

Elegante Villa am Stadtrand von Leipzig

Grundst.: 4.000 m²
 Wohnfl.: ca. 350 m²
 Bauj.: 1987
 Liebhaberobjekt mit einmaliger Architektur in sehr ruhiger Wohnlage, 8 km vom Stadtkern entfernt.
 Innenbad (4 x 8 m, größte), Sauna aus integriert, inner Badeseite ca. 800 m².
 Preis: DM 3,3 Mio.
 Kontakt: Von Privat, Herr Bürkner Tel.: 034293/33448



Villengrundstück Rudolfs

• ruhige Wohnlage
 m²
 188 m²



Stadtvilla in Penig: Repräsentation

Grundbesitz, 4 WE, Garage, z.Zt. 1 Whg. frei, gr. Garten, geeignet z.B. für gewerbliche Nutzung n. Modernisierung
Preis: DM 550.000,-
 KULSA Immo. Auerbach, Tel.: 0371/373660



Gründerzeitvilla mit

ante, Wohn-/
 äftshs., Wohn-/Nutzfl.
 Grdst. 1.474 m²,
DM 995.000,-
 Schneider Immo.,
 5/20 01 47-8,
 20 01 49



Gründerzeit-Villa in Friedrichroda,

ESA 1304 I/2 (0)
 Bj. ca. 1900, auf einem ca. 800 m² großen Grundstück in bevorzugter Lage. steht die sanierungsbedürftige Villa mit ca. 320 m² Wohnfl.. Umbauplanung zum 5-Familienhaus liegt vor.
DM 250.000,-



Hansel Hiddensee „Lietzenburg“

Als ehemaliges Anwesen des Malers Oskar Kruse und seiner Gäste (u.a. Gerhard Hauptmann, Joachim Ringelnatz, Asta Nielsen) ist die „Lietzenburg“ eine historische Stätte am Rande von Klostersee, umgeben von etwa 4,6 ha Grundstücksfläche und 3 Minuten bis zum Wasser befindet sich das Objekt in einer ungewöhnlichen, eigenständigen Lage.
 Eine künftige Nutzung, besonders für den gehobenen Bedarf im privaten Bereich (u.a. Gästehaus, Firmensitz, Kureinrichtung) vor. eine Umgestaltung nach heutigen Anforderungen. Gern stellen Ihnen die bereits freigezogene Großvilla persönlich vor.
Preis: DM 4,2 Mio.

LUTTER Unternehmensgesellschaft mbH
 Uwe Lutter,
 Kröpelin Str. 79, 18055 Rostock
 Tel.: (0381) 4923856, Fax: (0381) 4923857

Mitglied im Verband F... des Landesverbandes Mecklenburg-Vorpommern



Jena – Villenviertel

Jugendstilvilla, Bj. 1901, leerst., 415 m² Nfl., DG ausbaubar, 670 m² Grundstück, gewerblich u./od. wohnl. nutzbar.
Kaufpreis: DM 720.000,-
 DB Immobilien Filiale Erfurt
 Tel.: 0361/5624911



Grundstück mit Villa zu verkaufen

Text von Eva Maria Gajek und Stefanie Brünenberg

Ab 1990 hofften westdeutsche Investoren auf lukrative Geschäfte im ostdeutschen Immobilienmarkt. Doch der musste erst von Grund auf neu aufgebaut werden. Mittendrin: Die Treuhand-Liegenschaftsgesellschaft (TLG). Sie kreierte Prozesse für Grundstücksverkäufe, kooperierte mit Maklern und vermarktete unter anderem Hochwertimmobilien. Wert versprachen dabei nicht so sehr die Gebäude selbst – sondern der Boden, auf dem sie standen.

