

Anbieter von günstigem Wohnraum – eine Analyse für zehn Großstädte in NRW

In Kooperation mit der LEG Immobilien AG

Autoren:

Dr. Philipp Deschermeier

Telefon: 0221 4981-889

E-Mail: deschermeier@iwkoeln.de

Heide Haas

Telefon: 0221 4981-742

E-Mail: haas@iwkoeln.de

Prof. Dr. Michael Voigtländer

Telefon: 0221 4981-741

E-Mail: voigtlaender@iwkoeln.de

Inhalt

Zusammenfassung	3
1. Hintergrund	4
2. Datenbasis	5
3. Mieten nach Anbietergruppen	7
4. Anbieter von günstigem Wohnraum	8
5. Ökonometrische Analyse der Angebotsdaten	10
6. Schlussfolgerungen.....	13
Literatur	15

JEL-Klassifikation:

D21 - Unternehmensverhalten

R31 – Wohnungsangebot und -markt

R50 – Allgemeines

Zusammenfassung

Die Frage nach bezahlbarem Wohnraum ist derzeit omnipräsent in der Politik. Insbesondere wird dabei gefragt, wie die Mietendynamik reduziert und durch Transfers und Subvention die Wohnkosten gesenkt werden können. Bislang kaum adressiert wurde jedoch die Frage, welche Anbietergruppen günstigen Wohnraum anbieten.

Aufbauend auf einer Auswertung von 300.000 Angebotsinseraten für die zehn größten Städte in Nordrhein-Westfalen zeigt diese Untersuchung, dass vor allem große Wohnungsunternehmen günstige Wohnungen anbieten. Neben Genossenschaften und kommunalen Wohnungsgesellschaften sind dies vor allem große private Wohnungsunternehmen. Diese privaten Wohnungsunternehmen stellen teilweise ein deutliches größeres Wohnungsangebot zur Verfügung als Genossenschaften oder öffentliche Anbieter.

Die Preisunterschiede zwischen den Gruppen zeigen sich nicht nur bei den Durchschnittsmieten, sondern auch im Rahmen einer ökonometrischen Analyse. Bei gleichen Lagen und Wohnungsqualitäten liegen die Mieten der Genossenschaften 16 Prozent und die der kommunalen Wohnungsgesellschaften 5,7 Prozent unter dem Mietenniveau der anderen Wohnungsunternehmen und der anderen privaten Vermieter (Kleinvermieter). Große Wohnungsunternehmen ordnen sich mit einem Wert von 6,5 Prozent zwischen den Genossenschaften und den kommunalen Wohnungsgesellschaften ein.

Ursächlich für die Mietpreisvorteile sind vor allem Größenvorteile. Diese Kostenvorteile erlauben es den Unternehmen günstigere Mieten anzubieten. Die Ergebnisse der Studie legen nahe, dass die Politik zur Sicherstellung bezahlbaren Wohnraums nicht nur auf kommunale Gesellschaften setzen sollte, sondern auch große private Wohnungsunternehmen berücksichtigen sollte.

1. Hintergrund

Die Nachfrage nach Wohnungen in den Großstädten wächst derzeit sehr stark. In vielen Ballungsräumen und begehrten Universitätsstädten wächst die Einwohnerzahl deutlich schneller als die Bautätigkeit, sodass die Preise und Mieten für Wohnraum deutlich steigen (Henger et al., 2015). Ursächlich für die starke Nachfrage ist die Zuwanderung aus dem Ausland sowie der Wunsch junger wie älterer Haushalte, nah an Einkaufsmöglichkeiten, Arbeitsstätten und Infrastruktur zu leben (Schier/Voigtländer, 2015). In dieser Lage wird intensiv über bezahlbaren Wohnraum diskutiert, sodass die Bundesregierung auch ein eigenes Bündnis zu diesem Thema initiiert hat (BMUB, 2015).

Vielfach wird zur Sicherstellung bezahlbaren Wohnraums ein Eingriff des Staates gefordert, entweder durch mehr Regulierungen oder durch eine Ausweitung des staatlichen Wohnungsangebots. Teilweise wird auch argumentiert, dass gerade die Privatisierungen vieler landeseigener und kommunaler Wohnungen in den 2000er Jahren (BMVBS/BBSR, 2012) die Lage auf dem Wohnungsmarkt verschärft haben (Sautter, 2005). Auffällig in der Diskussion ist jedoch die Tatsache, dass die Frage nach den Anbietern günstigen Wohnraums kaum gestellt, geschweige denn systematisch überprüft wird. Generell finden sich in der deutschen Literatur kaum Analysen zu den unterschiedlichen Mietangeboten der Anbietergruppen. Und auch international gibt es hierzu wenige Analysen (vgl. DiPasquale, 1997). Lediglich neuere Arbeiten wie die von Kemp (2011) oder Lennartz (2014) greifen Fragen der Anbieterstruktur auf, ohne jedoch konsequent deren Angebote zu analysieren. Zudem ist der deutsche Wohnungsmarkt spezifisch aufgrund seiner großen Bedeutung des Mietwohnungsmarktes (Voigtländer et al., 2013).

