

Hanna SOMMER, Trier

Handlungsspielräume und Strategien von Wohnungsanbietern in einer ostdeutschen Mittelstadt unter dem Aspekt von Wohnungsüberhängen – Das Beispiel Gotha

Summary

An oversupply of housing stock in East German cities has resulted in a grave situation in so far as the housing market is concerned. This situation has led to a permanent restructuring of the housing market, as a result of the vast accommodation opportunities for individuals on the one hand, and the limited sale opportunities for the owners of housing stock. The action of home owners will play a key role in the future development of the East German housing markets. Homeowners have a wide spectrum of different strategies available to them in respect of the same housing market. Four homogenous groups of homeowners, which each has a comparable characteristic starting point and strategies, can be identified. These strategies are evident in the housing market with differences in their intensity of visibility and sustainability and have a high influence on urban development. But business management possibilities and strategic interests of homeowners are not always compatible with a specific urban development, which again creates various new problems for the development of East German cities.

1 Einleitung

Die Wohnungsanbieter in Ostdeutschland stehen aufgrund wirtschaftlicher, sozialer, demographischer und baustruktureller Veränderungen vor einer spezifischen Problemsituation am Wohnungsmarkt, die eng mit der Situation der Wohnungsnachfrager verbunden ist. Infolge hoher Wohnungsüberhänge bilden sich neue Wohnungsmarktstrukturen aus, die durch die Wahlfreiheiten der Wohnungsnachfrager und die eingeschränkten Handlungsmöglichkeiten der Wohnungsanbieter einer fortlaufenden Umstrukturierung unterliegen. Die Anbieterakteure bestimmen durch ihre Gestaltungsspielräume und Verhaltensweisen im Hinblick auf das Wohnungsangebot die Stadtentwicklung maßgeblich mit. Sie verfolgen am Wohnungsmarkt im Rahmen

ihrer anbieterspezifischen Bedingungen und Handlungsspielräume jeweils ein breites Spektrum verschiedener Strategien am selben Markt. Nicht immer entsprechen städtebaulich sinnvolle Entwicklungen den betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten und strategischen Interessen von Wohnungsunternehmen. Weitgehend unbeachtet blieb bisher die Beteiligung kleiner privater Wohnungsanbieter am Stadtumbau. Den Wohnungsanbietern kommt eine Schlüsselrolle am Wohnungsmarkt und damit in der Stadtentwicklung zu. (vgl. WIEßNER 2002; BANSE u. EFFENBERGER 2002; PETZOLD 2001)

Zum skizzierten Problemfeld wurden bisher verschiedene Forschungsarbeiten vorgelegt. Es existieren einerseits allgemeine Überblicksarbeiten zu gesamtstädtischen Entwicklungen und andererseits Untersuchungen einzelner Teilwohnungsmärkte. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass eine Vielzahl der Arbeiten zur ersten Phase der Transformation vorgelegt wurde und dabei ein anderer institutioneller Rahmen als heute zugrunde gelegt wurde. In den vorliegenden Untersuchungen zur auf Ostdeutschland bezogenen Stadt- und Wohnungsmarktforschung bleiben mehrere Fragen offen. Es werden nur wenige Aussagen dazu gemacht, wie die Wohnungsmärkte durch das Verhalten der Anbieterakteure beeinflusst werden. Durch teilmarktisierte Analysen ist diese Frage nicht zu beantworten. Das Interesse auf der Anbieterseite galt bisher vor allem den großen kommunalen und genossenschaftlichen Wohnungsanbietern. Damit konnten nur Teile des Bestandes eines städtischen Wohnungsmarktes erfasst werden (vgl. HEYDENREICH 2001). Die meisten der vorliegenden Arbeiten wurden in ostdeutschen Großstädten durchgeführt. Zu Mittel- und Kleinstädten gibt es bisher nur wenige Untersuchungen. Dabei werden vor allem erste Konzepte für Problemlösungen erarbeitet. Es fehlt jedoch an der wissenschaftlichen Aufarbeitung der Veränderungsprozesse auf dem Wohnungsmarkt. In Großstädten durchgeführte Arbeiten können nicht oder nur teilweise auf Rahmenbedingungen in Mittel- und Kleinstädten übertragen werden. (vgl. KAUFMANN 2001; RÜCKERT 2001; BANSE et al. 2000; BERTELS u. HERLYN 1994; HERLYN u. HUNGER 1994)

Ziel des vorliegenden Beitrages ist vor diesem Hintergrund die Analyse von Handlungsspielräumen und Strategien der Anbieterakteure am Wohnungsmarkt einer ostdeutschen Mittelstadt. Auch private Kleinanbieter wurden in die vorgestellte Untersuchung mit einbezogen. Dabei wird auf akteurszentrierte Erklärungsmodelle zurückgegriffen, die die verschiedenen Akteursgruppen am Wohnungsmarkt auf ihre Handlungsmuster und Handlungsspielräume hin analysieren (vgl. KABISCH 2001, 72f.; KEIM 2001, 32f.).

Der Wohnungsmarkt der Stadt Gotha eignet sich aus mehreren Gründen als Untersuchungsgegenstand. Durch ihre Größe erfüllt die Stadt das Kriteri-

um einer Mittelstadt, eine Stadtgrößenklasse, die bisher in der Stadt- und Wohnungsmarktforschung nur wenig Beachtung gefunden hat (vgl. HANNEMANN 2002; KABISCH 2002, 45f.). In bezug auf den Wohnungsmarkt verfügt Gotha über mehrere deutlich voneinander abgrenzbare Wohnungsteilmärkte, sowohl Mieter- als auch Vermietermärkte, und eine differenzierte Eigentümerstruktur.

Im Folgenden wird die Untersuchung in einen theoretischen Kontext eingeordnet. Daraufhin wird die methodische Vorgehensweise dargelegt und die demographischen sowie die den Wohnungsbestand betreffenden Rahmenbedingungen, die das Verhalten der Anbieterakteure beeinflussen, werden skizziert. Darauf aufbauend werden die Handlungsspielräume und Strategien der Anbieterakteure vorgestellt und im Hinblick auf die Gesamtstadtentwicklung diskutiert.