Wohn- und Geschäftshaus im Zentrum einer sächsischen Kleinstadt, 2 WE, 1 Gewerbeeinheit.
Preis:
nur DM 130.000,-
 DBS Immobilien,
 Kirchstr. 3,
 04703 Leisnig,
 Tel. u. Fax:
 034321/13432

Anhalt, Ort: Töchingen
 an der Elbe, Grundstück: 12.000 m²
 Gebäudevolumen: 5.500 m³
 stark renovierungsbedürftig

Kontakt: Immobilien
 Kontor Sprenger
 Rebenweg 5
 13593 Berlin
 Tel.: 030/3634611, Fax: 030/3649806, Preis: DM 750.000,-



Jena – Villengrundstück
 in excl. Wohnlage am Sonnenhang, Grdst. ca. 850 m², Wohnfläche ca. 290 m²
Preis: DM 395.000,-
 Scheunemann-Immobilien,
 Johannisstr. 11, 07743 Jena,
 Tel.: 03641/444280

1992 investierte der westdeutsche Immobilienmakler Uwe Sander aus Stuttgart 1,5 Millionen D-Mark in ein rund 250 Quadratmeter großes neues Büro in Chemnitz. Dieses Büro sollte ein Ort des Austauschs werden, in dem Sander westdeutsche Kaufinteressierte mit neuen Geschäftspartnern aus Ostdeutschland zusammenbringen wollte. Die Idee war einfach: Sander brachte sein „Know-how“ und die (westdeutschen) Kontakte mit, die ostdeutschen Geschäftspartner die Ortskenntnis und ihre lokalen Beziehungen. So wie Sander dachten viele Anfang der 1990er-Jahre. In dieser Zeit eröffneten auch andere westdeutsche Immobilienbüros Standorte in ostdeutschen Städten. Denn bald war klar, dass ostdeutsche Immobilien nicht aus Frankfurt, Stuttgart oder München heraus vermarktet werden konnten, sondern man musste vor Ort sein – nah an den Objekten, den Behörden und den entstehenden Märkten. In brancheneigenen Zeitschriften inszenierten sich viele Maklerinnen und Makler, darunter auch Sander, als „Pioniere aus dem Westen“, die nun „die Ärmel hochkrempelten“. Mitunter war sogar von „Aufbau Ost“ oder „Entwicklungsarbeit“ die Rede. Förderprogramme zur vergünstigten Kreditvergabe, finanzielle und fachliche Hilfe bei notwendigen Sanierungen, steuerliche Anreize in Form von Sonderabschreibungen und nicht zuletzt die Aussicht auf erhebliche Wertsteigerungen machten den in Fachmedien so titulierten „Immobilien-Markt Ost“ besonders attraktiv.

Doch die Freude währte nicht lange. Im Jahr 1994 kehrte Uwe Sander, wie viele seiner Kolleg*innen, frustriert nach Stuttgart zurück. Er verkündete sogar in dem brancheneigenen Magazin *Immobilienmanager*: „Nie mehr mit den Osis“. Enttäuscht war Sander nicht nur über fehlende Gewinne, sondern auch über den ostdeutschen Markt an sich. Der sei „intransparent“ und von „ostdeutschen Seilschaften“ dominiert, attestierte der Makler. Was war passiert? Einen Hinweis auf die Antwort liefert der Stadtforscher Hartmut Häußermann im Buch „Stadtentwicklung in Ostdeutschland“. Darin schreibt er, der ostdeutsche Immobilienmarkt sei nach 1990 „aus dem

Nichts“ entstanden. Und dieses „Nichts“ führte nicht nur zu Chancen, sondern auch zu Problemen, die die Chancen deutlich überschatteten. Diese Herausforderungen hatten ihren Ursprung weit vor 1989.

Ein Markt aus dem Nichts

Rückblende: Von 1945 bis 1948 setzte die SMAD, die Militäradministration der Sowjetischen Besatzungszone, auf dem Gebiet der künftigen DDR eine Bodenreform um. Unter dem Slogan „Junkerland in Bauernhand“ kollektivierte sie das Land von Großgrundbesitzenden, die mehr als 100 Hektar besaßen, sowie das Eigentum von Personen, die als Kriegsverbrecher oder Faschisten eingestuft wurden. In den Folgejahren kamen in der DDR weitere Wellen der Verstaatlichung dazu sowie die sukzessive Enteignung von Menschen, die in den Westen geflohen waren.

