

### 4.3 Bewertungsmethoden

Dieser Abschnitt gibt einen kurzen Überblick über die wesentlichen, im unteren Teil der Tabelle 5 zum Total Economic Value (vgl. oben) aufgeführten Verfahren zur Bewertung öffentlicher Güter. Sie werden grob in indirekte und direkte Ansätze unterteilt: Während die indirekten Ansätze aus tatsächlichem Verhalten Informationen über die Wertschätzung abzuleiten versuchen, zielen die direkten Ansätze darauf ab, diese Informationen direkt von den Individuen zu bekommen, indem diese z. B. befragt werden.<sup>10</sup> Auf die Methoden zur Bewertung der indirekten Werte bzw. der ökologischen Leistungen wird in Abschnitt 0 im Rahmen der Bewertung ökologischer Leistungen mit Hilfe „objektiver“ Bewertungsansätze näher eingegangen.

#### **Indirekte Ansätze**

Zu den indirekten Ansätzen der ökonomischen Bewertung, die für die Ermittlung der Präferenzen für Natur und Landschaft relevant sind, gehören die Reisekostenmethode und der hedonische Preisansatz. Mit den beiden Ansätzen wird die Zahlungsbereitschaft aus beobachtbarem Marktverhalten abgeleitet, d.h. die Wertschätzung für die Umwelt wird über ein komplementäres Verhältnis zwischen beobachtbaren Markthandlungen und dem zu bewertenden Gut bestimmt.

- **Reisekostenmethode**

Bei der Bewertung mit Hilfe der Reisekostenmethode<sup>11</sup> werden die *komplementären privaten Kosten*, die bei der Inanspruchnahme von öffentlichen Gütern entstehen, als Indikator für die Wertschätzung genutzt. Grundannahme hierbei ist, daß die Aufwendungen für die Nutzung des öffentlichen Gutes mindestens der Wertschätzung für dieses Gut entsprechen. Andernfalls würde die Nutzung dieses Gutes von den Individuen nicht in Erwägung gezogen. Bekanntes Beispiel hierfür sind Aufwendungen, die für den Besuch eines Sees getätigt werden - vor allem Ausgaben für die Anreise. Ziel ist es, aus den Informationen eine Nachfragefunktion für den Besuch der Seen ableiten zu können.

---

<sup>10</sup> Vgl. aus der umfangreichen Literatur zu den ökonomischen Bewertungsmethoden u.a. POMMEREHNE, RÖMER (1992), PEARCE, TURNER (1990), CROPPER, OATES (1992), PEARCE (1993), WEIMANN (1996), GRONEMANN, HAMPICKE (1997) sowie die anschauliche Beschreibung der Bewertungsmethoden bei ENDRES und HOLM-MÜLLER (1998).

<sup>11</sup> Ausführlichere Darstellungen und Anmerkungen zur Reisekostenmethode finden sich z. B. bei ELSASSER (1996: 28ff.) oder GEISENDORF ET AL. (1996: 200ff.).

Da die Werte weitgehend direkt aus dem beobachteten Verhalten abgeleitet werden, ist die Wahrscheinlichkeit strategischen Verhaltens durch die Befragten sehr gering. Zudem können die Angaben über die Aufwendungen für die Reise von den Befragten ohne größere Schwierigkeiten gemacht werden, da es sich bei den Reisekosten im wesentlichen um bekannte und zum Teil dokumentierte Daten (Preis der Fahrkarte, Quittung für Tankfüllung etc.) handelt. Allerdings wird mit der Reisekostenmethode nur ein unterer Wert für die Wertschätzung erfaßt, denn

- es ist durchaus wahrscheinlich, daß der Nutzen der Individuen über die tatsächlich getätigten Ausgaben hinausgeht. Wenn sie z.B. auch für den doppelten Preis angereist wären, so ist ihr Wertschätzung doppelt so hoch, wird aber, da sie tatsächlich ja nur die Hälfte zahlen mußten, um in den Genuß des Gebiets zu gelangen, nur als halb so hoch erfaßt.
- Der ermittelte Nutzen ist positiv abhängig von der Entfernung zum Gebiet: Individuen, die nahe an einem Naturgebiet wohnen, müssen nicht soviel für die Anfahrt aufwenden, können jedoch einen genauso hohen Nutzen aus dem Gebiet haben wie Leute, die von weither anreisen. Es spricht auch einiges dafür, daß der Nutzen eher höher ist, je näher das Gebiet am Wohnort liegt, da hier die Möglichkeit einer Nutzung öfter gegeben ist als bei einem Gebiet, für das erst eine kostspielige und zeitintensive Anreise in Kauf genommen werden muß.

