



Bundesinstitut
für Bau-, Stadt- und
Raumforschung

im Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung



BBSR-
Online-Publikation
30/2025

Privatwirtschaftliche Unternehmen und ihre Wohnungsbestände in Deutschland

von

Dr. Max-Christopher Krapp
Dr. Holger Cischinsky
Nikolas Daub
Rupert Eisfeld
Günter Lohmann
Galina Nuss
Hendrik Schäfer
Dr. Philipp Deschermeier
Martin Vaché



Privatwirtschaftliche Unternehmen und ihre Wohnungsbestände in Deutschland

Das Projekt des Forschungsprogramms „Experimenteller Wohnungs- und Städtebau (ExWoSt)“ wurde vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Auftrag des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB) durchgeführt.

IMPRESSUM

Herausgeber

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR)
im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR)
Deichmanns Aue 31–37
53179 Bonn

Wissenschaftliche Begleitung

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung
Referat WB 1 „Wohnungs- und Immobilienmärkte“
Jonathan Franke (Projektleitung)
jonathan.franke@bbr.bund.de

Begleitung im Bundesministerium

Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen
Referat WI 1 „Grundsatzangelegenheiten Immobilienmarkt,
Digitalisierung und Forschung des Wohnungswesens“
Dr. Steffen Bollacke

Auftragnehmer

Institut Wohnen und Umwelt GmbH, Darmstadt
Dr. Max-Christopher Krapp
m.krapp@iwu.de

Dr. Holger Cischinsky
Nikolas Daub
Rupert Eisfeld
Günter Lohmann
Galina Nuss
Hendrik Schäfer
Dr. Philipp Deschermeier
Martin Vaché

Stand

November 2024

Satz und Layout

Abeler Bollmann Werbeagentur, Wuppertal

Bildnachweis

Titelbild: Abeler Bollmann Werbeagentur/Sönke Bollmann. Fotocredits: analogicus (pixabay.com), Brian Kairuz (unsplash.com), Cheng Lin (unsplash.com), CHUTTERSNAPE (unsplash.com), Daniel Fazio (unsplash.com), _Leon (pixabay.com), MAKY_OREL (pixabay.com), mh-grafik (pixabay.com), Markus Spiske (unsplash.com), Pawel Czerwinski (unsplash.com), Samuel Bryngelsson (unsplash.com), wal_172619 (pixabay.com), Wikimediaimages (pixabay.com)

Vervielfältigung

Alle Rechte vorbehalten

Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, die Genauigkeit und Vollständigkeit der Angaben sowie für die Beachtung privater Rechte Dritter. Die geäußerten Ansichten und Meinungen müssen nicht mit denen des Herausgebers übereinstimmen.

Zitiervorschlag

Krapp, M.-C.; Cischinsky, H.; Daub, N.; Eisfeld, R.; Lohmann, G.; Nuss, G.; Schäfer, H.; Deschermeier, P.; Vaché, M., 2025: Privatwirtschaftliche Unternehmen und ihre Wohnungsbestände in Deutschland. Herausgeber: Bundesinstitut für Bau-, Stadt-, und Raumforschung (BBSR). BBSR-Online-Publikation 30/2025. Bonn. <https://doi.org/10.58007/0epc-4258>

DOI 10.58007/0epc-4258
ISSN 1868-0097

Bonn 2025

Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung	5
Summary	10
1 Einleitung	15
2 Forschungsdesign und Rücklauf der Befragung	17
2.1 Forschungsdesign	17
2.2 Rücklauf der Befragung	19
3 Struktur der teilnehmenden Unternehmen	22
3.1 Allgemeine Angaben zu den teilnehmenden Unternehmen	22
3.2 Geschäftsfelder, Preissegmente und Zielgruppen der teilnehmenden Unternehmen	24
4 Strukturmerkmale der privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände	28
4.1 Lage der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände	28
4.2 Baualter der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände	31
4.3 Energetischer Zustand der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände	32
4.4 Altersgerechtigkeit der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände	37
5 Veränderung des Wohnungsbestandes	40
5.1 Veränderungen des Wohnungsbestandes der teilnehmenden Unternehmen 2019 bis 2021	40
5.2 Verkauf und Zukauf von Bestandswohnungen nach Portfoliogröße	42
5.3 Neubautätigkeit der teilnehmenden Unternehmen	43
6 Vermietung des Wohnungsbestands und Mietniveaus	51
6.1 Vertriebswege und Informationsgrundlagen für die Auswahl der Mieterinnen und Mieter	51
6.2 Mietniveau	55
6.3 Mieterhöhungen	62
6.4 Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe	69
6.5 Mietstundungen/-rückstände und Hilfen im Zuge der Corona-Pandemie	73
7 Bestandsinvestitionen: Instandhaltung, Instandsetzung und Modernisierung	75
7.1 Umfang der Bestandsinvestitionen	76
7.2 Beweggründe für Bestandsinvestitionen	81
8 Fazit	85
Literaturverzeichnis	88
Abbildungsverzeichnis	90
Tabellenverzeichnis	92

Kurzfassung

Zielsetzung der Studie und Erhebungsansatz

Der deutsche Mietwohnungsmarkt ist von verschiedenen Anbietergruppen geprägt, wobei insbesondere die Segmente der Privatvermieter (Privatpersonen), der öffentlichen und der gewerblichen bzw. privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen zu unterscheiden sind. Ein erheblicher Teil wird durch privatwirtschaftliche Unternehmen bewirtschaftet – laut Gebäude- und Wohnungszählung 2022 sind es 3,5 Mio. Mietwohnungen. Die Bestände der privatwirtschaftlichen Unternehmen liegen zu einem hohen Anteil in Groß- und Mittelstädten und damit besonders häufig in Wohnungsmärkten, die über die letzten Jahre von einer zunehmenden Anspannung betroffen sind. Die Unternehmen stehen daher in Bezug auf die Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum und ihre Mietpreisgestaltung im Fokus der öffentlichen Diskussion.

Die Studie verfolgte das Ziel, Informationen zum Bewirtschaftungs- und Investitionsverhalten sowie grundlegende Strukturmerkmale der privatwirtschaftlichen Unternehmen bzw. des von ihnen gehaltenen Wohnungsbestandes zu erheben. Ein besonderer Fokus lag dabei auf Fragen zum Mietpreissetzungs- und -erhöhungsverhalten sowie zur energetischen Modernisierung. Hierzu wurde eine bundesweite Unternehmensbefragung durchgeführt. Informationen auf Unternehmensebene wurden auf Basis eines Papierfragebogens erhoben. Mit Hilfe dieses Unternehmensfragebogens sollten Merkmale, die etwa grundlegende Strukturen und Unternehmensziele betreffen, beleuchtet werden. Durch einen zusätzlichen Wohnungsfragebogen, der als Excel-basierte Abfrage gestaltet war, wurden Informationen auf Ebene von Mietverhältnissen, Wohnungen und Gebäuden erfasst. Für eine vorgegebene Adressstichprobe mit insgesamt 200.000 Anschriften in den 40 größten Städten sollten die entsprechenden Unternehmen Informationen zu wohnungsspezifischen Fragestellungen bereitstellen. Dieser zweiteilige Erhebungsansatz ermöglichte eine spezifische Analyse der im Forschungsprojekt verfolgten Fragestellungen, die insbesondere auch den räumlichen Kontextfaktoren Rechnung tragen sollte.

Rücklauf der Befragung

Insgesamt konnte nur ein geringer Rücklauf seitens der befragten Unternehmen festgestellt werden. So liegen Befragungsergebnisse für 26 Wohnungsunternehmen vor. Trotz dieser geringen Teilnahme werden über die ausgefüllten Unternehmensfragebögen über 900.000 Wohneinheiten bzw. ca. 28 % des Segments der privatwirtschaftlichen Unternehmen mit Mietwohnungsbestand abgedeckt. Mit den ausgefüllten Wohnungsfragebogen konnten Informationen für 76.765 Wohnungen erfasst werden. Dieser relativ hohe Abdeckungsgrad ist auf die starke Konzentration des Mietwohnungsbestandes auf große und sehr große Unternehmen zurückzuführen. Auch wenn bei diesen beiden Unternehmensgrößenklassen jeweils lediglich vier Unternehmen an der Befragung teilgenommen haben, decken insbesondere die sehr großen Unternehmen das Gros des Bestands dieser Unternehmensgrößenklasse ab. Bei den kleinen bzw. mittleren Unternehmen ist der Rücklauf hingegen anteilig sehr gering, sodass die Auswertungsergebnisse für diese Unternehmensgrößenklasse nur sehr beschränkt aussagekräftig sind.

Struktur der teilnehmenden Unternehmen

Inhaltlich zeigt sich, dass die befragten Unternehmen insofern heterogen sind, als sie sich hinsichtlich der gehaltenen Wohnungsbestände, der Rechtsform und danach unterscheiden, wie viele und welche Geschäftsfelder sie haben. Das Spektrum der gehaltenen Bestände reicht dabei von etwas mehr als einem Dutzend bis hin zu mehr als 350.000 Wohneinheiten. In diesem Sinne sind sehr große Unternehmen mit Bestandsumfängen von 100.000 Wohneinheiten und mehr dabei der Tendenz nach Kapitalgesellschaften, während Unternehmen mit darunter liegenden Beständen mehrheitlich als GmbH bzw. GmbH und Co. KG firmieren. Generell gilt auch, dass mit zunehmender Unternehmensgröße die Zahl der Geschäftsfelder steigt. Das Kerngeschäft, nämlich

die Verwaltung und Bewirtschaftung der eigenen Bestände, ist dagegen fast immer in der Hand der befragten Unternehmen, selbst dann, wenn diese bezogen auf ihre Bestände als klein bis mittelgroß einzustufen sind.

Strukturmerkmale der privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände

Die erfassten Wohnungsbestände der befragten Unternehmen sind weit überproportional zu allen Mietwohnungen bzw. zu allen Wohnungen in Nordrhein-Westfalen und Berlin zu verorten. Kleine bis mittlere Unternehmen haben darüber hinaus nennenswerte Bestandsumfänge in Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg. Was das Baualter angeht, überwiegen die Baujahre nach Ende des zweiten Weltkriegs bis zur Wiedervereinigung. Bestände mit Baujahren nach der Wiedervereinigung nehmen auch im Vergleich zur Gesamtheit aller Mietwohnungen nur ein geringes Gewicht ein. Im Hinblick auf den energetischen Zustand decken die erfassten Bestände alle Energieeffizienzklassen ab, bewegen sich mehrheitlich aber im mittleren Bereich. Damit fügen sie sich mehr oder weniger in die Gesamtstruktur des deutschen Mehrfamilienhausbestands ein, was zur Schlussfolgerung führt, dass die erfassten Bestände der befragten Unternehmen zumindest teilweise zwar schon energetisch saniert wurden, dass aber gleichzeitig noch große Anstrengungen hin zu einem klimaneutralen Gebäudebestand notwendig sind. Insgesamt wird mit rund 90 % der Wohnungen das Gros der erfassten Bestände der befragten Unternehmen mit Fernwärme oder durch eine Zentralheizung beheizt. Besonders der vergleichsweise hohe Fernwärmeanteil sticht dabei hervor, was wohl mit der mehrheitlichen Verortung der Bestände im städtischen Raum mit der dadurch für die Fernwärme günstigen hohen Bebauungsdichte zu erklären sein dürfte. Neben energetischen Aspekten gewinnt vor dem Hintergrund der demographischen Alterung der Gesellschaft die Frage nach Barrierefreiheit oder wenigstens Barrierereduzierung von Beständen zunehmend an Bedeutung. Hier muss festgehalten werden, dass das weit überwiegende Gros der erfassten Bestände der befragten Unternehmen nicht als wenigstens „barrierearm“ einzustufen ist.

Veränderungen des Wohnungsbestandes

Privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen entwickeln ihren Wohnungsbestand kontinuierlich weiter, indem Wohneinheiten gekauft, verkauft oder neugebaut werden. Im Untersuchungszeitraum von 2019 bis 2021 hat sich der Gesamtbestand an Mietwohnungen der teilnehmenden kleinen und mittleren Unternehmen nur gering, der Gesamtbestand der großen Unternehmen gar nicht und der sehr großen Unternehmen um etwas mehr als 3 % erhöht. Auf Wachstum zielende Strategien sind somit eher bei den sehr großen Wohnungsunternehmen zu vermuten, während die anderen Unternehmensgrößenklassen im Untersuchungszeitraum stärker eine (renditeorientierte) Bereinigung des eigenen Wohnungsbestandes forcierten. Denn der Handel mit Bestandswohnungen ist für die privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen zur Erweiterung und Bereinigung des Wohnungsbestandes gegenüber der Neuerrichtung von Wohneinheiten quantitativ sehr viel bedeutsamer. Hierbei nimmt jedoch der Neubau beziehungsweise eher der Erwerb von Projektentwicklungen für die kleinen und mittleren Unternehmen relativ zum eigenen Bestand noch eine wichtigere Rolle ein als für die großen und sehr großen Unternehmen. Die beiden letztgenannten Unternehmensgrößenklassen erhöhten ihren Wohnungsbestand vor allem durch den Kauf von Bestandswohnungen in Portfoliogrößen von über 100 Wohneinheiten. Interessanterweise unterscheidet sich jedoch die Struktur der Verkäufe von Wohneinheiten zwischen den beiden großen Unternehmensgrößenklassen dabei dahingehend, dass die von den teilnehmenden sehr großen Unternehmen verkauften Mietwohnungen zu über 50 % als Einzelprivatisierungen veräußert wurden. Die großen Unternehmen verkauften Wohnungen wiederum überwiegend in Portfolios von über 100 Wohneinheiten.

Bezüglich der Neubautätigkeit der teilnehmenden Unternehmen wurden sowohl die Struktur, die eingesetzten Investitionskosten und Finanzierungsmittel als auch die Beweggründe für und gegen Neubau betrachtet. Von den teilnehmenden Unternehmen wurden Wohneinheiten überwiegend im freifinanzierten Segment selbst errichtet. Dabei konnten Unterschiede im Verhältnis von selbst errichteten und als Neubau gekauften Wohneinheiten festgestellt werden: Bei den von kleinen beziehungsweise mittleren Unternehmen und den von sehr großen Unternehmen selbst errichteten Wohneinheiten war der überwiegende Anteil freifinanziert, bei den als Neubau gekauften Wohneinheiten war das Verhältnis von freifinanzierten zu gebundenen Wohnungen innerhalb dieser Größenklassen dagegen annähernd ausgeglichen.

Naheliegender haben die sehr großen Unternehmen dabei das meiste Geld in den Wohnungsneubau investiert, haben aber (einschließlich Nebenkosten) im Vergleich die geringsten Investitionskosten je Wohneinheit und auch je Quadratmeter, was auf interne Skaleneffekte hindeutet. Die Finanzierungsstruktur des Wohnungsneubaus der teilnehmenden Unternehmen unterscheidet sich in einer über alle neuerrichteten Wohneinheiten aggregierten Betrachtung nur geringfügig zwischen den Größenklassen. Circa die Hälfte aller Neubauinvestitionen wurde durch Eigenmittel und etwas weniger als 40 % aus Fremdkapital zu Marktzinsen bestritten. Fremdkapital in Form von Förderkrediten (aus öffentlichen Förderprogrammen) wurde zu etwa 10 % eingesetzt und ein kleiner Rest noch durch Zuschüsse aus öffentlichen Förderprogrammen gedeckt. Für große Unternehmen war die Bedeutung von Förderprogrammen als Finanzierungsquelle dabei insgesamt etwas höher. Diese Beobachtung ist auch konsistent zu den angegebenen Beweggründen für den Neubau von Wohnungen, bei denen eine hohe Ähnlichkeit des Antwortverhaltens innerhalb kleiner bzw. mittlerer und innerhalb sehr großer Unternehmen zu beobachten war. Das (gewichtete) Antwortverhalten der großen Unternehmen zusammengenommen unterschied sich dagegen deutlich, was die abweichende Struktur der Neubautätigkeit der großen Unternehmen widerspiegelt, die im Verhältnis mehr gebundenen Wohnraum selbst errichten und eher freifinanzierten Wohnraum zukaufen. Dementsprechend waren, neben der Ausweitung des Bestandes, für die kleinen beziehungsweise mittleren und sehr großen Unternehmen das Ausnutzen einer günstigen Nachfragesituation in Kombination mit günstigen Finanzierungskonditionen ausschlaggebend, wohingegen große Unternehmen stärker die Diversifizierung des eigenen Bestandes und bestehende Fördermöglichkeiten betonten. Letztlich gaben die teilnehmenden Unternehmen aller Größenklassen an, dass vor allem zu hohe Baukosten den wichtigsten Hinderungsgrund für Neubau darstellen. Dazu gehören auch langwierige Genehmigungsverfahren. Dahingegen wurden der Covid-19-Pandemie und auch ein möglicher Widerstand bei Nachbarn / der Bevölkerung nur eine geringe Bedeutung als Hemmnis für die eigene Neubautätigkeit zugemessen.

Vermietung des Wohnungsbestands und Mietniveaus

Hinsichtlich der Vermietung sind verschiedene Erkenntnisse zu verzeichnen, von denen im Folgenden die wichtigsten hervorgehoben werden sollen. Die zu vermietenden Wohnungen werden von den an der Befragung teilnehmenden Unternehmen auf verschiedenen Vertriebswegen angeboten, die entsprechenden Strategien der Unternehmen unterscheiden sich zum Teil jedoch deutlich. Hier ist zu beachten, dass Wohnungen auf mehreren Wegen angeboten werden können. Online-Vermietungsplattformen spielen eine prominente Rolle, da in ca. 59 % der Vermietungsvorgänge hierüber Wohnungen angeboten werden. Bei ähnlich vielen Vermietungsvorgängen werden die Wohnungen auf eigenen Vermietungsplattformen angeboten. Darüber hinaus spielen interne Wartelisten, bei denen die Wohnungen also gar nicht aktiv angeboten werden, mit 34 % aller Vermietungsvorgänge eine bedeutende Rolle.

Hinsichtlich der in Fachkreisen diskutierten Qualität bzw. dem Abdeckungsgrad von Angebotsmietdatenbanken lässt sich festhalten, dass diese gemäß den Angaben der teilnehmenden Unternehmen eine sehr bedeutende Rolle spielen. Zugleich wird jedoch deutlich, dass auch bei diesen Unternehmensgrößenklassen ein Drittel der Vermietungsvorgänge auf anderen Wegen erfolgt. Auch ist unklar, wovon die Wahl des Vertriebswegs neben der grundsätzlichen Vermarktungsstrategie abhängt, insbesondere ob es einen Zusammenhang zwi

schen dem Vertriebsweg und der Qualität der Wohnungen bzw. dem Preisniveau oder z.B. der Marktanspannung gibt. Zusätzlich ist in Bezug auf den relativ großen Anteil an online inserierten Wohnungen davon auszugehen, dass darin auch Wohnungen enthalten sind, die durch sogenannte Stellvertreterinserate abgedeckt werden. Bei dieser Inserierungspraxis, die die Gesamtkosten des Unternehmens für Inserierungen senken soll, wird lediglich ein Inserat veröffentlicht, das jedoch stellvertretend für mehrere vergleichbare Wohnungen gilt. Demzufolge ist die Zahl der Mietwohnungen, die tatsächlich in Angebotsmietdatenbanken enthalten ist, deutlich geringer als die Zahl der über diesen Vertriebsweg angebotenen Wohnungen.

Bezüglich der Mietniveaus, die für den Stichtag 31.12.2021 erhoben wurden, sind größtenteils erwartbare Muster festzustellen. So liegt das mittlere Niveau der Nettokaltmieten bei den sehr großen Wohnungsunternehmen, für die aufgrund des guten Abdeckungsgrads die Datenlage am besten ist, im freifinanzierten Gesamtbestand bei 7,04 € pro Quadratmeter, während es bei der Untergruppe der wiedervermieteten Wohnungen bei 8,59 € pro Quadratmeter und bei der erstmaligen Vermietung von Neubauwohnungen bei 12,16 € pro Quadratmeter liegt. Im gebundenen Bestand ist die Bandbreite erwartungsgemäß gering (5,71 € Gesamtbestand; 6,27 € wiedervermietete Wohnungen; 6,88 € Neubauwohnungen), wobei das niedrige Niveau auch bei Neubauwohnungen besonders beachtlich ist und für eine entsprechend intensive Förderung steht. Eine Auswertung des stichprobenbasierten Wohnungsdatensatzes zeigt wiederum stadtspezifische Muster, die die große Heterogenität der Niveaus in Abhängigkeit der lokalen Wohnungsmärkte verdeutlicht. Ein Abgleich der Wiedervermietungsmieten und der sonstigen Bestandswohnungen der freifinanzierten und gebundenen Wohnungen zeigt zudem, dass die 40 größten Städte sehr unterschiedliche Differenzen aufweisen und somit verschiedene Marktanspannungstendenzen sowie förderrechtliche Vorgaben für den gebundenen Bestand bestehen.

Bei den Mieterhöhungen, die die privatwirtschaftlichen Unternehmen im freifinanzierten Segment vornehmen, ist festzustellen, dass innerhalb von drei Jahren (im Rahmen der Erhebung 2019 bis 2021) über die Hälfte aller Mietverhältnisse eine Mieterhöhung erfahren hat. Dabei dominieren Mieterhöhungen bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete nach § 558 BGB – insgesamt 42 % aller Mietverhältnisse wurden mit dieser Rechtsgrundlage erhöht. Doch auch Modernisierungsumlagen spielen mit einer Betroffenheit von 11 % aller Mietverhältnisse innerhalb von drei Jahren eine substantielle Rolle. Freiwillige Vereinbarungen spielen hingegen nur eine marginale Rolle. Durch die ergänzende Auswertung des stichprobenbasierten Wohnungsdatensatzes zeigt sich zudem, dass der Anteil der freifinanzierten Wohnungen mit Mieterhöhungen in einem Kalenderjahr im Zeitverlauf deutlich zunimmt. Im Jahr 2016 ist ein besonderer Zuwachs zu verzeichnen, was vermuten lässt, dass mit der Etablierung der sogenannten Mietpreisbremse ein stärkerer Anreiz zur Anpassung der Miete in laufenden Verträgen einhergegangen ist. Bei den stichprobenbasierten Auswertungen zeigt sich zudem, dass der Anteil der freifinanzierten Wohnungen mit Mieterhöhungen in unterschiedlichen Marktkontexten ähnlich ausfällt, sodass davon auszugehen ist, dass die Häufigkeit von Mieterhöhungen eher unabhängig von der Marktlage ist. Berlin stellt mit der zwischenzeitlich geltenden Sonderregelung des sogenannten Berliner Mietendeckels einen Sonderfall dar, da die temporär geltende mietrechtliche Regulierung für stärker schwankende Anteile maßgebend gewesen sein dürfte.

Hinsichtlich des Niveaus der Mieterhöhungen ist festzustellen, dass über alle Unternehmensgrößenklassen hinweg betrachtet die Modernisierungsumlagen mit durchschnittlich 0,81 € pro Quadratmeter substantiell höher ausfallen als die Mieterhöhungen bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete mit 0,33 € pro Quadratmeter. Hier sind zwischen den Unternehmensgrößenklassen große Unterschiede zu verzeichnen, wobei zu beachten ist, dass bei Erhöhungen nach § 558 BGB die unterschiedlichen Erhöhungsniveaus maßgeblich durch unterschiedliche Wohnungsqualitäten und verschiedene örtliche Marktniveaus geprägt sein dürften. Bei den Modernisierungsumlagen ist wiederum von einer sehr großen Bandbreite an durchgeführten Maßnahmen auszugehen.

Die Auswertungen zu den Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe haben gezeigt, dass hier nicht nur Unterschiede zwischen den Unternehmensgrößenklassen zu verzeichnen sind, die auf unterschiedliche Ressourcen bei der Durchführung oder den Einkauf von Marktanalysen zurückzuführen sind. Es zeigt sich vielmehr, dass die Findung der Miethöhe bei den drei Anlässen Erstvermietung, Wiedervermietungen und Mieterhöhung auf unterschiedlichen Grundlagen erfolgt und (qualifizierte) Mietspiegel für die beiden letzten Anlässe eine zentrale Rolle spielen, für Erstvermietungen hingegen von deutlich geringer Bedeutung sind.

Bezüglich der Mietstundungen und -rückstände im Zeitraum 2019 bis 2021 ist festzustellen, dass die Mietstundungen auf mietrechtlicher Basis (Corona-Sonderregelung) nur ca. 1 % der Mietverhältnisse betroffen haben, was auch auf den kurzen Geltungszeitraum zurückzuführen ist. Mietstundungen auf einvernehmlicher Basis wurden von den an der Befragung teilnehmenden Unternehmen mit insgesamt 4 % (6 % bei den sehr großen Unternehmen) hingegen häufig genannt und Mietrückstände traten im Betrachtungszeitraum gar in 9 % der Mietverhältnisse auf.

Bestandsinvestitionen (Instandhaltung, Instandsetzung und Modernisierung)

Beim Umfang und den Beweggründen für bzw. gegen Bestandsinvestitionen bestehen bei den befragten Unternehmen einerseits Gemeinsamkeiten, andererseits aber auch gewisse Differenzen sowohl zwischen als auch innerhalb der drei Unternehmensgrößenklassen. Innerhalb der letzten drei Jahre (2019 bis 2021) haben die befragten Unternehmen an etwa jeder fünften Wohnung (19 %) allgemeine Maßnahmen zur Instandhaltung oder -setzung und Modernisierung vorgenommen, wie bspw. die Erneuerung von Wasser-, Abwasser- und Elektroleitungen, die Erneuerung von Fußböden, Türen und Innenausbauten, aber auch der Anbau von Balkonen sowie Aufstockungen und Ausbauten zur Vergrößerung der vermietbaren Wohnfläche oder zur Schaffung neuer Wohneinheiten. 12 % der Wohneinheiten im Eigentum der befragten Unternehmen wurden energetisch modernisiert und an 8 % der Wohnungen wurden Maßnahmen zur Barrierereduzierung durchgeführt. Durchschnittlich investieren die Unternehmen für Maßnahmen der allgemeinen und der energetischen Modernisierung ca. 19.000 € pro Wohneinheit. Abhängig von der Unternehmensgröße greifen die befragten Unternehmen dabei auf einen unterschiedlichen Finanzierungsmix zurück. Mit zunehmender Unternehmensgröße werden Bestandsinvestitionen immer weniger durch Eigenkapital finanziert, sondern vermehrt durch Fremdkapital zu marktüblichen Zinsen sowie aus Förderkrediten und Zuschüssen der öffentlichen Hand.

Über alle Unternehmensgrößenklassen hinweg geben die befragten Unternehmen an, in den Bestand zu investieren, um die Gebäudesubstanz zu erhalten und die Vermietbarkeit zu verbessern. Darüber hinaus sind wichtige Beweggründe für Bestandsinvestitionen, die energetische Qualität der Wohnungen zu verbessern, die Betriebskosten zu reduzieren und Wertsteigerungen im Bestand zu erzielen. Uneinheitlich ist die Bewertung günstiger Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten. Während beide Bedingungen für einige Unternehmen relevant sind, spielen diese für andere Unternehmen nur eine untergeordnete Rolle. Die überwiegenden Beweggründe der befragten Unternehmen gegen Bestandsinvestitionen sind vor allem die fehlende Wirtschaftlichkeit von Maßnahmen, aber auch hohe Auflagen, wie bspw. durch die Energieeinsparverordnung (EnEV) oder das Gebäudeenergiegesetz (GEG). Teilweise wurde in den Jahren 2019 bis 2021 schlicht nicht in den Bestand investiert, weil größere Bestandsinvestitionen in der näheren Zukunft (3-5 Jahre) geplant waren. Analog zu der uneinheitlichen Bewertung von Beweggründen für Investitionen geben einige Unternehmen an, dass fehlende staatliche Fördermöglichkeiten ein Hemmnis gegen weitere Investitionen in den Bestand sind. Der geplante Verkauf von Wohnungen ist für die befragten Unternehmen weder ein Grund für noch gegen Bestandsinvestitionen.

Abschließend ist festzuhalten, dass hinsichtlich der verschiedenen, in dieser Studie behandelten Themenfelder zum Teil eine große Varianz zwischen den Unternehmensgrößenklassen zu beobachten ist, die bei der Auseinandersetzung mit privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen zu berücksichtigen ist.

Summary

Aim of the study and survey approach

The German rental housing market is characterized by various provider groups, with a particular distinction being made between the segments of private landlords (individuals), public housing companies, and commercial or private housing companies. A significant portion is managed by private companies – according to the 2022 Building and Housing Census, there are 3.5 million rental apartments. A large proportion of the private companies' portfolios are located in large and medium-sized cities and thus particularly frequently in housing markets that have been affected by increasing tension in recent years. These companies are therefore the focus of public debate regarding the provision of affordable housing and their rent pricing.

The aim of the study was to collect information on management and investment behaviour as well as basic structural characteristics of private sector companies and the housing stock they hold. A particular focus was on questions about rent setting and increase behaviour as well as energy modernization. A nationwide company survey was carried out for this purpose. Information at company level was collected on the basis of a classic questionnaire. This company questionnaire was used to shed light on characteristics relating to basic structures and company goals. An additional housing questionnaire, which was designed as an Excel-based query, collected information at the level of tenancies, apartments and buildings. For a given address sample with a total of 200,000 addresses in the 40 largest cities, the relevant companies were to provide information on housing-specific questions. This two-part survey approach enabled a specific analysis of the questions pursued in the research project, which was also intended to take spatial context factors into account.

Response rate of the survey

Overall, only a small response rate was recorded from the companies surveyed. Survey results are available for 26 housing companies. Despite this low level of participation, the completed company questionnaires cover over 900,000 residential units or around 28% of the segment of private companies with rental housing stock. The completed housing questionnaires recorded information for 76,765 apartments. This relatively high level of coverage is due to the strong concentration of the rental housing stock on large and very large companies. Even though only four companies in each of these two company size classes took part in the survey, the very large companies in particular cover the majority of the stock in this company size class. In contrast, the response rate for small and medium-sized companies is very low, so that the evaluation results for this company size class are only of very limited significance.

Structure of the participating companies

It can be seen that the companies surveyed are heterogeneous in that they differ in terms of the housing stocks they hold, their legal form and how many and which business areas they have. The spectrum of the holdings ranges from just over a dozen to more than 350,000 residential units. In this sense, very large companies with a portfolio of 100,000 residential units and more tend to be corporations, while companies with smaller portfolios are mostly have the legal form of a "GmbH" or "GmbH und Co. KG". In general, the number of business areas also increases as the company size increases. The core business, namely the administration and management of their own portfolios, is almost always in the hands of the companies surveyed, even if they can be classified as small to medium-sized in terms of their portfolios.

Structural characteristics of the private sector housing stock

The housing stocks recorded by the companies surveyed are far more disproportionate to all rental apartments or to all apartments in North Rhine-Westphalia and Berlin. Small to medium-sized companies also have significant stocks in Rhineland-Palatinate and Baden-Württemberg. In terms of building age, the years of construction after the end of the Second World War until reunification predominate. Stocks built after reunification also have only a small weight compared to all rental apartments as a whole. In terms of energy status, the stocks recorded cover all energy efficiency classes, but are mostly in the middle range. They therefore fit more or less into the overall structure of the German multi-family housing stock, which leads to the conclusion that the stocks recorded by the companies surveyed have at least partially already been renovated to improve energy efficiency, but that at the same time great efforts are still needed to achieve a climate-neutral building stock. Overall, around 90 % of the apartments in the surveyed companies are heated by district heating or central heating. The comparatively high proportion of district heating is particularly striking, which can probably be explained by the fact that the majority of the properties are located in urban areas, with the resulting high building density that is favourable for district heating. In addition to energy-related aspects, the question of accessibility or at least barrier-reduction in properties is becoming increasingly important in view of the demographic aging of society. It must be noted here that the vast majority of the properties surveyed by the companies cannot be classified as at least "low-barrier".

Changes in the housing stock

Private housing companies are continuously developing their housing stock by buying, selling or building new housing units. In the study period from 2019 to 2021, the total stock of rental apartments of the participating small and medium-sized companies increased only slightly, the total stock of large companies did not increase at all and the very large companies increased by just over 3 %. Growth-oriented strategies are therefore more likely to be found in the very large housing companies, while the other company size classes pushed for a (profit-oriented) streamlining of their own housing stock during the study period. Trading in existing apartments is quantitatively much more important for private housing companies to expand and streamline their housing stock than the construction of new housing units. However, new construction or rather the acquisition of project developments plays an even more important role for small and medium-sized companies relative to their own stock than for large and very large companies. The last two company size classes increased their housing stock primarily by purchasing existing apartments in portfolios of over 100 residential units. Interestingly, however, the structure of the sales of residential units differs between the two large company size classes in that over 50 % of the rental apartments sold by the very large companies participating were sold as individual privatizations. The large companies, in turn, sold apartments predominantly in portfolios of over 100 residential units.

With regard to the new construction activity of the participating companies, both the structure, the investment costs and financing resources used as well as the motives for and against new construction were considered. The participating companies built residential units themselves predominantly in the privately financed segment. Differences were found in the ratio of self-built and newly purchased residential units: The majority of the residential units built by small and medium-sized companies and by very large companies themselves were privately financed, while the ratio of privately financed to subsidised apartments within these size classes was almost balanced. It is obvious that the very large companies invested the most money in new housing construction, but (including ancillary costs) had the lowest investment costs per housing unit and per square meter, which indicates internal economies of scale. The financing structure of new housing construction by the participating companies differs only slightly between the size classes when aggregated across all newly constructed housing units. Around half of all new construction investments were financed through equity and just under 40 % through borrowed capital at market interest rates. Around 10 % of borrowed capital at market interest rates was used, and a small remainder was covered by grants from public funding programs. For large companies, the importance of funding programs as a source of financing was somewhat higher overall.

This observation is also consistent with the stated reasons for building new housing, where a high degree of similarity in the response behaviour of small and medium-sized companies and very large companies was observed. The (weighted) response behaviour of the large companies, on the other hand, differed significantly, which reflects the different structure of the new construction activity of the large companies, which build relatively more subsidised housing themselves and are more likely to purchase privately financed housing. Accordingly, in addition to expanding the existing stock, the small, medium and very large companies were more likely to take advantage of a favourable demand situation in combination with favourable financing conditions, whereas large companies placed greater emphasis on diversifying their own stock and existing funding opportunities. Ultimately, the participating companies of all sizes stated that excessive construction costs were the most important obstacle to new construction. This also includes lengthy approval procedures. In contrast, the Covid 19 pandemic and possible resistance from neighbours/the population were only given minor importance as obstacles to their own new construction activity.

Renting out the housing stock and rent levels

There are various findings regarding renting, the most important of which are highlighted below. The companies participating in the survey offer apartments for rent through various sales channels, but the corresponding strategies of the companies sometimes differ significantly. It should be noted here that apartments can be offered in several ways. Online rental platforms play a prominent role, as apartments are offered through them in around 59 percent of rental transactions. In a similar number of rental transactions, the apartments are offered on their own rental platforms. In addition, internal waiting lists, where the apartments are not actively offered at all, play a significant role, accounting for 34 % of all rental transactions.

With regard to the quality and coverage of rental databases discussed in specialist circles, it can be stated that, according to the information provided by the participating companies, these play a very important role. At the same time, however, it is clear that even in these company size classes, a third of rental transactions are carried out through other channels. It is also unclear what the choice of sales channel depends on besides the basic marketing strategy, in particular whether there is a connection between the sales channel and the quality of the apartments or the price level or, for example, market tension. In addition, with regard to the relatively large proportion of apartments advertised online, it can be assumed that this also includes apartments that are covered by so-called proxy advertisements. With this advertising practice, which is intended to reduce the company's overall costs for advertising, only one advertisement is published, but this is representative of several comparable apartments. As a result, the number of rental apartments that are actually included in rental databases is significantly lower than the number of apartments offered through this sales channel.

With regard to the rent levels recorded for the reference date of December 31, 2021, the expected patterns can largely be observed. For example, the average level of net cold rents for the very large housing companies, for which the data situation is best due to the good level of coverage, is €7.04 per square meter in the free-financed total stock, while it is €8.59 per square meter for the subgroup of re-let apartments and €12.16 per square meter for the first-time rental of new apartments. In the subsidised stock, the range is, as expected, small (€5.71 total stock; €6.27 re-let apartments; €6.88 new apartments), although the low level is also particularly notable for new apartments and represents correspondingly intensive support. An evaluation of the sample-based housing data set again shows city-specific patterns that illustrate the great heterogeneity of the levels depending on the local housing markets. A comparison of the re-letting rents and the other existing apartments of the privately financed and subsidised apartments also shows that the 40 largest cities have very different differences and thus there are different market tension tendencies and funding requirements for the subsidised stock.

With regard to the rent increases made by private companies in the privately financed segment, it can be seen that within three years (as part of the 2019 to 2021 survey) more than half of all tenancies experienced a rent increase. Rent increases up to the local comparative rent according to Section 558 of the German Civil Code dominate - a total of 42 % of all tenancies were increased using this legal basis. But modernization surcharges also play a substantial role, affecting 11 % of all tenancies within three years. Voluntary agreements, on the other hand, only play a marginal role. The additional analysis of the sample-based apartment dataset also shows that the proportion of privately financed apartments with rent increases in a calendar year increases significantly over time. There was a particular increase in 2016, which suggests that the establishment of the so-called rent cap has brought with it a stronger incentive to adjust rents in current contracts. The sample-based evaluations also show that the proportion of privately financed apartments with rent increases is similar in different market contexts, so it can be assumed that the frequency of rent increases is rather independent of the market situation. Berlin is a special case with the special regulation of the so-called Berlin rent cap that has since been in force, as the temporary tenancy law regulation is likely to have been decisive for more fluctuating proportions.

With regard to the level of rent increases, it can be seen that, across all company size classes, the modernization surcharges, at an average of €0.81 per square meter, are substantially higher than the rent increases up to the local comparative rent of €0.33 per square meter. There are large differences between the company size classes here, although it should be noted that in the case of increases according to Section 558 of the German Civil Code, the different levels of increase are likely to be influenced by different housing qualities and different local market levels. In the case of modernization surcharges, a very wide range of measures can be assumed to have been implemented.

The evaluations of the information bases for determining the rent level have shown that there are not only differences between the company size classes that are due to different resources in carrying out or purchasing market analyses. Rather, it shows that the rent level is determined on different bases for the three occasions of initial letting, re-letting and rent increase, and (qualified) rent indices play a central role for the last two occasions, but are of much lesser importance for initial lettings.

With regard to rent deferrals and arrears in the period from 2019 to 2021, it can be seen that rent deferrals on a tenancy law basis (Corona special regulation) only affected around 1 % of tenancies, which is also due to the short period of validity. Rent deferrals on a consensual basis were frequently mentioned by the companies participating in the survey, with a total of 4 % (6 % for very large companies), and rent arrears even occurred in 9 % of tenancies during the period under review.

Investments in existing properties (maintenance, repairs and modernization)

The companies surveyed have some similarities in terms of the scope and reasons for or against investments in existing properties, but there are also certain differences both between and within the three company size classes. Over the last three years (2019 till 2021), the companies surveyed have carried out general maintenance or repairs and modernization measures on around one in five apartments (19 %), such as the renewal of water, sewage and electrical lines, the renewal of floors, doors and interior fittings, but also the addition of balconies and extensions to increase the rentable living space or to create new residential units. 12 % of the residential units owned by the companies surveyed were modernized in terms of energy efficiency and measures to reduce barriers were carried out on 8% of the apartments. On average, the companies invest around €19,000 per residential unit for general and energy modernization measures. Depending on the size of the company, the companies surveyed use a different financing mix. As the size of the company increases, investments in existing properties are financed less and less by equity, but increasingly by debt capital at market interest rates as well as from subsidized loans and grants from the public sector.

Across all company size classes, the companies surveyed state that they invest in the existing property in order to maintain the building structure and improve rentability. In addition, important motives for investments in existing properties are to improve the energy quality of the apartments, reduce operating costs and achieve increases in the value of the existing property. The assessment of favourable funding and financing options is inconsistent. While both conditions are relevant for some companies, they play only a minor role for other companies. The predominant motives of the companies surveyed against investments in existing properties are primarily the lack of economic viability of measures, but also high requirements, such as "Energieeinsparverordnung" (EnEV) or "Gebäudeenergiegesetz" (GEG). In some cases, investments in existing properties were simply not made between 2019 and 2021 because larger investments in existing properties were planned in the near future (3-5 years). In line with the inconsistent assessment of reasons for investment, some companies state that a lack of government funding is an obstacle to further investment in their portfolio. The planned sale of apartments is neither a reason for nor against investments in their portfolio for the companies surveyed.

Finally, it should be noted that with regard to the various topics covered in this study, there is sometimes a large variance between the company size classes, which must be taken into account when dealing with private housing companies.

1 Einleitung

Der deutsche Mietwohnungsmarkt ist von verschiedenen Anbietergruppen geprägt, wobei insbesondere die Segmente der Privatvermieter (Privatpersonen), der öffentlichen und der gewerblichen bzw. privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen zu unterscheiden sind. Die Privatvermieter nehmen zwar den größten Anteil am Mietwohnungsmarkt ein, jedoch wird ein erheblicher Teil durch privatwirtschaftliche Unternehmen bewirtschaftet – laut Gebäude- und Wohnungszählung 2022 sind es 3,5 Mio. Mietwohnungen. Diese Unternehmen und deren Wohnungsbestände stehen im Fokus des vorliegenden Berichts. Die Bestände der privatwirtschaftlichen Unternehmen liegen zu einem hohen Anteil in Groß- und Mittelstädten und damit besonders häufig in Wohnungsmärkten, die über die letzten Jahre von einer zunehmenden Anspannung betroffen sind. Die Unternehmen stehen daher in Bezug auf die Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum und ihre Mietpreisgestaltung im Fokus der öffentlichen Diskussion.

Um mehr über die privatwirtschaftlichen Unternehmen mit Mietwohnungsbestand zu erfahren, wurde eine bundesweite Befragung durchgeführt, bei der auf Erkenntnisse einer Befragung des BBSR aus dem Jahr 2018 aufgebaut wurde (vgl. BBSR 2020a). Inhaltlich konzentrierte sich die aktuelle Befragung auf die Themenfelder Struktur der teilnehmenden privatwirtschaftlichen Unternehmen und Strukturmerkmale der von ihnen gehaltenen Wohnungsbestände, die bisherige Entwicklung des Bestandes, die Vermarktung, die Vermietung und das Mietniveau sowie Investitionen in den Wohnungsbestand in Form von Instandhaltung und Modernisierung. Ein besonderer Schwerpunkt der Erhebung und Auswertung lag auf der Analyse des Mietniveaus und der Mietengestaltung. Um die entsprechenden Informationen zu erhalten, wurde zum einen ein umfangreicher Unternehmensfragebogen zu den verschiedenen Themenfeldern verschickt. Zum anderen wurde ein Wohnungsfragebogen für eine vorgegebene Stichprobe mit insgesamt 200.000 Anschriften in den 40 größten Städten eingesetzt, um Informationen auf Ebene einzelner Wohnungen zu erheben.

Es ist zu beachten, dass privatwirtschaftliche Unternehmen eine in sich heterogene Gruppe darstellen. Primär ist die Unterscheidung zwischen privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen und anderen privatwirtschaftlichen Unternehmen, bei denen der primäre Erwerbszweck nicht die Wohnraumvermietung ist, hervorzuheben. Der vorliegende Bericht stellt lediglich Ergebnisse für privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen dar, da für die sonstigen privatwirtschaftlichen Unternehmen insbesondere aufgrund der erschwerten Identifikation nicht genügend Daten erhoben werden konnten. Ferner weisen die Unternehmen unterschiedliche Unternehmensgrößen und Gesellschaftsformen auf, fokussieren auf verschiedene Zielgruppen und Geschäftsfelder und sind in unterschiedlichen Märkten (lokal, regional oder gar bundesweit) aktiv. Dieser Umstand ist bereits hinsichtlich des Forschungsdesigns von großer Relevanz, da die Heterogenität der Unternehmen hinsichtlich der Erhebungs- und Auswertungsmöglichkeiten zu berücksichtigen war.