Diese Lücke in der Diskussion um bezahlbaren Wohnraum soll im Folgenden geschlossen werden. Hierzu werden Angebotsinsetrate der Internetplattform Immobilienscout24 für zehn Großstädte in NRW hinsichtlich der Anbietergruppen analysiert. Dabei folgt auf eine deskriptive Analyse auch eine tiefergehende ökonometrische Analyse, bei der auch Unterschiede in Lage und Qualität der inserierten Immobilien berücksichtigt werden. Damit werden zwei wesentliche Fragen beantwortet. Zum einen, welche Anbietergruppen besonders relevant für die Versorgung mit günstigem Wohnraum sind und zweitens, welche Anbieter zu einem besonders günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten.

2. Datenbasis

Für die Untersuchung wurden über 300.000 Angebotsinserate für die zehn größten Städte in Nordrhein-Westfalen ausgewertet. Die Angebote wurden im Zeitraum 2012 bis Juni 2015 veröffentlicht und von CBRE, einem Marktanalysten, zur Verfügung gestellt. CBRE seinerseits bezieht die Daten von Immobilienscout24 und ordnet als Teil seiner Dienstleistungen Angebote den verschiedenen Anbietern zu. Immobilienscout24 betreibt die größte Plattform für Immobilienangebote in Deutschland, weshalb die inserierten Angebote einen bedeutenden Teil des Marktes repräsentieren. Tabelle 1 gibt einen Überblick über die Aufteilung der Angebote auf die Städte und Anbietergruppen.

Die Anbieter wurden in fünf Gruppen aufgeteilt: Öffentliche Wohnungsgesellschaften, Genossenschaften, große private Wohnungsunternehmen, andere Wohnungsunternehmen und andere private Vermieter. Öffentliche Wohnungsgesellschaften umfassen alle Wohnungsgesellschaften, bei denen Kommunen, Länder oder der Bund Mehrheitseigentümer sind. Zu den Genossenschaften gehören alle Unternehmen mit der Rechtsform der Genossenschaft. Die großen privaten Wohnungsunternehmen umfassen die Deutsche Annington, die Gagfah, die LEG Immobilien sowie Vivawest. Diese Anbieter sind die mit Abstand größten Anbieter im Wohnungsmarkt NRW. Andere Wohnungsunternehmen umfassen alle Unternehmen, die nicht zu einer der drei zuvor genannten Unternehmen gehören. Zu den anderen privaten Vermietern zählen schließlich die sogenannten Kleinvermieter, also Vermieter die lediglich nebenberuflich Immobilien vermieten.

Tabelle 1: Angebotsinserate nach Anbietergruppen

Stadt	Angebote insgesamt	Anteile in Prozent				
		öffentliche Wohnungsgesellschaften	Genossenschaften	große private Wohnungsunternehmen	andere Wohnungsunternehmen	andere private Vermieter
Bielefeld	14.819	4,91	5,6	5,84	56,91	26,74
Bochum	17.713	9,59	3,03	19,17	39,85	28,36
Bonn	22.925	0,19	0,08	7,03	65,76	26,94
Dortmund	30.747	3,56	0,26	29,62	35,51	31,05
Duisburg	26.231	4,14	0,41	30,23	43,17	22,04
Düsseldorf	55.493	0,11	1,35	2,99	72,22	23,33
Essen	39.365	6,67	1,95	26,29	44,08	21,01
Köln	60.743	1,81	1,24	3,03	63	30,92
Münster	17.088	0	0	2,49	47,83	49,68
Wuppertal	23.529	3,6	0,69	2,92	58,63	34,16

Quelle: CBRE, Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Die beiden letztgenannten Gruppen stellen die wichtigsten Anbietergruppen in allen zehn betrachteten Städten dar. Ihr kombinierter Anteil liegt in allen Städten bei über 60 Prozent, teilweise sogar bei über 90 Prozent wie in Köln, Düsseldorf oder Münster. Dies zeigt, wie kleinteilig der Markt organisiert ist (Voigtländer et al., 2013). Öffentliche Anbieter und auch Genossenschaften haben dagegen deutlich geringere Marktanteile, insbesondere die Genossenschaften spielen in den meisten NRW-Städten nur eine untergeordnete Rolle.

