

**ARBEITSPAPIERE**  
**des Instituts für Genossenschaftswesen**  
**der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster**

---

**Der Einfluss genossenschaftlicher Anbieterstrukturen auf Wohnungspreise  
und Qualität -  
Ergebnisse einer empirischen Analyse**

von Dr. Kilian Baumann  
Nr. 194 ■ April 2023

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

Unterschiedliche Anbietergruppen auf dem Markt für Mietwohnungen unterscheiden sich sowohl durch ihre Angebotsmerkmale als auch durch ihre Strategien und ihr Preissetzungsverhalten. Letzteres beinhaltet unterschiedliche Spielräume und Kostenstrukturen für die Akteure. Dies gilt auch für Wohnungsgenossenschaften als eine der Anbietergruppen. Ihr Preissetzungsspielraum kann nicht losgelöst von der für sie typischen MemberValue-Orientierung identifiziert und bewertet werden. Nutzungsgebühren für genossenschaftliche Wohnungen liegen tendenziell am unteren Rand der Preise für Mietwohnungen. Die Präferenzen der Mitglieder von Wohnungsgenossenschaften sind vor allem auf die Kombination eines sicheren und preisgünstigen sowie auf ein langfristig angelegtes Wohnen ausgerichtet. Zahlreiche Untersuchungen zeigen, dass von ihnen verlässliche Dauerbeziehungen gewünscht werden. Genossenschaftliche MemberValue-Strategien mit ihren interdependenten Nutzenkomponenten ermöglichen es, diesen Wünschen nachzukommen. Dies gilt vor allem für das langfristige Agieren, das es auch in herausfordernden Zeiten ermöglicht, stabilisierende Wirkungen zu erzielen.

Mit dem daraus abgeleiteten Preissetzungsverhalten von Wohnungsgenossenschaften begründet IfG-Mitarbeiter Kilian Baumann die von ihm identifizierten deutlich geringeren Nutzungsgebühren (direkte Preiseffekte) bei nur geringfügig einfacheren Ausstattungen (indirekte Preiseffekte) im Vergleich zu anderen Anbietergruppen. Obwohl das Untersuchungsdesign keine beliebige Verallgemeinerung zulässt, ist die stabilisierende Wirkung von Wohnungsgenossenschaften für einzelne Quartiere wie für den Wohnungsmarkt insgesamt mit den Ergebnissen sehr gut abgesichert und lädt zu weiteren Konkretisierungen und Differenzierungen ein. Dieses Arbeitspapier ist Teil des Dissertationsprojekts von Kilian Baumann und stammt aus dem „IfG-Forschungscluster III: Genossenschaftsstrategische Fragen“. Kommentare und Anregungen sind herzlich willkommen.



Univ.-Prof. Dr. Theresia Theurl

## Zusammenfassung

Wohnungsgenossenschaften haben gegenüber anderen Anbietern den Vorteil, dass die besondere Rolle ihrer Mitglieder die simultane Berücksichtigung von Bewohner- und Eigentümerinteressen ermöglicht. Da eine Priorisierung der Leistungserbringung (unmittelbarer *MemberValue*) gegenüber dem mittelbaren *MemberValue* (v.a. (Dividende)) wahrscheinlich ist, kann von der genossenschaftlichen *Governance* ein preisdämpfender Effekt für Wohnungen von vergleichbarer Qualität ausgehen. Im Rahmen einer hedonischen Preisanalyse wird gezeigt, dass von Wohnungsgenossenschaften tatsächlich ein direkt preisdämpfender Effekt ausgeht, der stärker als bei allen anderen Vermietergruppen ist. Ferner wird mit einem Wahrscheinlichkeitsmodell gezeigt, dass genossenschaftliche Wohnungen nur eine geringfügig einfachere Qualität aufweisen als gewerbliche Wohnungen, was vor allem mit peripheren Lagen und der Wohnungsausstattung zusammenhängt. Um den preisdämpfenden Effekt bestmöglich nutzen zu können ist es wichtig, dass sowohl politische Entscheidungsträger als auch die Mitglieder von Genossenschaften sich den Besonderheiten ihrer *Governance* bewusst sind.

## Abstract

In comparison to other suppliers, housing cooperatives may take advantage by considering the aims of residents and owners simultaneously due to the particular function of its members. Since this allows favoring services over dividend payments, a price decreasing effect of cooperative suppliers for dwellings having similar quality is expected. Estimating a hedonic one can show a price decreasing effect of cooperatives being stronger than the effects of all other groups of landlords. Furthermore using a likelihood model one can show that cooperative dwellings exhibit a quality slightly inferior to commercially supplied housing units. This mainly relates to periphery locations and the dwellings' endowments. In order to utilize price decreasing effects best it is considered important that politicians just as cooperative members are aware of the specifics of cooperative governance.

## **Inhaltsverzeichnis**

Vorwort .....	I
Zusammenfassung .....	II
Abstract .....	II
Inhaltsverzeichnis .....	III
Abbildungsverzeichnis.....	IV
Tabellenverzeichnis.....	IV
Abkürzungsverzeichnis.....	IV
1 Problemstellung.....	1
2 Theoretische Überlegungen .....	3
2.1 Anbieterspezifische Mietpreissetzung .....	3
2.2 Genossenschaftliche Besonderheiten.....	6
3 Empirische Befunde .....	9
3.1 Deskriptive Befunde .....	9
3.2 Empirische Ergebnisse .....	11
4 Zusammenhänge von Anbietergruppen und Qualitätsmerkmalen .	14
5 Schlussfolgerungen.....	19
Anhang .....	22
Literaturverzeichnis .....	24

## **Abbildungsverzeichnis**

Abb. 1: Vergleich des Bewohnereinkommens genossenschaftlicher Wohnungen mit dem Bewohnereinkommen aller Mietwohnungen.....	9
Abb. 2: Quadratmeterpreise nach Anbietergruppen .....	10
Abb. 3: Preisunterschiede zwischen den Wohnungen der Anbietergruppen als Resultat direkter und indirekter Preiseffekte.....	15

## **Tabellenverzeichnis**

Tab. 1: Notationen der Schätzfunktion .....	11
Tab. 2: Ergebnisse der hedonischen Preisanalyse für den Gesamtdatensatz .....	13
Tab. 3: Ergebnisse der hedonischen Preisanalysen über alle Städte ...	22
Tab. 4: Marginale Effekte für den Gesamtdatensatz .....	23

## **Abkürzungsverzeichnis**

Abb.	Abbildung
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
FDP	Freie Demokratische Partei
MV	MemberValue
UMV	Unmittelbarer MemberValue
MMV	Mittelbarer MemberValue
NMV	Nachhaltiger MemberValue
ÖPNV	Öffentlicher Personennahverkehr
QM	Quadratmeter
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands
Tab.	Tabelle

## 1 Problemstellung

Der deutsche Mietwohnungsmarkt ist seit einigen Jahren Bestandteil emotionaler gesellschaftlicher und politischer Diskussionen. Besonders in begehrten Groß- und Universitätsstädten, aber auch in strukturstarken ländlichen Regionen haben sich hohe Mietpreise eingestellt.<sup>1</sup> Während diese Entwicklung im politischen Diskurs als Problem identifiziert wurde, herrscht jedoch Uneinigkeit bei der Frage nach angemessenen Lösungsansätzen. Im Rahmen von Maßnahmen wie der sogenannten Mietpreisbremse nach §556d BGB versuchte der Gesetzgeber den Preisanstieg abzufedern. Dementsprechend wird eher eine Korrektur von Folgewirkungen statt Ursachen fokussiert.

Für die notwendige Ausweitung des Angebotes wird hingegen überwiegend sogenannter sozialer Wohnungsbau favorisiert, der teilweise von öffentlicher Seite selbst durchgeführt werden soll. Privatwirtschaftlichen Investitionen kommt hingegen in der politischen Diskussion eine nachgelagerte Bedeutung zu, obwohl der Staat nicht allen unterstützungsbedürftigen Haushalten selbst ein Angebot machen kann. So ist im Koalitionsvertrag von SPD, FDP und Bündnis90/Die Grünen das Ziel festgeschrieben, jährlich 400.000 neue Wohnungen zu bauen, von denen 100.000 öffentlich gefördert werden sollen.<sup>2</sup>

Argumentativ vernachlässigt wird im öffentlichen Diskurs überraschenderweise eine Anbietergruppe, die sich im deutschen Wohnungsmarkt seit anderthalb Jahrhunderten bewährt hat: Wohnungsgenossenschaften. Diese werden im Koalitionsvertrag der gegenwärtigen Regierung im Abschnitt „Bauen und Wohnen“ nicht explizit erwähnt. Lediglich im Abschnitt „Wohneigentum“ lautet der letzte Satz: „Wir wollen das KfW Programm zum Kauf von Genossenschaftsanteilen stärken.“<sup>3</sup> Demnach wird im Regierungsprogramm eine wesentliche Besonderheit der genossenschaftlichen *Governance* nicht gewürdigt, nämlich die besondere Rolle der Mitglieder als Bewohner und Eigentümer und damit auch Investoren. Die Vernachlässigung der stabilisierenden Besonderheiten von Wohnungsgenossenschaften seitens der Politik wird auch in der Literatur wiederholt problematisiert. Beispielsweise wird in Theurl (2018) kritisiert, dass im Koalitionsvertrag der vorangegangenen Regierung Genossenschaften fälschlicherweise den kommunalen und kirchlichen Wohnungsunterneh-

---

<sup>1</sup> Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung 2021, S. 15.

