die Modi der organisationsbezogenen Entscheidungsfindung systematisch erfassbar. Wie beziehen die Akteure ihre Organisation in ihrer Handlungsorientierung auf sich? Die Hypothesen lauten:

> H 8-1: Die Akteure unterscheiden sich durch ihre organisationale Eingebundenheit und Verfügung über Entscheidungskompetenz. Dies zeitigt Folgen für die Entwicklungs- und Erhaltsentscheide.
>
> H 8-2: Die Bedeutung der formalen und informalen Organisation in den Handlungsorientierungen der Akteure unterscheiden sich, was Folgen zeitigt für die Entwicklung der Organisation und ihres Wohnungsbestandes.

### Befragungsresultate

Die Interviewpartner der Wohnbaugenossenschaften sind Mitglieder des Vorstandes bzw. der Verwaltung (Geschäftsstelle), welche statuarisch geregelte Kompetenzen inne und die Geschäfte der Genossenschaft wahrzunehmen haben. Bezüglich der Bedeutung der Organisation in der Entscheidungsfindung weisen die Gespräche auf eine Dreiteilung der Orientierungsweisen hin.

Die Akteure der beiden grossen Wohnbaugenossenschaften (GW1, GW2) sowie von MW1 betonen die Notwendigkeit der Führungsrolle der Verwaltung zur Umsetzung der Organisationsziele. Bei ihnen liegt die formale Entscheidungsmacht hinsichtlich der Sanierung und Entwicklung der Bestände seit Jahren respektive Jahrzehnten beim Vorstand, der sich via Kreditsprechungen vor der Generalversammlung legitimieren muss. Die Generalversammlung entscheidet in allen Fällen über Neu- und Ersatzneubau. Zu den Organisationszielen gehörten neben den marktlichen und den baulichen Kriterien auch Gerechtigkeitsziele, vor allem Verteilungsgerechtigkeit in Bezug auf die eingesetzten Mittel. Alle drei Gesprächspartner grenzen sich hinsichtlich der Organisation von Kompetenzen scharf von kleineren Genossenschaften ab, in denen eine «Basisdemokratie» vorherrsche, die hinsichtlich der Entwicklungsziele der Organisation unhaltbar sei. Der Geschäftsführer von GW2 bezeichnet sich als Chief Executive Officer und den Vorstand als Verwaltungsrat, der lediglich die Grobstrategie festlege und das Budget abnehme, also nicht im operativen Geschäft mitwirke. Hiermit betont er die Ausrichtung seiner Arbeitsweise an kommerziellen Organisationen und die Parallelität der formalen Organisation zu diesen. Zudem verfügen die beiden Grossen über eine Gliederung der Verwaltung in Fachabteilungen und somit über eine formal begründete Spezialisierung. Neben dem vornehmlich sachorienierten und selbstbewussten Auftreten zeigten ihre Argumentationen die Suche nach Legitimierung der eigenen Praxis, obgleich sich die Akteure in der Konstruktion ihrer Handlungssituation eng auf die formalen Strukturen ihrer Organisation beziehen und ihre Aktivitäten an den Organisationszielen ausrichten.

Einen zweiten Typus zeigen die Handelnden in den beiden mittelgrossen Genossenschaften MW2 und MW3, deren Statuten erst unlängst revidiert und formale Entscheidungsmacht hin zu Verwaltung und Vorstand transferiert wurden respektive die aktuell daran sind, dies zu tun. Beide Vertreter begründen diese formale Reform ihrer Organisation damit, dass eine Entwicklung des Bestandes und also entsprechende Eingriffe mit starker Partizipation in Form von Mitsprache oder Mitentscheidung nicht machbar seien. Bei der Diskussion konkreter Vorhaben werden aber teilweise Bezugnahmen auf informale Aspekte sichtbar, indem die Handlungsorientierung trotz der formal-organisatorischen Legitimierung an Kriterien sozialer Wünschbarkeit erfolgt.

Schliesslich verweisen die Vertreter der beiden kleinen Wohnbaugenossenschaften zwar darauf, dass ihre Genossenschaft mit dem Vorstand respektive der Verwaltung über formal klar

[172] Als die geplante Form einer Organisation legt sie Weisungsbefugnisse und die Geschäftsverteilung fest.

definierte Entscheidungsgremien verfügen. Ihre Orientierungsweisen hingegen weichen in einem grossen Ausmass von der formalen Organisationsstruktur ab. «*Wenn man einander so gut kennt, dann ist es nicht einfach, unpopuläre Entscheide zu treffen*», weiss der Vertreter von KW2. Es gebe zu viele Genossenschafter, die einen grossen Aufstand machen würden. Darunter sei auch die Person, welche die Hausse-Liegenschaften mit vielfältigen Problemen verwaltet und dort selber wohnt. Sie sei «*diesbezüglich sehr stur und in der Verwaltung stark im Durchsetzen ihrer Meinung. Da tut man sich eben schwer*». Bei KW2 werden die Organisationsziele – Objekte auf einem hohem Standard, Vermietung an Schweizer Familien, Verhinderung von Kostensteigerungen – die eine Bestandesentwicklung erforderten auch dadurch eingeschränkt, dass Angehörige der Verwaltung im Zuge ihrer Verwaltungsarbeit ihre Interessen als Bewohner vertreten. So verlieren die Verwalter ihre Managementautonomie nicht nur gegenüber den Bewohnern, sondern auch innerhalb der Verwaltung. Die Organisationsziele können angesichts der Bezugnahmen der Entscheidträger und also der Modi der Entscheidungsfindung nicht verfolgt werden.

Bei ÖH ist die finanzielle Kompetenz der Fachabteilung, der die Gesprächspartner angehören, durch die Kostengrenze von zwei Millionen CHF limitiert, sofern es sich bei den Investitionen nicht um gebundene Ausgaben handelt. Gebundene Ausgaben betreffen vereinfacht gesagt den Gebäudeunterhalt, weshalb Eingriffe wie Grundrissveränderungen oder Wohnungszusammenlegungen, «*auf die man auch verzichten könnte*», keine gebundenen Ausgaben darstellen. Bei Veränderungen der Zusammensetzung der Exekutive, »*je nach dem wie rot oder nicht-rot*« sie sei, veränderten sich die Bedingungen hinsichtlich der Sanierungstätigkeit. Hiermit ändern jeweils auch die strategische Zielsetzung und damit die der Fachabteilung vorgegebenen Organisationsziele. Zudem gebe es »*andere Ämter, die reinreden*«; die Denkmalpflege wird hier erwähnt.

Die Einbindung der institutionellen Akteure in ihre Organisationen weicht viel weniger von den Erwartungen ab, womit weniger Erklärungsbedarf besteht. Sie ist in hohem Masse bürokratisiert, formal klar geregelt, nicht umkämpft und erhält in den entsprechenden Bezügen der Akteure im Gegensatz zu den einschlägigen Bezügen der genossenschaftlichen Akteure keine legitimatorische Dimension. Die Verwaltung der Objekte, die durch externe Verwaltungen, Tochtergesellschaften oder spezialisierte Abteilungen im Hause erbracht wird, ist formal-organisatorisch wie inhaltlich von der strategisch operierenden Zentrale getrennt.

Die beiden Vertreter der Fondsanbieter zeigen in ihren Bezugnahmen eine starke Identifikation mit ihren Depotbanken. Hierbei referieren sie standardisierte Verfahren wie Prospektprüfungen (Due Diligence) oder Compliance-Regeln des Mutterhauses, welche bezweckten, dass die Praxis der Abteilungen den Ansprüchen der Bank genügt. Die Geschäftszuteilung, die Zuständigkeiten und die Kommunikation zwischen den verschiedenen Bereichen des Managements[173] sind detailliert in expliziter Form vorgegeben und bilden eine zentrale Bezugsdimension in der Orientierung der Akteure. Bezugnahmen auf informale Aspekte der Organisation sind minimal, die Regeln sind stark verinnerlicht und die Bezugnahmen auf Organisationsziele prägen die Handlungsorientierungen in einem ausserordentlichen Masse.

Die Akteure in den Anlagefonds wissen um ihre Kompetenzen Bescheid und beziehen sich in ihren Argumentationen der Entscheidungsfindungen beinahe ausschliesslich auf formale Regelungen. An der Spitze der Organisation der Anlagestiftungen steht die Anlegerversammlung, welcher die Abnahme der Rechenschaft des Stiftungsrates zukommt, sie ist also kein exekutives Organ. Der Stiftungsrat hingegen ist die eigentliche strategische Einheit. Die Stiftungsräte der einzelnen Gefässe genehmigen die Investitionsstrategie, die die entsprechenden Anlagekommissionen bzw. die Geschäftsleitung vorschlagen und umsetzen. Beide Akteure sind Geschäftsführer und pflegen einen regen Kontakt zu Fachleuten ausserhalb der Organisation, die vor allem im Falle des Vertreters von A2 zu einem grossen Teil

[173] Es herrscht eine klare Aufgabentrennung zwischen den Ebenen Facility Management – Immobilien Asset Management – Fondsleitung/Fondsmanagement – Management.

Netzwerke früherer beruflicher Tätigkeiten repräsentieren. Beide Gesprächspartner sind an der Ausarbeitung der Anlagestrategie massgeblich beteiligt. Der Bürokratisierungsgrad ist in den Handlungsbezügen kleiner als bei den Fondsanbietern, die Organisationen sind überschaubarer. Allerdings sind daher auch weniger Dienstleistungen im Hause verfügbar, was den Beizug von Beratern und die Orientierung «nach aussen» fördert (vgl. Kapitel 8.4).

Die Versicherungen weisen ähnlich den Banken eine komplexe formale Organisationsstruktur auf. Die Akteure betonen die Trennung der strategischen Einheit in der Zentrale, der sie angehörten, vom operativen Geschäft. Dieses ist ausgelagert bzw. wird bei V2 mit eigenen Verwaltungsabteilungen vorgenommen, wobei die Verwaltung relativ autonom vollzogen werde. Dies begründet der Gesprächspartner bei V2 folgendermassen: »*Dass keine Drittfirma im Spiel ist, hat bei uns noch einen besonderen Grund: Viele Gewerbler sind unsere Kunden und weil wir die Aufgaben direkt vergeben, können wir unsere Kunden berücksichtigen*«. Der Akteur in V1 vollzieht kaum informelle Handlungsbezüge, die Abläufe und Entscheidungskriterien sind klar definiert (vgl. auch später, Kapitel 8.3) und geben keinen Anlass zu Diskussionen. V3 spricht die Notwendigkeit an, sich gegenüber der Verwaltung – eine Unternehmenstochter – legitimieren zu können. Die argumentative Basis gegenüber derselben wird durch die gezielte Erhebung von Daten über das ganze Portfolio zu fundieren versucht (vgl. Kapitel 8.3). Trotz der Organisationsgrösse und des komplexen Aufbaus beziehen sich die Akteure weniger auf standardisierte Kommunikationsmodi als dies die Fondsvertreter tun.

Die Liegenschaftenabteilungen der Personalvorsorge-Einrichtungen sind formal dem Stiftungsrat gegenüber verpflichtet. Der Vertreter von PKD versteht seine Tätigkeit als eine Strategische. Die Zustädigkeiten sind klar verteilt und bilden keine Unsicherheiten in seinen Handlungsbezügen. PKI befindet sich in einer Phase der Neuaushandlung der Organisationsziele. Die Bezüge auf Stiftungsrat, die ausgelagerte Verwaltung und Berater zeugen auf einer organisationalen Ebene von den Umstrukturierungen. Wie der Akteur betont, stösst PKI mit der heutigen Struktur an Kapazitätsgrenzen beim Wahrnehmen der Kontrolle der Verwaltung, etwa wenn mehrere Erhaltsprojekte parallel laufen. Dem Akteur in PKÖ zufolge sind Controlling und Portfoliomanagement in seiner Organisation noch nicht aufgezogen. Die Auslagerung der Verwaltung erfolgte im Rahmen der Verwaltungsreformen zur Umsetzung von New Public Management. Die Reformen seien aber auf halbem Weg stehen geblieben, sodass vieles »*aus dem Bauch heraus*« geschehe.

Weil bei den natürlichen Privatpersonen eine Einheit von Person und Position herrscht und keine formale Struktur festgelegt ist, kann nicht von einer eigentlichen Organisation gesprochen werden. NPE informiert sich in seinem Umfeld und bei Fachleuten informell darüber, wie Sanierungen beurteilt und durchgeführt werden. Dasselbe gilt für NPG, welcher aber zusätzlich über berufsbedingte Gewerbekontakte und Bau-spezifisches Know-how verfügt. Er entscheidet nicht nur selber darüber, was gemacht wird, sondern übernimmt die Planung und wo dies möglich ist auch die Durchführung der Massnahmen.

### Diskussion der Resultate

Die Befunde zeigen deutlich, dass die Akteure sich in unterschiedlicher Weise auf ihr organisationales Umfeld sowie die Organisationsziele beziehen und dass sie sich bezüglich ihrer Entscheidungskompetenz unterscheiden. Damit begründen sie unterschiedliche Weisen, in denen sie ihren Kontext im Sinne ihrer realen Organisation, reproduzieren. Genauso unterscheiden sich die Bedeutungszuweisungen der formalen und informalen Organisation zwischen den Akteuren, was sowohl für die Reproduktion der Organisation selber als auch deren Entwicklungs- und Erhaltspolitik Folgen zeitigt. Somit werden beide Hypothesen dieses analytischen Schnitts beibehalten. Die Bezugsgrösse der organisationalen Eingebundenheit soll in den weiteren Ausführungen ein wesentliches Differenzierungsmoment darstellen. Im Besonderen lassen sich folgende Befunde formulieren:

Der Vergleich der organisationalen Bezugnahmen mit der formalen Struktur erlaubt bei den gemeinnützigen Akteuren eine Typisierung. Die formale Organisation der analysierten

Wohnbaugenossenschaften ist nahezu identisch, obgleich die grossen und mittelfristig auch die mittleren Genossenschaften über eine etwas steilere Hierarchie in der Verteilung der Entscheidungskompetenzen verfügen. Die Praxis der Akteure belegt aber, dass die Realform der Organisation die viel grössere Variabilität zwischen den Subtypen aufweist als die formale Organisation. Während bei den Grossen und – die Übergangssituation der Mittleren berücksichtigend – zunehmend auch bei den Mittleren eine Systemintegration von Verwaltung und Bewohnerschaft vorherrschen, zeichnen die kleinen Wohnbaugenossenschaften das Abbild einer Sozialintegration und beziehen sich in ihrer Entscheidungsfindung auf kopräsente Kommunikationsformen und Erwartenshaltungen ausserhalb jeglicher formaler Regelung. Bei den Grossen und Mittleren erfolgen dagegen eine Objektivierung der Beziehungen und eine Herausbildung eines Expertentums. Bürokratisch definierte Abläufe bilden den Hauptgegenstand der Handlungsorientierung in den Bereichen der Entscheidungsabläufe und der Organisationsziele. Die hieraus folgenden grundsätzlichen Differenzen innerhalb des Genossenschaftssegmentes äussern sich bei der Bearbeitung von Sachfragen, was eine differenzierte Behandlung genossenschaftlicher Akteure entlang der organisationalen Differenzen verlangt und somit den Typus der Genossenschaft verfeinert.

– Die Akteure der beiden grossen Wohnbaugenossenschaften und MW1 reproduzieren eine strukturelle Handlungssituation, die transparent und hierarchisch ist, indem sie sich in ihren Handlungsbezügen stark an der formalen Struktur ihrer Organisation orientieren. Die strukturelle Problemlösungsfähigkeit auf der Organisationsebene wird durch die Handlungsweisen der Akteure reproduziert. Die Bezugnahme auf meist beruflich erworbene Sachtheorien verleiht den Akteuren Legitimität und trägt dazu bei, dass die Akteure ihre Managementaufgabe wahrnehmen. Genossenschaftsmitglieder wollen *durch* ihre Zugehörigkeit zur Organisation Ziele wie günstiges Wohnen oder Schutz vor Kündigungen erreichen, was hinsichtlich der Bestandesentwicklung in Konflikt mit den Organisationszielen steht, die die Verwaltung *für* die Genossenschaft in formal korrekter Weise verfolgt. Diese Spannung findet ihren Ausdruck in der grossen Gewichtung der Kommunikation durch die Akteure[174]. Jene Akteure, die sich weniger an den von Bewohnern eingebrachten Interessen orientieren, erreichen das Ziel der Verteilungsgerechtigkeit von Mitteln innerhalb der Genossenschaft besser. In der Bezugnahme auf erfolgreiche vergangene Projekte liegt ein Vertrauensvorschuss begründet, der die Schaffung einer günstigen Handlungssituation erwirkt bzw. diese reproduziert.

– MW2 und MW3 nähern sich aufgrund der sich wandelnden Handlungsweisen ihrer Akteure den grösseren Wohnbaugenossenschaften an. Die bestehende Diskrepanz zwischen der erfolgreichen formalen Umgestaltung der Organisation mit dem Ziel der Schaffung von Handlungsfähigkeit zur Umsetzung der Organisationsziele und der Orientierung an der sozialen Wünschbarkeit muss als ein Übergangsphänomen gedeutet werden und weist darauf hin, dass formale Organisationsveränderungen erst dann Wirkung zeigen, wenn die Akteure mittels ihrer Bezugnahmen die Organisation entsprechend strukturieren.

– Die informalen Bezüge der Handelnden in den beiden kleinen Wohnbaugenossenschaften neutralisieren die formalen Organisationsstrukturen. Ihre Handlungsweise läuft ihren Organisationszielen entgegen und zeitigt teils paradoxe Handlungsfolgen. Durch die Bezugnahme auf die Soziale Wünschbarkeit schränken die Akteure ihre von der formalen Organisation zugestandenen Handlungsfreiheit in der Konstruktion ihrer Handlungssituation auf ein Minimum ein. Hierbei ist aber zu betonen, dass die Akteure sich ihrer Situation bewusst sind und sie ihre eigene Eingebundenheit und ihre eigene Position in der Sozialintegration der Genossenschaft detailliert kennen. Durch ihr Handeln wird zweierlei reproduziert: Erstens ein unbe-

[174] GW2 nennt die Kommunikation, die in einer offensiven und offenen Weise zu erfolgen habe, die beste Verteidigung gegen Mitspracheergebnisse, die den Entwicklungsvorhaben der Geschäftsleitung entgegenlaufen.

zweckter und nur teilweise eingestandenen Zustand der Genossenschaft hinsichtlich baulicher Aspekte und der Bewohnerschaft, zweitens aber auch ein Modus der Entscheidungsfindung, welcher unbeabsichtigt ist und verschiedenen von den befragten Akteuren selbst geteilten Organisationszielen zuwider läuft.

Die Öffentliche Hand als weitere Vertreterin gemeinnütziger Organisationen muss aufgrund der Befunde aus akteurzentriert-strukturationstheoretischer Sicht innerhalb der gemeinnützig orientierten Organisationen separat behandelt werden. Die organisationalen Bezugnahmen der entsprechenden Akteure weichen deutlich von denjenigen der Wohnbaugenossenschaften ab, indem weder Elemente der Sozialintegration noch die relative Unabhängigkeit des Managements wie bei den grossen Genossenschaften eine zentrale Bedeutung im Handeln erhalten. Vielmehr zeigt sich eine Organisation, welche hinsichtlich der entsprechenden Bezugnahmen der Akteure systematische Funktionswidrigkeiten aufweist, womit organisationstheoretisch davon gesprochen werden kann, dass informale Organisationsaspekte die formalen überlagern. Strukturationstheoretisch ausgelegt bedeutet dies, dass sich die Akteure durch ihre formal nicht vorgesehene strategische Bezugnahme auf bestimmte formal-organisatorische Einrichtungen wie Kompetenzverteilungen eine unbeabsichtigte Organisation strukturieren. Die als Kontrollmechanismus gedachte Einrichtung wird durch die entsprechende Bedeutungszuweisung in den Handlungsbezügen der Akteure zu einem Entscheidungskriterium, was *Unterhalts*-Strategien formal statt inhaltlich begründet bevorzugt. Die Akteure maximieren auf diese Weise ihre Autonomie gegenüber den wechselnden politischen Mehrheiten und sind sich dessen auch bewusst, umgehen so aber die Kontrollfunktion der politischen Instanz. Positiv ausgedrückt vergrössern sie unbeabsichtigt die Kontinuität der Verwaltungstätigkeit, indem sie die Veränderungen der politisch vorgegebenen Zielsetzungen der Organisation relativieren. Durch ihre Orientierung an den Zuständigkeitsgrenzen stellen sie selber einen Zwang her, den sie der Unsicherheit gegenüber politischen Entscheidungen aber vorziehen. Ihre Einschätzung der eigenen Autonomie ist in dem Sinne ambivalent, als sie einerseits ihre Kompetenzbegrenzung und das »reinreden« anderer Ämter bemängeln, gleichzeitig aber betonen, dass ihre fachkundigen Vorschläge oft Unterstützung fänden.

Die Kommerziellen als Über-Typus weisen ein beachtliches Spektrum hinsichtlich ihrer organisationaler Bezüge auf, was darauf hinweist, dass eine Typisierung innerhalb dieser Grobkategorie zu suchen ist. Die Pole des Feldes bilden die Akteure in den Fonds und – abgesehen von den Privatpersonen – PKÖ. Während die Gesprächspartner der Anbieter indirekter Anlagen sehr homogene Bezüge aufweisen, weist v.a. die Praxis der Handelnden der Personalvorsoge-Einrichtungen auf die Heterogenität dieser Kategorie – auch hinsichtlich Grösse und Organisationsgeschichte – hin.

– Die durchgängige Standardisierung von Kommunikationsprozessen und Entscheidungsabläufen weist in den Handlungsbezügen der Akteure in den Fonds auf ein Höchstmass an Personenunabhängigkeit hin. Die Akteure haben die Organisationsziele stark verinnerlicht, die Bezugnahmen auf diese und auf die standardisierten Abläufe wirken identitätsstiftend. Die Compliance als gelebte Unternehmenskultur wird im Handeln sichtbar. Die standardisierten Abläufe erlauben den Akteuren einen versachlichten Umgang mit Anspruchsgruppen und bieten so eine Entlastung – gerade in Bezug auf die Entwicklung der Bestände. Der hohe Grad an Systemhaftigkeit wird durch die Bezugnahmen der Akteure reproduziert.
– Die Akteure der beiden Anlagestiftungen verfügen über einen ausreichenden Handlungsspielraum, was in der Formulierung der Anlagestrategien oder dem Einbringen neuer Ideen zum Ausdruck kommt. Sie nutzen ihre Verfügungsmacht gestaltend und ihre Bezugnahmen auf organisationale Aspekte lassen den Schluss zu, wonach diese in Bezug auf eine den Anlagezielen entsprechende Entwicklung förderlich ist.
– Die formale Organisation der Versicherungen ist nahezu kongruent mit derjenigen der Immobilienfonds. Die Bezugnahmen der Akteure zeigen, dass der Standardisierung

von Abläufen eine geringere Bedeutung zukommt. Allerdings unterscheiden sich die Akteure in V1 und V3, deren Praxis den Vertretern der Fondsanbieter ähnelt, vom Gesprächspartner in V2.
Dem Akteur in V1 steht Spielraum zur Entwicklung seiner Portfolios zur Verfügung und er problematisiert die Abläufe nicht. Der Handelnde in V3 weist zwar auf die Notwendigkeit der Legitimierung der Praxis gegenüber der Verwaltung in Form einer Tochtergesellschaft hin – die Durchführung einer Totalerhebung von Gebäudedaten im gesamten Bestand, die ihn im nicht nur die erwünschte argumentative Basis sondern auch ein mächtiges Instrument in er kontrollierten Umsetzung seiner Anlagestrategien in die Hand legt, belegt aber den grossen Handlungsspielraum seiner Position. Der Ansprechpartner in V2 hingegen bezieht sich im Handeln in einem bescheidenen Ausmass auf explizite, formal festgehaltene Abläufe hinsichtlich der Entwicklungspraxis. Die gezielte Bevorzugung von Versicherungskunden bei der Vergabe von Aufträgen fügt sich in das Bild und schränkt den Handlungsspielraum ein. Dies ist der Immobilienentwicklung weder inhaltlich noch bezüglich der Reproduktion der Handlungssituation bzw. der Realform der Organisation förderlich.

– Die Akteure der Personalvorsorge-Einrichtungen widerspiegeln in ihren Handlungsbezügen die Variationsbreite dieses Investorentyps (vgl. Kapitel 5.3). Bei PKD weisen die organisationalen Bezüge der Handelnden bezüglich der Bestandesentwicklung auf keine Unsicherheiten hin. Dies, obwohl unlängst relevante inhaltlich-strategische Grundsätze verändert wurden (siehe beide nächsten Kapitel). Die Orientierungsweise des Akteurs in PKI hingegen fällt uneinheitlich aus und hängt mit einer Übergangsphase zusammen, welche die organisationalen Bezüge durchaus verändert. Diese Interpretation wird durch die Bezugnahmen auf die externe Verwatungsfirma und auf externe Berater in strategischen Belangen gestützt. Die bei verschiedenen Akteuren sehr unterschiedliche Ausgestaltung der Übergangsphase muss in den kommenden Kapiteln weiterverfolgt werden. Bei PKÖ verläuft die Verwaltung der Bestände nach traditionellem Muster, obgleich sich der Akteur an Managementweisen seiner Kollegen in institutionellen Organisationen der Privatwirtschaft zu orientieren versucht. Er schafft sich einen Zwang in seiner Handlungssituation, indem er entsprechende Ziele – die offenbar nicht den Organisationszielen entsprechen – verfolgt. Hierfür stehen ihm aber die Mittel nicht zur Verfügung. Ausdruck dieser Situation ist die letzten Endes pragmatische Haltung des Akteurs.

– Die Privatpersonen schliesslich besorgen sich ihre Informationen, welche die Institutionellen aus Fachabteilungen oder steten Kontakten zu Beratern beschaffen, indem sie sich in Netzwerke informeller, teilweise auf berufliche Erfahrungen basierenden Kontakten integrieren. Dies tritt neben der Orientierung an der aktuellen Bewohnerschaft (vgl. Kapitel 8.8.1) an die Stelle bürokratisch reglementierter Abläufe und einer entsprechenden Gliederungstiefe der Organisation.

### Fazit

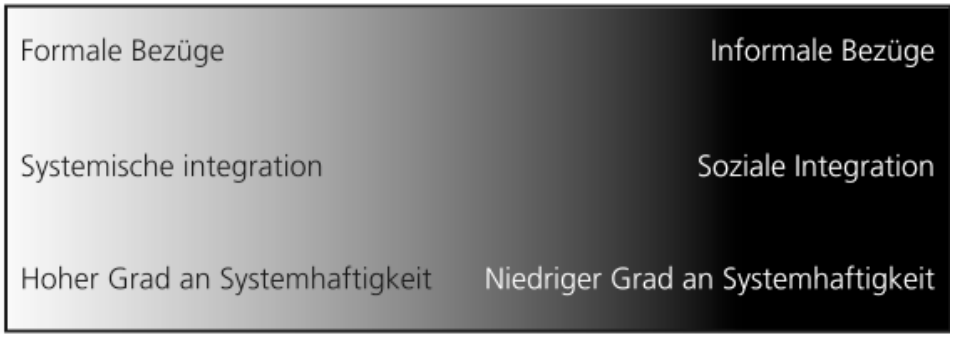
Im Hinblick auf Entwicklungs- und Erhaltsstrategien kommt der Organisation folgende Bedeutung zu: Während bei den *grossen Genossenschaften und MW1* der Handlungsspielraum, begründet durch die Unabhängigkeit des Managements von partikularen Interessen in der Bewohnerschaft, zur Entwicklung des Bestandes gegeben ist, kann aufgrund der Bezugnahmen und der Zielsetzung der Veränderungen davon ausgegangen werden, dass sich die Praxis der beiden *Vertreter der mittleren* derjenigen der grösseren Wohnbaugenossenschaften angleichen wird. Mittelfristig steht von den Organisationsbezügen her einer Bestandesentwicklung, die den Organisationszielen dient, nichts im Wege. Dies bedeutet, dass neben Massnahmen der Instandhaltung und Instandsetzung auch solche der Erneuerung der Bestände der Hausse durchgesetzt werden können. Hiermit kann die Veraltung teilweise rückgängig und das Wohnungsangebot mittelfristig marktgängig gemacht werden. Die organisationalen Orientierungsweisen der *Akteure der kleinen Wohnbaugenossenschaften* führen dazu, dass Massnahmen des Unterhalts nicht durch Moderni-

sierungen ergänzt werden. Folgen hiervon sind der Erhalt sehr günstigen Wohnraums, unbeabsichtigt auch für benachteiligte Gruppen[175] auf dem Wohnungsmarkt ausserhalb der Zielklientel, das Verfehlen des Ziels der sozialen Durchmischung, höhere Kosten bei Gebäudeerhalt und Bewirtschaftung aufgrund verpasster optimaler Eingriffszeitpunkte und Bündelungen von Massnahmen, die Schaffung der Gefahr einer Abwärtsspirale sowie die Produktion bzw. Reproduktion des Images eines benachteiligten Wohnstandorts (vgl. auch Van Wezemael, 2004). Als Folge ist mit einem Veralten der Bestände zu rechnen.

Die Analyse der Entscheidungsfindung der *Akteure von ÖH* in ihrer Organisation lässt aufgrund der Tatsache, dass verschiedene Sanierungsweisen formal in die Zuständigkeit verschiedener politischer Gremien fallen (Parlament oder Regierung), erwarten, dass eine konsistente Entwicklungspolitik erschwert wird. Als Folge werden Massnahmen des Unterhalts und kleinerer darüber hinaus gehender Massnahmen gegenüber Erneuerungen einerseits durch die Orientierung an der Regelung der gebundenen Ausgaben und andererseits durch die Grenze von zwei Millionen bei Bewilligungen gefördert. Dies lässt die Bestände ebenso veralten.

Bei den institutionellen Vertretern sind die Bezugnahmen auf die Organisation weniger bedeutsam in ihrem Handeln, weshalb die Ergebnisse hinsichtlich der Folgen für die Bestandesentwicklung allgemeiner bleiben. Die Praxis der *Akteure der Fonds* ermöglicht eine kontinuierliche Reproduktionsweise der Organisation und die Umsetzung der Organisationsziele via die Portfolio-Ebene auf die Objektebene. Der Spielraum für eine aktive Erneuerungspolitik ist innerhalb der Massregeln der Depotbank gross. Gerade im entwicklungsbedürftigen Segment der Hausse-Bauten sind grössere Eingriffe zu erwarten, was Erneuerung, Neubau, aber auch Veräusserung bedeuten kann. Die Bezugnahmen der *Vertreter der Anlagestiftungen* auf ihre Organisation weisen darauf hin, dass diese in Bezug auf eine den Anlagestrategien entsprechende aktive Entwicklung der Bestände förderlich ist. Die *Versicherungen und Personalvorsorge-Einrichtungen* weisen hinsichtlich der Handlungsorientierungen der Akteure eine beträchtliche Bandbreite auf. Bei den Versicherern und dem Akteur von PKD ist zu erwarten, dass keine organisationalen Bezugsgrössen hemmend auf eine aktive Erhaltspolitik wirkten. Bei PKI weist die Situationskonstruktion des Akteurs darauf hin, dass die im Wandel begriffene formale Organisation aktivere Entwicklungsweisen in Zukunft unterstützen dürfte, während die aktuellen Bezugnahmen auf Unsicherheiten hindeuten. Bei PKÖ wird vor dem Hintergrund der schwierigen organisationalen Situation weiterhin Einzelfall-orientiert investiert werden.

**Abbildung 8-1: Bipolare Felder der Organisationsbezüge**

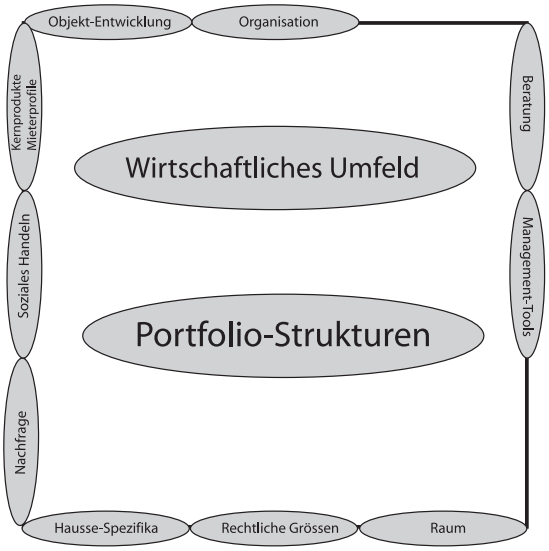



Quelle: Eigene Darstellung

[175] Siehe hierzu für die Schweiz Arend (1990).

Bei den Privatpersonen kann keine Aussage gemacht werden – ihre Bezugnahmen auf die Bewohnerschaft werden im Kapitel 8.8 besprochen. Betrachtet man jeweils die einführend angesprochenen Begriffspaare *formale* versus *informale Bezüge*, *systemische* versus *soziale Integration* und *hoher* versus *niedriger Grad der Systemhaftigkeit* der Organisationen, so lassen sich diese Felder für die Bezüge aller Akteure zur Deckung bringen (vgl. Abbildung 8-1).

## 8.2 Die Dynamisierung der Immobilienwirtschaft – Wandel der Entwicklungspraxis?




Die Akteure in der Immobilienwirtschaft sehen sich wie in Kapitel 5.4 erläutert veränderten Bedingungen gegenüber. Diese hängen mit Umbrüchen im gesamtwirtschaftlichen Gefüge, der Durchsetzung neuer Technologien im Informations- und Kommunikationsbereich sowie mit veränderten Unternehmensstrategien zusammen. In einer strukturationstheoretischen Perspektive sind die beschriebene Entwicklung und die Praxis der Akteure als zwei Seiten derselben Medaille zu verstehen. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit steht die Frage nach möglichen Veränderungen der Handlungsorientierung und der Modi der Entscheidungsfindung der Akteure und in der Folge von Veränderungen ihrer Praxis im Vordergrund. *Welche Bedeutung kommt dem Wandel der Immobilienwirtschaft für die Investoren und Eigentümer von Geschosswohnungsbauten hinsichtlich ihrer Entwicklungs- und Erhaltsstrategien zu?* Die Frage stellt sich, wie sich die Akteure in ihrer Handlungsorientierung auf den Strukturwandel der Immobilienindustrie beziehungsweise die immobilienwirtschaftlich relevanten Umbrüche im gesamtwirtschaftlichen Gefüge beziehen, und welche Folgen dies für die Entwicklung der Organisationen der Akteure, die Reproduktion des Wohnungsparks und letztlich die Investitionslandschaft Schweiz hat.

Die Dynamisierung der Branche lässt sich analytisch in nachfolgende Bereiche gliedern:

- Veränderungen des Kontextes, in welchem die Akteure handeln. Dies entspricht einem Wandel potentieller Handlungsbedingungen, auf welche die Akteure eingehen können oder müssen.
- Veränderungen in der Organisation der Akteure selber, den Orientierungs- und Entscheidungsweisen und dem Technologie-Einsatz (vgl. Kapitel 8.3).

Die beiden Bereiche sind interdependent. Die Akteure stehen in unterschiedlicher Weise in systemischer Integration mit den gewandelten Bereichen der Wirtschaft. Verändern die Akteure in diesem Zusammenhang ihre Bezugnahmen auf Strukturmomente, so wandeln sich in der Folge auch die Modi der Strukturierung der Immobilienwirtschaft und die Reproduktionsweisen des Gebäudeparks. Der Wandel der Immobilienbranche ist als strukturelle Veränderung zu verstehen, die methodologisch der Analyse strategischen Handelns als gegeben vorausgesetzt wird und eine potenzielle Veränderung der Handlungsbedingungen darstellt. Es kann keine Determiniertheit durch die Bedingungen unterstellt werden, denn dieselben Eigenschaften einer Situation sind nicht für alle Akteure von gleicher Bedeutung, die Informiertheit der Akteure unterscheidet sich und es bestehen Freiheitsgrade im Handeln. Hierbei soll der organisationalen Situiertheit der Akteure vor dem Hintergrund der bisherigen Ergebnisse besondere Aufmerksamkeit zu Teil werden.

Im Folgenden wird von Portfolio-Sicht die Rede sein. Darunter werden in dieser Arbeit sowohl Bezugnahmen zusammengefasst, in denen Handlungsoptionen bezüglich eines Objektes im Verhältnis zum übergeordneten Portfolio beurteilt werden als auch solche, welche Strukturdaten des Portfolios selber umfassen. Die Frage nach der Portfolio-Orientierung wird die folgenden Kapitel mitprägen. *Nach welchen Gesichtpunkten entwickeln Akteure ihr Immobilienportfolio?*

### Wandel des wirtschaftlichen Kontexts

Betrachtet man den Wandel der Branche vor dem Hintergrund der Idealtypen, so ist eine differenzierte Betroffenheit der Akteure zu erwarten.

> H 8.2-1: Die Akteure sind unterschiedlich vom Wandel der Branche betroffen. Umstrukturierungen von Immobilienportfolios aufgrund der Umstrukturierungen in der Unternehmenslandschaft und Schocks in der Asset Allocation finden bei den kommerziellen Akteuren statt.

Vor dem Hintergrund ihrer Handlungssituation ist zu erwarten, dass der Grad der Involviertheit der Gemeinnützigen minimal ist, denn eine systemische Integration über die Institution der Anlagemärkte ist nicht gegeben, ebenso wenig sind sie involviert in die sich verändernde Unternehmenslandschaft, weil sie keine Beteiligungen von Akteuren aufweisen, die ihr Geld primär nach Renditezielen angelegt haben. Die unterstellte Zielsetzung der Selbsthilfe und die Absenz von Renditezielen stützt diese Einschätzung. Den kommerziellen Akteuren werden Renditeziele unterstellt. Die natürlichen Privatpersonen sind in direkter Weise als Anleger ihres Vermögens von relativen Wertentwicklungen verschiedener Vermögensklassen betroffen, sofern sie ihre Anlagen diversifizieren. Anbieter indirekter Anlagen hingegen sind sowohl von Unternehmenszusammenschlüssen und -übernahmen betroffen (berufliche Vorsorge) als auch von relativen Wertentwicklungen von Anlagealternativen. Die Pensionskassen stehen bezüglich der Verhältnisse auf den Märkten ihrer Destinärsfirmen in direktem Verhältnis zum Wandel der Unternehmenslandschaften sowie als institutionelle Anleger zum Geschehen auf den Finanzmärkten und die Versicherungen ebenfalls als institutionelle Anleger.

Die Auswertung der Interviews soll darüber Auskunft geben, ob obige strukturelle Argumentation durch das Handeln der Akteure bestätigt wird. Nach der Abklärung der Involviertheit der Akteure stellen sich die Frage nach den Bezugsnahmen der Akteure und die Frage, in welcher Beziehung diese zur Dynamisierung der Branche stehen. Es kann argumentiert werden, dass Akteure, die in die Dynamisierung der Branche involviert sind, dem Wandel mit einer Veränderung ihrer Handlungsorientierung und letztlich mit einer veränderten Praxis begegnen. Denn gewohnte Verfahren der Problemlösung können fehlschlagen und Anlass zu einer Neuorientierung bieten. Folgende Hypothesen dienen der entsprechenden Abklärung:

> H 8.2-2: Die Akteure überprüfen Strategie und Struktur des Portfolios, wenn externe Umstrukturierungen aufgrund von Firmenfusionen und Übernahmen bzw. von Schocks in der Asset Allocation erfolgen.
>
> H 8.2-3: Die Überprüfung der Struktur des Portfolios und der Anlagestrategie geben einer Portfolio-Perspektive Vorschub, fordern Instrumente, die eine Beurteilung des Portfolios erlauben und fördern die Option Verkauf.

### Befragungsresultate

Sämtliche Wohnbaugenossenschaften halten ausschliesslich Wohnimmobilien und Objekte für den Eigengebrauch. Die relative Wertentwicklung von Alternativanlagen oder der Wandel von Unternehmensstrukturen spielten für sie in keinem Argumentationszusammenhang eine Rolle. Hinsichtlich ihres letztlich am Gebrauchswert orientierten Umgangs mit den Immobilien wird von den Akteuren betont, dass die Wohnbaugenossenschaften geschlossene Kreisläufe darstellten: »*Bei uns bleibt das Kapital eben im System, fliesst nicht ab wie bei einer AG*«. Die Erschütterungen der

Unternehmenswelt finden abgesehen von der allgemeinen konjunkturellen Lage oder indirekt über die Kreditpolitik der Banken keinen Platz im Orientierungsrahmen der Akteure und lösten keine Portfolio-Optimierungen aus. Die Akteure der Öffentlichen Hand thematisieren die Dynamisierung der Branche in ihren Handlungsbezügen nicht. Sie explizieren: »*Wir sind überhaupt nicht dem Marktgeschehen ausgeliefert*«. Ebenso ist keine veränderte Orientierungsweise aufgrund der Dynamisierung der Märkte festzustellen.

Die Resultate bestätigen die These, wonach die Vertreter der Gemeinnützigen nicht in Handlungsbezügen mit den gewandelten wirtschaftlichen Bereichen stehen. Ganz anders sieht dies bei den Akteuren der institutionellen Investoren aus.

Für beide reinen Immobilien-Anlagestiftungen bilden relative Wertverschiebungen zwischen den Anlageklassen keine Bezugsgrössen. A1 umfasst Gefässe, die teils erst vor kurzem durch Zusammenschlüsse verschiedener Immobilienportfolios im Zusammenhang mit den angesprochenen Turbulenzen in der Unternehmenslandschaft und den veränderten Unternehmensparadigmen entstanden sind. »*Wir versuchen mit unserer buy-and-manage Strategie Randlagen zu verkaufen*«, meint der Gesprächspartner von A1 und weist auf seine aktive Bewirtschaftungsweise hin. Diese Kaufen-und-Managen Strategie werde zwar bei allen Produkten angewandt, bei kürzlich neu- oder umstrukturierten Portfolios, die noch nicht den Anlagekriterien entsprechen, bzw. von Kernprodukten abweichen, komme ihr aber ein besonderes Gewicht zu. Seine Bezugnahmen auf die Dynamik der Branche und die Schocks in den Anlagegefässen sind konstitutiv für seine Argumentationen. Der Gesprächspartner betont die klare Ausrichtung auf bestimmte Markt- bzw. Nachfragesegmente institutioneller Anleger: »*In der grossen Stiftung (...) wissen die Anleger haargenau was sie wollen: Welche Performance, welche Risikoexposure, welche Fremdverschuldung etc. Das sind strategische Überlegungen*«. Daher herrsche ein klares Zielprofil vor, welches von einer konzeptionellen Ebene auf der Stufe von Immobilienstrategien auf die Ebene des Portfoliomanagements und schliesslich auf das Verfahren mit den Objekten umgesetzt werde. Die Anforderungen seitens der Anleger beziehen sich auf die Wertentwicklung der Produkte, also stets auf die Ebene des Portfolios. »*Wir haben bei allen* (...) *Anlagegefässen eine autonome Top-down Investitionsstrategie, sagen positiv* (...) *was wir wollen*.« In A2 bezweckt der neue Geschäftsleiter die Ausrichtung auf die besagten veränderten Marktanforderungen mit einer Neuformulierung der Anlagestrategie, die als Kaufen-und-Managen zu bezeichnen ist und vom Akteur als solche betitelt wird. Das Portfolio werde systematisch bezüglich der formulierten Strategie überprüft. Von dieser leite man für jedes Objekt eine Objektentwicklung ab, indem man die Option *Halten*, *Halten und Entwickeln* oder *Veräussern* wähle. Wie mit einem bestimmten Objekt zu verfahren sei, »*kann man sehr schnell einschätzen, wenn man die Basisdaten seines Portfolios hat*«. Ausgangspunkt ist neu eine übergeordnete Anlagestrategie und entsprechende Zielgrössen auf Portfolio-Ebene, welche gegenwärtig zur Restrukturierung des Portfolios auf die Objekte hinunter gebrochen werden. Die strategischen, auf das ganze Portfolio bezogenen Bezugnahmen führten nach Angaben des Gesprächspartners zu von früheren Entscheiden abweichenden Einschätzungen. Er erläutert dies an zahlreichen Beispielen: »*Hier hat's eine Liegenschaft in* (Name periurbaner Gemeinde)*, Baujahr 1974, die ist nun leider schon renoviert, die hätte ich sicher nicht renoviert.*« Die Bezugnahmen auf das Gesamtportfolio führen folglich zu einer veränderten Bestandesentwicklung.

Die Fondslandschaft befindet sich gemäss dem Vertreter von Immobilienfondsanbieter F1 in einer dynamischen Phase, weshalb Zusammenlegungen und Neustrukturierungen keine Ausnahme bildeten. Bei »Restrukturierungen« seien neu in einen Fonds aufgenommene Liegenschaften hinsichtlich der Fondsstruktur zu analysieren. So habe beispielsweise die Fusion älterer Fonds mit Objekten aus den Baujahren der letzten 60 Jahre Strukturbereinigungen verlangt. Der Akteur bezieht sich bei der Erläuterung seiner Praxis stets auf die Gesamtstruktur von Portfolios, gerade wenn die Entwicklung eines Fonds diskontinuierlich verläuft. Das Management entspreche einer Praxis von Kaufen-und-Managen. Jeweils zu Jahresbeginn sind die Produktmanager dazu angehalten, sowohl ihre Devestitions- als auch ihre Investitionsstrategie zu formulieren: »*Welche Objekte an welchen geo-*

*graphischen Lagen werden gesucht, und welche Objekte sollen verkauft werden?*« Der Gesprächspartner betont, dass sich die Fondsprodukte klar bezüglich der Nachfragesegmente[176] unterschieden, weshalb die Produkte (Fonds-Portfolios) je ihre Strategie hätten, die von oben nach unten angewandt werde. Veränderungen in der Handlungssituation von Personalvorsorge-Einrichtungen erlangen für den Akteur Bedeutung, denn aufgrund veränderter Destinärsstrukturen wiesen diese einen höheren Liquiditätsbedarf auf und wollten »*alles en bloc verkaufen*«. »*Wir brauchen nun ein Extraprodukt, damit man die bestehenden Produkte nicht mit Junk-Liegenschaften[177] verwässert.*« Aufgrund veränderter Nachfragebedingungen und vor dem Ziel klarer Portfolio-Profile wurde ein neues indirektes Anlageprodukt geschaffen. Bei F2 sei man nach der unlängst erfolgten Fusion von vormals zehn auf vier Immobilienfonds daran, spezifische Anlagerichtlinien je Fonds zu definieren. Die Profile der Gefässe sind nach Regionen und Immobilientypen differenziert. Die Bewirtschaftung der Fonds habe sich in den letzten Jahren verändert – »*wenn wir es noch gleich machen würden wie vor drei Jahren, wären wir heute wohl nicht mehr konkurrenzfähig. Der Zwang zur stetigen Veränderung und Verbesserung ist stark.*« In diesem Zusammenhang kommt der Einführung von EDV basierten Management-Instrumenten in seiner Argumentation grosse Bedeutung zu (vgl. Kapitel 8.3). Jährlich wird im Rahmen einer ABC-Analyse[178] über den Verkauf von Liegenschaften und die gezielte Verjüngung des Portfolios entschieden und jedes Objekt wird in Bezug auf das Portfolio positioniert. Die Portfolio-Struktur wird auch hinsichtlich des Verhältnisses von Aktiva und Passiva bzw. hinsichtlich des Liquiditätsbedarfs betrachtet, weshalb trotz der Bevorzugung von Anlagen mit einem Wert zwischen fünf und zehn Millionen CHF nicht alle kleineren, leichter zu liquidierenden Objekte veräussert würden.

Der Gesprächspartner von V1, dessen Praxis sich als Kaufen-und-Managen ansprechen lässt, orientiert sich in strategischen Fragen in erster Linie am Portfolio und dessen Entwicklung. Dieses Portfolio wird gegenwärtig strategisch überarbeitet, wobei im Zusammenhang mit Devestitionslisten die regionale Dimension im Vordergrund steht. Hierbei werde das Portfolio restrukturiert, indem neben der Kernregion auch Regionen gebildet würden, aus denen man sich zurückziehen will und solche, in welche man nicht mehr neu investiert. Bei der jährlichen Portfolioanalyse, bei der jeweils eine Devestitionsliste erstellt werde, dient die seit einigen Jahren verwendete dynamische Bewertungsmethode als Basis. Die Bezugnahmen auf die Dynamisierung der Branche sind indirekter Art und beziehen sich auf standardisierte Prozesse der Bewertung und der Rechnungslegung. V2 ist vor 9 Jahren aus einer Fusion eines Lebens- und eines Sachversicherers hervorgegangen. Weil keine Wohnliegenschaften-Portfolios zusammengelegt wurden, weist das Portfolio keine diskontinuierliche Entwicklung auf und es gibt keinen Anlass zu Strukturbereinigungen. Die Investitions- und Devestitionskriterien seien hingegen in Bewegung geraten, weil man aufgrund der boomenden Börse die strategische Asset Allocation zu Lasten der Immobilien verändert hatte. Nach den Kursverlusten stehe dem Immobilienbereich aber wieder mehr Geld zur Verfügung. V2, dessen Bewirtschaftungsweise mit Kaufen-und-Halten betitelt werden kann, habe keine klare Devestitionsstrategie: »*Wir sind keine Immobilienhändler. Was wir haben, versuchen wir grundsätzlich zu halten. Kaufen-und-Halten im Sinne der Versicherung. (...) Unser Ziel ist es, eine Rendite zu erwirtschaften. (...) Wenn's nicht sein muss, geben wir nichts weg.*« V3 verfolgt nach Angaben des Verantwortlichen zwar eine Kaufen-und-Halten Strategie, doch es gibt deutliche Anzeichen für eine Hinwendung zu einer aktiveren Bewirtschaftung[179] unter Portfolio-Sicht: »*Wir sehen den Zahlungsfluss (...) und definieren*

[176] Neben Retailfonds werden Anlagegefässe für institutionelle Anleger angeboten, auch solche die den Richtlinien der Geldanlage der beruflichen Altersvorsorge (BVV2) entsprechen.
[177] «Ausschuss-Liegenschaft». Objekte in einem schlechten baulichen Zustand, die meist von einer sozial tiefen Mieterschicht bewohnt und mit minimalem Aufwand gehalten wird.
[178] Hierbei werden die Objekte prioritisiert, wobei A-Liegenschaften den an sie gestellten Ansprüche am vollständisten genügen, C-Liegenschaften am wenigsten.
[179] Basis für die aktivere Bewirtschaftung bildet eine umfangreiche Bestandesaufnahme: »Wir nehmen sämtliche Liegenschaften nach (…) den Flächenkennzahlen der SIA auf, erfassen ihr Potential, welches

*jede Liegenschaft aus der heutigen Sicht, aus der Portfoliostrategie, aus ihrem Potenzial, sodass wir entscheiden: Machen wir eine Sanierung, eine Instandsetzung, eine Arrondierung, einen Rückbau, machen wir einen Verkauf.*« Die aktuelle Struktur des Portfolios fordere ein aktiveres Vorgehen. Weiter verweist der Akteur auf die Bedeutung von Rechnungslegungs-Standards: »*Wir haben die Rechnungslegung IAS, das hat ein Privater nicht. Wir schauen das ganze deshalb auch noch aus einer etwas anderen Sicht an. Da gibt es die Variante, dass wir sagen: Wir verkaufen so etwas an einen Baumeister. Der kann dann eine Eigenleistung machen, er hat eine neue Anlage.*« Auch beim Akteur in V3 erfolgen viele Bezüge auf die Dynamisierung der Branche in einer indirekten Weise, wobei analog zur Argumentationsweise des Gesprächspartners in V1 Prozesse der Bewertung und Rechnungslegung ein erhebliches Gewicht erhalten.

Der Akteur der Personalvorsorgestiftung PKD beschreibt im Hinblick auf die veränderte Situation auf den Immobilienmärkten einen Übergang von einer Kaufen-und-Halten Strategie zu einer aktiveren Bewirtschaftungsweise mit Betonung der Portfolio-Perspektive. »*Wir haben in den letzten Jahren dazu gelernt mit Beratungen und Ratinglisten. (…) Früher haben wir ganz selten verkauft, und immer nur mit gutem Grund. Heute geht man viel eher und unverblümter an den Verkaufsgedanken heran.*« Diese andere Betrachtungsweise liege in einer veränderten Anlagestrategie begründet, welche eine Portfolio-Optik im Vergleich zur bisher eher vorherrschenden Einzelobjektorientierung betont und eine Kategorisierung von Objektklassen beinhaltet: »*Heute heisst es von den Gelehrten: Portfoliobereinigung. Den Grümpel weg und durch Rosinen ersetzen.*« Sanierungsentscheide würden von einer übergeordneten Immobilienstrategie begleitet. So würde man die Liegenschaften genauer bezüglich ihres Standorts anschauen, die Ausgangslage von Sanierungsfragen ändert sich aufgrund der Bezugnahmen auf die Struktur des Portfolios. Das »*Durchrenovieren des ganzen 60er Jahre Bestandes aufgrund des Baualters war vor der Kategorisierung, da haben wir Sachen durchrenoviert, welche man heute aufgrund einer anderen Betrachtungsweise nicht mehr würde.*« Bezüglich der regionalen Portfolio-Struktur meint er: »*Einzelne kleine Objekte in einer Randregion sind ein Klumpfuss, weil wir fast alles selber von Zürich, Basel und Lausanne aus verwalten. Früher gehörte das einfach dazu, man hatte ein Portfolio und man kaufte, um zu halten.* (…) *Ein weiteres Kriterium ist die kritische Grösse.* (…) *Aber das heisst nicht, dass wir alle Kleinobjekte unter 10 Mio., die sich in unserem Portfolio befinden, verkaufen würden!*« Diese zu behalten sei je nachdem, wie sie strategisch bezüglich des restlichen Portfolios lägen, sinnvoll. Aufgrund der Schocks an den Wertschriftenmärkten ist der Immobilienanteil an die obere Grenze der in der strategischen Asset Allocation festgelegten 20 bis 25 Prozent gestiegen und die Liegenschaften stehen im Zentrum des Interesses in der Vorsorgeeinrichtung.

Der Verantwortliche bei PKI bezeichnet die Praxis der Pensionskasse als konservativ, allerdings sei »*in den letzten Jahren* (…) *dazu gekommen, dass man etwas aktiver traden will. Eigentlich haben wir unsere Liegenschaften, wir pflegen die und versuchen die gut zu unterhalten.*« Der Übergang der Handlungsentwürfe von Kaufen-und-Halten zu Kaufen-und-Managen ist gut zu beobachten. Das Portfolio der Vorsorgestiftung ist von verschiedenen Diskontinuitäten gezeichnet, was eine wesentliche Bedingung für die heutige Situation als auch für die weitere Entwicklung darstellt. Die Geschichte der Firmen der Destinäre mache die Bewirtschaftung des Portfolios zu einer schwierigen Aufgabe: »*Wir müssen versuchen, die Sachen etwas zu strukturieren, denn eine Pensionskasse ist immer auch von den Angestellten abhängig. Wenn die Firma etwas beschliesst, etwa es werde ein Werk* (…) *geschlossen, mit 200 Personen-Konsequenzen. Vielleicht gibt es vorzeitige Pensionierungen, da müssen Sie die Mittel bereithalten. Liquidität zur Verfügung haben ist nicht allzu einfach.*« Erschütterungen im Verhältnis von Assets und Liabilities erforderten eine aktive Bewirtschaftung des Portfolios. Auch seien Fehlentscheide aufgrund vergangener Turbulenzen ganz wesentlich für das Verständnis der heutigen Situation: »*Man muss die Ge-*

die Baunorm zulässt (...) sowie ihre Wertquote. Sämtliche Liegenschaften werden nach 13 Bauteil-Elementen gemäss (Name Beratungsfirma) aufgeteilt.«

*schichte einer Pensionskasse sehen.*« So seien in den späten 1980er Jahren aufgrund hohen Anlagedrucks trotz hoher Baukosten und Zinsen Investitionen getätigt worden, die in jüngster Vergangenheit zu grösseren Abschreibern geführt hätten. Neben den Bezügen auf Fusionen und Übernahmen seitens der Destinärsfirmen referiert der Akteur auch den Börsengang zur Begründung von Handlungsbedarf. Weil man bei der aktuellen Bewertung mit 30 Prozent Immobilienanteil schon 5 Prozent über dem Sollwert liege, »*sind wir dazu angehalten, zu devestieren. In Lausanne und Fribourg haben wir auch aus diesen Gründen unsere Objekte verkauft.*« Die beschriebene Situation hat die Entscheidungsträger dazu veranlasst, eine strategische Neuorientierung ins Auge zu fassen. Unter Beizug einer Beratungsfirma soll definiert werden »welche Art von Liegenschaften wir überhaupt in unserem Portfolio wollen«.

Aufgrund der »*Rückwärtsbewegung bei den Aktien*« ist gemäss dem Gesprächspartner in PKÖ das relative Gewicht der Immobilien im Gesamtvermögen auf fast zwanzig Prozent gestiegen. Aufgrund von Personalmangel der Liegenschaftenverwaltung könne der Akteur das Portfoliomanagement nicht nach seinen Vorstellungen betreiben. »*Wenn man das Portfoliomanagement richtig machen würde, käme man wohl zur Erkenntnis, dass man viel verändern muss*«. So sei es mittelfristig sein erklärtes Ziel, Vergleichsgrössen für das Portfolio zu schaffen, damit man dieses analysieren kann. In Ermangelung eines Portfolio-Ratings bedient sich der befragte Akteur des Vergleichs seines direkten Immobilienengagements mit dem indirekten Portfolio der Immobilienaktiengesellschaft, von welcher man Teilhaber ist: »*So können wir etwas vergleichen: Wie geht es den direkten, wie den indirekten?*« Hier komme ihm zugute, dass »*die indirekten natürlich*[180] *mehr in Bezug auf die Buchhaltung und deren Darstellung und die Behandlung als ein finanzielles Aktivum machen. Da können wir fast ein wenig benchmarkmässig vergleichen.*«

Die natürlichen Privatpersonen bezogen sich in keinem Zusammenhang auf entsprechende Grössen, die ebenso wie in den Handlungsorientierungen der gemeinnützigen Akteure keine Dimensionen in ihren Orientierungsrahmen darstellen. Die beiden Akteure investieren allerdings nicht an der Börse.