Die Befragung der privatwirtschaftlichen Unternehmen ist Teil eines Informationssystems zur Wohnungswirtschaft des BBSR, das Grundlageninformationen zu wichtigen wohnungswirtschaftlichen Themenfeldern liefert. Sie ist eingebettet in die parallel durchgeführte Befragung der Kommunen hinsichtlich der von ihnen oder ihren Tochterunternehmen gehaltenen Wohnungsbeständen¹ sowie der Befragung von Privateigentümern von Mietwohnungen in Mehrfamilienhäusern.² Diese fundierte Informations- und Datenbasis liefert wichtige Erkenntnisse und Hintergrundinformationen für die Wohnungspolitik des Bundes und der weiteren staatlichen Ebenen.

¹ <https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/forschung/fachbeitraege/wohnen-immobilien/wohnungswirtschaft/kommunalbefragungen/2022/01-start.html>. Vgl. auch die Vorgängerbefragung BBSR 2020b.

² <https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/forschung/programme/exwost/Studien/2020/privatvermieter/01-start.html>. Vgl. auch die Vorgängerbefragung Cischinsky et al. 2015.

Hinsichtlich der Aussagekraft des vorliegenden Berichts ist es wichtig darauf hinzuweisen, dass nur Informationen in Bezug auf die Unternehmen, die sich an der Befragung beteiligt haben, dargestellt werden. Die entsprechenden Aussagen sind nicht verallgemeinerbar für alle privatwirtschaftlichen Unternehmen bzw. den gesamten Wohnungsbestand, der von privatwirtschaftlichen Unternehmen gehalten wird. Zwar war der Rücklauf bei den sehr großen Unternehmen sehr gut, so dass dieses Teilsegment besonders gut abgebildet ist. Die großen und insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen haben sich jedoch nur in sehr geringem Maße an der Befragung beteiligt, sodass insbesondere hier keine Rückschlüsse auf die Gesamtheit dieser Teilssegmente möglich ist (zur Durchführung der Erhebung und der Teilnahme vgl. Kapitel 2). Ferner ist zu beachten, dass die vorliegenden Ergebnisse hinsichtlich ihrer Tendenz nach zwar mit den Ergebnissen der im Jahr 2020 veröffentlichten Vorgängerstudie verglichen werden können. Da es sich jedoch um stichprobenbasierte Ergebnisse ohne Repräsentativitätsanspruch handelt, sollten keine Aussagen zur zeitlichen Entwicklung bestimmter Merkmale getroffen werden.

Die Gliederung des vorliegenden Berichts beinhaltet zunächst ein Kapitel zum Forschungsdesign und zur Erhebung. Danach folgen die inhaltlichen Kapitel, beginnend mit Ausführungen zur Struktur der teilnehmenden Unternehmen und Strukturmerkmalen der Wohnungsbestände, der Veränderung des Wohnungsbestandes, der Vermietung und des Mietniveaus sowie den Bestandsinvestitionen. In einem Fazit werden die zentralen Ergebnisse zusammengefasst.

2 Forschungsdesign und Rücklauf der Befragung

In diesem Kapitel wird das Forschungsdesign der Unternehmensbefragung inklusive der leitenden Forschungsfragen und der definitorischen Abgrenzungen sowie der Rücklauf der Befragung skizziert.

2.1 Forschungsdesign

Forschungsleitfragen

Die bereits in der Einleitung umrissenen Themenfelder wurden anhand verschiedener Forschungsleitfragen konkretisiert. Demnach konzentrierte sich die Untersuchung auf strukturelle Beschreibungen des Wohnungsbestandes in seiner jetzigen Form (räumliche Verortung, energetischer Zustand, barrierereduzierter Zustand) sowie dessen Entwicklung (Zukäufe, Verkäufe, Neubau; Instandhaltungs-, Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen). Ein besonderer Schwerpunkt lag auf Fragen der Vermietung des Wohnungsbestands und des Mietniveaus. Konkret sollten Informationen zu Inserierungswegen und zur Auswahl der Mieterinnen und Mieter, zur Miethöhe und zu Mietanpassungen sowie zu Mietausfällen erhoben werden.

Der Informationsbedarf bezog sich analytisch auf Ebene der Unternehmen (Beschreibung und Gegenüberstellung von Unternehmen) als auch auf Wohnungen bzw. Mietverhältnisse. Diesen Umstand wurde auch dadurch Rechnung getragen, indem ein zweistufiges Erhebungsdesign (siehe unten) entwickelt wurde.

Definitorische Abgrenzung privatwirtschaftlicher Unternehmen mit Mietwohnungsbestand

Die Abgrenzung von privatwirtschaftlichen Unternehmen mit Mietwohnungsbestand als Untersuchungseinheit stellt eine komplexe Herausforderung dar. Für die Erhebung und Auswertung war von zentraler Bedeutung, dass der Untersuchungsgegenstand des Forschungsprojekts definitorisch klar abgegrenzt ist. Es wurde auf die definitorische Abgrenzung aufgebaut, die bei der Gebäude- und Wohnungszählung (GWZ) als Bestandteil des Zensus 2022 verwendet wurde. Diese unterscheidet acht Eigentübertypen.³ Die im Rahmen der GWZ formulierten Definitionen der beiden relevanten Typen sind jedoch als unvollständig anzusehen bzw. erst in Interpretation der sonstigen Teilgruppen zu erschließen. Daher wurde eine Anpassung der beiden Definitionen vorgenommen:

- Privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen, das heißt alle privatrechtlichen Wohnungsunternehmen, bei denen die öffentliche Hand (Bund, Länder, Kommunen) mit maximal 50 % Nennkapital und Stimmrecht beteiligt ist.
- Andere privatwirtschaftliche Unternehmen, das heißt alle privatrechtlichen Unternehmen, in deren Eigentum sich Wohnungen befinden, deren primärer Erwerbszweck aber nicht die Wohnungsvermietung ist (z. B. Banken, Versicherungen, Fonds) und bei denen die öffentliche Hand (Bund, Länder, Kommunen) mit maximal 50 % Nennkapital und Stimmrecht beteiligt ist.

Aufgrund des zu geringen Rücklaufs wurde die Untergruppe der anderen privatwirtschaftlichen Unternehmen ausgeschlossen, sodass in die Auswertungen nur privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen eingegangen sind. Grundsätzlich sind nur Unternehmen relevant, die Wohnraum vermieten. Unternehmen mit weniger als zehn Mietwohnungen wurden nicht berücksichtigt und zählen nicht zur Grundgesamtheit.

³ https://www.zensus2022.de/DE/Wer-wurde-befragt/Musterfragebogen_GWZ/Fragebogen.html?nn=352794

Generierung der Unternehmensliste zur Befragungsdurchführung

Die Befragung der Unternehmen erfolgte per schriftlich-postalischer Kontaktierung. Hierzu wurde zunächst eine Unternehmensliste mit Adressinformationen erarbeitet. Es ist zu beachten, dass die Grundgesamtheit privatwirtschaftlicher Unternehmen mit Mietwohnungen unbekannt ist und auf keine bereits bestehende Liste zurückgegriffen werden konnte. Um möglichst viele relevante Unternehmen zu erreichen, wurden verschiedene Quellen zur Zusammenstellung der Unternehmensliste genutzt, wobei der maßgebliche Anteil aus der Unternehmensdatenbank Bureau van Dijk stammt:

- Bureau van Dijk-Datenbank Markus: Diese Datenbank ermöglicht die Filterung nach Rechtsform und Branchencodes sowie eine Textsuche nach einschlägigen Stichworten in der Rubrik Tätigkeitsbereich
- GdW: öffentlich ausgewiesene Mitgliedsunternehmen in den Regionalverbänden des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.
- Kommunen: Abfrage von vor Ort aktiven Unternehmen bei den kommunalen Stellen der Wohnungsmarktbeobachtung in den 40 größten Städten
- Registrierung: Online-Registrierung für Unternehmen, die im Zuge der Parallelbefragung der Privateigentümer mit Mietwohnungsbestand angeschrieben wurden
- Vorgängerbefragung: Liste der teilnehmenden Unternehmen aus dem Vorgängerprojekt 2020

Bei der Zusammenstellung und Konsolidierung der Unternehmensliste wurden offensichtlich nicht-relevante Unternehmen sowie Dubletten, die durch die verschiedenen Quellen oder durch die Auflistung von Konzern-töchtern begründet waren, ausgesondert. Hierbei war jedoch die Maßgabe leitend, dass im Zweifel mehr Adressaten auf der Unternehmensliste beibehalten werden sollten.

Zweistufiger Erhebungsansatz

Der Erhebungsansatz sah ein zweistufiges Verfahren vor, wonach teilnehmende Unternehmen nach Rücksendung eines Unternehmensfragebogens auch einen Wohnungsfragebogen ausfüllen sollten. Der Unternehmensfragebogen zielte auf Informationen ab, die auf Unternehmensebene zu beantworten waren. Der Fragebogen basierte in großen Teilen auf der vorangegangenen Befragung sowie der regelmäßig stattfindenden BBSR-Kommunalbefragung und beinhaltete folgende Fragenkomplexe:

- Allgemeine Informationen zur Rechtsform und zum Tätigkeitsfeld
- Strukturmerkmale des Wohnungsbestandes
- Erweiterung des Wohnungsbestandes und Portfoliobereinigungen
- Vermarktung, Mietniveau und Praxis der Mietengestaltung
- Investive Maßnahmen im Bestand (Instandhaltung, -setzung und Modernisierung)

Durch den Wohnungsfragebogen sollten zusätzliche Informationen auf Ebene von Wohnungen bzw. Mietverhältnissen erhoben und entsprechende Angaben im Unternehmensfragebogen anhand von Mikrodaten validiert und spezifiziert werden. Das methodische Vorgehen beinhaltete die Ziehung einer zufallsbasierten Gebäudeanschriftenstichprobe mit insgesamt 200.000 Wohnanschriften für die 40 größten Städte in Deutschland. Die teilnehmenden Unternehmen wurden aufgefordert, den eigenen Wohnungsbestand in der Anschriftenliste zu identifizieren und für die identifizierten Anschriften den Wohnungsfragebogen als Excel-Datei für

sämtliche Wohnungen an diesen Anschriften auszufüllen. Es wurde vorgegeben, dass Mietverhältnisse beschrieben werden sollen, die zum Erhebungstichtag (31.12.2021) bestanden haben.

Der Wohnungsfragebogen beinhaltete Merkmale zum Mietniveau und zur Mietanpassungshistorie, zum Zeitpunkt des Mietvertragsabschlusses, zu mietvertraglichen Besonderheiten (Staffel- und Indexmietvertrag, gebundener Wohnraum, möblierte Überlassung, zusätzliche Serviceleistungen) sowie grundlegende Gebäude- und Wohnungsmerkmale (Wohnfläche, Baujahr, Barrierefreiheit/-armut, energetischer Zustand).

Befragungsdurchführung

Das Erhebungskonzept und die Befragungsunterlagen wurden in einem Workshop Ende November 2021 vorgestellt, in dessen Rahmen die Durchführbarkeit der Befragung diskutiert werden sollte. Als Workshop-Teilnehmer waren die Verbände GdW und BFW sowie Vertreter privatwirtschaftlicher Unternehmen eingeladen. In diesem Rahmen wurden insbesondere die heterogenen Datenbestandsstruktur und Datenverarbeitungsmöglichkeiten der zu befragenden Unternehmen und die adäquate Berücksichtigung in den Fragebögen erörtert.

Anschließend wurden die Befragungsunterlagen vor dem Hintergrund der Workshop-Ergebnisse finalisiert. Aus dem Pretest, der im Juni 2022 begann, wurden weitere Hinweise zur Überarbeitung gewonnen, die in einer Anpassung des Wohnungsfragebogens resultierten. Im Anschluss folgte von Oktober 2022 bis März 2023 die Durchführung der Hauptbefragung. Die Befragungsunterlagen bestehend aus den Anschreiben vom BBSR und dem Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB), dem Unternehmensfragebogen und den Datenschutz-Information wurden Mitte Oktober 2022 postalisch an 1.653 Unternehmen verschickt, darunter 26 Unternehmen mit Sitz im Ausland. Mitte November 2022 wurde ein Erinnerungsschreiben an all diejenigen Unternehmen verschickt, die auf den Versand der Befragungsunterlagen noch nicht reagiert hatten.

2.2 Rücklauf der Befragung

Hinsichtlich des Rücklaufs war eine sehr geringe Beteiligung zu konstatieren. Von 1.512 der angeschriebenen Unternehmen kam auch nach der Erinnerung keine Rückmeldung. 141 Unternehmen haben sich zurückgemeldet, waren jedoch zumeist nicht relevant für die Befragung. Gründe hierfür waren vor allem, dass kein Mietwohnungsbestand vorhanden war oder der Mietwohnungsbestand weniger als zehn Wohneinheiten umfasste oder dass es sich nicht um ein privatwirtschaftliches Unternehmen gemäß Projektdefinition handelte. Als weitere Gründe wurde insbesondere die Unternehmensauflösung gemeldet. 13 Unternehmen formulierten eine Absage aufgrund fehlender Teilnahmebereitschaft.

Von 27 Unternehmen wurden relevante Fragebögen zurückgesandt. Ein Unternehmen stufte sich nicht als Wohnungsunternehmen, sondern als sonstiges privatwirtschaftliches Unternehmen gemäß Projektdefinition ein. Da damit nur ein einziges Unternehmen dieser Kategorie entsprach und davon ausgegangen werden kann, dass sich dieser Unternehmenstypus deutlich von privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen unterscheidet, wurde dieses Unternehmen ausgeschlossen, sodass sich die Darstellung der Befragungsergebnisse nur auf Wohnungsunternehmen bezieht. Somit beinhaltet der Unternehmensdatensatz Informationen von 26 Wohnungsunternehmen. Diese verfügen über einen Bestand von über 900.000 Wohneinheiten, wodurch sie immerhin schätzungsweise 28 % des privatwirtschaftlichen Segments am deutschen Mietwohnungsmarkt abdecken. Damit konnten Informationen zu einem erheblichen Anteil an privatwirtschaftlich gehaltenen Wohnungen in Deutschland ermittelt werden.

Die Anzahl der insgesamt existierenden Unternehmen mit Mietwohnungsbeständen in Deutschland ist unbekannt. Dennoch ist am Rücklauf zu erkennen, dass sich sehr große Wohnungsunternehmen verhältnismäßig häufig beteiligt haben, während insbesondere kleine Wohnungsunternehmen kaum an der Befragung teilgenommen haben. Die teilnehmenden Unternehmen bilden daher sehr unterschiedliche Unternehmensgrößen

bzw. Wohnungsbestände ab (vgl. Tabelle 1). Es sind vier Unternehmen mit mehr als 100.000 Wohneinheiten sowie vier Unternehmen mit 10.000 bis unter 100.000 Wohneinheiten im Unternehmensdatensatz enthalten. Jedoch decken insbesondere die teilnehmenden sehr großen Unternehmen die Grundgesamtheit aller sehr großen Unternehmen sehr gut ab. Auch für Unternehmen mit Bestandsumfängen von 10.000 bis unter 100.000 Wohneinheiten ist die Datenlage gut, da davon auszugehen ist, dass die Grundgesamtheit in etwa zwei bis drei Mal so groß ist. Bei den Unternehmen mit unter 10.000 Wohneinheiten sind zwar absolut am meisten Rückläufe zu verzeichnen, jedoch beinhaltet die Grundgesamtheit entsprechender Unternehmen sehr viel mehr Unternehmen, woraus eine sehr niedrige (allerdings nicht bezifferbare) Teilnahmequote folgt. Die Ergebnisse für die diese Gruppe sind entsprechend nur unter Vorbehalt zu interpretieren.

Tabelle 1
Größenklassen

Größenklasse	Anzahl
kleine/mittlere Unternehmen (unter 10.000 Wohneinheiten)	19
große Unternehmen (10.000 bis unter 100.000 Wohneinheiten)	4
sehr große Unternehmen (100.000 Wohneinheiten und mehr)	4

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Über die Gründe für die geringe Beteiligung gerade unter kleinen und mittleren Unternehmen können keine gesicherten Aussagen getroffen werden, da explizite Hinweise auf Gründe für die Nichtteilnahme nur von wenigen Einzelfällen vorliegen. Diese verweisen u. a. auf umfangreiche Informationspflichten (z. B. Zensuserhebung, Grundsteuer), denen sich Wohnungsunternehmen ausgesetzt sehen, sowie den als gering wahrgenommenen Nutzen einer Teilnahme für das entsprechende Unternehmen. Generell ist jedoch davon auszugehen, dass die generierte Unternehmensliste durch ein hohes Maß an Übererfassung gekennzeichnet ist. Denn im Rahmen einer aufwändigen vertieften Analyse von 200 zufällig ausgewählten Unternehmen der insgesamt kontaktierten Unternehmen wurde festgestellt, dass die Unternehmensliste einen beträchtlichen Anteil an nicht-relevanten Unternehmen (Projektentwickler) oder nicht mehr existierenden Unternehmen beinhaltet. Das führt zu der Einschätzung, dass zwei Drittel der kontaktierten Unternehmen nicht relevant sind.⁴

Hinsichtlich der zweiten Stufe der Befragung (Wohnungsfragebogen) wurden allen teilnehmenden Unternehmen der Wohnungsfragebogen zugesandt. Fünf der 26 teilnehmenden und relevanten Unternehmen haben sich trotz Erinnerung an dieser nachgelagerten Befragung nicht mehr beteiligt. Acht Unternehmen haben zurückgemeldet, dass die übersandte Adressstichprobe ihren Wohnungsbestand nicht beinhaltet. Von den übrigen 13 Unternehmen konnten ausgefüllte Wohnungsfragebögen entgegengenommen werden. Der auf dieser Basis erstellte Gesamtdatensatz beinhaltet Informationen zu 76.765 Wohneinheiten. Dabei ist zu beachten, dass die Gesamtfallzahl stark von den sehr großen Wohnungsunternehmen dominiert wird.

Die Auswertungen, die in den folgenden Kapiteln präsentiert werden, sind nur auf die teilnehmenden Unternehmen zu beziehen und nicht zu verallgemeinern. Eine repräsentative Gewichtung bzw. Hochrechnung des Datensatzes wurde aus verschiedenen Gründen nicht vorgenommen. Da die Unternehmensliste keine Informationen zur Unternehmensgröße wie z. B. zum Umfang der gehaltenen Wohneinheiten bereitstellt, konnten die ganz offensichtlich von der Unternehmensgröße abhängigen Teilnahmequoten nicht exakt quantifiziert und über eine entsprechende Gewichtung ausgeglichen werden. Eine Anpassungsrechnung an aktuelle GWZ-Daten schied ebenfalls aus, da die GWZ keine Differenzierung nach der Unternehmensgröße als der für die Teilnahmeentscheidung wohl maßgebliche Einflussgröße vornimmt. Und abgesehen davon lagen

⁴ Die Analyse kam zu dem Ergebnis, dass von den 200 zufällig ausgewählten Unternehmen 44 Unternehmen keinen Wohnraum vermieten und 91 Unternehmen nicht existieren bzw. nicht kontaktierbar sind. 39 Unternehmen verweigerten die Auskunft bzw. antworteten nicht, während 26 Unternehmen eine Angabe zu ihrer Bestandsgröße übermittelten.

zum Zeitpunkt der Berichtserstellung die Ergebnisse der GWZ 2022 noch nicht vor. Entscheidend für den Verzicht auf eine Repräsentativgewichtung waren jedoch die geringen Fallzahlen in der realisierten Stichprobe, wodurch jede Hochrechnung mit einem erheblichen Maß an Unsicherheit einhergegangen wäre. Demnach wurden die Auswertungen des Unternehmensdatensatzes in Abhängigkeit von der Fragestellung lediglich mit aus dem Datensatz abgeleiteten Wohnungsbestandsgewichten vorgenommen, die die unterschiedliche Größe der Unternehmen berücksichtigt. Für den Wohnungsdatensatz wurden stadtsspezifische Gewichte angewandt, die anhand der Informationen der Anschriftenstichprobe (Gesamtzahl der Mehrfamilienhausanschriften je Stadt gemäß der Datenbank des Adressdienstleisters) berechnet wurden. Diese Gewichte gleichen Disproportionalitäten aus, die dadurch entstehen, dass in allen 40 Städten trotz ihrer differierenden Größe stets eine Anschriftenstichprobe vom Umfang 5.000 gezogen wurde.⁵ Nicht ausgeglichen werden dagegen etwaige Verzerrungen infolge des oben erwähnten Zusammenhangs zwischen Teilnahmewahrscheinlichkeit und Unternehmensgröße.

⁵ Aufgrund einer vorgenommenen Verzahnung des Adresseinkaufs mit dem parallel durchgeführten Projekt der Privateigentümbefragung („Privateigentümer von Mietwohnungen in Mehrfamilienhäusern“) und den dortigen Erhebungserfordernissen wurde in Berlin eine räumlich disproportional geschichtete Stichprobe von insgesamt 5.120 Adressen gezogen, wobei in jeder der 16 Schichten der Stichprobenumfang 320 betrug.

3 Struktur der teilnehmenden Unternehmen

In diesem Kapitel werden Informationen zur Unternehmensgröße, zur Rechtsform, zu Geschäftsfeldern sowie zu Zielgruppen der Vermietung der 26 teilnehmenden Unternehmen dargestellt. Die Auswertungen stützen sich auf die Angaben der Unternehmen im Unternehmensfragebogen.

3.1 Allgemeine Angaben zu den teilnehmenden Unternehmen

Ebenso wie andere Anbietergruppen auf dem Wohnungsmarkt handelt es sich bei den privatwirtschaftlichen Unternehmen nicht um ein homogenes Anbietersegment. Vielmehr zeigt sich eine große Vielfalt, deren Spanne von börsennotierten Immobilienkonzernen mit deutschlandweiten Bestandsumfängen in Höhe von mehreren Hunderttausend Wohnungen bis hin zu kleinen Unternehmen reicht, die nur einen überschaubaren, lokal begrenzten Wohnungsbestand vermieten.

Diese Heterogenität zeigt sich auch unter den 26 teilnehmenden Unternehmen. Am augenscheinlichsten lässt sich dies an der Unternehmensgröße, hier verstanden als die Anzahl gehaltener Wohneinheiten, festmachen. Wie bereits in Tabelle 1 in Kapitel 2 dargestellt, konnten vier sehr große Unternehmen mit Bestandsumfängen jenseits von 100.000 Wohneinheiten zur Befragungsteilnahme gewonnen werden. Vier weitere teilnehmende Unternehmen bewegen sich in einer Größenordnung von 10.000 bis unter 100.000 Wohneinheiten, während die restlichen 18 Teilnehmer mit Blick auf ihren jeweils unter 10.000 Wohneinheiten liegenden Bestandsumfang als kleine bis mittelgroße Unternehmen bezeichnet werden können. Das Gros der insgesamt in der Befragung erfassten Wohnungen befindet sich daher in der Hand der vier sehr großen Unternehmen (vgl. Abbildung 1⁶).

Abbildung 1
Erfasste privatwirtschaftliche Wohnungsbestände nach der Unternehmensgröße



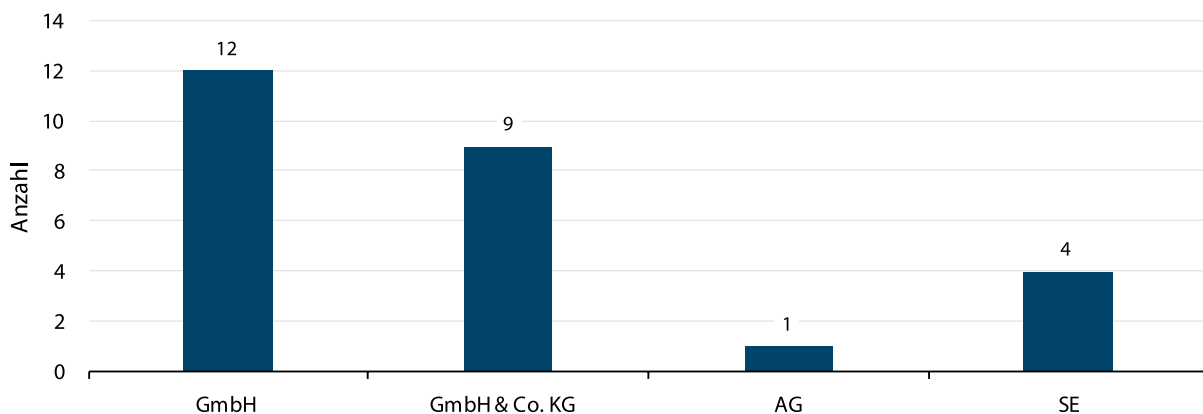
Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

⁶ Die der Abbildung zugrunde liegenden Einzeldaten sind in Tabelle 2 am Beginn von Kapitel 4 aufgeführt.

Zu beachten ist, dass die Verteilung der 26 teilnehmenden Unternehmen auf die drei berücksichtigten Größenklassen nicht adäquat die Verhältnisse in der Grundgesamtheit aller privatwirtschaftlichen Unternehmen mit Mietwohnungsbeständen widerspiegelt. Wie im Zuge der Beschreibung des Rücklaufs in Kapitel 2 ausgeführt, verhielt sich die Teilnahmebereitschaft reziprok zur Unternehmensgröße. Die Unternehmensgrößenstruktur in der Grundgesamtheit aller privatwirtschaftlicher Unternehmen ist folglich durch eine noch viel größere Rechtsschiefe als unter den 26 teilnehmenden Unternehmen geprägt, sprich einer (quantitativ unbekannten) Vielzahl von kleinen und kleinsten Unternehmen steht eine übersichtliche und im Zeitverlauf aufgrund von Aufkäufen und Fusionen rückläufigen Zahl von großen bis sehr großen Unternehmen mit Beständen gegenüber, die mittlerweile jeweils in die Hunderttausende gehen (vgl. auch Spars 2018).

Die angesprochene Heterogenität zeigt sich auch bei der Rechtsform (vgl. Abbildung 2): Zwölf der befragten Unternehmen firmieren als GmbH und weitere neun Unternehmen als GmbH & Co. KG. Dem stehen fünf Aktiengesellschaften gegenüber, darunter eine „klassische“ Aktiengesellschaft nationalen Rechts (AG) sowie vier Europäische Aktiengesellschaften (Societas Europaea, kurz SE).

Abbildung 2
Rechtsform der teilnehmenden Unternehmen



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Mit jeder Rechtsform gehen spezifische Rechte und Pflichten einher, zu nennen sind mitgliedschafts- und haftungsrechtliche Aspekte, Fragen der Rechnungslegung und nicht zuletzt steuerliche Belange. Folgerichtig hat die Wahl der Rechtsform unmittelbare betriebswirtschaftliche Konsequenzen. Ist der persönliche Haftungsausschluss für die Wahl einer Rechtsform entscheidend, drängen sich die GmbH sowie die GmbH & Co. KG als Rechtsform auf. Bei der letztgenannten Rechtsform wird dabei die vorteilhafte Haftungsbegrenzung einer Kapitalgesellschaft mit den steuerlichen Vorteilen einer Personengesellschaft kombiniert, so dass die GmbH & Co. KG sich insbesondere für kleinere bis mittelgroße Unternehmen anbietet. Für Aktiengesellschaften spricht indes vor allem die Möglichkeit der Kapitalbeschaffung über die Börse, der allerdings strenge Anforderungen hinsichtlich Mindestkapital, Führung und der Offenlegung von Informationen gegenüberstehen, was wiederum vergleichsweise hohe Kosten nach sich zieht. Da solche Kosten eher von größeren Unternehmen geschultert werden können, ist die Aktiengesellschaft einschließlich ihres EU-Pendants, der SE, vornehmlich eine Rechtsform, die von größeren Unternehmen präferiert wird. Im Einklang mit diesen Überlegungen zeigt sich auch die Struktur der Rechtsformen unter den 26 teilnehmenden Unternehmen. Der Tendenz nach konzentrieren sich die Rechtsformen GmbH sowie GmbH & Co. KG auf kleine bis mittelgroße Unternehmen, während Aktiengesellschaften vornehmlich auf große bis sehr große Unternehmen beschränkt sind. Die Entscheidung zwischen der Begründung einer Aktiengesellschaft nationalen Rechts (AG) und der einer Europäischen Aktiengesellschaft (SE) dürfte im Einzelfall mit den spezifischen Vor- und Nachteilen der AG und der SE zusammenhängen. So ist beispielsweise der Mindestka-

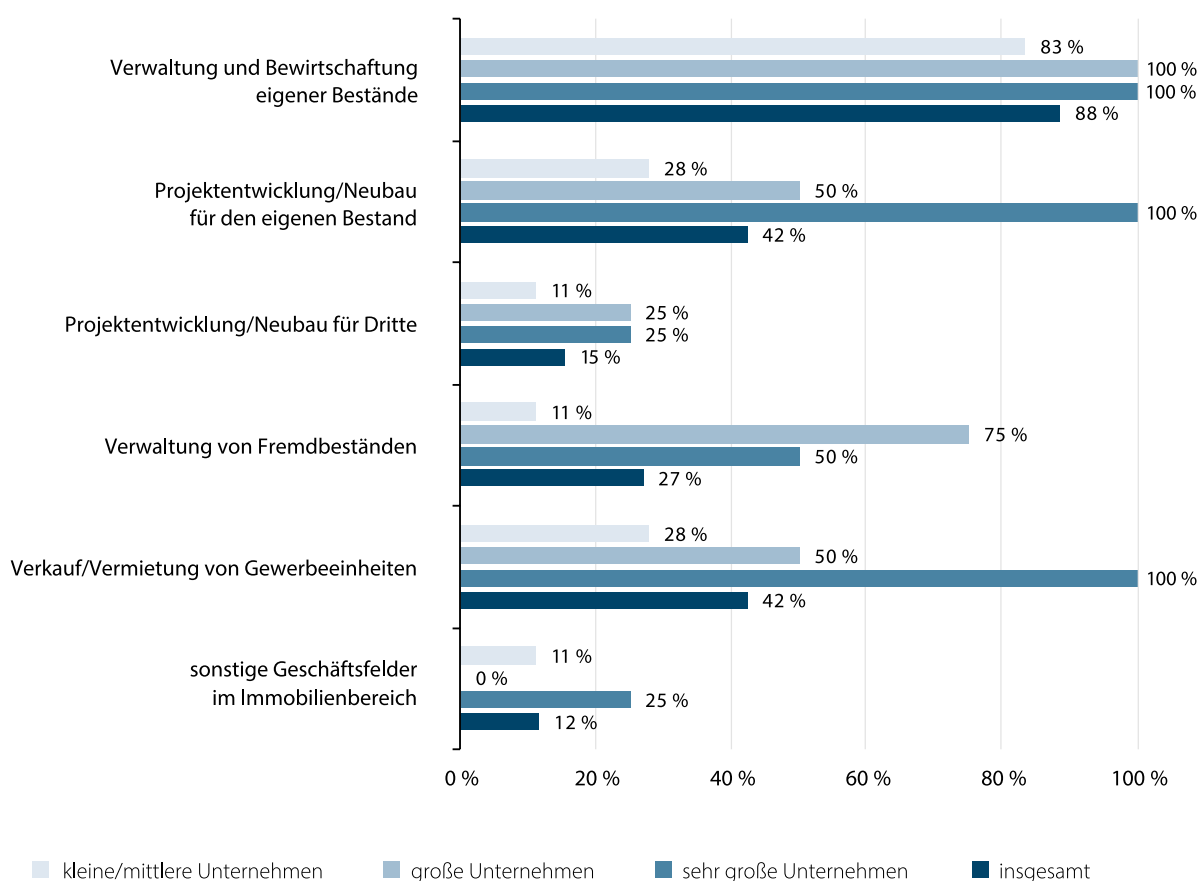
pitaleinsatz bei einer AG gegenüber einer SE deutlich niedriger (AG: 50.000 €, SE: 120.000 €), dagegen erlaubt die Rechtsform der SE, EU- und EWR-weit nach einheitlichen Regeln und damit unabhängig von nationalen Gesetzen zu operieren sowie den rechtlichen Sitz innerhalb der EU und der EWR frei zu wählen.

3.2 Geschäftsfelder, Preissegmente und Zielgruppen der teilnehmenden Unternehmen

Geschäftsfelder

Um das eigentliche Kerngeschäft, nämlich die Verwaltung und Bewirtschaftung des eigenen Wohnungsbestands, kümmern sich fast alle 26 befragten Unternehmen entweder selbst oder sie haben hierzu rechtlich selbstständige Tochtergesellschaften gegründet (vgl. Abbildung 3). Nur drei der kleinen bzw. mittleren Unternehmen haben hierfür externe Dienstleister beauftragt. Für den Standardfall des Verzichts auf die Beauftragung externer Dienstleister liegt die Zuständigkeit für die Verwaltung und Bewirtschaftung in aller Regel hauptsächlich direkt beim Unternehmen (vgl. Abbildung 4). Nur bei einem einzigen befragten (großen) Unternehmen teilen sich mehrere rechtlich selbstständige Tochtergesellschaften dieses Aufgabenfeld.

Abbildung 3
Geschäftsfelder der teilnehmenden Unternehmen (einschließlich etwaiger Tochtergesellschaften) nach der Unternehmensgröße

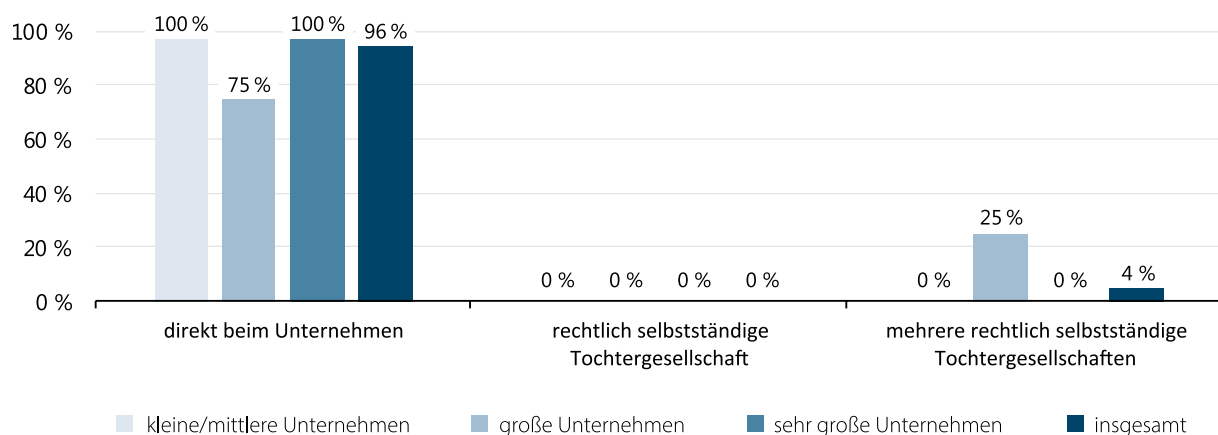


Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Mehrfachnennungen möglich

Neben der Verwaltung und Bewirtschaftung eigener Bestände sind noch weitere Geschäftsfelder rund um Immobilien denkbar, insbesondere die Projektentwicklung bzw. der Neubau für den eigenen Bestand oder aber auch für Dritte, die Verwaltung von Fremdbeständen sowie der Verkauf oder die Vermietung von Gewer

beeinheiten. Aus Abbildung 3 geht auch hervor, auf welchen weiteren Geschäftsfeldern die 26 teilnehmenden Unternehmen, differenziert nach der Unternehmensgröße, aktiv sind. Besonders häufig wurden dabei die Projektentwicklung bzw. der Neubau für den eigenen Bestand sowie der Verkauf oder die Vermietung von Gewerbeeinheiten genannt.

Abbildung 4
Organisation des Geschäftsfelds „Verwaltung und Bewirtschaftung eigener Bestände“



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

In Abbildung 3 zeigt sich darüber hinaus das zu erwartende Muster, wonach mit zunehmender Unternehmensgröße die Anzahl der Geschäftsfelder steigt. So sind alle vier sehr großen Unternehmen jeweils in mindestens drei Geschäftsfeldern aktiv, darunter immer in den Geschäftsfeldern „Verwaltung eigener Bestände“, „Projektentwicklung/Neubau für den eigenen Bestand“ sowie „Verkauf/Vermietung von Gewerbeeinheiten.“ Kleine und mittlere Unternehmen beschränken sich dagegen – wenn überhaupt – mehrheitlich auf die Verwaltung der eigenen Bestände, weitere Geschäftsfelder haben nur eine Minderheit dieser Unternehmen. Diese Beobachtung zeigt sich auch an der mittleren Zahl der Geschäftsfelder (bezogen auf die fünf in der Abbildung explizit benannten Geschäftsfelder, das heißt ohne die Restkategorie der sonstigen Geschäftsfelder). Während bei den kleinen bzw. mittleren Unternehmen die durchschnittliche Anzahl der Geschäftsfelder bei 1,6 liegt, beträgt der entsprechende Durchschnittswert bei großen Unternehmen 3,0 und bei sehr großen Unternehmen sogar 3,8.

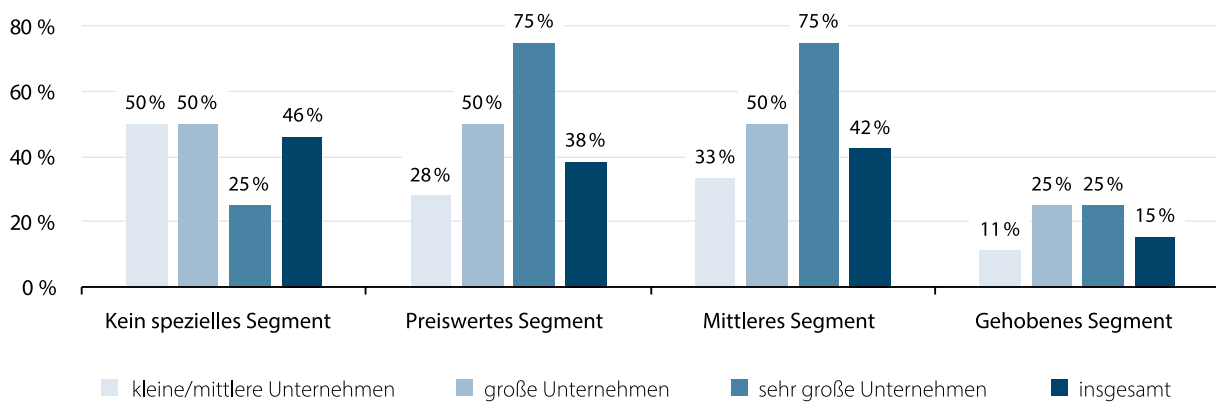
Preissegmente und Zielgruppen

Im Unternehmensfragebogen wurden die Unternehmen auch danach gefragt, in welchem Preissegment und für welche Zielgruppen sie ihre Bestände schwerpunktmäßig anbieten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die jeweilige Zuordnung durch die befragten Unternehmen erfolgte und dementsprechend subjektiv geprägt ist. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass Mehrfachnennungen möglich waren.

Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen hat demnach kein bestimmtes Preissegment im Blick (vgl. Abbildung 5). Besonders kleine bzw. mittlere Unternehmen verzichten eher auf eine diesbezügliche Fokussierung. Die sehr großen Unternehmen verorten ihre Bestände dagegen mehrheitlich im preiswerten bis mittleren Preissegment. Das gehobene Preissegment wurde unabhängig von der Unternehmensgröße nur in der Minderheit der Fälle genannt.

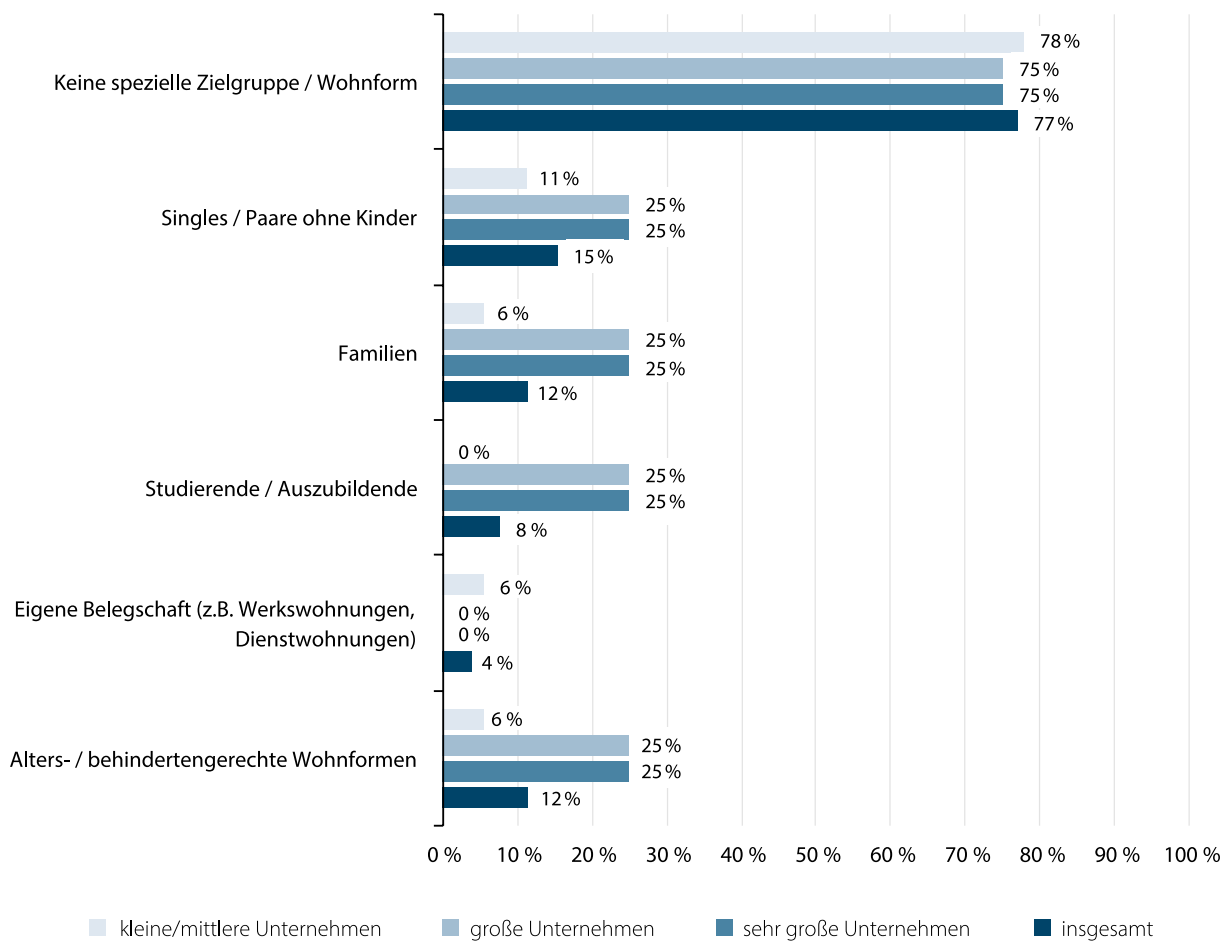
Unabhängig von der Unternehmensgröße konzentrieren sich die meisten der befragten Unternehmen auf keine speziellen Zielgruppen (vgl. Abbildung 6). Erwähnenswerte, aber gleichwohl geringe Anzahlen von Nennungen beschränken sich auf Singles und Paare ohne Kinder, auf Familien und auf Studierende bzw. Auszubildende als Zielgruppen. Auch alters- und behindertengerechte Wohnformen wurden vereinzelt genannt.

