

Investitions- und Bewirtschaftungsstrategien privater Wohnungsbestandshalter_innen: Zwischen Irrationalität und Professionalisierung

Bölting, Torsten; Niemann-Delius, Valerie

Veröffentlichungsversion / Published Version

Kurzbericht / abridged report

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Bölting, T., & Niemann-Delius, V. (2019). *Investitions- und Bewirtschaftungsstrategien privater Wohnungsbestandshalter_innen: Zwischen Irrationalität und Professionalisierung*. (FGW-Impuls Integrierende Stadtentwicklung, 19). Düsseldorf: Forschungsinstitut für gesellschaftliche Weiterentwicklung e.V. (FGW). <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-66336-2>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>



Zwischen Irrationalität und Professionalisierung

Investitions- und Bewirtschaftungsstrategien privater Wohnungsbestandshalter_innen



Torsten Bölting, Valerie Niemann-Delius

Auf einen Blick

- Private Wohnungsbestandshalter_innen stehen für 60 Prozent des deutschen Mietwohnungsmarktes. Angesichts aktueller Entwicklungen auf den städtischen Wohnungsmärkten stellt sich die Frage, welche persönlichen Motive und strukturellen Bedingungen den Umgang mit ihren Immobilien leiten.
- Die Studie zeigt, dass neben wirtschaftlichen Motiven vor allem finanzielle Absicherung und eine Verbundenheit zum jeweiligen Standort große Bedeutung haben.
- Aufgrund dieser persönlichen Verbundenheit vieler privater Anbieter_innen ist durchaus ein Interesse an der Stabilisierung und Aufwertung „ihrer“ Stadtteile vorhanden.
- Darüber hinaus wird deutlich, dass u.a. aufgrund der Heterogenität der Gruppe selbst sowie der unterschiedlichen Strukturen im Umfeld (z.B. in Bezug auf die lokale Marktsituation) weiterer Forschungsbedarf besteht.

Private Bestandshalter_innen als Anbieter am Wohnungsmarkt

Etwa 60 Prozent der Mietwohnungen in Deutschland, das entspricht etwa 15 Mio. Wohnungen, werden von privaten Bestandshalter_innen angeboten. Damit spielt diese Anbietergruppe eine bedeutende Rolle am Mietwohnungsmarkt wie auch am Wohnungsmarkt insgesamt. Die übrigen etwa 8,3 Mio. Mietwohnungen werden von den sogenannten professionell-gewerblichen Anbietern vorgehalten. Dazu zählen private, öffentliche und (wenige) kirchliche Baugesellschaften sowie Wohnungsgenossenschaften, (in kleinem Umfang) Stiftungen und ähnliche Organisationen ohne Erwerbszweck. Im Unterschied zu all diesen institutionalisierten Anbietern, deren Motive und Strategien in vielerlei Hinsicht dokumentiert sind oder sich in Grundzügen aus ihrem Wesen heraus (z.B. als dem Mitgliederwohl verpflichtete Genossenschaft) ergeben, ist über die Hintergründe und Aktivitäten privater Anbieter_innen wenig bekannt. Erste (quantitative) Studien haben zwar die Bandbreite ihres wohnungswirtschaftlichen Handels aufgezeigt, wiesen jedoch auch auf erheblichen weiteren Forschungsbedarf hin und machten gleichzeitig deutlich, wie komplex eine Definition dieser heterogenen Gruppe der privaten Bestandshalter_innen ist (vgl. BBSR 2015a).

