

Profil 8:

**Netzwerke – Strukturen von Wissen,
Akteuren und Prozessen in der
beruflichen Bildung**

**Digitale Festschrift
für BÄRBEL FÜRSTENAU**



**Julia SÜRING, Matthias SOOT & Alexandra
WEITKAMP**
(TU Dresden)

**Analyse über preisbeeinflussende Parameter im Wohn-
immobiliensegment**

Online unter:

https://www.bwpat.de/profil8_fuerstenaу/suering_etal_profil8.pdf

in

bwp@ Profil 8 | September 2023

**Netzwerke – Strukturen von Wissen, Akteuren und Prozessen in
der beruflichen Bildung**

Teil 1: Ökonomisches Wissen und ökonomische Kompetenzen –
fachwissenschaftliche und fachdidaktische Perspektiven

Hrsg. v. **Mandy Hommel, Carmela Aprea & Karin Heinrichs**

www.bwpat.de | ISSN 1618-8543 | **bwp@** 2001–2023



www.bwpat.de



Herausgeber von **bwp@** : Karin Büchter, Franz Gramlinger, H.-Hugo Kremer, Nicole Naeve-Stoß, Karl Wilbers & Lars Windelband

Berufs- und Wirtschaftspädagogik - online

Analyse über preisbeeinflussende Parameter im Wohnimmobiliensegment

Abstract

Der Wohnimmobilienmarkt mit den vielzähligen Handelnden ist heterogen. Das Wissen der Handelnden differiert stark und darüber hinaus existieren verschiedene persönliche Wertvorstellungen zu denselben Immobilien. Anders als bei der subjektiven Einschätzung und Verhandlung des Immobilienpreises durch Kaufende oder Verkaufende fließen diese persönlichen Einschätzungen und Meinungen nicht in die Verkehrswertermittlung ein. Da jedoch die Kaufpreise die Grundlage für die Verkehrswertermittlung bilden, wirkt sich bei der Auswertung dieser subjektive Einfluss aus.

Durch die Untersuchung der Perspektive von Kaufenden soll Aufschluss über (weitere) wertrelevante Kriterien erlangt werden und in einer Wichtung münden. Dadurch ist zu erwarten, dass ein Teil der Reststreuung zwischen Preis und Wert erklärbar wird. Im Rahmen einer explorativen Untersuchung durch eine qualitative Befragung privater Immobilienkaufenden wurden erste Erkenntnisse über wichtige preisbildende Eigenschaften bei Wohnimmobilien im Bestand gesammelt. Untersuchungsgegenstand sind Kaufende selbst genutzter und nicht selbstgenutzter Immobilien im individuellen Wohnungsbau bzw. von Mehrfamilienhäusern, die in den letzten fünf Jahren erworben wurden. Für diese beiden Gruppen werden zwei unterschiedliche Leitfäden im Rahmen der qualitativen Interviews erarbeitet.

Im Ergebnis der qualitativen Studie zeigen sich Parallelen zwischen den persönlichen Parametern der Kaufenden und den Kriterien der normierten Wertermittlung. Allerdings zeichnet sich auch ab, dass nicht nur Entfernungen zu bestimmten Einrichtungen wie Bildungsstätten oder Verkehrsanbindungen Einfluss haben, sondern auch die kurze Entfernung zu Menschen im persönlichen Umfeld dazu führt, dass Kaufende sich für eine bestimmte Immobilie entscheiden und dafür auch mehr zu bezahlen bereit sind. Diese Aspekte finden aktuell keine Berücksichtigung in der Wertermittlung und bedürfen daher einer weiteren Untersuchung. Auch ist ersichtlich, dass Kaufende ein unterschiedliches Verständnis des Begriffs „Wert“ aufweisen. Der von ihnen verstandene „Wert“ definiert sich – anders als in der Wertermittlung – eher darüber, was sie als Kaufende zu zahlen bereit sind. Die persönlichen Vorstellungen bestimmen den Preis und somit den „persönlichen Wert“ der Immobilie. Die Begrifflichkeiten Preis und Wert werden durch den Laien zumeist synonym verwendet.

Analysis of parameters influencing prices in the residential real estate segment

The residential real estate market with its numerous stakeholders is heterogeneous. The knowledge of the traders differs greatly and, in addition, there are different personal perceptions of value for the same properties. However, these personal assessments and opinions are not included in the determination of market value. The subjective assessment and negotiation of the price of a property by buyers and sellers is different. Nevertheless, the purchase prices form the basis for determining the market value. That is why some of the dispersion of purchase prices cannot be explained.

The investigation of the buyer's perspective should provide information about the importance of the individual criteria and, if necessary, enable a weighting of the criteria. Thereby it is expected that a part of the scatter between price and value becomes explainable and thus this can be partly minimized. In the context of a qualitative survey of private real estate buyers, first findings were collected regarding important price-forming characteristics of existing real estate. The object of investigation is private purchasers of self-used and non-self-used property in multi-family houses as well as individual housing, which were purchased in the last five years. For these two groups, two different guides are developed in the context of the qualitative interviews.

The results of the qualitative study show parallels between the personal parameters of the buyers and the criteria of the standardized valuation. However, it also becomes clear in some interviews that not only distances to certain facilities such as educational institutions or transport connections have an influence, but also the short distance to people in the personal environment leads to buyers deciding in favor of a certain property and being willing to pay more for it. These aspects are not currently taken into account in the valuation and therefore require further investigation. It is also noticeable that buyers have a different understanding of the term "value". The "value" they understand is defined - unlike in the valuation - more by what they are willing to pay as buyers. Personal perceptions determine the price and thus the "personal value" of the property. The terms price and value are mostly used synonymously by the non-professional.

***Schlüsselwörter:** Wohnimmobilien, Preis, Wert, preisbeeinflussende Parameter, qualitative Käuferbefragung*

***Keywords:** Residential real estate, price, value, price-influencing parameters, qualitative buyer survey*

1 Bisherige Ansätze zu Kaufentscheidungen im Wohnimmobiliensegment

Das wissenschaftliche Interesse an immobilienwirtschaftlichen Themen ist in den letzten Jahren komplexer und interdisziplinärer geworden (Rottke 2017, 207). Eine internationale Literaturrecherche zeigt auf, dass der Forschungsbereich zu Immobilienkaufentscheidungen und preisbeeinflussenden Kriterien vielseitig ist (Süring/Weitkamp 2020). Im asiatischen Raum finden sich vorwiegend Einzelfallstudien zum Käuferverhalten und preisbeeinflussenden Kriterien. Diverse Untersuchungen befassen sich mit Einflussfaktoren zur generellen Kaufentscheidung für den Erwerb einer Immobilie. Hiernach befassen sich Kaufende bei ihrer Abwägung mit Faktoren wie Standort- und Umweltfaktoren, ruhige Nachbarschaft, Sicherheitsgefühl, Finanzierungsmöglichkeiten, Bauträger und Wohnausstattung (u. a. Mydhili/Dadhabai 2019; Thaker/Sakaran 2016; Wijyaningtyas et al. 2015; Zróbek et al. 2015).

Eine weitere Studie nimmt die Käufertypen (Investoren, private Eigentümer) in den Blick und fragt, ob bestimmte Käufergruppen systematisch unterschiedliche Preise zahlen (Larsen 2010). Es gibt zudem Untersuchungen, die die Beeinflussung des Preises resp. des Wertes fokussieren. Faktoren wie Hochwasserrisiko, Verkehrslärm, Emissionen, Entfernung zu unterschiedlichen Einrichtungen können sowohl positive als auch negative Auswirkungen auf den Immobilien-

wert haben (Belanger/Bourdeau-Brien 2018; Eves/Blake 2015; Mesthrige/Poon 2015). Untersuchungen befassen sich oftmals mit dem Preis und Wert von Wohnimmobilien (Erläuterung der Begriffe in Kap. 2). Crujisen et al. (2018) zeigen auf, dass Wohneigentümer dazu neigen, den Wert ihrer Immobilie zu überschätzen, wenn der tatsächliche Wert im Laufe der Zeit unter den gezahlten Kaufpreis sinkt.

Obwohl die Einflussgrößen in unterschiedlichen räumlichen Teilmärkten differieren, existieren für Deutschland kaum Untersuchungen hinsichtlich der den Preis einer Immobilie beeinflussenden Faktoren. Lediglich Röder-Sorge (2019) und Erbil (2016) haben sich mit dem Kaufverhalten und Einflussfaktoren in räumlichen und sachlichen Teilmärkten Deutschlands auseinandergesetzt. So analysiert Röder-Sorge (2019) die Gründe für eine Kaufentscheidung sowie den Einfluss von Haushaltseinkommen auf die Faktoren der Lagequalität und der Größe der Immobilie (Wohnfläche und Anzahl Zimmer).

Subsumierend zeigt die Literaturrecherche von Süring/Weitkamp (2020), dass sich Studien häufig auf die Entscheidungsfindung zum Immobilienerwerb beziehen. Vielfach fokussieren sie dabei spezielle Forschungsbereiche in einem bestimmten Land oder einer Region in einem Land, die aufgrund der Heterogenität der Teilmärkte keine Allgemeingültigkeit für andere Länder haben.

Geleitet durch den Anspruch, dass Private eine Finanzkompetenz entwickeln sollen, die sich über Einstellungen, Motivationen, Wertvorstellungen, Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten definiert (Kaminski/Friebel 2012, 6), besteht dieser auch für den Erwerb von Immobilien: entsprechend der Finanzkompetenz bedarf es einer Kompetenz für Laien zum Agieren auf dem (Wohnungs-)Immobilienmarkt. Auch bzw. besonders hier fehlen Wertvorstellungen, die insbesondere aus der Tatsache resultieren, dass Kaufende sehr individuelle Preisvorstellungen, geprägt durch ihre individuellen Einflussgrößen auf den Preis, vorweisen. Auch die Kenntnis über den Unterschied zwischen Immobilienpreis und -wert beschränkt sich auf professionelle Akteure auf dem Immobilienmarkt.