<sup>2</sup> Vgl. SPD et al. 2021, S. 88.

<sup>3</sup> SPD et al. 2021, S. 92.

men, nicht gewinnorientierten Initiativen und Stiftungen zugerechnet werden. In diesem Arbeitspapier wird jedoch argumentiert, dass die genossenschaftliche *Governance* tendenziell dazu führt, Wohnraum von vergleichbarer Qualität signifikant günstiger anzubieten als alternative Anbietergruppen. Entsprechend wichtig ist es, dass sich die Politik und auch die Genossenschaftsmitglieder selbst den Besonderheiten ihrer *Governance* bewusst sind.

Dieses Arbeitspapier knüpft an die Ergebnisse von Baumann (2023) an. In diesem Forschungsprojekt wurden die Einflüsse unterschiedlicher Anbietergruppen auf die Mietwohnungspreise für Wohnungen von vergleichbarer Qualität untersucht. Einzelne Aspekte und erste Ergebnisse wurden zuvor bereits in Baumann (2022) veröffentlicht. Um Redundanzen zu vermeiden, werden die dort bereits thematisierten Aspekte hier nur knapp wiedergegeben. Ziel dieses Arbeitspapiers ist es, daran anknüpfend die speziellen Besonderheiten des Preissetzungsverhaltens von Wohnungsgenossenschaften herauszustellen, gleichzeitig mit den Besonderheiten der Qualitätsmerkmale genossenschaftlicher Wohnungen zu analysieren und daraus Implikationen abzuleiten.

Diese Analyse erfordert eine systematische Gegenüberstellung aller Anbietergruppen. Dazu werden in Unterkapitel 2.1 theoretische Überlegungen angestellt, wie die Preissetzung unterschiedlicher Vermietergruppen für vergleichbare Wohneinheiten ausfallen könnte.<sup>4</sup> In Unterkapitel 2.2 werden die Besonderheiten der genossenschaftlichen *Governance* mit dem möglichen Preissetzungsverhalten in Zusammenhang gebracht und damit eine Hypothese gegenüber dem Preissetzungsverhalten gewerblicher Vermieter abgeleitet. In Kapitel 3 werden die Ergebnisse der empirischen Untersuchung aus Baumann (2023) zusammengefasst und erneut der Schwerpunkt auf die Erkenntnisse zu Wohnungsgenossenschaften gelegt. In Kapitel 4 werden die Qualitätsunterschiede zwischen den Anbietergruppen analysiert und dabei gezeigt, dass Wohnungsgenossenschaften nicht nur geringere Preise als gewerbliche Anbieter setzen, sondern deren Wohnungen auch qualitativ weitgehend gleichwertig sind. In Kapitel 5 werden die Ergebnisse diskutiert und Schlussfolgerungen für die Rolle von Genossenschaften im Wohnungsmarkt abgeleitet.

---

<sup>4</sup> Da dies in den vorangegangenen Arbeiten bereits ausführlich thematisiert wurde, wird hier lediglich eine Übersicht über jene Aspekte gegeben, die für die Gegenüberstellung zu genossenschaftlichem Preissetzungsverhalten wichtig sind.

## 2 Theoretische Überlegungen

Im Folgenden werden theoretische Überlegungen vorgestellt, wie das Preissetzungsverhalten unterschiedlicher Vermietergruppen für vergleichbare Wohneinheiten ausfallen könnte. Dazu werden in Unterkapitel 2.1 Hypothesen über das Preissetzungsverhalten von privaten, staatlichen und gemeinnützigen Vermietern gegenüber gewerblichen Vermietern hergeleitet.<sup>5</sup> In Kapitel 2.2 wird das Preissetzungsverhalten von Genossenschaften im Speziellen thematisiert.

### 2.1 Anbieterspezifische Mietpreissetzung

Zunächst ist festzulegen, welche Anbietergruppen gegenübergestellt werden sollen. In Anlehnung an die Aufteilung im Rahmen des Zensus 2011 wird im Mietwohnungsmarkt zwischen folgenden Wohnungsanbietern differenziert:<sup>6</sup>

- Private Anbieter
- Gewerbliche Anbieter
- Staatliche Anbieter
- Wohnungsgenossenschaften
- Gemeinnützige Anbieter

Grundsätzlich gilt, dass es unterschiedliche Mietpreise für vergleichbare Wohneinheiten in einem Markt mit vollständigem Wettbewerb nicht geben dürfte, da die Nachfrage sich ansonsten solange hin zu den Anbietern günstigerer Wohnungen verlagern würde, bis sich die Mieten wieder angeglichen hätten. Aus den Besonderheiten des Wohnungsmarktes lässt sich jedoch herleiten, dass Umstände gegeben sind, die eine anbieterspezifische Preissetzung ermöglichen. Darunter fällt beispielsweise das Merkmal vollkommener Heterogenität, wonach eine Wohnung nur einmal existieren kann, da selbst baugleiche Wohneinheiten sich bereits margi-

---

<sup>5</sup> Da dies bereits in Baumann 2022 ausführlich dargestellt wurde, wird hier nur eine kurze Übersicht gegeben. Aufgrund des genossenschaftlichen Schwerpunktes dieses Arbeitspapiers erfolgt in Kapitel 2.2 hingegen eine ausführliche Argumentation.

<sup>6</sup> Vgl. Statistische Ämter des Bundes und der Länder 2014. Hier werden jedoch kommunale Wohnungsanbieter sowie solche in Besitz der Länder oder des Bundes zu staatlichen Anbietern zusammengefasst. Ferner wird der Begriff gemeinnützige Anbieter vereinfacht für Organisationen ohne Erwerbszweck verwendet.



nal in ihrer Lage unterscheiden. Die aus Sicht eines Haushaltes bestmögliche Wohnung existiert daher nur einmal, was grundsätzlich zu einer besseren Verhandlungsposition des Anbieters führt.<sup>7</sup> Ebenso können wegen der Standortgebundenheit einer Wohneinheit Anbieter lokal konzentriert auftreten, weshalb diese dort eine höhere Marktmacht haben und entsprechende Preisauflagen durchsetzen können.<sup>8</sup> Auch kann die Kostenstruktur anbieterspezifisch ausfallen. So ist denkbar, dass größere Wohnraumanbieter Größenvorteile nutzen und anfallende Kosten auf eine größere Zahl an Wohneinheiten verteilen können. Entsprechend niedriger fallen die Kosten aus, die über Mieteinnahmen gedeckt werden müssen.<sup>9</sup>

Darüber hinaus lautet eine zentrale These dieser Arbeit, dass die einzelnen Anbietergruppen über einen Preissetzungsspielraum verfügen, den sie unterschiedlich stark ausnutzen. Es wird also die Annahme theoretischer Modelle aufgeweicht, dass alle Vermieter gleichermaßen den im Rahmen des Gewinnmaximierungskalküls höchstmöglichen Preis setzen. Diese Aspekte werden im Folgenden anbieterspezifisch geprüft.

In der öffentlichen Debatte über gestiegene Wohnungspreise und angemessene Gegenmaßnahmen werden große Wohnungsunternehmen häufig als Hauptpreistreiber vermutet.<sup>10</sup> In Anlehnung daran werden daher nun gewerbliche Anbieter als Referenzkategorie herangezogen und für alle alternativen Anbietergruppen geprüft, inwiefern für Wohnungen von vergleichbarer Qualität ein höherer oder niedrigerer Preis erwartet wird.

### *Privatvermieter*

Ob Privatvermieter oder gewerbliche Vermieter für vergleichbare Wohnungen höhere Preise nehmen ist auf Basis theoretischer Überlegungen nicht zu prognostizieren, da hier gegenläufige Effekte wirken. Einerseits kann argumentiert werden, dass Privatvermieter tendenziell einen engeren Kontakt zu ihren Mietern haben und aus dem Wunsch heraus, persönliche Konflikte zu vermeiden, ihren Preissetzungsspielraum weniger stark ausnutzen.<sup>11</sup> Dies ist insbesondere in den Fällen plausibel, in denen der Vermieter im selben Haus wohnt. Zudem ist die Marktmacht eines Privatvermieters geringer.

---

<sup>7</sup> Vgl. Raess und Ungern-Sternberg 2002, S. 466-467.

<sup>8</sup> Vgl. Basu und Emerson 2003, S. 224.

<sup>9</sup> Vgl. Cheung et al. 2017, S. 8-9.

<sup>10</sup> Dies ist beispielsweise Kern der Argumentation der Initiative „Deutsche Wohnen und Co enteignen“, deren Aktivitäten in den vergangenen Jahren große mediale Aufmerksamkeit erfahren haben. Vgl. Initiative Deutsche Wohnen & Co enteignen 2021.

<sup>11</sup> Vgl. Lennartz 2014, S. 59.

Andererseits ist denkbar, dass Privatvermieter höhere Kosten als gewerbliche Vermieter haben, welche über höhere Mieten gedeckt werden müssen.<sup>12</sup> Dies kann daran liegen, dass keine Größenvorteile ausgenutzt werden können und dementsprechend Verwaltung und Instandhaltung teurer ausfallen.<sup>13</sup>

### *Staatliche Anbieter*

Staatliche Anbieter beanspruchen allgemein für sich, sogenannten bezahlbaren Wohnraum anzubieten. Wird die politische Zielsetzung verfolgt, Mieten auf möglichst geringem Niveau zu halten, ist denkbar, dass der Preissetzungsspielraum weniger stark ausgenutzt wird. Zudem besteht die Möglichkeit, dass die Kosten nicht vollständig über Mieteinnahmen gedeckt werden müssen, wenn eine wie auch immer ausgestaltete Subventionierung von öffentlicher Seite erfolgt. Dies führt bei staatlichen Anbietern zur Hypothese geringerer Mietpreise für vergleichbare Wohnungen.

