

"Das ging ja nur hier...": Wohneigentümerstrukturen und Segregation in ostdeutschen Großwohnsiedlungen

Bernt, Matthias; Böhmer, Felix

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Bernt, M., & Böhmer, F. (2023). "Das ging ja nur hier...": Wohneigentümerstrukturen und Segregation in ostdeutschen Großwohnsiedlungen. *Raumforschung und Raumordnung / Spatial Research and Planning*, 81(3), 239-253. <https://doi.org/10.14512/rur.472>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

„Das ging ja nur hier..“ – Wohneigentümerstrukturen und Segregation in ostdeutschen Großwohnsiedlungen

Matthias Bernt, Felix Böhmer

Received: 16 May 2022 ■ Accepted: 28 November 2022 ■ Published online: 10 January 2023

Zusammenfassung

Ostdeutsche Großwohnsiedlungen sind in den letzten beiden Jahrzehnten zum Schauplatz einer verstärkten Konzentration einkommensschwacher Haushalte geworden. Gleichzeitig wurden erhebliche Umschichtungen der Hauseigentümerstruktur in diesen Gebieten dokumentiert. Nationale und internationale Investoren haben gerade hier erhebliche Wohnungsbestände erworben und sind neben kommunalen und genossenschaftlichen Eigentümern zu einer strukturbestimmenden Größe geworden. Dieser Beitrag diskutiert den Zusammenhang zwischen beiden Entwicklungen. Auf der Basis einer Fallstudie in zwei Großwohnsiedlungen in Halle (Saale) und Schwerin wird argumentiert, dass die relative Verarmung in Großwohnsiedlungen angebotsseitig auf zwei Entwicklungen zurückzuführen ist: Zum einen werden städtische Wohnungsunternehmen verstärkt für die Versorgung von Haushalten in Anspruch genommen, die sich am Markt nicht selbst versorgen können. Aufgrund der ungleichen räumlichen Verteilung kommunaler Wohnungen führt dies zu einer verstärkten Konzentration armer Haushalte in den Großwohnsiedlungen. Zum anderen ist die Vermietungspolitik der Finanzinvestoren durch enge Renditevorgaben gekennzeichnet. Angesichts einer eher verhaltenen Nachfrage nach den von ihnen verwalteten Beständen vermieten sie ihre Wohnungen deshalb verstärkt

auch an Bevölkerungsgruppen, die von anderen Vermietern gemieden werden. Zusammen wirken diese Entwicklungen wie eine ‚Segregationsmaschine‘, die eine laufende Verschiebung einkommensschwacher Bevölkerungsgruppen in die Großwohnsiedlungen bewirkt.

Schlüsselwörter: Großwohnsiedlungen ■ Segregation ■ Finanzialisierung ■ Wohnen ■ Ostdeutschland


“This was nowhere possible but here..” – property structures and segregation in East German large housing estates

Abstract

Throughout the last two decades, large housing estates in eastern Germany have become the scene of an increased concentration of low-income households. At the same time, considerable shifts in the structure of home ownership have been documented in these areas. National and international investors have acquired large housing stocks here and become a fundamental part of the local housing markets. This paper discusses the connection between both developments. Based on a case study in two large housing estates in Halle (Saale) and Schwerin, it is argued that the relative impoverishment of large housing estates can be traced back to two developments on the supply side: On the one hand, municipal housing companies are increasingly made responsible for the provision of homes for households that cannot provide for themselves on the market. Due to the uneven spatial distribution of municipal housing, this leads to an increased concentration of poor households in the large housing estates. On the other hand, letting policies of financial investors are characterised by tight yield requirements. In view of a rather restrained demand for the housing they manage, they therefore increasingly rent their flats to population groups that are avoided by other landlords. Together, these developments operate like

✉ **PD Dr. Matthias Bernt**, Leibniz-Institut für Raumbezogene Sozialforschung, Flakenstraße 29-31, 15537 Erkner, Deutschland matthias.bernt@leibniz-irs.de

Felix Böhmer, Städtebau-Institut, Universität Stuttgart, Keplerstraße 11, 70174 Stuttgart, Deutschland felixboehmer@posteo.de

 © 2022 by the author(s); licensee oekom. This Open Access article is published under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licence (CC BY).

a 'segregation machine', which continuously shifts low-income population groups to the large housing estates.

Keywords: Large housing estates ■ Segregation ■ Financialization ■ Housing ■ East Germany

1 Einleitung

Ostdeutsche Städte sind seit etwa zwei Jahrzehnten in zunehmendem Maße mit sozialer Segregation konfrontiert (vgl. Altrock/Grunze/Kabisch 2018; Helbig/Jähnen 2018: 95–112; Helbig/Jähnen 2019: 15–45). Die Verlierer dieser Entwicklung sind insbesondere periphere, in der DDR in industrieller Fertigungsbauweise errichtete Wohngebiete. Untersuchungen aus unterschiedlichen Großstädten (Bernt/Hausmann 2019: 11–24; Helbig/Salomo 2019: 6–22; Huntington 2021: 38–44; Kabisch/Pöbneck 2021: 33–40, 54–55; Kompetenzzentrum Großsiedlungen 2021: 13–18, 32–36) zeigen deutlich, dass es in am Rand gelegenen Großwohnsiedlungen im Vergleich zu den Gesamtstädten zu wachsenden Konzentrationen einkommensschwacher Haushalte kommt. In der Regel geht dies auch mit einer Zuwanderung ausländischer Haushalte einher (Helbig/Jähnen 2019: 15–45).¹

Gleichzeitig wurden erhebliche Umschichtungen der Hauseigentümerstruktur in diesen Gebieten dokumentiert (Fields/Uffer 2016: 1492–1494; Bernt/Colini/Förste 2017: 558–564). Eng einhergehend mit einer global zu beobachtenden ‚Finanzialisierung‘ (Aalbers/Christophers 2014; Aalbers 2019a; Aalbers 2019b; Rolnik 2019) der Immobilienwirtschaft haben nationale und internationale Investoren seit den 2000er-Jahren gerade in Großwohnsiedlungen Wohnungsbestände erworben und sind neben kommunalen und genossenschaftlichen Eigentümern zu einer strukturbestimmenden Größe geworden. Ihre Bewirtschaftungsstrategien sind durch eine starke Renditeorientierung geprägt. Attraktive Renditen wurden dabei von diesen Eigentümern in der Vergangenheit häufig auf der Basis von „Hebeleffekten“ und einem „Hartz IV Bewirtschaftungsmodell“ erzielt, bei dem preisgünstige Vermietung und kosteneffiziente Instandhaltung Hand in Hand gingen (Fields/Uffer 2016: 1494–1497; Bernt/Colini/Förste 2017: 565–568).

Obwohl ein Zusammenhang beider Entwicklungen auf

der Hand liegt, ist er bislang kaum empirisch untersucht worden (für eine Beschreibung aus der Perspektive der Wohnraumversorgung von Geflüchteten vgl. Bernt/Hamann/El-Kayed et al. 2022: 2225–2230). Aus diesem Grund ist bislang unklar, ob und inwiefern sich unterschiedliche private Eigentümer in ihrer Bewirtschaftungsstrategie unterscheiden und auf welche Weise sie den Zuzug von Haushalten – und damit die soziale Zusammensetzung der Nachbarschaften – beeinflussen. Vor diesem Hintergrund dokumentiert der vorliegende Beitrag die Ergebnisse einer Untersuchung, die diesen Fragekomplex in den Großwohnsiedlungen Mueßer Holz und Neu Zippendorf in Schwerin und in der Südlichen Neustadt in Halle (Saale) empirisch untersucht hat.