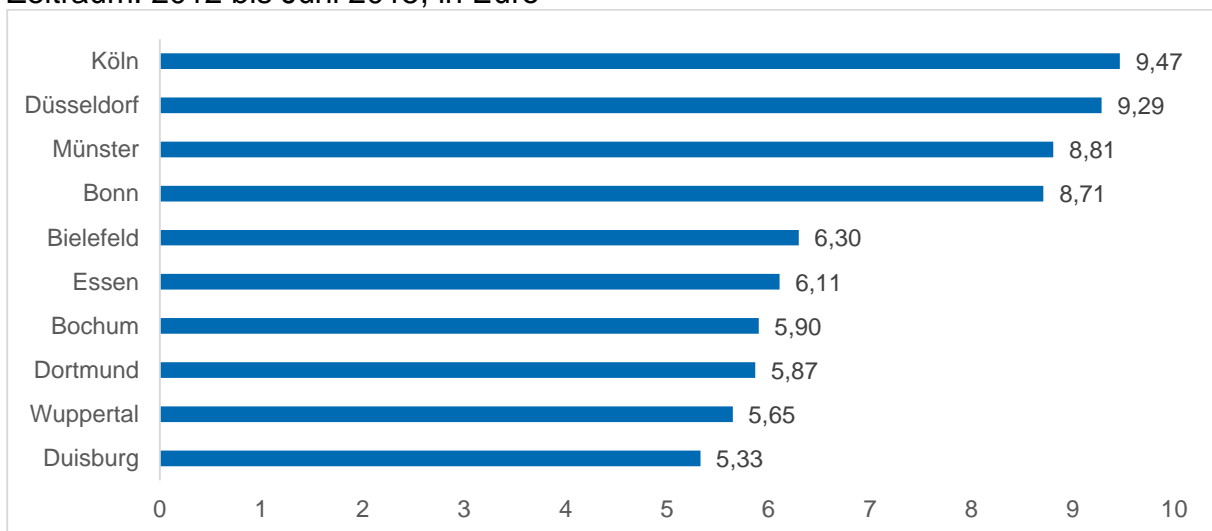
Besonders große Schwankungen zeigt der Marktanteil der großen privaten Wohnungsunternehmen. Gerade in den Ruhrgebietsmetropolen ist der Anteil sehr hoch, in Köln, Düsseldorf und Münster liegen die Anteile hingegen bei unter 4 Prozent. Trotz teilweise sehr geringer Anteile lassen sich die Daten aufgrund der hohen Fallzahlen für alle Anbietergruppen auswerten. Lediglich für Münster stehen für öffentliche und genossenschaftliche Anbieter keine Daten zur Verfügung.

Im Vergleich zum Zensus 2011 weichen die Marktanteile teilweise deutlich ab. Dies zeigt sich gerade auch bei den öffentlichen Wohnungsgesellschaften. So liegt der Anteil an allen Wohnungen (einschließlich der Eigenheime) der öffentlichen Gesellschaften in Bonn bei 6,4 Prozent, in Köln bei 8,5 Prozent und in Münster bei 7 Prozent. Tatsächlich liegen die Anteile in dem vorliegenden Datensatz deutlich darunter. In den Ruhrgebietsmetropolen sind die öffentlichen Anbieter ebenfalls unterrepräsentiert, jedoch im geringeren Umfang. So liegt der Anteil der öffentlichen Anbieter laut Zensus 2011 etwa bei 6 Prozent in Duisburg und bei 6,5 Prozent in Essen. Dies kann mehrere Ursachen haben: Erstens können die Nutzungsgewohnheiten des Immobilienportals Immobilienscout24 sehr unterschiedlich sein und sich möglicherweise gerade öffentliche Anbieter alternativer Vertriebswege bedienen. Insbesondere bei öffentlichen und genossenschaftlichen Wohnanlagen werden oft Wartelisten geführt, sodass vakante Wohnungen nicht annonciert werden. Zweitens können die Abweichungen auf unterschiedliche Fluktuationsraten hinweisen, d. h. es finden weniger Umzüge in öffentlichen Beständen statt. Und drittens kann dies auch auf Mehrfachannoncen zurückzuführen sein. Gerade bei privaten Akteuren kann man feststellen, dass teilweise Wohnungen auch mehrfach, entweder parallel oder zeitlich gestaffelt, eingestellt werden (Henger/Voigtländer, 2014). Nichtsdestotrotz deuten die Ergebnisse darauf hin, dass für die Mehrzahl der Wohnungssuchenden, die über Internetportale suchen, vor allem private Anbieter relevant sind.

3. Mieten nach Anbietergruppen

Die zehn betrachteten Städte repräsentieren sehr unterschiedliche Wohnungsmärkte in NRW. Während sich in Köln, Düsseldorf und Münster die Nachfrage schneller als das Angebot entwickelt (Henger et al., 2015), sind die Märkte in Wuppertal, Duisburg oder Bochum deutlich entspannter. Dies zeigt sich auch in dem durchschnittlichen Mietpreisniveau in den Städten. Im Zeitraum 2012 bis 2015 lag die Durchschnittsmiete bei nur 5,30 Euro pro Quadratmeter, in Köln dagegen bei 9,50 Euro. Ausgehend von dem unterschiedlichen Mietpreisniveau teilen sich die Städte damit fast gleichmäßig in angespannte und ausgeglichene Märkte auf.