Demgegenüber steht auch bei staatlichen Anbietern die Möglichkeit, dass der Preissetzungsspielraum weitgehend ausgenutzt wird, da die darüber generierten Einnahmen auch an anderer Stelle sinnvoll ausgegeben werden könnten. Insbesondere hoch verschuldete Kommunen können sich einen Einnahmeverzicht wahrscheinlich nicht leisten.<sup>14</sup> Auch bezüglich der Kostenstruktur muss hinterfragt werden, ob diese sich vom privatwirtschaftlichen Niveau unterscheidet. So ist bei öffentlichen Wohnraumbietern zu befürchten, dass sich *X-Ineffizienzen* einstellen. Demnach kann die Möglichkeit einer Subventionierung dazu führen, dass sich Anbieter mit ineffizient hohen Kosten im Markt halten, die unter kompetitiven Bedingungen aus diesem verdrängt würden.<sup>15</sup> Dies kann sich beispielsweise in einem ineffizient hohen Personalaufwand oder teurerer Instandhaltung widerspiegeln. Letztlich wirken daher auch bei staatlichen Anbietern gegenläufige Effekte, die einer Prognose des Preiseffektes entgegenstehen.

### *Gemeinnützige Anbieter*

Bezüglich des Preissetzungsverhaltens von gemeinnützigen Anbietern wie z.B. kirchlichen Wohnungsgesellschaften oder Stiftungen werden ähnliche Argumente herangezogen wie bei staatlichen Anbietern. Hier

---

<sup>12</sup> Wie bei allen Anbietergruppen findet sich eine ausführlichere Argumentation in Baumann 2022 und Baumann 2023. Hier werden zur Einordnung ggü. genossenschaftlichen Merkmalen nur die wichtigsten Aspekte wiederholt.

<sup>13</sup> Vgl. Deschermeier et al. 2015, S. 3.

<sup>14</sup> Dieser Umstand wird von Voigtländer 2018 auch als Argument für den Verkauf kommunaler Wohnungsbestände herangezogen.

<sup>15</sup> Vgl. Leibenstein 1966.

kann einerseits argumentiert werden, dass der Preissetzungsspielraum nicht vollständig ausgenutzt wird, um günstigen Wohnraum bereitzustellen. Ebenso ist eine Subventionierung z.B. über Kirchensteuereinnahmen oder Stiftungsvermögen denkbar. Dies führt erneut zur Hypothese eines preissenkenden Anbietereffektes.

Andererseits können durch Subventionierung auch hier Ineffizienzen entstehen. Da diese Anbieter nur einen geringeren Spielraum haben, ihre Einnahmen anzupassen (z.B. keine Steuererhöhungen vornehmen können), werden die daraus hervorgehenden Effekte weniger stark eingeschätzt, als dies bei staatlichen Anbietern hergeleitet wurde. Auch eine Quersubventionierung anderer Tätigkeitsbereiche über Mieteinnahmen ist denkbar, was sich z.B. auf die Unterstützung kirchlicher Krankenhäuser oder Gemeindearbeit beziehen könnte. Es werden also ähnliche Effekte wie bei staatlichen Anbietern zugrunde gelegt, die Auswirkungen aber geringer eingeschätzt.

## 2.2 Genossenschaftliche Besonderheiten

Da in diesem Arbeitspapier besonders auf die Implikationen für Wohnungsgenossenschaften eingegangen wird, werden Besonderheiten in deren Preissetzungsverhalten ausführlich in diesem separaten Unterkapitel thematisiert. Dabei ist zu betonen, dass genossenschaftliches Wohnen nur bedingt mit einem gewöhnlichen Mietverhältnis verglichen werden kann. Genossenschaften bieten eine Zwischenform zwischen Wohnen zur Miete und Wohneigentum an. Dies liegt daran, dass die Bewohner als Mieter gleichzeitig Anteilseigner mit exakt definierten Verfügungsrechten sind.

Das Preissetzungsverhalten steht in unmittelbarem Zusammenhang mit dem genossenschaftliche *MemberValue (MV)*, der die Grundlage der strategischen Orientierung von Genossenschaften bildet. Er entspricht dem Wert der unternehmerischen Tätigkeit für die Mitglieder. Formal lässt er sich wie folgt darstellen:<sup>16</sup>

$$MV = f(UMV, MMV, NMV) \quad (1)$$

Der unmittelbare *MemberValue (UMV)* umfasst die Leistungsbeziehung. Diese beinhaltet ein lebenslanges Wohnrecht für die Mitglieder, welches sich jedoch nicht exklusiv auf eine bestimmte Wohneinheit bezieht. Auch

---

<sup>16</sup> Ausführungen in Anlehnung an Theurl 2020.

wohnbezogene Nebenleistungen wie z.B. die Nutzung von Gemeinschaftseinrichtungen sowie der Zugang zu angebotenen Dienstleistungen sind Elemente des UMV.

Der mittelbare *MemberValue (MMV)* leitet sich aus der Eigentümerfunktion ab und umfasst die Vermögens- und Beteiligungsrechte, z.B. in Form von Dividendenausschüttungen oder der Verzinsung der Anteile. Außerdem fallen Partizipationsrechte darunter, was z.B. die Wahl des Vorstandes durch die Generalversammlung,<sup>17</sup> vor allem aber die Abstimmung über die jährliche Gewinnverwendung beinhaltet.

Der nachhaltige *MemberValue (NMV)* entspricht der Investitionsbeziehung. Demnach erfahren die Mitglieder einen Gegenwartsnutzen durch die langfristige Sicherung der genossenschaftlichen Leistungs- und Vermögensbeziehungen. Dazu sind Investitionen in den Wohnungsbestand, aber auch in Prozesse und Humankapital erforderlich. Im Ergebnis werden Nachhaltigkeitsaspekte bereits in gegenwärtige Entscheidungen eingepreist.

Wie in der Definitionsgleichung (1) deutlich wird, stehen die Bestandteile des *MemberValues* in einer interdependenten Beziehung zueinander. Beispielsweise können Aufwendungen für Investitionen in den Bestand nicht mehr für Dividendenausschüttungen verwendet werden. Aufgrund der Interdependenz ist eine Priorisierung der Leistungsbeziehung möglich. So können statt höherer Dividendenausschüttungen niedrigere Nutzungsgebühren angesetzt werden. Bei gewerblichen Anbietern ist eine solche Verlagerung hingegen nicht möglich, da die Eigentümer keine Personalunion mit den Bewohnern bilden und somit keine direkten Vorteile von reduzierten Mieten hätten.

Die spezielle Ausgestaltung der genossenschaftlichen Mitgliedschaft ist also entscheidend für die Möglichkeit, Wohnraum von vergleichbarer Qualität zu niedrigeren Preisen anbieten zu können als andere Anbietergruppen. Dabei zeigen empirische Analysen, dass Genossenschaftsmitglieder ihre Prioritäten tendenziell bei der Leistungserbringung und insbesondere bei sicherem Wohnraum gefolgt von einem guten Preis-Leistungsverhältnis setzen.<sup>18</sup> Zusätzlich wird der nachhaltige *MemberValue* als wichtiger als der mittelbare *MemberValue* eingeschätzt. Die Leistungs- und Investitionsorientierung sprechen insgesamt für die These ver-

---

<sup>17</sup> Vgl. § 24 GenG.

<sup>18</sup> Vgl. Böttiger 2009, S. 187.

gleichsweise niedriger Nutzungsgebühren. Gleichzeitig ist in der *Member-Value*-Orientierung von Genossenschaften enthalten, dass Gewinne für die Unternehmensentwicklung erforderlich sind. Denn das notwendige Kapital für Investitionen kann nur von den Mitgliedern kommen, entweder durch gemeinsam erwirtschaftete Gewinne oder durch zusätzliche Mitglieder oder Genossenschaftsanteile. Letztere werden nicht auf dem Finanzmarkt gehandelt, was mit Vor- und Nachteilen verbunden ist.

Die primäre Orientierung an den Mitgliederinteressen und ihrem lebenslangen Wohnen legt es zudem nahe, die Wohnungsqualität in einem für die Bewohner zufriedenstellenden Zustand zu halten sowie die Altersstruktur der Mitglieder zu beachten. Dies ähnelt der Anreizstruktur von selbstgenutztem Wohneigentum, bei dem der Eigentümer ebenfalls vom vollständigen Nutzenverlust betroffen wäre, wenn die Qualität das optimale Niveau unterschreitet. Dementsprechend wird es als unwahrscheinlich eingeschätzt, dass sich bei Wohnungsgenossenschaften niedrige Nutzungsgebühren in schlechter Qualität widerspiegeln.