Wir gehen in der Argumentation wie folgt vor: An die Einleitung anschließend skizzieren wir in Kapitel 2 kurz unseren konzeptionellen Zugang und legen dar, warum wir einer Untersuchung der Handlungsstrategien von Hauseigentümern einen zentralen Platz bei der Erklärung von Segregationsprozessen einräumen. In Kapitel 3 legen wir die verwendeten Methoden offen und beschreiben die beiden untersuchten Gebiete. In den darauffolgenden Kapiteln 4 und 5 analysieren wir den Wandel der Eigentümerstruktur in den Gebieten und analysieren die Geschäftsmodelle der unterschiedlichen Eigentümer. In Kapitel 6 rekonstruieren wir auf der Basis von Interviews die Vermietungs- und Belegungspraktiken der wichtigsten Eigentümer in den beiden Gebieten. Dabei legen wir einen Schwerpunkt auf die Vermietung an Transferleistungsbeziehenden und -bezieher sowie an Ausländerinnen und Ausländer. Auf der Grundlage dieser Daten argumentieren wir schließlich im Fazit, dass die Bedingungen für die beobachtete Konzentration von Niedrigeinkommen nur auf der Grundlage eines besseren Verständnisses wohnungswirtschaftlicher Rahmenbedingungen und der aus ihnen resultierenden Handlungskalküle der Anbieterinnen und Anbieter von Wohnungen verstanden werden können. Wir werben deshalb für einen Perspektivwechsel in der Diskussion um ‚soziale Mischung‘ und die Weiterentwicklung der Großwohnsiedlungen.

2 Segregation und Wohnungseigentümer

Die Untersuchung sozialer Segregationsprozesse ist seit über 100 Jahren ein Kernthema der Stadtsoziologie und Stadtgeographie (für einen Überblick über die deutsche Forschungslandschaft vgl. Dangschat 1997; Dangschat 2014). Die Erklärung der Segregation ist dabei stark durch unterschiedliche Theorieansätze geprägt: neben neoklassisch-ökonomischen finden sich auch sozialökologische, behaviouralistische, akteurzentrierte und von marxistischer

¹ Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass diese Entwicklung nicht auf alle Großwohnsiedlungen zutrifft. Großwohnsiedlungen machen in Ostdeutschland einen derart großen Teil des Gesamtwohnungsbestandes aus, dass es innerhalb dieses Siedlungstyps – und sogar innerhalb einzelner Siedlungen – zu unterschiedlichen Entwicklungen kommen kann.

politischer Ökonomie geprägte Ansätze. Für unsere Untersuchung sind innerhalb dieses Spektrums akteurzentrierte Ansätze, die bislang in zwei unterschiedlichen Varianten in die Diskussion um die Erklärung sozialer Segregationsprozesse Eingang gefunden haben, am interessantesten.

Dabei handelt es sich zum einen um das Konzept der „Urban Manager“ oder „Gatekeeper“, das im Rahmen der *New Urban Sociology* der 1970er- und 1980er-Jahre entwickelt wurde. Zentral war hier eine Studie von Rex and Moore (1967) über „Race, Community and Conflict“, in der die Autoren aufzeigten, dass Segregation kein quasinatürliches Produkt ökologischer (wie es die *Chicago School* der Stadtforschung nahelegte) oder ökonomischer (wie neoklassische Ökonomen annahmen) Prozesse war, sondern aktiv gesteuert wurde. Gestützt auf eine umfangreiche empirische Untersuchung zeigten sie, dass der Zugang zum Wohnungsangebot tatsächlich durch „Gatekeeper“ gesteuert wurde (Rex/Moore 1967: 272–285): Diese diskriminierten in der Untersuchungsstadt Birmingham Einwandernde aus der Karibik, Pakistan und Indien und verwehrten ihnen sowohl den Zugang zum vorstädtischen Eigenheimsektor als auch zu den von den örtlichen Behörden verwalteten Sozialwohnungen. Infolgedessen hatten die Angehörigen dieser Minderheiten kaum eine andere Wahl, als sich in von privaten Vermieterinnen und Vermietern angebotenen preiswerten Mietwohnungen mit niedrigem Standard niederzulassen, die vor allem in der Innenstadt zu finden waren. Pahl (1970: 185–204) entwickelte diesen Argumentationsstrang weiter und stellte „Urban Manager“ und die Ideologien und Praktiken, mit denen sie den Zugang zu städtischen Ressourcen gewähren oder verweigern, in den Mittelpunkt der Erklärung der Segregation.

Ein zweiter akteurbezogener Zugang zum Thema findet sich in Untersuchungen über Vermietungspraktiken, die – häufig mit einem Forschungsinteresse an Fragen der Diskriminierung – das von Lipsky (1980) entwickelte Konzept der „street-level bureaucracy“ verwendeten. In seinem organisationssoziologisch ausgerichteten Konzept der *street-level bureaucracy* fokussierte Lipsky vor allem auf den Ermessensspielraum von unteren Behördenmitarbeiterinnen und -mitarbeitern, die letztendlich die Umsetzung der von oben gesetzten Direktiven prägen. Zentral war in seiner Argumentation die Differenz zwischen den offiziellen Richtlinien einer Organisation („policy as written“) und der Auslegung dieser Richtlinien durch die Mitarbeiter an der Basis in ihrer täglichen Arbeit („policy as performed“) (Lipsky 1980: xvii). Er wies nach, dass alltägliche Routinen, kulturelle Vorurteile und bürokratische Notwendigkeiten zu Abweichungen in der Auslegung von oben gesetzter Richtlinien führen können. „Street-level bureaucrats“ – und die von ihnen verfolgten Handlungslogiken – werden so zu einem maßgeblichen Scharnier,

das über tatsächliche Umsetzung politischer Direktiven in die Wirklichkeit entscheidet. Für den Wohnungsmarkt wurde das Konzept der *street-level bureaucracy* vor allem zur Beschreibung der Entscheidungsprozesse bei der Vergabe freierwerdender Wohnungen fruchtbar gemacht. Dabei wurde gezeigt, dass die Normvorstellungen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hinsichtlich des Interesses an einem reibungslosen Verfahrensablauf und der häufig in Wohnungsunternehmen vorherrschenden Narrative über ‚soziale Mischung‘ zu einer Benachteiligung stigmatisierter Bewerberinnen und Bewerber führen können (Barwick/Blokland 2015: 237–243; Horr/Hunkler/Kroneberg 2018: 141–144; Hanhörster/Ramos Lobato 2021: 8–9, 11–15). In der Folge müssen die Benachteiligten auf Bestände ausweichen, auf denen der Entscheidungsspielraum der Bearbeiterinnen und Bearbeiter – z. B. aufgrund eines geringeren Nachfragedrucks – weniger stark zum Zuge kommt.

Beiden Konzepten gemeinsam ist, dass sie Segregationsprozesse aus den Vermietungspraxen von Wohnungsanbietern erklären. Von Bedeutung sind dabei sowohl solche *Gatekeeper*, die diskriminierten Wohnungssuchenden die Tür öffnen, als auch solche, die ihnen den Zugang verweigern. Die Bandbreite der diesen Handlungspraxen zugrunde liegenden Motive kann dabei durchaus weit sein: Neben ökonomischen Interessen (z. B. hohe Bonität, geringes Mietausfallrisiko) schlagen hier prozedurale Restriktionen (Vorliegen von Mietschuldenfreiheit, Vermeiden von komplizierten Genehmigungsverfahren) und kulturell-normative Faktoren (Rassismus, haushaltsbezogene Normvorstellungen) zu Buche.

Beide hier beschriebenen Theorieansätze haben in Deutschland bislang nur selten Anwendung in der Forschung gefunden. Die wenigen Studien, die etwa zur Diskriminierung von Wohnungssuchenden angestellt wurden, stützen sich zudem auf ein eher mikrosoziologisches Methodenset wie z. B. Ethnic-Pairing-Test, Telefonexperimente oder teilnehmende Beobachtung (z. B. Barwick/Blokland 2015; Horr/Hunkler/Kroneberg 2018). Hierdurch konnten zwar belastbare Erkenntnisse über die Entscheidungsspielräume der *street-level bureaucrats* in Wohnungsunternehmen und Behörden gewonnen werden. Die damit einhergehende Perspektive kann aber leicht defizitär werden, wenn sie die unterschiedlichen Rahmenbedingungen, unter denen wohnungswirtschaftliche Akteure handeln, vernachlässigt. Denn das Handeln von Unternehmen ist per definitionem in starkem Maße von wirtschaftlichen Rahmenbedingungen (wie etwa der Marktsituation, der Zugänglichkeit von Fremdkapital, dem Unternehmensmodell) geprägt. Die Notwendigkeit, Einnahmen zu erwirtschaften und Kosten zu minimieren, stellen für die Wohnungswirtschaft einen starken strukturellen Rahmen dar, in dem sich auch die hart-

näckigsten kulturell-normativ oder organisationsbezogenen Wohnungsvergabepaxen verorten müssen. Ein tieferes Verständnis der Wohnungsvergabepaxen bedarf daher einer Ergänzung durch die Einbeziehung wirtschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen.