Abbildung 5
Preissegment der angebotenen Wohnungen der teilnehmenden Unternehmen nach der Unternehmensgröße



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Mehrfachnennungen möglich

Abbildung 6
Zielgruppen der teilnehmenden Unternehmen nach der Unternehmensgröße



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Mehrfachnennungen möglich

Zusammenfassend bleibt daher festzuhalten, dass die befragten Unternehmen vom Grundsatz her die gesamte Breite des Marktes bedienen und nicht nur in bestimmten Nischen oder für klar umrissene Zielgruppen Wohnraum anbieten. Dass vereinzelt dann doch bestimmte Preissegmente oder Zielgruppen genannt wurden, könnte auch in regionalen Besonderheiten der jeweiligen Standorte begründet liegen (z. B. Universitätsstädte mit vielen Studierenden, strukturschwache Gebiete), auf die die befragten Unternehmen im Bedarfsfall ihr Angebot entsprechend ausrichten.

4 Strukturmerkmale der privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände

Trotz der insgesamt geringen Beteiligung an der Befragung decken die 26 Unternehmen, die teilgenommen haben, mit mehr als 900.000 Wohnungen fast ein Drittel des Gesamtbestandes dieser Eigentümergruppe ab (vgl. Kapitel 2). Im Folgenden soll beschrieben werden, wie sich diese Wohnungsbestände insbesondere entlang räumlicher, bautechnischer und energetischer Merkmale zum Stichtag 31.12.2021 strukturell darstellen. Da die vier sehr großen Unternehmen mit einem Anteil von 87 % das Gros der Bestände der teilnehmenden Unternehmen stellen (vgl. Tabelle 2), sind die nachfolgend dargestellten Strukturergebnisse für die befragten Unternehmen zusammengefasst nachhaltig von diesen vier Unternehmen geprägt.

Tabelle 2
Erfasste privatwirtschaftliche Wohnungsbestände nach der Unternehmensgröße

Größenklasse	Anzahl	Anteil
kleine/mittlere Unternehmen	18.342	2 %
große Unternehmen	94.801	11 %
sehr große Unternehmen	789.330	87 %
insgesamt	902.473	100 %

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

4.1 Lage der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände

Ungeachtet der Unternehmensgröße liegt mit 46 % fast die Hälfte der Wohnungsbestände der befragten Unternehmen in Nordrhein-Westfalen (vgl. Tabelle 3). Auf dem zweiten Rang folgt Berlin, wo 17 % der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände liegen. Alle weiteren Bundesländer nehmen nur einstellige Anteilswerte ein. Die starke Konzentration der erfassten Bestände auf Nordrhein-Westfalen und Berlin spiegelt die Ergebnisse der Auswertungen der Datenbank Wohnungstransaktionen wider, die das BBSR regelmäßig durchführt. Dabei zeigt sich, dass Nordrhein-Westfalen und Berlin die räumlichen Schwerpunkte des Handelsgeschehens seit 1999 darstellen, an dem insbesondere privatwirtschaftliche Akteure beteiligt sind (vgl. BBSR 2024).

Erwartungsgemäß zeigt sich für die sehr großen Unternehmen eine sehr ähnliche Verteilung und bei den großen Unternehmen liegt sogar mehr als jede zweite Wohnung in Nordrhein-Westfalen. Nur die Struktur der kleinen und mittleren Unternehmen weicht von diesem räumlichen Verteilungsmuster stärker ab. Hier nimmt Rheinland-Pfalz mit einem Anteil von fast einem Drittel den ersten Rang ein, während auf Nordrhein-Westfalen nur jede vierte Wohnung entfällt. Ein substantieller Anteil findet sich mit 18 % darüber hinaus in Baden-Württemberg. Erwartbar ist das Ergebnis, dass die kleinen und mittleren Unternehmen häufig nur lokal bzw. regional Wohnraum anbieten und deshalb in der überwiegenden Mehrheit in nur einem einzigen Bundesland vertreten sind, während die großen bzw. sehr großen Unternehmen im Mittel in 6,3 bzw. 8,8 Bundesländern Wohnraum anbieten.

Wie ausgeprägt die Konzentration der in der Befragung erfassten Wohnungsbestände auf Nordrhein-Westfalen tatsächlich ist, lässt sich jedoch nur bewerten, wenn dieser Verteilung ein geeigneter Vergleichsmaßstab gegenübergestellt wird. Besonders aufschlussreich wäre dabei die räumliche Verteilung aller vermieteten Wohnungen in Deutschland, wie sie auf Vollerhebungsbasis aus der Gebäude- und Wohnungszählung (GWZ) 2022 zu entnehmen ist. Da die Ergebnisse der GWZ 2022 zum Zeitpunkt der Berichtslegung jedoch noch nicht vorliegen, wurde ersatzweise auf die Verteilung zurückgegriffen, die sich auf Stichprobenbasis aus dem Mikrozensus 2022, konkret der darin integrierten Zusatzerhebung zur Wohnsituation, ergibt.⁷ In Tabelle 4, die diese Gegenüberstellung vornimmt, wird zusätzlich auch die räumliche Struktur des deutschen Gesamtwohnungsbestandes gemäß der amtlichen Fortschreibung zum Jahresende 2022 ausgewiesen.

Tabelle 3
Lage der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände

Bundesland	kleine/mittlere Unternehmen	große Unternehmen	sehr große Unternehmen	insgesamt
Baden-Württemberg	18 %	1 %	4 %	4 %
Bayern	2 %	8 %	2 %	3 %
Berlin	2 %	3 %	19 %	17 %
Brandenburg	0 %	1 %	1 %	1 %
Bremen	0 %	0 %	2 %	1 %
Hamburg	1 %	6 %	1 %	2 %
Hessen	0 %	2 %	4 %	4 %
Mecklenburg-Vorpommern	0 %	0 %	0 %	0 %
Niedersachsen	1 %	2 %	6 %	6 %
Nordrhein-Westfalen	25 %	53 %	45 %	46 %
Rheinland-Pfalz	32 %	1 %	2 %	2 %
Saarland	2 %	0 %	0 %	0 %
Sachsen	2 %	8 %	7 %	7 %
Sachsen-Anhalt	3 %	0 %	1 %	1 %
Schleswig-Holstein	4 %	1 %	5 %	4 %
Thüringen	8 %	15 %	0 %	2 %

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Tabelle 4 belegt, dass die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen nicht nur wie schon oben gesehen hauptsächlich im Westen Deutschlands und dabei insbesondere in Nordrhein-Westfalen Wohnraum vermieten, sondern dass sie darüber hinaus auch verglichen mit anderen Vermietergruppen überproportional häufig in diesem Teil Deutschlands vertreten sind. Während die befragten Unternehmen 46 % ihrer Wohnungsbestände in Nordrhein-Westfalen anbieten, entfallen auf dieses Bundesland nur 23 % aller Mietwohnungen. Auch gemessen am gesamten Wohnungsbestand liegen die Bestände privatwirtschaftlicher Unternehmen, die an der Befragung teilgenommen haben, überproportional häufig in diesem Bundesland.

⁷ Merkmalsträger im Mikrozensus sind (Bewohner-) Haushalte und nicht die von ihnen bewohnten Wohnungen, wodurch in Tabelle 3 streng genommen nicht die räumliche Verteilung von Mietwohnungen, sondern diejenige von Haushalten in Mietwohnungen abgetragen ist. Da eine Mietwohnung in der Regel jedoch nur von einem einzigen Haushalt bewohnt wird und es darüber hinaus keine relevanten räumlichen Unterschiede in Bezug auf die Zahl der Haushalte je Mietwohnung gegeben sollte, dürften die unbekannten Anteile für Mietwohnungen im Wesentlichen den in Tabelle 3 ausgewiesenen Anteilen für Mieterhaushalte entsprechen.

Ebenfalls überproportional häufig sind die befragten Unternehmen in Berlin aktiv. 17 % ihrer Bestände befinden sich in der Hauptstadt Deutschlands, die gleichzeitig nur 7 % aller Mietwohnungen und nur 5 % aller Wohnungen in Deutschland auf sich vereint.

Die beiden südlichen Bundesländer Baden-Württemberg und Bayern spielen für die befragten Unternehmen dagegen nur eine untergeordnete Rolle. Während in diesen beiden Bundesländern 28 % aller Wohnungen und 26 % aller Mietwohnungen liegen, entfallen gerade einmal 7 % der von den befragten Unternehmen vermieteten Wohnungen auf Baden-Württemberg und Bayern.

Zu erklären sein dürfte das geschilderte regionale Verteilungsmuster der Bestände im Eigentum der befragten Unternehmen zum einen – wie bereits ausgeführt – mit Aufkäufen von Wohnungsportfolios, die insbesondere in Nordrhein-Westfalen und Berlin zu verorten sind. Zum anderen kann gerade in der Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen aber auch eine etwaige Selektivität des Rücklaufs aus der Befragung für die beobachtete regionale Verteilung der erfassten Wohnungsbestände verantwortlich zeichnen.

Tabelle 4

Lage der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände im Vergleich zum Gesamtbestand an Mietwohnungen* bzw. an allen Wohnungen

Bundesland	befragte privatwirtschaftliche Unternehmen	Mietwohnungen (Mikrozensus 2022)	alle Wohnungen (amtliche Fortschreibung des Wohnungsbestandes)
Baden-Württemberg	4 %	11%	13 %
Bayern	3 %	15%	15 %
Berlin	17 %	7%	5 %
Brandenburg	1 %	3%	3 %
Bremen	1 %	1%	1 %
Hamburg	2 %	3%	2 %
Hessen	4 %	7%	7 %
Mecklenburg-Vorpommern	0 %	2%	2 %
Niedersachsen	6 %	8%	10 %
Nordrhein-Westfalen	46 %	23%	21 %
Rheinland-Pfalz	2 %	4%	5 %
Saarland	0 %	1%	1 %
Sachsen	7 %	6%	6 %
Sachsen-Anhalt	1 %	3%	3 %
Schleswig-Holstein	4 %	3%	4 %
Thüringen	2 %	3%	3 %

* Haushalte in Mietwohnungen

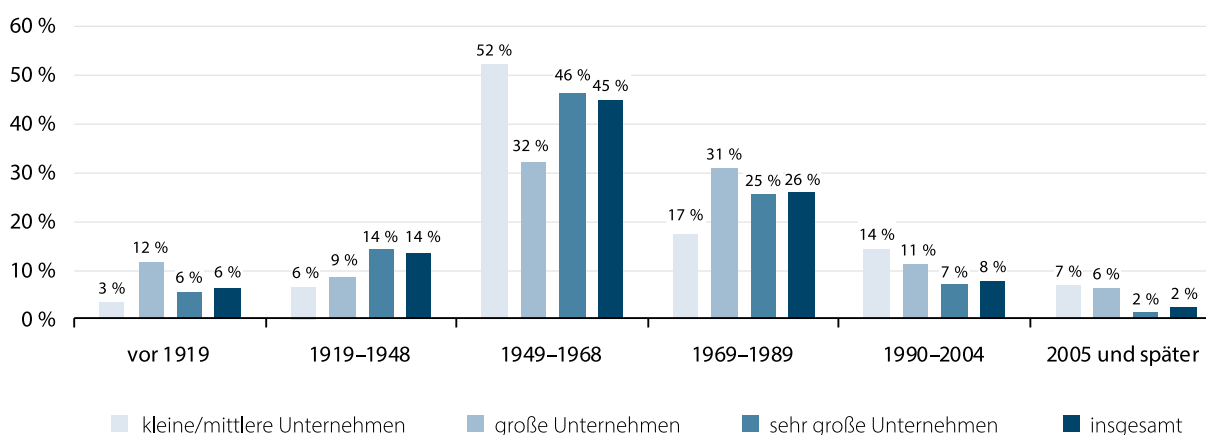
Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2024): Wohnen in Deutschland – Zusatzprogramm des Mikrozensus 2022. Statistisches Bundesamt: Fortschreibung Wohngebäude- und Wohnungsbestand

4.2 Baualter der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände

Das Gebäudebaualter stellt einen wichtigen Indikator für den Gebäudezustand dar, da es – zumindest in Grenzen – Rückschlüsse auf bauphysikalische und energetische Eigenschaften zulässt und Anhaltspunkte für notwendige Modernisierungs- oder Instandhaltungsmaßnahmen geben kann.

Aus Abbildung 7 geht hervor, dass die Bestände der befragten Unternehmen mehrheitlich ein mittleres Baualter aufweisen. 45 % gehören der Baualtersklasse 1949 bis 1968 und weitere 26 % der Baualtersklasse 1969 bis 1989 an. Diese Bestände stammen daher aus einem Zeitraum mit kriegsbedingt hoher Bautätigkeit in Deutschland.⁸ Der weit überwiegende Teil dieser Bestände dürfte angesichts üblicher Sanierungszyklen daher zumindest einmal (jedenfalls teilweise) modernisiert worden sein. Bestände jüngeren Baualters sind unter den befragten Unternehmen die Ausnahme und auch Altbauten, die vor 1919 erstellt wurden, bewegen sich anteilig nur im mittleren einstelligen Prozentbereich. Zwischen den drei betrachteten Unternehmensgrößenklassen sind die Unterschiede in der Tendenz eher unbedeutend und dabei im Wesentlichen als unsystematisch zu bewerten. Erwähnenswert ist lediglich der Unterschied zwischen den beiden unteren Unternehmensgrößenklassen in Bezug auf die beiden Nachkriegs- und Vorwendebaualtersklassen. Während die Bestände kleiner und mittlerer Unternehmen überproportional häufig (und darüber hinaus auch mehrheitlich) auf die Baualtersklasse 1949 bis 1968 entfallen und in der Baualtersklasse 1969 bis 1989 dagegen unterproportional häufig zu verorten sind, ergibt sich für die Bestände der großen Unternehmen ein entgegengesetztes Bild mit einem unterdurchschnittlichen Anteil in der Baualtersklasse 1949 bis 1968 und einem überdurchschnittlichen Anteil in der nächst jüngeren Baualtersklasse.

Abbildung 7
Baualter der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände



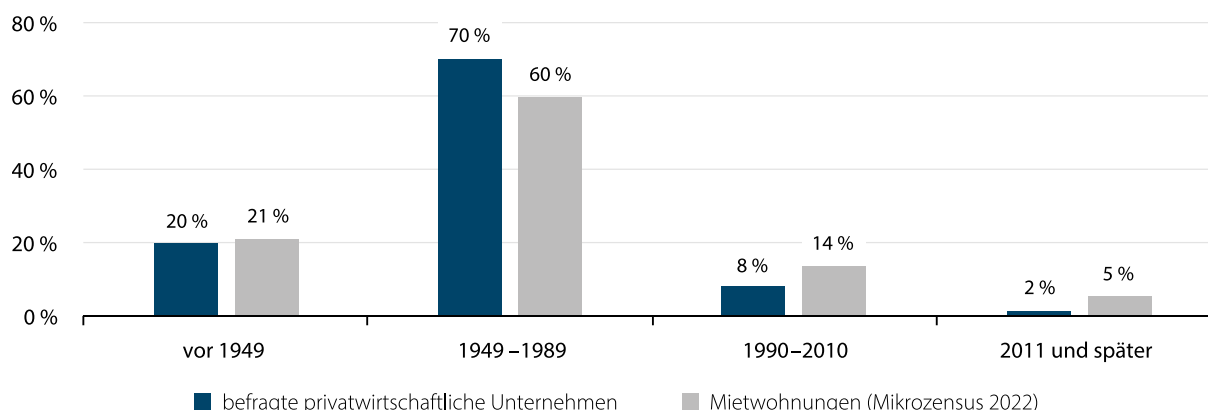
Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Den beiden mittleren Baualtersklassen 1949 bis 1968 und 1969 bis 1989 gehört mit rund sieben von zehn Wohnungen nicht nur das Gros der Bestände der befragten Unternehmen an. Auch gemessen an allen bewohnten Mietwohnungen gemäß Mikrozensus 2022 ist dieser Anteil überdurchschnittlich hoch (vgl. Abbildung 8). Umgekehrt sind die Anteile, die auf die Baujahre ab bzw. nach 1990 entfallen, im Fall der befragten Unternehmen verhältnismäßig gering. Nur rund 10 % ihrer Bestände sind diesen Baujahren zuzuordnen, wohingegen ca. 19 % aller Mietwohnungen in Deutschland erst nach den Wendejahren gebaut worden sind (vgl. zur Entwicklung der Portfoliobestände Kapitel 5). Keine nennenswerten Unterschiede gibt es dagegen in Bezug auf ältere Baujahre vor 1949. Auf diese Baujahre entfällt rund jede fünfte Wohnung der befragten Unternehmen, aber auch etwa jede fünfte Mietwohnung insgesamt.

⁸ Ein entsprechender historischer Überblick findet sich beispielsweise bei Kirchner 2006 und Kornemann 1991.

Abbildung 8

Baualter der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände im Vergleich zum Gesamtbestand an Mietwohnungen*



* Haushalte in Mietwohnungen. Die Baualterklassen sind im Mikrozensus geringfügig anders abgegrenzt: vor 1949, 1949–1990, 1991–2010, 2011 und später

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2024): Wohnen in Deutschland – Zusatzprogramm des Mikrozensus 2022

4.3 Energetischer Zustand der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände

Energetischer Zustand gemäß Energieausweis

Eine gängige Größe zur energetischen Gebäudebewertung ist der in Kilowattstunden pro Quadratmeter Nutzfläche und Jahr gemessene Endenergiekennwert. Dieser zeigt den gemessenen Energieverbrauch bzw. den berechneten Energiebedarf für die Beheizung, die Warmwassererzeugung sowie die Belüftung des Gebäudes an und bildet die Grundlage für die Einteilung eines Gebäudes in eine der neun Energieeffizienzklassen gemäß dem Gebäudeenergiegesetz (GEG). Diese Klassen reichen von A+ für energetisch sehr gute Gebäude mit einem Endenergiekennwert von bis zu 30 kWh/m²a bis hin zu H für Gebäude mit mehr als 250 kWh/m²a. Nachgewiesen wird der Endenergiekennwert im Energieausweis, den es in zwei unterschiedlichen Typen gibt, dem Bedarfs- und dem Verbrauchsausweis. Während der Bedarfsausweis unter Zugrundelegung standardisierter Randbedingungen den theoretischen Energiebedarf eines Gebäudes aufgrund seiner Bauweise einschließlich der Anlagentechnik angibt und relativ aufwändig zu erstellen ist, weist der im Regelfall deutlich kostengünstigere Verbrauchsausweis den tatsächlichen Energieverbrauch aus. Um den Einfluss des individuellen Nutzerverhaltens und der Witterung zurückzudrängen, wird der gemessene Verbrauch von mindestens drei Abrechnungsperioden zugrunde gelegt und es wird eine Witterungsbereinigung durchgeführt.

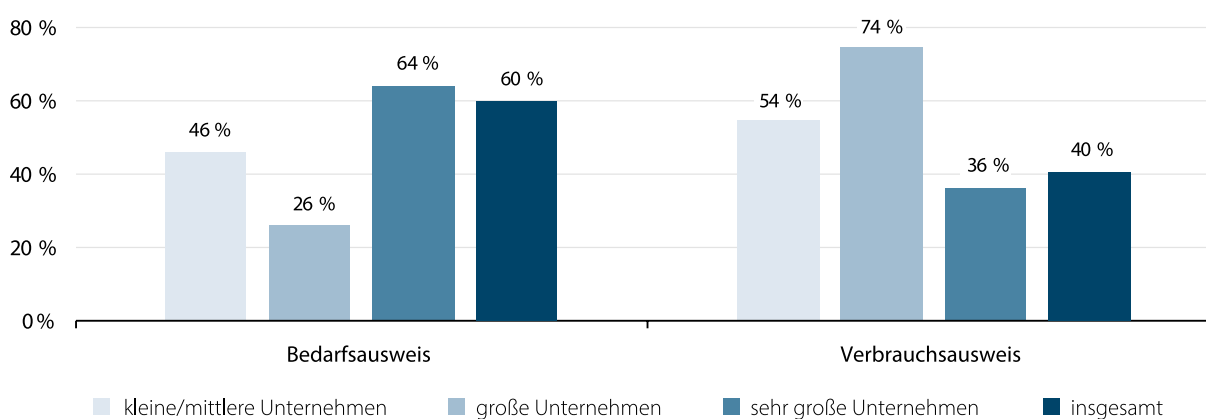
Ein energetischer Vergleich von Gebäuden mit unterschiedlichem Ausweistyp ist nur sehr eingeschränkt möglich. Neben den unterschiedlichen methodischen Grundlagen der Kennwertermittlung und einer bisher nicht erfolgten Kalibrierung der beiden Verfahren (mit der Folge, dass trotz gemeinsamer Skala für die Klasseneinteilung Verbrauchs- und Bedarfsausweise im Durchschnitt zu deutlich abweichenden Energiekennwerten führen) kommt erschwerend hinzu, dass der Umstand, welcher Ausweistyp für ein bestimmtes Gebäude vorliegt bzw. ausgestellt wird, von gesetzlichen Regelungen und anderen Anlässen und damit in letzter Konsequenz vom Gebäudetyp und dem energetischen Zustand abhängig ist. Denn während bei Neubauten und kleineren unsanierten Mehrfamilienhäusern mit Bauantrag vor Inkrafttreten der ersten Wärmeschutzverordnung am 1. November 1977 ein Bedarfsausweis verpflichtend ist⁹ und sich seine Erstellung nach einer energetischen Modernisierung womöglich ohnehin anbietet, genügt für andere Gebäudetypen bzw. in anderen Situationen

⁹ In Bezug auf kleinere unsanierte Altbauten soll die verpflichtende Ausstellung eines Bedarfsausweises vermeiden, dass solchen Gebäuden allein wegen eines besonders sparsamen Heizverhaltens einzelner Bewohner über den Verbrauchsausweis ein – gemessen an der Realität – zu guter energetischer Zustand bescheinigt wird.

auch ein Verbrauchsausweis. Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen wurden die befragten Unternehmen darum gebeten, ihre Bestände nicht nur nach der Energieeffizienzklasse aufzuschlüsseln, sondern gleichzeitig auch nach dem jeweiligen Ausweistyp.

Abbildung 9 ist zu entnehmen, dass ungeachtet der Unternehmensgröße für sechs von zehn der erfassten Wohnungen ein Bedarfs- und folgerichtig für vier von zehn Wohnungen ein Verbrauchsausweis vorliegt. Diese Aufteilung zeigt sich in etwa auch für die sehr großen Unternehmen, was angesichts des Umstandes, dass deren Bestände die Gesamtbestände dominieren (vgl. Tabelle 2), zu erwarten ist. Bei den kleinen bis mittleren, insbesondere aber bei den großen Unternehmen liegen dagegen mehrheitlich Verbrauchsausweise vor.

Abbildung 9
Energieausweistyp der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände

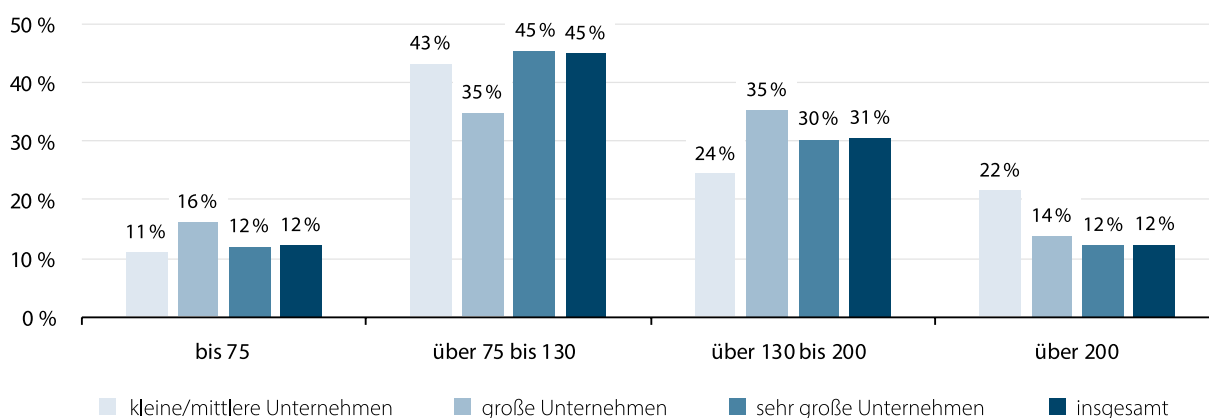


Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Wie sich die erfassten Wohnungsbestände – differenziert nach dem Ausweistyp – auf die Energieeffizienzklassen verteilen, geht aus den beiden folgenden Abbildungen vor. Fallzahlbedingt wurden dabei benachbarte Energieeffizienzklassen zusammengefasst.

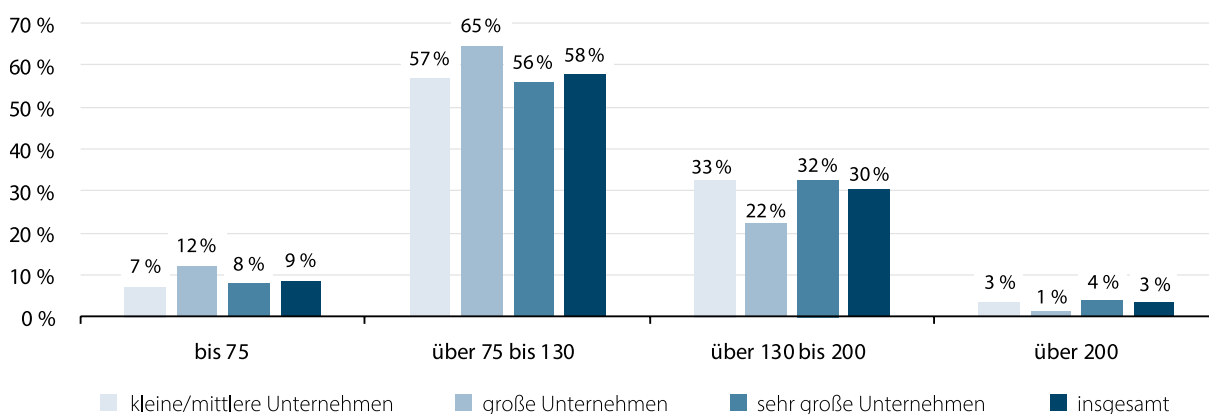
Bei Beständen mit Bedarfsausweis, erst recht aber bei solchen mit Verbrauchsausweis zeigt sich eine auffällige Häufung der Endenergiekennwerte im Intervall von über 75 bis 130 (kWh/m²a), was den Energieeffizienzklassen C und D entspricht. Am zweithäufigsten wurden bei beiden Ausweistypen die Energieeffizienzklassen E und F genannt, die in den Abbildungen das gemeinsame Intervall von über 130 bis 200 (kWh/m²a) bilden. Energetisch als gut zu bewertende Bestände der Energieeffizienzklassen A+, A und B mit einem Endenergiekennwert von bis zu 75 bewegen sich je nach Ausweistyp in einer Größenordnung von um die 10 %. Auf die schlechtesten Energieeffizienzklassen G und H (über 200 kWh/m²a) entfallen unternehmensgrößenübergreifend Anteilswerte von 12 % (Bedarfsausweis) bzw. 3 % (Verbrauchsausweis). Beim Vergleich zwischen den verschiedenen Unternehmensgrößenklassen lassen sich zwar Unterschiede erkennen, die jedoch unsystematischer Natur sind.

Abbildung 10
Endenergiekennwert (in kWh/m²a) der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände mit Ausweistyp „Bedarfsausweis“



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

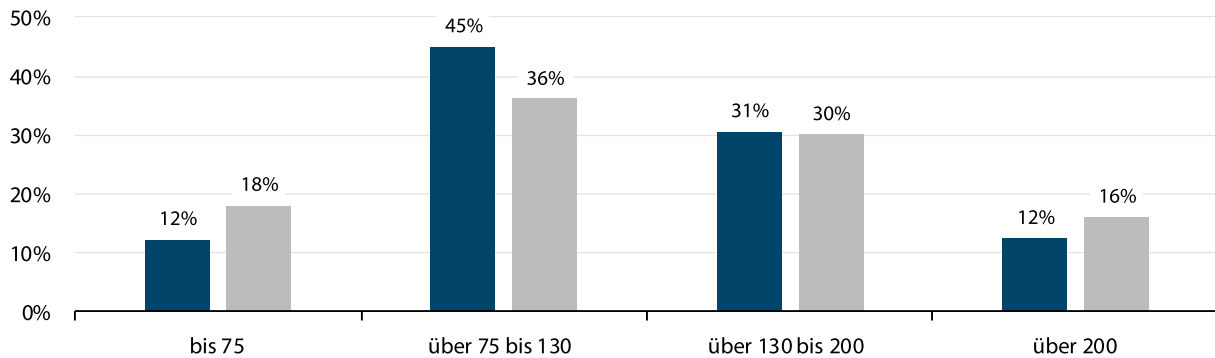
Abbildung 11
Endenergiekennwert (in kWh/m²a) der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände mit Ausweistyp „Verbrauchsausweis“



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Die Ableitung von Schlussfolgerungen zur energetischen Qualität von Wohnungsbeständen auf Basis von Energieausweisdaten und insbesondere darauf gestützte Vergleiche mit anderen Beständen sind aus den beschriebenen Gründen mit vielfältigen Schwierigkeiten behaftet. Gleichwohl soll an dieser Stelle der Versuch einer Tendenzaussage dahingehend unternommen werden, ob sich die erfassten Bestände der befragten privatwirtschaftlichen Unternehmen in energetischer Hinsicht von übergeordneten Gesamtheiten unterscheiden (vgl. Abbildung 12). Als Vergleichsmaßstab wird auf die Auswertung einer Stichprobe von Bedarfsausweisen für den Mehrfamilienhaussektor zurückgegriffen (vgl. dena et al. 2019: 7). Zu beachten ist, dass sich die ausgewerteten Energieausweise auf den Zeitraum von 2014 und 2019 erstrecken und dass die Stichprobe (trotz einer Hochrechnung auf den Gesamtbestand anhand Gebäudetyp und Baualter) nicht notwendigerweise als repräsentativ anzusehen ist, da die Erstellung und Erfassung von Energieausweisen von bestimmten Anlässen (z. B. der Durchführung einer umfangreichen Modernisierung) abhängen kann.

Abbildung 12
Endenergiekennwert (in kWh/m²a) der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände mit Ausweistyp „Bedarfsausweis“ im Vergleich zu allen Mehrfamilienhäusern*



* Zeitraum 2014-2019, wohnflächenspezifische Daten.

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Auswertung von dena et al. 2019: 7

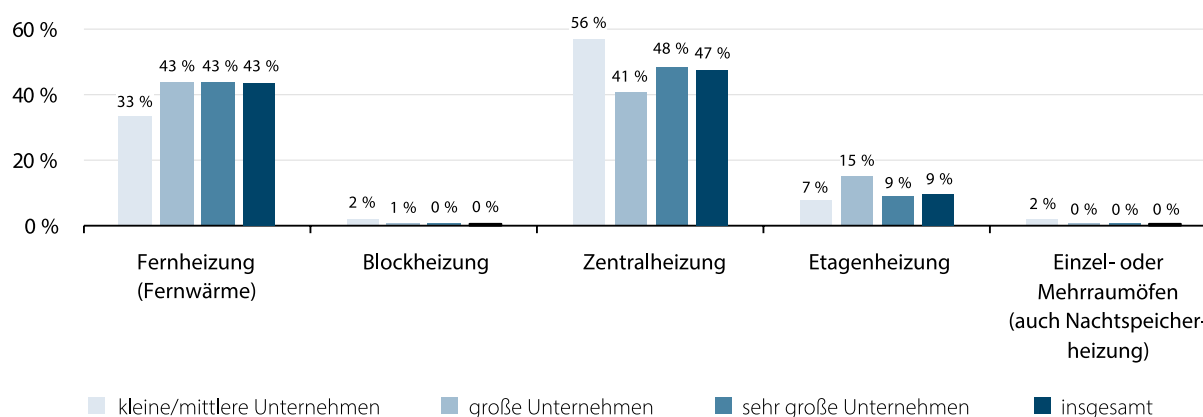
Unter Inkaufnahme der beschriebenen Unterschiede zwischen den Datengrundlagen zeigt die Gegenüberstellung, dass sich die Struktur der Endenergiekennwerte der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände zwar nicht fundamental von der Vergleichsstichprobe über den gesamten Mehrfamilienhaussektor abhebt, sich die erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände in der Tendenz jedoch stärker auf mittlere energetische Qualitäten konzentrieren. So entfallen rund drei von vier Wohnungen der befragten Unternehmen auf die „mittleren“ Energieeffizienzklassen C bis F (über 75 bis 200 kWh/m²a), wohingegen nur 66 % aller Mehrfamilienhauswohnungen diesen Klassen angehören. Entsprechend sind die Randklassen, also die besonders guten (bis 75 kWh/m²a) und die besonders schlechten Energieeffizienzklassen (über 200 kWh/m²a), mit Anteilswerten von jeweils 12 % eher selten durch Wohnungen der befragten Unternehmen belegt, während im gesamten Mehrfamilienhausbereich rund ein Drittel aller Wohnungen dort zu verorten ist.

Zusammenfassend lassen sich in Bezug auf den energetischen Zustand der erfassten Wohnungsbestände der befragten privatwirtschaftlichen Unternehmen drei Feststellungen treffen. Erstens stechen die Bestände in energetischer Sicht weder besonders positiv noch besonders negativ heraus, sondern entsprechen mehr oder weniger dem Gesamtbild des deutschen Mehrfamilienhaussektors. Zweitens ist ersichtlich, dass in der Vergangenheit zumindest ein Teil der Bestände energetisch ertüchtigt wurde. Denn während 2 % der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungen 2005 oder später erstellt wurden (vgl. Abbildung 7), weist rund jede zehnte erfasste Wohnung einen als niedrig einzustufenden Endenergiekennwert von bis zu 75 kWh/m²a auf. Und während 64 % der erfassten Bestände vor 1969 erstellt wurden (vgl. Abbildung 7) und der zugrunde liegende Bauantrag daher weit vor Inkrafttreten der ersten Wärmeschutzverordnung terminiert ist, sind je nach Ausweistyp nur 1 bis 5 % der Bestände in der niedrigsten Energieeffizienzklasse H eingeordnet. Zugleich ist davon auszugehen, dass seitens der befragten Unternehmen ein energetisch besonders hochwertiger Standard nur durch Neubau und nicht durch nachträgliche Modernisierungen angestrebt wird. Dass der Anteil an energetisch hochwertigen Wohnungen geringer ausfällt, ist daher auf den geringeren Anteil an Neubauwohnungen (vgl. Abbildung 8) zurückzuführen. Drittens bleibt jedoch auch zu konstatieren, dass wie andere Vermietergruppen auch die privatwirtschaftlichen Unternehmen noch einen substanziellen Sanierungsaufwand vor sich haben, um das Ziel eines klimaneutralen Gebäudebestands im Jahr 2045 erreichen zu können.

Heizungsart

Zur Erreichung der Klimaschutzziele spielt neben der Reduzierung des Endenergieverbrauchs (bzw. -bedarfs) auch die Art der Wärmeversorgung und insbesondere die Umstellung auf erneuerbare Energien eine entscheidende Rolle. Im Unternehmensfragebogen wurde die überwiegende Heizungsart im Gebäude erhoben. Auch wenn daraus nicht direkt geschlussfolgert werden kann, welche Energieträger verwendet werden und wie weit die Transformation der Wärmeversorgung innerhalb der erfassten Bestände der befragten privatwirtschaftlichen Unternehmen fortgeschritten ist, so lässt sich anhand der Struktur der überwiegenden Heizungsart dennoch ein grobes Bild der vorliegenden Situation zeichnen (vgl. Abbildung 13). Insbesondere ist dabei der Anteil der Fernwärme von Interesse: Diese gilt grundsätzlich insbesondere in dichter Bebauung als eine für den Klimaschutz gut geeignete Option (vgl. z. B. IWU/h_da/BET 2019): Zwar muss auch hier die „Dekarbonisierung“ der Wärmeerzeugung zukünftig erst noch erfolgen, diese Aufgabe liegt aber weitgehend im Verantwortungsbereich des Energieversorgers (und nicht bei den Eigentümern der belieferten Gebäude).

Abbildung 13
Überwiegende Gebäudeheizungsart der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Insgesamt wird mit rund neun von zehn Wohnungen das Gros der erfassten Bestände der befragten Unternehmen mit Fernwärme oder durch eine Zentralheizung beheizt. Die beiden genannten Heizungsarten halten sich dabei in etwa die Waage, nur bei den kleinen bis mittleren Unternehmen sind Zentralheizungen häufiger als Fernheizungen vorzufinden. Bestände, die weder fern- noch zentralbeheizt sind, weisen fast ausschließlich eine Etagenheizung auf. Blockheizungen spielen in der Gesamtbetrachtung dagegen fast gar keine Rolle, genauso wie die aus energetischer Sicht im Regelfall als ungünstig zu bewertende Beheizung durch Einzel- oder Mehrraumöfen, die im sozialrechtlichen Kontext häufig auch als Indikator für einen Wohnungssubstandard dienen.¹⁰ Im Wesentlichen sind diese beiden Heizungsarten nur bei den kleinen bis mittleren Unternehmen vorzufinden, weisen dort allerdings auch nur Anteile von jeweils 2 % auf.

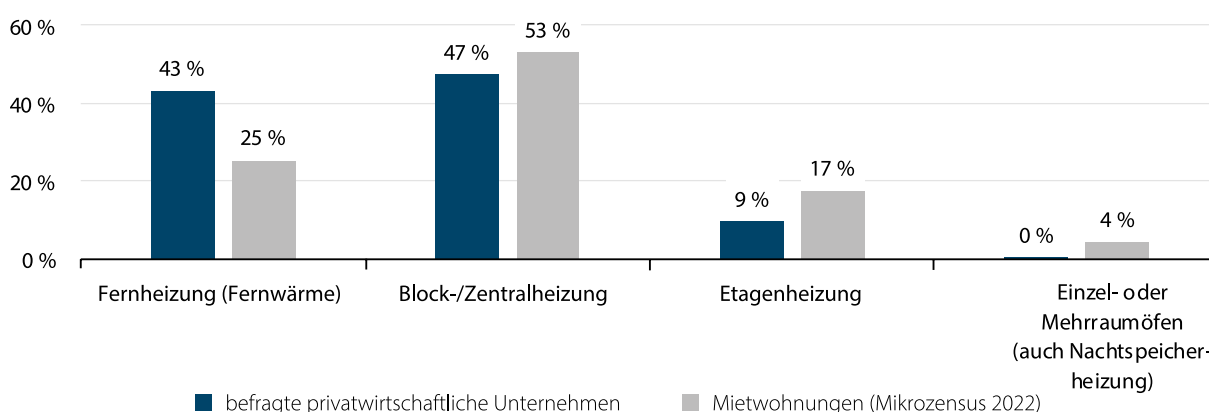
Vergleicht man die Häufigkeitsverteilung der überwiegenden Heizungsart aller erfassten privatwirtschaftlichen Bestände mit der aller vermieteten Wohnungen gemäß Mikrozensus 2022¹¹, ergeben sich auffällige Unterschiede (vgl. Abbildung 14). Zwar steht auch bei der Gesamtheit der Mietwohnungen die Block- und

¹⁰ Zu beachten ist, dass wie auch in anderen Tabellen und Abbildungen die in Abbildung 13 abgetragenen Prozentangaben mathematisch gerundet wurden. Tatsächlich stehen hinter der Prozentangabe von 0 % Anteile, die positiv, aber kleiner als 0,5 % sind und daher auf 0 % abgerundet wurden.

¹¹ Da beim Mikrozensus Block- und Zentralheizungen eine gemeinsame Kategorie bilden, wurden die Angaben der befragten privatwirtschaftlichen Unternehmen analog zusammengefasst.

Zentralheizung unter den Gebäudeheizungsarten an erster Stelle, gefolgt von der Fernheizung, der Etagenheizung und von Einzel- oder Mehrraumöfen. Aber trotz identischer Rangfolge unterscheiden sich die dahinter stehenden Anteilswerte teilweise doch erheblich von denen der erfassten privatwirtschaftlichen Bestände. So nehmen Wohnungen mit Block- und Zentralheizung im gesamten Mietwohnungsbestand einen höheren Anteil von 53 % (gegenüber 47 % bei den hier untersuchten privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen) ein, während Fernheizungen mit einem Anteilswert in Höhe von 25 % im Mietwohnungsgesamtbestand (gegenüber 43 % bei den befragten Unternehmen) vergleichsweise seltener vorzufinden sind. Dafür haben Etagenheizungen mit 17 % deutschlandweit ein fast doppelt so hohes Gewicht und Wohnungen, die mit Einzel- oder Mehrraumöfen beheizt werden, kommen auf immerhin 4 %. Bei den zitierten Mikrozensusangaben ist zwar einschränkend zu berücksichtigen, dass anders als bei der Unternehmensbefragung Mehrfachnennungen möglich waren, dieser Umstand hier aber kaum von Belang ist.¹² Für die Erklärung der Unterschiede viel wichtiger dürfte dagegen sein, dass die erfassten privatwirtschaftlichen Bestände wohl in der weit überwiegenden Mehrheit im städtischen Raum zu verorten sind bzw. dass eine für die Fernwärme günstige hohe Bebauungsdichte vorliegt, während zum Gesamtbestand an (bewohnten) Wohnungen substanziell auch solche zählen, die im ländlichen Raum bzw. in weniger dichter Bebauung liegen.

Abbildung 14
Überwiegende Gebäudeheizungsart der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände im Vergleich zum Gesamtbestand an Mietwohnungen*



* Haushalte in Mietwohnungen

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2024): Wohnen in Deutschland – Zusatzprogramm des Mikrozensus 2022

4.4 Altersgerechtigkeit der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände

Im Zuge der voranschreitenden demographischen Alterung gewinnt die Frage, in welchem Umfang der Wohnungsbestand barrierearm oder sogar barrierefrei ist, zunehmend an Gewicht. Entsprechend ausgestattete Wohnungen in Verbindung mit einem ebenfalls bedürfnisgerecht zugeschnittenen Wohnumfeld ermöglichen es körperlich beeinträchtigten Personen im Allgemeinen und Hochbetagten im Besonderen, so lange wie möglich ein selbstständiges und selbstbestimmtes Leben führen zu können.

¹² Die Zahl der Nennungen liegt im Mikrozensus mit ca. 23.155.000 nur geringfügig über der (hochgerechneten) Gesamtwohnungszahl (ca. 22.881.000), so dass die abweichende Befragungssystematik kaum für die deutlichen Abweichungen zu den Anteilswerten verantwortlich sein dürfte, die sich bei den erfassten privatwirtschaftlichen Beständen beobachten lassen.

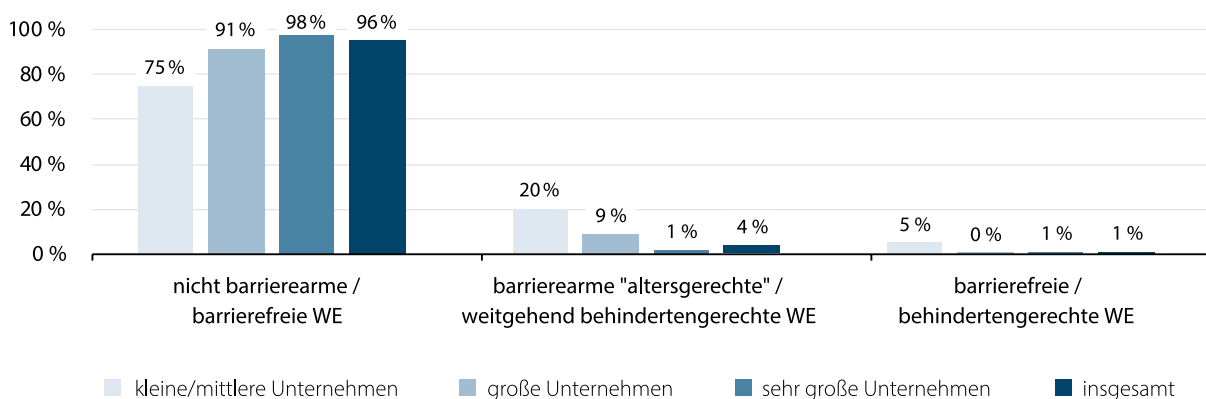
Am besten an die Bedürfnisse der Zielgruppe angepasst sind barrierefreie Wohnungen. Nach § 50 Musterbauordnung müssen die betreffenden Wohnungen barrierefrei erreichbar sein und die Wohn- und Schlafräume, eine Toilette, ein Bad sowie die Küche oder die Kochnische müssen ebenfalls barrierefrei sein. Barrierefreiheit in diesem Sinne setzt dabei hohe bauliche Anforderungen, die im Einzelnen die DIN 18040 Teil II regelt, welche unter anderem die DIN 18025-2 (Barrierefreie Wohnungen), aber auch die DIN 18025-1 (Wohnungen für Rollstuhlbewohner) ersetzt hat. So gibt es beispielsweise konkrete Anforderungen im Hinblick auf die bauliche Gestaltung des Wohnungszugangs, so etwa zu Treppen, Rampen und Aufzugsanlagen, aber auch spezifische Vorgaben etwa zu Zimmertüren, Fenstern, der Badezimmerausstattung und dem Zugang zu einem Balkon oder Freisitz.