2 Theoretische Grundlegung

Theoretischer Ausgangspunkt ist der in der derzeitigen geographischen Wohnungsmarktforschung häufig herangezogene Institutionenansatz (vgl. PAHL 1975). Damit können zum einen die verschiedenen Akteure und Institutionen am Wohnungsmarkt analysiert werden. Zum anderen ist es möglich, die Institution Wohnungsmarkt selbst im Sinne eines Netzwerkes der Wohnungsmarktakteure mit einzubeziehen (vgl. ODERMATT 1997). Dabei werden die Handlungsregeln und Handlungsziele der den Wohnungsmarkt konstituierenden Subjekte bestimmt und analysiert. Dieser Ansatz hilft, die raumwirksame Rolle von Institutionen in Verbindung mit den Zugangsmöglichkeiten und Verteilungskonflikten auf dem Wohnungsmarkt („constraints“) zu verstehen. Zugleich zeigt er, wie jede Akteursgruppe am Wohnungsmarkt vor unterschiedlichen wirtschaftlichen, sozialen und strategischen Hintergründen agiert, die den Akteuren verschiedene Handlungsspielräume und Strategien eröffnen. Angesichts der Situation auf den ostdeutschen Wohnungsmärkten ist der Grundgedanke vom Gatekeeper, der den Zugang verschiedener Akteursgruppen am Wohnungsmarkt limitiert, nur noch auf den Vermieterteilmärkten gerechtfertigt (vgl. ODERMATT 1997, 116). Die Ressource Wohnraum ist nicht mehr autoritativ ungleich zwischen Anbieter- und Nachfragerakteuren verteilt. Die Anbieterakteure haben demnach ihr ursprüngliches Spektrum an Handlungsspielräumen und die daraus resultierenden möglichen Strategieoptionen eingebüßt, mit denen sie den Zugang zum Markt durch die Steuerung von Angebot und Nachfrage idealtypisch limitierten. WEBER (1980, 6f. u. 11) geht in seinem soziologischen Handlungsmodell nicht von Kollektivsubjekten aus, sondern von Individuen als handelnden Personen. Der Erkenntnisgewinn bei der Betrachtung von am Wohnungsmarkt agierenden Anbieterakteuren ist ergiebiger,

wenn die Analyse ausgehend von kleineren Größen begonnen wird. Damit wird Webers Warnung aufgenommen, mit Rückgriff auf über-individuelle Größen zu analysieren. Übertragen auf den vorliegenden Beitrag heißt das, dass das Kollektivsubjekt ‚Anbieterakteur‘ nach Interessen, Handlungszielen, Handlungsoptionen und verfügbaren Ressourcen gruppenspezifisch differenziert werden muss.

Darüber hinaus muss mit einbezogen werden, dass ein gesamtstädtischer Wohnungsmarkt angesichts der demographischen Verschiebungen und strukturellen Mängel in Wohnungsteilmärkte bzw. Mieter-/Käufer- und Vermieter-/Verkäufermärkte untergliedert werden muss, wobei weiterhin oder erneut die Vermieter-/Verkäufermärkte von Anbietern reglementiert werden (vgl. GLATTER 2003). Es bildet sich so ein dual strukturierter Gesamtmarkt mit einem neuartigen Mieter-/Käufermarkt und einem klassischen Vermieter-/Verkäufermarkt aus.

3 Methodisches Vorgehen

Zur Analyse der Anbieterseite wurden mehrere methodische Ansätze gewählt. Zuerst fanden vorbereitend explorative Begehungen statt, mit dem Ziel, die Stadtgebiete baustrukturell und wohnumfeldbezogen zu erfassen. Darauf folgten ergänzend explorative Gespräche mit Vertretern des Stadtplanungsamtes, um die Einschätzungen und Erfahrungen der Stadt mit den Anbieterakteuren im Kontext des Gesamtwohnungsmarktes aufzunehmen. Darauf aufbauend wurden leitfadengestützte Gespräche mit dem örtlichen Haus- und Grundeigentümerverschein nach Strategien und Handlungsmustern privater Wohnungseigentümer mit kleinen Wohnungsbeständen geführt. In Ergänzung fanden leitfadengestützte Gespräche mit Maklern nach Images, Miet- und Kaufpreisen verschiedener Wohnungsteilmärkte und Vermarktbarkeit von Wohnraum in verschiedenen Gebieten und beobachteten Strategien der Eigentümer statt.

Auf dieser Basis wurden die Anbieterakteure direkt nach strukturellen Merkmalen ihres vermieteten Wohneigentums und ihren Strategien im Hinblick auf Leerstände, Vermarktung, Bestandsentwicklung und Kooperation befragt. Dabei wurden die großen Wohnungsanbieter in leitfadengestützten Expertengesprächen (kommunale und genossenschaftliche Wohnungsunternehmen), die privaten Eigentümer mit kleinen Wohnungsbeständen standardisiert (392 Befragte, Rücklaufquote 17%) befragt¹.

¹ Am schwierigsten war die Befragung der privaten kleinen Wohnungseigentümer. Aus Datenschutzgründen war es nur möglich, mit Hilfe des lokalen Haus- und Grundeigentümerverschein eine größere Anzahl privater Eigentümer anzuschreiben (in Anlehnung an BUNDESAMT FÜR BAUWESEN UND RAUMORDNUNG, 2001). Problematisch an dieser Vorgehensweise ist, dass nur diejenigen Anbieter in die Stichprobe einbezogen wurden, die zum Befragungs-

Der Schlüssel für die hier vorgestellten Ergebnisse waren die qualitativen Befragungsergebnisse der Anbieter. In die dabei erhaltenen Auskünfte über Bedingungen, Möglichkeiten und Strategien des Anbieterhandelns am Gothaer Wohnungsmarkt wurden dazu erste quantitative Ergebnisse integriert, so dass Selbst- und Fremdperspektive sowie objektive Daten zur Charakterisierung der Anbieterakteure verbunden werden konnten.

