ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Korom, Philipp

Working Paper

Ungleiche Mittelschichten: Über Unterschiede im Immobilienvermögen und im Erbe innerhalb der Mitte Deutschlands

MPIfG Discussion Paper, No. 17/14

Provided in Cooperation with:
Max Planck Institute for the Study of Societies (MPIfG), Cologne

Suggested Citation: Korom, Philipp (2017) : Ungleiche Mittelschichten: Über Unterschiede im Immobilienvermögen und im Erbe innerhalb der Mitte Deutschlands, MPIfG Discussion Paper, No. 17/14, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne, https://hdl.handle.net/11858/00-001M-0000-002D-ABA3-9

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/167671

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

MAX-PLANCK-INSTITUT FÜR GESELLSCHAFTSFORSCHUNG
MAX PLANCK INSTITUTE FOR THE STUDY OF SOCIETIES

MPIfG Discussion Paper 17/14

Ungleiche Mittelschichten

Über Unterschiede im Immobilienvermögen und im Erbe innerhalb der Mitte Deutschlands

Philipp Korom

MPIfG Discussion Paper

Philipp Korom
Ungleiche Mittelschichten: Über Unterschiede im Immobilienvermögen und im Erbe innerhalb der Mitte Deutschlands

MPIfG Discussion Paper 17/14
Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne
August 2017

MPIfG Discussion Paper
ISSN 0944-2073 (Print)
ISSN 1864-4325 (Internet)

© 2017 by the author(s)

About the author

Philipp Korom was a research fellow at the Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne, from 2013 to 2015.
Email: philipp.korom@gmail.com

MPIfG Discussion Papers are refereed scholarly papers of the kind that are publishable in a peer-reviewed disciplinary journal. Their objective is to contribute to the cumulative improvement of theoretical knowledge. The papers can be ordered from the institute for a small fee (hard copies) or downloaded free of charge (PDF).

Downloads
www.mpifg.de
Go to *Publications* / *Discussion Papers*

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
Max Planck Institute for the Study of Societies
Paulstr. 3 | 50676 Cologne | Germany

Tel. +49 221 2767-0
Fax +49 221 2767-555

www.mpifg.de
info@mpifg.de

Abstract

The middle class has for the first time in history acquired a significant proportion of private wealth. But is (inherited) wealth rather equally distributed in the middle of German society, or are there noteworthy wealth gaps? To answer this question, this article investigates differences with regard to real estate and inheritance on the basis of the Household *Finance and Consumption Survey* (HFCS).

If one departs from a purely income-based definition of the German middle classes, one finds a very low degree of homeownership and very few inheriting households in the lower middle class (< 80 percent of the median income). The middle class in the narrow sense (< 150 percent of the median income) distinguishes itself from the upper middle class (< 250 percent of the median income) not so much through inheritance or homeownership, but rather through the ownership of other (income generating) real estate.

The wealth perspective reveals above all a lower middle class (about 16 percent of the population) that, if not backed by the welfare state, is extremely vulnerable. These are renters who are unable to secure their standard of living in the medium or long term by drawing on private assets or inheritance only. Reduced old-age pensions may endanger these households.

Keywords: middle class, wealth, inheritance, social inequality, HFCS survey

Zusammenfassung

Erstmals in der Geschichte hat die Mittelschicht einen bedeutsamen Anteil des privaten Vermögens erworben. Doch sind Eigentum und Erbe in der Mitte der deutschen Gesellschaft relativ gleichmäßig verteilt oder zeigen sich bedeutsame Vermögensunterschiede? Um diese Frage zu beantworten, wird anhand des *Household Finance and Consumption Survey* (HFCS) Unterschieden im Immobilienvermögen und im Erbe nachgegangen.

Geht man von einer rein einkommensbezogenen Definition der Mitte aus, so zeigt sich ein geringer Verbreitungsgrad von Immobilienbesitz und Erbe in der unteren Mittelschicht (60 bis 80 Prozent des Medianeinkommens). Die Mitte im engeren Sinne (< 150 Prozent des Medianeinkommens) unterscheidet sich indes weniger durch Erbe oder den Besitz einer selbst genutzten Immobilie von der oberen Mittelschicht (< 250 über des Medianeinkommens). Das relevante Unterscheidungsmerkmal ist vielmehr der Besitz weiterer Immobilien, die unter anderem Einkommen generieren.

Aus einer Vermögensperspektive lässt sich vor allem eine untere Mittelschicht (circa 16 Prozent der Bevölkerung) feststellen, die, soweit sie nicht wohlfahrtsstaatlich abgesichert sein sollte, besonders vulnerabel ist. Es handelt sich hierbei überwiegend um Mieterhaushalte, die ihren Lebensstandard mit Privatvermögen oder durch intergenerationelle Transfers alleine weder lang- noch mittelfristig sichern können. Abschläge in der Altersrente können diese Mittelschichtshaushalte in ihrer ökonomischen Existenz gefährden.

Schlagwörter: Mittelschicht, Vermögen, Erbe, soziale Ungleichheit, HFCS Survey

Inhalt

1 Einleitung 1

2 Vermögen und Erbe in der Mitte der Gesellschaft 2

Selbst genutztes Wohneigentum und die Mittelschicht 2

Erbe und die Mittelschicht 5

Die Lokalisierung der Mitte 6

3 Daten, Methode, Variablen 8

Daten 8

Methode 9

Variablen 9

4 Resultate 11

Vermögensportfolio und Wohneigentum 11

Erbe 18

5 Fazit 22

Literatur 23

Anhang 27

Ungleiche Mittelschichten: Über Unterschiede im Immobilienvermögen und im Erbe innerhalb der Mitte Deutschlands

1 Einleitung

Der „Mehrheitsklasse“ (Dahrendorf 1992, 169) in der Mitte der Gesellschaft wurden in der Bundesrepublik früh politische, ökonomische und kulturelle Integrationskräfte zugeschrieben. In der Nachkriegszeit verband man mit dem Aufstieg der Mittelschicht die „Herausbildung relativ gleichförmiger Lebens- und Konsumgewohnheiten“ (König 1949, 102) und einen „relativen Abbau der Klassengegensätze“ (Schelsky [1953] 1965, 332). Die modernisierungstheoretische Demokratieforschung betonte die positiven Effekte einer wachsenden Mittelschicht für die politische Beteiligung. Soziale Aufstiegsprozesse breiter Bevölkerungsteile sowie die Bildungsexpansion wurden als Voraussetzungen des zu beobachtenden Wirtschaftswachstums diskutiert. Das „Wirtschaftswunder“ der 1950er- und 1960er-Jahre, der Ausbau des Sozialstaates und ein allmählicher Wandel hin zur Dienstleistungsökonomie (Bell 1979) ließen vermuten, dass sich die Gesellschaft in einer breiten Mittelschicht stabilisieren würde. Diese wurde als ein „Sammelbecken“ für die Mehrheit aller Bevölkerungsgruppen gesehen, „die nicht nur über- und untereinander, sondern auch nebeneinander erscheinen“ (Bolte, Neidhardt und Kappe 1967, 313f.). Das frühere Denkmodell von der Zwischenschicht der „Weder-Kapitalisten-noch-Proletarier“ (Geiger 1930) wurde weitgehend durch das Bild einer offenen *imagined community* in einer meritokratischen und pluralen Gesellschaft ersetzt (Siegrist 2002).

Aus heutiger Sicht erweisen sich die *trentes glorieuses* lediglich als eine glücklichen Umständen geschuldete Episode der wirtschaftlichen Prosperität (Streeck 2013). Es mehren sich die Belege, dass die Ungleichheit sowohl der Einkommen als auch der Vermögen in Deutschland seit Jahrzehnten erheblich zunimmt (Bach, Corneo und Steiner 2009; Piketty 2014). Die Meinungen, ob die Mittelschicht heute eine „Stabilitätszone“ oder vielmehr eine „Turbulenzzone“ (Vogel 2010) ist, gehen weit auseinander. Nach einer der gängigen Definitionen zählen zur Mittelschicht all jene, die zwischen 60 und 200 Prozent des Median-Einkommens verdienen. Viel beachtete Studien kommen zu dem Schluss, dass sich diese mittlere Einkommensschicht seit der Wiedervereinigung nur geringfügig verändert hat (Arndt 2015; Niehues 2017). Andere Autoren konstatieren, dass die Gruppe der Bezieher mittlerer Einkommen in Deutschland von 1991 bis 2013 um mehr als fünf Prozentpunkte auf 61 Prozent zurückgegangen sei – ein Rückgang quantitativ vergleichbar mit jenem in den USA (Grabka 2016).

Dieser Aufsatz legt erstmals den Fokus auf das Privatvermögen der Mittelschichtshaushalte. Der Grund für dieses spezifische Interesse ist die allmähliche Verbreitung von

Vermögensbesitz. Erreichten die Privatvermögen in Europa um 1950 lediglich die Höhe des Nationaleinkommens von knapp eineinhalb Jahren, so entsprechen sie heute dem Nationaleinkommen von vier Jahren. Während die untersten Dezile weiterhin besitzlos bleiben, entfällt heute etwa ein Drittel des Privatvermögens auf die Mittelschicht (Piketty 2014, 344). Ähnlich wie das Arbeitseinkommen hat Vermögen in der Mitte auch eine Nutzenfunktion indem es Konsumzwecken oder als Einkommensersatz dient. Darüber hinaus kann Vermögen jedoch auch erheblich den Freiheitsspielraum vergrößern, der Absicherung gegen Risiken (Sicherungsfunktion) oder des höheren Status der eigenen Kinder dienen (Vererbungsfunktion) und zur Erzielung von Einkommen etwa in Form von Mieteinnahmen eingesetzt werden (Davies und Shorrocks 2000).

Angesichts dieser vielen Funktionen stellt sich die Frage, inwiefern eine Ungleichverteilung von Eigentum innerhalb der mittleren Einkommensschicht in Deutschland zu beobachten ist. Genau diese Frage steht im Mittelpunkt des Aufsatzes. Des Weiteren werden folgende Fragen empirisch untersucht: Sind in der Mitte der Gesellschaft ebenso viele Wohnungseigentümer zu finden wie Mieter? Ist das Vermögen erwirtschaftet oder vererbt worden? Geht der Immobilienbesitz über das selbst genutzte Wohneigentum hinaus?

Die Analysen ergeben das Bild einer heterogenen Mitte. Es zeigt sich ein geringer Verbreitungsgrad von Immobilienbesitz und Erbe in der unteren Mittelschicht (< 80 Prozent des Medianeinkommens). Die Mitte im engeren Sinne (< 150 Prozent des Medianeinkommens) unterscheidet sich indes weniger durch Erbe oder den Besitz einer selbst genutzten Immobilie von der oberen Mittelschicht (< 250 Prozent des Medianeinkommens). Das relevante Unterscheidungsmerkmal ist vielmehr der Besitz weiterer Immobilien, die unter anderem Einkommen generieren.

Die Ergebnisse sprechen gegen die These, dass die klassische Mittelschicht in einer selbst genutzten Immobilie wohnt. Vor allem die untere Mitte wird von Mieterhaushalten dominiert. Adenauers Forderung, dass das „Eigenheim kein Reservat kleiner Schichten sein darf“ (Konrad Adenauer, zitiert nach K. Wolff 1996, 11) scheint somit nicht umgesetzt worden zu sein. Die Analysen zeigen auch, dass Erbe an den unteren Rändern die Ausnahme ist. Ein Befund, der insofern als zentral gewertet werden kann, als Erbe sich insgesamt als ein wichtiger „Türöffner“ für Immobilieneigentum herausstellt.

2 Vermögen und Erbe in der Mitte der Gesellschaft

Selbst genutztes Wohneigentum und die Mittelschicht

Die Mittelschicht konzeptuell zu fassen, ist aufgrund ihrer Heterogenität schwierig. Die Mitte wird heute überwiegend als ein Ensemble von Schichten gedacht, „in denen es kein einheitliches Ethos mit entsprechenden Werten und Normen mehr gibt, sondern

materialistische und postmaterialistische, pflichtorientierte und hedonistische Grundeinstellungen nebeneinander existieren“ (Flemmen 2014; Münkler 2010, 43). Eine Fixierung auf ausgewählte Berufsgruppen als konstitutive Merkmale mittlerer Lagen scheint kaum begründbar, da vieles dafür spricht, akademisch ungebildete (Fach-)Arbeiter mit überdurchschnittlichen Einkommen zur „arbeitnehmerischen Mitte“ zu zählen (Mau 2012). Angesichts der Vielschichtigkeit der Mitte stellt sich die Frage, ob überhaupt Mittelschichtsidentitäten existieren.