### Diskussion der Resultate

Eine differenzierte Involviertheit der Akteure bezüglich des Wandels der Branche ist gegeben. Somit wird der erste Teil der Hypothese H 8.2-1 beibehalten.

Die Resultate zeigen, dass die Akteure abhängig von der Bedeutung, die sie dem Wandel der Immobilienbranche beimessen, in zwei Kategorien eingeteilt werden können. Neben den Vertretern der gemeinnützigen Organisation bestätigen auch die Privatpersonen ihre fehlende Involviertheit, indem Momente der Dynamisierung der Branche keinerlei Gewicht in ihrer Handlungsorientierung erhalten. Nur jene Befragten referieren Aspekte der Dynamisierung der Branche, die in systemischer Integration (Giddens, 1984a, 139-144) mit Bereichen oder Prozessen stehen, die dem oben beschriebenen Wandel zugehörig sind (relative Wertentwicklung von Vermögensklassen, Konkurrenz in der Wertentwicklung angebotener Anlageprodukte, Fusionen der eigenen Bestände oder Veränderungen der Verbindlichkeiten). Die Integration zeigt sich in den Bezugnahmen der Akteure – es sind dies die Vertreter der Institutionellen. Somit wird auch die zweite Hälfte von Hypothese H 8.2-1 beibehalten.

Von grösster Bedeutung ist es, dass die Erschütterungen der Unternehmenslandschaft und der Finanzmärkte stets in Bezug zur Portfolio-Struktur thematisiert werden. Die entsprechenden Bezugnahmen sind bei einer Mehrzahl der institutionellen Vertreter in strategischen Überlegungen zu finden und leiten zu einer Veränderung der Perspektive von einer Objektorientierung zur Orientierung an Strukturdaten der Portfolios über. Entsprechend veränderte Orientierungsweisen fehlen bei Akteuren, welche nicht in systemischer Integration mit den veränderten Bereichen stehen. Aus dem Handeln der Akteure heraus ist es evident, dass die Hinwendung zur Portfolioanalyse und die Verfolgung von Zielgrössen auf

[180] Dieses «natürlich» bezieht sich auf Rechnungslegungsvorschriften kotierter Gesellschaften.

Portfolio-Ebene dazu führt, dass betreffende Entscheide auf einer den Objekten übergeordneten Ebene zu erfolgen haben.

Die Portfolio-Überprüfungen führen zu Prozessen der Umstrukturierung auf der Portfolio-Ebene, weshalb die veränderte Orientierungsweise letztlich zwingend eine Portfolio-Perspektive beinhaltet. Die beiden Hypothesen H 8.2-2 und -3 finden somit ebenfalls Bestätigung. Wie die Befunde eindrücklich zeigen, ist der plakative Ausspruch «vom Verwalten zum Bewirtschaften» keine Worthülse, sondern entspricht einem beobacht- und dokumentierbaren, tief greifenden Prozess, welcher nach Akteurtypen differenziert sehr unterschiedliche Handlungsbedingungen schafft und bei den involvierten Akteuren eine systematische Überprüfung der Portfolio-Struktur und einen Wechsel des Bezugssystems hin zum Portfolio hervorruft.

Weiter zeigt sich, dass

- ein diskontinuierlicher Wandel der Handlungsweisen sich in diskreten Übergängen vollstreckt,
- die Einnahme einer Portfolioperspektive einen Wechsel des Bezugssystems der Entscheidungsfindung in der Bestandesentwicklung darstellt,
- strategische Bezüge an Bedeutung gewinnen,
- sich die Praxis als Folge der Portfolio-Entwicklung deutlich wandelt,
- die Neustrukturierungen Teile der Branche dynamisieren und der Option »Verkauf« Vorschub leisten, welche übereinstimmend Randlagen und kleinere Objekte betrifft,
- die Dynamisierung die Akteure sehr ungleich erfasst und aufgrund ihrer handlungspraktischen Bedeutung spaltet.

Mit anderen Worten führt dies dazu, dass die involvierten Akteure aktiv zur Segmentierung und Dynamisierung der Immobilienbranche beitragen. Es gibt aber kein mechanistisches Verhältnis zwischen gewandelten Bedingungen und den Handlungsweisen. Ableitungen aus der strukturellen Situation als pragmatische »Schätzung« tragen dennoch ein bedeutendes Mass an Erklärungskraft, weil sie Regelmässigkeiten des Handelns referieren (vgl. Kapitel 2.2.2). So scheinen externe Umstrukturierungen aufgrund von Firmenfusionen und Übernahmen bzw. von Schocks in der Asset Allocation eine wesentliche Bedingung dafür zu sein, dass die Akteure Strategie und Struktur des Portfolios überprüfen. Eine wenn-dann Beziehung lässt sich aber nicht unterstellen, weil die objektive Situation erst durch die subjektive Bewertung zur handlungsrelevanten Ausgangslage wird, unterschiedliche Grade der Informiertheit beachtet werden müssen und die organisationale Eingebundenheit zu berücksichtigen ist.

### Fazit

Der Dynamisierung der Branche kommt hinsichtlich des Erhalts und der Entwicklung des Bestandes folgende Bedeutung zu:

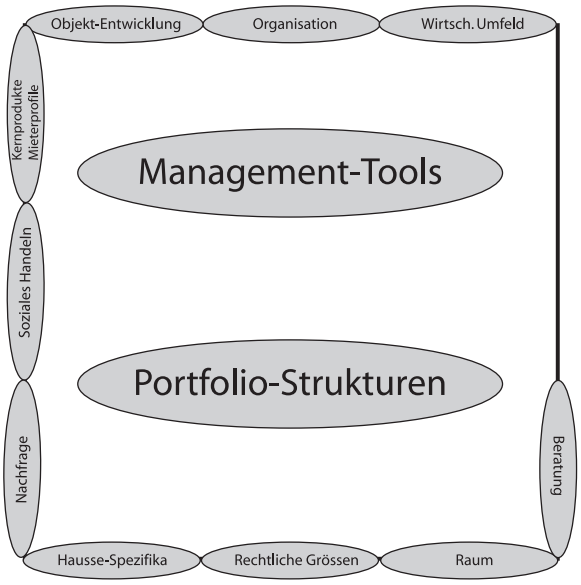
Die erfassten Prozesse führen objektorientierte Problemlösungsverfahren der Bestandesentwicklung der involvierten Akteure in eine Krise, was als Grund dafür gesehen werden kann, dass die Übergänge hin zu einer auf Portfolio-Optimierung ausgerichteten Bewirtschaftungsweise keine Felder gradueller Veränderungen sondern eine Abfolge diskreter Schritte darstellen. Die routinierten, eingeübten Entscheidungsweisen geraten in eine Krise und eine grundsätzliche Umorientierung erfolgt. Das Modell des Inkrementalismus beschreibt das schrittweise Fortbewegen von vertrauten Lösungen, wobei von einer begrenzten Suche nach lediglich befriedigenden Lösungen ausgegangen wird. Die These lässt sich vertreten, wonach bestimmte Akteure im Zusammenhang mit der Dynamisierung der Immobilienbranche einen *grundlegenden Wandel* der Orientierungsweisen und also auch der Entscheidungsfindungen vollziehen.

Die Zweiteilung der Akteure auf Basis ihrer unterschiedlichen Bezugnahmen hinsichtlich der Dynamisierung der Branche führt zu einer Polarisierung innerhalb der Anbieter von Wohn-

raum, die sowohl im Nutzungs- als auch im Bestandesmarkt (Gantenbein, 1999, 36) Folgen zeitigen wird und somit den Handel als auch die Erhaltsmassnahmen betrifft. Mit Blick auf die aktuelle Entwicklung kann postuliert werden, dass innert weniger Jahre alle Anbieter indirekter Anlagen sowie die finanzwirtschaftlich professionellen, meist grösseren Personalvorsorgestiftungen und Versicherungen ihre Bestandesentwicklung nach portfolio-optischen Kriterien vollziehen, während der Grossteil der Privatpersonen und Gewerbetreibenden als auch die Gemeinnützigen wie bisher eine stärker objektbezogene Praxis betreiben.

Dies bedeutet, dass die Reproduktionsweise des Gebäudeparks Schweiz, die gegenwärtig in einem Wandel begriffen ist, die Differenzen zwischen verschiedenen Anbietertypen vergrössert. Weiter gehende Objektentwicklung an so genannt guten Lagen und Veräusserungen bei mangelhafter Renditeaussicht sind die antizipierten Folgen. Die Einschätzung der Marktlage nimmt folglich gegenüber einer Beurteilung der Bausubstanz oder des Buchwertes einer Liegenschaft ein grösseres Gewicht ein. Oder etwas zugespitzt formuliert: *Marktpotential vor Baujahr*. Es sei nachdrücklich darauf hingewiesen, dass dies ausschliesslich für die Akteure gilt, die in systemischer Integration mit Bereichen oder Prozessen stehen. Das führt zur erwähnten Polarisierung der Praxis in der Reproduktion der Bestände.

## 8.3 Einsatz und Bedeutung von Management-Instrumenten




Unter Management-Instrumenten sind im Folgenden Hilfsmittel in der Entscheidungsfindung zu versehen (decision support tools), die Informationen über den zu bewirtschaftenden Gebäudebestand in einer Weise zugänglich machen, verarbeiten oder integrieren, die ohne sie nicht möglich wäre, und auf Basis der NIKT[181] beruhen. Beispiele hierzu sind Gebäudeinformationssysteme (Christen/Meyer-Meierling, 1999), die Angaben über Bauteilalterung und bauphysische Sanierungszyklen enthalten, dynamische Bewertungsmethoden, welche eine Beziehung zwischen dem Wert einer Immobilie und dem mit ihm verbundenen Zahlungsfluss darstellen (Behr, 2001) sowie Expertensysteme in Form von Managementsystemen, welche diese verschiedenen Informationen als Basis der Entscheidungsfindung integrieren.

Lagendijk (2004, 5) weist darauf hin, dass Management-Instrumente nicht als blosse Hilfsmittel zur Vereinfachung ökonomischer Kalkulation zu verstehen sind: »(…) they discipline behaviour by stabilising, as well as constituting, calculative practices«. So würden die Akteure von ihrer Lebenswelt getrennt »to allow uniform measures and measurements to work through commensurability« (ebenda). Diese These unterstellt einen Zusammenhang zwischen dem Einsatz von Management-Instrumenten und dem Grad, in dem die Handlungsbezüge mediatisiert, standardisiert und hierdurch objektiviert werden. Die Orientierungsweisen und im Besonderen auch die Regionalisierungsweisen sind daher in ihrer Beziehung zum objektivierenden Einsatz von Management-Instrumenten zu untersuchen. *Verändern die Akteure ihre Handlungsweisen mit dem Einsatz EDV gestützter Instrumente im Immobilienmanagement? Zeitigt dies Folgen für die Bestandesentwicklung?*

[181] Neue Informations- und Kommunikations-Technologien

Es kann aufgrund der idealtypischen Handlungssituationen der Akteurtypen argumentiert werden, dass eine akteurtypen-spezifische Reagibilität bezüglich der Management-Instrumente besteht. Im Sinne einer These kann formuliert werden, dass die Veränderung des Informationsmanagements der Portfolios, besonders der Bewertung und der Berichterstattung, eine veränderte Erneuerungspraxis verursacht. Es stellt sich die Frage, welche Akteure auf die entsprechenden Methoden umstellen, weshalb sie dies tun und welche Veränderung dies in ihrer Praxis hervorruft. Bei einer Handlungsanalyse ist hinsichtlich des Einsatzes von Technologie nach der *Bedeutung* zu fragen, welche ihr die Akteure bezüglich ihrer Zielsetzung und der Gesamtsituation beimessen.

> H 8.3-1: Der Einsatz von Management-Instrumenten führt zu veränderten Orientierungs- und Handlungsweisen der Akteure. Sie sind mehr als ein blosses Hilfsmittel um die bisherigen Ziele effektiver erreichen zu können, indem sie einen Perspektivenwechsel implizieren.
>
> H 8.3-2: Der Einsatz von Management-Instrumenten erfolgt nur bei Vertretern der kommerziellen Professionellen. Er wird durch einen Anlass wie Veränderte Rechnungslegung, Bereinigung des Portfolios und Scannen desselben angeregt.
>
> H 8.3-3: Der Einsatz von Management-Instrumenten vergrössert den Unterschied der Praxis zwischen kommerziellen professionellen und den restlichen Akteuren.
>
> H 8.3-4: Die Veränderung des Informationsmanagements der Portfolios verursacht eine veränderte Erneuerungspraxis.

Um den Fragekomplex zu strukturieren und einen Überblick zu erlauben, werden die Akteure in einem ersten Schritt nach der Phase im Prozess der Einführung von Management-Instrumenten und nach der Stufe ihres Einsatzes in ihrer jeweiligen Organisation differenziert.

Phasen der Einführung:

- Die Instrumente sind nicht oder noch nicht eingeführt
- Die Instrumente sind in Einführung
- Die Instrumente sind implementiert und integriert

Stufen des Einsatzes:

- Keinerlei Einsatz
- Nur Einsatz von Gebäudeinformationssystemen (Beispiele sind *Stratus*, *Immopack* etc.)
- Nur Einsatz von DCF
- Integrierter Einsatz von Gebäudeinformationssystemen und DCF in Immobilien-Management-Informations-Systemen (MIS)

## Befragungsresultate

Die Resultate zeigen eine Dreiteilung der Akteure in die Felder A, B und C.

**Abbildung 8-2: Einsatzphase und Einsatzstufe von Management-Instrumenten bei den Akteuren**

| | Phasen | | |
|---|---|---|---|
| Stufen | Die Instrumente sind nicht oder noch nicht eingeführt | Die Instrumente sind in Einführung | Die Instrumente sind implementiert und integriert |
| Keinerlei Einsatz | Feld A:<br>Ö. H., KW1, KW2, MW1, MW2, PKÖ, NPE, NPG | – | – |
| Nur Einsatz von Gebäudeinformationssystemen (Stratus, Immopack etc.) | – | Feld B:<br>GW1, GW2, A2, V2, V3, PKD, PKI | – |
| Nur Einsatz dynamischer Bewertungsmethoden (DCF) | – | – | – |
| Integrierter Einsatz von Gebäudeinformationssystemen und DCF in Immobilien-Management-Informations-Systemen (MIS) | – | – | Feld C:<br>A1, F1, F2, V1 |

Quelle: Eigene Darstellung und Erhebung

## Feld A

Die Akteure im Feld oben links zeichnen sich dadurch aus, dass sie in ihrer Handlungsorientierung eine Objektoptik verfolgen und dass sie Portfoliobezüge keine Orientierungsgrössen ihres Bezugsrahmens darstellen. Ihre Portfolios sind mit Ausnahme desjenigen der öffentlichen Hand klein bis mittelgross. Die Akteure beziehen sich im Unterschied zu den restlichen Akteuren auch in strategischen Belangen auf ihre Verwaltungen, indem sie etwa in Fragen des Bestandesüberblicks darauf verweisen, dass die Verwalter einen guten Überblick über ihren überschaubaren Bestand hätten, sodass man keine Management-Instrumente zur Überwachung des Gebäudezustands brauche. Die Verwaltung wird bei allen anderen Akteuren ausschliesslich auf ausführende Tätigkeiten verwiesen. Kein Akteur in diesem Feld bezieht sich in seiner Entscheidungsfindung auf portfolio-basierte Grössen. Der Vertreter von PKÖ stellt einen besonderen Fall dar, weil er im Gegensatz zu der Gemeinnützigen in diesem Feld die Einführung solcher Management-Instrumente zum Ziel hat. Er verfügt aber nicht über die entsprechenden Mittel und Verfügungsmacht zur Einführung, sodass der Handelnde in strategischen Fragen ihr Fehlen beklagt. In Ermangelung von Instrumenten vergleicht er das eigene direkt gehaltene Portfolio mit den Daten einer Immobilienaktiengesellschaft, von der PKÖ Anteile hält. Während er sich in sämtlichen Handlungsbezügen, bei denen es um die Entwicklung des Bestandes ging, an Einzelobjekten und historischen Kosten orientiert, argumentiert er, dass man nach einer Einführung von Management-Instrumenten alles gleich machen würde, nur eben mit den Instrumenten. Später korrigiert er: »*Vielleicht kommt aus dem analytischen Arbeiten etwas anderes raus, als wenn man es aus dem Bauch heraus macht*«. Seine Organisation schränkt das Handeln des betrachteten Akteurs vor seiner Zielsetzung ein, weil er sich auf Grössen

beziehen will, die ihm aufgrund der Kompetenzverteilung der formalen Organisation nicht verfügbar sind. Er kann sein Ziel des aktiven, durch Management-Instrumente unterstützte Portfolio-Management nicht erreichen, wobei daran zu erinnern ist, dass dieses keinem Organisationsziel zu entsprechen scheint.

### Feld B

Das Feld in der Mitte fasst Akteure zusammen, die mit Gebäudeinformationssystemen und teilweise auch Finanz-Instrumenten arbeiten, diese aber nicht in einem Management-Informations-System integriert haben. Die Akteure sind heterogen in Bezug auf die *Bedeutung*, welche sie der Stufe und die Phase der Einführung in ihrer Zielsetzung beimessen. Die beiden grossen Wohnbaugenossenschaften benützen Gebäudeinformationssysteme zur Grobplanung ihrer Sanierungen und deren Finanzierung. Mit der Implementierung der Gebäudeinformationssysteme ist ihr Ziel bezüglich der Einführung von Instrumenten zur Entscheidungsfindung erreicht. Hiermit unterscheiden sie sich von den Akteuren der institutionellen Investoren in Feld B. Diese arbeiten allesamt seit geraumer Zeit mit entsprechenden Systemen und sind daran, ihre Bewertungsmethoden auf DCF umzustellen und die Systeme mit dem Ziel zu integrieren, eine Gesamtsicht auf Portfolio-Ebene zu erhalten, welche die relevanten Grössen bezüglich der strategischen Vorhaben enthält. Für sie stellt die analytisch ausgeschiedene Position in ihrem aktuellen Feld nur ein Durchgangsstadium zum Feld C dar. Die Bezugnahmen der Institutionellen in diesem mittleren Feld müssen folglich differenziert betrachtet werden.

– Bei A2 läuft die Verkehrswertabschätzung noch nach der Ertragswertmethode, die Bestände des Portfolios wurden aber im Zusammenhang mit der neu definierten Anlagestrategie analysiert und eine Vorgehensweise pro Objekt festgelegt, wobei die Portfoliodaten die primären Bezugsgrössen in Fragen bezüglich des Verfahrens mit Objekten darstellten. Die Option »Verkauf« erhält nach Angaben des Interviewpartners durch die strategische Prüfung der Objekte bezüglich der Portfolio-Strukturen Vorschub. Obschon eine starke Portfolio-Orientierung in Sanierungsentscheiden vorherrscht, fehlt bisher ein integrierendes System.

– Der Befragte bei V2 arbeitet noch kaum mit der nur zögerlich eingeführten DCF Methode, die vom Mutterhaus eingeführt und den einzelnen Geschäftsbereichen verordnet wurde. Dem Akteur steht sowohl ein implementiertes DCF als auch ein Gebäudeinformationssystem mit einem Planungshorizont von zehn Jahren zur Verfügung. In seinen Bezugnahmen findet aber keine (strategische) Verknüpfung statt, sodass sich die Orientierungsweise nicht verändert und vorerst weiterhin nach dem Grundsatz der Bestandespflege im Sinne von »Kaufen-und-Halten« gehandelt wird.

– Bei V3 ist ein Wandel im Gange, indem dynamische Bewertungsmethoden eingeführt wurden aber noch parallel zur bisherigen Bewertung laufen. Zugleich bildet eine umfassende Gesamterhebung der Objektdaten über das ganze Portfolio den Ausgangspunkt zur Umsetzung einer Portfoliostrategie. Die Strukturanalyse, Geldflusskontrolle und Standortbestimmung des Portfolios sollen in einem integrierten Management-Instrument zusammengeführt werden. Vor dem Hintergrund der Portfolio-Strategie werden die Entwicklungspotentiale jeder einzelnen Siedlung bestimmt. Die Bezugnahmen des Akteurs widerspiegeln den Wandel, indem das Portfolio die primäre Bezugsebene darstellt.

– Der Gesprächspartner bei PKD will das Monitoring der baulichen Zustände und die Zyklenoptimierung mit der DCF Methode kombinieren. Die Einführung der neuen Management-Instrumente steht in seinen Handlungsbezügen in direktem Zusammenhang mit der Definition einer Anlagestrategie, welche eine Kategorisierung von Objekten beinhaltet. Vorgehensweisen wie diejenige des »*Durchrenovierens des ganzen 60er Jahre Bestandes*« werden hierdurch gestoppt. In der Kombination der Implementierung der DCF Methode mit der Zyklenoptimierung findet ein Wandel der Bezugnahmen statt, der veränderte Entscheidungskriterien beinhaltet und unter

strategischen Gesichtspunkten zu betrachten ist. Die Entscheidungskriterien äussern sich umgehend in einer modifizierten Praxis.

– Der Akteur in PKI bezieht sich auf die turbulenten Entwicklungen (vgl. Kapitel 5.4 und 8.2) und sieht sich daher dazu gezwungen, ein aktiveres Management zu betreiben. Obgleich dem Akteur seit drei Jahren Daten der dynamischen Bewertung zur Verfügung stehen, bezieht er sich in seinen Handlungsorientierungen kaum auf diese. Wenn es um die Entwicklung des Portfolios geht, verweist der Gesprächspartner auf die bevorstehende Definition der Portfolio-Strategie unter Einbezug einer Beratungsfirma und des Stiftungsrates. Die zum grossen Teil vorhandenen Daten werden in den Handlungsbezügen in keinen systematischen Zusammenhang mit einer strategischen Bestandesentwicklung gesetzt. Dies dürfte sich mit der Formulierung einer Immobilienstrategie radikal ändern.

### Feld C

Die Akteure im Feld C haben die Instrumente sowohl im Bereich der Gebäudeinformation als auch der Finanzströme eingesetzt und miteinander in Beziehung gesetzt. Hier finden sich grosse Anbieter indirekter Anlagevehikel und V1. Abbildung 8-2 zeigt, dass der Einsatz dynamischer Bewertungsmethoden (DCF, siehe Kapitel 5.4.3) nur bei denjenigen Akteuren erfolgt, die gleichzeitig mit anderen Management-Instrumenten arbeiten. Die Orientierungen des Akteurs in A1 an Cashflows stehen stets in Bezug zu Orientierungen an der Portfoliostrategie. Er führt aus: *»Was will der Anleger, wo muss die Stiftung zur Erreichung der Ziele der Anleger investiert sein und wo kommen die Cashflows her«*. Die Beurteilung von Einzelmassnahmen erfolgt ausschliesslich in Bezug zum ganzen Portfolio, welches seinerseits jeweils in Bezug zur Zielsetzung betrachtet wird, eine explizit formulierte und als Oberziel fungierende Immobilienstrategie einzulösen. Gebäudeinformationssysteme in Kombination mit der DCF Methode geben Auskunft über die in Zukunft anfallenden Kosten und über die Mittelströme. Diese Angaben bilden die primären Bezugsgrössen des Akteurs hinsichtlich der Bestandesentwicklung. Neben dem starken Bezug zu den genannten Management-Instrumenten referiert der Akteur Beratungsleistungen, wobei sowohl die Erfassung der bauphysischen Zustände als auch die Marktanalyse Gegenstand der Leistungen bilden. Der Interviewpartner in F1 orientiert sich in seinen Sanierungsentscheiden an der »*alles entscheidenden Frage*«, ob sich der Eingriff vor dem Hintergrund der Mittelströme des Fonds lohnt. Er orientiert sich hierbei an einem Management-Instrument[182], welches Cashflow-, Zustands- und dynamische Bewertungsdaten zusammenführt. Das Vertrauen in die Methode ist hoch: *»Mit DCF wird nichts manipuliert, man stellt einfach den effektiven Wert fest.«* Der Entscheidträger in F2 orientiert sich prioritär an Geldströmen im Portfolio. Er meint: *»Es ist letztlich ein reines Zahlenspiel«*, in welchem die Cashflowanalyse das Hauptkriterium darstellt.

### Diskussion der Resultate

Die Akteure verleihen den Management-Instrumenten ein bedeutendes Gewicht in der Handlungsorientierung, welches in einer strukturalistischen Argumentation mit der Phase und der Stufe der Einführung wächst (vgl. Abbildung 8-2). Während die Orientierung an standardisierten Gebäudeinformationen nicht mit der Einnahme einer Portfolioperspektive einher zu gehen braucht, wie der Fall der beiden grossen Wohnbaugenossenschaften zeigt, ist dies bei der systematischen Erhebung der Cashflows, vor allem wenn dies in einem integrierten Management Informationssystem mit Gebäudedaten kombiniert abläuft, der Regelfall. Aus einer verstehenden Perspektive liegt der Grund hierfür aber nicht in einem mechanistischen Verhältnis zwischen der Implementierung eines Instruments und der Handlungsorientierung, sondern in der Bezugnahme der Akteure auf die entsprechenden Grössen und Instrumente. Dasselbe Instrument kann daher für verschiedene Akteure eine

[182] Ein Programm namens REMIS kommt zur Anwendung.

sehr unterschiedliche Bedeutung besitzen und via die Bezugnahmen im Handeln unterschiedliche Folgen zeitigen.

Die Befunde zeigen deutlich, dass es bei der Analyse strategischen Handelns nicht genügt, das Vorhandensein von Technologie und deren Gebrauch festzustellen. Vielmehr ist die *Bedeutung* derselben *in den Bezugnahmen der Entscheidungsträger* bestimmend für die Erfassung deren Praxis. Das wichtigste Resultat dieses Abschnittes ist die Erkenntnis, dass die Management-Instrumente erst dann zu einem Wandel der Handlungsweise führen können, wenn sie aktiv auf ein strategisches Ziel hin bezogen werden. Ansonsten, wenn etwa die Instrumente aufgrund der Umstellung des Mutterhauses auf DCF ohne die gleichzeitige Formulierung einer auf die Portfolio-Ebene gerichtete Strategie der Immobilienabteilung verordnet werden, verändern die Akteure ihre Bezugnahmen auf die Orientierungsgrössen (Strukturmomente) nicht wesentlich.

Folgende Zusammenhänge können auf Basis des Verständnisses der Handlungsbezüge formuliert werden:

– Ohne die Implementierung von Management-Instrumenten, die Geldflüsse und Gebäudedaten integrieren, ist eine Portfolio-Optimierung und also eine strategische Entwicklung desselben nicht umsetzbar, selbst wenn dies von Entscheidungsträgern bezweckt wird.

– Die Einführung dynamischer Methoden führt nur dann zu einem Perspektivenwandel, wenn gleichzeitig eine explizierte, als Organisationsziel fungierende strategische Ausrichtung bezüglich des Portfolios angestrebt und definiert wird, die im Regelfall mit einem externen Berater entwickelt wurde.

– Wird ein integriertes Managementsystem *in Kombination* mit einer Zielsetzung auf Portfolio-Ebene umgesetzt, erhält es im Vergleich zu anderen Grössen in der Handlungsorientierung ein bestimmendes Gewicht.

– Die Konsequenzen der Handlungsorientierung an den integrierten Management-Instrumenten sind in Bezug auf den Umgang mit dem Portfolio weit reichend, weil sie handlungsleitende Kriterien auf einer den Objekten übergeordneten Ebene anbieten und so Massnahmen Sinn verleihen, die in einer Objektperspektive sinnlos wären et vice versa. Das Bezugsystem zur Beurteilung von Massnahmen wird folglich verändert und nicht bloss einzelne Massnahmen.

– Je klarer die Zielsetzung hinsichtlich der Geldströme auf Portfolio-Ebene ist (A1, F1, F2), desto grösser ist die Bedeutung der Management-Instrumente für die Portfolio-Strategie. Je klarer die Portfolio-Entwicklung formuliert ist, desto konsequenter wird sie auf die Objekte hinunter gebrochen und also umgesetzt.

Die Frage, ob eine veränderte Handlungsorientierung die Folge des Einsatzes von Expertensystemen in der Entscheidungsfindung ist, oder ob eine veränderte Handlungsorientierung derer, die entsprechende Systeme einsetzen, auf die Systeme zurückzuführen ist, kann nur unter Verweis auf die doppelte Bedingtheit der Instrumente als *Mittel und Zweck* beantwortet werden. Die Eigenschaften der Management-Instrumente sind folglich nicht mit ihrer Bedeutung in der jeweiligen Handlungssituation gleich zu setzen.

Tabelle 8-1 stellt diese Zusammenhänge schematisch dar.

Die eingangs formulierte Hypothese H 8.3-1 muss differenziert beurteilt werden. Wir können festhalten, dass der Einsatz von Management-Instrumenten dann zu veränderten Orientierungs- und Handlungsweisen führt, wenn er in Beziehung zu Zielsetzung und Strategie auf Portfolio-Ebene gesetzt wird. Ist dies der Fall, so ist der Einsatz integrierter Expertensysteme sowohl Mittel als auch Zweck eines Perspektivenwechsels hin zu einer Portfolio-Orientierung mit weit reichenden Folgen für die Bewirtschaftung der Immobilien und die Entwicklung des Portfolios.

**Tabelle 8-1: Zielformulierung und Einsatz von Management-Instrumenten**

| | Kein Einsatz integrierter Management-Instrumente | Einsatz integrierter Management-Instrumente |
|---|---|---|
| Strategische Zielformulierung auf Portfolio-Ebene vorhanden | I<br>Ziel nicht erreichbar aufgrund des Fehlens notwendiger Mittel | II<br>Umsetzung übergeordneter Immobilienstrategie durch portfolio-orientierte Erhaltsentscheide (Learning by Using) |
| Keine strategische Zielformulierung auf Portfolio-Ebene vorhanden | III<br>Objektorientierung erfolgt | IV<br>Objektorientierung erfolgt; keine strategischen Implikationen des Instrumenteneinsatzes |

Quelle: Eigene Darstellung

Die Akteurtypen lassen sich den Feldern zuweisen. In Feld III finden sich die Gemeinnützigen und die Privatpersonen und Gewerbetreibenden, die ihre bisherige Praxis einer Objektorientierung im Wesentlichen fortsetzen. Feld II positioniert die finanzwirtschaftlich professionellen Institutionellen, während in Feld IV jene Institutionellen zu finden sind, die aktuell daran sind, Strategien zu formulieren und die vorhandenen Instrumente zu integrieren. Sie bewegen sich also zum oberen Felde hin. In Feld I befindet sich der «Sonderfall» PKÖ, der aufgrund eines verordneten Personalstopps keine Management-Instrumente implementieren kann und daher in einer Übergangsphase verharrt. Die Analyse differenziert die Akteure in verschiedene Segmente, welche sich über Modi der Handlungsorientierung definieren. Hierbei hat sich gezeigt, dass die massgeblich durch Akteurtyp oder Einsatz von Management-Instrumenten definierte Situation wohl einen Teil der Erklärungsleistung erbringen kann, jedoch erst die Analyse der Bedeutung, welche die Handelnden den Bedingungen verleihen, eine auf einem Verstehen aufbauende Erklärung und eine prospektive Analyse erlaubt. Obgleich sich im Detail mannigfache Differenzierungen ergeben, zeigen die Befunde eine deutliche Zweiteilung, die durch Grenzen systemischer Integration beschrieben werden kann und analytisch in den Bezugnahmen der Akteure auf entsprechende Strukturmomente zu begründen ist.

Die provisorische Erklärung durch die Theorie des Inkrementalismus (vgl. auch Kapitel 5.1.1) erlaubt die Differenzierung der Entscheidungsweisen der Akteure in zwei Kategorien. Jene, die den Umbruch so auf sich bezogen, indem sie mit der Abkehr von inkrementalistischem Vorgehen antworten. Sie zeigen eine aktive Suche nach Alternativen, die eine deutliche Abkehr von der bisherigen Praxis impliziert sich auf portfolio-basierte Grössen beziehen und damit zusammenhängend die Bedeutung von Expertensystemen, vor allem in Form integrierter Management-Instrumente und Beratungsleistungen (vgl. Kapitel 8.4), in ihrer Entscheidungsfindung erhöhen. Jene, die heute bereits über finanzwirtschaftliches Know-how im Hause verfügen, bauen dieses in Verbindung mit einer explizierten Immobilienstrategie weiter aus, optimieren ihre Portfolio-Struktur, vermeiden zukünftige Kosten und suchen gezielt nach Möglichkeiten zur besseren Rentabilisierung in ihren Beständen. Es sind dies die Anbieter indirekter Anlagen (Anlagestiftungen und Fondsanbieter). Die anderen institutionellen Anbieter befinden sich mit Ausnahme des Akteurs in PKÖ in einer Phase der Umorientierung mit deutlichem Trend hin zu den finanzwirtschaftlich Professionellen. Die Gemeinnützigen, die natürlichen Privatpersonen und die Gewerbetreibenden zeigen hingegen kaum Abweichungen von ihren bisherigen Problemlösungsverfahren.

Die Hypothese H 8.3-2 kann zwar beibehalten werden, doch die diskutierten Differenzierungen schränken deren Reichweite ein. Dass sich die Erhalts- und Entwicklungspraxis zwischen den beiden Klassen der strategischen Anwender und der anderen vergrössert, ist ausreichend dargelegt worden. Unter Berücksichtigung der oben genannten Differenzierungen kann die Hypothese H 8.3-3 Gültigkeit beanspruchen. Der in Kapitel 8.2 argumentierte

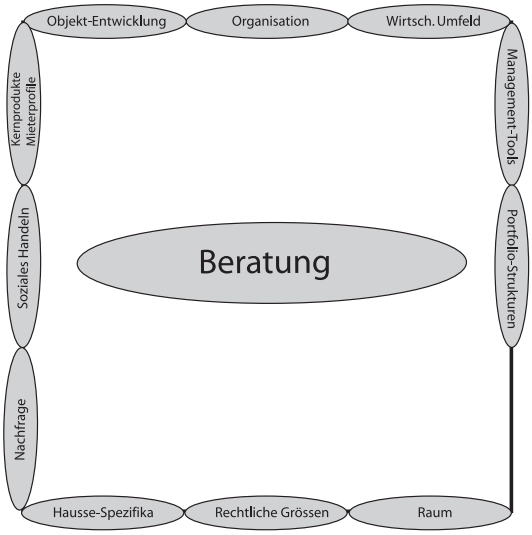
Übergang in Richtung von Portfolio-Orientierung und finanzwirtschaftlicher Professionalität wurde in diesem Kapitel anhand der Handlungsbezüge der Akteure belegt.

## Fazit

Versteht man das Informationsmanagement als Kernstück einer Management-Weise, das heisst in strategischem Bezug stehend, so ist H 8.3-4 beizubehalten. Aufgrund des Wandels der Orientierungsweisen kann die von Ott/Binz (2002) vorgenommene Einteilung der Akteure (siehe Kapitel 5.3) hinsichtlich der Befunde der vorliegenden Arbeit nicht mehr gestützt werden. Ott/Binz zufolge bezweckten Versicherungen, mittelgrosse und kleinere Pensionskassen, gemeinnützige Wohnbauträger und viele private Eigentümer die Werterhaltung und betrieben ein Kaufen-und-Halten, während vor allem Immobilienfonds und Anlagestiftungen eine »*laufende Bewirtschaftung des Immobilienportfolios im Hinblick auf Wertsteigerungen*« vollzögen. Doch die analysierten Orientierungsweisen der Akteure in den Versicherungen und den Personalvorsorgestiftungen zeigen die Strukturierung neuer institutionalisierter Praktiken in der Wohnimmobilienwirtschaft. In Analogie zur inkrementalistischen Entscheidungsweise kann von einer inkrementalistischen Strukturationsweise gesprochen werden, die für Kontinuität der Entwicklung der Organisation und deren Erhalts- und Entwicklungspraxis steht. Entsprechend ist bei der aktuellen Veränderung mit einer Kontingenzphase des Wandels zu rechnen. Die Kombination von Modifikationen der Zielsetzung einschliesslich der Explizierung von Strategieformulierungen, des damit zusammenhängenden Wechsels des Bezugssystems zur Beurteilung von Handlungsoptionen (siehe Kapitel 8.2) und der Verwendung standardisierter Management-Instrumente äussert sich in deutlich gewandelten Handlungsweisen betreffend der Bestandesentwicklung.

Management-Instrumenten wird bezüglich der Erhalts- und Entwicklungsstrategien folgende Bedeutung zuteil: Durch ihre Bereitstellung von Angaben, die Grundlage für eine finanzielle Führung von Portfolios sind, ermöglichen sie bei entsprechender strategischer Bezugnahme der Akteure den Einzug einer neuen Logik in die Immobilienwirtschaft. Mit der damit einher gehenden Einnahme einer Portfolio-Optik erfolgt ein Wechsel des Bezugssystems zur Beurteilung sämtlicher Entwicklungs- und Erhaltsmassnahmen, welche in der Retrospektive als *Paradigmenwechsel* vom *Verwalten zum Bewirtschaften* bezeichnet werden wird. Somit folgt in den entsprechenden Entscheidungen eine Aufwertung übergeordneter Portfolio-Ziele (wie etwa die Bereitstellung von Liquidität), eine stärkere Orientierung der Rentabilität von Massnahmen und in logischer Konsequenz eine Aufwertung der Option Verkauf bei Unterschreitung von Rendite-Vorgaben, eine Objektivierung der Entscheidungen durch dynamische Bewertungsmethoden, die Bereinigung von historisch gewachsenen Portfolios hinsichtlich der nun vorhandenen Strukturdaten von Potfolios, eine Abwertung des Stellenwerts des Gebäude-Alters und eine Aufwertung von Faktoren wie der Makro-Lage, welche in die Bewertungsprozeduren einfliessen. Da der eben beschriebene Wandel nur für einen Teil, nämlich die sich zunehmend finanzwirtschaftlich orientierenden Akteure der institutionellen Organisationen gilt, ergibt sich eine Polarisierung der Modi der Reproduktion der Wohnungsbestände, welche sich in Erhaltsmassnahmen oder Veräusserungen räumlich-materiell niederschlägt und die Investitionslandschaft modifiziert.

## 8.4 Die Bedeutung der Beratungsbranche




Phasen des Wandels sind nicht zuletzt aufgrund der in Frage gestellten Lösungsverfahren Zeiten der Unsicherheit. Neben der Orientierung am Handeln der anderen Akteure stellt der Beizug von Beratern eine wichtige Möglichkeit zur deren Reduktion dar. In den folgenden Abschnitten wird die Bedeutung der Berater im Hinblick auf die Praxis der Akteure und die Entwicklung des Gebäudeparks diskutiert, indem einerseits die Handlungsbezüge der Akteure betrachtet, andererseits die Ergebnisse der Expertengespräche mit jeweils einem Vertreter von zwei der bedeutendsten Berater im Immobilienbereich in der Schweiz vorgestellt werden. Die Akteure besetzen strategische Schlüsselpositionen in der Leitung der Beratungsunternehmen.

Da der Einsatz von Management-Instrumenten erst in Bezug auf strategische Zielsetzungen eine Kontingenzphase des Wandels der Handlungsweisen ermöglicht, stellt sich in den folgenden Abschnitten die Frage nach der Strategieformulierung. *Welche Rolle spielt die Immobilienberatung bei der strategischen und operativen Ausgestaltung der Erhaltspraxis der Akteure?* In welcher Weise beziehen sich die Akteure auf Berater? Welche Bewirtschaftungsweise vertreten diese? Welche Bedeutung kommt ihnen hinsichtlich der Bestandesentwicklung zu?

Hypothetisch lässt sich formulieren, dass der Beizug von Beratern und die Orientierung an deren Rat nur bei jenen Akteuren erfolgt, die den Möglichkeitsraum ihrer Entscheidungen vergrössern wollen und sich von der Praxis des Schrittweisen Abweichens von bekannten Lösungen abheben. Im Zusammenhang mit der Strategieformulierung zeigt sich, dass ihnen jene Akteure, die sich in einer Phase der Neuorientierung befinden als auch die finanzwirtschaftlich professionellen, eine entscheidende Rolle zukommen lassen.

> H 8.4-1: Das Einbringen einer Aussensicht ist Voraussetzung für den Bruch mit der inkrementalistischen Entscheidungsweise.
>
> H 8.4-2: Die Akteure beziehen sich zur Legitimierung ihrer Praxis auf Berater.
>
> H 8.4-3: Die Akteure beziehen sich zur Reduktion von Unsicherheit und (Wieder-) Herstellung von Handlungsfähigkeit auf Berater.

Es folgen zunächst Befragungsresultate der Berater, gefolgt von Resultaten zu den Bezugnahmen der befragten Investoren auf die Berater.

### Befragungsresultate Berater

Die Immobilienberatung der befragten Akteure umfasst die Abwicklung von Transaktionsdienstleistungen (Verkauf und Platzierung von Portfolios, Ausschreibungen, Fusionen und Übernahmen, etc.), die Bewertung von vornehmlich grossen Portfolios, Dienstleistungen wie Prospekt- und Sorgfaltsprüfungen (Due Diligence), Vertragskontrollen sowie strategische Beratungen. Hierzu gehören Portfolioanalysen und die Vermittlung von *»DCF Methoden und Tools«*, die Unterstützung bei der Ausarbeitung von Geschäftsplänen im Immobilienbereich und Immobilienstrategien. Folglich sind die Akteure in strategischer Beratung, als Intermediäre und als Know-how Vermittler tätig.

Beide Akteure betonen die stark steigende Nachfrage nach strategischen Beratungen im Immobilienbereich seit den 1990er Jahren. Während B1 den ganzen Umfang von Beratungsleistungen für ein breites Klientel erbringt – wenngleich mit einem Schwerpunkt bei den grossen institutionellen –, steht B2 dem Corporate Finance nahe und berät nur grosse Institutionelle. Die Organisationen der beiden befragten Akteure decken den Schweizer Markt bezüglich immobilienspezifischer (strategischer) Beratungsleistungen zu einem grossen Teil ab.

Die Dynamisierung der Branche führt zur Zweiteilung des Beratungsmarktes. Beide befragten Akteure sind dem «neuen», dynamischen Segment zuzuordnen, welches neue Strategien der Immobilienbewirtschaftung, Management-Instrumente und finanzwirtschaftliches Know-how einbringt. Auf der anderen Seite gibt es weiterhin treuhänderische Dienstleister, Verwalter und traditionelle Makler.

Die Consultants profitieren von der Unsicherheit, die in der aktuellen Umbruchphase in der Branche herrscht. Dem Akteur in B2 zufolge geben die Berater *»sehr viel Sicherheit für Entscheidungen. (…) Oft haben unsere Kunden die Skills nicht, sie kaufen viel Know-how bei uns ein«*. Das Know-how bezieht sich vorrangig auf finanzwirtschaftliche Kompetenzen, was damit zusammenhängt, dass sich gemäss den beiden Beratern in den 1990er Jahren eine neue Denkweise bezüglich Immobilien, ihrer Messung und ihrer Bewertung durchsetzte. Hiermit steht neben der strategischen Führung von Immobilienportfolios der Methodenwechsel bei der Objektbewertung hin zu dynamischen Verfahren – in erster Linie zu DCF – im Vordergrund.

Da Immobilien gleichzeitig physische Güter und Vermögensanlagen darstellen, sind grundsätzlich verschiedene Perspektiven bzw. Herangehensweisen vertretbar. Als *Asset-Klasse* würden Immobilien gemäss dem Vertreter von B2 von einem Asset Manager betrachtet, der diese im Gesamtkontext mit seinen anderen Anlagen sehe. Die Messung erfolge primär aufgrund finanzieller Kenngrössen und die Beurteilung nicht raumplanerisch oder auf der Ebene von Immobilienprodukten sondern auf einer finanziellen Ebene. Zudem schaue *»man bei einer Buchwertbetrachtung einer Immobilie ohnehin schon mal falsch rein«*. Die *finanzielle Führung* von Portfolios sei relativ neu in der Schweiz. Für deren Einführung brauche man viele Daten für die Analyse, die der Schaffung von Transparenz und der Strukturanalyse diene (vgl. Kapitel 8.3). Die Stossrichtung der Berater weist deutlich in die Richtung einer Erneuerung der Immobilienbewirtschaftung, die sich in das Bild der Dynamisierung der Branche einfügt.

Der Vertreter von B1 weist darauf hin, dass die Nebenanstellung von Vergleichsportfolios (Benchmarking) eine relative Struktur- und Standortbestimmung erlaubt. Hiermit werde eine Aussensicht eingebracht, die den Nachfragern ohne Beratung nicht möglich wäre. Der Wandel hin zu finanzwirtschaftlich basiertem Immobilienmanagement birgt laut B1 die Gefahr, dass die *»blinden Flecken«* der *»hemdsärmligen Verwalter«* durch andere Blinde Flecken der »Trader« ersetzt würden, die nicht zuletzt im Rahmen eines Generationenwechsels im Personal der Organisationen ins Immobiliengeschäft eingestiegen seien. Eine finanzwirtschaftliche Professionalität und kulturelle Fragen wie *»was ist überhaupt eine Wohnung und wie gut muss sie sein«* stünden seiner Ansicht nach miteinander in einem Trade-off Verhältnis. Die Strukturanalyse, die meist in der Form eines Portfolioreports kommuniziert wird, legt die Basis für die Formulierung von Entwicklungsstrategien. Hierbei können *»die Empfehlungen von dem ursprünglich vom Investor definierten Ziel abweichen«*, womit die Berater transformierend Einfluss nehmen.

Die Differenz in finanzwirtschaftlicher Kompetenz zwischen den Akteuren ist nach der Erfahrung des Akteurs in B2 erheblich und erlaube es, Renten abzuschöpfen, die auf Informationsdefiziten beruhen.

> *»Mit Privaten streiten Sie sich nicht über die vierte Stelle nach dem Komma, mit professionellen feilschen Sie um jede Kommastelle. Ein Privater bezahlt durchaus bis 15% mehr als ein Professioneller. (…) Wenn einer hinkommt und kein DCF Sheet eröffnet über das Haus, dann findet der das lässig: so viel Mietzins! Wenn einer das*

*analysiert, dann kommt der zu einem ganz anderen Schluss als ein Privater. Die Intransparenz und Ineffizienz des Marktes muss man ausnützen!«*

B2 argumentiert einen positiven Zusammenhang zwischen der Einführung dynamischer Bewertungsmethoden »*aufgrund der professionelleren Betrachtung*« und der Option Verkauf. Denn »*bei jeder Totalsanierung stellt sich die Frage: Mach ich sie selber oder verkauf ich das Objekt, weil der Markt die Sanierung tiefer einschätzt als ich mit meiner Verzinsung.*« Dies zeigt exemplarisch den Einzug einer alternativen Beurteilungsweise in die Wohnimmobilien-Branche.

Eine zentrale Dimension der Beratung bezieht sich auf Standorte. Die «asset location» wird einerseits hinsichtlich der Portfolio-Struktur analysiert. Zudem bietet B1 ein Bewertungssystem in Form eines Regionen-Ratings an, welches die Güte oder das Potenzial der Makrolage bestimmt sowie Kriterienkataloge zur Beurteilung der Qualität der Mikrolage bereitstellt. Es beruht in seiner formalen Abgrenzung auf den Mobilité Spatiale Regionen (Schuler/Joye, 1994). Zur regionalisierenden Bedeutung der Beratungsleistungen siehe Abschnitt 8.5.

Die Berater stützen mit ihren Einschätzungen die These, wonach die Orientierung an Bekanntem und dem Abweichen in kleinen Schritten (These des Inkrementalismus) sowie an der Praxis Anderer wesentliche Verfahren zur Reduktion von Unsicherheit darstellten. Um die Bedeutung der Beratung für die Praxis der Akteure zu erfahren, müssen die Handlungsbezüge der Investoren auf die Beratungsleistungen analysiert werden.

### Befragungsresultate zur Bedeutung der Berater in der Handlungsorientierung der Akteure

Bezüge auf strategische Beratungsleistungen finden sich abgesehen vom Vertreter von PKÖ bei allen Institutionellen und ausschliesslich bei diesen[183]. Die Akteure lassen sich bezüglich regionaler Strategien, der Unterstützung bei der Einführung neuer Management-Instrumente, Portfolio-Reports respektive Strukturanalysen und damit verbunden Umstellungen auf dynamische Bewertungsmethoden sowie die Ausarbeitung von Immobilienstrategien beraten. Hier zeigt sich eine Übereinstimmung der Akteure, die sich im Handeln auf Decision Support Tools und auf Beratungsleistungen beziehen.

Die Akteure können hinsichtlich der Bedeutung, welche sie den nachgefragten Leistungen verleihen, folgendermassen gegliedert werden. Akteure mit einem grossen finanzwirtschaftlichen Know-how im Hause, in erster Linie also die Vertreter der Immobilienfonds in Banken, führen Due Diligence und Erfolgskontrollen organisationsintern durch. Sie verfügen seit längerer Zeit über explizierte Immobilienstrategien, müssen diese also nicht von Grund auf neu entwickeln. Ihre Beraterbezüge konzentrieren sich auf Regionen-Ratings und auf Marktanalysen sowie auf Spezialberatungen bei Grösstprojekten. Jene Akteure, welche die Formulierung von Strategien zur Portfolio-Entwicklung bereits vorgenommen haben, kaufen in ganz spezifischen Belangen Unterstützung ein. So argumentiert der Akteur in V1, dass aufgrund neuer Rechnungslegungsvorschriften nach IAS jede Wertänderung direkt in die Erfolgsrechnung fliesse, was eine stabile Bewertungsmethode voraussetze. Hierfür arbeite er mit einer Beratungsfirma zusammen. Ähnliches gilt für den Vertreter von V3, der für die Ausarbeitung seines umfassenden Analyseinstrumentariums in spezifischen Bereichen, etwa der Regionenbewertung, auf Beratungen zurückgreift, ansonsten aber vieles im Hause erbringt. Zum selben Segment sind die Vertreter der beiden professionell wirtschaftenden Anlagestiftungen zu rechnen. A2 orientiert sich vor allem bei regionalen Marktanalysen an Beratungsleistungen, während A1 eng mit einer Beratungsfirma zusammenarbeitet, was im Zusammenhang mit dem Aufbau von Anlageprodukten im Zuge der Umbrüche in der Unternehmenslandschaft zu verstehen ist. Wie im Falle der Praxis in den Anlagestiftungen deutlich wird, kann die Nachfrage von Beratungsleistungen auch mit schlanken Verwaltungsstrukturen zusammenhängen, denn die grösseren Organisationen der

[183] Bei den Grossen Wohnbaugenossenschaften finden sich einzelne Standortbewertungen von Einzelprojekten, die aber auf der strategischen Ebene nicht weiter von Bedeutung sind.

Versicherungen oder Fondsanbieter haben die Möglichkeit, sich gewisse Beratungsleistungen im Hause zu besorgen, welche etwa A1 und A2 über den Markt einkaufen. Jene Akteure schliesslich, die aktuell daran sind, Immobilienstrategien zu formulieren, beziehen sich vor allem in strategischen Fragen auf Berater. Die entscheidende Verschränkung von Strategien und Management-Instrumenten erfolgt in engster Zusammenarbeit mit diesen. Der Akteur in PKD meint: »*Das Durchrenovieren des 60er Jahre Bestandes war eben vor der Kategorisierung* [in der Beratung], *da haben wir Sachen durchrenoviert, welche man heute aufgrund einer anderen Betrachtungsweise nicht mehr würde*«. Entsprechende Bezüge fallen bei den Vertretern der beiden Personalvorsorge-Einrichtungen PKD und PKI besonders deutlich aus, bei denen die Bezüge legitimatorischen Charakter aufweisen. So hat sich der Akteur in PKI »wegen des Renomées« für einen bestimmten Berater entschieden und derjenige in PKD will seine Bewertungen zwar selber durchführen, aber von einem bestimmten Berater zertifiziert haben. Im Rahmen eines Workshops von PKI mit dem Berater wird »*definiert, welche Art von Liegenschaften wir im Portfolio wollen*«. Die Schaffung von Transparenz, die Strukturanalyse und also die Erstellung eines Portfolioreports, auf dem die Strategieformulierung aufbauen kann, werden mit dem Berater erstellt.

### Diskussion der Befragungsresultate

Den Beratern kommt eine Schlüsselrolle hinsichtlich der Dynamisierung und Polarisierung der Branche zu, indem sich wiederum die Vertreter derjenigen Akteurtypen an den Beratern orientieren, die sich massgeblich auf Management-Instrumenten in der Entscheidungsfindung beziehen. Der Wandel der strategischen Zielsetzungen, also der Organisationsziele, der sich in direktem Zusammenhang mit der strategischen Beratung und im Zuge ihrer Umsetzung ergibt, ist für die Akteure, die sich in einer Transformation ihrer Organisation befinden, als sehr hoch einzuschätzen. Kein Akteur, der zum dynamischen Segment der Befragten zu rechnen ist, hat seine Neupositionierung ohne Beizug spezialisierter Immobilienberater vollzogen. Vielmehr zeigen die Befunde, dass Berater Promotoren des Wandels sind. Ohne sie wären die meisten Akteure nicht in der Lage – und vielleicht auch nicht Willens – die eigene Praxis hin zu einer finanziellen Führung umzustellen. Die strategische In-Bezug-Setzung von Management-Instrumenten und den Objekten übergeordneten Zielen erfolgt in der Beratung, indem die Berater eine Aussensicht einbringen, welche die Loslösung von inkrementalistischen Entscheidungsweisen überhaupt erst erlaubt. Zudem wird die Implementierung der gemeinsam – unter grossem Know-how Transfer von Berater zu Kunde – entwickelten Strategien mit Hilfe von Management-Instrumenten organisiert. Die Consultants vermitteln den Akteuren ein Regelwissen in der gemeinsamen Erarbeitung und Umsetzung strategischer Ziele. Folglich sieht sich die Hypothese H 8.4-1, wonach das Einbringen einer Aussensicht Voraussetzung für den Bruch mit der inkrementalistischen Entscheidungsweise ist, bestätigt. Die *kritische Masse* der Umstellungswilligen scheint mittlerweile erreicht zu sein, sodass die Neuorientierung für die nachfolgenden «Benutzer» als «Sachzwang» fungiert. Die Strukturierung der Praxis erfährt so durch die gewandelten Bezugnahmen der Akteure eine deutliche Wandlung.

Jene Akteure, die zum Zeitpunkt der Untersuchung in einer Phase der Integration dynamischer Bewertungsmethoden in umfassende Immobilien-Managementsysteme stehen, zeigen deutliche legitimatorische Bezüge hinsichtlich der Beratungsdienste, was auf die entlastende Funktion von Beratungen hinweist. Allerdings beschränkt sich die legitimatorische Bedeutung auf Akteure, die sich im Übergang hin zu einer aktiveren Kaufen-und-Managen Strategie befinden, während das Selbstverständnis der finanziellen Führung bei denjenigen, die seit längerem aktiv managen, keiner Legitimierung «von aussen» bedarf. Somit erhält Hypothese H 8.4-2 nur beschränkte Gültigkeit.

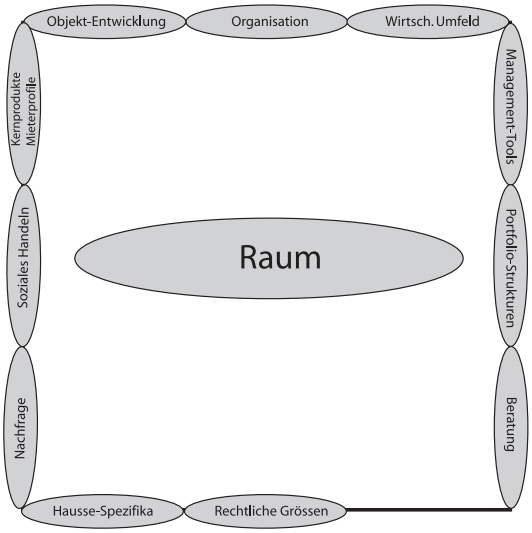
Die These H 8.4-3, wonach die Akteure sich zur Reduktion von Unsicherheit und (Wieder-) Herstellung von Handlungsfähigkeit auf Berater beziehen, kann beibehalten werden. Die Vertreter verschiedener Akteurtypen fragen jeweils Unterstützung in jenem Bereich nach, den sie in ihrer Organisation nicht kontrollieren können. So beschränkt sich die Beratungsleistung bei finanzwirtschaftlich bereits professionell agierenden Akteuren in den Fonds auf

Spezifika wie Standortratings, während es bei Umsteigern gerade die finanzwirtschaftlichen Tools sind, die im Zentrum des Know-how Transfers stehen. Die Resultate belegen indes, dass ein nicht zu unterschätzender Nachahmer-Effekt trotz boomender Beratungsbranche wichtig bleibt: Wo gewichtige Akteure investieren, ziehen bald andere nach.

### Fazit

Hinsichtlich der Erhalts- und Entwicklungsstrategien kommt der Beratung die Rolle zu, den Akteuren durch Know-how-Transfer, Informationsaufbereitung und legitimatorische Grundlegung im Übergang veränderter Bewirtschaftungsweisen den Eintritt in eine Take-off Phase des Wandels des Immobilienmanagements zu erlauben, bzw. finanzwirtschaftlich professionelle Akteure hinsichtlich der Eliminierung blinder Flecken (beispielsweise Regionen-Ratings) zu unterstützen. Die Take-off Phase beinhaltet die Restrukturierung des historisch gewachsenen Portfolios und fördert die Entwicklung transparenter regionaler Foci, definierter Objektkriterien, vor allem bezüglich des Anlagewerts, und fördert ein aktiveres Management, womit die Akteure in Transition von einer Kaufen-und-Halten Philosophie zu einer Praxis des Kaufen-und-Managen übergehen. Die Differenz zu jenen Akteuren, welche diesen Wandel nicht vollziehen, definiert die aktuelle Polarisierung der Branche.