Abbildung 1: Durchschnittsmieten in den 10 größten Städten in NRW
Zeitraum: 2012 bis Juni 2015, in Euro



Quelle: CBRE, Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Wichtiger für die hier fokussierte Fragestellung ist aber die Differenzierung der Durchschnittsmieten nach den Anbietergruppen, die in Abbildung 2 dargestellt ist. Zwei Punkte fallen hier besonders auf. Erstens liegen die Durchschnittsmieten der sonstigen Wohnungsunternehmen sowie der privaten Kleinvermieter deutlich über dem Niveau der übrigen Anbietergruppen. Und zweitens liegen die Mieten der großen privaten Wohnungsunternehmen auf einem ähnlichen Niveau wie die der Genossenschaften und öffentlichen Anbieter, teilweise sogar darunter. Dies ist zunächst überraschend, da gerade den großen privaten Wohnungsunternehmen schon seit vielen Jahren vorgeworfen wird, sie würden die Mieten drastisch erhöhen (KStA, 2009; Süddeutsche Zeitung, 2010). Lediglich in Düsseldorf, wo die Bestandszahlen eher gering sind, weisen die Durchschnittsmieten einen größeren Abstand zu den Genossenschaften und öffentlichen Anbietern auf. Das Preisniveau liegt aber noch immer deutlich unter dem der kleineren Anbieter.

Kleine Unternehmen und private Vermieter weisen ein sehr ähnliches Preisniveau auf, weshalb die Gruppen in weitergehenden Analysen auch zusammengefasst werden können. Der Abstand zu den übrigen Anbietern ist aber teilweise sehr groß. So überschreitet die Durchschnittsmiete der anderen Wohnungsunternehmen das der großen privaten Wohnungsunternehmen um 2,30 Euro pro Quadratmeter in Bonn und um fast 2,00 Euro pro Quadratmeter in Köln.

Abbildung 2: Durchschnittsmieten nach Anbietergruppen in den zehn größten Städten in NRW

Zeitraum: 2012 bis Juni 2015, in Euro

	öffentliche Wohnungsgesellschaften	Andere Wohnungsunternehmen	andere private Vermieter	Genossenschaften	große private Wohnungsunternehmen
Bielefeld	5,42	6,44	6,58	5,46	5,19
Bochum	5,44	6,16	6,11	5,15	5,44
Bonn	6,97	8,88	8,88	5,17	6,57
Dortmund	5,22	6,18	6,22	4,92	5,22
Duisburg	4,92	5,35	5,60	5,13	5,16
Düsseldorf	6,79	9,47	9,03	6,85	8,06
Essen	5,66	6,43	6,41	5,43	5,50
Köln	7,56	9,65	9,45	7,47	7,66
Münster	-	9,04	8,66	-	7,39
Wuppertal	5,19	5,63	5,77	5,30	5,34

Quelle: CBRE, Institut der deutschen Wirtschaft Köln

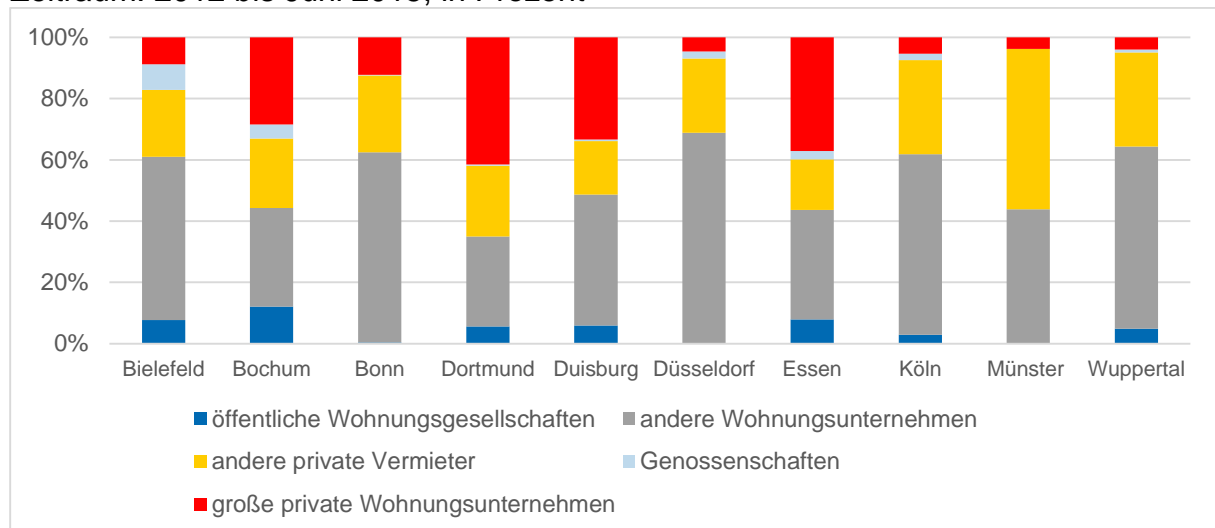
4. Anbieter von günstigem Wohnraum

Die Höhe der Durchschnittsmieten ist bereits ein wichtiger Indikator für das Angebot an günstigem Wohnraum, aber noch nicht der Entscheidende. Wichtiger ist vielmehr die Frage, welche Anbieter besonders viele günstige Wohnungen anbieten. Als günstige Wohnungen werden im Folgenden solche bezeichnet, die eine Miete unterhalb des jeweiligen Durchschnittsmietpreises aufweisen. Damit wird günstiger Wohnraum im Verhältnis zum jeweiligen Markt definiert und repräsentiert damit jeweils die Wohnungen, die zu unterdurchschnittlichen Konditionen angeboten werden. Bewusst wird damit der Begriff der Bezahlbarkeit vermieden, der in der politischen und öffentlichen Diskussion im Vordergrund steht, der aber an keiner Stelle ausreichend definiert wird.