Diese Maßnahmen dienten vor allem einem Ziel: Grund und Boden sollten in der DDR eine andere ökonomische Bedeutung haben als in Westdeutschland. Der Sozialismus sah keine individuelle Wohlstandsvermehrung in Form steigender Bodenwerte vor. Boden wurde deshalb nicht als eigenständiges Wertobjekt behandelt, sondern sollte als „Volkseigentum“ allen gehören. Grund und Boden waren eingebunden in Planwirtschaft und staatlich organisierte Grundversorgung. Fragen von Lage, Größe oder Entwicklungspotenzial hatten zwar eine Bedeutung, jedoch nur insoweit, als sie für die staatliche Wirtschaftslenkung und die Umsetzung sozialistischer Raum- und Gesellschaftsvorstellungen relevant waren. Immobilien, verstanden nicht allein als Gebäude, sondern als spezifische Verbindung von Bausubstanz, Grundstück, Lage und erwarteter künftiger Verwertbarkeit, fungierten deswegen auch nicht als Anlageobjekte. Ihr Wert bestimmte sich nicht über Angebot und Nachfrage, es gab auch kein Verkehrswertermittlungsverfahren. Der Geldwert von Immobilien war weitestgehend suspendiert, übrig blieb ihr Gebrauchswert.

Vollständig realisiert wurde das Ideal des Volkseigentums allerdings nicht. Verschiedene Erhebungen kamen nach 1989 zu unterschiedlichen Ergebnissen, wie hoch die Quote von Boden und Immobilien in Privateigentum in der DDR zuletzt war. Sie schwanken je nach Quelle, Bezugsgröße (Bodenfläche, Zahl der Immobilien) und Methode um die 50-Prozent-Marke, teils sogar höher. Unvollständige Grundbuchführung und uneinheitliche statistische Abgrenzungen in der DDR trugen dazu bei, dass wir heute keine verlässlichen Zahlen über das Verhältnis von Privat- und Volkseigentum in der DDR haben. Klar ist nur: Es gab sehr wohl Privatbesitz an Immobilien. Doch dieser Umstand allein macht noch keinen Immobilienmarkt.

Bis aus einem vordergründig staatlich organisierten System ein Markt werden konnte, auf dem Boden, Gebäude und Lagen plötzlich wieder bewertet, verkauft und gehandelt werden, waren noch etliche Hürden zu überwinden.

Da waren zum einen die zahlreichen ungeklärten Eigentumsverhältnisse und Restitutionsansprüche. Wer demnach bereits früh investierte, nahm das Risiko in Kauf, gar nicht Eigentümer der zukünftigen Immobilie zu sein. Unsicherheiten griffen aber auch bei den Preisen selbst, die für die Immobilien bezahlt werden sollten. Denn Preise für Grund und Boden mussten nun erst einmal neu bestimmt werden. Es fehlte an belastbaren Vergleichswerten. Die Daten, die vorhanden waren, stammten teilweise aus den 1930er-Jahren. In der Branche sprach man deswegen auch davon, dass die Preise eher von möglichen Entwicklungsszenarien bestimmt wurden als von stabilen Wertbemessungen. Schließlich waren die Immobilien selbst, die es nun zu verkaufen gab, in einem vielfach schlechten Zustand – besonders der Altbaubestand. Ende der 1980er-Jahre überstieg die Verfallsrate teils die Neubaurate. Es kam zu Leerstand, weil Wohnungen unbewohnbar geworden waren. Die Ausstattung in den Gründerzeithäusern lag deutlich unter westdeutschem Niveau, insbesondere bei Bad, WC und Heizung. Der Fotograf Harald Hauswald hat die bröckelnden Fassaden der „grauen DDR“ eindrücklich eingefangen. Auch das Planungsrecht war einer der Unsicherheitsfaktoren: Im Bauwesen der DDR gab es keine Flächennutzungspläne wie in der Bundesrepublik üblich. Diese legen fest, wie sich Wohn-, Gewerbe- oder Industrieflächen in einer Stadt verteilen. Auch unmittelbar nach 1990 hatten die meisten Orte in Ostdeutschland noch keine Flächennutzungsplanung. Künftige Nutzungsmöglichkeiten sind jedoch entscheidend für den Wert eines Grundstücks. Das alles bildete das „Nichts“ von dem Häußermann spricht.