Wird das hohe Niveau der Barrierefreiheit trotz der Reduktion von Barrieren nicht erreicht, spricht man von barrierearm oder weitgehend behindertengerecht, wofür es in Deutschland allerdings keine allgemeingültige Definition gibt und die entsprechende Einstufung in diese Kategorie daher subjektiv geprägt ist.

Wie Abbildung 15 zu entnehmen ist, ist das Gros der erfassten Bestände der befragten Unternehmen nicht barrierearm bzw. -frei. Nur eine von 20 Wohnungen ist nach Angaben der befragten Unternehmen wenigstens barrierearm. Barrierefrei ist indes nur etwa jede hundertste Wohnung.

Abbildung 15

Erfasste privatwirtschaftliche Wohnungsbestände danach, ob die Bestände barrierearm bzw. barrierefrei sind



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Differenziert nach der Unternehmensgröße ergibt sich ein auffälliges Muster dergestalt, dass mit abnehmender Unternehmensgröße der Anteil von Wohnungen steigt, die wenigstens barrierearm sind (vgl. zu den entsprechenden Modernisierungsmaßnahmen Kapitel 7). So ist unter den Wohnungen von kleinen bzw. mittleren Unternehmen etwa jede vierte Wohnung zumindest barrierereduziert und jede zwanzigste Wohnung erfüllt sogar die strengen Kriterien von Barrierefreiheit bzw. Behindertengerechtigkeit. Dieses Ergebnis kontrastiert damit etwas den Befund, wonach nur eines der 18 befragten kleinen bzw. mittleren Unternehmen alters- bzw. behindertengerechte Wohnformen als spezielles Zielgruppensegment angegeben hat (vgl. Abbildung 6).

Auch bei der in den Mikrozensus integrierten Zusatzerhebung zur Wohnsituation wird nach Barrieren im Gebäude bzw. der Wohnung gefragt. Da die Auskunftspersonen des Mikrozensus jedoch (im Regelfall) bautechnische Laien sind, wird darauf verzichtet, nach der Erfüllung von Mindestvorgaben gemäß der Musterbauordnung oder der DIN zu fragen. Stattdessen werden die Befragten aufgefordert, vorgegebene einschlägige Gebäude- bzw. Wohnungsmerkmale falls zutreffend anzukreuzen. Demnach gaben 2022 89 % bzw. 88 % aller befragten Mieterhaushalte an, dass das Gebäude bzw. ihre Wohnung zumindest in Teilaspekten barrierereduziert ist, und sei es auch nur, weil zum Beispiel die Flure innerhalb des Gebäudes ausreichend breit sind (Durchgangsbreite mindestens 120 cm) oder weil im Bad bzw. im Sanitärbereich „ausreichend Bewegungsraum“

vorhanden ist. Die abweichende Abfragesystematik ist somit ganz offensichtlich für die gravierend anderen Ergebnisse hinsichtlich des Themenkomplexes „alters- und behindertengerechtes Wohnen“ verantwortlich. Eine wirkliche Vergleichbarkeit der Befunde aus der Befragung privatwirtschaftlicher Unternehmen mit denen aus der Mikrozensusbefragung zum Thema alters- und behindertengerechtes Wohnen ist somit nicht gegeben.

5 Veränderung des Wohnungsbestandes

In diesem Kapitel werden Bestandsveränderungen der teilnehmenden Unternehmen durch den Zukauf oder den Verkauf von Bestandswohnungen, durch den Neubau von Wohnungen beziehungsweise den Erwerb von Projektentwicklungen für den eigenen Bestand beschrieben. Zudem werden Angaben zu Investitionskosten, der Art der verwendeten Finanzierungsmittel und zu Beweggründen für und gegen den Neubau von Wohnungen dargestellt.

5.1 Veränderungen des Wohnungsbestandes der teilnehmenden Unternehmen 2019 bis 2021

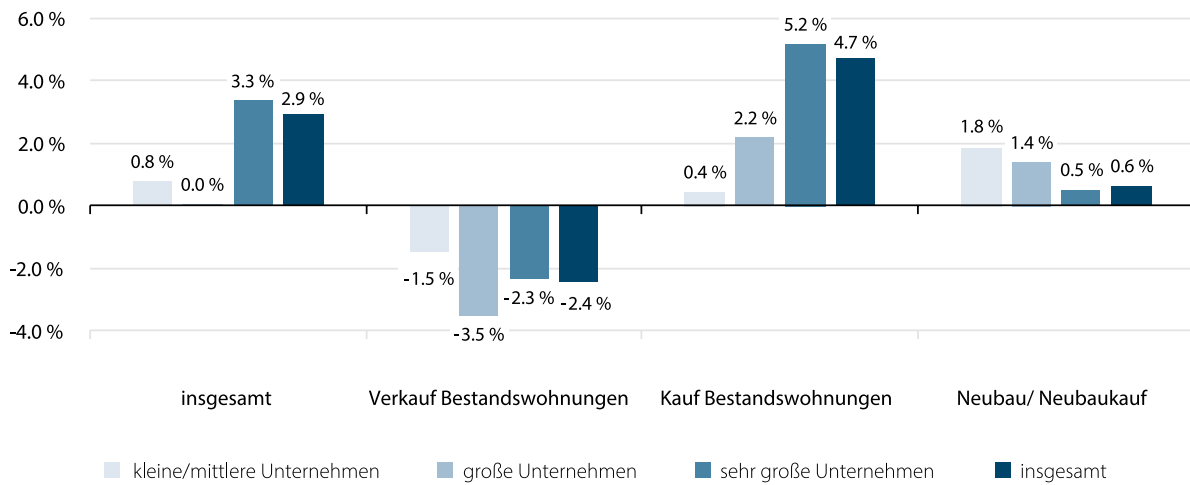
Privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen entwickeln ihren Wohnungsbestand kontinuierlich weiter, indem sie Wohnungen kaufen bzw. verkaufen und neue Wohnungen zur Vermietung bauen bzw. bauen lassen. In den Jahren 2019 bis 2021 wurden von den an der Befragung teilnehmenden Unternehmen insgesamt 21.386 Bestandswohnungen verkauft und insgesamt 41.538 Wohneinheiten als Bestandswohnungen gekauft. Im gleichen Zeitraum wurden von den teilnehmenden Unternehmen zusätzlich 5.553 Wohnungen für eigene Zwecke gebaut oder in neuwertigem Zustand erworben. Von diesen neuen Wohnungen wurde der überwiegende Anteil von 78 % selbst errichtet und die restlichen 22 % als Neubauprojektentwicklung erworben.

Um die Veränderung des Gesamtbestandes der teilnehmenden Unternehmen einordnen zu können, wurde der Gesamtbestand dieser Unternehmen aus den Angaben zum Wohnungsbestand und der Bestandsentwicklung für das Jahr 2021 zum Wohnungsbestand 2019 zurückgerechnet und darauf aufbauend wurden Veränderungsraten je Unternehmensgrößenklasse und nach Art des Zugangs (Kauf bzw. Neubau) und Abgangs (Verkauf) berechnet. Mögliche Abgänge von Wohneinheiten etwa durch Abriss wurden dabei vernachlässigt. Das Ergebnis für die teilnehmenden Unternehmen mit Angaben ist in Abbildung 16 dargestellt.

Insgesamt erhöhte sich der Wohnungsbestand der teilnehmenden Unternehmen in den Jahren 2019 bis 2021 um knapp 3 %. Dabei haben die kleinen bzw. mittleren Unternehmen ihren Wohnungsbestand nur leicht um ein knappes Prozent und die großen Unternehmen ihren Wohnungsbestand gar nicht ausgeweitet. Den größten Bestandszuwachs verzeichneten demnach die sehr großen Unternehmen, die ihren Wohnungsbestand um etwas mehr als 3 % ausgeweitet haben.

Während der überwiegende Anteil der insgesamt den Beständen der teilnehmenden Unternehmen zugegangenen Mietwohnungen als Bestandswohnungen gekauft und nicht neu errichtet wurde, ist die Bedeutung des Neubaus bzw. des Erwerbs von Projektentwicklungen für den Zugang von Wohnungen zum unternehmerischen Wohnungsbestand für kleine bzw. mittlere und große Unternehmen deutlich größer. Folglich haben sehr große Unternehmen den überwiegenden Anteil des Zugangs von Wohneinheiten zum eigenen Wohnungsbestand durch Zukäufe realisiert. Für sehr große Unternehmen lässt sich somit für diesen Betrachtungszeitraum eine klare Wachstumsstrategie durch den Zukauf von Bestandswohnungen konstatieren. Es kann vermutet werden, dass dies auf spezifische Strategien von an der Börse neu notierten Unternehmen zurückzuführen ist. Für die kleineren Unternehmensgrößenklassen deuten die Befragungsergebnisse für die Zeit von 2019 bis 2021 eher auf eine Bereinigung der eigenen Wohnungsbestände hin. Das kann zum Beispiel bedeuten, dass Wohneinheiten mit schlechten Renditeeigenschaften verkauft und dafür Wohneinheiten mit höheren Renditeerwartungen neu errichtet wurden.

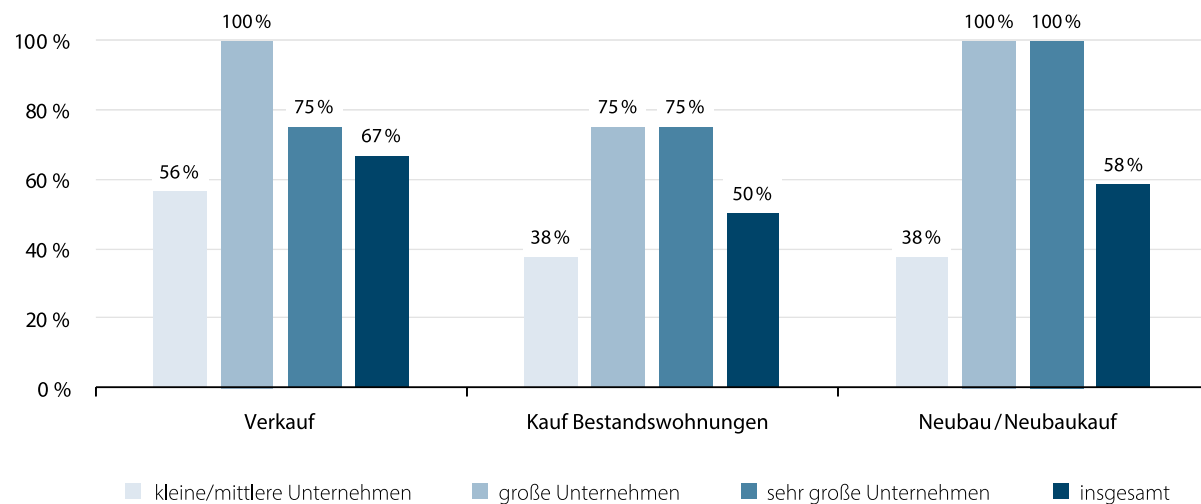
Abbildung 16
Veränderung des Wohnungsbestandes der teilnehmenden Unternehmen 2019 bis 2021



Ohne Berücksichtigung von Abriss oder sonstigen Abgängen von Wohneinheiten. Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Jedoch haben nicht alle Unternehmen gleichermaßen Zu- und Abgänge von Wohneinheiten zum Wohnungsbestand zu verzeichnen. Bei knapp einem Fünftel der kleinen bzw. mittleren Unternehmen kam es zu keiner Bestandsveränderung bzw. Bereinigung des Wohnungsbestandes, wohingegen alle großen und sehr großen Unternehmen Wohneinheiten gekauft, verkauft oder neu gebaut haben. In Abbildung 17 wird der jeweilige Anteil der teilnehmenden Unternehmen gezeigt, der den Wohnungsbestand zwischen 2019 und 2021 durch den Kauf, den Verkauf und durch Neubau veränderte.

Abbildung 17
Anteil der teilnehmenden Unternehmen nach Art der Veränderung des Wohnungsbestandes



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

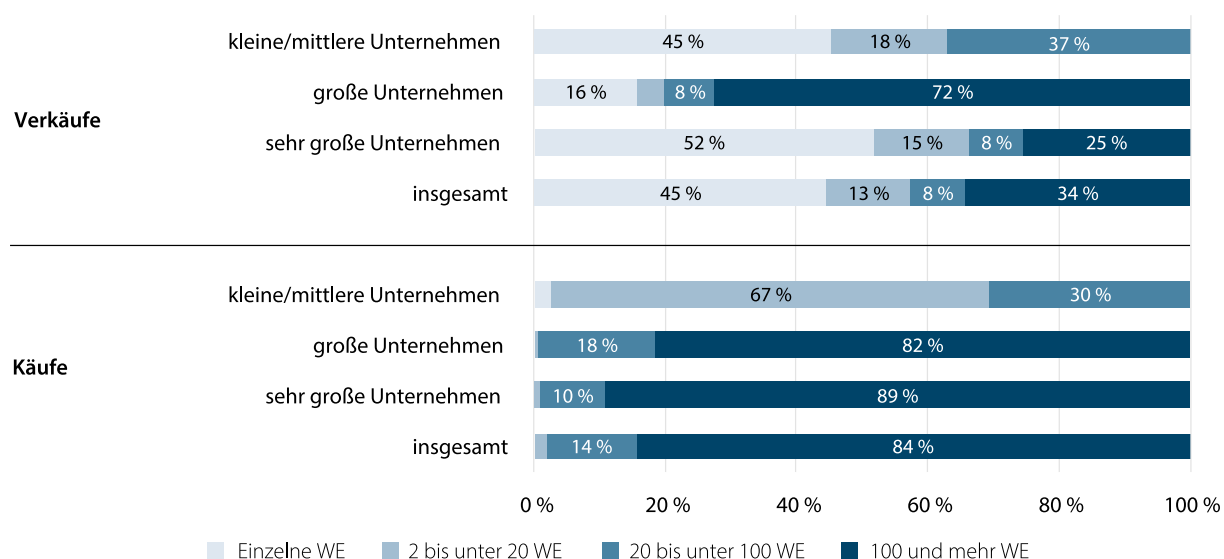
Während etwas mehr als die Hälfte der teilnehmenden kleinen bzw. mittleren Unternehmen Wohnungen zwischen 2019 und 2021 verkauft hat, kaufte nur knapp ein Drittel Bestandswohnungen und genauso viele bauten auch bzw. haben neue Projektentwicklungen gekauft. Es ist plausibel anzunehmen, dass bei kleinen und mittleren Unternehmen nur geringe (personelle) Ressourcen für die Bestandsentwicklung zur Verfügung stehen. Dagegen haben alle teilnehmenden großen und bis auf eine Ausnahme auch alle sehr großen Unternehmen Wohnungen verkauft. Jeweils drei von vier große und sehr große Unternehmen haben Bestandswohnungen gekauft und alle großen und sehr großen Unternehmen haben für den eigenen Bestand gebaut oder bauen lassen.

5.2 Verkauf und Zukauf von Bestandswohnungen nach Portfoliogröße

Der Handel mit Mietwohnungen ist der quantitativ bedeutendste Weg, wie privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen ihren Bestand erweitern oder reduzieren (vgl. Abbildung 16). Dabei unterschieden sich Strategien zwischen dem An- und dem Verkauf von Mietwohnungen und nach den Unternehmensgrößenklassen. Der überwiegende Anteil an allen gekauften (95 %) und verkauften (83 %) Bestandswohneinheiten der teilnehmenden Unternehmen fiel dabei auf die sehr großen Unternehmen.

In Abbildung 18 wird der Anteil der verkauften bzw. gekauften Wohneinheiten der teilnehmenden Unternehmen nach der Größe des jeweils gehandelten Mietwohnungsportfolios dargestellt. Hierbei wird unterschieden, ob Wohneinheiten einzeln verkauft bzw. gekauft wurden oder ob kleinere (2 bis unter 20 WE pro Handel), mittlere (20 bis unter 100 WE pro Handel) oder große (100 und mehr WE pro Handel) Mietwohnungsportfolios gehandelt wurden.

Abbildung 18
Verkäufe und Käufe von Bestandswohnungen nach Portfoliogröße



Anteil verkaufter bzw. gekaufter Wohneinheiten nach Größe des gehandelten Mietwohnungsportfolios. Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Kleine bzw. mittlere Unternehmen realisierten knapp die Hälfte aller Verkäufe von Mietwohnungen im Einzelverkauf. Die zweite Hälfte wurde über kleinere (ca. 18 %) und mittlere (ca. 37 %) Mietwohnungsportfolios verkauft. Gleichzeitig wurden fast alle Zukäufe der kleinen und mittleren Unternehmen in kleinen und mittleren Mietwohnungsportfolios getätigt und nur in sehr kleinem Umfang wurden einzelne Wohneinheiten für den eigenen Bestand gekauft.

Für große und sehr große Unternehmen ist dagegen der Handel mit großen Mietwohnungsportfolios ab 100 Wohneinheiten zur Bestandsentwicklung prägend, zumal die sehr großen Unternehmen insgesamt mehr Wohneinheiten kauften als verkaufen. Teilnehmende große Unternehmen haben im Untersuchungszeitraum mehr als 70 % aller Wohneinheiten in solch großen Losgrößen veräußert und ebenso über 80 % verkauft. Während bei Bestandsverkäufen von großen Unternehmen Einzelverkäufe noch eine gewisse Rolle spielen (ca. 16 %), wurden Wohnungen ausschließlich in Paketen gekauft.

Die Struktur der Zukäufe von großen und sehr großen Unternehmen unterscheidet sich nur geringfügig – die meisten Wohneinheiten werden in großen Stückzahlen gekauft, – die Verkaufsstrukturen unterscheiden sich jedoch deutlich: Sehr große Unternehmen veräußerten über die Hälfte der verkauften Wohneinheiten einzeln. Möglicherweise steht hier der Handel mit Wohneinheiten im Fokus der Unternehmen: Wohnungen werden dabei im Paket quasi mit „Mengenrabatt“ gekauft und dann einzeln veräußert.

5.3 Neubautätigkeit der teilnehmenden Unternehmen

5.3.1 Struktur der Neubautätigkeit

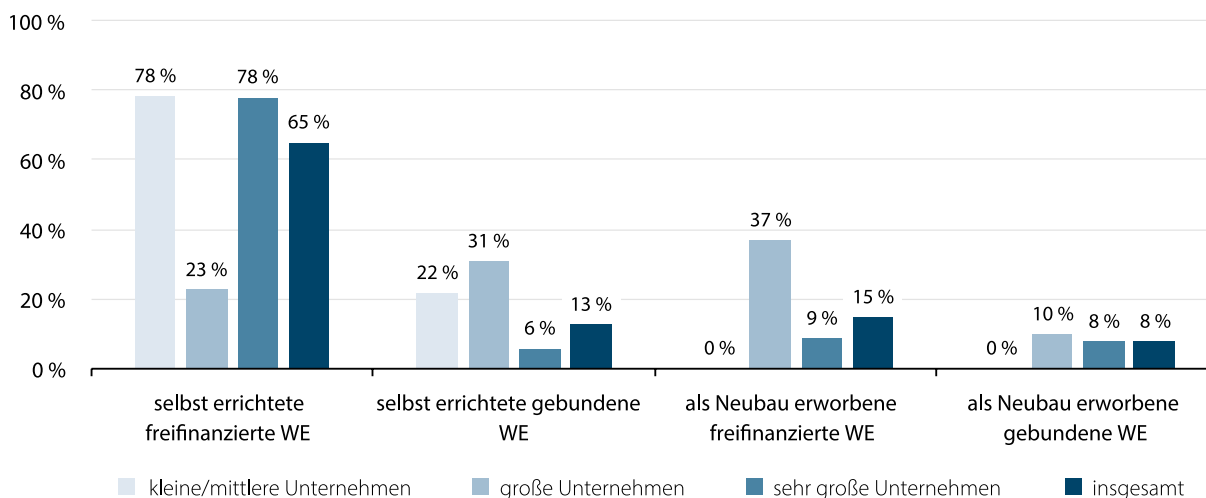
Grundsätzlich gibt es zwei Wege, den unternehmerischen Wohnungsbestand um neugebaute Wohneinheiten zu erweitern: Entweder Wohnungen selbst bauen oder von Projektentwicklern angebotene Neubauwohnungen erwerben. Gleichzeitig lassen sich neugebaute bzw. neu erworbene Wohneinheiten in freifinanzierte und gebundene bzw. geförderte Wohneinheiten unterscheiden.

Wie in Abbildung 17 bereits gezeigt wurde, haben alle sehr großen und großen Unternehmen sowie knapp 40 % der kleinen Unternehmen Wohneinheiten selbst neu gebaut oder als Neubau gekauft. Dabei haben alle teilnehmenden Unternehmen, die Neubauwohnungen in den Jahren 2019 bis 2021 in den Bestand aufgenommen haben, mindestens eine Wohneinheit davon auch selbst gebaut und nicht ausschließlich neugebaute Wohnungen von Projektentwicklern gekauft. Dahingegen hat nur jeweils die Hälfte der teilnehmenden kleinen bzw. mittleren und der großen Unternehmen auch neue gebundene Mietwohnungen gebaut bzw. als Neubau erworben. Von den teilnehmenden sehr großen Unternehmen haben zwei Drittel auch gebundenen Wohnraum neu in den Bestand aufgenommen.

In Abbildung 19 wird die Neubautätigkeit der teilnehmenden Unternehmen nun dahingehend strukturiert, ob neue Wohneinheiten gebaut oder neu gekauft wurden und ob die Wohneinheiten freifinanziert wurden oder wegen der Inanspruchnahme von Fördermitteln im Mietpreis gebunden sind.

Die teilnehmenden kleinen und mittleren Unternehmen haben ausschließlich selbst errichtete Wohneinheiten als Neubau in den Bestand aufgenommen. Dabei waren etwa drei Viertel der Wohneinheiten freifinanziert und ein Drittel gebunden. Große Unternehmen haben in etwa die eine Hälfte ihrer neu in den Bestand aufgenommenen neugebauten Wohneinheiten selbst errichtet und die andere Hälfte als Projektentwicklungen erworben. Dabei waren insgesamt circa 40 % aller dieser Wohneinheiten gebunden. Davon wiederum wurden etwa drei Viertel selbst errichtet und ein Viertel als Neubau erworben. Die sehr großen Unternehmen haben zu einem überwiegenden Teil von knapp 80 % die gesamte Neubautätigkeit als freifinanzierte Wohnungen selbst errichtet, weitere neun Prozentpunkte wurden als Neubau hinzugekauft. Der restliche Anteil von etwas mehr als 13 % der als Neubau den sehr großen Unternehmen zugehenden Wohneinheiten wurde als gebundener Wohnraum selbst errichtet (5,7 %) oder als Neubau gekauft (7,7 %). Damit wird deutlich, dass das sich hier das Verhältnis von freifinanzierten zu gebundenen Wohneinheiten im Bereich der selbsterrichteten Neubauwohnungen von dem bei gekauften Neubauwohnungen deutlich unterscheidet. Es werden von den teilnehmenden sehr großen Unternehmen gebundene Wohnung verhältnismäßig häufiger zugekauft, als selbst errichtet. Dies könnte darin begründet sein, dass die Errichtung von gebundenem Wohnraum mit zusätzlichen, landesspezifischen Abstimmungs- bzw. Genehmigungsprozessen einhergeht, was die Unternehmen veranlasst, solche Projekte entsprechend eher zuzukaufen als selbst zu errichten.

Abbildung 19
Struktur der Neubautätigkeit der teilnehmenden Unternehmen



Jeweils als Anteil an allen selbst neugebauten oder als Neubau erworbenen Wohneinheiten der Unternehmensgrößenklasse unterschieden nach frei finanzierten und gebundenen WE. Neubau bzw. Projektentwicklung jeweils abgeschlossen bis Ende 2021. Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

5.3.2 Investitionskosten und Finanzierungsmittel der Neubauprojekte und der erworbenen Projektentwicklungen

Die teilnehmenden Unternehmen haben angegeben, in den Jahren 2019 bis 2021 insgesamt über 1,7 Milliarden € in Neubauprojekte (inklusive Nebenkosten) investiert zu haben. Der überwiegende Anteil wurde dabei von den sehr großen Unternehmen (77 %) investiert. Große Unternehmen zeichneten für knapp ein Fünftel verantwortlich und der Rest entfiel auf die kleinen und mittleren Unternehmen (vgl. Tabelle 5).

Kleinere und mittlere Unternehmen haben dabei mit etwa 310.000 € die höchsten Investitionskosten je Wohneinheit im Vergleich zu den anderen Unternehmensgrößenklassen angegeben. Große Unternehmen gaben an, in etwa 275.000 € je neugebauter Wohneinheit investiert zu haben, und sehr große Unternehmen berichteten von etwas mehr als 230.000 €. Dabei investieren die kleinen und mittleren Unternehmen je Quadratmeter weniger als die großen Unternehmen. Die sehr großen Unternehmen haben auch bezogen auf den einzelnen Quadratmeter die geringsten Investitionskosten im Vergleich mit den anderen Unternehmensgrößenklassen. Zu beachten ist, dass qualitative bzw. regionale Unterschiede der Investitionen hier nicht berücksichtigt werden konnten. Ob sich die angegebenen Unterschiede auf andere Investitionsstrategien zurückführen lassen, muss hier also offenbleiben.

Tabelle 5
Investitionskosten für neugebaute oder als Neubau erworbene Mietwohnungen

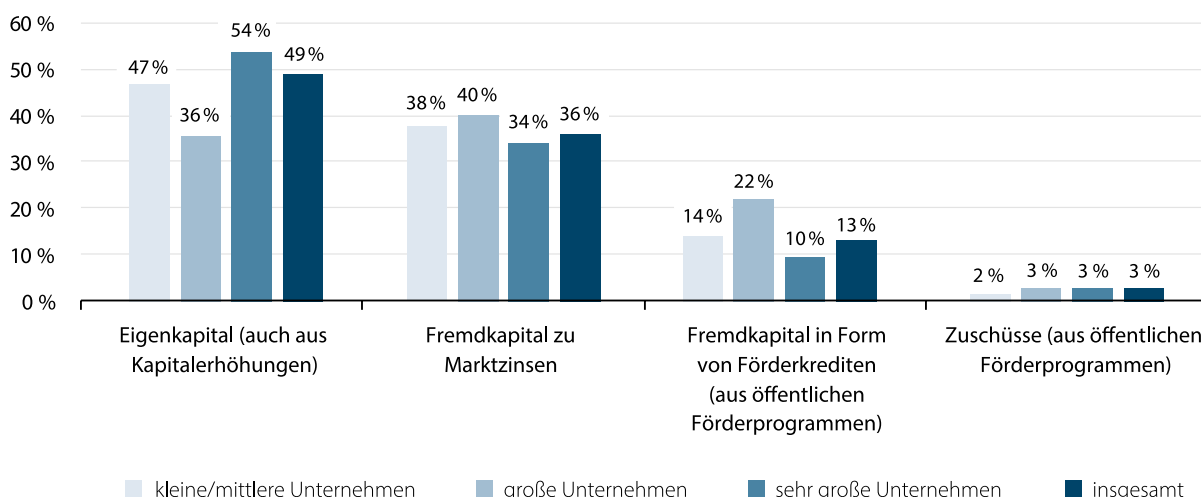
	Insgesamt	je WE	je m ²
kleine/mittlere Unternehmen	82.343.000	313.400	3.470
große Unternehmen	327.946.000	274.200	3.740
sehr große Unternehmen	1.329.252.000	231.600	3.250
insgesamt	1.739.541.000	247.300	3.390

Investitionskosten inkl. Nebenkosten in € gewichtet nach der Anzahl der selbst neuerrichteten oder als Neubau erworbenen Mietwohnungen des teilnehmenden Unternehmens. Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Während bei den reinen Investitionskosten deutliche Unterschiede zwischen den Unternehmensgrößenklassen offensichtlich sind, ähnelt sich die Struktur der eingesetzten Finanzierungsmittel zwischen Unternehmensgrößenklassen, wie aus Abbildung 20 hervorgeht. Dies deutet daraufhin, dass die Inanspruchnahme von öffentlichen Förderprogrammen nicht von der Unternehmensgröße abhängig ist und auch kleinere Unternehmen mehr oder weniger problemlos auf öffentliche Fördermittel zugreifen können. Bei der Finanzierung von Neubauprojekten kann zwischen vier Kapitalquellen unterschieden werden: Kapital aus Eigenmitteln, Finanzierungskapital zu Marktzinsen, Förderkrediten und Zuschüsse im Rahmen öffentlicher Förderprogramme. Keines der teilnehmenden Unternehmen hat angegeben, sonstige Finanzierungsmittel, wie etwa Mezzanine-Kapital oder Kapital aus Sondervermögen, für Neubauprojekte zu verwenden. Bei der Auswertung in Abbildung 20 ist zu beachten, dass es sich um eine aggregierte Betrachtung über alle der von den teilnehmenden Unternehmen für Neubauten eingesetzten Finanzierungsmittel handelt. Die Finanzierungsstruktur kann daher im Einzelfall von der hier beobachteten Grundstruktur abweichen. So ist zum Beispiel zu vermuten, dass der Anteil von Fremdkapital in Form von Förderkrediten oder von Zuschüssen bei sozialem Wohnungsbau für gewöhnlich höher sein dürfte.

Die hier betrachteten Neubauprojekte wurden von den teilnehmenden Unternehmen in etwa zur Hälfte aus Eigenkapital bestritten. Die andere Hälfte setzte sich zu circa zwei Dritteln aus Fremdkapital zu Marktzinsen und zu einem Drittel aus Fremdkapital in Form von Förderkrediten und Zuschüssen zusammen. Letztere haben dabei allerdings nur einen kleinen Anteil von knapp 3 % der gesamten Investitionssumme. Abweichend von dieser Grundstruktur verwendeten die großen Unternehmen zur Finanzierung von Neubauprojekten für den eigenen Bestand im Untersuchungszeitraum etwas mehr Fremdkapital als die anderen Unternehmensgrößenklassen und nur zu etwa 40 % Eigenkapital. Dieses Ergebnis bei der Gruppe der großen Unternehmen lässt sich dabei vornehmlich auf individuelle Unternehmensstrategien mit einem Fokus auf die Entwicklung von gefördertem Wohnungsbestand zurückführen.

Abbildung 20
Finanzierungsmittel für neu errichtete bzw. als Neubau für den eigenen Bestand erworbene Mietwohnungen



Angaben der teilnehmenden Unternehmen wurden nach der Anzahl der im Untersuchungszeitraum selbst errichteten oder als Neubau erworbenen Wohneinheiten gewichtet. Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

5.3.3 Beweggründe für und gegen den Neubau bzw. den Erwerb von Projektentwicklungen

Alle teilnehmenden großen und sehr großen Unternehmen haben im Untersuchungszeitraum neugebaute Wohnungen in den Bestand aufgenommen. Bei den kleinen und mittleren Unternehmen sind es immerhin ein gutes Drittel (vgl. Abbildung 17). Vorgegebene potenzielle Beweggründe für den Bau von Wohnungen bzw. den Erwerb von Projektentwicklungen sowie mögliche Hemmnisse haben die teilnehmenden Unternehmen entlang der Antwortkategorien „gar nicht“, über „gering“ bis „groß“ bewertet.¹³

Zunächst werden in Abbildung 21 die Beweggründe für den Neubau von Wohnungen bzw. den Erwerb von neugebauten Wohnungen dargestellt. Die gültigen Angaben der teilnehmenden Unternehmen wurden dabei innerhalb jeder Unternehmensgrößenklasse mit den im Untersuchungszeitraum neugebauten Wohnungen gewichtet. Zu beachten ist, dass nicht alle teilnehmenden Unternehmen bei allen Beweggründen (gültige) Angaben machten, so dass sich die Anzahl der antwortenden Unternehmen zu vorherigen Auswertungen und zwischen Beweggründen für Neubauten unterscheiden kann. Gerade bei den kleinen und mittleren Unternehmen fielen dadurch auch jene Unternehmen aus der Auswertung, die während des Untersuchungszeitraumes gar nicht gebaut bzw. keine Projektentwicklungen erworben haben, was immerhin 62 % der teilnehmenden Unternehmen dieser Unternehmensgrößenklasse waren (vgl. Abbildung 17).

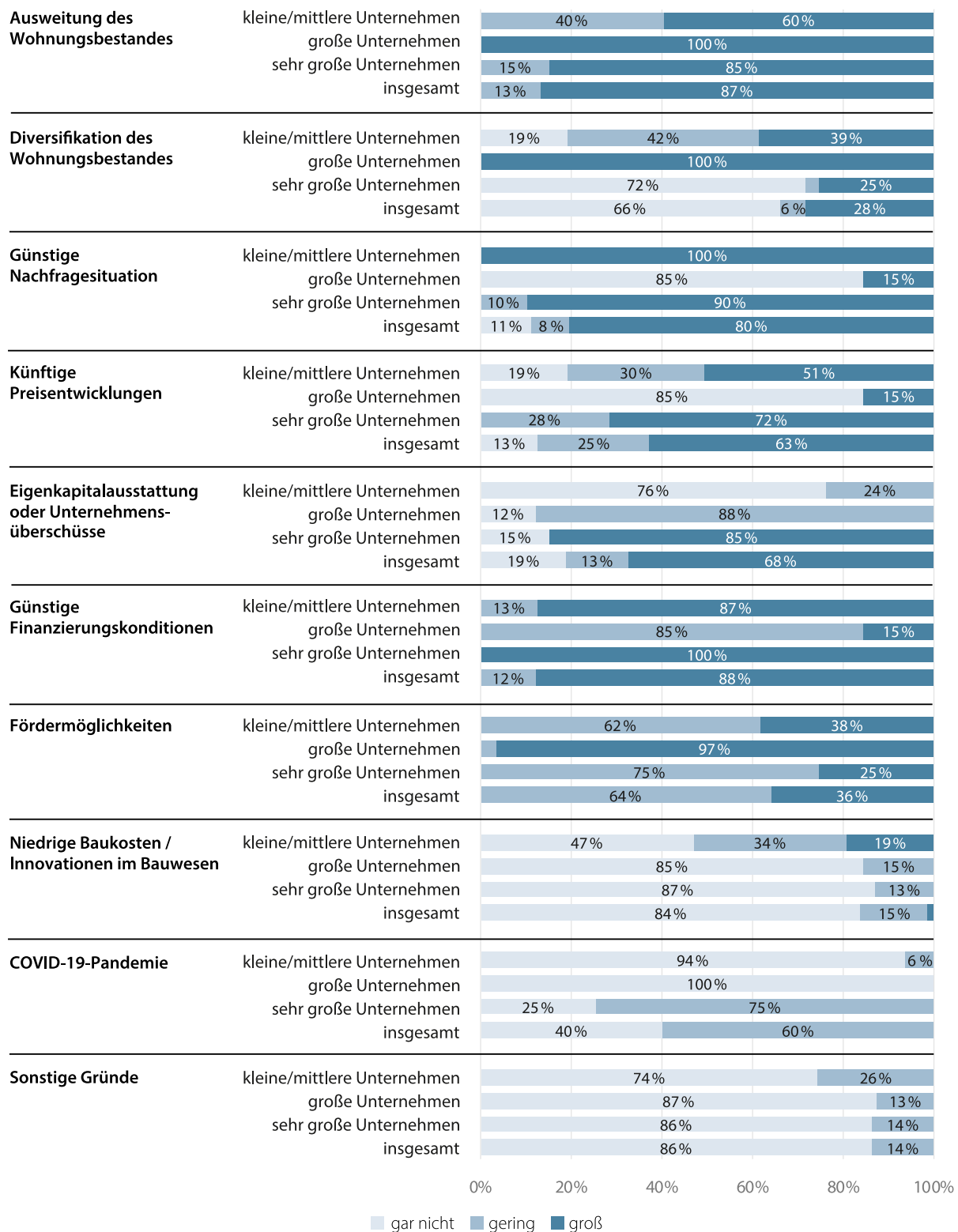
Als erstes fällt bei der Betrachtung auf, dass sich die Beweggründe der kleinen und mittleren Unternehmen und die der sehr großen Unternehmen ähneln, wohingegen die großen Unternehmen eine abweichende Gewichtung der Beweggründe für den Neubau von Wohnungen angegeben haben. Dies kann grundsätzlich in der abweichenden Struktur der Neubautätigkeit von großen Unternehmen begründet sein, die anteilig mehr gebundene Mietwohnungen selbst errichten und daneben mehr bauen lassen (vgl. Abbildung 19).

Für alle drei Unternehmensgrößenklassen liegt der Grund für den Bau von Wohnungen oder den Erwerb von Neubauten vornehmlich in der Erweiterung des eigenen Bestands. Danach kommt bei den großen Unternehmen die Diversifizierung des eigenen Bestands durch den Neubau, in den anderen beiden Unternehmensgrößenklassen dagegen das Ausnutzen einer günstigen Nachfragesituation und ebenso von guten Finanzierungsbedingungen. Sehr große Unternehmen bauten daneben auch, weil eine günstige zukünftige Preisentwicklung erwartet wurde und die Eigenkapitalausstattung gut bzw. Unternehmensüberschüsse vorhanden waren. Für große Unternehmen waren dagegen Fördermöglichkeiten bedeutsam. Niedrige Baukosten oder Innovationen im Bauwesen spielten für die wenigsten Unternehmen überhaupt eine Rolle; hier scheinen bestenfalls die kleinen und mittleren Unternehmen Beweggründe für den Neubau von Wohnungen zu finden. Ähnlich verhält es sich für den Beweggrund „COVID-19-Pandemie“, in Bezug auf den fast ausschließlich sehr großen Unternehmen zumindest einen geringen Einfluss auf Neubauentscheidungen angaben.

¹³ Im Fragebogen wurde noch zwischen „sehr groß“ und „groß“ sowie zwischen „gering“ und „sehr gering“ unterschieden. Für die Auswertung wurde diese Kategorien in die beiden Kategorien „groß“ und „gering“ zusammengelegt.

Abbildung 21

Beweggründe der teilnehmenden Unternehmen für den Neubau von Wohnungen bzw. den Erwerb von Projektentwicklungen



Angaben der teilnehmenden Unternehmen wurden nach der Anzahl der im Untersuchungszeitraum selbst errichteten oder als Neubau erworbenen Wohneinheiten gewichtet. Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Nachdem die Beweggründe für den Neubau bzw. den Erwerb von Projektentwicklungen diskutiert wurden, werden in Abbildung 22 die Gründe dargestellt, die die teilnehmenden Unternehmen während des Untersuchungszeitraums von 2019 bis 2021 möglicherweise gegen den Neubau bzw. den Erwerb von Projektentwicklungen bewogen haben. Abweichend von den Beweggründen für die Aufnahme von neugebauten Wohnungen in den Mietwohnungsbestand der teilnehmenden Unternehmen wurden die Angaben hier nach dem bewirtschafteten Mietwohnungsbestand der teilnehmenden Unternehmen zum Ende des Jahres 2021 gewichtet. Zu beachten ist wieder, dass sich die Anzahl der antwortenden Unternehmen zwischen einzelnen Beweggründen gegen Neubauten unterscheiden kann.

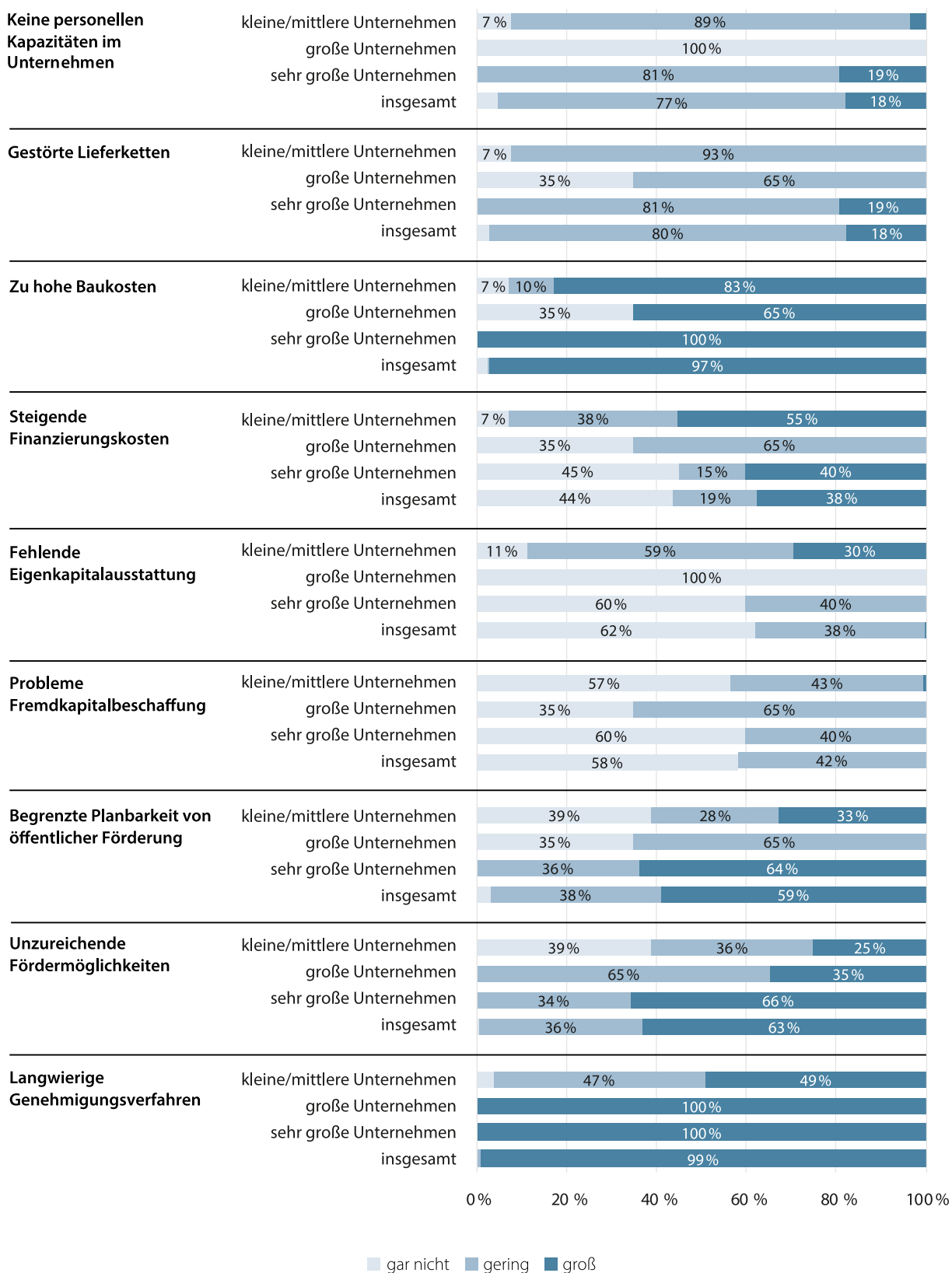
Grundsätzlich ähnelt sich das Antwortverhalten zwischen den Unternehmensgrößenklassen hier mehr als bei den Beweggründen für Neubauten im eigenen Bestand. Nicht verwunderlich sind hohe Baukosten der wohl gewichtigste Grund, der gegen (eigenes) Bauen spricht. Dazu gehören indirekt auch langwierige Genehmigungsverfahren, die die Baukosten insgesamt erhöhen. Das Fehlen von verfügbaren Grundstücken wurde ebenso als ein wichtiger Beweggrund gegen das Bauen angesehen, wenn auch bei den großen Unternehmen nicht ganz so ausgeprägt. Als fast genauso wichtig wurde angegeben, dass Fördermöglichkeiten unzureichend ausgestaltet und Neubauten mit hohen Auflagen (z. B. Quotenregelungen) versehen sind. Weniger wichtig wird der Beweggrund angesehen, dass die Nachfrage am Markt einer hohen Unsicherheit unterliegt. Berücksichtigt man, dass die Umfrage noch vor der Zinswende im Sommer 2022 durchgeführt wurde, überrascht die tendenziell geringe Zustimmung hier nicht, da während der europäischen Niedrigzinsphase in Deutschland generell von einer hohen Neubaunachfrage ausgegangen werden konnte. Lieferkettenprobleme scheinen während dieser Zeit auch nicht allzu häufig eine große Bedeutung als Beweggrund einzunehmen, nicht mehr zu bauen. Und dies, obwohl es während der Pandemie zu deutlichen Einschränkungen in der Verfügbarkeit von Baumaterialien gekommen ist. Dies kann auch dahingehend interpretiert werden, dass die von der Pandemie ausgelösten Lieferkettenprobleme nicht als ein neu zu berücksichtigendes strukturelles Risiko in Form von möglicherweise stark schwankenden Baukosten bei zukünftigen Bauvorhaben wahrgenommen werden, sondern allenfalls als eine pandemiespezifische Problematik, die sich nicht auf die Neubauplanung auswirkt.