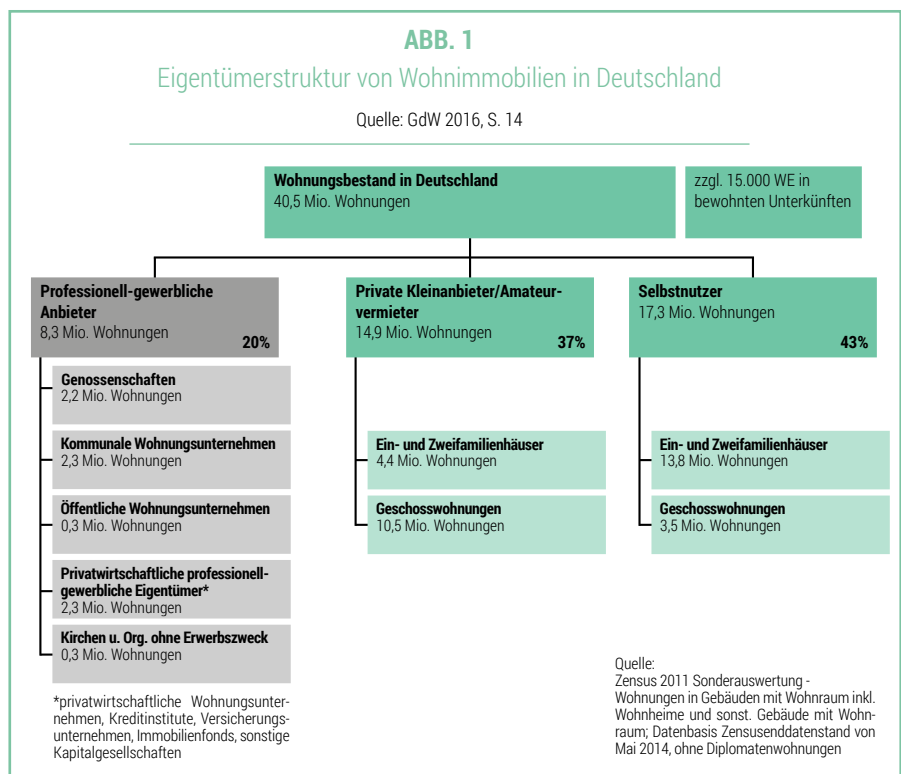


Ergänzend zu einer eher quantitativen Betrachtung zielt diese Studie mit einem qualitativen Ansatz darauf ab, das Handeln der privaten Anbieter_innen explorativ zu untersuchen und zu verstehen. Ausgehend von fünf qualitativen Interviews in Dortmund und Köln wurde untersucht, welche Motive sie mit ihrem Handeln als Eigentümer_innen verfolgen und welche Einflussfaktoren für ihr Tun von Bedeutung sind.

Motive privater Bestandshalter_innen

Die befragten privaten Bestandshalter_innen zeigten ein insgesamt breites Spektrum an Motiven für ihr Engagement am Wohnungsmarkt. Es fällt zunächst auf, dass aus der Bewirtschaftung der Immobilie offenbar nicht vordergründig ein erheblicher (monetärer) Gewinn erwartet wird. Statt der Höhe des Ertrags stand für die befragten Eigentümer_innen bezogen auf ihr Investitionsverhalten eher die Sicherheit ihrer Geldanlage im Vordergrund. Sowohl bezogen auf das Engagement in Immobilien überhaupt wie auch auf die Wahl konkreter Bewirtschaftungs- und Investitionsstrategien zeigten die Befragten eine hohe Präferenz für die Sicherheit, die von dieser Anlageform ausgeht. Angesichts der Bedeutung der Immobilien für ihre eigene Altersvorsorge spielen für die Eigentümer_innen sowohl die Investitionssicherheit und der Werterhalt als auch die Rechtssicherheit in der Bewirtschaftung eine wichtige Rolle. Damit einher geht auch die Ansprache geeigneter Zielgruppen, mit denen sich ein solches Ergebnis erzielen lässt. Sie suchen also gezielt Mieter_innen, die ihnen dauerhaft einen sicheren Ertrag bieten – und eher nicht solche, die möglicherweise kurzfristig hohe Erträge erwarten lassen oder die Ertragssicherheit anderweitig gefährden (z.B. durch Mietausfall oder Beschädigung der Wohnung).

Jenseits einer streng ertragsorientierten Sicht auf die Immobilienanlage und auch im Unterschied zu einer auf den ökonomischen Ausgleich, den reinen Werterhalt („Sicherheit“) ausgelegten Strategie zeigen die befragten Eigentümer_innen auch Motive, die aus einer ökonomischen Perspektive allein nicht erklärbar sind. Sie sind im Schaubild (Abb. 2) als „Persönliches“ gekennzeichnet. Der Grund für die Anlageform Immobilie liegt hier eher in einer persönlichen Bindung an den Standort oder das Haus, der bestehenden oder geplanten (teilweisen)



Selbstnutzung des Objektes sowie auch in einer „Liebhaberei“. Die befragten Personen äußerten, dass Ihnen der Umgang mit den Objekten, die Entwicklung des Standortes sowie auch die Kommunikation mit Mieter_innen schlicht Freude bereitet. Damit wird das Engagement in Wohnimmobilien aus Sicht der Anbieter_innen zu etwas anderem, als einer reinen Geldanlage – es handelt sich auch um eine Art der sinnstiftenden sinnvollen Beschäftigung mit einem gesellschaftlich bedeutsamen Themenfeld.

Aus dem vielfältigen Spektrum unterschiedlicher Motive erkennt man bereits zahlreiche Anknüpfungspunkte für die Heterogenität der Gruppe privater Anbieter_innen insgesamt.