4 Rahmenbedingungen des Gothaer Wohnungsmarktes

4.1 Bevölkerungsentwicklung

Die Einwohnerzahl ist rückläufig: von 1995 bis 2002 ist sie um 9% (4.634 Einwohner) zurückgegangen. Derzeit hat die Stadt Gotha 46.871 Einwohner am Ort des Hauptwohnsitzes (31.12.2002) (STADT GOTHA 2003a). Insbesondere das anhaltende negative Wanderungssaldo durch die arbeitsmarktbedingte Abwanderung in die alten Bundesländer, aber auch die Geburtendefizite der Nachwendejahre führten zu den hohen Bevölkerungsverlusten. Die für die Wohnungsmarktentwicklung wichtige Entwicklung der Haushaltszahlen ist ebenso rückläufig. Die Zahl der Haushalte sank von 1995 auf 1998 um rund 1.200 auf 29.169 Haushalte² (STADT GOTHA 2002a). Die Einwohnerentwicklung der einzelnen Stadtteile (Bevölkerung am Hauptwohnsitz) zeigt im Zeitraum von 1995 bis 2002 eine starke Zunahme in den Ortsteilen Sundhausen, Boilstädt und Uelleben im suburbanen, ehemals dörflich geprägten Raum, sowie leichte Zuwächse in der Altstadt. Stark rückläufig sind die Einwohnerzahlen im Plattenbaugebiet Gotha-West (-22,1%, das sind -2.931 Einwohner) und dem ehemals industriell geprägten Stadtteil Gotha-Ost (-22,7%, das sind -1.168 Einwohner) (vgl. Abb. 1). Bei Aufschlüsselung der räumlichen Verteilung der Zu- und Fortzüge v.a. nach 1997 ist auffällig, dass wieder vermehrt Zuzüge nach Gotha stattfinden, die ihren Ursprung im Umland der Stadt haben.

4.2 Wohnungsbestand

Am 30.06.2003 gab es in Gotha insgesamt 28.461 Wohnungen. Die Wohnungsanzahl hat sich seit der Wende kontinuierlich erhöht. Von 1995 (Daten der Gebäude- und Wohnungszählung – im folgenden als GWZ) bis zum 30.06.2003 nahm die Gesamtzahl der Wohnungen insgesamt um 13,7% (3.431 Wohnungen) zu. Das Eigenheimsegment wuchs stetig. Die Anzahl

zeitpunkt Mitglied im lokalen Haus- und Grundeigentümergebiet waren. Alle privaten kleinen Anbieter, die möglicherweise aufgrund ihrer eigenen Professionalität oder aus sonstigen Gründen nicht Mitglied im Haus- und Grundeigentümergebiet sind, wurden von vornherein ausgeschlossen.

² Jüngere Daten sind nicht verfügbar. Die Stadtverwaltung stellt die das System zur Erfassung derzeit um.

mit dem allgemein sinkenden Wohnungsbedarf durch sinkende Haushaltszahlen weiter auf mindestens 5.000 Wohnungen (18%) steigen, sofern keine Eingriffe am Wohnungsmarkt erfolgen (STADT GOTHA 2003a und 2003b).

Abb. 2: Anbieter- und nachfragerspezifische Eckdaten des Wohnungsmarktes

Anbieter	Nachfrager
<ul style="list-style-type: none">- Heterogene Anbieterstruktur nach: Wohnungszahl, Institutionalisierungsgrad, Professionalisierungsgrad, Liquidität- Breites Wohnungsangebot nach: Lage, Ausstattung, Erhaltungszustand, Preis, Leerstandsquote des Wohnumfeldes, Konsolidierungsgrad des sozialen und baulichen Umfeldes- Hoher Konkurrenzdruck- Geringe finanzielle Spielräume	<ul style="list-style-type: none">- Hohe Mobilität- Hohe Ansprüche an: Qualität der Wohnung, Qualität des Wohnumfeldes- Geringe Zahlungsfähigkeit und- Zahlungsbereitschaft

Quelle: STADT GOTHA 2001, 2002a und 2003b; eigene Erhebungen 2003

Neben der negativen Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung sowie der Entwicklung des Wohnungsbestandes, bestimmen zusätzlich andere Faktoren die Ausgangslage am Wohnungsmarkt. Die wirtschaftliche Entwicklung von Stadt und Kreis Gotha stagniert. Die Arbeitslosenquote des Landkreises Gotha beträgt 14,9% (STADT GOTHA 2003c).

Über die demographischen und wirtschaftlichen Negativentwicklungen hinaus, restrukturiert sich der Wohnungsmarkt in Form steigender Wohnungszahlen und überproportional wachsender einzelner Marktsegmente. Diese Vorgänge werden von einer häufig geringen Zahlungsfähigkeit potentieller Mieter, geringen Mieteinnahmen, einer hohen Mietermobilität durch hohe Leerstandsquoten, hohen Ansprüchen von Wohnungsnachfragern an Wohnraum und Wohnumfeld und einer starken Konkurrenz unter den Anbieterakteuren um Mieter begleitet. Zusätzlich ist der finanzielle Spielraum der Anbieterakteure in den meisten Fällen gering und schränkt deren Handlungsspielräume ein. Diese allgemeine Ausgangslage gilt für alle Anbieterakteure.

Laut der GWZ (1995) sind die Eigentümergehörigkeiten zwischen natürlichen Personen mit 9.350 Wohnungen in Wohngebäuden und juristischen Personen des Privatrechts/ öffentlichen Rechts mit 15.680 Wohnungen in

Wohngebäuden aufgeteilt. Daraus ergibt sich bereits, dass ein hoher Prozentsatz an Wohnungen in Gotha auf unternehmerisches (genossenschaftliches, privatwirtschaftliches oder kommunales) Eigentum entfällt, wofür jeweils einheitliche Strategien bestehen könnten. Der Wohnungsbestand verteilt sich auf ein großes Wohnungsunternehmen, das mittelbar zur Stadt gehört, eine fast ebenso große Wohnungsgenossenschaft, vier weitere verschieden große Wohnungsgenossenschaften, vier private Großunternehmen sowie auf weitere private v.a. Klein- und Kleinstanbieter.

