

## Ulkerei 29

Hier seit langer Zeit mal wieder ein Witz mit ökonomischem Gehalt:

Ein deutscher Arzt und ein türkischer Unternehmer kaufen sich in einer deutschen Kleinstadt zwei identische Häuser, direkt nebeneinander, mit gleicher Ausstattung. Beide Häuser gleichen sich wie ein Ei dem anderen. Der Arzt will seinen Nachbarn näher kennenlernen und lädt ihn und seine Frau daher zum Abendessen ein.

Irgendwann nach dem Essen macht der türkische Unternehmer dann für den Arzt eine überraschende Bemerkung: „Wir haben zwar beide einen guten Geschmack und exakt dasselbe Haus, doch mein Haus ist mehr wert als Ihres.“

„Moment mal“, fragt der Arzt, „zwei identische Häuser und mein Haus soll weniger wert sein?“

„Ja sicher!“, antwortet der Türke mit verschmitztem Lächeln: „Ich wohne neben einem Doktor, Sie aber neben einem Türken.“

Aus diesem Witz kann man gleich mehrere ökonomische Erkenntnisse ziehen:

1. Natürlich baut der Witz auf einer gesellschaftlichen Diskriminierung auf. Aber hier ist es der Diskriminierte, der daraus einen relativen ökonomischen Vorteil zieht.
2. Der Wert einer Immobilie hängt auch vom Zustand und den Bewohnern der Nachbargebäude ab. Sie können den Wert erhöhen oder senken.
3. Wer ein Gebäude in direkter Nachbarschaft in schlechtem Zustand kauft und es instand setzt, erhöht dadurch auch den Wert seines eigenen Gebäudes. Daher könnte er mehr für dieses Gebäude zahlen, als jemand, der sich neu in diese Gegend einkauft. Technisch ausgedrückt: Die Bewertung des maroden Gebäudes nach der geplanten Instandsetzung ist unabhängig vom Bewertungsverfahren nur dann korrekt und vollständig, wenn die Werterhöhung des eigenen Gebäudes hinzugerechnet wird.