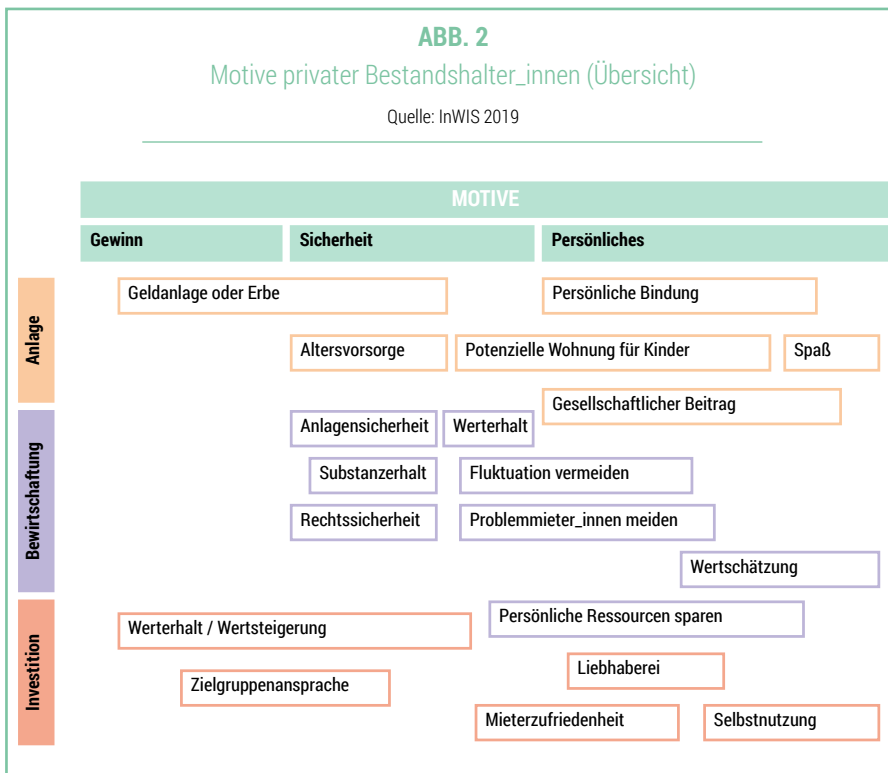
Einflussfaktoren beim Bewirtschaftungs- und Investitionsverhalten

Das Verhalten der interviewten privaten Bestandshalter_innen wird neben der eigenen Motivation durch innere und äußere Einflussfaktoren bestimmt. Während die (intrinsische) Motivation die Gründe privater Anbieter_innen für ein Engagement in Immobilien erklären können, umreißen äußere und innere Einflussfaktoren die Möglichkeiten und Perspektiven eines solchen Engagements. Zu den äußeren Faktoren zählen die Markt- und Standortbedingungen und rechtliche Rahmenbedingungen. Bezogen auf die Qualitäten von Markt und Standort ist bei privaten Anbieter_innen durchaus ein reflektiertes Vorgehen erkennbar, wenn auch eine allzu komplexe Methodik in der Analyse und Bewertung von Markt, Standort und Objekt



ABB. 2
Motive privater Bestandshalter_innen (Übersicht)

Quelle: InWIS 2019



Engagement und Ihren Immobilien zu verbinden. So legen sie jedenfalls in den untersuchten Fällen offenbar mehr Wert darauf, den Standort der Immobilien nachhaltig zu entwickeln, um etwa selbst davon profitieren zu können oder um eine liebgewonnene Immobilie im Familienbesitz erhalten zu können.

Private Bestandshalter_innen als Mietpreisanker?

Die privaten Vermieter_innen unterscheiden sich aufgrund ihrer persönlichen Bindung an einen Stadtteil oder Standort grundlegend von anderen Wohnungsanbieterentypen. Die Bezeichnung „Amateurvermieter_innen“ tragen sie offenkundig zu Unrecht. Stattdessen deuten ihre vielfältigen intrinsischen Motive sowie innere

häufig ausbleibt oder durch persönliche Kenntnisse und Erfahrungen ersetzt wird. Weniger Wissen und folglich eine höhere Unsicherheit bestehen insbesondere bei der Bewertung rechtlicher Rahmenbedingungen, dem Umgang mit sog. Problemmieter_innen und Möglichkeiten von städtebaulichen und objektbezogenen Förderprogrammen.