Daher fokussiert sich der folgende Beitrag auf die Unterschiede zwischen Preis und Wert im Wohnimmobiliensegment. Für Deutschland ist resultierend aus der großen Streuung von Kaufpreisen zu beobachten, dass Preise und Werte für Wohnimmobilien voneinander abweichen. Die individuelle Bewertung der Immobilien durch die Kaufenden nimmt darauf Einfluss. Daher wird eine Untersuchung zur Erhebung dieser Kriterien durchgeführt, um die Spanne zwischen Preis und Wert einer Wohnimmobilie erklären zu können. Neben dem wissenschaftlichen Mehrwert für die deutsche Immobilienwertermittlung hilft diese Erkenntnis für den Aufbau der Immobilienkompetenz für Laien entsprechend der Finanzkompetenz im Sinne der Financial Literacy. Im Folgenden werden die Erkenntnisse aus einer qualitativen Vorstudie vorgestellt, die dazu dienen, die Einflusskriterien auf die Kaufentscheidung zu erheben. Die Gewichtung der jeweiligen Einflüsse auf den Kaufpreis bleibt einer zukünftigen quantitativen Hauptstudie vorbehalten.

2 Das (persönliche) Wertempfinden im Wohnimmobiliensegment

Auf dem Immobilienmarkt sind immer wieder Preisschwankungen und vor allem in Großstädten und gut angebundenen Vororten von Großstädten Preisanstiege wahrzunehmen (Adolphs et al. 2019). Die Preisentwicklungen resultieren beispielsweise aus steigenden Baukosten oder einem Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage sowohl in den Großstädten als auch in gut angebundenen Vororten. Zudem schwanken die Preise aufgrund des individuellen Verhandlungsgeschicks der Kaufenden und Verkaufenden im Kaufprozess sehr stark. Dies liegt in der Heterogenität des Immobilienmarkts begründet, der aus verschiedenen Teilmärkten und einer großen Anzahl von Akteuren mit unterschiedlichen Kenntnissen besteht (Rottke/Thomas 2017). Obwohl in Deutschland standardisierte Bewertungsverfahren etabliert sind, die einen einheitlichen Rahmen vorgeben und mit objektiven Ansätzen zur Markttransparenz beitragen, ist regelmäßig zu beobachten, dass Kaufende vom Marktwert abweichende Preise zahlen. Dies könnte neben der Heterogenität an der Informationsbeschaffung der Kaufinteressenten liegen. Vor allem zu Beginn des Kaufprozesses haben Kaufinteressenten leichten Zugang zu Ratgebern mit Tipps zum Immobilienerwerb oder zu Websites zur Informationsbeschaffung zum Immobilienerwerb (u. a. Nöllke 2013; Dinkel/Kurzrock 2012; Anzenberger 2011).

Die Eingabe der Begriffe *Immobilienpreise* oder *Immobilienwertermittlung* in Suchmaschinen im Internet legt einerseits Debatten über steigende Preise und über eine drohende platzende Immobilienblase offen; andererseits werden im Bereich der Immobilienwertermittlung eher Immobilienbewertungstools angeboten. Seltener findet sich hier ein öffentlicher Diskurs über das Thema.

Die Suche selbiger Begriffe auf wissenschaftlichen Publikationsplattformen zeigt andere Blickwinkel und ein deutlich differenzierteres Bild (vgl. Kap. 1). Zweifelsohne wird auch im Wissenschaftskontext der Blick auf die Wohnungsmarkt- und Immobilienpreisentwicklung gerichtet (u. a. BBSR 2021; Adolphs et al. 2019; Gohl et al. 2019). Deutliche Unterschiede zeigen sich bei der Suche zum Themenfeld der Immobilienwertermittlung. Vielzählige Lehrbücher zur Immobilienwertermittlung fokussieren die Anwendung normierter Wertermittlungsverfahren wie die in Deutschland angewandten Vergleichs-, Ertrags- und Sachwertverfahren (Kleiber et al. 2020; Francke 2008). Zur Ermittlung des Verkehrswertes werden neben der Situation auf dem Immobilienmarkt die tatsächlichen Eigenschaften, der Zustand und die Lage des Grundstücks sowie weitere Wertermittlungsgegenstände herangezogen, die eine Wertrelevanz aufweisen (Kleiber et al. 2020). Die Bewertung erfolgt objektiv. Persönliche Meinungen oder Gefühle haben entsprechend der Definition des Verkehrswertes im § 194 BauGB keinen Einfluss auf den Wert der Immobilie; hier wird streng zwischen Wert und Preis unterschieden. Daneben existiert ein breites Spektrum an Fachbeiträgen im Zusammenhang mit Marktberichten sowie Fachbeiträge zu Analysemöglichkeiten (u. a. Soot 2022, Debus/Schübler 2018) oder zur Ableitung von Bodenwerten (u. a. Ortner et al. 2023, Mundt 2022, Hendricks 2017, Reuter 2006). Eine weitere zentrale Rolle spielen die Gutachterausschüsse für Grundstückswerte. Die Gutachterausschüsse sind mit der Erstellung von Verkehrswertgutachten, der Erarbeitung von Marktberichten und der Auswertung der Kaufpreissammlung betraut (Ache et al. 2020).

All die Fachbeiträge und Lehrbücher tragen zu großen Teilen zur Transparenz am Immobilienmarkt bei. Dies ist von besonderer Bedeutung, da der Immobilienmarkt aufgrund der unterschiedlichen Teilmärkte (unterschiedliche Immobilienarten mit unterschiedlicher Ausstattung) und der vielzähligen Akteure ein hohes Maß an Heterogenität aufweist. Da sich unter den auf dem Wohnimmobilienmarkt Handelnden sowohl Sachverständige als auch fachfremde Personen befinden (Kleiber et al. 2020), bedarf es insbesondere der Unterstützung der Laien am Markt. Mit den verschiedenen Sichtweisen der Beteiligten, der Ausprägung der Expertisen und der Art der Informationsbeschaffung der zahlreichen Handelnden gehen unterschiedliche persönliche und subjektive Wertvorstellungen einher. Der *Wert* spiegelt objektiv die Qualität einer Sache wider. Sobald subjektive Aspekte in die Betrachtung einfließen und individuelle Verhandlungen zwischen Kaufenden und Verkaufenden erfolgen, handelt es sich um einen *Preis* (Rössler et al. 2005). Dies hat zur Folge, dass der *Wert* einer Immobilie sich vom *Preis* unterscheiden kann (Friedrichsen 2021, 5). Ziegenbein (2010) weist die Streuung zwischen *Preis* und *Wert* nach, welche sich regelmäßig in Marktbeobachtungen der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte zeigt und in ersten eigenen Untersuchungen im Rahmen von qualitativen Interviews mit Kaufenden von Wohnimmobilien bestätigt werden kann. Ziegenbein (2010) legte anhand der Variationskoeffizienten dar, dass es teilmarktabhängige Streuungen der Immobilienpreise auf den Immobilienmärkten gibt. Der Variationskoeffizient ist der Quotient aus der Standardabweichung dividiert durch die mittlere Ausprägung des untersuchten Parameters. Dieser kann als mittlere Streuung (der Kaufpreise) (in Prozent) um den Verkehrswert interpretiert werden. Insbesondere im Vergleichsverfahren, als eines der normierten Wertermittlungsverfahren, kann regelmäßig festgestellt werden, dass etwa ein Drittel der Streuung durch die Modellierung im Rahmen von Regressionsanalysen mit den etablierten Einflussgrößen (z. B. Lage oder Größe des Grundstücks) nicht erklärt werden kann. Es stellt sich daher die Frage, ob in den Residuen ein weiterer Erklärungszusammenhang vorhanden ist.

Nach einer Klassifikation von Petersen (2005) zeigen die ermittelten Werte von Ziegenbein (2010), dass der sachliche Teilmarkt der Eigentumswohnungen mit einem Wert von 10 % einen leicht geringeren Wert aufweist als der Wert für Ein-, Zwei- oder Mehrfamilienhäuser (10 – 15 %). Im Bereich der Eigentumswohnungen sind einerseits mehr Kauffälle vorhanden, andererseits weisen Eigentumswohnungen eine geringere Individualität im Vergleich zu Ein- und Zweifamilienhäusern in Bezug auf Bauweise und Ausstattung auf (ebd.). Somit existieren für den Teilmarkt der Eigentumswohnungen mehr Vergleichsmöglichkeiten mit weniger Variationen, was zu einer höheren Transparenz und damit zu einer geringeren Streuung am Wohnimmobilienmarkt beiträgt. Insbesondere in städtischen Räumen existieren in der Regel mindestens doppelt so viele Angebote für Eigentumswohnungen im Vergleich zu Einfamilienhäusern.