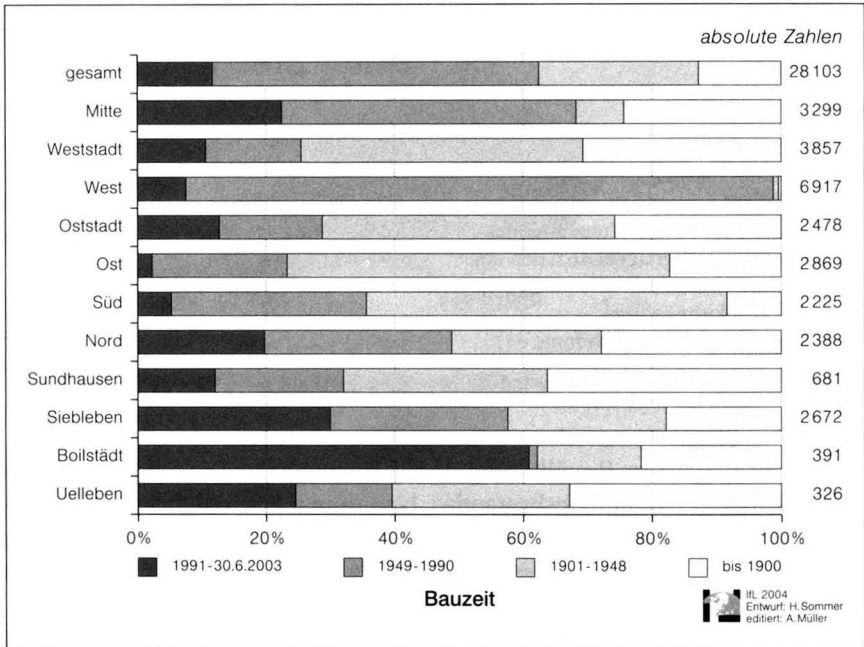


Abb. 3: Wohnungen nach Baualter auf Stadtteilebene 2003
 Quelle: Stadt Gotha 2003b (zur Wohnungsgesamtzahl: Inhomogenität in der kommunalen Statistik)

5 Spezifische Ausgangslagen der Anbieterakteure

Die Anbieterakteure werden in vier Gruppen eingeteilt, die nach dem Grad ihrer Institutionalisierung und Professionalisierung in sich homogen sind. Zudem hat jede Anbietergruppe jeweils charakteristische Ausgangsbedingungen im Hinblick auf Lage, Art und Quantität der Wohnungsbestände sowie ihren Rechtsstatus. Aus diesen gemeinsamen Ausgangsbedingungen ergeben sich die gruppenspezifischen Handlungsspielräume.

Anbietergruppe I: Große, institutionelle, professionelle Anbieter

Diese Anbieter verfügen über sehr große Bestände (ca. 3.500 bis 5.000 Wohnungen je Unternehmen), die sich zum größten Teil im Plattenbau- und im Altneubaubestand befinden. Wenig ins Gewicht fallende Einzelobjekte befinden sich in der historischen gründerzeitlichen und klassizistischen Bausubstanz. Schwerpunktmäßig agieren diese Anbieter im Großwohnsiedlungsgebiet Gotha-West (vgl. Abb. 1) und in kleineren anderen Stadtgebieten mit hohen Anteilen an industriell gefertigtem Wohnraum (vgl. Abb. 3). Die Leerstandsquote liegt in dieser Gruppe bei ca. 10 bis 15%³. Die Bestände sind monostrukturiert und befinden sich meist in mittleren bis schlechten Wohnlagen und zu geringem Teil in sozialen Brennpunktlagen. Die Mehrzahl der Wohnungen ist saniert oder teilsaniert, ein Teil der Wohnungen ist noch unsaniert. Neben sozial ausgewogenen Gebieten vor allem im Altneubau und im hochwertig sanierten Plattenbau, gibt es kleinere Teilbestände, die nur von Mietern im Rentenalter bewohnt werden oder ausschließlich Aussiedlern und/oder Sozialhilfeempfängern vorbehalten sind. Die Unternehmen verfügen über eine professionelle Unternehmensstruktur und Geschäftsführung sowie eine nach Beschäftigtenzahl und Qualifikation breite Personaldecke.

Anbietergruppe II: Große, institutionelle, semiprofessionelle Anbieter

Die Anbieterakteure, die sich in Gruppe II zusammenfassen lassen, verfügen zum Großteil über Altbaubestände der Gründerzeit und der 1920er/30er Jahre in Blockstrukturen, Zeilenbauweise und in einem Sonderfall über eine geschlossenen Siedlung des Reformwohnungsbaus.⁴ Alle Anbieter sind Genossenschaften mit mittelgroßen Wohnungsbeständen von ca. 300–500 Wohnungen. In den Beständen dieser Gruppe herrschen mit ca. 14 bis 20%⁵ die höchsten Leerstände. Der Großteil der Mieterklientel dieser Anbieter befindet sich im Rentenalter. Viele Mieter befinden sich in einer sozial und wirtschaftlich schwierigen Lage. Nicht alle Wohnungen verfügen über eine zeitgemäße Ausstattung. Die Wohnumfeldqualität der Bestände ist vielfach niedrig (vor allem im industriell geprägten, verkehrsbelasteten Osten und in der Großwohnsiedlung Gotha-West). Die Unternehmensführungen sind

³ Bei diesen Prozentangaben handelt es sich um Selbstauskünfte der Anbieter. Die Angaben sind nicht direkt verifizierbar, sondern können lediglich als wahr angenommen werden. Die Stadtverwaltung schätzt die Leerstandsquoten jeweils um einige Prozentpunkte höher.

⁴ Ein weiterer Akteur dieser Gruppe, der nur über Plattenbau-Blöcke verfügt, muss zwar gesondert betrachtet werden, lässt sich aber aufgrund zahlreicher Kriterien in diese Gruppe einordnen.

⁵ Bei diesen Prozentangaben handelt es sich um Selbstauskünfte der Anbieter. Die Angaben sind nicht direkt verifizierbar, sondern können lediglich als wahr angenommen werden. Die Stadtverwaltung schätzt die Leerstandsquoten jeweils um einige Prozentpunkte höher.

personell und fachlich schwach ausgestattet und aufgrund der häufig nicht im Bau- oder Immobiliensektor erworbenen Ausbildung höchstens als semiprofessionell einzustufen. Die Genossenschaftsidee als verpflichtende und tragende Tradition prägt das wirtschaftliche und persönliche Verhalten dieser Anbieter deutlich.