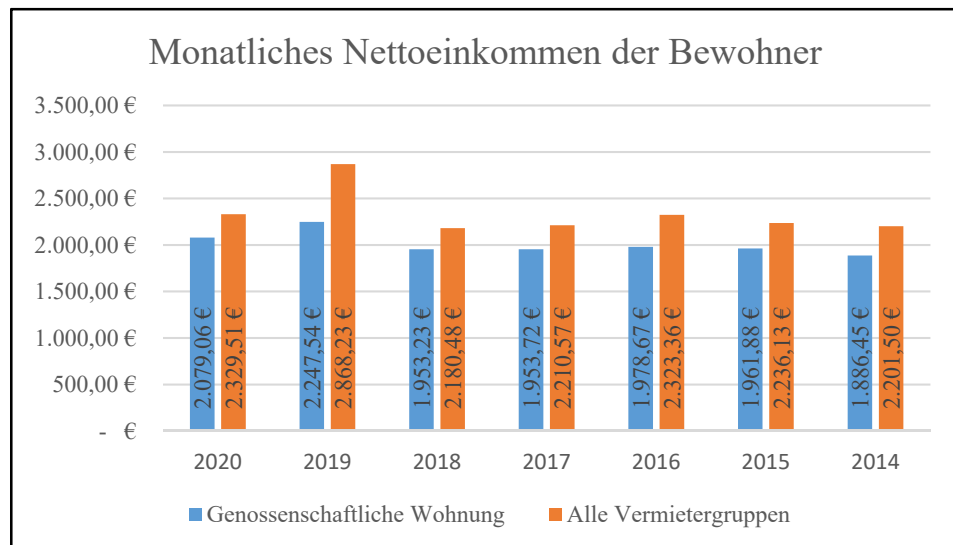
Relativierend muss darauf hingewiesen werden, dass genossenschaftliches Wohnen nicht mit einem gewöhnlichen Mietverhältnis gleichgesetzt werden kann. So ist zunächst mit dem Eintritt in die Genossenschaft der Erwerb von Genossenschaftsanteilen erforderlich. Ebenso können Wartelisten und weitere Kriterien dazu führen, dass die eigentliche Leistungsbeziehung erst deutlich verzögert beginnt. Die damit verbundenen Such- und Zeitkosten sind bei der Interpretation der anbieterspezifischen Preiseffekte zu berücksichtigen.

Die spezifische Investition der Bindung an die Genossenschaft spricht für eine längere Verweildauer. Die Zwischenform zwischen Wohnen zur Miete und selbstgenutztem Eigentum stellt auch für Bewohner, für die letzteres nicht erschwinglich ist, eine attraktive Alternative dar. Eine Korrelation der Bewohner mit unterdurchschnittlichem Einkommen lässt sich in den Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) beobachten.<sup>19</sup> Dies wird in Abb. 1 für die Jahre 2014-2020 dargestellt:

---

<sup>19</sup> Vgl. DIW Berlin 2022.

Abb. 1: Vergleich des Bewohnereinkommens genossenschaftlicher Wohnungen mit dem Bewohnereinkommen aller Mietwohnungen



Eine mögliche Erklärung ist ein Zusammenhang mit einem erhöhten Rentneranteil. Das geringere Einkommensniveau erlaubt jedoch keine Rückschlüsse auf Zahlungsbereitschaften für Wohnraum von vergleichbarer Qualität, welche mit dem Preissetzungsspielraum der Anbietergruppen zusammenhängen.

Zusammenfassend lässt sich daher festhalten, dass bezüglich der genossenschaftlichen Anbietergruppe aufgrund der Besonderheit der *Member-Value*-Orientierung und der daraus hervorgehenden Möglichkeit, Nutzungsgebühren zulasten von Dividendenausschüttungen geringer zu halten, ein preissenkender Effekt zu erwarten ist. Gleichzeitig wird über den nachhaltigen *MemberValue* die Notwendigkeit der langfristigen Entwicklung in gegenwärtige Entscheidungen eingepreist. Die angestellten Überlegungen erlauben jedoch für sich genommen keinen Vergleich zu den Preiseffekten anderer Anbietergruppen. Dafür ist eine empirische Untersuchung erforderlich, welche im nächsten Kapitel vorgestellt wird.

### 3 Empirische Befunde

#### 3.1 Deskriptive Befunde

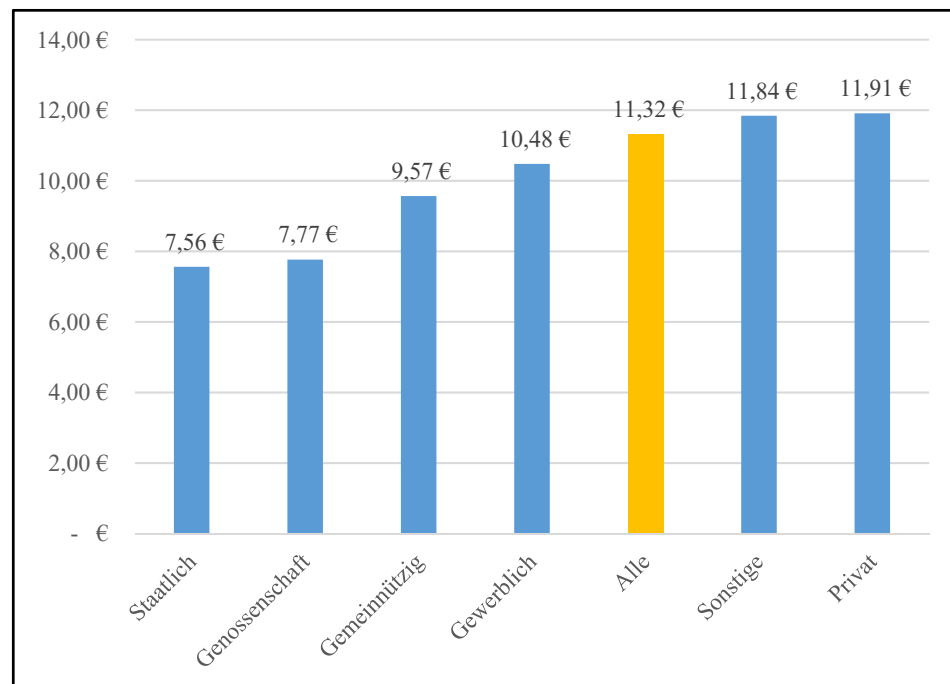
Zur empirischen Analyse anbieterspezifischer Preiseffekte wurde auf Daten der Empirica-Preisdatenbank zurückgegriffen, welche seit 2019 Teil der Value AG ist.<sup>20</sup> Der Datengeber sammelt dazu systematisch Inseratsdaten aus großen Internetforen wie z.B. „ImmobilienScout 24“, aber auch aus kleineren Foren, Printmedien und den eigenen Vermarktungskanälen

<sup>20</sup> Vgl. Hein 2019.

großer Wohnungsunternehmen und Genossenschaften.<sup>21</sup> Die Kategorisierung der Anbieter muss anschließend eigenständig vorgenommen werden. Für alle Anbieter, die dabei nicht zweifelsfrei einer Gruppe zugeordnet werden können, wird eine Kontrollvariable für „Sonstige Anbieter“ erstellt.<sup>22</sup> Die Daten wurden für Mietwohnungsangebote aus den **Jahren 2016-2018** für die **sieben größten Städte Deutschlands** dankenswerterweise unentgeltlich zur Verfügung gestellt.

Zunächst erfolgt eine anbietergruppenspezifische Betrachtung der Quadratmeterpreise ohne Berücksichtigung weiterer Heterogenitätsfaktoren. Dies wird in Abb. 2 für den hier verwendeten Datensatz vorgenommen:

Abb. 2: Quadratmeterpreise nach Anbietergruppen



Die niedrigsten Quadratmeterpreise haben sich demnach bei staatlichen Angeboten eingestellt, welche knapp 3€ günstiger sind als gewerbliche Angebote. Genossenschaftliche Wohnungen weisen ebenfalls deutlich unterdurchschnittliche Quadratmeterpreise auf. Die höchsten Quadratmeterpreise haben sich in diesem Datensatz bei den Wohnungen von Privatvermietern eingestellt. Gewerbliche Anbieter nehmen hingegen unterdurchschnittliche Quadratmeterpreise. Die Quadratmeterpreise gemeinnütziger Angebote befinden sich zwischen denen genossenschaftlicher

<sup>21</sup> Vgl. Braun und Thomschke 2014.

<sup>22</sup> Eine genauere Beschreibung der Daten und der vorgenommenen Kategorisierung erfolgt neben den Ausführungen in Baumann 2023 auch im vorangegangenen IfG-Arbeitspapier Baumann 2022.

und staatlicher Wohnungen auf der einen und denen gewerblicher und privat vermieteter Wohnungen auf der anderen Seite.

Diese Beobachtungen stützen die These, dass Genossenschaften preisgünstigen Wohnraum bereitstellen. Bisher sind jedoch keine Heterogenitätsfaktoren berücksichtigt. Somit bleibt unklar, inwiefern es sich bei den Preisunterschieden um von der Anbietergruppe ausgehende, preissenkende Effekte handelt, oder die Unterschiede in den Quadratmeterpreisen auf Qualitätsunterschiede zurückzuführen sind, die bei vergleichbaren Wohnungen wegfallen. Um diese Effekte voneinander zu separieren, wird im Folgenden eine Regressionsmethode vorgestellt, welche die verschiedenen Effekte präziser trennen kann als eine deskriptive Analyse.