Die Streuung der Kaufpreise um einen Verkehrswert (d. h. die fiktive wiederholte Transaktion ein und derselben Immobilie zum selben Zeitpunkt mit unterschiedlichen Vertragspartnern) wird in der Auswertepaxis als normalverteilt angenommen, was den Einsatz (multipler) linearer Regressionsanalysen begründet. Sprengnetter (1982, 81) hat dies am Beispiel Berlin nachgewiesen. Es gibt aber durchaus die begründete Annahme, dass der Verkehrswert eine unsymmetrische Unsicherheitsverteilung aufweist. Dies lässt sich auch durch die aus den Naturgesetzen abgeleitete Annahme einer Log-Normalverteilung für Variablen begründen, die nur posi-

tive Werte annehmen kann (hier Verkehrswert < 0 EUR). Im Rahmen einer Laienbefragung zur Einschätzung des Verkehrswertes konnte Soot (2021, 90) nachweisen, dass in einer großen Stichprobe von befragten Laien, die zum Wert einer Immobilie befragt wurden, die Verteilung rechtsschief ist. Der Mittelwert dieser Verteilung liegt allerdings sehr nahe am tatsächlichen Verkehrswert, was dahingehend interpretiert werden kann, dass eine Mehrheit der Laien den Wert unterschätzt, während einige Laien den Wert stark überschätzen (Median $<$ arith. Mittelwert). Ein starkes Unterschätzen des Wertes ist aufgrund des absoluten Minimums (in Deutschland i. d. R. ein symbolischer Euro) weniger wahrscheinlich. Die Gesamtheit der Kaufpreise innerhalb eines sachlichen und räumlichen Teilmarktes ist auf Basis der vorgenannten Begründung stets rechtsschief (Mann 2005).

In der Auswertepaxis, in der oftmals eine Normalverteilung für die genutzten Methoden und statistischen Maße angenommen werden muss, wird diese Schiefe durch Beschneiden der Stichprobe oder Transformationen ausgeglichen, sodass lediglich eine annähernde Normalverteilung ausgewertet wird, mit der Konsequenz, dass in den Randlagen der Verteilung der Einflussgrößen oft unzureichende oder keine Aussagen getätigt werden können (Zaddach 2016, 89).

Durch unterschiedliche quantitative Ansätze (z. B. Streuungsmaße oder Regressionsanalysen) konnte bisher nachgewiesen werden, dass eine Streuung zwischen Kaufpreisen und Verkehrswerten besteht. Dies Streuung leitet sich auch aus der Verkehrswertdefinition ab (Reuter 1989). Unklar ist, welche Kriterien diese Differenz erklären können oder welche bereits vorhandenen und zur Verkehrswertermittlung herangezogene Kriterien ggf. anders zu gewichten sind. Das Forschungsziel ist daher, zukünftig einen Teil dieser Streuung mit Hilfe eines Perspektivwechsels aus Sicht der Kaufenden erklären zu können. Die Auswertung soll Aufschluss darüber geben, welche Kriterien für Kaufende eine Relevanz haben. Eine Gegenüberstellung der erarbeiteten Kriterien mit den aus der Immobilienwertermittlung herangezogenen Kriterien kann einen Mehrwert für die Gutachterausschüsse bedeuten. Diese können zukünftig bei der Würdigung der Kaufpreise mit untersuchen, ob ggf. Faktoren, die bisher nicht in den Wertermittlungsmethoden integriert sind, zusätzlich etwaige Abweichungen bei der Modellierung (positiv wie negativ) erklären.

Dieser Beitrag präsentiert eine qualitative Vorstudie und legt den Fokus neben der Konzeption qualitativer Interviews mit Kaufenden selbstgenutzter und nicht selbst genutzter Wohnimmobilien auf die Auswertung und Darlegung der ersten Teilergebnisse der durchgeführten Befragung. Im Zentrum der Untersuchung steht die Frage:

Welche preisbeeinflussenden Parameter haben für Kaufende eine Relevanz beim Immobilienkauf?

Als Ergebnis der qualitativen Interviews werden Hypothesen zu den preisbeeinflussenden Parametern formuliert, die in einer späteren quantitativen (Haupt-)Studie zu überprüfen sind. Die Vorstudie legt zunächst offen, welche Kriterien eine Relevanz haben und auf welche verstärkt geachtet wurde. Im zweiten Schritt der quantitativen Befragung liegt der Fokus auf dem tatsächlichen Einfluss der Kriterien auf den Preis der Wohnimmobilie.

3 Methodik

Die Ableitung preisbeeinflussender Parameter aus Sicht Kaufender erfolgt über eine qualitative Studie (leitfadengestützte Interviews). Diese exploratorische Methode ist notwendig, da bisherige Erkenntnisse in diesem Forschungszweig nicht ausreichen, um Hypothesen aufzustellen, die wiederum mittels quantitativer Methoden abschließend zu belegen sind. Ziel ist es, einen fundierten Überblick über preisbeeinflussende Parameter für Kaufende zu erarbeiten. Die leitfadengestützten Interviews, welche größtenteils aus offenen Fragen bestehen, gewährleisten einen tiefen Informationsgewinn. Zudem ermöglicht die Erarbeitung eines Leitfadens zur Strukturierung des Interviews die Vergleichbarkeit der Daten (Baur/Blasius 2019; Mayer 2013). Deren Ergebnisse geben einen ersten Einblick, welche Parameter den Kaufprozess der Wohnimmobilien beeinflussen. Die qualitative Studie umfasst im Wesentlichen drei Schritte (Abb. 1):

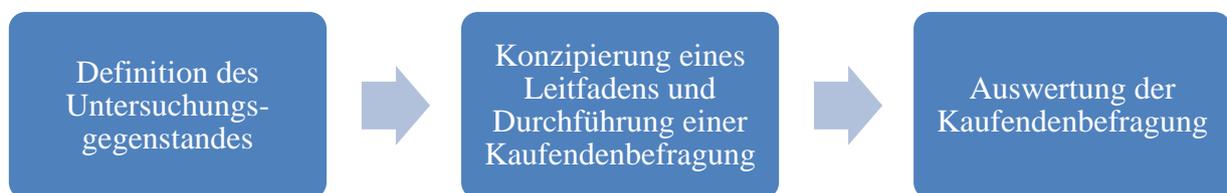


Abbildung 1: Forschungsdesign der qualitativen Studie

3.1 Definition des Untersuchungsgegenstandes

Zur Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes erfolgte die Definition der Kriterien: Altersklasse der Kaufenden, Betrachtung des Teilmarkts, Art und Alter des Grundstücks und Zeitspanne des Immobilienerwerbs, welche im Folgenden näherer beschrieben werden.

Es werden deutschlandweit Kaufende aller Altersklassen selbstgenutzter und nicht selbstgenutzter Wohnimmobilien befragt. Relevante Immobilien dieser sachlichen Teilmärkte sind Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser, Zweifamilienhäuser, Doppelhaushälften und Reihenhäuser (Rottke et al. 2017, 6). Die Betrachtung umfasst ausschließlich Bestandsimmobilien, die zum Zeitpunkt der Befragung drei Jahre und älter waren. Neubauimmobilien haben gegenüber Bestandsobjekten den Vorteil, dass Kaufende eher Einfluss auf den Bau der Immobilie nehmen können. Im Bestandssegment ist der Abwägungsprozess zwischen einzelnen Eigenschaften höher, wodurch die Ableitung der Priorität einzelner (preisbeeinflussender) Parameter vielversprechender erscheint (Brückner 2016, 111ff.). Weiterhin werden lediglich natürliche Personen befragt, die in den letzten fünf Jahren eine Wohnimmobilie erworben haben. Die Zeitspanne ergibt sich aus der Abwägung, einerseits aus der Stichprobengröße eine theoretische Sättigung erlangen zu wollen (Glaser/ Strauss 1967) und andererseits aus dem Bedarf genügender Erinnerungen und Eindrücke, die zunehmend abnehmen und dadurch zu Verzerrungen in den Ergebnissen führen (Pfister et al. 2017; Pieters et al. 2006, 158). Zu beachten ist, dass Ereignisse am Markt, wie beispielsweise steigende Baumaterialpreise oder Energiepreise, das

Antwortverhalten der Befragten beeinflussen können. Finden zum Zeitpunkt des Interviews besondere Marktereignisse statt, die zum Zeitpunkt des Kaufs noch nicht vorherrschten, können diese möglicherweise nachträglich mit benannt werden. Auffälligkeiten in den Antworten können durch weitere Befragungen weiter konkretisiert oder plausibilisiert werden.

3.2 Konzipierung eines Leitfadens zur Durchführung einer Kaufendenbefragung

Baur/Blasius (2019) empfehlen für Leitfadeninterviews ein offenes Fragevorgehen, bei dem die Befragten frei sprechen können, um so einen möglichst tiefen Erkenntnisgewinn zu erlangen. Darüber hinaus sollte ein Leitfaden entwickelt werden, der allen Interviews zugrunde liegt. Im Folgenden wird gegenüberstellend näher auf die Erstellung der Leitfragen eingegangen, welche sich in fünf Themenblöcke untergliedern:

1. Einordnung der Eigentumsverhältnisse und Wohnsituation vor dem Kauf
2. Gründe zur Kaufbereitschaft einer Wohnimmobilie
3. Auswahlprozess und Besichtigung
4. Potenziell preisbeeinflussende Parameter
5. Zusatzinformationen zu der ausgewählten Immobilie und persönliche Fragen

Aus der Betrachtung der beiden Submärkte – die der selbstgenutzten und die der nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien – heraus, ergeben sich zwei Leitfäden, deren Fragen teilweise variieren, da sich die Zielgruppen in ihrem Kaufverhalten unterscheiden (Schmoll 2016). Im Folgenden wird näher auf die einzelnen Fragen der Themenblöcke sowie die Auswahl der Fragen eingegangen.

3.2.1 Leitfragenkataloge zu selbstgenutzten und nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien

Aus der Literaturrecherche von Süring/Weitkamp (2020) ergibt sich der Forschungsstand mit einer wissenschaftsrelevanten Lücke, aus der Forschungsfragen für diese Untersuchung formuliert werden (Kap. 1). Aus der Forschungsfrage, welche Kriterien für die Kaufenden beim Erwerb der eigenen Wohnimmobilie preisbeeinflussend sind, ergeben sich die nachfolgenden Fragen für den Leitfragenkatalog. Dieses Vorgehen ist angelehnt an den Ablauf eines Forschungsprozesses der qualitativen Sozialforschung nach Döring/Bortz (2016). Die Themenblöcke spiegeln die vorhandenen Kenntnisse über Einflussgrößen wider (u. a. Süring/Weitkamp 2020, Kleiber et al. 2020, Ziegenbein 2010).