Abbildung 3 zeigt die Verteilung der Mieten unterhalb der Durchschnittsmieten auf die Anbietergruppen. Wie schon für den Gesamtmarkt stellen die sonstigen Wohnungsunternehmen sowie die privaten Kleinvermieter die zahlenmäßig größten Gruppen, allerdings sind die Marktanteile im Vergleich zum Gesamtmarkt deutlich kleiner. In einigen Städten wie Bochum, Dortmund oder Essen ist bei Betrachtung unterdurchschnittlicher Mieten die Gruppe der großen privaten Wohnungsunternehmen die größte Anbietergruppe. Auch öffentliche Anbieter und Genossenschaften sind stärker repräsentiert im Bereich unterdurchschnittlicher Mieten, wobei die Zuwächse im Vergleich zu den großen privaten Wohnungsunternehmen geringer ausfallen.

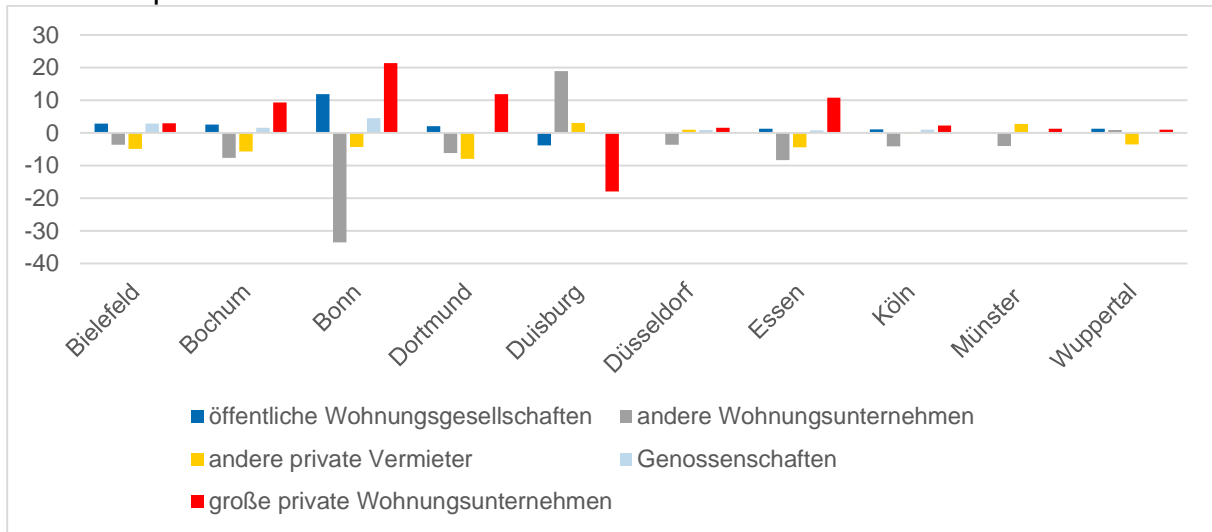
Abbildung 3: Anbietergruppe bei Angebotsinseraten unterhalb der Durchschnittsmiete

Zeitraum: 2012 bis Juni 2015, in Prozent



Quelle: CBRE, Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Abbildung 4: Differenz der Marktanteile für unterdurchschnittliche Mieten zu denen im Gesamtmarkt
In Prozentpunkten



Quelle: CBRE, Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Die Verschiebungen zwischen den Anbietergruppen werden besonders deutlich, wenn man die Differenz zwischen den Anteilen im Gesamtmarkt und den Anteilen im Markt für unterdurchschnittliche Mieten betrachtet (Abbildung 4). Besonders auffällig sind dann die starken Zugewinne der großen privaten Wohnungsunternehmen, vor allem in Bochum, Bonn, Dortmund und Essen. Lediglich in Duisburg verliert diese Anbietergruppe an Bedeutung im Segment der preisgünstigen Wohnungen. Bemerkenswert ist darüber hinaus, dass auch öffentliche Wohnungsgesellschaften teilweise im preisgünstigen Segment an Bedeutung verlieren, wie etwa in Bochum und Duisburg.

5. Ökonometrische Analyse der Angebotsdaten

Die vorausgegangene deskriptive Analyse gibt einen Überblick über den Markt und die verschiedenen Anbietergruppen. Ohne eine sich anschließende ökonometrische Analyse bleiben diese Ergebnisse jedoch unvollständig. Schließlich können die unterschiedlichen Mieten auch auf deutliche Abweichungen in Bezug auf Lage, Objektzustand oder Ausstattung zurückzuführen sein. Daher ist eine Regressionsanalyse auf Basis eines hedonischen Ansatzes notwendig (Deschermeier et al., 2014). Diese Methode korrigiert die Heterogenität der genannten Eigenschaften der inserierten Immobilien. Aus diesem Vorgehen resultiert ein statistisch belastbarer Vergleich über die Unterschiede bei den Mieten der betrachteten Anbietergruppen.