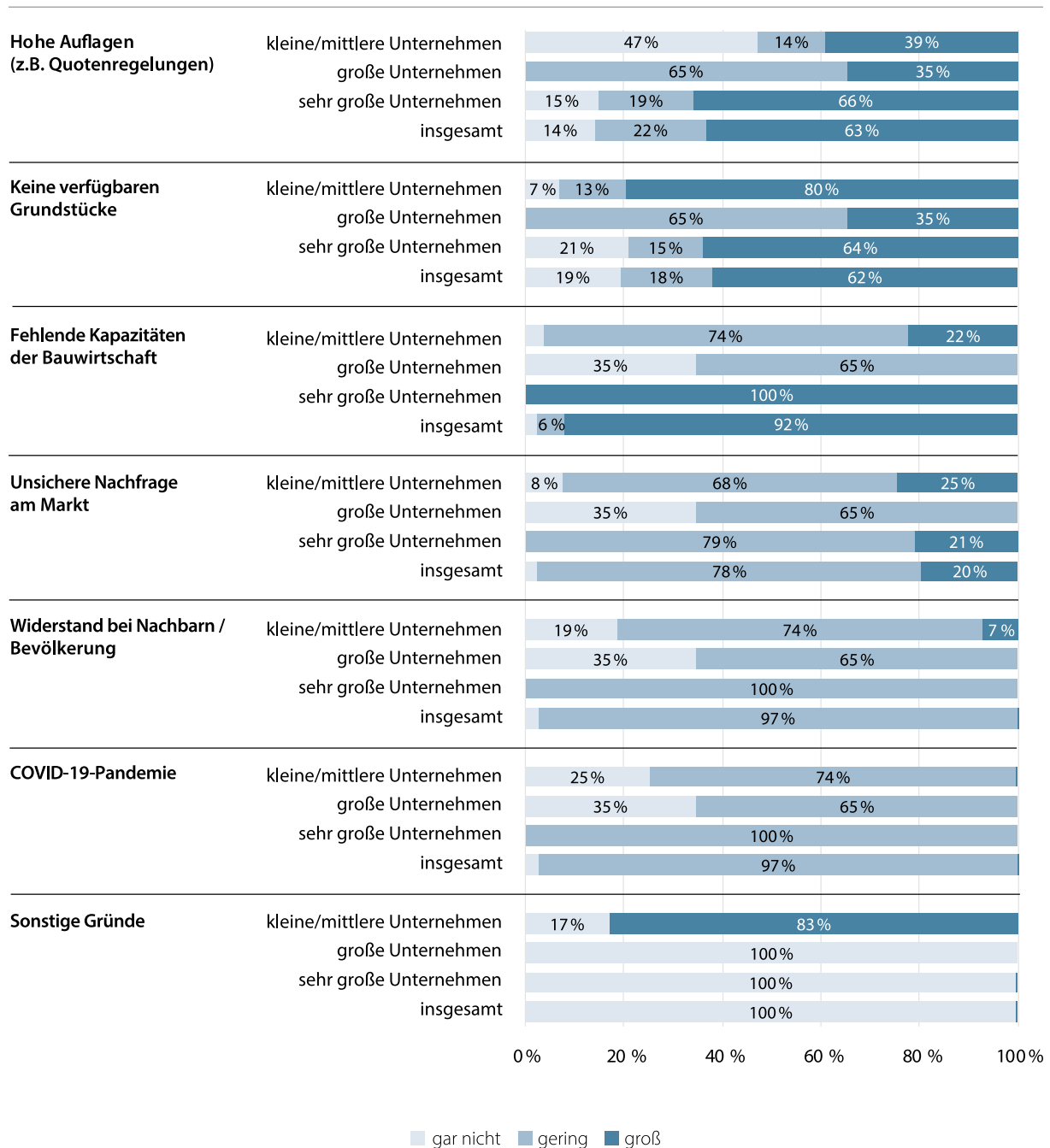
Eher gering ausgeprägte Zustimmung bei ähnlichem Antwortverhalten der Unternehmensgrößenklassen zeigte sich dann noch bei den Beweggründen „Widerstand bei Nachbarn/ Bevölkerung“ und „COVID-19-Pandemie“. Letztlich scheinen auch alle Unternehmen keine Probleme bei der Beschaffung von Fremdkapital gehabt zu haben.

Daneben lassen sich Beweggründe angeben, die vor allem von kleinen/mittleren und sehr großen Unternehmen als wichtig erachtet wurden. Dies sind auch jene Unternehmensgrößenklassen, die überwiegend selbst gebaut haben und im Vergleich nicht ganz so häufig Neubauten kauften (vgl. Abbildung 19). Dazu zählt zunächst das Fehlen von Kapazitäten in der Bauwirtschaft, dass für alle hier antwortenden sehr großen Unternehmen und etwas mehr als ein Fünftel aller teilnehmenden kleinen und mittleren Unternehmen ein „großes“ Hemmnis gegen den Neubau während des Untersuchungszeitraumes gewesen ist. Für immerhin noch zwei Drittel des Segments der sehr großen und hier ein Drittel des Segments der kleinen und mittleren Unternehmen hatte die begrenzte Planbarkeit von öffentlicher Förderung eine große Bedeutung als Beweggrund gegen den Neubau. Je etwa die Hälfte des Segments der kleinen bzw. mittleren und sehr großen Unternehmen verwies daneben auf steigende Finanzierungskosten als einen Beweggrund von großer Bedeutung gegen den Neubau. Schließlich haben noch fehlende personelle Kapazitäten im Unternehmen dieser Unternehmensgrößenklassen gegen den Neubau gesprochen.

Zum Schluss wurde unter den „sonstigen Gründen“ vereinzelt von kleinen und mittleren Unternehmen auf die fehlende Lukrativität von Neubauten im Verhältnis zu Bestandsbauten verwiesen.

Abbildung 22
Beweggründe der teilnehmenden Unternehmen gegen den Neubau von Wohnungen bzw. den Erwerb von Projektentwicklungen





Angaben der teilnehmenden Unternehmen wurden nach dem Mietwohnungsbestand gewichtet. Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

6 Vermietung des Wohnungsbestands und Mietniveaus

In diesem Kapitel werden die Vermietung des Wohnungsbestands und die Mietniveaus behandelt. Konkret geht es um Vertriebswege und die Auswahl von Mieterinnen und Mieter, um unterschiedliche Mietniveaus bei freifinanzierten und gebundenen Wohnungen, um verschiedene Muster bei Mieterhöhungen in laufenden Verträgen, Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe sowie um Mietstundungen und -rückstände.

6.1 Vertriebswege und Informationsgrundlagen für die Auswahl der Mieterinnen und Mieter

6.1.1 Vertriebswege

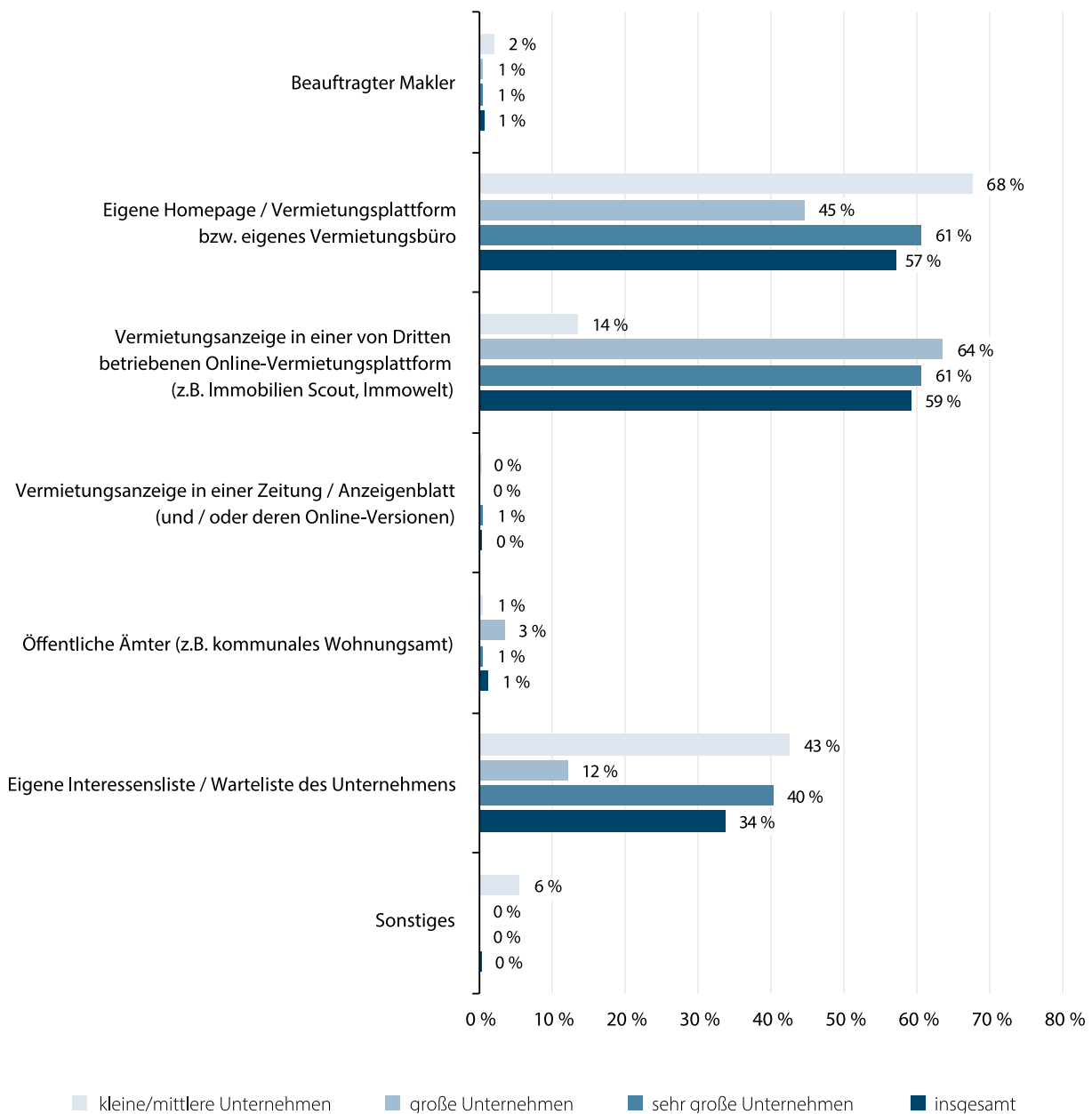
Die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen wurden um Informationen gebeten, auf welchen Vertriebswegen die Wohnungen angeboten werden. Die Unternehmen sollten zu den vorgegebenen Vertriebswegen die jeweiligen Anteile an allen Vermietungsvorgängen angeben. Da Wohnungen gleichzeitig auf mehreren Wegen angeboten werden können, waren Mehrfachnennungen möglich, sodass die Summe der Anteile über 100 % liegt.

In Abbildung 23 sind die Ergebnisse gewichtet nach Wohnungsbestand dargestellt. Zu beachten ist hierbei, dass zwei der vier sehr großen Unternehmen keine Angaben gemacht haben. Besonders bedeutend ist die Inserierung auf der eigenen Homepage oder Vermietungsplattform bzw. über ein eigenes Vermietungsbüro. Mit zunehmender Unternehmensgröße verliert dieser Vertriebsweg jedoch an Relevanz. Entgegengesetzt verhält es sich bei dem Vertriebsweg der Vermietungsanzeige in einer von Dritten betriebenen Online-Vermietungsplattform. Während die großen und sehr großen Unternehmen im Mittel bei über 60 % ihrer Vermietungsvorgänge die Inserierung über Online-Vermietungsplattformen vornehmen, ist dies nur bei etwa 14 % des Wohnungsbestandes der kleinen und mittleren Unternehmen der Fall. Insgesamt von etwas geringerer Bedeutung sind eigene Interessenslisten bzw. Wartelisten des Unternehmens. Während dieser Weg des Vertriebs, der sich als passive Variante von den vorherigen abgrenzt, bei den großen Unternehmen im Mittel nur circa 12 % der Vermietungsvorgänge ausmacht, liegt der Anteil bei den übrigen Unternehmen bei circa 40 % und ist bei diesen Unternehmen somit deutlich relevanter. Die Beauftragung von Maklern, die Vermietungsanzeige in einer Zeitung, das Anbieten über öffentliche Ämter sowie sonstige Vertriebswege spielen bei allen Unternehmensgrößenklassen nur eine marginale Rolle.

Bei einer Auswertung der Anzahl der genannten Vertriebswege wird deutlich, dass die Unternehmen grundsätzlich mehrere Vertriebswege in Betracht ziehen. Einzelne Unternehmen (insbesondere kleinere/mittlere Unternehmen) haben angegeben, dass sie nur einen einzigen Vertriebsweg nutzen. Dabei wurden jedoch verschiedene Wege genannt (Eigene Homepage/Vermietungsplattform; Vermietungsanzeige bei Plattform Dritter; Beauftragte Makler). Eines der sehr großen Unternehmen hat angegeben, dass es in der Regel nur über eine eigene Interessensliste bzw. Warteliste vergibt.

Hinsichtlich der in Fachkreisen diskutierten Qualität bzw. dem Abdeckungsgrad von Angebotsmietdatenbanken lässt sich festhalten, dass diese gemäß der Angaben der teilnehmenden Unternehmen eine sehr bedeutende Rolle spielen. Zugleich wird jedoch deutlich, dass auch bei diesen Unternehmensgrößenklassen ein Drittel der Vermietungsvorgänge auf anderen Wegen erfolgt. Auch ist unklar, wovon die Wahl des Vertriebswegs neben der grundsätzlichen Vermarktungsstrategie abhängt, insbesondere ob es einen Zusammenhang zwischen dem Vertriebsweg und der Qualität der Wohnungen bzw. dem Preisniveau oder z. B. der Marktanspannung gibt. Zusätzlich ist in Bezug auf den relativ großen Anteil an online inserierten Wohnungen davon auszugehen, dass darin auch Wohnungen enthalten sind, die durch sogenannte Stellvertreterinserate abgedeckt werden. Bei dieser Inserierungspraxis, die die Gesamtkosten des Unternehmens für Inserierungen senken soll, wird lediglich ein Inserat veröffentlicht, das jedoch stellvertretend für mehrere, vergleichbare Wohnungen gilt. Demzufolge ist die Zahl der Mietwohnungen, die tatsächlich in Angebotsmietdatenbanken enthalten ist, deutlich geringer als die Zahl der über diesen Vertriebsweg angebotenen Wohnungen.

Abbildung 23
Genutzte Vertriebswege für das Anbieten von Mietwohnungen

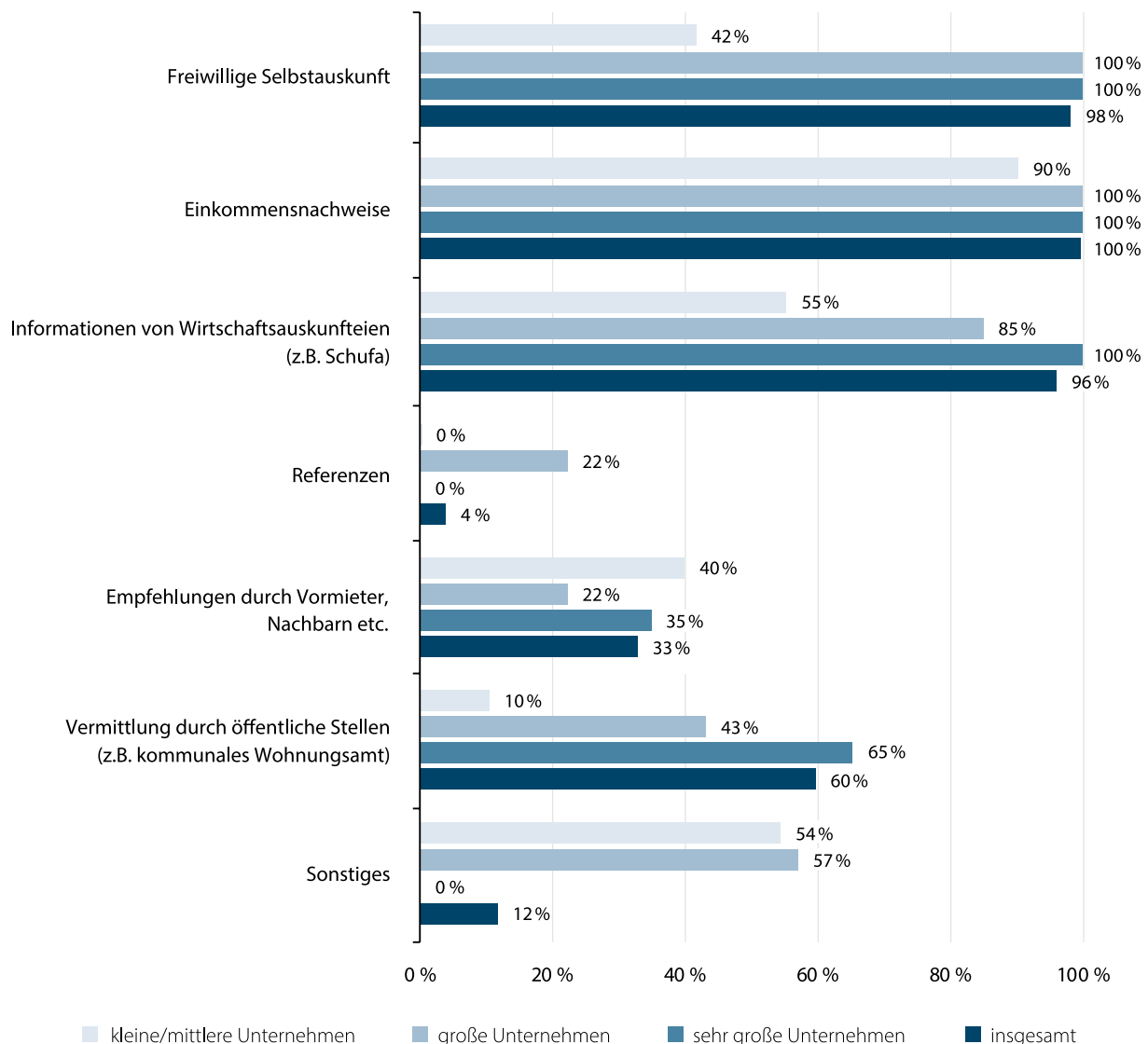


Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Mehrfachnennungen möglich. Die Angaben der Unternehmen wurden nach dem Wohnungsbestand gewichtet

Informationsgrundlagen für die Auswahl der Mieterinnen und Mieter

Als nächster Aspekt der Vermietung werden die Angaben der Unternehmen dargestellt, auf Basis welcher Informationen Mieterinnen und Mieter ausgewählt wurden. Auch hier waren Mehrfachnennungen möglich. In Abbildung 24 sind die Ergebnisse gewichtet nach Wohnungsbestand ausgewiesen.

Abbildung 24
Informationsgrundlagen für die Auswahl der Mieterinnen und Mieter



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Mehrfachnennungen möglich. Die Angaben der Unternehmen wurden nach dem Wohnungsbestand gewichtet

Es zeigt sich, dass insbesondere Einkommensnachweise und mit etwas geringerer Bedeutung freiwillige Selbstauskünfte und Informationen von Wirtschaftsauskunfteien herangezogen werden. Während bei den sehr großen und großen Unternehmen alle drei Informationsgrundlagen zentral sind, sind bei den kleinen/mittleren Unternehmen freiwillige Selbstauskünfte und Informationen von Wirtschaftsauskunfteien von etwas geringerer Bedeutung. Während Referenzen lediglich von großen Unternehmen als relevante Informationsgrundlage genannt wurden, waren Empfehlungen durch Vermieter etc. häufiger von Bedeutung. Die Vermittlung durch öffentliche Stellen wurde von sehr großen Unternehmen relativ häufig als relevante Informationsgrundlage für die Auswahl der Mieterinnen und Mieter genannt. Hier spielt vermutlich die Vermietung von gebundenem Wohnraum, bei dem Benennungs- oder Besetzungsrechte vorliegen, eine maßgebliche Rolle. Bei den relativ hohen Anteilen unter Sonstiges, die für kleine/mittlere sowie große Unternehmen beobachtet werden konnten, wurde seitens der kleinen/mittleren Unternehmen vor allem der persönliche Eindruck als weitere Entscheidungsgrundlage genannt. Insgesamt zeigt sich, dass die Zugänglichkeit der Mietwohnungen der privatwirtschaftlichen Unternehmen stark von sozio-ökonomischen Faktoren abhängt.

6.1.2 Fluktuation und Leerstand

Auf Basis der Informationen aus dem Unternehmensfragebogen wurden für die drei Unternehmensgrößenklassen Fluktuationsquoten ermittelt, in dem der Anteil der im Jahr 2021 wiedervermieteten Wohnungen an allen Wohnungen berechnet wurde. Im Jahr 2021 erstmalig vermietete Wohnungen wurden nicht berücksichtigt.

Die in Tabelle 6 ausgewiesenen Werte zeigen bei den kleinen und mittleren Unternehmen eine im Vergleich zu den großen und sehr großen Unternehmen etwa doppelt so hohe Fluktuationsquote. Es ist davon auszugehen, dass sich hier unterschiedliche Wohnungsmarktsituationen widerspiegeln. Bei angespannten Wohnungsmärkten wird üblicherweise angenommen, dass die Umzugsbereitschaft bzw. die Möglichkeiten zum Wohnungswechsel aufgrund der Knappheit von Wohnraum und der damit verbundenen Preisdynamiken geringer ausgeprägt ist und die Fluktuationsquote somit geringer ausfällt.

Bei der Interpretation der Ergebnisse ist zu beachten, dass das Jahr 2021 aufgrund der Rahmenbedingungen der Corona-Pandemie als Sonderjahr zu betrachten ist. Einerseits können die Quoten dadurch geprägt sein, dass die Umzugsbereitschaft etwa aufgrund ökonomischer Unsicherheiten, den Gesundheitsschutzmaßnahmen oder etwa der geringen Anzahl von Präsenzveranstaltungen an den Hochschulen geringer ausfiel. Andererseits dürften jedoch auch Nachholeffekte von Bedeutung sein, da die Anpassungsmöglichkeiten der Wohnsituation während dem ersten Jahr der Pandemie besonders erschwert waren.

In Tabelle 6 ist zudem die Quote des marktaktiven Leerstands zum 31.12.2021 ausgewiesen. Der marktaktive Leerstand umfasst leerstehende Wohnungen, die unmittelbar disponibel sind, sowie leerstehende Wohnungen, die aufgrund von Mängeln derzeit nicht zur Vermietung stehen, aber gegebenenfalls mittelfristig aktivierbar wären (< 6 Monate). Während die kleinen/mittleren wie auch die sehr großen Unternehmen eine Leerstandsquote knapp über 2 % aufweisen, ist die Quote bei den großen Unternehmen deutlich geringer. Dieser Befund passt zu den Erhebungsergebnissen zu den Bestandsinvestitionen (vgl. Kapitel 7.1), wonach die großen Unternehmen im Betrachtungszeitraum bei weniger Wohnungen Maßnahmen durchgeführt haben. Somit dürften auch die entsprechend bedingten Leerstände bei den großen Unternehmen geringer ausfallen.

Tabelle 6
Anteil der wiedervermieteten Wohnungen am Bestand

	kleine/mittlere Unternehmen	große Unternehmen	sehr große Unternehmen	insgesamt
Fluktuationsquote				
In 2021 wiedervermietete WE/Alle WE im Bestand	17,57 %	9,08 %	8,84 %	9,04 %
Leerstandsquote				
	2,20 %	1,31 %	2,07 %	1,99 %

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

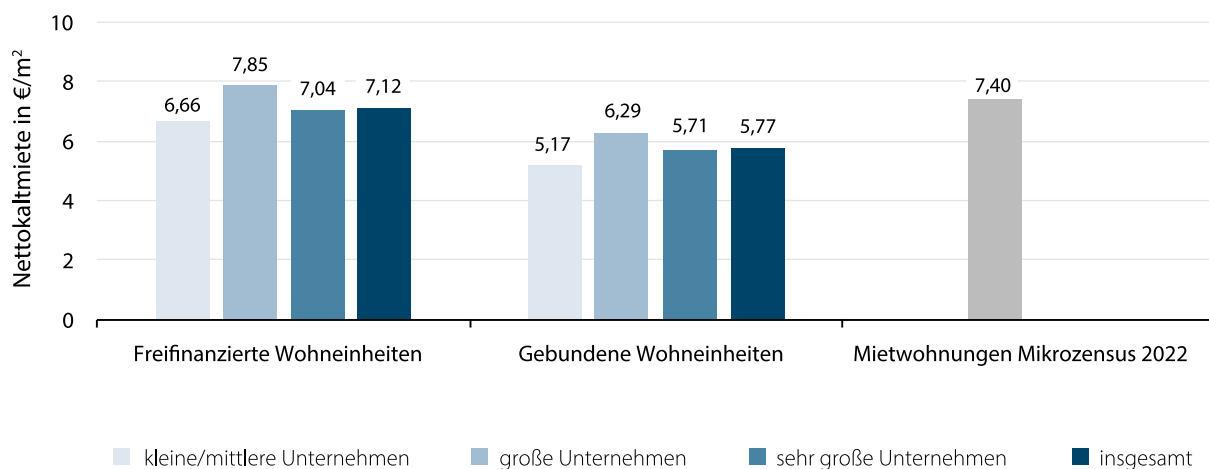
6.2 Mietniveau

Im Rahmen des Unternehmensfragebogens wurden die Unternehmen darum gebeten, Angaben zum Mietniveau zu machen. Im Folgenden wird zunächst ein Gesamtüberblick gegeben. Danach werden die Neuvermietungen im freifinanzierten und gebundenen Segment mit Preis- und Belegungsbindung differenzierter betrachtet. Anschließend werden Auswertungsergebnisse zur Wohnungsstichprobe in den 40 größten Städten präsentiert.

6.2.1 Mittlere Nettokaltmiete im Gesamtbestand

In Abbildung 25 sind die arithmetischen Mittelwerte der Nettokaltmieten in Euro pro Quadratmeter für den Gesamtbestand, getrennt nach freifinanzierten und gebundenen Wohneinheiten, ausgewiesen. Die Angaben der Unternehmen wurden gemäß des gesamten Wohnungsbestandes der Unternehmen gewichtet. Bei dieser Betrachtung zeigt sich, dass die Mietniveaus zwischen den einzelnen Unternehmensgrößenklassen relativ ähnlich ausfallen, jedoch die großen Unternehmen ein im Mittel etwas höheres Niveau aufweisen. Zu beachten ist hierbei jedoch, dass bei dieser Auswertung keine Qualitäten und regionalen Marktanspannungstendenzen berücksichtigt werden. Hinsichtlich des gebundenen Wohnungsbestandes zeigt sich erwartungsgemäß bei allen Unternehmensgrößenklassen eine deutliche Differenz zum Niveau der freifinanzierten Wohneinheiten. Die Differenzen zwischen freifinanzierten und gebundenen Wohnungen bewegen sich zwischen 1,33 und 1,56 Euro pro Quadratmeter.

Abbildung 25
Mittlere Nettokaltmiete im Gesamtbestand freifinanzierter und gebundener Wohnungen



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Arithmetische Mittelwerte. Die Angaben der Unternehmen wurden nach Wohnungsbestand gewichtet. Mikrozensus

6.2.2 Mittlere Nettokaltmieten bei Neuvermietungen im freifinanzierten Bestand

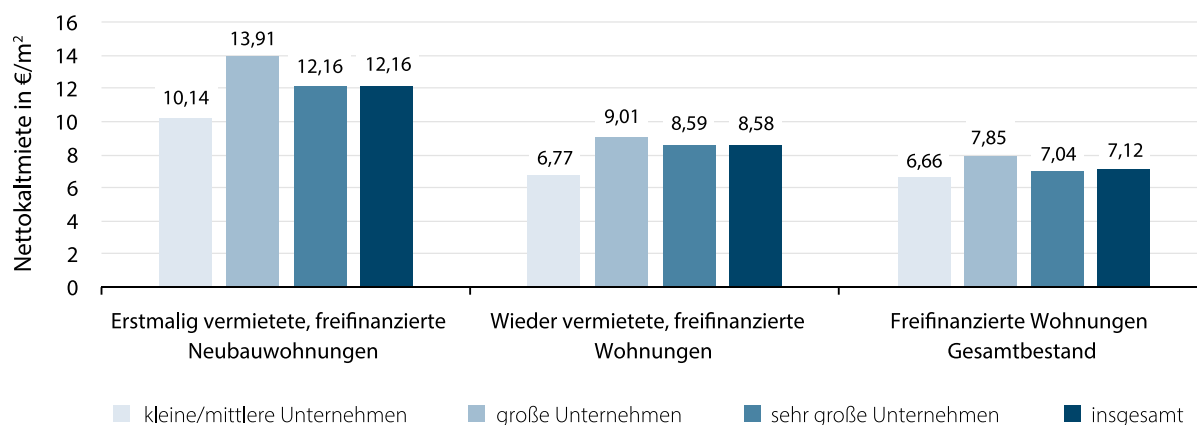
Im Rahmen der Befragung wurden die Unternehmen um Angaben gebeten, wie hoch die quadratmeterbezogene Nettokaltmiete der im Jahr 2021 vermieteten Wohnungen im freifinanzierten Bestand durchschnittlich war. Dabei wurde hinsichtlich der erstmaligen Vermietung (Neubauwohnungen) und der Wiedervermietung unterschieden.

Wieder vermietete Wohnungen zeichnen sich dadurch aus, dass die Miethöhe bei Vertragsbeginn durch die sogenannte Mietpreisbremse gemäß § 556d BGB begrenzt sein kann, sofern per Landesverordnung eine

Marktanspannung festgestellt wurde. Bei Neubauwohnungen gilt hingegen eine Ausnahme von der Mietpreisbremse (§ 556f BGB), sodass sie abgesehen von § 138 BGB (Wucher) preislich unreguliert sind.

In Abbildung 26 werden die unterschiedlichen Niveaus differenziert nach Unternehmensgrößenklasse dargestellt. Die Angaben der Unternehmen sind erneut nach ihrem Wohnungsbestand gewichtet. Zum Vergleich sind die durchschnittlichen Nettokaltmieten im Gesamtbestand zusätzlich ausgewiesen.

Abbildung 26
Mittlere Nettokaltmiete bei Neuvermietungen im freifinanzierten Bestand



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Arithmetische Mittelwerte. Die Angaben der Unternehmen wurden nach dem Wohnungsbestand gewichtet

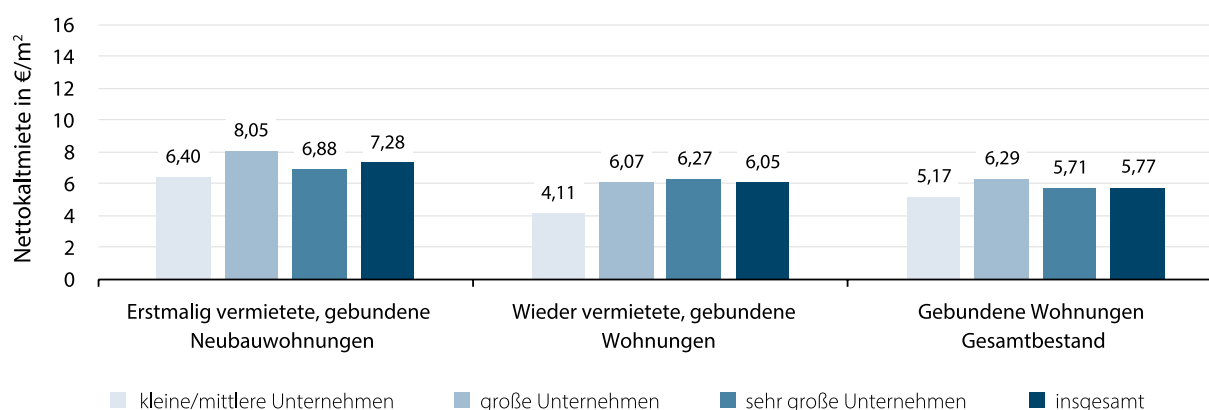
Die Mieten für Neubauwohnungen liegen preislich deutlich über den sonstigen vermieteten Wohnungen, was hinsichtlich der mietrechtlichen Ausnahmen im Rahmen der Mietpreisbremse sowie der Entwicklung der Preiskomponenten im Neubau nicht überrascht. Die großen Unternehmen weisen mit Abstand die höchsten Niveaus auf, während die kleinen/mittleren Unternehmen die niedrigsten Preisniveaus für Neubauwohnungen angegeben haben. Hier ist zu beachten, dass die Unternehmen, die an der Befragung teilgenommen haben, auf unterschiedlichen Wohnungsmärkten mit möglicherweise unterschiedlichen Marktbedingungen aktiv sind. Zudem war im Rahmen der Analyse keine Kontrolle der Wohnungsqualitäten möglich. Bei den wieder vermieteten Wohnungen ist die Differenz zwischen den Unternehmensgrößenklassen geringer. Die kleinen/mittleren Unternehmen weisen jedoch auch hier deutlich niedrigere Niveaus auf. Auf den ersten Blick frappierend ist, dass der Unterschied zum Preisniveau des Gesamtbestandes freifinanzierter Wohnungen bei den kleinen/mittleren Unternehmen sehr gering ausfällt. Auch dies ist möglicherweise dadurch zu erklären, dass die teilnehmenden Unternehmen dieser Unternehmensgrößenklasse Wohnungsbestände in tendenziell weniger angespannten Märkten aufweisen. Denn im Rahmen der stichprobenbasierten Auswertung des Wohnungsdatensatzes für die 40 größten Städte (vgl. Kapitel 6.2.4) relativieren sich die Unterschiede, da hier die kleinen/mittleren Unternehmen ein Preisniveau zwischen den großen Unternehmen mit den durchschnittlich höchsten Mieten und den sehr großen Unternehmen mit den durchschnittlich niedrigsten Mieten in der Stichprobe zeigen.

6.2.3 Mittlere Nettokaltmieten bei Neuvermietungen im gebundenen Bestand

Bei gebundenen Wohnungen wird die Miete in der Regel durch eine förderrechtliche Vereinbarung festgelegt, wobei sich in der Förderpraxis der Länder unterschiedliche Bemessungsgrundlagen (z. B. Vorgabe von absoluten Höchstmieten oder die Kopplung an die ortsübliche Vergleichsmiete) etabliert haben und zudem verschiedene Förderwege mit unterschiedlichen Zielgruppen, Einkommensgrenzen und letztlich auch Höchstmieten genutzt werden. Folglich besteht eine relativ große Varianz der förderrechtlichen Vorgaben zur Miethöhe.

In Abbildung 27 wird das Preisniveau der gebundenen Wohnungen, die im Jahr 2021 vermietet wurden, beschrieben. Auch hier wird zwischen erstmalig vermieteten Neubauwohnungen und wieder vermieteten Wohnungen unterschieden. Es zeigt sich ebenfalls ein deutlicher Niveauunterschied zwischen Neubauwohnungen und wieder vermieteten Wohnungen. Demnach ermöglichen die förderrechtlichen Regelungen zur Mietpreisbindung der Länder zumindest teilweise, dass sich die gestiegenen Neubaukosten im Mietniveau widerspiegeln. Dies gilt etwa für Mietpreisbindungen, die an die ortsübliche Vergleichsmiete nach § 558 BGB gekoppelt sind, da das Baujahr typischerweise ein preisrelevantes Wohnwertmerkmal für die ortsübliche Vergleichsmiete darstellt. Auffällig ist, dass bei den kleinen Unternehmen das Preisniveau bei den wieder vermieteten Wohnungen sehr niedrig ausfällt, was vermutlich auf das Baualter und den Standort der Wohnungen zurückzuführen ist. Im Vergleich zu den Nettokaltmietenniveaus im freifinanzierten Bestand wird deutlich, dass im Gesamtbestand wie auch bei den wiedervermieteten Wohnungen im Mittel eine substantielle Preisdifferenz besteht, diese aber bei den erstmalig vermieteten Neubauwohnungen besonders stark zum Tragen kommt. Dabei ist davon auszugehen, dass die Preisdifferenz zwischen freifinanzierten und gebundenen Neubauwohnungen neben den förderrechtlichen Vorgaben der Mietpreisbindung und Qualitätsunterschieden auch durch projektbezogene, kalkulatorische Kostenverlagerungen geprägt sein dürfte (in der Fachdiskussion auch als Quersubventionierung beschrieben), die sich in noch höheren Neubaumieten im freifinanzierten Bestand widerspiegeln.

Abbildung 27
Mittlere Nettokaltmiete bei Neuvermietungen im gebundenen Bestand



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Arithmetische Mittelwerte. Die Angaben der Unternehmen wurden nach dem Wohnungsbestand gewichtet

6.2.4 Mietniveau in den 40 größten Städten

Im Weiteren wird anhand des Wohnungsdatensatzes das Mietniveau der Stichprobe in den 40 größten Städten beschrieben (vgl. zur Datengrundlage Kapitel 2). In Tabelle 7 wird zwischen Wohnungen, die im Jahr 2021 wiedervermietet wurden, und den sonstigen Wohnungen mit älteren Verträgen unterschieden. Erstvermietungen von Neubauwohnungen waren nur in sehr geringem Umfang in der Stichprobe enthalten und wurden aus Gründen einer besseren Vergleichbarkeit hier nicht einbezogen.¹⁴ Zudem wird in Tabelle 7 zwischen freifinanzierten Wohnungen und gebundenen Wohnungen differenziert. Wohnungen, bei denen die Bindung innerhalb der letzten zehn Jahre ausgelaufen sind und sich somit in einer Übergangsphase befinden, wurden ebenfalls ausgesondert, um die Kennzahlen von freifinanzierten und gebundenen Wohnungen zu einem sonst üblichen Niveau zu berechnen.

¹⁴ Im Wohnungsdatensatz sind Mietverhältnisse zum Stichtag 31.12.2021 enthalten. Dementsprechend wurden als Erstvermietungen von Neubauwohnungen diejenigen Mietverhältnisse definiert, für die als Baujahr und Mietvertragsabschlussjahr das Jahr 2021 ausgewiesen sind.

Tabelle 7
Mietniveau in den 40 größten Städten

Orte	Wiedervermietung 2021				Sonstige Bestandswohnungen			
	freifinanziert		gebunden		freifinanziert		gebunden	
	Netto- kaltmiete	Fallzahl WE	Netto- kaltmiete	Fallzahl WE	Netto- kaltmiete	Fallzahl WE	Netto- kaltmiete	Fallzahl WE
Aachen	9,45	51	5,56	26	7,86	366	5,42	194
Augsburg	10,35	56	-	0	8,72	500	-	0
Berlin	9,05	280	6,94	5	7,12	4.426	6,74	50
Bielefeld	8,04	90	4,86	30	7,02	909	4,93	416
Bochum	8,02	171	5,27	31	6,75	1.633	5,18	306
Bonn	10,12	165	6,02	36	8,44	1.826	5,76	542
Braunschweig	7,92	323	*	4	6,61	2.272	5,89	74
Bremen	10,79	215	5,29	20	6,39	1.168	5,14	244
Chemnitz	-	0	-	0	*	2	-	0
Dortmund	7,95	331	4,96	47	6,44	3.069	4,95	471
Dresden	7,44	1.008	*	1	6,65	6.783	6,17	23
Duisburg	6,81	223	5,47	27	6,15	1.898	4,99	349
Düsseldorf	10,96	205	5,91	12	9,42	1.486	5,71	326
Essen	7,94	303	5,61	73	6,78	2.527	5,38	668
Frankfurt am Main	12,88	141	6,95	7	10,08	1.396	6,30	207
Freiburg im Breisgau	9,98	69	*	2	8,18	750	6,09	6
Gelsenkirchen	6,50	267	5,23	30	5,85	2.362	4,95	428
Hagen	5,90	61	-	0	5,35	296	-	0
Halle (Saale)	7,04	59	-	0	5,99	503	-	0
Hamburg	11,74	47	6,80	5	8,76	398	6,69	45
Hannover	8,60	177	6,18	16	7,16	1.545	6,23	208
Herne	6,93	287	5,18	10	6,10	2.626	4,97	127
Karlsruhe	10,02	31	*	4	8,19	301	6,84	56
Kassel	8,13	123	-	0	6,35	1.004	-	0
Kiel	8,28	567	6,36	31	6,81	5.051	6,22	539
Köln	11,04	72	6,20	11	9,12	742	6,26	244
Krefeld	7,50	55	5,10	6	6,82	774	4,98	82
Leipzig	7,36	203	*	3	6,15	1.387	6,31	20
Lübeck	8,82	212	7,25	21	6,78	1.823	6,69	377
Magdeburg	6,37	153	*	1	5,69	962	6,62	47
Mannheim	10,39	96	*	2	8,42	540	6,76	61
Mönchengladbach	7,20	156	4,91	46	6,71	1.310	4,89	350
Mülheim an der Ruhr	7,93	111	*	1	6,48	1.135	5,18	65
München	16,21	35	*	3	12,01	436	6,25	82
Münster	9,28	109	5,59	55	7,62	1.045	5,63	628
Nürnberg	10,42	46	*	3	8,36	382	5,47	50
Oberhausen	7,01	100	4,42	28	6,17	1.006	4,63	294
Stuttgart	11,20	45	6,29	6	10,39	378	6,54	156
Wiesbaden	10,92	70	*	1	9,58	565	5,65	31
Wuppertal	7,23	104	6,07	31	6,24	717	5,96	392
Mittelwert	8,97		6,05		7,38		5,78	
Spannweite	10,32	6.817	3,94	635	6,65	58.299	2,22	8.158
Standardabweichung	2,08		0,92		1,50		0,67	
Variationskoeffizient	0,23		0,15		0,20		0,12	

Datengrundlage: Wohnungsdatensatz. Arithmetische Mittelwerte * = weniger als 5 Fälle (nicht ausgewiesen) - = keine Fälle in der Stichprobe

Insgesamt betrachtet wird die Heterogenität der Durchschnittsmieten deutlich, die zwischen den 40 größten Städten herrscht. An der Spitze der Wiedervermietungsmieten von freifinanzierten Wohnungen liegt erwartungsgemäß München, gefolgt von Frankfurt am Main und Hamburg. Die niedrigsten Wiedervermietungsmieten sind in Magdeburg sowie den Ruhrgebietsstädten Hagen, Gelsenkirchen, Duisburg und Herne festzustellen. Ein ähnliches Muster zeigt sich bei den sonstigen freifinanzierten Bestandswohnungen.