## 8.5 Modi der Regionalisierung




Im Handeln greifen Akteure auf physisch-materielle Grössen zu. Der aktuelle, räumlich verteilte Liegenschaftenbestand stellt eine der wesentlichen Handlungsbedingungen bezüglich der Entwicklungsstrategien dar, aber auch verschiedene Fakten wie Arbeitsmarktlage, Wohnungsleerstandsquoten, territotial-administrativ gebundene rechtliche Grössen oder der Ausländeranteil können in räumlichen Begriffen gefasst werden. Eine Untersuchung von Regionalisierungen bezieht sich auf die Verwendung räumlicher Kategorien und räumlicher Kontexte zur Erreichung von Zielsetzungen sowie den Handlungsbeiträgen zur Reproduktion respektive Transformation dieser Kategorien und Kontexte. *Welche Modi räumlicher Orientierung zeigen die Akteure in ihrem Handeln, verändern sich diese im Zuge des jüngsten Wandels der Immobilienwirtschaft und ergeben sich hieraus Folgen für die Reproduktion des Gebäudeparks in räumlicher Hinsicht?*

Regionalisierungen sind als inhärenter Bestandteil sozialer Praktiken zu verstehen, welche Regionen konstituieren (Werlen, 1999b, 392-393). Der Vorschlag Werlens (1999b, 329), für die Erforschung produktiver Regionalisierungen ein metrisches Raumkonzept zu verwenden, in welchem hinsichtlich der Klassifikation der Kalkulation Bedeutung zukommt, dient im analytischen Schnitt der Regionalisierung dazu, mögliche Abweichungen hiervon systematisch festzuhalten.

Die Zugriffe auf Räumliches werden im Zusammenhang mit den anderen Grössen im Sinne einer integralen Handlungsweise analysiert. Ausgehend von den bisherigen Ergebnissen sind die organisationale Eingebundenheit, Bestrebungen zur Strategieformulierung, der Einsatz von strategiebezogenen Management-Instrumenten und der Beizug von Beratern in Bezug zu den Regionalisierungsweisen zu setzen. Dabei wird die Frage diskutiert, inwiefern die Akteure bei der Veränderung ihrer Orientierungsweisen auch Modifikationen der räumlichen Bezugnahmen aufweisen, was einer Veränderung der räumlichen Reproduktion der

Investitionslandschaft Schweiz gleichkäme. In diesem Zusammenhang wird untersucht, inwiefern ein Einsatz von Management-Instrumenten zur Mediatisierung, Standardisierung und hierdurch Objektivierung der Handlungsbezüge führt und die Modi der Bestandesreproduktion in räumlicher Hinsicht transformiert (vgl. Kapitel 5.4). Die Hypothesen lauten:

> H 8.5-1: Die Dynamisierung in der Immobilienbranche bedingt den Wandel von Regionalisierungsweisen der Akteure, indem sich metrisch-kalkulatorische gegenüber sinnlich-körperzentrierten Raumbezügen durchsetzen.
>
> H 8.5-2: Eine Portfolio-Orientierung der Akteure mit entsprechendem Einsatz von Management-Instrumenten verlangt kalkulatorische Verfahren der Regionalisierung.
>
> H 8.5-3: Eine Hierarchisierung der räumlichen Bezüge bildet einen integralen Bestandteil der Formulierung von Immobilienstrategien. Deshalb ist die finanzwirtschaftliche Führung von Portfolios von einer Hierarchisierung und Quantifizierung der Raumbezüge begleitet.
>
> H 8.5-4: Die Polarisierung der Erhaltspraxis der Akteure ist von einer Polarisierung ihrer Regionalisierungen begleitet. Dies zieht eine Polarisierung der Reproduktion der Investitionslandschaft nach sich.

Nachdem die Decision Support Tools nur von bestimmten Akteuren eingesetzt werden, ist eine entsprechende Auseinander-Entwicklung der räumlichen Bezüge der Akteure zu erwarten.

### Befragungsresultate

Die differenzierte Dynamisierung der Wohnungswirtschaft zeigt sich sehr deutlich im Bereich räumlicher Bezüge, was eine räumliche Differenzierung von Strategien mit sich bringt und hypothetische Folgerungen bezüglich der Entwicklung verschiedener Standorttypen erlaubt (siehe unten). Es wird deutlich, dass räumliche Bezüge nicht von der übrigen Handlungsorientierung zu trennen sind, vielmehr sind sie in impliziter als auch in expliziter Form als Bestandteil der integralen Handlungsorientierung zu verstehen. Die objektivierende Folge der zunehmenden Mediatisierung von Handlungsbezügen durch den Einsatz von Management-Instrumenten und der Explizierung von Organisationszielen durch die formale Abfassung von Immobilienstrategien zeigt sich daher auch im analytischen Schnitt der Regionalisierungen.

Bezüge auf Gebietseinheiten erfolgen bei Gemeinnützigen, die puncto Regionalisierungsweisen eine ziemlich homogene Kategorie bilden, in formaler Hinsicht primär aufgrund von sinnlicher Erfahrung der Akteure. Sie beziehen Immissionsbelastungen, das Image und den Anteil ausländischer Bevölkerung auf sinnlich wahrgenommene Ausdehnungen eines »Quartiers«[184], womit die Klassifizierung lebensweltlichen Bezügen folgt. Bezüge auf administrative Einheiten wie Gemeindenamen oder Stadtkreise fehlen zwar nicht, sie dienen aber meist eher als Etiketten, weniger im Sinne von metrischen Raumdefinitionen. Die wirtschaftliche Situation wird in grösseren Massstäben diskutiert, ohne dass aber systematisch mit volkswirtschaftlichen Indikatoren operiert würde. Die Aussage »*hinter Winterthur fällt es hinunter*« illustriert den Detaillierungsgrad der Aussagen und die Art der Verwendung administrativer Einheiten, welche meist auf alltäglich zugänglichen Informationen aus den Medien oder auf dem Hörensagen beruhen. Die Erreichbarkeit wird aus der Erfahrung hergeleitet; die Entscheidungsträger in den Wohnbaugenossenschaften kennen sich in ihrem Aktionsfeld gut aus und wissen, wo welche S-Bahn etc. ihre Haltestellen hat. Die Vertreter der Wohnbaugenossenschaften lehnen – auch statuarisch gebunden – Veräusserungen kategorisch ab. Somit ist die Aufgabe von Standorten kein Thema. Eine Differenzierung der räumlichen Bezugnahmen hängt davon ab, ob die Organisationen ihren Bestand an verschiedenen Standorten halten. Ist dies wie bei den beiden grossen Genossenschaften und MW1 der Fall, so nehmen die Akteure deutlich stärkere Generalisierungen vor. Die räumliche Portfolio-

[184] Siehe hierzu den «Objektbezug» im Abschnitt zum Image.

Struktur bildet hier eine bedeutsame Handlungsbedingung. Die gemeinnützigen Akteure verfügen über keine strategischen Portfolio-Managements (vgl. Kapitel 5.4.3).

Grössere Differenzen ergeben sich bei den Regionalisierungsweisen der Vertreter der Institutionellen. Eine explizite, schriftlich sowie teilweise kartographisch festgehaltene räumliche Differenzierung der Entwicklungsstrategie verfolgen jene Akteure, welche ihre Immobilienstrategie formuliert haben und ihre Bestände systematisch prüfen[185].

Sie legen mit ihren regionalisierten Strategien den Möglichkeitsraum für Massnahmen bezüglich der Objekte abhängig von deren Standort a priori fest. Die Akteure teilen ihr Marktgebiet hierarchisch auf, wobei sie die Grossstädte Zürich, Genf, Lausanne, Bern und Basel einschliesslich deren Agglomerationsgemeinden auf der obersten Prioritätenebene ansiedeln. Auf einer nächst tieferen Stufe folgen Mittelstädte wie Luzern oder St. Gallen. Die Regionen werden anhand von Merkmalen gebildet, für die statistische Daten vorliegen. Hier sind vor allem die vom Bundesamt für Statistik definierten Mobilité Spatiale Regionen (Schuler/Joye, 1994)) von Bedeutung. Sie bilden – *vor* den politischen Einheiten – die vorrangigen formalen räumlichen Bezugseinheiten zur Regionenabgrenzung. Wie die Analyse der Rolle von Beratern in der Handlungsorientierung deutlich gezeigt hat, ziehen alle Akteure, die regionale Strategien explizit formulieren, Beratungsleistungen heran. Das Regionen-Rating einer Beratungsfirma[186], welches mit einer Ausnahme von allen Akteuren mit explizierter Immobilienstrategie in den Gesprächen referiert wird, beruht ebenfalls auf den MS-Regionen. Räumliche Strategien nehmen die Rolle von Knock-out Kriterien an, wie etwa die Entscheidungsweise des Akteurs von PKD zeigt. Er erklärt, dass ein gewisser Rating-Wert in Bezug auf Anschaffungen die »Schallgrenze« darstelle. Was jenseits dieser Grenze sei, werde gar nicht erst angeschaut. Die Regionen werden in erster Linie aufgrund der Häufigkeitsverteilung verschiedener volks- und wohnungswirtschaftlicher Indikatoren gebildet. Zudem fliesst die Mietrechtspraxis als eine territorial gebundene Grösse in die Beurteilung der Gunst von Regionen ein, wobei meist Genf als aus der Sicht der Akteure negatives Beispiel genannt wird. Allerdings finden neben statistischen Grössen auch Erfahrungen und persönliche Einschätzungen Eingang in die Beurteilung der definierten Regionen. So heisst es: »*Das sind ja regionale Märkte und die haben auch regionale Bedürfnisse*«, oder: »*Im Raum Zürich herrscht ein viel höheres Bewusstsein an Qualität*«.

Die Vertreter der Pensionskassen der Öffentlichen Hand (PKÖ) bzw. der Industrie (PKI) verleihen bei der Beurteilung von Standorten, der Verwaltung ein grösseres Gewicht und weichen damit von der Praxis der übrigen Vertreter der Insitutionellen ab. Allerdings ist daran zu erinnern, dass PKI zum Zeitpunkt der Befragung unter Zuzug eines Beraters daran ist, eine Immobilienstrategie zu formulieren, welche regionale Aspekte beinhalten soll. Ganz anders sind die räumlichen Orientierungen der Privatpersonen, die sich sehr gut mit denjenigen der kleinen und mittleren Genossenschaften vergleichen lassen.

Es lässt sich festhalten, dass sich die Akteure in ihren Regionalisierungsweisen massgeblich unterscheiden. Die Gesprächsergebnisse, die grob eine Zweiteilung der Praxis von Institutionellen finanzwirtschaftlich führenden einerseits und den Vertretern der anderen Akteurtypen andererseits aufweisen, deuten darauf hin, dass die Regionalisierungsweisen in Bezug auf die übergeordnete Managementweise und den Technologie-Einsatz zu analysieren sind. Daher werden diese Grössen im Folgenden miteinander in Beziehung gesetzt.

Die Praxis der Akteure mit expliziter Strategie der Portfolio-Führung ist relativ homogen. Der Gesprächspartner bei F1 definiert pro Fondsprodukt »*unter Portfolio-Sicht*«, also vor dem

[185] Zur Erinerung: Es handelt sich um die Akteure in den Fonds, den Anlagestiftungen, den Vertretern von V1 und V3 sowie dem Akteur in PKD, während PKI erst in den Prozess der Strategieformulierung tritt und PKÖ die Hände gebunden scheinen.

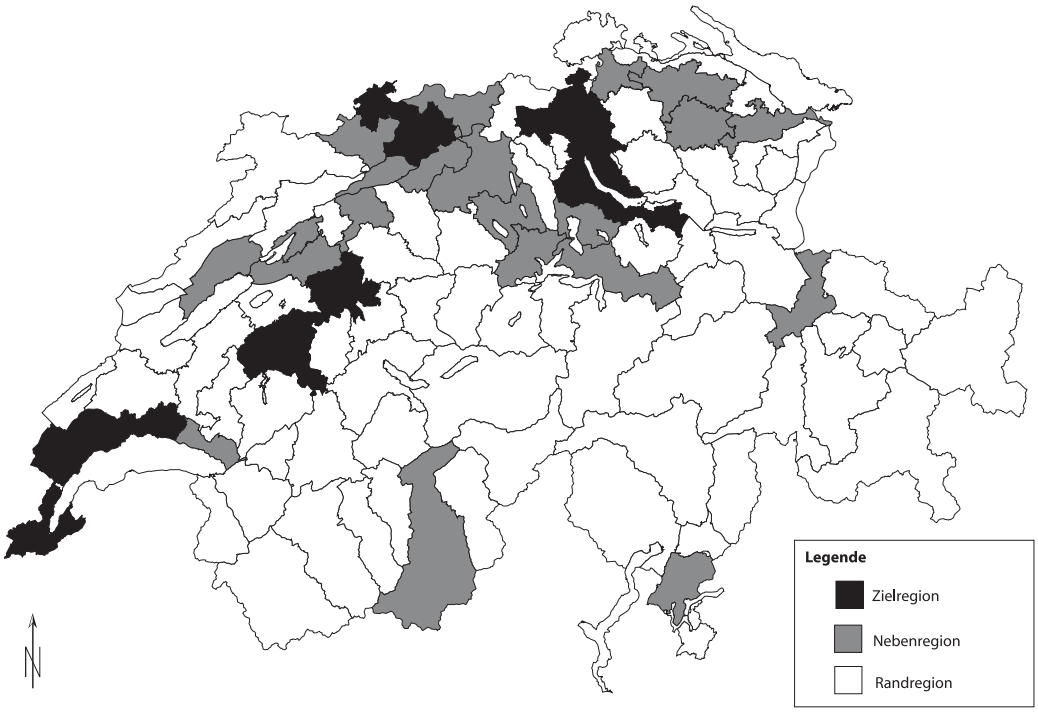
[186] Es handelt sich bei den folgenden Verweisen auf einen Berater und sein Ratingsystem stets um denselben. Sein Ratingsystem beruht formal ebenfalls auf den MS-Planungsregionen (Schuler/Joye, 1994) und klassifikatorisch-kalkulativ auf den gängigen Indikatoren Preisniveau, Angebotsziffer, Leerstände, Zusatznachfrage, Wohnungsbestand in Mehrfamilienhäusern, Steuerfuss und Angaben zur Erreichbarkeit.

Hintergrund der Immobilienstrategie, Marktregionen unterschiedlicher Priorität und richtet bei Restrukturierungen von Anlagegefässen seine Verkaufsentscheide in bedeutendem Masse an der strategisch begründeten Standorthierarchie aus. Die Zielgebiete sind aufgrund der Kalkulationen – also nicht a priori – vor allem die erwähnten Zentrumsgebiete und deren Agglomerationen. F2 rechnet mit Regio-Faktoren des Beraters, welche formal wie gesagt auf den MS-Regionen beruhen. Ein integriertes Managementsystem, welches auf ganze Portfolios, also auf die einzelnen Fonds, angewendet wird, beinhaltet das Regionen-Rating. Für die Mikrolagen gibt es Korrekturfaktoren.

Der Akteur in A1 führt zurzeit grosse Portfolio-Umlagen durch und arbeitet mit einem Rating, welches aus der engen Zusammenarbeit mit demselben Berater stammt und ebenso auf den statistischen MS-Planungsregionen beruht. Er konzentriert sich auf Ballungsgebiete und versucht, Randlagen, die durch die Umlagen ins Portfolio gelangen, abzustossen. Der Akteur von A2 basiert seine handlungsleitende Regionenbildung auf dem erwähnten Rating einer Beratungsfirma und somit formal entlang von MS-Regionen, zudem aufgrund von Angaben eines weiteren Immobilienconsultants sowie eigenen statistischen Auswertungen volkswirtschaftlicher und demographischer Indikatoren. Objekte, die sich ausserhalb der so gebildeten Zielregionen liegen, seien zu devestieren oder unter strenger Beobachtung auf »Halten« zu setzen. Auch dieser Akteur definiert die Zentrumsgebiete als prioritäre Investitionsregionen.

Der Akteur in V1 definiert auf der Basis von MS-Regionen eine Ziel-, eine Neben- und eine Randregion. Während Objekte in der Randregion innert fünf bis zehn Jahren abzustossen seien, werde in der Zielregion weiter in bestehende Siedlungen investiert und auch Neues erworben oder gebaut. Für die Nebenregion gelte es, Liegenschaften zu erhalten, allenfalls abzuwarten. Auch dieser Akteur erstellt in seiner Regionalisierung eine Hierarchie, in welcher die Grossagglomerationen die Spitze bilden und welche mit sinkender Zentralität abfalle. V3 ist gegenwärtig daran, eine Übersicht der Siedlungspotenziale über das ganze Portfolio hinweg zu erarbeiten.

**Abbildung 8-3: Strategische Ziel-, Neben- und Randregionen eines institutionellen Investors mit Sitz in Basel**




Quelle: Eigene Darstellung

Hierbei wird besagtes auf MS Regionen basierendes Ratingsystem verwendet. Die Ergebnisse der Potenzialanalyse erlangen in Bezug auf die Devestitions- und Erhaltspolitik grosses Gewicht. Abbildung 8-3 zeigt ein Beispiel einer regionalen Investitionsstrategie eines institutionellen Investors mit strategischer Zielregionen, in die prioritär investiert werden soll, Nebenregionen, die beibehalten aber nicht intensiviert werden sollen sowie Randregionen, aus denen man sich zurückziehen will. Er hat seinen Sitz in Basel, was sich in der räumlichen Portfolio-Struktur im Sinne eines historischen Portfolio-Wachstums vom ursprünglichen Standort des Unternehmens aus als Pfadabhängigkeit deutlich niederschlägt.

Die Verantwortlichen in PKD haben unlängst ihre bisherige Politik auch im Hinblick auf die Regionalisierung ihrer Tätigkeiten überarbeitet. Der Akteur bezieht sich auf besagtes, formal auf den MS Regionen beruhendes Ratingsystem. Unter Verwendung des Ratingsystems werden Schwellenwerte gesetzt. Entsprechend ausgeschiedene Randregionen erscheinen als unwirtschaftlich. Diese führen in Analogie zum red-lining (siehe Kapitel 3.4.2) zum Ausschluss von Objekten in entsprechenden Gebieten, woraus nach Angaben des Akteurs bezüglich der Bestandesentwicklung ein Abstoss oder ein minimaler Unterhalt resultiert. Zudem sei dies auch ein Selektionskriterium für Neubauten und Erwerb ausserhalb liegender Objekte, »*die müssen wir gar nicht anschauen.*«

Eine deutlich andere Orientierungsweise zeigen Akteure, derer Organisationsziele keine expliziten Strategien der Portfolio-Optimierung enthalten. V2 verfügt über kein Rating von Regionen. Zwar sei man auf Agglomerationen konzentriert, aber es bestünden keine Pläne zu einer strategischen Bereinigung in regionaler Hinsicht oder eine gezielte Prüfung des Veräusserns von Randlagen. Das Portfolio von PKÖ sei zunächst am Standort Zürich, dann in Genf »*historisch gewachsen*«. Es besteht keine regionale Entwicklungsstrategie, die Standorte werden nicht «gerated» und es bestehen auch keine Absichten, das Portfolio in regionaler Hinsicht zu überprüfen. »*Hier kennen wir den Markt*« lautet der Grundsatz, der hinter der Praxis steht. Der Akteur in PKI fällt fallweise, auf einzelne Liegenschaften bezogene Entscheide. So werden Liegenschaften auch abgestossen, wenn sich ein weiteres Engagement nicht zu lohnen scheint (so etwa in der Romandie). Dies erfolgt aber nicht im Sinne einer regionalen Strategie, es bestehen keine systematisierenden Instrumente und auch keine strategischen Raumbezüge. In einem Fall, wo die Einschätzung eines Beraters, der eine Standortanalyse für einen Ersatzneubau vorgenommen hatte, und das »*Gefühl, wie man vermieten kann*«, sich widersprachen, entschied man sich für das Gefühl. PKI plant demnächst eine Strategie-Beratung, in der die Art der zu haltenden Liegenschaften festgelegt werden soll. Eine regionalisierende Strategie wird folglich bald angewandt werden.

### Diskussion der Resultate

Die Akteure weisen unterschiedliche Modi der Regionalisierung auf, wobei die Resultate eine scharfe Grenze hinsichtlich der räumlichen Bezüge zwischen denjenigen zeigen, die mit integrierten Managementsystemen eine Zielsetzung auf Portfolio-Ebene verfolgen und jenen, die sich nicht an entsprechenden Grössen orientieren. Die Dynamisierung der Immobilienbranche bedingt den Wandel von Regionalisierungsweisen, womit Hypothese H 8.5-1 beibehalten wird. Zudem sind Regionalisierungsweisen in übergeordnete Management-Strategien eingebunden, weshalb sie in Beziehung zur gesamten Handlungsorientierung gesetzt und interdependent mit anderen Elementen im Orientierungsrahmen als inhärenter Bestandteil des Handelns betrachtet werden müssen. Bei der Formulierung von Immobilienstrategien ist insbesondere auf die durchgängige Setzung von Prioritäten, die sich in Form einer Hierarchisierung von Raumbezügen äussert, hinzuweisen. Hypothese H 8.5-3 wird damit ebenfalls gestützt. Räumliche Bezüge erfolgen sowohl implizit im Rahmen der Suche nach optimalen Handlungsbedingungen als auch explizit in der Formulierung strategischer Zielgebiete. Erfolgt eine Portfolio-Orientierung und der entsprechende Einsatz von strategiebezogenen Management-Tools, so gehen damit kalkulatorische Verfahren der Regionalisierung einher. Dies geschieht sowohl in impliziter Weise über die objektivierten Handlungsbezüge als auch explizit in der Strategie-Formulierung. Somit kann auch Hypothese H 8.5-2 nicht verworfen werden.

Es lassen sich aufgrund der Befunde drei Modi der Regionalisierung typisieren.

1. Einen ersten, metrisch-kalkulatorischen Regionalisierungstypus konstituieren finanzwirtschaftlich professionelle Institutionelle[187], die sich bei Erhaltsentscheiden auf integrierte Management-Systeme beziehen und damit eine explizierte Immobilienstrategie auf Portfolio-Ebene verfolgen. Sie standardisieren ihre räumlichen Bezüge metrisch durch die Bezugnahmen auf allgemeine statistische Gebietsdefinitionen (MS Regionen) und klassifizieren sie kalkulatorisch mittels statistisch prüfbaren und explizierten Kriterien wie Preisniveau, Leerständen, Steuerfuss, Erreichbarkeit und ähnlichem. Die kalkulatorische Definition der Regionen fliesst bei der Verwendung integrierter Management-Instrumente in objektivierter Form in Bewirtschaftungs- und Entwicklungsentscheide ein. Durch diese Bezugnahmen erhalten die allgemeinen statistischen Regionen, auf denen das zitierte Regionen-Rating als auch die übrigen von den Akteuren genannten regionalisierenden Bezüge, unbeabsichtigter Weise empirische Evidenz. Die Management-Instrumente sind in den Handlungsorientierungen der Akteure keine blossen Hilfsmittel zur Vereinfachung ökonomischer Kalkulation, denn die Akteure beziehen sich auf die regionalen Strategien und die Analyseergebnisse im Sinne von Strukturmomenten, sodass sie das Handeln strukturieren – also sowohl ermöglichen als auch leiten. Hiermit erfolgen eine Stabilisierung der Regionalisierungsweisen und eine Distanzierung der Akteure von lebensweltlichen Bezügen und subjektiven Einschätzungen[188]. Den Beratern kommt kraft der Bezugnahmen der Akteure Definitionsmacht bezüglich der formalen Abgrenzung als auch den Merkmalen zur Klassifikation zu[189]. Die Handlungsweisen bestätigen die Hypothese der Mediatisierung, Standardisierung und Objektivierung der Raumbezüge und lassen sich mit der Begrifflichkeit metrisch-kalkulatorischer Regionalisierung fassen. Eine Hierarchisierung der räumlichen Bezüge bildet einen integralen Bestandteil der Formulierung der Immobilienstrategien, die sich auf die Ebene des Portfolios – nicht der Liegenschaften – bezieht, weshalb die von Management-Instrumenten unterstützte Portfolio-Orientierung als Konsequenz von einer Hierarchisierung[190] und Quantifizierung der Raumbezüge begleitet ist.
2. Ein zweiter Typus von Regionalisierungsweisen ist bei denjenigen kommerziellen Akteuren zu erkennen, die sich nicht vorrangig an Strukturdaten des Portfolios orientieren respektive mit entsprechenden Instrumenten arbeiten. Die Akteure orientieren sich in Entwicklungsfragen an den jeweiligen Liegenschaften, ohne diese prioritär auf deren Position im Gesamtportfolio, in welches sie oft durch Unternehmenszukäufe oder sonstige, nicht immobilienwirtschaftlich motivierten Prozessen gelangt waren, zu prüfen. Die Abgrenzung der Regionen erfolgt noch nicht metrisch-kalkulatorisch. Sie verfolgen keine regionale Entwicklungsstrategie des Portfolios, teilweise jedoch Absichten, das Portfolio in regionaler Hinsicht zu restrukturieren. Denn diejenigen Akteure, die sich gegenwärtig mit der Formulierung von Immobilienstrategien beschäftigen, äusserten sich dahin gehend, dass eine strategische Positionierung bezüglich verschiedener Marktgebiete ein zentrales Element bilden würde. Somit widerspiegeln sie ihre generelle Annäherung zu den finanzwirtschaftlich professioneller Wirtschaftenden betreffs ihrer räumlichen Bezüge. Folglich dürften die beiden bisher dargestellten Modi der Regionalisierung (1 und 2) mittelfristig zusammenfallen.

[187] Zu dieser Klasse von Akteuren sind A1, F1, F2 und V1 zu zählen. Betrachtet man zusätzlich zur Momentaufnahme Entwicklung und Zielsetzung, so sind in kurzer bis mittlerer Frist auch die Akteure der *Organisationen im Übergang* dieser Klasse zuzurechnen, also A2, V3, PKD und auch PKI. Vgl. Kapitel 8.3.

[188] Entscheidungen werden getroffen, ohne dass unmittelbare Kontakte zum Objekt und ohne dass eine soziale Beziehung mit den dortigen Mietern bestünde.

[189] Die Gespräche mit den Beratern lassen begründet vermuten, dass ihnen die Bedeutung ihrer Rolle hinsichtlich ihrer Definitionsmacht nicht bewusst ist.

[190] Die Akteure nehmen nahezu identische Setzungen tieferer Prioritäten vor, indem sie nach eigenen Angaben unter Verwendung der entwickelten Rating- und Bewertungssysteme der Grösse und der Erreichbarkeit der Standorte folgen.

3. Schliesslich zeichnen sich Vertreter der gemeinnützigen Akteure und die Privatpersonen durch einen Typus der Regionalisierung aus, der von dem metrisch-kalkulatorischen Modus deutlich abweicht. Anders als bei der metrisch-kalkulatorischen Regionalisierung zeigen die Befragungsergebnisse, dass die Regionalisierungen vor allem bei den lokal tätigen in einer körperzentrierten Weise erfolgen, indem sowohl die Merkmale zur Klassifikation der Gebietseinheiten als auch deren Abgrenzung aufgrund sinnlicher Erfahrung vorgenommen werden und kaum durch rechnerische Klassifikationen und administrativ geleitete Abgrenzungen relativiert wird. Die Güte der Lage wird mittels Erfahrungswissen auf Mikro-Niveau anhand der Kenntnis des Umfeldes, der Nähe zu Schulen, Versorgungseinrichtungen und Verkehrsinfrastrukturen beurteilt und verläuft in Gegensatz zur mediatisierten und standardisierten Regionalisierung der Institutionellen in lebensweltlichen Kategorien. Zudem beschränken sich räumliche Bezüge von vornherein auf die bisherigen oder auf für die Akteure gut erreichbare, meist aus dem Alltag bekannte Standorte, womit der Möglichkeitsraum auf den lokalen Kontext beschränkt ist.

   Während die Akteure in den institutionellen Organisationen einen Wandel der Verfahren räumlicher Orientierung aufweisen, zeigen die Gemeinnützigen und die Privatpersonen keine Abweichungen von ihren angestammten Problemlösungsverfahren. Die Unterschiedlichkeit der Regionalisierungsweisen als inhärenter Teil von Handlungsweisen zeitigt unterschiedliche Folgen für die Portfolio-Entwicklung der Akteure, aber auch für die Reproduktion respektive Transformation der Investitionslandschaften. Wie die Regionalisierungstypen veranschaulichen, ist die Polarisierung der Erhaltspraxis nach Akteurtypen von einer Polarisierung der Regionalisierungen begleitet, was eine Polarisierungen der Reproduktion der Investitionslandschaft nach sich zieht und Hypothese H 8.5-4 bekräftigt.

## Fazit

Regionalisierungen als inhärenter Bestandteil von Erhalts- und Entwicklungsstrategien kommt folgende Bedeutung zuteil: Die bisherigen Ausführungen haben aufgezeigt, dass es sinnlos ist, Regionalisierungen «an sich», bzw. isoliert vom Handeln als ganzheitlicher Praxis untersuchen zu wollen. Denn Regionalisierungen erfolgen, *um* etwas zu erreichen, sind Mittel und Folge des Handelns. Sie zeigen auf, dass Handelnde die materielle Welt auf sich beziehen müssen, um soziale respektive wirtschaftliche Ziele erreichen zu können. Daher sind Regionalisierungen in Bezug zu den Zielen und den eingesetzten Mitteln zu untersuchen.

Über die Einführung des begrifflichen Instrumentariums des *geography-making* kann die Reproduktion der Investitionslandschaften in Beziehung zu übergeordneten Handlungsstrategien erforscht werden. Folgende Abschnitte zeigen auf, wie über die Brille der Regionalisierung die Handlungsforschung mit Gebietstypen und ihrer Entwicklung verbunden wird. Bei einer Übereinanderlegung der verschiedenen Regionalisierungsweisen lassen sich Gebiete charakterisieren, die sich hinsichtlich der Handlungsfolgen unterscheiden.

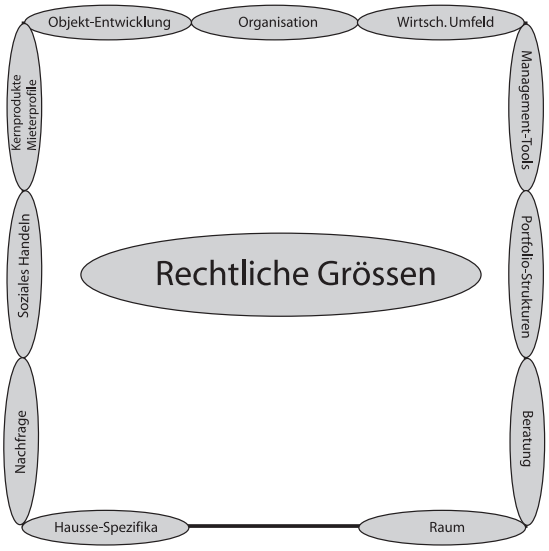
Die Investitionen in Zentren und grosstädtische Agglomerationen, wo gemeinnützige und institutionelle Akteure übervertreten sind[191] (Odermatt, 1997, 222), werden auf Kosten peripherer Gebiete zunehmen. Denn die Institutionellen intensivieren übereinstimmend ihre Tätigkeiten in den Zentren durch die Umlagerung ihrer Investitionstätigkeiten zu Lasten peripherer Gebiete (vgl. auch Abbildung 8-3). Gleichzeitig haben die Gemeinnützigen hier ihr Haupttätigkeitsfeld und behalten dies bei (Selbsthilfe, Wohnungsknappheit, Bereitstellung günstigen Wohnraums, siehe auch Wüest & Partner/econcept (2001)). Investitionen verlangen nach einer Wertentwicklung, welche ökonomisch durch die abdiskontierten Mieteinnahmen bestimmt wird. Somit sind ansteigende Bestandesmieten zu erwarten. Dies ist zwar global aufgrund der Altersstruktur und dem hieraus folgenden Sanierungsaufwand

[191] Das grosse Engagement dieser beiden Akteurtypen zeigt sich auch im Neubau. Im Jahr 2003 errichteten Baugenossenschaften und Pensionskassen je einen Anteil von über zwanzig Prozent der Wohnungen in der Stadt Zürich. (Präsidialdepartement der Stadt Zürich, 2003)

zu erwarten, gezielte Aufwertungen in den strategischen Kerngebieten der institutionellen Anbieter aber lassen einen überdurchschnittlichen Anteil an wertsteigernden Eingriffen erwarten. Hinzu kommt vermehrter Ersatzneubau, der zwar nicht zwingend den Quadratmeterpreis, wohl aber die Mieten der grösseren Volumina im Vergleich zu einer Sanierung in die Höhe treibt. Der Handel mit Renditeliegenschaften wird in den Zentren kaum zunehmen, weil zumindest von der Makro-Lage her sämtliche Akteure die Option Halten ansteuern. Wesentlich anders sieht das Szenario für ländliche Gebiete aus, in denen eine Dominanz des Wohneigentums vorzufinden ist und wo die natürlichen Privatpersonen als vermietende Eigentümer übervertreten sind (Odermatt, 1997, 222). Aus solchen Gebieten will sich die Mehrheit der institutionellen Akteure aufgrund ihrer regionalisierten und regionalisierenden Immobilienstrategien zurückziehen, eine Minderheit will nicht neu investieren. Hier würden Veräusserungen zunehmen, was das Preisniveau der Objekte tendenziell drückt und Privatpersonen und Gewerbetreibenden die Möglichkeit gibt, zu günstigen Konditionen Objekte zu erwerben. Diese lassen, da der Verkauf in aller Regel in nicht saniertem Zustand erfolgt, werterhaltende Investitionen zu, welche, anders als wertsteigernde Massnahmen, nach Schweizer Recht von den Steuern absetzbar sind. Steuerliche Attraktivität ist einer der Hauptgründe für den Erwerb von Renditeliegenschaften von Privatpersonen und Gewerbetreibenden (Farago/Hager/Panchaud, 1993). Zudem geben die Vertreter institutioneller Anbieter an, in erster Linie kleinere Objekte in der Grössenordnung bis fünf Mio. CHF strategisch veräussern zu wollen[192]. Dies kommt der Zahlungskraft der Privaten und Gewerbetreibenden entgegen.

Folglich lässt sich ein Trend zur Polarisierung der Investitionsströme, der Immobilien-Preisentwicklung, des Mietniveaus, des Wohnungs-Standards nach Sanierung und der räumlichen Eigentümerstruktur erwarten. Die Folgen hiervon hängen in einem wesentlichen Masse von der Absorptionskraft des Marktes hinsichtlich der veräusserten Liegenschaften ab, vor allem wenn diese schlecht am Markt stehen bzw. in Erneuerungsdilemmata münden. Auf der Ebene der Akteure hat sich gezeigt, dass vor allem kleine Wohnbaugenossenschaften ungenügend gewappnet sind und aus ihrem Zielsegment zu fallen drohen.

## 8.6 Die Bedeutung rechtlicher Grössen




Rechtliche Regelungen können als formalisierte Regeln (vgl. Kapitel 2.3.2) verstanden werden. Sie bilden innerhalb der Regeln eine Sondergruppe, die sich dadurch auszeichnet, dass sie expliziert sind, dass bei einem Verstoss klare und oft harte Sanktionen zu erwarten sind, und dass die Kenntnis der Regeln in erster Linie von der beruflichen Ausbildung und Erfahrung abhängig und daher ungleich zwischen den Akteurtypen verteilt ist (Van Wezemael, 1999, 59). Dies ist insofern von Belang, als die rechtlichen Regeln für alle Akteure auf dem Wohnungsmarkt gleiche Gültigkeit haben, aber grosse Differenzen hinsichtlich der Kompetenzen als auch der verfolgten Ziele zwischen Akteurtypen bestehen dürften. Somit ist davon auszugehen, dass nur solche Akteure rechtliche Regelungen strategisch einsetzen können, die über eine professionelle Ausbildung oder Zugang zu Fachabteilungen verfügen. *Welche Bedeutung kommt rechtlichen Regelungen in den*

[192] Objekte im Umfang weniger Millionen CHF werden treffend als «Zahnarztliegenschaften» bezeichnet.

*Entscheidungsweisen der Akteure zu?* Und inwiefern unterscheiden sich die Akteure in ihren Bezugnahmen auf rechtliche Regelungen? Leitet man die rechtlichen Bedingungen auf die Handlungsbedingungen ab, so ergeben sich nachstehende zu erwarteten Folgen rechtlicher Regelungen hinsichtlich der Erhaltsoptionen (Tabelle 8-2).

**Tabelle 8-2: Zu erwartende Folgen rechtlicher Regelungen für Erhaltsoptionen**

| Rechtsbereich | Element | Folge |
|---|---|---|
| Mietrecht | Kündigungsschutz | Hemmt Eingriffe, die Leerung der Objekte bedingen |
| | Kostenmiete | Fördert Wertvermehrung zwecks Mietpreissteigerung |
| Steuerrecht | Abzugsfähigkeit | Fördert Werterhalt zwecks steuerlicher Optimierung |
| | Abschreibungsraten | Hemmen im Falle niedriger Raten Abbrüche bei Akteuren mit Buchwert-Orientierung |
| Raumplanung | Ausnützungssteigerung | Fördert Rentabilisierungen durch Anbau/Erweiterung/Ersatzneubau |

Quelle: Eigene Darstellung

Die Hypothesen lauten entsprechend:

Mietrecht:

H 8.6-1: Der Kündigungsschutz hemmt Eingriffe, die die Leerung der Objekte bedingen.

H 8.6-2: Die Kostenmiete fördert wertvermehrende Eingriffe, welche die Akteure mit dem Ziel von Mietpreissteigerung vollziehen.

Steuerrecht:

H 8.6-3: Die Abzugsfähigkeit fördert den Werterhalt zwecks steuerlicher Optimierung.

H 8.6-4: Die Abschreibungsraten sind niedrig, weshalb sie Abbrüche bei Akteuren mit einer Buchwert-Orientierung hemmen.

Raumplanung

H 8.6-5: Die Erhöhung von Ausnützungsziffern fördert die Rentabilisierung durch Massnahmen wie Anbau, Erweiterung und Ersatzneubau.

Im Folgenden werden vornehmlich miet-, bau-, planungs- und steuerrechtliche Bezüge der Akteure unterschieden.

## Resultate der Befragung

### Die Bedeutung des Mietrechts

Die Vertreter der Gemeinnützigen weisen darauf hin, dass sie sich der Kostenmiete verpflichtet haben, weshalb sie sich nicht am aktuellen Mischsystem von Kosten- und Marktmiete-Elementen (siehe Kapitel 6.1) orientierten. Umgehungen der kontrollierten Mietenentwicklung, etwa durch Herstellung von Neuvermietungssituationen bei gekündigten Verträgen, liegen für sämtliche genossenschaftlichen Akteure sowohl ausserhalb ihres Ziel- als auch ihres Möglichkeitshorizonts. Die Akteure der grossen und der mittleren Wohnbaugenossenschaften verfolgen allerdings nicht das Ziel, möglichst günstige Wohnungen anzubieten (vgl. Kapitel 8.10). Die mietrechtlich begrenzten Umwälzungssätze bei wertver-

mehrenden Investitionen werden ausgeschöpft. Der Vertreter von GW1 meint, man könne eine Wohnung ja nicht einfach künstlich verteuern, um andere Mieter zu erhalten. Der Akteur aus MW2 stellt einen Zusammenhang zwischen der Organisation der Genossenschaft und der Aufwendigkeit des Mietrechts her, indem er seine Forderung nach einer vollamtlichen Leitung seiner Genossenschaft mit der Komplexität des Mietrechts begründet. Die Vertreter der beiden kleinen Wohnbaugenossenschaften beziehen sich in der Konstruktion ihrer strukturellen Handlungssituation nicht auf mietrechtliche Grössen. Das Mietrecht ist für ihre Handlungsweisen wenig relevant und auch nicht limitierend, denn ihr Ziel, ein Ansteigen der Mietpreise zu verhindern, macht Überwälzungslimiten obsolet, zumal ohnehin kaum Investitionen mit Wert vermehrendem Anteil getätigt werden. Auch die Vertretung der Öffentlichen Hand nimmt in keinem Zusammenhang Bezug auf mietrechtliche Grössen.

Für die kommerziellen Akteure ist das Mietrecht im Zusammenhang mit der Bestandesentwicklung in ihren Situationskonstruktionen von beträchtlicher Bedeutung. Sie begründen die relativ tiefen Mietpreise der Hausse-Bauten vor der Erneuerung durch die mietrechtlich bedingte Schere wischen Neu- und Altmieten. Sie beziehen sich hinsichtlich der Anpassung von Mietpreisen zur besseren Rentabilisierung von Liegenschaften und zur strategischen Positionierung in einem bestimmten Markt- bzw. Preissegment, aber auch auf die entsprechenden mietrechtlich gesicherten Möglichkeiten (Überwälzung Wert vermehrender Investitionsanteile). Somit finden sich im Mietrecht sowohl hemmende als auch ermöglichende Aspekte hinsichtlich einer aktiven Bestandesentwicklung. Im Hinblick auf die demographische Alterung meint F2, »*alle sagen Überalterung und meinen damit zu tiefe Mietzinsen*« und verweist damit auf den mietrechtlichen Zusammenhang zwischen langer Verweil- bzw. Vertragsdauer und relativ zu den Angebotsmieten sinkende Mietzinsen.

Die Akteure der Anlagestiftungen, die sich als Kompetenzzentren für Einrichtungen der beruflichen Vorsorge verstehen, sehen einen Zusammenhang zwischen der Komplexität des Mietrechts und den Organisationsformen der Immobilienwirtschaft. Ungenügende Rechtskenntnis kleiner und mittlerer Pensionskassen könnten »*enorme Ertrags- und Vermögensschäden*« anrichten, was einen Grund dafür darstelle, sich das notwendige Know-how einzukaufen oder eben indirekte Anlagen zu halten.

Bei den Akteuren der Versicherungen fällt die Einschätzung der Qualität des Mietrechts, insbesondere auch die Beurteilung der Höhe der Überwälzungssätze, mitunter gegensätzlich aus. Der Akteur von V1 bezieht sich in der Begründung seines für grosse institutionelle Organisationen eher unübliche Vorgehens, Wohnungen bei Mieterwechseln und also Vertragskündigungen einzeln total zu sanieren, um eine Neuvermietung zu vollziehen und die Investitionssumme voll zu überwälzen, auf das Mietrecht. Denn der mietrechtlich begrenzte Überwälzungssatz von 50 bis 70 Prozent ist seiner Meinung nach völlig ungenügend. Allerdings wird dies nur bei ansonsten intakter Gebäudetechnik vollzogen. Freilich setzt diese Praxis voraus, dass die entsprechend höheren Mietzinsen zu realisieren sind. Dies scheint durch die fokussierte Standortpolitik des Akteurs der Fall zu sein (siehe Kapitel 8.5). Der Vertreter von V2 hingegen gibt an, dass ein höherer Überwälzungssatz als die fünfzig bis siebzig Prozent »*vom Markt her*« nicht realisierbar sei. Die unterschiedliche Einschätzung der Umlegbarkeit könnte materiell darin begründet sein, dass V2 keine klare Standortpolitik mit entsprechender Bereinigung betreibt, sodass die Ausgangslagen bzw. Handlungssituationen der beiden Versicherer differieren. Zwar ginge man auch bei V2 im Falle von Neuvermietungen »*an die Schmerzgrenze*«, dahinter steht bei V2 aber im Gegensatz zu V1 keine Strategie. Der Gesprächspartner von V3 sieht im Umwälzungssatz kein Problem. Einerseits bedinge jeder Mieterwechsel gewisse Mietzinsanpassungen, zudem »*wälzen* (wir) *im Normalfall 50 bis 70 Prozent um, und 30 Prozent haben wir schon rückgestellt – was wollen sie noch mehr?*« Die mietrechtlich bedingte Pflicht zur Ausweisung der Kosten dient als Argument für den Aufbau eines umfassenden Informations-Management Systems, welches das ganze Portfolio umfasst (vgl. Kapitel 8.3). Grund für Unmut hingegen birgt für den Immobilienfachmann der Kündigungsschutz, weil dieser die Entwicklung von Bauten zu zukunftsträchtiger Markttauglichkeit behindere. Entwickeln beinhalte ein Umgestalten des Grundrisses, und hierfür sei eine Kündigung notwendig.

Der Akteur von PKD beruft sich hinsichtlich Ersatzneubauten nicht auf Hemmnisse des Kündigungsschutzes, sondern auf die Argumente, die ihm die Missbrauchsgesetzgebung liefert, wenn er der Mieterschaft gegenüber kommunizieren lässt: »*Wenn wir das Objekt behalten und renovieren, dann habt ihr auch den doppelten Mietzins, aber keinen Gegenwert. Dies lässt das Mietrecht ja zu!*« Unter der Voraussetzung, dass man der Bewohnerschaft einen Ersatz anbiete, habe man das Mietrecht auf seiner Seite.

Mietrechtliche Bestimmungen spielen kaum eine Rolle bei der Suche nach Erhaltsstrategien der natürlichen Privatpersonen. NPE vermietet seine Wohnungen einerseits klar und wissentlich unter dem am Markt erzielbaren Preis, andererseits überwälze er bei Sanierungen zuweilen einen grösseren Satz als den wertvermehrenden Anteil der Investition zuliesse, ohne dass er von der persönlich bekannten Mieterschaft Einsprachen zu befürchten hätte. NPG hat die Periode fallender Hypothekarzinsen dazu verwendet, Wert vermehrende Investitionsanteile zu verrechnen, indem er die Miete nahezu konstant hielt, während die Kosten sanken. Die erwarteten Hypothekarzinssteigerungen in der Zukunft werden die Mieten mietrechtskonform entsprechend anheben. Eine Anpassung der Mietzinsen günstigerer Wohnungen im selben Haus wäre mietrechtlich durch die »*Verrechnung mit den quartierüblichen Preisen*« nach Angaben von NPG problemlos, scheitert momentan aber daran, dass man einer älteren Frau nicht vor den Kopf stossen will. Die Nebenkosten, die in den letzten Jahren stark zugelegt hätten, werden separat berechnet, sodass sie verändert werden können, ohne dass sich am Mietverhältnis etwas änderten[193].

### Bedeutung des Steuerrechts

Die steuerliche Abzugsfähigkeit von Unterhaltsmassnahmen ist für die Erhaltspraxis der Wohnbaugenossenschaften und der Privaten von grösster Wichtigkeit. MW2 bekundet stellvertretend für die Gemeinnützigen: »*Steuerlich ist Sanieren interessant. Wir bezahlen relativ wenig Steuern dank dem, dass wir jedes Jahr ein oder zwei Sanierungen durchziehen. Auch wenn es nur Küche und Bad ist.*« Es bestehen im föderalen System der Schweiz aber Unterschiede in der Abzugsberechtigung, wie etwa MW3 mit Standorten im Kanton Aargau moniert. Die Akteure beziehen sich sowohl auf steuerliche Regelungen, wenn es um die Eingriffstiefe (wertvermehrende Investitionen können nicht abgezogen werden) als auch um den Zeitpunkt geht. Ziel ist es, durch die Staffelung von Unterhaltsmassnahmen steueroptimal zu wirtschaften.

Noch deutlicher wird dieser Zusammenhang bei den natürlichen Privatpersonen. Für NPG standen steuertechnische Überlegungen Pate bei Zielsetzung des Kaufs und der Auswahl der Objekte: »*Es mussten immer ältere, sanierungsbedürftige Häuser sein, denn ich wollte sie sukzessive sanieren und die Unterhaltskosten steuertechnisch abziehen. Es stand bei mir also immer ein steuerlicher Aspekt dahinter*«. NPG und NPE staffeln Eingriffe, weil sie diese von der Steuer absetzen können.

Die institutionellen Kommerziellen orientieren sich in ihrer Erhaltsstrategie deutlich weniger stark am Steuerrecht. Zum einen, weil Akteure, die dem BVV2 unterstehen (Anleger von Geldern der beruflichen Vorsorge), allen voran die Stiftungen, vielerorts von der Immobiliensteuer befreit sind. Zum anderen scheinen für die Institutionellen andere Grössen, etwa die Überwälzbarkeit von Investitionen auf die laufenden Mieten und also die Mieten-Entwicklung, relevanter zu sein als mögliche steuerliche Abzüge für Unterhaltsmassnahmen.

[193] Sie wären aber auch beim Einschluss in den Mietzins mietrechtlich unbedenklich als Kostenveränderungen des Vermieters voll überwälzbar.

## Bedeutung von Baurecht und Raumplanung

Für die Vertreter der grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften stellt die Möglichkeit von Nachverdichtungen im Rahmen konkreter Sanierungsfälle eine wichtige Grösse dar. Obgleich noch nicht viele Erfahrungen mit Ersatzneubauten vorliegen, sei die Steigerung der Ausnützung ein wesentliches Kriterium bei der Entscheidung für einen Neubau. Bei der Diskussion höherer Ausnützung weisen die Akteure darauf hin, dass die höhere Ausnützung des Grundstücks nicht zur Schmälerung der Wohnqualität führen dürfe. Während Balkonvergrösserungen und vereinzelt das Anbauen neuer Schichten wie verglaste Balkone, Wintergärten etc. zu den Standard-Eingriffen gehören, bilden Ersatzneubauten bis anhin eine Ausnahme. MW3 prüft zurzeit im Rahmen der Formulierung einer neuen Strategie die Möglichkeit, das Wohnungsangebot für eine zahlungskräftigere Klientel zu erweitern, wobei die Konsumtion von Ausnützungsreserven realisiert würde. Die beiden Akteure der kleinen Wohnbaugenossenschaften schliessen entsprechend tiefe Eingriffe von vornherein aus, sodass sie sich auch nicht an planerischen Bestimmungen und deren möglichen Veränderungen orientieren. Die öffentliche Hand hat sich bisher kaum mit Ausnützungsfragen beschäftigt und verfügt auch über keine Informationen, wie es um mögliche Reserven in ihrem Portfolio steht.

Auch die kommerziellen Akteure stellen sich die Ausnützungsfrage in aller Regel im Fall anstehender Objektsanierungen, allerdings gehört diese zu den Standardabklärungen und sie erfolgt systematisch von der Zentrale aus, wenn auch meist objektbezogen im Rahmen ohnehin anstehender Eingriffe. Damit unterscheidet sich die Ausnützungsfrage von bauphysikalischen Fragen, welche oftmals von der Verwaltung vor Ort angeregt und behandelt werden. Dies wird verständlich, wenn man die Handlungsbezüge in ihrem Zusammenhang betrachtet: Die Frage nach der Ausnützung ist eine strategische, die – im Rahmen der sich wandelnden Bezugsebene (vgl. Kapitel 8 und 8.3) – vornehmlich bezüglich der strategischen Portfolio-Entwicklung behandelt wird. Innerhalb eines Gesamtentscheides kommt der Ausnutzung oftmals die Rolle der ausschlaggebenden Grösse zu.

Als einziger Akteur lässt der Vertreter von V3 die Ausnützungspotentiale bezüglich der aktuellen, möglicherweise veränderten baurechtlichen Bestimmungen über das ganze Portfolio hinweg systematisch erheben. Bei allen anderen Akteuren erfolgt die entsprechende Abklärung jeweils für die zu sanierende oder sonst in Abklärung befindliche Liegenschaft. Im Rahmen der bezweckten Verbesserungen von Rentabilisierungen würden Nachverdichtungen zum Ausgangspunkt von Sanierungen, gibt der Akteur in F2 an. PKD weist darauf hin, dass Ersatzneubauten gegenüber Umbauten respektive Ausbauten aufgrund veränderter Zonenordnungen oftmals attraktiver seien, zumal der Quadratmeterpreis der Wohnungen sich kaum noch unterscheide. Doch kritische Stimmen warnen auch bei den Institutionellen vor zu starken Verdichtungen. So meint V1: »*Man sollte nicht zu fest verdichten, es wird zu eng – die Wohnqualität leidet. Sonst könnten die Leute wieder ins Silo wohnen gehen. Die Verdichtungseuphorie der Raumplaner geht zum Glück wieder zurück.*« Hier muss man sich in Erinnerung zu rufen, dass die Zielklientel bei V1 aus eher solventen Mieterschichten besteht, welche man nicht durch eine forcierte Verdichtung verlieren möchte.

Für die beiden Privatpersonen spielt das Baurecht nur im Falle eines konkreten Vorhabens eine Rolle. Eine von konkreten Bauvorhaben unabhängige Überprüfung mit strategischer Zielsetzung zur Bestandesentwicklung findet nicht statt.

Auf den Denkmal- oder den Heimatschutz nimmt neben der öffentlichen Hand, die durch Verwaltungsabläufe mit entsprechenden Stellen verknüpft ist, nur der Zuständige bei V1 Bezug. Er möchte innenstädtische Um- und Neubauten realisieren und ist hierbei in Kontakt mit dem Heimatschutz gekommen ist. »*Durch die unschöne Entwicklung in den Städten, durch Heimatschutz und Reinreden gibt's nichts rechtes. Es sind einem die Hände gebunden.*« So gäbe es in Lausanne viele schöne, alte, oft leer stehende Häuser. Neubauten und Totalsanierungen fänden indes problemlos Absatz. Daher solle man »*die Städte durch Renovationen erneuern – aber mit Mut und nicht nur mit Heimatschutz.*« Die Öffentliche Hand weist auf die Überschneidung von Zuständigkeitsbereichen verschiedener amtlicher

Stellen und ihren Zielsetzungen hin: »*Wir bieten die Entscheidungsgrundlagen, es gibt aber auch noch städtebauliche Aspekte und also andere Ämter, die reinreden. Denkmalpflege und Heimatschutz bringen ihre Anliegen ein, und plötzlich ist es nicht mehr ein Zielkonflikt bei uns, sondern es heisst, man müsse das Objekt aus denkmalpflegerischen Gründen erhalten. Dann können wir nur noch machen, was auf der politischen Ebene entschieden wurde.*« Es stellt sich bei der öffentlichen Hand also die Frage der Kompetenzen im Sinne der Entscheidungsprozesse (vgl. Kapitel 8.1) und nicht primär eine inhaltliche Frage nach der Passung denkmalpflegerischer Zielsetzungen in der Bestandesentwicklung.

### Sonstige rechtliche Regelungen

Die Vertreter der Immobilienfonds und der Anlagestiftungen beziehen sich argumentativ auf das Anlagefondsgesetz, welches die Basis für Fondsreglemente bildet. Ihr Handeln muss ihnen entsprechen (vgl. Kapitel 5.3). Der Gesprächspartner in F1 weist darauf hin, dass die Immobilienabteilung nicht zuletzt durch das Einhalten des Anlagefondsgesetzes und des Fondsreglements eine grosse Eigenständigkeit erhält, indem formale Orientierungslinien bestehen. Als beschränkend führt der Handelnde in F2 an, dass es das Anlagefondsgesetz verbiete, in Kenntnis eines bevorstehenden Verkaufs zu investieren. Dieses verunmögliche es dem Fonds, als Promotor tätig zu werden, auch wenn dies für die Anleger interessant wäre. Ebenso bestünden auch Einschränkungen bezüglich Investitionen in Geschosswohnungen zwecks nachfolgender Überführung in Stockwerkeigentum.

Die Lex Koller[194] ist gemäss dem Akteur in F1 schuld daran, dass Aktienimmobiliengesellschaften kaum Wohnimmobilien kauften. Der Befragte in F2 meint, man habe sich so an die Lex Koller gewöhnt, dass man sich kaum mehr vorstellen könne, wie es ohne sie wäre. Ihre Auswirkungen auf die Geschäftsfelder der Immobilienfonds hält er für gering.

### Diskussion der Resultate

Die Akteure unterscheiden sich hinsichtlich der Weise, wie sie sich in ihrem Handeln auf rechtliche Grössen beziehen. Hierbei wird deutlich, dass dieselbe rechtliche Regel je nach Zielsetzung sehr unterschiedliche Bedeutung im Handeln erhalten kann. Die Bezugnahmen der Akteure zeigen, dass rechtliche Regelungen mannigfache intendierte und nicht intendierte Folgen für das Handeln der Akteure zeitigen.

Die Gemeinnützigen werden aufgrund ihrer mietrechtlichen Bezüge hinsichtlich der Hypothese H 8.6-2 differenziert. Die Akteure der grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften verwenden die mietrechtlich geregelten Überwälzungssätze bei wertvermehrenden Investitionen bzw. Gesamtsanierungen als Mittel zur Durchsetzung und Legitimierung von Mietpreissteigerungen. Sie heben somit nicht nur ihre Bestände im Standard sondern auch die Mietzinse an. Hierdurch werden die Wohnungen im Nachfrageraum tendenziell in Richtung der angestrebten Mittelschicht und der Familien-Nachfrage entwickelt. Die Bezugnahme auf die mietrechtliche Regelung bei wertvermehrenden Investitionen legitimiert bei den Akteuren der grossen Genossenschaften Aufschläge, die teils strategisch zur Beeinflussung des Mietermixes eingesetzt werden. Die Vertreter der kleinen Wohnbaugenossenschaften verfolgen hingegen nicht das Ziel, die Mieten anheben zu können und beziehen sich in keinem Zusammenhang auf entsprechende mietrechtliche Instrumente. Die unterschiedliche Bedeutung des Mietrechts im Handeln zeigt sich auch darin, dass der Akteur in MW2, der die Genossenschaft ad interim nebenamtlich leitet, aus der Komplexität des Mietrechts die Veränderung der Verwaltung hin zum Vollamt verlangt – für die ebenfalls im Nebenamt tätigen Vertreter der beiden kleineren Wohnbaugenossenschaften spielt die Komplexität des Mietrechts keine Rolle, weil sie es aufgrund ihrer fehlenden Bezugnahme nicht als Mittel beherrschen müssen. Die unterschiedliche Bedeutung des Mietrechts zwischen den Akteuren der kleinen Wohnbaugenossenschaften und den übrigen Gemeinnützigen liegt in der unterschiedlichen Zielsetzung begründet, weil die grossen und

[194] Die Lex Koller beschränkt den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland. Siehe auch Schweizerische Bundeskanzlei (2004).

mittleren im Sinne der Bestandesentwicklung als auch vor dem Hintergrund einer mittelständischen Klientel Mietpreissteigerungen benötigen, während die Kleinen diese zu verhindern versuchen. Durch ihre Regelkompetenz und ihren Bezug auf das geltende Recht gelingt es den Akteuren der grösseren Wohnbaugenossenschaften, ihre Wohnungen preislich am Markt zu halten, was nach ihrem Dafürhalten Teile unerwünschter Mieterschaft fern hält (vgl. Kapitel 8.10). Das Mietrecht zwingt sie dazu, entsprechend wertvermehrend zu investieren, womit die Pflege des Sozialmixes auch aus rechtlichen Gründen mit einer baulichen Aufwertung einhergeht. Bei den Kleinen wären zumindest für KW1 die Marktbedingungen für eine analoge Entwicklung gegeben.