Treuhand, aber anders

Wie wurden Boden und Gebäude in den frühen 1990er-Jahren wieder zu bewertbaren, handelbaren Marktobjekten gemacht? Welche Institutionen waren daran beteiligt und wie gingen sie vor? Bei der Suche nach der Antwort begegnen wir schnell einer alten Bekannten: der Treuhandanstalt; genauer gesagt ihrer Immobilien-tochter, der Treuhand-Liegenschaftsgesellschaft (TLG). Sie war die Weichenstellerin für den ostdeutschen Immobilienmarkt. Bei ihr lag die Aufgabe der Erfassung, Verwaltung und Verwertung eines beträchtlichen Teils der Immobilien und Grundstücke des ehemaligen Volkseigentums. Sie brachte insbesondere die „nicht betriebsnotwendigen“ Immobilien (also etwa ein betriebliches Kulturhaus im Unterschied zum Fabrikationsgebäude) sowie die Gebäude und Grundstücke aus dem Vermögen der Parteien- und Massenorganisationen (wie etwa die Ferienheime des FDGB) auf den Markt. Damit war sie verfügungsberechtigt über Milliarden Quadratmeter an Grund und Boden und organisierte Tausende Verkäufe. Sie strukturierte maßgeblich, wo, wie und auch wann der ostdeutsche Immobilienmarkt entstand.

Der Politik- und Verwaltungswissenschaftler Wolfgang Seibel hat einmal festgehalten, dass sich die TLG von der Logik der Treuhandanstalt insbesondere darin unterschied, unter welchem Tempo die Objekte auf den Markt gelangten. Während die Treuhandanstalt eine schnelle Privatisierung anstrebte, war es explizites Ziel der TLG, den Markt nicht durch zu rasante Verkäufe zu überhitzen. Dies hätte nicht nur den Immobilienmarkt, sondern auch den Kapitalmarkt belasten können, etwa durch eine Immobilienblase. Deswegen hatte die TLG auch eine „infrastrukturpolitische Aufgabe“, die über den eigentlichen Privatisierungsauftrag hinausging. Sie kam diesem Auftrag auf eine Weise nach, die auf den ersten Blick seltsam anmutet, aber auf den zweiten Blick logisch ist: Wer einen Markt neu erschaffen will, muss zunächst mit anderen Mechanismen arbeiten – mit neuen kooperativen Arrangements, oft noch mit ungeklärten Rollen und mit viel Aushandlung.

Wegen des akuten Handlungsdrucks entwickelte sich in der Berliner Niederlassung der TLG ein besonderes Verfahren für den Umgang mit Immobilien: das „Berliner Modell“. Kern des Modells war eine Steuerungsgruppe – ein informelles Gremium, in dem die TLG mit Vertreter*innen der Treuhandanstalt sowie der kommunalen Verwaltung zusammenarbeitete. Da häufig wie bereits erwähnt noch keine Flächennutzungspläne vorlagen,

legte die Steuerungsgruppe zunächst die Nutzung eines Grundstücks fest – und traf damit eine weitreichende Richtungsentscheidung über dessen Beitrag zur künftigen Stadtentwicklung. Anschließend schrieb die TLG die Immobilien in der Regel öffentlich aus. Über die Vergabe entschied wiederum die Steuerungsgruppe, die dazu noch um Vertreter*innen der Industrie-, Handels- und Handwerkskammer ergänzt wurde. Dieses Vergabemodell verband immobilienwirtschaftlichen Sachverstand mit öffentlicher Kontrolle, verlangsamte dafür aber die Verwertungsprozesse deutlich. Das Berliner Modell, später als TLG-Modell bezeichnet, fand schließlich in allen Niederlassungen der TLG Anwendung, um die Verwertung zu bewältigen.

