

ARBEITSPAPIERE
des Instituts für Genossenschaftswesen
der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

**Der Einfluss von Anbieterstrukturen auf Mietwohnungspreise:
Theoretische Überlegungen und empirischer Ansatz**

von Kilian Baumann
Nr. 193 ■ Februar 2022

Westfälische Wilhelms-Universität Münster
Institut für Genossenschaftswesen
Am Stadtgraben 9 ■ D-48143 Münster
Tel. ++49 (0) 2 51/83-2 28 01 ■ Fax ++49 (0) 2 51/83-2 28 04
info@ifg-muenster.de ■ www.ifg-muenster.de

Vorwort

Die Analysen der Determinanten und der Entwicklung von Immobilienpreisen und Mieten enthalten zahlreiche immobilien- und wohnungsmarktspezifische Aspekte. Diese werden immer mehr auch zur Grundlage tiefergehender wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Diskussionen. Nicht überraschend zählen zu den aktuell kontrovers diskutierten wohnungspolitischen Themen auch Merkmale der Governance von Wohnungsanbietern, während diese in der theoretischen und empirischen Forschung bisher nur wenig thematisiert wurden.

Dieses Defizit bildet den Hintergrund dieses Arbeitspapiers von IfG-Mitarbeiter Kilian Baumann. Er setzt sich mit dem Einfluss von Anbieterstrukturen auf Mietwohnungspreise auseinander, stellt also auf die Berücksichtigung von Governanceelementen der Akteure auf dem Wohnungsmarkt ab. Dieser Schwerpunkt mit seiner Differenzierung zu staatlichen, gemeinnützigen und privaten Anbietern ist für Wohnungsgenossenschaften besonders interessant. Dies gilt nicht zuletzt vor der häufig geäußerten Vermutung und der vorliegenden anekdotischen Evidenz, dass sie einen stabilisierenden Einfluss auf den Wohnungsmarkt ausüben.

Dieses IfG-Arbeitspapier ist Teil eines größeren Forschungsprojekts und enthält theoretische Überlegungen sowie methodische Hinweise und erste empirische Ergebnisse. Es entstammt dem „IfG-Forschungscluster III: Genossenschaftsstrategische Fragen“. Kommentare und Anregungen sind herzlich willkommen.



Univ.-Prof. Dr. Theresia Theurl

Zusammenfassung

Während in der ökonomischen Literatur Immobilienpreise hauptsächlich mit Ausstattungsmerkmalen erklärt werden, wird die Frage nach dem Einfluss der Anbieterform erstaunlich selten gestellt. Dies ist umso bemerkenswerter, da Anbietereinflüsse in öffentlichen Debatten, z.B. über die Enteignung großer Wohnungskonzerne, eine große Bedeutung haben. Dieses Arbeitspapier untersucht daher den Einfluss von Anbieterstrukturen auf Mietwohnungspreise. Dazu werden zunächst theoretische Überlegungen angestellt, inwiefern bestimmte Anbieterformen preisdämpfende oder -erhöhende Wirkungen haben könnten. Anschließend wird unter Verwendung von Empirica-Angebotsdaten gezeigt, dass Wohnungsgenossenschaften, staatliche und gemeinnützige Vermieter unter vergleichbaren Qualitäts- und Lagemerkmale ihre Wohnungen zu niedrigeren Mieten anbieten als gewerbliche Wohnungsunternehmen. Letztere weisen hingegen keine großen Preisunterschiede zu privaten Vermietern auf.

Abstract

In the economics literature, real estate prices are usually explained by its facility characteristics, while the question of the impact of the type of supplier is only rarely investigated. This is remarkable since suppliers' impacts are an important aspect in public debates like the question of transferring the stock of large housing companies into public property. This paper investigates the impact of the suppliers' structures on rental housing prices. Therefore, theoretical aspects regarding how far certain types of providers can have a price increasing or decreasing effect are presented first. Afterwards, based on Empirica supply data, it is shown that cooperative, public and charitable providers have a price decreasing effect in relation to commercial suppliers given similar qualitative and locational characteristics. However, the prices of the latter do not significantly differ from private landlords.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	I
Zusammenfassung	II
Abstract	II
Abbildungsverzeichnis.....	IV
Tabellenverzeichnis.....	IV
Abkürzungsverzeichnis.....	IV
1 Problemstellung.....	1
2 Theoretische Überlegungen	3
2.1 Besonderheiten des Wohnungsmarktes	4
2.2 Anbieterstrukturen des deutschen Mietwohnungsmarktes.....	7
2.2.1 Übersicht.....	7
2.2.2 Private Vermieter	8
2.2.3 Gewerbliche Vermieter	10
2.2.4 Staatliche Vermieter.....	11
2.2.5 Wohnungsgenossenschaften.....	13
2.2.6 Gemeinnützige Anbieter	15
3 Datengrundlage.....	16
4 Empirische Untersuchung	20
4.1 Deskriptive Befunde	20
4.2 Schätzverfahren	23
4.3 Ergebnisse	27
4.3.1 Ergebnisse für den Gesamtdatensatz.....	27
4.3.2 Stadtinterne Ergebnisse.....	32
5 Schlussfolgerungen und Ausblick	34
6 Literaturverzeichnis	36

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Wohneigentumsquote in ausgewählten europäischen Ländern..	7
Abb. 2: Anbieterverteilung im deutschen Wohnungsmarkt.....	8
Abb. 3: Quadratmeterpreise nach Anbieterform	20
Abb. 4: Quadratmeterpreise nach Städten	21

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Vermögensaufteilung in Deutschland für das Jahr 2019.....	4
Tab. 2: Verteilung der Anbieterformen über die einzelnen Städte.....	19
Tab. 3: Quadratmeterpreise nach Anbieterform innerhalb jeder Stadt ..	22
Tab. 4: Mittelwerte ausgewählter Variabler nach Anbieterform	22
Tab. 5: Notationen der Schätzfunktion	24
Tab. 6: Verwendete Variablen und deren erwartete Vorzeichen	28
Tab. 7: Regressionsergebnisse des bundesweiten Modells und der einzelnen Städte.....	28

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
eG	Eingetragene Genossenschaft
H	Hypothese
ÖPNV	Öffentlicher Personennahverkehr
QM	Quadratmeter
Tab.	Tabelle
Vif	Varianzinflationsfaktor
WGS84	World Geodetic System 1984

1 Problemstellung

In Anbetracht vermuteter starker Preisanstiege findet der deutsche Wohnungsmarkt derzeit erhebliche mediale, gesellschaftliche und politische Aufmerksamkeit. Die Debatte ist dabei von emotional aufgeladenen Begriffen wie „bezahlbar“ oder „Mietenwahnsinn“ geprägt. Demnach seien die Preise für Wohnraum besonders in den großen Städten so stark gestiegen, dass vor allem einkommensschwache Haushalte zunehmende Schwierigkeiten beim Bezahlen von Mieten haben. Im Rahmen von regulatorischen Maßnahmen wie der sogenannten Mietpreisbremse nach §556d BGB, wonach Mietpreise bei Neuvermietungen die sogenannte ortsübliche Vergleichsmiete um maximal zehn Prozent überschreiten dürfen, versuchte der Gesetzgeber bereits gegenzusteuern.¹ Die Wirksamkeit solcher Eingriffe ist jedoch unter Ökonomen höchst umstritten.²

Diversen Interessenvertretungen von Mietern gehen solche Maßnahmen hingegen noch nicht weit genug. Insbesondere großen Wohnungsunternehmen wird dabei die Verantwortung für die dynamische Preisentwicklung zugewiesen. Besonders weitreichende Forderungen gehen bis zu deren Enteignung. Laut der Initiative „Deutsche Wohnen & Co enteignen“ könne der Preisanstieg gebremst werden, indem Konzerne wie Vonovia oder die Deutsche Wohnen in öffentlichen Besitz überführt werden. Der Staat könne dann genau kostendeckende Preise ansetzen, wohingegen privatwirtschaftliche Unternehmen maximale Gewinne realisieren würden.³

Losgelöst von der emotional geführten öffentlichen Debatte ergibt sich daraus eine interessante Forschungsfrage, denn mit dieser Forderung wird implizit unterstellt, dass der Anbietertyp einen kausalen Einfluss auf den Preis habe. Aber sind öffentliche Wohnraumanbieter tatsächlich günstiger als privatwirtschaftliche Unternehmen? Oder noch allgemeiner gefragt: Sind unterschiedliche Anbieterarten wirklich unterschiedlich teuer? Diese Frage zu beantworten ist alles andere als trivial, denn Preisunterschiede können auch auf abweichende Qualität oder unterschiedlich gute Wohnlagen zurückzuführen sein.

¹ Im neuen Koalitionsvertrag haben sich die Parteien SPD, Grüne und FDP auf eine Verlängerung und Verschärfung der sogenannten Mietpreisbremse verständigt. Unter anderem werden die geltenden Regelungen bis 2029 verlängert und Mieten in angespannten Wohnungsmärkten sollen binnen drei Jahren nur noch um maximal 11 statt bisher 15 Prozent steigen dürfen; Vgl. Koalitionsvertrag 2021-2025 (2021) S. 91.

² Vgl. Deschermeier et al. 2017; Kholodilin et al. 2016.

³ Vgl. Deutsche Wohnen & Co enteignen 2021.

Dabei fällt auf, dass die Frage nach dem Preiseinfluss der Anbieter, trotz seiner erheblichen Bedeutung in der öffentlichen Debatte, in der ökonomischen Literatur erstaunlich selten gestellt wird. Die einzig bekannte Arbeit, die dem hier durchgeführten Forschungsvorhaben relativ nahe kommt, ist ein Paper von Deschermeier et al. (2015). Darin wird im Rahmen einer hedonischen Preisanalyse⁴ für zehn Großstädte in NRW untersucht, welche Anbietereinflüsse bei Kontrolle für diverse Objekteigenschaften verbleiben. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass unter vergleichbaren Bedingungen Genossenschaften um 16 Prozent und kommunale Wohnungsunternehmen um 5,7 Prozent unter dem Mietniveau privater Kleinvermieter und kleiner Wohnungsunternehmen liegen, während große Wohnungsunternehmen sich mit 6,5 Prozent geringeren Preisen dazwischen befinden. Dies wird vor allem auf Größenvorteile zurückgeführt. Allerdings beschränkt sich deren Untersuchung nur auf Städte in NRW und berücksichtigt diverse prinzipiell beobachtbare Objekteigenschaften nicht.

In einer darauf aufbauenden Studie vergleichen Sagner und Voigtländer (2019) neben Preisen auch Qualitätseigenschaften unterschiedlicher Vermietergruppen. Die Methodik ist dabei jedoch rein deskriptiver Natur. Dabei arbeiten sie unter anderem heraus, dass die Bewohner kommunaler Wohnungsbestände ihren Wohnraum überdurchschnittlich oft als komplett renovierungsbedürftig ansehen.

Auch international wird die Frage nach dem Preiseinfluss unterschiedlicher Anbieter selten aufgegriffen. Beispielsweise untersucht Lennartz (2014) für Coventry in England und Breda in den Niederlanden die Wettbewerbssituationen verschiedener Anbietergruppen als Voraussetzung für einen unterschiedlichen Preissetzungsspielraum. Hayunga und Munneke (2019) stellen für den Großraum Dallas fest, dass große Unternehmen grundsätzlich im niedrigpreisigen Segment tätig sind, wobei sich deren Untersuchung auf Kaufpreise von Immobilien bezieht. Andere Autoren untersuchen die Festlegung von Mieten privater Anbieter und differenzieren dabei nach Haushaltsstrukturen.⁵ Außerdem wird in einigen Studien

⁴ Dabei werden Wohneinheiten als komplexes Güterbündel betrachtet und deren Preise mit den Ausprägungen zahlreicher innerer Objekteigenschaften wie der Größe, dem Alter, der Zimmeranzahl, aber auch Qualitäts- und Ausstattungsmerkmalen erklärt.

⁵ Vgl. Larsen und Coleman 2014; Holmes und Xie 2018; Harding et al. 2003.

der Wert genossenschaftlichen Wohnraumes geschätzt, jedoch ohne systematisch Mietpreisunterschiede zu anderen Anbietern zu prüfen.⁶

Alle diese Studien haben gemein, dass sie nur einen sehr begrenzten Raum einbeziehen. Den Preiseinfluss unterschiedlicher Vermietertypen versuchen nur Deschermeier et al. (2015) zu quantifizieren, wobei auch dort wichtige Aspekte ausgeblendet werden. Ferner bleibt offen, welche Preisunterschiede auf welche Qualitätsmerkmale zurückzuführen sind. Eine deutschlandweite Analyse ist zum Zeitpunkt dieser Arbeit nicht bekannt.

Ziel dieser Arbeit ist es daher, einen Ansatz zu präsentieren, mit dem der Preiseinfluss unterschiedlicher Anbieterarten unter vergleichbaren Bedingungen geschätzt werden kann. Dabei erfolgt eine Beschränkung auf den deutschen Markt, der unter anderem durch einen besonders großen Sektor für Mietwohnungen geprägt ist. Aus diesem Grund wird der Fokus auch auf Mietpreisunterschiede gelegt. Zunächst wird dazu in Kapitel 2 eine Diskussion vorgenommen, weshalb es unter ansonsten gleichen Bedingungen überhaupt Preisunterschiede zwischen den Anbietern geben könnte. Anschließend werden Hypothesen über anbieterabhängige Preisunterschiede aufgestellt. In Kapitel 3 wird der Datensatz vorgestellt, mit dem eine solche Schätzung durchgeführt werden kann. In Kapitel 4 wird neben der Präsentation deskriptiver Befunde ein anspruchsvolleres Schätzverfahren vorgestellt, mit dem Rückschlüsse auf tatsächliche Wirkungen möglich sind. Neben der Vorlage von Ergebnissen einer ersten Anwendung wird zuletzt ein Ausblick gegeben, welche weiteren Szenarien mit diesem Verfahren in Folgearbeiten geprüft werden sollen.

2 Theoretische Überlegungen

Im Folgenden werden theoretische Erkenntnisse über das Preissetzungsverhalten unterschiedlicher Anbieter erörtert. Dazu wird zunächst diskutiert, inwiefern die Besonderheiten des Immobilienmarktes es ermöglichen, dass Preisunterschiede unter vergleichbaren Bedingungen vorhanden sein können. Anschließend werden für verschiedene Anbietertypen Hypothesen über daraus folgende Preiswirkungen aufgestellt. Die Überlegungen basieren dabei überwiegend auf unterschiedlichen Kostenstrukturen, unterschiedlicher Verhandlungsmacht und der Frage, inwiefern ein vorhandener Preissetzungsspielraum gezielt ausgenutzt wird.

⁶ Vgl. Kelly 1998; Goodman und Goodman 1997; Dotzour und Levi 1992.

2.1 Besonderheiten des Wohnungsmarktes

Immobilienmärkte weisen im Vergleich zu Märkten für andere Güter Besonderheiten auf.⁷ Schon die große volkswirtschaftliche Bedeutung durch eine hohe Kapitalbindung und der hohe Anteil an den Ausgaben eines jeden Haushaltes kann dies begründen. Wie aus Tab. 1 hervorgeht, entfielen für das Jahr 2019 in Deutschland mit 9352 Mrd. € auf Bauten sowie weiteren 5314 Mrd. € auf Grundstücke knapp 87,5% des Sachvermögens auf den Immobiliensektor.