Anders sieht dies beim Steuerrecht aus. Gerade die Kleinen, aber auch die anderen genossenschaftlichen Akteure, weisen eine starke Kostenorientierung auf und optimieren ihre steuerliche Situation. Dem Steuerrecht verleihen aber auch die Privatpersonen grosse Bedeutung in ihren Bezugnahmen. Allgemein gesprochen verleihen jene Akteure, die eine »Kosten-statt-Preise« Perspektive aufweisen, also auf die Sicherung ihres Kapitals oder die Bewahrung günstiger Mieten ausgerichtet sind, dem Steuerrecht ein grösseres Gewicht in ihren Handlungsbezügen als dem Mietrecht. Steuerpolitik ist v.a. für die kleineren Akteure wichtig und fördert den kontinuierlichen Unterhalt, nicht aber die Entwicklung der Bestände – unter Umständen verhindert sie diese gar. Das Steuerrecht gibt Anreize zurzeitlichen Staffelung von Unterhaltsmassnahmen und stützt bei den genannten Akteuren die Hypothese H 8.6-3. Der Werterhalt zwecks Steueroptimierung bildet bei den Kleinen im Gegensatz zu den Grossen bereits ihre gesamten Eingriffe ab. Die Möglichkeit zur Steueroptimierung stellt bei den Privatpersonen einen der wichtigsten Anreize dar, überhaupt in Mietwohnungen zu investieren. Die dem Staat dadurch entgangenen Einnahmen können als Beitrag zur Wohnraumversorgung über den Mietwohnungsmarkt verstanden werden.

Die Möglichkeit, durch den Konsum von Ausnützungsreserven Flächengewinne und Bestandesverjüngung zu realisieren sowie ein neues Bewohnersegment anzusprechen wird nur von den Akteuren der Grossen und Mittleren erwogen, womit die Hypothese H 8.6-5 im Falle der Akteure der kleinen Wohnbaugenossenschaften zurückgewiesen und bei den grösseren relativiert werden muss, zumal deren prioritäres Ziel nicht in der Zieldimension der Rendite liegt. Bau- und planungsrechtliche Grössen sind für die Gemeinnützigen untergeordnete Grössen. Sie werden im Bedarfsfall auf Objektebene geprüft und bilden keine strategische Grösse. Eine massgebliche Verdichtung der gemeinnützigen Bestände ist daher nicht zu erwarten, womit H 8.6-5 für die Praxis der Akteure kleinerer Genossenschaften zurückgewiesen, für jene der Grösseren ebenfalls relativiert werden muss.

Für die institutionellen Vertreter ist das Interesse an verzinsten Investitionen grösser als jenes einer Steueroptimierung der Erträge (vgl. H 8.6-3). Die institutionellen Akteure verfolgen das Ziel, Mietpreisaufschläge in laufenden Verträgen – der Normalfall in bewohnten Liegenschaften – zu realisieren. Im Rahmen von Kostenmiet-Elementen erlauben dies wertvermehrende Investitionen, was den Interessen von institutionellen Anlegern zur verzinsten Anlage der ihnen anvertrauten Gelder entgegenkommt und die Hypothese H 8.6-2 hinsichtlich der Insitutionellen stützt. Weit reichende Grundrissveränderungen und Ersatzneubauten sehen die Akteure der beiden Versicherungen, die solche Massnahmen ins Auge fassen, mietrechtlich durch den Kündigungsschutz behindert[195]. Die Hypothese H 8.6-1 wird hinsichtlich der Institutionellen gestützt, hinsichtlich der Akteure aller anderen Typen aber verworfen. Hinsichtlich raumplanerischer Grössen beziehen sich die Handelnden ausschliesslich auf die Ausnützung der Grundstücke; ihre Praxis stützt die Hypothese H 8.6-5. Die Entwicklung einer ausgewogenen Bevölkerungsstruktur wird zwar im Sinne der Entwicklung von Kernprodukten von verschiedenen Akteuren an gewissen Standorten angestrebt, nicht aber in Zusammenhang mit Belangen der Planung gesetzt. Der Unterschied in den Bezugnahmen der institutionellen Akteure und der Übrigen ist jener, dass erstere die Ausnützung

[195] Denkmal- und Heimatschutz werden in diesem Zusammenhang ebenfalls vereinzelt erwähnt.

als eine strategische Grösse betrachten und entsprechend von der Zentrale aus kontrollieren. Mit V3 erhebt erst ein Akteur die Potentiale systematisch, angesichts der Zielsetzungen der institutionellen Akteure und deren Bestrebungen nach Transparenz und Planbarkeit kann vermutet werden, dass die systematische Erhebung weitere Verbreitung finden wird.

## Fazit

Tabelle 8-3 stellt die Folgen der rechtlichen Regelungen hinsichtlich der Erhalts- und Entwicklungsstrategien dar, wie sie aus den Handlungsbezügen der in sich recht geschlossenen Akteurtypen gefolgert werden können. Besonders ist auf den bewahrenden Charakter der Steuergesetzgebung hinzuweisen, welche den hohen Standard auch älterer Mietwohnungen in der Schweiz zu einem grossen Teil erklären dürfte, konzeptionellen Erneuerungen allerdings aus der Sicht Buchwert-orientierter Akteure (sieh hierzu Tabelle 8-3) aber entgegen steht.

Grob gesagt bestätigen die Bezugnahmen der Akteure die erwarteten Folgen rechtlicher Regelungen für Erhaltsoptionen gemäss Tabelle 8-3, wobei sie eine deutliche Differenzierung nach Akteurtypen erfahren. Denn je nach Handlungssituation und insbesondere nach Zielsetzung sind andere Rechtsbereiche in förderndem oder hemmendem Sinne relevant.

**Tabelle 8-3: Folgen rechtlicher Regelungen für Erhaltsoptionen nach Akteurtypen**

| Rechtsbereich | Element | Folge | Bezugnahme durch Akteure nach Typus |
|---|---|---|---|
| Mietrecht | Kündigungs-schutz | Hemmt Eingriffe, die Leerung der Objekte bedingen | Institutionelle |
| | Kostenmiete | Fördert Wertvermehrung zwecks Mietpreissteigerung | Grosse Wohnbaugenossen-schaften<br>Institutionelle<br>Privatpersonen |
| Steuerrecht | Abzugsfähigkeit | Fördert Werterhalt zwecks steuerlicher Optimierung | Privatpersonen<br>Wohnbaugenossen-schaften |
| | Abschreibungs-raten | Hemmen im Falle niedriger Raten Abbrüche | Wohnbaugenossen-schaften<br>Private<br>(Allgemein: Akteure mit Buchwert-Orientierung) |
| Raumplanung | Ausnützungs-steigerung | Fördert Rentabilisierungen durch Anbau/Erweiterung/Ersatz-neubau | Grosse Wohnbaugenossen-schaften<br>Institutionelle |

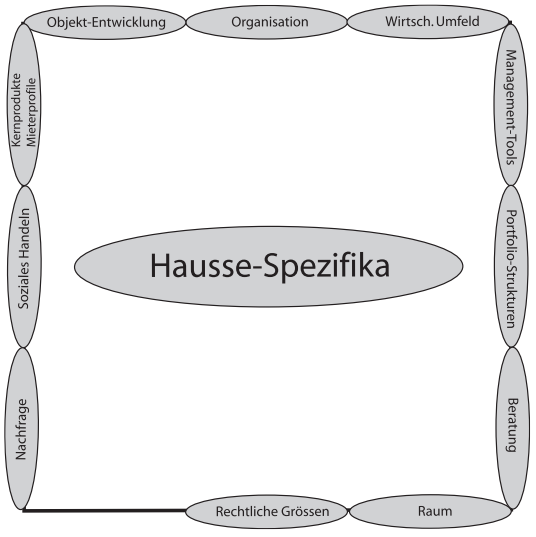
Quelle: Eigene Darstellung

Rechtliche Grössen werden von den Akteuren instrumentell konzeptualisiert. D.h., dass die Ziele, deren Umsetzung rechtliche Regelungen etwa bezüglich der Siedlungsentwicklung oder des Mieterschutzes dienen sollen, *kein Moment* in der Handlungsorientierung der Akteure spielen. Rechtliche Regelungen werden folglich per se als Mittel zur Erreichung von Zielen oder als Restriktionen auf dem Wege der Zielerreichung begriffen. Die Bezugnahmen auf rechtliche Grössen illustrieren eindrucksvoll den ermöglichenden und leitenden Charakter von Strukturen in der Handlungsorientierung. Denn die rechtlichen Regeln bilden sowohl wesentliche Mittel als auch substanzielle Hemmnisse. Die Bezugnahmen auf das

Anlagefondsgesetz etwa zeigen, dass es den Akteuren einen Spielraum des Handelns – auch gegenüber der Organisation – erlaubt, den Optionen gleichzeitig aber klare Grenzen setzt, indem es Investitionen im Wissen um einen bevorstehenden Verkauf unter Androhung von Strafe untersagt. Die Bezugnahmen der Akteure zeigen deutlich den legitimatorischen und also ermöglichenden Aspekt des Rechts im politisch heiklen Bereich des «Zuhauses des Mieters als Markt»; sobald eine Massnahme mietrechtlich abgesichert ist, erscheint sie den Akteuren ethisch als unbedenklich.

Innerhalb der Gemeinnützigen zeigen die Bezugnahmen auf rechtliche Grössen die Verstärkung ohnehin vorhandener Differenzen auf. Über die strategischen mietrechtlichen Bezüge der Vertreter der grossen und mittleren wird deren Bestandesentwicklung durch Erneuerung gefördert. Für die Kleinen scheint das Mietrecht hingegen keinerlei Bedeutung zu haben. Die steuerrechtlichen Regelungen fördern in bauphysikalischer Hinsicht eine kontinuierliche Investition in die Bestände. Der konzeptuellen Modernisierung von Mietwohnungen ist dies nicht förderlich. Hierbei ist auf die mangelhafte altengerechte Sanierung hinzuweisen, welche Massnahmen erfordert, die über den Unterhalt hinaus gehen (siehe Kapitel 8.9.1).

## 8.7 Hausse-Bauten aus der Perspektive der Akteure




Der Begriff der Hausse-Bauten wurde vor dem Hintergrund des *fordistischen* Entstehungskontexts als Bezeichnung für ein hinsichtlich architektonischer Gestaltung und Layout, städtebaulicher Bezüge, Materialisierung und Funktion homogenes Bestandes-Segment verwendet. Nun wird geprüft, ob die Akteure entsprechende Bauten als eine Einheit thematisieren und ob sie aufgrund entsprechender Charakteristika spezifische Erhaltsstrategien praktizieren. *Inwiefern bildet der Wohnungsbestand der Hausse hinsichtlich dessen Marktlage eine Bezugsgrösse im Handeln der Akteure? Leiten sie hieraus spezifische Entwicklungsstrategien ab?* Der Diskurs um »Rückbau und Wiedergutmachung« identifiziert mit den Beständen der Baujahre 1955 bis 1975 die »grössten Baugenerationen der Weltgeschichte« (Schilling, 1987, 8) und stellt kulturelle und ökologische Forderungen in den Mittelpunkt des Problemaufrisses: »Wenn Reparatur und Renovation ohnehin anstehen: dann auch gleich qualitativ verbessern, dann auch gleich benutzbarer machen, dann auch gleich von umweltzerstörerisch zu umweltgestaltend wandeln« (Schilling, 1987, 8). Bei der Feststellung von Problemsituationen ist aus einer akteurzentrierten Sicht danach zu fragen, welche Handlungsweisen zu dieser Problemsituation geführt haben, und wie diese Praxis zur Transformation der Problemsituation verändert werden könnten. Schilling wendet sich denn auch direkt an die Bauherren: »Macht gut, was ihr und eure Vorgänger verbrochen habt! (…) Verwandelt die Kisten, Kästen und Klötze in anständige Behausungen« (Schilling, 1987, 8). Doch teilen die Akteure die Auffassung von Kisten, Kästen und Klötzen, die nach Schillings Dafürhalten keine anständigen Behausungen darstellten? Ist der Wohnungspark aus der Hausse für die Akteure eine handlungsleitende Grösse, werden Objekte dieses Segmentes folglich mit anderen Strategien angegangen als Objekte früherer oder späterer Epochen?

Nur wenn entsprechende Bezugnahmen vorliegen, kann eine übereinstimmende Problemdefinition bzw. gemeinsame Diskursebene mit der Wohnungsindustrie gefunden werden. Folgende Hypothesen gliedert die Diskussion:

H 8.7-1: Die Akteure konzeptualisieren die Haussebauten hinsichtlich ihrer Marktlage als eine Bezugsgrösse ihres Orientierungsrahmens und leiten hieraus spezifische Entwicklungsstrategien ab.

H 8.7-2: Durch das Gewicht, welches sie innerhalb des Gesamtbestandes einnehmen, werden Hausse-Bauten von den Akteuren als eigentliches Klumpenrisiko im Portfolio betrachtet.

### Befragungsresultate

Die Frage, ob die Hausse-Bauten für die Akteure eine Einheit darstellen, muss zweigeteilt beantwortet werden. Denn die Akteure zeichnen beinahe durchwegs ein »Bild« der Periode, welches losgelöst von den eigenen Beständen recht homogen ist. In der Diskussion der eigenen Bestände und vor allem hinsichtlich des Umgangs mit denselben treten hingegen sowohl die Differenzierungen des Bestands als auch Differenzen zwischen den Akteuren in den Vordergrund. Auch weisen die Akteure darauf hin, dass es damals wie heute bessere und schlechtere Gebäude gäbe – alles über einen Leist zu schlagen sei daher wenig sinnvoll.

In der von den eigenen Beständen losgelösten Beschreibung sind sich die Befragten darüber einig, dass die Gebäude energietechnisch ungenügend seien, was Komforteinbussen mit sich bringe. Auch bezüglich des Schallschutzes ist man sich in der negativen Kritik einig, wobei vor allem der Trittschall von übereinander liegenden Einheiten sowohl gravierend als auch schwer zu beheben sei. Was die Materialien betrifft, so zeitige das Motto »*schnell und billig*« Folgen: »*In den 60er Jahren hat man bautechnisch ja keine grossen Ansprüche gestellt. Da haben die noch den B25 Backstein vermauert, da machte man Zweischalen-Mauern mit Luftraum dazwischen statt Isolation. Das waren Sünden*«. Ebenso seien gewöhnliche Doppelverglasungen oder schlechte Dimensionierungen der Zwischendecken Ausdruck einer aus der heutigen Sicht falschen Orientierung am Minimum. Die Grundrisse der Wohnungen als auch die Zimmergrössen seien »*am Minimum gebaut*« und befriedigten heute die Nachfrage konzeptionell kaum mehr. Wohnen-Essen mit 20-25 qm sei heute nicht mehr marktgängig, und die Badezimmer wiesen ebenfalls eine kritische Grösse auf. Bezüglich Wohnungsschlüssel herrschten kleine Wohnungen vor. Neben Kleinstwohnungen bis zu zwei Zimmer seien vor allem drei- und dreieinhalb Zimmerwohnungen übervertreten. Es wird betont, dass so kleine Wohnungen mancherorts ein Absatzproblem darstellten. So sei aber nicht der Bestand aus der Hausse an sich ein Problem, sondern dessen hoher Anteil an Klein- und Kleinstwohnungen. Umbauten seien schwierig, denn »*die traditionellen Grundrisse der 60er/70er Jahre lassen Anpassungen im Grunde genommen gar nicht zu. Man kennt den Zweispänner, den Dreispänner, den durchgehenden Grundriss – das ist alles schon erfunden. Das einzige, was man machen kann, ist, zwei Zimmer zusammenzulegen. Und dann liegen die Zimmer meist noch falsch, sodass man bei einer Wohnzimmervergrösserung das Elternzimmer bräuchte, dieses braucht man aber dringend*«. Das Erscheinungsbild des »Blocks« und die repetitive Aneinanderreihung nahezu identischer Einheiten wurden nicht genannt. Werden die Bezüge auf die eigenen Erfahrungen im Umgang mit Hausse-Bauten geleitet, so unterscheiden sich die Gesprächspartner und zeichnen ein differenzierteres Bild.

Vertreter der gemeinnützigen Organisationen heben besonders hervor, dass die Wohnungen den gewünschten schweizerischen Familien nicht entsprächen. In Bezug auf die Wohnungssanierung zeigen sie ihre Orientierung an historischen Kosten. Viele Wohngebäude aus den 1960ern und 1970ern verfügten noch über ein zu geringes Rückstellungskonto und man laufe in Gefahr, Restwerte zu vernichten, weil vorgezogene Erhaltsmassnahmen teilweise schon erfolgt seien. Die beiden Vertreter der kleinen Wohnbaugenossenschaften treten durch ihre positive Bewertung der Gebäudesubstanz ihrer Haussebauten hervor. Ein spezifisches Erbe der Gemeinnützigen bildet die frühere Orientierung an politisch gesetzten Minimalvorschriften, welche etwa der Kanton als Voraussetzung zum Erhalt von Subventionen setzte. Dies führte vor allem in den 60er Jahren zur baulichen Umsetzung dieser Minima.

Die Kommerziellen betrachten die Bauten in erster Linie hinsichtlich ihrer Eignung als Renditeobjekte und hinsichtlich ihrer Geschäftsziele, wobei diese nicht durch einzelne Objekte, sondern durch das Portfolio in seiner Gesamtstruktur umgesetzt werden sollen. Ältere Immobilienfonds, die eine erhebliche Übervertretung der Hausse-Bauten aufweisen, seien gute Renditevehikel. Gelegentlich wird angeführt, dass die Wohnungen an Lagen, an denen die Vermietung ohnehin problematisch sei, als erste aus dem Markt fielen. Jedoch bilden Vergleichszahlen bezüglich verschiedener Merkmale (vgl. Kapitel 8.3) für einen Grossteil der kommerziellen Akteure, der weiter im Zunehmen begriffen ist, die erstrangige Entscheidungsgrundlage.

Die Einschätzungen der Hausse-Bauten in konkreten Handlungsbezügen fallen positiver aus als die generelle Einschätzung der Bauten.

### Diskussion der Resultate

Die Ergebnisse zeigen, dass die in den Debatten um Rückbau und Wiedergutmachung angeführten Charakteristika nicht referiert werden, wobei die vollständige Absenz der gestalterischen bzw. ästhetischen Dimension, die in den Bezeichnungen Kiste, Kasten oder Klotz von der Kritik angesprochen werden, besonders hervorzuheben ist. Der Umgang mit Bauten aus der Hausse erfolgt nicht nach anderen Regeln oder Strategien als derjenige mit anderen Bauten. Die Praxis ist von Pragmatismus und der Frage geprägt, was die Objekte für sich respektive als Positionen im Portfolio zu leisten vermögen. Sie bilden keinen Selbstzweck, vielmehr wird ihr Beitrag zur Zielerreichung – Rendite oder Gebrauchswert – betrachtet. In dieser Bezugsebene bilden Hausse-Bauten keine Einheit und keine Bezugsgrösse sui generis. Die Hypothese kann verworfen werden, wobei sie eine Differenzierung der Akteure erlaubt.

Dass sich das klare Bild der Haussebauten auflöst, sobald mit den Objekten gearbeitet wird, weist neben der Heterogenität der betreffenden Bestände auch darauf hin, dass in den Handlungsorientierungen der Akteure andere Dimensionen im Vordergrund stehen. Die Analyse der Bezugnahmen zeigt, dass vor allem bei Akteuren der institutionellen Anbieter die Einzelobjekt-Perspektive unangebracht ist, denn die Objekte werden in Bezug zu anderen Objekten im Bestand und hinsichtlich ihrer Position im Portfolio und dessen Struktur und Entwicklung betrachtet. In diesen Bezügen werden die Objekte der Hausse nicht gesondert betrachtet sondern ebenso wie alle anderen Objekte analysiert. Die Bezugsebene zur Beurteilung von Erhaltsmassnahmen muss weiterverfolgt werden (siehe Abschnitt 8.2 und 8.3). Die Hypothese H 8.7-1 kann vollumfänglich zurückgewiesen werden. Die in H 8.7-2 argumentierte Konzeptualisierung der Hausse-Bestände als Klumpenrisiko kann ebenso nicht beibehalten werden. Einzelne Attribute wie eine Übervertretung kleinflächiger Wohnungen wird als ein erhöhtes Risiko bezeichnet und Hausse-Bauten zeigen eine Übervertretung solcher Wohnungen – die Risikodefinition erfolgt aber nicht über die Referierung von Hausse-Bauten, sondern direkt über die Analyse der entsprechenden Kriterien der Marktgängigkeit.

Das Auffinden einer gemeinsamen Diskursebene hinsichtlich kultureller oder ästhetischer Werte scheint wenig aussichtsreich. Die Befunde weisen aber auch darauf hin, dass es nicht sinnvoll bzw. nicht möglich sein wird, in dieser Arbeit spezifische Strategien anzugeben, die auf die Entwicklung von Hausse-Bauten ausgerichtet sind. Auf der anderen Seite bedeutet dies aber auch, dass die untersuchten Orientierungs- und Entscheidungsweisen nicht auf Hausse-Bauten beschränkt sind, sondern für alle Erhaltsentscheidungen gelten.

### Fazit

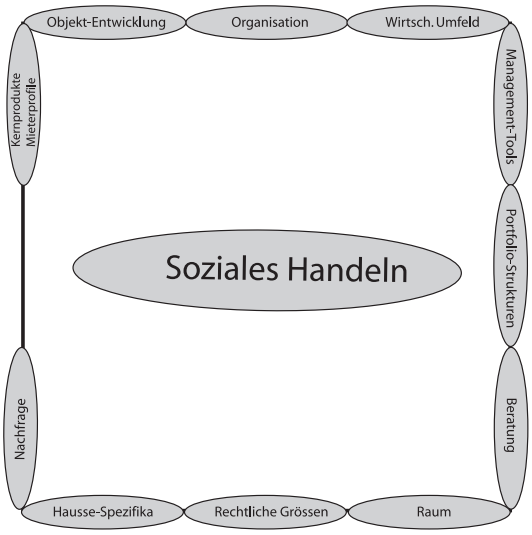
Den Beständen aus der Hausse kommt hinsichtlich der Erhalts- und Entwicklungsstrategien folgende Bedeutung zu:

Bei sämtlichen Akteuren erweisen sich andere als historisch-genetische, baulich-typologische, städtebauliche, ästhetische oder weitere Charakteristika, mit denen die Hausse-Bauten als Einheit definierbar sind (siehe Kapitel 4.2), als handlungsleitend. Somit lässt sich festhalten, dass Hausse-Bauten *an sich* kaum eine Bedeutung hinsichtlich Erhalts- und Entwicklungsstrategien zukommt. Dies heisst aber nicht, dass Charakteristika, welche sich im Bestandessegment der Hausse häufen, wie die Übervertretung an Kleinwohnungen, veraltete Grund-

risse oder fehlende Lifte, keine Bedeutung zukäme. Die Orientierungsweisen erfolgen aber hinsichtlich dieser Kriterien selber und diese wiederum bezüglich der Zielsetzungen der Akteure und nicht hinsichtlich des Bestandessegments der Hausse. Die Durchsetzung explizierter Portfoliostrategien und ihrer Umsetzung mittels Management-Instrumenten drängt die Bedeutung des Bestandes in der Handlungsorientierung weiter zurück, indem eine Objektivierung der Entscheidungen auf Basis von Leistungsdaten erfolgt und die Zielebene konsequent auf dem Portfolio und nicht den Einzelobjekten liegt (vgl. Kapitel 8.2 und 8.3.). Dies bedeutet mittelfristig bei Vertretern des Typus der Institutionellen, die auf die Entwicklungen der Dynamisierung der Branche eingehen, das Ende von Sanierungswellen, die mit dem Abstand eines Sanierungszyklus dem Baujahr folgen (siehe ebenda).

Bei den Vertretern der Gemeinnützigen und den Privaten, welche eine stärkere historische Orientierung aufweisen – sowohl hinsichtlich Baualter als auch hinsichtlich historischer Kosten – stehen ebenso Gebrauchswert- oder Rendite-Ziele im Vordergrund.

## 8.8 Befragungsergebnisse Soziales Handeln




Bisher wurden Bezugnahmen auf den Handlungskontext der Organisation, die entsprechenden internen Verfahren und die nach Akteurtypen spezifische Orientierung an einer Aussensicht durch Berater in Anbetracht grundlegender, alleine nicht zu bewältigenden Veränderungen des wirtschaftlichen Umfeldes diskutiert. Als weitere Dimension wird im Folgenden die Bezugnahme auf andere Akteure, mit denen die Investoren im Zusammenhang mit Erhalt und Entwicklung in Handlungszusammenhängen stehen, analysiert.

In der theoretischen Grundlegung wurde wirtschaftliches Handeln als soziales Handeln konzeptualisiert (vgl. Kapitel 2). Weber (1980, 1) definiert soziales Handeln als solches, welches vom gemeinten Sinn des Handelnden her auf dasjenige anderer bezogen ist und sich deshalb in seinem Ablauf an diesem orientiert. Die entsprechenden Orientierungen der Akteure werden in die Bereiche Partizipation der Mieterschaft, Image und Öffentlichkeit sowie Anlegerinteressen gegliedert. *Welche Bedeutung verleihen die Akteure der Partizipation der Mieterschaft, ihrem Image in der Öffentlichkeit und dem Interesse von Anlegern in ihren Erhaltsentscheiden?*

### 8.8.1 Die Partizipation der Mieterschaft

Partizipation meint den Einbezug von Akteuren in einen Entscheidungsprozess, von welchem sie gegenwärtig zwar ausgeschlossen, jedoch betroffen sind. Während Partizipation als Mittel oder als Instrument in der Regel die Steigerung des Erfolgs einer Intervention bezweckt, indem sie sich durch die aktive Beteiligung der Betroffenen besser an die vor Ort gegebenen Verhältnisse anpassen lässt, beschreibt Partizipation als Ziel einen zu erreichenden Status von Teilhabe oder Mitwirkung. Im Folgenden geht es darum zu analysieren, was die Akteure mit ihren Bezügen auf die Mieterschaft bezwecken, welche Bedeutung sie ihnen verleihen. Im Falle von Mitgliedergenossenschaften sind die Bewohner Miteigentümer, womit sich das Risiko und die Entscheidungsmacht in denselben Händen befinden, was für eine Beteiligung der Bewohnerschaft spricht. Folgende Thesen strukturieren die Diskussion:

H 8.8.1-1: Alle Akteure thematisieren den Einbezug der Mieterschaft, wobei die Stufe der Partizipation die Information und die Anhörung, nicht aber die Kooperation ist.

H 8.8.1-2: Partizipation ist bei allen Akteuren ein Mittel zum Zweck. Sie erfolgt zur Steigerung des vom Akteur definierten Erfolgs der Intervention.

H 8.8.1-3: Die Gemeinnützigen Akteure verfolgen die Partizipation im Gegensatz zu den anderen Akteuren auch auf der Zielebene.

H 8.8.1-4: Der Einbezug der aktuellen Mieterschaft hemmt die Erneuerung des Bestandes, indem er die Besitzstandwahrung fördert.

### Befragungsresultate

Die Akteure der grossen Wohnbaugenossenschaften betrachten die grosse Entscheidungskompetenz des Vorstands als Voraussetzung für Handlungsfähigkeit, wobei den Mietern in den klar geregelten Entscheidungsabläufen ein Recht auf Information, nicht aber auf Mitbestimmung eingeräumt werde. Die Möglichkeit der Mieter, einen Sanierungsvorschlag abzulehnen, wird als bloss theoretisch beurteilt[196]. So würden die Leute frühzeitig informiert, damit sie einen Bezug zum Projekt bekämen. Der Mieter-Information sei es zu verdanken, dass die Genossenschaftsverwaltung Projekte »durchbringt«, die nach Ansicht des Akteurs in GW2 bei jedem anderen einen Skandal auslösen würden. Hierbei schaffe die Verwendung von Instandsetzungsplänen als Kommunikationsinstrument Transparenz und könne bei Forderungen von der Mieterseite her als Argumentationsbasis eingesetzt werden. Während die Anregungen der Mieter frühzeitig abgeholt würden, werde kaum auf Begehren einzelner Mieter eingegangen. Der Grund hierfür ist nicht zuletzt hinsichtlich zukünftiger Beteiligung zu sehen: »*Würde man den Begehren nachkommen, so sind es genau die Leute, die dann bei einer grossen Sanierung in 10 Jahren dagegen sind, weil sie ja schon alles haben, was sie wollen. Und man erhöht so auch die Restwertvernichtung*«.

Während bei MW1 die Statuten seit langer Zeit der Verwaltung grosse Entscheidkompetenz einräumen – »*der Vorstand entscheidet, ob etwas gemacht wird, dann wird informiert*« – sind die beiden anderen mittleren Genossenschaften daran, mittels Statutenänderungen eine Kompetenzverschiebung zugunsten einer »*etwas steileren Hierarchie*« zu erreichen. Dies sei notwendig, denn »*wir haben insofern ein Problem, als die Mieter Genossenschafter sind*«. Die Mieter verträten Partikularinteressen und verhielten sich »*völlig ungenossenschaftlich*«, womit der Genossenschaft als ganzer Schaden zugefügt werde. So würden Wohnbaugenossenschaften mit einer »*Basisdemokratie*« unter dem Problem leiden, dass notwendige Eingriffe nicht vollzogen und Ersatzneubauten völlig verunmöglicht würden. Die Information der Mieter diene einerseits dazu, die Mieter einzubinden um eine reibungslose Sanierungen zu ermöglichen, andererseits könne man in früh angesetzten Quartierversammlungen wichtige Informationen von den Mietern erhalten. Die Anregungen würden aufgenommen, der Vorstand aber entscheide, was gemacht werde. Auf Änderungsbedürfnisse bezüglich Grundrissgestaltung könne man in aller Regel keine Rücksicht nehmen. Im Konflikt mit der Bewohnerschaft wird die Verantwortung des Vorstandes gegenüber der Gesamtgenossenschaft mit ihren Organisationszielen und ihrer Entwicklung hervorgehoben.

Die beiden kleinen Wohnbaugenossenschaften verfügen zwar mit Verwaltung respektive Vorstand über definierte Entscheidungsgremien, die Bezugnahmen auf die Bewohnerschaft zeigen aber wie im Kapitel 8.1 festgehalten eine Vermischung zwischen der Position des Verwalters und seiner Person, etwa als Nachbar. Die Verantwortung und Voraussicht, welche die mittleren und grossen Wohnbaugenossenschaften in ihren Argumentationen betonen und aus denen sie eine Führungsaufgabe ableiten und legitimieren, ist nicht auszumachen, sodass sich die soziale Wünschbarkeit von Praktiken sowie Partikularinteressen in den Vordergrund drängen. Auch innerhalb des Vorstandes setzen sich Partikularinteressen gegen Argumente zugunsten des mittel- bis langfristigen Gesamtwohls der Genossenschaft durch.

[196] Mit einer Zweidrittelmehrheit könnte eine Vorlage an der Generalversammlung an den Vorstand zurückgewiesen werden.

Auf die Frage hin, was sich ändern würde, wenn die Organisation keine Genossenschaft wäre, meint ein Vertreter: »*Dann würde einfach bestimmt, und dann ist es so, ob das nun dem einen oder anderen passt oder nicht*«. Massnahmen, welche die Mietpreise deutlich ansteigen liessen, werden von Vornherein ausgeschlossen. Es werde gemacht, »*was gerade noch so drin liegt*«, was nur unwesentliche Mietpreissteigerungen nach sich ziehe. Die Bezugnahmen auf die Mieterinteressen zeigen auf, dass die Akteure nicht führen und entwickeln sondern die momentanen Mieterinteressen verwalten.

Von den Vertretern der institutionellen Investoren nahm mehr als die Hälfte in keinem Zusammenhang Bezug auf die Mieter, darunter sämtliche Anbieter indirekter Anlagen, zwei von drei Pensionskassenvertreter hingegen argumentieren in verschiedenen Zusammenhängen auf der Basis der Bewohnerteilnahme, wobei Hinweise auf mögliche Gefahren dominieren.

Der Akteur aus V3 verweist im Zusammenhang mit weit gehenden Eingriffen, die mit der Räumung von Wohnungen verbunden sind, darauf hin, dass eine frühe Information der Mieter wichtig sei für die Realisierung eines Projekts. »*Die Leute müssen Zeit haben, sich zu bewegen*«. Die Frist von der Information bis zur Räumung solle vier Jahre dauern – dies entspricht auch der maximalen Frist, die das Mietrecht nach Kündigungen dem Mieter einräumt (vgl. Kapitel 6.1). Ähnlich argumentiert der Vertreter von PKD, der »*eine lange Voravisierung*« bei Abbruchentscheiden als Mittel dazu darstellt, einem Politskandal vorzubeugen und Zeit für die Mithilfe bei Umplatzierungen zu gewinnen. Bei Totalrenovationen führe die langfristige Information dazu, dass diejenigen gingen, die mit den zukünftigen Mietzinsen nicht leben möchten. Der Immobilienzuständige der Pensionskasse betont die grösstenteils positiven Rückmeldungen – berücksichtigt aber nur die Meinung derjenigen, die blieben. Derselbe Akteur thematisiert auch Grenzen des »*Eingehens auf Mieterinteressen*«, die im folgenden Zitat trefflich wiedergegeben werden: »*Wenn man bei einer Renovation zu sehr Rücksicht nimmt auf den heutigen, zufälligen Bewohner, so übernimmt man dessen Handschrift und mutet diese jedem nachfolgenden Bewohner zu. Die Planungsmitsprache der Mieter ist höchst problematisch! Wir nehmen für uns in Anspruch, dass wir die Wohnung so planen, dass sie neutral und erträglich ist für eine ganz grosse Mieterschaft. Mieter kommen auf individuelle Gedanken, doch das Wiedervermietungsrisiko ist beim Eigentümer*«. Der Vertreter der PKI weist bezüglich der Mieterwünsche auch darauf hin, dass »*man oft eine Sache zwar gegen den Willen der Mieter durchziehen muss, diese wollen es aber im Nachhinein nicht mehr missen*«.

NPE entscheidet bei Eingriffen nach seinen Angaben zwar autonom, aber in unmittelbarer Kenntnis der Bewohnerschaft und des Zustandes der Liegenschaft, in der er selber lange wohnte. Bei der Frage, wie Eingriffe ausgestaltet werden sollen, orientiert er sich stark an der Meinung der Bewohnerschaft, wobei informelle Gespräche als auch kleinere systematische Befragungen in seine Meinungsbildung Eingang halten. Als notwendig erachtete Massnahmen werden zwar ohne grosse Rücksicht auf die Mieterschaft umgesetzt, dies jedoch im Rahmen einer sehr mieterorientierten Gesamthaltung. Der Einbezug der Mieterschaft erfolgt letztlich grösstenteils auf informellem Wege. NPG nehme keine Rücksicht auf Partikularinteressen von Bewohnerinnen und Bewohnern, er versucht aber im Sinne einer Marktorientierung abzuschätzen, wie seine Wohnungen im Markt liegen. Hierbei orientiert er sich in Gesprächen bei Liegenschaftsbesuchen oder in detaillierten Nachfragen bei Mieterwechseln über die wohnungsbezogene Befindlichkeit der Mieterschaft. Mit massgeschneiderter Sanierung hat der Akteur indes schlechte Erfahrungen gemacht, weil man sehr wohl auf die Wünsche der Mieter eingehen, sie aber nach getätigter Investition nicht zum Verbleib zwingen könne.

## Diskussion der Befragunsresultate

Hinsichtlich der Partizipation unterscheiden sich die Akteure sehr deutlich, nicht aber durchwegs im erwarteten Sinne. Die Hypothese H 8.8.1-3, wonach sich die Gemeinnützigen von den Kommerziellen unterscheiden, indem ihre Akteure die Partizipation auch auf der Zielebene verfolgen, muss aufgrund der empirischen Befunde zurückgewiesen werden. Die Differenzierungen zwischen den Akteuren ergeben sich einerseits dahin gehend, wie die »Ressource« Bewohnerschaft im Sinne von Bewohner-Informationen behandelt wird und andererseits betreffend der Weise, in welcher die Bewohnerschaft ihre Anliegen gegenüber der Organisation – also dem Unternehmen – einbringen kann. Im letzteren Punkt unterschieden sich die Genossenschaften durch ihre Entscheidungsstruktur von den übrigen Akteuren (vgl. Kapitel 8.1).

Die Akteure der grossen Wohnbaugenossenschaften versuchen, mit einer gezielten Informationspolitik mögliche Widerstände der Bewohnerschaft zu minimieren. Durch diese erste Stufe der Partizipation wird erfolgreich nicht etwa eine Basis für die weitere Partizipation der Stakeholder gelegt, wie dies in der Theorie argumentiert wird (Bischoff/Selle/Sinning, 1995). Vielmehr wird deren weitere Einflussnahme nach Möglichkeit minimiert. An Informationsveranstaltungen wird aber auch sehr früh und spezifisch das Erfahrungswissen der Bewohnerschaft abgeholt und in der weiteren Planung verwendet. Die legitimierten Freiheitsgrade der Verwaltung (vgl. Kapitel 8.1) erlauben es, aus den Informationen jene Aspekte herauszunehmen, die in Hinblick auf ein Ziel der Verwaltung eingesetzt werden können, während anderen oder weiter gehenden Ansprüchen nicht nachgegangen wird. Die Bezugnahmen der Akteure der mittleren Genossenschaften fallen sehr ähnlich aus, allerdings mit dem Unterschied, dass die Akteure stärker als diejenigen der Grossen auf einer defensiven Ebene gegenüber ihrer Mieterschaft argumentieren. Dies lässt sich auf der Basis der Ergebnisse zur Entscheidungsfindung gut verstehen, denn die Entscheidungsabläufe zwischen Verwaltung und Bewohnerschaft sind bei den mittelgrossen genossenschaftlichen Organisationen stärker umkämpft als bei den Grossen.

Die Praxis der Kleinen könnte zunächst als eine sehr weit gehende Partizipation beschrieben werden, denn den Wünschen oder Vorbehalten der Bewohnerschaft wird in einem ausserordentlichen Masse entsprochen. Aus der akteurzentrierten Sichtweise der vorliegenden Arbeit aber ist diese Argumentation jedoch nicht zulässig[197]. Denn in der Konstruktion ihrer Handlungssituation ist die Mitwirkung weder ein Ziel der Akteure noch wird sie im Sinne eines Mittels eingesetzt, sie darf also nicht im strategischen Sinne verstanden werden. Sie ist vielmehr die unintendierte Folge davon, dass der Entscheidungsprozess nicht bürokratisiert ist und die Akteure durch ihre Position in der Organisation nur ungenügende Legitimation für Entscheidungen erhalten. Somit kann argumentiert werden, dass im Falle der kleinen Genossenschaften überhaupt nicht von Partizipation gesprochen werden sollte. Das grosse Gewicht der Bezugnahmen auf die aktuelle Bewohnerschaft in der Orientierungsweise der Akteure führt letztlich in einen Zustand, der sich durch die Absenz jeglicher Entwicklungsstrategie und einem vorwegnehmendem Gehorsam der Akteure gegenüber den Ansprüchen der Besitzstandwahrung einflussreicher Teile der Bewohnerschaft ergibt.

Ein wesentlicher Befund hinsichtlich der institutionellen Akteure bleibt derjenige, dass die Mehrzahl der entsprechenden Vertreter in keinem Zusammenhang im Rahmen der Diskussion der Bestandesentwicklung auf den Einbezug der aktuellen Bewohnerschaft in irgendeiner Form Bezug nahmen[198]. Die Hypothese H 8.8.1-1, wonach sämtliche Akteure den Einbezug der Mieterschaft thematisieren, kann zurückgewiesen werden. Zwar kann die fehlende Bezugnahme mit der Distanz, welche die betreffenden Akteure in den Fonds und Anlagestiftungen zur Mieterschaft haben, erklärt werden, doch eben in dieser unterschiedlichen Distanz werden die Weichen für die Bestandesentwicklung gestellt.

[197] Siehe auch Van Wezemael (2004).

[198] Jedoch ist auch darauf hinzuweisen, dass Studien, die gerade von den finanzwirtschaftlich Professionellen in Auftrag gegeben werden, auch Bewohner-Perspektiven mit einschliessen können.

Diejenigen institutionellen Akteure, die auf Information oder Mitwirkung der Bewohnerschaft Bezug nehmen, setzen diese zur Immunisierung *gegen* Begehren der Mieterschaft ein und versuchen, mögliche Kosten im Zusammenhang mit dem Mieterschutz, etwa maximale Kündigungserstreckungen, einzuplanen. Darüber hinaus können mittels formaler und frühzeitiger Kommunikation durch Unsicherheit entstehende Kosten reduziert werden. Die Informationspolitik ist also nur in untergeordneter Weise in partnerschaftlich-partizipativer Weise auf die Bewohner ausgerichtet. Die Bezugnahme auf die Mieterschaft ist, wie das Beispiel von PKI zeigt, in dem Sinne nicht partnerschaftlich, als die Haltung der Mieter als inkonsistent konzeptionalisiert wird. Eine Opposition der Mieter gegenüber Massnahmen wird relativiert mit der Erfahrung, dass sich dieselben Mieter nach vollendetem Eingriff glücklich zeigten. Argumentationen, welche wie in diesem Beispiel die Mieterschaft als unmündig erscheinen lässt, dominieren bei den institutionellen; unmündige Akteure werden nicht in die Verantwortung gezogen. Dass etwa bei Totalsanierungen die Befragtengruppe der Rückmeldungen sehr schief ist, weil die Weggezogenen keine Meinung äussern, wird auch auf Rückfragen hin nicht thematisiert. Das Misstrauen gegenüber einer Mieterschaft, die »*auf individuelle Ideen*« komme, Kosten verursache und die Risiken den Eigentümern überlässt, dominiert ohne jeden Zweifel über das Potential an spezifischem Wissen der Bewohnerschaft bezüglich des Gebrauchswerts und der Entwicklungsmöglichkeiten der Liegenschaften aus Nutzersicht. Der zweite Teil der Hypothese H 8.8.1-1, wonach die Stufe der Partizipation – sofern sie erfolgt – die Information und die Anhörung, nicht aber die Kooperation ist, wird aufgrund der empirischen Befunde beibehalten.

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Die Mieterschaft wird, wenn überhaupt, bei solchen Entscheiden einbezogen, die spezifisches Wissen aus der Gebrauchserfahrung der Bewohnerinnen und Bewohner benötigen oder eine lange Vorlaufzeit der Information erfordern. Die Stufe der Mitwirkung ist die Information und die Anhörung. Die Beweggründe sind die Informationsbeschaffung und die Einbindung der Mieterschaft zur Minimierung von Einsprachen. Die Perspektive der Partizipation ist diejenige des Mittels, nicht des Ziels. Die Hypothese H 8.8.1-4, welche besagt, dass der Einbezug der aktuellen Mieterschaft die Erneuerung des Bestandes hemmt, indem er die Besitzstandwahrung fördert, kann bezüglich aller beurteilbarer Akteure zurückgewiesen werden. Einen besonderen Fall stellen die Vertreter der kleinen Genossenschaften dar, deren Bezüge zwar nicht als Partizipation bezeichnet werden sollten (vgl. oben), die aber die Entwicklung der Bestände aufgrund der vermeintlichen Besitzstandwahrung blockieren.

## Fazit

Hinsichtlich der Entwicklungs- und Erhaltsstrategien kommt der Partizipation folgende Bedeutung zu: Bei den grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften findet sich ein strategisches Zugehen auf die Bewohnerschaft, begleitet von einer stark gewichteten Kommunikation. Dieses ist aus der Sicht der Akteure erfolgreich, denn einerseits wird viel Wissen vor Ort zu Beginn der Planung abgeholt, andererseits erfolgt mittels der pro-aktiven Kommunikation vor allem bei den Grossen eine Immunisierung gegen weitergehende, die Zielerreichung hemmende Mitsprache statt. Bei den Akteuren der kleinen Wohnbaugenossenschaften hingegen wird im Rahmen der Bezugnahme der auf die Bewohnerschaft die Absenz von eigentlichen Entwicklungsstrategien und der «vorwegnehmende Gehorsam» gegenüber einflussreicheren Partikularinteressenten deutlich. Es ist nicht angebracht, diese Bezugnahmen als Partizipation zu bezeichnen. Bei den Institutionellen ist die Rolle von Partizipation hinsichtlich ihrer Entwicklungsstrategien zunächst einmal unwesentlich. Bei den vorhandenen Bezugnahmen herrscht eine Immunisierung gegenüber Mitsprachen und Einflussnahmen vor, die Quelle des «Insiderwissens» der Bewohnerschaft wird kaum genutzt. Durch frühe und gezielte Information gelingt es aber, durch Unsicherheit entstehende Kosten zu minimieren.

Die Partizipation darf folglich bei keinem Akteur überbewertet werden, ihr Gewicht in der Handlungsorientierung ist nicht bestimmend. Ihr Einsatz zwecks *Verhinderung* weiterer Begehren der Bewohnerschaft ist dennoch beachtlich.

## 8.8.2 Image und Öffentlichkeit

Das Wohnen und die gesellschaftliche Ausgestaltung der Wohnungsmarktes sind Dauerbrenner der politischen und öffentlichen Diskussion (Odermatt/Van Wezemael, 2002a, 1). Die Akteure auf dem Wohnungsmarkt sind deshalb in der Öffentlichkeit exponiert und werden von politischen Gruppierungen, Interessenverbänden wie dem Mieterschutz und der Presse an ihre gesellschaftliche Verantwortung erinnert. Da sowohl die Gemeinnützigen von ihren unterstellten Sozialzielen her als auch die Kommerziellen im Spannungsfeld von Renditestreben und Wohnwert in sensiblen Bereichen operieren, ist anzunehmen, dass sämtliche Akteure in ihrem Handeln um ihr Image besorgt sind.

H 8.8.2-1: Die Gemeinnützigen operieren von ihren Sozialzielen her in sensiblen Bereichen und orientieren ihr Handeln in seinem Ablauf an der Öffentlichkeit, indem sie um ein positives Image besorgt sind.

H 8.8.2-2: Die Kommerziellen operieren im Spannungsfeld von Renditestreben und Wohnwert in einem sensiblen Bereich und orientieren ihr Handeln in seinem Ablauf an der Öffentlichkeit, indem sie um ein positives Image besorgt sind.

H 8.8.2-3: Die Orientierung am Image strukturiert die Erhalts- und Entwicklungspraxis.

### Befragungsresultate

Sämtliche Akteure sind in Imagefragen sensibilisiert. Bezugnahmen auf das Image von einzelnen Siedlungen, die durch die organisationale Nähe der Gesprächspartner zur Objekt-Ebene mitbedingt ist, erfolgten ausschliesslich bei kleinen und mittleren Wohnbaugenossenschaften und Privatpersonen. Diese leiten meist einen Handlungsbedarf bezüglich des betreffenden Objekts ab. Die Bezugnahme auf das Image des Akteurs oder eines Akteurtypus in der Öffentlichkeit kann als Zwang in der Situationskonstruktion verstanden werden.

Die beiden grossen Wohnbaugenossenschaften arbeiten aktiv an ihrem Image, wobei sie vor allem ihre gute Kommunikation betonen, die es erlaube, so der Vertreter von GW2, Sanierungen durchzuführen, »*mit denen andere in der Zeitung kämen*«. Das Image ergibt sich in ihrer Einschätzung also nicht direkt daraus, welche Massnahmen ergriffen, sondern auch daraus, wie sie kommuniziert werden. Fast alle Akteure der Kleinen und Mittleren thematisieren das Entstehen eines Imageproblems, wenn Nachbarliegenschaften saniert würden und die eigenen im Vergleich dazu »*schäbig*« da stünden. Es entstehe ein Handlungsdruck, wenn man als einziger Investor »*nichts mache*«. Der Akteur in MW2 präzisiert den Handlungsdruck und erklärt, dass in so einem Falle eine andere Klientel komme, sich das Image wiederum verschlechtere, und dies letzten Endes «zurückschlagen» könne. Der Vertreter von MW3 betont mit Nachdruck, dass schlechtes Image nicht den Liegenschaften «an sich» anhafte, denn man halte identische Liegenschaften an mehreren Standorten und mit unterschiedlichem Image. Vielmehr sei es das Quartier, welches einen schlechten Namen habe, wobei wenige Objekte genügten, um ein Quartier negativ zu prägen. Er bezieht sich beispielhaft auf einen Wohnblock, der nicht dem Bestand der Genossenschaft angehört: »*Da sind 90 Prozent Ausländer drin, das prägt das Quartier*«. Der Verantwortliche bei MW2 sieht ein mögliches Imageproblem darin, dass man zu billig sei: »*Das Image der Wohnbaugenossenschaft ist verstaubt. Die Leute denken man mache nichts, weil unsere Wohnungen günstig sind*«. Deshalb müsse man mehr aktive Imagepflege machen und vermehrt an die Presse gelangen. Die öffentliche Hand sieht sich durch Imagefragen in ihrem Handlungsspielraum begrenzt: »*Weil man die Öffentliche Hand ist, kann man nicht einfach die Kündigung schreiben und damit hätte es sich*«.

Sämtliche Vertreter der Institutionellen, die sich zum Thema äusserten, messen ihrem Bild in der Öffentlichkeit eine grosse Bedeutung zu, indem sie durch vorwegnehmende Kritik auf Basis von Erfahrungswerten ihren eigenen Möglichkeitsraum klar strukturieren. Die Bezugnahmen der beiden Akteure der Fondsanbieter zeigt, dass es bei der Sorge um das Image nicht um einzelne Objekte geht, sondern über die Konstitution eines Images, welches in allen Fällen zu einem – günstigen oder hinderlichen – Bestandteil der Handlungssituation

wird: »*Wenn wir auf Konfrontation machen und ständig auf der Schlichtungsbehörde sind, kriegen wir einen schlechten Ruf und kommen eh nirgends mehr durch*«. Doch nicht nur im mietrechtlich sanktionierbaren Nutzungsmarkt gilt die Sorge um das Image, sondern auch im Bestandesmarkt: »*Wir schauen schon darauf, dass die Käuferschaft integer ist, wegen dem Image in der Öffentlichkeit. Wir haben kürzlich einen Paketkauf in letzter Minute gestoppt, man war sich nicht ganz einig, aber man hat sich dann für die sichere Seite entschieden*«. Die Nähe zur Bank, mit der sich die Akteure stark identifizieren (vgl. Kapitel 8.1), hat die beiden Gesprächspartner deutlich sensibilisiert: »*Der Immobilienbereich ist neben dem Kunsthandel ein idealer Bereich für Schwarz- und Drogengelder. (...) Weil wir nahe bei der Bank sind, müssen wir hier sehr, sehr vorsichtig sein.*« Trotz der grossen Bedeutung der Bezüge auf die Öffentlichkeit sind die Akteure der Fonds der Ansicht, dass sie anonymer agieren könnten als eine Pensionskasse und dass dies ein Vorteil sei. So könnten sie Siedlungen mit einem schlechten Image einfacher abstossen. A1 äussert sich in ähnlicher Weise. Als handlungsrelevante Implikation der Bezugnahmen auf das Image gilt der Verzicht auf die Veräusserung von Stockwerkeigentum, weil dieser »*ein Haufen negative Publizität*« erzeuge.

Der Akteur bei V1 beklagt die negative Imagewirkung bei Ersatzneubauten, man werde »*in der Zeitung herumgetragen, (…) das Museumsdenken muss weg*«. Bei Sanierungen achte man darauf, dass der von aussen sichtbare Eingangsbereich sauber sei, damit das Gesicht und das Image der Liegenschaft stimme. V2 betont den Öffentlichkeitscharakter von Wohnbauten und weist auf die eigene Exponiertheit hin: »*Wir stehen eben im Schaufenster. (…) Vieles hängt am Image, und wir müssen ja nicht nur Wohnungen vermieten, sondern auch Versicherungen verkaufen*«. Bei den Wohnhäusern betriebe man denn auch bewusst Imagepflege, auch deshalb, weil sich bei Wohnungen mit schlechtem Unterhalt eine negativspirale von Image und Mieterschaft ergäbe. Der Gesprächspartner betont den selbst verstärkenden Zusammenhang zwischen Siedlungen, die mangelhaft unterhalten würden und deshalb verpönt seien und der Qualität der Mieter, die hierauf sinke. Die Mietzinsen bis zur Grenze der Zahlungsfähigkeit der Leute anzuheben sei ebenfalls wegen des Images heikel, und spekulative Verkäufe würden nicht getätigt, »*weil immer etwas an uns hängen bleibt*«. Bei V3 betont man, jede Mietwohnung sei Öffentlichkeit. Auch dieser Akteur orientiert seine Abbruchpraxis an der Öffentlichen Meinung: »*Die Leute sagen: Die wollen nur abreissen, damit sie mehr Geld verdienen können*«. Dasselbe gelte für Spekulationsverkäufe. Auch der Akteur bei PKD nimmt öffentliche Kritik in handlungsleitender Weise vorweg. »*Wir können uns nicht einfach erlauben, Häuser abzubrechen und billigen Wohnraum zu vernichten. Sonst ruft man alle Geister auf den Plan. (…) Dann kommen die Mieterverbände und sagen, wir seien Halunken und sähen nur den Stutz.*« Eingriffe mache man deshalb nicht mit der Brechstange – man wolle keinen Politskandal.

## Diskussion der Befragungsresultate

Die Interviews zeigen, dass Image-Bezüge auf sehr unterschiedlichen Ebenen erfolgen. Es kann zwischen einem Objekt- und einem Akteurbezug der Gesprächspartner unterschieden werden. In den Bezugnahmen zeigt sich diese Differenzierung der Akteure (vgl. Tabelle 8-4).

**Tabelle 8-4: Imagebezüge**

| | | |
|---|---|---|
| Objektbezug | Image einer Siedlung und ihrer Bewohner | MW1, MW2, MW3, KW1, KW2, NPE |
| Akteurbezug | Image des Investors hinsichtlich bestimmter Siedlungen | GW1, GW2, MW1 |
| | Image des Investors aufgrund seiner generellen Praxis | F1, F2, A1, V1, V2, V3, PKD |
| | Image eines ganzen Typus („die Banken", „die Wohnbaugenossenschaften") in der Öffentlichkeit | MW2, ÖH, F1, F2 |

Quelle: Eigene Darstellung

Die Bezugnahmen der Akteure unterscheiden sich grundsätzlich, je nachdem ob das Image von Liegenschaften oder das eigene bzw. dasjenige eines Akteurtypus, etwa »der Banken«, referiert wird. Während *Akteurbezüge* auf einen Diskurs in der Öffentlichkeit verweisen und einen hohen Allgemeinheitsgrad aufweisen, beziehen sich *Objektbezüge* auf das Bild spezifischer Liegenschaften, wobei Lagequalitäten bzw. Externalitäten im Zentrum stehen. Die Image-Dimension erlaubt eine klare Gliederung der Akteure. So sind es die Vertreter der institutionellen Akteure, die über die kritische Grösse verfügen, um als Akteur in der Öffentlichkeit wahrgenommen zu werden und die mit Ausnahme der Anlagestiftungen ein Image oder einen Namen in einer Branche ausserhalb des Immobiliengeschäfts zu achten haben. Dies ist der Ruf des Banken-Mutterhauses, des Versicherungsgeschäfts oder jener der Destinärsfirmen. Bei den kleinen Akteuren fallen strategische Ebene und die Ebene der Objektbewirtschaftung aufgrund der minimalen Gliederungstiefe ihrer Organisationen zusammen, was sich in den Objektbezügen der kleinen und mittleren Genossenschaften sowie NPE widerspiegelt.

In ihren Objektorientierungen nehmen die Akteure in keinem Fall auf die Objekte selber Bezug, sondern auf deren Umfeld bzw. dessen Qualität. Hierbei steht vor allem die Angst einer Abwärtsspirale von Image und unerwünschter Mieterschaft im Zentrum. Die architektonische Erscheinung ist auch in diesem Zusammenhang keine relevante Grösse im Orientierungsrahmen, womit die Hausse-Bauten wiederum nicht als Bezugsgrösse fungieren (vgl. Kapitel 8.7).

Die Bezugnahme auf öffentliche Diskurse[199] hingegen muss als Konstruktion eines Elements des Zwangs verstanden werden, welcher darauf beruht, dass gewisse Optionen unter Bezugnahme auf das Image nicht mehr zur Verfügung stehen. Durch den vorwegnehmenden Einbezug der erwarteten Reaktion von Teilen der Öffentlichkeit strukturieren die Handelnden ihre Situation und ihre Praxis. Die Handelnden weisen eine ausserordentliche Sensibilität bezüglich ihres Images in der Öffentlichkeit auf. In diesem Zusammenhang stellen sich die Fragen, inwiefern die Akteure ihre Praxis verändern, wenn beispielsweise die Tabuisierung des Ersatzneubaus in der Öffentlichkeit wegfällt. Weiter steht zur Debatte, wie sich die starke und handlungsrelevante Bezugnahme auf ihr Image mit der zunehmenden Objektivierung der Entscheidungsweisen (vgl. Kapitel 8.1) vereinbaren lässt. Es kann argumentiert werden, dass der Imagebezug im Vergleich mit den objektivierenden Handlungsbezügen bezüglich der Entscheidungshilfen an Bedeutung verlieren wird, weil dieser nicht objektivierbar ist.

[199] Die Befragten der drei grössten gemeinnützigen Organisationen beziehen sich zwar in Imagefragen auf Siedlungen, thematisieren dabei aber das Image ihrer Organisation als Spiegelbild ihrer Praxis.

Zudem kann bezweifelt werden, dass die Tendenz zunehmender internationaler Immobilienanlagen und der Tendenz zu indirekten Engagements über im Vergleich zu den betrachteten Akteuren eher anonyme Investmentgesellschaften die Orientierung an der öffentlichen oder der «veröffentlichten» Meinung in ihrer Relevanz bestehen lässt. Die drei Hypothesen finden in den Ergebnissen Unterstützung.

Fazit

Image-Bezüge spielen hinsichtlich Entwicklungs- und Erhaltsstrategien folgende Rolle:

Bei den Akteuren mit Objektbezug (siehe Tabelle 8-4) bildet die Orientierung am Image eine wesentliche Dimension in ihrer Problemdefinition, womit Image-Fragen häufig am Anfang von Eingriffen stehen. Die Image-Bezüge fördern somit Massnahmen des Gebäude-Erhalts, welche bei den entsprechenden Akteuren grösstenteils auf Unterhalt beschränkt sind.