Anbietergruppe III: Kleine, private, professionelle Anbieter

Die Bestände dieser Anbietergruppe (ca. 5–25 Wohnungen je Anbieter) befinden sich fast ausschließlich im sanierten, repräsentativ gründerzeitlichen Altbaubestand. Die Wohnungen befinden sich alle in sehr guten Wohnlagen, sind alle – zum Teil sehr hochwertig – saniert und zum Großteil vermietet. Leerstände, die eine Umzugsreserve überschreiten, gibt es hier nicht. Diese Anbieterakteure, die als Einzelanbieter auftreten, verfügen über eine gute Markt- und Nachfragerkenntnis, schnelles Reaktionsvermögen, finanzielle Spielräume sowie eine hohes Maß an Professionalität im Umgang mit Wohneigentum. Bei diesen Anbietern handelt es sich vor allem um ortsansässige Makler, die parallel zu ihrer Maklertätigkeit über private Wohnungsbestände verfügen und diese permanent und angepasst an die aktuellen Marktentwicklungen weiter entwickeln.

Anbietergruppe IV: Kleine, private, nicht-professionelle Anbieter

Diese Anbietergruppe verfügt über Bestände hauptsächlich im Altbau- und über wenige Wohnungen im Neubaubestand seit 1990. Sie setzt sich aus privaten nicht-professionellen Einzeleigentümern zusammen, die jeweils über eine geringe Anzahl an Wohnungen (ca. 1–10 Wohnungen je Anbieter) verfügen, die als langfristige Wertanlage betrachtet werden. Es herrscht größtenteils Unwissen über den Markt und die Nachfragerinteressen. Die Leerstandsquote ist mit bis zu 50% hoch. Die finanziellen Handlungsspielräume sind durch hohe Belastungen in Form von Sanierungsaktivitäten, Mietausfällen, hohen Kommunalabgaben und häufig nicht vorhandenen finanziellen Rücklagen gering.

Allen Anbieterakteuren kommt zugute, dass eines der großen Wohnungsunternehmen, das ausschließlich über vor allem unsanierte Plattenbaubestände verfügt, insolvent ist und sich am Markt passiv verhält. Von den daraus resultierenden Auszugswellen profitieren alle anderen Anbieter, freilich zu unterschiedlichen Teilen. Nur zum Teil konkurrieren die Anbieterakteursgruppen miteinander. Vielmehr besteht ein Wettbewerb der Anbieterakteure innerhalb der Gruppen, der je nach Anbietergruppe entweder offensiv ausgetragen oder durch Kooperation kanalisiert wird.

6 Handlungsspielräume und Strategien der Anbieterakteure

Angesichts der allgemeinen Problemsituation, die sich aus den Rahmenbedingungen des Gesamtwohnungsmarktes ergibt, und angesichts der anbieter-spezifischen Ausgangslage, aus der bestimmte Handlungsspielräume resultieren, können die Anbieterakteure unterschiedliche Strategien verfolgen. Strategie meint dabei eine komplexe Größe, die nicht nur ein bestimmtes Handeln bezeichnet, sondern zuerst einmal ein Konzept zur Erreichung eines definierten Ziels, eine Idee oder anvisierte Möglichkeit für zukünftiges Handeln. Die Frage nach Strategien zielt also sowohl auf die konkreten Maßnahmen der Wohnungsmarkttakteure, als auch auf ihre Intentionen, Situationswahrnehmungen, Selbsteinschätzungen und Zukunftserwartungen. Und dabei ist das Augenmerk auf die eigentlich bewegenden, wirklich charakteristischen, langfristigen Ideen und Konzepte, nicht auf die tagesaktuellen Antworten auf einzelne Herausforderungen gerichtet. Der Fragestellung wegen wird also der ganze Bereich alltäglichen Agierens und Reagierens am Wohnungsmarkt zugunsten der langfristigen Handlungskonzepte, die natürlich trotzdem immer wieder auch das Alltagsgeschäft prägen, übergangen.

Für alle Anbieterakteure gilt unabhängig von der Zuordnung zu einer Anbietergruppe, dass kein Anbieter, der von Leerständen betroffen ist, die Leerstandsproblematik aufgrund des daraus entstehenden und stetig steigenden Drucks mehr ignoriert.

Anbietergruppe I: Große, institutionelle, professionelle Anbieter

Mit ihrem großen, vor allem industriell gefertigten Wohnungsbestand konzentriert sich diese Anbietergruppe konsequent auf ihre Plattenbau- und Altneubaubestände. Sie strebt durch bauliche und organisatorische Maßnahmen vor allem ihre wirtschaftliche Gesundung an. Für alle Wohnungen im Bestand ist ein aktiver Umgang vorgesehen.

Die Bestände werden gezielt vermarktet. Dabei werden Markenartikel geschaffen (z.B. Baugesellschaft Gotha [BGG]: „Junges Wohnen“, Wohnungsbaugenossenschaft Gotha [WBG]: „Wohnen im Alter“) und schwer vermietbare Wohnungen zu Sonderkonditionen angeboten. Durch Vermietungsbüros an verschiedenen Standorten in der Stadt (BGG), mietergruppenspezifische Angebote und aktive, bisweilen aggressive Werbemaßnahmen, sind diese Anbieter in der Stadt sehr präsent. Über Kontakte zu städtischen Einrichtungen und sozialen Trägern (z.B. Volkssolidarität, Diakonie, Wohnungsamt) kommt es zu zusätzlichen Synergieeffekten sowohl für die Anbieter, als auch für die Stadt und die Sozialeinrichtungen. Über Quartiersmanagement und Stadtteilarbeit wird versucht, die Quartiere im eigenen, wirtschaftlich motivierten Unternehmensinteresse sozial stabil zu erhalten.

Die Anbieterakteure nehmen aktiv Einfluss auf Quartiersentwicklungen und greifen damit aktiv in die Stadtentwicklung ein.

Die Sanierungs- und Bestandserhaltungsstrategien sind vielfältig. Die wenigen unsanierten und zum Teil baufälligen Einzelobjekte in der Altstadt oder anderen historisch gewachsenen Stadtgebieten werden mit Ausnahme weniger Prestigeobjekte durch Verkauf des Gebäudes und des Grundstücks oder durch Abriss des Gebäudes und Verkauf des Grundstücks abgestoßen. Eines der großen Unternehmen saniert bewusst seinen Bestand nicht vollständig, verweigert sich dem Abriss von Wohnungen im Plattenbaubestand und hält, mit räumlichem Schwerpunkt im Plattenbaugebiet Gotha-West, unsanierte Wohnungen für soziale Randgruppen vor. Ein anderes großes Unternehmen beteiligt sich aktiv am Stadtbau durch Rückbau nicht marktfähiger Bestände und strebt durch zum Teil sehr hochwertige Sanierungsmaßnahmen (z.B. Penthouse-Wohnungen in innerstädtischen Plattenbauten) nach einer zahlungsfähigen Mieterklientel. Die Akteure dieser Gruppe arbeiten daran, den steigenden Erwartungen der Mieter gerecht zu werden, etwa durch Beseitigung wohnungsbezogener Mängel (Grundrissveränderungen), durch standortbezogene Aufwertungen (Aufzüge, Balkone), durch Beseitigung baulicher Mängel, durch Wohnumfeldmaßnahmen oder auch durch Bereitstellung minderwertigerer Wohnungen für sozial Schwächere. Die Mieterklientel wird durch aktives Anwerben junger Mieterschichten und aktives Bündeln altengerechten Wohnens verjüngt. Bestandsvergrößerungen sind in dieser Akteursgruppe innerhalb der kommenden 1–5 Jahre nicht vorgesehen. Mittelfristig konzentrieren sich die Akteure auf den Bestand.