Neben den äußeren Einflussfaktoren spielen auch eine Reihe von „inneren“ Einflussfaktoren eine große Rolle. Diese resultieren aus der persönlichen Situation und Motivation der privaten Akteur_innen. So stellt z.B. eine persönliche Bindung an ein Objekt oder einen Standort ein wichtiges Motiv für private Eigentümer_innen dar, um ein Wohngebäude zu halten und zu bewirtschaften. Die Qualität dieser Bindung, auch zu den Mieter_innen selbst, kann als ein Einflussfaktor für die Ausprägung des konkreten Investitions- und Bewirtschaftungsverhaltens gelten. Sie beeinflusst nicht nur die Entscheidung, ob in Immobilien investiert wird, sondern auch wie dies konkret geschehen soll. Daneben spielen persönliche Ressourcen, wie insbesondere Kapital, aber auch Erfahrungen und Know-How, eine wichtige Rolle für die Ausprägung des konkreten Bewirtschaftungsverhaltens.

Den befragten Personen war z.B. durchaus bewusst, dass sie ökonomische Potenziale in laufenden Verträgen durchaus nicht ausnutzen. Sie haben sich dazu aber strategisch entschieden, da sie eben langfristig und gemessen an ihrer eigenen Motivation mehr davon erwarten, andere Ziele mit ihrem

und äußere Faktoren darauf hin, dass ihr Handeln nicht allein ökonomischen Überlegungen folgt.

Angesichts der Bedeutung einer intrinsischen Motivation für das Engagement in Immobilien und der geschilderten „inneren“ Einflussfaktoren und vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen an vielen stark nachgefragten Wohnimmobilienmärkten stellt sich die Frage nach einer preisdämpfenden Wirkung privater Eigentümer_innen. Die Gewinnmaximierung aus der laufenden Bewirtschaftung steht bei ihnen nicht unbedingt im Vordergrund. Stattdessen legen sie Wert auf eine langfristige Bindung an Mieter_innen weshalb sie – wie auch andere Studien zeigen, auf Mieterhöhungen nach § 558 BGB häufig verzichten. Die vorliegende Kurzwertung zeigt, dass es in der Fläche keinen besonders ausgeprägten Zusammenhang zwischen dem Anteil privater Eigentümer_innen und der Entwicklung von Angebotspreisen gibt – jedenfalls im Vergleich zu Faktoren wie z.B. der Bevölkerungsdynamik oder der wirtschaftlichen Entwicklung einer Region. Möglicherweise zeigen sich „Ankereffekte“ erst auf einer kleinräumigen Ebene für bestimmte Teilgebiete, z.B. in Quartieren mit einer hohen Konzentration privater Bestandshalter_innen. Um diese These prüfen zu können, können zukünftig gezielt Gebiete mit kleinteiligen Eigentümerstrukturen untersucht werden. Bei der Neuvermietung orientieren sich offenbar auch die privaten Eigentümer_innen an dem, was am Markt erzielbar ist. Insofern kommt ihnen angesichts noch lang laufender Verträge mit privilegierten



Mieter_innen eher die Rolle eines „Preisankers“ zu, den der Wohnungsmarkt-Tanker hinter sich herzieht.

Insgesamt macht diese Studie deutlich, dass die heterogene Gruppe der privaten Bestandshalter_innen weiterer Forschung bedarf, um letztlich die Motivlage, Einflussfaktoren und die Unterstützungsoptionen deutlich herauszustellen und idealerweise sozialräumlich zu differenzieren.