Die Lage stellt einen wesentlichen Einfluss auf den Wert einer Immobilie und somit auch für die Höhe der Miete dar (Deschermeier/Haas, 2015). Die einzelnen Inserate der Datenbank können über Angaben zum Stadtteil verortet und in die Kategorien „gut“, „normal“ und „einfach“ unterteilt werden. Die Lageneinteilung der Stadtteile basiert dabei auf einer Analyse des Instituts innovatives Bauen Dr. Hettenbach GmbH (2015). Insgesamt fließen in der vorliegenden Analyse über 290.000 Inserate ein. Die Daten für Münster wurden nicht berücksichtigt, da hier die Angebote von öffentlichen und genossenschaftlichen Anbietern fehlten.

Durch das Regressionsmodell können die Mieten gut beschrieben werden. Das R^2 liegt bei 68,5 Prozent, d. h. das Modell erklärt fast 70 Prozent der Streuung der Mieten. Darüber hinaus haben die meisten Koeffizienten die erwarteten Vorzeichen und sind signifikant. So steigt beispielsweise die Miete mit dem Baujahr der Objekte an. Auch eine gute Lage, ein guter Objektzustand sowie eine bessere Ausstattung haben einen positiven Effekt auf die Miete. Sozialwohnungen, also öffentlich geförderte Wohnungen, weisen hingegen bei ansonsten gleichen Merkmalen etwa 20 Prozent niedrigere Mieten auf. Als Benchmark für die Städte wurde Wuppertal gewählt. Im Vergleich zu Wuppertal weisen damit alle Städte bis auf Duisburg einen Aufschlag auf. So liegen bei ansonsten gleichen Merkmalen die Mieten in Köln und Düsseldorf über 40 Prozent über dem Niveau von Wuppertal.

Besonders relevant für die hier fokussierte Fragestellung sind die Anbietergruppen. Um eine besonders große Benchmark-Gruppe zu nutzen, wurden die Mieten der anderen Wohnungsunternehmen und der anderen privaten Vermieter in einer gemeinsamen Gruppe zusammengefasst, zumal diese beiden Gruppen vergleichbare Miethöhen aufweisen. Die Analyse zeigt, dass Genossenschaften die günstigsten Mieten anbieten. Bei ansonsten gleichen Wohnungsmerkmalen bieten sie über 15 Prozent günstiger an als andere kleine private Vermieter. Auch öffentliche Wohnungsgesellschaften haben einen Preisvorteil gegenüber den kleineren privaten Anbietern, der mit 5,7 Prozent aber deutlich geringer ausfällt. Überraschend ist, dass große private Wohnungsunternehmen unter sonst gleichen Bedingungen günstiger anbieten als öffentliche Anbieter. Ihr Preisvorteil gegenüber der übrigen privaten Konkurrenz beträgt 6,5 Prozent.

Tabelle 2: Ergebnisse einer Regressionsanalyse für die Nettokaltmiete als un-abhängiger Variable