Die großen, professionellen Akteure reflektieren ihre Strategien. Sie erarbeiten sie bewusst und reagieren gezielt auf Problemlagen. Sie nehmen die langfristige Herausforderung des Umgangs mit ihren mehrheitlich im Plattenbau liegenden Wohnungen an und konzentrieren ihre Strategien vor allem auf das entsprechende Stadtgebiet Gotha-West. Damit vernachlässigen sie strategisch bewusst ihre Altbaubestände. Gleichzeitig wird damit das Stadtbild direkt geprägt und die Entwicklungsperspektiven einer kompakten Stadtentwicklung werden konterkariert. Es entsteht eine (bereits sichtbare) „Perforierte Stadt“ (LÜTKE DALDRUP 2001) in zentralen Stadtbereichen. Als Anbietergruppe mit den größten Wohnungsbeständen beeinflusst diese durch ihre Strategien die Stadtentwicklung am sichtbarsten. Durch breite Handlungsspielräume und klare Strategien ist sie die ernst zu nehmendste Akteursgruppe.

Anbietergruppe II: Große, institutionelle, semiprofessionelle Anbieter

Professionalisierungsabsichten der semiprofessionellen Unternehmensführungen sind nicht erkennbar. Man ist sich der eigenen Semiprofessionali-

tät bewusst und kompensiert diese durch Rückbezug auf das genossenschaftliche Selbstverständnis. Die Genossenschaften kooperieren strategisch untereinander gegenüber anderen Anbietergruppen. Zum Beispiel werden potenzielle Mitglieder je nach Wohnpräferenz unter den Anbietern dieser Gruppe weitergereicht. Finanzielle Spielräume sind in dieser Anbietergruppe durch sehr hohe Leerstandsquoten und hohe finanzielle Aufwendungen für Sanierungsmaßnahmen kaum vorhanden.

Persönliche Kontakte zu den Mietern werden gepflegt und das positive Image ‚Genossenschaft‘ wird als Marke in Form von Tradition, Seriosität, Sicherheit und Zugehörigkeitsgefühl vermittelt. Diese Anbietergruppe wirbt weniger intensiv und aggressiv um Mieter als die Gruppe der großen, institutionellen professionellen Anbieter, sondern bezieht auch bewusst Mund-zu-Mund-Propaganda mit in die Mieterfindung ein. Zusätzlich versuchen diese Anbieter, über sehr niedrige Mieten Mieter anzulocken.

Bestandserhaltende Maßnahmen in Form von kleinteiliger Sanierung sind charakteristisch für diese Gruppe. Mit Sanierungsmaßnahmen von Seiten der Genossenschaften und hohem Eigenleistungsanteil der Genossenschaftsmitglieder wird die Aufwertung der Bestände angestrebt. Bestandsverkleinerungen werden aufgrund des genossenschaftlichen, zu bewahrenden Erbes nicht durchgeführt. Das lässt sich als eine Strategie einer substanziellen und ideellen Bewahrung des genossenschaftlichen Erbes beschreiben.

Die Akteure dieser Gruppe streben die Stabilisierung der Bestände und der Mitgliederzahlen an und versuchen, ihre Vorteile als kleinere, manövrierfähigere Genossenschaften gegenüber anderen Anbietern auszunutzen. Im Hinblick auf die Stadtentwicklung fällt diese Gruppe weniger ins Gewicht. Durch die Verteilung der insgesamt kleinen Bestände über das Stadtgebiet sind die Strategien nicht sofort augenfällig. Durch den Genossenschaftsgedanken und nicht ausschließlich marktwirtschaftlich geleitetes Handeln, konzentrieren sich diese Anbieter fast ausschließlich auf ihre Bestände und zeigen wenig Interesse für Fragen der Gesamtstadtentwicklung vor dem Hintergrund aktueller Restrukturierungsprozesse.

Anbietergruppe III: Kleine, private, professionelle Anbieter

Diese Anbietergruppe agiert hochprofessionell und mit guter Marktkenntnis. Jeder Akteur handelt weitgehend eigenständig. Es gibt keine strategischen Kooperationen innerhalb dieser Anbietergruppe. Konkurrenzen am Markt bestehen höchstens in der Form, dass sich einzelne Anbieterakteure persönlich kennen und ihre Bestände gegenseitig einschätzen können. Jedoch ist die Konkurrenzsituation hier aufgrund räumlicher Nähe, häufigen Kontakten und einer Vielzahl von beruflichen, politischen, sozialen Verflechtungen und Ämterüberschneidungen (Gutachterausschuss, Stadtparlament, ehrenamtliche Tätigkeiten in der Stadt) abgeschwächt.

Ihr Handeln ist stark ökonomisiert und auf eine umsatzstarke, gewinnbringende Vermarktung der Wohnungen ausgerichtet. Die sehr gute Markt- und Nachfragerkenntnis dieser Anbieter ermöglicht schnelle Reaktionen in Form kurzfristiger An- und Verkäufe von Wohnungen. Durch ihre finanzielle Liquidität kann sich diese Anbietergruppe auf dem Markt leicht bewegen. Werbung betreiben diese Akteure entweder gar nicht, weil sie aufgrund sehr attraktiver Bestände nicht erforderlich ist, oder sie vermarkten über externe Makler oder, wie in den meisten Fällen, in Eigenregie, weil der jeweilige Anbieter selbst als Makler tätig ist.