Der erste Themenblock soll Aufschluss darüber geben, ob die Befragten bereits andere Immobilien im Eigentum haben oder hatten; hier soll ein erster Eindruck gewonnen werden, ob Erfahrungen zum Immobilienmarktgeschehen vorliegen.

Mit dem letzten Themenblock werden soziodemographische und räumliche Inhalte erfragt, wie etwa die Lage der erworbenen Immobilie und das Alter der Kaufenden. Diese Angaben ermöglichen ggf. eine kleinteilige Interpretation der Ergebnisse hinsichtlich räumlicher Verteilungen oder hinsichtlich der Altersgruppen. Das Kaufdatum und die Immobilienart sind einerseits Kon-

trollfragen, ob das Interview die richtige Zielgruppe anspricht, andererseits können diese Informationen mit den Ergebnissen aus den einzelnen Themenblöcken direkt in Verbindung gesetzt werden.

Der Leitfragenkatalog der selbstgenutzten Wohnimmobilien hinterfragt die Lebensphase wie Familienplanung, Familienwohnsitz, Alterswohnsitz, um aufzuzeigen, ob zwischen den Phasen die Wichtigkeit der Kriterien variiert. Da es sich bei Fragen zum Preis bzw. Wert der Immobilie um sensible Informationen handelt, werden diese als Zusatzinformation erst im letzten Teil des Interviews erfragt. Im Leitfragenkatalog zu den nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien liegt der Schwerpunkt stattdessen auf der Vermietbarkeit und Verwaltung der erworbenen Wohnimmobilie. Außerdem stellt sich die Frage, ob auf die Expertise eines Beratenden für Kapitalanlagen zurückgegriffen wurde. Ferner thematisieren die Fragenkataloge die Auswahl der Immobilien. So können Einflüsse im Vorfeld (z. B. durch die Eingabe in Internetportalen oder die Vermittlung der Immobilien über Maklerbüros) erfasst werden.

Der Großteil der Fragen befasst sich mit den Gründen für einen Kauf und den Kriterien, die im Auswahlprozess schlussendlich zur Entscheidungsfindung herangezogen werden. Neben Fragen zu Auswahl- und Ausschlusskriterien zum Objekt und dessen Umgebung werden auch sogenannte Muss-Kriterien, ggf. verbunden mit einer Rangfolge dieser, erhoben. Außerdem bieten die Interviews die Möglichkeit zur Erläuterung des Unterschieds zwischen der tatsächlich gewählten Immobilie und anderen zur Auswahl stehenden oder auf Internetportalen angebotenen Immobilien. Im Interview wird herausgearbeitet, welche Kriterien eine besondere Wichtigkeit haben.

Um dem Phänomen der Schwankung zwischen Preis und Wert auf den Grund zu gehen, wird zudem nach der persönlichen Einschätzung gefragt, wie viel die Interviewten bereit wären, mehr für die genannten Muss-Kriterien zu zahlen. Hier wird eine Skalierung von 1 (sehr niedrig) bis 5 (sehr hoch) gewählt.

3.2.2 *Pretest*

Vor der Durchführung der Interviews mit den Kaufenden erfolgt ein qualitativer Pretest. Diese Art von Pretest fokussiert sich auf die Überprüfung der Verständlichkeit (Döring/Bortz 2016, 411ff.). Hier fällt auf, dass sich Kaufende stark im Antwortverhalten aufeinander folgender Fragen wiederholen und die gewählte Reihenfolge der Fragen (Auswahl-/Ausschlusskriterien, Muss-Kriterien und Abstriche bei gewünschten Kriterien) keine wesentlich neuen Kenntnisse hervorbringt. Eine erneute Anpassung mit anschließendem Pretest ermöglicht einen deutlich höheren Erkenntnisgewinn, wie die Auswertung der Interviews zeigt. Auf einen quantitativen Pretest, der die tatsächliche Durchführung mehrerer Interviews simuliert, wird verzichtet, da dieser kein direktes Feedback auf eventuelle Schwachstellen im Leitfaden zulässt.

3.2.3 *Durchführung der Kaufendenbefragung*

Als Endpunkt für beide Interviewstränge wird das Kriterium der theoretischen Sättigung (Glaser/Strauss 1967) gewählt. Sowie die Interviews geringfügige bis keine neuen Informationen

hervorbringen, wird dies als angemessener Umfang an Teilnehmenden der Befragung definiert (Döring/Bortz 2016, 294). Bei den selbstgenutzten Wohnimmobilien tritt die Sättigung nach 21 Interviews und bei den nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien nach 10 Interviews ein. Die Einzelinterviews mit den Kaufenden der selbstgenutzten Wohnimmobilien erfolgt telefonisch (mit Aufzeichnung). Durch Aufrufe zur Interviewteilnahme in sozialen Netzwerken gehen keine Interessierten für nicht selbstgenutzte Immobilien hervor, sodass von der vorherigen methodischen Vorgehensweise abgewichen werden muss. Die Interviews mit Kaufenden von nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien werden daher face-to-face im Rahmen einer Immobilienmesse durchgeführt. Die interviewende Person erstellt ein Ergebnisprotokoll mit dem Vermerk der wichtigen Informationen direkt auf dem jeweiligen Leitfaden.

3.3 Auswertung der Kaufendenbefragung

Inhaltsanalysen ermöglichen die Auswertung qualitativer Interviews. Im deutschsprachigen Raum sind vor allem die Analyseverfahren nach Mayring (2010) und Kuckartz (2012) weit verbreitet. Während Mayring ein strukturiert theoriegeleitetes Vorgehen empfiehlt, befürwortet Kuckartz die Weiterentwicklung der Kategorien im Bearbeitungsprozess (Schreier 2014). Für die Kaufendenbefragung der selbstgenutzten Wohnimmobilien werden die aufgezeichneten Audiodateien transkribiert und computergestützt mittels MAXQDA ausgewertet. Die ersten übergeordneten Codes haben sich deduktiv aus den Leitfäden ergeben (Kuckartz 2010, 60). Die untergeordneten Codes werden induktiv durch das Erarbeiten des Materials gewonnen (Tab. 1). Wie von Kuckartz (2010, 150) empfohlen, wird das Codesystem nach der Bearbeitung erster Transkripte angepasst und weiterentwickelt.

Tabelle 1: Beispiele Kodesystem aus den Interviews für selbstgenutzte Wohnimmobilien

Zitat Interview	Sub-Kode	Kode
„Naja, und wir hatten eben nur eine 2-Zimmer-Wohnung und davon war eins ein Durchgangszimmer und auch nur ein ganz kleines Bad. Und da haben wir eigentlich gesagt: das wollen wir nicht.“	Räumliche Vergrößerung	Gründe Kaufbereitschaft
„Ja, so ungefähr, quasi nur durch Vergleiche. Wir haben im Vorfeld schon länger geguckt, weil, wie ich schon gesagt hab, hier die Marktsituation schon eher angespannt ist. Also ich glaube, wir konnten das schon relativ realistisch einschätzen.“	Kein Gutachten vorliegend	Immobilienwertermittlung

Da die Antworten aus den Interviews mit Kaufenden nicht selbstgenutzter Wohnimmobilien bereits auf den Leitfäden zusammengetragen werden, erfolgt die Auswertung über Excel mit der Bildung von Codes, welche sich aus den Fragen ableiten (deduktiv), und der Bildung von Codes aus den Antworten der Befragten (induktiv) (Tab. 2).

Tabelle 2: Beispiele Kodesystem aus den Interviews für nicht selbstgenutzte Wohnimmobilien

Frage und Antwort im Leitfaden	Sub-Kode	Kode
Aus welchen Gründen wollten Sie eine Immobilie erwerben? „Kapitalanlage am Markt grade schlecht – Zinsen niedrig, Rendite für Eigentum besser, daher Investition in Immobilie“	Investition	Gründe Kaufbereitschaft
Welche Kriterien und Ausschlusskriterien sollte das Objekt erfüllen? „Top Zustand, Saniert, hochwertig, gr. Fenster, hell“	Instandhaltung (Sanierungszustand/-aufwand)	Kriterien zum Objekt

Im Folgenden werden die Teilergebnisse von 13 Interviews mit Kaufenden von selbstgenutzten und 10 Interviews mit Kaufenden von nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien präsentiert.

4 Die Kaufendenperspektive auf preisbeeinflussende Parameter

4.1 Einordnung der Eigentumsverhältnisse und Wohnsituation vor dem Kauf

Zunächst wird eruiert, ob Kaufende bereits über Erfahrungen am Immobilienmarkt verfügen, mit Angaben zu ggf. bereits erworbenem Eigentum. Die meisten Kaufenden selbstgenutzter Wohnimmobilien sind zwischen 30 und 42 Jahre alt (ein Ausreißer mit 21 Jahren) und befinden sich zumeist in der Planung, eine Familie mit Kindern zu gründen, oder haben in den letzten Jahren eine Familie gegründet. Die Befragten von nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien sind zwischen 38 und über 60 Jahre alt. Die Lebensphase der Kaufenden wird in dem Fall nicht explizit erfragt, da davon auszugehen ist, dass die Kaufentscheidung eher nicht aus der Familiensituation heraus getroffen wird.

