

Julian Kemper

Bauch oder Kopf? Entscheidungsfindung beim Immobilienkauf

Eine kritische Analyse

Bachelorarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2022 GRIN Verlag
ISBN: 9783346671639

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/1245261>

Julian Kemper

Bauch oder Kopf? Entscheidungsfindung beim Immobilienkauf

Eine kritische Analyse

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

Bauch oder Kopf? - Eine kritische Analyse der Entscheidungsfindung beim Immobilienkauf

Abschlussarbeit zur Erlangung des Grades

Bachelor of Arts
im Studiengang Real Estate

an der

EBZ Business School,
University of Applied Sciences, Bochum

Eingereicht von:

Julian Kemper

18. Februar 2022

Zusammenfassung

Die vorliegende Arbeit behandelt den Entscheidungsprozess bei dem Erwerb eines Eigenheims, aus Sicht des Käufers. Ausgehend von der zur Verfügung stehenden wissenschaftlichen Literatur aus dem Bereich der Immobilienwirtschaft kann behauptet werden, dass der Fokus hierbei überwiegend auf der Beantwortung allgemeingültiger, monetärer und ökonomischer Sachverhalte liegt. Davon abgeleitet gilt es, diese Grundlagen zur Urteilsbildung nicht als gegeben auszusehen, sondern sich dem Immobilienerwerb aus verhaltenspsychologischer Perspektive anzunähern.

Dazu wird beginnend ein grundlegendes Verständnis für die Immobilie als Wirtschaftsgut geschaffen, indem die Begrifflichkeiten definiert und die Merkmale und Eigenschaften skizziert werden. Darauf aufbauend ist beschrieben, dass sich der Immobilienmarkt aufgrund seiner Funktionsweise, abgeleitet aus den Eigenschaften einer Immobilie, als unvollkommener Markt definieren lässt. Im weiteren Verlauf findet eine Erarbeitung der Motive zum Kauf eines Eigenheims statt. Anschließend lassen sich die typischen Eigenheimerwerber anhand einer Auswertung des Sozio-ökologischen Panels ermitteln. Ausgehend von der Funktionsweise des Immobilienmarktes wird skizziert, dass der privaten Kaufprozess das Potenzial für mögliche Fehlerquellen birgt. Den Kapitelabschluss bildet eine Untersuchung zur Veränderung der Lebenszufriedenheit, ausgelöst durch den Immobilienkauf.

Das darauffolgende Kapitel 3 befasst sich mit verhaltenspsychologischen Aspekten einer Kaufentscheidung. Zunächst wird in Kapitel 3.1 die konzeptionelle Grundlage einer Entscheidungshandlung erarbeitet. Darauf aufbauend ist die sogenannte Erwartungsnutzentheorie beschrieben, die die Grundlagen des normativen Konzeptes von rational-ökonomisch handelnden Marktteilnehmern definiert. Die sich daran anschließende Neue Erwartungstheorie beschreibt Abweichungen von den Grundsätzen der Erwartungsnutzentheorie, infolge verhaltenspsychologischer Anomalien und subjektiver Präferenzen.

Der Kern der Arbeit widmet sich den sogenannten „Bauch- oder Kopfentscheidungen“. Diese stehen stellvertretend für eine intuitive oder eine rationale Herangehensweise an eine Kaufentscheidung, was im Ergebnis zu unterschiedlichen Urteilen führen kann. Beginnend mit der intuitiven Entscheidungsfindung befasst sich das Kapitel 3.2 mit der schnellen, automatischen und unterbewussten Urteilsbildung, den Folgen der Verwendung von Heuristiken auf die Entscheidungsqualität und den Einflüssen des Sozialen Vergleichs auf die Präferenzen des Individuums. Ebenso kann durch äußere Beeinflussung oder Kommunikation ein Reaktanzverhalten erzeugt werden, welches die Entscheidungspräferenzen ebenfalls beeinflusst.

Das daran anschließende Kapitel 3.3 behandelt die rationale Entscheidungsfindung. Hierzu werden die Bewertungsgrundlagen für eine überlegte Entscheidung ermittelt und die psychologischen Kosten der Auseinandersetzung mit Handlungsalternativen beschrieben. Die abschließend behandelte kognitive Dissonanz erklärt in diesem Zusammenhang eine subjektive Beeinflussung der Informationssuche und Verarbeitung.

Kapitel 4 befasst sich mit der Bewertung und Interpretation der erarbeiteten Erkenntnisse. Hier werden die aufgestellten Hypothesen unter Bezugnahme der Erkenntnisse aus den Kapiteln 2 und 3 in einen realen Kontext eingefügt. Es gilt, Beispiele für die erarbeiteten

Theorien zu geben, um Antworten auf die aufgestellten Hypothesen zu erhalten. Darauf aufbauend werden aus den gewonnenen Erkenntnissen praktische Implikationen für die Immobilienwirtschaft formuliert.

Den Abschluss der Arbeit bildet das Kapitel 5 mit dem Fazit. Hier werden die erarbeiteten Informationen zusammengefasst und ein Ergebnis zu der aufgeworfenen Frage präsentiert, ob sich die Entscheidung zum Kauf einer Immobilie im Bauch oder im Kopf verorten lässt.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	I
Abbildungsverzeichnis.....	III
1. Einleitung.....	1
1.1 Problemstellung.....	2
1.2 Zielsetzung.....	3
1.3 Vorgehensweise.....	3
2. Der Immobilienkauf als Entscheidungsprozess.....	4
2.1 Merkmale einer Immobilie.....	4
2.2 Parameter der Immobilienökonomie.....	8
2.3 Motivation und Nachfrager.....	10
2.4 Fehlerquellen bei dem Immobilienerwerb.....	15
2.5 Psychologische Folgen des Immobilienerwerbs.....	17
3. Bauch oder Kopf.....	22
3.1 Grundlagen der Entscheidungsforschung.....	23
3.1.1 Definition von Entscheidungen.....	23
3.1.2 Erwartungsnutzentheorie.....	25
3.1.3 Neue Erwartungstheorie.....	28
3.2 Intuitive Kaufentscheidungen.....	31
3.2.1 System I.....	32
3.2.2 Urteils- und Entscheidungsheuristiken.....	34
3.2.3 Sozialer Vergleich.....	40
3.2.4 Reaktanzverhalten.....	43
3.3 Rationale Kaufentscheidungen.....	47
3.3.1 System II.....	48
3.3.2 Opportunitätskosten.....	49
3.3.3 Kognitive Dissonanz.....	51
4. Determinanten der Kaufentscheidung.....	54
4.1 Der Immobilienerwerb als ökonomisch-rationale Entscheidung.....	54
4.2 Unterbewusste Beeinflussung von Kaufentscheidungen.....	59
4.3 Praktische Implikationen.....	63
5. Fazit.....	64