Diese Anbietergruppe strebt nach Gewinnmaximierung und Leerstandsminimierung, was über eine hohe Marktnischen- und Nachfragerkenntnis eine gewinnbringende Platzierung am Markt ermöglicht. Durch ihre Fähigkeit, Konkurrenten und Kunden einschätzen zu können und ihre finanziellen Spielräume haben diese Anbieter eine starke Position am Markt und können nach ökonomischen Gesichtspunkten zügig handeln. Für die Stadtentwicklung sind diese Akteure bedeutsam. Dadurch, dass sie zum Teil keinen längerfristig statischen Bestand haben, sondern durch An- und Verkäufe über einen geringen Zeithorizont verfügen und sehr flexibel sind, sind sie schwer einschätzbar. Sie bewegen sich nur in hochwertigen Altbaugebieten und tragen in diesen Stadtgebieten zu Stabilität der Bewohnerstruktur und Konsolidierung der Baustruktur entscheidend bei. Mit ihren Strategien entsprechen sie dem gesamtstädtischen Leitbild der Stadt Gotha, das Erhalt und Stärkung des kompakten Stadtkörpers und insbesondere der Gründerzeitviertel vorsieht (STADT GOTHA 2002b, 19).

Anbietergruppe IV: Kleine, private, nicht-professionelle Anbieter

Diese Akteure verfolgen Einzelinteressen, was eine klare Benennung von gemeinsamen Strategien erschwert. Für diese Anbieter ist eine Wohnung zumeist eine langfristige Wertanlage. Passives Abwarten und Nichtstun aus Unkenntnis über Förderpraktiken und zur Schadensminimierung kennzeichnen diese Gruppe.

Die Anbieter dieser Gruppe sind Einzelkämpfer am Wohnungsmarkt. Zu städtischen Einrichtungen gibt es keinen Kontakt. Der lokale Haus- und Grundeigentümergebiet dient hier als Forum für Anbieter dieser Gruppe und als Mittler zwischen Einzelanbietern und der Stadt. Eine Konkurrenzsituation besteht unter den Einzelanbietern kaum, weil diese sich untereinander nicht einschätzen können und oft sehr persönliche Interessen in bezug auf ihr Wohneigentum verfolgen.

Die Anbieter verfolgen das Ziel, ihr Eigentum vor allem substanziell zu erhalten. Durch aktive Kontaktpflege zu Mietern, durch Verkürzung der Verwaltungswege und durch Eingehen auf Sonderwünsche im Rahmen des finanziell Machbaren, bemühen sich diese Anbieter um Behauptung am

Abb. 4: Strategien der Anbieterakteure

Große, institutionelle, professionelle Anbieter (Gruppe I):

- Konzentration auf Plattenbestände
- Streben nach wirtschaftlicher Gesundung
- Aktive Professionalisierung
- Erhalt der Eigenständigkeit/keine Kooperationen
- Zielgerichtete, offensive Vermarktung
- Streben nach positiven Synergieeffekten
- Breite Sanierungsstrategie (hochwertige Sanierung, Teilsanierung, Halten unsanierter Bestände)
- Bestandserhaltung: selektiver Abriss, keine Bestandsvergrößerung

Große, institutionelle, semiprofessionelle Anbieter (Gruppe II):

- Keine Professionalisierungsabsichten
- Gezielte Kooperationen innerhalb der Gruppe
- Keine direkte Vermarktungsstrategie
- Wert- und bestandskonservative Sanierung (kleinteilige Sanierung, hoher Eigenleistungsanteil der Mitglieder)
- Wert- und bestandskonservative Bestandsentwicklung (keine Bestandsvergrößerung und Bestandsverkleinerung)

Kleine private, professionelle Anbieter (Gruppe III):

- Hohe Professionalität
- Eigenständigkeit
- Umsatzsteigernde Vermarktung, keine oder eigene Vermarktung
- Gewinnorientierung, Ökonomisierung
- Hochwertige Sanierung
- Bestandsentwicklung: flexible Bestandsvergrößerung und Bestandsverkleinerung abhängig von der Marktlage

Kleine, private, nicht-professionelle Anbieter (Gruppe IV):

- Wohnung als langfristige Wertanlage
- Passivität, Schadensminimierung
- Eigenständigkeit
- nur teilweise Sanierung, z.T. unprofessionelle Sanierung
- Vermarktung über Annoncen/ Makler
- Keine Kooperationen untereinander
- Bestandsentwicklung: substanzieller Erhalt des Eigentums

Quelle: Eigene Erhebung und eigene Darstellung 2003

Markt. Die Vermarktung der Wohnungen erfolgt vorrangig über selbst aufgegebenen Annoncen oder über Makler. Die Vermietung über Makler ist jedoch schwierig, weil viele Makler dazu übergegangen sind, nur noch die Vermietung von Wohnungen in guter Wohnlage und mit hochwertiger Ausstattungsqualität zu betreuen.

An der Gesamtstadtentwicklung hat diese Anbietergruppe den geringsten Anteil. Durch die Gemengelage verschiedener, auch persönlich motivierter Strategien, ist diese Anbietergruppe unberechenbar und schwer erreichbar. Weil das Eigentum dieser Anbieter mit Ausnahme von Gotha-West über das gesamte Stadtgebiet verteilt ist, kann keine eindeutige Beeinflussung bestimmter Gebiete abgelesen werden.

7 Zusammenfassung und Fazit

Die Frage nach Handlungsspielräumen und Strategien der Gothaer Wohnungsanbieter zeigt, dass alle Anbieterakteure im Rahmen ihrer Möglichkeiten und Voraussetzungen ökonomisch nachvollziehbar handeln. Dabei sind alle Strategien von den jeweiligen und sehr unterschiedlichen Handlungsspielräumen der Anbieter abhängig. Trotz des scharfen Wettbewerbs zwischen den Anbietern vor dem Hintergrund der Rahmenbedingungen des Gothaer Wohnungsmarktes, haben alle Anbietergruppen das Bewusstsein für Probleme, das in gruppenspezifische Strategien am Wohnungsmarkt mündet.