Zudem zeigt sich, dass die meisten Befragten für selbstgenutzte Wohnimmobilien erstmals eine Wohnimmobilie kauften. Die Befragten für nicht selbstgenutzte Wohnimmobilien haben hingegen schon mehrmals eine Wohnimmobilie erworben bzw. verfügen derzeit über mehrere Objekte im Eigentum. Es ist zu vermuten, dass dies im Zusammenhang mit dem verfügbaren Eigenkapital steht, welches sich über die Lebensjahre und aufgrund der vorherigen Aktivitäten am Immobilienmarkt vermehrt haben könnte.

4.2 Gründe zur Kaufbereitschaft einer Wohnimmobilie

Die Mehrzahl der Befragten sowohl von selbstgenutzten als auch von nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien geben an, eine Wohnimmobilie als Investition und zur Absicherung im Alter (Altersvorsorge) getätigt zu haben. Bei den Befragten nicht selbstgenutzter Wohnimmobilien beschränkt sich der Grund eines Immobilienkaufs größtenteils auf diese beiden Aspekte. Die Auswertung der Interviews mit Kaufenden selbstgenutzter Wohnimmobilien ergibt ein differenziertes Bild der Kaufbereitschaft. Die meisten Befragten der selbstgenutzten Wohnimmobilien befinden sich in dem Lebensabschnitt, eine Familie zu gründen, oder haben in den letzten

Jahren eine Familie gegründet. Daher ist ein Grund junger Menschen für den Erwerb einer Wohnimmobilie die familiäre Vergrößerung und, damit eng verbunden, der Wunsch nach Vergrößerung der Wohnfläche.

Einen weiteren Grund stellt der Wunsch nach etwas Eigenem dar. Dabei fällt auf, dass besonders diese Befragten meist als Zusatzinformation angeben, bereits in einem elterlichen Eigenheim aufgewachsen zu sein und sich daher mit dem Gedanken einer eigenen Immobilie identifizieren können. Die Gestaltungsmöglichkeiten des eigenen Eigentums werden deutlich höher als in Mietobjekten eingeschätzt. Der Wunsch nach (Wohnraum-)Gestaltung des Eigentums spiegelt sich deutlich in den vielzähligen zur Kaufentscheidung herangezogenen Parametern wider, welche unter 3.4 näher erläutert werden. In wenigen Fällen entschieden sich die Befragten aus einer Dringlichkeit oder Zwangslage (Unstimmigkeiten mit Vermietern, unüberwindbare Differenzen innerhalb des Haushalts, Arbeitsplatzwechsel, Scheidung etc.) heraus für den Erwerb einer Wohnimmobilie: diese manifestieren sich als Herausforderungen zwischen Vermietenden und Mietenden sowie einen Wohnungswechsel aufgrund einer sich ändernden Lebenssituation. Ein weiterer Anlass ist die Verfügbarkeit eines guten Angebots. Abbildung 2 fasst die wesentlichen Gründe zur Kaufbereitschaft für selbstgenutzte und nicht selbstgenutzte Wohnimmobilien gegenüberstellend zusammen.

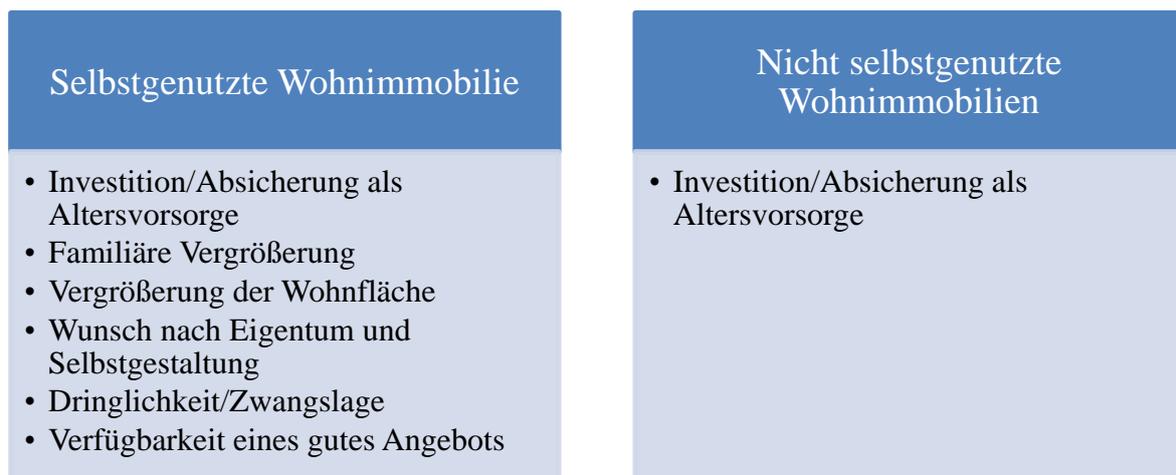


Abbildung 2: Wesentliche Gründe der Kaufbereitschaft

4.3 Auswahlprozess und Besichtigungen

Die Interviews mit Kaufenden selbstgenutzter Wohnimmobilien verdeutlichen, dass sich die Vorstellungen über die Immobilie im Kaufprozess zum Teil ändern. Die betrifft insbesondere folgende Aspekte:

- Entscheidung von unbebautem zum bebauten Grundstück
- Entscheidung von Miet- zum Kaufobjekt
- Entscheidung von Neubau zum Bestand/Altbau

Interessant ist, dass einige Befragte zunächst an einem Mietobjekt interessiert waren, bevor die Entscheidung für einen Kauf getroffen wurde. Die Befragten begründen dies mit den hohen Mietpreisen. Die Kaufenden geben an, dass das Geld im Fall eines Mietverhältnisses anschließend für sie nicht mehr verfügbar ist, während der Erwerb von Eigentum zwar kostenintensiv ist, aber langfristig gesehen einen höheren Mehrwert bietet.

Kaufinteressierte nutzen zumeist Immobilienportale zur Immobiliensuche. Diese bieten neben der Übersicht zu verfügbaren Immobilien zusätzlich weitere Informationen bezüglich der Immobilienmarktentwicklung (z. B. Preisentwicklungen oder kostenlose Bewertungen). Die meisten Befragten suchen die tatsächlich erworbene Immobilie eigenständig über ein Immobilienportal. Immobilienvermittelnde Personen werden in den seltensten Fällen mit der Suche nach potenziellen Immobilien betraut, sondern eher durch Verkaufende beauftragt.

Bei den nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien nutzen fast alle Kaufende im Auswahlprozess eine Kapitalanlagenberatung; auch erfolgt die Suche nach potenziellen Immobilien über immobilienvermittelnde Personen.

Der Auswahlprozess bei den Kaufenden selbstgenutzter und nicht selbstgenutzter Wohnimmobilien unterscheidet sich hinsichtlich der Anzahl der besichtigten Objekte. Die Anzahl der Besichtigungen schwankt sehr stark und lässt aufgrund der unterschiedlichen Zeitspannen der Immobiliensuche (bis zu zwei Jahre) keine bedeutsamen Rückschlüsse auf die Formulierung von Thesen zu. Es zeigen sich lediglich Indizien dafür, dass die Anzahl der Besichtigungen unter anderem durch die geographische Lage und die dortige Verfügbarkeit der Immobilien beeinflusst sein könnte.

4.4 (Potenziell) preisbeeinflussende Kriterien

Herangezogene Kriterien zur Immobilienauswahl

Mit Blick auf die *Sachwertrichtlinie (inkl. Normalherstellungskosten (NHK) 2010)* wird deutlich, welche Kriterien unter anderem zur Immobilienbewertung herangezogen werden: Außenwände, Dach, Fenster und Außentüren, Innenwände und -türen, Deckenkonstruktion und Treppen, Fußböden, Sanitäreinrichtungen, Heizung und sonstige technische Ausstattung (Sprengnetter 2013). Einige der durch die Befragten genannten Kriterien lassen sich der bestehenden Systematisierung der *NHK 2010* zuordnen. Deshalb wird diese Systematisierung zugrunde gelegt, um genannte Kriterien Oberkategorien zuzuordnen. Für Kriterien, die dieser Systematik nicht folgen oder darüber hinausgehen (z. B. Umgebung der Wohnimmobilie), werden eigene Kategorien entwickelt.

Kaufende selbst genutzter Wohnimmobilien achten sowohl auf Kriterien zum Objekt als auch zur Umgebung der Immobilie. Die Befragten berücksichtigen die Gebäudesubstanz, also den allgemeinen Zustand der unterschiedlichen Gewerke, aber auch deren Dämmung der Gewerke. Hinsichtlich des Sanierungsstandes nehmen die Kaufenden unter anderem die Sanitäreinrichtungen, die Heizungsanlage und die Elektrik in den Blick. Häufig ist es den Befragten wichtig, eine Immobilie zu erwerben, die nur geringe Renovierungen benötigt, um einen zeitnahen Umzug zu vollziehen. Neben dem Kriterium Modernisierungsgrad ist den Befragten das Kriterium

Baujahr – sprich das Alter des Gebäudes – wichtig. Als Beispiele für geringe Renovierungen nennen die Befragten u. a. die Sanierung der Bäder, das Verlegen neuer Fußböden und das Erneuern von Innenwänden durch Streichen und Tapezieren. Wohnimmobilien mit veraltetem Modernisierungsgrad und Sanierungsrückstau werden oftmals als Ausschlusskriterium benannt. Die Gebäudekonstruktion und Raumaufteilung spielen neben der generell zur Verfügung stehenden Wohn- und Nutzfläche eine übergeordnete Rolle. Im Auswahlprozess legen die Kaufenden zudem Augenmerk auf die Ausstattung von Bad und Küche sowie auf Außenrolläden, Terrasse, Balkon, Stellplätze oder Solaranlage. Auch fließen die Grundstücksgröße und das Vorhandensein eines Gartens in die Entscheidung ein. Eine der ersten Entscheidungen ist die Wahl der Immobilienart, bevor anschließend die Kriterien hinsichtlich der Ausgestaltung der Immobilie und deren Umgebung Beachtung finden.