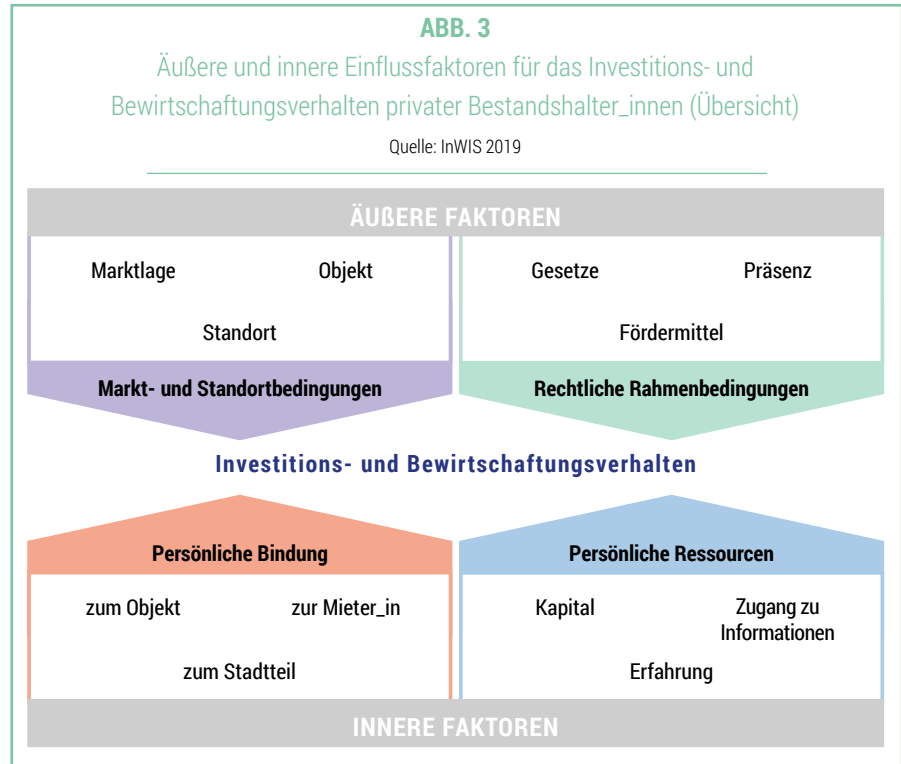
Literatur und Anmerkungen

1 - Die quantitativen Recherchen basieren auf einer Sonderauswertung der Marktdaten des Immobilienscout24 für Deutschland in Kombination mit Indikatoren der öffentlichen Statistik (u.a. Zensus 2011). Für die qualitativen Recherchen wurden Expert_innen-Interviews mit fünf privaten Eigentümer_innen in Dortmund und Köln realisiert und ausgewertet. Sie wurden v.a. über die Ansprache von Makler_innen, Vertreter_innen von Banken und durch die Ansprache von Quartiersmanager_innen gewonnen. Die Identifizierung und Ansprache geeigneter Interviewpartner_innen gestaltete sich unerwartet schwierig, was u.a. an dem geringen Organisationsgrad der Beteiligten liegt. Insofern kann die vorliegende Arbeit lediglich dazu dienen, den Forschungsstand zu strukturieren und den Forschungsbedarf herauszuarbeiten.

2 - BBSR (2015a): Privateigentümer von Mietwohnungen in Mehrfamilienhäusern. Bonn. BBSR-Online-Publikation. https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/BBSROnline/2015/DL_ON022015.pdf?__blob=publicationFile&v=5 (Abruf 18.3.2019).

3 - BBSR (2015b): Strategien der Anbieter von Mietwohnungen und selbstnutzender Eigentümer auf eine verminderte und veränderte Nachfrage in sich entspannenden Wohnungsmärkten. Bonn. BBSR-Online-Publikation. https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/BBSROnline/2015/DL_ON192015.pdf?__blob=publicationFile&v=2 (Abruf 18.3.2019).

4 - Schnur, Olaf; Drilling, Matthias; Niermann, Oliver (Hrsg.) (2014): Zwischen Lebenswelt und Renditeobjekt. Quartiere als Wohn- und Investitionsstandorte. Wiesbaden: Springer/VS.



Über die Autor_innen

Prof. Dr. Torsten Bölting – Stadtplaner, EBZ Business School Bochum (Professor für Sozialwissenschaften, Wohn- und Raumsoziologie) und Geschäftsführer der InWIS Forschung & Beratung GmbH (Bochum).

Valerie Niemann-Delius – Raumplanerin und Bauingenieurin, bis Juli 2019 wiss. Mitarbeiterin bei der InWIS Forschung & Beratung GmbH, seit August 2019 Mitarbeiterin der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen Berlin.

Impressum

Forschungsinstitut für gesellschaftliche Weiterentwicklung (e.V.i.L.), Kronenstraße 62, 40217 Düsseldorf, Telefon: 0211 99450080, E-Mail: info@fgw-nrw.de, www.fgw-nrw.de

Liquidator_innen (vormals geschäftsführender Vorstand):

Prof. Dr. Ute Klammer, Prof. Dr. Dirk Messner

FGW-Themenbereich: Integrierende Stadtentwicklung

Prof. Dr. Heike Herrmann, Themenbereichsleitung (Hrsg.)

Dr. Jan Üblacker, wissenschaftlicher Referent (Hrsg.)

Layout: Olivia Pahl, Referentin für Öffentlichkeitsarbeit

Förderung: Ministerium für Kultur und Wissenschaft des Landes Nordrhein-Westfalen

Erscheinungsdatum: Düsseldorf, Dezember 2019

ISSN: 2512-4765

Erfahren Sie mehr in der Studie:

FGW-Studie Integrierende Stadtentwicklung 19
www.fgw-nrw.de/studien/stadtentwicklung19.html