Tab. 1: Vermögensaufteilung in Deutschland für das Jahr 2019⁸

Vermögensbilanz	
Mrd. EUR am Jahresende	
Vermögensarten	2019
	Gesamte Volkswirtschaft
Aktiva	26 313,4
Sachvermögen	16 758,5
Anlagevermögen	11 443,9
Bauten	9 352,5
Wohnbauten	5 747,3
Nichtwohnbauten	3 605,1
Ausrüstungen	1 444,9
Nutztiere und Nutzpflanzungen	9,4
Geistiges Eigentum	637,1
Grund und Boden	5 314,6
darunter: Bebautes Land	4 616,8
Forderungen gegenüber dem Ausland	9 554,9
Passiva	26 313,4
Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland	7 418,4
Volksvermögen (= Reinvermögen)	18 895,0
Zusatztable:	
<i>Volksvermögen</i>	<i>18 895,0</i>
<i>Gebrauchsvermögen privater Haushalte</i>	<i>1 090,5</i>
<i>Volksvermögen einschließlich</i>	
<i>Gebrauchsvermögen privater Haushalte</i>	<i>19 985,5</i>

⁷ Unter Immobilienmärkten werden dabei die Märkte für den gesamten Gebäudesektor verstanden, also neben Wohn- z.B. auch Bürogebäude. Viele der hier aufgelisteten Besonderheiten gelten für den gesamten Immobilienmarkt. Der Wohnungsmarkt ist ein Teilmarkt des Immobilienmarktes und der Mietwohnungsmarkt wiederum ein Teilmarkt des Wohnungsmarktes. Spezifische Besonderheiten der Teilmärkte werden in den weiteren Ausführungen (sofern erforderlich) entsprechend gekennzeichnet.

⁸ Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Statistisches Bundesamt (Destatis) und Deutsche Bundesbank 2020, S. 8.

Wohneinheiten werden in vielen theoretischen Ansätzen als komplexes Güterbündel betrachtet, deren Wert von der Ausprägung zahlreicher innerer Eigenschaften⁹ bestimmt wird. Es ist daher zwischen Preisunterschieden der Anbieter bedingt durch unterschiedliche Ausstattungs- und Lagemerkmale und Preisunterschieden unter ansonsten gleichen Bedingungen (also Preisunterschiede zwischen Anbietern für hypothetisch identische Wohneinheiten) zu unterscheiden. Im erstgenannten Fall würde in solchen Ansätzen schlicht ein anderes Produkt angeboten. Preisunterschiede im engeren Sinne hingegen dürfte es in einem effizienten Markt nicht geben, da die Nachfrager dann solange zum günstigeren Anbieter wechseln würden, bis sich die Preise wieder angeglichen hätten.¹⁰ Es stellt sich daher die Frage, ob die Besonderheiten des Wohnungsmarktes zu Marktversagenstatbeständen führen, die entsprechende Abweichungen möglich machen.

Diesbezüglich ist als erstes die Besonderheit zu nennen, dass es identische Produkte im Wohnungsmarkt nicht gibt. Selbst baugleiche Einheiten unterscheiden sich bereits marginal in ihrer Lage oder der Etage innerhalb des jeweiligen Gebäudes. Diese vollkommene Heterogenität führt dazu, dass die aus Sicht eines Haushaltes nutzenmaximale Wohneinheit genau einmal existiert, was zu einer gewissen Marktmacht des Anbieters führt.¹¹

Grundsätzlich gibt es eine Vielzahl an Anbietern, was zusammen mit vielen Nachfragern für einen ausgeprägten Wettbewerb spricht. Allerdings kann lokal eine gewisse Anbieterkonzentration vorliegen, die dort zu Marktmacht führt.¹² Rottke (2017) sieht dies vor allem in Ballungszentren als gegeben an. Verstärkt wird die Problematik durch das Vorhandensein von Markteintrittsbarrieren wie den hohen Fixkosten, die zur Errichtung einer Wohneinheit aufgebracht werden müssen.¹³

Weiterhin erfolgt bei einer Änderung der Nachfragesituation eine sehr langsame Reaktion des Angebotes. So vergehen Jahre, um einen Nachfrageüberhang zu kompensieren, was in der Zwischenzeit zu Preiserhöhungen infolge der geänderten Knappheitsrelationen führt.¹⁴ Ferner stellt sich die Frage, ob dem eine erhöhte Nachfragermacht gegenübersteht,

⁹ Bei den inneren Eigenschaften handelt es sich um einen in der Literatur gebräuchlichen Begriff, mit dem sämtliche Ausstattungs- und Qualitätsmerkmale der Wohneinheiten inkl. Fläche, Größe und Alter zusammengefasst werden.

¹⁰ Vgl. Turnbull et al. 1990, S. 1390.

¹¹ Vgl. Raess und Ungern-Sternberg 2002, S. 476-477.

¹² Vgl. Basu und Emerson 2003, S. 224.

¹³ Vgl. Cheung et al. 2017, S. 8-9.

¹⁴ Vgl. Rottke 2017, S. 89.

welche einen Preisdruck auf die Anbieterseite ausüben könnte. Es handelt sich beim Gut Wohnen aber um ein nicht substituierbares Grundbedürfnis und ein Wohnungswechsel ist mit hohen Transaktionskosten, bspw. in Form von Suchkosten oder Provisionszahlungen, verbunden.¹⁵

Diese und weitere Aspekte tragen zu einer höheren Verhandlungsmacht der Anbieter gegenüber Mietern und Käufern bei, welche gewisse Preisaufschläge auf die Kosten möglich macht. Voraussetzung für verschiedene Preise unter vergleichbaren Bedingungen ist dann, dass diese je nach Anbieterform unterschiedlich ausfällt. Dies wird im Folgekapitel für die verschiedenen Anbietergruppen individuell geprüft.

Denkbar ist in diesem Zusammenhang auch eine Korrelation zwischen verschiedenen Mieter- und Vermietergruppen. So könnten bestimmte Anbieter eher zahlungskräftige Kunden oder eher Risikogruppen bedienen. Je nachdem, wie die Verhältnisse der Verhandlungsmacht ausfallen, sind dann unterschiedlich hohe Preisaufläge auf die Kosten möglich.¹⁶

Eine weitere Erklärung für Preisunterschiede besteht in der Möglichkeit der Existenz unterschiedlicher Kostenstrukturen. Hier ist vor allem die Möglichkeit von Größenvorteilen zu nennen. So ist denkbar, dass professionelle Großanbieter, gleich welcher Form, bspw. Modernisierungen und Sanierungen günstiger durchführen können als Privatvermieter oder kleine Wohnungsunternehmen.¹⁷ Erstere könnten ihrerseits auch eine höhere Nachfragermacht gegenüber Auftragsempfängern wie Handwerkern oder Bauunternehmen haben und daher günstigere Konditionen realisieren. Ferner sind bei einigen Anbietern X-Ineffizienzen aufgrund mangelnden Wettbewerbsdrucks zu befürchten.¹⁸ In Kapitel 2.2 werden auch für diese Faktoren Überlegungen angestellt, inwiefern diese nach Anbieterform unterschiedlich ausfallen könnten.

Eine unterschiedliche Preissetzung lässt sich auch erklären, sobald die Annahme einer rationalen Gewinnmaximierung aufgeweicht wird. So ist denkbar, dass bestimmte Anbietergruppen abweichende Zielfunktionen verfolgen und ihren Preissetzungsspielraum bewusst weniger stark ausnutzen, als es ihnen möglich wäre. Auch dies wird in Kapitel 2.2 diskutiert.

Es lässt sich daher insgesamt festhalten, dass die Besonderheiten des Immobilienmarktes dafür sprechen, dass Preisunterschiede zwischen

¹⁵ Vgl. Rottke 2017, S. 94.

¹⁶ Vgl. Hayunga und Pace 2017, S. 156.

¹⁷ Vgl. Cheung et al. 2017, S. 8-9.

¹⁸ Vgl. Ibel 2017, S. 136.

verschiedenen Anbieterformen für vergleichbare Objekte möglich sind. Demnach gibt es auf Grundlage theoretischer Überlegungen einen Zusammenhang zwischen Quadratmeterpreis und Anbieterform, der nicht über eine abweichende Qualität der Wohnobjekte erklärt werden kann.

2.2 Anbieterstrukturen des deutschen Mietwohnungsmarktes

Im Folgenden werden die angeführten, allgemeinen Kriterien auf verschiedene Anbieterformen übertragen und geprüft, ob darauf aufbauend eine über- bzw. unterdurchschnittliche Preissetzung erwartet werden kann. Es werden Hypothesen abgeleitet, die anschließend empirisch überprüft werden können.

2.2.1 Übersicht

Der deutsche Immobilienmarkt ist ausgesprochen vielfältig. Eine Besonderheit stellt dabei der ausgeprägte Mietsektor dar. So wohnt die Mehrheit der Haushalte zur Miete, was unter westlichen Ländern die absolute Ausnahme darstellt. Abb. 1 ordnet die Eigentumsquote in den europäischen Vergleich ein. Dabei fällt auf, dass die Quote von nur 46% lediglich von der Schweiz noch unterboten wird. Bezogen auf Einzelpersonen wohnt die Mehrheit in Deutschland in selbstgenutztem Eigentum. Diese Haushalte sind in der Regel größer, was insbesondere auf Familien mit Kindern zutrifft.¹⁹

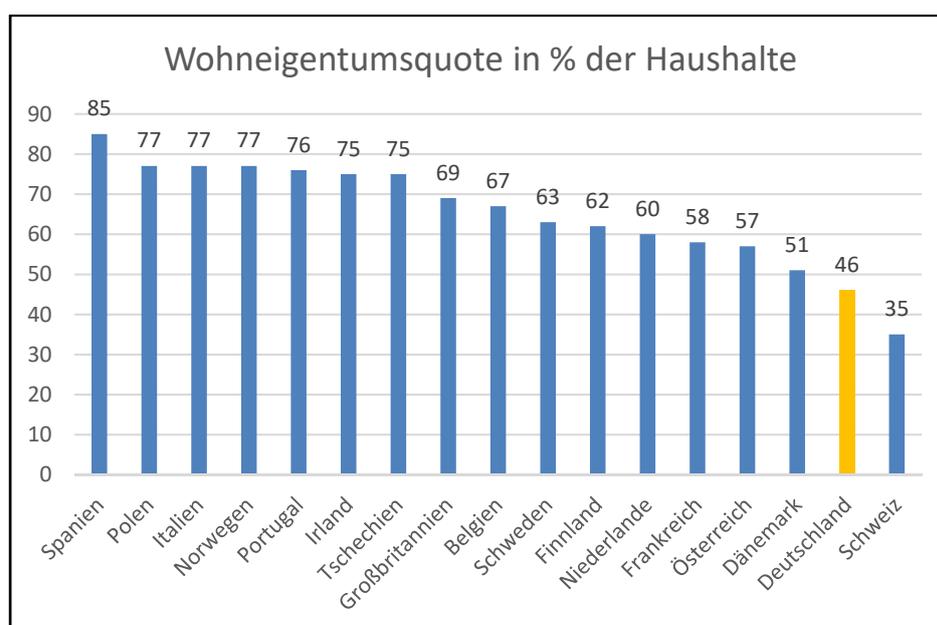


Abb. 1: Wohneigentumsquote in ausgewählten europäischen Ländern²⁰

¹⁹ Vgl. Landgraf 2017, S. 188.

²⁰ Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Ibel 2017, S. 123.

Die Gründe für solch unterschiedliche Eigentumsquoten sind vielfältig. Eine relativ restriktive Kreditvergabe,²¹ fehlende steuerliche Anreize, wie z.B. die Absetzbarkeit von Zinszahlungen, moderate regulatorische Eingriffe und der Umstand, dass dauerhaftes Mieten gesellschaftlich akzeptiert ist, mögen einige davon sein.²² Umso relevanter ist für Deutschland eine genaue Untersuchung der Mietwohnungsmärkte.

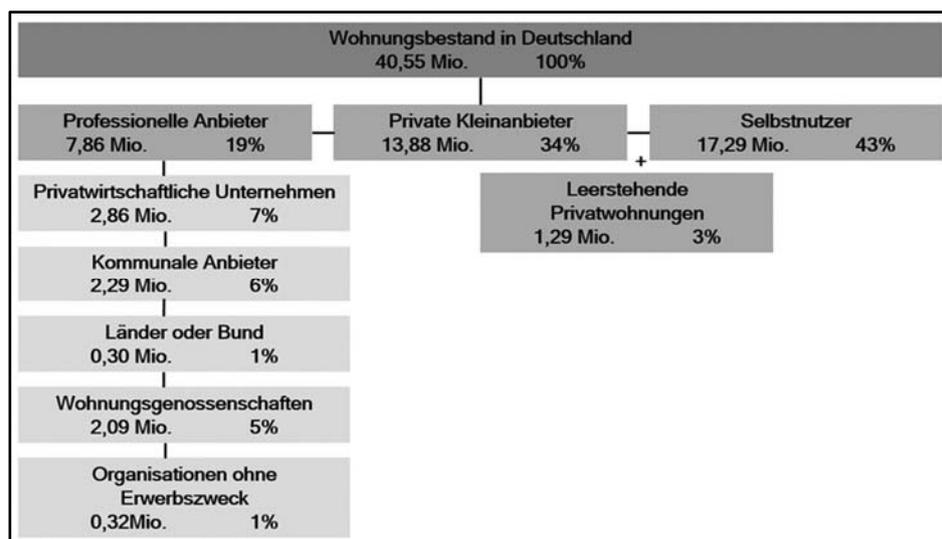


Abb. 2: Anbieterverteilung im deutschen Wohnungsmarkt²³

Abb. 2 gibt dazu eine Übersicht, wie diese sich auf die verschiedenen Anbieter aufteilen. Die dazu verwendeten Daten wurden originär im Rahmen des Zensus 2011 erhoben. Dabei wird deutlich, dass es sich bei 2/3 aller Mietwohnungen um Angebote privater Kleinvermieter handelt, die gelegentlich auch als Amateurvermieter bezeichnet werden.²⁴ Die professionell-gewerblichen Anbieter verteilen sich ungefähr gleich auf privatwirtschaftliche Unternehmen, staatliche Anbieter (wobei im Folgenden nicht weiter zwischen der Eigentümerschaft von Kommunen, Land und Bund differenziert wird) und Wohnungsgenossenschaften. Angebote von Organisationen ohne Erwerbszweck, wie z.B. Kirchen, stellen mit kaum 1% aller Angebote die Ausnahme dar.

2.2.2 Private Vermieter

Zunächst wird mit den privaten Vermietern die größte aller Anbietergruppen genauer betrachtet. Diese zeichnen sich dadurch aus, dass sie nur

²¹ Vgl. Gondring und Rohmert 2009, S. 3-5.

²² Vgl. Brauers 2017, S. 170.

²³ Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Schürt 2017, S. 79.

²⁴ Vgl. Winter 2017, S. 110.

wenige, teilweise nur eine einzige Wohneinheit anbieten. Dementsprechend gelten deren Wohnungen auch als Teil ihres Privatvermögens.

Es kann davon ausgegangen werden, dass sich der von Privatvermietern angebotene Wohnraum systematisch von dem professioneller Vermieter unterscheidet. In der Regel befinden sich deren Wohnungen in relativ kleinen Häusern mit wenigen anderen Wohneinheiten zusammen. Nicht selten wohnen Vermieter im gleichen Haus. In diesen Fällen ist naheliegend, dass die Qualität systematisch besser ausfällt, da der Eigentümer unmittelbar selbst von Sanierungen oder Modernisierungen Vorteile hat.²⁵

Da private Kleinvermieter wenige Wohneinheiten anbieten, sind diese auch nicht in der Lage, Größenvorteile zu realisieren. Ebenso können Privatpersonen keine nennenswerte Marktmacht gegenüber Auftragsempfängern geltend machen. Es ist daher davon auszugehen, dass die Instandhaltung zu höheren Kosten erfolgt, welche über die Miete gedeckt werden müssen.²⁶ Ebenso ist es mit wenigen Wohnangeboten nicht möglich, Marktmacht gegenüber den Kunden, bspw. durch lokale Konzentration, zu realisieren.²⁷

Ferner stellt sich die Frage, ob Privatvermieter ihren Preissetzungsspielraum vollständig ausnutzen. Hier kann argumentiert werden, dass diese in der Regel einen engeren Kontakt zu ihren Mietern haben, da sie entweder mit diesen im selben Haus wohnen oder diese persönlich ausgewählt haben. Der engere Kontakt könnte zu dem Wunsch führen, Konflikte zu vermeiden und daher Mieten weniger schnell an ein erhöhtes Niveau anzupassen.²⁸

Letztlich lässt sich daher festhalten, dass Privatvermieter einerseits höhere Grundkosten haben dürften, welche über Mietpreise gedeckt werden müssen, andererseits eine geringere Marktmacht als professionelle Vermieter aller Art aufweisen und ihren Preissetzungsspielraum möglicherweise nicht gänzlich ausnutzen. Im Vergleich zu privatwirtschaftlichen Unternehmen wird daher folgende These und Antithese abgeleitet:

H1a: Private Vermieter bieten Wohnungen zu niedrigeren Mieten als gewerbliche an wegen geringerer Marktmacht und dem Wunsch, Konflikte zu vermeiden

²⁵ Vgl. Porell 1985, S. 114.