### 3.2 Empirische Ergebnisse

In der Literatur hat sich zur Erklärung von Wohnungspreisen die sogenannte hedonische Preisanalyse etabliert. Dabei wird der Preis mit den unterschiedlichen Qualitätsmerkmalen (den sogenannten „inneren“ bzw. „intrinsischen“ Eigenschaften) der Wohneinheiten erklärt.<sup>23</sup> Das Anfügen von Kontrollvariablen für die einzelnen Anbietergruppen erlaubt anschließend die Isolation der Effekte, die nicht über die Qualitätsunterschiede erklärt werden können. Dies wird in Gleichung (2) formal dargestellt:

$$\text{Log}(P/qm)_i = \alpha + \beta_{ij}O_{ij} + \gamma_{ik}D_{ik} + \delta_{il}A_{il} + \eta_i T_i + \epsilon_i. \quad (2)$$

Tab. 1: Notationen der Schätzfunktion

Notation	Bedeutung
$P/qm$	Quadratmeterpreis
$\alpha$	Achsenabschnitt
$\beta, \gamma, \delta, \eta$	Koeffizienten
$i$	Objektindex
$O$	Vektor der inneren Eigenschaften des Objektes
$D$	Distanzvariablen
$A$	Anbieterinformationen
$T$	Zeitkomponente
$j, k, l$	Merkmal innerhalb des Vektors
$\epsilon$	Störterm

<sup>23</sup> Vgl. Rosen 1974.



Als abhängige Variable wird die logarithmierte Nettokaltmiete pro Quadratmeter herangezogen. Diese wird zum einen mit einem Vektor von Objekteigenschaften  $O$  erklärt. Dieser umfasst unter anderem die Fläche, die Zimmeranzahl, das Gebäudealter der Wohneinheit, aber auch Ausstattungsmerkmale wie das z.B. Vorhandensein einer Einbauküche oder einer Parkmöglichkeit sowie Zustandsbeschreibungen wie z.B. Renovierungsbedarf oder Neuwertigkeit. Zudem wird die Preisbildung mit einem Vektor von Distanzvariablen  $D$  erklärt, welcher die Mikrolage einer Wohneinheit beschreibt. Darunter fallen beispielsweise die Entfernungen zum Stadtzentrum oder zu den nächstgelegenen ÖPNV-Haltestellen.

Es folgt ein Vektor  $A$  mit Anbieterinformationen. Dieser enthält für die einzelnen Anbietergruppen eine Kategorialvariable, welche in Abhängigkeit der Referenzkategorie gewerblicher Anbieter näherungsweise den verbleibenden prozentualen Einfluss auf den Quadratmeterpreis angibt, wenn die übrigen Qualitätsmerkmale konstant gehalten werden. Zudem enthält die Gleichung eine Kontrollvariable  $T$  für die Zeitkomponente, wovon Preisänderungen über den dreijährigen Betrachtungszeitraum berücksichtigt werden.<sup>24</sup> Die Schätzfunktion wird komplettiert durch einen Störterm  $\epsilon$ , der für jede Beobachtung  $i$  die Abweichung vom Funktionswert erfasst. Die Schätzergebnisse für den Gesamtdatensatz werden in Tab. 2 dargestellt.<sup>25</sup>

Einige Variable werden auch in transformierter Form und mehreren Ausprägungen einbezogen, bspw. das Gebäudealter in einfacher, quadratischer und kubischer Modellierung. Jeder der Koeffizienten lässt sich als der prozentuale Einfluss interpretieren, um den sich der Mietpreis pro Quadratmeter ändert, wenn die entsprechende Variable um eine Einheit steigt. Bei den meisten Variablen handelt es sich um Kontrollvariablen, die dazu beitragen sollen, den verbleibenden Einfluss der Anbietergruppen möglichst präzise zu isolieren.

---

<sup>24</sup> Es handelt sich bei den Daten nicht um sogenannte Paneldaten, bei denen identische Wohneinheiten über einen längeren Zeitraum beobachtet würden, sondern um Einzelbeobachtungen, die über einen längeren Zeitraum gesammelt wurden.

<sup>25</sup> Die Schätzungen wurden auch stadintern durchgeführt. Die Ergebnisse sind im Anhang in Tab. 3 dargestellt.

Tab. 2: Ergebnisse der hedonischen Preisanalyse für den Gesamtdatensatz

Objekteigenschaften		Inseratsinformationen	
Fläche_invers	10.746***	Enddatum	0.0001***
Zimmer	0.019***	Provision	-0.028***
Alter	-0.003***	Anzahl_Angebote	-0.00000***
Alter^2	0.00003***	Log(Laufzeit)	0.025***
Alter^3	-0.00000***	Lagemerkmale	
Etage	-0.003***	Distanz_Rathaus	-0.00005***
Erdgeschoss	-0.011***	Distanz_Rathaus^2	0.000***
Garten	0.023***	Distanz_Bus	0.0001***
Parken	0.015***	Distanz_Bus^2	-0.00000***
Einbauküche	0.078***	Distanz_Bahn^2	-0.000***
Gäste-WC	0.045***	Distanz_Bahn^3	0.000***
Balkon/Terrasse	0.031***	Anbietergruppen	
Aufzug	0.020***	<b>Genossenschaft</b>	<b>-0.222***</b>
Hauswirtschaftsraum	0.017***	<b>Staatlich</b>	<b>-0.139***</b>
Abstellraum	0.009***	<b>Gemeinnützig</b>	<b>-0.065***</b>
Keller	-0.011***	<b>Privat</b>	<b>-0.010***</b>
Dachboden	-0.003	<b>Sonstige</b>	<b>-0.017***</b>
Kamin	0.067***	Städtedummies	
WBS	-0.228***	Berlin	-0.079***
Erstbezug	0.119***	Hamburg	-0.007***
Neuwertig	0.074***	München	0.322***
Renovierungsbedarf	-0.043***	Köln	-0.078***
Saniert	0.027***	Frankfurt	0.021***
Sanierungsbedarf	-0.018	Düsseldorf	-0.170***
Projektiert	0.010**		
Ursprung	-0.153***		
Beobachtungen	241,181		
R^2	0.689		
Adjustiertes R^2	0.688		

Notation: \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Das Hauptinteresse dieses Arbeitspapiers gilt dem Einfluss der Anbietergruppen innerhalb der Regression. Diese Variablen sind binär codiert, so dass die Koeffizienten die prozentuale Änderung des Quadratmeterpreises angeben, wenn die jeweilige Anbietergruppe anstelle der Referenzkategorie gewerblicher Anbieter eintritt. Bei einer Genossenschaft beträgt dieser Effekt etwa 22,2% Preissenkung. Demnach ist mit der genossenschaftlichen *Governance* tatsächlich ein stark preissenkender Effekt für Wohnungen von vergleichbarer Qualität verbunden, genau wie dies im Rahmen der theoretischen Überlegungen vermutet worden ist.

Staatliche Anbieter haben in dieser Schätzung ebenfalls einen preissenkenden Effekt, der gegenüber gewerblichen Anbietern etwa 13,9% beträgt und gemeinnützige Anbieter einen preissenkenden Effekt, der etwa 6,5% für vergleichbare Wohnungen beträgt. Der Preissetzungsunterschied zwischen privaten und gewerblichen Anbietern ist demnach gering und wird hier auf etwa 1% Preisreduzierung bei Vermietung durch einen Privatvermieter geschätzt. Genossenschaften nehmen demnach unter allen Anbietergruppen die niedrigsten Preise für Wohnungen von vergleichbarer Qualität.

Die Schätzungen wurden auch separat für die einzelnen Städte durchgeführt.<sup>26</sup> Ein Vergleich der Anbieterkoeffizienten zeigt hier kleinere Änderungen zu den Ergebnissen im Gesamtszenario. So haben Genossenschaften in Berlin mit 23,8% Preissenkung einen etwas stärker preisreduzierenden Effekt als im Gesamtdatensatz, in Hamburg mit etwa 19,3% einen etwas schwächeren. Dort sind staatliche Angebote mit schätzungsweise 23,8% Preissenkung die günstigsten. Über alle Städte hinweg zeigt sich jedoch der deutliche Trend, dass von Genossenschaften und staatlichen Anbietern ein starker und von gemeinnützigen Anbietern ein etwas schwächerer, aber ebenfalls messbarer, preisdämpfender Effekt ausgeht. Der Preissetzungsunterschied zwischen privaten und gewerblichen Anbietern erweist sich hingegen für vergleichbare Wohneinheiten als uneindeutig.

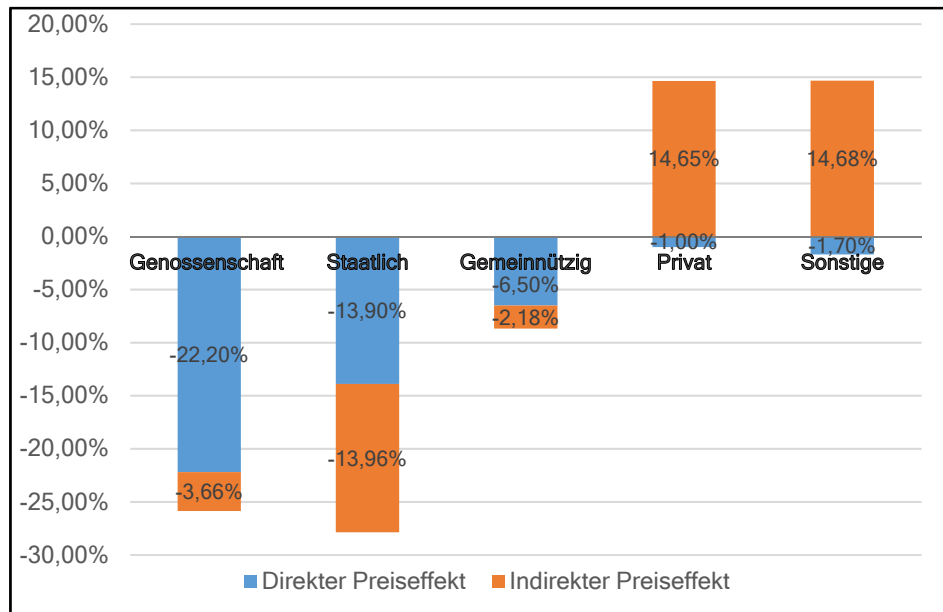
#### **4 Zusammenhänge von Anbietergruppen und Qualitätsmerkmalen**

Die bisherige empirische Untersuchung war darauf ausgerichtet, den Preiseffekt unterschiedlicher Anbietergruppen auf vergleichbare Wohnungen zu isolieren und damit von dem Anteil des Preisunterschiedes zu trennen, der auf unterschiedliche Qualitätsmerkmale zurückzuführen ist. Nun wird letzteres genauer betrachtet. Dazu erfolgt in Abb. 3 ein Vergleich der in der hedonischen Preisanalyse gemessenen Anbietereffekte mit den Preisunterschieden, die eine Gegenüberstellung der Quadratmeterpreise ohne Berücksichtigung von Heterogenitätsfaktoren ergibt. Der Anteil des Preisunterschiedes, der nicht aus den hedonischen Preisanalysen hervorgeht, muss demnach über Qualitätsunterschiede erklärbar sein.