In der Literatur wird postuliert, dass die Mittelschicht sich von der Oberschicht und der Unterschicht bestehend aus Arbeitern, die sich als „einfache Menschen, die einfach leben“ wahrnehmen (Kleining und Moore 1960, 110; Savage 2005), durch ein permanentes Investieren in den eigenen Status unterscheidet (Schimank, Mau und Groh-Samberg 2016). Ausgestattet mit einem Mehr oder Weniger an ökonomischem und kulturellem Kapital planen viele Mittelschichtsangehörige langfristig die Sicherung ihres Lebensstandards sowie jenes ihrer Kinder. Dabei prägt ihr Denken und Handeln das Wissen darüber, dass sie sowohl etwas zu gewinnen als auch etwas zu verlieren haben und dass Erfolge „investive Statusarbeit“ benötigen (Groh-Samberg, Mau und Schimank 2014, 223). Statt auf glückliche Zufälle zu hoffen, wird planvoll vorgegangen. Der idealisierte Mittelschichtsangehörige wiegt die berufliche Verwertbarkeit seines Studiums ab, kalkuliert die Risiken einer eventuellen Selbstständigkeit, wählt gezielt das Gymnasium für seine Kinder aus, plant die Familiengründung und investiert in Immobilienbesitz. Dass in der Mittelschicht nicht nur ein bürgerliches Leistungsethos (Lamont 1994), sondern ein stark ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis vorherrscht, wird durch eine merkbare Statuspanik deutlich, mit der auf (lediglich wahrgenommene) Irritationen des eigenen Sicherheitsbedürfnisses reagiert wird (Burzan 2014; Lengfeld und Hirschle 2009).

Vermögen scheint insbesondere vor diesem Hintergrund neben einer reinen Nutzen- auch eine Sicherungsfunktion für die Mittelschicht zu erfüllen: Mittelschichtsangehörige sparen und bauen Vermögen auf, um gegen Risiken abgesichert zu sein. Nach der klassischen Lebenszyklushypothese (LZH) wird die Vermögensbildung über den gesamten Lebensverlauf geplant, das heißt, mit Eintritt in die Berufstätigkeit wird bis zur Rente Vermögen gezielt auf- und sodann im Ruhestand abgebaut, um das geringere Renteneinkommen zu kompensieren (Ando und Modigliani 1963). Der Vermögensaufbau, so die Theorie, erfolgt in jungen Jahren typischerweise über Geldvermögen. Erst mit zunehmendem Alter (und bei Familiengründung) gewinnt das Immobilienvermögen an Bedeutung. Während sich das abstrakte Modell im Falle von armen und wohlhabenden Haushalten nicht bewährt, hat es sich für die Beschreibung der Mittelschicht als begrenzt geeignet erwiesen (E. N. Wolff 1981).[1] Aufgrund der bestehenden gesetzlichen Rentenversicherungen ist jedoch das Sparmotiv „Altersvorsorge“ nur eines unter mehreren (Braun 2000).[2]

1 Die „reine“ Lebenszyklus-Theorie des Sparens ist mittlerweile in die Jahre gekommen. Sie wurde jedoch nicht verworfen, sondern lediglich unterschiedlich modifiziert (vgl. Deaton 2005).

2 Vermögensaufbau ist auch auf anders motiviertes Unsicherheitssparen zurückzuführen, das

In der Mittelschicht wird auch gespart, um Wohneigentum zu erwerben, das seit jeher für materielle Sicherheit steht. Das „familiengerechte Heim" war eines der zentralen Leitvorstellungen der Wohnungspolitik in der Bundesrepublik nach dem Zweiten Weltkrieg und wurde als erstrebte Form der Eigentumsbildung angesehen. Das Eigenheim mit Garten galt als ideal für Familien mit Kindern (Hilpert 2012, 271ff.). Staatliche Förderungen von Wohneigentum durch öffentliche Darlehen, Steuervergünstigungen oder Wohnungsbauprämien führten dazu, dass erstmals in der Geschichte sich breite gesellschaftliche Schichten ein Wohneigentum leisten konnten. Auch wenn es historisch gesehen zu einer „Demokratisierung des Wohneigentums" kam (Schulz 2006, 374), blieb eine „klare Strukturierung der Chancen auf Wohneigentum entlang der Arbeitsmarktposition einerseits und der Vermögensposition andererseits" erhalten (Kurz 2000, 41). Die wohnungspolitischen Förderinstrumente kamen überwiegend den mittleren und oberen Einkommensschichten zugute. Die Subventionseffekte beim Bausparen gingen etwa 1978 zu 74 Prozent und die Gewinne nach dem Einkommenssteuergesetz zu 45 Prozent an das oberste Einkommensquintil (Häußermann und Siebel 2000, 162). Die Polarisierungstendenzen verstärkten sich zudem über die Zeit. „Seit 1978 ist in der unteren Einkommenshälfte die Versorgung der Haushalte mit Wohneigentum bei einem Drittel stehen geblieben, in der oberen Einkommenshälfte hat sich die Eigentumsquote dagegen von 39 Prozent auf 48 Prozent erhöht" (Ulbrich 1998, 299).

Im internationalen Vergleich ist die Zahl der Besitzer selbst genutzter Immobilien weiterhin niedrig (Kohl 2015). Die personenbezogene Wohneigentumsquote ist jedoch über die letzten drei Jahrzehnte erheblich gestiegen (Braun 2000). In Westdeutschland ist ein Zuwachs von 33,5 Prozent im Jahre 1972 auf 48,5 Prozent zu verzeichnen (SOEP-monitor). Dieser Anstieg ist nicht auf alle Altersschichten gleichmäßig verteilt. Die westdeutsche Wohneigentumsquote ist in den vergangenen zwei Jahrzehnten vor allem angestiegen, weil „ganze Generationen von älteren Mieterhaushalten abgestorben und an deren Stelle junge Rentner ‚nachgewachsen' sind, die in den zurückliegenden, eigentumsfreundlichen 60er- und 70er-Jahren zu vergleichsweise günstigen Objektpreisen Wohneigentum erworben hatten" (Braun und Pfeiffer 2004, 10). Das Einfamilienhaus ist nicht zum Regeltyp geworden. „Anfang der 2000er-Jahre lagen allein 54 Prozent aller Wohnungen in Mehrfamilienhäusern mit mehr als drei Wohnungseinheiten, zwei Drittel des gesamten Wohnungsbestandes sind Etagenwohnungen" (Mertens 2015, 309).

Wohneigentum bietet neben der vermiedenen Belastung durch Miete zahlreiche materielle Vorteile. Zu den wichtigsten Einkommenseffekten zählen Wertsteigerungen als Folge permanent steigender Neupreise, Steuerersparnisse, Zinsverbilligungen aus der staatlichen Förderung der Eigentumsbildung sowie der Zugang zu privilegierten Kreditmärkten (Häußermann und Küchler 1993). Wenn man zusätzlich berücksichtigt, dass der selbst genutzte Immobilienbesitz die bedeutsamste Anlageform deutscher

---

etwa stark mit den erfahrenen Fluktuationen des Einkommens zusammenhängt (Lusardi 1997). Altruistischen und anderen Vererbungsmotiven kommt ebenso Bedeutung zu (Pestieau 2003).

Haushalte ist (Frick, Grabka und Hauser 2010), so wird klar, dass Wohneigentum zentral für die Wohlfahrts- und Vermögensposition von Haushalten ist.

Im Folgenden soll untersucht werden, inwiefern der Besitz von Wohneigentum innerhalb der Mittelschicht variiert. Ungleichheiten auf dem Wohnungsmarkt werden dabei als zweidimensionales Phänomen untersucht (Skopek et al. 2012), das sich nicht nur durch unterschiedlichen Zugang zu Wohneigentum, sondern auch durch Unterschiede im Wert der Immobilie manifestiert.

Erbe und die Mittelschicht

Neben dem ersparten profitiert die Mittelschicht mittlerweile auch vom geerbten Vermögen. In den 1990er-Jahren wurden die ersten Milliarden von der Aufbaugeneration des „Wirtschaftswunders" vererbt. Den gegenwärtigen Aggregatwert von Erbe und Schenkungen anhand öffentlicher Datenquellen exakt zu rekonstruieren, ist unmöglich, da Erwerbe, die aufgrund von Freibeträgen zu keiner Steuerfestsetzung führen, nicht statistisch erfasst werden. Schätzungen, die die VGR, die Erbschafts- und Schenkungssteuerstatistik sowie Umfragedaten (SOEP) zusammenführen, kommen für das Jahr 2009 auf circa 220 Milliarden Euro (Schinke 2012).

Zahlreich belegt ist, dass Personen in schon gesicherten Wohlstandslagen hohe Erbschaften erhalten und auch häufiger erben als Personen mit geringen finanziellen Ressourcen (Künemund und Vogel 2008; Szydlik und Schupp 2004). Die soziale Schieflage ist eindeutig: 90 Prozent der Bevölkerung erben zumeist von ihren Eltern Transfersummen unter 55.000 Euro (Kohli et al. 2006). Diesen „Kleinerben" stehen wenige Großerben gegenüber. Für das oberste Prozent der Erbenhaushalte wird die durchschnittliche Erbschaftssumme auf über eine Million Euro geschätzt (Braun 2015). Vieles spricht daher in erster Linie für das Aufkommen einer Oberschicht, deren sozialer Status immer öfter auf ererbten Vermögen fußt (Beckert 2013; Kramer 2010).

Die soziale Selektivität variiert jedoch nach Typ des Vermögenstransfers. Die Übertragung von Wohneigentum, sei es zu Lebzeiten der Eltern oder als Erbschaft, ist in der Bevölkerung deutlich weiter gestreut als Übertragungen von Bankguthaben in ähnlicher Vermögenshöhe (Leopold und Schneider 2011). In Interviewstudien wurde wiederholt festgestellt, dass das Motiv, das Wohneigentum einmal an die Kinder vererben zu können, ein zentrales Motiv für den Erwerb von Wohneigentum ist (Helbrecht 2013). Empirisch gut abgesichert ist darüber hinaus, dass das Wohneigentum der Eltern die Wahrscheinlichkeit der eigenen Eigentumsbildung erhöht (Kurz 2000). Dieser Zusammenhang ist zum Großteil durch direkte finanzielle Transfers erklärbar (Spilerman und Wolff 2012). Der Sozialisation in den eigenen vier Wänden kommt eine eigenständige, jedoch nachgereihte Bedeutung zu (Lersch und Luijkx 2015).

Im zweiten, empirischen Teil soll vor diesem Hintergrund auch der Frage nachgegangen werden, inwiefern Erbe innerhalb der Mittelschicht variiert.

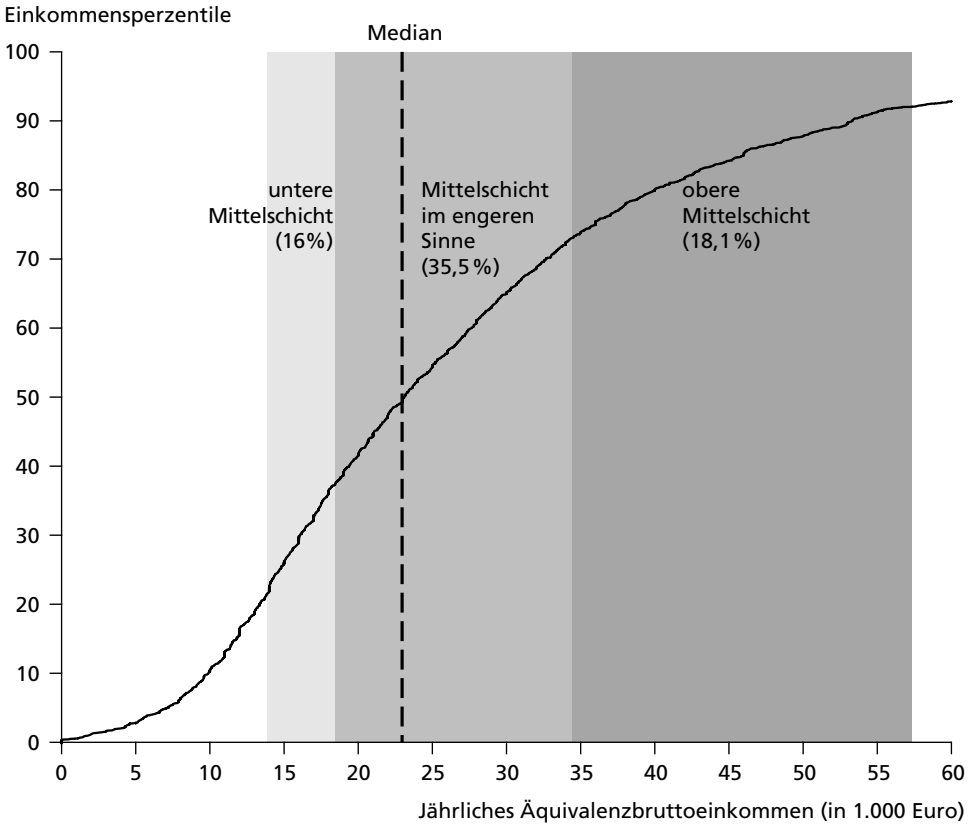
Die Lokalisierung der Mitte

Selten korreliert die Attraktivität eines Konzepts mit dessen Eindeutigkeit. Nicht anders verhält es sich mit dem Mittelschichtsbegriff. Unstrittig ist lediglich, was Mittelschicht nicht bedeutet. Wer zur Mittelschicht gehört, ist eindeutig nicht von Armut betroffen und lebt nicht von der Rendite eines breit gestreuten Reichtums.