3 Methodischer Zugang

In diesem Beitrag diskutieren wir die unterschiedlichen Vermietungspraxen von Wohnungsanbietern vor dem Hintergrund der für sie relevanten wohnungswirtschaftlichen Verwertungsmodelle und der aus ihnen resultierenden Handlungskalküle. Den Hintergrund hierfür bildet eine empirische Untersuchung, die wir in drei ostdeutschen Großwohnsiedlungen von 2019 bis 2022 im Rahmen des vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) geförderten Forschungsprojektes „Vom Stadtumbauchwerpunkt zum Einwanderungsquartier (StadtumMig)“ durchgeführt haben.² Die Stadtteile in Cottbus, Halle (Saale) und Schwerin waren in den 2000er-Jahren ein Schwerpunkt von Stadtumbaumaßnahmen und haben seit 2015 massive Zuwanderungen von ausländischen Haushalten erlebt. Zwei dieser Stadtteile waren darüber hinaus von Verkäufen größerer Wohnungsbestände an private Eigentümerinnen und Eigentümer geprägt. Auf diese Gebiete in Schwerin und Halle (Saale) konzentrieren wir uns in diesem Beitrag.

Um die Eigentümerstruktur und ihre Implikationen für die Bevölkerungszusammensetzung in den beiden untersuchten Fällen besser zu verstehen, gingen wir mit einem mehrstufigen Verfahren vor: In einem ersten Schritt recherchierten wir bei den zuständigen Fachdiensten die Eigentümer der einzelnen Grundstücke. Dies erwies sich als aufwendiger als zunächst angenommen. Der Grund dafür liegt einerseits in datenschutzrechtlichen Bedenken der beteiligten Ämter, die umfangreiche Vorklärunen nötig machten. Darüber hinaus zeigte sich, dass die auf Grundbucheintragen basierenden Daten nur begrenzt geeignet sind, die tatsächlichen Eigentumsverhältnisse zu identifizieren. Angesichts häufiger Eigentümerwechsel, von Veränderungen in Firmenkonstruktionen sowie von Abweichungen zwischen fondsbasierter juristischer Eigentümerstruktur und tatsächlicher verwaltungsbezogener Verfügung, ließen sich auf der Grundlage der amtlichen Daten nur grobe Annäherungen an die tatsächlichen Besitzverhältnisse gewinnen. Aus diesem Grund wurden in einem zweiten Schritt umfangreiche Recherchen auf der Basis von Medienberichten, Dokumentenanalysen und Experteninterviews (z. B. mit

Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Stadtplanungsämter) angestellt. Die dabei verwandte Methode lässt sich am besten als „snowballing“ beschreiben. Im Ergebnis dieses Schrittes wurden Stadtteilreports erstellt, in denen die Informationen zu den unterschiedlichen in den jeweiligen Gebieten ansässigen Eigentümern zusammengetragen wurden. Die Informationen wurden darüber hinaus kartiert, sodass wir für die jeweiligen Gebiete über vergleichsweise detaillierte Informationen zur Eigentümerstruktur zurückgreifen können. In einem dritten Schritt wurden alle in den Gebieten aufgefundenen Eigentümer kontaktiert und um ein Interview gebeten. Die Bereitschaft zu einem Gespräch war sehr unterschiedlich ausgeprägt. Während sich kommunale Wohnungsgesellschaften immer zu einem Gespräch bereitfanden, war die Bereitschaft schon bei den Genossenschaften sehr unterschiedlich ausgeprägt. Bei privaten Vermieterinnen und Vermietern war die Bandbreite noch erheblich größer und reichte von Verwalterinnen/Verwaltern, die sehr bereitwillig auch zu mehreren Gesprächen bereit waren, über Gesellschaften, deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von ihrer Geschäftsführung einen ‚Maulkorb‘ erhalten hatten, bis hin zu Firmenkonstruktionen, bei denen die tatsächliche Verantwortung so weit verschleiert war, dass es unmöglich war, eine geeignete Interviewperson zu finden. Insgesamt wurden auf dieser Basis sieben Interviews mit Eigentümern geführt. Diese wurden ergänzt um 12 Interviews mit Personen aus dem Quartiersmanagement, den Stadtplanungsämtern und anderen Expertinnen und Experten. In der Auswertung wurden die Interviews paraphrasiert und textanalytisch interpretiert.

4 Die Veränderung der Eigentümerstrukturen in Halle (Saale) Südliche Neustadt und Schwerin-Neu Zippendorf und Mueßer Holz

Abbildung 1 und Abbildung 2 zeigen zunächst die Struktur der Hauseigentümer in den beiden untersuchten Stadtteilen. Die Eigentümer wurden dabei in drei Gruppen zusammengefasst: kommunale (grün), genossenschaftliche (blau) und private Eigentümer (rot). Wie leicht zu erkennen ist, halten private Eigentümerinnen und Eigentümer in beiden Stadtteilen einen erheblichen Teil der Bestände. Genaue Daten über die Zahl der Wohnungen und der Leerstände liegen bei den verantwortlichen Ämtern nicht vor, eine genaue Angabe über die jeweiligen Anteile der einzelnen Gruppen ist daher nicht möglich. Auf der Basis von Begehungen und aus den Geschäftsberichten einzelner Eigentümer gewonnener Informationen schätzen wir aber, dass der Anteil privat ver-

² Vgl. <https://stadtmig.de/> (24.11.2022).

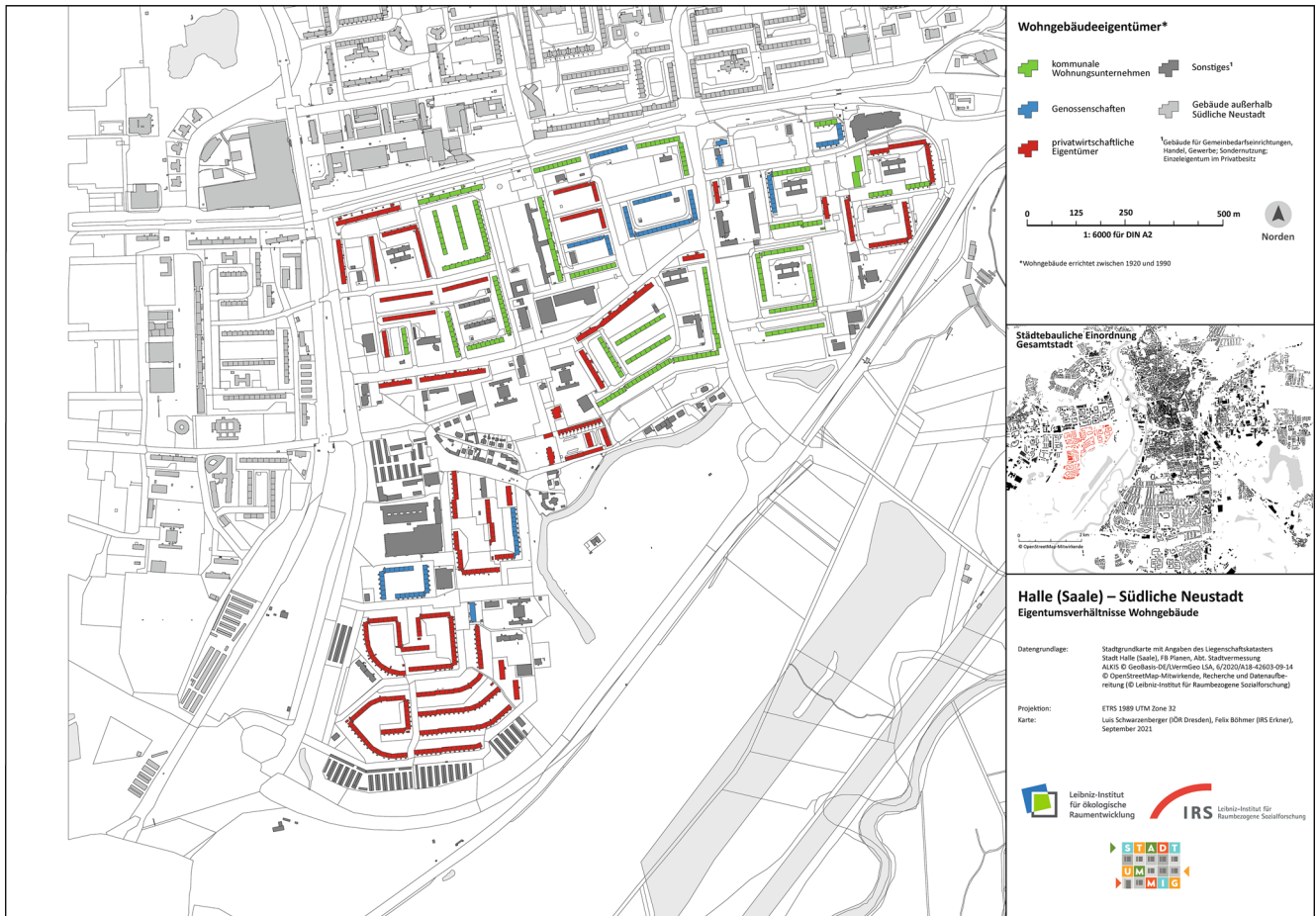


Abbildung 1 Eigentümerstrukturen in der Südlichen Neustadt (Halle/Saale)