---

<sup>26</sup> Vgl. Tab. 3.

Abb. 3: Preisunterschiede zwischen den Wohnungen der Anbietergruppen als Resultat direkter und indirekter Preiseffekte



Der in den hedonischen Preisanalysen gemessene Anbietereffekt wird im Folgenden als *direkter* Preiseffekt bezeichnet, der verbleibende Unterschied durch abweichende Qualität als *indirekter* Preiseffekt. Die Summe beider Effekte ergibt den Unterschied in den Quadratmeterpreisen.

Interessant ist dieser Kontrast vor allem bei den Wohnungen staatlicher Anbieter. Für diese wurde ein direkt preissenkender Effekt von 13,9% gemessen, der Quadratmeterpreis ist jedoch knapp 28% geringer. Folglich weisen die Wohnungen staatlicher Anbieter eine schlechtere Qualität als die Referenzgruppe gewerblicher Angebote auf, was den direkten Preiseffekt noch einmal verstärkt.

Entgegengesetzte Effekte lassen sich bei den Wohnungen privater Vermieter beobachten. Dort beträgt der direkte Effekt etwa 1% Preissenkung, wohingegen die Quadratmeterpreise knapp 14% höher sind. Demnach bieten Privatvermieter eine überdurchschnittliche Wohnungsqualität an, die zu einem höheren Endpreis führt, setzen aber für Wohnungen von vergleichbarer Qualität keine höheren Preise. Besonders bei Genossenschaften und abgeschwächt auch gemeinnützigen Anbietern zeigt sich hingegen ein starker, direkt preissenkender Effekt, der durch einen geringfügigen indirekten Preiseffekt noch einmal verstärkt wird. Diese beiden Anbietergruppen bieten also Wohnraum von etwas einfacherer Qualität an als gewerbliche Anbieter. Der günstigere Quadratmeterpreis von genossenschaftlichen Wohnungen ist somit weitgehend auf einen direkt preissenkenden Effekt zurückzuführen.

In diesem Kapitel werden die indirekten Preiseffekte genauer betrachtet, also die Preiseffekte der mit den Anbietergruppen korrelierten Qualitätsunterschiede. Es soll untersucht werden, ob sich für die jeweiligen Anbietergruppen einzelne, auffällig ausgeprägte Qualitätsmerkmale identifizieren lassen, die letztlich zu einer höheren oder niedrigeren Gesamtqualität führen. Um die Korrelationen zu analysieren, wird gemäß Gleichung (3) ein Wahrscheinlichkeitsmodell geschätzt, in welchem die Anbietergruppen mit den Qualitätsmerkmalen aus Gleichung (2) erklärt werden:

$$A_{il} = \alpha_l + \beta_{ijl}O_{ijl} + \gamma_{ikl}D_{ikl} + \eta_{il}T_{il} + \epsilon_{il}. \quad (3)$$

Der Preis ist also kein Bestandteil der Schätzfunktion mehr. Die Wahrscheinlichkeiten bei bestimmten Qualitätsmerkmalen sind daher gemeinsam mit dem dafür ermittelten Preiseffekt aus den hedonischen Preisanalysen zu interpretieren. So ist bei staatlichen Anbietern von besonderem Interesse, ob die Eintrittswahrscheinlichkeit bei solchen Merkmalen steigt, die zuvor als preissenkend identifiziert wurden. Umgekehrt wird bei Privatvermietern nach einem Zusammenhang mit Merkmalen gesucht, die zuvor als preiserhöhend identifiziert wurden.

Es wird dazu ein *Multinomial-Logit-Modell* geschätzt und mittels der Exponentialverteilung die sogenannten marginalen Effekte der Koeffizienten errechnet.<sup>27</sup> Diese werden in Tab. 4 im Anhang dargestellt und zeigen an, um wie viele Prozentpunkte sich die Eintrittswahrscheinlichkeit einer Anbietergruppe ändert, wenn die Ausprägung eines Qualitätsmerkmals um eine Einheit steigt. Der große Vorteil dieser Methodik ist die Berücksichtigung sämtlicher Korrelationen, es werden also alle Anbietergruppen in Abhängigkeit aller Qualitätsmerkmale simultan untersucht. Allerdings wird die intuitive Interpretation insofern erschwert, dass nicht direkt geprüft wird, welche Anbietergruppe welche Qualität anbietet, sondern die Anbietergruppe selbst erklärt wird. Kausale Interpretationen sind mit diesem Ansatz nicht möglich, es können jedoch Zusammenhänge herausgestellt und strukturiert werden. Im Folgenden wird eine Übersicht über die wichtigsten qualitativen Besonderheiten der Wohnungen verschiedener Anbietergruppen gegeben und detailliert auf Genossenschaften eingegangen.

---

<sup>27</sup> Für genauere technische Ausführungen sei erneut auf Baumann 2023 verwiesen.

### *Privatvermieter*

Bei Privatvermietern wurde ein positiver indirekter Preiseffekt festgestellt, so dass nun preiserhöhende Merkmale festzustellen sind, welche mit einer besseren Gesamtqualität zusammenhängen. Dabei zeigt sich ein enger Zusammenhang mit einigen Ausstattungsmerkmalen. Bspw. erhöht das Vorhandensein einer Einbauküche die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Privatvermieters um mehr als 15 Prozentpunkte. Zudem lässt sich ein Zusammenhang zwischen den Wohnungen privater Vermieter und Zentrumslagen feststellen, welche allgemein als höherwertiger gelten.<sup>28</sup> Gleichzeitig sind die Wohnungen privater Vermieter mit einer geringeren Etagenzahl, aber auch seltener mit Erdgeschosslagen assoziiert. Dies kann einerseits mit Zentrumslagen zusammenhängen, bei denen das Erdgeschoss häufiger von Geschäften oder für andere kommerzielle Nutzungsarten verwendet wird. Andererseits ist denkbar, dass Privatvermieter häufiger im selben Haus wohnen und dabei bevorzugt das Erdgeschoss selbst nutzen, um dort bspw. Zugang zu einem Garten zu haben.

### *Staatliche Anbieter*

Bei staatlichen Wohnungsangeboten ist von besonderem Interesse, ob bestimmte preissenkende Qualitätsmerkmale auffällig ausgeprägt sind. Hier lässt sich unter anderem ein Zusammenhang mit erhöhtem Renovierungs- und Sanierungsbedarf beobachten.<sup>29</sup> Ebenso sind staatliche Wohnungen eher mit peripheren Lagen assoziiert, deren Preiseinfluss jedoch unter ansonsten gleichen Bedingungen relativ gering ist. Darüber hinaus führen einige werterhöhende Ausstattungsmerkmale wie z.B. das Vorhandensein eines Gäste-WCs oder einer Parkmöglichkeit zu einer geringeren Eintrittswahrscheinlichkeit staatlicher Anbieter.

### *Gemeinnützige Anbieter*

Bei gemeinnützigen Anbietern ist nur ein geringfügiger, indirekt preissenkender Effekt zu untersuchen. Hier erweist sich die Analyse als problematisch, da die Anzahl der Beobachtungen gering ist. Nachweisen lässt sich unter anderem ein Zusammenhang mit peripheren Lagen sowie größerer Entfernung zu ÖPNV-Haltestellen. Weiterhin sind gemeinnützige Wohnungsangebote mit der Abwesenheit einiger werterhöhender Ausstattungsmerkmale wie z.B. einer Einbauküche oder einer Parkmöglichkeit

---

<sup>28</sup> Vgl. Bohl et al. 2012.

<sup>29</sup> Dies ist konsistent mit den Beobachtungen von Sagner und Voigtländer 2019, wonach die Bewohner staatlicher Wohneinheiten einen entsprechenden Instandhaltungsstau angeben.

assoziiert. Da die Wohnungsqualität bei gemeinnützigen Angeboten nur knapp unterdurchschnittlich ist, ist es nicht überraschend, dass nur wenige Qualitätsmerkmale auffällige Ausprägungen aufweisen.

### *Wohnungsgenossenschaften*

Bei den Wohnungen von Wohnungsgenossenschaften ist ein großer Teil des Preisunterschiedes zu gewerblichen Angeboten auf einen direkt preissenkenden Effekt zurückzuführen. Diese Anbietergruppe nimmt laut hedonischer Preisanalyse für Wohnungen von vergleichbarer Qualität 22,2% geringere Preise. Die Quadratmeterpreise ohne Berücksichtigung von Heterogenitätsfaktoren sind 25,8% niedriger, so dass ein geringfügiger, indirekt preisreduzierender Effekt von etwa 3,6 Prozentpunkten zu erklären ist. Die Qualität genossenschaftlicher Wohnungen fällt demnach etwas einfacher als jene gewerblicher Wohnungen aus.