Der Fokus bei der Umgebung liegt dabei auf der angrenzenden Nachbarschaft bzw. dem Nachbarschaftsklientel im potenziellen Wohnviertel. Kaufenden von Eigentumswohnungen ist es wichtig, dass nicht zu viele Mietparteien im Objekt leben, sondern die anderen Personen im Miteigentum ihre Wohnung ebenfalls selbst nutzen. Bei Besichtigungen von freistehenden Einfamilien- oder Reihenhäusern versuchen die Kaufenden hingegen, die unmittelbaren Nachbarn einzuschätzen. Einige Kaufende geben an, bevorzugt oder ausschließlich innerhalb des gewohnten Umfeldes oder in bestimmten Stadtteilen gesucht zu haben.

Auch die Nähe zu Familienangehörigen spielt bei der Wahl der Lage eine Rolle. Kaufende bevorzugen zudem Wohngegenden, bei denen sie das „Gefühl verspüren“, in einer ruhigen Lage zu wohnen. Lagen gelten als „ruhig“, wenn die Immobilie nicht direkt an einer Hauptstraße, sondern an einer weniger befahrenen Straße liegt, die jedoch eine gute Erreichbarkeit ausweist. Mit Erreichbarkeit ist einerseits die verkehrlich infrastrukturelle Anbindung gemeint, andererseits auch die Erreichbarkeit bestimmter Einrichtungen und Orte. Hinsichtlich der Erreichbarkeit sind folgende Faktoren relevant: Freizeitangebot, öffentliche Plätze, Spielplatz, Arbeitsstätte, Schule, Kindergarten, Arzt, Drogerie, Supermarkt, Fleischer, Bäcker, Friseur und Verwandte.

Negativ hervorgehoben und als Ausschlusskriterien benannt, werden allgemein schlechte verkehrliche Infrastrukturen, schlechte Verkehrsverbindungen, Hauptstraßen, Emissionen, fehlende Privatsphäre und bestimmte Nachbarschaftsklientel.

Als Ergebnis der Befragungen der Kaufenden nicht selbstgenutzter Wohnimmobilien lassen sich drei Arten von Kriterien feststellen: Eigenschaften des Objekts, Lage sowie Finanzierung und Verwaltung. Im nicht selbstgenutzten Wohnsegment werden fast ausschließlich Eigentumswohnungen erworben. Die gesuchten Wohnungen sollten komfortable Kleinwohnungen und bevorzugt für Singlehaushalte geeignet sein. Besonderes Augenmerk liegt auf den Eigenschaften des Objekts wie Sanierungsstand/-aufwand (inkl. Denkmalschutz), Grundriss und Ausstattung (z. B. Bad, Fenster). Neben der Wohnung legen die Kaufenden der nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien besonderen Wert auf Gemeinschaftsflächen oder -räume wie Garten, Keller oder einen Fahrstuhl. Die Suche nach nicht selbstgenutzten Immobilien beschränkt sich eher auf den städtischen Raum in Zentrums- und Universitätsnähe mit guter ÖPNV-Anbindung. Der dritte Aspekt ist die Finanzierung und Verwaltung der Immobilie: Kaufende beauftragen

Immobilienverwaltungen mit der Betreuung des erworbenen Objekts. Aus finanzieller Sicht beschäftigen sich die Kaufenden mit der zu erwartenden Rendite bzw. dem Kaufpreisfaktor.

Priorisierung der Kaufentscheidung

Während der Interviews stellen viele Kaufende selbstgenutzter Immobilien deutlich heraus, welche Kriterien unverzichtbar sind (Muss-Kriterien) und wie die Auswahl für Wohnimmobilien getroffen werde. Immobilien scheiden regelmäßig aufgrund fehlender Verfügbarkeit oder aufgrund des Fehlens persönlich wichtiger Kriterien aus. Die Gewichtung der priorisierten Kriterien führt schlussendlich zur Kaufentscheidung und spiegelt die zuvor gesteckten Ansprüchen wider. Festzustellen ist allerdings, dass es bei den genannten Kriterien wie beispielsweise "ruhige Lage" oder "guter Sanierungsstand" ausschließlich um das persönliche (subjektive) Verständnis der Befragten geht. Diese persönlichen Verständnisse einzelner Begrifflichkeiten unterscheiden sich durchaus von bestehenden Definitionen.

Im Bereich der Selbstnutzung spielt für die Befragten meist die Lage die größte Rolle. Folgende Aspekte werden in Bezug auf das individuelle Verständnis der Lage benannt:

- Ruhige Lage
- Städtische oder ländliche Lage
- Bestimmte Stadtteile und vorhandene Lagekenntnisse
- Nähe zur Familie
- Familienfreundliche Lage
- Verkehrsinfrastruktur und Erreichbarkeit.

Weiterhin setzen die Befragten hohe Priorität auf die Bausubstanz des Objektes. Hierfür werden Kriterien wie Modernisierungsgrad, Sanierungszustand oder Baujahr der Immobilie zur Entscheidungsfindung herangezogen. Einen weiteren Einfluss haben die Grundstücksgröße, die verfügbare Wohn- und Nutzfläche sowie die Immobilienausstattung. Auch wenn die Kaufenden angeben, mehr als beabsichtigt für ihre Wunschimmobilie zu zahlen, hatten die Befragten klar definierte Preisobergrenzen, die sich aus ihrem verfügbaren Haushaltsbudget ergeben. Diese Budgetspanne führt zu einer Selektion der verfügbaren Immobilien.

Ein weiterer Teil der Interviews hinterfragt die Bereitschaft, mehr für die Wunschimmobilie zu zahlen, um dadurch alle individuellen Muss-Kriterien zu erhalten. Hierzu wurde den Befragten eine Skalierung von 1 bis 5 (sehr niedrig bis sehr hoch) vorgegeben. Von den 13 Befragten der selbstgenutzten Wohnimmobilien geben sieben "4 – hoch", drei "3 – mittel", zwei "5 – sehr hoch" und eine Person "3 – mittel" bis "4 – hoch" an. Die Hypothese für die Bereitschaft, erhöhte Preise zu zahlen, um den individuellen Wohnimmobilienwunsch zu verwirklichen, kann daraus abgeleitet werden.

Bei den nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien liegt die Priorisierung auf der Lage mit Universitätsnähe und guter Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr, dem Zustand des Objektes und der zu erwartenden Rendite.

Auch Kaufende nicht selbstgenutzter Wohnimmobilien wurden hinsichtlich ihrer Bereitschaft, einen höheren Preis zu zahlen, um die Muss-Kriterien zu erhalten, befragt. Drei Teilnehmende geben keine Auskunft darüber, vier antworten mit "4 – hoch", eine Person mit "5 – sehr hoch" und eine weitere Person sagt "3 – mittel" bis "4 – hoch". Auch hier kann die Hypothese für die Bereitschaft, erhöhte Preise zu zahlen, um den individuellen Wohnimmobilienwunsch zu verwirklichen, abgeleitet werden.

Ob für die tatsächlich erworbene Immobilie mehr als der geforderte Preis gezahlt wurde, war nicht Teil der Befragung, wird aber Bestandteil einer weiterführenden quantitativen Untersuchung werden.

4.5 Zusatzinformationen zu der ausgewählten Immobilie und persönliche Fragen

Wertermittlung

Sinngemäß berichteten einige Befragte, dass aufgrund der Nachfrage nach Wohnimmobilien in guten Lagen derzeit hohe Preise gefordert werden und dieser Marktsituation nachzukommen sei, wenn der Wunsch eines Eigentumserwerbs bestehe. Diese Annahme verdeutlicht die Herangehensweise der Kaufenden.

Die Interviews beinhalten Fragen hinsichtlich der Kenntnis zum Verkehrswert und der eigenen Einschätzungen zur Angemessenheit des Preises. Die meisten Befragten geben an, dass zum Zeitpunkt des Kaufs kein Verkehrswertgutachten vorlag. Zumeist informieren sich Kaufinteressierte über die Marktsituation und über vergleichbare Preise auf Immobilienportalen. Hierzu werden Bodenrichtwerte/Bodenrichtwertzonen betrachtet oder Preisvergleiche mit angebotenen Immobilien im nahen Umfeld angestellt. Viele Befragte geben an, sich an Aussagen ihres Kreditinstituts orientiert zu haben. Die Interviews lassen offen, wie die verschiedenen Kreditinstitute zu dieser Aussage gelangen. Es gibt einerseits den Verkehrswert, der für die Immobilienwertermittlung von großer Bedeutung ist. Für Kreditinstitute ist der Verkehrswert allerdings weniger wichtig als der Beleihungswert. Kreditinstitute prüfen zumeist auf Grundlage einer internen Software (z.B. Lora), ob das Risiko (für ihr Unternehmen) im Verhältnis zum Wert akzeptabel ist (Rottke/Eibel 2017).

Einige Kaufende sind nach eigener Einschätzung der Meinung, dass der Preis über dem Wert der Immobilie lag und empfinden dementsprechend den gezahlten Preis als unangemessen. Die Personen begründen dieses Empfinden mit den vielerorts angespannten Wohnungsmärkten und generell zu hohen Preisen für Immobilien. Andere Befragte wiederum schätzen den gezahlten Preis unter dem Wert ein und empfinden ihn als angemessen. In zwei Fällen erwirkten die Kaufenden Preisnachlässe aufgrund von Unannehmlichkeiten seitens der Verwaltung und aufgrund von Verhandlungen bezüglich der Kosten für immobilienvermittelnde Personen und anstehender Renovierungskosten. Die Kosten entfielen, weil die Familie vor dem Kauf bereits zur Miete in der Wohnung lebte. In zwei Fällen machen die Befragten keine Angaben, ob der Preis über oder unter dem Wert der Immobilie lag, aber schätzen den Preis als angemessen ein. Eine Person thematisiert weder Preis noch Wert der Immobilie, legt aber dar, dass der Preis nicht angemessen sei.