Dabei ist wichtig zu verstehen, dass die Niederlassungen der TLG allein die Masse der Immobilienverkäufe – von Wertermittlungsverfahren über Begehungen und Vertragsaushandlung – nicht alleine stemmen konnten. Also suchten sie sich Hilfe bei Immobilienmaklern. Dazu gehörten etablierte westdeutsche sowie internationale Unternehmen aber auch Einzelpersonen aus der Branche, die sich in Ostdeutschland einen blühenden Markt versprochen. Deswegen galt die TLG nicht nur als Bremse im neu entstehenden Immobilienmarkt, sondern bald auch als Umsatzgarant. Laut dem *Immobilienmanager* konnte etwa die Kölner Firma Aengevelt ihren Umsatz allein durch Treuhandtransaktionen sprunghaft steigern; in ihrer Berliner Niederlassung auf 500 Millionen D-Mark im Jahr 1990 und insgesamt auf knapp 2 Milliarden im Jahr 1992. Ungleichheiten in der Branche waren damit vorprogrammiert. Es ist nicht überliefert, ob es dieses Verfahren war, das der Immobilienmakler Uwe Sander als besonders intransparent wahrnahm. Sicher entsprach es nicht den Gepflogenheiten auf dem westdeutschen Immobilienmarkt, dass ein Akteur wie die TLG die Marktstrukturen so tiefgreifend beeinflussen konnte.

„Abriss problemlos möglich“

Die Bewertung der zum Verkauf stehenden Objekte selbst folgte einer grundlegend anderen Logik, als es in einem reifen Immobilienmarkt der Fall gewesen wäre: Nicht die Qualitäten der Gebäude standen im Vordergrund, sondern fast ausschließlich die der Grundstücke – ihre Größe, ihre Lage und die Möglichkeiten der künftigen Nutzung. Besonders gut lässt sich das an Objekten im Hochpreissegment zeigen; an Villengrundstücken zum Beispiel. Eine eigene Abteilung der Treuhandanstalt hatte für die Jahre 1991 bis 1994 eine umfassende Dokumen-



Oderbergerstrasse 3-4 im April 1989, Foto: Aad van der Drift, Wiki Commons, Lizenz: [CC BY 2.0](#)

tation von Pressebeiträgen mit Bezug zu ihren Tätigkeiten erstellt. 1995 wurde diese im offiziellen Abschlussbericht der Organisation veröffentlicht. Darin finden sich auch Hunderte Verkaufsinserate für Immobilien, die die TLG selbst geschaltet hatte – auch für Villengrundstücke. Für uns war dieser Anzeigenbestand eine Fundgrube, denn an ihm lässt sich zeigen, wie die TLG den Wert von Objekten „erzählte“, in einem Marktsegment, das viele potenzielle Marker von Wert bietet.

Wir werteten 142 Anzeigen unter dieser Fragestellung aus. Die meisten stammen aus dem Jahr 1992. Wir erklären uns das damit, dass der erste große, teils in Frustration endende Käuferansturm zu diesem Zeitpunkt vorbei war und die TLG nun mit der gezielten Vermarktung begann. Die beworbenen Objekte liegen zur Hälfte in Sachsen, darauf folgen Brandenburg, Thüringen und Berlin. Das liegt nicht zuletzt an der Konzentration von ostdeutschen Villengrundstücken in wenigen urbanen Räumen: vor allem in Dresden und seinem Umland, insbesondere Radebeul, in Leipzig, besonders Gohlis, und in Chemnitz. In Brandenburg ist es der Potsdamer Raum,



Demonstration gegen die Treuhandanstalt im März 1991, Berlin Alexanderplatz, Bundesstiftung Aufarbeitung, Ann-Christine Jansson, Bild DDR Demo Arbeitslosigkeit Treuhand 00931003

speziell Babelsberg und die Berliner Vorstadt – historisch gewachsene, bürgerliche, großstadtnahe Villenviertel also. Dass das ebenfalls villenreiche Mecklenburg-Vorpommern kaum vertreten ist, mag verwundern. Viele der betreffenden Objekte waren aber vom FDGB als Ferienobjekte genutzt worden. Sie sollten weiterhin als Beherbergungsobjekte genutzt werden und hatten damit eine andere Käuferzielgruppe als die Villen in den großbürgerlichen Vororten von Potsdam oder Dresden.