Auffällig ist diesbezüglich ebenfalls ein Zusammenhang mit peripheren Lagen. Dies ist konsistent mit der These, dass Genossenschaften größere Wohnanlagen betreiben, für welche es in der Peripherie ausreichend Platz gibt, wohingegen Zentrumsanlagen eher von Privatvermietern bedient werden, welche tendenziell Wohnungen in einzelnen, kleineren Gebäuden anbieten.

Ebenso ist die Abwesenheit vieler werterhöhender Ausstattungsmerkmale mit Genossenschaften assoziiert. Dies kann mit einer geringeren Bewohnerfluktuation infolge der spezifischen Investitionen in Genossenschaftsanteile zusammenhängen. Bei längerer Wohndauer ist es aus Bewohnersicht relativ lohnenswerter, selbst in die Ausstattung der Wohnung (z.B. in eine eigene Küche) zu investieren. Auch eine erhöhte Zufriedenheit und eventuelle emotionale Bindungen der Mitglieder können Hintergrund einer längeren Wohndauer sein.<sup>30</sup>

Dass der Zustand genossenschaftlicher Wohnungen als gut einzustufen ist, spiegelt sich durch eine erhöhte Eintrittswahrscheinlichkeit bei sanierten oder renovierten Wohnungen wider. Außerdem lässt sich feststellen, dass Genossenschaften mit einer höheren Zimmeranzahl (bei konstant gehaltener Fläche) verbunden sind. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass Genossenschaften bevorzugt Wohnraum für Familien mit Kindern bereitstellen, welche mehr Räume benötigen, auch wenn damit jedes Zimmer kleiner ausfällt. Der Preiseffekt dieses Qualitätsmerkmals ist jedoch uneindeutig. Die Eintrittswahrscheinlichkeit einer Genossenschaft steigt

---

<sup>30</sup> Vgl. Theurl 2020.

ferner sowohl durch Erdgeschosslagen als auch durch die Lage in höheren Etagen, was darauf hindeutet, dass diese Anbieter Wohnungen in höhergeschossigen Gebäuden anbieten, die zudem vollständige Wohngebäude sind, also nicht z.B. das Erdgeschoss an Geschäfte vermieten.

Zusammenfassend lässt sich daher zur Qualität genossenschaftlicher Wohnungen sagen, dass diese mit peripheren Wohnlagen und der Abwesenheit einiger werterhöhender Ausstattungsmerkmale zusammenhängen, welche zu einer Gesamtqualität knapp unter der von gewerblichen Wohnungen führen. Der größte Teil des Preisunterschiedes ist aber auf einen direkt preissenkenden Anbietereffekt zurückzuführen. Genossenschaften nehmen also deutlich unterdurchschnittliche Preise für Wohnungen von durchschnittlicher Qualität.

## **5 Schlussfolgerungen**

Ziel dieses Arbeitspapiers ist es gewesen, Besonderheiten des Preissetzungsverhaltens von Wohnungsgenossenschaften herauszustellen und mit dem Preissetzungsverhalten konkurrierender Anbietergruppen zu vergleichen. Gleichzeitig wurden Preisunterschiede, die mit anbieterspezifischer Wohnungsqualität zusammenhängen, auf einzelne Qualitätsmerkmale zurückgeführt. Eine systematische Trennung dieser Aspekte ist wichtig, da eine eindimensionale Gegenüberstellung der Quadratmeterpreise zu einer intuitiven Fehleinschätzung des Preis-Leistungsverhältnisses führen kann.

Für Wohnungsgenossenschaften konnte gezeigt werden, dass diese einen starken, direkt preisdämpfenden Effekt haben, der für Wohnungen von vergleichbarer Qualität auf etwa 22,2% geschätzt wird. Darüber hinaus sind noch 3,6 Prozentpunkte Preisunterschied zu gewerblichen Wohnungsangeboten über eine etwas einfachere Gesamtqualität zu erklären. Dies konnte vor allem auf einen Zusammenhang mit peripheren Lagen und der Abwesenheit einiger werterhöhender Ausstattungsmerkmale zurückgeführt werden.

Eine einfachere Qualität ist dabei nicht notwendigerweise negativ zu bewerten. Viele Haushalte sind bereit, periphere Lagen oder eine einfachere Ausstattung zu akzeptieren, wenn sie dafür ausreichend Wohnraum zu für sie erschwinglichen Preisen erhalten. Speziell bei genossenschaftlichen Wohnungen ist es aus Bewohnersicht zudem sinnvoll, aufgrund meist längerer Wohndauer selbst in die Wohnungsausstattung zu investieren.



Letztlich gilt es, die Wohnungsqualität in einem für die Bewohner zufriedenstellenden Zustand zu halten. Die Wahrscheinlichkeitsmodelle ergaben dabei keine Hinweise auf signifikante Mängel wie einen erhöhten Sanierungsbedarf bei Genossenschaftswohnungen.

Die skizzierten Zusammenhänge sind mit den Besonderheiten der genossenschaftlichen *Governance* verbunden: Aufgrund der Funktionen der Mitglieder als Bewohner, Eigentümer und Investoren ist eine Priorisierung der Leistungserbringung naheliegend, wohingegen die Eigentümer gewerblicher oder privater Wohnungen nicht unmittelbar von reduzierten Mieten profitieren würden. Mit dem direkten Preiseffekt von Wohnungsgenossenschaften ist daher keine andere Anbietergruppe konkurrenzfähig. Wohnungsgenossenschaften nehmen also eine wichtige Funktion für die Versorgung mit preiswertem, sicheren und einem langfristig ausgerichteten Wohnraum wahr. Wie Theurl (2018) betont ist daraus nicht der Fehlschluss zu ziehen, dass Genossenschaften ein wohnungspolitisches Instrument seien, das es speziell zu fördern gelte. Vielmehr sollten rechtliche Benachteiligungen vermieden und Genossenschaften seitens der Politik realistisch wahrgenommen werden. Wohnungsgenossenschaften benötigen, wie alle Wohnungsunternehmen, Rahmenbedingungen, die Investitionen erleichtern. Zudem sollten sich auch die Mitglieder ihrer doppelten Rolle als Bewohner und Investoren bewusst sein und nicht eindimensional möglichst niedrige Nutzungsgebühren oder hohe Dividendenausschüttungen präferieren.

Auch ein preissenkender Einfluss von Größenvorteilen ist in der hedonischen Preisanalyse zu beobachten. So hat eine zunehmende Zahl an Angeboten eines Anbieters im Datensatz einen preisreduzierenden Effekt. Größenvorteile wirken also mietpreissenkend und sollten daher anbieterseitig genutzt werden können. Gleichzeitig ist ein gegenläufiger Effekt durch gestiegene Marktmacht zu berücksichtigen. Bei Wohnungsgenossenschaften ist dies jedoch weniger relevant, da durch die simultane Berücksichtigung von Bewohner- und Investoreninteressen keine eindimensionale Gewinnmaximierung über höchstmögliche Preise erfolgt. Zudem wird aufgrund der mittelständischen Unternehmensgröße von Wohnungsgenossenschaften eine marktdominierende Stellung auch in lokalen Teilmärkten als unwahrscheinlich eingeschätzt.

Durch die simultane Berücksichtigung der Bewohner- und Eigentümerinteressen im Rahmen einer umfassenden *MemberValue*-Orientierung

kann der preisdämpfende Effekt von Wohnungsgenossenschaften bestmöglich zur Geltung kommen. Während dieser Effekt im gesellschaftlichen Diskurs oft als selbstverständlich angenommen wird, ist in diesem Arbeitspapier ein empirischer Beleg verbunden mit einer Strukturierung der qualitativen Besonderheiten gelungen. Als einschränkend sind jedoch die verwendeten Informationen sowie das Untersuchungsdesign zu erwähnen. So sind in Portalen angebotenen Wohnungen berücksichtigt worden, nicht aber Wohnraum, der über andere, insb. interne Informationskanäle kundgetan wird. Der Anteil der beiden Kanäle dürfte sich bei den einzelnen Anbietergruppen unterscheiden. Zusätzlich sind nur strukturstarke Großstädte in die Analyse einbezogen worden. Daher ist die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf strukturschwache oder ländliche Regionen nicht ohne weitere Untersuchungen möglich.