Der hohe Abstraktionsgrad der Konzeptualisierung von Image bei den Vertretern der Insitutionellen führt dazu, dass Image-Bezüge in die Geschäftspolitik einfliessen und so *top-down* umgesetzt werden. Die direkten Folgen hiervon sind eine Verbesserung der Mieterschafts-Informationen bei Erhaltsmassnahmen oder Kündigungen, indem sie langfristig erfolgen und hohe Konsistenz-Anforderungen zu erfüllen haben. Somit findet eine Form der Selbstregulation der Immobilienbranche hinsichtlich sozialnormativer Forderungen des öffentlichen Diskurses statt. Dies behindert vornehmlich die institutionellen Akteure im Ersatzneubau, teilweise im Verkauf und auch in einer mittel- und langfristig angelegten Abbruchbewirtschaftung, sichert ihnen aber einen Burgfrieden im politisch sensiblen Bereich der Wohnungswirtschaft.

Die Resultate belegen eine starke Orientierung der Handelnden mit einem Akteurbezug (siehe Tabelle 8-4) an der Öffentlichen Meinung und stützen hiermit die These, wonach das wirtschaftliche Handeln als soziales Handeln zu konzipieren ist.

## 8.8.3 Anlegerinteressen

Neben der Bewohnerschaft der Objekte und der Öffentlichkeit stellen die Anleger von Kapital eine weitere mögliche Orientierungsgrösse dar, die auf ihre Bedeutung im Handeln der Akteure hin betrachtet werden soll. Als Anleger gelten im Folgenden jene, welche den untersuchten Organisationen Geld zur Anlage in Wohnimmobilien überlassen, ausgenommen die Hypothekarkreditgeber.

> H 8.8.3-1: Eine Orientierung des Handelns an Anlegerinteressen erfolgt nur bei den Anbietern indirekter Anlagen unter Konkurrenzbedingungen.
>
> H 8.8.3-2: Die Anbieter indirekter Anlagen legitimieren ihr Handeln mittels der Verantwortung gegenüber den Anlegern.
>
> H 8.8.3-3: Die Orientierung an Anlegerinteressen fördert Erneuerung und Verkauf.

Die gemeinnützigen Bauträger thematisieren abgesehen von Aspekten der Mitwirkung, die im Abschnitt Partizipation (vgl. Kapitel 8.8.1) behandelt wurden, keine «Anlegerinteressen», obschon die Mitglieder Miteigentümer darstellen. Diese mögliche finanzielle Perspektive wird aber nicht aufgegriffen.

Zwar betonen die Akteure der Fonds, dass man mit den Anteilzeichner und dem Mieter zwei Kunden habe, an deren Gewichtung wird aber kein Zweifel gelassen: »*Das einzige was hier (in der Bank) zählt, ist die Rendite und die Ausschüttung für die Anleger*«. So sei es »*nicht das Ziel, billige Wohnungen anzubieten.*« Eine sozial orientierte Zielsetzung münde im »*Problem, dass die Rendite für die Anleger nicht mehr stimmt.*« Neben der Verantwortung gegenüber den internen Stellen sei der Anleger die zweite Reportstelle.

Das Primat der Anlegerinteressen kommt auch bei den Vertretern der Anlagestiftungen deutlich zum Tragen: »*Eine Portfoliostrategie muss eigentlich mit der Frage beginnen, was der Anleger von uns will«.* A1 argumentiert, dass seine Stiftung die Anlegerinteressen besser als die Banken verträte, weil diese mit Fondsfusionen eigene Interessen verträten und

entsprechend der Zielsetzung der Banken mehr Geld aus dem Kreislauf nähmen als die Anlagestiftungen. Der Akteur gliedert die Anleger in verschiedene Kategorien, die durch die miteinander einher gehenden Attribute der Grösse und Professionalität definiert werden könnten. Hieraus leitet er den Bedarf verschiedener von Anlagegefässen für unterschiedliche Kundentypen ab: »*Wir finden, dass man Anleger mit identischer Ausrichtung, identischen Anlagevorstellungen und identischer Haltung bezüglich Reporting in einem Gefäss zusammenfassen muss. Es hat keinen Wert, einen mit 100'000 Fr. und einen mit 250 Mio. im selben Gefäss poolen zu wollen. (…) Wir wollen zur Erreichung der Ziele unserer Anleger investiert sein*«. Auch seien die Anforderungen an Erträge und Risikobereitschaft je nach Typ von Pensionskasse unterschiedlich: »*Risiko ist viel mehr ein Thema bei einer Pensionskasse, die eine ganz verästelte Asset- und Liability-Management Strategie fährt als bei einer kleinen Kasse, die sagt: wir haben BVV 2*[200] *und da steht soviel Immobilien und soviel Aktien und soviel Obligationen u.s.w.*« Risiko erhöhen und Rendite nehmen seien siamesische Zwillinge, da müssten die Anleger entscheiden was sie wollten. Der Akteur aus A2 sieht die Beschaffung von Know-how als zentrales Interesse der Anleger. »*Gerade bei so mittelgrossen Pensionskassen wird ja landauf, landab der Immobilienbestand noch relativ fahrlässig mitgetragen. Aber es ist ein Umdenken im Gange. Ich behaupte: Eine Organisation, die sich nicht vollamtlich und professionell mit der Immobilienbewirtschaftung auseinandersetzt, ist nicht in der Lage, ein Portefeuille professionell zu steuern und zu bewirtschaften.*« In diesem Fall sei »*der indirekte Besitz die einzige Alternative*«.

Für den Vertreter von PKI sind Anlegerinteressen eine wichtige Orientierungsgrösse geworden, weil er aufgrund von Umstrukturierungen bei den investierten Firmen (Destinäre) liquide Mittel bereit halten muss, was zu einer Überprüfung bzw. zur Formulierung der Immobilienstrategie führte (vgl. Kapitel 8.2).

### Diskussion der Befragungsresultate

Während die Anbieter indirekter Anlagen (Anbieter der Immofonds, Anlagestiftungen) die Orientierung an Anlegerinteressen ins Zentrum rücken, nehmen sowohl die Akteure der Versicherungen als auch jene der Pensionskassen kaum entsprechend Bezug auf Anlegerinteressen, zumal ihre Anleger nicht miteinander vergleichbar sind. Für die Anbieter indirekter Anlagen bilden die Anlegerinteressen indes nicht eine Orientierungsdimension neben anderen, sondern auch in Erhalts- und Entwicklungsfragen den eigentlichen Ausgangspunkt der Tätigkeiten. Während bei ihnen eindeutig die Entwicklung von Finanzanlagen den Ausgangspunkt der Aktivitäten bildet, gibt es bei den Personalvorsorge-Einrichtungen und den Versicherungen kein konkretes Gegenüber, welches die Rendite auf dem vorgeschossenen Kapital einfordert. H 8.8.3-1, wonach eine Orientierung des Handelns an Anlegerinteressen nur bei den Anbietern indirekter Anlagen unter Konkurrenzbedingungen erfolgt, wird beibehalten. Auch legitimieren die Anbieter indirekter Anlagen ihr Handeln mittels der Verantwortung gegenüber den Anlegern (H 8.8.3-2). Indem die Ausrichtung an den Interessen der Anleger eine aktive Bewirtschaftungsweise der Portfolios fördert, wird auch H 8.8.3-2 – die Förderung der Option Verkauf und Erneuerung – unterstützt (siehe hierzu auch Kapitel 8.11). Die Ausrichtung von Anlageprodukten auf spezifische Kundenbedürfnisse, deren Optimierung und das aktive Kaufen-und-Managen gehen miteinander einher. Zudem wird auf Kunden eingegangen, die die Wahl zwischen verschiedenen Anbietern und verschiedenen Produkten haben und entsprechend reagieren können – dies kann man von den Destinären einer Personalvorsorgestiftung nicht behaupten.

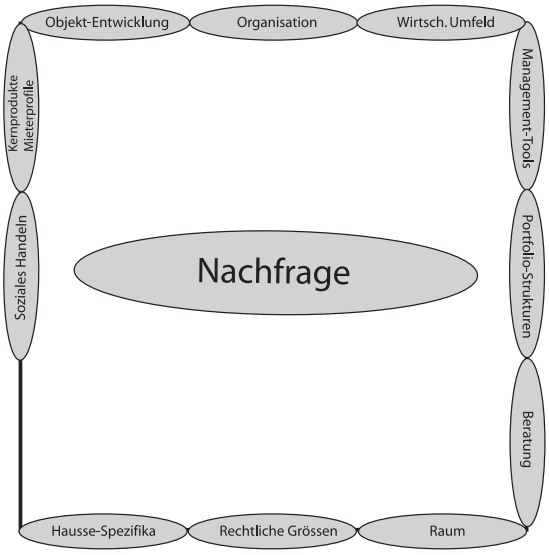
[200] Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVV 2). Siehe http://www.vorsorgeforum.ch/DE/Gesetzgebung/BVV2.HTM

## Fazit

Der Orientierung an Anlegerinteressen kommt hinsichtlich der Entwicklungs- und Erhaltsstrategien folgende Bedeutung zu:

Eine massgebliche Orientierung an Anlegerinteressen zeigen nur die Anbieter indirekter Anlagen. Bei ihnen allerdings kann die Orientierung an Anlegerinteressen als Ausgangspunkt ihrer gesamten Tätigkeiten bezeichnet werden. In Entwicklungsfragen wird über die Top-down Strategie den strategischen Vorgaben der Portfolio-Entwicklung entsprechend gehandelt, womit letztlich von den Anlegerinteressen ausgegangen wird. Dies verlangt ein aktives Management, in dem strategische Veräusserungen und gezielte Objektentwicklungen an Standorten mit entsprechenden Potentialen die erforderten Sicherheiten und Renditen gewährleisten. Die hohen Mieten und jungen Bestände, welche diese Akteurtypen aufweisen, widerspiegeln diese Praxis bzw. stellen ihre Folge dar (siehe Gerheuser, 2004).

## 8.9 Nachfragewandel und Entwicklung im Nachfrageraum




Das Altern der Bausubstanz macht Unterhaltsarbeiten notwendig. Vom *Altern* zu trennen ist das *Veralten* der Bauten. Wandeln sich im Zuge sozialer und technologischer Veränderungen Ansprüche, Geschmack, gesellschaftliche Bedürfnisse etc., so können Bauten, ganz unabhängig von ihrem bauphysischen Zustand, un-zeitgemäss werden. Ihre folglich auch unzeitgemässen «Gebrauchsanweisungen» (vgl. Kapitel 4.1.1.1) an die Nutzenden, die sich aus Grundriss, Exposition, Materialverwendung etc. ergeben, sind Anzeichen des Auseinanderklaffens der Dynamik gesellschaftlicher Entwicklung versus die Statik der gebauten Strukturen. Dies begründet sich mit der materiellen Persistenz der Strukturen gebauter Mitwelt, also der Artefakte und deren wechselseitigen Äusserlichkeit. Diese ungleiche Entwicklung steht am Anfang vieler «räumlicher» Probleme, die immer auch Probleme des Handelns und somit soziale Probleme sind. *Inwiefern verleihen die Akteuren der soziodemographischen Entwicklung, vor allem der demographischen Alterung und dem sozialen Wandel seit der Hausse, in ihrem Handeln Bedeutung?* Die Befragungsergebnisse wurden getrennt hinsichtlich den beiden Aspekte des demographischen und sozialen Wandels ausgewertet. Wie die Bestände hinsichtlich des Nachfrageraums entwickelt werden, wird im analytischen Schnitt der Mieterprofile diskutiert.

### 8.9.1 Die Aging Society im Orientierungsrahmen der Akteure

Die demographische Alterung der westlichen Gesellschaften, auch «aging society» genannt, ist als Megatrend zu bewerten (Giger, 2003;Graf, 2002) und hat neben den vielfach diskutierten sozial- und gesellschaftspolitischen Auswirkungen (Wanders, 2002) auch Folgen für den Wohnungsmarkt (Van Wezemael/Huber, 2003). Schamp (1994, 196) zu Folge sind die «Konsequenzen des demographischen Alterungsprozesses aus wirtschaftsgeographischer Sicht *relevant*, indem sich z.B. Konsummuster alter Menschen und die sich daraus ergebenden spezifischen Raumansprüche» wandeln. Altengerechter Wohnungsbau geht weit über bauliche Normierung[201] oder Rollstuhlgerechtigkeit aus (Bohn/Loeschke, 1995;-Loeschcke/Pourat, 1995) und umfasst städtebauliche Aspekte, Qualitäten des Wohnumfeldes und des Wohnquartiers, die Erschliessung von Gebäuden, die Struktur und Organisation der Wohnung selber einschliesslich Fragen des technischen Ausbaus sowie Wohnraum-assoziierte Dienstleistungen. Somit kann festgehalten werden, dass Wohnungen, die nicht nach den Massstäben der Altengerechtigkeit gebaut wurden, im Hinblick auf die demographische Alterung veralten. Während sowohl eine veränderte Nachfrage als auch die demographische Alterung in der Untersuchung vorausgesetzt werden, geht es im Folgenden um die Frage, wie sich die Akteure auf entsprechende Grössen im strategischen Handelns beziehen und schliesslich darum, welche Praxis dies zur Folge hat.

Konzeptualisieren die Akteure den Megatrend der demographischen Alterung? Leiten sie hiervon einen Handlungsbedarf ab, indem sie die Wohnungen im Sinne der Anpassung an Kernprodukte in den veränderten Nachfrageraum entwickeln?

[201] Siehe etwa die deutsche Norm DIN 18025.

H 8.9.1-1: Die demographische Alterung stellt für sämtliche Akteure ein Strukturmoment in ihrem Handeln dar. Während bei den Genossenschaften der wachsende Anteil von Genossenschaftern und Genossenschafterinnen in höherem Alter eine Anpassung der Bestände begünstigt, beschäftigen sich die Institutionellen strategisch mit der Entwicklung im Sinne eines langfristigen Trends. Folglich wird in ausreichendem Masse konventioneller Wohnraum in altengerechten Wohnraum überführt.

H 8.9.1-2: Massnahmen auf organisationaler Ebene im Sinne unterstützter Autonomie erfolgen nur bei den gemeinnützigen Akteuren.

H 8.9.1-3: Akteure mit Verkaufsoption veräussern aufgrund der veränderten demographischen Situation zukünftig vermehrt Wohnungen nach Überführung in Stockwerkeigentum.

### Befragungsresultate

Die Vertreter der Wohnbaugenossenschaften thematisieren in erster Linie die baulichen und erschliessungstechnischen Mängel, welche sich hinsichtlich eingeschränkter Mobilität älterer Bewohner ergeben sowie die starke Überalterung der Bewohnerschaft in einzelnen Siedlungen. Dennoch gelten die Alten als gute Mieter, denn sie blieben länger in der Wohnung als Junge. Die Gesprächspartner geben an, dass ein erheblicher Teil der Wohnungen aus der Hausse von Alten bewohnt werde und stellen gleichzeitig fest, dass die Wohnungen nicht altengerecht seien, ohne aber einen Widerspruch hieraus zu formulieren. Die Bereitstellung altengerechten Wohnraums wird von keinem der befragten Akteure als ein zukünftiges Kernsegment gesehen, welches man strategisch entwickeln will.

Die Gemeinnützigen weisen spezifische Lösungswege aus, indem sie das Problem nicht altengerechter Wohnungen zu einem erheblichen Teil durch genossenschaftsinterne Umzüge zu lösen versuchen. Diese Praxis dient gleichzeitig als Begründung dafür, dass man keine besondere altengerechte Sanierung vornehme, weil man die Leute lieber umplatziere. Wie der Akteur in GW2 betont, sei in dieser Hinsicht in verschiedenen Siedlungen »*vorbildlich vorausgedacht*« worden, indem etwa ein Hochhaus mit Kleinwohnungen im Sinne eines Stöcklis für die Alten eine Reihenhaussiedlung ergänze. Er ist der einzige Gesprächspartner, in dessen Organisation ein neues Wohnmodell für Alte realisiert wurde. Eine Elf-Zimmerwohnung in einem Hochhaus mit Lift entstand aus drei zusammengelegten Wohnungen. Doch gerade neuen Wohnmodellen wird auch mit Misstrauen begegnet. So meint der Vertreter von MW3: »*Wie die Alterswohnformen in 20 Jahren aussehen… da bin ich einfach ein wenig skeptisch*«. KW1 bietet alten Bewohnerinnen und Bewohnern die Möglichkeit des Umzugs von einem Haus aus den 1960ern ohne Lift in ein Objekt aus den frühen Siebzigern an, obgleich in letzterem Objekt der Lift in den Zwischenetagen hält und der Eingangsbereich mit verschiedenen Schwellen versehen ist, wie sich bei einer Begehung des Objekts herausstellte. Der Altengerechtigkeit wird bei den grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften im Neubau Beachtung geschenkt[202]. Bei Sanierungen hingegen stosse man schnell an Grenzen. Als Massnahmen, auf die aber oftmals verzichtet werde, sind der Anbau eines Lifts und die Entfernung von Schwellen sowie altengerechte Einrichtungen in den Nasszellen (Brausetasse statt nur ein Bad) genannt.

Die institutionellen Akteure[203] thematisieren die Alterung der Bevölkerung auf einem höheren Abstraktionsniveau als die Gemeinnützigen und beziehen sich auf statistische Fakten wie den höheren Wohnflächenverbrauch per capita im Alter. Der Akteur in A2, der auch in anderen Bereichen auf Studien und statistisches Material verweist, bettet die demographische Alterung am stärksten in einen Kontext der regionalen und wirtschaftlichen Entwicklung ein und betrachtet sie im Hinblick auf Marktchancen. Für ihn stellt die zukünftige Nachfrage der Alten ein bedeutender Unsicherheitsfaktor dar – ob die Alten

[202] Die Vertreter der beiden kleinen Wohnbaugenossenschaften hegen keine Neubaupläne.
[203] Einige äusserten sich nur indirekt zur Alterung der Bewohnerschaft und zur demographischen Alterung, wobei die Vertreter verschiedener Typen gleichermassen vertreten waren.

2020 wirklich in eine Zweizimmerwohnung zurückzögen, könne niemand sagen. Die Akteure beziehen sich kaum auf spezifische Wohnbedürfnisse alter Menschen. Die Problemsicht der Vertreter der Institutionellen bezüglich des Themas »Überalterung« fasst der Vertreter von F2 pragmatisch zusammen: »*Alle sagen Überalterung und meinen damit zu tiefe Mietzinsen*«[204].

Für kommerzielle Akteure ist nach deren Angaben der interne Wohnungswechsel, also die Hauptstrategie der Gemeinnützigen, aufgrund des Kündigungsschutzes und des Verwaltungsaufwandes nicht praktikabel. Ansonsten werde eine alten- bzw. behindertengerechte Sanierung dort umgesetzt, wo sich dies rechne. Organisationale Massnahmen wie Servicewohnen wurde von keinem Akteur weiter verfolgt und der Frage, welche Massnahmen Wohnungen für Alte Menschen in mittlerer Frist attraktiv machen würden, stehen die Akteure eher ratlos gegenüber – zu gross sind die Unsicherheiten bezüglich der künftigen Nachfragemuster der neuen Alten. Allerdings führt diese Verunsicherung nicht dazu, dass man die gängigen Konzepte in Frage stellen würde.[205]

Eine weitere Alternative spricht NPE an. Er versucht eine altersmässige Durchmischung über die Vergabepraxis zu steuern und erzählt, dass er in einen Bau, bei dem die Gefahr eines »*totalen Altersheims*« gedroht habe, nun »*zwei ganz Junge*« eingemietet habe.

### Diskussion der Resultate

In der Diagnose sind sich sämtliche Akteure darin einig, dass die Wohnungen aus der Hausse – von Ausnahmen abgesehen – als nicht altengerecht einzustufen seien. Die einsetzbaren Mittel seien im Hinblick auf die Aufwendungen einer altengerechten Sanierung bescheiden, wenn sie sich auszahlen sollten. Die Befragung zeigt, dass die Alterung der Mieterschaft zwar für sämtliche Befragte eine empirische Tatsache ist; mit Ausnahme weniger kommerzieller Akteure, die sich auch hinsichtlich anderer Themen aktiv informieren, wird die demographische Alterung[206] aber nicht als eine anderen Trends übergeordnete Entwicklung angesehen und bildet somit entgegen der Hypothese H 8.9.1-1 kein Strukturmoment in ihrem Handeln. Dass die demographische Alterung im Sinne eines Megatrends kaum eine Bezugsgrösse im Handeln darstellt, ist als das wesentliche Ergebnis dieses Abschnitts zu werten. Die Kommerziellen sind als Typus einer Thematisierung des Trends allerdings näher, ihre Verunsicherung gegenüber den qualitativen Folgen der in quantitativer Hinsicht nicht angezweifelten demographischen Entwicklung ist aber gross. Vor diesem Hintergrund erscheint es unwahrscheinlich, dass die Akteure ihren Wohnungspark altengerecht entwickeln. Organisationale Massnahmen finden sich bei keinem der Akteure (vgl. H 8.9.1-2). Hypothese H 8.9.1-3, wonach Akteure mit Verkaufsoption zukünftig vermehrt Wohnungen nach Überführung in Stockwerkeigentum aufgrund der veränderten demographischen Situation veräussern würden, kann auf Basis der Gesprächsresultate verworfen werden. Im Abschnitt 8.11.1 wird die Überführung in Stockwerkeigentum weitergehend besprochen.

### Fazit

Hinsichtlich der Erhalts- und Erneuerungsstrategien kommt der demographischen Alterung folgende Bedeutung zu: Weil die meisten Akteure die demographische Alterung nicht als Megatrend konzeptualisieren, wird sie kaum in Strategien der Bestandesentwicklung einfliessen. Dies zeigt sich deutlich bei den Genossenschaften, die die Alterung ihrer Bewohnerschaft isoliert konzeptualisieren und folglich mit der Einzelfall-bezogenen Praxis interner Umzüge keine über Einzelfälle ausgehende Entwicklung betreiben. Jedoch ist auch bei der Minderheit von Akteuren jener Institutionellen, die sich auch bezüglich anderer wirtschaftlicher und sozialer Entwicklungen aktiv über Studien und Fachliteratur informieren und die demographische Alterung als eine soziodemographische Entwicklung im Sinne eines Mega-

[204] Eine lange Wohndauer bedingt aus mietrechtlichen Gründen tiefere Mietzinsen. Vgl. Kapitel 6.1.
[205] Siehe hierzu auch Zaugg (2002) und Zaugg/Van Wezemael/Odermatt (2004).
[206] Von der demographischen Alterung wird im Sinne eines Sachzwanges gesprochen, weil diese Entwicklung zwar die soziale Welt erheblich beeinflusst und auch von ihr beeinflusst wird, ihrem Wesen nach aber einen biologischen, sprich naturwissenschaftlichen Prozess darstellt.

trends thematisieren, unwahrscheinlich, dass sie ihre Bestände entsprechend entwickeln. Denn entsprechende Massnahmen münden vielerorts in ein Erneuerungsdilemma und erscheinen so aus Sicht der Akteure weder vernünftig noch von ihrer organisationsinternen Position her verantwortbar (vgl. auch Kapitel 8.1). Diese Akteure konstituieren eine Situation mit Zwängen und Unsicherheiten. Altengerechte Sanierung erscheint auch bei den Institutionellen nicht als strategische Erfolgsposition bzw. als eine «Unique Selling Proposition» (USP)[207]. Die natürlichen Privatpersonen orientieren sich sehr ähnlich wie kleine Gemeinnützige, jedoch mit grösserem Handlungsspielraum, weil ihre Bezugnahmen auf die aktuelle (alte) Bewohnerschaft grössere Freiheitsgrade aufweist (vgl. Kapitel 8.1). So beziehen sich auch die natürlichen Privatpersonen auf die alternde Bewohnerschaft, nicht aber auf die demographische Alterung.

Folglich ist davon auszugehen, dass Erhalts- und Entwicklungsmassnahmen nicht dazu führen werden, im von der Bewohnerschaft her überalterten Bestand aus der Haussezeit in genügendem Masse Wohnungen zu altengerechtem Wohnraum umzubauen[208]. Die Gemeinnützigen zählen aufgrund der Befunde entgegen den Erwartungen nicht zu den Akteuren, die altengerechte Sanierung vorantreiben. Ihre Praxis des Umplatzierens alter Menschen innerhalb des Genossenschaftsbestandes mündet einerseits mitunter in Scheinlösungen, wenn die Ersatzwohnungen möglicherweise besser, aber ebenfalls nicht altengerecht sind. Andererseits ist anzumerken, dass durch die organisatorische Massnahme des Umplatzierens mittelfristig wichtige bauliche Massnahmen ausbleiben und Kosten für die Zukunft entstehen. Dies gilt in verstärktem Mass für die Akteure in kleineren Genossenschaften, die sich im Entscheidungsprozess die Hände binden, indem sie gerade den Bedürftigen in Hinblick auf die entsprechenden Massnamen – also die Alten – nicht vor den Kopf stossen wollen (vgl. Kapitel 8.1). Die gezielte Verjüngung der Bewohnerschaft bei Wiedervermietungen, wie von einem Privaten vorgeschlagen, ist aus der Sicht der Bestandesentwicklung kein Lösungsbeitrag.

### 8.9.2 Gesellschaftlicher Wandel im Orientierungsrahmen der Akteure

Als zweite Dimension des Wandels der Nachfrage wurde gesellschaftlicher Wandel und seine Artikulation in veränderten Nachfragemustern nach Wohnraum vorgeschlagen (vgl. Kapitel 6.2.2). In den folgenden Abschnitten wird erörtert, wie die Akteure gewandelte Nachfrage konzeptualisieren und in welcher Weise sie sich in ihrer Handlungsorientierung hinsichtlich der Entwicklung des Gebäudebestandes auf diese beziehen.

H 8.9.2-1: Nur artikulierte Nachfrage ist den Akteuren zugänglich. Latenter Nachfrage wird keine handlungspraktische Relevanz zugewiesen.

H 8.9.2-2: Die für Familien in der Hausse gebauten Wohnungen eignen sich aus der Sicht der Akteure nicht mehr für heutige Familien.

H 8.9.2-3: Erneuerungen werden mit dem Ziel vorgenommen, die Wohnungen wieder für Familien marktgängig zu machen.

#### Befragungsresultate

Die Bezugnahmen auf gesellschaftliche Veränderungen im Zusammenhang mit der Nachfrage nach Wohnraum fallen auffallend homogen aus. Der gemeinsame Nenner sämtlicher Äusserungen ist, dass das Wohnungsangebot der 1950er bis 1970er Jahre im Allgemeinen kaum mehr an aktuelle mittelständische Nachfrage, besonders schwierig an Familien, ver-

[207] Unter USP versteht man den einzigartigen, der Konkurrenz überlegenen Wettbewerbsvorteil eines Produktes, der hypothetisch bei der strategischen Vorwegnahme des Megatrends der Aging Society gegeben ist.
[208] Mit Neubau allein ist dieses strukturelle Manko nicht zu beheben (vgl. Kapitel 6.2.1).

mietet werden kann. Daher erfolge die Vermietung oftmals aufgrund der Wohnungsknappheit in den Ballungszentren (stark reduzierte Wahlfreiheit der Nachfragenden) oder an eine Klientel, die nehmen muss was sie kriegt und nicht der Zielmieterschaft (vgl. Kapitel 8.10) der Anbieter entspricht. Was vor dreissig Jahren für die Schweizer gut gewesen sei – eine Dreizimmerwohnung für ein Elternpaar und zwei Kinder – werde heute von den Ausländern akzeptiert. Folgende Differenzierungen sind jedoch festzuhalten.

Die gemeinnützigen Akteure thematisieren vor allem die gewandelten Familienformen, die gestiegenen Ansprüche von Schweizer Familien und die Zunahme der Ausländer als Nachfrager im Segment der Nachkriegsbauten. Während auf Veränderungen in der Haushaltsform Bezug genommen wird, finden veränderte Lebensstile keinen Niederschlag in den Orientierungsweisen der Akteure. Die Gesprächspartner der grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften sind betreffs der Einschätzung der Nachfrageentwicklung sehr einheitlich. Ihrer Meinung nach liegt das Hauptproblem bezüglich gewandelter Nachfrage darin, dass die Wohnungen zu klein und von den Grundrissen her keine Familienwohnungen mehr seien. Zudem entsprächen sie vor dem Hintergrund der gestiegenen Ansprüche puncto Ausbaustandards, allgemeinem Komfort und Schalldämmung nicht der gewünschten Nachfrage (vgl. 8.10). Die angezielte Nachfrage ist, wie bei der Diskussion der Adäquanz von Wohnraum klar wird, die Schweizer Familie der unteren und mittleren Mittelschicht.

Die Akteure in grossen und mittleren Genossenschaften ergreifen bauliche, vor allem aber organisatorische Massnahmen zur Zielerreichung. Zu den baulichen Massnahmen gehören in Einzelfällen Vergrösserungen bzw. Zusammenlegungen von Wohnungen, Balkonanbauten und die Hebung des Standards »*im üblichen Masse*«, etwa durch Einbau neuer Küchen und ähnlichem. In organisatorischer Hinsicht stehen Veränderungen von Belegungsvorschriften im Vordergrund: Lässt sich keine (Schweizer) Familie mit Kindern finden, so kann die Wohnung auch an ein Paar ohne Kinder oder an einen Einpersonenhaushalt vermietet werden. Diese Abweichungen von der Zielklientel würden von den aktuellen Bewohnern besser akzeptiert als die Vergabe an einen ausländischen Unterschichthaushalt. Eine Verkaufsoption steht den Akteuren nicht offen – ansonsten würde von dieser nach Angaben einzelner Akteure der grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften in Einzelfällen Gebrauch gemacht. Die Bezugnahmen der Vertreter der kleinen Wohnbaugenossenschaften weichen deutlich von denjenigen der grossen und mittleren ab. Beide Akteure der Kleinen betrachten den von ihnen angebotenen Wohnraum als marktgängig. Gemäss dem Akteur in KW1 wollten Junge und Alte heute und in zwanzig Jahren kleine Wohnungen, der Vertreter von KW2 betont, seine Wohnungen seien »*Tipp-Topp*«, das Problem liege nicht an den Wohnungen, sondern an »*gewissen Vorstellungen, die Mietinteressenten haben*«. Diese wollten einen hohen Ausbaustandard und einen Lift, seien aber nicht bereit, den Preis dafür zu bezahlen. Der Ausländeranteil könne problemlos gesteigert werden, was man aber nicht wolle. Letztendlich bleibt ihnen jedoch hierzu keine Alternative. Die Vertretung der öffentlichen Hand meint, man könne eine Dreizimmerwohnung mit 55 qm problemlos vermieten, »*nur nicht an unsere Traummieterschaft*«.

Alle Kommerziellen thematisieren die gewandelte Nachfrage, wobei sich die natürlichen Privatpersonen deutlich von den Institutionellen abgrenzen, indem sie sich ausschliesslich auf den Gebrauch der Wohnungen beziehen, den sie aus eigener Erfahrung und Einsicht in die Wohnweisen der Mieterschaft kennen. Sie orientieren sich kaum an statistischen Grössen wie Veränderungen der Haushaltsstruktur und ähnlichem. Die Institutionellen beziehen sich in ihren Situationsdefinitionen auf gestiegene Flächenansprüche, den vermuteten Wunsch der Mieterschaft nach offeneren Grundrisstypen, höheren Ansprüchen an Komfort und Ausbaustandard sowie Schallisolation, aber auch auf gewandelte Standortpräferenzen, vornehmlich auf die «Renaissance der Stadt». Die gewandelte Haushaltsstruktur, v.a. die abnehmende Zahl der Familien und die Zunahme von Singlehaushalten werden neben dem Unterschied im Anspruch zwischen schweizer und ausländischen Familien benannt. Diejenigen Akteure, welche verschiedene Standortregionen differenzieren können, betonen deren Unterschiede im Hinblick auf die qualitative Nachfrage bzw. den Ansprüchen der Mieterschaft. Allen Akteuren gemein ist auch die Einschätzung, wonach das Problem der Bauten

konzeptioneller Natur und nicht oder nicht primär bauphysischer Art sei. Somit bestimmt in erster Linie die Orientierung der Akteure am Markt Sanierungszeitpunkt und die Art derselben. Es lässt sich bei allen Akteuren eine Verunsicherung bezüglich der zukünftigen qualitativen Nachfrageentwicklung feststellen. Es zeigt sich, dass Objekte je nachdem, ob eine Kaufen-und-Halten oder eine Kaufen-und-Managen Strategie verfolgt wird, sanfter renoviert (bei Kaufen-und-Halten) oder eben abgestossen[209] (bei Kaufen-und-Managen) werden. Das Ziel der Mietpreissteigerung und der Ausrichtung an ein höheres Zielpublikum verlangt weiter gehende Massnahmen oder aber ein Veräussern: »*Sie können Küche und Bad machen, aber das bringt nichts, denn die Bedürfnisse haben sich verändert*«, meint ein Versicherer. Wenn man saniere, meint der Akteur in F1, könne man einen unveränderten Grundriss kaum zu einem höheren Preis vermieten: »*Wenn ich erneuere, will ich, dass ich den Ansprüchen der heutigen Mieter entspreche. Und wir sprechen ja v.a. Mieter mit einem gewissen Anspruch an. Dann sind es halt meistens Mieter, deren Qualität ein bisschen besser ist, denn die anderen haben gar nicht das Geld um den entsprechenden Anspruch zu stellen*«.

## Diskussion der Resultate

Es lässt sich bei allen Akteuren eine handlungsrelevante Verunsicherung bezüglich der zukünftigen qualitativen Nachfrage-Entwicklung feststellen. Obschon sich in der Beschreibung der gewandelten Nachfrage kaum Unterscheide zwischen den Akteuren gibt, ergeben sich Differenzen bezüglich der Bedeutung, welche die Handelnden den Veränderungen im Bezugsrahmen der Orientierung zuweisen.

Genossenschaftliche Akteure stellen den Wandel der Familie ins Zentrum ihrer Bezüge zum Nachfragewandel. Daneben wird der Einzug tieferer sozialer Schichten angesprochen. Er wird faktisch mit dem Einzug von Ausländern, der teilweise auf Akzeptanzprobleme stösst, gleichgesetzt. Das Verhindern eines starken Anstiegs des Anteils ausländischer Bewohner – ein Ziel, welches von den aktuellen Genossenschaftern offenbar geteilt wird – bietet bei eine Gelegenheit dazu, Belegungsregelungen zu relativieren, indem die Belegungsdichte reduziert und Sozial- und Familienziele liberalisiert werden. Implizite Schichtungs- oder Klassenkonzepte, die auf eigenen Erfahrungen basieren, dominieren die Nachfrageorientierungen, während statistisch erhobene Daten oder das Heranziehen von Expertenwissen kaum eine Rolle spielen. Die Situationskonstruktionen der Privatpersonen sehen sehr ähnlich aus wie diejenigen der genossenschaftlichen Akteure.

Die Vertreter der institutionellen Investoren nehmen zwar mehrheitlich Bezug auf statistische Erhebungen bezüglich veränderter Haushaltsstrukturen, konstruieren hieraus aber grösstenteils kein konzises Bild als Basis ihrer Entscheidungen. Deshalb erfolgt keine konzeptionelle Neuausrichtung, denn die Verunsicherung bezüglich der qualitativen Entwicklung der Nachfragemuster, die offenbar durch den Beizug von Beratungsleistungen nicht hinreichend zu verringern ist, erscheint vor dem Hintergrund der zu tätigenden Investitionen zu hoch. Wiederum zeichnet sich eine Beziehung zwischen Bezugnahmen auf Management-Instrumente und einer aktiven Bewirtschaftung ab, welche sich im konzeptionell begründeten Veräussern manifestiert.

Die Akteure decken sich – mit Ausnahme der kleinen Genossenschaften – in der Einschätzung, wonach das Wohnungsangebot aus der Hausse im Allgemeinen kaum mehr an eine heutige mittelständische Nachfrage, besonders schwierig an Familien, vermietet werden kann.

Die Handlungsorientierung der Akteure erfolgt erwartungsgemäss anhand der artikulierten Nachfrage. Die Vermietung in Ballungszentren erfolgt unter Bedingungen der Wohnungsknappheit[210], weshalb auch Wohnungen vermietet werden, die nur begrenzt den Nachfrage-

[209] Eine Veräusserung erfolgt, wenn bei einer tief greifenden Sanierung die entsprechenden Mieten an ihrem Standort nicht generiert werden können.
[210] Der Leerwohnungsbestand in der Stadt Zürich liegt seit Jahren im Promille-Bereich. Siehe Präsidialdepartement der Stadt Zürich (2003).

wünschen entsprechen. Vor allem diejenigen Vertreter der Institutionellen, die sich mit Angaben über Nachfrageentwicklungen beschäftigen, sind sich der latenten Nachfragewünsche und also dem strukturellen Mismatch zwischen Angebot und Nachfrage bewusst, messen ihm aber geringe Bedeutung zu. Der Grund dafür liegt darin, dass die Wohnungen absetzbar sind und die Unsicherheit bezüglich der latenten Wünsche ein zu grosses Risiko darstellt. Offenere Grundrisstypen stellen in den Gesprächen die einzige «sichere Grösse» bezüglich gewandelten Ansprüchen an den Zuschnitt von Wohnungen dar. Letztlich ist also nur die artikulierte Nachfrage von handlungspraktischer Relevanz. Die Konzeption der Nachfrage und ihres Wandels lässt keine konzeptionellen Neuerungen bezüglich der Sanierungen erwarten.

Im Kapitel 6.2.2.2 wurde die These hergeleitet, wonach die Konzeptualisierung von Nachfragekategorien mittels ökonomischen Kriterien und Altersklassen auch vor dem Hintergrund fortgeschrittener sozialer Ausdifferenzierung brauchbare Orientierungen der Anbieter bezüglich der Nachfrager erlaubt. Vor diesem Hintergrund sind die Orientierungsweisen der Akteure bezüglich ihrer Zielsetzung angemessen. Die Verunsicherung der Akteure deutet aber darauf hin, dass sie verschiedene Aspekte der gewandelten Nachfrage nicht erfassen können.

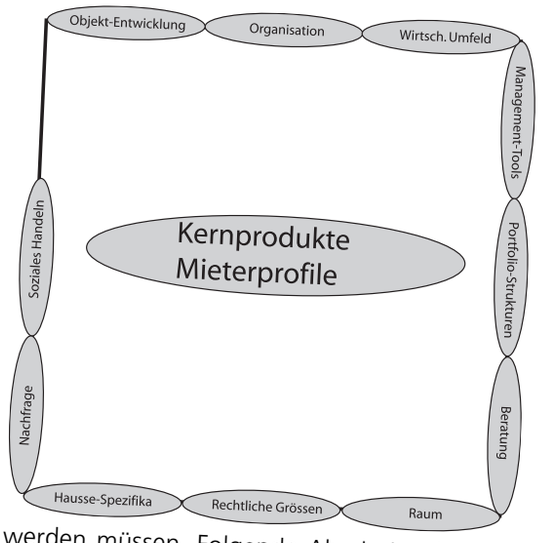
### Fazit

Hinsichtlich der Erhalts- und Erneuerungsstrategien kommt dem sozialen Wandel folgende Bedeutung zu: Jene Akteure in den institutionellen Organisationen, die über Strategien auf Portfolio-Ebene verfügen und diese mit Strategie-bezogenen Management-Instrumenten verfolgen, weisen hinsichtlich des sozialen Wandels auf konzeptionell begründete Veräusserungen hin. Die Negativ-Analyse, dass die vor drei oder vier Jahrzehnten erstellten Wohnungen der heutigen Nachfrage nicht entsprächen, teilen beinahe alle Gesprächspartner. Was die positive Formulierung anbelangt, also die Einschätzung, wie die Bestände konzeptionell zukunftsträchtig zu entwickeln sind, überwiegt die Unsicherheit alle Ahnungen. Angesichts des Ausmasses gesellschaftlicher Veränderungen seit der Entstehungszeit des ausgewählten Samples der Hausse-Bauten erlangt die gezielte Entwicklung auf eine gewandelte Nachfrage hin in den Handlungsbezügen ein erstaunlich geringes Gewicht. Die Konzeption der Nachfrage und ihres Wandels lässt hinsichtlich der Erhalts- und Entwicklungsstrategien keine konzeptionellen Neuerungen bezüglich der Sanierungen erwarten.

Die Lebensstildebatte (siehe Kapitel 6.2.2.1) zeitigt keine handlungsrelevanten Folgen angesichts der Handlungsorientierungen der Akteure. Offensichtlich kann sie keine genügend gesicherten Aussagen liefern, aufgrund derer eine gewandelte Erhaltsstrategie gezielt konzeptionell passenden Wohnraum für aktuelle oder gar zukünftige Nachfrage bereitstellen kann. Somit ist hinsichtlich der theoretischen Auseinandersetzung im Grundlagenteil vorliegender Arbeit mit Ernüchterung festzustellen, dass der gewandelten Nachfrage aufgrund fehlender Leitbilder im Umbau kaum Bedeutung zukommt. Die Tendenz, bei Erneuerungen genauso wie im Neubau (siehe hierzu Corrodi/Van Wezemael, 2003) eher offene und nutzungsneutrale Grundrisse bei grösseren Wohnflächen herzustellen, kann als Option, sich auch bildlich nichts zu »verbauen«, interpretiert werden.

Die Akteure mit einer Kaufen-und-Managen Praxis veräussern nicht entwicklungsfähige Objekte, entwicklungsfähige werden tendenziell nutzungsneutral innerhalb des Renditerahmens umgebaut. Jene mit einer Kaufen-und-Halten Praxis entwickeln die Bestände entsprechend ihres Möglichkeitshorizonts, wobei Grundrissveränderungen und massgebliche Erweiterungen für die kleinen Wohnbaugenossenschaften im Gegensatz zu den grossen Wohnbaugenossenschaften nicht in Frage kommen.

## 8.10 Mieterprofile und Kernprodukte




Wie in Kapitel 5.1.2 erläutert wurde, sind bei der Bewirtschaftung eines Immobilienportfolios Kernprodukte zu definieren, welche Anforderungen an die Objekte definieren. Das zu einem bestimmten Zeitpunkt gehaltene Portfolio kann von den definierten Kernprodukten abweichen, etwa wenn die Definition der Kernprodukte modifiziert oder Portfolios zusammengelegt werden. In diesem Fall stellt sich die Herausforderung einer Portfoliobereinigung. Die Verbindung der Definition und Umsetzung von Kernprodukten mit der Filtering-Theorie macht deutlich, dass in der Wohnungswirtschaft die Kernprodukte auch hinsichtlich ihres Zielhorizontes im Nachfrageraum bestimmt werden müssen. Folgende Abschnitte behandeln die Frage, in welchen Zusammenhang die Akteure die Mieterprofile und die Erhalts- und Entwicklungstätigkeit stellen. *Inwiefern definieren die Akteure Kernprodukte und entwickeln ihre Bestände für bestimmte Segmente im Nachfrageraum?*

H 8.10-1: Die gemeinnützigen Akteure verfolgen soziale Ziele und bieten als Kernprodukt Wohnraum für Familien in durchmischten Siedlungen an.

H 8.10-2: Die kommerziellen Akteure streben eine unproblematische, als mittelständisch-schweizerisch konzipierte Mieterschaft an, um ihre Geschäftsziele effektiv umzusetzen. Sie entwickeln Standard und Preise für diese mittelständische Klientel.

H 8.10-3: Die Umsetzung von Kernprodukten fördert die residenzielle Segregation.

### Befragungsresultate

Die genossenschaftlichen Akteure definieren die Vermietung an Familien als Haushaltstyp sowie die Durchmischung der Bewohnerschaft nach Kriterien wie Alter und sozialer Schichtung als Zielgrössen ihrer Vermietungspolitik. In der Gewichtung des Familienziels unterscheiden sich die Akteure; so stellt der Vertreter von GW1 die Bedingung, Familien in jeder Siedlung vertreten zu haben, während sie bei MW1 lediglich bei der Vergabe geeigneter Wohnungen bevorzugt würden. Auch im Durchmischungsziel unterscheiden sich die Akteure, indem ein Teil der Handelnden die Genossenschaftssiedlung als Bezugseinheit verwendet, während andere die wie Vertreter grösserer Wohnbaugenossenschaften eine durchmischte Kundschaft über die ganze Genossenschaft gesehen anstreben. Freilich ergeben sich je nach dem grosse Unterschiede in der Vermietungspraxis. Jene, welche die Durchmischung auf der Gesamtebene anstreben, betonen, dass sie dies auf der Siedlungsebene nicht (oder nicht mehr) tun, weil dies nicht einzulösen sei. Eine Orientierung am Machbaren hat also statt gefunden. Die Zielklientel wird hinsichtlich der Belegungsvorschriften bezüglich der Wohndichte als auch der Schichtzugehörigkeit des angestrebten Nachfragesegments geöffnet. Während die beiden kleinen Wohnbaugenossenschaften aufgrund der Vermietungsprobleme stark von ihrer Klientel abweichen und Wohnungen an Nichtgenossenschafter vermieten, benennt MW3 folgendes Ziel: »*Einen Drittel für untere soziale Schichten, einen Drittel für mittlere Soziale Schichten und einen Drittel für gut verdienende Leute*«. An guten

Lagen müsse man auch für «DINKS»[211] bauen, »*auch Marktgruppen*« hätten ein »*Recht auf ein gutes Preis-Leistungsverhältnis*«. Somit werden genossenschaftliche Ziele in beträchtlichem Masse aufgegeben. Auch GW2 baue nach Angaben des Befragten für die »*ganze Breite*«, ähnlich äussert sich der Akteur in MW1. Hinsichtlich des Wohnungssegments der Haussebauten herrscht weit gehend Einigkeit, dass man in erheblichem Masse die Zielklientel nicht erreiche. Die Vertreter der grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften betrachten Erneuerungen als Mittel dazu, den Mix der Bewohnerschaft zu verbessern. Vor allem Flächenveränderungen wie Erweiterungen und Grundrissveränderungen gelten vielerorts als Voraussetzung dafür, dass Familien die Wohnungen wieder nachfragen würden.

Für die Institutionellen steht fest: »*Das Anbieten billigen Wohnraums ist kein Ziel*« (Akteur von F1). Die Mieterauswahl ist pragmatisch an den Geschäftszielen orientiert und die Mieterzusammensetzung interessiert zumindest die Akteure in der Zentrale erst bei hohen Fluktuationen oder dann, wenn man eine Liegenschaft besser rentabilisieren will. Jedes Objekt habe seinen idealen Markt, auf den man es ausrichten müsse. Nichts desto trotz verfügen die Akteure über eine Zielmieterschaft. Ein Fondsanbieter sagt: »*Das ist auch Nachhaltigkeit: Die Mieter sind in Ordnung, und man muss halt ein bisschen mehr investieren. (…) Bezüglich der Sanierung versuchen wir schon, durch das Renovieren den Standard relativ hoch zu halten, so ist auch der Mieter von einer höheren Klasse bzw. solventer*«. Eine Mittelschicht-Klientel wird nicht nur aufgrund seiner genügenden Solvenz bevorzugt, sondern auch deshalb, weil etwa Luxusobjekte konjunkturanfälliger seien. Die »*Schicht*« werde aber »*regional korrigiert*«, sodass etwa in Zürich auch gehobenere Objekte in Frage kämen. Der Lage wird hinsichtlich der Zielmieterschaft eine bedeutende Rolle beigemessen, wobei in spezifischen Fällen deutlich von einer Mittelschichtorientierung abgewichen wird. So müsse man »*Objekte in Regionen einpassen*«, denn man finde eine Mieterschaft entsprechend der Verteilung von Kaufkraft, Ausländeranteilen usw. vor. »*So rentieren dann auch Objekte, die man ganz klar ausgerichtet hat für die Vermietung an Ausländer, exotische Ausländer, also nicht Westeuropäer. Einfach deshalb, weil das Haus an einem Ort steht, wo einfach keine anderen Leute mehr hinkommen. Es nützt Ihnen ja nichts, wenn Sie mit biegen und brechen versuchen, das Haus aus dem Sumpf, nicht wertend gemeint, wieder heraus zu ziehen und es mit einer anderen Mieterschicht zu füllen*«. Für die Bewirtschaftung solcher Objekte gelte der Grundsatz: »*So gut wie nötig*«. Die Bewirtschaftung der Immobilien müsse solcher Praxis aber angepasst werden, sodass etwa Wohnungen im tiefen Preissegment nicht bei jedem Mieterwechsel herausgeputzt werden müssten, der Mieter bezahle schliesslich weniger. Für die Klientel stehe der Preis im Vordergrund, »*die leben mit dem, sind sich daran gewöhnt*« und das »*Segment, welches die Investitionen decken würde*« kommt nicht, meint ein Akteur in einer Anlagestiftung. Dieser Einschätzung gibt PKD Recht und beklagt, dass die zahlungskräftige Mieterschaft den Hausse-Liegenschaften abhanden gekommen sei.

Bei den Privatpersonen schliesslich werden die Mieter »*handverlesen*«, wobei ausserökonomische Aspekte grosses Gewicht erhalten. Eine Siedlung stehe »*am Dorfrand, drei Seiten sind Wald, ein Schlittel-Hoger* (Hügel) *vorne dran. Da hab ich gesagt: Ich will wieder Kinder drin*. (…) *Mir ist wichtig dass die Leute zufrieden sind und eine glückliche Stimmung herrscht*«. Hierzu lässt der Akteur eine Wohnung auch einmal einen oder zwei Monate – trotz zahlreicher Mietinteressenten – leer stehen und sucht eine Person, die sehr gut hineinpasse – »*und bis jetzt hab ich ein gutes Händchen gehabt*«.

### Diskussion der Resultate

Die Wohnbaugenossenschaften entwickeln ihre Liegenschaften nicht konsequent, denn sowohl die Zielsetzung der Durchmischung als auch das Familienziel werden relativiert. Die Hypothese H 8.10-1 kann verworfen werden. Eine Umsetzung der Sozialziele durch geeignete Definition und Umsetzung von Kernprodukten ist vor allem bei den Akteuren der mittleren und kleinen Genossenschaften nicht auszumachen. Die Frage, wo diese Genossenschaften ihre Objekte im Nachfrager-Raum hin entwickeln, ist weder eindeutig noch für alle

[211] Kürzel für doppelverdienende kinderlose Paare: Dual Income, No Kids.

in gleicher Weise zu beantworten. Die Analyse der Bezugnahmen der Akteure zeigt im Zusammenhang von Erneuerungspolitik und genossenschaftlichen Zielsetzungen unbeabsichtigte Handlungsfolgen mit teilweise paradoxem Effekt, welcher in besonderer Schärfe im Falle der Akteure in den kleinen Organisationen, aber auch für die in den Mittleren (MW2 und MW3) gilt. Die Orientierung an Kündigungsschutz und «Verkaufszölibat» sowie die durch die Entscheidungsmechanismen untermauerte Tendenz zur Besitzstandwahrung der aktuellen Bewohnerschaft führen dazu, dass die Liegenschaften baulich kaum in Richtung des Zielsegments im Nachfrageraum entwickelt werden können (Familien, Durchmischung). Vor allem die Orientierung des Handelns an den Erwartungen der aktuellen Bewohnerschaft gerät mit den Familien- und Durchmischungszielen in Konflikt. Zur Verhinderung einer »*einseitigen Entwicklung*« der Mieterschaft wird das Ziel der Vergabe an Familien mit Kindern teilweise eingeschränkt und die Regelungen der Belegungsdichte weit gehend ausser Kraft gesetzt, womit wesentliche Genossenschafterziele zurückgesetzt werden. Jene Akteure, die aufgrund ungeeigneter Politik oder aufgrund von Standortbedingungen auf keine Ersatzklientel ausweichen können, geben den Selbsthilfegedanken teilweise auf, indem sie ihre Wohnungen an Mieter, also nicht an Genossenschafter, vergeben und zudem ihr Ziel einer ausgewogenen Vertretung verschiedener sozialer Gruppen in der Genossenschaft aufgeben. Sie versorgen dann zwar die Bedürftigsten mit Wohnraum, tun dies aber wider Willen und mit der Gefahr einer Abwärtsspirale und von Ghettoisierungseffekten, wie besonders das Fallbeispiel von KW2 zeigt. Die Zielsetzung, für alle sozialen Schichten Wohnraum anzubieten, erhält vor diesem Hintergrund eine andere Färbung, nämlich jene der Anpassung der Ziele an das Machbare und nicht die strategische Entwicklung neuer Nachfrage-Segmente. Eine Zieldiskussion erscheint auch in Anbetracht der gegenwärtigen Neuorientierung in vielen Genossenschaften notwendig. Die Akteure in den grossen Wohnbaugenossenschaften hingegen explizieren den Zusammenhang zwischen baulichen Massnahmen und Marktgängigkeit in ihrer Zielklientel und vermögen aufgrund ihrer Verfügungsmacht bzw. ihrer organisationalen Einbettung auch unpopuläre Massnahmen durchzusetzen, mit denen sich zukünftige Kosten vermeiden lassen. Hierbei bietet ihnen das Mietrecht mit seiner Überwälzungsklausel für wertvermehrende Investitionen legitimatorische und juridische Unterstützung. Folglich entwickeln sie ihren Bestand nicht nur baulich sondern auch strategisch im Nachfrageraum.

Die Institutionellen verfolgen ihre Renditeziele und konzeptualisieren eine unproblematische Mieterschaft als eine mittelständische, wobei die Liegenschaften als Anlageobjekte in Konkurrenz zu Alternativanlagen stehen und kaum als »Daheim des Mieters« (Reichlin, 1992) angesprochen werden. Somit wird die eingangs formulierte Hypothese beibehalten. Die Definition der Kundschaft für Objekte in konkreten Entscheidungen ist sehr wichtig und verläuft pragmatisch, wobei der Standort als wesentlichste Bestimmungsgrösse hervortritt und Sozialziele unbedeutend erscheinen. An Standorten mit einer intakten mittelständischen Nachfrage werden die Objekte preislich und auch im Standard gehoben, was neben den wertvermehrenden Investitionen an entsprechenden Standorten auch über ortsübliche Mieten begründet werden kann. Die Zielmieterschaft ist in diesen Fällen mittelständisch und zahlungskräftig. An Standorten, an denen eine entsprechende Verjüngung des Bestandes durch Erneuerung und Anhebung der Mieterschaft nicht möglich erscheint[212], stehen die Optionen Veräusserung und Auswohnen zur Verfügung. Ist der «Exit» einer Liegenschaft durch Abbruch[213] oder Veräusserung festgelegt, kann eine Liegenschaft mit tiefen Mietzinsen zwischenzeitlich Gewinn bringend bewirtschaftet werden, indem die Aufwendungen zurückgefahren werden. Weil erstere Option eine Gewinn bringende Anlagemöglichkeit mit entsprechender Verzinsung bei moderatem Risiko erlaubt und letztere eine Option im Sinne einer finanziellen Optimierung einer Übergangsphase (vor Veräusserung oder Abbruch) dar-

[212] Siehe auch die Ausführungen zum Erneuerungsdilemma.

[213] An Standorten mit einer geringen Nachfrage zahlungskräftiger Haushalte ist nicht mit einem Ersatzneubau, sondern mit einer Veräusserung oder kurz- bis mittelfristig mit einem Auswohnen zu rechnen. Vgl. Kapitel 8.5 und 8.11

stellt, ist die Entwicklung von Objekten an guten Lagen für ein mittelständisches Publikum als die Umsetzung von Kernprodukten zu interpretieren, womit die gehaltenen Objekte tendenziell in das Segment mittelständisch-zahlungsbereiter Nachfrage entwickelt wird. Vor diesen Befunden wird die Hypothese H 8.10-2 beibehalten. Die Objekte müssen im Sinne von Kernprodukten, die der Umsetzung der Unternehmens- bzw. Immobilienstrategien dienen sollen, ins Portfolio passen. Diese Strategie ist aber mittel- bis langfristig mit der Veräusserung derjenigen Objekte verbunden, welche den Kriterien nicht entsprechen. Durch das Gewicht der Standortbezüge in der Handlungsorientierung in Entwicklungsfragen erhält die Frage der Kernprodukte eine starke regionalisierte und regionalisierende Qualität. Hiermit wird es den Akteuren gelingen, zukünftig anfallenden Kosten vorzubeugen.

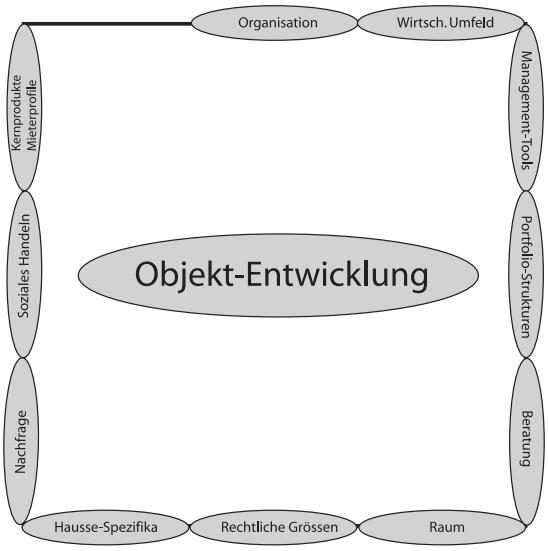
Die Praxis der institutionellen Akteure folgt dem Leitsatz «wer hat, dem wird gegeben», was sowohl hinsichtlich Marktregionen als auch im kleinräumigen Massstab segregative Prozesse vorantreibt. Während die Institutionellen sich auch vor dem Hintergrund der Frage nach der Auswahl der Mieterschaft an der oberen Grenze der Mietpreisentwicklung orientieren, zeigen die Vertreter der kleinen Wohnbaugenossenschaften genau das gegenteilige Bild. Hypothese H 8.10-3 muss nach Akteurtypen differenziert behandelt werden und wird im nachfolgenden Fazit diskutiert.

### Fazit

Der Orientierung an Kernprodukten und der Definition von Mieterprofilen im Nachfrageraum kommt hinsichtlich der Erhalts- und Entwicklungsstrategien folgende Bedeutung zu: Die Akteure der kleine Wohnbaugenossenschaften haben zwar mit den Schweizer Familien eine Zielklientel, sie verfolgen aber keine Kernprodukte, die die Umsetzung ihres Publikumsziels erlauben würden. So weichen sie auf eine Klientel aus, die nach Preis mietet und begeben sich in die Gefahr einer Abwärtsspirale. Die Vertreter der grossen und in einer dynamischen Betrachtung auch diejenige der mittleren Genossenschaften explizieren den Zusammenhang zwischen der Marktgängigkeit von Wohnungen in ihrem angezielten Segment und den Massnahmen, die notwendig sind, um die Wohnungen entsprechend zu entwickeln. Ihre Orientierung am Soll-Zustand und also am Kernprodukt ist handlungsleitend in ihren Erhalts- und Entwicklungsstrategien.