walteter Wohnungen in beiden Stadtteilen bei etwa 30-40 Prozent liegt. Auffällig ist, dass der Anteil der von Privatpersonen verwalteten Bestände mit zunehmender Entfernung vom Stadtzentrum hin zu den Randlagen der Siedlungen steigt.

Die hier dargestellte Eigentümerstruktur ist das Ergebnis von drei Verkaufswellen (vgl. Bernt/Colini/Förste 2017). Eine erste Welle von Verkäufen geht dabei auf das „Altschuldengesetz“ (AHG) von 1993 zurück,³ das „altschuldenbelastete“ kommunale und genossenschaftliche Wohnungsunternehmen aus der DDR verpflichtete, ein Sechstel ihrer jeweiligen Bestände zu privatisieren. Der Verkauf sollte ursprünglich als Mieterprivatisierung stattfinden. Mangels kaufwilliger Mieterinnen und Mieter scheiterte dieser Plan aber weitestgehend. Um die Privatisierung trotzdem zu einem zeitnahen Abschluss zu bringen, wurden ab 1996 sogenannte Zwischenerwerber installiert, die die zu privati-

sierenden Bestände für einen ‚Zwischenzeitraum‘ übernehmen, sanieren und anschließend an die Mieterinnen und Mieter weiterverkaufen sollten. Dieser ‚Zwischenerwerb‘ erwies sich häufig als Betätigungsfeld für „Glückritter und Plattenbauhazardeure“ (Bayer/Wassermann 2000), die fast ausnahmslos nach wenigen Jahren Konkurs anmelden mussten. Die betroffenen Bestände gerieten damit in die Zwangsverwaltung der kreditgebenden Banken und wurden in den folgenden Jahren mehrfach weiterverkauft, häufig auch in ‚Paketen‘ mit anderen Investments.

Eine zweite Verkaufswelle setzte in den 2000er-Jahren ein. Zu diesem Zeitpunkt waren ostdeutsche Städte in der Regel mit erheblichen Bevölkerungsverlusten konfrontiert, die in den Großwohnsiedlungen durchaus dramatische Ausmaße annahmen. Die Bevölkerungszahl der Südlichen Neustadt (Halle/Saale) ging von 1990 bis 2010 um die Hälfte zurück, in Neu Zippendorf und Mueßer Holz (Schwerin) sogar um fast zwei Drittel. Als Reaktion auf diese Bevölkerungsverluste wurde ab 2001 in nahezu allen Städten Ostdeutschlands das Bund-Länder-Programm „Stadtumbau Ost“ umgesetzt, bei dem ein ersatzloser Abriss von nicht

³ Zur Geschichte des ASHG vgl. Wielgohs (1995), Borst (1996), Bernt/Holm (2020: 104–106).

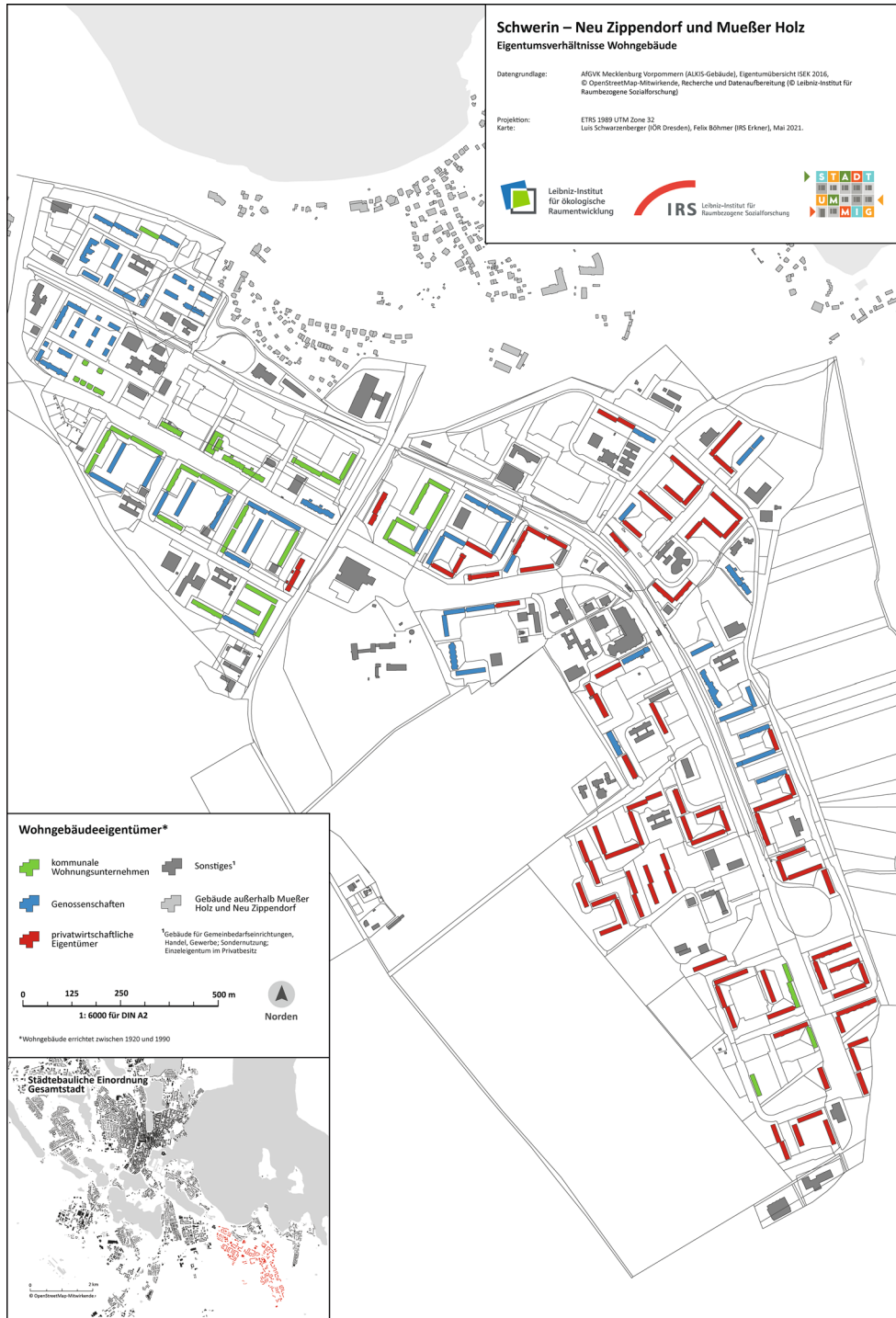


Abbildung 2 Eigentümerstrukturen in Neu Zippendorf und Mueßer Holz (Schwerin)

mehr benötigtem Wohnraum gefördert wurde. In Halle (Saale) und Schwerin sollten die Abrisse dabei auf die jeweils am weitesten am Rand gelegenen Wohnkomplexe konzentriert werden. Geplant waren der Totalabriss des Gebietes „Am Südpark“ (im äußersten Süden der Neustadt) sowie der

äußeren Bereiche des Stadtteils „Mueßer Holz“. In der Realität konnte die angestrebte Schrumpfung von außen nach innen in beiden Fällen nicht umgesetzt werden. In beiden Wohngebieten wurden zwar umfangreiche Abrisse von kommunalen und genossenschaftlichen Beständen durchgeführt.