²⁶ Vgl. Deschermeier et al. 2015, S. 3.

²⁷ Vgl. Cheung et al. 2017, S. 8-9.

²⁸ Vgl. Lennartz 2014, S. 59.

Vs.

H1b: Private Vermieter nehmen höhere Mieten als gewerbliche, da sie höhere Kosten decken müssen.

2.2.3 Gewerbliche Vermieter

Privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen werden im Folgenden vereinfacht als gewerbliche Anbieter bezeichnet und damit von den übrigen professionellen Anbietern abgegrenzt. Darunter können große Wohnungskonzerne wie Vonovia oder die Deutsche Wohnen fallen, aber auch kleinere, meist lokal tätige Anbieter. Meist ist das Kerngeschäft die Zurverfügungstellung von Wohnraum, es können aber auch weitere privatwirtschaftliche Unternehmen darunterfallen, die z.B. als Kapitalanlage Wohnraum halten und diesen vermieten.

Das gemeinsame Kriterium ist dabei die Annahme, dass das Ziel der Gewinnmaximierung im Vordergrund steht. Dies scheint naheliegend, da Investoren mit dem Ziel der Renditeerzielung in den Wohnungsmarkt einsteigen. Auf diese Argumentation stützen sich auch Befürworter der eingangs erwähnten Enteignungsinitiative.²⁹ Zwar kann auch hier ein gewisses nicht-rationales Preissetzungsverhalten nicht ausgeschlossen werden, die Annahme gezielter Gewinnmaximierung scheint aber als Abgrenzung zu allen anderen Anbieterarten am besten geeignet. Daher wird auch die Preissetzung aller anderen Anbieter in Relation zu den gewerblichen untersucht.

Zur Beantwortung der Frage, ob gewerbliche Anbieter tatsächlich höhere Preise durchsetzen können, müssen als nächstes Wettbewerbssituation und Kostenstrukturen genauer analysiert werden. Große Wohnungsunternehmen können über lokale Konzentration eine gewisse Marktmacht realisieren, die entsprechende Preisaufläge auf die Kosten ermöglicht.³⁰ Andererseits kann argumentiert werden, dass deren Kosten auf einem effizienten Niveau gehalten werden. Die Realisierung von Größenvorteilen ermöglicht geringere Preise, als dies z.B. den rein privaten Vermietern möglich sein dürfte.³¹ Dementsprechend stellt sich die Frage, ob der Wettbewerb hinreichend ausgeprägt ist, um Druck auf die Preise auszuüben. In einem solchen Fall könnten große Wohnungsunternehmen private Vermieter unterbieten, um größere Marktanteile zu gewinnen. Ist dies

²⁹ Vgl. Deutsche Wohnen & Co enteignen 2021.

³⁰ Vgl. Basu und Emerson 2003, S. 224.

³¹ Vgl. Deschermeier et al. 2015, S. 3.

nicht der Fall, könnten die gewerblichen Anbieter über die Ausnutzung ihrer Marktmacht höhere Preise durchsetzen. Da laut Spars (2017) gewerbliche Anbieter zudem eher in sogenannten sicheren Märkten tätig sind, ist denkbar, dass die bevorzugte Bedienung von Kunden mit höherer Zahlungsbereitschaft ebenfalls zu Preisaufschlägen führt.³² Analog zu den privaten Vermietern wird daher hier eine These und eine Antithese festgehalten:

H2a: Gewerbliche Vermieter nehmen im Vergleich zu anderen die höchsten Mieten, da sie Marktmacht haben und ihren Preissetzungsspielraum besonders stark ausnutzen.

Vs.

H2b: Gewerbliche Vermieter nehmen relativ geringe Mieten aufgrund von geringeren Kosten und der Möglichkeit, Wettbewerber zu unterbieten.

2.2.4 Staatliche Vermieter

Als staatliche Anbieter werden in dieser Arbeit Wohnungen bzw. Wohnungsunternehmen, die in Eigentümer- bzw. Trägerschaft von Kommunen, Ländern oder dem Bund sind, gleichermaßen betrachtet. Sie sind dabei nicht zu verwechseln mit sogenannten Sozialwohnungen, für die Wohnberechtigungsscheine erforderlich sind, die aber auch von privatwirtschaftlichen Akteuren angeboten werden können.

Staatliche Anbieter beanspruchen in der öffentlichen Debatte häufig für sich, sogenannten bezahlbaren Wohnraum zur Verfügung zu stellen.³³ Sie könnten demnach ihren Preissetzungsspielraum bewusst nicht gänzlich nutzen. Eine Preissetzung, welche genau die Gesamtkosten deckt, wäre hier eine sehr weitreichende Annahme. Ein gewisser Gewinnverzicht scheint jedoch in Anbetracht des öffentlichen Drucks auf die Politik, günstigen Wohnraum zur Verfügung zu stellen, nicht unrealistisch.

Andererseits bleibt der Einwand, dass dies auch aus Sicht staatlicher Akteure einen Verzicht auf Einnahmen bedeutet, welche sinnvoll an anderen Stellen ausgegeben werden könnten. So gesehen würde aus gesamtgesellschaftlicher Sicht eine Subventionierung durch den Steuerzahler stattfinden, der für die alternative Finanzierung der entsprechenden Ausgaben aufkommen muss. Gerade hoch verschuldete Kommunen können es sich wahrscheinlich nicht leisten, auf realisierbare Einnahmen zu verzichten.

³² Vgl. Spars 2017, S. 315.

³³ Vgl. Degewo 2021; SAGA 2021.

Auch staatliche Anbieter haben damit durchaus Anreize, ihren Preissetzungsspielraum auszunutzen. Möglicherweise täuschen dabei niedrigere Preise unter ungleichen Bedingungen, z.B. durch eine schlechtere Qualität, über eine identische Preissetzung im engeren Sinne hinweg. Beispielsweise lässt sich beobachten, dass Bewohner staatlicher Wohneinheiten überdurchschnittlich oft Renovierungsbedarf in ihrem Heim sehen.³⁴

Während die Antwort auf die Frage nach der Ausnutzung des Preissetzungsspielraumes unklar bleibt, sind bezüglich der Wettbewerbsposition klarere Aussagen möglich. Staatliche Anbieter sind groß genug, um lokal konzentriert zu sein und dort eine marktmächtige Position realisieren zu können. Preisaufschläge auf die Kosten sind also prinzipiell durchsetzbar. Hinzu kommt, dass insbesondere kommunale Anbieter die lokalen Gegebenheiten besonders gut kennen und durch die enge Vernetzung zur Politik eine besonders gute Wettbewerbsposition haben können.³⁵ Folglich dürfte der Preissetzungsspielraum dieser Anbietergruppe besonders groß ausfallen.

Bezüglich der Kostenstruktur können staatliche Anbieter einerseits Größenvorteile realisieren und haben daher ggf. einen Effizienzvorteil gegenüber privaten Anbietern.³⁶ Andererseits dürfte die Kosteneffizienz nicht an jene gewerblicher Anbieter heranreichen, da bei staatlichen Anbietern X-Ineffizienzen infolge mangelnden Wettbewerbsdrucks zu befürchten sind. Die Aussicht, Verluste über Steuergelder kompensieren zu können, kann hier einen entsprechenden Fehlanreiz darstellen. Dies kann sich z.B. in einem ineffizient hohen Personalaufwand oder höheren Ausgaben für die Instandhaltung äußern.³⁷ Zum Preissetzungsverhalten staatlicher Anbieter werden letztlich im Vergleich mit gewerblichen Anbietern folgende, gegenläufige Hypothesen abgeleitet:

H3a: Staatliche Anbieter nehmen günstigere Mieten als gewerbliche, da sie ihren Preissetzungsspielraum aus politischen Gründen nicht ausnutzen.

Vs.

³⁴ Vgl. Sagner und Voigtländer 2019, S. 9.

³⁵ Vgl. Spars 2017, S. 519.

³⁶ Vgl. Deschermeier et al. 2015, S. 3.

³⁷ Vgl. Ibel 2017, S. 136.

H3b: Staatliche Anbieter nehmen keine günstigeren Preise als gewerbliche, da sie Anreize haben, ihren Preissetzungsspielraum auszunutzen und höhere Kosten decken müssen.

2.2.5 Wohnungsgenossenschaften

Mit Wohnungsgenossenschaften wird nun eine besondere Anbieterform betrachtet, bei welcher die Mieter gleichzeitig Eigentümer sind. Letztlich handelt es sich dabei um einen Zusammenschluss meist natürlicher Personen mit dem Ziel, Wohnraum für ihre Mitglieder zu schaffen.³⁸ Während andere Anbieter auf unterschiedliche Weise firmieren können, stellt eine eingetragene Genossenschaft (eG) dabei eine eigene Rechtsform dar.³⁹

Eine Besonderheit von Genossenschaften, die eng in Zusammenhang mit deren Preissetzung steht, ist der *MemberValue*, also der Mehrwert der Beteiligten durch die genossenschaftliche Kooperationstätigkeit. Dabei ist zwischen dem unmittelbaren, dem mittelbaren und dem nachhaltigen *MemberValue* zu unterscheiden.⁴⁰ Der unmittelbare Wert bezieht sich auf die Leistungen der Genossenschaft, was im Fall von Wohnungsgenossenschaften das dauerhaft angelegte Wohnrecht zu möglichst günstigen Konditionen umfasst. Auch Instandhaltung, Nutzung von Gemeinschaftseinrichtungen und weitere, genossenschaftsbezogene Leistungen fallen darunter.⁴¹ Der mittelbare *MemberValue* umfasst einerseits das Mitbestimmungsrecht, andererseits die Verzinsung auf das eingesetzte Kapital eines Genossenschaftsmitglieds, was z.B. Gewinnausschüttungen beinhalten könnte. Unter dem nachhaltigen *MemberValue* wird Optionsnutzen verstanden, den die zukünftige Existenz der Genossenschaft zum Ausdruck bringt. Dies kann z.B. durch Rücklagen geschehen, die für Investitionen zur Verfügung stehen, was sich bei Wohnungsgenossenschaften z.B. auf Sanierungen und Modernisierungen beziehen kann.⁴² Die drei Bestandteile sind dabei stets interdependent zueinander zu betrachten. So steht Kapital, das für Reinvestitionen verwendet wird, nicht mehr für eine Gewinnausschüttung zur Verfügung.⁴³

Die Besonderheiten des *MemberValues* haben erhebliche Auswirkungen auf die Preissetzung von Wohnungsgenossenschaften. Da bei diesen die Zurverfügungstellung von Wohnraum im Vordergrund steht, kommt dem

³⁸ Vgl. Lenk et al. 2010, S. 17-18.

³⁹ Vgl. §1 GenG.

⁴⁰ Vgl. Theurl 2005, S. 139.

⁴¹ Vgl. Zumdick 2015, S. 20.

⁴² Vgl. Mändle 2005, S. 12.

⁴³ Vgl. Böttiger 2009, S. 81.

mittelbaren *MemberValue* hier auf den ersten Blick eine nachgelagerte Bedeutung zu. Aufgrund der Interdependenzen ist jedoch eine Verlagerung der Mittel möglich.⁴⁴ So ist denkbar, dass eine indirekte Gewinnausschüttung erfolgt, die ex ante mit den Nutzungsgebühren verrechnet wird.⁴⁵

Insofern ist bei Genossenschaften die Annahme von Mietpreisen, die genau die Gesamtkosten decken, besonders glaubhaft. Da Gewinne wie Verluste innerhalb der Genossenschaften verbleiben, besteht keinerlei Fehlanreiz, damit andere Geschäftsbereiche quersubventionieren. Zudem verliert die Frage, wie weit der Preissetzungsspielraum ausfallen würde, an Bedeutung, wenn dieser ohnehin nicht ausgenutzt werden soll.

Letztlich ist daher die Frage zu klären, wie die Kostenstruktur der Wohnungsgenossenschaften ausfällt. Die Preise auf einem effizient niedrigen Niveau zu halten scheint hier besonders anreizkompatibel. Fehlende Möglichkeiten, Verluste über andere Geschäftsbereiche aufzufangen, erhalten zudem den Wettbewerbsdruck auf die Verantwortlichen.⁴⁶ Da die Eigentümer gleichzeitig Mieter sind, würden sie den vollen Nutzenverlust zu spüren bekommen, wenn an der Qualität gespart wird und diese unter das optimale Niveau fällt. Die Kosten dürften also auch unter vergleichbaren Bedingungen möglichst geringgehalten werden. Für die Preissetzung von Genossenschaften können daher keine gegenläufigen Effekte ausgemacht werden, weshalb nur eine einzige Hypothese abgeleitet wird:

H4: Die Preissetzung von Genossenschaften fällt unter vergleichbaren Bedingungen besonders niedrig aus, da lediglich Nutzungsgebühren erhoben werden, die im Rahmen des MemberValues wirksam werden.

Relativierend muss allerdings berücksichtigt werden, dass genossenschaftliches Wohnen nur bedingt mit gewöhnlichen Mietverhältnissen verglichen werden kann. Die Bewohner sind nicht nur Mieter, sondern gleichzeitig Anteilseigner. Dabei fallen zunächst fixe Kosten für den Erwerb von Genossenschaftsanteilen an, die langfristig von der Mietersparnis kompensiert werden müssen. Gleichzeitig unterscheiden sich die Anteilseig-

⁴⁴ Vgl. Theurl 2002, S. 85.

⁴⁵ Mieten bei Genossenschaften werden als Nutzungsgebühren bezeichnet. Zum Vergleich der Preissetzung mit anderen Anbieterarten wird jedoch vereinfacht der Begriff Miete für alle gleichermaßen verwendet.

⁴⁶ Vgl. Ibel 2017, S. 136.

ner durch eingeschränkte Verfügungsrechte von kompletten Privateigentümern.⁴⁷ Auch für Haushalte, für die vollständiges Eigentum nicht erschwinglich ist, kann genossenschaftliches Wohnen daher eine attraktive Alternative darstellen.

2.2.6 Gemeinnützige Anbieter

Die letzte verbliebene Anbieterart wird vereinfacht als gemeinnützig bezeichnet. Es handelt sich hierbei um Organisationen ohne Erwerbszweck, wie z.B. Kirchen oder Stiftungen, die entweder Wohnraum selbst anbieten oder als Träger entsprechender Wohnungsunternehmen fungieren. Die hier verwendete Bezeichnung ist nicht zu verwechseln mit der ehemals im Wohnungsmarkt präsenten Rechtsform „gemeinnützig“, welche im Jahre 1990 abgeschafft wurde.⁴⁸

Die Hypothesen zum Preissetzungsverhalten ähneln in vielen Fällen den Überlegungen zu staatlichen Anbietern. So beanspruchen diese ebenfalls in besonderem Maße für sich, günstigen Wohnraum zur Verfügung zu stellen.⁴⁹ Auch hier stellt sich die Frage, ob günstige Preise dabei unter ansonsten gleichen Bedingungen gelten oder auf Kosten geringerer Qualität erfolgen. Statt politischem Druck könnten hier Erwartungshaltungen der Mitglieder oder Förderer der jeweiligen Institutionen dazu führen, dass der Preissetzungsspielraum unter vergleichbaren Bedingungen bewusst nicht ausgenutzt wird. Gleichmaßen muss allerdings hinterfragt werden, ob die jeweiligen Anbieter einen Anreiz haben, Gewinne zu realisieren und an anderer Stelle wirksam werden zu lassen, was sich bei kirchlichen Trägern z.B. in Investitionen in Krankenhäuser oder Gemeindeeinrichtungen widerspiegeln könnte. Insofern erscheint ein Verzicht auf Übereinkommen bei gemeinnützigen Anbietern weniger glaubhaft als bei Genossenschaften.⁵⁰

Dabei erreichen die als gemeinnützig bezeichneten Anbieter eine Größe, die mancherorts zu Marktmacht durch lokale Konzentration führen dürfte.