Um mittlere Lebenslagen empirisch zu bestimmen, werden zumeist berufs- oder einkommensbezogene Variablen herangezogen. In der jeweiligen Berufs- oder Einkommenshierarchie werden Unter- und Obergrenze der Mittelschicht innerhalb eines *income/prestige-space* oder eines *people space* abgesteckt (Foster und Wolfson 2010). Im ersten Ansatz wird die Mittelschicht durch alle Haushalte mit einem Einkommen zwischen 60 bis 80 und 150 bis 250 Prozent (Goebel, Gornig und Häußermann 2010; Grabka 2016; Niehues 2017) des äquivalenzgewichteten mittleren Haushaltsnettoeinkommens (Median) oder durch alle Personen mit mittleren Werten auf einer Berufsprestigeskala gebildet (Lengfeld und Hirschle 2009). Im zweiten Ansatz werden Haushalte nach der Größe ihres Einkommens beziehungsweise Vermögens geordnet und sodann die mittleren 60 Prozent als Mittelschicht definiert (Solow 2009). Beiden Methoden haften willkürliche Aspekte an und beide weisen Vor- und Nachteile auf (vgl. Atkinson und Brandolini 2013).

In diesem Aufsatz wird jene Definition gewählt, die Mittelschicht ausschließlich aus dem Medianeinkommen ableitet, das heißt aus jenem Einkommen, das die Bevölkerung in zwei gleich große Hälften teilt. Herangezogen wird dabei das Haushaltsäquivalenzeinkommen, das die Haushaltsgröße berücksichtigt. Bei dessen Berechnung gehen die Hauptbezieher des Einkommens mit dem Faktor 1,0 in die Gewichtung ein, Mitglieder des Haushalts im Alter von 14 oder mehr Jahren werden mit dem Faktor 0,5 und jene unter 14 Jahren mit dem Faktor 0,3 gewichtet. Diesen Gewichtungen liegt die Überlegung zugrunde, dass Kinder weniger Einkommen benötigen. Die untere Grenze wird bei 60 Prozent und die obere bei 250 Prozent des Medianeinkommens gezogen. Diese Festlegung hat erstens den Vorteil, dass eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse mit anderen, aktuellen Studien zur Mittelschicht in Deutschland hergestellt wird, die gleiche oder ähnliche Operationalisierungen vornehmen (Arndt 2015; Grabka 2016; Niehues 2017). Zweitens wird die untere Grenze so bestimmt, dass armuts*gefährdete* Haushalte mit Sicherheit nicht der Mitte zugeordnet werden. Die obere Grenzziehung erfolgt bei 250 (und nicht den eher üblichen 200 Prozent) des Medianeinkommens, da so garantiert wird, dass Haushalte (zum Beispiel ein Lehrerehepaar, das eine Zweitimmobilie vermietet), die mehrheitlich als Mittelschicht gesehen werden, nicht der obersten Einkommensschicht zugerechnet werden. Drittens bringt eine derartige Vermes-

Abbildung 1 Die kumulative Verteilung des jährlichen Äquivalenzbruttoeinkommens der Haushalte



Die Prozentzahlen in Klammern stehen für den Anteil dieser Schichten in der Bevölkerung.

sung der Mittelschicht mit sich, dass zur Mitte jene Haushalte gerechnet werden, die annähernd auch die mittleren 60 Prozent in der Einkommensverteilung darstellen (vgl. Abbildung 1).

Die Mittelschicht dürfte intern sehr stark differenziert sein. Oftmals wird daher eine untere von einer mittleren und oberen Mittelschicht unterschieden (Kleining und Moore 1960). Um der internen Heterogenität Rechnung zu tragen, wird in Anlehnung an Niehaus (2017) eine *einkommensschwache oder untere Mitte* (60 bis 80 Prozent des Medianeinkommens) von einer *Mitte im engeren Sinne* (80 bis 150 Prozent des Medianeinkommens) und einer *einkommensstarken oder oberen Mitte* (150 bis 250 Prozent des Medianeinkommens) unterschieden.[3]

3 Haushalte mit weniger als 60 Prozent des Medianeinkommens werden als armutsgefährdet und Haushalte mit mehr als 250 Prozent des Medianeinkommens werden als einkommensreich bezeichnet.

In Abbildung 1 sind die jeweiligen Grenzwerte sowie der Median in einer kumulativen Verteilung des Einkommens abgetragen. Die Daten entstammen einer Haushaltsumfrage, die diesem Aufsatz zugrunde liegt. Der Grafik kann entnommen werden, dass 16 Prozent aller Haushalte der unteren Mitte, 35,5 Prozent der Haushalte der Mitte i.e.S. und 18,1 Prozent der oberen Mitte zugerechnet werden. Insgesamt umfasst die Mittelschicht also 69,6 Prozent aller Haushalte ungefähr zwischen dem 20 und dem 90 Perzentil der Einkommensverteilung.

3 Daten, Methode, Variablen

Daten

Grundlage der Analyse ist die erste Erhebungswelle (2010) des durch die Europäische Zentralbank koordinierten *Household Finance and Consumption Survey* (HFCS) – ein Projekt, das über den gesamten Euroraum Daten zu den Finanzen und dem Konsum des privaten Haushaltssektors erhebt (HFCN 2013).[4] In Deutschland führte die Bundesbank zwischen September 2010 und Juli 2011 die Umfrage in insgesamt 3.565 Privathaushalten durch (Bundesbank 2013). Im Vergleich zu der Vermögenserhebung des sozioökonomischen Panels (SOEP) zeichnet sich HFCS vor allem durch eine mehrstufige Stichprobenziehung aus, die anhand mikrogeografischer Informationen sowie der Einkommensstatistik auf ein Oversampling der wohlhabenden Haushalte abzielt. Extrapoliert man von Umfragen die Anzahl an privaten Haushalten in der Bevölkerung mit einem Nettovermögen über einer Million Euro, so weist SOEP 700.000 Haushalte aus, indes HFCS auf eine geschätzte Anzahl von einer Million kommt (Westermeier und Grabka 2015). Auch wenn die Anzahl an Multimillionären in HFCS und SOEP kaum repräsentativ ist und Milliardäre nicht befragt wurden (Vermeulen 2014), darf die HFCS-Umfrage dennoch als aussagekräftigste Erhebung zu den oberen Vermögensrändern gesehen werden.

Wie in anderen Umfragen zu „sensiblen" Informationen kommt es im HFCS typischerweise zu fehlenden Antworten. Um diesem Problem entgegenzuwirken, wurden fehlende Werte mittels multipler Imputation (Rubin 2004) post hoc durch geschätzte Werte ersetzt. Die Imputation der Daten wurde fünfmal wiederholt, um eine gewisse Streuung der geschätzten Werte zu erreichen. Alle nachfolgenden Berechnungen beruhen auf allen fünf *implicates*, die sich nur in den imputierten Werten voneinander unterscheiden. Im HFCS wird des Weiteren die Stichprobenvarianz mithilfe von *(boot-strapped) replicate weights* geschätzt (HFCN 2013). In alle nachfolgenden Berechnungen fließen 100 *replicate weights* ein.

4 Diesem Datensatz wurden zusätzliche, der Panelstudie „Private Haushalte und ihre Finanzen" (PHF) entnommene Detailinformationen hinzugefügt. Die von der Bundesbank durchgeführte PHF-Studie liegt den in dem HFCS-Survey enthaltenen Informationen zu Haushalten in Deutschland zugrunde.

Methode

In den deskriptiven Darstellungen wird darauf verzichtet, das Vermögen zu gewichten („Äquivalenzgewichtung"). Vielmehr werden Vermögenswerte für verschiedene Haushaltstypen (zum Beispiel Singlehaushalte) betrachtet, da sich diese Form der Darstellung als besser interpretierbar herausgestellt hat (vgl. Sierminska, Smeeding und Allegrezza 2013).

Die multivariaten Regressionsmodelle zielen darauf ab, variierende „Mittelschichtseffekte" zu identifizieren. Von Interesse ist, ob spezifische Schichtzugehörigkeiten von Haushalten mit Unterschieden in der Ausstattung mit Immobilienvermögen und/oder den damit verknüpften Erbchancen einhergehen, und das unabhängig von anderen beeinflussenden Größen (etwa der Haushaltsgröße oder dem Alter).

Um den Einfluss von Faktoren auf Besitz oder Nicht-Besitz einer selbst genutzten Immobilie oder einer anderen Immobilie sowie von Erbe/Schenkung (dichotome Variablen) zu identifizieren, werden Probit-Modelle berechnet. Dabei wird untersucht, welche erklärenden Variablen auf die Wahrscheinlichkeit, eine Immobilie zu besitzen oder Erbe zu erhalten, Einfluss nehmen. Wie Simulationen zeigen, führt die nichtlineare Probit-Modellierung im Vergleich zu linearen Regressionsverfahren zu Problemen bei der Interpretation der Modellergebnisse (Best und Wolf 2012). Für Gruppenvergleiche werden daher durchschnittliche Marginaleffekte (*average marginal effects*, kurz: AMEs) angeführt. Sie geben an, um wie viele Prozentpunkte sich die Wahrscheinlichkeit des interessierenden Ereignisses im Mittel aller (gruppenspezifischen) Beobachtungen verändert, wenn sich die betreffende erklärende Variable um eine Einheit (marginal) erhöht. Damit ist zugleich ein anschaulicheres Maß für die Effektstärke von Variablen gegeben (Auspurg und Hinz 2011).

In der anschließenden, multivariaten Analyse werden die Vermögens- beziehungsweise Erbhöhen betrachtet, um folgenden Fragen nachzugehen: Wer erbt besonders viel, wer besitzt besonders wertvolle Immobilien? Um sich nicht auf die Gruppe der Wohneigentümer oder der Erben beschränken zu müssen (Lewin-Epstein, Elmelech und Semyonov 1997), berücksichtigt die angewandte Schätzmethode ein linksseitig auf 0 restringiertes Tobit-Modell mit Normalverteilung. Das Tobit-Modell *(censored regression modes)* ist ein Hybrid aus einer Probit-Analyse und einer multiplen Regression, das sich in der Vermögensforschung bewährt hat (Arrondel et al. 2014).

Variablen

In den deskriptiven Analysen wird das Vermögensportfolio in den Blick genommen. Dabei wird Bruttovermögen in sechs Kategorien zerlegt (vgl. Arrondel et al. 2014): der Hauptwohnsitz, sonstige Immobilien, Betriebsvermögen, sicheres und riskantes Fi-

nanzvermögen sowie anderes Vermögen (siehe Tabelle A2 im Anhang). Alle Vermögenswerte beziehen sich auf die Erhebungsjahre 2010 und 2011.

Im Fokus der multivariaten Analysen steht der Besitz sowie der selbst geschätzte Gegenwartswert des Hauptwohnsitzes sowie weiterer Immobilien. Als weitere abhängige Variablen werden das Vorliegen von Vermögenstransfers sowie die Höhe dieser Vermögenstransfers herangezogen. Antworten bezüglich absoluter Erbschaftshöhen müssen mit Vorsicht ausgelegt werden. Anzunehmen ist vor allem im Falle vermögender Haushalte eine Verzerrung nach unten: Das Erbvolumen wird kleiner ausgegeben, als es tatsächlich ist. In der Literatur haben sich Preisbereinigungsmethoden etabliert, die unter anderem berücksichtigen, dass ein und derselbe sowie verschiedene Haushalte zu unterschiedlichen Zeitpunkten erben können. Die nachfolgenden Analysen berücksichtigen stets den geschätzten Gegenwartswert des Vermögenstransfers, indem die Erbschaftswerte mit dem Verbraucherindex (VPI) aufgerechnet werden (vgl. Fessler, Mooslechner und Schürz 2012). Es wird daher ein realer Werterhalt in Bezug auf die mittels des VPI gemessenen Kaufkraft unterstellt.

Um eine Normalverteilung der abhängigen metrischen Variablen zu erzielen, werden inverse hyperbolische Sinus- (ihs-)Transformationen des Vermögens und Erbes vorgenommen.

Die unabhängigen Variablen beziehen sich entweder auf den Haushalt oder auf die Referenzperson in jedem Haushalt, die nach den Standards der „Canberra-Gruppe“ bestimmt wird (siehe Tabelle 1A).[5] Haushalte sind definiert als Personengruppen, die ihren Lebensmittelpunkt an einer gemeinsamen Adresse haben und die Kosten des täglichen Lebens gemeinsam bestreiten.