Kaufinteressierten aus Westdeutschland versprachen diese Lagen viele attraktive Qualitäten. Anders als in vielen westdeutschen Städten waren die Flächen in ostdeutschen Villenvierteln kaum nachverdichtet worden. Entsprechend finden sich in unserem Datensatz hauptsächlich sehr große Grundstücke von etwa 10.000 Quadratmetern und Häuser mit einer Grundfläche von 400 bis 600 Quadratmetern. In gewisser Weise hatten sich hier räumliche Strukturen erhalten, die im Westen längst verschwunden waren. Zudem boten die Villenviertel eine spezielle Kombination aus Verfügbarkeit und Exklusivität. Viele der großen Wohnhäuser waren nach 1945 enteignet, umgenutzt oder in mehrere Wohneinheiten aufgeteilt worden. Sie wurden zu Kindertagesstätten, Schulungszentren und Erholungsheimen oder zum Sitz von staatlichen Institutionen – und wurden deshalb nun

als „Sondervermögen der Parteien und Massenorganisationen“ von der TLG auf den Markt gebracht. Zugleich fungierten einige dieser Viertel auch in der DDR weiterhin als privilegierte Wohnorte. Bestimmte Häuser wurden gezielt an Funktionsträger, Künstler oder Wissenschaftler vergeben. So behielten sie auch im Sozialismus und darüber hinaus das Flair von „guten Adressen“.

In ihren Anzeigen stellte die TLG die Qualitäten der Flächen weitaus stärker heraus als die Qualitäten der Gebäude. Zwar werden die Villen auch als „herrschaftlich“ oder „repräsentativ“ gelabelt, sehr viel häufiger sind aber Beschreibungen der Grundstücke: ihre Größe oder ihre Lage „in guter Wohngegend“, „am Wasser“ oder „am Stadtrand mit parkähnlicher Anlage“. Angaben zur Wohnfläche und anderen Wertmerkmalen der Villen selbst treten in den Hintergrund. Hier zeigt sich, dass es offenbar leichter war, Wert als Bodenwert zu kommunizieren. Es mag zu schwierig gewesen sein, die bauliche Qualität der Villen richtig zu erfassen, genauso fehlten aber auch die passenden Bewertungsmaßstäbe dafür. Bei den Immobilien selbst fällt auf, dass die Veränderungsmöglichkeiten stärker hervorgehoben werden als bauliche Qualität und Ausstattung. Viele der Objekte wurden als sanierungsbedürftig markiert – nicht im Sinn eines wertmindernden Nachteils, sondern als Botschaft an

die wohlhabende Käuferklientel: „Hier kann umgestaltet, abgerissen oder (potenziell mit Fördergeldern) saniert werden“. Damit ging es folglich bei der Bewerbung in den Anzeigen weniger um den aktuellen Zustand als vielmehr darum, was man aus den Grundstücken machen konnte. So wird ein Villengrundstück am Berliner Orankesee als „Entwicklungsgrundstück“ bezeichnet. Bei anderen Anzeigen finden sich immer wieder Hinweise auf die Lage des Grundstücks in einem bestimmten Sanierungsgebiet, auf die „Möglichkeit des Abrisses“ oder auf einen Bebauungsplan, der am betreffenden Ort Neubau vorsieht.

Auch der Denkmalschutz wurde explizit benannt. Allerdings wurden nur in 26 von 142 Anzeigen Gebäude als denkmalgeschützt gekennzeichnet. Bei der Mehrzahl wurde hingegen explizit betont, dass sie nicht denkmalgeschützt und flexible Veränderungen des Gebäudes entsprechend möglich seien. Selbst wenn die Villa selbst erhalten werden musste, wurden die Grundstücksgrößen hervorgehoben, die Raum für Neubauten im Garten boten. Auch Nebengebäude wie Garagen, Saunahäuser oder Bürotrakte wurden in den Angeboten aufgezählt – entweder als Zusatznutzen oder eben gerade als Objekte, die man „problemlos abreißen“ könne.