⁴⁷ Vgl. Goodman und Goodman 1997, S. 226.

⁴⁸ In der Nachkriegszeit wurde über das Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz umfassend die gemeinnützige Wohnungswirtschaft gefördert. Ab den 60ern ging man hingegen zunehmend dazu über, privatwirtschaftlichen Investoren einen gleichberechtigten Einstieg in den Wohnungsmarkt zu ermöglichen. Bedingt durch zahlreiche Ineffizienzen und das Scheitern diverser gemeinnütziger Wohnungsunternehmen wurde diese Rechtsform im Jahre 1990 gänzlich aufgehoben; Vgl. Ibel 2017, S. 122.

⁴⁹ Vgl. z.B. eid 2021 oder Katholischer Siedlungsdienst e.V. 2021.

⁵⁰ Vgl. Mändle 2005, S. 12.

Entsprechende Verhandlungsmacht für Gewinnrealisierung ist also mutmaßlich vorhanden, es bleibt lediglich unklar, inwieweit dies Anwendung findet. Andererseits können über Größenvorteile geringere Kosten realisiert werden, als bei kleinen gewerblichen oder rein privaten Vermietern.⁵¹ Gleichzeitig sind auch hier X-Ineffizienzen infolge mangelnden Wettbewerbsdrucks denkbar, wenn auch diese weniger stark ausfallen dürften, als bei staatlichen Anbietern. Auch Kirchen oder Stiftungen haben alternative Einnahmequellen, mit denen sie Verluste auffangen können und keine Investoren, die entsprechende Renditeerwartungen stellen. Allerdings können die Einnahmen nicht in Form von Steuererhöhungen beliebig angepasst werden.

All diese Faktoren sprechen dafür, dass die als gemeinnützig bezeichnete Anbietergruppe bewusst auf die Realisierung größtmöglicher Gewinne verzichten könnte, die Anreize dafür aber weniger stark ausgeprägt sind als bei staatlichen oder genossenschaftlichen Anbietern. Die zu deckenden Kosten dürften allerdings höher als bei gewerblichen Anbietern sein. Es wird letztlich folgende Hypothese festgehalten, die es empirisch zu prüfen gilt:

H5: Gemeinnützige Anbieter setzen günstigere Mieten als gewerbliche Anbieter, da sie ihren Preissetzungsspielraum nicht gänzlich ausnutzen.

3 Datengrundlage

Durch die Verfügbarkeit von Internet-Angebotsdaten gibt es für die Analyse von Immobilienmärkten inzwischen eine breite Datenbasis. Zu dieser zählen auch die Mietwohnungsdaten der Empirica-Systeme-GmbH, die für diese Untersuchung herangezogen werden⁵² und die freundlicherweise für die Jahre 2016-2018 für die sieben größten Städte Deutschlands unentgeltlich zur Verfügung gestellt wurden.

Empirica sammelt systematisch Daten von großen Internetportalen wie „Immobilienscout24“ oder „WG-Gesucht“ sowie von kleineren Foren und Printmedien. Ebenso werden Daten aus den eigenen Vermarktungsforen von großen Wohnungsunternehmen und Genossenschaften in die Datenbank übernommen. Da ein Großteil der in Deutschland erfolgenden Vermarktungen über diese Kanäle erfolgt, beansprucht Empirica für sich, den Mietwohnungsmarkt über ihre Daten repräsentativ abzubilden bzw. kein

⁵¹ Vgl. Deschermeier et al. 2015, S. 3.

⁵² Seit Dezember 2019 nennt sich die Empirica-Systeme-GmbH offiziell Value AG, es wird jedoch weiterhin die Bezeichnung verwendet, die zu Beginn der Bearbeitung galt; Vgl. Hein 2019.

Marktsegment systematisch zu vernachlässigen. Weiterhin wurden diverse Plausibilitätstests durchgeführt und Beobachtungen mit unrealistischen Werten sowie Dopplungen desselben Angebotes entfernt.⁵³

Die Vorteile solcher Inseratsdaten liegen vor allem in der breiten Datenbasis und dem relativ einfachen Zugang. Allerdings handelt es sich nur um Angebotsdaten, bei denen letztlich die Annahme getroffen werden muss, dass die dort angebotenen Konditionen hinterher tatsächlich Anwendung finden. Diese bilden nur einen, wenn auch breiten, Teilmarkt ab. Änderungen laufender Mietverhältnisse werden dort nicht berücksichtigt. Ebenso fehlen Mietwohnungen, deren Weitergabe auf rein privater Vermittlung beruht.

Eine relativ häufig verwendete Alternative sind Daten, die auf Befragungen von Mietern und Vermietern beruhen. Dies wird häufig von Städten durchgeführt, die darüber lokale Mietspiegel erstellen. Dabei werden sämtliche Mietverhältnisse unabhängig von der Vermarktungsform berücksichtigt. Allerdings wird hieran unter anderem kritisiert, dass die Teilnahme freiwillig ist und kein Anreiz besteht, wahre Angaben zu machen.⁵⁴ Ferner ist der Stichprobenumfang in der Regel erheblich kleiner. Dementsprechend sind auch hier systematische Verzerrungen zu befürchten. Alternativ existieren auch Daten von Maklerbüros, die als relativ präzise gelten, jedoch schwer zugänglich sind.⁵⁵ Daten aus Kreditverträgen erfassen zwar viele Wohnungseigenschaften, sind für die Zwecke dieser Arbeit jedoch weniger geeignet, da diese sich meist auf Verkäufe beziehen.⁵⁶

Unter den vorhandenen Alternativen werden Inseratsdaten aus der Empirica-Datenbank daher als die bestmöglichen und für die Zwecke dieser Arbeit als gut geeignet angesehen. Vor allem die breite Abdeckung verschiedener Anbieterformen durch die Inklusion unternehmenseigener Daten von Genossenschaften oder staatlichen Anbietern spricht dafür. Die fehlende Abbildung laufender Mietverhältnisse kann ein Stück weit dadurch relativiert werden, dass wesentliche Änderungen durch Bestandsschutz verhindert werden und somit vor allem bei Neuvermietungen anfallen. Ferner spricht die große Zahl an Beobachtungen dafür, alle relevanten Merkmale hinreichend oft erfasst zu haben.

⁵³ Vgl. Braun und Thomschke 2014.

⁵⁴ Vgl. Abraham et al. 2009.

⁵⁵ Vgl. Scharmanski und Wiencke 2017, S. 718.

⁵⁶ Vgl. Piazzolo 2008.

Der vorliegende Datensatz umfasst über 300.000 Beobachtungen und weist insgesamt 170 Variablen aus. Darunter fallen Objektbeschreibungen wie die Fläche, Zimmeranzahl oder das Alter des Gebäudes, aber auch Ausstattungsmerkmale, z.B. ob ein Balkon oder eine Parkmöglichkeit vorhanden ist. Ebenso wird eine Bewertung des Objektzustandes vorgenommen, die sich in Dummies äußert, wonach eine Wohneinheit z.B. als neuwertig oder renovierungs- oder sanierungsbedürftig eingeordnet wird. Besonders wichtig sind die genauen Koordinaten über das Georeferenzsystem WGS84, welche eine exakte lagebezogene Untersuchung ermöglichen.⁵⁷

Anschließend werden einige Variable eigenständig neu erstellt. So wird auf Basis einer öffentlich zugänglichen Datei des Anbieters Geofabrik die Entfernung zu den umliegenden ÖPNV-Haltestellen berechnet und an den Datensatz angefügt.⁵⁸ Weiterhin wird die Entfernung zum jeweiligen Stadtzentrum berücksichtigt und in Anlehnung an Glaeser et al. (2008) das Rathaus als Approximation hierfür verwendet. Darüber erfolgt eine präzise Beschreibung der Mikrolage, welche in diversen Studien vernachlässigt wird.⁵⁹ Ferner werden eigenständige Bereinigungen um gewisse Unsicherheitsfaktoren vorgenommen. Beispielsweise werden Beobachtungen entfernt, bei denen keine Adressinformationen vorhanden sind, da das Zustandekommen der Lageinformationen hier nicht hinreichend nachvollzogen werden kann. Zudem wird eine Variable erstellt, die angibt, wie oft ein Anbieter im Datensatz vorkommt, was z.B. als Kontrollvariable für Größenvorteile ausgetestet werden kann.

Zur Untersuchung der Einflüsse der Anbieterform ist zunächst eine angemessene Kategorisierung nach den in Kapitel 2 getroffenen Unterteilungen vorzunehmen. Der Datensatz weist dazu lediglich in einer Kommentarspalte den Namen des Anbieters aus. Ist diese leer, so handelt es sich um einen rein privaten Anbieter, der aus diesem Grund anonymisiert bleibt. Um eine Zuordnung zu treffen, werden die übrigen Anbieter nach ihrer Häufigkeit im Datensatz geordnet und dann gegoogelt. Aus Praktikabilitätsgründen werden dabei alle, die seltener als neun Mal vorkommen, in eine Kontrollgruppe verschoben, die mit „Sonstige“ bezeichnet wird. In diese werden auch alle Anbieter verschoben, die nicht eindeutig

⁵⁷ Vgl. Empirica-Systeme-GmbH 2018.

⁵⁸ Hinweise zu Nutzungsrechten und Verfügbarkeit finden sich unter Geofabrik 2020.

⁵⁹ Beispielsweise wird die Lage in Deschermeier et al. 2015 vernachlässigt, obwohl diese mutmaßlich einen Großteil des Preises erklären kann und möglicherweise auch mit der Anbieterform zusammenhängt.

zugeordnet werden können. Dies kann beispielsweise bei Hausverwaltungen der Fall sein, bei denen unklar ist, ob in erster Linie Eigen- oder Fremdbestand verwaltet wird. Häufig wurde die Inserierung auch von Maklerbüros vorgenommen, bei denen ebenfalls ungewiss ist, um wen es sich bei dem tatsächlichen Besitzer handelt. Ausschlaggebend soll also lediglich die Eigentümerschaft sein, da annahmegemäß der Eigentümer über die endgültige Preissetzung entscheidet. Durch die restriktive Zuordnung zu den Kategorien aus Kapitel 2 werden die dort verbuchten Angebote als hinreichend sicher identifiziert angesehen, so dass keine Verzerrung durch eine fehlerhafte Kategorisierung erfolgt.

In Tab. 2 wird eine Übersicht über die Verteilung der Beobachtungen über die verschiedenen Anbieterformen und Städte hinweg gegeben. Dabei fällt die Aufteilung innerhalb der einzelnen Städte ungleich aus. So finden sich in Berlin mehr als 12.000 Beobachtungen staatlicher Unternehmen, was auch daran liegen dürfte, dass das Land über sechs eigene Wohnungsunternehmen verfügt, wohingegen diese Anbieterform in Köln nur 42 mal beobachtet wird.

Tab. 2: Verteilung der Anbieterformen über die einzelnen Städte

Anbieterform	Berlin	Hamburg	München	Köln	Frankfurt	Stuttgart	Düsseldorf	Gesamt
Genossenschaft	1.253	2.683	59	496	69	286	524	5.370
Gewerblich	28.937	8.478	1.918	3.604	3.131	1.289	3.533	50.890
Gemeinnützig	386	67	30	126	21	20	166	816
Privat	28.178	19.846	14.091	15.320	9.847	5.207	12.064	104.553
Sonstige	50.514	32.050	12.098	10.112	8.583	2.279	10.842	126.478
Staatlich	12.872	2.543	133	42	902	290	97	16.879
Gesamt	122.140	65.667	28.329	29.700	22.553	9.371	27.226	304.986

Ebenso zeigt sich, dass die Anbieter nicht immer die Aufteilung des in Kapitel 2.2.1 beschriebenen Gesamtwohnungsmarktes widerspiegeln. So kommen im gesamten Datensatz mit 816 Beobachtungen nur knapp 0,3% gemeinnützige Anbieter vor, während diese im Gesamtwohnungsmarkt ca. 1% ausmachen. Auch Genossenschaften und staatliche Anbieter sind deutlich unterrepräsentiert. Dies dürfte zum einen daran liegen, dass diese eine geringere Fluktuationsrate aufweisen, auch weil für einen Einzug höhere spezifische Investitionen nötig sind, die einen Wohnungswechsel unattraktiver machen.⁶⁰ Eine höhere Zufriedenheit der Bewohner dürfte ein weiterer Grund sein. Da im Rahmen der Empirica-Daten nur Neuvermietungen erfasst werden, tauchen diese Anbieter seltener auf. Zum anderen besteht die Möglichkeit, dass diese Anbieter öfter in den Sonstigen enthalten sind, weil sie nicht zweifelsfrei identifiziert werden konnten. Nichtsdestotrotz kann es sein, dass die letztgenannten Anbieter

⁶⁰ Vgl. Deschermeier et al. 2015., S. 6

öfter über Kanäle vermarktet werden, die nicht in diesem Datensatz auftauchen. Sofern die selten beobachteten Anbieterformen keine systematischen Verzerrungen aufweisen, bleibt die abweichende Verteilung jedoch unproblematisch. Da in jeder Stadt jede Anbieterform vorkommt, ist eine städtespezifische, vergleichende Untersuchung in jedem Fall möglich.

4 Empirische Untersuchung

Im Folgenden werden die bisher aufgestellten Hypothesen auf Basis der Empirica-Daten überprüft. Dafür wird zunächst anhand einiger deskriptiver Ansätze untersucht, ob die Thesen haltbar bleiben. Danach wird ein präziseres Schätzverfahren vorgestellt, mit dem Rückschlüsse auf genauere Zusammenhänge gezogen werden können. Zuletzt werden Ergebnisse einer ersten Regression vorgestellt, welche in darauf aufbauenden Untersuchungen angepasst und auf ihre Robustheit geprüft werden könnten.

4.1 Deskriptive Befunde

Um die Frage nach Preisunterschieden der Anbieter zu untersuchen, wird zunächst betrachtet, inwiefern Mietpreise unter ungleichen Bedingungen unterschiedlich ausfallen. Diese werden in Abb. 3 für alle Anbieterformen gegenübergestellt. Für eine bessere Vergleichbarkeit werden sie auf die Quadratmeterebene heruntergebrochen.

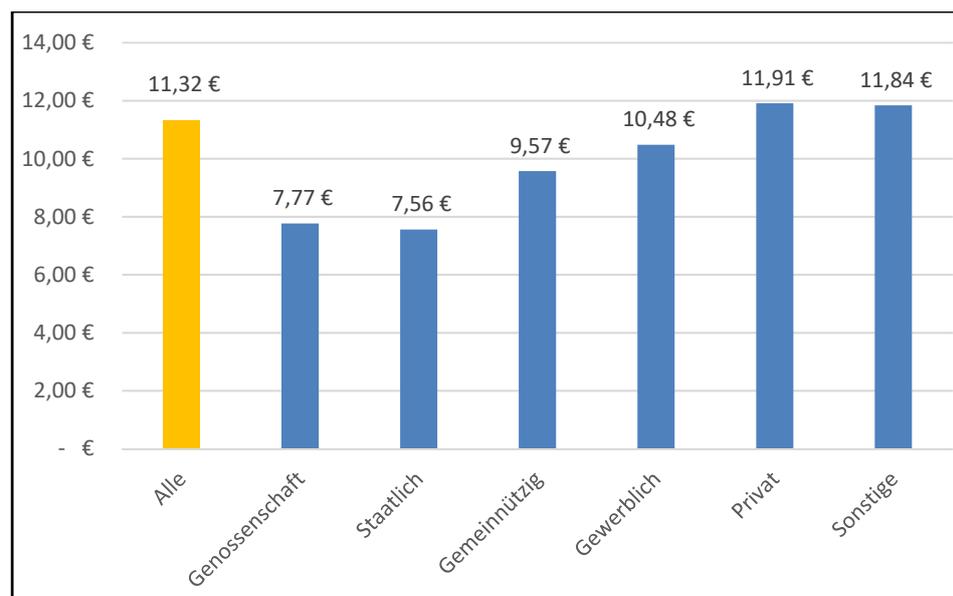


Abb. 3: Quadratmeterpreise nach Anbieterform

Dabei fällt auf, dass staatliche Anbieter mit 7,56€ pro QM tatsächlich die günstigsten Mieten haben und damit knapp günstiger als Genossenschaften sind. Neben gemeinnützigen befinden sich auch die Quadratmeterpreise gewerblicher Anbieter deutlich unter dem Gesamtschnitt von 11,32€. Private Anbieter sind mit 11,91€ am teuersten und knapp teurer als die Sonstigen. Letztere können zwar nicht sinnvoll interpretiert werden, das auffällig ähnliche Niveau könnte aber ein Hinweis darauf sein, dass sich unter diesen überwiegend private Angebote befinden.