Bestände privater Eigentümerinnen und Eigentümer sowie Insolvenzbestände wurden aber so gut wie nie zurückgebaut. Der Grund dafür liegt in den Förderbedingungen für den Abriss, denn das Programm „Stadtumbau Ost“ ersetzte abribswilligen Eigentümern eigentlich nur die Abrisskosten. Wirtschaftlich attraktiv wurde die Vernichtung eigenen Vermögens nur durch eine Änderung des Altschuldenhilfegesetzes, die eine Tilgung von ‚Altschulden‘ für abgerissenen Wohnraum möglich machte. Von dieser Regelung profitierten ausschließlich aus der DDR stammende kommunale und genossenschaftliche Eigentümer. Für private Aufkäufer war diese Regelung irrelevant. Da diese durch den Abriss nichts zu gewinnen hatten, beteiligten sie sich von Anfang an nicht am „Stadtumbau Ost“ (Bernt 2005a: 16–18; Bernt 2005b: 112–118).

Infolge dieser ‚schiefen‘ Kooperation entstanden sowohl in Halle (Saale) als auch in Schwerin Stadtteile, in denen punktuell Wohnbestände und Infrastrukturen abgebaut wurden, kaum nach einer räumlichen Logik verteilte Restbestände aber stehen blieben. Ein kaum beachteter Nebeneffekt des Stadtumbaus war zudem ein Preisverfall für Immobilien in den betroffenen Gebieten. Interviewpartnerinnen und -partner berichteten uns, dass in den 2000er-Jahren Preise von 60 Euro pro Quadratmeter für einen unsanierten Plattenbau normal gewesen seien. Die in den 1990er-Jahren privatisierten Immobilien gerieten also auf einen Markt, der von außerordentlichen Discountpreisen geprägt war. Sie wurden über einen Zeitraum von etwa zehn Jahren zwischen verschiedenen Verkäufern hin- und hergeschoben, wobei spekulative Geschäftsmodelle dominierten. Hinzu kamen weitere ‚freihändige‘ Verkäufe von kommunalen und genossenschaftlichen Unternehmen, die in der schwierigen Marktsituation Liquidität brauchten.

Für den Einstieg finanzmarktorientierter Akteure ist diese Entwicklung kaum zu unterschätzen. Denn sie ermöglichte einen Aufkauf von unterbewerteten Immobilien zu Discountpreisen. Dadurch wurde ein „Hartz IV“-Geschäftsmodell möglich, bei dem eingesetztes Eigenkapital ‚gehebelt‘ wurde und attraktive Renditen auch bei niedrigen Mieten erzielt werden konnten (vgl. auch Bernt/Colini/Förste 2017: 169). Sabine Uffer hat dieses Modell in einer Untersuchung über eine Berliner Großwohnsiedlung wie folgt beschrieben: „[Die Fonds] kauften die billigsten, oft problematischen Wohnanlagen auf, finanzierten dies mit hohen Verschuldungsraten und verkauften sie so schnell wie möglich zu einem höheren Preis weiter. In einer Marktsituation, in der die Nachfrage nach Wohnraum in den besseren Stadtteilen nur noch zunahm, verfolgten die [...] Fonds aggressive Vermietungsstrategien, um ihre Kreditlinien durch sinkende Leerstände zu bedienen. Dies förderte eine Konzentration von sozial benachteiligten Mietern, die sonst keinen

Zugang zum Wohnungsbestand besserer Stadtteile haben“ (Uffer 2013: 169).⁴

In den von uns untersuchten Stadtteilen in Halle (Saale) und Schwerin waren diese Geschäftsmodelle nahezu paradigmatisch zu beobachten. In der Südlichen Neustadt wurde in den 2010er-Jahren eine Investmentgesellschaft mit Hauptsitz in Paris zum größten Vermieter, die Scharia-konforme Investmentfonds mit einer Laufzeit von fünf bis sieben Jahren für saudi-arabische Banken auflegte (vgl. Bernt 2019: 84–90). In Schwerin machte ein Ableger eines israelischen Immobilienkonglomerats, das auch in Gewerbeimmobilien und Luxuswohnungen in London investiert, durch unterlassene Instandhaltung Schlagzeilen.⁵

Seit den 2010er-Jahren kann von einer dritten Phase gesprochen werden, die in der Literatur auch als „Finanzialisierung 2.0“ bezeichnet wird (Wijburg/Aalbers/Heeg 2018). Die Privatisierungen kommunaler und genossenschaftlicher Wohnungen gehören heute der Vergangenheit an, sodass kaum neue Bestände auf den Markt kommen. Der finanzialisierte Sektor kann daher nicht weiterwachsen. In dieser Situation kommt es zu Konzentrationsprozessen, bei denen Bestände vor allem innerhalb des privatisierten Segments weiterverkauft werden, finanzmarktorientierte Unternehmen fusionieren oder Bestände in spezialisierten Subunternehmen zusammengefasst und weiterverwertet werden. Gewinne werden dabei vor allem durch Effizienzsteigerungen in der Wohnungsbewirtschaftung, Ausnutzung von Skaleneffekten, Insourcing und (wo möglich) Mieterhöhungen erzielt (Unger 2018: 213–219; Unger 2019: 3–4). Auch diese Entwicklung lässt sich paradigmatisch in den untersuchten Stadtteilen beobachten, in denen beispielsweise Bestände, die eine relativ kleine, auf Insolvenzaufkäufe spezialisierte Firma in den 2000er-Jahren erworben hatte, in den 2010er-Jahren von dem börsennotierten Unternehmen „Grand City Properties“ übernommen wurden, um schließlich 2021 an die schwedische Heimstaden-Group⁶ weiterverkauft zu werden. Im Ergebnis liest sich die Liste der Eigentümer in beiden Stadtteilen heute wie ein „Who is who?“ der finanzialisierten Wohnungswirtschaft in Deutschland.

5 Die aktuelle Eigentümerstruktur in den Gebieten

Im Ergebnis dieser Entwicklung hat sich in den untersuch-

⁴ Übersetzung durch die Autoren dieses Beitrags.

⁵ <https://www.ndr.de/fernsehen/sendungen/panorama3/Komplizierte-Firmengeflechte-Wem-gehoren-unsere-Wohnungen,wohnen268.html> (25.11.2022).

⁶ Vgl. kritisch <http://stopheimstaden.org/> (25.11.2022).

ten Siedlungen eine spezifische Eigentümerstruktur herausgebildet, die sich sowohl von derjenigen in anderen städtischen Teilräumen als auch von dem in der Literatur oft transportierten Bild von Großwohnsiedlungen unterscheidet. Die im Bundesdurchschnitt häufigste Eigentumsform, das selbstgenutzte Wohneigentum, tritt dabei in den Quartieren nur am Rand auf. Die Wohnungen in den Großwohnsiedlungen sind fast ausschließlich Mietwohnungen, und sie befinden sich ‚blockweise‘ in den Händen der jeweiligen Eigentümer. Dabei dominieren institutionelle Akteure mit umfassenden Wohnungsportfolios. Folgende Gruppen an Eigentümern lassen sich erkennen:

Kommunale Wohnungsunternehmen Die kommunalen Wohnungsunternehmen „GWG – Gesellschaft für Wohn- und Gewerbeimmobilien Halle-Neustadt mbH“ und „WGS – Wohnungsgesellschaft Schwerin mbH“ besitzen weitläufige Bestände in den Quartieren – die größten in den Untersuchungsgebieten. Sie sind nach der Wende gegründete Nachfolgeorganisationen der Kommunalen Wohnungsverwaltungen (KWV). Nach deutschem Recht als GmbH organisiert und komplett im Besitz der Kommune sind sie kommerzielle Unternehmen, die allerdings einer direkten politischen Steuerung durch die jeweiligen Kommunen unterliegen.

Die GWG ist ausschließlich in Halle-Neustadt tätig und verwaltet dort fast 10.000 Wohnungen, etwa ein Drittel des gesamten Wohnungsbestandes (GWG 2020a: 16). Die WGS besitzt etwas weniger als 10.000 Wohnungen, die über ganz Schwerin verteilt sind. Dabei machen Wohnungen in Großwohnsiedlungen den größten Teil aus. Fast die Hälfte des Bestandes der WGS befindet sich in der Großwohnsiedlung Großer Dreesch. Hier verwaltet die WGS ebenfalls etwas weniger als ein Drittel des gesamten Wohnungsbestandes, wobei der Anteil mit zunehmender Entfernung vom Stadtzentrum deutlich abnimmt. In dem am weitesten am Stadtrand gelegenen Stadtteil Mueßer Holz ist die WGS mit gerade einmal 6 Prozent des Gesamtbestandes vertreten (Landeshauptstadt Schwerin 2019: 84; WGS 2020: 2 sowie eigene Berechnungen).