Die Vertreter der Institutionellen orientieren sich immer stärker an strategischen Vorgaben auf Portfolio-Ebene (vgl. Kapitel 8.2 und 8.3), welche mittels expliziter Anforderungen an die Objekte und somit einer expliziten Definition von Kernprodukten auf der Objektebene implementiert wird. Den Kernprodukten kommt daher eine sehr bedeutende Rolle in ihrer Erhalts- und Entwicklungspraxis zu. Die Akteure definieren aber hinsichtlich der Positionierung der Wohnungen im Nachfrageraum nicht *eine* Zielklientel, sondern passen die Objekte mit Hilfe detaillierter Standortanalysen in das eingeschätzte Standortpotential ein, wobei die Preispolitik bedeutsam ist. Zusammenfassend stehen die institutionellen Eigentümer für eine bauliche Entwicklung und ein gezieltes Halten oder Anheben der Mieterschaft hinsichtlich der sozialen Schicht der Mieterschaft.

## 8.11 Optionen der Objekt-Entwicklung




Die Optionen bezüglich der Objekt-Entwicklung stehen bei verschiedenen Akteuren in unterschiedlicher Beziehung zur Immobilienstrategie auf Portfolio-Ebene. Diese ist aktuell grossen Veränderungen unterworfen (vgl. Kapitel 8.2), womit die Entwicklungspraxis auf Objektebene im Sinne der Entwicklung von Kernprodukten (vgl. Kapitel 5.1.2.3) hypothetisch ebenso in einer Phase des Übergangs stehen sollte.

Dies lässt die These zu, wonach die Akteure mittels Massnahmen des Gebäude-Erhalts Kernprodukte als Soll-Zustand anstreben, die sie im Sinne der Filtering-Theorie entwickeln. Diese argumentiert, dass Objekte mit der Zeit im Nachfrageraum absinken, durch aufwertende Massnahmen aber auch wieder angehoben werden können. Beide Bewegungen können strategisch eingesetzt und im entsprechenden Gebäude-Erhalt gesteuert werden. Während Unterhalt das Filtering nur zu verlangsamen vermag, kann eine Erneuerung das Down-filtering stoppen respektive in ein Filtering-up umkehren. Allerdings sind verschiedene Akteure in sehr unterschiedlichem Masse in die Dynamisierung der Branche involviert, was auch auf der objektbezogenen Ebene zu einer Polarisierung der Praktiken führen sollte.

*Nach welchen Gesichtspunkten entwickeln die Akteure ihre Objekte? Ergeben sich Unterschiede zwischen den Objekten aus der Hausse im Vergleich zu Liegenschaften anderer Entstehungsperioden?* Eine Typisierung der Handlungsweisen verschiedener Investorentypen, welche die unterschiedliche Bezugsebene zur Beurteilung der Objektentwicklung berücksichtigt, kann dazu beitragen, dass für Projekte der Siedlungsentwicklung passende Eigentümer identifiziert werden können. Auf dieser Basis können Gebiete ausgewählt werden, deren Eigentümerstruktur Erfolg verspricht.

> H 8.11-1: Die Akteure entwickeln mittels Massnahmen des Gebäude-Erhalts Kernprodukte, wobei sie hinsichtlich ihrer Zielsetzung ein Filtering einsetzen.
>
> H 8.11-2: Die Dynamisierung der Wohnungswirtschaft führt dazu, dass die Handlungsweisen der Objektentwicklung eine Polarisierung nach gleichem Muster aufweisen. Die Polarisierung findet somit einen nach Akteurtypen und Standorten differenzierten räumlich-materiellen Niederschlag.
>
> H 8.11-3: Stockwerkeigentum (vgl. Hypothesen zur demographischen Alterung).

Welche Bedeutung verleihen verschiedene Akteure der Qualität der Bausubstanz oder der Lage hinsichtlich der Wahl von Optionen auf Objektebene, und welche Bedeutung verleihen sie verschiedenen Massnahmen hinsichtlich ihrer Zielsetzungen?

Im Folgenden werden die Handlungsalternativen Unterhalten, Erneuern, Ersetzen, Abwarten und Verkaufen, die in den Gesprächen diskutiert wurden, erörtert. Der vorgelegte Katalog der genannten Optionen wurde von sämtlichen Akteuren als umfassend und erschöpfend beurteilt.

## Befragungsresultate

### Unterhalten oder erneuern?

Die Vertreter der Gemeinnützigen zeigen eine deutliche Zweiteilung hinsichtlich der Wahl von Optionen als auch hinsichtlich deren Bedeutung. Die Trennlinie liegt einmal mehr zwischen den Vertretern der kleinen Genossenschaften und den übrigen gemeinnützigen Akteuren.

Die Akteure der grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften problematisieren den Unterhalt kaum – dieser gehöre zum Tagesgeschäft. Während er im Falle der Grossen aus dem laufenden Budget finanziert wird, erhält er bei Mittleren in der Finanzplanung mehr Gewicht. Die Akteure beziehen sich bei der Unterhaltsplanung auf Zustandsberichte der Gebäude, die Akteure der beiden grossen Genossenschaften referieren auch Gebäudeinformationssysteme. Sie koordinieren die Massnahmen und deren Finanzierung mit Blick auf ihr gesamtes Portfolio, wobei der Restwertvernichtung vorgebeugt werden soll. Betreffs der Option Erneuerung, die in Form von Grundrissveränderungen, Wohnungszusammenlegungen oder Anbauten erfolgt, beziehen sich die Akteure kaum auf bauphysische Grössen, sondern auf die gewandelte Nachfrage, welche tief greifende Massnahmen notwendig mache, wenn die Wohnungen heute und in Zukunft Familien ansprechen sollten. Die Akteure setzten die erneuerungsinduzierten Mietpreissteigerungen von dreissig bis fünfzig Prozent und die erhöhte Fluktuation während der Eingriffe strategisch zur Verbesserung des Mietermixes ein (vgl. Kapitel 8.6) und erreichen damit eine Erhöhung des Anteils von Vertretern höherer Schichten in der Mieterschaft.

Die Akteure der kleinen Genossenschaften sehen ihren Unterhalt als Garant dafür an, dass die Wohnungen marktgerecht blieben. Unterhalt füllt ihren Möglichkeitsraum aus, wobei sie vorhandene Mittel und die Ziele aufeinander Ausrichten (vgl. Kapitel 8.1) und deshalb weiter reichende Eingriffe nicht in Betracht ziehen. Auf Erneuerungen angesprochen zeigen sich die Akteure von den vorgelegten Optionen überrascht: »*Daran haben wir gar nie gedacht.* (…) *Ihr Gedanke, Wohnungen zu vergrössern, müsste man prüfen*«.

Die institutionellen Akteure zeigen in ihren Bezugnahmen eine deutliche Einbettung der Einzelmassnahmen in die übergeordnete Strategie auf Portfolio-Ebene, die auf der Basis der bisherigen Resultate ursächlich zu erklären sind.

Der Akteur in A1 meint, man gäbe generell jener Option den Vorzug, »*bei der man am wenigsten abschreiben muss*«. Er ist der Ansicht, dass die Diskussion objektorientierter Handlungsalternativen keinen Sinn mache, weil die Immobilienstrategie die Praxis bestimme und weil jedes Objekt anders sei. Der Akteur in Anlagestiftung A2 stellt beim Unterhalt einen »*möglichst guten Ertrag*« in den Mittelpunkt, während es bei einer Erneuerung um die Ausschöpfung des Potentials einer Liegenschaft gehe. »*Nach drei Segmenten haben wir unser Portfolio eingeteilt: Jene, die man devestieren will, unterhält man nun sehr zurückhaltend, macht nur das Allernötigste. Bei denen, die »Halten« sind, versucht man, einen möglichst guten Ertrag zu generieren, und »Halten und Entwickeln« gilt für Objekte, aus denen man was machen kann, bei denen ein Potential zu finden ist*«. Wie mit einem bestimmten Objekt zu verfahren sei »*kann man sehr schnell einschätzen, wenn man die Basisdaten seines Portfolios hat*«. Bei der Auswahl einer Alternative bezieht sich der Akteur auf die Standortregion, wobei Objekte, die ausserhalb der in der Immobilienstrategie definierten Zielregion liegen nur gehalten würden, wenn sie eine gute Rendite generierten. Dies werde – gerade bei Hausse-Bauten – oft durch einen »*bewusst zurückhaltenden Unterhalt*« erreicht. So würde nicht bei jedem Mieterwechsel eine Instandhaltung erfolgen[214]. Damit ein Objekt »*entwickelt*«, also erneuert, werde, müsse es transformierbar sein (Grundrissveränderungen etc.), sodass es den aktuellen und künftigen Bedürfnissen entspreche, die Transformation müsse überwälzbar sein, sodass die Wertzunahme die Investition abdecke, und zudem müsse sich die Rendite hierdurch positiv entwickeln. Er betont, man müsse die verschiedenen Markt-

[214] Diese Praxis wird durch die Sorge um das Image begrenzt, wie der Abschnitt 8.8.2 gezeigt hat.

segmente an den verschiedenen Standorten berücksichtigen: »*Die Leute haben sich daran gewöhnt, für sie steht der Preis im Vordergrund. Das Gebäude können sie nicht vergolden, weil der Grundriss dann wieder nicht stimmt. Und die Klientel, welche die Investitionen decken würde, kommt nicht. Aber im Segment, welches solche Objekte schätzt, gibt es eine genügend starke Nachfrage*«.

Die beiden Vertreter der Immobilienfonds entsprechen sich weit gehend bezüglich der Optionen Unterhalt und Erneuerung. Der laufende Unterhalt sei in der DCF Rechnung berücksichtigt und gehört dem routiniert ablaufenden Alltagsgeschäft zu. Das wesentliche Entscheidungskriterium für die Eingriffstiefe ist die Rendite, Erneuerungen werden auf zehn Jahre hinaus berechnet und ein Unterhalt ohne wertvermehrende Massnahmen komme kaum in Frage. Hinter der Wertvermehrung steckt eine Preispolitik, denn »*billige Wohnungen bringen auch eine bestimmte Mieterklasse rein*«. Gerade in den Bauten der 50er und 60er Jahre werde selten investiert, ohne diese mit einer »*Grundrissjustierung*» zu »*bereinigen*«. Die Erneuerung, die dazu diene, »*Mieter mit einem gewissen Anspruch*« wieder anzusprechen, bildet den Regelfall, diese könnten die Mietpreise auch bezahlen.

Die beiden Akteure in Versicherung V1 und V3 messen ihren strategischen Zielregionen eine grosse Bedeutung hinsichtlich der Entscheidung von Unterhalt oder Erneuerung bei. Objekte in Zielregionen würden möglichst lange erhalten und saniert. Wenn die Entwicklung des Standorts etwa in verkehrstechnischer Hinsicht gut sei, das wirtschaftliche Umfeld stimme, die Liegenschaft Potential habe und die Vermietung bisher unproblematisch gewesen sei, dann investiere man in das Objekt. Beide beziehen sich auf die veränderte Nachfrage, die eine Erneuerung notwendig mache, damit die investierten Gelder in den kommenden dreissig Jahren das Segment mit einer Miete ansprechen, »*die mir erlaubt, die investierten Gelder wieder heraus zu holen*«. Gegenüber sehr weit reichenden Eingriffen hegen beide Einwände, sei es, weil sich dies nicht lohne, oder weil der Kündigungsschutz dem entgegenstehe. Die Erhöhung der Miete – eine Zielgrösse der Akteure – verlange ein Investieren innerhalb eines Immobilienzyklus. Ein weiterer Aspekt stelle der Eingriffszeitpunkt dar: Habe man ein Objekt jahrelang nicht im Standard gehalten oder gehoben, gehe es »*das Loch ab, wird zu einem Ghetto, plötzlich kommen andere Mieter*«. In Nebenregionen dominiere der Unterhalt. Wie die Befunde zeigen, läuft die Erhaltspraxis bei V2 anders ab. Der Akteur dieser Organisation berichtet, man führe bei jedem Mieterwechsel eine Instandsetzung durch, obschon dies, wenn Gesamtsanierungen anstünden, mit beträchtlicher Restwertvernichtung zusammen gehe. Die Voraussetzung für Gesamtsanierungen, deren Zeitpunkt bauphysisch bestimmt werde, sei deren Markttauglichkeit bzw. die Eignung der Gebäudestrukturen zu Veränderungen. An guten Lagen behalte man die Bauten wenn möglich, denn die guten Lagen seien in dreissig Jahren dieselben wie heute. Wolle man ein Objekt behalten, so sei darauf zu achten, dass ein »*gewisser Zeitpunkt*« für Erhaltsmassnahmen nicht überschritten werde – ansonsten entstünden Folgekosten.

Gemäss PKD bilde das Erhalten den Grundpfeiler der Pensionskasse, auch wenn man kein fragloses »*kaufen, um zu halten*« mehr betreibe. Mit einem Übergang vom »*Verwalten zum Bewirtschaften*« betrachte man die objektbezogenen Handlungsalternativen aus ganz anderem Blickwinkel als früher, nämlich vor dem Hintergrund der Portfoliostrategie, während man früher Erhaltsmassnahmen fraglos nach einer gewissen Zeit im Sinne der Bauteilalterung tätigte. Im Besonderen betrachte man Erneuerungsentscheide hinsichtlich der Qualität des Liegenschaftenstandorts. Damit ein Objekt gehalten wird, müsse es die Anforderungen der Mieterschaft erfüllen, keine Verschlechterungstendenzen aufweisen, von der Verwaltung her in Ordnung sein, an einer guten Lage liegen und langfristig gut rentieren. Ist dies der Fall, so seien Nachinvestitionen sinnvoll. Die Abgrenzung von Erneuerung, Unterhalt und schliesslich Verkauf wird folgendermassen vollzogen: Objekte, die im Zuge einer Totalsanierung zu teuer würden, seien abzustossen; solche, die bei einer Erneuerung zu teuer würden, nicht aber bei einer »*normalen Totalsanierung*« (ohne Umbauten und Erweiterungen), würden hinsichtlich ihrer Markttauglichkeit für weitere zwei

Jahrzehnte eingeschätzt. Er schätzt seine Unterhaltsaufwendungen »*grösser als jene bei einem Fonds*« ein, welcher »*das Objekt eher rauswirft. Unser Ziel ist langfristig.*« Der Akteur in PKI nennt als Voraussetzung für jede Investition in bestehende Bauten die Einlösbarkeit des entsprechend höheren Mietpreises. Die Basis für Erneuerungen sei ein entsprechendes Potential, ansonsten sei das Objekt abzustossen. Der Gesprächspartner von PKÖ gibt an, die Frage nach Erhalt oder Verkauf würde anders beantwortet werden, wenn man das Portfoliomanagement richtig machen würde. Bezüglich der Eingriffszeitpunkte gibt er an, es spiele oft gar keine Rolle, ob man einen Eingriff jetzt oder in zehn Jahren mache.

Die natürlichen Privatpersonen grenzen sich deutlich von den anderen kommerziellen Akteuren ab. Obschon NPG eine aktivere Bewirtschaftung seiner Liegenschaften betreibt, orientieren sich beide Akteure bei der Frage nach Unterhalt oder Erneuerung an der steuerrechtlichen Situation, welche regelmässige Unterhaltsarbeiten begünstigt, andererseits aber auch an der mietrechtlichen Situation, die nur die wertvermehrenden Investitionen mietpreisrelevant werden lässt (vgl. Kapitel 6.1.1). Welche Massnahmen sinnvoll erscheinen, leiten beide Akteure massgeblich von gebrauchswertorientierten Einschätzungen ab, die sich aber rechnen müssten. NPE verfolgt das Ziel, die Mieten nicht wesentlich anheben zu müssen, wobei er seinen Möglichkeitshorizont bzw. seine Zielsetzung an dieser selbst gesetzten Grenze orientiert. Hiermit wird etwa begründet, dass bei einer Fassadensanierung die Kältebrücken nicht behoben wurden, was grössere Kosten ausgelöst hätte. Seine Massnahmen beschränken sich auf Unterhalt. NPG hingegen geht mit seinen Mietzinsen »*an die Grenzen*« und realisiert auch Wert vermehrende Anbauten, die mit Rückgängen der Hypothekarzinsen verrechnet und so refinanziert wurden. In der Praxis des laufenden Unterhalts hingegen decken sich die beiden Akteure und ebenso in der entsprechenden Zielorientierung: Beiden ist es wichtig, »*saubere Wohnungen in einem guten Zustand*« zu haben.

### Abwarten, Ersetzen oder Verkaufen?

Die Gemeinnützigen sind erwartungsgemäss homogen hinsichtlich ihrer ablehnenden Haltung gegenüber Veräusserungen. Ersatzneubauten und Phasen des reduzierten Unterhalts werden hingegen sehr unterschiedlich bewertet und ebenso unterschiedlich eingesetzt.

Die beiden grossen Wohnbaugenossenschaften setzen ein Abwarten einerseits strategisch, andererseits unter Bedingungen der Unsicherheit ein. Ein strategisches Abwarten erfolgt, wenn die Verwalter ein Gebäude zwecks Totalsanierung oder Ersatzneubaus »*entmieten*« wollen. Hierbei wird der Leidensdruck der Bewohnerschaft mittels zurückgefahrener Bewirtschaftung und nicht-ordentlicher Vermietung bewusst gefördert. Auf diese Weise erhalte die Verwaltung auch für grosse Eingriffe »*grünes Licht*« respektive »*demokratische Legitimierung*«. Zudem werde bei unsicheren Standortbedingungen, etwa an durch Verkehrslärm belasteten Lagen, an denen Massnahmen der öffentlichen Hand abgewartet werden, die Bewirtschaftung zurückgefahren, damit möglichst wenig Restwertvernichtung[215] bei Sanierungsentscheiden in Kauf genommen werden muss. Bei den mittelgrossen Wohnbaugenossenschaften könne ein Abwarten »*einmal vorkommen*«, es wird aber ausschliesslich unter Bedingungen der Unsicherheit und nicht im strategischen Sinne eingesetzt. Die Bezugnahmen der Vertreter der kleinen Wohnbaugenossenschaften sind mit denjenigen der Grossen nicht zu vergleichen. Sie warten zwar mit Unterhaltsmassnahmen oftmals solange wie möglich zu, allerdings mit dem Ziel, die Mieten nicht anheben zu müssen und nicht in Phasen der Unsicherheit oder gar im strategischen Sinne. Eine Strategie des Abwartens verurteilen sie.

Auch bezüglich der Option Abbruch und Ersatzneubau unterscheiden sich die kleinen Akteure massgeblich von den Grösseren, indem erstere diese Option kategorisch ablehnen. Für die restlichen Akteure stellen Abbruch und Ersatzneubau eine Option dar, die allerdings mitunter schwer falle, weil sie den Genossenschaftern gegenüber durchzusetzen sei. Dies sei vor allem bei jüngeren Objekten schwierig. Den Grösseren fällt dieses Durchsetzen am leichtesten (vgl. Kapitel 8.1). Die Frage nach Abbrüchen stelle sich bei den Hausse-Bauten im

[215] Die Betonung der Restwertvernichtung unterstreicht die Orientierung an historischen Kosten.

zweiten Erneuerungszyklus, also gegenwärtig nur in Ausnahmefällen. Die Bezugsgrössen in der Beurteilung von Abbruchmassnahmen bei Bauten der 60er und 70er Jahre sind historische Kosten, Ausnützungsreserven und die Grundrissstruktur, nicht aber der Zustand der Bausubstanz. Abbrüche werden in Ergänzung zu Erneuerungen dazu eingesetzt, den Anteil an Kleinwohnungen zu Gunsten grösserer Einheiten zu reduzieren, was als Umsetzung von Kernprodukten zu verstehen ist.

Der Verkauf schliesslich wird von allen genossenschaftlichen Akteuren gleichermassen ausgeschlossen. Er widerspreche den Statuten der jeweiligen Wohnbaugenossenschaft und dem genossenschaftlichen Ziel eines permanenten Spekulationsentzugs. Allerdings wird bei Mittleren und Grossen teilweise darauf hingewiesen, dass sie das Verkaufsverbot in gewissen Fällen einschränken.

Die institutionellen Akteure orientieren sich zunehmend an identischen, Portfolio-Strukturellen Grössen bezüglich sämtlichen Alternativen bei der Wahl von Objekt-bezogenen Optionen. Zudem verlieren Ersatzneubau und Veräusserungen auch für die Akteure der Versicherungen und Pensionskassen das ihnen anhaftende Stigma des «Unsozialen».

Schon mit dem Begriff »*Halten und Beobachten*« weist der Akteur von A2 darauf hin, dass der Übergang von »*bescheidenem Unterhalt*« zum »*Abwarten*« fliessend ist. Ersatzneubauten stellten dann eine Option dar, wenn man das Objekt nicht sanieren, den Standort aber halten wolle. Veräusserungen seien dann angebracht, wenn Objekte eine unbefriedigende Rendite aufwiesen, die durch eine Erneuerung nicht wieder hergestellt werden könne, die Objekte sich nicht in der Zielregion befänden oder die Ansprüche des »*veränderten Zeitgeists*« nicht erfüllten. Die Bauten der Hausse befänden sich tendenziell »*auf der Devestitionslinie*«. Die Vertreter der Fonds betonen die Prüfung von Objekten, die durch Fusionen oder Paketkäufe ins Portfolio gelangten hinsichtlich der Portfolio-Struktur. Diese seien selten interessant, es sei denn, sie stünden an einem strategisch günstigen Standort. Die Portfolios der Fondsanbieter müssten jährlich verjüngt werden, was durch Zu- und Verkauf, Ersatz oder Sanierung möglich sei. Der Portfoliomanager jedes Fonds hat jährlich zu deklarieren, welche Objekte abzustossen seien und in welchen Bereichen man wachsen wolle. Schlechtes Image, geographische Lage und mangelnde Rentabilität von Investitionen seien die Verkaufsgründe. Weiter stünde ein Verkauf von Objekten an, wenn diese eine mangelhafte Diversifizierung nach Nutzungsart oder geographischer Verteilung aufwiesen oder wenn sie nicht in die Ausrichtung des Portfolios passten, oder man sehe, »*dass man zu viel investieren muss und sie zu einem guten Preis zu verkaufen versucht.*« Allerdings verkaufe man keine »*sehr guten Liegenschaften, nur weil man einen Prozentpunkt gegenüber der Asset Allocation zu viel hat.*« »Nichts tun« sei kein Management und komme nur dann in Frage, wenn man das Objekt ersetze.

Der Akteur bei V1 erwägt ein Abwarten, wenn die Objekte in Nebenregionen[216] liegen oder wenn Objekte im Falle grösserer Investitionen in ein Erneuerungsdilemma gerieten. Ein Verkauf erfolge bei Objekten, die hinsichtlich ihres Standorts in Randregionen oder ihrer Grösse (unter fünf Mio. CHF) deutlich von den Zielgrössen abweichen. In Abbruchentscheiden orientiert sich der Akteur neben dem Kriterium genügender Rendite der Massnahmen an Bautypen, sodass er vorgefertigte Bauweisen infolge nicht lösbaren Trittschallproblems tendenziell abbrechen statt sanieren möchte. Er sieht seine Praxis aber stark durch rechtliche Rahmenbedingungen eingeschränkt (vgl. Abschnitt Recht). Insbesondere gilt dies für den Wunsch des Akteurs, innerstädtische Liegenschaften gezielt zu erwerben, um sie zu sanieren. Der Gesprächspartner von V2 wählt die Option Abwarten für Objekte, deren unbefriedigende Gebäudestrukturen man nicht verändern könne. Ebenso werde der Unterhalt zurückgefahren, wenn man sich in einem Erneuerungsdilemma befinde. An diese Praxis schliesst der Verkauf an, welcher auch für ältere Liegenschaften zwecks Portfolio-

[216] V1 verfügt über ein regionale Strategie mit strategischen Zielregionen, in die prioritär investiert werden solle, Nebenregionen, die beibehalten aber nicht ausgebaut würden sowie Randregionen, aus denen man sich zurückziehen wolle. Vgl. Kapitel 8.5.

Verjüngung praktiziert wird. Allerdings gibt der Akteur an, über »*keine klare Devestitionsstrategie*« zu verfügen – schliesslich seien sie »*keine Immobilienhändler*«. So seien Veräusserungen Einzelfall-orientiert. V3 zieht ein Abwarten dann in Betracht, wenn die Liegenschaft gut sei, das Umfeld sich aber verschlechtere. Solange die Nachfrage bestehe, könne man die Liegenschaft »*auslaufen lassen*«. Bei Verkaufsentscheiden bezieht sich der Akteur auf die Rendite, die Objektgrösse – wobei Liegenschaften unter drei Mio. CHF als Kapitalanlagen uninteressant seien – sowie auf Standortfragen.

Gemäss dem Akteur in PKD stellt »*nichts tun*« keine Option dar, obschon die Bewirtschaftung vor Abbruchentscheiden heruntergefahren wird. Der Abbruch, bei dem schlechte Bausubstanz und der Konsum von Ausnützungsreserven im Vordergrund stünden, betreffe Gebäude in ihrem zweiten Sanierungszyklus, womit kaum solche mit Baujahr 1960 und jünger abgerissen würden. An Liegenschaften-Veräusserungen gehe man heute »*viel unverblümter*« heran, wenn sich Sanierungsmassnahmen nicht auszahlten. Zudem spielen in strategischer Hinsicht Standort und Grösse eine Schlüsselrolle bei Verkaufsentscheiden, wobei man das Portfolio mittels Rückzug aus peripheren Regionen bzw. der Reduktion von Liegenschaften unter einem Wert von zehn Mio. CHF restrukturieren will. Gemäss dem Akteur in PKI fallen Verkaufsentscheide in Fällen, in denen die betreffenden Liegenschaften über kein Entwicklungspotential verfügten. Projekte, die einen hohen Renovationsbedarf aufweisen oder hinsichtlich ihrer zukünftigen Entwicklung grosse Unsicherheiten aufweisen, würden ebenfalls möglichst veräussert. Zudem weist der Akteur darauf hin, dass Verkäufe getätigt werden, um das Portfolio im Sinne einer Wiedergutmachung begangener Fehler zu bereinigen, indem zu teuer gekaufte Liegenschaften abgeschrieben und verkauft würden. Schliesslich beeinflusse bei ihm eine Überschreitung der strategischen Asset Allocation Verkaufsentscheide. Der Akteur in PKÖ schliesslich weist darauf hin, dass man im Fall eines richtigen Portfoliomanagements Objekte veräussern würde, »*die das investierte Geld nicht lohnen*«, an ihren Lagen über zu geringe Nachfrage verfügten oder eine »*gewisse Grösse*« unterschritten. Allerdings sind diese Äusserungen hypothetischer Natur, da entsprechende Management-Praxis nicht vorhanden ist (vgl. Kapitel 8.1).

Bei der Diskussion der Option »*Verkauf*« beziehen sich beide Akteure der Privatpersonen auf eigenen Liquiditätsbedarf und hier explizit auf die Alterssicherung. NPG beobachtet zusätzlich die Preisentwicklung und würde auch vor dem Bedarf im Alter zu guten Konditionen verkaufen.

### Diskussion der Resultate

Auf der objektbezogenen Ebene ist eine analoge Polarisierung der Praxis der Akteure festzuhalten wie hinsichtlich der Bezüge auf die Dynamisierung der Branche und der Portfolio-Entwicklung. Die Definition von Immobilienstrategien und die Objektentwicklung im Sinne der Entwicklung und Umsetzung von Kernprodukten gehen miteinander einher und lassen sich in den Bezugnahmen der Akteure dokumentieren. Die Handlungsbezüge der Akteure weisen hinsichtlich der Bezugsebene des Portfolios bei der Beurteilung von Objekt-Optionen dasselbe Muster auf wie in den Bereichen der Entscheidungsfindung und der Regionalisierung. Die Befunde zeigen deutlich, dass die Diskussion um die Bezugsebene der Orientierung eine der wesentlichsten Dimensionen in der auf dem Verstehen der Handlungsweisen beruhenden Erklärung der Praxis darstellt. So verweisen wesentliche Fragen im konkreten Umgang mit Objekten auf strategische Neuausrichtungen, veränderte Entscheidungsweisen und veränderten Technologie-Einsatz. Folgende Differenzen zeigen sich zwischen den Akteuren.

Auf der einen Seite des Feldes stehen die kleinen Wohnbaugenossenschaften. Ihre Praxis entspricht einem minimalen Unterhalt mit Phasen des Abwartens, was im Sinne des Filtering-Ansatzes als Down-filtering zu beschreiben ist. Ihre Zielsetzungen zeigen aber deutlich, dass dies den Absichten der Akteure entgegen läuft und vielmehr eine unbeabsichtigte Folge ihres Handelns darstellt. Denn sie verstehen den physischen Unterhalt der Gebäude als »*Top-halten*«. Die bauliche Qualität ist die einzige Dimension ihres Massstabs zur Beurteilung der Bauten. Da sie sich ausschliesslich an Einzelobjekten orientieren verfügen sie über keine

Kernprodukte, womit in ihrer Zielorientierung keine strategische Positionierung im Nachfrageraum stattfindet. Die gegenseitige Ausrichtung von Zielen und Massnahmen unterstreicht das Fehlen einer Entwicklungsstrategie. Sie halten und setzen ihre Objekte instand, entwickeln sie aber nicht. Hiermit entsprechen sie den Erwartungen der aktuellen Bewohnerschaft und vermeiden so Konflikte mit derselben, was hinsichtlich ihrer Sozialintegration in der Genossenschaft verstanden werden muss. Die Objekt-Praxis ist in Anbetracht des Ziels, vermehrt mittelständische Familien anzusprechen, kein Mittel zur Umsetzung dieses Ziels.

Die Vertreter der grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften versuchen, Wohnungen an die veränderten Bedingungen der Nachfrageseite anzupassen und sehen Erneuerung als Mittel zur Positionierung ihrer Wohnungen in spezifischen Marktsegmenten. Ihre Objektentwicklung belegt die Handlungsfähigkeit der Akteure. Es lässt sich ein Filtering-up Prozess beschreiben, wobei zwischenzeitlich Phasen des Abwartens strategisch als Wegbereitung eingesetzt werden. Die Bezugnahmen auf die Mietpreispolitik im Zuge der Erneuerungen unterstreicht die Einschätzung, wonach die Hebung der Wohnungen im Nachfrageraum eine Strategie darstellt. Die einzige Entwicklungslinie bilden die Mieterprofile, weshalb die Beurteilung von Objektoptionen auf der Objektebene bleibt. Weil sie ein striktes Kaufen-und-Halten praktizieren, versuchen sie grundsätzlich, jedes Objekt im Rahmen des Möglichen zu entwickeln. Die Akteure transformieren durch ihre Praxis ihr Wohnraumangebot, indem sie Flächen und Standard anpassen, heben ihre Mieten an und versuchen, ihre Zielklientel zu erreichen bzw. zu halten.

Die Praxis der Kommerziellen ist vielfältig und umfasst sowohl Prozesse, die als Filtering-up als auch solche, die als Down-filtering zu beschreiben sind. Die Aussagen, wonach je nach Standort und Transformierbarkeit der Objekte ein idealer Markt bestehe, weisen darauf hin, dass die Akteure mittels der Handlungsalternativen auf der Objektebene die Mobilität der Liegenschaften im Nachfrageraum aktiv zu steuern versuchen. Ihr Möglichkeitsraum ist von allen Akteurtypen am grössten, denn keine Massnahmen sind a priori tabu und die Mittel als auch das Know-how bezüglich der Entwicklung sind vorhanden. Ihre Praxis weist daher eine grosse Sensibilität gegenüber spezifischen Handlungsbedingungen auf, ist aber gleichzeitig am stärksten in übergeordneten, an Portfolio-Strukturen orientierten Strategien eingebettet.

Von der Portfolio-Strategie als Umsetzung der Immobilienstrategie ausgehend sind Makrostandort und die Grösse der Objekte (Anlagegrösse) Kriterien, die ein *Investieren von einem Nicht-Investieren trennen*. Die Kriterien sind von der baulichen Ausprägung des Objekts und dessen unmittelbarem Umfeld unabhängig. Wenn das Objekt aufgrund genannter Kriterien nicht entwickelt werden soll, so sind politische Massnahmen im Bereich der Umfeldverbesserung etc. keine handlungsrelevante Grösse. Die Rendite und deren Entwicklung nach dem Eingreifen, die Adäquanz des Objekts bezüglich aktueller und erwarteter Nachfrage, dessen Transformierbarkeit, die Standortqualität (meso und mikro) und absehbare Entwicklungstendenzen bilden die entscheidungsrelevanten Grössen bei der *Wahl von Handlungsalternativen*. Die Potentiale werden von einem zunehmenden Teil der Akteure mittels dynamischer Bewertungsmethoden eruiert (vgl. Kapitel 8.3). Das Durchrechnen der Optionen führt dazu, dass auf wenig rentable Massnahmen verzichtet und Objekte vermehrt veräussert werden.

Die Praxis der Privatpersonen ist heterogen und lässt sich aus einer Überlagerung von Sozial- und Renditezielen verstehen. Während ein Verkauf mit dem Liquiditätsbedarf im Hinblick auf die Alterssicherung beurteilt wird, ist der Gebäude-Erhalt von der steuerlichen Optimierung geprägt. Die Objekte werden daher bauphysisch gut erhalten, was den Filtering-Prozess verlangsamt. Ob Objekte auch gehoben werden hängt von der Gewichtung der Renditeziele ab und weist eine erhebliche Variabilität auf.

*Energiesanierungen* folgen bei keinem Akteur einem Umweltziel und erfolgen nur dann, wenn etwa eine Komfortsteigerung zur Platzierung in einem Zielsegment beiträgt respektive wenn erhebliche Energiekosten gespart werden können. Energetische Zielsetzungen sind in

strategischer Hinsicht so schwach ausgebildet, dass darauf verzichtet wurde, einen eigenen Analyseschnitt vorzunehmen.

### 8.11.1 Exkurs: Überführung und Veräusserung im Stockwerkeigentum

Im Zusammenhang mit dem Eintritt mächtiger Kohorten in die Lebensphase mit der statistisch grössten Neigung zur Anschaffung von Stockwerkeigentum wurde im Kapitel 6.2.1.3 argumentiert, dass Akteure mit Verkaufsoption zukünftig vermehrt Wohnungen nach Überführung in Stockwerkeigentum veräussern und dass sie dies aufgrund der veränderten demographischen Situation tun.

Eine Transformation von einschlägigen Mietwohnungen in Stockwerkeigentum und deren Veräusserung wird sehr kritisch beurteilt. Für die gemeinnützigen Akteure kommt ein Verkauf ohnehin nicht in Frage, einerlei in welcher Form. Die kommerziellen Akteure betonen, dass der Aufwand in juristischer Hinsicht sowie im Ablauf zu gross sei und sich nicht lohne. Zudem führen sie an, die Wohnungen eigneten sich nicht für Eigentum, weshalb erhebliche Vorinvestitionen notwendig seien, bei denen man Flächen verliere. Zudem überstiegen die Anforderungen solcher Transformationen das Know-how von nicht darauf spezialisierten Akteuren. Die Bedürfnisse, die Miete und Eigentum entgegengebracht würden, seien nicht dieselben. So mache eine Veräusserung als Stockwerkeigentum ab 100 qm Sinn, im entsprechenden Bestand finde man diese Voraussetzung nicht. Das Vorgehen schaffe zudem negative Publizität, und die Objekte, welche man aufteilen und verkaufen wolle, seien in der Regel schwarze Schafe, die man erst einmal jemandem schmackhaft machen müsse. Eine Akteur einer Pensionskasse führt als Grund für seine ablehnende Haltung sein Selbstbild an: Seine Kasse sie konservativ.

Zudem ist es im Hinblick auf die Vorinvestitionen nach dem Anlagefondsgesetz untersagt, Investitionen im Wissen um einen bevorstehenden Verkauf zu tätigen. Diesem Gesetz sind die beiden Anbieter der Fonds und die Anlagestiftungen unterstellt.

Einzige Ausnahme hinsichtlich der obigen Ausführungen bildet der Akteur der Pensionskasse der Öffentlichen Hand. Er sähe eine Möglichkeit, den Wunsch nach Eigentum, der in der Bevölkerung vorhanden ist, auf breiter Basis zu befriedigen.

Die Hypothese H 8.9.1-3 kann zurückgewiesen werden. Die Veräusserung im Stockwerkeigentum ist nicht gängige Praxis und eine entsprechende Entwicklung erscheint den Akteuren nicht als sinnvoll. Es werden in der Debatte keine demographischen Argumente angeführt, auch nicht in den Passagen, in denen die Akteure möglich Vorteile einer Überführung in Stockwerkeigentum und die anschliessende Veräusserung diskutierten. Allerdings sprechen sich beide befragten Berater, welche wie gesehen einen erheblichen Einfluss auf die Entwicklungspolitik der Institutionellen ausüben, für die Option der Überführung von Mietwohnungen in Stockwerkeigentum aus und widersprechen der Auffassung, dass sich Miet- und Eigentumswohnungen baulich unterschieden. Somit muss die weitere Entwicklung beobachtet werden.

#### Fazit

Für Planungs- und Entwicklungsprojekte sind folgende Befunde hinsichtlich der Objekt-Entwicklung von Bedeutung: Während die Wahl von Objekt-Optionen bei Wohnbaugenossenschaften und Privatpersonen in erster Linie am Objekt selber und dessen unmittelbarem Umfeld orientiert ist, entscheiden sich die Akteure der Institutionellen immer mehr auf Basis von Zielsetzungen auf der Portfolio-Ebene. Somit läuft der Prozess bei ihnen in zwei Stufen ab, indem zunächst abgeklärt wird, ob das Objekt hinsichtlich seiner Lage oder der Anlagegrösse *überhaupt* ein Entwicklungskandidat ist. In einem zweiten Schritt werden das Objekt und dessen Umfeld selber betrachtet und die verschiedenen Optionen durchgerechnet.

Bei der Formulierung von Planungsprojekten und geeigneten Modi zu ihrer Umsetzung sind die Akteurdifferenzierungen aufgrund der Polarisierung ihrer Handlungsorientierungen von wachsender Bedeutung. Projekte der Quartierentwicklung schliessen sinnigerweise Massnahmen hinsichtlich Wohnbauten als Siedlungsbausteine (vgl. Kapitel 5.1.4) ein. Während der Objektbezug aus städtebaulicher Perspektive auf der Hand liegt, beziehen sich finanzwirtschaftlich professionelle Institutionelle mit ihrer Portfolio-Orientierung auf andere Bezugsebenen[217] (vgl. Kapitel 8 und 8.3). Ist der zu entwickelnde Gebietsausschnitt dem Projekt vorgegeben, so kann aufgrund der Vertretung von Akteurtypen hinsichtlich der Zielsetzung des Projekts eine erste Abschätzung des Erfolgs der Intervention vorgenommen werden. Ist hingegen der Perimeter noch nicht genau festgelegt – etwa die Definition von Ankerpunkten für eine geplante Entwicklung – so sollte dessen Auswahl aufgrund einer dem Projekt angemessenen Eigentümerstruktur bestimmt werden.

Der bisher vor allem in den Städten auf die Genossenschaften als «Partner» gerichtete Fokus sollte geöffnet und je nach Zielsetzung und Eigentümerstruktur optimiert werden. Der Vorteil, der beim Einbezug von institutionellen Akteuren zu erwarten ist, stellt die Möglichkeit auch sehr weit gehender Eingriffe dar. Die Voraussetzung ist aber eine gute Kommunikation der geplanten Umfeld-Entwicklung, sodass diese in die Kalkulationen der Investoren einfliessen kann.

[217] Ihr Handeln strukturiert gleichzeitig ihr Portfolio als auch die Quartiere – ersteres aber in einer Zieldimension, zweiteres als unintendierte Handlungsfolge.

# Teil 5:

# Schlussfolgerungen

# 9 Schlussfolgerungen

Nachdem die Handlungsweisen der Akteure in 11 analytischen Schnitten erörtert wurden, können die Forschungsfragen der vorliegenden Arbeit beantwortet werden. Sie lauten (vgl. Kapitel 1):

- Wie erhalten und entwickeln die Akteure ihren Wohnungsbestand? (siehe Abschnitt 9.2)
- Welche Folgen zeitigt dies für das Wohnungsangebot hinsichtlich der Entwicklungslinien der Nachfrage? (siehe Abschnitt 9.3)
- Welche Folgen zeitigt dies für die Siedlungsentwicklung und die Reproduktion der Investitionslandschaft? (siehe Abschnitt 9.4)

Abschliessend werden im Abschnitt 9.5 rückblickend die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen der handlungstheoretischen Wirtschaftsgeographie diskutiert. Die Schlussfolgerungen basieren auf einer Typisierung der Akteure, die aus den Ergebnissen abgeleitet wurde und im folgenden Abschnitt skizziert wird. Die Typisierung bildet eine Generalisierung, indem vom Einzelfall-Verstehen zu einem Struktur-Verstehen geschritten wird[218].

## 9.1 Typisierung der Akteure

Die Heterogenität der Akteure im Wohnungsimmobilienmarkt und die Bandbreite von Zielsetzungen, Know-how und Einbindung in wirtschaftliche und soziale Zusammenhänge sind beispiellos. Viele Differenzen in den Handlungsweisen der Akteure lassen sich damit erklären, dass sie in ganz unterschiedlicher Distanz zu Bewohnerschaft und Objekt stehen. Somit werden die Entscheidungen in völlig unterschiedlicher Distanz zu Objekt und Bewohnerschaft, die in den negativen Formulierung Ferne, in der positiven hingegen Überblick oder Weitsicht heisst, gefällt. Die Entscheide haben in Analogie zur Distanz sehr unterschiedliche Grade von Abstraktion und Systematik inne. Trotz der durch die Forschungsmethode bedingten kleinen Fallzahl, der gezielten Auswahl möglichst unterschiedlicher Akteure durch das theoretical sampling (siehe Kapitel 7.1), und der Unterschiedlichkeit der Dimensionen der Analyse-Schnitte ergibt sich unter Berücksichtigung der Entwicklungsdynamik eine stabile Typisierung der Akteure. Diese Typisierung auf Basis der Ergebnisse entspricht nicht der idealtypischen Kategorisierung, welche die Akteurtypen beschreibt (siehe hierzu 5.3) und der angesprochenen Auswahl zu Grunde liegt, weist aber gemeinsame Charakteristika auf. So bleiben die Merkmale der Gemeinnützigkeit und der kommerziellen Ausrichtung in den meisten Analysedimensionen bedeutsam.

Die erste neue Differenzierungslinie betrifft die finanzielle Führung von Portfolios und den hierfür notwendigen Einsatz von Management-Instrumenten. Diese Trennlinie – eine Art «digital divide» – ist sehr jung und wurde bis anhin in keiner Untersuchung verwendet. Innert weniger Jahre wird ein Grossteil der Akteure der Personalvorsorge-Einrichtungen und Versicherungen ihre finanzwirtschaftliche Professionalität weiter steigern und analog zu den Vorreitern der Anbieter indirekter Anlagen ihre Bestandesentwicklung nach portfoliooptischen Kriterien vollziehen, während der Grossteil der Privatpersonen und Gewerbetreibenden als auch die Gemeinnützigen wie bisher eine objektbezogene Praxis ausführen. Die Zweite bedeutende Differenzierungslinie betrifft die Organisationsgrösse. Diese verläuft innerhalb der genossenschaftlichen Akteure zwischen den Akteuren der kleinen Wohnbaugenossenschaften und denjenigen der grösseren und begründet sich über die Integrationsweise von Management und Bewohnerschaft (vgl. Kapitel 5.1.1 und 8.1). Die

[218] Diese Forschung hat das Struktur-Verstehen in den Fazits am Ende der Kapitel in Teil 3 anklingen lassen. Die Typisierung geht nun einen Schritt weiter in der Generalisierung der Befunde.

Herausbildung der beiden Differenzierungslinien und ihre Bedeutung sind ein wichtiges Ergebnis der Arbeit. Sie liegen der Beantwortung der Frage zugrunde, wie der Wohnungsbestand erhalten und entwickelt wird. Die Akteure der Öffentlichen Hand nehmen in der Schweizer Immobilienwirtschaft eine – abgesehen von der Stadt Zürich – unbedeutende Position ein, die in Wahrung der Verhältnisse keine Bildung eines Typs kommunaler Akteure rechtfertigt. Sie werden in diesen Schlussbetrachtungen daher nicht weiter berücksichtigt[219].

In den folgenden Abschnitten wird im Vergleich zu den Ergebnissen der Abstraktionsgrad auf die Ebene von Typisierungen erhöht und nicht mehr von Akteuren gesprochen. Diese Typen bilden Konstruktionen auf Basis der Befunde.

## 9.2 Die Erhalts- und Entwicklungspraxis der Akteure

### Anbieter indirekter Anlagen

Der Typus der Anbieter indirekter Anlagen verfügt heute bereits über eine finanzwirtschaftliche Optik sowie entsprechende Management-Kompetenzen und verfolgt Ziele auf Portfolio-Ebene, was die fortwährende Optimierung des Portfolios beinhaltet. Die Kombination von explizit formulierter Strategie auf der Portfolio-Ebene mit Management-Instrumenten erlaubt die finanzielle Führung des Portfolios und eine aktive Bewirtschaftung desselben. Innerhalb der Wohnungs-Immobilienwirtschaft stellt dieser Typus einen Vorreiter einer neuen Logik dar, welcher dem Einsatz von Geschäfts-Strategien, Wissen (interne Fachleute und externe Beratung) und Information bezüglich des zu bewirtschaftenden Portfolios sowie dessen Wertentwicklung und Struktur im Vergleich zu anderen Portfolios einen für die Branche sehr hohen Stellenwert einräumt. Die Orientierung an Anlegerinteressen der indirekten Immobilienprodukte bildet den Ausgangspunkt ihrer gesamten Tätigkeiten. So wird in Entwicklungsfragen über die Strategie top-down den strategischen Vorgaben der Portfolio-Entwicklung entsprechend gehandelt, wobei von den Anlegerinteressen ausgegangen wird. Dies verlangt ein aktives Management, um durch strategische Veräusserungen und gezielte Objektentwicklungen an Standorten mit entsprechenden Potentialen die erforderlichen Sicherheiten und Renditen zu gewährleisten. Die hohen Mieten und jungen Bestände, welche dieser Akteurtypus aufweist, widerspiegeln dessen aktive Kaufen-und-Halten Praxis als auch dessen vergleichsweise junge Geschichte. Immobilienberatung wird als Mittel eingesetzt, um die Ziele auf der übergeordneten Ebene zu erreichen. Während Partizipation der Mieterschaft unwesentlich im Hinblick auf ihre Bestandesentwicklung ist, spielt die Image-Orientierung bei diesem Typus eine grosse Rolle. Sie ist auf strategischer Ebene zu finden und somit Top-down umsetzbar. Die demographische Alterung wird grösstenteils nicht als Megatrend konzeptualisiert, altengerechte Sanierung erscheint nicht als strategische Erfolgsposition und wird daher nur vereinzelt strategisch angegangen. Vielerorts münden entsprechende Massnahmen aus der Sicht dieses Typus in Erneuerungsdilemmata.

Die räumlichen Bezüge erfolgen in der Entwicklungs- und Erhaltspraxis metrisch durch die Bezugnahmen auf allgemeine statistische Gebietsdefinitionen und rechnerisch mittels statistisch prüfbaren und explizierten Kriterien wie Preisniveau, Leerstände, Steuerfuss, Erreichbarkeit und ähnlichem. Die regionalisierenden Bezüge erfolgen aufgrund einer optimierten Geschäftsabwicklung, was die Konzentration auf Lagen, an denen nötige Kaufkraft zur Abdeckung der wertvermehrenden Investitionen besteht, bedingt. Dies hat ein Verteilungsmuster, welches die Verwaltung der Bestände mit vertretbarem Aufwand zulässt, zur Folge. Ein Regionen-Rating der Beratungsbranche findet «marktdurchdringende» Verbreitung bei diesem Typus und beruht auf amtlichen statistischen Gebietsdefinitionen. Die kalkulatorische Definition der Regionen fliesst bei der Verwendung integrierter Management-Instrumente in objektivierter Form in Bewirtschaftungs- und Entwicklungsentscheide ein. Durch diese

[219] Die Ergebnisse bezüglich der Öffentlichen Hand sind sehr aufschlussreich, ihre Qualität hat nichts mit der Entscheidung zu tun, keinen Typus zu bilden. Siehe die Resultate in Kapitel 8.1 bis 8.11.

Bezugnahme erhalten die allgemeinen statistischen Regionen empirische Evidenz. Die Akteure beziehen sich auf die regionalen Strategien und auf die Analyse-Ergebnisse, sodass diese ihr Handeln sowohl ermöglichen als auch leiten. Durch diese räumlichen Bezüge erfolgen eine Distanzierung lebensweltlicher Bezüge und eine Schwächung subjektiver Einschätzungen, denn Entscheidungen werden ohne unmittelbare Kontakte zum Objekt und ohne eine soziale Beziehung mit den dortigen Mietern getroffen. Mittels den regionalisierten Strategien wird der Möglichkeitsraum für Massnahmen bezüglich der Objekte abhängig von deren Standort a priori festgelegt, womit räumliche Strategien die Rolle von Knock-out Kriterien einnehmen. Marktgebiete werden bei diesem Typus hierarchisch aufgeteilt, wobei sie die Grossstädte Zürich, Genf, Lausanne, Bern und Basel einschliesslich deren Agglomerationsgemeinden auf der obersten Prioritätenebene ansiedeln. Auf einer nächst tieferen Stufe folgen Mittelstädte wie Luzern oder St. Gallen.

Die Objektentwicklung nach Kernprodukten erhält eine stark regionalisierte und regionalisierende Qualität. Die Objekte werden immer genauer den Standorten und ihren Potenzialen angepasst, was mittels der explizierten regionalisierten Portfolio-Strategie und ihrer Umsetzung mit Hilfe von Management-Instrumenten zur Kalkulation der zu erwartenden Rendite erfolgt. Die Zielmieterschaft wird zwar jeweils Standort-optimiert, generell aber erfolgt eine Orientierung an einer als unkompliziert konzeptualisierten solventen Mittelschicht. Die kontinuierliche Verjüngung des Bestandes durch Veräusserung und Erneuerung erfolgt ebenfalls regionalisiert, wobei als weiteres Kriterium neben dem Standort nach dem Grundsatz *entwickeln oder veräussern* gerade konzeptionell unzureichende, schwer transformierbare Liegenschaften abgestossen werden. Die Praxis kann zwar in Übergangszeiten auch ein Auswohnen der Liegenschaften bedeuten, sofern der so genannte «Exit» der Liegenschaft aus dem Portfolio durch Abbruch oder Veräusserung bekannt ist, die Umlegung der Investitionen bei zu entwickelnden Liegenschaften verlangt aber mittelfristig die erwähnte solvente Mieterschaft. Bessere Rentabilisierungen werden auch durch höhere Ausnützungen angestrebt, womit aufgrund der Eingriffstiefe oder beim Ersatzneubau mögliche Probleme mit dem Kündigungsschutz entstehen können.

Die Massnahmen auf Objektebene dienen der Umsetzung der Portfolio-Strategie. Ausgehend von dieser trennen die Objektgrösse, ausgedrückt im Anlagewert (ab fünf oder zehn Millionen CHF), und der Makro-Standort (grossstädtische Zentren einschliesslich deren Umland) ein Investieren von einem Nicht-Investieren. Die Praxis weist im Vergleich zu den nachfolgenden Typen die grösste Sensibilität gegenüber spezifischen Handlungsbedingungen auf und ist gleichzeitig am stärksten in Strategien eingebunden, die auf Portfolio-Grössen ausgerichtet sind. Die Kriterien für die Bewertung der Optionen sind die Rendite-Entwicklung nach dem Eingriff, die Adäquanz des Objekts hinsichtlich der erwarteten Nachfrage, die Transformierbarkeit des Objekts, die kleinräumige Standortqualität und absehbare Entwicklungstendenzen des Standortes. Für diesen Typus ist keine Massnahme a priori tabu, Mittel und Know-how zur Umsetzung sind vorhanden.

### Versicherungen und Personalvorsorge-Einrichtungen

Der Typus, dem vor allem Versicherungen und Personalvorsorge-Einrichtungen angehören, befindet sich in einer Phase des Übergangs, wobei sich seine Praxis derjenigen der Anbieter indirekter Anlageprodukte (vgl. oben) annähert. Strategieformulierung auf Portfolio-Ebene und ihre Top-down Umsetzung unter Verwendung von Management-Instrumenten leiten ein aktives Kaufen-und-Managen ein, welches zunächst in Form von Portfolio-Bereinigungen umgesetzt wird. Innerhalb dieses Typus weisen die Personalvorsorge-Einrichtungen den grössten Nachholbedarf aus. Diese Prozesse markieren den Wandel von der Verwaltung der Bestände zur Bewirtschaftung des Portfolios. Die Bezugnahme auf Berater ist bei diesem Typus in seiner Übergangsphase essentiell. Berater ermöglichen den Akteuren durch Know-how-Transfer, Informationsaufbereitung und legitimatorischer Grundlegung im Übergang veränderte Bewirtschaftungsweisen und den Eintritt in eine Take-off Phase des Wandels im Immobilienmanagement. Diese Phase beinhaltet die Restrukturierung des historisch gewachsenen Portfolios und fördert die Entwicklung transparenter regionaler Foci, definierter

Objektkriterien wie deren Grösse (ausgedrückt im Anlagewert). Am Anfang dieser Phase steht eine Praxis, die sich in einer Objekt-Optik nicht vorrangig an Strukturdaten des Portfolios orientiert und noch nicht mit Management-Instrumenten arbeitet. Die Orientierung in Entwicklungsfragen erfolgt noch an den jeweiligen Liegenschaften, ohne diese prioritär auf deren Position im historisch gewachsenen Gesamtportfolio zu überprüfen. Ebenso erfolgt die Abgrenzung der Regionen noch nicht metrisch-kalkulatorisch. Die Praxis nähert sich aber derjenigen des erstbeschriebenen Typus an.

Die gegenwärtige Formulierung von Immobilienstrategien äussert sich bezüglich der räumlichen Orientierung darin, dass eine strategische Positionierung bezüglich verschiedener Marktgebiete ein zentrales Element bildet. Damit widerspiegelt sich die generelle Annäherung zum finanzwirtschaftlich professioneller wirtschaftenden Typus auch betreffs der räumlichen Bezüge. Auch bei diesem Typus geht die aktivere Politik mit strategischen Veräusserungen und Mietpreisaufschlägen an den Entwicklungsstandorten einher, und die tieferen Eingriffe im Rahmen der Entwicklungen geben Kündigungen Vorschub. Auch die Handlungsweisen dieses Typus weisen eine Orientierung am Image von Massnahmen auf. Eine spezifische Ausrichtung an gewissen Alters- oder Lebensstilgruppen erfolgt analog zum ersten Typus nicht. Wiederum wird eine unproblematische Mieterschaft bevorzugt und als mittelständisch konzeptualisiert. Wohnräume, die keine Grundrissjustierungen erlauben oder sich an Standorten befinden, an denen die Zahlungsbereitschaft niedrig ist, werden zusehends veräussert. Die Objekte werden zunehmend analog zum oben beschriebenen Typus entwickelt.

### Grössere Wohnbaugenossenschaften

Beim Typus der grösseren Wohnbaugenossenschaften findet sich eine objektbezogene Kaufen-und-Halten Praxis, welche aufgrund der in jüngerer Vergangenheit geschaffenen Unabhängigkeit des Managements neben Unterhalt auch Erneuerung beinhalten kann. In Fällen, in denen sich die Objekte nicht mehr an die Genossenschafts-Klientel vermieten lassen, hat die Praxis von Ersatzneubauten ihre Tabuisierung verloren. Das Management respektive die Verwaltung ist im Gegensatz zum Typus der kleinen Genossenschaften vollamtlich und organisatorisch in verschiedene Fachabteilungen gegliedert. Bei Wertvermehrung wird im zulässigen Rahmen aufgeschlagen, durchaus auch aus strategischen Gründen bezüglich der erwünschten Mietersegmente (bevorzugt Familien, Vermeidung überdurchschnittlicher Ausländeranteile). Die Kostenmiete dient in diesem Zusammenhang als legitimatorische Basis. Neben Erneuerungen, die auch Ausnützungen erhöhen, erfolgt eine kontinuierliche Unterhaltsarbeit, die mitunter steuertechnisch motiviert ist. Steuerliche Abschreibung ist auch in Hinblick auf Abbruch und Neubau wichtig, denn vernichtete Buchwerte können bei diesem der Gemeinnützigkeit verpflichteten Typus nicht durch die Aussicht auf zukünftige Erträge ausgeglichen werden.

Bei diesem Typus findet sich eine aus Sicht der Anbieter strategisch erfolgreiche Partizipation der Mieterschaft, indem viel Wissen vor Ort zu Beginn der Planung abgeholt, gleichzeitig aber mittels einer pro-aktiven Kommunikation eine Immunisierung gegen weitergehende Mitsprache, welche den Organisationszielen hinderlich sein kann, verhindert wird. Was die Berücksichtigung der alternden Bevölkerung betrifft, so stellt die Verfügbarkeit adäquater Wohnungen für alte Menschen ein wesentliches Ziel dar. Diesem wird nachgegangen, indem innerhalb der Genossenschaft Wohnungswechsel ermöglicht werden. Eine *strategische* Ausrichtung auf den Megatrend der demographischen Alterung findet durch die Einzelfall-Orientierung nicht statt und behindert einen gezielten Umbau für Alte.

Im Gegensatz zu den kommerziellen Typen finden auch dann keine Veräusserungen statt, wenn die Wohnbauten eine Anpassung ungenügender Grundrisse baulich oder finanziell nicht zulassen[220]. Der Zusammenhang zwischen Marktgängigkeit von Wohnungen in ihrem Zielsegment und den Massnahmen, die notwendig sind, um die Wohnungen entsprechend

[220] Allerdings kommt in solchen Fällen die enttabuisierte Praxis von Abbruch und Neubau zum Tragen.

zu entwickeln, wird expliziert, wobei diese Orientierung am Soll-Zustand handlungsleitend ist. Die Orientierung am Image bildet eine wesentliche Dimension im Rahmen von Problemdefinitionen, womit Image-Fragen häufig am Anfang von Eingriffen stehen. Die Image-Bezüge fördern somit Massnahmen des Gebäude-Erhalts, welche bei diesem Typus nicht auf Unterhalt beschränkt sind.