Diese Beobachtungen lassen jedoch keine Aussage über die Ausgangsfrage zu, ob dies auch unter vergleichbaren Bedingungen gilt. Dementsprechend sind als nächstes diverse Heterogenitätsfaktoren zu prüfen. Je nachdem, ob qualitätsmindernde Aspekte bei scheinbar günstigen Anbietern ausgeprägter sind, könnte dies eine Erklärende für Preisunterschiede darstellen. Dafür werden zunächst Preisunterschiede zwischen den verschiedenen Städten betrachtet, welche in Abb. 4 dargestellt sind:

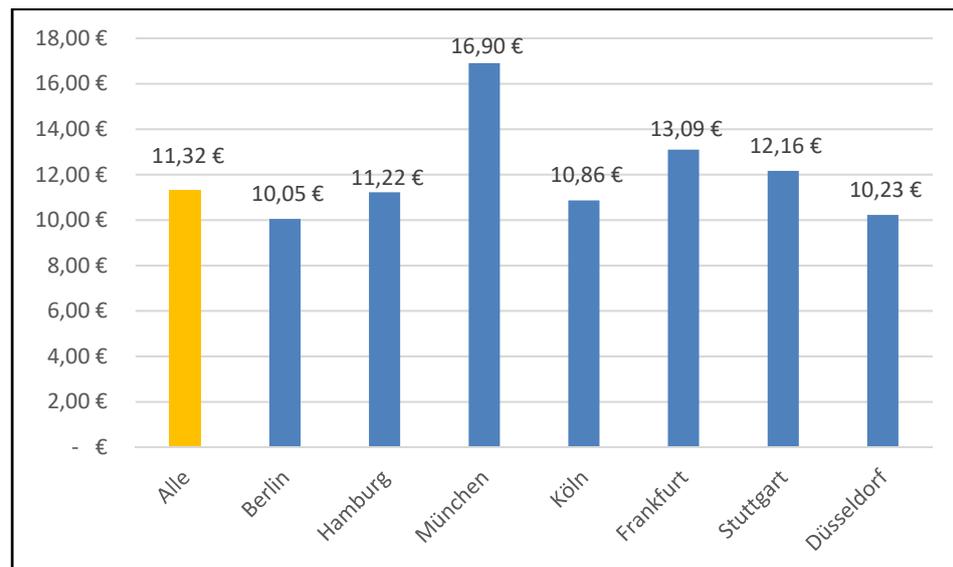


Abb. 4: Quadratmeterpreise nach Städten

Dabei ist München mit durchschnittlichen Quadratmeterpreisen von 16,90€ mit Abstand am teuersten, während Berlin, Hamburg, Köln und Düsseldorf unterdurchschnittliche Preise aufweisen. In Zusammenhang mit der in Tab. 2 ausgewiesenen Anbieterverteilung ist daher vorstellbar, dass die Preise für Genossenschaften, staatliche und gemeinnützige Anbieter niedriger erscheinen, als sie unter gleichen Bedingungen sind, weil diese innerhalb des Empirica-Datensatzes sehr selten in den besonders teuren Städten beobachtet werden. Gleichmaßen kommen staatliche und genossenschaftliche Anbieter besonders oft in den unterdurchschnitt-

lich teuren Städten Berlin und Hamburg vor. Einen genaueren Einblick ermöglicht die Betrachtung der Quadratmeterpreise der Anbieterformen nach Stadt. Dies wird in Tab. 3 dargestellt:

Tab. 3: Quadratmeterpreise nach Anbieterform innerhalb jeder Stadt

	Berlin	Hamburg	München	Köln	Frankfurt	Stuttgart	Düsseldorf	Gesamt
Genossenschaft	7,39 €	7,75 €	12,02 €	8,20 €	11,14 €	8,93 €	6,77 €	7,77 €
Staatlich	7,38 €	6,95 €	12,40 €	9,67 €	10,07 €	9,73 €	10,07 €	7,56 €
Gemeinnützig	9,06 €	10,84 €	15,12 €	10,16 €	11,65 €	9,60 €	8,52 €	9,57 €
Gewerblich	9,72 €	11,16 €	15,67 €	9,90 €	12,64 €	11,84 €	10,38 €	10,48 €
Privat	10,21 €	11,72 €	17,01 €	11,04 €	13,04 €	12,56 €	10,17 €	11,91 €
Sonstige	10,90 €	11,56 €	17,05 €	11,09 €	13,66 €	12,16 €	10,44 €	11,84 €
Alle	10,05 €	11,22 €	16,90 €	10,86 €	13,09 €	12,16 €	10,23 €	11,32 €

Dabei zeigt sich, dass die Trends trotz gewisser Schwankungen bestätigt werden können. So sind in fast allen Städten staatliche, genossenschaftliche und gemeinnützige Anbieter günstiger als private und gewerbliche. Eine Separierung nach Städten reicht demnach nicht zur Erklärung von Preisunterschieden aus.

Dementsprechend sind noch weitere Heterogenitätsfaktoren zu betrachten. Beispielhaft werden dafür die objektbezogenen Eigenschaften der Fläche, des Alters und der Entfernung vom als Stadtzentrum betrachteten Rathaus (in Metern) herangezogen. Allgemein wird davon ausgegangen, dass der Quadratmeterpreis mit der Höhe dieser Merkmalsausprägungen sinkt, wiewohl auch das Vorhandensein gegenläufiger Effekte nicht ausgeschlossen werden kann. Deren Ausprägungen über die Anbieterformen sind in Tab. 4 dargestellt:

Tab. 4: Mittelwerte ausgewählter Variabler nach Anbieterform

Anbieterform	Variable		
	Fläche	Alter	D_Rathaus
Genossenschaft	64,36	43,14	8802,89
Staatlich	64,26	45,33	9796,02
Gemeinnützig	69,23	53,23	7309,47
Gewerblich	64,12	55,90	7663,41
Privat	67,40	54,07	5911,52
Sonstige	73,50	57,42	6199,68
Alle	69,16	55,16	6593,08

Unter der Annahme, dass es für die Fläche eine Art autonomen Grundpreis⁶¹ gibt und der Durchschnittspreis dann mit der Quadratmeteranzahl

⁶¹ Dabei handelt es sich um den hypothetischen Quadratmeterpreis, welcher sich bei einer Fläche von null einstellen würde. Der Quadratmeterpreis kann demnach in eine von der Ausprägung der Fläche abhängige und eine unabhängige Komponente unterteilt werden.

sinkt, müsste dies am stärksten preissenkend bei gemeinnützigen Anbietern wirken. Die Fläche genossenschaftlicher, gewerblicher und staatlicher Anbieter unterscheidet sich kaum. Allerdings weisen private Anbieter eine größere Fläche als die drei vorher genannten auf und sind dennoch teurer. Genossenschaften und staatliche Anbieter weisen ein auffällig geringeres Durchschnittsalter auf als die Übrigen. Demnach ist ein preismindernder Effekt eines höheren Alters nicht feststellbar. Für den Objektzustand in Form von Sanierungen oder Modernisierungen wird hier jedoch nicht kontrolliert. Außerdem wird deutlich, dass staatliche und genossenschaftliche Anbieter überdurchschnittlich weit vom Stadtzentrum entfernt sind, während Private zentraler anbieten. Da Zentrumslagen allgemein als teurer gelten, könnte dies eine Erklärung für Preisunterschiede darstellen.

Die Unterschiedlichkeit dieser Merkmalsausprägungen verdeutlicht nochmal, dass es viele Möglichkeiten für die Erklärung von Preisunterschieden gibt und diese nicht notwendigerweise unter vergleichbaren Bedingungen bestehen bleiben. Als nächstes müssten mehrere Merkmale simultan gegenübergestellt werden. Da dies aber in Anbetracht dutzender möglicher Erklärender auf deskriptiver Ebene kaum übersichtlich möglich ist, wird an dieser Stelle zu einer Regressionsmethode übergegangen, welche die jeweiligen Einflüsse klar ausweist.

4.2 Schätzverfahren

In der Literatur hat sich zur Erklärung von Immobilienpreisen die sogenannte hedonische Preisanalyse etabliert. Diese geht auf Rosen (1974) zurück und wurde in diversen Untersuchungen erweitert und angepasst. Dabei werden Immobilienpreise mit den Ausprägungen zahlreicher innerer Objekteigenschaften wie der Größe, dem Alter, der Zimmeranzahl, aber auch Qualitäts- und Ausstattungsmerkmalen erklärt. Wohneinheiten sind demnach ein komplexes Güterbündel, bei dem von jedem Merkmal ein impliziter Preis ausgeht, welcher den Gesamtpreis beeinflusst.

Zur Identifikation der Anbietereinflüsse wird hier die Strategie verfolgt, die Mietpreise möglichst präzise über die Objekteigenschaften zu erklären. Zusätzlich werden Dummies für verschiedene Anbieterformen angefügt, die in Abhängigkeit einer Referenzkategorie deren verbleibenden Einfluss auf den Preis angeben. Die Schätzgleichung lautet dabei wie folgt:

$$\text{Log}(P/qm)_i = \alpha + \beta_{ij}O_{ij} + \gamma_{ik}D_{ik} + \delta_{ul}A_{ul} + \eta_i T_i + \theta_{im}C_{im} + \epsilon_i. \quad (1)$$

Mit:

Tab. 5: Notationen der Schätzfunktion

P/qm	Quadratmeterpreis
α	Ursprung
$\beta, \gamma, \delta, \eta, \theta$	Koeffizienten
i	Objektindex
O	Vektor der inneren Eigenschaften des Objektes
D	Distanzvariablen
A	Anbieterinformationen
T	Zeitkomponente
C	Städtedummy
j, k, l, m	Merkmal innerhalb des Vektors
ϵ	Störterm

In Tab. 5 werden die Notationen der Schätzfunktion aus Gleichung (1) dargestellt. Als abhängige Variable wird dabei der logarithmierte Quadratmeterpreis herangezogen. Dieser wird mit mehreren Variablengruppen erklärt. Der Vektor O weist dabei diverse innere Eigenschaften aus, was neben Größe, Alter oder Zimmeranzahl auch Ausstattungsmerkmale wie z.B. das Vorhandensein eines Balkons oder einer Parkmöglichkeit umfasst. Weiterhin werden darunter Zustandsbeschreibungen gefasst, die angeben, ob ein Objekt z.B. als renovierungs- oder sanierungsbedürftig gilt. Davon getrennt ausgewiesen werden in diesem Modell einige Distanzvariablen D , welche die Mikrolage der Objekte beschreiben. Darunter fällt z.B. die Entfernung zum Rathaus oder zu den nächstgelegenen ÖPNV-Haltestellen. Anschließend folgt mit den Anbieterinformationen A der Vektor, dem das hauptsächliche Interesse gilt. Dieser enthält die angeführten Anbieterdummies. Da die Daten einen längeren Zeitraum abbilden, ist auch eine kontinuierliche Kontrollvariable für den Zeitfaktor T sinnvoll. Weiterhin wird für eine Untersuchung des Gesamtdatensatzes ein Vektor mit Kontrolldummies für die einzelnen Städte in Abhängigkeit einer Referenzkategorie angefügt. Die Notationen $\beta, \gamma, \delta, \eta$ und θ stellen dabei jeweils die Vektoren der Koeffizienten dar und die konkreten Merkmale innerhalb des Vektors werden über j, k, l und m abgebildet. Da für die Zeitkomponente nur eine einzige Kontrollvariable vorgesehen ist, entfällt die Notwendigkeit einer Merkmalspräzisierung innerhalb des Vektors.

Die Koeffizienten in diesem Log-Linear-Modell können als approximativer prozentualer Einfluss der jeweiligen Merkmalsausprägung auf den Preis anschaulich interpretiert werden. Der Ursprung α stellt dabei eine Art autonomen Grundpreis dar, der sich einstellen würde, wenn alle Merkmale den Wert Null annehmen würden und nicht sinnvoll interpretiert werden

kann. Der Störterm ϵ beschreibt dabei für jede Beobachtung i die Abweichung vom Funktionswert durch alle Einflüsse, welche in der Schätzgleichung nicht abgebildet werden.

Die Anbieterdummies geben dabei den approximativen prozentualen Einfluss der Anbieterform auf den Quadratmeterpreis bei Konstanz aller übrigen Variablen an. Mit der verwendeten Regression kann kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben werden, da nicht ausgeschlossen werden kann, dass es noch darüberhinausgehende Einflüsse gibt. Kausale Interpretationen wären daher zu weitreichend. Das hier verwendete Verfahren weist keinerlei quasi-experimentellen Charakter auf, wie es z.B. bei einer *Difference-in Differences-Schätzung* der Fall sein kann. Allerdings können durch die passende Ausgestaltung der hedonischen Preisanalyse viele denkbare Einflüsse abgedeckt werden, so dass die Anbieterdummies den Preiseinfluss unter sehr ähnlichen Bedingungen abbilden.

Eine realistischere Interpretation dürfte es daher sein, die dort ausgewiesenen Anbieterinflüsse als solche zu betrachten, die nicht mit den sonstigen Eigenschaften erklärt werden können. Umso wichtiger ist es, für möglichst viele denkbare Einflüsse innerhalb der hedonischen Preisanalyse zu kontrollieren. Bezogen auf die Ausgangsfrage, ob Preisunterschiede durch unterschiedliche Qualitätseigenschaften hervorgerufen werden, kann hier bereits ein erheblicher Erkenntnisgewinn festgehalten werden, wenn für die wichtigsten Qualitätsmerkmale zuverlässig kontrolliert wird. Verbleiben dann immer noch größere, signifikante Preisunterschiede zwischen den Anbietern, so spricht vieles dafür, dass auch Kausalitäten enthalten sind, auch wenn diese nicht exakt quantifizierbar sind.

Ein Vergleich der stadtinternen Befunde untereinander kann dabei eine gewisse externe Validität sicherstellen, wenn die Erkenntnisse allorts ähnlich bleiben. Zu befürchten ist ferner eine gewisse Endogenität der Anbieterform, welche sich z.B. an damit zu erzielende Margen anpassen könnte. Eine regelmäßige Anpassung der Anbieterform wird jedoch als unwahrscheinlich eingeschätzt, da es sich dabei um eine sehr langfristige Entscheidung handelt.

Die hedonische Preisanalyse stellt hierfür einen sehr bewährten Ansatz dar, der in zahlreichen Untersuchungen einen hohen Erklärungsgehalt geliefert hat.⁶² Insofern scheint der Anspruch durchaus berechtigt, darüber

⁶² Vgl. z.B. Deschermeier et al. 2017; Kholodilin et al. 2016; Deschermeier et al. 2015.

ein hohes Maß der Vergleichbarkeit herzustellen. Die Beschreibung der Mikrolage über Distanzvariable und die Inklusion der Zeitkomponente stellen dabei ein besonders hohes Maß an Präzision her.