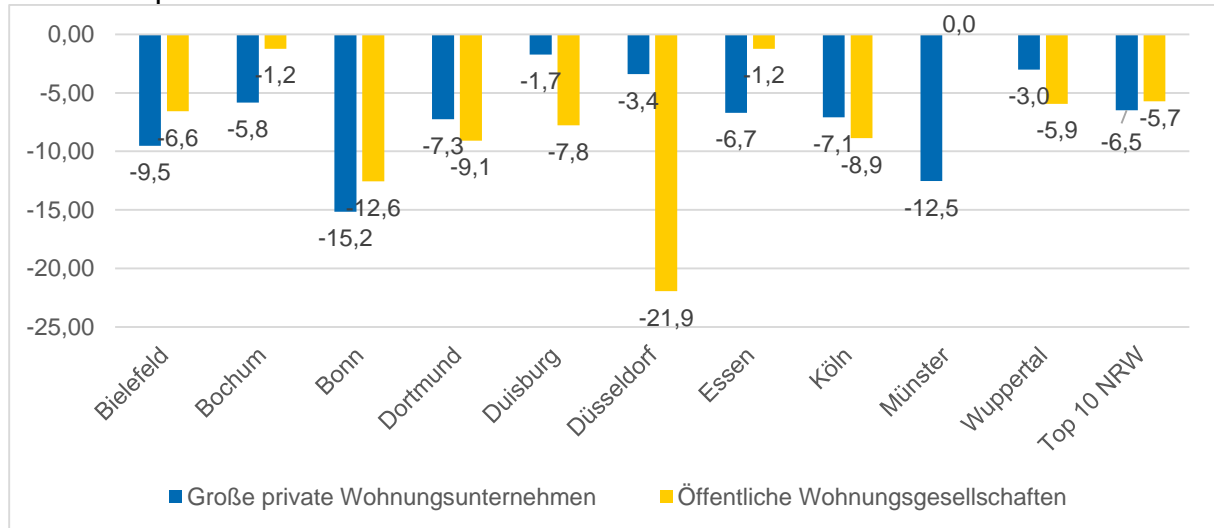
Variable	Koeffizient	Standardabweichung	p-Wert	Signifikanz
Absolutglied	1,6949	0,0020	0,0000	***
2013	0,0257	0,0009	0,0000	***
2014	0,0497	0,0008	0,0000	***
2015	0,0652	0,0012	0,0000	***
Fläche	0,0000	0,0000	0,0198	*
Baujahr				
• keine Angabe	0,0074	0,0010	0,0000	***
• Vor 1980	-0,0235	0,0011	0,0000	***
• Vor 2000	0,0262	0,0015	0,0000	***
• Nach 2000	0,1462	0,0018	0,0000	***
Anzahl der Zimmer	-0,0262	0,0006	0,0000	***
Qualität der Ausstattung				
• Hochwertig	0,1088	0,0018	0,0000	***
• Gut	0,0382	0,0012	0,0000	***
• Normal	-0,0066	0,0011	0,0000	***
Objektzustand				
• gut	0,0536	0,0008	0,0000	***
• schlecht	-0,0595	0,0021	0,0000	***
Gute Lage	0,1163	0,0007	0,0000	***
Lage (keine Angabe)	0,0506	0,0026	0,0000	***
Sozialwohnungen	-0,2022	0,0018	0,0000	***
öffentliche Wohnungsgesell-schaften	-0,0572	0,0019	0,0000	***
große private Wohnungsun-ternehmen	-0,0649	0,0011	0,0000	***
Genossenschaften	-0,1597	0,0028	0,0000	***
Bielefeld	0,0955	0,0018	0,0000	***
Bochum	0,0649	0,0018	0,0000	***
Bonn	0,3691	0,0016	0,0000	***
Dortmund	0,0748	0,0015	0,0000	***
Duisburg	-0,0352	0,0016	0,0000	***
Düsseldorf	0,4212	0,0014	0,0000	***
Essen	0,0759	0,0015	0,0000	***
Köln	0,4525	0,0014	0,0000	***

Signifikanz Codes: 0 '****' 0,001 '***' 0,01 '**' 0,05 ',' 0,1 ' ' 1				
Bestimmtheitsmaß R ² : 0,685				

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Die Regressionsanalyse wurde auch separat für jede einzelne Stadt durchgeführt. Auch hier bestätigt sich, dass in 5 der 9 Städte die großen privaten Wohnungsunternehmen günstiger anbieten als öffentliche Wohnungsgesellschaften. Dies gilt auch in einem angespannten Markt wie Bonn. Große Preisvorteile der öffentlichen Hand gibt es nur in Düsseldorf, allerdings sind dort beide Anbietergruppen nur wenig vertreten. Abbildung 5 zeigt die Ergebnisse für alle Städte.

Abbildung 5: Abweichungen der Mieten gegenüber anderen privaten Vermietern unter sonst gleichen Bedingungen
In Prozentpunkten



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln

6. Schlussfolgerungen

Angesichts der vielfach negativen Presse können gerade die Ergebnisse für große private Wohnungsunternehmen überraschen. Ursächlich für die Preisvorteile sind vor allem die Skalenvorteile (Größenvorteile) der großen Wohnungsunternehmen, etwa bei der Finanzierung der Objekte, der Instandhaltung, der Modernisierung sowie im Einkauf. Daher fusionieren gerade auch große Wohnungsunternehmen, um diese Vorteile weiter auszuschöpfen. Auf Basis dieser Vorteile können die Unternehmen dann zu günstigeren Mietpreisen als kleinere Vermieter anbieten. Die Vermutung, dass dies bei großen Wohnungsunternehmen nur ein temporärer Effekt infolge der Preissetzung der Voreigentümer ist, scheint hingegen nicht stichhaltig. Viele der großen Wohnungsunternehmen sind aus Privatisierungen öffentlicher Anbieter in den 2000er Jahren hervorgegangen. Daher könnte man vermuten, dass die neuen Eigentümer noch in einem Nachholprozess stecken und die Mieten langfristig an das private Vermietungsniveau angepasst werden. Allerdings hatten die Unternehmen bereits teilweise mehr als zehn Jahre Zeit, um die Mieten anzupassen, was jedoch offensichtlich nicht geschehen ist. Schließlich liegt das Preisniveau teilweise sogar unter dem Niveau der öffentlichen Anbieter, auch in angespannten Märkten wie Bonn, wo Mietsteigerungen leichter möglich sind. Und auch in Köln und Münster haben die großen privaten Wohnungsunternehmen deutliche Preisvorteile gegenüber den übrigen privaten Konkurrenten. Um die These schneller Mietsteigerungen auch empirisch zu überprüfen, wurden in das Regressionsmodell Interaktionsterme eingefügt,

welche die Angebotszeit und die jeweiligen Anbieter berücksichtigen. Wie sich zeigt, lag die Preissteigerung der Mieten bei den großen privaten Wohnungsunternehmen 2014 und 2015 leicht über dem Niveau der übrigen privaten Wohnungsunternehmen und Vermieter, 2013 aber auch darunter. Dabei ist zu berücksichtigen, dass hier nur Wiedervertragsmieten betrachtet wurden, bei denen die Anbieter die Miethöhe frei festsetzen konnten. Eine systematisch höhere Mietpreisdynamik ist damit nicht erkennbar.