Genossenschaften Eine zweite wichtige Eigentümergruppe stellen die Genossenschaften. Sie sind, bedingt durch ihre Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft (eG), im Besitz ihrer Mitglieder. Im Vergleich zum kommunalen Wohnungsunternehmen GWG sind die Genossenschaften in Halle-Neustadt kleinteiliger organisiert. Hier gibt es insgesamt neun Genossenschaften. Sowohl der Umfang der verwalteten Bestände als auch der Anteil der in der Neustadt verwalteten Bestände an den Gesamtbeständen sind dabei sehr unterschiedlich. Im Vergleich hierzu ist die „SWG – Schweriner Wohnungsbaugenossenschaft eG“ ein zentraler Player

auf dem „Dreesch“. Sie verwaltet hier (SWG 2021: 16), ebenso wie die kommunale Gesellschaft WGS, etwa ein Drittel der Bestände. Allerdings sind die Anteile gleichmäßiger über das Gebiet verteilt als bei dem kommunalen Unternehmen.

Private Wohnungsunternehmen Private Bestände sind in den beiden untersuchten Statteilen fast vollständig als Objekt-GmbHs organisiert. Diese Firmen halten meist nur ein oder mehrere Grundstücke mitsamt den darauf errichteten Gebäuden. Eine einzelne private Wohnungsfirma tritt somit nicht als eine GmbH auf, sondern häufig auch in Form mehrerer GmbHs, die im Besitz der gleichen Personen sind. Von deutschen GmbHs über Europäische Gesellschaften (SE) zu luxemburgischen Firmen (S.á.r.l./SA) sind unterschiedliche Rechtsformen vertreten. Dabei werden Portfolios für einzelne Geldgeberinnen und Geldgeber verwaltet, wobei Weiterverkäufe häufig sind, und die Erwartung einer kurz- bis mittelfristigen Rendite dominiert.

Sowohl im Großen Dreesch (Schwerin) als auch in der Südlichen Neustadt (Halle/Saale) operieren einige der größten Wohnungsunternehmen Deutschlands und Europas. Insgesamt sind hier vier börsennotierte und auf dem MDAX gelistete Gesellschaften aktiv. Diese Unternehmen besitzen deutlich größere Bestände als die privaten Investmentgesellschaften. Ihre Portfolios umfassen blockweise Bestände, die entweder aus der Übernahme kleinerer privater Gesellschaften stammen oder durch die Privatisierung kommunaler und genossenschaftlicher Bestände in die Hände der Aktiengesellschaften gerieten. Einzelne Unternehmen, wie Grand City Properties, sind erst durch den Börsengang von Investmentgesellschaften entstanden. Auch die Bestände der börsennotierten Wohnungsunternehmen sind in Objekt-GmbHs organisiert.

Die börsennotierten Wohnungsunternehmen sind überregional aktiv, haben also nicht nur Bestände in bestimmten Städten. Die Unternehmen weisen unterschiedliche Geschäftsstrategien auf: Manche investieren mehr in den Bestand, andere versuchen sich vor allem an der Aufwertung von Immobilien mit fehlender Sanierung oder hohen Leerständen. Dabei spielen auch die unterschiedlichen Renditeerwartungen eine große Rolle.

Durch ihren Status als Aktiengesellschaften sind die Unternehmen eng an die Finanzmärkte gebunden. So sind zwei der Unternehmen im Besitz von Großaktionärinnen und -aktionären, die eine beständige Rendite auf ihr Investment verlangen. Bei anderen haben einzelne Aktionärinnen/Aktionäre so viele Anteile, dass sie die Unternehmensführung direkt vorgeben können; die Aktiengesellschaften erscheinen hier nur als Fortsetzung der Eigentümergesellschaften. Zudem führt die Rückbindung an die Finanzmärkte zu einer Geschäftsstrategie, bei der Einnahmen aus dem

Mietgeschäft nur eine von mehreren Quellen von Gewinnen sind. Neben Erlösen aus dem Vermietungsgeschäft profitieren die Unternehmen auch von wohnungsbezogenen Dienstleistungen wie Wärmecontracting⁷ oder Reparaturservices sowie von dem Verkauf von Derivaten und anderen Finanzmarktprodukten (z. B. *Swap Shares*, bei denen zu erwartende Gewinne aus zukünftigen Mieteinnahmen gehandelt werden).

Sowohl in Schwerin als auch in Halle haben die börsennotierten Vermieter keinen besonders guten Ruf. In Schwerin drohte 2017 den Beständen eines Wohnungsunternehmens im Mueßer Holz die Evakuierung durch die Stadtverwaltung. Grund waren schlechte Zustände und Brandgefahren in den Immobilien. In Halle kam es zu einer Klage eines Stadtrates gegen ein Wohnungsunternehmen, dem Wucherpreise bei der Unterbringung von Geflüchteten vorgeworfen wurden.

Zusammenfassend ergibt sich also ein Bild, das sich deutlich von dem in der Öffentlichkeit häufig anzutreffenden Narrativ unterscheidet, das ostdeutsche Großwohnsiedlungen als eine Art Sozialwohnungsreservoir zeichnet, welches im Wesentlichen von kommunalen und genossenschaftlichen Vermietern verwaltet wird und in dem kommunale Belegungspolitiken die entscheidende Stellschraube für die Zusammensetzung der Wohnbevölkerung sind (so etwa Kompetenzzentrum Großsiedlungen 2021: 37–45, 96–97). Kommunale Unternehmen verwalten in beiden Gebieten nur noch etwa ein Drittel der Wohnungsbestände. Sie befinden sich damit vom Umfang der verwalteten Bestände in etwa auf Augenhöhe mit den Genossenschaften sowie mit privaten Vermietern und börsennotierten Unternehmen. Vor allem die letzte Gruppe hat in den vergangenen zwei Jahrzehnten ihren Anteil an den Wohnungsbeständen kontinuierlich gesteigert und dabei eine durchweg renditeorientierte Bewirtschaftungsstrategie durchgesetzt.

6 Belegungspolitiken im Vergleich

Wie gestaltet sich die Wohnungsvergabe bei den unterschiedlichen Vermietern? Wer erhält bei den unterschiedlichen Eigentümern Zugang zu Wohnungen? Welche Ein- und Ausschlussmechanismen sind zu erkennen? Welche Motive und Handlungsrestriktionen liegen dem zugrunde?

⁷ Wärmecontracting beinhaltet die Auslagerung der Investitionen für die Errichtung oder Modernisierung von zentralen Heizanlagen an einen externen Unternehmer. Unternehmen wie Vonovia haben dabei Geschäftsmodelle entwickelt, bei denen die Unternehmen, an die Wärmedienstleistungen ausgelagert werden, Teil des eigenen Firmenkonglomerats sind (vgl. Unger 2018).

In diesem Kapitel werden zu diesen Fragen wesentliche Erkenntnisse aus dem Forschungsprojekt StadtumMig zusammengefasst, vor allem auf der Basis von Interviews mit Vermieterinnen und Vermietern bzw. mit den von ihnen beauftragten Hausverwaltungen.

6.1 Kommunale Wohnungsunternehmen

Für die Geschäftspolitik dieser Unternehmen ist ihre Einbindung in die jeweiligen Kommunen maßgeblich. Dabei sind drei Sachverhalte zentral: Da die Unternehmen den jeweiligen Städten gehören und satzungsgemäß für diese Leistungen erbringen, sind sie erstens in ihrer Geschäftstätigkeit weitgehend auf das jeweilige Gemeindegebiet beschränkt. Anders als private Unternehmen können sie den lokalen Markt bei schlechten Gewinnaussichten nicht verlassen. Sie sind daher zwangsläufig an einer Weiterentwicklung ihrer Standorte interessiert. Als kommunale Unternehmen werden sie zweitens von den jeweiligen Städten zur Unterstützung bei der Erfüllung kommunaler Pflichten herangezogen. Hierzu zählt in besonderem Maße auch die Bereitstellung von Wohnraum für Personengruppen, die sich nicht selbst am Markt versorgen können. Hierzu zählen regelmäßig Transferleistungsempfängerinnen und -empfänger sowie Asylbewerberinnen und Asylbewerber. Drittens werden die Unternehmen wiederkehrend von den Kommunen finanziell in Anspruch genommen. Das Hallenser Unternehmen muss so einen jährlichen Beitrag in Millionenhöhe an die Stadt Halle (Saale) abführen, um diese bei der Haushaltskonsolidierung zu unterstützen.⁸ In Schwerin wurde die kommunale Gesellschaft in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder in Anspruch genommen, um städtische Infrastrukturprojekte (z. B. eine kommunale Musikschule) finanziell zu fördern. Nach Meinung mehrerer Interviewpartnerinnen und -partner beeinträchtigte das ihre wirtschaftliche Stabilität stark.