Hinsichtlich der gebundenen Wohnungen ist die Spreizung bei den Wiedervermietungen erwartungsgemäß deutlich geringer. Die höchsten und niedrigsten Niveaus weichen vom freifinanzierten Bestand ab, was durch unterschiedliche Förderbedingungen der Länder sowie ggf. der kofinanzierenden Kommunen geprägt wird. Dabei ist zu beachten, dass in manchen Städten keine oder kaum wiedervermietete, gebundene Bestände in der Stichprobe enthalten sind. Darüber hinaus waren in manchen Städten überhaupt keine (Chemnitz) oder kaum Bestände der teilnehmenden Unternehmen in der Adressstichprobe enthalten. Dies deutet darauf hin, dass die privatwirtschaftlichen Unternehmen, die sich an der Befragung beteiligt haben, in diesen Städten generell nur geringe Bestandsumfänge haben.

Basierend auf den Daten aus Tabelle 7 wurden für jede Stadt die Differenz zwischen Wiedervermietungen und sonstige Bestandswohnungen im freifinanzierten Segment, die Differenz zwischen Wiedervermietungen von gebunden und freifinanzierten Wohnungen und die Differenz zwischen Wiedervermietungen und sonstige Bestandswohnungen im gebundenen Segment berechnet. Die Ergebnisse sind in Tabelle 8 dargestellt.

Die Differenz zwischen Wiedervermietungen und sonstige Bestandswohnungen im freifinanzierten Segment kann als Ausdruck der Marktanspannung verstanden werden, wobei zu beachten ist, dass neben den Bestandsmietverhältnissen auch Wiedervermietungen mietrechtlichen Regulierungen unterliegen können. Besonders auffällig erscheint hier Bremen, wo die Differenz besonders stark ausgeprägt ist, gefolgt von München und Hamburg. Zu den Städten mit den geringsten Differenzen zählen Mönchengladbach und Stuttgart, wobei sich das Mietniveau in Stuttgart insgesamt auf sehr hohem Niveau bewegt. Dies lässt sich so interpretieren, dass es ein hohes Maß an Marktanspannung gibt, zugleich aber die geringe Differenz für eine geringe Verstärkung der Anspannung steht.¹⁵ In Tabelle 8 sind die Städte gekennzeichnet, die innerhalb eines Gebiets mit angespanntem Wohnungsmarkt nach § 556d BGB ("Mietpreisbremsen-Gebiete") liegen. Ein klarer Zusammenhang mit dem ersten Indikator ist nicht ersichtlich, wobei zu beachten ist, dass die entsprechende mietrechtliche Regulierung einerseits einen dämpfenden Effekt auf die Wiedervermietungsmieten haben sollte, andererseits die mietrechtliche Regulierung nur in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt – und damit per se in Gebieten mit dynamischen Preisentwicklungen – gelten sollte. Eine Aussage über die Wirksamkeit der Mietpreisbremse lässt sich somit nicht ableiten.

Die prozentuale Differenz zwischen freifinanzierten und gebundenen Wohnungen, die 2021 wiedervermietet wurden, stellt dar, wie weit die beiden Segmente innerhalb der befragten Unternehmen auseinanderliegen. Eine hohe Differenz ist zwar ebenfalls ein Ausdruck für die Marktanspannung, aber vorrangig von der örtlich maßgebenden Förderpolitik, konkret der förderrechtlichen Festlegung der Mietpreisbindung geprägt. Insofern ist eine große Differenz zwischen den Wiedervermietungsmieten der freifinanzierten und der gebundenen Wohnungen auch und vor allem ein Indikator für die Förderintensität bzw. die Förderbedingungen. Fallzahlbedingt war die Differenz nicht für alle Städte zu berechnen. Besonders groß sind die berechneten Differenzen in Bremen, Düsseldorf und Frankfurt am Main. Besonders gering sind die Differenzen in Wuppertal, Lübeck, Gelsenkirchen und Duisburg.

¹⁵ Vgl. zur Analyse unterschiedlicher Marktanspannungsindikatoren im Kontext der Feststellung von Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten im Sinne des § 556d Abs. 1 BGB, bei denen neben der Dynamik der Mietpreisentwicklung u. a. auch das absolute Niveau betrachtet wird, Vaché 2020.

Tabelle 8
Mietniveau in den 40 größten Städten, prozentuale Unterschiede

Orte	Gebiet mit angespanntem Wohnungsmarkt nach § 556d BGB ("Mietpreisbremsen-Gebiete") – Stichtag 31.12.2021	Differenz zwischen Wiedervermietungen und sonstige Bestandswohnungen im freifinanzierten Segment	Differenz zwischen Wiedervermietungen von gebunden und freifinanzierten Wohnungen	Differenz zwischen Wiedervermietungen und sonstige Bestandswohnungen im freifinanzierten Segment
Aachen	-	20 %	70 %	2 %
Augsburg	ja	19 %	-	-
Berlin	ja	27 %	30 %	3 %
Bielefeld	-	15 %	65 %	-1 %
Bochum	-	19 %	52 %	2 %
Bonn	ja	20 %	68 %	5 %
Braunschweig	ja	20 %	*	*
Bremen	ja	69 %	104 %	3 %
Chemnitz	-	-	-	-
Dortmund	-	23 %	60 %	0 %
Dresden	-	12 %	*	*
Duisburg	-	11 %	25 %	10 %
Düsseldorf	ja	16 %	85 %	4 %
Essen	-	17 %	41 %	4 %
Frankfurt am Main	ja	28 %	85 %	10 %
Freiburg im Breisgau	ja	22 %	*	*
Gelsenkirchen	-	11 %	24 %	6 %
Hagen	-	10 %	-	-
Halle (Saale)	-	17 %	-	-
Hamburg	ja	34 %	73 %	2 %
Hannover	ja	20 %	39 %	-1 %
Herne	-	14 %	34 %	4 %
Karlsruhe	ja	22 %	*	*
Kassel	-	28 %	-	-
Kiel	-	22 %	30 %	2 %
Köln	ja	21 %	78 %	-1 %
Krefeld	-	10 %	47 %	2 %
Leipzig	ja	20 %	*	*
Lübeck	-	30 %	22 %	8 %
Magdeburg	-	12 %	*	*
Mannheim	ja	23 %	*	*
Mönchengladbach	-	7 %	47 %	0 %
Mülheim an der Ruhr	-	22 %	59 %	-4 %
München	ja	35 %	*	*
Münster	ja	22 %	66 %	-1 %
Nürnberg	ja	25 %	*	*
Oberhausen	-	14 %	59 %	-4 %
Stuttgart	ja	8 %	78 %	-4 %
Wiesbaden	ja	14 %	*	*
Wuppertal	-	16 %	19 %	2 %

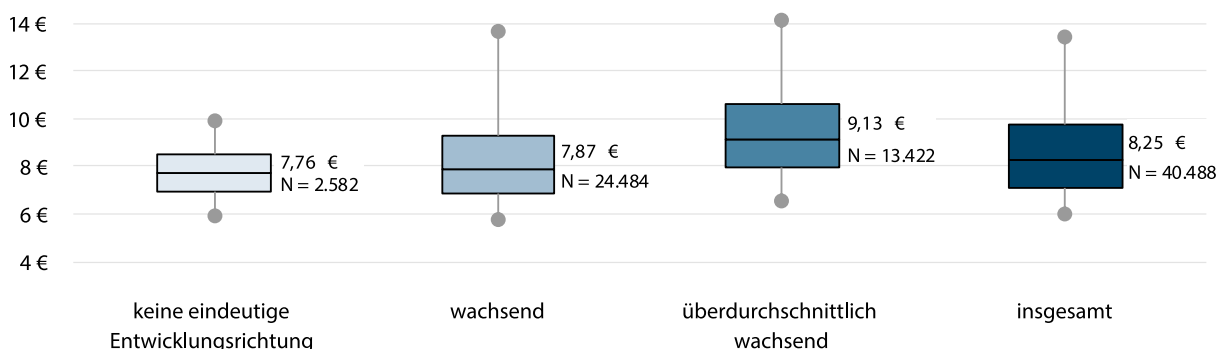
Datengrundlage: Wohnungsdatensatz * = weniger als 5 Fälle (nicht ausgewiesen) - = keine Fälle in der Stichprobe

Die prozentuale Differenz zwischen 2021 wiedervermieteten und sonstigen Bestandswohnungen im gebundenen Segment zeigt in besonderer Weise die Förderpolitik der Länder und ggf. der Kommunen, indem Erhöhungsmöglichkeiten widergespiegelt werden. Die Differenzen sind verglichen mit dem freifinanzierten Segment deutlich geringer, Duisburg, Frankfurt am Main und Lübeck weisen dabei die höchsten Differenzen auf. Eine Reihe von Städten verzeichnet negative Werte, d.h. gebundene Wohnungen wurden 2021 zu einer etwas niedrigeren Miete als die sonstigen Bestandswohnungen im gebundenen Segment vermietet. Möglicherweise zeichnen sich die entsprechenden Wohnungen durch einen geringeren Wohnwert im mietrechtlichen Sinne aus (Art, Größe, Ausstattung, Beschaffenheit und Lage) und wurden daher günstiger vermietet. Zudem können unterschiedliche förderrechtlich vorgegebene Mietpreisbindungen in Abhängigkeit des Förderbeginns bzw. des genutzten Förderprogramms eine Rolle spielen.

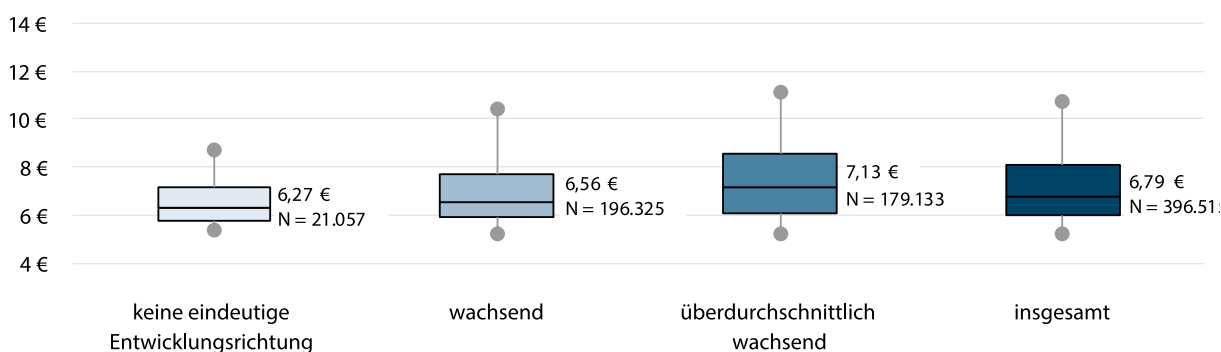
In Abbildung 28 sind anhand von sogenannten Boxplots der Median sowie weitere Verteilungskennwerte der Nettokaltmiete freifinanzierter Wohnungen gemäß der BBSR-Raumgliederung wachsender und schrumpfender Gemeinden dargestellt (im Folgenden auch wachstumsspezifische Stadttypen genannt), wobei nur die drei Typen „überdurchschnittlich wachsend“, „wachsend“ und „keine eindeutige Entwicklungsrichtung“ im Kontext der 40 größten Städte relevant sind. Die Fälle im Wohnungsdatensatz wurden dem Gesamtumfang der Anschriften in den einzelnen Städten entsprechend gewichtet, um die unterschiedlichen Stadtgrößen zu berücksichtigen.

Abbildung 28
Nettokaltmiete freifinanzierter Wohnungen in den 40 größten Städten nach wachstumsspezifischem Stadttyp und Vertragsalter
(Wiedervermietungen und sonstige Bestandswohnungen)

Wiedervermietungen im Jahr 2021



sonstige Bestandswohnungen

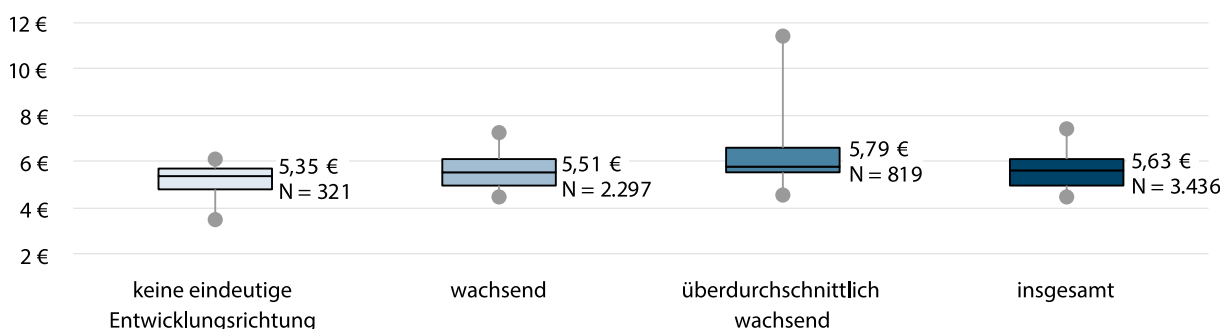


Datengrundlage: Wohnungsdatensatz. Die Fälle wurden gemäß Anschriftenumfang je Stadt gewichtet. Im Boxplot sind der Median als Querstrich (mit Wert), das 25. und das 75. Perzentil als untere und obere Begrenzung der Box sowie das 5. und das 95. Perzentil als Spannweite der Arme dargestellt

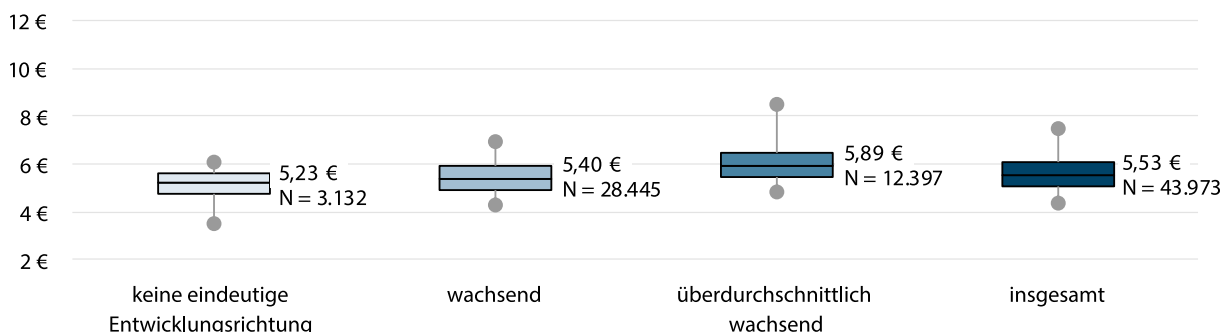
Erwartungsgemäß steigt der Median der Nettokaltmieten bei Wiedervermietungen wie auch bei den sonstigen Bestandswohnungen mit zunehmendem Wachstum an. Auch der Abstand zwischen den Wiedervermietungen und den sonstigen Bestandswohnungen nimmt zu. Abbildung 29 zeigt die analogen Werte für den gebundenen Bestand. Auch hier sind entsprechende Muster zu erkennen, jedoch ist die Spreizung zwischen den Mittelwerten deutlich geringer. Dies gilt auch für die Werte innerhalb eines wachstumsspezifischen Stadttyps und eines Vertragsalterstyps, was sich an der Standardabweichung ablesen lässt.

Abbildung 29
Nettokaltmiete gebundener Wohnungen in den 40 größten Städten nach wachstumsspezifischem Stadttyp und Vertragsalter (Wiedervermietungen und sonstige Bestandswohnungen)

Wiedervermietungen im Jahr 2021



sonstige Bestandswohnungen



Datengrundlage: Wohnungsdatensatz. Die Fälle wurden gemäß Anschriftenumfang je Stadt gewichtet. Im Boxplot sind der Median als Querstrich (mit Wert), das 25. und das 75. Perzentil als untere und obere Begrenzung der Box sowie das 5. und das 95. Perzentil als Spannweite der Arme dargestellt

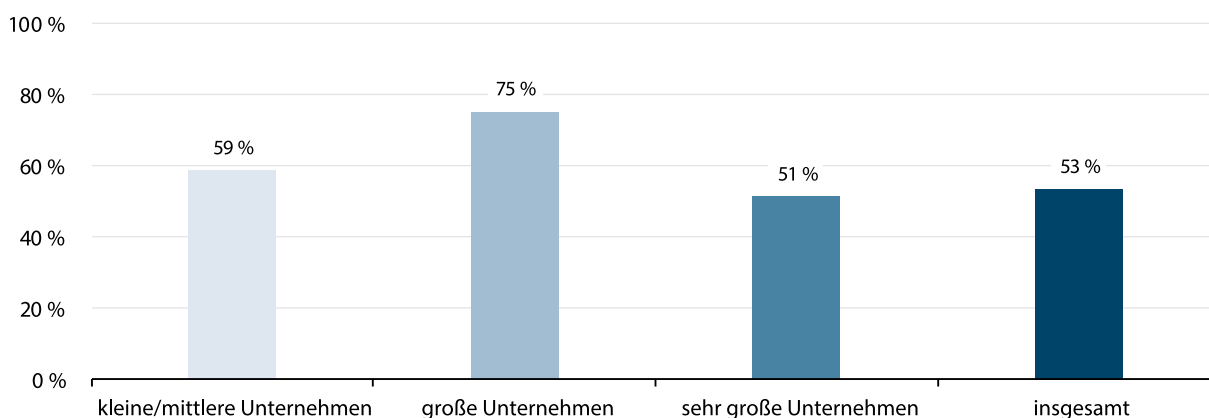
6.3 Mieterhöhungen

6.3.1 Anteil der Wohneinheiten mit Mieterhöhungen 2019 bis 2021

Die befragten Unternehmen haben hinsichtlich der freifinanzierten Wohnungen angegeben, bei wie vielen Wohnungen zwischen den Jahren 2019 bis 2021 die Miete erhöht wurde. Berücksichtigt wurden Mieterhöhungen nach §§ 557, 558 und 559 BGB. § 557 BGB regelt Mieterhöhungen nach Vereinbarung, § 558 BGB Mieterhöhung zur ortsüblichen Vergleichsmiete und § 559 BGB Modernisierungsumlagen. Unternehmensspezifischen Angaben wurden nach Wohnungsbestand gewichtet und als Anteil ausgewiesen. Unberücksichtigt blieben durch die Art des Mietvertrags festgelegte Erhöhungen nach §§ 557a und b BGB (Staffel- und Indexmieten).

Anhand von Abbildung 30 ist zu erkennen, dass der Anteil der Wohneinheiten mit Mieterhöhungen zwischen den Unternehmensgrößenklassen unterschiedlich ausfällt. Bei der Gruppe der großen Unternehmen wurde mit 75 % der höchste Anteil angepasster Mieten angegeben. Bei den kleinen/mittleren Unternehmen und insbesondere bei den sehr großen Unternehmen liegt der Anteil mit 59 % und 51 % deutlich niedriger. Hinsichtlich der Höhe der Mietanpassungen sind die Ergebnisse in Kapitel 6.3.2 zu beachten.

Abbildung 30
Anteil der Wohneinheiten mit Mieterhöhungen 2019 bis 2021

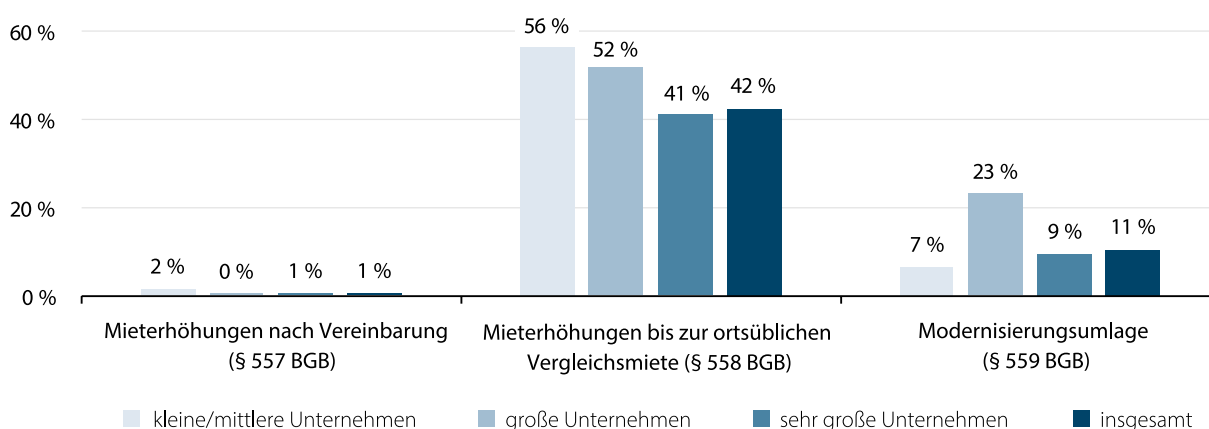


Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Die Angaben der Unternehmen wurden nach dem Wohnungsbestand gewichtet

6.3.2 Rechtsgrundlage für Mieterhöhungen

In Abbildung 31 ist dargestellt, auf welcher Rechtsgrundlage die Mieterhöhungen erfolgten. Hier ist zu beachten, dass ein und dieselbe Wohnung von unterschiedlichen Mieterhöhungen betroffen sein kann. Mieterhöhungen nach Vereinbarung (§ 557 BGB) spielten nur eine marginale Rolle, während Mieterhöhungen bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete (§ 558 BGB) zumeist maßgebend waren. Die Anteile zwischen den Unternehmensgrößenklassen variieren, wonach die sehr großen Unternehmen den kleinsten Anteil an Wohnungen mit Mieterhöhungen nach § 558 BGB aufweisen. Hinsichtlich der Mieterhöhungen aufgrund einer Modernisierungsumlage (§ 559 BGB) fällt der deutlich höhere Anteil bei großen Unternehmen auf.

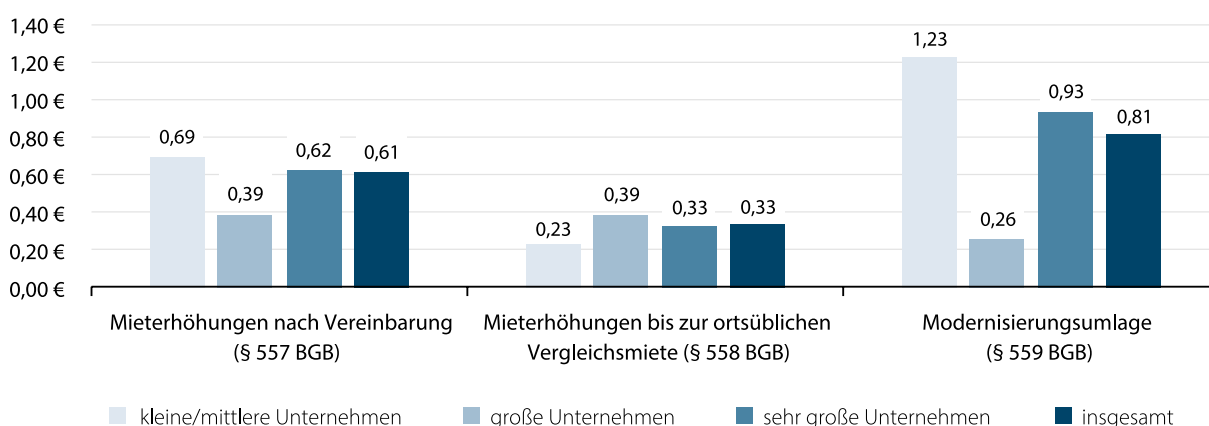
Abbildung 31
Anteil der Wohneinheiten mit Mieterhöhungen 2019 bis 2021 nach Rechtsgrundlage



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Die Angaben der Unternehmen wurden nach dem Wohnungsbestand gewichtet

Die durchschnittliche Höhe der Mieterhöhungen differenziert nach den drei Rechtsgrundlagen ist Abbildung 32 zu entnehmen. Da Mieterhöhungen nach Vereinbarung bei den befragten privatwirtschaftlichen Unternehmen sehr selten vorkommen, ist diese Kategorie nicht weiter von Relevanz. Bemerkenswert erscheint vor allem die Relation von Mieterhöhungen nach § 558 BGB und § 559. Zwar sind deutlich weniger Mietverhältnisse von Modernisierungsumlagen betroffen. Wenn jedoch Kosten für eine Modernisierung nach § 559 BGB umgelegt werden, so ist die durchschnittliche Mieterhöhung deutlich höher. Lediglich bei den großen Unternehmen ist eine deutlich niedrigere Erhöhung aufgrund Modernisierungsumlage angegeben worden. Hier ist zu berücksichtigen, dass sich diverse Modernisierungsmaßnahmen dahinter verbergen können. Hinsichtlich des Niveaus der Mieterhöhungen nach § 558 BGB zeigt sich, dass privatwirtschaftliche Unternehmen in laufenden Verträgen relativ häufig die Miete erhöhen und hinsichtlich der Häufigkeit die Erhöhungen nach § 558 BGB maßgeblich sind (vgl. hierzu auch Kapitel 6.3.5).

Abbildung 32
Durchschnittliche Mieterhöhung in Euro pro Quadratmeter nach Rechtsgrundlage



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Arithmetische Mittelwerte. Die Angaben der Unternehmen wurden nach Anzahl der betroffenen Wohnungen gewichtet

6.3.3 Ausschöpfung von Mieterhöhungsmöglichkeiten

Die Unternehmen wurden befragt, ob es unternehmenseigene Regelungen gibt, wonach die mietrechtlichen Mieterhöhungsmöglichkeiten unter bestimmten Umständen nicht voll ausgeschöpft werden sollen (z. B. Härtefälle, freiwillige Vereinbarungen auf kommunaler Ebene). In Tabelle 9 sind nach Bestandsgröße gewichtete Angaben dargestellt. Während der Bestand der sehr großen Unternehmen dadurch gekennzeichnet ist, dass bei sämtlichen Unternehmen solche Regelungen existieren, ist dies bei den großen Unternehmen und insbesondere den kleinen/mittleren Unternehmen weniger oft der Fall.

Tabelle 9
Anteil der Unternehmen mit unternehmenseigenen Regelungen zur Nichtausschöpfung von Mieterhöhungsmöglichkeiten

Art	kleine/mittlere Unternehmen	große Unternehmen	sehr große Unternehmen	insgesamt
ja	65 %	78 %	100 %	97 %
nein, immer ausgeschöpft	35 %	22 %	0 %	3 %

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Die Angaben der Unternehmen wurden nach dem Wohnungsbestand gewichtet

6.3.4 Index- und Staffelmietverträge

In Tabelle 10 ist der Anteil der Staffel- und Indexmietverträge ausgewiesen. Während der Anteil der Indexmietverträge bei allen drei Unternehmensgrößenklassen recht ähnlich ausfällt, ist bei den Staffelmietverträgen das Muster zu erkennen, wonach der Anteil mit wachsender Unternehmensgröße abnimmt. Bei den sehr großen Unternehmen sind nur sehr geringe Bestände mit Staffelmietvereinbarungen zu verzeichnen, die vermutlich auf den früheren Aufkauf bereits entsprechend vertraglich fixierter Bestände zurückzuführen sind. Möglicherweise werden Staffelmietverträge als inadäquat angesehen, da sie bei hohen und häufigen Erhöhungen durch potentielle Mieterinnen und Mieter als abschreckend wahrgenommen werden, bei niedrigen und seltenen Erhöhungen als betriebswirtschaftlich suboptimal abschneiden. Zudem fällt gemäß § 557a Abs. 4 BGB jede Staffel ggf. unter die Regelungen der Mietpreisbremse, sodass mit jeder Staffel die Einhaltung überprüft und der Staffelnbetrag ggf. korrigiert werden muss.

Tabelle 10
Anteil der Wohneinheiten mit Index- und Staffelmietverträgen

Art	kleine/mittlere Unternehmen	große Unternehmen	sehr große Unternehmen	insgesamt
Staffelmietverträge	4,2 %	2,5 %	0,0 %	0,4 %
Indexmietverträge	2,4 %	2,7 %	2,3 %	2,4 %

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Die Angaben der Unternehmen wurden nach dem Wohnungsbestand gewichtet

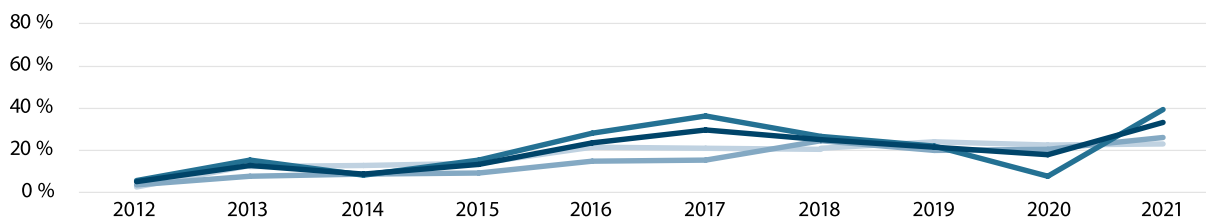
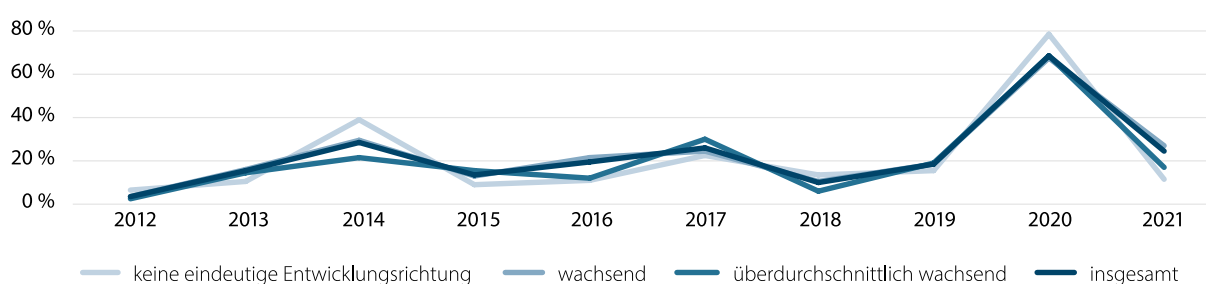
6.3.5 Mieterhöhungen in den 40 größten Städten

Anteil der Wohnungen mit Mieterhöhungen

Der Wohnungsdatensatz wurde dahingehend ausgewertet, welcher Anteil an Wohnungen mit Mieterhöhungen an allen Wohnungen der Stichprobe festzustellen ist. Die Wohnungen wurden gemäß der BBSR-Raumgliederung wachsender und schrumpfender Gemeinden zusammengefasst und dabei zwischen freifinanzierten und gebundenen Wohnungen differenziert. Zudem wurden die Anteilswerte für einzelne Kalenderjahre ermittelt, sodass Zeitreihen generiert wurden. In Abbildung 33 sind die Ergebnisse dargestellt.

Abbildung 33

Anteil der freifinanzierten und gebundenen Wohnungen mit Mieterhöhungen je wachstumsspezifischem Stadttyp und Kalenderjahr

freifinanzierte Wohnungen**gebundene Wohnungen**

Datengrundlage: Wohnungsdatensatz. Die Fälle wurden gemäß Anschriftenumfang je Stadt gewichtet

Insgesamt zeigt sich eine Tendenz, wonach der Anteil der Wohnungen mit Mieterhöhungen im Zeitverlauf deutlich zunimmt und insbesondere in den Jahren 2016 und 2017 einen deutlichen Zuwachs erfahren hat. Der Zuwachs im Jahr 2016 fällt insbesondere in überdurchschnittlich wachsenden Städten stärker aus, so dass hier ein Zusammenhang mit der im Jahr 2015 in Kraft getretenen sogenannten Mietpreisbremse vermutet werden kann. Da in Abhängigkeit der Umsetzung der Länder die Wiedervermietungsmiete reguliert werden kann, steigt demnach der Anreiz bzw. die betriebswirtschaftliche Anforderlichkeit, die Miete in laufenden Verträgen regelmäßig anzupassen und den Anteil der Wohnungen mit Mieterhöhungen zu erhöhen. Auffällig ist, dass der Anteil der Wohnungen mit Mieterhöhungen in Städten ohne eindeutige siedlungsstrukturelle Entwicklungsrichtung nicht deutlich niedriger ausfällt. Die Schwankungen der Anteile zwischen 2019 bis 2021 bei den überdurchschnittlich wachsenden Städten sind von dem Sonderfall Berlin geprägt. Im Jahr 2020 blieben durch den sogenannten Berliner Mietendeckel Mieterhöhungen aus oder das Mietniveau wurde sogar gesenkt. Dementsprechend fällt der Anteil in diesem Jahr niedriger aus. Am 15.04.2021 wurde der Berliner Mietendeckel durch das Bundesverfassungsgericht für verfassungswidrig erklärt, sodass hiermit neue Anpassungsimpulse einhergingen, wodurch auch zuvor ausgebliebene Mieterhöhungen nachgeholt oder Mietsenkungen durch neue Mieterhöhungen revidiert wurden.

Hinsichtlich der gebundenen Wohnungen fallen die Anteile der Wohnungen mit Mieterhöhungen sehr volatil aus und erscheinen im Zeitverlauf und hinsichtlich unterschiedlichen wachstumsspezifischen Stadttypen sehr unsystematisch. Unklar ist, wie der in allen wachstumsspezifischen Stadttypen hohe Anteil an Wohnungen mit Mieterhöhungen im Jahr 2020 zu erklären ist.

Anzahl der Mieterhöhungen in Abhängigkeit des Vertragsalters

Anhand der von einigen Unternehmen zur Verfügung gestellten Informationen zur Miethistorie konnte die Mieterhöhungsfrequenz untersucht werden. Hierzu wurden die Mietverhältnisse nach unterschiedlichem Vertragsalter gruppiert und die Anzahl der Mieterhöhungen ermittelt. Tabelle 11 ist zu entnehmen, dass der Anteil

der Mietverhältnisse ohne Mieterhöhung mit zunehmenden Vertragsalter erwartungsgemäß abnimmt. Beachtlich ist, dass bereits im zweiten Vertragsjahr 27 % der Mietverhältnisse eine Mieterhöhung erfahren haben. Bis einschließlich des fünften Vertragsjahres wurde bei ca. der Hälfte der Mietverhältnisse mindestens eine Mieterhöhung durchgeführt, bei über 20 % wurde bereits mehrfach die Miete erhöht. Insgesamt zeigt sich ein Muster, wonach Mieterhöhungen tendenziell in kurzen Abständen durchgeführt werden.

Tabelle 11
Anzahl der Mieterhöhungen in Abhängigkeit des Vertragsalters

Anzahl Erhöhungen	Vertragsalter in Jahren										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
0	100 %	73 %	74 %	64 %	53 %	37 %	28 %	22 %	17 %	11 %	7 %
1	0 %	27 %	23 %	24 %	25 %	22 %	27 %	22 %	15 %	13 %	18 %
2	0 %	0 %	2 %	12 %	16 %	24 %	21 %	19 %	21 %	17 %	23 %
3	0 %	0 %	0 %	1 %	5 %	13 %	13 %	21 %	22 %	23 %	23 %
4	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	4 %	7 %	10 %	15 %	18 %	12 %
5	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	3 %	5 %	7 %	9 %	6 %
6	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %	3 %	6 %	4 %
7	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %	0 %	2 %	4 %
8	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	2 %
9	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	2 %	0 %

Datengrundlage: Wohnungsdatensatz. Die Fälle wurden gemäß Anschriftenumfang je Stadt gewichtet

Niveau der Mieterhöhung

In Tabelle 12 sind Auswertungen des Wohnungsdatensatzes zum Niveau der Mieterhöhungen im freifinanzierten Bestand ersichtlich, bei denen nach den unterschiedlichen Rechtsgrundlagen unterschieden wird. Auffällig ist, dass die Erhöhungen nach § 577 BGB prozentual und absolut betrachtet am höchsten ausfallen, obwohl diese nach Vereinbarung, also mit Zustimmung der Mieterinnen und Mieter festgelegt werden. Es ist jedoch zugleich zu beachten, dass es sich um vergleichsweise wenige Fälle handelt, wie anhand der gewichteten Anzahl der Fälle in Tabelle 12 zu erkennen ist. Bei den üblichen Erhöhungen nach § 558 BGB (ortsübliche Vergleichsmiete) und nach § 559 BGB (Modernisierungsumlage) ist festzustellen, dass die Modernisierungsumlagen im Mittel deutlich höher ausfallen und zugleich die Standardabweichung bzw. die Extremwerte deutlich abweichen, da sich die Modernisierungsmaßnahmen bzw. -kosten je Wohnung stark unterscheiden.

Tabelle 12
Niveau der Mieterhöhungen im freifinanzierten Bestand differenziert nach Rechtsgrundlagen

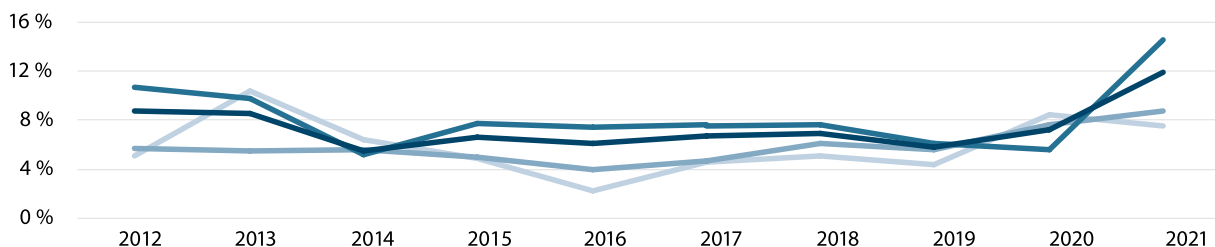
Kennzahl	Erhöhung nach § 557 (nach Vereinbarung)		Erhöhung nach § 558 (ortsübliche Vergleichsmiete)		Modernisierungs- umlage § 559		insgesamt	
	Niveau	Betrag	Niveau	Betrag	Niveau	Betrag	Niveau	Betrag
Mittelwert	12 %	0,73	6 %	0,35	12 %	0,66	8 %	0,48
Standardabweichung	32 %	0,60	4 %	0,25	15 %	0,76	11 %	0,55
Schiefe	1878 %	1,96	127 %	1,25	163 %	0,92	1122 %	1,83
Minimum	0 %	0,02	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00
Maximum	658 %	5,65	42 %	1,91	227 %	4,13	658 %	5,65
Anzahl	3.690	3.690	96.957	96.957	66.827	66.830	167.475	167.477

Datengrundlage: Wohnungsdatensatz. Arithmetische Mittelwerte. Die Fälle wurden gemäß Anschriftenumfang je Stadt gewichtet

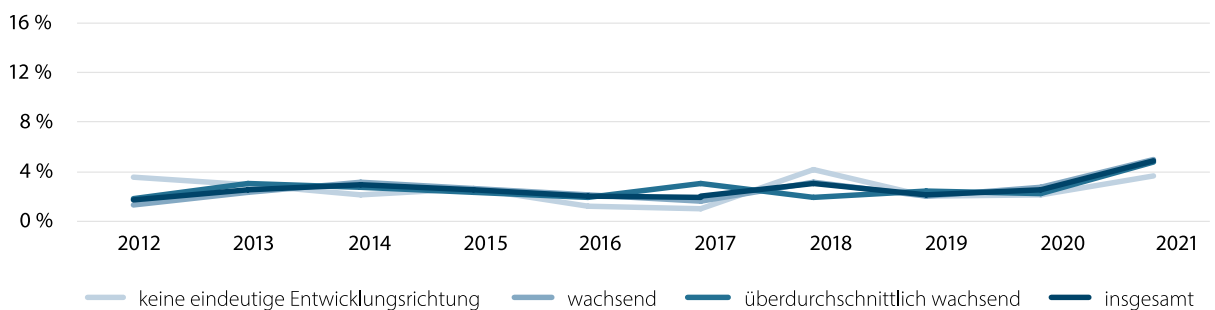
In Abbildung 34 ist die prozentuale Mieterhöhung bei freifinanzierten und gebundenen Wohnungen, bei denen eine Mieterhöhung zu verzeichnen war, dargestellt. Dies ist nicht zu verwechseln mit der Mietpreisentwicklung des Gesamtbestandes, da in der vorliegenden Auswertung nur Mietverhältnisse mit Mieterhöhung betrachtet werden. Bei der Auswertung wurde zwischen wachstumsspezifischen Stadttypen gemäß BBSR-Typologie unterschieden und Durchschnittswerte für die Jahre 2012 bis 2021 gebildet. Es zeigt sich, dass das Niveau der Erhöhungen zeitlich relativ stabil ausfällt und bei den freifinanzierten Wohnungen Niveauunterschiede gemäß der wachstumsspezifischen Stadttypen in erwartbarer Tendenz zu beobachten sind. Der starke Anstieg im Jahr 2021 bei den überdurchschnittlich wachsenden Stadttypen ist analog zu den Ausführungen oben auf den Sonderfall Berlin zurückzuführen. Bei den gebundenen Wohnungen ist das Erhöhungsniveau geringer und stellt sich in zeitlicher Hinsicht und nach Stadttypen noch homogener dar.

Abbildung 34
Prozentuale Mieterhöhung bei freifinanzierten und gebundenen Wohnungen nach wachstumsspezifischem Stadttyp und Kalenderjahr

freifinanzierte Wohnungen



gebundene Wohnungen



Datengrundlage: Wohnungsdatensatz. Die Fälle wurden gemäß Anschriftenumfang je Stadt gewichtet

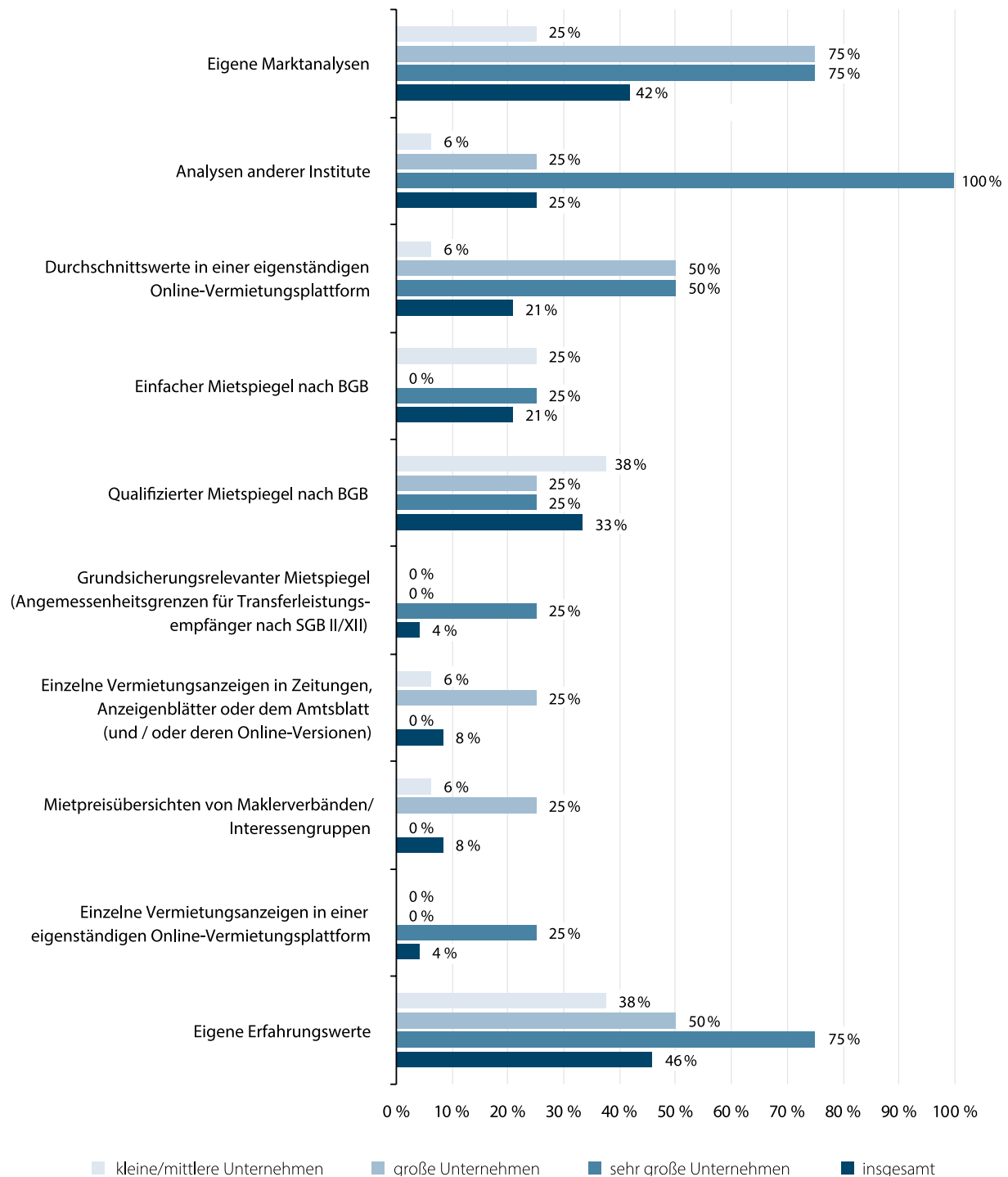
6.4 Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe

Die befragten Unternehmen sollten angeben, welche Informationsquellen zur Findung der Miethöhe angewandt werden. Bei der Abfrage wurden die drei Anwendungskontexte Erstvermietungen, Wiedervermietungen und Mieterhöhungen unterschieden. Es konnten Mehrfachantworten gegeben werden.