Bei nicht selbstgenutzten Immobilien wird stattdessen der Fokus auf die Vermietbarkeit und die Verwaltung durch Externe gelegt. Die meisten Kaufenden geben an, dass seit dem Kauf (2017 – 2021) meist ein Wechsel der Mietenden stattfand. Wohnungssuchende Studierende tragen hier vermutlich zur guten Vermietbarkeit der zumeist kleinen Wohnungen bei. In weiterführenden Untersuchungen soll der Aspekt der Finanzierung und der erhofften Rendite mehr in den Fokus genommen werden.

Obwohl nur zwei der 10 Befragten über 100 km vom Standort der erworbenen Immobilie entfernt wohnen, haben acht in den Interviews angegeben, Externe mit der Verwaltung der Immobilie beauftragt zu haben.

5 Diskussion und Ausblick

Es kann festgestellt werden, dass die Befragten mit ihren Kaufentscheidungen überwiegend zufrieden sind. Kaufende beschreiben meist, dass sie wenig bis gar keine Abstriche machen mussten, aber trotzdem einen angemessenen Preis gezahlt haben. Es ist zu vermuten, dass bei einer so relevanten Entscheidung wie dem Kauf einer Immobilie die Kaufentscheidung im Nachgang positiver bewertet wird. Zweifel, die noch im Prozess bestanden, werden nach der Entscheidung eher ausgeblendet (Pfister et al. 2017; Pieters et al. 2006, 158).

Als wesentliches Kriterium bei der Kaufentscheidung kann die Lage identifiziert werden. Aus diesem Grund sollte auch in den weiteren Untersuchungen eine differenziertere Betrachtung erfolgen und der Fokus auf der individuellen Interpretation der Lage liegen. Im Kontext der Lage hat insbesondere die Erreichbarkeit einen wesentlichen Einfluss. Diese Erkenntnis aus den Befragungen kann auch in empirischen Untersuchungen nachgewiesen werden (Ortner et al. 2023).

In einigen Fällen liegt ein Gutachten für die zu kaufende Immobilie vor, wobei der gezahlte Preis nicht immer höher als der im Wertgutachten ausgewiesene Wert bzw. der geforderte Preis war. In diesem Kontext ist auch immer die Qualität der vorliegenden Werteinschätzung zu hinterfragen: Hier ist von Interesse, aus welcher Quelle die Daten bezogen und mit welcher Sorgfalt die individuellen Eigenschaften der Immobilie gewürdigt werden. Grundsätzlich ist festzustellen, dass der Kauf lediglich mit Blick auf die gekaufte Grundsubstanz durchgeführt wird und viele eigene Gestaltungsmöglichkeiten wünschen. Dies spiegelt sich dann auch im Kaufpreis wider, da die Gesamtsumme des zahlbaren Kaufpreises, im Vergleich zu einer bereits den Wünschen entsprechenden Immobilie, nicht überschritten werden kann.

Liegt kein Wertgutachten durch Sachverständige vor, ist die Angemessenheit des gezahlten Kaufpreises schwer einzuschätzen. Hierfür wird oft der Bodenrichtwert aus den kostenlosen Online-Bewertungsplattformen verwendet, obwohl dieser eigentlich nur zum Lagevergleich dient und nichts über die Bausubstanz aussagt.

Kaufende gehen oft mit der Meinung in den Kaufprozess, dass sowieso alles teuer ist. Neben dem Einfluss der öffentlichen Medien ist auch die Verfügbarkeit von Tools zur Immobilienwertermittlung in der gesellschaftlichen Mitte angekommen. Schlussfolgerung aus Sicht der

Kaufenden ist insofern, dass der ganze Markt überteuert ist und dies auch für das erworbene Objekt zu akzeptieren sei. Dies ist nicht zuletzt auf die Online-Vermarktung der Immobilien zurückzuführen, bei der ein einfacher Zugang zu Preisen in Form von Angebotspreisen besteht. Hier fehlt das Wissen darüber, dass grundsätzlich zwischen den dargestellten Preisen in den Vermarktungsplattformen und den tatsächlichen Verkehrswerten und auch zu den tatsächlichen Transaktionen eine Differenz festgestellt werden kann (Dinkel/Kurzrock 2012; Henger/Voigtländer 2014; Soot 2021, 93ff.). Es ist davon auszugehen, dass Ankereffekte entstehen, die zu höheren Preisvorstellungen auch auf Seiten der Kaufenden führen. Diese können selbst bei Immobiliensachverständigen nachgewiesen werden (Diaz 1997).

Die quantitative Befragung wird daher vertieft darauf abzielen, für welche weiteren Eigenschaften Kaufende bereit gewesen wären, einen höheren Preis zu zahlen. Dazu muss zunächst untersucht werden, ob eine Systematisierung bzw. Gruppierung der genannten Parameter mit Preiseinfluss durchgeführt werden kann, um dann gezielter nach den höheren Preisen fragen zu können.

Zum Zeitpunkt der qualitativen Befragung im Zeitraum von 2020 bis 2021 spielte die Thematik rund um den energetischen Bedarf (Relevanz der Nebenkosten) noch keine wesentliche Rolle, da bis zu diesem Zeitpunkt die Energiepreise stabil waren. Es ist zu vermuten, dass dieser Thematik zum jetzigen Zeitpunkt eine größere Bedeutung beigemessen wird; somit soll auch dieser Aspekt Eingang in die folgende quantitative Befragung finden.

Die Interviews legen eine Vielzahl an Kriterien offen, die Kaufende im Auswahlprozess bis hin zur Kaufentscheidung einer Wohnimmobilie berücksichtigen. Es zeigt sich, dass sowohl für Kaufende von selbstgenutzten als auch von nicht selbstgenutzten Wohnimmobilien die Lage eine besondere Rolle spielt. Im nicht selbstgenutzten Segment bevorzugen Kaufende Immobilien in Universitätsnähe. Sie erhoffen sich dabei eine gute Vermietbarkeit und gute Renditechancen. Für Kaufende selbstgenutzter Wohnimmobilien steht vor allem die Lage und Erreichbarkeit in Bezug zu Arbeitsstätten, Bildungseinrichtungen und Daseinsvorsorgeeinrichtungen im Vordergrund. Nicht selbstgenutzte Immobilienkaufende bevorzugen den Erwerb kleinerer Eigentumswohnungen, während junge Familien für die Selbstnutzung eher eine größere Wohnfläche nachfragen. Für beide Kaufendengruppen spielt der Sanierungszustand der Immobilie eine Rolle. Die Untersuchung konnte verdeutlichen, welche Parameter beim Kauf einbezogen werden und dass Kaufende bereit sind, mehr für den Erhalt der Wunschkriterien zu zahlen.

In einer anschließenden quantitativen Befragung soll herausgearbeitet werden, welche der genannten Parameter einen Preiseinfluss haben. Im Vordergrund stehen die Gewichtung (Wichtigkeit) einzelner Parameter und die Preisbeeinflussung, die mit dieser Wichtigkeit einhergehen könnte. Diese Erkenntnisse werden einen weiteren Beitrag zur Markttransparenz leisten, da mit ihrer Kenntnis eine bessere Modellierung des Marktes zu erwarten ist.

Literatur

- Ache, P./Bethmann, F./Teuber, A. (2020): Der Immobilienmarktbericht Deutschland der Gutachterausschüsse. In: Flächenmanagement und Bodenordnung, 82, H. 2, 49-58.
- Adolphs, I./Süring, J./Weitkamp, A. (2019): Steigender Wohnungsdruck in deutschen Großstädten: Der Blick über den Tellerrand – Können wir von Wien lernen? In: Flächenmanagement und Bodenordnung, 81, H. 4, 170-176.
- Anzenberger, R./ Ooppel, K. (2011): Immobilienkauf. München.
- Baur, N./Blasius, J. (2019): Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung. Heidelberg.
- BBSR (2021): Wohnungs- und Immobilienmärkte in Deutschland 2020. Online: https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/sonderveroeffentlichungen/2021/wim-2020-dl.pdf;jsessionid=676A87D4A165B09C2957B71D3F8BA0DB.live21324?__blob=publicationFile&v=2 (28.05.2023).
- Belanger, P./Bourdeau-Brien, M. (2018): The impact of flood risk on the price of residential properties: the case of England. Housing Studies. 33, H. 3, 876-901.
- Brückner, M. (2016): Praxishandbuch Immobilienerwerb-inkl. Arbeitshilfen online (Bd. 6770). Freiburg.
- Crujisen, C./Jansen, D.J./van Rooij, M. (2018): The Rose-Tinted Spectacles of Homeowners. Journal of Consumer Affairs. 52, H. 1, 61-87.
- Debus, M./Schüßler, M. (2018): Immobilienwertermittlung in Frankfurt am Main. In: zfv - Zeitschrift für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement, 5, 266-275.
- Diaz, J. (1997): An Investigation into the Impact of Previous Expert Value Estimates on Appraisal Judgment. Journal of Real Estate Research, 13(1), 57-66.
<https://doi.org/10.5555/rees.13.1.5h7232h4q2728341>.
- Dinkel, M./Kurzrock, B.-M. (2012): Angebots- und Transaktionspreise von selbstgenutztem Wohneigentum im Ländlichen Raum. Zeitschrift für Immobilienökonomie, 13, H. 1, 5-22.
- Döring, N./Bortz, J. (2016): Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften. 5. Aufl. Heidelberg.
- Erbil, T. (2016): Einflussfaktoren des Erwerbs einer selbstgenutzten Immobilie – Eine empirische Studie für den deutschen Immobilienmarkt. In: Center for Real Estate Studies. Band 2.
- Francke, H. H. (2008): Immobilien als Vermögensgüter und Besonderheiten von Immobilieninvestitionen. In: Schulte, K. W. (Hrsg.): Immobilienökonomie-Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 4. Aufl. München, 30-41.
- Friedrichsen, S. (2021): Immobilienbewertung: Grundlagen und Anwendung mit Lernvideos. Heidelberg.