Die erklärende Schlüsselvariable leitet sich aus dem jährlichen Äquivalenzbruttoeinkommen ab (siehe die Definition der Mittelschicht im Abschnitt 2.3). Auf der Haushaltsebene werden zudem folgende unabhängige Variablen eingeführt:

Vermögenstransfers werden auch als unabhängige Variable herangezogen, indem eine einfache Unterscheidung in Erben und Nicht-Erben getroffen wird. In Bezug auf diese – zumeist intergenerationalen – Transfers wurden Haushalte dahin gehend befragt, ob und zu welchem Anteil ihr Hauptwohnsitz durch Erbe oder Schenkung erworben wurde. Zudem finden sich im HFCS-Survey Angaben zu maximal drei weiteren umfangreichen Vermögenstransfers (zum Beispiel Geld, Aktien, Schmuck, Immobilien).

5 Die Referenzperson ergibt sich danach durch sequenzielle Anwendung der nachfolgenden Kriterien. Sollte in einer Stufe der Sequenz keine Person eindeutig bestimmt worden sein, setzt sich die Sequenz fort. Kriterien: a) einer der Partner in einer Ehe oder eingetragenen gleichgeschlechtlichen Partnerschaft (auch „de facto marriage“) mit abhängigen Kindern; b) einer der Partner in einer Ehe oder eingetragenen gleichgeschlechtlichen Partnerschaft (auch „de facto marriage“) ohne abhängige Kinder; c) Alleinerziehende(-r) mit Kindern; d) die Person mit dem höchsten Einkommen; e) die älteste Person.

In die Analysen fließen auch die Regionen ein, in denen die Haushalte leben.[6] Des Weiteren wird für sechs Haushaltstypen kontrolliert, da sich Vermögensunterschiede zu einem Gutteil durch die unterschiedlichen Größen und Zusammensetzungen der betrachteten Haushalte erklären lassen können (Bover 2010).

Um gefundene Unterschiede im Immobilienbesitz und Erbe eindeutig auf die anhand des Haushaltseinkommens gemessene sozialstrukturelle Position zurückführen zu können, werden zudem folgende Kontrollvariablen eingeführt: Alter, Bildungsgrad, Erwerbstätigkeit, Familienstand und Migrationshintergrund.

4 Resultate

Vermögensportfolio und Wohneigentum

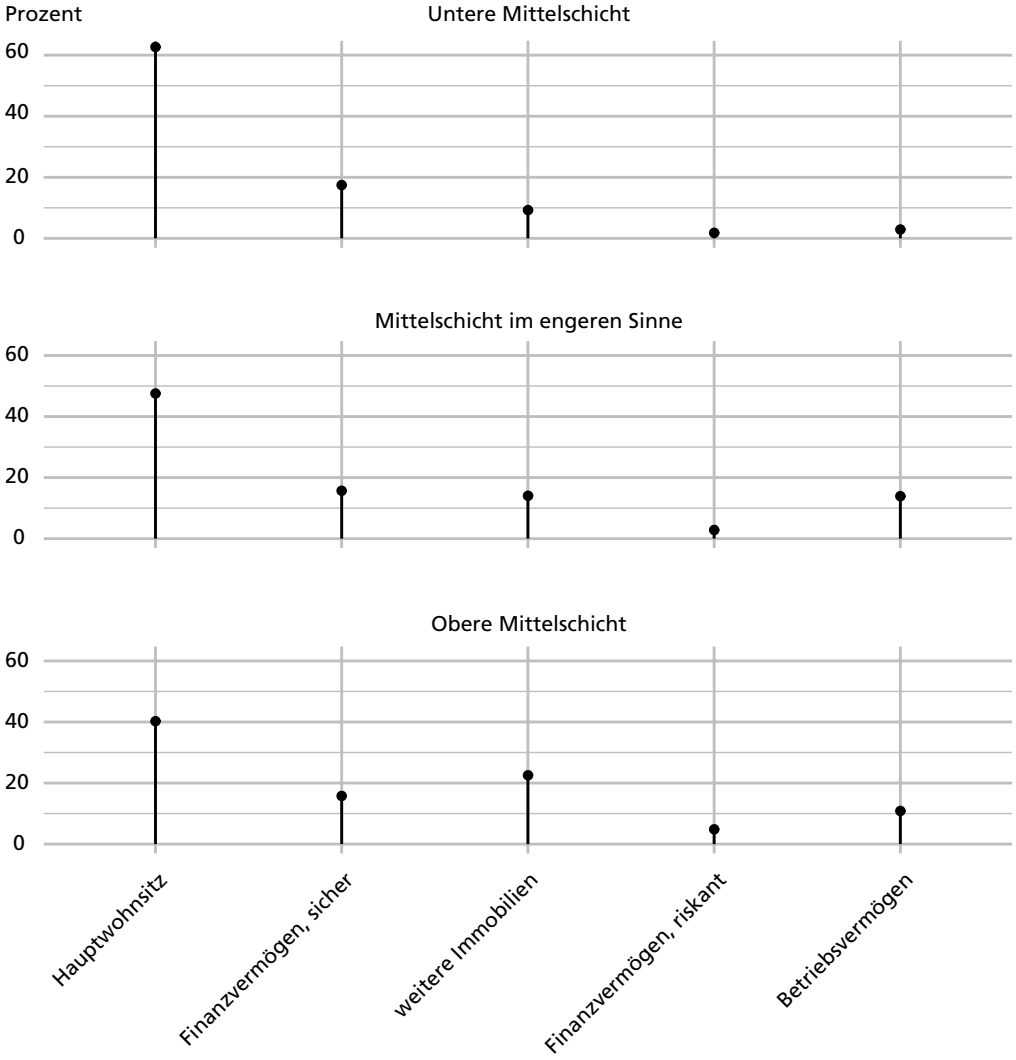
Um das Profil der Mittelschicht herauszuarbeiten, soll als Erstes die typische Zusammensetzung des Vermögensportfolios identifiziert werden. In Abbildung 2 ist der Anteil der Vermögenskomponenten am Bruttovermögen eines Haushalts dargestellt. Es lässt sich ablesen, dass in der Mittelschicht generell der Hauptwohnsitz mit Abstand die größte Vermögenskomponente darstellt. Der Anteil am Hauptwohnsitz variiert zwischen 40 und 60 Prozent, demgegenüber liegt der Anteil weiterer Immobilien bei rund 10 Prozent in der unteren, bei rund 18 Prozent in der mittleren und bei über 20 Prozent in der oberen Mittelschicht. Sieht man von sicherem Finanzvermögen (zum Beispiel das Sparguthaben) ab, so sind weitere Immobilien die zweitwichtigste Komponente im Vermögensportfolio der Mitte.

Innerhalb der Mittelschicht lässt sich ein sehr unterschiedlicher Verbreitungsgrad von Immobilieneigentum ausmachen (vgl. Tabelle 1). Dieser variiert in Bezug auf den Hauptwohnsitz zwischen 31,5 (untere Mittelschicht) und 58,8 Prozent (obere Mittelschicht). Im Falle sonstiger Immobilien liegen die entsprechenden Werte zwischen 7,2 (untere Mittelschicht) und 29,3 Prozent (obere Mittelschicht). Aus der rein deskriptiven Analyse wird ersichtlich, dass Mittelschichtsunterschiede vor allem hinsichtlich des Hauptwohnsitzes und weniger durch den Besitz weiterer Immobilien begründet sind.

In 60 bis 70 Prozent aller Fälle ist die selbst genutzte Immobilie mit Eigentum an einer Doppelhaushälfte, einem Mehrfamilienhaus oder einem Reihenhaus gleichzusetzen. Selbst in der oberen Mittelschicht ist das frei stehende Familienhaus (mit Garten)

6 Die einzelnen Bundesländer können jeweils einer Region zugeordnet werden: Norddeutschland (Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen); Westdeutschland (Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland); Süddeutschland (Bayern, Baden-Württemberg); Ostdeutschland (Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, Sachsen, Thüringen, Berlin).

Abbildung 2 Die Zusammensetzung des Vermögensportfolios



Abgetragen ist jeweils der Anteil (in Prozent), den eine Vermögenskomponente (zum Beispiel des Hauptwohnsitzes) am gesamten Bruttohaushaltsvermögens eines Haushalts ausmacht.

eher die Ausnahme. Die selbst genutzte Immobilie wird in der Regel selbst gebaut oder gekauft. Es erben zwischen 10 und 12,5 Prozent aller Haushalte ihren Hauptwohnsitz.

Unter die Bezeichnung „weiterer Immobilienbesitz“ fallen zumeist einzelne Wohnungen und Häuser. In der oberen Mittelschicht vermieten nennenswerte 21,5 Prozent aller Besitzer ihre Zweitimmobilie. Aufschlussreich ist, dass das Immobilieneigentum stark nach Haushaltstyp variiert. In der oberen Mittelschicht sind mehr als 70 Prozent aller Paare mit Kindern Eigentümer einer selbst genutzten Immobilie.

Betrachtet man die selbst geschätzten Vermögenswerte der Immobilien (Tabelle 2), so zeigt sich, dass im Durchschnitt die Variation für den Wert der selbst genutzten Immo-

Tabelle 1 Haushalte mit Eigentum an Immobilien, in Prozent

	Hauptwohnsitz				Weitere Immobilien			
	untere Mittelschicht	Mittelschicht im engeren Sinne	obere Mittelschicht	alle Haushalte	untere Mittelschicht	Mittelschicht im engeren Sinne	obere Mittelschicht	alle Haushalte
Alle Haushalte	31,5	50,1	58,8	44,2	7,2	17,6	29,3	17,8
davon mit Eigentum an einem freistehenden Einfamilienhaus	15,7	21,8	25,0	19,3				
davon mit Eigentum an Doppelhaushälfte/Mehrfamilienhaus/Reihenhaus	70,0	67,2	63,7	68,5				
davon mit Eigentum an Gebäuden mit gemischter Nutzung/landwirt-schaftlichen Betrieben	1,4	1,7	2,7	2,2				
davon durch Erbe/Schenkung erworben	9,8	12,5	11,6	10,4				
davon Eigentum an Wohnungen/Häusern					3,6	11,4	17,8	11,0
davon Eigentum an Mehrfamilienhäusern/Wohnblöcken					1,0	2,5	6,4	3,2
davon Eigentum an Grundstücken					2,7	4,3	5,8	3,7
davon zur Vermietung/Verpachtung					4,0	9,9	21,5	11,2
Nach Haushaltstyp								
Singlehaushalte	19,8	36,8	39,4	28,5	2,4	10,2	25,9	11,1
2 Erwachsene ohne Kind(-er)	49,5	57,1	64,5	57,4	12,0	21,7	31,4	24,1
2 Erwachsene mit Kind(-ern)	26,5	55,5	72,4	50,7	9,9	19,0	29,9	19,2

Tabelle 2 Vermögenswerte der Immobilien

	Hauptwohnsitz				Weitere Immobilien			
	untere Mittelschicht	Mittelschicht im engeren Sinne	obere Mittelschicht	alle Haushalte	untere Mittelschicht	Mittelschicht im engeren Sinne	obere Mittelschicht	alle Haushalte
	Medianwerte ohne Berücksichtigung von Hypothekarkrediten (in Euro)							
	144.000	150.000	200.000	168.000	74.000	96.000	124.000	115.000
Nach Haushaltstyp								
Singlehaushalt	94.000	116.000	136.000	116.000	44.100	173.900	102.000	115.160
2 Erwachsene ohne Kind(-er)	146.000	150.000	200.000	180.000	33.800	74.000	135.200	111.100
2 Erwachsene mit Kind(-ern)	150.000	200.000	230.000	200.000	174.600	96.400	104.000	123.000
	Medianwerte mit Berücksichtigung von Hypothekarkrediten (in Euro)							
	107.800	120.000	160.000	130.000	59.000	76.500	102.000	90.000
Nach Haushaltstyp								
Singlehaushalt	94.000	102.000	120.000	100.000	36.100	97.800	40.800	80.600
2 Erwachsene ohne Kind(-er)	136.000	134.800	186.000	152.200	31.800	63.400	126.400	100.000
2 Erwachsene mit Kind(-ern)	81.400	108.800	159.400	122.000	100.000	58.050	89.000	80.000

Es sei angemerkt, dass die Vermögenswerte in Tabelle 2 teilweise niedrig ausfallen, weil bei der Kalkulation der Medianwerte stets berücksichtigt wurde, dass ein Haushalt nur Teilbesitzer einer Immobilie sein kann.

bilie substanziell größer ist als für weitere Immobilien. Der Median liegt in der oberen Mittelschicht bei rund 200.000 Euro und in der unteren Mittelschicht bei rund 144.000 Euro.[7] Die Spannweite für weitere Immobilien reicht von 74.000 Euro (untere Mittelschicht) bis zu 124.000 Euro (obere Mittelschicht). Im Fall von Familien („2 Erwachsene mit Kind[-ern]") fallen die Vermögenswerte für den Hauptwohnsitz vergleichsweise am höchsten aus.