Zur Realisierung der vorangegangenen Schätzgleichung ist zunächst die Variablenauswahl innerhalb der einzelnen Vektoren zu konkretisieren. Dabei erfolgt eine Orientierung am bewährten Verfahren von Stock und Watson (2020). Demnach werden zunächst alle erklärenden Variablen, bei denen auf Basis sachlogischer Überlegungen ein Erklärungsgehalt vermutet wird, in die Schätzung aufgenommen. Anschließend ist in mehreren Schritten zu prüfen, ob sich durch das Herausnehmen und wiederholte Hinzufügen diverser Variablen die Koeffizienten und Standardfehler der übrigen Variablen ändern. Sind entsprechende Effekte zu beobachten, so ist dies ein Hinweis auf Verzerrungen durch nicht berücksichtigte Hintergrundvariablen.⁶³ Auch, weil entsprechende Effekte in der letztlich durchgeführten Schätzung nicht mehr beobachtbar sind, wird davon ausgegangen, dass die Preisanalyse die wesentlichen Einflussfaktoren gut abdeckt. Gleichzeitig soll die Nebenbedingung beachtet werden, dass Probleme mit Multikollinearität geringgehalten werden. Dazu werden die Varianzinflationsfaktoren (Vif) betrachtet und sich an der Faustregel orientiert, dass Werte bis 10 als vertretbar gelten.⁶⁴ Allerdings werden Variablen, welche zu einer Überschreitung dieser Werte führen, nicht pauschal entfernt, sondern eine individuelle Abwägung vorgenommen, ob aus sachlogischen Gründen dennoch eine Berücksichtigung sinnvoll ist.

Grundsätzlich soll also ein rein parametrisches Verfahren in Form einer linear-additiven Regression durchgeführt werden. Die Möglichkeit nichtlinearer Transformationen bestimmter Variablen bleibt davon unberührt. Diese können dann wie eine andere, lineare Variable behandelt werden. Auf diese Weise lassen sich viele denkbare Zusammenhänge bereits sehr gut beschreiben. Zur Festlegung der jeweiligen Modellierung werden erneut verschiedene Varianten in das Modell integriert und geprüft, ob sich dadurch der Erklärungsgehalt verbessert. Folgende Varianten werden dabei getestet:

- Linear ($f(x)=\beta x$)
- Quadratisch ($f(x)=\beta x^2$)
- Kubisch ($f(x)=\beta x^3$)

⁶³ Vgl. Stock und Watson 2020, S. 261.

⁶⁴ Vgl. Auer 2003, S. 466-468.

- Quadratwurzel ($f(x)=\beta\sqrt{x}$)
- Logarithmisch ($f(x)=\beta \log(x)$)
- Invers ($f(x)=1/x$)

Auch Modellierungen im Verbund werden getestet, womit sich unter anderem gegenläufige Effekte darstellen lassen, z.B. in Form der einfachen und der quadratischen Entfernung zum Stadtzentrum. Dies wird für alle stetigen Variablen ausprobiert. Dabei wird geprüft, ob sich der Erklärungsgehalt durch alternative Modellierungen erhöhen lässt und die Beträge der jeweiligen P-Werte zunehmen. Auch hier erfolgt keine bloße Maximierung des \bar{R}^2 , sondern eine Abwägung mit Multikollinearitätsproblemen und sachlogischen Überlegungen. Diese Optimierung wird für den Gesamtdatensatz vorgenommen und anschließend zur besseren Vergleichbarkeit genauso in allen Städten einzeln angewandt.⁶⁵ Allgemein existiert ein *Trade-off* zwischen den Anforderungen, einerseits über Kontrollvariable möglichst viele Einflüsse abzudecken, andererseits die damit verbundenen Effekte von den Anbietern zu trennen. Beispielsweise besteht bei nur 30 gemeinnützigen Anbietern in München die Gefahr, dass einige Qualitätsdummies bei diesen Anbietern nicht in beiderlei Ausprägungen beobachtet werden. Aufgrund der Seltenheit einiger Anbieter in bestimmten Städten sollte die Anzahl der Kontrollvariablen daher tendenziell nicht zu hoch angesetzt werden, um die verschiedenen Effekte noch sinnvoll trennen zu können.

4.3 Ergebnisse

4.3.1 Ergebnisse für den Gesamtdatensatz

Die letztlich ausgewählten Variablen sind mit den dafür erwarteten Vorzeichen in Tab. 6 dargestellt.⁶⁶ Dabei wird prognostiziert, ob jeweils ein positiver (+) oder negativer (-) Preiseffekt zu erwarten ist. Allgemein wird erwartet, dass der Preis mit besserer Qualität, z.B. bei einem Neubau, steigt und mit schlechterer, z.B. einem höheren Alter, sinkt. In einigen Fällen ist aufgrund gegenläufiger Effekte keine theoretische Prognose möglich (?).

⁶⁵ Exklusive der Städtedummies, die stadintern nicht sinnvoll sind.

⁶⁶ Die letztlich verwendete Modellierung geht aus den Regressionstabellen hervor.

Tab. 6: Verwendete Variablen und deren erwartete Vorzeichen

Variable	Vorzeichen	Variable	Vorzeichen
Fläche	-	Sanierungsbedarf	-
Zimmeranzahl	?	Projektiert	+
Alter	-	Enddatum	+
Etage	-	Provision	?
Erdgeschoss	-	Anzahl Angebote	?
Garten	+	Laufzeit	-
Parken	+	Distanz Rathaus	-
Einbauküche	+	Distanz Bushaltestelle	?
Gäste-WC	+	Distanz Bahnstation	?
Balkon/ Terrasse	+	Genossenschaft	-
Aufzug	+	Staatlich	-
Hauswirtschaftsraum	?	Gemeinnützig	-
Abstellraum	?	Privat	?
Keller	?	Sonstige	?
Dachboden	?	Berlin	?
Kamin	+	Hamburg	?
Wohnberechtigungsschein	-	München	?
Erstbezug	+	Köln	?
Neuwertig	+	Frankfurt	?
Renovierungsbedarf	-	Düsseldorf	?
Saniert	+		

Beispielsweise ist wegen der konstant gehaltenen Fläche der Effekt eines weiteren Zimmers unklar, da damit jedes Zimmer automatisch kleiner werden würde. Bei den Anbieterformen werden die gewerblichen als Referenz herangezogen, da sich deren Quadratmeterpreis im Mittelfeld befindet. Die Preise der übrigen werden in Relation dazu betrachtet. Dabei wird gemäß den Hypothesen aus Kapitel 2 erwartet, dass staatliche, gemeinnützige und genossenschaftliche Anbieter zu einem niedrigeren Preis als gewerbliche führen, wohingegen der Preisunterschied zu privaten Anbietern theoretisch schwer zu prognostizieren gewesen ist. Als Referenzstadt wird Stuttgart herangezogen.⁶⁷ Die relativen Preiseffekte der anderen Städte dazu sind ebenfalls schwer zu prognostizieren, da unklar ist, ob die deskriptiven Befunde auf ungleiche Bedingungen des Angebotes zurückzuführen sind.

⁶⁷ Dies liegt daran, dass die hier verwendete Software automatisch die Kategorie mit der geringsten Anzahl an Beobachtungen als Referenz verwendet.

Tab. 7: Regressionsergebnisse des bundesweiten Modells und der einzelnen Städte

Lpreisqm	Bundesweit	Berlin	Hamburg	München	Köln	Frankfurt	Stuttgart	Düsseldorf
flaeche_inv	10.746***	11.543***	9.561***	10.700***	9.746***	11.701***	11.602***	9.828***
zimmer	0.019***	0.018***	0.022***	0.005**	0.016***	0.017***	0.019***	0.021***
Alter	-0.003***	-0.004***	-0.005***	-0.002***	-0.004***	-0.001***	-0.003***	-0.006***
Alter2	0.00003***	0.00004***	0.00004***	0.00002***	0.00004***	0.00001***	0.00003***	0.0001***
Alter3	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000***
etage	-0.003***	-0.004***	-0.003***	0.001***	-0.0002	0.002***	0.002**	-0.001
erdgesch	-0.011***	-0.025***	-0.004*	0.001	0.001	-0.003	0.016***	0.002
garten	0.023***	0.033***	0.021***	0.018***	0.009***	0.013***	0.015***	0.023***
parken	0.015***	0.002	0.027***	0.0001	0.021***	0.030***	0.006	0.025***
einbkueche	0.078***	0.094***	0.065***	0.058***	0.058***	0.063***	0.057***	0.065***
gaestewc	0.045***	0.061***	0.042***	0.028***	0.014***	0.021***	0.021***	0.045***
balkon_ter	0.031***	0.029***	0.036***	-0.001	0.033***	0.036***	0.023***	0.049***
lift	0.020***	0.012***	0.012***	0.046***	0.020***	0.030***	0.024***	0.019***
hwirtsraum	0.017***	0.040***	0.006***	-0.010***	0.017***	0.004	0.003	0.025***
abstellr	0.009***	0.016***	0.013***	-0.012***	-0.013***	-0.009***	-0.00002	-0.009***
keller	-0.011***	-0.010***	-0.015***	0.015***	0.004	0.025***	0.022***	0.005*
dachboden	-0.003	-0.035***	-0.001	0.018	-0.012	-0.038***	-0.013	-0.009
kamin	0.067***	0.086***	0.083***	0.044***	0.020*	0.018*	0.001	0.069***
wbs	-0.228***	-0.199***	-0.311***	-0.228***	-0.453***	-0.267***	-0.305***	-0.379***
erstbezug	0.119***	0.126***	0.086***	0.123***	0.098***	0.100***	0.134***	0.094***
neuwertig	0.074***	0.086***	0.058***	0.067***	0.049***	0.063***	0.083***	0.055***
renovbed	-0.043***	-0.026***	-0.078***	-0.065***	-0.056***	-0.085***	-0.121***	-0.063***
saniert	0.027***	0.030***	0.043***	0.019***	0.029***	0.012***	0.015**	0.048***
sanierbed	-0.018	-0.044*	0.074**	-0.117	0.075**	0.036	-0.366***	0.162***
projekt	0.010**	-0.009	0.002	-0.006	0.042***	0.019*	0.054**	-0.010
enddatum	0.0001***	0.0002***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***
prov	-0.028***	-0.057***	-0.008	0.004	-0.029	-0.020	0.031	-0.002
AnzAng_	-0.00000***	-0.00001***	-0.00000	-0.00003**	-0.00004***	-0.00004***	-0.0001***	0.00004***
log_laufzeit	0.025***	0.025***	0.024***	0.031***	0.019***	0.024***	0.026***	0.017***
d_rathaus	-0.00005***	-0.00005***	-0.0001***	-0.00002***	-0.0001***	-0.0001***	-0.00004***	-0.0001***
d_rathaus2	0.000***	0.000***	0.000***	0.000	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***
d_bus	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	-0.00002	-0.0001***	0.0001*
d_bus2	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000	-0.00000***	-0.00000***	0.00000	0.00000**	-0.000
d_rail2	-0.000***	-0.000***	-0.000***	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000***	0.00000**	0.00000***
d_rail3	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***	0.000*	-0.000**	-0.000***
Genoss	-0.222***	-0.238***	-0.193***	-0.269***	-0.145***	-0.114***	-0.200***	-0.303***
staatlich	-0.139***	-0.129***	-0.238***	-0.183***	-0.016	-0.137***	-0.142***	-0.097***
gemeinntzg	-0.065***	-0.093***	0.027	-0.110**	-0.047***	-0.046	-0.230***	-0.076***
privat	-0.010***	-0.059***	0.021***	0.024***	-0.008*	-0.002	-0.006	-0.023***
sonstige	-0.017***	-0.040***	-0.013***	0.012***	-0.001	-0.014***	-0.043***	-0.027***
Berlin	-0.079***							
Hamburg	-0.007***							
Munchen	0.322***							
Koln	-0.078***							
Frankfurt	0.021***							
Dusseldorf	-0.170***							
Constant	-0.153***	-0.987***	0.831***	0.259***	0.573***	0.764***	-0.095	0.450***
Observations	241,181	103,067	52,622	22,226	20,378	16,308	6,229	20,351
R2	0.689	0.637	0.633	0.435	0.578	0.512	0.484	0.540
Adjusted R2	0.688	0.637	0.633	0.434	0.577	0.511	0.481	0.539

Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Zunächst werden in Tab. 7 die Regressionsergebnisse für den bundesweiten Datensatz betrachtet, also jenen, der alle sieben Städte auf einmal prüft und für jede Stadt einen Kontrolldummy in Abhängigkeit der Referenzkategorie Stuttgart enthält. Aus der Regressionstabelle geht auch hervor, wie die einzelnen Variablen modelliert wurden. So hat sich bezüglich der Fläche die inverse Darstellung als die bestmögliche herausgestellt, für das Alter werden die ersten drei Momente gemeinsam einbezogen und die Laufzeit des Inserats wird logarithmisch modelliert. Bezüglich der Distanzvariablen werden die Distanz zum Rathaus und zur nächsten Bushaltestelle einfach und quadratisch einbezogen und die Distanz zur nächsten Bahnstation wird über die quadratische und kubische Transformation beschrieben.

Mit der hedonischen Preisanalyse lassen sich die Daten gut beschreiben. Mit einem adjustierten R^2 von 0,688 kann ein Großteil der Streuung erklärt werden.⁶⁸ Auch die Koeffizienten sind überwiegend auf dem 1%-Niveau signifikant, was in Anbetracht des umfangreichen Datensatzes mit über 241.000 berücksichtigten Beobachtungen nicht überraschend ist.

Bezüglich der Einflüsse der Objekteigenschaften zeigt sich unter anderem, dass die inverse Fläche ein positives Vorzeichen hat, der Quadratmeterpreis steigt demnach mit zunehmender Fläche, die Zunahme wird aber kontinuierlich geringer. Mit steigendem Alter ist ein Preisrückgang zu beobachten, der aber irgendwann vom quadrierten Alter überkompensiert wird, so dass der Preis wieder steigt. Da das kubische Alter ein negatives Vorzeichen hat, ist bei besonders hohen Werten erneut ein Rückgang zu beobachten, es liegen also sehr viele gegenläufige Effekte vor. Erwartungsgemäß sinkt der Preis auch mit einer höheren Etage, ist aber ebenfalls geringer in Erdgeschosslagen, was z.B. an einer reduzierten Privatsphäre liegen könnte. Allgemein bestätigen sich auch die Vermutungen, dass der Preis mit zunehmender Qualität steigt und mit abnehmender Qualität sinkt.

⁶⁸ Diverse Studien ziehen den Gesamtpreis statt des Quadratmeterpreises als abhängige Variable heran, darunter Deschermeier et al. 2015 oder Deschermeier et al. 2017. Da in dem Fall ein Großteil des Preises über die Fläche erklärt werden kann, mag deren Bestimmtheitsmaß im Vergleich hierzu täuschend hoch erscheinen.

Bezüglich der Mikrolage lässt sich sagen, dass der Preis mit zunehmender Entfernung zum Stadtzentrum sinkt, interessanterweise aber ab einem gewissen Punkt wieder steigt. Demnach wird neben Zentrumslagen auch die Peripherie als attraktiv angesehen. Mit Entfernung zur nächsten Bushaltestelle steigt der Preis zunächst, sinkt aber ab einem gewissen Punkt wieder. Es gibt demnach eine optimale Entfernung, die Anwohner nicht unterschreiten wollen, was z.B. an einem prekären Milieu im Umfeld solcher Haltestellen liegen könnte. Bei Bahnhaltstellen sind die Effekte wieder umgekehrt. Dort ist die Zahlungsbereitschaft für die unmittelbare Nähe besonders hoch, was z.B. daran liegen könnte, dass es sich oft um U-Bahn-Stationen handelt, von denen weniger störende Wirkungen ausgehen können. Es gilt jedoch zu bedenken, dass die ÖPNV-Entfernungen eng mit der Entfernung zum Stadtzentrum korreliert sein dürften, wo diese meist eine höhere Dichte aufweisen. Auch Faktoren wie Lärm oder Luftqualität können damit zusammenhängen.⁶⁹

Mit Blick auf die Städtedummies zeigt sich, dass München tatsächlich mit großem Abstand am teuersten ist, gefolgt von Frankfurt. Hingegen sind Berlin, Hamburg, Köln und Düsseldorf unter vergleichbaren Bedingungen günstiger als die Referenzstadt Stuttgart.

Als nächstes werden mit den Anbieterdummies die Variablen von Hauptinteresse betrachtet. Dabei zeigt sich, dass Genossenschaften, staatliche und gemeinnützige Wohnraumanbieter unter vergleichbaren Bedingungen tatsächlich günstiger als gewerbliche sind. Am günstigsten sind die Genossenschaften mit approximativ 22,2% günstigeren Quadratmeterpreisen. Insofern scheint sich die Hypothese H4 zu bestätigen, dass Genossenschaften aufgrund ihrer MemberValue-Orientierung in der Lage sind, besonders günstige Preise zu nehmen, ohne dass dies auf Kosten schlechterer Qualität geschieht.