Anders als bei metrisch-kalkulatorischen Regionalisierungsweisen erfolgen die räumlichen Bezüge, indem sowohl die Merkmale zur Klassifikation der Gebietseinheiten als auch deren Abgrenzung aufgrund sinnlicher Erfahrung vorgenommen werden und kaum durch rechnerische Klassifikationen und administrativ geleitete Abgrenzungen relativiert wird. Die Güte der Lage wird mittels Erfahrungswissen auf Mikro-Niveau anhand der Kenntnis des Umfeldes, der Nähe zu Schulen, Versorgungseinrichtungen und Verkehrsinfrastrukturen beurteilt und verläuft in Gegensatz zur mediatisierten und standardisierten Regionalisierung der Institutionellen in lebensweltlichen Kategorien. Der Typus der grösseren Wohnbaugenossenschaften verfügt meist über mehrere Standorte, was den Bezügen im Vergleich zu nur an einem Standort Tätigen einen höheren Abstraktionsgrad verleiht (vgl. unten). Hinsichtlich der Dynamisierung der Immobilienbranche ist lediglich von Bedeutung, dass dieser Typus zwar Management-Instrumente zur Planung von Erhaltsmassnahmen verwendet, diese aber rein operativ einsetzt. Auch Beratungsleistungen betreffen die Objektentwicklung und nicht die Portfolio-Bewirtschaftung. Die Standorte konzentrieren sich grösstenteils auf grössere Städte und deren Agglomerationen.

Beim Typus der grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften werden Wohnungen nach Möglichkeit an die veränderten Bedingungen der Nachfrageseite angepasst. Erneuerung fungiert als Mittel zur Positionierung ihrer Wohnungen in spezifischen Marktsegmenten. Ihre Objektentwicklung belegt die Handlungsfähigkeit der Akteure. Beschreibend lässt sich ihre Praxis als kontinuierliches Filtering-up beschreiben, wobei zwischenzeitlich Phasen des Abwartens strategisch als Wegbereitung eingesetzt werden. Die Bezugnahmen auf die Mietpreispolitik im Zuge der Erneuerungen unterstreicht die Einschätzung, wonach die Hebung der Wohnungen im Nachfrageraum eine Strategie darstellt. Die Mieterprofile bilden die Entwicklungslinie der Objekte, weshalb die Beurteilung von Objektoptionen auf der Objektebene bleibt. Weil sie ein striktes Kaufen-und-Halten praktizieren, versuchen sie grundsätzlich, jedes Objekt im Rahmen des Möglichen zu entwickeln. Mit dieser Praxis wird das Wohnungsangebot transformiert, indem Flächen und Standard angepasst und Mieten angehoben werden, um die Zielklientel zu erreichen bzw. zu halten.

### Kleine Wohnbaugenossenschaften

Bei diesem Typus führen die organisationalen Orientierungsweisen dazu, dass im Rahmen ihrer Praxis von Kaufen-und-Halten Massnahmen des Unterhalts nicht durch Modernisierungen ergänzt werden. Grund dafür ist, dass im Zentrum der Orientierungsweisen eine Ausrichtung an Einfluss nehmenden Segmenten der aktuellen Bewohnerschaft steht. Die Bezugnahmen sind aber nicht als Partizipation zu bezeichnen (vgl. Kapitel 8.8.1). Folgen hiervon sind der Erhalt sehr günstigen Wohnraums, unbeabsichtigt auch für benachteiligte Gruppen ausserhalb der Zielklientel, das Verfehlen des Ziels der sozialen Durchmischung, die Provokation höherer Kosten bei Gebäudeerhalt und Bewirtschaftung aufgrund verpasster optimaler Eingriffszeitpunkte und Bündelungen von Massnahmen, die Schaffung der Gefahr einer Abwärtsspirale sowie die Produktion bzw. Reproduktion des Images eines benachteiligten Wohnstandorts. Als Konsequenz ist mit einem Veralten der Bestände zu rechnen. Es zeigen sich keine Bezugnahmen auf die aktuelle Dynamisierung der Branche und keine Nachfrage von Beratungsleistungen.

Die Regionalisierung verläuft analog zu jener des oben beschriebenen Typus, allerdings ist das Abstraktionsniveau geringer und die räumlichen Bezüge beschränken sich von vornherein auf die bisherigen oder auf gut erreichbare, meist aus dem Alltag bekannte Standorte, womit der Möglichkeitsraum auf den lokalen Kontext beschränkt bleibt. Städte und deren Agglomerationen bilden die Standorte dieses Typus.

Die Möglichkeit zur steuerrechtlichen Optimierung durch den Abzug von Unterhaltsaufwendungen ist wesentlich für diesen Typus. Abschreibungen hingegen fallen zumindest aktuell weniger ins Gewicht, denn Ersatzneubau überschreitet den Rahmen der erwogenen Massnahmen. Die Umplatzierung als Praxis zur Versorgung der älteren Bewohnerinnen und Bewohner mit adäquatem Wohnraum läuft beim Typus der kleinen Genossenschaften in die Gefahr von Scheinlösungen, weil sich im geringen absoluten Wohnungsangebot zwar vielleicht bessere, oft aber nicht wirklich adäquate Wohnungen finden lassen. Es findet keine Entwicklung der Wohnungen hinsichtlich des gewandelten Zielsegments der Familien statt. So besteht zwar eine Zielklientel, aber keine Kernprodukte, welche die Entwicklung der Produkte hinsichtlich ihres Zielsegments leiten würden. So wird auf eine Klientel ausgewichen, die nach Preis mietet, was die Gefahr einer Abwärtsspirale mit sich bringt. Die Orientierung am Image bildet eine wesentliche Dimension der Problemdefinition, womit Image-Fragen häufig am Anfang von Eingriffen stehen. Die Image-Bezüge fördern somit Massnahmen des Gebäude-Erhalts, welche bei diesem Typus auf Unterhalt beschränkt sind.

Die Praxis dieses Typus zeigt einen minimalen Unterhalt mit Phasen des Abwartens. Die bauliche Qualität ist die einzige Dimension ihres Massstabs zur Beurteilung der Bauten. Typisch für die Vertreter dieses Typus ist ein Auseinanderklaffen der Zielsetzungen und der Handlungsfolgen, sodass die beobachtbaren Down-filterings als unbeabsichtigte Folgen verstanden werden müssen. Die Objekte werden bauphysikalisch instand gehalten, nicht aber entwickelt. Die Objekt-Praxis ist in Anbetracht des Ziels, vermehrt mittelständische Familien anzusprechen, kein Mittel zur Umsetzung dieses Ziels.

### Privatpersonen

Dieser Typus ist am schwierigsten zu fassen, weil erstens organisationale Stabilität und entsprechende Typisierbarkeit fehlen und weil er zweitens eine grosse Heterogenität aufweist[221]. Die Praxis ist wie bei den Gemeinnützigen objektorientiert. Es ergeben sich viele Übereinstimmungen und einige fundamentale Unterschiede zum Typus der kleinen Wohnbaugenossenschaften. Beratungsleistungen werden nicht auf strategischer Ebene der Gesamtbestände eingesetzt, die Regionalisierung erfolgt auf sehr ähnliche Weise wie beim Typus der kleinen Wohnbaugenossenschaften. Weil sich die räumlichen Bezüge auf priori gut erreichbare, meist aus dem Alltag bekannte Standorte beschränken, bleibt der Möglichkeitsraum auf den lokalen Kontext beschränkt. Deshalb bietet der Typus der Privatpersonen auch an Standorten Mietwohnungen an, die bei Portfolio-Bereinigungen der beiden institutionellen Typen strategisch aufgegeben werden.

Die Steueroptimierung ist für diesen Typus keine Randbedingung sondern ein Metaziel, welches den eigentlichen Grund zur Investition in Immobilien bilden kann. Dass auch dieser Typus für einen kontinuierlichen Unterhalt seiner Bestände steht, hat damit zu tun, dass sich dies finanziell aufgrund der steuerlichen Abzüge lohnt. Die Abschreibungsraten sind auch für diesen Typus von zentraler Bedeutung, denn die gängige Orientierung an historischen Kosten (keine dynamische Bewertung wegen zu hohem Aufwand und Know-how Bedarf) erfordert in der Regel eine Abschreibung der Objekte auf Null. Die Orientierung am Image bildet eine wesentliche Dimension bei der Wahrnehmung und Definition von Problemen. Image-Fragen stehen häufig am Ausgangspunkt von Eingriffen und fördern somit Massnahmen des Gebäude-Erhalts. Partizipation wird nicht als Mittel eingesetzt – die vermeintlichen Mieterwünsche sind oft aufgrund der Nähe zur Bewohnerschaft bekannt, sofern die Verwaltung selber vollzogen wird. Der gewandelten Nachfrage in sozialer und demographischer Hinsicht kommt wenig Bedeutung zu, denn die konzeptionelle Entwicklung steht nicht im Vordergrund der Praxis. Der Bezug auf alte Bewohnerschaft geht daher nicht mit einem auf die demographische Alterung ausgerichteten Entwicklungsplan einher; genau-

[221] Die verwendete Forschungsmethode stösst hier an ihre Grenzen, weil die Basis für die Auswahl auf der Typisierbarkeit der Akteure beruht (siehe Kapitel 7.1). Eine Untersuchung der Handlungsweisen von Privatpersonen und Gewerbetreibenden wäre wünschenswert, müsste aber als eigenes Forschungsprojekt mit Kapazität für eine differenzierte Typisierung erfolgen.

so wenig werden Wohnungen im Hinblick auf sozialen Wandel umgebaut. Es erfolgt keine Definition von Kernprodukten zur Umsetzung der Mieterprofile, der Erhalt steht im Vordergrund. Im Vergleich mit den anderen kommerziellen Typen kommt ausserökonomischen Kriterien bei der Mieter-Auswahl eine bedeutende Rolle zu.

Die Praxis des Typus der Privatpersonen ist heterogen und lässt sich als eine Überlagerung von Sozial- und Renditezielen verstehen. Während ein Verkauf in Beziehung mit dem Liquiditätsbedarf im Hinblick auf die Alterssicherung steht, ist der Gebäude-Erhalt von der steuerlichen Optimierung geprägt. Die Objekte werden daher bauphysisch gut erhalten und so das Down-filtering verlangsamt. Ob Objekte auch im Standard gehoben werde, hängt von der Gewichtung der Renditeziele ab und weist eine erhebliche Variabilität auf.

## 9.3 Entwicklung des Wohnungsangebots

### Interpretation der Eigentümer- und Mietpreisentwicklung

Die in Kapitel 6.4 vorgestellten Ergebnisse der Volkszählung im Bereich des Gebäude-Erhalts können auf Basis der Befunde vorliegender Arbeit interpretiert werden. Im Folgenden werden die Veränderungen der Eigentümerstruktur und die Frage des Zusammenhangs von Gebäude-Erhalt und Mietpreisentwicklung diskutiert.

Gerheuser (2004, 32) stellt mit der Abnahme des Wohnungsanteils der institutionellen Eigentümerkategorien um 7 Prozentpunkte auf 22 Prozent und der Zunahme des Anteils der Privatpersonen um 5 auf 57 Prozent eine *Veränderung der Eigentümerstruktur* in der Periode von 1990 bis 2000 fest. Der Rückgang bei den Institutionellen ist teilweise durch die Liquidation von Immobiliengesellschaften in der Romandie zu erklären[222], aber auch Personalvorsorge-Einrichtungen veräusserten per Saldo Wohnungen. Gemeinhin wird der Rückgang der Anteile von institutionellen Anlegern mit unattraktiven Renditen begründet, während die Komplexität des Mietrechts zum Rückzug der Privaten aus dem Renditegeschäft führen würde (Van Wezemael, 1999, 104-105).

Auf Basis der Befunde der vorliegenden Arbeit lässt sich erklären, weshalb Veräusserungen der Pensionskassen kein Ausdruck von Unattraktivität des Assets Wohnungen sein müssen und weshalb die Privaten ihr Engagement nicht ab- sondern ausbauten. Die Portfolio-Bereinigung im Zuge der Neuausrichtung der Geschäftspolitik im Rahmen der Dynamisierung der Branche führt zur Veräusserung kleinerer Liegenschaften mit einem Wert bis etwa fünf Millionen, weil diese für viele Institutionellen keine Assets darstellen. Hinzu kommen (konzeptionell) nicht entwickelbare Objekte sowie Veräusserungen von ausserhalb der Zielregionen gelegenen Liegenschaften. Die Einrichtungen der Personalvorsorge weisen aufgrund ihrer bisherigen Praxis den grössten Nachholbedarf der Institutionellen auf. Diesbezüglich kommen Konzentrationsprozesse der Personalvorsorge-Einrichtungen hinzu. Zusammenlegungen von Portfolios sind auf Basis der Befunde einer strategischen Neuausrichtung des Immobilienmanagements förderlich (siehe hierzu Kapitel 8.2). Fonds und teilweise auch Versicherungen bereinigen ihre Portfolios seit längerem hinsichtlich ihrer strategischen Zielsetzungen auf Portfolio-Ebene. Die Absorptionsfähigkeit veräusserter Liegenschaften auf dem Bestandesmarkt wurde von allen Akteuren, welche einhellig davon ausgehen, dass andere Institutionelle Akteure solche Liegenschaften nicht respektive nur «unfreiwillig» im Rahmen von Paketkäufen akquirieren würden, als gut angegeben. Von

[222] Gerheuser (2004, 29) führt hierzu aus, dass vor allem in der Romandie Immobiliengesellschaften im Besitz von Privatpersonen verbreitet waren. Sie dienten einerseits als Rechtsform für Stockwerkeigentümergemeinschaften und andererseits als Verwalter von Mietobjekten. Eine bundesrechtliche Steuerregelung hat dazu geführt, dass ab 1995 solche Immobiliengesellschaften steuerbegünstigt aufgelöst und in private Eigentumsformen überführt werden konnten. Die Konsequenz ist, dass Wohnungen, die 1990 als Mietwohnungen im Eigentum von Immobiliengesellschaften erfasst wurden, im Jahr 2000 entweder als selbstbewohnte Wohnungen im Stockwerkeigentum oder als Mietwohnungen privater Vermieter erfasst wurden. Der Wohnungseigentümer blieb der gleiche, nur die Rechtsform und damit die Kategorie der Volkszählung hat gewechselt. Ein erheblicher Teil der Abgänge bei den Bau- und Immobiliengesellschaften und der Zugänge beim Stockwerkeigentum und bei Mietwohnungen privater Vermieter lässt sich damit erklären. Die genaue Grössenordnung ist jedoch nicht feststellbar.

ihrer Zielsetzung, ihrer Kaufkraft und ihren regionalisierten Handlungsmustern her spricht alles dafür, dass Private die Gelegenheit zum günstigen Erwerb unsanierter Renditeliegenschaften ergriffen. Somit entsprechen die Ergebnisse Gerheusers (2004) den Befunden vorliegender Forschung.

Die Wohnbaugenossenschaften weisen als Eigentümerkategorie gemäss Gerheuser (2004, 62; siehe auch Kapitel 6.4) die höchste Quote von Wohnungen auf, die zwischen 1990 und 2000 saniert worden sind. Dies dürfte damit zusammenhängen, dass sie über einen alten Liegenschaftenbestand verfügen und keine Objekte verkaufen, womit sie Erhaltsmassnahmen nicht durch eine Veräusserung Dritten überlassen können. Zudem zeigen die Befunde vorliegender Arbeit, dass die Wohnbaugenossenschaften eine kontinuierliche, steueroptimierende Erhaltspraxis vollziehen, womit sie zwar sehr viele Einheiten unterhalten, nicht aber erneuern. Die tiefen Sanierungsquoten der Immobilienfonds und der Versicherungen (vgl. ebenda) könnten durch den hohen Anteil neuerer Wohnungen in deren Beständen und einer aktiveren Portfoliobewirtschaftung mit *Verkaufsoption vor Sanierung* bedingt sein. Zudem ist davon auszugehen, dass Wohnungen, in welche investiert wurde, im Vergleich zu den Wohnbaugenossenschaften häufiger modernisiert wurden (siehe Kapitel 8.10 und 8.11).

Die *Mietpreisentwicklung* war bei den Genossenschaften am stärksten, während die Preisaufschläge der Institutionellen unter dem Durchschnitt lagen (Gerheuser, 2004). Genau umgekehrt liegen die Höhen der Mieten: Die Genossenschaften liegen mit 15 bis 20 Prozentpunkten auch nach ihren Aufschlägen im Durchschnitt noch deutlich unter den Mieten der Institutionellen (ebenda). Aufgrund der Befunde dieser Arbeit ist dies folgendermassen zu erklären: Die Wohnbaugenossenschaften verfügten über einen erheblichen Sanierungsrückstand, gleichzeitig sind die Akteure der mittleren und grossen Wohnbaugenossenschaften in den letzten Jahren dazu übergegangen, ihre Bestände vermehrt zu entwickeln, wobei die Entwicklung der Mieten zur Strategie gehört. Die mietrechtlich übliche Überwälzung der Investitionen lässt sich an vielen Standorten der Genossenschaften – diese sind auf städtische Gebiete konzentriert – aufgrund der Nachfragesituation und der absolut wie relativ tiefen Ausgangspreise realisieren. Diese Praxis erlaubt ihnen die *Bildung von Rückstellungen*, womit sie von einer nicht nachhaltigen Tiefpreispolitik Abschied nehmen, und eine Fokussierung auf ihre mittelständische Zielklientel. Zudem lassen die tiefen absoluten Preise Spielraum für Mietpreissteigerungen zu. Gleichzeitig haben die bereits hohen Mieten der Institutionellen gegenüber der willingness-to-pay der Nachfrage bzw. der Marktmiete kein grosses Aufschlagspotential. Ihre Bestände sind zudem neueren Datums, was im geltenden Mietrecht eine kleinere Spanne zwischen Bestandes- und Angebotsmieten impliziert (siehe Kapitel 6.1).

### Entwicklung des Wohnungsbestandes im Lichte der gesellschaftlichen Entwicklungen

Vorliegende Arbeit ging von der Problemstellung aus, dass die Dynamik der sozialen Veränderungen in der Regel grösser ist als diejenige der baulich gestalteten Welt, was zu Fragen der Entwicklung von Wohnanlagen angesichts deren Veraltung führt[223] (siehe Kapitel 4.1.1.4). Wie ist die Erneuerungspraxis im Sinne einer «baulichen Dynamik» vor dem Hintergrund des Wandels der Nachfrage nach Wohnraum (siehe Kapitel 6.2) zu beurteilen?

Diese Frage beinhaltet zwei Aspekte:

– Wird Wohnraum entsprechend den sozialen und demographischen Veränderungen (um-)gebaut?

– Gelingt es den Akteuren, neue Nachfragebereiche zu erschliessen?

Hinsichtlich der *demographischen Alterung* ist aus der Sicht des Allgemeinwohls festzuhalten, dass zu wenige Wohnungen dahingehend umgebaut werden, dass sie sich auch für alte

[223] Im Beispiel der Haussebauten liegt zwischen der Blüte ihrer Planung und heute ein tiefgreifender gesellschaftlicher Umbruch, welcher die Ausdifferenzierung von Lebensstilen beinhaltet und hinsichtlich des Megatrends der demographsichen Alterung zu begreifen ist.

Menschen eignen. Wie Studien zum Wohnen im Alter durchwegs bestätigen, wünscht sich eine Mehrheit der alten Menschen, autonom in wenig alten-segregierten Quartieren zu leben, wobei der Verbleib im angestammten Umfeld einem vordringlichen Wunsch entspricht (Höpflinger/Stuckelberger, 1999;Van Wezemael/Huber, 2003;Zaugg, 2002;Zaugg/Van Wezemael/Odermatt, 2004). Dies bedingt zusätzlich zur baulichen Entwicklung altengerechter Wohnungen und einer erfolgreichen Belegungspolitik, dass Dienstleistungen zur unterstützten Autonomie – Formen des Servicewohnens für Alte – nachgefragt werden können. Freilich liegt es *nicht*, wie in den Gesprächen von den Akteuren jeweils angenommen wurde, an den Investoren, diese selber zu erbringen oder gar zu finanzieren. Gezielte Joint Ventures mit öffentlichen und privaten Anbietern entsprechender Dienste würden sich nicht nur durch einen geringen Aufwand und eine effektive Steigerung der Attraktivität des Angebots im Segment der Alten (die auch nicht alle Stockwerkeigentum kaufen werden, siehe Kapitel 6.2.1 und 8.9.1) auszeichnen, sondern auch durch Innovativität, sodass die Wohnungen nicht mehr nur als «Dach über dem Kopf» vermarktet würden, sondern als eine *Leistungseinheit*, genauso wie dies bei verschiedenen anderen Produkten wie etwa dem Automobil mit seinen vielfältigen Verknüpfungen mit Service-, Versicherungs- und Finanzierungsdienstleistungen seit geraumer Zeit praktiziert wird. Die Akteure haben sich bis anhin allerdings kaum an entsprechende Modelle herangewagt und lassen somit ein beachtliches Potential brach liegen, womit ihnen die Erschliessung neuer Geschäftsfelder entgeht. Für Akteure der Institutionellen und solche der grösseren Genossenschaften – für die beiden Typen scheint eine Bearbeitung des entsprechenden Segments am Geeignetsten – differenziert sich deren Handlungssituation folgendermassen:

– Die Institutionellen weisen eine starke Image-Orientierung auf – jedoch in der Regel eine defensive «Sorge um das Image» – womit sie ihr Handeln eher beschränken denn ermöglichen. Im Bereich altenspezifischen Umbauens und der Kopplung mit Serviceleistungen könnte eine pro-aktive Image-Orientierung umgesetzt werden, welche sich prioritär für Akteure anbietet, deren Organisationen Gelder Anlegen, die in irgendeiner Form auf das Alter ausgerichtet sind. Dies ist freilich bei den Personalvorsorge-Einrichtungen und den Anlagestiftungen gegeben, aber auch bei den Lebensversicherungen und den Anbietern von Anlageprodukten mit langfristiger Ausrichtung, wozu sich Immobilienfonds zählen können. Aufgrund dessen, dass die nachfragende Klientel grossteils mit dem angebotenen Produkt – zeitgemässes, autonomes Wohnen im Alter – identifizieren, ist ein positives Feedback zu erwarten.

– Die Gemeinnützigen zeigen eine grosse Bereitschaft, anstehenden Problemen nicht nur baulich, sondern auch organisatorisch zu begegnen. Ein altenspezifisches Service-Management würde sich gut in ihre Praxis einpassen lassen. Die internen Umzüge, welche der Typus der Genossenschaft als Spezifikum anbietet, ist aus der Sicht der betroffenen alten Menschen bei vorhandenem, geeigneten Wohnraum zu begrüssen und in einer mittelfristigen Sichtweise eine effektive Massnahmen aus der Perspektive der Genossenschaft. Aus einer Bestandesoptik hingegen kann diese Praxis nur eine Übergangsphase darstellen, weil notwendige Massnahmen nicht umgesetzt, also die Bestandesanpassung einschliesslich der anfallenden Kosten in die Zukunft verschoben wird. Es ist beizufügen, dass diese Phase nicht sehr lange dauern darf, weil die anfallenden Kosten die Kapazität der Wohnbaugenossenschaften leicht überschreiten kann. Die bauliche Entwicklung muss vorangetrieben werden.

Der Mangel an altengerechtem Umbau könnte aber auch durch staatliche Lenkungsmassnahmen gemindert werden, denn ohne staatliche Interventionen wird die privatwirtschaftlich erbrachte Wohnraumversorgung, die dem Kriterium der Wertentwicklung des eingesetzten Kapitals zu folgen hat, der demographisch bedingt gewandelten Nachfrage nicht beikommen[224]. Akteure, die sich in ihrem Immobilien-Engagement stark an steuerlichen Grössen orientieren – Privatpersonen und Genossenschaften – weisen eine

[224] Dies lässt sich weitgehend über Ineffizienzen der Institution des Wohnungsmarktes erklären. Siehe hierzu Van Wezemael (1999).

grosse Sensibilität in entsprechenden Belangen auf. Modifikationen der Abzüge könnten gezielt zur Förderung der Adaption der baulichen Dynamik an die sich wandelnde soziodemographische Wirklichkeit eingesetzt werden. Eine Modifikation der gegenwärtigen steuerlichen Praxis, indem die Abzugsfähigkeit von Unterhaltsinvestitionen zu Gunsten des fiskalischen Abzugs altengerechten Erneuerungen reduziert oder aber – nicht steuerneutral – auf letztere ausgedehnt würde, könnte Anreize schaffen[225]. Hierfür spricht ordnungspolitisch, dass marktrationales Entscheiden der Akteure das gewünschte Ergebnis – eine Wohnraumversorgung für die rapide zunehmende Anzahl alter Menschen mit gewandelten Wohnwünschen – nicht erbringen wird, womit von einem Marktversagen zu sprechen ist. Eine Politik der Anreize fügt sich zudem besser in die Schweizer Wohnungspolitik ein als ein Auftreten des Staates als Bauherr.

Die *Ausdifferenzierung der Lebensstile* als zweite wesentliche Entwicklung auf der Nachfrageseite ist ein wesentlicher Ausdruck der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung, die seit der Hausse erfolgte und die Nachfrage-Anforderungen in einer strategischen Hinsicht den Nachfrageraum neu gestaltete. Zwar wurde in Kapitel 6.2.2.2 argumentiert, die Orientierung an den Schichtungsdimensionen erlaube den Akteuren grundsätzlich eine befriedigende Einschätzung der Nachfrage. Dies wurde auch in den Gesprächen bestätigt. Wenn es um die Frage geht, ob Wohnungen, die für ein bestimmtes Segment – etwa die Norm-Familie der 1960er Jahre – konzipiert wurden, auch für ganz andere Nachfragesegmente angeboten werden können, sind m.E. einige kritische Anmerkungen zur ausschliesslichen Orientierung an Schichtungsdimensionen anzubringen. Obgleich die vollständige Absenz dieser Entwicklung in den Orientierungsweisen der Akteure auf Basis der Handlungsanalyse nachvollziehbar ist, stellt das Verpassen der Lebensstildimension eine versäumte Chance hinsichtlich der Erschliessung von Nachfragesegmenten dar[226]. Beim Design von Gebrauchsgegenständen von Haushaltsgeräten bis zu Automobilen, der Mode, der Musikindustrie etc. ist eine deutliche Retro-Orientierung zu beobachten[227]. Hinzu kommt die Renaissance der Stadt bei der Wohnstandortwahl und die (Wieder-) Entdeckung der modernen Formensprache in der Architektur, die sich im Neubau von Geschosswohnungsbauten und gerade im Hochpreissegment – nicht nur in der modischen Loftbewegung – zeigt. Eine gezielte Entwicklung von Hausse-Bauten für zahlungskräftige Yuppies[228] erscheint eine Entwicklungsmöglichkeit im höherpreisigen Segment zu sein, die bisher nicht genutzt wird. Diese Option kommt m.E. nur für Institutionelle in Frage. Diese konzentrieren sich mittelfristig auf die Ballungsräume, sodass von der Makro-Lage[229] her die urbane Klientel vorhanden sein sollte.

[225] Die steuerliche Abzugsfähigkeit von Unterhaltsmassnahmen begründet sich über die Argumentation, dass werterhaltende Massnahmen als entgangenes Einkommen gerechnet werden können. Freilich hat dies nichts mit dem gezielten Setzen von Anreizen zu tun, entsprechende Anreize zum stetigen Unterhalt sind unintendierte Folgen des Handelns der Gesetzgeber. Eine Umlagerung der Anreize hin zur inhaltlich begründeten Förderung altengerechten Umbaus bedarf politischen Willens.

[226] Ein Grund für das Fehlen ergibt sich aus suboptimale Marktsignalen infolge der Ineffizienz von Preissignalen unter Knappheitsverhältnissen bei beschränkt substituierbaren Gütern.

[227] Freilich ist eine Erneuerung ein in langfristiger Konsequenz zu planender Eingriff (siehe auch Kapitel 5.2), der nicht über eine Moderströmung zu begründen ist. Sozialer Wandel und demographische Entwicklungen eignen sich daher eher als Basis für konzeptionelle Veränderungen. Beim zielgruppenspezifischen Entwurf ist darauf zu achten, dass die Konzepte auch alternative Nutzungen zulassen und damit eine funktionale Flexibilität aufweisen. Siehe hierzu auch Corrodi/Van Wezemael (2003).

[228] Young Urban Professionals.

[229] Innerhalb der strategischen Zielregion der Anbieter ist die Mikro-Lage für das Ansprechen der Klientel von grosser Bedeutung.

## 9.4 Siedlungsentwicklung und die Reproduktion der Investitionslandschaft

Die Befunde lassen einige grundlegende Schlüsse hinsichtlich der Reproduktion der Investitionslandschaft zu. Der grosse Umbau des Wohnungsparks Schweiz findet derzeit und in der mittleren Frist nicht statt, sein Unterhalt ist aber – nicht zuletzt auch wegen dem Engagement der Privaten und deren Zielsetzung der steuerlichen Optimierung – gewährleistet. Die vorliegende Arbeit ging im Zusammenhang mit dem Altern und dem Veralten von Bauten vom Wohnungspark der Hausse aus, wie dies in Kapitel 1 begründet wurde. Die Ergebnisse haben gezeigt, dass die Hausse-Bauten im Sinne einer historisch-genetischen, baulich-typologischen, städtebaulichen oder ästhetischen Einheit *keine bedeutende Grösse* im Handeln darstellen, denn die Handlungsbezüge sind vielmehr von der Zielsetzung der Akteure her zu verstehen, werden die Bauten doch vor einem bestimmten Ziel-Hintergrund betrieben. Die konzeptionellen Probleme einer grossen Anzahl von Wohnungen aus der Hausse werden im nächsten Sanierungszyklus Abbrüche und Ersatzneubau begünstigen, was im Gegensatz zur aktuellen Sanierungspraxis auch energiepolitische Probleme lösen wird. Das Verschwinden eines substanziellen Teils günstigen Wohnraums aufgrund eines Preisschocks, der sich aufgrund einer durch das Baualter bedingten Sanierungswelle ergäbe, erscheint aufgrund der Resultate vorliegender Arbeit wenig wahrscheinlich. Der Grund hierfür liegt neben der wichtigen Feststellung, dass eine fraglose Sanierung im Zyklus von Instandsetzungsperioden an Bedeutung verliert, darin, dass wertvermehrende, konzeptionelle Anpassungen bei vielen Liegenschaften im Eigentum von Privatpersonen und kleineren Genossenschaften ausbleiben. Gleiches gilt für wertvermehrende Eingriffe der institutionellen Typen an Lagen, die mangels Aufschlagspotentialen keine Überwälzung der Investitionen in den Bestand zulassen. Die Beurteilung der Entwicklung fällt folglich je nach Betrachtungsperspektive sehr unterschiedlich aus.

### Fördert die finanzwirtschaftliche Professionalisierung die residenzielle Segregation?

Die Objektentwicklung in finanziell geführten Portfolios – also bei den institutionellen Typen – wird mittels der explizierten regionalisierten Portfolio-Strategie und der verfügbaren Management-Instrumente immer genauer hinsichtlich der Standorte entwickelt. Dies kann in Übergangszeiten ein Auswohnen der Liegenschaften beinhalten, sofern der so genannte «Exit» der Liegenschaft bekannt ist. Daher erhält die Entwicklung nach Kernprodukten eine stark regionalisierte und regionalisierende Qualität (siehe hierzu auch Kapitel 8.5). Somit fördert die Praxis in der Regel sowohl an benachteiligten als auch an begehrten Standorten eine Verstärkung des Bestehenden und vergrössert so die residenzielle Segregation. Sie steht in dieser Hinsicht in Gegensatz zur Praxis derjenigen Akteure, welche keine finanzielle Portfolioführung betreiben und somit relativierend auf die segregative Praxis der institutionellen Typen wirken.

Die Privatpersonen kalkulieren oft unter Verwendung historischer Kosten «weniger scharf» als Akteure mit einer dynamischen, zukunftorientierten Bewertungsweise. Zudem messen sie beim Objektkauf in ihrem Suchgebiet, welches durch die alltägliche Erreichbarkeit meist eingeschränkt ist, ausserökonomischen Grössen und der Möglichkeit, steuertechnisch günstig kontinuierlich investieren zu können (siehe Kapitel 8.6), grosse Bedeutung bei, sodass ihre Praxis keine polarisierenden Folgen für die Quartierentwicklung zeitigen muss.

Die Praxis der kleinen Genossenschaften setzt segregativen Tendenzen nichts entgegen, weil sie keine Standorte entwickeln. Von grossen Wohnbaugenossenschaften ist zu erwarten, dass ihre Praxis Abwärtsspiralen tendenziell entgegenwirkt. Denn sie orientieren sich im Handeln an ihren Kernprodukten und den Zielen der Verteilungsgerechtigkeit und versuchen aufgrund ihres Grundsatzes von Kaufen-und-Halten, prinzipiell jedes Objekt im Rahmen des Möglichen zu entwickeln (siehe hierzu auch Kapitel 8.10 und 8.11), was einer einseitigen Bevölkerungsentwicklung entgegenwirkt.

## Planungs-Postulate bleiben Postulate

Vorliegende Arbeit hat Postulate der Raumplanung und der Debatte um Rückbau und Wiedergutmachung zitiert (siehe Kapitel 4.2.6 und 5.1.4). Diese zielen auf eine Veränderung von Siedlungen ab oder wollen der nachhaltigen Entwicklung Gehör verschaffen. Doch wenn die Investitionslandschaft verändert werden soll, sind die Modi ihrer Reproduktion zu ändern. Die Planung als vorwegnehmende Koordination von Handlungsbeiträgen muss sich also mit dem Handeln der Akteure beschäftigen, damit die Folgen ihrer Interventionen nicht rein zufällig und gerade eben nicht planbar sind. Die Dimensionen der Handlungsorientierung der untersuchten Akteure stellen wie eingangs erwähnt auch die Dimensionen möglicher politischer Interventionen dar. Grössen, die im Handeln der Akteure keine Bezugsgrössen darstellen, eignen sich nicht zur Aufnahme von Diskursen.

Die vorgenommene Analyse gibt Hinweise darauf, weshalb so manche planerische Postulate einfache Forderungen bleiben: Sie erreichen die Handlungsebene der Akteure nicht, werden als Bezugsgrösse nicht geteilt. So zeigen die Befunde:

- Hausse-Bauten haben im Sinne ästhetischer oder kulturgeschichtlicher Kriterien kaum Bedeutung im Handeln der Akteure – folglich ist es nicht überraschend, wenn Voten und Postulate wie die Rückbau-Debatte ungehört zu verpuffen scheinen;
- Energiesanierungen weisen keinen Selbstwert auf – also muss die Förderung an andere Grössen gebunden werden;
- rechtliche Grössen weisen ausschliesslich instrumentellen Charakter zur jeweiligen Zielerreichung im Handeln der Akteure auf – also können sich etwa die Akteure in den Raumplanungs- und Stadtentwicklungsstellen nicht auf weitergehende Entwicklungsziele der Akteure verlassen.

Zudem muss der aktuellen, in der vorliegenden Arbeit mit «Dynamisierung» angesprochenen Entwicklung Beachtung geschenkt werden. Ihre beiden in diesem Zusammenhang relevanten Hauptcharakteristika sind die Verlagerung der Bezugsebene zur Beurteilung von Handlungsalternativen von den einzelnen Liegenschaften auf die Ebene des Portfolios sowie die zunehmende Mediatisierung, Standardisierung und Objektivierung von Entwicklungs- und Erhaltsentscheidungen sowie ihre mittelfristige durchdringende Verbreitung bei den Institutionellen. Dass die Dynamsierung nur für einen Teil der Investoren gilt – für die finanzwirtschaftlich professionell agierenden Institutionellen – ist der Grund für die nach Akteurtypen polarisierte Entwicklung der Wohnungsimmobilienwirtschaft.

Die Befunde bieten die Basis zum Entwickeln von Gedanken, wie politische oder planerische Ziele effektiv umgesetzt werden können. Hinsichtlich der Ergebnisse dieser Arbeit stellt sich die Frage, ob der aktuelle Paradigmenwechsel einen förderlichen oder hinderlichen Wandel bezüglich der Ziele der Raumplanung, vor allem der inneren Verdichtung und der Reduktion des Flächenverbrauchs, darstellt. Wo liegen die neuen Probleme, wo die neuen Chancen?

## Partnerwahl für Planungs- und Entwicklungsprojekte der öffentlichen Hand

Die Planerinnen und Planer werden beim notwendigen Einbezug von Wohnbauinvestoren in Projekte der Siedlungs- und Quartierentwicklung nicht umhinkommen, die Polarisierung der Branche als eine vordringliche Situationsbedingung anzuerkennen. Aufgrund der Polarisierung der Handlungsweisen in der Branche kommt der Eigentümerstruktur eine wachsende Bedeutung zu. Sie steckt gleichsam das Entwicklungspotential von Quartieren ab. Dies ist bei der Abschätzung der Bereitschaft von Akteuren, in initialen Projektphasen mitzuarbeiten – sobald gewichtige Akteure mitmachen, fügen sich die Nachahmer gerne in den Strom ein – ebenso wichtig wie bei der Auswahl von Entwicklungsperimetern, bei der die Eigentümerstruktur hinsichtlich der potentiellen Handlungsorientierungen der Verantwortlichen ein wesentliches Auswahlkriterium werden kann und sollte. Jüngere Projekte in verschiedenen Schweizer Städten, etwa Projekte im Rahmen der lokalen Agenda 21[230], das Zürcher Projekt

[230] Siehe http://www.agenda-21.ch

Langstrasse Plus (Polizeidepartement der Stadt Zürich, 2003), das Basler Projekt Werkstadt Basel[231] oder die Luzerner Entwicklungsinitiative BaBeL (N.N., 2003a) weisen in diese Richtung, wobei der Einbezug von Investoren umso zielgerichteter und strategischer erfolgen kann, je mehr Wissen über deren differenzierte Situationen vorliegt[232].

Somit kann erörtert werden, welche Akteurtypen in Projekten der Siedlungsentwicklung nach innen angesprochen werden können. Beinhaltet ein Projekt eine Nachverdichtung, verbunden mit einer Aufwertung, so kommen nur Akteure in Frage, die zu tiefen Eingriffen bereit sowie finanziell zur Umsetzung imstande sind. Unter diesen Voraussetzungen erscheinen die institutionellen Typen als erste Ansprechpartner für eine Siedlungsentwicklung nach innen. Sie verfolgen eine weiter gehende Objektentwicklung an guten Lagen und Veräusserungen bei mangelhafter Renditeaussicht. Die Einschätzung der Entwicklungspotentiale erfolgt in erster Linie aufgrund des Marktpotentials, zweitens unter den Gesichtspunkten der Entwicklungsfähigkeit des Objekts und des Umfeldes und weniger aufgrund der Bausubstanz. Wichtig ist die Erkenntnis, dass die Akteure eine Portfolio-Optik einnehmen und am ehesten auf Merkmale ansprechen, die einen strategischen Bezug in ihrer Handlungsorientierung aufweisen. Entscheidungen über Erhöhungen der Ausnützung von Grundstücken und zur besseren Rentabilisierung fallen an zentraler Stelle in der Organisation, womit die Akteure über entsprechende Grössen angesprochen werden sollten. Zudem verfügen die Institutionellen über immer genauere Szenarien, wie sie in mittlerer Frist die Objekte entwickeln wollen – ein vor-sich-hin-Wirtschaften gibt es angesichts der Portfolio-Bereinigungen immer weniger. Die starke Vertretung dieses Typus in Ballungsräumen und ihre räumliche Strategie, sich weiter auf diese und deren Umland zu konzentrieren (vgl. Kapitel 8.5), erlauben grundsätzlich städtische Aufwertungsprozesse in Zusammenarbeit mit diesem Akteurtypus. Dem ist allerdings entgegen zu halten, dass gewisse Vorbehalte Institutioneller gegenüber der Denkmalpflege und dem Kündigungsschutz bestehen. In Gebieten, die nicht zu den Zielregionen in den Immobilienstrategien gehören, muss hingegen auf andere Partner gesetzt werden.

Da auch in den institutionellen Typen die meisten Akteure noch keine systematische Erhebung der Reserven vornehmen, sind die Eigentümer direkt anzusprechen und bei veränderten rechtlich-politischen Rahmenbedingungen aktiv zu informieren. Gezielte Aufwertungen in den strategischen Kernregionen erfolgen mit einem überdurchschnittlichen Anteil wertvermehrender Investitionen. Die neuen Management-Weisen der institutionellen Typen zeichnen sich durch eine starke Zukunftsorientierung aus. Die Entwicklungspläne von Standorten, wie sie die öffentliche Hand vorsieht, können dann zu relevanten Handlungsbedingungen für die finanzwirtschaftlich professionellen Akteure werden, wenn die Vorhaben[233] in ihren Planungsinstrumentarien berücksichtigt werden können. Eine Kommunikation der Entwicklungsabsichten der öffentlichen Akteure mit Vertretern der Investoren ist Erfolg versprechend und sollte mit einem grösseren zeitlichen Horizont erfolgen – also nicht erst, wenn die Pläne schon auf dem Tisch liegen. Denn der Objekt-Planungshorizont der institutionellen Akteure beträgt im Rahmen von DCF-Kalkulationen mindestens fünf, häufig zehn Jahre. Es wäre sowohl für die Investoren als auch für die Planer von Vorteil, sich gegenseitig über mittelfristige Ziele aufzuklären und gemeinsam Szenarien zu entwickeln. Hingegen muss man sich vor Augen halten, dass die Investoren auf Wertentwicklungen angewiesen sind – sind die Bedingungen nicht gegeben, helfen die an runden Tischen verbrachten Stunden nicht weiter.

Die Kaufen-und-Halten Strategie führt beim Typus der grossen und mittleren Wohnbaugenossenschaften anders als bei den Kommerziellen dazu, dass die aktuellen Standorte alle-

[231] Siehe http://www.werkstadt-basel.ch

[232] Zu Informationen über die entsprechenden Ausprägungen relevanter Handlungsdimensionen siehe Kapitel 8.1 bis 8.11.

[233] Beispielsweise Investitionen in die Quartier-Infrastruktur zur Verbesserung der Qualitäten der Mikrostandorts, oder ein Umfahrung, die zu einer verkehrstechnischen Entlastung eines ganzen Siedlungsteils beiträgt und so die Qualität des Meso-Standorts verbessern kann.

samt potentielle Verdichtungsoptionen darstellen, da die Option der Veräusserung nicht offen steht. Quartiere, in denen kleine Wohnbaugenossenschaften die Eigentümerstruktur dominieren, sind aufgrund der Handlungsbezüge der Akteure als uninteressant hinsichtlich der Standortentwicklung einzuschätzen, weil entsprechende Massnahmen ausserhalb ihres Möglichkeitsraumes liegen. Im Falle von Privatpersonen ist die Situation am schwierigsten einzuschätzen. Während Einzelpersonen, die eine Liegenschaft als Vermögensanlage halten, eher den steuerlichen Aspekt vor Augen halten und auf Unterhalt setzen, könnten Personen mit einem gewerblichen Hintergrund als Partner für Aufwertungsmassnahmen zu gewinnen sein, weil diese Zielsetzungen mit dem «Bauen auf eigene Rechnung» verbunden werden können.

Nicht zuletzt aufgrund der vielfachen Verbindungen der öffentlichen Hand mit Genossenschaften in Form von Beteiligungen der Kommunen an Genossenschaften, Landabgaben im Baurecht und Zusammenarbeit in der Finanzierung bilden die Wohnbaugenossenschaften traditionell die Kooperationspartner der öffentlichen Hand bei Entwicklungsprojekten. Diese Praxis sollte aufgrund der Befunde ergänzt und je nach Zielsetzung und Eigentümerstruktur optimiert werden. Der Vorteil, der beim Einbezug von institutionellen Akteuren zu erwarten ist, stellt die Möglichkeit auch sehr weit gehender Eingriffe dar. Die Voraussetzung ist aber eine sehr gute Kommunikation der geplanten Umfeld-Entwicklung, sodass diese in die Kalkulationen der Investoren einfliessen kann. Zudem sind Projekte im suburbanen Raum aufgrund der Eigentümerstruktur auf Kooperationen mit kommerziellen Akteuren angewiesen.

## 9.5 Zur handlungstheoretischen Wirtschaftgeographie: Möglichkeiten und Grenzen

Auf der Zielebene der *Grundlagenforschung* soll wie in Kapitel 1 dargelegt ein Beitrag zur handlungstheoretischen Wirtschaftsgeographie geleistet werden. Deren Ziel ist es, Handlungsweisen von *geography-maker* unter Berücksichtigung ihrer regionalisierenden Aspekte differenziert zu erfassen, zu verstehen und in Bezug zu ihren Folgen zu setzen. Dabei wurden die räumlichen Bezüge zu anderen Dimensionen des Handelns in Beziehung gesetzt und integral erforscht. Nachfolgend sollen die Möglichkeiten und die Grenzen handlungstheoretischen Arbeitens in der Wirtschaftsgeographie ausgelotet werden, wobei zunächst die empirische Leistungsfähigkeit beurteilt und nachfolgend der Beitrag zur Fachentwicklung erörtert wird.

### Empirische Leistungsfähigkeit und Einschränkungen

Die *Leistungsfähigkeit* des gewählten Ansatzes beruht auf der Verschränkung des in den Kapiteln 2 und 3 entwickelten Theoriegebäudes mit einer darauf ausgerichteten Befragungs- und Analysemethode. Kernstück bildet die konsequente empirische Umsetzung des handlungstheoretisch fundierten Akteurmodells in der Wirtschaftsgeographie, wonach *keine Organisationen* handeln können, sondern nur Subjekte *in* Organisationen. Dies ist Bedingung für die Anwendbarkeit handlungs- und strukturationstheoretischer Ansätze. Gleichzeitig fordert sie die Auseinandersetzung mit Organisationen aus einer Innenperspektive, sodass die Organisationslehre zu einer wichtigen Nachbarwissenschaft der Wirtschaftsgeographie wird. Die verstehende Perspektive erlaubt im Besonderen,

- die Akteure in Wahrung einer kritischen Distanz ernst zu nehmen und gerade deshalb sachliche Kritik an ihren Handlungsweisen zu üben,
- die Kontext- und Aggregatsanalyse unbeabsichtigter Handlungsfolgen,
- das Aufzeigen von Alltagstheorien oder subjektiven Theorien (siehe hierzu Scheele/Groeben, 1988), die in Form von Management-Ansätzen eine entscheidende Rolle in der Konstitution der Wohnimmobilien-Industrie und ihrer räumlicher und sozialer Zusammenhängen spielt und

– die Aufdeckung der Ineffektivität vieler Postulate. Niemand wird von sich behaupten, gegen lebensdienliche Behausungen (vgl. Kapitel 4.3) oder eine ressourcenschonende Siedlungsentwicklung (vgl. Kapitel 5.1.4) zu sein. Eine Analyse der Handlungsweisen mit einem besonderen Fokus auf den Orientierungsgrössen des Handelns erlaubt es, die Voten in Beziehung zur Handlungssituation der Akteure zu setzen. Findet sich keine gemeinsame Dimension, so ist es nicht erstaunlich, wenn die Voten ihre Adressaten verfehlen.

Mit der Implementierung eines funktionsfähigen Raumkonzepts für die Handlungsanalyse fand die Tradition des *geography-making* ihre handlungstheoretisch fundierte empirische Umsetzung. Gerade auch dann, wenn in traditionell wirtschaftsgeographischen Arbeiten die Entwicklung eines bestimmten Gebietes erforscht werden soll, ist es bedeutsam, die Regionalisierung im Handeln relevanter Akteure zu erforschen, statt das Gebiet bereits dem Handeln der Akteure vorauszusetzen und so dessen Herstellung in den Handlungsbezügen zu verpassen.

Bei (sekundär-) statistischen Untersuchungen wird zwangsläufig mit den vorgegebenen Aggregationsniveaus gearbeitet, weshalb die Aussagen wie etwa bei Gerheuser (2004) auf «die Pensionskassen» oder «die Immobiliengesellschaften» etc. Bezug nehmen. Damit die Interpretation nicht auf einem hypothetischen und provisorischen Niveau verharrt, sind ergänzende qualitative Analysen wie die Vorliegende notwendig.

Schliesslich wurden wichtige Entwicklungslinien der Wohnimmobilienwirtschaft, welche durch das Handeln der Akteure mitkonstituiert werden, in ihrer Bedeutung für das Handeln der Akteure erfasst und ihre Folgen abgeschätzt. Diese *prospektive Dimension* ist ein bedeutender Vorzug des gewählten Vorgehens. Die Ergebnisse der Volkszählung 2010 werden in ungefähr zehn Jahren weisen, ob die in der vorliegenden Arbeit erfassten Entwicklungen mit Zahlen festzuhalten und zu dokumentieren sind. Die polarisierten Praktiken verschiedener Segmente können aber aufgrund prospektiver Forschung heute schon in der Planung berücksichtigt werden. Eine eigentliche Herausforderung stellen die Typisierungen vor und nach der Handlungsanalyse dar, respektive die Generalisierung der eruierten Zusammenhänge (sieh auch Flick, 1996, 254-256). Sie bestimmen die Validität und die Übertragbarkeit respektive die Passung der Ergebnisse zu einem grossen Teil.

*Einschränkungen* ergeben sich in zweierlei Hinsicht. Erstens stösst diese Art zu Arbeiten an Kapazitätsgrenzen finanzieller und zeitlicher Natur, womit detaillierte Handlungsforschungen unter ökonomischen Bedingungen – etwa im Falle von Auftragsforschungen – kaum realisierbar sind. Die Fallzahl muss aus zeitlichen Gründen, aber auch aufgrund der entstehenden Komplexität, relativ gering bleiben. Denn auch mit der Unterstützung durch Computerprogramme wie im vorliegenden Fall durch ATLAS.ti ist eine grosse Anzahl von umfangreichen Interviews schwer zu bewältigen. Zweitens weist diese Begrenzung der Fälle auf Fragen der Repräsentativität hin. Freilich ist die Forderung nach Repräsentativität der Stichprobe nicht gleich bedeutend mit der an wissenschaftliche Ergebnisse zu stellende Forderung nach Validität, wobei an dieser Stelle auf die seit Jahrzehnten andauernde Debatte um die Geltungsbegründung qualitativer Forschung verwiesen wird (Flick, 1996, 239-260). Gleichwohl stellen sich folgende Fragen: Wie weit sind bestimmte Techniken und Verfahren verbreitet? Lassen sich die Typisierungen durch repräsentative Stichproben bestätigen? Lassen sich repräsentative Stichproben von Verkaufs- und Investitionszahlen mit den Strategien in Deckung bringen? Eine ausschliesslich qualitative Vorgehensweise kann zu blinden Flecken in ihrer Wissensgenerierung führen, weshalb eine ein Kombination von Arbeiten mit quantitativen und qualitativen Schwerpunkten zu wünschen ist – eine Triangulation mit quantitativem Arbeiten würde methodologisch und inhaltlich interessante Aspekte aufwerfen.

### Beitrag zur Entwicklung der handlungstheoretischen Wirtschaftsgeographie

Der Beitrag dieser Arbeit zur Entwicklung der handlungstheoretischen Wirtschaftsgeographie liegt einerseits im Theoriedesign, insbesondere in der Kombination von handlungs- und strukturationstheoretischen Elementen einschliesslich der Andockstelle für erklärende Theorien im Docking, andererseits in der konsequenten theoretischen und empirischen Berück-

sichtigung der Grundannahmen handlungstheoretischen Arbeitens und entsprechender Akteurmodelle. Das *Handeln in Organisationen* bildet das prioritäre Forschungsobjekt einer handlungstheoretischen Wirtschaftsgeographie. Ansätze, in denen Organisationen handeln, müssen sich auf andere Theorien beziehen. Eine Analyse des Handelns im wirtschaftlichen Kontext respektive die Erforschung der *Geographien der Produktion* bedarf m.E. aus einer wirtschaftsgeographischen Optik die Reflexion von Konzepten der Organisationslehre.

Das Konzept des Dockings erlaubt es, die formale Handlungstheorie mit Sachtheorien in der Funktion eines Idealtypus zu ergänzen und die Adaption von wissenschaftlichen Konzepten in ihrer doppelt-hermeneutischen Funktion[234] (Giddens, 1984a, 284), bzw. die Systematisierung von Erklärungsmodellen, denen sich die Akteure in ihrem Handeln bedienen. Die Situationsanalyse, für die Poppers kritischer Rationalismus Pate steht, bietet dem Docking einen ausgezeichneten Rahmen, indem die einbezogenen Sachtheorien der «*kühnen*» Behauptung entsprechen, die aber den Vorzug aufweisen, dass sie in ihren Annahmen und Argumentationsweisen transparent sind und von der Scientific Community potenziell akzeptiert oder zumindest nachvollzogen werden. Zudem dient Docking der evaluativen Theorie-Entwicklung aus handlungstheoretischer Sicht. Docking bietet Hand zu Disziplinen-übergreifenden Anleihen und zur Integration bisher «fachfremder» Konzepte in die handlungstheoretische Wirtschaftsgeographie.

Versteht sich die Wirtschaftsgeographie als problemorientierte empirische Wissenschaft, die zusätzlich zur Analyse von Problemen auch zu deren Lösungen beitragen will, ist eine Forschungsperspektive einzunehmen, welche als Basis für das Verändern dienen kann. In einem marktwirtschaftlichen Kontext heisst dies, dass den Akteuren Wissen über ihre Handlungszusammenhänge bereitgestellt werden muss, weil die Steigerung der Informiertheit zwar nicht Garant, wohl aber Basis für eigenverantwortliches Handeln ist. Somit ist das hier skizzierte Design als ein *Votum für eine handlungstheoretisch begründete kritische Wirtschaftsgeographie* mit gesellschaftlichem Nutzen zu verstehen.

Neben dem theoretsichen und empirischen Beitrag besteht auch ein thematischer: Wohnungs- und Immobilienmärkte sind wirtschaftsgeographisch höchst relevant, also wirtschaftlich, gesellschaftlich und räumlich bedeutsam und mit den vorgeschlagenen Methoden erschliessbar. Zudem bietet das Forschungsthema Hand zur wirtschaftsgeographischen Verbindung mit den Bereichen Raumplanung, Stadt- und Siedlungsentwicklung.

[234] Dies, indem Theorien in der Funktion von Argumentationen und Strukturen im Sinne von Erinnerungsspuren der Akteure im Sinne provisorischer Erklärungen ins theoretische und empirische Design integriert werden können.

# Literatur

**Aebli, Werner** (1961): Die soziologischen Grundlagen der neuen Stadt. In: **Egli, Ernst** (Hg.): Die Neue Stadt: Eine Studie für das Furttal. Zürich.

**Aghdadi, Mustafa** (1999): Changing ideals in architecture: From CIAM to team X. In: **O'Reilly, William** (Hg.): Architectural knowledge and cultural diversity. Lausanne.

**Aglietta, Michel** (1979): A theory of capitalist regulation. The U.S. experience, London.

**Anthony, John** (2003): Die Effektivität von Pensionskassen – ein Beurteilungsinstrument. In: Schweizer Personalvorsorge, 10. S. 71-75.

**Arend, Michal; Kellerhans-Spitz, Anna; Mächler, Thomas** (1990): Benachteiligte Gruppen auf dem Wohnungsmarkt. Probleme und Massnahmen. Schriftenreihe Wohnungswesen, Bern.

**Associated Press** (2002): 130'000 Wohnungen durch den Bund gefördert. In: Neue Zürcher Zeitung (S. 12). Ausgabe vom 11.01.2002

**Aufhauser, Elisabeth** (1995): Wohnchancen - Wohnrisiken. Räumliche Mobilität und wohnungs-bezogene Lebensführung in Wien im gesellschaftlichen Wandel, Wien.

**Bachmann, Heini** (1972): "Göhnerswil". Wohnungsbau im Kapitalismus. Eine Untersuchung über die Bedingungen und Auswirkungen der privatwirtschaftlichen Wohnungsproduktion am Beispiel der Vorstandsiedlung "Sunnebüel" in Volketswil bei Zürich und der Generalunternehmung Ernst Göhner AG, Zürich.

**Bank for International Settlements** (2003): Bank for International Settlements. - www.bis.org - Abrufdatum: 17.11.2003

**Bartels, Dietrich** (1968): Zur wissenschaftstheoretischen Grundlegung einer Geographie des Menschen, Wiesbaden.

**Bartels, Dietrich** (1970a): Einleitung. In: **Bartels, Dietrich** (Hg.): Wirtschafts- und Sozialgeographie. Köln, S. 13-45.

**Bartels, Dietrich** (Hg.) (1970b): Wirtschafts- und Sozialgeographie, Köln.

**Bathelt, Harald; Glückler, Johannes** (2002a): Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive, Stuttgart.

**Bathelt, Harald** (1994): Die Bedeutung der Regulationstheorie in der wirtschaftsgeographischen Forschung. In: Geographische Zeitschrift, 82, 2. S. 63-90.

**Bathelt, Harald; Glückler, Johannes** (2002b): Wirtschaftsgeographie in relationaler Perspektive: Das Argument der zweiten Transition. In: Geographische Zeitschrift, 90 (2002), 1. S. 20-39.

**Beck, Ulrich** (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne, Frankfurt a/M.

**Behr, Giorgio** (1999): Bewertungsfragen als Angelpunkte der Rechnungslegung. Ein starker internationaler Trend zu den Marktwerten. In: Neue Zürcher Zeitung (S.83). Ausgabe vom 16.11.1999.

**Behr, Giorgio** (2001): Rechnungslegung und Bewertung von Immobiliengesellschaften. In: Der Schweizer Treuhänder, 3.

**Bell, Daniel** (1974): The coming of post-industrial society. A venture in social forecasting, London.

**Berger, F.** (1967): Probleme der Baurationalisierung in der Schweiz. In: Rationalisierung im Wohnungsbau, Bern.

**Berger, Peter; Luckmann, Thomas** (1966): Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie, Frankfurt a/M.

**Bhaskar, Roy** (1979): The possibility of naturalism. A philosophical critique of the contemporary human sciencies, Brighton.

**Bilotta, Giuseppe** (2004): Handlungsbedarf an allen Ecken und Enden. Immobilien im Finanzvermögen von Unternehmen. In: Neue Zürcher Zeitung (S. 76). Ausgabe vom 29.04.2004

**Birg, Herwig** (1996): Die Weltbevölkerung, München.

**Bischoff, Ariane; Selle, Klaus; Sinning, Heidi** (1995): Informieren, Beteiligen, Kooperieren. Kommunikation in Planungsprozessen. Eine Übersicht zu Formen, Verfahren, Methoden und Techniken, Dortmund.