Glaser, B. G./Strauss, A. L. (1967): The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research. New York.

Gohl, N./Haan, P./Michelsen, C./Weinhardt, F. (2019): Deutschland: ein Land der Mieter? Die Rolle von Erwartungen über zukünftige Immobilienpreisentwicklungen. In: Zeitschrift für Immobilienökonomie. Berlin, 5, H. 1, 95-109. <https://doi.org/10.1365/s41056-019-00036-x>.

Hendricks, A. (2017): Bodenrichtwertermittlung. Universität der Bundeswehr. Habilitationsschrift.

Henger, R./Voigtländer, M. (2014): Transaktions- und Angebotsdaten von Wohnimmobilien – eine Analyse für Hamburg. IW Trends, 4, 1-16.

Kaminski, H. / Friebel, S. (2012): Arbeitspapier „Finanzielle Allgemeinbildung als Bestandteil der ökonomischen Bildung“. Hrsg.: Institut für Ökonomische Bildung.

Kleiber, W./Fischer, R./Werling, U. (2020): Verkehrswertermittlung von Grundstücken: Kommentar und Handbuch (9. Aufl.). Bundesanzeiger.

Kuckartz, U. (2010): Einführung in die computergestützte Analyse qualitativer Daten. 3., aktual. Aufl. Wiesbaden.

Kuckartz, U. (2012): Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung. Weinheim.

Larsen, J. E. (2010): The impact of buyer-type on house price: Some evidence from the USA. In: International Journal of Housing Markets and Analysis. 3, H. 1, 60-68.

Mann, W. (2005): Die Regressionsanalyse zur Unterstützung der Anwendung des Normierungsprinzips in der Grundstücksbewertung. zfv - Zeitschrift für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement, 5, 283-295.

Mayer, H. (2013): Interview und schriftliche Befragung: Grundlagen und Methoden Empirischer Sozialforschung. München. <https://doi.org/10.1524/9783486717624>

Mayring, P. (2010): Qualitative Inhaltsanalyse. 11. Aufl. Weinheim.

Mesthrige, J.W./Poon, H. L. (2015): Assessing the impact of revitalized old industrial buildings on the value of surrounding properties an empirical study. Facilities, 33, H. 3–4, 245-261.

Mydhili, V./Dadhabai, S. (2019): Rationality in decision making of residential property buyers: A myth or fact. International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering. 8, H. 5, 488-496.

Mundt, R. W. (2022): Die Ableitung von Bodenwerten aus Kaufpreisen bebauter Grundstücke. zfv - Zeitschrift für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement, 6, 372-381.

Nöllke, M. (2013): Immobilien erwerben: TaschenGuide. Freiburg.

Ortner, A./Soot, M./Krause, N./Weitkamp, A. (2023): Lage! Lage. Lage? – Weiterentwicklung der Operationalisierung räumlicher Lagen im Landmanagement. In: Henn, S./Braunschweig, B./Zimmermann, T. (Hrsg.): Stadtregionales Flächenmanagement. Heidelberg.

- Petersen, H. (2005): Verkehrswertermittlung von Immobilien: Praxisorientierte Bewertung. 1. Aufl. Stuttgart.
- Pfister, H.-R./Jungermann, H./Fischer, K. (2017): Die Psychologie der Entscheidung. Eine Einführung. 4. Aufl. Heidelberg.
- Pieters, R./Baumgartner, H./Bagozzi, R. (2006): Biased memory for prior decision making: Evidence from a longitudinal field study. In: Organizational Behavior and Human Decision Processes, 99, H. 1, 34-48. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2005.05.004>.
- Reuter, F. (1989): Zur Umsetzung des Verkehrswertbegriffes in Wertermittlungsmethoden. Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn. Dissertationsschrift
- Reuter, F. (2006): Zur Ermittlung von Bodenwerten in kaufpreisarmen Lagen. Flächenmanagement und Bodenordnung, 3(68), 97-107.
- Röder-Sorge, M. (2019): Ein- und Zweifamilienhauskäufer—Auswertung einer Umfrage in Südhessen und im Ruhrgebiet. Flächenmanagement und Bodenordnung, 81, H. 6, 278-286.
- Rössler, R./Langner, J./Simon, J./Kleiber, W./Simon, T. (2005): Schätzung und Ermittlung von Grundstückswerten. 8. Aufl. München.
- Rottke, N. B. (2017): Institutionen im Modell immobilienwirtschaftlicher Aktivität. In: Rottke, N./Thomas, M. (Hrsg.): Immobilienwirtschaftslehre – Management Wiesbaden.
- Rottke, N.B., Eibel, J. (2017). Wohnimmobilienfinanzierung. In: Arnold, D., Rottke, N., Winter, R. (Hrsg.), Wohnimmobilien. Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-05368-0_32.
- Rottke, N. B./Eibel, J./Krautz, S. (2017): Wohnungswirtschaftliche Grundlagen der Immobilienwirtschaftslehre. In: Arnold, D./Rottke, N. B./Winter, R. (Hrsg.): Wohnimmobilien Lebenszyklus, Strategie, Transaktion. Wiesbaden.
- Schmoll, F. (2016): Basiswissen Immobilienwirtschaft. München.
- Schreier, M. (2014): Varianten qualitativer Inhaltsanalyse: Ein Wegweiser im Dickicht der Begrifflichkeiten. In: FQS - Forum: Qualitative Sozialforschung, Art. 18. <https://doi.org/10.17169/fqs-15.1.2043>.
- Soot, M. (2021): Immobilienbewertung in Märkten mit geringen Transaktionen – Möglichkeiten statistischer Auswertungen [Technische Universität Dresden]. Online: <https://tud.qucosa.de/api/qucosa%3A75557/attachment/ATT-0/> (30.01.2023).
- Soot, M. (2022): Immobilienbewertung in Märkten mit geringen Transaktionen – Möglichkeiten statistischer Auswertungen. In: zfv - Zeitschrift für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement, 147, H. 4.
- Süring, J./Weitkamp, A. (2020): Wohnimmobilientransaktionen – Ableitung neuer Forschungsansätze für Deutschlands Wohnimmobilienmarkt. In: Flächenmanagement und Bodenordnung, 83, H. 1, 35-43.
- Sprengnetter, H. O. (1982): Zur Anwendung von Mittelwertvergleichen als statistische Test- und Entscheidungsverfahren in der Grundstücksbewertung. Beiträge zu Städtebau und Boden-

ordnung. Schriftenreihe des Instituts für Städtebau, Bodenordnung und Kulturtechnik der Universität Bonn, 4, H. 5.

Sprengnetter, H. O. (2013): Sachwertrichtlinie und NHK 2010. Sprengnetter.

Thaker, H./Chandra Sakaran, K. (2016): Prioritisation of key attributes influencing the decision to purchase a residential property in Malaysia: An analytic hierarchy process (AHP) approach. In: International Journal of Housing Markets and Analysis, 9, H. 4, 446-467.

Wijayaningtyas, M./Sipan, I.B./Wai, C. W. (2015): Buyer purchase behaviour factors of green residential property. Proceedings of the 25th International Business Information Management Association Conference – Innovation Vision (2020), From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth, IBIMA 2015, 3764-3770.

Zaddach, S. (2016): Zum Beitrag Bayesscher Schätzverfahren in der Vergleichswertermittlung [PhD Thesis]. Wissenschaftliche Arbeiten der Fachrichtung Geodäsie und Geoinformatik der Leibniz Universität Hannover.

Ziegenbein, W. (2010): Immobilienwertermittlung. In: Kummer, K./Kötter, T./Eichhorn, A. (Hrsg.): Das deutsche Vermessungs- und Geoinformationswesen. Berlin, 421-468.

Żróbek, S./Trojanek, M./Żróbek-Sokolnik, A./Trojanek, R. (2015): The influence of environmental factors on property buyers' choice of residential location in Poland. Journal of International Studies, 8, H. 3, 164-174.

Zitieren dieses Beitrags

Süring, J./Soot, M./Weitkamp, A. (2023): Analyse über preisbeeinflussende Parameter im Wohnimmobiliensegment. In: *bwp@ Profil 8: Netzwerke – Strukturen von Wissen, Akteuren und Prozessen in der beruflichen Bildung*. Digitale Festschrift für Bärbel Fürstenau zum 60. Geburtstag, hrsg. v. Hommel, M./Aprea, C./Heinrichs, K., 1-23. Online: https://www.bwpat.de/profil8_fuerstenau/suering_etal_profil8.pdf (14.09.2023).

Die Autor:innen



JULIA SÜRING, M.Sc.

TU Dresden, Professur für Landmanagement

Helmholtzstr. 10, 01069 Dresden

julia.suering@tu-dresden.de

<http://tu-dresden.de/gi/lm>



Dr.-Ing. MATTHIAS SOOT

TU Dresden, Professur für Landmanagement

Helmholtzstr. 10, 01069 Dresden

matthias.soot@tu-dresden.de

<http://tu-dresden.de/gi/lm>



Prof. Dr.-Ing. ALEXANDRA WEITKAMP

TU Dresden, Professur für Landmanagement

Helmholtzstr. 10, 01069 Dresden

landmanagement@tu-dresden.de

<http://tu-dresden.de/gi/lm>