Die enge Einbindung der kommunalen Gesellschaften in die Aufgaben der gemeindlichen Wohnraumversorgung führt dazu, dass die betreffenden Unternehmen in überproportionalem Maße Wohnraum für einkommensschwache und am Wohnungsmarkt diskriminierte Gruppen anbieten. Da die Bestände der Unternehmen räumlich stark auf die Großwohnsiedlungen konzentriert sind, führt das für sich bereits zu einer verstärkten räumlichen Segregation. Dieser Zusammenhang wurde insbesondere in der Flüchtlingskrise 2015 überdeutlich, als die Kommunen schnell Wohnraum für Geflüchtete organisieren mussten, die ihnen – quasi über

⁸ Von 2008 bis 2019 unterstützte die GWG den kommunalen Haushalt der Stadt Halle (Saale) mit insgesamt 55 Mio. Euro (GWG 2020b: 14).

Nacht – nach dem Königsteiner Schlüssel⁹ zugewiesen wurden. Sie organisierten in enger Kooperation mit den Wohnungsunternehmen zunächst Notunterkünfte (u. a. auch in eigentlich zum Abriss vorgesehenen Beständen) und verteilten die Geflüchteten im Lauf der Zeit ‚dezentral‘ auf leerstehende kommunale Wohnungen. In Schwerin berichtete ein Interviewpartner Folgendes: „Ich sage mal, 2015 war ja eben diese große Flüchtlingswelle. Und das ist halt so, dass in Mueßer Holz und Neu Zippendorf der Leerstand eben eine größere Zahl an Unterbringungen überhaupt zugelassen hat. In der Innenstadt oder in der Weststadt hätten wir die Leute gar nicht unterbringen können, weil wir den Leerstand gar nicht hatten. Und deswegen hat sich das so ein bisschen dann auf den Dreesch konzentriert. Da wurde dann geguckt, wo haben wir überhaupt die Möglichkeit, die Flüchtlinge jetzt auch kurzfristig und schnellstmöglich unterzubringen, und da bleiben halt nur die beiden Stadtteile übrig. Das ging ja nur hier.“

In Halle (Saale) stellte sich die Situation ähnlich dar: „Die GWG wurde eben von der Kommune [...] angesprochen, Wohnungen bereitzustellen, in denen Flüchtlinge potenziell untergebracht werden sollen. Der Oberbürgermeister hatte ja damals auch gesagt in 2015, als wöchentlich neue Rekorde [in den Zahlen ankommender Asylbewerberinnen und Asylbewerber] kamen: ‚Migration ist Chefsache‘. Und dementsprechend hat er sich auch innerhalb seiner Struktur stark gemacht, dass da ein bisschen was passiert.“

Obwohl hier deutlich wird, dass die Vermietungspolitik der beiden kommunalen Wohnungsbaugesellschaften vor allem durch die Aufgaben, vor die sich die jeweiligen Städte gestellt sehen, geprägt ist, haben die Unternehmen aber auch ein Eigeninteresse an der Gewinnung neuer Mieterinnen und Mieter: „Und insofern waren die Geflüchteten für uns als Wohnungswirtschaft auch eine Chance [...] Wir hatten zu der Zeit auch einen höheren Leerstand, ganz klar. [...] Und genau in diese Geschichte kam also quasi diese Flüchtlingswelle. Und insofern war das für uns eine Chance. Es ist aber klar, wir haben keine Wohnung extra, ich sage mal, für diese Verträge freigemacht, sondern wir sind in Wohnungen gegangen, die sowieso, ich sage mal, leer standen oder schwer auf dem Markt angenommen wurden, weil sie eben in den höheren Etagen lagen oder aus welchen Gründen auch immer sich Senioren halt dort nicht zurechtfinden konnten.“

Da die neuen Mieterinnen und Mieter häufig auf Transferleistungen angewiesen sind, sind den Spielräumen für

Mieteinnahmen hier allerdings enge Grenzen gesetzt, und die verlangten Mieten bewegen sich in der Regel auf der Höhe der jeweils von den Jobcentern übernommenen „Kosten der Unterkunft“. Hierzu führt ein Interviewter aus: „Und als wir dann quasi mit den Bewohnern, also mit den Migranten, dann eigene Mietverträge abgeschlossen haben, war für uns natürlich auch ein weiteres Kriterium, ob die Mietzahlung gewährleistet ist. Und dann kam auch wieder Stadt Halle, Jobcenter usw. mit ins Gespräch. Auch diese Geschichte musste natürlich geklärt sein.“

Die räumliche Verteilung der Geflüchteten innerhalb der Bestände erfolgte bei den beiden interviewten kommunalen Unternehmen im Wesentlichen ad hoc, je nachdem, wo leerstehende und in Wohnungsgröße und Zimmerschlüssel passende Wohnungen zur Verfügung standen. Nach Möglichkeit wurde dabei auch auf Besonderheiten der jeweiligen Hausgemeinschaften Rücksicht genommen (also beispielsweise eine kinderreiche Familie in einem Aufgang untergebracht, in dem schon andere Kinder derselben Altersgruppe wohnten). Da die Leerstände ungleich über die Bestände der Wohnungsunternehmen verteilt sind, spiegelt diese ‚administrative‘ Verteilung in gewissem Maße auch die Marktlage wider und führt zu einer stärkeren Konzentration von sowieso schon am Markt benachteiligten Gruppen in den am wenigsten nachgefragten Beständen. Sie arbeitet damit einer Segregation nicht entgegen, sondern vollzieht sie sozusagen nach.

6.2 Genossenschaften

Für die Vermietungspolitik der Genossenschaften sind zwei Umstände zentral: Zum einen sind sie per definitionem „Gesellschaften von nicht geschlossener Mitgliederzahl, deren Zweck darauf gerichtet ist, den Erwerb oder die Wirtschaft ihrer Mitglieder oder deren soziale oder kulturelle Belange durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb zu fördern“ (§ 1 Abs. 1 GenG)¹⁰. Grundlegende Entscheidungen über die Geschäftstätigkeit von Genossenschaften werden auf der Vertreterversammlung getroffen, wobei jedes Mitglied einer Genossenschaft die gleiche Stimme hat. Im Unterschied zu Aktiengesellschaften oder GmbHs sind Genossenschaften also stark von ihren Mitgliedern (die in den meisten Fällen mit den Mieterinnen und Mietern identisch sind) abhängig. Genossenschaften haben daher häufig eine Tendenz zum ‚Strukturkonservatismus‘, bei der die Vorstände keine Vorschläge in die Mitgliederversammlung einbringen, von denen sie erwarten, dass sie bei der Mehrheit der Bewoh-

⁹ Im Königsteiner Schlüssel ist festgelegt, wie die einzelnen Länder der Bundesrepublik Deutschland an gemeinsamen Finanzierungen zu beteiligen sind.

¹⁰ Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften (Genossenschaftsgesetz – GenG) in der Fassung der Bekanntmachung von 16. Oktober 2006.

nerinnen und Bewohner auf Ablehnung stoßen. Das gilt in besonderem Maße auch für die Unterbringung stigmatisierter Bevölkerungsgruppen.

Hinzu kommt, dass Wohnungsbewerberinnen und -bewerber bei Genossenschaften zusammen mit der Anmietung einer Wohnung auch Genossenschaftsanteile zeichnen müssen. Diese betragen aktuell (gestaffelt nach Wohnungsgröße und zum Teil Stadtteil und Erwerbsstatus) zwischen 184 und 765 Euro. Für Transferleistungsempfängerinnen und -empfänger ist das ein erhebliches Problem, da diese Kosten weder in Halle (Saale) noch in Schwerin von den Jobcentern bzw. den Ausländerämtern übernommen werden. In der Folge ist der Anteil dieser Personengruppen in den genossenschaftlichen Beständen weit unterdurchschnittlich.