Die zweitgünstigsten Anbieter sind nach dieser Schätzung die staatlichen, welche approximativ 13,9% geringere Preise nehmen. Dies spricht für die Gültigkeit der Hypothese H3a, wonach staatliche Anbieter ihren Preissetzungsspielraum weniger stark ausnutzen, als dies gewerbliche für vergleichbaren Wohnraum tun würden. Gleichzeitig fällt auf, dass die 13,9%

⁶⁹ Dies ist weitgehend konsistent mit den Befunden von Bohl et al. 2012.

geringeren Preise einen deutlich kleineren Abstand zu den gewerblichen Anbietern aufweisen, als dies bei Preisen unter ungleichen Bedingungen der Fall ist. Die in Abb. 3 dargestellten Quadratmeterpreise waren dort knapp 30% geringer. Demnach scheint ein erheblicher Teil des Preisunterschiedes auf Qualitätsunterschiede zurückzuführen zu sein. Es ist daher gut möglich, dass in der öffentlichen Debatte der Preiseffekt staatlicher Anbieter überschätzt wird, weil keine vergleichbaren Bedingungen berücksichtigt werden.

Auch gemeinnützige Anbieter sind mit knapp 6,5% geringeren Mieten signifikant günstiger als gewerbliche. Ähnlich wie bei staatlichen Anbietern spricht dies für die Gültigkeit der Hypothese H5, wonach der Preissetzungsspielraum auch hier nicht gänzlich ausgenutzt wird. Gleichzeitig erfolgt wahrscheinlich kein derart weitreichender Gewinnverzicht wie bei staatlichen Wohnungsgesellschaften.

Private Anbieter sind unter vergleichbaren Bedingungen ca. 1% günstiger als gewerbliche. Der Unterschied ist zwar statistisch höchst signifikant, aber auch auffällig gering. Dies ist insofern bemerkenswert, als dass private Anbieter rein deskriptiv die höchsten Quadratmeterpreise aufweisen, welche unter ungleichen Bedingungen fast 15% höher sind. Dies spricht dafür, dass private Vermieter systematisch eine bessere Qualität anbieten, welche sich im Gesamtpreis widerspiegelt, aber nicht als teurer im engeren Sinne betrachtet werden kann. Auch die sonstigen Anbieter wären demnach etwa 1,7% günstiger, was jedoch nicht sinnvoll interpretiert werden kann.

Es lässt sich somit festhalten, dass die in Kapitel 2 aufgestellten Hypothesen durch die Befunde gestützt werden. Genossenschaften setzen unter vergleichbaren Bedingungen besonders günstige Mietpreise, staatliche und gemeinnützige Anbieter nutzen ihren Spielraum ebenfalls nicht gänzlich aus. Ein auffälliger Preisunterschied zwischen gewerblichen und privaten Anbietern besteht nicht, was insofern nicht unerwartet ist, als dass auch bei den theoretischen Überlegungen kein klarer Grund dafür gefunden worden ist.

Eine erhebliche Bedeutung in der Argumentation ist möglichen Größenvorteilen zugekommen. Für diese wird in der hiesigen Regression versucht, über die Anzahl der Angebote des jeweiligen Anbieters im Datensatz zu kontrollieren. Der dazugehörige Koeffizient nimmt zwar einen sehr geringen Wert an, hat aber ein höchst signifikant negatives Vorzeichen. Demnach sinkt der Preis mit zunehmender Anzahl an Angeboten, was darauf schließen lässt, dass große Wohnungsanbieter unter vergleichbaren Bedingungen tatsächlich geringere Preise nehmen können. Relativierend muss jedoch angemerkt werden, dass die Kontrollvariable der Anzahl an Angeboten im Datensatz mit gewissen Unsicherheiten verbunden ist. Beispielsweise ist denkbar, dass bestimmte Anbieter trotz ihrer Größe seltener ihre Angebote inserieren, die tatsächliche Anbietergröße kann daher verzerrt sein.

Interessant ist auch die Frage, ob sich die Einflüsse der Anbieterformen bei Nicht-Berücksichtigung dieser Kontrollvariable ändern. In entsprechenden Szenarien zeigt sich, dass gegenüber den gewerblichen Anbietern die betragsmäßigen Einflüsse aller anderen größer ausfallen, was für den Zusammenhang von Größenvorteilen und Preissetzungsverhalten spricht. Bei privaten Anbietern findet dann eine Vorzeichenumkehr statt, so dass diese um 1,7% teurer als gewerbliche sind. Auch dies spricht auffällig für die Hypothese der Ausnutzung von Größenvorteilen: private Anbieter müssen demnach unter vergleichbaren Bedingungen höhere Preise als gewerbliche nehmen, weil sie keine Größenvorteile ausnutzen können. Kontrolliert man hingegen wieder explizit dafür - betrachtet also, wie dies bei gleicher Größe aussähe - können gewerbliche Vermieter keine niedrigeren Preise als private mehr ansetzen.⁷⁰

4.3.2 Stadtinterne Ergebnisse

Die bisherigen Befunde entsprechen in vielen Fällen den Erwartungen bzw. sie stützen die eingangs aufgestellten Hypothesen. Durch eine Prüfung, ob die Befunde innerhalb der einzelnen Städte ähnlich ausfallen, können Aussagen über die externe Validität der Ergebnisse getroffen werden. Es werden dazu die Befunde zu den Anbietereinflüssen über die verschiedenen Städte hinweg und gegenüber dem bundesweiten Szenario

⁷⁰ Die Ergebnisse dieses Szenarios gehen nicht aus der abgedruckten Regression hervor, sind aber auf Anfrage verfügbar.

verglichen. Die Städtedummies können bei einer internen Betrachtung entfallen, ansonsten ist die Modellierung identisch.

Insgesamt zeigt sich dabei, dass trotz einiger Unterschiede in der Ausprägung der Koeffizienten, die grundlegenden Trends bestätigt werden. Allerdings sind die Koeffizienten nicht immer signifikant, was in Anbetracht der geringen Anzahl an Beobachtungen in einigen Städten nicht überraschend ist. Falls die Befunde signifikant sind, sind Genossenschaften, staatliche und gemeinnützige Anbieter stets günstiger als die Referenz der gewerblichen. Bei den Relationen untereinander ergeben sich einige, wenige Unterschiede. So sind in Hamburg anstelle der Genossenschaften die staatlichen Anbieter die günstigsten und in Stuttgart die gemeinnützigen.

Der Vergleich von privaten und gewerblichen Anbietern untermauert den Befund, dass die Vergleiche uneindeutig sind. In einigen Städten sind private, in anderen gewerbliche Anbieter teurer, der Unterschied ist aber trotz vieler Beobachtungen nicht immer signifikant und in jedem Fall gering.

Ein Blick auf Tab. 7 zeigt außerdem, dass die Trends der übrigen Merkmale überwiegend ähnlich verlaufen. Abweichende Trends sind die Ausnahme und z.B. bezüglich der Entfernung zur nächsten ÖPNV-Haltestelle ersichtlich. Trotz des mutmaßlich hohen Erklärungsgehaltes sind z.B. die Entfernungen zur nächsten Bushaltestelle in Frankfurt oder Düsseldorf nicht statistisch signifikant. Da innerhalb jeder Stadt die Nähe zum ÖPNV mit einer unterschiedlich guten Anbindung an das Zentrum oder andere Stadtteile verbunden sein kann, ist dieser Befund nachvollziehbar. Möglicherweise könnten die Ergebnisse durch eine individuelle Modellierung innerhalb jeder Stadt noch optimiert werden, wobei dies die Vergleichbarkeit beeinflussen könnte.

Auch die Signifikanz einiger Objekteigenschaften fällt in einigen Städten zu gering für eine hinreichende Aussagekraft aus. Beispielsweise ist die Objekteigenschaft „sanierungsbedürftig“ nicht in allen Städten signifikant, was daran liegen dürfte, dass die entsprechende Merkmalsausprägung relativ selten beobachtet wird. Auch hier gibt es über die Städte hinweg Unterschiede.

Letztlich sprechen die stadtinternen Betrachtungen daher für die Gültigkeit der vorangegangenen Ergebnisse. Der Trend, dass Genossenschaften, gemeinnützige und staatliche Anbieter günstiger als gewerbliche sind, bestätigt sich durchgehend. Ein eindeutiger Trend zwischen privaten und gewerblichen Anbietern kann hingegen nicht festgestellt werden. Die Ähnlichkeit der Befunde über alle Städte erlaubt dabei, trotz gewisser verbleibender Unsicherheitsfaktoren, die These, dass die Ergebnisse in weiteren Städten ähnlich ausfallen dürften.

5 Schlussfolgerungen und Ausblick

Ziel dieser Arbeit ist es gewesen, den Einfluss unterschiedlicher Anbieterformen auf Mietwohnungspreise unter vergleichbaren Qualitäts- und Lageeigenschaften festzustellen. Dazu wurden zunächst theoretische Überlegungen angestellt, wonach staatliche und gemeinnützige Vermieter ihren Preissetzungsspielraum weniger stark ausnutzen und genossenschaftliche Strukturen aufgrund ihrer MemberValue-Orientierung besonders anreizkompatibel sind, so dass hier auffallend niedrige Mieten genommen werden können, ohne dass dies auf Kosten der Qualität geht. Für Preisunterschiede zwischen privaten Vermietern und rein gewerblichen Wohnungsunternehmen konnte hingegen keine eindeutige Prognose abgeleitet werden.

Eine hedonische Preisanalyse auf Basis der Empirica-Datenbank hat für die sieben größten deutschen Städte bestätigt, dass Genossenschaften, staatliche und gemeinnützige Anbieter tatsächlich unter vergleichbaren Bedingungen geringere Mietpreise nehmen. Besonders bei der Preissetzung staatlicher Anbieter fällt jedoch auf, dass der Preiseffekt deutlich geringer ist, als der bloße Vergleich der Quadratmeterpreise ohne Kontrollvariable vermuten lässt. Es besteht daher die Gefahr, dass in der gesellschaftlichen Debatte der Einfluss öffentlicher Wohnungsanbieter überschätzt wird. Enteignungsvorhaben würden dann die erhoffte Preiswirkung verfehlen.

Wohnungsgenossenschaften können unter vergleichbaren Bedingungen die günstigsten Mietpreise realisieren. Sie daher von großer Bedeutung, um die Versorgung aller Bevölkerungsgruppen mit preisgünstigem Wohn-

raum sicherzustellen. Entsprechend wichtig ist eine Anerkennung der besonderen Merkmale von Genossenschaften durch die Politik.⁷¹ Der Vergleich privater und gewerblicher Vermieter zeigt zudem, dass die privaten wegen besserer Qualität höhere Quadratmeterpreise aufweisen. Diese sind zudem die häufigste Vermietergruppe. Große gewerbliche Wohnungsunternehmen haben daher eine große Bedeutung für eine bessere Versorgung mit Wohnraum von einfacher Qualität. Sie könnten ein größeres Angebot realisieren und sollten in wohnungspolitische Konzepte eingebunden werden.

Ein Vergleich der bundesweiten Ergebnisse mit den internen Ergebnissen aller sieben Städte lässt dabei auf eine gewisse externe Validität schließen, wiewohl diverse Unsicherheitsfaktoren verbleiben. Interessant wäre z.B. ein Vergleich, ob sich die Befunde auch für strukturschwächere Großstädte oder ländliche Regionen bestätigen. Die hier angewandte hedonische Preisanalyse kann zwar einen hohen Grad der Vergleichbarkeit gewährleisten, kausale Interpretationen der Ergebnisse wären jedoch zu weitreichend. Ideal wäre ein quasiexperimenteller Ansatz. Dazu bedürfte es jedoch Beobachtungen zu tatsächlichen Anbieterwechseln über die Zeit, welche selten bis gar nicht verfügbar sind.

In dieser Arbeit wurde zudem nur eine einzige Regression modelliert und für sieben Städte sowie im Verbund getestet. Die Robustheit der Ergebnisse sollte daher mit diversen weiteren Szenarien überprüft werden. Denkbar ist es, die Modellierung innerhalb der Städte zu optimieren und damit über Stadtgrenzen hinweg verschiedene Modelle zu vergleichen, bei denen aber die Anbieterkoeffizienten umso präziser identifiziert sein dürften. Auch weitere Aspekte wie Verzerrungen durch räumliche Autokorrelation könnten berücksichtigt werden. Da die Anbieterverteilung im hiesigen Datensatz nicht repräsentativ ist, besteht die Möglichkeit, entsprechende *Subsamples* zu ziehen und zu prüfen, ob dies die Ergebnisse beeinflusst. Dies ist z.B. im Rahmen einer Monte-Carlo-Simulation denkbar. Diese und weitere Ansätze können Gegenstand von auf dieser Untersuchung aufbauenden Arbeiten sein.

⁷¹ Ähnliche Schlussfolgerungen zieht bspw. Theurl 2020.

6 Literaturverzeichnis

Abraham, Katharine G.; Helms, Sara; Presser, Stanley (2009): How Social Processes Distort Measurement: The Impact of Survey Non-response on Estimates of Volunteer Work in the United States. In: *American Journal of Sociology* 114 (4), S. 1129-1165.

Auer, Ludwig von (2003): Ökonometrie. Eine Einführung. 2., erw. Aufl. Berlin: Springer (Springer-Lehrbuch).

Basu, Kaushik; Emerson, Patrick (2003): Efficiency Pricing, Tenancy Rent Control and Monopolistic Landlords. In: *Economica* 70, S. 223-232.

Bohl, Martin T.; Michels, Winfried; Oelgemöller, Jens (2012): Determinanten von Wohnimmobilienpreisen: Das Beispiel der Stadt Münster. In: *Jahrbuch für Regionalwissenschaft* 32 (2), S. 193-208. DOI: 10.1007/s10037-012-0068-z.

Böttiger, Jörg-Matthias (2009): MemberValue für Wohnungsgenossenschaften. Ein Ansatz zur Operationalisierung des MemberValues für Wohnungsgenossenschaften und Handlungsempfehlungen für ein MemberValue-Management. Zugl.: Münster, Univ., Diss., 2009. Aachen: Shaker (Münstersche Schriften zur Kooperation, 86).

Brauers, Maximilian (2017): Funktionsweisen des deutschen Immobilienmarktes. In: Daniel Arnold, Nico Rottke und Ralph Winter (Hg.): Wohnimmobilien. Lebenszyklus, Strategie, Transaktion. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 161-184.

Braun, Reiner; Thomschke, Lorenz (2014): empirica-Preisdatenbank. Datensatzbeschreibung. Hg. v. empirica-systeme GmbH. Berlin.

Cheung, Sai On; Levina, Brigitta; Niu, Yuhan (2017): Concentration Analysis of New Private Residential Units Market in Hong Kong. In: *Construction Economics and Building* 17 (2), S. 1-23. DOI: 10.5130/AJCEB.v17i2.5232.

Degewo (2021): Unser Auftrag. Was uns wichtig ist. Online verfügbar unter <https://www.degewo.de/unternehmen/was-uns-wichtig-ist/>, zuletzt geprüft am 21.10.2021.

Deschermeier, Philipp; Haas, Heide; Voigtländer, Michael (2015): Anbieter von günstigem Wohnraum - eine Analyse für zehn Großstädte in NRW. In Kooperation mit der LEG Immobilien AG. In: *IW Policy Paper* 35.

Deschermeier, Philipp; Seipelt, Björn; Voigtländer, Michael (2017): Evaluation der Mietpreisbremse. In: *IW Policy Paper* 05/2017.

Deutsche Wohnen & Co enteignen (2021): Warum enteignen? Online verfügbar unter <https://www.dwenteignen.de/warum-enteignen/>, zuletzt geprüft am 21.10.2021.

Dotzour, Mark G.; Levi, Donald R. (1992): The Impact of Corporate Ownership on Residential Transaction Prices. In: *Journal of Real Estate Research* 7 (2), S. 201-216.

eid (2021): Wir haben den ganzen Menschen im Blick. Evangelischer Immobilienverband Deutschland. Online verfügbar unter <https://der-eid.de/wir-haben-den-ganzen-menschen-im-blick/>, zuletzt geprüft am 02.11.2021.