Beim Kauf keine Chance

Wie wenig ostdeutsche Netzwerke den Verlauf der Immobilienverkäufe tatsächlich bestimmen konnten, zeigen die Ergebnisse der meisten Immobilienverkäufe. Die Kaufkraft vor Ort in den neuen Bundesländern war begrenzt, viele ostdeutsche Haushalte konnten als Teilnehmende auf dem neuen Immobilienmarkt kaum auftreten. Besonders im Hochpreissegment hatten die ostdeutschen Bürger*innen aufgrund fehlenden Eigenkapitals kaum eine Chance beim Erwerb von Grund und Boden. Sie konnten hier nicht mit den westdeutschen Käufern mithalten, selbst dann nicht, wenn sie ein Vorkaufsrecht hatten – die Preise waren schlichtweg zu hoch. Heute liegt die Eigentümerquote bei Wohnimmobilien in Ostdeutschland etwa zehn Prozentpunkte unter der in Westdeutschland: 35 zu 46 Prozent. Schätzungsweise 60 Prozent der ostdeutschen Mietshäuser gehören Westdeutschen. Noch werden in Ostdeutschland auch deutlich weniger Immobilien vererbt als in Ostdeutschland. Im Mai 2026 veröffentlichte Zahlen verdeutlichen dies: Zwei Prozent des Erbschaftsteueraufkommens bringen Ostdeutsche auf. In einem im Mai 2026 veröffentlichten Artikel der Süddeutschen Zeitung unter dem Titel „Erben? Was denn?“ forderte der ehemalige Bundespräsident Joachim Gauck

die Lesenden dazu auf, sich vorzustellen, wo Sachsen und Thüringen heute wären, wenn sie die „Zerstörung in der DDR“ nicht erlebt hätten. Seine Vermutung: „Auf Augenhöhe wären sie – mit Ostwestfalen, mit Baden-Württemberg und Bayern.“ Die von Gauck beschriebenen Ungleichheitsstrukturen gehen allerdings nicht allein auf das die anderen Eigentumsordnungen der DDR zurück. Sie sind ebenso Ergebnis des Einigungs- und Transformationsprozesses, in dessen Verlauf bestehende Unterschiede nicht aufgehoben, sondern vielfach verfestigt wurden. Denn der in den 1990er-Jahren „aus dem Nichts“ entstandene Immobilienmarkt schuf langlebige Vermögenswerte, deren Wertsteigerungen die Vermögensungleichheit bis heute fortschreiben.

Autorinnen

PD Dr. Eva Gajek ist Projektleiterin im Forschungsschwerpunkt „Zeitgeschichte und Archiv“. Sie erforscht Villenviertel und die Geschichte sozialer Ungleichheiten, insbesondere des Reichtums in Deutschland.



Dr.-Ing. Stefanie Brünenberg ist wissenschaftliche Mitarbeiterin im Landesamt für Denkmalpflege Hessen. Zugleich forscht sie im Forschungsschwerpunkt „Zeitgeschichte und Archiv“ zum baulichen Erbe der DDR.



Zum Weiterlesen

Brünenberg, Stefanie (2025).

Verkauft, vergessen, vermisst? Wie die Treuhand mit DDR-Architektur umging.

Leibniz-Lab „Umbrüche und Transformationen“.



Gajek, Eva Maria (2025).

Ostdeutsche Villenviertel in der Transformation: Eine sozialräumliche Spurensuche.

In: Böick, Marcus et al. (Hrsg.). Jahrbuch Deutsche Einheit 2025 Ch.

Ch. Links Verlag, Berlin, 197-218.

Seibel, Wolfgang (2005).

Verwaltete Illusionen: Die Privatisierung der DDR-Wirtschaft durch die Treuhandanstalt und ihre Nachfolger 1990-2000.

Campus Verlag, Weinheim.