In Abbildung 35 sind die relevanten Informationsgrundlagen bezüglich des Kontexts von Erstvermietungen dargestellt. Die Angaben wurden nicht nach Wohnungsbestand gewichtet, da die Nennung einer Informationsgrundlage durch die befragten Unternehmen nicht mit einer entsprechend häufigen Verwendung gleichzusetzen ist. Grundsätzlich zeigt sich, dass viele verschiedene Informationsgrundlagen genutzt werden. Bei den meisten sehr großen Unternehmen spielen Analysen anderer Institute, eigene Marktanalysen, eigene Erfahrungswerte sowie Durchschnittswerte in eigenständigen Online-Vermietungsplattformen eine Rolle. Mietspiegel nach BGB, sogenannte grundsicherungsrelevante Mietspiegel sowie einzelne Vermietungsanzeigen auf Online-Vermietungsplattformen gehören seltener zu den genutzten Informationsgrundlagen. Bei den großen Unternehmen zeichnet sich ein ähnliches Muster ab, jedoch sind Analysen anderer Institute, grundsicherungsrelevante Mietspiegel und eigene Erfahrungswerte von deutlich geringerer Bedeutung. Dafür werden einzelne Vermietungsanzeigen in Zeitungen sowie Mietpreisübersichten von Maklerverbänden/Interessengruppen als Informationsgrundlage genannt. Die kleinen/mittleren Unternehmen geben wiederum am häufigsten an, dass eigene Erfahrungswerte und qualifizierte Mietspiegel genutzt werden, seltener werden eigene Marktanalysen und einfache Mietspiegel genannt. Dieses abweichende Muster lässt sich dahingehend erklären, dass bei kleinen Unternehmen weniger Ressourcen für die Durchführung oder Beauftragung von Marktanalysen vorhanden sind bzw. aufgrund des kleinen Bestandes der Aufwand hierfür anders bewertet wird.

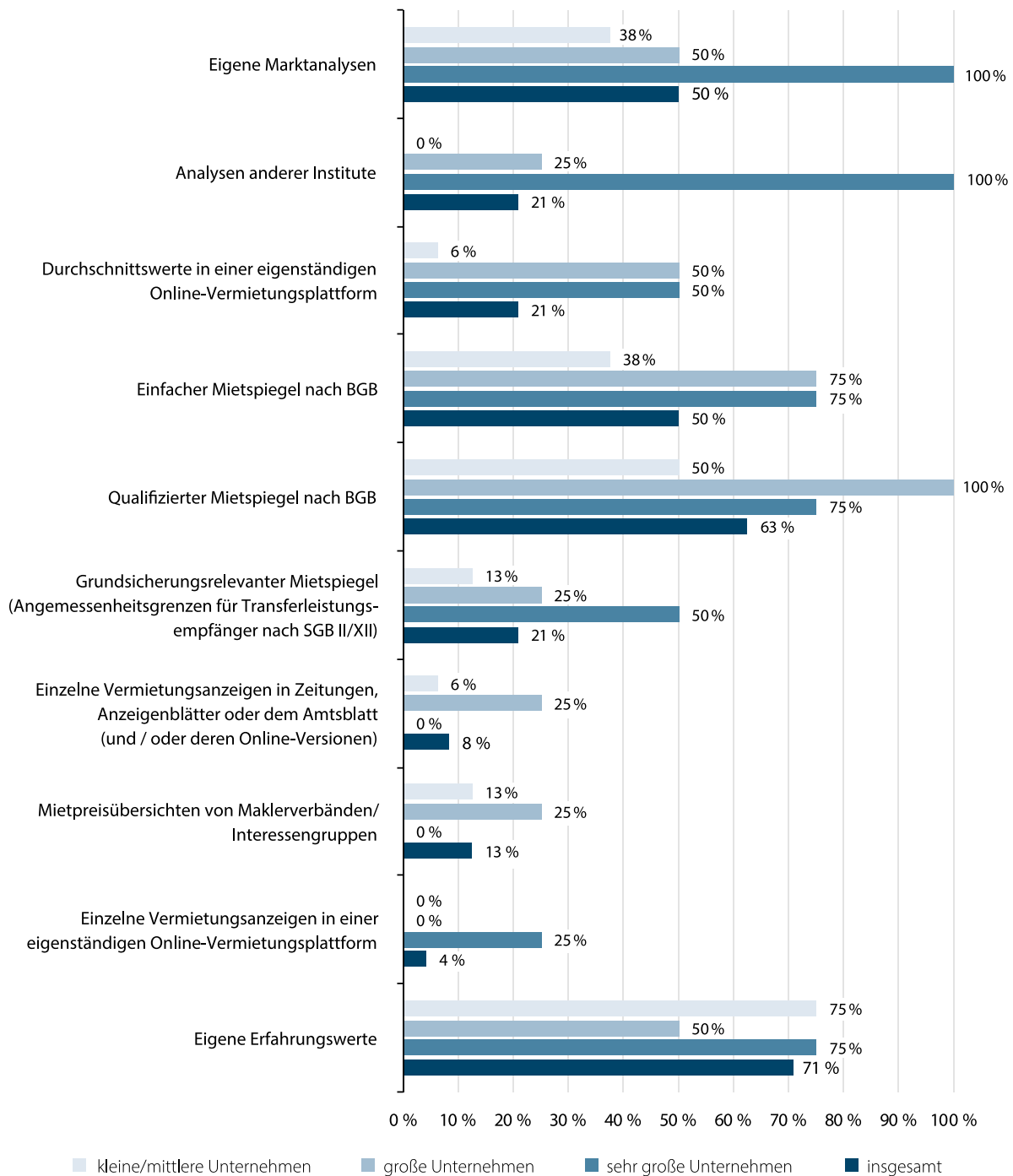
In Abbildung 36 sind die Nennungen im Kontext von Wiedervermietungen dargestellt. Auffälligster Unterschied ist, dass in diesem Kontext einfache und qualifizierte Mietspiegel deutlich an Bedeutung gewinnen. Zudem spielen eigene Erfahrungswerte eine noch größere Rolle. Abbildung 37 zeigt die Angaben der befragten Unternehmen zum Kontext von Mieterhöhungen. Im Vergleich der drei unterschiedlichen Anlässe zur Findung der Miethöhe und der verschiedenen Informationsgrundlagen zeigt sich, dass eigene Marktanalysen und Analysen anderer Institute insbesondere bei Erst- und Wiedervermietungen eine sehr große Rolle spielen, aber auch bei Mieterhöhungen von größerer Bedeutung sind. Dies ist insbesondere bei den sehr großen Unternehmen der Fall, wonach drei von vier Unternehmen eigene Marktanalysen für Mieterhöhungen verwenden. Auch Durchschnittswerte in einer eigenständigen Online-Vermietungsplattform werden bei Erst- und Wiedervermietungen bei der Hälfte der großen und sehr großen Unternehmen herangezogen. Einfache und qualifizierte Mietspiegel sind bei Erstvermietungen von geringerer Bedeutung, bei Wiedervermietungen und Mieterhöhungen gaben die meisten Unternehmen an, dass insbesondere qualifizierte Mietspiegel verwendet werden. Die sogenannten grundsicherungsrelevanten Mietspiegel (Angemessenheitsgrenzen für Transferleistungsempfänger nach Sozialgesetzbuch II und XII) werden von zwei von vier der sehr großen Unternehmen als Informationsgrundlage bei Wiedervermietungen und Mieterhöhungen herangezogen. Bemerkenswert ist zudem, dass auch „eigene Erfahrungswerte“ von vielen Unternehmen als Informationsgrundlage bei allen drei Anlässen genannt wurden, was letztlich auf eine unternehmensinterne Flexibilität bei der Findung der Miethöhe hinweist.

Abbildung 35
Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe bei Erstvermietungen



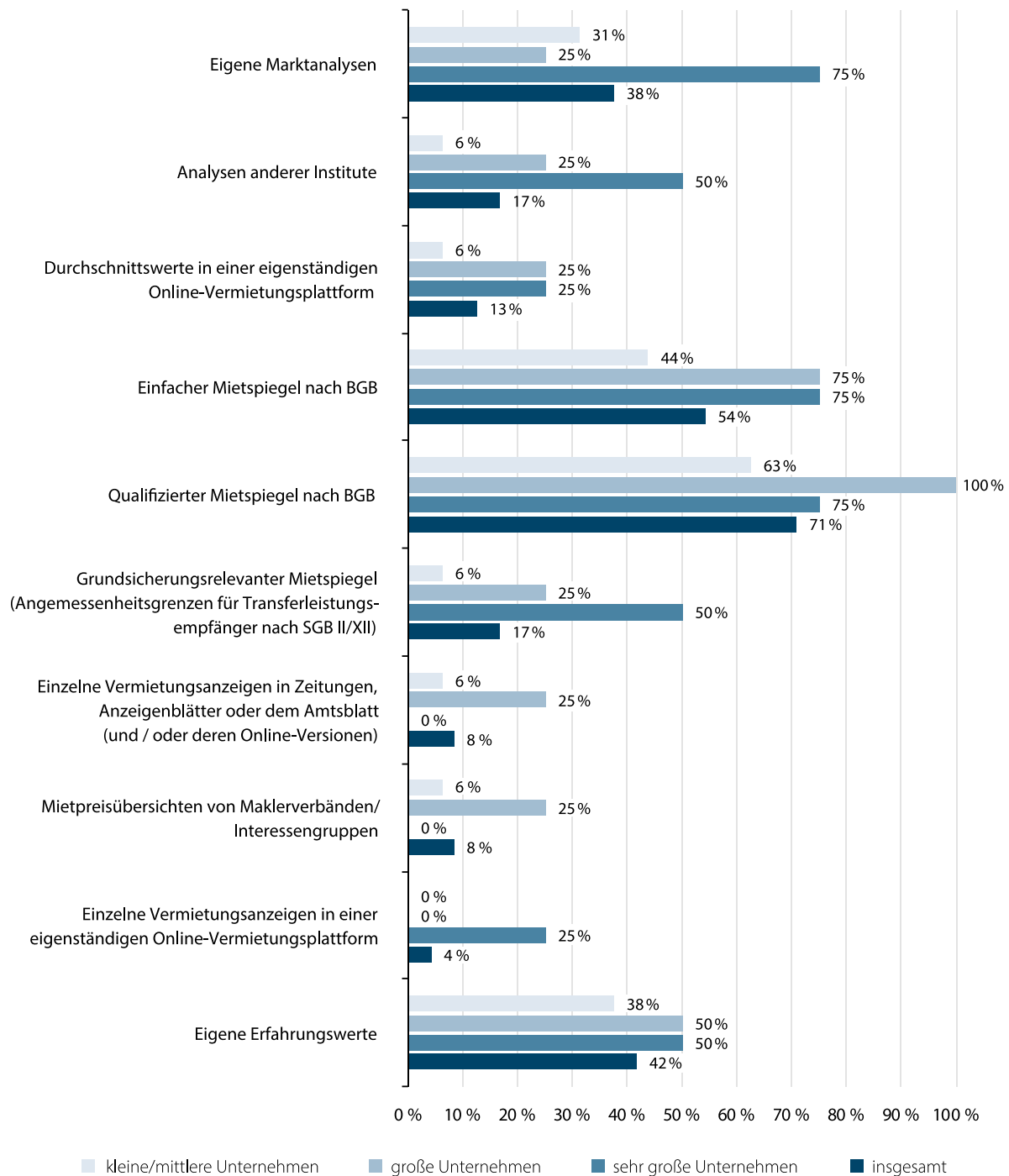
Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Abbildung 36
Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe bei Wiedervermietungen



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Abbildung 37
Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe bei Mieterhöhungen



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

6.5 Mietstundungen/-rückstände und Hilfen im Zuge der Corona-Pandemie

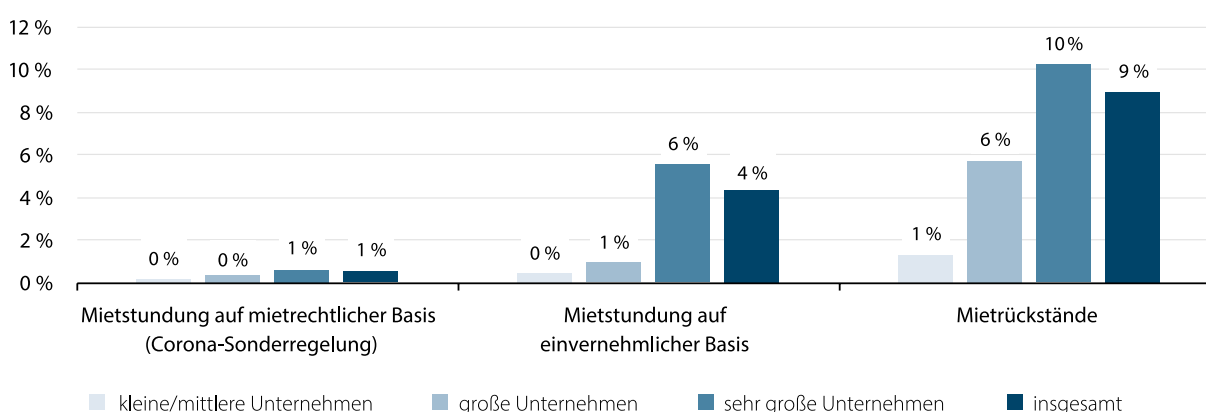
6.5.1 Mietstundungen und -rückstände

Die Unternehmen wurden gefragt, wie hoch der Anteil der Mietverhältnisse war, bei denen es in den Jahren 2019 bis 2021 zu Mietstundungen oder Mietrückständen kam. Mietstundungen liegen vor, wenn die Mietzahlung einvernehmlich oder auf mietrechtlicher Basis (Sonderregelung im Zuge der Corona-Pandemie) verschoben wurde. Mietrückstände liegen vor, wenn der Mieter/die Mieterin ohne Zustimmung des Unternehmens die Miete ganz oder teilweise nicht rechtzeitig gezahlt hat. Mietkürzungen aufgrund von Mängeln, die vom Unternehmen anerkannt wurden, waren nicht zu berücksichtigen.

In Abbildung 38 sind die Anteile der Mietverhältnisse gewichtet nach Wohnungsbestand ausgewiesen, bei denen es zu Mietstundungen oder Mietrückständen kam. Es ist zu beachten, dass bei dieser Frage vermehrt Antwortausfälle zu verzeichnen waren. Während die Corona-Sonderregelung vermutlich auch aufgrund der kurzen Geltungsdauer kaum eine Rolle für die befragten Unternehmen gespielt hat, stellt sich die Situation bei Mietstundungen auf einvernehmlicher Basis anders dar. Beachtlich sind die Angaben zu den Mietrückständen, wonach bei den beiden antwortenden Unternehmen aus der Gruppe der sehr großen Unternehmen 10 % der Mietverhältnisse in den Jahren 2019 bis 2021 von Mietrückständen betroffen waren. Bei den kleinen/mittleren Unternehmen sind Mietrückstände hingegen von eher geringer Bedeutung.

Aus den Befragungsergebnissen lässt sich tendenziell ablesen, dass die Corona-Pandemie lediglich einen geringfügigen Einfluss auf die Mieteinnahmen der teilnehmenden Wohnungsunternehmen hatte, da die mietrechtlichen Sonderregelungen kaum genutzt wurden. Es ist jedoch möglich, dass die Sonderregelungen aufgrund fehlenden Wissens der Mieterinnen und Mieter nicht genutzt wurden und sich daher pandemiebedingte Einkommensverluste bei den Mietstundungen auf einvernehmlicher Basis sowie bei den Mietrückständen niedergeschlagen haben.

Abbildung 38
Anteil der Mietverhältnisse der Mietstundungen und Mietrückstände (2019 bis 2021)



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Die Angaben der Unternehmen wurden nach Wohnungsbestand gewichtet

6.5.2 Hilfen im Zuge der Corona-Pandemie

Die Unternehmen wurden um Angaben gebeten, welche weiteren Hilfen sie im Zuge der Corona-Pandemie als Unterstützung für ihre Mieterinnen und Mieter angeboten haben. In Tabelle 13 sind die entsprechenden Ergebnisse ausgewiesen, die in diesem Fall jedoch nicht nach Wohnungsbestand gewichtet wurden, da es nur um grundsätzliche Unterstützungsangebote geht und der quantitative Umfang der entsprechenden Angebote nicht abzuschätzen ist.

Sämtliche Unternehmen, die die Frage beantwortet haben, haben Ratenzahlungsmöglichkeiten angeboten. Die sehr großen Unternehmen haben zudem einheitlich die Rücknahme von Wohnungskündigungen und die Verschiebung von Aus- und Umzügen als weitere angebotene Hilfen genannt, während bei den kleinen/mittleren und großen Unternehmen diese Hilfen anteilig von deutlich weniger Unternehmen angeboten wurden. Unter der Kategorie „Sonstiges“ wurde u. a. der Verzicht und das Begrenzen von Mieterhöhungen sowie Mietgutschriften bzw. Mietminderungen genannt.

Tabelle 13

Anteil der Unternehmen, die spezifische Unterstützungsangebote im Zuge der Corona-Pandemie vorgesehen haben

Art	kleine/mittlere Unternehmen	große Unternehmen	sehr große Unternehmen	insgesamt
Ratenzahlungsmöglichkeiten	100 %	100 %	100 %	100 %
Rücknahme von Wohnungskündigungen	25 %	25 %	100 %	40 %
Verschiebung von Aus- und Umzügen	38 %	50 %	100 %	53 %
Sonstiges	0 %	25 %	100 %	27 %

Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

7 Bestandsinvestitionen: Instandhaltung, Instandsetzung und Modernisierung

Unter Bestandsinvestitionen werden Maßnahmen zur Instandhaltung, -setzung und Modernisierung des Wohnungsbestandes verstanden. Instandhaltung und Instandsetzung zielen darauf ab, die Substanz und den Wert der Immobilie zu erhalten. Maßnahmen zur Modernisierung sollen dagegen den Wert steigern, den Energiebedarf senken und/oder die Wohnqualität verbessern.

Energetische Modernisierungen beziehen sich auf Maßnahmen, die bezwecken, den Energiebedarf von Gebäuden zu reduzieren und die CO₂-Emissionen zu senken. Dies kann beispielsweise durch die Installation von Wärmedämmung, den Austausch von Fenstern und Türen, die Nutzung erneuerbarer Energien wie Solarenergie oder die Verbesserung der Heizungs- und Kühlsysteme erreicht werden. Die Barrierereduzierung konzentriert sich darauf, die Zugänglichkeit von Gebäuden und Wohnungen für Menschen mit eingeschränkter Mobilität zu verbessern. Dies kann den Einbau von Rampen, Aufzügen, breiteren Türen und barrierefreien Badezimmern umfassen. Beide Maßnahmen, energetische Modernisierung und Barrierereduzierung des Gebäudebestandes werden durch eine Reihe verschiedener Förderprogramme des Bundes unterstützt. Diese werden teilweise durch weitere Förderprogramme auf Ebene der Länder und der Kommunen ergänzt und erweitert. In der vorliegenden Untersuchung wurden diese verschiedenen Arten von Investitionen in den Bestand bei den privaten Wohnungsunternehmen erfasst und ausgewertet.

In Tabelle 14 sind die unterschiedlichen Maßnahmenbündel, die im Rahmen der Unternehmensbefragung abgefragt wurden, dargestellt. Sie verdeutlicht, welche Einzelmaßnahmen den drei Kategorien „allgemeine Modernisierung“, „energetische Modernisierung“ und „Barrierereduzierung“ zugeordnet wurden. Daneben wurden in jeder Kategorie weitere Maßnahmen in einem offenen Textfeld „sonstige Maßnahmen“ abgefragt.

Tabelle 14
Investive Maßnahmen im Bestand

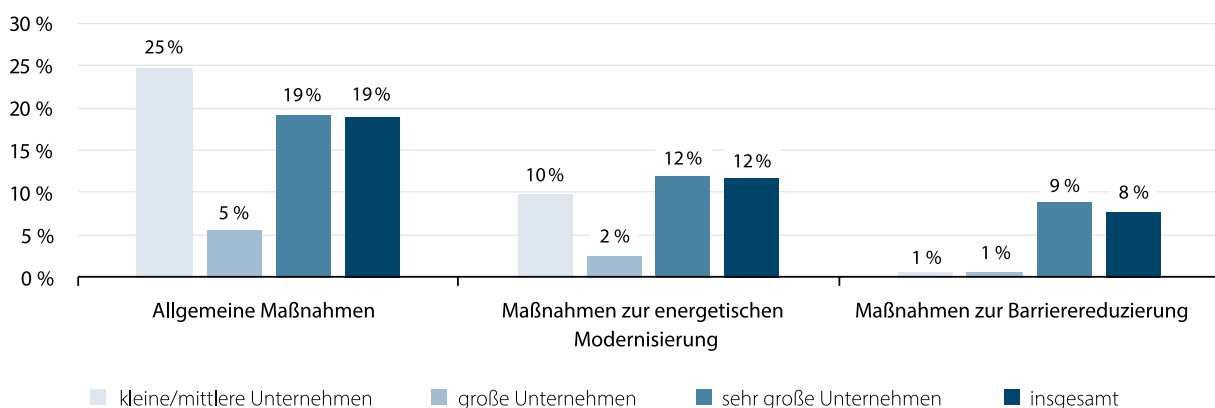
Investition in	Maßnahmen
allgemeine Modernisierung	Anbau von Balkonen
	Erneuerung von Bädern und Küchenräumen
	Erneuerung von Wasser-/Abwasser-/Elektroleitungen
	Aufstockungen und Ausbauten zur Vergrößerung der vermietbaren Wohnfläche/Schaffung neuer Wohneinheiten
	Fassadenanstrich oder Putzerneuerung (ohne Wärmedämmung)
	Erneuerung von Fußböden, Türen und Innenausbauten
	Erneuerung von Treppenhäusern/Hauseingängen
energetische Modernisierung	Wärmedämmung von Teilen oder der gesamten Hüllfläche (z. B. Dach, Außenwände, Kellerdecke)
	Fenstererneuerung
	Technische Gebäudeausrüstung (Heizung, Lüftungsanlage)
	Maßnahmen zur Nutzung erneuerbarer Energien zur Gebäudeheizung (z. B. Biogas, Umweltwärme)
	Sonstige energetische Maßnahmen (z. B. Photovoltaik, Solarthermie)
Barrierereduzierung	Barrierereduzierung außerhalb und innerhalb der Gebäude zur Verbesserung der Zugänglichkeit der Wohnungen (Wege, Gebäudezugang, Aufzugsanlagen)
	Barrierereduzierung in den Wohnungen (Durchgangsbreiten und Bewegungsflächen, Abbau von Schwellen, barrierefreie Bäder)

Quelle: Fragebogen Unternehmensbefragung

7.1 Umfang der Bestandsinvestitionen

Von den befragten Unternehmen, die Angaben zu den Bestandsinvestitionen gemacht haben, hat die überwiegende Mehrheit in den letzten drei Jahren investive Maßnahmen in den Wohnungsbestand getätigt. Lediglich zwei Unternehmen aus der Kategorie kleine/mittlere Unternehmen geben an, in den letzten drei Jahren nicht in den Wohnungsbestand investiert zu haben. Alle großen und sehr großen Unternehmen, die auf die Frage geantwortet haben, geben an, den Wohnungsbestand durch Investitionen instand zu halten, zu erneuern oder zu modernisieren.

Abbildung 39
Anteil der von investiven Maßnahmen betroffenen Wohnungen (2019 bis 2021)



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Die Angaben der Unternehmen wurden nach Wohnungsbestand gewichtet

Innerhalb der letzten drei Jahre haben die befragten Unternehmen an etwa jeder fünften Wohnung (19 %) allgemeine Maßnahmen zur Instandhaltung oder -setzung und Modernisierung vorgenommen.

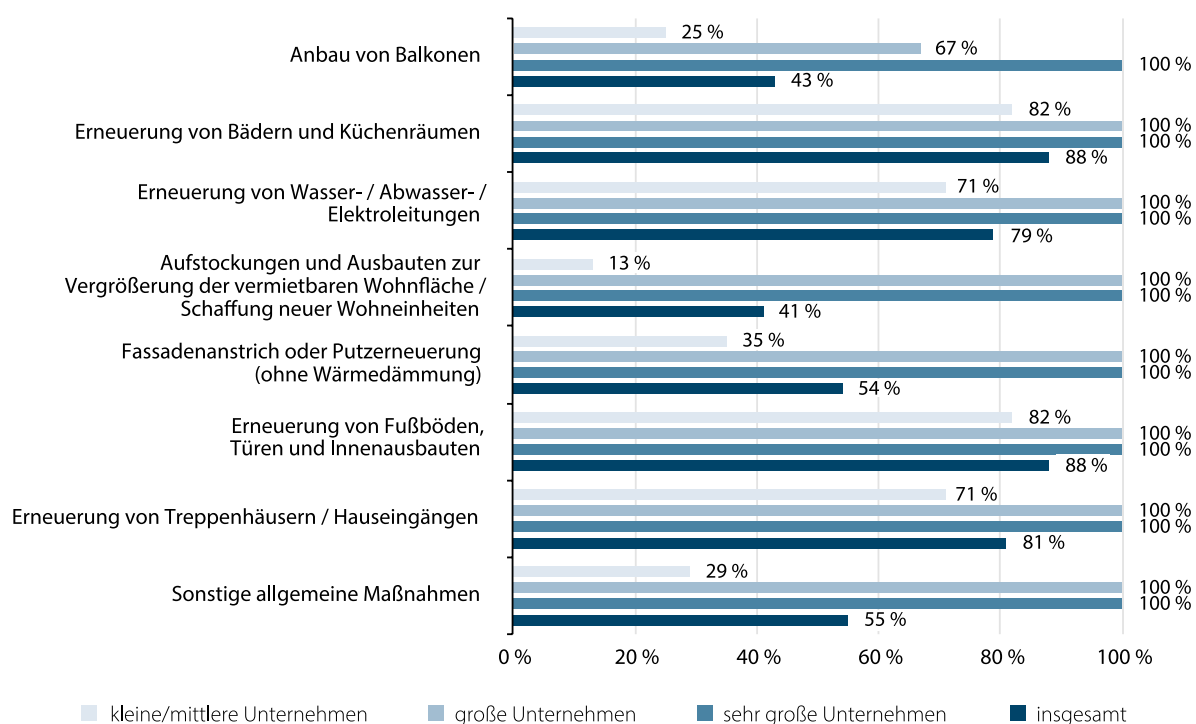
12 % der Wohneinheiten im Besitz der befragten Unternehmen wurden energetisch modernisiert, was einer jährlichen Sanierungsrate von etwa 4 % entspricht – dabei ist jedoch zu beachten, dass sich energetische Modernisierung in dieser Erhebung sowohl auf die Modernisierung der Außenhülle, als auch auf die Modernisierung der Anlagentechnik beziehen kann. Die befragten Unternehmen gaben außerdem an, in den letzten drei Jahren an 8 % der Wohnungen im Bestand Maßnahmen zur Barrierereduzierung durchgeführt zu haben.

Insbesondere die Ergebnisse zur Rate der energetischen Modernisierung und der Barrierereduzierung sind auffällig. Regelmäßiger Bestandteil der Diskussion über die energetische Transformation des Wohnungsbestandes ist die Einschätzung, dass die Sanierungsrate in Deutschland zu niedrig sei und gesteigert werden müsse, um das Ziel der Klimaneutralität zu erreichen (vgl. Behr/Küçük/Neuhoff 2023). Die energetische Sanierungsrate für die Außenhülle liegt im Wohngebäudebereich deutschlandweit bei etwa 1 % pro Jahr (vgl. Cischinsky/Diefenbach 2018). Dies führt immer wieder zu Auseinandersetzungen über die Effektivität bestehender Förderprogramme, die Wirksamkeit von steuerlichen Anreizen und die Notwendigkeit weiterer Maßnahmen zur Steigerung der Sanierungstätigkeit. Dabei stehen Fragen nach der Finanzierung der Investitionen, der Verfügbarkeit von Fachkräften und der Akzeptanz von Sanierungsmaßnahmen durch die Haushalte in den betroffenen Gebäuden im Fokus der Diskussion. Vor diesem Hintergrund wirkt die Sanierungsrate der Wohnungsunternehmen auf den ersten Blick sehr hoch. Es ist jedoch zu betonen, dass ein direkter Vergleich der Daten dieser Befragung mit den Daten zu den Modernisierungsraten im deutschen Gebäudebestand nicht angezeigt ist, da der dieser Erhebung zugrundeliegende Modernisierungsbegriff, wie oben beschrieben, weit gefasst ist und neben der Gebäudehülle auch die technische Gebäudeausstattung und insbesondere die Heizung umfasst.

Bei den Maßnahmen zur Barrierereduzierung sticht besonders der Befund heraus, dass vor allem die sehr großen Unternehmen Maßnahmen zur Barrierereduzierung durchführen. Aus der Befragung können jedoch keine weitergehenden Informationen zum Umfang und zur Qualität der Maßnahmen gewonnen werden. Der Befund deckt sich aber mit den Angaben der Unternehmen zu den Beweggründen für Bestandsinvestitionen. Während die großen und sehr großen Unternehmen die Verbesserung der Altersgerechtigkeit zumindest als Beweggrund für Investitionen anführen, spielt dieses Thema für fast ein Drittel der kleinen Wohnungsunternehmen bei Bestandsinvestitionen überhaupt keine Rolle (vgl. Abbildung 45). Zugleich kontrastieren die Angaben der Unternehmen in diesem Teil den Befund in Kapitel 4 zu den Strukturmerkmalen der Wohnungsbestände der Unternehmen, demzufolge mit abnehmender Unternehmensgröße der Anteil von Wohnungen steigt, die wenigstens barrierearm sind (vgl. Abbildung 15).

Im Folgenden wird darauf eingegangen, welche Arten an Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt wurden. Bei einem Vergleich anhand der Unternehmensgröße zeigt sich dabei ein gewisses Muster: Während Unternehmen aller Größenklassen bestimmte allgemeine Modernisierungsmaßnahmen wie die Erneuerung von Bädern und Küchenräumen oder die Erneuerung von Fußböden, Türen und Innenausbauten innerhalb des Betrachtungszeitraums 2019 bis 2021 durchführten, realisierten fast ausschließlich die großen und sehr großen Unternehmen aufwendigere Modernisierungsmaßnahmen wie bspw. Aufstockungen. So geben alle antwortenden großen und sehr großen Unternehmen an, durch Aufstockungen und Ausbauten die vermietbare Wohnfläche vergrößert zu haben, während der Anteil bei den kleinen bzw. mittleren Unternehmen mit 13 % gering ausfällt. Ein ähnliches Bild ergibt sich beim Anbau von Balkonen, wonach sehr viele der großen und sehr großen Unternehmen den Bestand entsprechende Maßnahmen durchgeführt haben – im Gegensatz zu den kleinen und mittleren Unternehmen, bei denen mit 25 % nur ein kleinerer Teil angegeben hat, innerhalb des Betrachtungszeitraums Balkone angebaut zu haben. Zwischen den allgemeinen Maßnahmen, die annähernd alle befragten Unternehmen durchführten, und den Maßnahmen, die sich stärker bei den größeren Unternehmen konzentrieren, liegt eine Reihe verschiedener Maßnahmen wie die Erneuerung von Wasser-, Abwasser- und Elektroleitungen oder Treppenhäusern und Hauseingängen, aber auch Fassadenanstrich bzw. Putzerneuerung, die von der überwiegenden Mehrheit der Unternehmen durchgeführt wurden, mit Ausnahme einzelner kleiner/mittlerer Unternehmen.

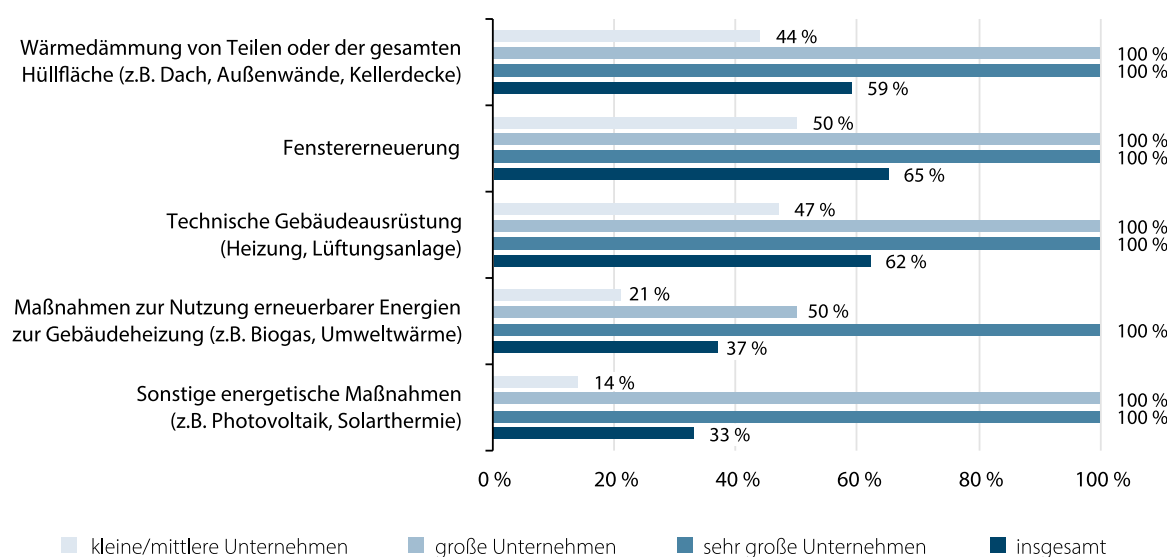
Abbildung 40
Durchgeführte allgemeine Maßnahmen nach Unternehmensgröße (2019 bis 2021)



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Ein ähnliches Bild ergibt sich bei den Maßnahmen der energetischen Modernisierung: Während alle antwortenden großen und sehr großen Wohnungsunternehmen Maßnahmen wie Wärmedämmung, Fenstererneuerung und Maßnahmen bei der technischen Gebäudeausrüstung (Heizung, Lüftung) durchgeführt haben, ist die Situation bei den kleinen Unternehmen heterogener. So gibt nur ein Teil der befragten kleinen und mittleren Unternehmen an, Maßnahmen zur energetischen Modernisierung vorgenommen zu haben. Zwar gibt es auch kleine und mittlere Unternehmen, die angeben, in der energetischen Modernisierung aktiv zu sein und wie auch die großen Unternehmen mehrere der aufgelisteten Maßnahmen zur Sanierung nutzen. Allerdings gibt es ebenfalls Unternehmen, die wie bei der allgemeinen Modernisierung nur eine einzelne der Maßnahmen durchgeführt haben.

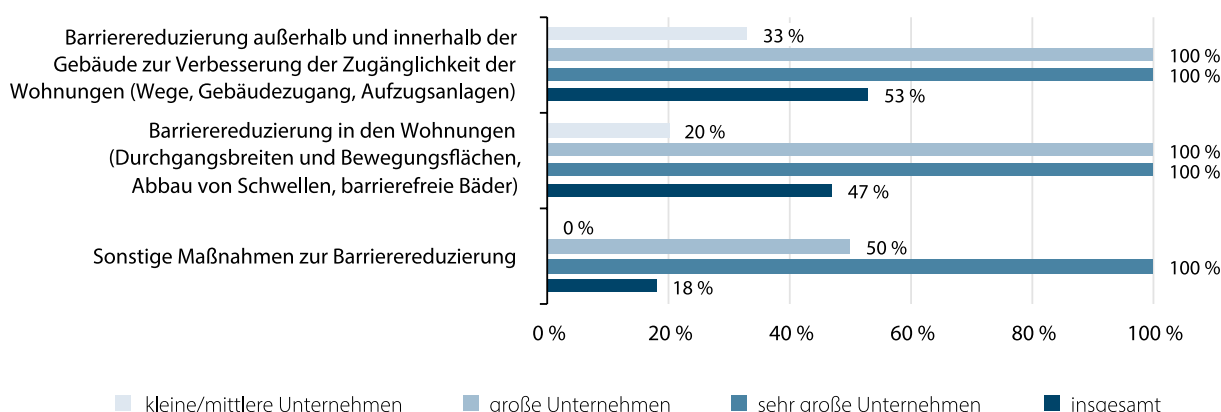
Abbildung 41
Durchgeführte energetische Maßnahmen nach Unternehmensgröße (2019 bis 2021)



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Ein etwas anderes Bild ergibt sich beim Blick auf die Maßnahmen zur Barrierereduzierung. Zunächst ist festzustellen, dass im Vergleich zu den allgemeinen und den energetischen Maßnahmenarten die Barrierereduzierung diejenige Maßnahmenart ist, in die die wenigsten der befragten Unternehmen investieren. Allerdings zeigt sich auch hier, dass unter den Unternehmen mit auswertbaren Angaben alle großen und sehr großen Unternehmen in die Barrierereduzierung investiert haben – im Gegensatz zu den kleinen und mittleren Unternehmen, von denen lediglich ein kleinerer Teil Maßnahmen zur Barrierereduzierung im Bestand vornahm.

Abbildung 42
Durchgeführte Maßnahmen zur Barrierereduzierung nach Unternehmensgröße (2019 bis 2021)



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU

Wie Abbildung 42 verdeutlicht, kann hier noch weiter differenziert werden zwischen Maßnahmen, die der Barrierereduzierung außerhalb und innerhalb der Gebäude zur Verbesserung der Zugänglichkeit der Wohnungen dienen, und solchen in den Wohnungen, also bspw. der Abbau von Schwellen und der Einbau barrierefreier Bäder. Die befragten kleinen und mittleren Unternehmen, die Angaben gemacht haben, investierten eher in die Barrierereduzierung innerhalb und außerhalb des Gebäudes. Bei den großen und sehr großen Unternehmen sind beide Maßnahmen zur Barrierereduzierung also sowohl innerhalb der Wohnungen als auch am Gebäude durchgeführt worden.

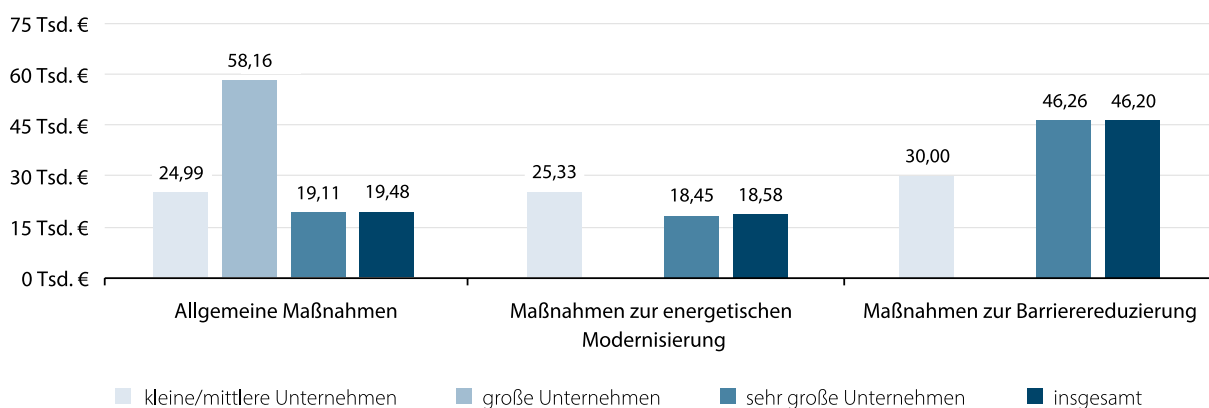
Legt man die Befunde zu den drei Maßnahmenarten der Bestandsinvestitionen nebeneinander, ergibt sich also ein gewisses Muster: Bei den großen und sehr großen Unternehmen erstreckten sich die Bestandsinvestitionen auf fast alle der gelisteten Maßnahmen zur Modernisierung des Bestandes, während kleine und mittlere Unternehmen häufiger nur Einzelmaßnahmen vornahmen. Eine naheliegende Erklärung ist die Größe der Wohnungsunternehmen, die mit zunehmender Anzahl der Wohneinheiten entsprechende Modernisierungstätigkeiten wahrscheinlicher werden lässt. Die heterogenen Angaben der kleinen bzw. mittleren Unternehmen bei den allgemeinen Modernisierungsmaßnahmen könnten jedoch auch als ein Indiz dafür interpretiert werden, dass bei diesen Wohnungsunternehmen stärker anlassbezogen modernisiert wird, d.h. beim Auszug einer Mietpartei oder dass bei einem Schaden an der Gebäudesubstanz einzelne Modernisierungsmaßnahmen vorgenommen werden. Im Kontrast zu dieser anlassbezogenen Modernisierung stünde dann das holistische Vorgehen der großen und sehr großen Unternehmen, das eher darauf hindeutet, dass der Gebäudebestand anhand von Sanierungsfahrplänen nach im Vorfeld festgelegten Zeitpunkten modernisiert wird.

Ausgaben je Wohneinheit aufgeschlüsselt nach Maßnahmenart

Vergleicht man die verschiedenen Maßnahmenarten anhand der Höhe der Ausgaben pro Wohneinheit, liegen die Kosten für Maßnahmen zur Barrierereduzierung mit ca. 45.000 € pro Wohneinheit am höchsten. Es ist anzumerken, dass die Ausgaben nach Umfang der durchgeführten Maßnahmen der Unternehmen gewichtet sind und insgesamt für nur zwei Unternehmen (ein kleines/mittleres und ein sehr großes Unternehmen) die Ausgaben für barrierereduzierende Maßnahmen ausgewertet werden können. Ein besserer Rücklauf besteht bei den Angaben zu den allgemeinen Maßnahmen der Modernisierung sowie bei den Maßnahmen zur energetischen Modernisierung, die sich für vierzehn respektive sieben Wohnungsunternehmen auswerten lassen. Für beide Maßnahmenarten geben die befragten Unternehmen durchschnittlich etwa 19.000 € pro Wohneinheit aus.

Wie in Abbildung 43 zu erkennen ist, variieren die Ausgaben der Wohnungsunternehmen für einzelne Maßnahmenarten teilweise deutlich. Dies könnte auf der einen Seite mit dem Umfang und der Qualität der getätigten Maßnahmen zusammenhängen, aber auch auf Skaleneffekte größerer Investitionen zurückzuführen sein.