Die Folgen dieser Analyse sind weitreichend. Zum einen bedeutet dies, dass für die Stimulierung günstiger Wohnungen vor allem große Anbieter zu adressieren sind. Große Unternehmen realisieren anscheinend Größenvorteile, die es ihnen erlauben, überproportional häufig Mieten unterhalb der Durchschnittsmieten anzubieten. Dass dennoch kleine Unternehmen und private Anbieter so stark im Markt vertreten sind, lässt auf die Vorliebe für individuelle Lösungen und kleinere Wohngebäude schließen. Für den Ausbau günstiger Wohnungen sollte die Politik aber verstärkt mit großen Wohnungsunternehmen in den Dialog treten. Zum anderen stellt sich angesichts der Ergebnisse einmal mehr die Frage, welche Rolle öffentliche Wohnungsunternehmen noch übernehmen können (vgl. Voigtländer, 2014). Ihre Angebote unterscheiden sich kaum von denen der großen privaten Wohnungsunternehmen und sind preislich nicht konkurrenzfähig mit Genossenschaften. Günstigere Mieten und demnach eine sozialpolitische Aufgabe taugen demnach nicht als Rechtfertigung für ein Festhalten an kommunalen Wohnungsgesellschaften.

Literatur

BMUB – Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit, 2015, Bündnis bezahlbares Wohnen und Bauen, <http://www.bmub.bund.de/buendnis-wohnen/> [9.10.2015]

BMVBS / BBSR – Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung; Bundesinstitut für Bau, Stadt- und Raumforschung, 2012, Transaktionen großer Wohnungsbestände 2011, BBSR-Analysen KOMPAKT, Nr. 06/2012, Bonn

Deschermeier, Philipp / **Haas**, Heide, 2015, Mietpreisdynamik in Köln und Berlin, IW policy paper, Nr. 21, **Institut der deutschen Wirtschaft Köln**

Deschermeier, Philipp / **Seipelt**, Björn / **Voigtländer**, Michael, 2014, Ein hedonischer Mietpreisindex für Gewerbeimmobilien, in: IW-Trends, 41. Jg., Nr. 2, S. 59–73

DiPasquale, Denise, 1997, Why Don't We Know About Housing Supply?, Chicago

Henger, Ralph / **Schier**, Michael / **Voigtländer**, Michael, 2015, Der künftige Bedarf an Wohnungen, in: IW policy paper. Jg., Nr. 24

Henger, Ralph / **Voigtländer**, Michael, 2014, Transaktions- und Angebotsdaten von Wohnimmobilien – eine Analyse für Hamburg, in: IW-Trends, 41. Jg., Nr. 4

iib – Institut für innovatives Bauen Dr. Hettenbach GmbH, 2015, Immobilien-Kompass-Karte, <http://immobilien-kompass.capital.de/> [15.10.2015]

Kemp, Peter A., 2011, Low-income Tenants in the Private Rental Housing Market, in: Housing Studies, 26. Jg., Nr. 7-8, S. 1019–1034

KStA – Kölner Stadt-Anzeiger, Kritik an den „Heuschrecken“, <http://www.ksta.de/wirtschaft/wohnungsmarkt-kritik-an-den--heuschrecken-,15187248,12871556.html>

Lennartz, Christian, 2014, Market structures of rental housing: conceptualising perfect competition in mixed local rental markets, in: International Journal of Housing Policy, 14. Jg., Nr. 1, S. 56–78

Sautter, Heinz, 2005, Auswirkungen des Wegfalls von Sozialbindungen und des Verkaufs öffentlicher Wohnungsbestände auf die Wohnungsversorgung unterstützungsbedürftiger Haushalte, Grundlagen für eine Politik zur Wohnungsversorgung einkommensschwacher Bevölkerungsgruppen, Darmstadt

Schier, Michael / **Voigtländer**, Michael, 2015, Immobilienpreise. Ist die Entwicklung am deutschen Wohnungsmarkt noch fundamental gerechtfertigt?, in: IW Trends, 42. Jg., Nr. 1, S. 55–73

Süddeutsche Zeitung, Initiative für günstige Mietwohnungen. OB Ude appelliert an Firmen, ihre Bestände an das Bündnis und nicht an „Heuschrecken“ zu verkaufen, <http://www.sueddeutsche.de/muenchen/angst-vor-heuschrecken-initiative-fuer-guenstige-mietwohnungen-1.931003>

Voigtländer, Michael, et al., 2013, Wirtschaftsfaktor Immobilien 2013. Gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft, Zeitschrift für Immobilienökonomie, Nr. 2013, Berlin

Voigtländer, Michael (2014), Der Staat als Wohnungseigentümer. in: Otto Depenheuer und Michael Voigtländer (Hg.): Wohneigentum. Herausforderungen und Perspektiven. Berlin, S. 65-76.