Identische Schichtunterschiede zeigen sich sowohl in Bezug auf Brutto- als auch auf Nettovermögenswerte der Immobilien: Die allgemeinen Durchschnittswerte sind am kleinsten in der (rein nach Einkommen definierten) unteren Mittelschicht und am höchsten in der oberen Mittelschicht.

In einer weiteren Betrachtungsweise soll untersucht werden, ob sich schichtspezifische Unterschiede auch im multivariaten Kontext als signifikant erweisen. In der ersten Teilanalyse (linke Hälfte der Tabelle 3) ist die abhängige Variable jeweils dichotom. Es geht um den Besitz oder Nicht-Besitz des Hauptwohnsitzes sowie weiterer Immobilien. In der zweiten Teilanalyse (rechte Hälfte der Tabelle 3) werden die Determinanten für die jeweiligen Vermögenswerte des Hauptwohnsitzes sowie weiterer Immobilien untersucht. Der Großteil der AMEs in Tabelle 3 müssen jeweils mit Bezug auf die Referenzgruppe interpretiert werden. Konkret: Die AMEs geben an, um wie viele Prozentpunkte sich die durchschnittliche Wahrscheinlichkeit etwa selbst genutztes Wohneigentum zu besitzen in einer dargestellten Gruppe von der Wahrscheinlichkeit in der jeweiligen Referenzgruppe unterscheidet.

Tabelle 3 (2. Spalte) ist zu entnehmen, dass neben der Schichtzugehörigkeit der Haushaltstyp und das Erbe die wichtigsten Determinanten des Besitzes einer selbst genutzten Immobilie sind. Ein Haushalt mit drei oder mehr Erwachsenen, in dem ein oder mehrere Kinder leben, weisen eine um 27 Prozentpunkte höhere und Haushalte mit 2 Erwachsenen und Kind(-ern) eine um 19 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit als Singlehaushalte auf. Die entsprechende Wahrscheinlichkeit ist für Erben um 26 Prozentpunkte erhöht. Es sind keine signifikanten Unterschiede zwischen armutsgefährdeten Haushalten und jenen, die der unteren Mittelschicht angehören, zu sehen, während alle anderen Schichtzugehörigkeiten unter die stärksten Determinanten fallen.

Hinsichtlich des Besitzes weiterer Immobilien sind ähnliche Schichteffekte zu beobachten: Der AME für die obere Mittelschicht fällt eindeutig höher aus als jener für die Mittelschicht im engeren Sinne. Ein weiteres Mal zeigt sich eine herausragende Rolle des Erbes. Während erstmals hohe Bildung sich als signifikanter Prädiktor erweist, kommt dem Haushaltstyp keine Bedeutung mehr zu.

---

7 Es sei angemerkt, dass während in anderen westlichen Industrieländern die realen Immobilienpreise deutlich angezogen haben, in Deutschland lange Zeit eine Stagnation zu beobachten war (Grabka und Frick 2008). Erst seit 2010 ist ein sehr starker Anstieg der Preise am Immobilienmarkt zu verzeichnen. (Die dem Aufsatz zugrundeliegenden Umfragedaten stammen aus dem Jahr 2010.)

Tabelle 3 Ergebnisse der Probit-Regressionen zu Immobilieneigentum und der Tobit-Regressionen zum Vermögenswert der Immobilien

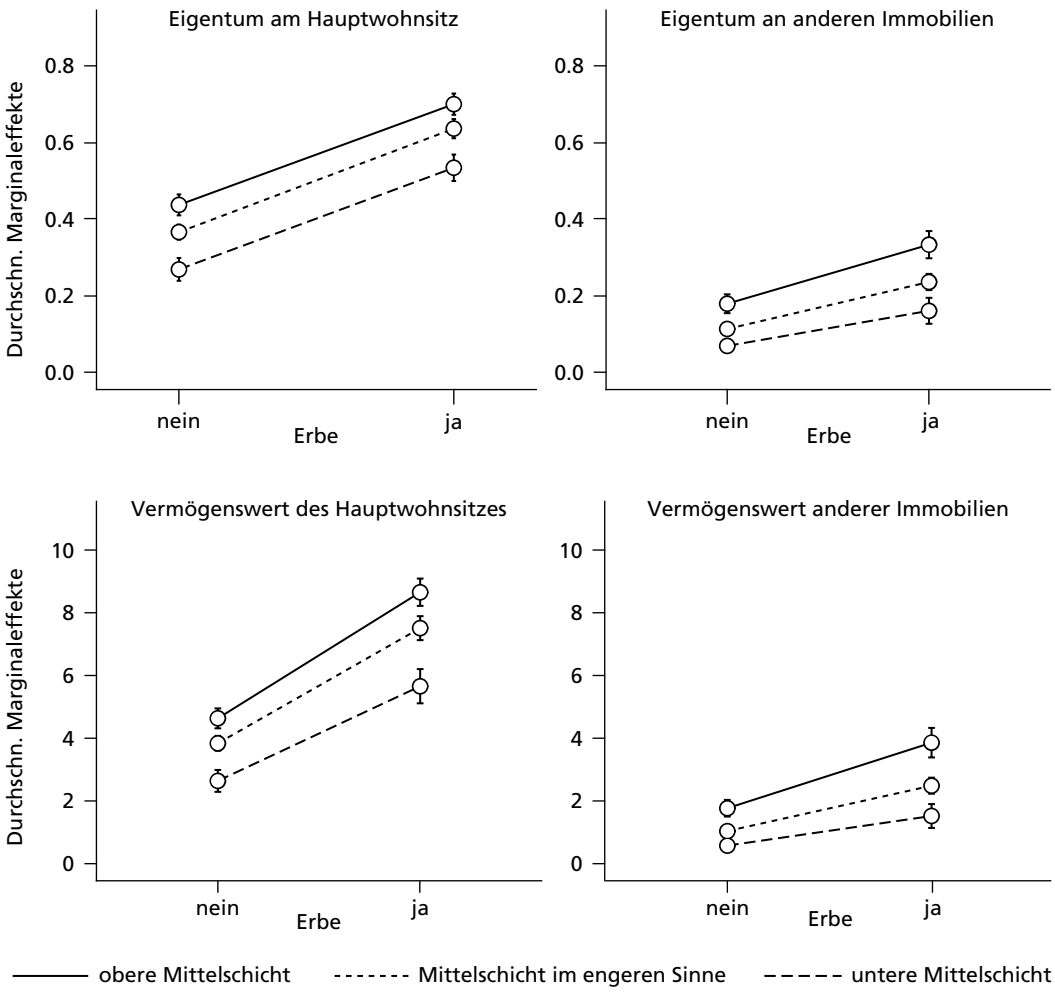
	Eigentum am Hauptwohnsitz	Eigentum an weiteren Immmobilien	Wert des Hauptwohnsitzes	Wert anderer Immobilien
	(= ja)	(= ja)	ihs (Vermögenswert)	Ihs (Vermögenswert)
Einkommen (Ref. armutsgefährdete Haushalte)				
untere Mittelschicht	0,029	0,004	0,451	0,033
	(0,043)	(0,028)	(0,594)	(0,298)
Mittelschicht im engeren Sinne	0,124***	0,059**	1,874***	0,694**
	(0,039)	(0,025)	(0,523)	(0,273)
obere Mittelschicht	0,189***	0,135***	2,786***	1,668***
	(0,040)	(0,039)	(0,534)	(0,453)
Einkommensreiche Haushalte	0,222***	0,211***	3,292***	2,690***
	(0,057)	(0,051)	(0,742)	(0,620)
Region (Ref. Deutschland: Nord)				
Deutschland: West	–0,038	0,004	–0,483	0,037
	(0,033)	(0,028)	(0,468)	(0,355)
Deutschland: Süd	0,003	0,044	0,123	0,552
	(0,031)	(0,028)	(0,436)	(0,353)
Deutschland: Ost	–0,073*	–0,030	–1,155*	–0,452
	(0,042)	(0,032)	(0,610)	(0,393)
Haushaltstyp (Ref. Singlehaushalte)				
1 Erwachsene mit Kind(-ern)	0,029	0,042	0,142	0,492
	(0,072)	(0,082)	(1,009)	(1,041)
2 Erwachsene ohne Kind(-er)	0,093**	0,020	1,439***	0,279
	(0,037)	(0,030)	(0,513)	(0,376)
2 Erwachsene mit Kind(-ern)	0,143***	0,035	2,314***	0,495
	(0,045)	(0,040)	(0,681)	(0,502)
3 oder mehr Erwachsene ohne Kind(-er)	0,188***	0,050	2,470***	0,687
	(0,053)	(0,041)	(0,683)	(0,517)
3 oder mehr Erwachsene mit Kind(-ern)	0,272***	0,078	4,180***	0,959
	(0,085)	(0,056)	(1,167)	(0,668)
Erbe/Schenkung				
Erbe/Schenkung (= ja)	0,257***	0,120***	3,495***	1,547***
	(0,024)	(0,019)	(0,337)	(0,235)
Geschlecht				
Mann (= ja)	–0,013	0,019	–0,097	0,253
	(0,028)	(0,023)	(0,408)	(0,288)
Familienstand (Ref. Single)				
verheiratet	0,164***	0,048	2,338***	0,583
	(0,039)	(0,035)	(0,525)	(0,426)
geschieden	0,012	0,006	0,244	0,067
	(0,046)	(0,034)	(0,625)	(0,418)
verwitwet	0,166***	0,000	2,413***	0,030
	(0,047)	(0,039)	(0,696)	(0,473)
Erwerbstätigkeit (Ref. angestellt)				
selbstständig	0,061	0,064*	0,774	0,825**
	(0,045)	(0,033)	(0,586)	(0,410)
arbeitslos	–0,121**	–0,098**	–2,030***	–1,173***
	(0,059)	(0,043)	(0,753)	(0,419)
pensioniert	0,031	0,052	0,174	0,675*
	(0,041)	(0,032)	(0,529)	(0,410)
anderes	–0,049	–0,006	–1,070	–0,115
	(0,070)	(0,055)	(0,955)	(0,662)

Tabelle 3, Forts.

Bildung (Ref. niedrig, ISCED 1.2)				
Bildung mittel (ISCED 3)	0,046	0,062**	0,730	0,741**
	(0,036)	(0,026)	(0,546)	(0,290)
Bildung hoch (ISCED 4-6)	0,040	0,127***	0,702	1,589***
	(0,042)	(0,037)	(0,615)	(0,418)
Migrationshintergrund				
Migrationshintergrund (= ja)	–0,085***	–0,020	–1,254***	–0,208
	(0,028)	(0,026)	(0,449)	(0,349)
Beobachtungen	3.565	3.565	3.565	3.565

* p < 0,1; ** p < 0,05; *** p < 0,01. In Klammern: Standardfehler.

Abbildung 3 Immobilienbesitz: Marginaleffekte



Das Gesamtbild ändert sich nur geringfügig, wenn der Vermögenswert des Hauptwohnsitzes oder anderer Immobilien betrachtet wird (siehe Tabelle 3, 4. und 5. Spalte). So zählen weiterhin Erbe und Schichtzugehörigkeit zu den wichtigsten Erklärungsfaktoren. Über alle Analysen zeigt sich, dass mit ansteigendem Alter die entsprechenden Wahrscheinlichkeiten ansteigen, wenn man vom hohen Lebensalter absieht. Personen mit Migrationshintergrund und Arbeitslose weisen negative, verheiratete Personen (im Falle der selbst genutzten Immobilie) positive Durchschnittseffekte auf.

Profitieren jedoch die unterschiedlichen Mittelschichten in gleichem Ausmaß durch Erbe, wenn es um den Erwerb von Immobilienvermögen geht? Um diese Frage zu beantworten, werden in Abbildung 3 auf der x-Achse Erben und Nicht-Erben separat voneinander aufgetragen und auf der y-Achse der Durchschnitt der Vorhersagewahrscheinlichkeit für den Immobilienbesitz untersucht.

In Bezug auf den Hauptwohnsitz zeigen sich nicht nur Unterschiede nach der einkommensbezogenen Stellung, sondern auch nach Erbe: Die Durchschnittseffekte sind für Erben stets höher. Identische Muster zeigen sich in Bezug auf den Vermögenswert des Hauptwohnsitzes und weiterer Immobilien, wobei die durchschnittlichen Marginaleffekte für die Mittelschichten im Falle von Zweitimmobilien beträchtlich geringer ausfallen.

Erbe

Eine genauere Betrachtung von Vererbungsmustern verspricht Aufschluss darüber, ob die Möglichkeit intergenerationaler Reproduktion von Ungleichheitsverhältnissen in der Mitte der Gesellschaft besteht. In Abbildung 4 werden für die Mittelschichten drei Typen von Erbe betrachtet: Erbe des Hauptwohnsitzes (I); Erbe von Geld sowie andere Vermögenskomponenten wie etwa Aktien, Schmuck oder weitere Immobilien (II); das kombinierte Auftreten von Erbtyp I und II innerhalb eines Haushalts (III).