Abbildung 43
Ausgaben für Modernisierungsmaßnahmen je Wohneinheit in 1.000 €

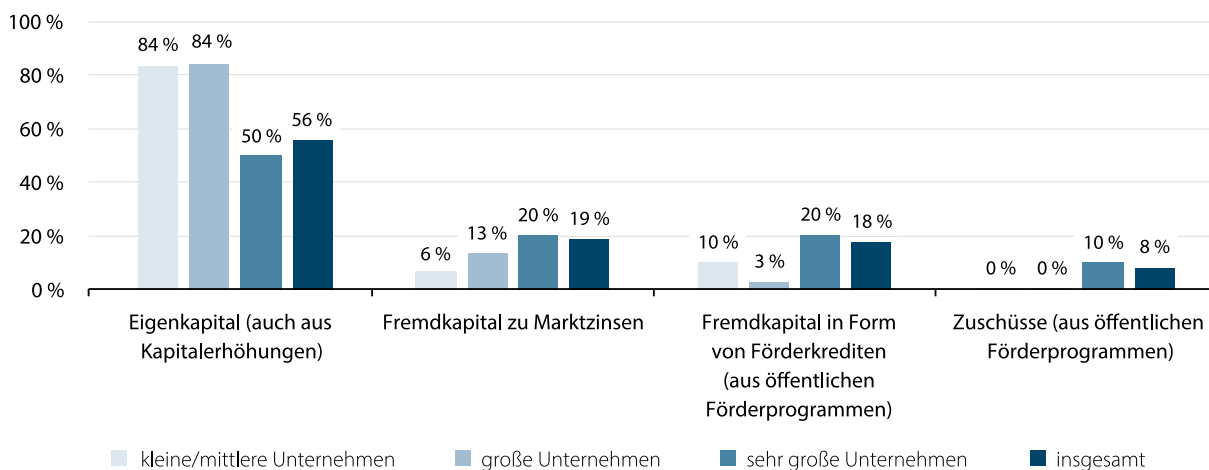


Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Arithmetische Mittelwerte. Die Angaben der Unternehmen wurden nach dem modernisierten Wohnungsbestand gewichtet

Finanzierungsmittel für Bestandsinvestitionen

Beim Blick auf die Finanzierungsmittel für Bestandsinvestitionen zeigen sich zwischen den Unternehmen der verschiedenen Größenklassen deutliche Unterschiede. Während die kleinen/mittleren und großen Wohnungsunternehmen den Großteil der investiven Maßnahmen in den Wohnungsbestand aus Eigenkapital finanzieren (84 %), tragen die sehr großen Unternehmen nur ca. die Hälfte der Investitionskosten aus eigenen Mitteln. Zur Finanzierung von Bestandsinvestitionen greifen sehr große Unternehmen in gleichem Maße auf Fremdkapital zu marktüblichen Zinsen (20 %) und auf Fremdkapital in Form von zinsvergünstigten Krediten durch öffentliche Förderprogramme (20 %) zurück. Etwa 10 % des Kapitals für die Bestandsinvestitionen sehr großer Unternehmen stammen aus Zuschüssen von öffentlichen Förderprogrammen.

Abbildung 44
Finanzierungsmittel für investive Maßnahmen in den eigenen Wohnungsbestand



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Die Angaben der Unternehmen wurden nach Wohnungsbestand gewichtet

Interessanterweise spielen Zuschüsse aus öffentlichen Förderprogrammen für kleine und mittlere Unternehmen wie auch große Unternehmen keine Rolle. Da vor allem die sehr großen Unternehmen verhältnismäßig viel in die Modernisierung des Bestandes investieren, besteht möglicherweise ein Zusammenhang mit der Modernisierungsart: Während Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen nicht öffentlich bezuschusst werden, gibt es für Maßnahmen des altersgerechten Umbaus und der energetischen Modernisierung staatliche Unterstützung. Bei der Finanzierung von Bestandsinvestitionen setzen kleine und mittlere wie auch große Wohnungsunternehmen daher neben Eigenkapital vor allem auf Fremdkapital, dass entweder zu marktüblichen Zinsen am Kapitalmarkt geliehen wird oder aus Förderkrediten der öffentlichen Hand stammt.

7.2 Beweggründe für Bestandsinvestitionen

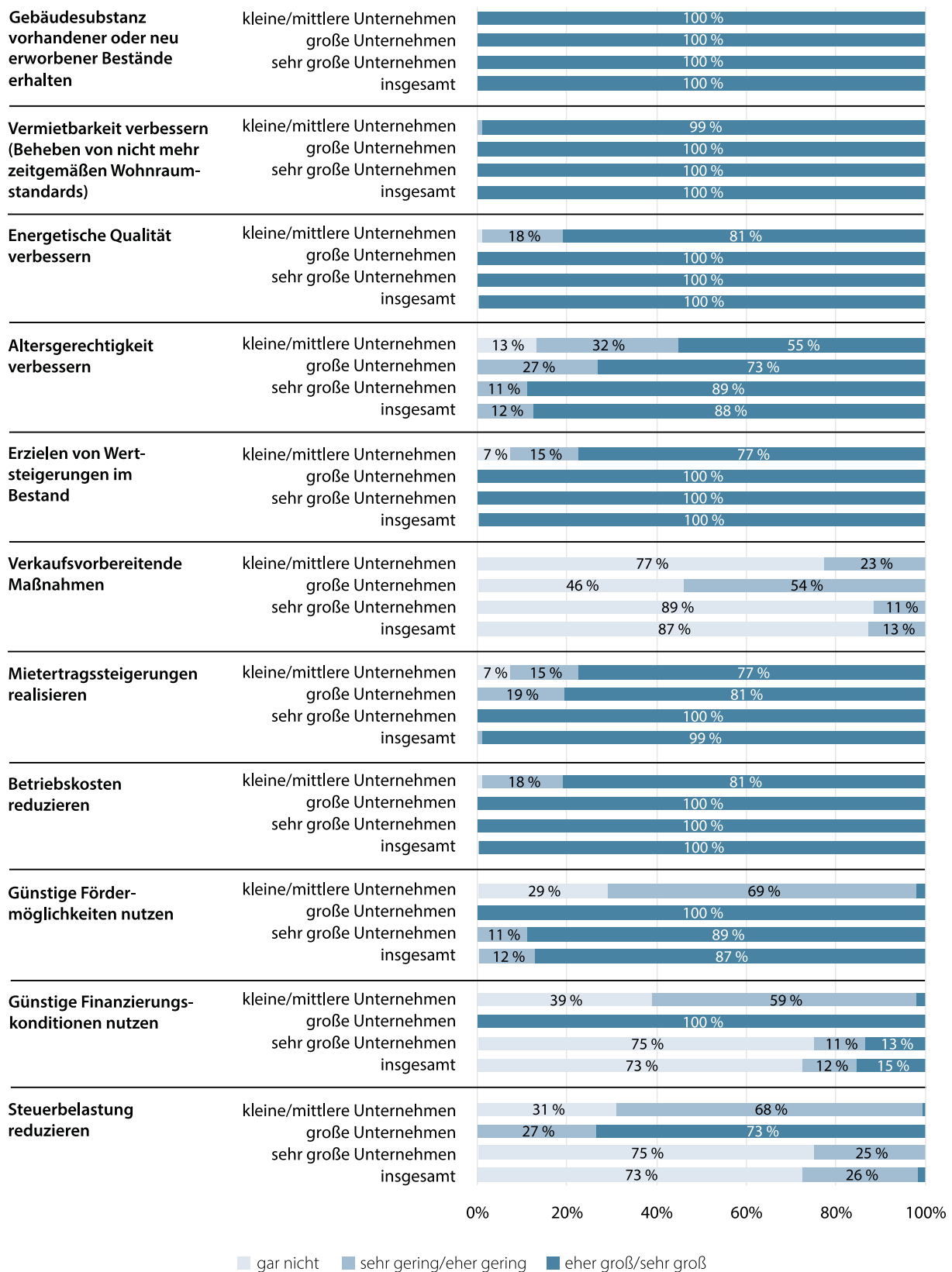
Gefragt nach den konkreten Beweggründen für vorangegangene Investitionen in den Bestand lassen sich einige übergeordnete Ziele benennen, die für alle Unternehmen relevant sind. Bei der sehr umfangreichen Abfrage zu den Beweggründen haben jedoch nicht alle Unternehmen vollständige Angaben gemacht, sodass die Auswertung sich nicht auf alle an der Befragung teilnehmende Unternehmen bezieht. Zu den Beweggründen, die für alle Unternehmen bei Bestandsinvestitionen relevant sind, gehört die Erhaltung der Gebäudesubstanz und die Verbesserung der Vermietbarkeit. Ebenfalls wichtige Beweggründe für Bestandsinvestitionen über alle Unternehmensgrößen hinweg – wenn auch mit geringfügigen Abweichungen in den jeweiligen Unternehmensgrößenklassen – sind die energetische Qualität der Wohnungen zu verbessern, die Betriebskosten zu reduzieren und Wertsteigerungen im Bestand zu erzielen. Abhängig von der Unternehmensgröße lassen sich jedoch auch gewisse Unterschiede in den Daten erkennen.

Für kleine und mittlere Unternehmen weniger bedeutsame Gründe sind etwa verkaufsvorbereitende Maßnahmen oder die Senkung der Steuerlast. Auch die Altersgerechtigkeit des Bestands zu verbessern wird nur bei etwas mehr als der Hälfte der Modernisierungen von kleinen und mittleren Unternehmen als bedeutender Beweggrund betrachtet. Da die kleineren und mittleren Unternehmen angaben, Bestandsinvestitionen größtenteils aus Eigenkapital zu finanzieren, erstaunt es nicht weiter, dass von ihnen sowohl die Nutzung günstiger Finanzierungskonditionen wie auch günstiger Fördermöglichkeiten als weniger bedeutsam für zurückliegende Bestandsinvestitionen erachtet werden.

Im Gegensatz dazu sind die Beweggründe der befragten großen Unternehmen heterogener, wobei finanzielle Bedingungen wie günstige Fördermöglichkeiten und Finanzierungskonditionen eine wichtigere Rolle spielen, als dies bei den kleinen und mittleren Unternehmen der Fall ist. Welchen Stellenwert günstige Finanzierungsbedingungen generell für Projektentwicklungen haben und was die Auswirkungen höherer Kapitalkosten sind, lässt sich seit dem Beginn des Ukraine-Krieges Anfang 2022 beobachten, der in vielen Bereichen der Immobilienbranche zu einem Rückgang der Neubauinvestitionen geführt hat (vgl. Eisfeld et al. 2024). Systematische Erkenntnisse dazu, welche Auswirkungen höhere Zinsen für Bestandsinvestitionen von Wohnungsunternehmen haben, liegen bisher jedoch noch nicht vor.

Die großen Unternehmen geben alle an, eine Verbesserung der energetischen Qualität des Wohnungsbestandes anzustreben. Mit Blick auf die geringe Aktivität der befragten großen Unternehmen bei der energetischen Modernisierung (vgl. Abbildung 39) ergibt sich dabei eine Diskrepanz zwischen der Bewertung der Beweggründe für Bestandsinvestitionen und dem tatsächlich realisierten Modernisierungsprofil dieser Unternehmen. Ähnliches gilt auch für das Thema Altersgerechtigkeit des Wohnungsbestandes, das die großen Unternehmen als wichtig einschätzen (vgl. Abbildung 45); gleichzeitig haben sie in den letzten drei Jahren aber nur bei einem geringen Anteil der Wohneinheiten entsprechende Maßnahmen umgesetzt. Auch die Angaben der großen Unternehmen, dass die günstigen Fördermöglichkeiten ein bedeutsamer Beweggrund für Bestandsinvestitionen sind, kontrastiert mit dem Befund, dass fehlende staatliche Fördermöglichkeiten auch als bedeutsamer Beweggrund gegen Investitionen in den Bestand angegeben werden. Für 73 % der Modernisierungen von großen Unternehmen war ein relevanter Beweggrund für Bestandsinvestitionen, die Steuerlast zu reduzieren. Verkaufsvorbereitende Maßnahmen spielen auch für die großen Unternehmen eher eine untergeordnete Rolle.

Abbildung 45
Beweggründe für investive Maßnahmen auf Wohnungsebene differenziert nach Unternehmensgröße



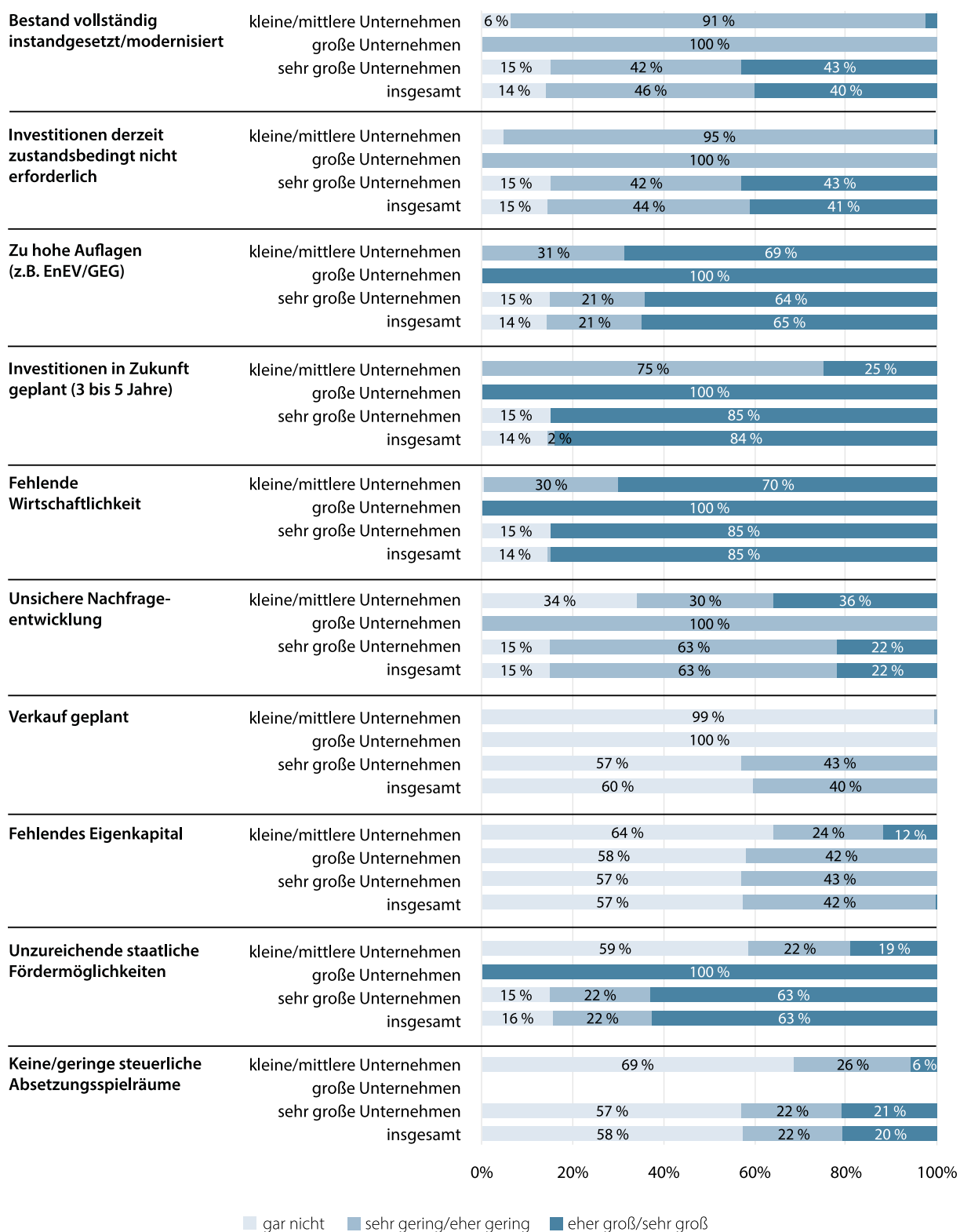
Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Die Angaben der Unternehmen wurden nach der Anzahl der durchgeführten Maßnahmen gewichtet

Bei den sehr großen Unternehmen unterscheidet sich die Motivlage gegenüber den anderen hier betrachteten Unternehmensgrößenklassen nur geringfügig. Neben dem Erhalt der Gebäudesubstanz und der besseren Vermietbarkeit sind die Ziele Verbesserung der energetischen Qualität, Erzielen von Wertsteigerungen, Steigerung von Mieterträgen und Reduzierung von Betriebskosten von hoher Relevanz. Die Motivlage bezüglich Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten variiert jedoch innerhalb dieser Gruppe. Bei 89 % der Modernisierungen der befragten sehr großen Unternehmen war die Nutzung günstiger Fördermöglichkeiten ein relevanter Faktor bei der Investitionsentscheidung. Günstige Finanzierungsbedingungen hatten dagegen nur für 13 % der Modernisierungen eine große Bedeutung. Diese Einschätzung könnte man so interpretieren, dass Bestandsinvestitionen von den Unternehmen als notwendig – Stichwort Erhalt der Gebäudesubstanz – und langfristig rentable Investitionen in den Wohnungsbestand gesehen werden, unabhängig von kurzfristigen Veränderungen der Finanzierungsbedingungen. Damit unterscheiden sich Bestandsinvestitionen wesentlich von Investitionen in den Neubau. Im Gegensatz zu Neubauprojekten können Investitionen in die Gebäudeinstandhaltung und -modernisierung nicht leicht zurückgefahren werden, ohne die Substanz des Unternehmens zu gefährden. Untergeordnete Beweggründe für Bestandsinvestitionen der sehr großen Unternehmen sind, wie auch bei den anderen Unternehmensklassen, Steuerlastsenkungen und verkaufsvorbereitende Maßnahmen.

Die Beweggründe von Wohnungsunternehmen, nicht oder nicht in einem höheren Umfang in den Bestand zu investieren, variieren je nach Unternehmensgröße, aber auch innerhalb der Unternehmensgrößenklassen. Unter den kleinen und mittleren Unternehmen, die absolut die größte Gruppe der befragten Unternehmen darstellen, sind die Ergebnisse am heterogensten. Die am häufigsten genannten Beweggründe gegen Bestandsinvestitionen in dieser Unternehmensgrößenklasse sind hohe regulatorische Auflagen wie beispielsweise energetische Standards und fehlende Wirtschaftlichkeit. Zusätzlich sind eine unsichere Nachfrageentwicklung, fehlendes Eigenkapital oder fehlende staatliche Fördermöglichkeiten ein weiteres Hemmnis für Bestandsinvestitionen bei einigen kleinen/mittleren Unternehmen. Bei den großen Unternehmen sind die Befunde homogener. Hier lassen sich vor allem vier klare Beweggründe gegen Bestandsinvestitionen benennen: Entweder haben die Unternehmen in den zurückliegenden drei Jahren nicht investiert, weil sie planen in den nächsten drei bis fünf Jahren umfangreich zu investieren oder es fehlt die Wirtschaftlichkeit für Bestandsinvestitionen, u. a. wegen zu hoher Auflagen und fehlenden staatlichen Fördermöglichkeiten.

Einige der sehr großen Wohnungsunternehmen befinden sich nach eigener Einschätzung teilweise in der komfortablen Lage, dass ihr Gebäudebestand bereits instandgesetzt ist oder der gute Gebäudezustand keine weiteren Investitionen erfordert. Bei den Unternehmen, bei denen dies nicht der Fall ist, wurden in der Regel in den letzten drei Jahren keine Bestandsinvestitionen vorgenommen, weil Investitionen in den nächsten drei bis fünf Jahren geplant sind. Daneben sind weitere bedeutsame Beweggründe gegen Bestandsinvestitionen hohe Auflagen z. B. durch Energieeinsparverordnung (EnEV) oder Gebäudeenergiegesetz (GEG), mangelnde Wirtschaftlichkeit der Maßnahmen und unzureichende staatliche Fördermöglichkeiten. Obwohl Liquiditätsengpässe oder der Verkauf von Beständen keine Beweggründe sind, können unsichere Nachfrageentwicklungen und steuerliche Aspekte dazu führen, dass die sehr großen Unternehmen weniger in Instandhaltung und Modernisierung investieren.

Abbildung 46
Beweggründe gegen (weitere) investive Maßnahmen, auf Unternehmensbasis



Quelle: Unternehmensdatensatz. Berechnungen IWU. Die Angaben der Unternehmen wurden nach der Anzahl der nicht durchgeführten Maßnahmen gewichtet

8 Fazit

Zentrales Erkenntnisinteresse der Untersuchung war es, aktuelle Informationen zur Struktur privatwirtschaftlicher Unternehmen mit Mietwohnungsbestand sowie zur Entwicklung und Bewirtschaftung der Mietwohnungsbestände zu erheben. Hierzu wurde eine bundesweite Unternehmensbefragung durchgeführt, die einerseits einen Unternehmensfragebogen und andererseits einen Wohnungsfragebogen für eine vorgegebene Stichprobe mit insgesamt 200.000 Anschriften in den 40 größten Städten beinhaltete.

Insgesamt konnte zwar nur ein geringer Rücklauf der befragten Unternehmen festgestellt werden. So liegen Befragungsergebnisse für 26 Wohnungsunternehmen vor. Trotz dieser geringen Teilnahme werden jedoch über die ausgefüllten Unternehmensfragebögen über 900.000 Wohneinheiten bzw. ca. 28 % des Segments der privatwirtschaftlichen Unternehmen mit Mietwohnungsbestand abgedeckt. Mit den ausgefüllten Wohnungsfragebogen konnten Informationen für 76.765 Wohnungen erfasst werden. Dieser relativ hohe Abdeckungsgrad ist auf die starke Konzentration des Mietwohnungsbestandes auf große und sehr große Unternehmen zurückzuführen. Auch wenn bei diesen beiden Unternehmensgrößenklassen jeweils lediglich vier Unternehmen an der Befragung teilgenommen haben, decken insbesondere die sehr großen Unternehmen das Gros des Bestands dieser Unternehmensgrößenklasse ab. Bei den kleinen bzw. mittleren Unternehmen ist der Rücklauf hingegen sehr gering, sodass die Auswertungsergebnisse für diese Unternehmensgrößenklasse nur sehr beschränkt aussagekräftig sind.

Inhaltlich zeigt sich, dass die befragten Unternehmen sehr heterogen sind, was sich nicht nur hinsichtlich des Umfangs der gehaltenen Wohnungsbestände zeigt, sondern auch bei der Bewirtschaftung und Entwicklung der Bestände deutlich wird.

Bezüglich der Mietniveaus, die für den Stichtag 31.12.2021 erhoben wurden, sind größtenteils erwartbare Muster festzustellen. So liegt das mittlere Niveau der Nettokaltmieten bei den sehr großen Wohnungsunternehmen im freifinanzierten Gesamtbestand bei 7,04 € pro Quadratmeter, während es bei der Untergruppe der wieder vermieteten Wohnungen bei 8,59 € pro Quadratmeter und bei der erstmaligen Vermietung von Neubauwohnungen bei 12,16 € pro Quadratmeter liegt. Im gebundenen Bestand ist die Bandbreite erwartungsgemäß gering (5,71 € Gesamtbestand; 6,27 € wieder vermietete Wohnungen; 6,88 € Neubauwohnungen), wobei das niedrige Niveau auch bei Neubauwohnungen angesichts der aktuellen Baukostendiskussion besonders beachtlich ist und für eine entsprechend intensive Förderung steht.

Eine Auswertung des stichprobenbasierten Wohnungsdatensatzes zeigt wiederum stadtsspezifische Muster, die die große Heterogenität der Mietniveaus in Abhängigkeit der lokalen Wohnungsmärkte verdeutlicht. Wiedervermietete Wohnungen und sonstige Bestandswohnungen im freifinanzierten und gebundenen Segment weisen stadtsspezifisch sehr unterschiedlich große Differenzen auf, die auf verschiedene Marktanspannungstendenzen sowie förderrechtliche Vorgaben für den gebundenen Bestand zurückzuführen sind. Vor diesem Hintergrund sind die kontextspezifischen Faktoren für die Einordnung der Mietniveaus des Wohnungsbestands privatwirtschaftlicher Unternehmen in der wohnungspolitischen Diskussion besonders zu betonen.

Die zu vermietenden Wohnungen werden von den an der Befragung teilnehmenden Unternehmen auf verschiedenen Vertriebswegen angeboten, die entsprechenden Strategien der Unternehmen unterscheiden sich zum Teil jedoch deutlich. Online-Vermietungsplattformen spielen eine prominente Rolle, da in ca. 59 % der Vermietungsvorgänge hierüber Wohnungen angeboten werden. Bei ähnlich vielen Vermietungsvorgängen werden die Wohnungen auf eigenen Vermietungsplattformen angeboten. Darüber hinaus spielen interne Wartelisten bei einem Drittel aller Vermietungsvorgänge eine bedeutende Rolle. Für die Diskussion zur Datenqualität von Angebotsmietdatenbanken lässt sich festhalten, dass das Segment der privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen über diese Datenquelle relativ gut abgedeckt wird. Unklar ist jedoch, aus welchen Gründen Wohnungen nicht online inseriert werden und ob dadurch systematisch verzerrende Effekte bei der Auswertung von Angebotsmietdatenbanken zu vermuten sind.

Die Ergebnisse zu den genutzten Informationsgrundlagen bei der Auswahl der Mieterinnen und Mieter bilden tendenziell ein Muster ab, wonach bei den kleinen/mittleren Unternehmen neben finanziellen Nachweisen stärker auch persönliche Eindrücke berücksichtigt werden und das Auswahlverhalten der Wohnungsunternehmen dieser Größenklasse der Gruppe vermietender Privatpersonen ähnlicher ist.

Hinsichtlich der Mieterhöhungen im freifinanzierten Segment ist festzustellen, dass innerhalb des Betrachtungszeitraums (2019 bis 2021) über die Hälfte aller Mietverhältnisse eine Mieterhöhung erfahren hat. Privatwirtschaftliche Unternehmen erhöhen demnach eher häufig bzw. regelmäßig die Miete, während vermietende Privatpersonen seltener in laufenden Verträgen erhöhen. Bei den privatwirtschaftlichen Unternehmen dominieren Mieterhöhungen bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete nach § 558 BGB. Insgesamt 42 % aller Mietverhältnisse wurden im Betrachtungszeitraum auf Basis dieser Rechtsgrundlage erhöht. Doch auch Modernisierungsumlagen sind mit einem Anteil von 11 % durchaus bedeutsam. Freiwillige Vereinbarungen spielen im Gegensatz zum Segment der vermietenden Privatpersonen hingegen nur eine marginale Rolle.

Durch die ergänzende Auswertung des stichprobenbasierten Wohnungsdatensatzes zeigt sich zudem, dass der Anteil der freifinanzierten Wohnungen mit Mieterhöhungen in einem Kalenderjahr im Zeitverlauf deutlich zunimmt. Im Jahr 2016 ist ein besonderer Zuwachs zu verzeichnen, was vermuten lässt, dass mit der Etablierung der sogenannten Mietpreisbremse ein stärkerer Anreiz zur Anpassung der Miete in laufenden Verträgen einhergegangen ist. Diese Zäsur der mietrechtlichen Vorgaben hat also auch ein verändertes Vermietungsverhalten der privatwirtschaftlichen Unternehmen hervorgerufen. Die Auswertungen haben zudem gezeigt, dass der Anteil der freifinanzierten Wohnungen mit Mieterhöhungen in unterschiedlichen Marktkontexten ähnlich ausfällt, sodass davon auszugehen ist, dass die Häufigkeit von Mieterhöhungen eher unabhängig von der Marktlage ist. Berlin stellt mit der zwischenzeitlich geltenden Sonderregelung des sogenannten Berliner Mietendeckels ein Sonderfall dar, da die temporär geltende mietrechtliche Regulierung für stärker schwankende Anteile maßgebend gewesen sein dürfte.

Hinsichtlich des Niveaus der Mieterhöhungen ist festzustellen, dass über alle Unternehmensgrößenklassen hinweg betrachtet die Modernisierungsumlagen mit durchschnittlich 0,81 € pro Quadratmeter substantiell höher ausfallen als die Mieterhöhungen bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete mit 0,33 € pro Quadratmeter. Zwar erfolgen Modernisierungen deutlich seltener, jedoch stellt der mit der Wohnfläche multiplizierte Erhöhungsbetrag potenziell einen größeren Sprung der Wohnkostenbelastung dar. Dies ist zu relativieren, wenn es sich um energetische Modernisierungen handelt, bei denen entsprechend Heizkosten eingespart werden. Jedoch ist es vom Einzelfall abhängig, ob Warmmietenneutralität realisiert werden kann. Zu beachten ist dabei, dass sich der Umfang der Modernisierungsmaßnahmen sehr unterscheiden kann, sodass die einzelfallspezifischen Modernisierungskosten deutlich über dem Mittelwert liegen können, wodurch die sogenannte Kappungsgrenze potenziell an Bedeutung gewinnt.

Hinsichtlich der Entwicklung des Bestandes zeigt sich, dass die befragten Unternehmen innerhalb des Betrachtungszeitraums (2019 – 2021) an etwa jeder fünften Wohnung (19 %) allgemeine Maßnahmen zur Instandhaltung oder -setzung und Modernisierung vorgenommen haben. An 12 % der Wohnungen wurden Maßnahmen zur energetischen Modernisierung durchgeführt. Das Segment der privatwirtschaftlichen Unternehmen zeichnet sich somit dadurch aus, dass im Vergleich mit dem Segment der vermietenden Privatpersonen häufiger Bestandsinvestitionen vorgenommen werden. Bezüglich der energetischen Qualität decken die erfassten Bestände alle Energieeffizienzklassen ab, bewegen sich mehrheitlich aber im mittleren Bereich. Damit fügen sie sich mehr oder weniger in die Gesamtstruktur des deutschen Mehrfamilienhausbestands ein. Folglich wurden die Bestände der befragten Unternehmen zumindest teilweise zwar schon energetisch saniert, gleichzeitig sind noch große Anstrengungen hin zu einem klimaneutralen Gebäudebestand notwendig.

Bei der Erweiterung und Bereinigung des Gesamtbestandes zeigt sich, dass der Handel mit Bestandswohnungen für die privatwirtschaftlichen Unternehmen gegenüber der Neuerrichtung von Wohneinheiten quantitativ sehr viel bedeutsamer ist. Auf Wachstum zielende Strategien zeichnen sich eher bei den sehr großen Wohnungsunternehmen ab, während die anderen Unternehmensgrößenklassen im Untersuchungszeitraum stärker eine (renditeorientierte) Bereinigung des eigenen Wohnungsbestandes forcierten. Somit ist tendenziell von einer weiteren Konzentration des privatwirtschaftlichen Segments auf wenige sehr große Unternehmen auszugehen.

Die Befragung der privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen trägt zu einer fundierten Datengrundlage bei der Beobachtung des Mietwohnungsmarktes und seinen Anbietergruppen bei. Die Ergebnisse verdeutlichen die große Bandbreite an Unternehmenstypen mit vielfältigen Verhaltensweisen und Unternehmenszielen. Die facettenreichen Erkenntnisse zeigen die Herausforderungen auf, vor denen die Unternehmen selbst, aber auch die Politik steht, und können die Grundlage und den Anknüpfungspunkt für weiterführende Forschungsfragen darstellen.

Literaturverzeichnis

Behr, S. M.; Küçük, M.; Neuhoﬀ, K., 2023: Energetische Sanierung von Gebäuden kann durch Mindeststandards und verbindliche Sanierungsziele beschleunigt werden. DIW Aktuell (87). Zugriff: https://www.diw.de/de/diw_01.c.868221.de/publikationen/diw_aktuell/2023_0087/energetische_sanierung_von_gebaeuden_kann_durch_mindeststandards_und_verbindliche_sanierungsziele_beschleunigt_werden.html [abgerufen am 21.03.2025].

BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt und Raumforschung (Hrsg.), 2024: Geringfügige Aktivitäten am Transaktionsmarkt mit Bestandswohnungsportfolios in 2023. Aktuelle Ergebnisse der BBSR-Datenbank Wohnungstransaktionen. BBSR-Analysen KOMPAKT 03/2024. Bonn. Zugriff: <https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/analysen-kompakt/2024/ak-03-2024-dl.pdf?blob=publicationFile&v=2> [abgerufen am 21.03.2025].

BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt und Raumforschung (Hrsg.), 2020a: Privatwirtschaftliche Unternehmen und ihre Wohnungsbestände in Deutschland. Ergebnisse einer BBSR-Befragung. Bonn. Zugriff: <https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/sonderveroeffentlichungen/2021/privatwirtschaftliche-unternehmen.html> [abgerufen am 21.03.2025].

BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt und Raumforschung (Hrsg.), 2020b: Kommunale Wohnungsbestände: Mietengestaltung – Ausweitung – Investitionen. Ergebnisse der BBSR-Kommunalbefragung 2018. Bonn. Zugriff: <https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/sonderveroeffentlichungen/2021/kommunale-wohnungsbestaende-dl.pdf?blob=publicationFile&v=2> [abgerufen am 21.03.2025].

Cischinsky, H.; Diefenbach, N., 2018: Datenerhebung Wohngebäudebestand 2016: Datenerhebung zu den energetischen Merkmalen und Modernisierungsraten im deutschen und hessischen Wohngebäudebestand. Zugriff: https://www.iwu.de/fileadmin/publikationen/gebaeudebestand/2018_IWU_CischinskyEtDiefenbach_Datenerhebung-Wohngeb%C3%A4udebestand-2016.pdf [abgerufen am 21.03.2025].

Cischinsky, H.; Kirchner, J.; Vaché, M.; Rodenfels, M.; Nuss, G., 2015: Privateigentümer von Mietwohnungen in Mehrfamilienhäusern. Herausgeber: BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung. BBSR-Online-Publikation 02/2015. Bonn. Zugriff: https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/bbsr-online/2015/DL_ON022015.pdf?blob=publicationFile&v=1 [abgerufen am 21.03.2025].

dena/ifeu/prognos et al., 2019: Vorbereitende Untersuchungen zur Erarbeitung einer Langfristigen Renovierungsstrategie nach Art 2a der EU-Gebäuderichtlinie RL 2018/844 (EPBD). Zugriff: <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Downloads/Studien/vorbereitende-untersuchungen-zur-langfristigen-renovierungsstrategie-ergaenzung.pdf?blob=publicationFile&v=6> [abgerufen am 21.03.2025].

Eisfeld, R.; Daub, N.; Krapp, M.-C.; Cischinsky, H., 2024: Allgemeine Markttrends und Auswirkungen der Pandemie und des Ukraine-Krieges auf den Wohnungsmarkt. Herausgeber: BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung. BBSR-Online-Publikation (im Erscheinen).

IWU; h_da; BET – Institut Wohnen und Umwelt; Hochschule Darmstadt; Büro für Energiewirtschaft und Technische Planung, 2019: Analyse der Energieversorgungsstruktur für den Wohngebäudesektor zur Erreichung der Klimaschutzziele 2050. Zugriff: https://www.iwu.de/fileadmin/publikationen/gebaeudebestand/prj/EEGebaeudeZukunft_Endbericht_Teil_1.pdf [abgerufen am 21.03.2025].

Kirchner, J., 2006: Wohnungsversorgung für unterstützungsbedürftige Haushalte. Deutsche Wohnungspolitik im europäischen Vergleich. Wiesbaden.

Kornemann, R., 1991: Die wohnungspolitischen Zielsetzungen in den Regierungserklärungen der Bundesregierungen. In: Jenkis, H. W. (Hrsg.): Kompendium der Wohnungswirtschaft. München.

Loga, T.; Stein, B.; Hacke, U.; Müller, A.; Großklos, M.; Born, R.; Renz, I.; Cischinsky, H.; Hörner, M.; Weber, I., 2018: Berücksichtigung des Nutzerverhaltens bei energetischen Verbesserungen. Herausgeber: BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung. BBSR-Online-Publikation 04/2019. Bonn. Zugriff: https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/bbsr-online/2019/bbsr-online-04-2019-dl.pdf?__blob=publicationFile&v=1

Spars, G., 2018: Die Etablierung großer Wohnungskonzerne und die deren Folgen für die Stadtentwicklung. Herausgeber: bpb – Bundeszentrale für politische Bildung. Zugriff: <https://www.bpb.de/themen/stadt-land/stadt-und-gesellschaft/216870/die-etablierung-grosser-wohnungskonzerne-und-deren-folgen-fuer-die-stadtentwicklung/>

Vaché, M., 2020: Feststellung von Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten im Sinne des § 556d Abs. 1 BGB anhand geeigneter Indikatoren im Land Hessen. Fortschreibung 2020. Darmstadt. Zugriff: <https://wirtschaft.hessen.de/sites/wirtschaft.hessen.de/files/2021-07/Fortschreibung%20Gutachten%20Mietpreisbremse%202020.pdf>

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1	Erfasste privatwirtschaftliche Wohnungsbestände nach der Unternehmensgröße	22
Abbildung 2	Rechtsform der teilnehmenden Unternehmen	23
Abbildung 3	Geschäftsfelder der teilnehmenden Unternehmen (einschließlich etwaiger Tochtergesellschaften) nach der Unternehmensgröße	24
Abbildung 4	Organisation des Geschäftsfelds „Verwaltung und Bewirtschaftung eigener Bestände“	25
Abbildung 5	Preissegment der angebotenen Wohnungen der teilnehmenden Unternehmen nach der Unternehmensgröße	26
Abbildung 6	Zielgruppen der teilnehmenden Unternehmen nach der Unternehmensgröße	26
Abbildung 7	Baualter der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände	31
Abbildung 8	Baualter der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände im Vergleich zum Gesamtbestand an Mietwohnungen*	32
Abbildung 9	Energieausweistyp der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände	33
Abbildung 10	Endenergiekennwert (in kWh/m ² a) der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände mit Ausweistyp „Bedarfsausweis“	34
Abbildung 11	Endenergiekennwert (in kWh/m ² a) der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände mit Ausweistyp „Verbrauchsausweis“	34
Abbildung 12	Endenergiekennwert (in kWh/m ² a) der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände mit Ausweistyp „Bedarfsausweis“ im Vergleich zu allen Mehrfamilienhäusern*	35
Abbildung 13	Überwiegende Gebäudeheizungsart der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände	36
Abbildung 14	Überwiegende Gebäudeheizungsart der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände im Vergleich zum Gesamtbestand an Mietwohnungen*	37
Abbildung 15	Erfasste privatwirtschaftliche Wohnungsbestände danach, ob die Bestände barrierearm bzw. barrierefrei sind	38
Abbildung 16	Veränderung des Wohnungsbestandes der teilnehmenden Unternehmen 2019 bis 2021	41
Abbildung 17	Anteil der teilnehmenden Unternehmen nach Art der Veränderung des Wohnungsbestandes	41
Abbildung 18	Verkäufe und Käufe von Bestandswohnungen nach Portfoliogröße	42
Abbildung 19	Struktur der Neubautätigkeit der teilnehmenden Unternehmen	44
Abbildung 20	Finanzierungsmittel für neu errichtete bzw. als Neubau für den eigenen Bestand erworbene Mietwohnungen	45
Abbildung 21	Beweggründe der teilnehmenden Unternehmen für den Neubau von Wohnungen bzw. den Erwerb von Projektentwicklungen	47
Abbildung 22	Beweggründe der teilnehmenden Unternehmen gegen den Neubau von Wohnungen bzw. den Erwerb von Projektentwicklungen	49
Abbildung 23	Genutzte Vertriebswege für das Anbieten von Mietwohnungen	52
Abbildung 24	Informationsgrundlagen für die Auswahl der Mieterinnen und Mieter	53
Abbildung 25	Mittlere Nettokaltmiete im Gesamtbestand freifinanzierter und gebundener Wohnungen	55
Abbildung 26	Mittlere Nettokaltmiete bei Neuvermietungen im freifinanzierten Bestand	56
Abbildung 27	Mittlere Nettokaltmiete bei Neuvermietungen im gebundenen Bestand	57
Abbildung 28	Nettokaltmiete freifinanzierter Wohnungen in den 40 größten Städten nach wachstumsspezifischem Stadttyp und Vertragsalter (Wiedervermietungen und sonstige Bestandswohnungen)	61
Abbildung 29	Nettokaltmiete gebundener Wohnungen in den 40 größten Städten nach wachstumsspezifischem Stadttyp und Vertragsalter (Wiedervermietungen und sonstige Bestandswohnungen)	62
Abbildung 30	Anteil der Wohneinheiten mit Mieterhöhungen 2019 bis 2021	63
Abbildung 31	Anteil der Wohneinheiten mit Mieterhöhungen 2019 bis 2021 nach Rechtsgrundlage	63
Abbildung 32	Durchschnittliche Mieterhöhung in Euro pro Quadratmeter nach Rechtsgrundlage	64
Abbildung 33	Anteil der freifinanzierten und gebundenen Wohnungen mit Mieterhöhungen je wachstumsspezifischem Stadttyp und Kalenderjahr	66

Abbildung 34	Prozentuale Mieterhöhung bei freifinanzierten und gebundenen Wohnungen nach wachstumsspezifischem Stadttyp und Kalenderjahr	68
Abbildung 35	Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe bei Erstvermietungen	70
Abbildung 36	Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe bei Wiedervermietungen	71
Abbildung 37	Informationsgrundlagen zur Findung der Miethöhe bei Mieterhöhungen	72
Abbildung 38	Anteil der Mietverhältnisse der Mietstundungen und Mietrückstände (2019 bis 2021)	73
Abbildung 39	Anteil der von investiven Maßnahmen betroffenen Wohnungen (2019 bis 2021)	76
Abbildung 40	Durchgeführte allgemeine Maßnahmen nach Unternehmensgröße (2019 bis 2021)	77
Abbildung 41	Durchgeführte energetische Maßnahmen nach Unternehmensgröße (2019 bis 2021)	78
Abbildung 42	Durchgeführte Maßnahmen zur Barrierereduzierung nach Unternehmensgröße (2019 bis 2021)	79
Abbildung 43	Ausgaben für Modernisierungsmaßnahmen je Wohneinheit in 1.000 €	80
Abbildung 44	Finanzierungsmittel für investive Maßnahmen in den eigenen Wohnungsbestand	80
Abbildung 45	Beweggründe für investive Maßnahmen auf Wohnungsebene differenziert nach Unternehmensgröße	82
Abbildung 46	Beweggründe gegen (weitere) investive Maßnahmen, auf Unternehmensbasis	84

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Größenklassen	20
Tabelle 2	Erfasste privatwirtschaftliche Wohnungsbestände nach der Unternehmensgröße	28
Tabelle 3	Lage der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände	29
Tabelle 4	Lage der erfassten privatwirtschaftlichen Wohnungsbestände im Vergleich zum Gesamtbestand an Mietwohnungen* bzw. an allen Wohnungen	30
Tabelle 5	Investitionskosten für neugebaute oder als Neubau erworbene Mietwohnungen	44
Tabelle 6	Anteil der wiedervermieteten Wohnungen am Bestand	54
Tabelle 7	Mietniveau in den 40 größten Städten	58
Tabelle 8	Mietniveau in den 40 größten Städten, prozentuale Unterschiede	60
Tabelle 9	Anteil der Unternehmen mit unternehmenseigenen Regelungen zur Nichtausschöpfung von Mieterhöhungsmöglichkeiten	64
Tabelle 10	Anteil der Wohneinheiten mit Index- und Staffelmietverträgen	65
Tabelle 11	Anzahl der Mieterhöhungen in Abhängigkeit des Vertragsalters	67
Tabelle 12	Niveau der Mieterhöhungen im freifinanzierten Bestand differenziert nach Rechtsgrundlagen	67
Tabelle 13	Anteil der Unternehmen, die spezifische Unterstützungsangebote im Zuge der Corona-Pandemie vorgesehen haben	74
Tabelle 14	Investive Maßnahmen im Bestand	75