Empirica-Systeme-GmbH (2018): empirica-systeme Marktdatenbank: Variablenübersicht. Berlin.

Geofabrik (2020): Open Data. Freie Geodaten und freie Software. Online verfügbar unter <https://www.geofabrik.de/de/geofabrik/free.html>, zuletzt geprüft am 08.07.2021.

Glaeser, Edward L.; Kahn, Matthew E.; Rappaport, Jordan (2008): Why do the poor live in cities? The role of public transportation. In: *Journal of Urban Economics* 63 (1), S. 1-24. DOI: 10.1016/j.jue.2006.12.004.

Gondring, Hanspeter; Rohmert, Werner (2009): Determinanten der Wohneigentumsquote - eine internationale empirische Studie. In: *Zeitschrift für immobilienwirtschaftliche Forschung und Praxis* 13, S. 2-11.

Goodman, Allen C.; Goodman, John L. (1997): The Co-op Discount. In: *Journal of Real Estate Finance and Economics* (14), S. 223-233.

Harding, John P.; Rosenthal, Stuart S.; Sirmans, C. F. (2003): Estimating Bargaining Power in the Market for Existing Homes. In: *The Review of Economics and Statistics* 85 (1), S. 178-188.

Hayunga, Darren K.; Munneke, Henry J. (2019): Examining Both Sides of the Transaction: Bargaining in the Housing Market. In: *Real Estate Economics* 51 (2), S. 1-29. DOI: 10.1111/1540-6229.12272.

Hayunga, Darren K.; Pace, R. Kelley (2017): List Prices in the US Housing Market. In: *The Journal of Real Estate Finance and Economics* 55 (2), S. 155-184. DOI: 10.1007/s11146-016-9555-2.

Hein, Sebastian (2019): empirica-systeme ist jetzt Teil der Hypoport. Hg. v. VALUE Marktdaten. Online verfügbar unter <https://www.value-marktdaten.de/2019/12/12/empirica-systeme-ist-jetzt-teil-der-hypoport/>, zuletzt geprüft am 07.07.2021.

Holmes, Cynthia; Xie, Jia (2018): Distortions in Real Estate Transactions with Out-of-State Participants. In: *The Journal of Real Estate Finance and Economics* 57 (4), S. 592-617. DOI: 10.1007/s11146-017-9624-1.

Ibel, Andreas (2017): Wohnimmobilien im politischen Kontext. In: Daniel Arnold, Nico Rottke und Ralph Winter (Hg.): Wohnimmobilien. Lebenszyklus, Strategie, Transaktion. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 119-143.

Katholischer Siedlungsdienst e.V. (2021): Über uns. Online verfügbar unter <https://www.ksd-ev.de/%C3%BCber-uns>, zuletzt geprüft am 02.11.2021.

Kelly, Austin (1998): Capitalization of Above Market Financing: Condos and Co-ops. In: *Journal of Real Estate Research* 15 (1), S. 163-175.

Kholodilin, Konstantin A.; Mense, Andreas; Michelsen, Claus (2016): Market Brake or Simply Fake? Empirics on the Causal Effects of Rent Controls in Germany. In: *DIW Discussion Papers* 1584.

Koalitionsvertrag 2021-2025. Mehr Fortschritt wagen - Bündnis für Freiheit, Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit. Koalitionsvertrag zwischen SPD, Bündnis90/ Die Grünen und FDP (2021).

Landgraf, Daniel (2017): Wohneigentum in Deutschland. In: Daniel Arnold, Nico Rottke und Ralph Winter (Hg.): *Wohnimmobilien. Lebenszyklus, Strategie, Transaktion*. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 185-198.

Larsen, James E.; Coleman, Joseph W. (2014): Senior citizen's bargaining power in residential real estate markets. In: *International Journal of Housing Markets and Analysis* 7 (1), S. 5-17. DOI: 10.1108/IJHMA-09-2012-0047.

Lenk, Thomas; Rottmann, Oliver; Hesse, Marion (2010): *Sozialrendite von Wohnungsgenossenschaften*. Universität Leipzig, Kompetenzzentrum Öffentliche Wirtschaft und Daseinsvorsorge.

Lennartz, Christian (2014): Market structures of rental housing: conceptualising perfect competition in mixed local rental markets. In: *International Journal of Housing Policy* 14 (1), S. 56-78. DOI: 10.1080/14616718.2013.877686.

Mändle, Markus (2005): Arbeitspapier Nr. 1.doc. Zukunftsaspekte der Mitgliederförderung, der Finanzierung und der Entscheidungsstrukturen in Wohnungsgenossenschaften. In: *Arbeitspapiere des Instituts für Kooperationswesen an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (IfK)* 1, S. 1-23.

Piazolo, Daniel (2008): Datenbankbasierte Immobilienmarktanalyse: Welche Daten für welchen Zweck? In: Karsten Junius (Hg.): *Praxishandbuch Immobilien-Research*. Köln: R. Müller (Immobilien-Praxis), S. 35-54.

Porell, Frank W. (1985): One Man's Ceiling Is Another Man's Floor: Landlord/Manager Residency and Housing Condition. In: *Land Economics* 61 (2), S. 106-118.

Raess, Pascal; Ungern-Sternberg, Thomas von (2002): A model of regulation in the rental housing market. In: *Regional Science and Urban Economics* 32, S. 475-500.

Rosen, Sherwin (1974): Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition. In: *Journal of Political Economy* 82, S. 34-55.

Rottke, Nico B. (2017): Besonderheiten von Immobilien und deren Märkten. In: Nico B. Rottke und Michael Voigtländer (Hg.): Immobilienwirtschaftslehre - Ökonomie. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, S. 83-100.

SAGA (2021): Über uns. Online verfügbar unter <https://www.saga.hamburg/unternehmensgruppe/ueber-uns>, zuletzt geprüft am 21.10.2021.

Sagner, Pekka; Voigtländer, Michael (2019): Mieten, Modernisierungen und Mieterstruktur - Vermietergruppen in Großstädten im Vergleich. Eine Analyse auf Basis des sozioökonomischen Panels. In: *IW-Report* 11/19, S. 1-21.

Scharmanski, André; Wiencke, Nadine (2017): Immobilienanalyse. In: Daniel Arnold, Nico Rottke und Ralph Winter (Hg.): Wohnimmobilien. Lebenszyklus, Strategie, Transaktion. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 710-746.

Schürt, Alexander (2017): Strukturen und Entwicklungen der deutschen Wohnimmobilienmärkte. In: Daniel Arnold, Nico Rottke und Ralph Winter (Hg.): Wohnimmobilien. Lebenszyklus, Strategie, Transaktion. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 73-99.

Spars, Guido (2017): Privatisierung öffentlicher Wohnungen. In: Nico B. Rottke und Michael Voigtländer (Hg.): Immobilienwirtschaftslehre - Ökonomie. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, S. 511-530.

Statistisches Bundesamt (Destatis); Deutsche Bundesbank (2020): Sektorale und Gesamtwirtschaftliche Vermögensbilanzen 1999 - 2019. In: *Vermögensbilanzen 1999-2019*.

Stock, James H.; Watson, Mark W. (2020): Introduction to econometrics. Fourth edition, global edition. Harlow England: Pearson (The Pearson series in economics).

Theurl, Theresia (2002): "Shareholder Value" und "genossenschaftlicher Förderauftrag" - Zwei unvereinbare strategische Ausrichtungen? In: Theresia Theurl (Hg.): Vom Modell zur Umsetzung - strategische Herausforderungen für Genossenschaften. Beiträge des Oberseminars zum Genossenschaftswesen im Wintersemester 2001/2002. Aachen: Shaker (Münstersche Schriften zur Kooperation, 54), S. 51-94.

Theurl, Theresia (2005): Genossenschaftliche Mitgliedschaft und Member Value als Konzepte für die Zukunft. In: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 55 (1), S. 136-145. DOI: 10.1515/zfgg-2005-0119.

Theurl, Theresia (2020): Genossenschaften und Wohneigentum. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte (APuZ)* 41. Online verfügbar unter <https://www.bpb.de/apuz/316460/genossenschaften-und-wohneigentum>, zuletzt geprüft am 11.01.2022.

Turnbull, Geoffrey K.; Sirmans, C. F.; Benjamin, John D. (1990): Do corporations sell houses for less? A test of housing market efficiency. In:

Applied Economics 22 (10), S. 1389-1398. DOI:
10.1080/00036849000000109.

Winter, Ralph (2017): Institutionen im Modell wohnungswirtschaftlicher Aktivität. In: Daniel Arnold, Nico Rottke und Ralph Winter (Hg.): Wohnimmobilien. Lebenszyklus, Strategie, Transaktion. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 99-118.

Zumdick, Stephan (2015): Zukünftige Trends und ihre Auswirkungen auf Wohnungsgenossenschaften. Eine modelltheoretische Analyse auf Basis von Jahresabschlussdaten. Zugl.: Münster (Westfalen), Univ., Diss., 2015. Aachen: Shaker-Verlag (Münstersche Schriften zur Kooperation, 116).

Arbeitspapiere des Instituts für Genossenschaftswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

- Nr. 161
Christian Golnik
Kreditgenossenschaften und genossenschaftliche Zentralbanken in weltweiten Märkten - Quantitative Aspekte der Internationalisierung und Globalisierungsbetroffenheit
März 2016
- Nr. 162
Carsten Elges
Die Preissetzung in Unternehmenskooperationen - Erste spieltheoretische Überlegungen
März 2016
- Nr. 163
Vanessa Arts
Aktuelle Herausforderungen für Genossenschaftsbanken - Eine Analyse der Umwelt
März 2016
- Nr. 164
Susanne Günther
Marktdisziplin in geschlossenen Girossystemen? Eine Analyse für den genossenschaftlichen Bankensektor in Deutschland
März 2016
- Nr. 165
Katrin Schlesiger
Die Governance von Verbundgruppen - Problem- und Handlungsfelder
April 2016
- Nr. 166
Katrin Schlesiger
Die Einführung von Systemmarken in Verbundgruppen - Ein mögliches Zukunftskonzept?
April 2016
- Nr. 167
Susanne Günther
Peer Monitoring, Eigentümerstruktur und die Stabilität von Banken - Eine empirische Analyse für den deutschen genossenschaftlichen Bankensektor
April 2016
- Nr. 168
Andreas Schenkel
Compliance-Regulierung aus ökonomischer Perspektive
August 2016
- Nr. 169
Andreas Schenkel
Kosten der Compliance-Regulierung - Eine empirische Untersuchung am Beispiel der deutschen Genossenschaftsbanken
September 2016
- Nr. 170
Susanne Noelle
Kooperationen zwischen Wohnungsgenossenschaften und Genossenschaftsbanken - Ergebnisse einer theoretischen und empirischen Untersuchung
September 2016
- Nr. 171
Manuel Peter
Der Einfluss der Entschuldung auf die Aktienmärkte - Eine Analyse des Einflusses und der Herausforderungen für Investoren
Oktober 2016
- Nr. 172
Florian Klein
Nachhaltigkeit in Volksbanken und Raiffeisenbanken - Eine interviewgestützte Analyse ausgewählter Lösungsansätze
November 2016
- Nr. 173
Maria Friese, Ulrich Heimeshoff, Gordon Klein
Property rights and transaction costs - The role of ownership and organization in German public service provision
Dezember 2016
- Nr. 174
Vanessa Arts
Literaturstudie zur Wirkung von Fusionen deutscher Genossenschaftsbanken auf ihren MemberValue (Teil I) - Literaturauswahl und Unmittelbarer MemberValue
Dezember 2016
- Nr. 175
Vanessa Arts
Literaturstudie zur Wirkung von Fusionen deutscher Genossenschaftsbanken auf ihren MemberValue (Teil II) - Mittelbarer und Nachhaltiger MemberValue
Januar 2017
- Nr. 176
Sandra Swoboda
Einfluss ausgewählter Determinanten auf die Kartellbildung und -stabilität - Eine Literaturstudie
April 2017
- Nr. 177
Jan Henrik Schröder
Eine empirische Analyse der aufbau- und ablauforganisatorischen Ausgestaltung der Vertriebssteuerung im Privatkundengeschäft deutscher Genossenschaftsbanken - Teil I: Datengrundlage
Oktober 2020
- Nr. 178
Jan Henrik Schröder
Eine empirische Analyse der aufbau- und ablauforganisatorischen Ausgestaltung der Vertriebssteuerung im Privatkundengeschäft deutscher Genossenschaftsbanken - Teil II: Deskriptive und explorative Ergebnisse
Oktober 2017

- Nr. 179
Robin Paul Wolf
IFRS 11 und 12 - Fluch oder Segen für die Finanzberichterstattung der Kooperationspartner? Erste Ergebnisse aus der Analyse der Eigenkapitalkostenentwicklung der Unternehmen des deutschen Prime Standards
Mai 2018
- Nr. 180
Tobias Bollmann
Unternehmensgründungen und Hochschulen - Eine Analyse der Bedeutung von universitärer Entrepreneurship-Bildung und Clustermitgliedschaften auf regionale Unternehmensgründungen
Mai 2018
- Nr. 181
Robin Paul Wolf
Wer kooperiert im DAX? Erkenntnisse aus der Buchhaltung - Eine Analyse des Status Quo der kooperationsbezogenen Rechnungslegung von Unternehmen des deutschen Prime Standards
Juli 2018
- Nr. 182
Jan Henrik Schröder
Die Implementierung einheitlicher CRM-Prozesse und Beratungsstandards im Privatkundengeschäft deutscher Genossenschaftsbanken - Empirische Befunde zur Umsetzung des BVR-Projekts Beratungsqualität durch Einführung der genossenschaftlichen Beratung
Juli 2018
- Nr. 183
Robin Paul Wolf
Ganz oder gar nicht - wer nutzte die Quotenkonsolidierung? - Eine Analyse der Ausübung des Bilanzierungswahlrechts unter IAS 31 im Prime Standard der deutschen Börse
Juli 2018
- Nr. 184
Sandra Maria Swoboda
Market structure and cartel duration - Evidence from detected EU cartel cases
November 2018
- Nr. 185
Benedikt Lenz
Corporate Governance von Genossenschaftsbanken - Ergebnisse einer empirischen Analyse zum Zusammenhang von Governanceelementen und der Bankperformance
August 2019
- Nr. 186
Youssef Sanati
Der Wirtschaftsstandort Iran zwischen Förderung und Sanktion - Eine empirische Analyse ausländischer Investitionen nach dem ARDL-Modell
August 2019
- Nr. 187
Robin Philip Schupp
Kooperative Verarbeitung von Kundendaten im Rahmen der Datenschutz-Grundverordnung - Problemaufriss und Vorstellung des theoretischen Bezugsrahmens am Beispiel der Verbundgruppen
Oktober 2019
- Nr. 188
Maik Dombrowa
Regionalbankeneffizienz und Standortfaktoren - Methodische Ansätze und aktueller Forschungsstand
Januar 2020
- Nr. 189
Robin Philip Schupp
Umsetzung eines Daten-Netzwerkbetriebs in Verbundgruppen - Datengrundlage und deskriptive Ergebnisse
März 2020
- Nr. 190
Robin Philip Schupp
Kooperatives Management von Kundendaten in Verbundgruppen - Auszüge einer empirischen Analyse
Oktober 2020
- Nr. 191
Samet Kibar
Eine ökonomisch theoretische Analyse der Konzeption und Legitimation staatlicher Clusterförderung
November 2020
- Nr. 192
Robin Philip Schupp
Das Management von Kundendaten in Verbundgruppen - Forschungsaufbau und finale Ergebnisse
Dezember 2021
- Nr. 193
Kilian Baumann
Der Einfluss von Anbieterstrukturen auf Mietwohnungspreise - Theoretische Überlegungen und empirischer Ansatz
Februar 2022

Die Arbeitspapiere sind - sofern nicht vergriffen - erhältlich beim
Institut für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Am Stadtgraben 9, 48143 Münster,
Tel. (02 51) 83-2 28 01, Fax (02 51) 83-2 28 04, E-Mail: info@ifg-muenster.de
oder als Download im Internet unter www.ifg-muenster.de (Rubrik Forschung)