- **Hedonischer Preisansatz**

Dieser Ansatz, der auch als Marktpreisdifferenzmethode bezeichnet wird, geht davon aus, daß Individuen ein bestimmtes Gut aufgrund ganz bestimmter Charakteristika nachfragen (Preis eines Gutes ist eine Funktion seiner Charakteristika). Im Zusammenhang mit Umweltbelastungen wurde z.B. mit Hilfe dieser Methode versucht, die Differenzen für Mieten in verschiedenen Wohnlagen zu ermitteln. Leitende Fragestellung dabei ist: Ändert sich die Miete signifikant, wenn sich Eigenschaften der Wohnumgebung und damit des Gutes Wohnung wie z.B. Luft- oder Lärmbelastung verändern. Bekanntes Beispiel ist der Umzug aus der Stadtmitte an den Stadtrand aufgrund der dort besseren Umweltsituation. Eine dort höhere Miete wird als Wertschätzung für die dort geringere Umweltbelastung angesehen.

Auch beim hedonischen Preisansatz kann davon ausgegangen werden, daß strategisches Verhalten ausgeschlossen werden kann. Ein großes Problem dieser Methode ist dagegen, die Umweltqualität der Wohnlage als Charakteristika der Immobilie zu isolieren von anderen Charakteristika wie z.B. Nähe zum Arbeitsplatz, zu Freunden, zu kulturellen Einrichtungen usw. Auch stehen auf dem Wohnungsmarkt nur selten äquivalente Angebote zur Verfügung, die sich lediglich durch die Umweltqualität unterscheiden, oder es mangelt an Angeboten in der angestrebten Preisklasse. Insgesamt

---

ist dieser Ansatz nur eingeschränkt nutzbar, da er von relativ perfekten Märkten ausgeht und der Einfluß der Umwelt für die Wohnungswahl sich von anderen Einflüssen nur schwer isolieren läßt.

### ***Direkte Ansätze - Contingent Valuation Method***

Die direkten Ansätze versuchen, wie schon angedeutet, nicht über Ableitung aus beobachtbarem Verhalten Informationen über die Wertschätzungen der Individuen zu gewinnen. Vielmehr werden die betroffenen Individuen direkt nach ihrer Wertschätzung gefragt. Es handelt sich hierbei um die Erfassung der (zunächst) hypothetischen Zahlungsbereitschaft ("Was wäre es ihnen wert, wenn diese oder jene Veränderung passiert / nicht passiert?"). Grundsätzlich sind zwei Ansätze zu unterscheiden:

- Ermittlung der maximalen Zahlungsbereitschaft (*Willingness to Pay* -> *WTP*): Bei diesem Untersuchungsansatz befindet sich der Befragte in der Situation eines Käufers, der angeben soll, wieviel er für das zur Bewertung anstehende Gut zu zahlen bereit wäre (Verbesserung der Umweltsituation).
- Ermittlung der minimalen Entschädigungsforderung (*Willingness to Accept* -> *WTA*): Bei diesem Ansatz befindet sich der Befragte in der Situation eines Verkäufers. D.h. er „besitzt“ das entsprechende Gut und soll angeben, zu welchem Preis er bereit ist, das zur Bewertung anstehende Gut zu "verkaufen" (Hin-nahme einer Verschlechterung der Umweltsituation).

Ein ausführlichere Darstellung der Contingent Valuation Method und der im Rahmen dieser Methode verwendeten kompensierten Wohlfahrtsmaße erfolgt in Kapitel 5.