Eine übergreifende, alle Stadtentwicklungsakteure mit einbeziehende Stadtentwicklung muss die genannten Anbieterakteure in jeweils besonderer Weise mit einbeziehen. Da die großen Unternehmen wegen ihrer Größe und ihrer mit Energie verfolgten klaren Ziele großen Einfluss auf die Stadtentwicklung haben, muss ein übergreifendes Stadtentwicklungskonzept die Kooperation mit diesen Akteuren und deren Einbeziehung gezielt suchen. Die große Menge der kleinen und nicht-professionellen Anbieter verfolgt zwar keine aktive Einwirkung auf die Stadtentwicklung, aber alleine ihre Passivität und ihre Verengung des Interesses auf die eigenen Bestände fordert eine umfassende Stadtentwicklungsplanung und die Aktivierung und Einbindung auch dieser Anbieter. Folglich muss eine globale Stadtentwicklung jede Anbietergruppe am Wohnungsmarkt separat und ihren Anforderungen und Voraussetzungen entsprechend einbinden.

8 Literatur

- BANSE, J. U. K.-H. EFFENBERGER 2002: Wohnungsmarkt unter Schrumpfungbedingungen – Wohnungsleerstand in ostdeutschen Städten. Dresden (IÖR-Texte, 138).
- BANSE et al. 2000: Wohnungsbestand und Wohnungsneubau in sächsischen Städten. Dresden (= IÖR-Text, 129).
- BERTELS, L. u. U. HERLYN 1994: Stadt im Umbruch. Gotha, Opladen.
- BUNDESAMT FÜR BAUWESEN UND RAUMORDNUNG (Hrsg.) 2001: Perspektiven der Wohnbauinvestitionen in den neuen Ländern. Bonn (= Forschungen, 104).
- GLATTER, J. 2003: Strategien der Wohnungsunternehmen in schrumpfenden und wachsenden Märkten. In: HUTTER, G., I. IWANOW und B. MÜLLER (Hrsg.): Demographischer Wandel

- und Strategien der Bestandsentwicklung in Städten und Regionen. Dresden, S. 149–172 (= IÖR-Schriften, 41).
- HANNEMANN, C. 2002: Die Herausbildung räumlicher Differenzierungen. Kleinstädte in der Stadtforschung. In: LÖW, M. (Hrsg.): Differenzierung des Städtischen. Opladen, S. 265–278.
- HEYDENREICH, S. 2001: Macht oder Ohnmacht? Große Wohnungsunternehmen in der städtischen Transformation. Dresden, S. 79–95 (= Dresdener Geographische Beiträge, 7).
- HERLYN, U. und B. HUNGER 1994: Ostdeutsche Wohnmilieus im Wandel. Eine Untersuchung ausgewählter Stadtgebiete als sozialplanerischer Beitrag zur Stadtsteuerung. Basel.
- KABISCH, S. 2002: Wenn das Kleid der Stadt nicht mehr passt. In: HANNEMANN, C., KABISCH, S. UND C. WEISKE (Hrsg.): Neue Länder – Neue Sitten? Berlin, S. 31–57.
- KABISCH, S. 2001: Stadtumbau und Akteursperspektive. Stadtsoziologische und stadtplanerische Perspektiven zur Auseinandersetzung mit den Problemen des Wohnungsleerstandes. In: KEIM, K.-D. (Hrsg.): Regenerierung schrumpfender Städte – Zur Umbau-debatte in Ostdeutschland. Erkner, S. 69–95 (= Regio Transfer, 1).
- KAUFMANN, W. 2001: Wittenberge: Kleinstadt mit Gründerzeitgebieten. In: StadtBauwelt 24, 150, S. 62–65.
- KEIM, K.-D. 2001: Forschungs- und Entwicklungsprogramm zur Regenerierung der ostdeutschen Städte. In: KEIM, K.-D. (Hrsg.): Regenerierung schrumpfender Städte – zur Umbau-debatte in Ostdeutschland. Erkner, S. 9–39 (= Regio Transfer, 1).
- LÜTKE DALDRUP, E. 2001: Die perforierte Stadt. Eine Versuchsanordnung. In: KEIM, K.-D. (Hrsg.): Regenerierung schrumpfender Städte – zur Umbau-debatte in Ostdeutschland. Erkner, S. 193–203 (= Regio Transfer, 1).
- ODERMATT, A. 1997: Eigentümerstrukturen des Wohnungsmarktes: Ein handlungstheoretischer Beitrag zur Erklärung der räumlich-sozialen Wohnstandortverteilung am Fallbeispiel Schweiz. Münster.
- PAHL, R.E. 1975: Whose City? Harmondsworth.
- PETZOLD, H. 2001: Strategien der Stadtentwicklung für schrumpfende Städte – Überlegungen zum Umgang mit dem Wohnungsleerstand. In: PETZOLD, H. UND T. REICHART (Hrsg.): Wohnungsmarkt in Sachsen im Spannungsfeld von Schrumpfung und Wachstum. Dresden, S. 1–15 (= IÖR-Schriften, 35).
- RÜCKERT, B. 2001: Schwedt. Sozialistische Musterstadt. In: StadtBauwelt 24, 150, S. 58–61.
- STADT GOTHA (Hrsg.) 1996: Gebäude- und Wohnungszählung 1995 (GWZ). Gemeindeblätter Gotha, Kreis Gotha, Ostdeutschland. Gotha, Thüringer Landesamt für Statistik. Statistisches Bundesamt.
- STADT GOTHA (Hrsg.) 2001: Statistische Jahresberichte 2000. Gotha.
- STADT GOTHA (Hrsg.) 2002a: Statistische Jahresberichte 2001. Gotha.
- STADT GOTHA (Hrsg.) 2002b: Integriertes Stadtentwicklungskonzept. Gotha.
- STADT GOTHA (Hrsg.) 2003a: Statistische Jahresberichte 2002. Gotha.
- STADT GOTHA (Hrsg.) 2003b: Flächennutzungsplan – Entwurf April 2003. Gotha.
- STADT GOTHA (Hrsg.) 2003c: Gothaer Statistik aktuell. Statistischer Quartalsbericht III/2003. Gotha.
- WEBER, M. 1980: Wirtschaft und Gesellschaft. 5. rev. Auflage. Tübingen.
- WIEßNER, R. 2002: Grundzüge und aktuelle Entwicklungen des Wohnungsmarkts in Deutschland (Ost). In: ODERMATT, A. und J.E. VAN WEZEMAEL (Hrsg.): Geographische Wohnungsmarktforschung. Zürich, S. 39–54. (= Schriftenreihe Wirtschaftsgeographie und Raumplanung, 32).