## Anhang

Tab. 3: Ergebnisse der hedonischen Preisanalysen über alle Städte

Log(Preis/qm)	Gesamt	Berlin	Hamburg	München	Köln	Frankfurt	Stuttgart	Düsseldorf
<b>Objekteigenschaften</b>								
Fläche_invers	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***
Alter^2	0.00003***	0.00004***	0.00004***	0.00002***	0.00004***	0.00001***	0.00003***	0.0001***
Alter^3	-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
Erdgeschoss	-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***
Einbauküche	0.078***	0.094***	0.065***	0.058***	0.058***	0.063***	0.057***	0.065***
Gäste-WC	0.045***	0.061***	0.042***	0.028***	0.014***	0.021***	0.021***	0.045***
Balkon/Terrasse	0.031***	0.029***	0.036***	-0.001	0.033***	0.036***	0.023***	0.049***
Aufzug	0.020***	0.012***	0.012***	0.046***	0.020***	0.030***	0.024***	0.019***
Hauswirtschaftsraum	0.017***	0.040***	0.006***	-0.010***	0.017***	0.004	0.003	0.025***
Abstellraum	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***
Renovierungsbedarf	-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***
Sanierungsbedarf	-0.018	-0.044**	0.074*	-0.117*	0.075	0.036	-0.366***	0.162***
Projektiert	0.010**	-0.009	0.002	-0.006	0.042***	0.019	0.054	-0.010
<b>Inseratsinformationen</b>								
Enddatum	0.0001***	0.0002***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***
Provision	-0.028***	-0.057***	-0.008	0.004	-0.029**	-0.020	0.031	-0.002
Anzahl_Angebote	-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***
<b>Lagemerkmale</b>								
Distanz_Rathaus	-0.00005***	-0.00005***	-0.0001***	-0.00002***	-0.0001***	-0.0001***	-0.00004***	-0.0001***
Distanz_Rathaus^2	0.000***	0.000***	0.000***	0.000	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***
Distanz_Bus	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	0.0001***	-0.00002	-0.0001***	0.0001**
Distanz_Bus^2	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000	-0.00000***	-0.00000***	0.00000	0.00000**	-0.000
Distanz_Bahn^2	-0.000***	-0.000***	-0.000***	-0.00000***	-0.00000***	-0.00000***	0.00000**	0.00000***
Distanz_Bahn^3	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***	0.000*	-0.000**	-0.000***
<b>Anbieterdummies</b>								
Genossenschaft	-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***
Gemeinnützig	-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***
<b>Städtedummies</b>								
Berlin	-0.079***							
Hamburg	-0.007***							
München	0.322***							
Köln	-0.078***							
Frankfurt	0.021***							
Düsseldorf	-0.170***							
Ursprung	-0.153***	-0.987***	0.831***	0.259***	0.573***	0.764***	-0.095	0.450***
Beobachtungen	241,181	103,067	52,622	22,226	20,378	16,308	6,229	20,351
R^2	0.689	0.637	0.633	0.435	0.578	0.512	0.484	0.540
Adjustiertes R^2	0.688	0.637	0.633	0.434	0.577	0.511	0.481	0.539

Notation: \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Tab. 4: Marginale Effekte für den Gesamtdatensatz

	Staatlich	Privat	Genossenschaft	Gewerblich	Gemeinnützig	Sonstige
<b>Objekteigenschaften</b>						
Fläche	-0.000137***	-0.000140*	-0.0000944***	-0.00277***	0.00000218	0.00314***
Zimmer	0.00456***	-0.00838***	0.00256***	0.0600***	0.000111	-0.0589***
Alter	-0.000181***	0.0000563	-0.000166***	-0.000937***	-0.00000479	0.00123***
Etage	0.000965***	-0.00412***	0.000405***	0.00739***	-0.0000310	-0.00461***
Erdgeschoss	0.00478***	-0.0688***	0.00439***	0.0991***	0.000814***	-0.0403***
Garten	-0.00529***	0.119***	-0.00394***	-0.122***	-0.00151***	0.0134***
Parken	-0.0159***	-0.00170	-0.00567***	-0.0553***	-0.00106***	0.0796***
Einbauküche	-0.0222***	0.158***	-0.0117***	-0.170***	-0.00250***	0.0488***
Gäste-WC	-0.00337***	0.0212***	-0.00366***	-0.0378***	-0.000341	0.0239***
Balkon/Terrasse	0.00299***	-0.00239	-0.00118***	0.0377***	0.00100***	-0.0382***
Aufzug	0.000325	-0.0366***	0.000448	0.0427***	0.00128***	-0.00818**
Hauswirtschaftsraum	-0.0141***	0.0250***	-0.00894***	-0.132***	-0.00294***	0.133***
Abstellraum	-0.00347***	-0.0445***	-0.0000604	0.0387***	-0.00134***	0.0107***
Keller	-0.00520***	0.0263***	0.000800**	-0.00197	0.000163	-0.0201***
Dachboden	0.00279***	0.0761***	-0.00511***	0.0484***	-0.00383**	-0.118***
Kamin	-0.0270***	0.0854***	-0.00298	-0.0838***	-0.000978	0.0294**
WBS	0.0231***	-0.111***	0.0146***	0.0439***	0.00225***	0.0274***
Erstbezug	0.00111**	-0.0575***	-0.00587***	-0.0143***	-0.0000264	0.0765***
Neuwertig	-0.00726***	-0.0162***	-0.00137*	-0.0960***	0.000755*	0.120***
Renovierungsbedarf	0.0126***	-0.0160*	-0.00786***	-0.0710***	0.00148***	0.0808***
Saniert	-0.0156***	0.0367***	0.00104***	0.0114***	0.0000201	-0.0336***
Sanierungsbedarf	-0.0405***	0.0115	-0.0204	-0.0616	-0.00606	0.117**
Projektiert	0.0121***	-0.125***	0.00672***	-0.00636	0.000687	0.112***
<b>Inseratsinformationen</b>						
Enddatum	0.00000416***	0.0000274***	-0.00000532***	0.0000135***	-0.00000151***	-0.0000382***
<b>Lagemerkmale</b>						
Distanz_Rathaus	0.00000123***	-0.00000100**	0.000000964***	0.00000853***	0.000000139***	-0.00000986***
Distanz_Bus	0.00000363***	0.0000237***	0.00000591***	0.0000187**	0.00000242***	-0.0000544***
Distanz_Bahn	5.84e-08	0.00000612**	0.000000302	0.0000118***	0.000000372**	-0.0000187***
<b>Städtedummies</b>						
Berlin	-0.00226**	-0.256***	-0.0188***	-0.0265***	-0.00160***	0.305***
Hamburg	-0.00542***	-0.224***	-0.00301***	-0.120***	-0.00261***	0.355***
München	-0.0229***	-0.0213***	-0.0256***	-0.207***	-0.00262***	0.279***
Köln	-0.0455***	-0.0119*	-0.0128***	-0.139***	-0.000735	0.210***
Frankfurt	0.00212*	-0.103***	-0.0229***	-0.0466***	-0.00213***	0.173***
Düsseldorf	-0.0308***	-0.0685***	-0.00881***	-0.117***	0.000682	0.225***
Beobachtungen	241181	241181	241181	241181	241181	241181

Notation: \*p<0.05,\*\*p<0.01,\*\*\*p<0.001

## Literaturverzeichnis

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

Baumann, Kilian (2022): Der Einfluss von Anbieterstrukturen auf Mietwohnungspreise. Theoretische Überlegungen und empirischer Ansatz. IfG-Arbeitspapier Nr. 193. Westfälische Wilhelms-Universität, Münster. Institut für Genossenschaftswesen.

Baumann, Kilian (2023): Der Einfluss von Anbieterstrukturen auf Mietwohnungspreise. Eine empirische Untersuchung für die sieben größten Städte Deutschlands. Dissertation. Westfälische Wilhelms-Universität, Münster. Institut für Genossenschaftswesen.

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).

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

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (Hg.) (2021): Informationen aus der Forschung des BBSR.

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.

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.

DIW Berlin (Hg.) (2022): Forschungsbasierte Infrastruktureinrichtung 'Sozio-oekonomisches Panel (SOEP)'. Kurzportrait. Online verfügbar unter [https://www.diw.de/de/diw\\_01.c.615551.de/forschungsbasierte\\_infrastruktureinrichtung\\_\\_sozio-oekonomisches\\_panel\\_\\_soep.html](https://www.diw.de/de/diw_01.c.615551.de/forschungsbasierte_infrastruktureinrichtung__sozio-oekonomisches_panel__soep.html), zuletzt geprüft am 20.09.2022.

Fritsch, Michael (2014): Marktversagen und Wirtschaftspolitik. Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns. 9., vollständig überarb. Aufl. München: Verlag Franz Vahlen (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften).

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 09.09.2022.

Initiative Deutsche Wohnen & Co enteignen (Hg.) (2021): Warum enteignen? Online verfügbar unter <https://www.dwenteignen.de/warum-enteignen/>, zuletzt geprüft am 09.09.2022.

Leibenstein, Harvey (1966): Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency". In: *The American Economic Review* 56 (56), S. 392-415.

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.

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.

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.

SPD; FDP; Bündnis 90/Die Grünen (Hg.) (2021): Koalitionsvertrag 2021-2025. Mehr Fortschritt wagen - Bündnis für Freiheit, Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit. Koalitionsvertrag zwischen SPD, Bündnis90/ Die Grünen und FDP.

Statistische Ämter des Bundes und der Länder (Hg.) (2014): Ergebnisse des Zensus 2011 zum Download -- erweitert. Gebäude und Wohnungen. Online verfügbar unter <https://www.zensus2011.de/DE/Home/Aktuelles/DemografischeGrunddaten.html>, zuletzt geprüft am 09.09.2022.

Theurl, Theresia (2018): Bezahlbaren Wohnraum schaffen: Wohnungsgenossenschaften leisten ihren Beitrag. In: *Ifo Schnelldienst* 71 (21), S. 20-22.

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 09.09.2022.

Voigtländer, Michael (2018): Argumente für den Verkauf kommunaler Wohnungen. In: *International Journal of Housing Policy* 8, S. 1-20.

## 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
- Nr. 194  
Kilian Baumann  
Der Einfluss genossenschaftlicher Anbieterstrukturen auf Wohnungspreise und Qualität - Schätzung und Implikationen  
April 2023

---

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](mailto:info@ifg-muenster.de)  
oder als Download im Internet unter [www.ifg-muenster.de](http://www.ifg-muenster.de) (Rubrik Forschung)

---