Es zeigt sich, dass in der oberen Mittelschicht und in der Mittelschicht im engeren Sinne etwa 40 Prozent aller Haushalte einen Vermögenstransfer erhalten – eine Zahl doppelt so groß wie in der unteren Mittelschicht. Die Typen von Vermögenstransfers setzen sich in den einzelnen Mittelschichten ähnlich zusammen. Am häufigsten werden Geldsummen oder Ähnliches geerbt, am zweithäufigsten der Hauptwohnsitz und am seltensten zu beobachten ist die Kombination von beiden Transfertypen.

Um abweichende Haushaltskonstellationen und andere Faktoren zu berücksichtigen, sollen Erbe und Erbvolumen in einem multivariaten Kontext geprüft werden. Es sei vorab angemerkt, dass die Schlüsselvariablen wie etwa Beruf des Vaters oder die Anzahl der Geschwister in dem HFCS-Survey nicht abgefragt wurden und deswegen nicht in das Modell (siehe Tabelle 4) miteinbezogen werden können.

Abbildung 4 Typen von Vermögenstransfers nach Schichtzugehörigkeit

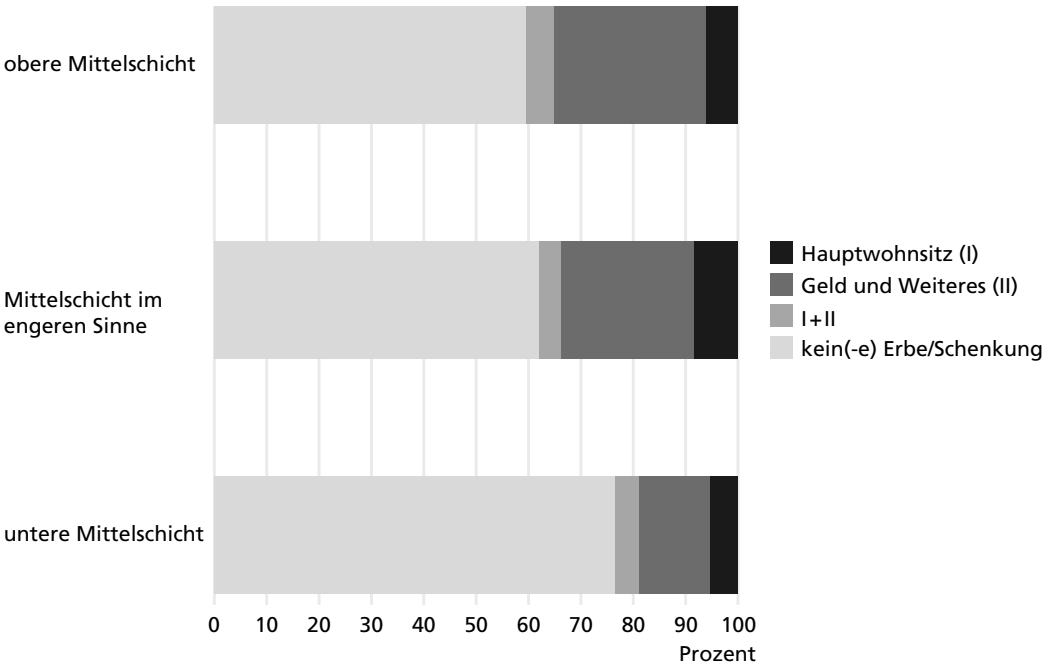


Tabelle 4 macht deutlich, dass hinsichtlich der Wahrscheinlichkeit, ein Erbe oder eine Schenkung zu erhalten, der Haushaltstyp eine große Rolle spielt. Für Haushalte mit zwei Erwachsenen und einem oder mehreren Kindern liegt diese Wahrscheinlichkeit etwa um 14 Prozentpunkte höher als für Singlehaushalte. Es zeigt sich ein negativer Zusammenhang mit Migrationshintergrund und ein positiver mit hoher Bildung und der Region Süddeutschland. In Bezug auf die Erbwahrscheinlichkeiten gibt es nur einen signifikanten Mittelschichtseffekt: Haushalte der Mittelschicht im engeren Sinne weisen eine sechsprozentig höhere Wahrscheinlichkeit auf als armutsgefährdete Haushalte. In Bezug auf das Erbvolumen sind sehr ähnliche Marginaleffekte für die Mittelschicht im engeren Sinne und die obere Mittelschicht zu erkennen.

Die Marginaleffekte in Abbildung 5 verdeutlichen den starken positiven Zusammenhang zwischen Erbe und Alter, der jedoch durch die Schichtzugehörigkeit moderiert wird: In Bezug auf Erbwahrscheinlichkeiten und Erbvolumen zeigt sich ein nahezu identischer Anstieg für die obere Mittelschicht und die Mittelschicht im engeren Sinne, wobei die Werte stets über jenen der unteren Mittelschicht liegen. Die Kontraste zwischen Abbildung 3 und 5 sind erheblich: Während sich bezüglich des Immobilieneigentums alle drei Mittelschichten systematisch unterscheiden, liegen bei Erbe lediglich vergleichsweise niedrige Werte für die untere Mittelschicht vor.

Tabelle 4 Ergebnisse der Probit-Regressionen zu Erbe und der Tobit-Regressionen zum Erbvolumen

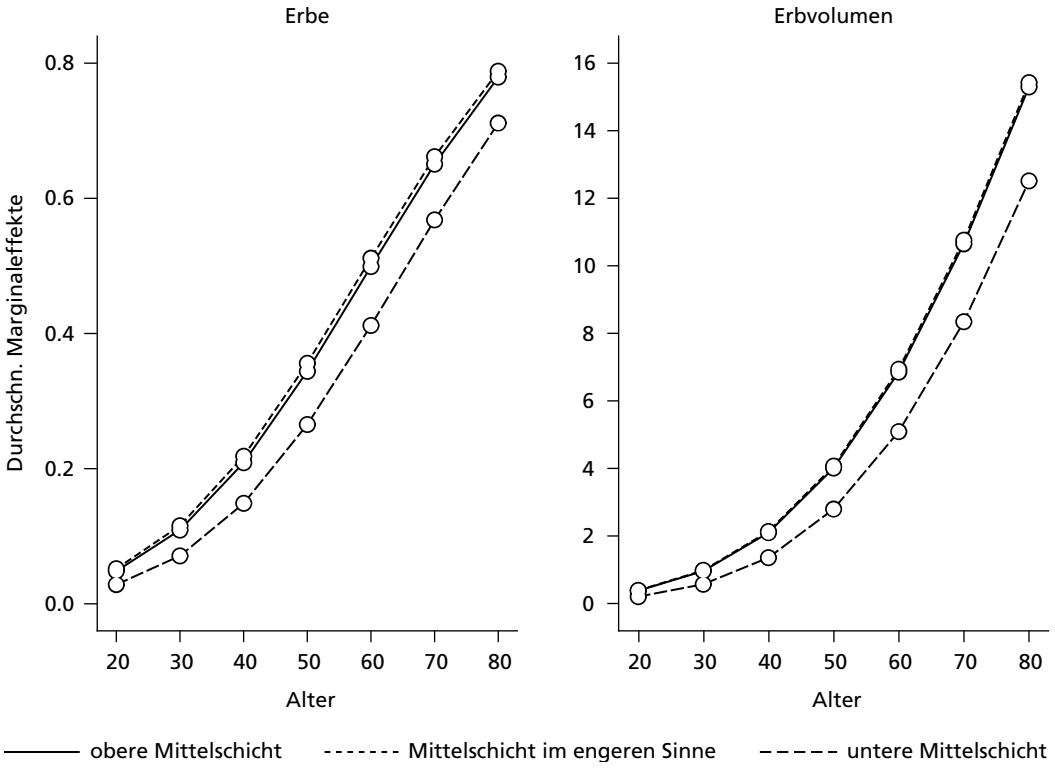
	Erbe	Erbvolumen
Einkommen (Ref. armutsgefährdete Haushalte)		
untere Mittelschicht	–0,044	–0,452
	(0,045)	(0,561)
Mittelschicht im engeren Sinne	0,062*	0,857*
	(0,034)	(0,439)
obere Mittelschicht	0,048	0,794
	(0,041)	(0,525)
einkommensreiche Haushalte	0,087*	1,270**
	(0,049)	(0,617)
Region (Ref. Deutschland: Nord)		
Deutschland: West	–0,018	–0,190
	(0,033)	(0,417)
Deutschland: Süd	0,102**	1,366**
	(0,040)	(0,540)
Deutschland: Ost	–0,012	–0,260
	(0,037)	(0,457)
Haushaltstyp (Ref. Singlehaushalte)		
1 Erwachsene mit Kind(-ern)	0,111	1,378
	(0,077)	(1,084)
2 Erwachsene ohne Kind(-er)	0,041	0,587
	(0,035)	(0,439)
2 Erwachsene mit Kind(-ern)	0,141***	1,982***
	(0,048)	(0,687)
3 oder mehr Erwachsene ohne Kind(-er)	0,093*	1,296*
	(0,051)	(0,671)
3 oder mehr Erwachsene mit Kind(-ern)	0,246***	3,499***
	(0,071)	(1,078)
Geschlecht		
Mann (= ja)	0,019	0,280
	(0,029)	(0,372)
Alter		
Alter	0,017***	0,232***
	(0,004)	(0,057)
Alter/quadriert	–0,000***	–0,002***
	(0,000)	(0,001)
Familienstand (Ref. Single)		
verheiratet	–0,053	–0,726
	(0,049)	(0,670)
geschieden	–0,109**	–1,427**
	(0,049)	(0,654)
verwitwet	–0,101*	–1,333*
	(0,056)	(0,743)
Erwerbstätigkeit (Ref. angestellt)		
selbstständig	0,098**	1,314**
	(0,045)	(0,579)
arbeitslos	–0,103*	–1,298*
	(0,057)	(0,672)
pensioniert	0,005	0,123
	(0,046)	(0,570)
anderes	0,016	0,047
	(0,067)	(0,853)

Tabelle 4, Forts.

Bildung (Ref. niedrig, ISCED 1.2)		
Bildung mittel (ISCED 3)	0,024	0,337
	(0,037)	(0,465)
Bildung hoch (ISCED 4-6)	0,134***	1,744***
	(0,041)	(0,505)
Migrationshintergrund		
Migrationshintergrund (= ja)	–0,163***	–2,273***
	(0,041)	(0,579)
Beobachtungen	3.565	3.565

* p < 0,1; ** p < 0,05; *** p < 0,01. In Klammern: Standardfehler.

Abbildung 5 Erbe: Marginaleffekte



5 Fazit

Vermögensreichtum und -armut sowie Vermögensungleichheit stehen im Mittelpunkt der meisten sozialwissenschaftlichen Analysen (eine Ausnahme bilden Sierminska, Smeeding und Allegrezza 2013). Dabei geht es entweder um die Konzentration von Eigentum und Erbe an den Spitzen der Gesellschaft, um den Notgroschen der Armen oder um eine Polarisierung zwischen Arm und Reich. Die Mitte der Gesellschaft kommt in all diesen Analysen zu kurz. Eigentum spielt jedoch auch für die Wohlstandspositionen in der Mitte der Gesellschaft eine gewichtige Rolle. 2015 befragte der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) erneut Sparerhaushalte nach ihren bevorzugten Anlageformen. Für mehr als die Hälfte der Befragten ist der Aufbau eines Vermögens gleichbedeutend mit dem Erwerb von Wohneigentum: 53 Prozent halten eine selbst genutzte Immobilie für die beste Möglichkeit, Geld zu sparen. Die eigene Immobilie ist jedoch für die Mittelschicht nicht nur eine Anlageform. Wohnungen und Häuser werden oftmals gekauft, ohne die Intention zu haben, diese wieder zu veräußern. Die motivierende Absicht ist vielmehr, sie über Vererbung in der Familie zu halten (Bourdieu 2002).

Deutschland ist bis heute ein mieterdominiertes Land geblieben, in dem zudem Mehrfamilienhäuser überwiegen. Das eigene Haus mit Garten ist die Ausnahme. Die Anzahl der Immobilienbesitzer ist jedoch über die letzten Jahrzehnte stark gestiegen. Die personenbezogene Eigentümerquote liegt derzeit bei über 50 Prozent (Schmoll und Bischoff 2015). Diese Quote lag Anfang der 1970er-Jahre bei nur 30 Prozent. Konnten Haushalte in der Mitte der Gesellschaft gleichermaßen von diesem Anstieg profitieren? Diese Frage stellt sich nicht zuletzt, weil staatliche Förderungen von Wohneigentum nach dem Zweiten Weltkrieg auf breite Gesellschaftsschichten abzielten. In den Worten des damals führenden Politikers Adenauer: „Das Eigenheim kann und darf kein Reservat kleiner Schichten sein, im Gegenteil soll gerade der Besitzlose durch Sparen, Selbsthilfe und öffentliche Fördermittel zum Eigentum gelangen (Konrad Adenauer 1952, zitiert nach K. Wolff 1996, 11).