**Bohn, Eckart; Loeschke, Gerhard** (1995): Sozialer Wandel - Wohnen im Alter, Darmstadt.

**Bornschier, Volker** (1998): Westliche Gesellschaft – Aufbau und Wandel, Zürich.

**Boudon, Raymond** (1979): Widersprüche sozialen Handelns. Soziologische Texte 115, Darmstadt.

**Bourdieu, Pierre** (1976): Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabylischen Gesellschaft, Frankfurt a/M.

**Bourdieu, Pierre** (1985): Sozialer Raum und Klassen. Zwei Vorlesungen, Frankfurt a/M.

**Bourdieu, Pierre** (1987): Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft, Frankfurt a/M.

**Bourdieu, Pierre** (1991): Physischer, sozialer und angeeigneter physischer Raum. In: **Wentz, Martin** (Hg.): Stadt – Räume, Frankfurt a/M.

**Bourdieu, Pierre** (1992): Rede und Antwort, Frankfurt a/M.

**Boyer, Robert** (1986): La théorie de la regulation: une analyse critique, Paris.

**Braybrook, David; Lindblom, Charles E.** (1972): Zur Strategie der unkoordinierten kleinen Schritte (Disjointed Incrementalism). In: **Fehl, G/M Fester/N Kuhnert** (Hg.): Planung und Information. Gütersloh, S. 139-168.

**Bühler, Elisabeth** (2003): Vergeschlechtlichte Orte. Einblicke in die aktuelle Gender-Forschung in der Schweiz. In: Geographische Rundschau, 55, 9. S. 45-48.

**Bundesamt für Konjunktur** (1994): Siedlungsentwicklung durch Erneuerung, Bern.

**Bundesamt für Konjunkturfragen** (1996): Publikationsverzeichnis IP Bau - Erhaltung und Erneuerung. Praxisbezogenes Wissen, Bern.

**Bundesamt für Privatversicherungen** (2004): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz. Zahlen und Fakten 2002. - http://www.bpv.admin.ch/abericht/start/DE/MASTERD_2002.htm - Abrufdatum: 6.4.2004

**Bundesamt für Raumplanung** (1996): Grundzüge der Raumordnung Schweiz, Bern.

**Bundesamt für Sozialversicherungen** (1999a): Anforderungen an Anlagestiftungen unter der Aufsicht des BSV Mitteilungen über die berufliche Vorsorge. 269. Hg. v. Bundesamt für Sozialversicherungen, Bern.

**Bundesamt für Sozialversicherungen** (1999b): Anforderungen an Anlagestiftungen. Praxis des BSV zu den Anforderungen an Anlagestiftungen unter seiner Aufsicht, Bern.

**Bundesamt für Statistik** (1998): Bau- und Wohnbaustatistik der Schweiz. Bauinvestitionen, Bauausgaben und -vorhaben 1997-1998. 9, Bern.

**Bundesamt für Statistik** (Hg.) (1999): Statistisches Jahrbuch der Schweiz, Schlieren.

**Bundesamt für Statistik** (2001): Bodennutzung im Wandel. Arealstatistik Schweiz, Neuchâtel.

**Bundesamt für Statistik** (2004): Pensionskassenstatistik. - http://www.statistik.admin.ch/stat_ch/ber13/pk/pk/dcp01-intro.htm - Abrufdatum: 5.4.2004

**Bundesamt für Statistik** (2003a): Markanter Anstieg des privaten Wohneigentums. Pressemitteilung. (pdf) - http://www.statistik.admin.ch/news/dnew_m.htm#PM - Abrufdatum: 15.09.2003

**Bundesamt für Statistik** (2003b): Starkes Wachstum der Privathaushalte, verlangsamter Wandel der Familienformen. Pressemitteilung. (pdf) - http://www.statistik.admin.ch/news/dnew_m.htm#PM - Abrufdatum: 15.09.2003

**Bundesamt für Statistik** (2004): Bauausgaben und -vorhaben nach Art der Arbeiten seit 1975. - http://www.statistik.admin.ch/stat_ch/ber09/dtfr09.htm - Abrufdatum: 27.4.2004

**Bundesamt für Wohnungswesen** (1993): Bericht der Studienkommission Marktmiete. Arbeitsberichte Wohnungswesen. 28. Hg. v. Bundesamt für Wohnungswesen, Bern.

**Bundesamt für Wohnungswesen** (2001): Entwurf eines Bundesgesetzes über die Förderung von preisgünstigem Wohnraum (Wohnraumförderungsgesetz, BFW), Grenchen.

**Caduff, Christian** (2000): Wegweisend Wohnen. Gemeinnütziger Wohnungsbau im Kanton Zürich an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, Zürich.

**Christen, Kurt; Meyer, Paul** (1999): Optimierung von Instandsetzungszyklen und deren Finanzierung bei Wohnbauten Forschungsbericht, Zürich.

**Christen, Kurt; Meyer-Meierling, Paul** (1999): Optimierung von Instandsetzungszyklen und deren Finanzierung bei Wohnbauten, Zürich.

**Corrodi, Michelle; Van Wezemael, Joris Ernest** (2003): Umbruchzeiten im Wohnungsneubau. In: Wohnen, 11. S. 33-36.

**Credit Suisse** (2002): Der Schweizer Immobilienmarkt – Fakten und Trends. (pdf) - http://research.credit-suisse.ch/de/swiss/realestate/immo_publikationen.jsp - Abrufdatum: 30.09.2003

**Credit Suisse** (2003): Der Schweizer Immobilienmarkt – Fakten und Trends. (pdf) - http://research.credit-suisse.ch/de/swiss/realestate/immo_publikationen.jsp - Abrufdatum: 30.09.2003

**Credit Suisse** (2004): Der Schweizer Immobilienmarkt – Fakten und Trends. (pdf) - http://research.credit-suisse.ch/de/swiss/realestate/immo_publikationen.jsp - Abrufdatum: 30.03.2004

**Delius, Jan** (Hg.) (1996): Geschichte der Architektur. Von der Antike bis heute, Köln.

**Dey, Ian** (1993): Qualitative data analysis: A user-friendly guide for social scientists, London und New York.

**Dürr, Bruno; Fülscher, Wolfgang; Gabathuler, Christian; Gierisch, Markus; Hofer, Martin; Hübschle, Jörg; Wehrli, Brigit; Würmli, Peter** (1990): Die Erneuerung von Mietwohnungen. Vorgehen, Beispiele, Erläuterungen. Schriftenreihe Wohnungswesen, Bern.

**Eckert, Jan P.; Wiegelmann, Thomas** (2002): Das Investment-Banking hält Einzug in der Immobilienbranche. Grosstransaktionen verlangen nach einer professionellen Begleitung. In: Neue Zürcher Zeitung (S. 79). Ausgabe vom 2.07.2002

**Eco, Umberto** (1972): Einführung in die Semiotik, München.

**econcept/FHBB** (2002): Neubauen statt Sanieren? (S. 121). (pdf) - http://www.ewg-bfe.ch/Jahb2000/EWGJB00_11Neubauen.PDF - Abrufdatum: 05.08.2003

**Egli, Ernst** (Hg.) (1961): Die Neue Stadt: Eine Studie für das Furttal. Zürich.

**Eisner, Manuel** (1997): Das Ende der zivilisierten Stadt? Die Auswirkungen von Modernisierung und urbaner Krise auf Gewaltdelinquenz, Frankfurt, a/M.

**Elias, Norbert** (1984): Über die Zeit. Arbeiten zur Wissenssoziologie. 2, Frankfurt a/M.

**Esping-Andersen, Gosta** (1991): The three worlds of welfare capitalism, Cambridge, Mass.

**Etzrodt, Christian** (2003): Sozialwissenschaftliche Handlungstheorien eine Einführung, Konstanz.

**Farago, Peter; Hager, August; Panchaud, Christine** (1993): Verhalten der Investoren auf dem Wohnungsimmobilienmarkt, Bern.

**Fassmann, Heinz** (1995): Immobilien-, Wohnungs- und Kapitalmärkte in Ostmitteleuropa. In: ISR-Forschungsberichte, 14. S. 106.

**Festinger, Leon; Irle, Martin; Müntmann, Volker** (1978): Theorie der kognitiven Dissonanz, Bern.

**Flick, Uwe** (1996): Qualitative Forschung. Theorie, Methoden, Anwendung in Psychologie und Sozialwissenschaften, Reinbek bei Hamburg.

**Flusser, Vilém** (1991): Raum und Zeit aus städtischer Sicht. In: **Wentz, Martin** (Hg.): Stadt – Räume. Frankfurt a/M, S. 19-24.

**Frey, René L.** (1990): Städtewachstum. Städtewandel. Eine ökonomische Analyse der schweizerischen Agglomerationen, Basel und Frankfurt a/M.

**Friedrich, Sabine** (2003): Umbau des Wohnens am Stadtrand. In: DISP, 155. S. 38-48.

**Fuchs-Heinritz, Werner** (1994): Lexikon zur Soziologie, Opladen.

**Fujita, Masahisa; Krugman, Paul R.; Venables, Anthony** (1999): The spatial economy: Cities, regions, and international trade, Cambridge, Mass.

**Gantenbein, Pascal** (1999): Die Institutionen des schweizerischen Immobilienmarktes: Eine Analyse unter dem Transaktionskostenaspekt mit Vorschlägen zur Steigerung der Markteffizienz, Bern, Stuttgart, Wien.

**Gerber, Andreas** (1993): Siedlungserneuerung bewusst steuern. Die aktive Führungsrolle der Gemeinden bei der Erneuerung von Siedlungsgebieten. IP Bau, Bern.

**Gerheuser, Frohmut** (1991): Liegenschaftenmarkt 1980-1989. Käufer und Verkäufer von Mietobjekten, Bern.

**Gerheuser, Frohmut** (2004): Wohnversorgung und Wohnverhältnisse. Entwicklungen 1990 - 2000. Auswertung der eidgenössischen Volkszählung 2000. Hg. v. Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.

**Giddens, Anthony** (1984a): The constitution of society. Outline of the theory of structuration, Cambridge, Mass.

**Giddens, Anthony** (1984b): Interpretative Soziologie, Frankfurt a/M. und New York.

**Giddens, Anthony** (1989): Soziologie, Graz und Wien.

**Giddens, Anthony** (1995): Die Konstitution der Gesellschaft: Grundzüge einer Theorie der Strukturierung, Frankfurt a/M und New York.

**Giger, A** (2003): Vom Umgang mit dem Megatrend Reife: Kein Seniorenmarketing, bitte! In: Thexis Fachzeitschrift für Marketing der Universität St.Gallen, 1. S. 19-21 Nr. 11.

**Gisler, Johanna** (1991): Leitbilder des Wohnens und sozialer Wandel: 1936-1965. In: **Schweizerisches Sozialarchiv** (Hg.): Bilder und Leitbilder im Sozialen Wandel. Zürich, S. 313-372.

**Glückler, Johannes** (1999): Neue Wege geographischen Denkens? Eine Kritik gegenwärtiger Raumkonzeptionen und ihrer Forschungsprogramme in der Geographie, Frankfurt a/M.

**Glückler, Johannes** (2002): Raum als Gegenstand, Begriff und Perspektive in der Geographie. In: **Werlen, Benno/Lippuner Roland** (Hg.): Texte zur Theorie der Sozialgeographie, 23. Jena, S. 45-66.

**Glückler, Johannes; Bathelt, Harald** (2003): Relationale Wirtschaftsgeographie: Grundperspektive und Schlüsselkonzepte. In: **Gebhardt, Hans** (Hg.): Kulturgeographie. Aktuelle Ansätze und Entwicklungen. Heidelberg, S. 171-190.

**Gottschall, Walter** (1991): Demokratie als Bauherr. Streifzug durch die Geschichte der baulichen Selbstdarstellung des schweizerischen Bundesstaates im 19. und 20. Jahrhundert. In: **Schweizerisches Sozialarchiv** (Hg.): Bilder und Leitbilder im Sozialen Wandel. Zürich, S. 67-146.

**Graf, Hans Georg** (2002): Global scenarios. Megatrends in worldwide dynamics, Chur.

**Graf, Hans Georg; Sütterlin, Roland** (1999): Prognosen und Szenarien in der Wirtschaftspraxis, Zürich.

**Gratz, Elmar** (1995): Mietzinsgestaltung, Zürich.

**Gregory, Derek** (1989): Presences and absences: Time-space relations and structuration theory. In: **Held, David; Thompson, John** (Hg.): Social theory of modern societies: Anthony Giddens and his critics. New York, S. 185-215.

**Gross, Peter** (1998): Die Multioptionsgesellschaft, Frankfurt a/M.

**Grüter, Stephan; Samer, Robert** (1995): Der Wohnungsmarkt aus wirtschaftssoziologischer Sicht. Determinanten der Mietpreise in der Stadt Zürich im Jahre 1990. Eine empirische Untersuchung anhand einer Sekundäranalyse der Daten aus der Eidgenössischen Volks- und Wohnungszählung 1990 und weiterer, ergänzender Daten, Zürich.

**Gurtner, Peter** (1985): Wohnbaupolitik, Siedlungskonzepte und Raumplanung. In: **Huber, Benedikt; Koch, Michael** (Hg.): Wohnungsbau ist Städtebau. Beiträge zu den stadtplanerischen Komponenten des Wohnungsbaus. Schriftenreihe zur Orts-, Regional- und Landesplanung. Zürich.

**Haari, Roland** (1988): Wie Eigentümer ihre Mietwohnungen erneuern. 16, Bern.

**Hager, August** (1996): Siedlungswesen in der Schweiz, Grenchen.

**Hamel, Gary; Prahalad, CK** (1996): Competing for the future, Boston, Mass.

**Hamm, Bernd** (1982): Einführung in die Siedlungssoziologie, München.

**Hard, Gerhard** (1998): Eine Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen. In: Erdkunde, 52, 3. S. 250-253.

**Hartke, Wolfgang** (1959): Gedanken über die Bestimmung von Räumen gleichen sozialgeographischen Verhaltens. In: Erdkunde, 13, 4. S. 426-436.

**Hartke, Wolfgang** (1962): Die Bedeutung der geographischen Wissenschaft in der Gegenwart. In: **Hartke, Wolfgang/Friedrich Wilhelm** (Hg.): Tagungsbericht und wissenschaftliche Abhandlungen. 33. Deutscher Geographentag Köln. 22. bis 26 Mai 1961. Köln.

**Harvey, David** (1985): Consciousness & the urban experience, Oxford.

**Haug, Werner; Schuler, Martin; Wanner, Philippe** (2002): Räumliche und strukturelle Bevölkerungsdynamik der Schweiz 1990-2000, Neuchâtel.

**Helbling, Carl** (2000): Personalvorsorge und BVG. Gesamtdarstellung der rechtlichen, betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und technischen Grundlagen der beruflichen Vorsorge in der Schweiz, Bern.

**Hengartner, Thomas** (2004a): 5 Mrd. Fr. in alternative Anlagen. Beat Zaugg zu Anlagetrends der Pensionskassen. In: Finanz und Wirtschaft (S. 20). Ausgabe vom 28.01.2004

**Hengartner, Thomas** (2004b): Pensionskassen wieder besser im Lot. In: Finanz und Wirtschaft (S. 20). Ausgabe vom 28.01.2004

**Heuer, Jürgen H. B.; Nordalm, Volker** (1996): Die Wohnungsmärkte im gesamtwirtschaftlichen Gefüge. In: **Jenkins, Helmut W.** (Hg.): Kompendium der Wohnungswirtschaft. München und Wien, S. 23 - 41.

**Heye, Corinna; Leuthold, Heiri** (2004): Segregation und Umzüge in Stadt und Agglomeration Zürich. Hg. v. Statistik Stadt Zürich, Zürich.

**Hillmann, Karl-Heinz** (1994): Wörterbuch der Soziologie, Stuttgart.

**Hochbauinspektorat des Kantons Zürich** (1992): Zustandsbewertung grosser Gebäudebestände. Systembeschrieb, Zürich.

**Höpflinger, Francois; Stuckelberger, Astrid** (1999): Demographische Alterung und individuelles Altern. Ergebnisse aus dem nationalen Forschungsprogramm Alter, Vieillesse, Anziani, Zürich.

**Hotz-Hart, Beat; Mäder, Stefan; Vock, Patrick** (1995): Volkswirtschaft der Schweiz, Zürich.

**Hradil, Stefan** (1995): Die "Single-Gesellschaft", München.

**Hubeli, Ernst; Luchsinger, Christoph** (1995): Das ideale Heim I. In: Werk, Bauen + Wohnen, 10. S. 2-3.

**Huber, Andreas; Van Wezemael, Joris Ernest** (2002): Ein theoretisch-methodischer Rahmen zur Beurteilung der Nachhaltigkeit von Wohnanlagen – eine Projektidee. In: **Odermatt, André/Joris Ernest Van Wezemael** (Hg.): Geographische Wohnungsmarktforschung. Ein Vergleich der Wohnungsmärkte Deutschlands, Österreichs und der Schweiz und aktuelle Forschungsberichte. Schriftenreihe Wirtschaftsgeographie und Raumplanung. 32, Hg. v. Elsasser, Hans/Daniel Wachter. Zürich, S. 143–156.

**Huber, Benedikt** (1985): Der verlorene Zwischenraum - Die städtebaulichen Qualitäten in schweizerischen Wohnüberbauungen. In: **Huber, Benedikt, Koch, Michael** (Hg.): Wohnungsbau ist Städtebau. Beiträge zu den stadtplanerischen Komponenten des Wohnungsbaus. Schriftenreihe zur Orts- und Regionalplanung, 36. Zürich, S. 153-166.

**Hübschle, Jörg; Herbst, Marcel; Eckerle, Konrad** (1984): Investorenverhalten auf dem schweizerischen Wohnungsmarkt. Unter besonderer Berücksichtigung gruppen- und regionsspezifischer Merkmale, Bern.

**Hugentobler, Margrit; Gysi, Susanne** (1996): Sonnenhalb - Schattenhalb. Wohngeschichten und Wohnsituationen von Frauen in der Schweiz, Zürich.

**Huse, Norbert** (1985): Neues Bauen 1918 bis 1933. Moderne Architektur in der Weimarer Republik, Berlin.

**Ipsen, Detlev** (1983): Segregation, Mobilität und die Chancen auf dem Wohnungsmarkt. Eine empirische Untersuchung in Mannheim. In: **Roscher, Volker** (Hg.): Wohnen: Beitrag zur Planung, Politik und Ökonomie eines alltäglichen Lebensbereiches. Hamburg.

**Jakob, Martin; Primas, Alex; Jochem, Eberhard** (2001): Erneuerungsverhalten im Bereich Wohngebäude. Auswertung des Umfrage-Pretests, Zürich.

**Jarvie, Ian Charles** (1974): Die Logik der Gesellschaft: Über den Zusammenhang von Denken und sozialem Wandel, München.

**Jenkis, Helmut Walter** (1996): Einführung in die Wohnungswirtschaftspolitik. In: **Jenkis, Helmut Walter** (Hg.): Kompendium der Wohnungswirtschaft. München, S. 65-122.

**Junker, Jean-Pierre** (1985): Städtische Lebenswelt und das Wohnideal vom eigenen Haus im Grünen. In: **Huber, Benedikt; Koch, Michael** (Hg.): Wohnungsbau ist Städtebau. Beiträge zu den stadtplanerischen Komponenten des Wohnungsbaus. Schriftenreihe zur Orts-, Regional- und Landesplanung. Zürich.

**Kägi, Wolfram; Schäfli, Martin** (2003): Eine Übersicht zu indirekten Immobilienanlagen in der Schweiz. (pdf) - http://www.bwo.admin.ch/ - Abrufdatum: 5.08.2003

**Kiener, Urs** (1976): Der schweizerische Wohnungs-Immobilienmarkt. Erste Untersuchung von Strukturen und Akteurverhalten (Arbeitspapier), Zürich.

**Kieser, Alfred** (2002): Organisationstheorien, Stuttgart.

**Kiessling, Bernd** (1988): Die Theorie der Strukturierung. Ein Interview mit Anthony Giddens. In: Zeitschrift für Soziologie, 17, 4. S. 286-295.

**Knopp, Susanna; Wassmer, Markus** (1995): Der Reiz des Rationellen. In: Werk, Bauen + Wohnen, 10. S. 26-56.

**Koch, Michael** (1992): Städtebau in der Schweiz. Entwicklungslinien, Einflüsse und Stationen., Zürich.

**Koch, Michael** (1995): Wohnbauten als Stadt-Bausteine. In: Werk, Bauen + Wohnen, 10. S. 8-25.

**Koch, Michael; Huber, Benedikt** (1985): Wohnungsbau ist Städtebau. Beiträge zu den stadtplanerischen Komponenten des Wohnungsbaus (Referate im Rahmen des ORL-Kolloquiums; Wintersemester 1984/85 an der ETH Zürich), Zürich.

**Koch, Michael; Somadin, Mathias; Süsstrunk, Christian** (1990): Architektonische und städtebauliche Themen des gemeinnützigen Wohnungsbaus in Zürich. Kommunaler und genossenschaftlicher Wohnungsbau in Zürich. Hg. v. Finanzamt und Bauamt II der Stadt Zürich, Zürich.

**Kovács, Zoltán; Wiessner, Reinhard** (1997): Prozesse und Perspektiven der Stadtentwicklung in Ostmitteleuropa. In: Münchener geographische Hefte, 76. S. 293.

**Kovács, Zoltán; Wiessner, Reinhart** (1995): Wohnungsprivatisierung und sozialräumliche Polarisierung in Budapest. In: **Fassmann, Heinz** (Hg.): Immobilien-, Wohnungs- und Kapitalmärkte in Ostmitteleuropa. Wien, S. 69-86.

**Krätke, Stefan** (1990a): Städte im Umbruch. In: **Krätke, Stefan; Borst, Renate; Margrit Mayer; Roth Roland; Schmoll, Fritz** (Hg.): Das neue Gesicht der Städte. Basel, Boston und Bonn, S. 7-38.

**Krätke, Stefan; Borst, Renate; Margrit Mayer; Roth Roland; Schmoll, Fritz** (1990b): Das neue Gesicht der Städte, Basel, Boston, Bonn.

**Krings-Heckemeier, Marie-Therese; Engels, Anne; Grimm, Andrea** (1999): Wohnen mit Service. Schöner und besser leben mit individuellem Service: Altersgerechte Wohnangebote. Nützliche Adressen. Praktische Hinweise. Hg. v. LBS, Bundesgeschäftsstelle, Stuttgart.

**Krugman, Paul R.** (1991): Geography and trade. Gaston Eyskens lecture series, Leuven, Belgium und Cambridge, Mass.

**Krugman, Paul R.** (1995): Development, geography, and economic theory. Ohlin lectures ; 6, Cambridge, Mass.

**Kuchenbrod, Matthias** (2002): Die Funktion des Idealtypus nach Max Weber. - http://people.freenet.de/matkuch1/tutideal.htm - Abrufdatum: 7.5.2002

**Lagendijk, Arnoud** (2004): 'Global lifeworlds' versus 'local systemworlds': How flying winemakers produce global wines in interconnected locals. (pdf) - http://www.kun.nl/gap/ - Abrufdatum: 2.4.2004

**Läpple, Dieter** (1991): Gesellschaftszentriertes Raumkonzept. Zur Überwindung von physikalisch-mathematischen Raumauffassungen in der Gesellschaftsanalyse. In: **Wentz, Martin** (Hg.): Stadt – Räume. Frankfurt a/M, S. 35-46.

**Lendi, Martin; Elsasser, Hans** (1991): Raumplanung in der Schweiz. Eine Einführung, Zürich.

**Leu, Robert E. et al.** (1997): Lebensqualität und Armut in der Schweiz. Nationales Forschungsprogramm 29 Wandel der Lebensformen und Soziale Sicherheit, Bern.

**Lichtenberger, Elisabeth** (1991): Stadtgeographie 1: Begriffe, Konzepte, Modelle, Prozesse, Stuttgart.

**Lieberherr, Simone** (2003): Effiziente Wohnungspolitik. Das St. Galler 12-Millionen-Modell auf dem Prüfstand, St. Gallen.

**Lipietz, Alain** (1985): Akkumulation, Krise und Auswege aus der Krise. Einige methodische Überlegungen zum Begriff der Regulation. Prokla: Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft. Hg. v. Ökonomie, Vereinigung zur Kritik der politischen.

**Loeschcke, Gerhard; Pourat, Daniela** (1995): Wohnungsbau für alte und behinderte Menschen, Stuttgart.

**Löw, Martina** (2001): Raumsoziologie, Frankfurt a/M.

**Lüdtke, Hartmut** (1989): Expressive Ungleichheit. Zur Soziologie der Lebensstile, Opladen.

**Matznetter, Walter** (2002a): Social housing policy in a conservative welfare state: Austria as an example. In: Urban Studies, 39, 2. S. 265-282.

**Matznetter, Walter** (2002b): Wohnungsmarkt und Wohnungspolitik in Österreich. Ein Überblick. In: **Odermatt, André/Joris Ernest Van Wezemael** (Hg.): Geographische Wohnungsmarktforschung: Die Wohnungsmärkte Deutschlands, Österreichs und der Schweiz im Überblick und aktuelle Forschungsberichte. Schriftenreihe Wirtschaftsgeographie und Raumplanung. 32, Hg. v. Elsasser, Hans/Daniel Wachter. Zürich, S. 55-70.

**Meissl, Inge** (2000): Am Wohnungsmarkt geht's wieder rund. In: Neue Zürcher Zeitung (S. 23). Ausgabe vom 02.11.2000

**Meissl, Inge** (2003): Eine kleine, aber feine Wachstumsbranche. Die Immobilienwirtschaft im Schatten der Bauindustrie, In: Neue Zürcher Zeitung (S. 23). Ausgabe vom 18.12.2003

**Meusburger, Peter** (1999): Handlungszentrierte Sozialgeographie. Benno Werlens Entwurf in kritischer Diskussion, Stuttgart.

**Meyer, Paul** (1999): Baukosten-Kennzahlensystem (BKKS). Budgetplanung für Neubauten und Erneuerungen, Zürich.

**Meyer, Paul** (2000): Wohnqualität, Kosten, Aspekte der Konstruktion und der Energie, Zürich.

**Mitscherlich, Alexander** (1965): Die Unwirtlichkeit unserer Städte. Anstiftung zum Unfrieden, Frankfurt a/M.

**Müller, Hans-Peter** (1992): Sozialstruktur und Lebensstile. Zur Neuorientierung der Sozialstrukturforschung. In: **Hradil, Stefan** (Hg.): Zwischen Bewusstsein und Sein. Die Vermittlung objektiver Lebensbedingungen und subjektiver Lebensweisen. Opladen, S. 294.

**Müller-Ibold, Klaus** (1996): Einführung in die Stadtplanung. Definitionen und Bestimmungsfaktoren. 1, Stuttgart, Berlin, Köln.

**N.N.** (2003a): BaBeL. Nachhaltige Quartierentwicklung im Gebiet Baselstrasse – Bernstrasse Luzern. (pdf) - www.hsa.fhz.ch/pdf/wdf_BaBeLtext1.pdf - Abrufdatum: 19.8.2004

**N.N.** (2003b): Das Glas ist halb voll. Zwischen Rezession und Euphorie. In: Neue Zürcher Zeitung (S. 31). Ausgabe vom 23.08.2003

**North, Yolande** (1996): Der Gebäudebestand: Seine Zusammensetzung und Entwicklung. In: **Statistik, Bundesamt für** (Hg.): Wohnen in der Schweiz. Statistik der Schweiz. Fachbereich 9: Bau- und Wohnungswesen. Bern, S. 21-98.

**Odermatt, André** (1997): Eigentümerstrukturen des Wohnungsmarktes. Ein handlungstheoretischer Beitrag zur Erklärung der räumlich-sozialen Wohnstandortverteilung am Fallbeispiel Schweiz., Münster.

**Odermatt, André; Van Wezemael, Joris Ernest** (2002a): Geographische Wohnungsmarktforschung. Eine Einführung. In: **Odermatt, André/Joris Ernest Van Wezemael** (Hg.): Geographische Wohnungsmarktforschung. Ein Vergleich der Wohnungsmärkte Deutschlands, Österreichs und der Schweiz und aktuelle Forschungsberichte. Schriftenreihe Wirtschaftsgeographie und Raumplanung. 32, Hg. v. Elsasser, Hans/Daniel Wachter. Zürich, S. 1-4.

**Odermatt, André; Van Wezemael, Joris Ernest** (Hg.) (2002b): Geographische Wohnungsmarktforschung. Ein Vergleich der Wohnungsmärkte Deutschlands, Österreichs und der Schweiz und aktuelle Forschungsberichte. Schriftenreihe Wirtschaftsgeographie und Raumplanung. 32, Hg. v. Elsasser, Hans/Daniel Wachter, Zürich.

**Odermatt, André; Van Wezemael, Joris Ernest** (2004): Wohnbaugenossenschaften in der Schweiz – Entwicklungsalternative für Ostdeutschland? In: Berichte zur deutschen Landeskunde, 78, 1. S. 115-128.

**Odermatt, André; Wachter, Daniel** (2004): Schweiz. Eine moderne Geographie, Zürich.

**Ott, Walter; Binz, Armin** (2002): Projekt Neu Bauen statt Sanieren. Schlussbericht. (pdf) - www.ewg-bfe.ch/Publik02/Be_Schlube_Marz5_Zus2.PDF - Abrufdatum: 25.09.2003

**Peuckert, Rüdiger** (1996): Familienformen im sozialen Wandel, Opladen.

**Polizeidepartement der Stadt Zürich** (2003): Projekt Langstrasse PLUS. Bericht Oktober 2001 bis Februar 2003. (pdf) - www3.stzh.ch/mm/mm_allg/medien_pd_langstrasse_plus.htm - Abrufdatum: 19.8.2004

**Pongs, Armin** (1999): In welcher Gesellschaft leben wir eigentlich? Gesellschaftskonzepte im Vergleich, München.

**Popper, Karl R.** (1993): Objektive Erkenntnis. Ein evolutionärer Entwurf. (Deutsche Erstererscheinung 1973), Hamburg.

**Präsidialdepartement der Stadt Zürich** (2003): Leerwohnungszählung in der Stadt Zürich am 1. Juni 2003. Leerflächenzählung in der Stadt Zürich am 1. Juni 2003. (pdf) - Abruf-datum: 15.7.2004

**Prien, Ulrich** (2003): Tücken der Immobilienbewertung. Die Discounted-Cashflow-Methode auf dem Prüfstand. In: Neue Zürcher Zeitung. (S. 84). Ausgabe vom 25.11.2003

**Reble, Christina** (2003): Wohnträume - Wohnräume, Zürich.

**Reichlin, Linus** (1992): Das Daheim des Mieters ist auch ein Markt. In: Die Weltwoche. Ausgabe vom 2.7.1992

**Rodriguez, Alex** (1999): Foreclosures scar Roseland. In: Chicago Sun-Times. Ausgabe vom 5. April

**Rumley, Pierre-Alain** (2001): Haus Tech: Magazin für Energie und Gebäudetechnologie, Zürich.

**Sailer, Ulrike** (2002): Der westdeutsche Wohnungsmarkt: Grundzüge und aktuelle Entwicklungen. In: **Odermatt, André/Joris Ernest Van Wezemael** (Hg.): Geographische Wohnungsmarktforschung. Ein Vergleich der Wohnungsmärkte Deutschlands, Österreichs und der Schweiz und aktuelle Forschungsberichte. Schriftenreihe Wirtschaftsgeographie und Raumplanung. 32, Hg. v. Elsasser, Hans/Daniel Wachter. Zürich, S. 5-38.

**Sailer-Fliege, Ulrike** (1997): Vom sozialistischen zum kapitalistischen Wohnungsmarkt Prozesse und Probleme in Ostmitteleuropa. In: Deutscher Geographentag Bonn: Tagungsbericht und wissenschaftliche Abhandlungen, 51, 1. S. 138-146.

**Saunders, Peter** (1987): Soziologie der Stadt, Frankfurt a/M. und New York.

**Schamp, Eike W** (1994): Geographische Altersforschung: Ein Vorwort. In: Geographische Zeitschrift, 82, 4. S. 195-197.

**Schätzl, Ludwig** (1993a): Wirtschaftsgeographie. 1 Theorie, Paderborn.

**Scheele, Brigitte; Groeben, Norbert** (1988): Dialog-Konsens-Methoden zur Rekonstruktion Subjektiver Theorien, Tübingen.

**Schilling, Rudolf** (1987): Rückbau und Wiedergutmachung: Was tun mit dem gebauten Kram? Architektur im Zusammenhang, Basel und Boston.

**Schilling, Rudolf; Scherer, Otto** (1991): Die Erneuerung von Grossiedlungen. Beispiele und Empfehlungen. Schriftenreihe Wohnungswesen, Bern.

**Schilling, Rudolf** (1990): Wenn Mieter mitplanen. Die Erneuerung der Wohnsiedlung Müllerwis/Seilerwis in Greifensee ZH, Winterthur.

**Schneider, Nicole; Spellerberg, Annette** (1999): Lebensstile, Wohnbedürfnisse und räumliche Mobilität, Opladen.

**Schubiger, Richard** (1996): Immobilienbewirtschaftung in der Praxis. Bedeutung, Ziele, Elemente. Impulsprogramm Bau, Erhaltung und Erneuerung. Hg. v. Konjunkturfragen, Bundesamt für, Bern.

**Schuler, Martin; Joye, Dominique** (1994): Die Raumgliederungen der Schweiz, Bern.

**Schulze, Gerhard** (1993): Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart, Frankfurt a/M.

**Schuppisser, Hans Rudolf** (2000): Herausforderung des Wirtschaftswandels an die Sozialpolitik. In: Neue Zürcher Zeitung (S. 101). Ausgabe vom 14.10.2000

**Schütz, Martin** (1997): Massenwohnungsbau der 60er und 70er Jahre in der Agglomeration Zürich, Zürich.

**Schweizerische Bundeskanzlei** (1992): Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft, Bern.

**Schweizerische Bundeskanzlei** (2004): Systematische Sammlung des Bundesrechts. - http://www.admin.ch/ch/d/sr/sr.html - Abrufdatum: 20.6.2004

**Schwingel, Marius** (2000): Pierre Bourdieu. Zur Einführung, Hamburg.

**Searl, John R.** (1992): Geist, Hirn und Wissenschaft. Die Reith Lectures 1984, Frankfurt a/M.

**Sedlacek, Peter** (1982): Kulturgeographie als normative Handlungswissenschaft. In: **Sedlacek, Peter** (Hg.): Kultur-/ Sozialgeographie. Paderborn, München, Wien, Zürich, S. 187-216.

**Spellerberg, Annette** (1996): Soziale Differenzierung durch Lebensstile eine empirische Untersuchung zur lebensqualität in West- und Ostdeutschland, Berlin.

**Stiens, Gerhard** (1996): Bevölkerungsentwicklung und Wohnungswirtschaft. In: **Jenkins, Helmut W.** (Hg.): Kompendium der Wohnungswirtschaft. München und Wien, S. 297-311.

**Strauss, Anselm L.; Corbin, Juliet M.; Legewie, Heiner** (1996): Grounded Theory. Grundlagen qualitativer Sozialforschung, Weinheim.

**Striedinger, Dagmar** (2002): Die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen. Einflussfaktoren der Kaufentscheidung, Leipzig.

**Suter, Rainer; Eckert, Jan P.** (2002): Immo-Survey 2002. Das Anlageverhalten schweizerischer institutioneller Immobilieninvestoren, Zürich.

**Suter, Rainer; Eckert, Jan P.** (2003): Immo-Survey 2003. Das Anlageverhalten schweizerischer institutioneller Immobilieninvestoren, Zürich.

**Sykora, Ludek** (1995): Wohnungspolitik in der Tschechischen Republik. In: **Fassmann, Heinz** (Hg.): Immobilien-, Wohnungs- und Kapitalmärkte in Ostmitteleuropa. Wien, S. 49-68.

**Szarkowski, John** (2000): The idea of Louis Sullivan, Boston.

**Thalmann, Philippe** (2002): Grundzüge und aktuelle Entwicklungen des Wohnungsmarktes in der Schweiz. In: **Odermatt, André/Joris Ernest Van Wezemael** (Hg.): Geographische Wohnungsmarktforschung. Ein Vergleich der Wohnungsmärkte Deutschlands, Österreichs und der Schweiz und aktuelle Forschungsberichte. Schriftenreihe Wirtschaftsgeographie und Raumplanung. 32, Hg. v. Elsasser, Hans/Daniel Wachter. Zürich, S. 71-82.

**Thomas, William I.; Znanieckie, Florian** (1929): The Polish Peasant in Europe and America, New York.

**Thünen, Johann Heinrich von** (1842): Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirthschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluss, den die Getreidepreise, der Reichthum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben, Rostock.

**Tochtermann, Daniel; Marmet, Dieter** (1995): Wohnungsbedarf 1995-2010. Perspektiven des regionalen Wohnungsbedarfs in der Schweiz. Schriftenreihe Wohnungswesen. 60. Hg. v. Bundesamt für Wohnungswesen., Bern.

**Trauth, Thomas; Barnshaw, Mike** (1999): Lebensversicherungswirtschaft: Rollt die Fusionswelle weiter? Sigma. 6. Hg. v. Swiss Re, Zürich.

**Treibel, Annette** (1997): Einführung in soziologische Theorien der Gegenwart. Einführungskurs Soziologie. 3. Hg. v. Korte, Hermann; Schäfers, Bernhard, Opladen.

**Türk, Klaus** (1987): Einführung in die Soziologie der Wirtschaft., Stuttgart.

**Van Wezemael, Joris Ernest** (1999): Markt und Wohnen. Ein Beitrag zur Marktmiete-Debatte aus sozial- und wirtschaftsgeographischer Sicht, Zürich.

**Van Wezemael, Joris Ernest** (2004): Erkentnis und Interesse. Zur handlungstheoretischen Wirtschaftsgeographie am Beispiel der Sanierung genossenschaftlicher Wohnbauten. In: Geographica Helvetica, 04, 2. S. 81-92.

**Van Wezemael, Joris Ernest; Huber, Andreas** (2003): Wohnen im Alter: Alternde Bevölkerung – Fluch oder Segen? In: Wohnen, 5. S. 42-45.

**Van Wezemael, Joris Ernest; Huber, Andreas** (2004): Neue Wege im genossenschaftlichen Wohungsbau. Kurzfassung Siedlungsevaluation Krafwerk 1 und Regina-Kägi-Hof in Zürich, Grenchen.

**Van Wezemael, Joris Ernest; Odermatt, André** (2000): Verändert die Marktmiete die residenzielle Segregation? Die Marktmiete aus sozial- und wirtschaftsgeographischer Sicht. In: Geographica Helvetica, 4, 55. S. 251-261.

**Van Wezemael, Joris Ernest; Odermatt, André** (2004): Structuration theory in economic geography – a theory with empirical pitfalls? Paper presented at the annual meeting of the association of american geographers, 19.3.2004, Philadelphia.

**Vester, Michael** (1998): Klassengesellschaft ohne Klassen. Auflösung oder transformation der industriegesellschaftlichen Sozialstruktur. In: **Berger, Peter A./Michael Vester** (Hg.): Alte Ungleichheiten, neue Spaltungen. Opladen, S. 387.

**Vranjes, Nenad; Bisig, Brigitte Elisabeth; Gutzwiller, Felix** (1995): Gesundheit der Ausländer in der Schweiz Schweizerische Gesundheitsbefragung 1992/93 des Bundesamtes für Statistik, Bern.

**Wachter, Daniel;** (1993): Bodenmarktpolitik, Bern, Stuttgart und Wien.

**Waellisch, Thomas** (2003): Organisationstheorien. (pdf) - www.waellisch.de/home/Organisationstheorien.PDF - Abrufdatum: 20.4.2004

**Walter, Urs** (2002): Ein Markt, der erst angekratzt wurde: indirekte Immobilienanlagen – ein Blick zurück und wie die Zukunft aussehen könnte. In: Immobilien Business, 9, Nr. 12, S.

**Wanders, Anne-Christine** (2002): Szenarien zur Bevölkerungsentwicklung der Schweiz, 2000-2060. Vollständiger Szenariensatz. Hg. v. Schweizerisches Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.

**Watson Wyatt** (2004): Switzerland roundup. - http://www.watsonwyatt.com/-europe/pubs/globalinvestment/render2.asp?ID=9354 - Abrufdatum: 17.2

**Weber, Max** (1980): Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehenden Soziologie (1921), Tübingen.

**Wentz, Martin** (Hg.) (1991): Stadt – Räume, Frankfurt a/M.

**Werlen, Benno** (1988): Gesellschaft, Handlung und Raum, Stuttgart.

**Werlen, Benno** (1992): Society, Action and Space. An Alternative Human Geography, London und New York.

**Werlen, Benno** (1993): Handlungs- und Raummodelle in sozialgeographischer Forschung und Praxis. In: Geographische Rundschau, 45, 12. S. 724-729.

**Werlen, Benno** (1995): Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen. Zur Ontologie von Gesellschaft und Raum. 1, Stuttgart.

**Werlen, Benno** (1997a): Gesellschaft, Handlung und Raum: Grundlagen handlungstheoretischer Sozialgeographie, Stuttgart.

**Werlen, Benno** (1997b): Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen. Globalisierung, Region und Regionalisierung. 2, Stuttgart.

**Werlen, Benno** (1999a): Replik auf die Kritiken. In: **Meusberger, Peter** (Hg.): Handlungszentrierte Sozialgeographie. Benno Werlens Entwurf in kritischer Diskussion. Stuttgart, S. 267-268.

**Werlen, Benno** (1999b): Sozialgeographie, Bern, Stuttgart, Wien.

**Werlen, Benno** (2003): Cultural turn in Humanwissenschaften und Geographie. In: Berichte zur deutschen Landeskunde, 77, 1. S. 35-52.

**Widmer, Sigmund** (1990): Bauen in Norm. Ernst Göhner (1900-1971), Meilen.

**Wiessner, Reinhard** (1997): Sozialräumliche Polarisierung der inneren Stadt in Budapest. In: Prozesse und Perspektiven der Stadtentwicklung in Ostmitteleuropa, S. 189-201.

**Wiessner, Reinhard** (1999): Innerstädtische Disparitäten in Budapest. In: Praxis Geographie, 29, 9. S. 16-21.

**Wiessner, Reinhard** (2002): Grundzüge und aktuelle Entwicklungen des Wohnungsmarkts in Deutschland (Ost). In: **Odermatt, André/Joris Ernest Van Wezemael** (Hg.): Geographische Wohnungsmarktforschung: Die Wohnungsmärkte Deutschlands, Österreichs und der Schweiz im Überblick und aktuelle Forschungsberichte. Schriftenreihe Wirtschaftsgeographie und Raumplanung. 32, Hg. v. Elsasser, Hans/Daniel Wachter. Zürich, S. 39-54.

**Wiessner, Reinhard** (2004): Ostdeutsche Wohnungsmärkte im Wandel. In: Berichte zur deutschen Landeskunde, 78, 1. S. 7-23.

**Willis, Paul** (1979): Spass am Widerstand. Gegenkultur in der Arbeiterschule, Frankfurt a/M.

**Winterthur-Versicherungen** (1990): Wenn Mieter mitplanen, Winterthur.

**World Bank** (1996): The World Bank Participation Sourcebook., Washington D.C.

**Wüest & Partner** (1996): Immobilienmarkt Schweiz. Monitoring 1997, Zürich.

**Wüest & Partner** (1998): Immo Monitoring 1999. Band 1 Wohnungsmarkt, Zürich.

**Wüest & Partner** (2000): Immo Monitoring 2001. Band 1 Wohnungsmarkt, Zürich.

**Wüest & Partner** (2001): Immo Monitoring 2002. Band 1 Wohnungsmarkt, Zürich.

**Wüest & Partner** (2002): Immo-Monitoring 2003. Band 1 Wohnungsmarkt, Zürich.

**Wüest & Partner; econcept** (2001): Wirkungen und Nutzen der Wohnbauförderung im Kanton Zürich (Kurzfassung). (pdf) - Abrufdatum: 02.02.2002

**Wüthrich, Stefan** (2003): Börsenkotierte Immobiliengesellschaften. Neue Akteure auf dem Geschäftsliegenschaftsmarkt, Zürich.

**Zaugg, Valesca** (2002): Alte Menschen als Nachfrager auf dem Wohnungsmarkt. Eine handlungstheoretische Betrachtung der Investoren im Kontext der demographischen Alterung, Zürich.

**Zaugg, Valesca; Van Wezemael, Joris Ernest; Odermatt, André** (2004): Wohnraumversorgung für Alte – ein Markt? In: Geographica Helvetica, 4. (im Druck)

**Zulliger, Jürg** (2003): Spielraum nutzen. Hypothekarschuldner sind bei den Banken wieder hoch im Kurs. In: Wohnen, 4. S. 25-26.

**Zürcher Kantonalbank** (2004): Es braucht mehr als eine Hypothek. In: **Zürcher Kantonalbank** (Hg.): Zürcher Wirtschaftsmagazin, 2. Zürich.

# Anhang

# Glossar

Dieses Glossar definiert die Begriffe in dem Sinne, wie sie in der vorliegenden Arbeit verwendet werden.

***Accounting Standards***

Verbindliche Angaben darüber, wie bestimmte Typen von Abrechnungen in Abschlüssen respektive Bilanzen wiedergegeben werden sollen.

***Akteur***

Handelnder. Sozialisierter Mensch (kein Kollektiv), dem sinnorientiertes, zweckgerichtet-aktives Handeln unterstellt wird.

***Asset Allocation***

Portfolio-Strukturierung. Sie definiert meist die Zielgrössen der Verhältnisse verschiedener Anlageklassen, beispielsweise den Anteil von Bonds oder von Immobilien am Gesamtwert aller Anlageklassen bzw. des Anlagevermögens.

***Asset Management***

Anlagenverwaltung. Das Management von Immobilienfonds ist in Finanzunternehmen gängigerweise dem Asset Management unterstellt.

***Assets***

Vermögenswerte (Aktiva). Siehe auch *Liabilities.*

***Bewirtschafter***

Manager, der zuständig ist für die Planung, die Strategien und deren Umsetzung eines oder mehrerer Produkte (z.B. Fonds).

***Compliance***

Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien in Unternehmen. Die Sicherstellung von Compliance in Unternehmen kann durch organisatorische Massnahmen gestützt werden.

***Corporate Finance***

Angebot von Dienstleistung an Unternehmen zur Übernahme von Teilen des Finanzmanagements. Diese kommen insbesondere bei der Organisation und Finanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen bzw. Unternehmensübernahmen (Mergers and Acquisitions) zum Einsatz.

***Corporate Governance***

Kontrollstruktur einer Unternehmung. Sie umfasst Anreize, Sicherungsmassnahmen und Konflikt-Lösungsverfahren zur Kontrolle und Koordination von Prozessen in der Organisation.

***DCF***

«Discounted Free Cash Flow»-Methode. Dynamische Ertragswertmethode (zur Bewertung von Immobilien), in deren Zentrum die Beziehung zwischen dem Wert einer Immobilie und dem mit ihm verbundenen Zahlungsfluss steht.

***Decision Support Tool***

siehe Management-Instrumente.

***Destinäre***

Personen, denen nach dem Stiftungszweck die Erträge der Stiftung zugute kommen sollen.

***Disjointed Incrementalism***

siehe Inkrementalismus.

***Due Diligence***

Prospektprüfung. Sie bezeichnet die «gebotene Sorgfalt», mit der das Vertragsobjekt beim Kauf bzw. Verkauf von Immobilien im Vorfeld geprüft wird. Due-Diligence-Prüfungen beinhalten insbesondere eine systematische Stärken-/Schwächen-Analyse des Kaufobjekts, eine Analyse der mit dem Kauf verbundenen Risiken sowie eine Bewertung des Objekts.

***Eigentümer***

Juristische oder natürliche Person, welche die Eigentumsrechte an Immobilien hält. Der Schwerpunkt liegt auf dem langfristigen Halten. Siehe auch *Investor*.

***Erneuerungsdilemma***

Zustand, wenn Objekte einer grösseren Erneuerung bedürften, diese aber zu Mietzinsen führen würde, welche von den am jeweiligen Standort interessierten Nachfragern nicht bezahlt werden.

***Facility Management***

Unternehmerischer Prozess, der durch die Integration von Planung, Kontrolle und Bewirtschaftung bei Anlagen (Facilities) eine verbesserte Nutzungsflexibilität und Kapitalrentabilität zum Ziel hat. Effiziente Nutzung der Anlagen durch kaufmännisches, technisches und logistisches Gebäudemanagement.

***Filtering-Theorie***

Theorie, welche besagt, dass die Alterungs-, Abnutzungs- und Veraltungserscheinungen die Qualität des Altbaubestandes senken, während der Standard der neu erstellten Wohnungen ansteigt, sodass einkommensstarke Nachfrager sich von den alten Wohnungen ab- und den Neubauten zuwenden. Dies impliziert die Freigabe der bisherigen Wohnungen, welche nunmehr für einkommensschwächere Nachfragesegmente frei und erschwinglich werden.

***Gebäudeerhalt***

Gesamtheit aller Massnahmen im Rahmen der Bauwerksbewirtschaftung mit dem Ziel der Sicherstellung der Bausubstanz und ihres Wertes.

***Handlungsmodell***

Idealisierte Konstruktion dessen, wie ein *Akteur* in einer bestimmten Situation handelt.

***Hausse-Bauten***

Geschoss-Wohnungsbauten aus der Hochkonjunktur nach dem Zweiten Weltkrieg, vor allem in den 1960er bis Mitte der 1970er erstellt.

***Historische Kosten***

Inputgrössen wie Bau- und Landwerte, deren (abgeschriebene) Summe den Wert einer Liegenschaft bestimmen.

***IAS***

International Acconting Standard, siehe Accounting Standard.

***Idealtyp***

Konstrukt unter bewusster Weglassung von Merkmalen, welches dem Vergleich zwischen ihm und dem erforschten Gegenstand dient.

***Inkrementalismus***

Modell zur Erklärung von Entscheidungsfindungen, welches ein schrittweises Fortbewegen von vertrauten Lösungen und ein begrenztes Suchverhalten nach einer lediglich befriedigenden Lösung unterstellt.

***Investor***

Juristische oder natürliche Person, welche die Eigentumsrechte an Immobilien hält. Der Schwerpunkt liegt auf dem Erwerb und der Bewirtschaftung. Siehe auch *Eigntümer*.

***Kaufen und Halten***

Managementweise mit dem Grundsatz, einmal angeschaffte Liegenschaften langfristig zu halten und zu verwalten.

***Kaufen und Managen***

Managementweise mit dem Grundsatz, das Portfolio durch Objektentwicklung, Zukäufe und Veräusserungen aktiv im Hinblick auf eine Portfolio-Strategie zu bewirtschaften.

***Klumpenrisiko***

Risiko, welches sich aus der Abhängigkeit von wenigen Einflussgrössen ergibt.

***Liabilities***

Verbindlichkeiten; Passivposten der Bilanz. Siehe auch *Assets.*

***Management-Instrumente***

Hilfsmittel in der Entscheidungsfindung (Decision Support Tools), die Informationen über den zu bewirtschaftenden Gebäudebestand in einer Weise zugänglich machen, verarbeiten oder integrieren, die ohne sie nicht möglich wäre. Sie stehen auf der Basis von *NIKT.* Beispiele sind Gebäudeinformationssysteme, dynamische Bewertungsmethoden oder Expertensysteme in Form von Managementsystemen, welche diese verschiedenen Informationen als Basis der Entscheidungsfindung integrieren.

***Mismatch (strukturell, friktional)***

Inkongruenz von Angebot und Nachfrage in qualitativer Hinsicht. Ein Mismatch aufgrund von Informationsproblemen nennt man friktional, entsprechen sich Angebot und Nachfrage in ihrer Struktur (Wohnungsgrössen, Standorte, Standard, Preisniveau etc.) nicht, so nennt man ihn strukturell.

***NIKT***

Neue Informations- und Kommunikationstechnologien.

***Organisation***

Soziales Gebilde mit den Merkmalen einer angebbaren Anzahl der Mitglieder der Organisation, die (kollektiv) dauerhaft ein Organisationsziel verfolgt und einer internen arbeitsteiligen Rollengliederung nach einer zielorientierten und rationalen Ordnung sowie der Trennung von Person und Position.
*Formale Organisation*: Geplante, »offizielle« Struktur, durch die Weisungsbefugnisse und die Geschäftsverteilung festgelegt sind.
*Informale Organisation*: Zusätzliches, offiziell nicht vorgesehenes Netzwerk sozialer Beziehungen, welches die formale Organisation zu Teilen überlagern, ergänzen oder neutralisieren kann. Die beiden Formen der Organisation bilden gemeinsam die Realstruktur einer Organisation.

***Portfolio***

Gesamtheit aller Investments, die ein Eigentümer hält. Immobilienportfolio: Gesamtheit aller Immobilien-Investments, die ein Eigentümer hält.

***Portfolio-Sicht***

Bezugnahmen, in denen Handlungsoptionen bezüglich eines Objektes im Verhältnis zum Übergeordneten Portfolio betrachtet werden oder solche, welche Globaldaten des Portfolios umfassen.

***Real Estate Management***

Immobilienmanagement auf der Ebene des (Anleger-) Portfolios. Es Beinhaltet die Formulierung von Immobilienstrategien und die Optimierung der Portfolio-Struktur.

***Regionalisierung***

Begriffliches Instrument zur Analyse von Handlungsbezügen auf physisch-materielle Gegebenheiten und den Folgen dieser Handlungsbezüge.

***Resource-Based View***

Beherrschendes Strategie-Paradigma der 1990er Jahre, welches bei der Formulierung von Geschäfts-Strategien von unternehmensinternen Ressourcen und Fähigkeiten ausgeht.

***Retail-Fonds***

Fonds, deren Anteile grundsätzlich frei zu erwerben sind, also keine Einschränkung auf Personalvorsorge-Einrichtungen oder ähnliches erheben.

***SIA***

Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein. Der SIA betreut das schweizerische Normenwerk des Bauwesens.

***Unique Selling Proposition (USP)***

Einzigartiger, der Konkurrenz überlegener Wettbewerbsvorteil eines Produktes.

***Nachfrageraum***

Sozialer Raum im Sinne Bourdieus, der die Nachfragenden nach Wohnraum nach sozialen Positionen ordnet.

# Liste der verwendeten Codes

| Supercode | Code | Subcode |
|---|---|---|
| Eckdaten zu Person und Organisation | Eckdaten zu Person | |
| | Eckdaten zu Organisation | |
| Zielsetzungen | Anlageziele | |
| | Mieterprofile | |
| Entscheidung | Organisationale Entscheidungskompetenz | Mieterbeteiligung |
| | Entscheidungsweise | Entscheidungsstruktur |
| | | Entscheidungsbasis |
| Orientierungsrahmen | Baulich-materielles | |
| | Decision Support | Beratungsleistungen |
| | | Management-Instrumente |
| | Nachfragewandel | Demographischer Wandel |
| | | Sozialer Wandel |
| | Markt | Nutzungsmarkt |
| | | Bestandesmarkt |
| | Handeln Anderer | Image & Öffentlichkeit |
| | | Bewohnerschaft |
| | | Anlegerinteressen |
| | Raum | Raum + Recht |
| | | Raum + Anlagekriterien |
| | Recht & Politik | Mietrecht |
| | | Steuerrecht |
| | | Raumplanung |
| | | Sonstiges |
| | Soziale Konzepte | Soziale Konzepte organisations-intern |
| | | Soziale Konzepte organisations-extern |
| | Soziale Prozesse | |
| | Hausse-Bauten (Spezifika) | |
| | Energie | |
| | Finanzierung | |
| | Konzenptionen Innenraum | |
| | Architektur und Gestaltung | |
| | Analgekriterien | |
| | Anlegerinteressen | |

| | | |
|---|---|---|
| | Immobiliestrategie | |
| | Portfolio-Struktur | |
| Handlungsaltenativen auf Objektebene im Orientierungs-rahmen | Unterhalt | |
| | Erneuerung | |
| | Abwarten | |
| | Abbruch und Neubau | |
| | Verkauf | Verkauf in Form von Stockwerkeigentum |
| | | Verkauf ganzer Liegenschaften |
| Handlungsverwirklichung/ Massnahmen | Bauliche Eingriffe | |
| | Organisatorische Eingriffe | |
| | Folgen | Mietzins |

## Publikationen der Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft

Heft 1 Werder Hansjörg: Zur Aktualdynamik der Kulturlandschaft des Appenzeller Mittellandes. 1984. (CHF 25.- /Euro 17.-)
ISBN: 3-907502-01-9

Heft 2 Bugmann Erich (ed.): Ländliche Entwicklung. Fallstudien aus Lateinamerika, Westafrika und Südostasien. 1986.
ISBN: 3-907502-02-7
Vergriffen

Heft 3 Bugmann Erich (ed): Tropische Regenwälder. Grüne Höllen – Reisschüsseln der Erde - Rote Wüsten? 1988.
ISBN: 3-907502-03-5
Vergriffen

Heft 4 Renner Erich: Gesellschaft – Freizeit – Lebensraum. 2000. (CHF 40.-/Euro 27.-)
ISBN: 3-907502-04-3

Heft 5 Schenk Anita: Relevante Faktoren der Akzeptanz von Natur- und Landschaftsschutz-massnahmen. Ergebnisse qualitativer Fallstudien, 2000. (CHF 40.-/Euro 27.-)
ISBN: 3-907502-05-1

Heft 6 Bürki Rolf: Klimaänderung und Anpassungsprozesse im Wintertourismus. 2000. (CHF 40.-/Euro 27.-)
ISBN: 3-907502-06-X
Vergriffen

Heft 7 Mühlinghaus Sabine: Eigenständige Regionalentwicklung im Schweizer Berggebiet - Umsetzungsprozesse, Erfolgssaussichten und Förderansätze
ISBN: 3-90-7502-07-8 (CHF 40.-/Euro 27.-)

Heft 8 Van Wezemael Joris Ernest: Investieren im Bestand. Eine handlungstheoretische Analyse der Erhalts- und Entwicklungsstrategien von Wohnbau-Investoren in der Schweiz.
ISBN: 3-907502-08-6 (CHF 40.-/Euro 27.-)

Verlagsadresse:

Ostschweizerische Geographische Gesellschaft (OGG)
Postfach 67
9011 St. Gallen
e-mail: o-gg@gmx.ch