Eine Verteilungsanalyse des Immobilienbesitzes in der Gegenwart zeigt hingegen eine heterogene Mitte: Sowohl der Verbreitungsgrad als auch der Vermögenswert der Immobilien variieren stark innerhalb der gesellschaftlichen Mitte Deutschlands. In der oberen Mittelschicht besitzen sechs von zehn Haushalten ihren Hauptwohnsitz, in der Mittelschicht im engeren Sinne fünf von zehn und in der unteren Mittelschicht nur drei von zehn Haushalten. Zweitimmobilien, durch die Einnahmen generiert werden, sind am häufigsten – jedoch nicht ausschließlich – in der oberen Mittelschicht anzutreffen. Multivariate Modellierungen zeigen, dass diese Unterschiede keineswegs durch einen Kohorteneffekt zu erklären sind und daher nicht auf den Gegensatz „Alt versus Jung“ reduziert werden können.

Auch wenn in der Regel der Hauptwohnsitz selbst gebaut oder gekauft wird, so kommt (intergenerationalen) Vermögenstransfers eine nicht zu vernachlässigende Bedeutung zu.

Dem Hauptbefund der Studie, dass Immobilienbesitz *und* Erbe in der unteren Mittelschicht (circa 16 Prozent der Haushalte) die Ausnahme sind, kann aus mehreren Gründen Bedeutung zugewiesen werden. Eine substanzielle Zahl an Mittelschichtshaushalten mit geringen Einkommen, die oftmals prekär beschäftigt ist und mit Abschlägen bei der Altersrente rechnen muss, kann in den wenigsten Fällen auf Erbe hoffen und ist wahrscheinlich, auch im Alter, Mieterhöhungen ausgesetzt. Man wird von einer „gefährdeten Mitte" sprechen können (vgl. Fessler und Schürz 2017): Niedrige Einkommen, fehlende Eigenmittel und ausbleibendes Erbe verunmöglichen Immobilieneigentum. Arbeitsverlust oder andere Einschnitte im Lebenslauf (zum Beispiel Scheidung, Krankheit) können so weder mittel- noch langfristig kompensiert werden. Dieser „gefährdeten Mitte" stehen andere Mittelschichtshaushalte gegenüber, für die die selbst genutzte Immobilie nicht nur der Altersvorsorge dient (Helbrecht 2013). Erbschaften, insbesondere Immobilien, ermöglichen ihnen auch die familiale Statussicherung. Angesichts dieser Unterschiede scheinen vergangene Zeitdiagnosen, die eine „nivellierte Mittelschicht" (Schelsky [1953] 1965) oder einen weitgehend „fließenden Übergang vom Höher zum Tiefer" (Bolte et al. 1967, 313f.) postulierten, nicht mehr zutreffend zu sein. Die Mitte ist heute gespalten: Mieterhaushalte, die in der Regel nicht erben, stehen Eigentümerhaushalten mit Erbe gegenüber.

Literatur

Ando, Albert, und Franco Modigliani. 1963. „The ‚Life Cycle' Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests". *American Economic Review* 53 (1): 55–84.

Arndt, Christian. 2015. *Das Vermögen der mittleren Einkommensschicht in Deutschland zu Beginn des 21. Jahrhunderts.* Berlin: Konrad-Adenauer-Stiftung.

Arrondel, Luc, Laura Bartiloro, Pirmin Fessler, Peter Lindner, Thomas Y. Mathä, Christiana Rampazzi, Frederique Savignac, Tobias Schmidt, Martin Schürz und Philip Vermeulen. 2014. „How Do Households Allocate their Assets? Stylised Facts from the Eurosystem Household Finance and Consumption Survey". *ECB Working Paper Series* No. 1722, European Central Bank, Frankfurt a.M.

Atkinson, Anthony B., und Andrea Brandolini. 2013. „On the Identification of the Middle Class". In *Income Inequality: Economic Disparities and the Middle Class in Affluent Countries*, hrsg. von Janet C. Gornick und Markus Jäntii, 77–100. Stanford, CA: Stanford University Press.

Auspurg, Katrin, und Thomas Hinz. 2011. „Gruppenvergleiche bei Regressionen mit binären abhängigen Variablen – Probleme und Fehleinschätzungen am Beispiel von Bildungschancen im Kohortenverlauf". *Zeitschrift für Soziologie* 40 (1): 62–73.

Bach, Stefan, Giacomo Corneo und Viktor Steiner. 2009. „From Bottom to Top: The Entire Income Distribution in Germany, 1992–2003 ". *Review of Income and Wealth* 55 (2): 303–30.

Beckert, Jens. 2013. *Erben in der Leistungsgesellschaft.* Frankfurt a.M.: Campus.

Bell, Daniel. 1979. *Die nachindustrielle Gesellschaft.* Reinbek: Rowohlt.

Best, Henning, und Christof Wolf. 2012. „Modellvergleich und Ergebnisinterpretation in Logit- und Probit-Regressionen". *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 64 (2): 377–95.

Bolte, Karl Martin, Friedhelm Neidhardt und Dieter Kappe. 1967. „Soziale Schichtung in der Bundesrepublik Deutschland". In *Deutsche Gesellschaft im Wandel*, hrsg. von Karl Martin Bolte, 233–351. Opladen: Leske + Budrich.

Bover, Olympia. 2010. „Wealth Inequality and Household Structure: U.S. vs. Spain". *Review of Income and Wealth* 56 (2): 259–90.

Braun, Reiner. 2000. *Vermögensbildung privater Haushalte: Empirische Auswertungen und Modellrechnungen*. Frankfurt a.M.: Peter Lang.

———. 2015. *Erben in Deutschland 2015–24: Volumen, Verteilung und Verwendung*. Berlin: Deutsches Institut für Altersvorsorge.

Braun, Reiner, und Ulrich Pfeiffer. 2004. „Haushalts- und personenbezogene Wohneigentumsquoten in Deutschland". Abgerufen: 9. Dezember. http://www.empirica-institut.de/kufa/empi099rb.pdf.

Bundesbank. 2013. „Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland: Ergebnisse der Bundesbankstudie". In *Monatsbericht* März 2016, Deutsche Bundesbank, Frankfurt a.M.

Burzan, Nicole. 2014. „Unsichere Zukunftsperspektiven in der Mittelschicht? Methodische Überlegungen und ausgewählte Befunde". In *Wissen – Methode – Geschlecht: Erfassen des fraglos Gegebenen*, hrsg. von Cornelia Behnke, Diana Lengersdorf und Sylka Scholz, 175–88. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Dahrendorf, Ralf. 1992. *Der moderne soziale Konflikt: Essay zur Politik der Freiheit*. Stuttgart: DVA.

Davies, James, und Anthony Shorrocks. 2000. „The Distribution of Wealth". In *Handbook of Income Distribution*, hrsg. von Anthony B. Atkinson und François Bourguignon, 605–75. Amsterdam: Elsevier.

Deaton, Angus S. 2005. „Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of Consumption". *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 58 (233–234): 91–108.

Fessler, Pirmin, Peter Mooslechner und Martin Schürz. 2012. „Household Finance and Consumption Survey der Eurosystems 2010: Erste Ergebnisse für Österreich". *Geldpolitik und Wirtschaft* Q3/12: 26–67.

Fessler, Pirmin, und Martin Schürz. 2017. „Zur Mitte in Österreich". In *Sozialbericht 2015–2016*, hrsg. vom Sozialministerium, 269–93. Wien: Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz.

Flemmen, Magne. 2014. „The Politics of the Service Class". *European Societies* 16: 543–69.

Foster, James E. und Michael C. Wolfson. 2010. „Polarization and the Decline of the Middle Class: Canada and the U.S.". *Journal of Economic Inequality* 8 (2): 247–73.

Frick, Joachim R., Markus M. Grabka und Richard Hauser. 2010. *Die Verteilung der Vermögen in Deutschland: Empirische Analysen für Personen und Haushalte*. Berlin: edition sigma.

Geiger, Theodor. 1930. „Panik im Mittelstand". *Die Arbeit: Zeitschrift für Gewerkschaftspolitik und Wirtschaftskunde* 10: 637–54.

Goebel, Jan, Martin Gornig und Hartmut Häußermann. 2010. „Polarisierung der Einkommen: Die Mittelschicht verliert". *DIW-Wochenbericht* 24: 1–8.

Grabka, Markus M. 2016. „Mittlere Einkommen in Deutschland und den USA". *DIW-Wochenbericht* 18: 391–402.

Grabka, Markus M., und Joachim R. Frick. 2008. „Schrumpfende Mittelschicht – Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen?". *DIW-Wochenbericht* 10: 101–108.

Groh-Samberg, Olaf, Steffen Mau und Uwe Schimank. 2014. „Investieren in den Status: Der voraussetzungsvolle Lebensführungsmodus der Mittelschichten". *Leviathan* 42 (2): 219–48.

Häußermann, Hartmut, und Manfred Küchler. 1993. „Wohnen und wählen: Zum Einfluß von Hauseigentum auf die Wahlentscheidung". *Zeitschrift für Soziologie* 22 (1): 33–48.

Häußermann, Hartmut, und Walter Siebel. 2000. *Soziologie des Wohnens: Eine Einführung in Wandel und Ausdifferenzierung des Wohnens*. Weinheim: Juventa.

Helbrecht, Ilse. 2013. „Wohneigentum statt Rente? Demografischer Wandel und Altersvorsorge in acht europäischen Ländern im Vergleich". *Informationen zur Raumentwicklung* 2: 197–210.

HFCN. 2013. „The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey: Methodological Report for the First Wave". *ECB Working Paper Series* No 1, European Central Bank, Frankfurt a.M.

Hilpert, Dagmar. 2012. *Wohlfahrtsstaat der Mittelschichten? Sozialpolitik und gesellschaftlicher Wandel in der Bundesrepublik Deutschland (1949–1975)*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Kleining, Gerhard, und Harriett Moore. 1960. „Das soziale Selbstbild der Gesellschaftsschichten in Deutschland". *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 12 (1): 86–119.
Kohl, Sebastian. 2015. „The Power of Institutional Legacies: How Nineteenth Century Housing Associations Shaped Twentieth Century Housing Regime Differences between Germany and the United States". *European Journal of Sociology* 56 (2): 271–306.
Kohli, Martin, Harald Künemund, Andrea Schäfer, Jürgen Schupp und Claudia Vogel. 2006. „Erbschaften und ihr Einfluss auf die Vermögensverteilung". *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 75 (1): 58–76.
König, René. 1949. *Soziologie heute*. Zürich: Regio.
Kramer, Melanie. 2010. „Aufstieg aus der Mitte?". In *Dynamiken (in) der gesellschaftlichen Mitte*, hrsg. von Nicole Burzan, 249–68. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Künemund, Harald, und Claudia Vogel. 2008. „Erbschaften und Konsequenzen für die soziale Ungleichheit". In *Soziale Ungleichheiten und kulturelle Unterschiede in Lebenslauf und Alter*, hrsg. von Harald Künemund und Klaus R. Schroeter, 221–31. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Kurz, Karin. 2000. „Soziale Ungleichheiten beim Übergang zu Wohneigentum". *Zeitschrift für Soziologie* 29 (1): 27–43.
Lamont, Michèle. 1994. *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the Maerican Upper-Middle Class*. Chicago: University of Chicago Press.
Lengfeld, Holger, und Jochen Hirschle. 2009. „Die Angst der Mittelschicht vor dem sozialen Abstieg". *Zeitschrift für Soziologie* 38 (5): 379–98.
Leopold, Thomas, und Thorsten Schneider. 2011. „Intergenerationale Vermögenstransfers und soziale Ungleichheit". In *Reproduktion von Ungleichheit durch Arbeit und Familie*, hrsg. von Peter A. Berger, Karsten Hank und Angelika Tölke, 49–72. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Lersch, Philipp M., und Ruud Luijkx. 2015. „Intergenerational Transmission of Homeownership in Europe: Revisiting the Socialisation Hypothesis". *Social Science Research* 49: 327–42.
Lewin-Epstein, Noah, Yuval Elmelech und Moshe Semyonov. 1997. „Ethnic Inequality in Home Ownership and the Value of Housing: The Case of Immigrants in Israel". *Social Forces* 75 (4): 1439–69.
Lusardi, Annamaria. 1997. „Precautionary Saving and Subjective Earnings Variance". *Economics Letters* 57 (3): 319–26.
Mau, Steffen. 2012. *Lebenschancen: Wohin driftet die Mittelschicht?* Berlin: Suhrkamp.
Mertens, Daniel. 2015. *Erst sparen, dann kaufen? Privatverschuldung in Deutschland*. Frankfurt a.M.: Campus.
Münkler, Herfried. 2010. *Mitte und Maß: Der Kampf und die richtige Ordnung*. Berlin: Rowohlt.
Niehues, Judith. 2017. „Die Mittelschicht in Deutschland: Vielschichtig und stabil". *IW-Trends* 44 (1): 1–19.
Pestieau, Pierre. 2003. „The Role of Gift and Estate Transfers in the United States and in Europe". In *Death and Dollars: The Role of Gifts and Bequests in America*, hrsg. von Alicia H. Munnell und Annika Sundén, 64–85. Washington, DC: The Brookings Institution Press.
Piketty, Thomas. 2014. *Das Kapital im 21. Jahrhundert*. München: C.H. Beck.
Rubin, Donald B. 2004. *Multiple Imputation for Nonresponse in Surveys*. Hoboken, NJ: Wiley-Interscience.
Savage, Mike. 2005. „Working-Class Identities in the 1960s: Revisiting the Affluent Worker Study". *Sociology* 39 (5): 929–46.
Schelsky, Helmut. (1953) 1965. „Die Bedeutung des Schichtungsbegriffes für die Analyse der gegenwärtigen deutschen Gesellschaft". In *Auf der Suche nach Wirklichkeit: Gesammelte Aufsätze*, hrsg. von Helmut Schelsky, 331–36. Düsseldorf: Diederichs.
Schimank, Uwe, Steffen Mau und Olaf Groh-Samberg. 2016. *Statusarbeit unter Druck? Zur Lebensführung der Mittelschichten*. Weinheim: Beltz Juventa.
Schinke, Christoph. 2012. „Inheritance in Germany 1911 to 2009: A Mortality Multiplier Approach". *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research* No. 462, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin.

Schmoll, Fritz, und Bernhard Bischoff, Hg. 2015. *Basiswissen Immobilienwirtschaft.* Berlin-Schöneberg: Grundeigentum-Verlag.

Schulz, Günther. 2006. „Zur Sozialgeschichte des Wohneigentums". In *Kultur des Eigentums*, hrsg. von Schwäbisch Hall-Stiftung, 369–76. Berlin: Springer.

Siegrist, Hannes. 2002. „From Divergence to Convergence: The Divided German Middle Class 1945–2000". In *Social Contracts under Stress: The Middle Classes of America, Europe and Japan at the Turn of the Century*, hrsg. von Olivier Zunz, Leonard Schoppa und Nobuhiro Hiwatari, 21–46. New York: Russell Sage.

Sierminska, Eva, Timothy M. Smeeding und Serge Allegrezza. 2013. „The Distribution of Assets and Debt". In *Income Inequality: Economic Disparities and the Middle Class in Affluent Countries*, hrsg. von Janet C. Gornick und Markus Jäntii, 285–311. Stanford, CA: Stanford University Press.

Skopek, Nora, Kathrin Kolb, Sandra Buchholz und Hans-Peter Blossfeld. 2012. „Einkommensreich – vermögensarm? Die Zusammensetzung von Vermögen und die Bedeutung einzelner Vermögenskomponenten im europäischen Vergleich". *Berliner Journal für Soziologie* 22 (2): 163–87.

Solow, Robert. 2009. *Stuck in the Middle: Is Fiscal Policy Failing the Middle Class?* Washington, DC: Brookings Institution Press.

Spilerman, Seymour, und François-Charles Wolff. 2012. „Parental Wealth and Resource Transfers: How They Matter in France for Home Ownership and Living Standards". *Social Science Research* 41 (2): 207–23.

Streeck, Wolfgang. 2013. *Gekaufte Zeit: Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus.* Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Szydlik, Marc, und Jürgen Schupp. 2004. „Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Altersicherung". *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56 (4): 609–29.

Ulbrich, Rudi. 1998. „Wohnungsversorgung". In *Großstadt: Soziologische Stichworte*, hrsg. von Hartmut Häußermann, 288–310. Opladen: Leske + Budrich.

Vermeulen, Philip. 2014. „How Fat Is the Top Tail of the Wealth Distribution?". *ECB Working Paper Series* No 1692, European Central Bank, Frankfurt a.M.

Vogel, Berthold. 2010. „Wohlstandspanik und Statusbeflissenheit: Perspektiven auf die nervöse Mitte der Gesellschaft". In *Dynamiken (in) der gesellschaftlichen Mitte*, hrsg. von Nicole Burzan, 23–42. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Westermeier, Christian, und Markus M. Grabka. 2015. „Significant Statistical Uncertainty over Share of High Net Worth Households". *DIW Economic Bulletin* 14–15: 210–19.

Wolff, Edward N. 1981. „The Accumulation of Household Wealth over the Life-Cycle: A Microdata Analysis". *Review of Income and Wealth* 27 (1): 75–96.

Wolff, Kathrin. 1996. „Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen in Berlin: Ursachen, Umfang und Folgen". *ISR Diskussionsbeiträge* 45, Institut für Stadt- und Regionalplanung, Technische Universität Berlin.

Anhang

Tabelle 1A Deskriptiver Überblick über die verwendeten Variablen

	Mittelwert	Standard-Abweichung	Minimum	Maximum
Abhängige Variablen				
Eigentum am Erstwohnsitz (ja/nein)	0,44	0,000	0	1
Eigentum an weiteren Immobilien (ja/nein)	0,18	0,011	0	1
Erbe/Schenkung (ja/nein)	0,34	0,015	0	1
Bruttovermögenswert/Erstwohnsitz	205.758	6.599	5.000	3.600.000
Bruttovermögenswert/weitere Immobilien	256.457	29.378	150	17.000.000
Erb-/Schenkungsvolumen	60.191	6.263	0	13.100.000
Unabhängige Variablen				
armutsgefährdeter Haushalt	0,22	0,010	0	1
untere Mittelschicht	0,16	0,010	0	1
Mittelschicht im engeren Sinne	0,36	0,012	0	1
obere Mittelschicht	0,18	0,010	0	1
einkommensreicher Haushalt	0,08	0,006	0	1
Deutschland: Norden	0,16	0,000	0	1
Deutschland: Westen	0,28	0,000	0	1
Deutschland: Süden	0,35	0,000	0	1
Deutschland: Osten	0,22	0,000	0	1
Singlehaushalt	0,40	0,000	0	1
1 Erwachsener mit Kind(-ern)	0,04	0,005	0	1
2 Erwachsene ohne Kind(-er)	0,33	0,003	0	1
2 Erwachsene mit Kind(-ern)	0,17	0,005	0	1
3 oder mehr Erwachsene ohne Kind(-er)	0,05	0,004	0	1
3 oder mehr Erwachsene mit Kind(-ern)	0,02	0,003	0	1
Frau (Ref.)	0,34	0,006	0	1
Alter (Ref.)	52,52	0,120	19	85
Alter/quadriert (Ref.)	3.061,59	12.116	361	7.225
65 und mehr J. (Ref.)	0,29	0,002	0	1
Single (Ref.)	0,24	0,008	0	1
verheiratet (Ref.)	0,51	0,007	0	1
geschieden (Ref.)	0,12	0,008	0	1
verwitwet (Ref.)	0,13	0,007	0	1
angestellt (Ref.)	0,51	0,004	0	1
selbstständig (Ref.)	0,07	0,002	0	1
arbeitslos (Ref.)	0,05	0,002	0	1
pensioniert (Ref.)	0,31	0,004	0	1
anderer Arbeitsmarktstatus (Ref.)	0,06	0,004	0	1
Bildung: niedrig, ISCED 1-2 (Ref.)	0,13	0,008	0	1
Bildung: mittel, ISCED 3 (Ref.)	0,56	0,012	0	1
Bildung: hoch, ISCED 4-6 (Ref.)	0,31	0,010	0	1
Ausländer (Ref.)	0,14	0,007	0	1

Tabelle 2A Vermögenskomponenten

Komponente	Teilkomponenten
Hauptwohnsitz	/
Weitere Immobilien	/
Betriebsvermögen	/
Sicheres Finanzvermögen	Spareinlagen, freiwillige Altersvorsorge
Riskantes Finanzvermögen	Fonds, Aktien, Anleihen
Anderes Vermögen	Fahrzeuge, anderes Sachvermögen, stille Beteiligungen, treuhändisch verwaltete Konten, anderes Finanzvermögen

Recent Titles in the Publication Series of the MPIfG

MPIfG Discussion Papers

DP 17/13
M. Höpner, M. Seeliger
Transnationale Lohnkoordination zur Stabilisierung des Euro? Gab es nicht, gibt es nicht, wird es nicht geben

DP 17/12
R. Mayntz
Zählen – Messen – Entscheiden: Wissen im politischen Prozess

DP 17/11
F. Misterek
Digitale Souveränität: Technikutopien und Gestaltungsansprüche demokratischer Politik

DP 17/10
M. Höpner
Grundfreiheiten als Liberalisierungsgebote? Reformoptionen im Kontext der EU-Reformdebatte

DP 17/9
K. Koddenbrock
What Money Does: An Inquiry Into the Backbone of Capitalist Political Economy

DP 17/8
J. Beckert
Die Historizität fiktionaler Erwartungen

DP 17/7
T. Ergen
Coalitional Cohesion in Technology Policy: The Case of the Early Solar Cell Industry in the United States

DP 17/6
A. Maatsch
Effectiveness of the European Semester: Explaining Domestic Consent and Contestation

DP 17/5
R. Mayntz
Handeln und Struktur, Akteur und System: Die kausale Rekonstruktion von sozialen Makrophänomenen am Beispiel der Finanzkrise

DP 17/4
E. F. Fischer
Quality and Inequality: Taste, Value, and Power in the Third Wave Coffee Market

DP 17/3
F. González
Privatized Keynesianism or Conspicuous Consumption? Status Anxiety and the Financialization of Consumption in Chile

DP 17/2
T. Blackwell, S. Kohl
Varieties of Housing Finance in Historical Perspective: The Impact of Mortgage Finance Systems on Urban Structures and Homeownership

DP 17/1
M. Seeliger
Ambiguities of Social Europe: Political Agenda Setting among Trade Unionists from Central and Eastern Europe and Western Europe

DP 16/16
M. Seeliger, I. Wagner
Workers United? How Trade Union Organizations at the European Level Form Political Positions on the Freedom of Services

MPIfG Books

J. Beckert, M. Dewey (eds.)
The Architecture of Illegal Markets: Towards an Economic Sociology of Illegality in the Economy
Oxford University Press, 2017

O. Godechot
Wages, Bonuses and Appropriation of Profit in the Financial Industry: The Working Rich
Routledge, 2017

S. Kohl
Homeownership, Renting and Society: Historical and Comparative Perspectives
Routledge, 2017

A. Maatsch
Parliaments and the Economic Governance of the European Union: Talking Shops or Deliberative Bodies?
Routledge, 2017

M. A. McCarthy
Dismantling Solidarity: Capitalist Politics and American Pensions since the New Deal
Cornell University Press, 2017

W. Streeck
Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism
Second edition, with a new preface
Verso, 2017 (first published in German by Suhrkamp, 2013)

S. Zajak
Transnational Activism, Global Labor Governance, and China: Non-Governmental Public Action
Palgrave Macmillan, 2017

Ordering Information

MPIfG Discussion Papers
Order printed copies from the MPIfG (you will be billed) or download PDF files from the MPIfG website (free).

MPIfG Books
At bookstores; abstracts on the MPIfG website.

www.mpifg.de
Go to *Publications*.

New Titles
Consult our website for the most complete and up-to-date information about MPIfG publications and publications by MPIfG researchers. To sign up for newsletters and mailings, please go to *Service* on the MPIfG website. Upon request to info@mpifg.de, we will be happy to send you our Recent Publications brochure.

ERPA
MPIfG Discussion Papers and MPIfG Working Papers in the field of European integration research are included in the *European Research Papers Archive (ERPA),* which offers full-text search options: http://eiop.or.at/erpa.

Das Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung ist eine Einrichtung der Spitzenforschung in den Sozialwissenschaften. Es betreibt anwendungsoffene Grundlagenforschung mit dem Ziel einer empirisch fundierten Theorie der sozialen und politischen Grundlagen moderner Wirtschaftsordnungen. Im Mittelpunkt steht die Untersuchung der Zusammenhänge zwischen ökonomischem, sozialem und politischem Handeln. Mit einem vornehmlich institutionellen Ansatz wird erforscht, wie Märkte und Wirtschaftsorganisationen in historische, politische und kulturelle Zusammenhänge eingebettet sind, wie sie entstehen und wie sich ihre gesellschaftlichen Kontexte verändern. Das Institut schlägt eine Brücke zwischen Theorie und Politik und leistet einen Beitrag zur politischen Diskussion über zentrale Fragen moderner Gesellschaften.

The Max Planck Institute for the Study of Societies conducts advanced basic research on the governance of modern societies. It aims to develop an empirically based theory of the social and political foundations of modern economies by investigating the interrelation between economic, social and political action. Using primarily an institutional approach, it examines how markets and business organizations are embedded in historical, political and cultural frameworks, how they develop, and how their social contexts change over time. The institute seeks to build a bridge between theory and policy and to contribute to political debate on major challenges facing modern societies.

MAX-PLANCK-GESELLSCHAFT