Auch die Genossenschaftsvorstände selbst sehen diese Personengruppen nur in begrenztem Maße als die Klientel an, für deren Wohnraumversorgung sie zuständig sind. Das wird insbesondere in Bezug auf Geflüchtete deutlich. So führt ein interviewter Genossenschafter aus: „die Stadt hat natürlich die Möglichkeit, mit ihrem Wohnungsunternehmen bestimmte Verträge so zu gestalten, [...] dass es Unterbringung gibt. Solche Verträge gibt es mit uns nicht. Auch wenn wir eine Genossenschaft sind, wir sind ein freies Wirtschaftsunternehmen. Wir würden solche Verträge wahrscheinlich auch nicht eingehen. Es gab durchaus Anfragen, wo wir gesagt haben: Das tun wir nicht. Weil, dann müsste ja die Stadt bei uns Mitglied werden, damit die bei uns wohnen können.“

Wie die kommunalen Wohnungsunternehmen sind die Genossenschaften an ihren Standort gebunden und engagieren sich im Interesse ihrer Mitglieder für eine moderate Weiterentwicklung und Aufwertung. Anders als die kommunalen Unternehmen lassen sie sich aber kaum für kommunale Versorgungsaufgaben einbinden. Dies spiegelt sich auch in der alltäglichen Vermietungspraxis wider, in der die Vermietung an Transferleistungsempfängerinnen und -empfänger sowie Geflüchtete eine Randrolle spielt und häufig skeptisch betrachtet wird.¹¹

6.3 Private Vermieterinnen und Vermieter

Wie oben beschrieben, sind die Bewirtschaftungsstrategien der privaten Vermieterinnen und Vermieter durchaus heterogen. Gleichzeitig bildet die Orientierung an zu erwirtschaftenden Gewinnmargen hier in einem viel engeren Maße als bei den kommunalen Unternehmen und den Genossenschaf-

ten den bestimmenden Handlungsrahmen, an dem sich die Arbeit vor Ort in allen Punkten ausrichten muss. Die Folge sind ein enges Monitoring der Einnahmeentwicklung, eine starke Orientierung auf das Vermeiden von Leerstand und geringe Spielräume für Investitionen. Die Entscheidungsspielräume des vor Ort tätigen Personals sind dabei stärker in finanzwirtschaftliche Kalküle des Gesamtunternehmens eingebettet, die häufig nur wenig mit der Situation am eigentlichen Standort zu tun haben. Oft werden von den Bearbeiterinnen und Bearbeitern auch ein geringes Interesse und ein mangelndes Verständnis der Konzernleitungen für die Bedingungen vor Ort beklagt. Im Vordergrund der Bewirtschaftung steht die Vermarktung der Wohnungen als Anlageobjekt für „Leute, [die] unheimliche Probleme haben, ihr Geld anzulegen“ (Interview). Das führt zu einem für die Bearbeiterinnen und Bearbeiter vor Ort häufig nur schwer zu bewältigendem Spannungsfeld zwischen Renditezielen ‚von oben‘ und tatsächlichen Bewirtschaftungsnotwendigkeiten und -möglichkeiten, das in nachfolgendem Zitat deutlich wird: „also es kommen Leute, die schauen sich Objekte an und bewerten das. So. Was dabei oft nicht mit einbezogen wird, sind tatsächlich so ganz banale Sachen wie eben Bevölkerungsentwicklung, Altersdurchschnitt, Schulen etc. All diese Sachen werden da nicht berücksichtigt. [...] Es wird berechnet, als wäre es überhaupt kein Problem, das zu vermieten. Und darauf basieren dann deren Zahlen, deren Geschäftszahlen auch. [...] Und dann hat man das Ding ja an Bord. So, und dann hat das Ding ja einen Wert. So. Und dann passieren so Dinge, dass man eben 3., 4., 5., 6. OG nicht vermietet kriegt. Das sind wirklich menschliche Fehler. Dass man davon ausgeht, man nimmt die Vermietungszahlen des letzten Jahres, teilt die durch die qm, und ich sage mal, da kommen 5,50 Euro raus. Und dann rechnet man das so auf alle Wohnungen hoch, schön. Und dann sagt man, ja Mensch, wenn wir da jetzt ein bisschen Farbe an die Wand klatschen, kriegen wir alle Wohnungen vermietet. Und dann haben wir unterm Strich die und die Mieteinnahme, und das ist doch super. So, und dann passiert das aber natürlich nicht so. Und dann hakt's natürlich irgendwo.“

Im Ergebnis dieser Situation entsteht ein hoher Vermietungsdruck, dem angesichts einer verhaltenen Nachfrage häufig nur durch eine weniger restriktive Auswahl von Mieterinnen und Mietern entsprochen werden kann. Im Ergebnis kommt es zu einer Vermietung ‚um jeden Preis‘, wie es in den nachfolgenden Zitaten aus Gesprächen mit Hausverwalterinnen und -verwaltern börsennotierter Wohnungsunternehmen deutlich wird: „Wir sind eine relativ eigenständige Abteilung hier. Und irgendwo in einem anderen fernen Standort sitzt ein Vermietungsmensch, der also die Statistiken bearbeitet, so. Und dem ist das ehrlich gesagt egal, ob wir jetzt ein Kopftuch unterbringen oder ob wir einen Hartz-IV-Empfänger unterbringen; Hauptsache eben

¹¹ Interviewpartnerinnen und -partner berichteten uns von einer Genossenschaft, die an ihrer Eingangstür auf Arabisch einen Hinweis angebracht hätte, dass keine Wohnungen mehr freistünden – obwohl dies nicht der Fall gewesen sei.

dann das, was an Kündigungen reinkommt, kompensiert sich durch Neuabschlüsse eben halt wieder.“

In der Flüchtlingskrise wurde diese Orientierung noch einmal intensiviert. Die Unterbringung von Geflüchteten erwies sich dabei auch deshalb als rentables Geschäftsfeld, weil diese Mietergruppe in noch geringerem Maße eine andere Wahl hatte als andere Transferleistungsempfängerinnen und -empfänger: „das war ja genau in der Zeit der Flüchtlingskrise, 2016/17, wo es sehr viel Andrang gab. Da gab es dann halt auch Leute, die gesagt haben: ‚Das ist uns eigentlich egal. Wir brauchen jetzt erstmal irgendwie eine Wohnung!‘ [...] Ich weiß auch, dass wir viele Mieter hatten, die nur einen Briefkasten brauchten. Da waren die Wohnungen oft gar nicht bewohnt. Weil die ja diesen Residenzzwang hatten, im Bundesland zu bleiben. Die befanden sich dann oft z. B. in Hamburg eigentlich. Aber die mussten ja hier gemeldet sein. Deswegen war es diesen Kunden dann auch egal, ob die Wohnung renoviert ist oder nicht.“

Die opportunistische Orientierung auf ein ‚Hartz-IV-Vermietungsmodell‘, das heißt die Vermietung an benachteiligte Bevölkerungsgruppen zu Discountpreisen und mit reduziertem Service, stößt allerdings auch an Grenzen. Denn mit einer wachsenden Konzentration von stigmatisierten Bewohnerinnen und Bewohnern geht auch die Gefahr einher, Stammmieterinnen und Stammmieter zu verlieren: „Na, die Alltagswirklichkeit ist ja erstmal so, dass wir schon Mieter haben, die ja schon vorher da waren. [...] da gibt es eben auch Berührungsgänge. So. Und da müssen wir natürlich auch Rücksicht drauf nehmen. Weil, es nützt nichts [...] dass wir jetzt neu vermieten wie die Kaputten und unsere Altmietter hauen aber reihenweise ab, weil die sich einfach nicht mit dieser neuen Situation anfreunden können oder wollen. [...] Ich sage mal, wer wohnt da drin? Sie brauchen auch keinen, der ein Hakenkreuz tätowiert hat – dem können Sie auch nicht irgendjemand aus Syrien hinsetzen.“

Zusammenfassend kann man die Vermietungspolitik der privaten Wohnungsanbieter in den von uns untersuchten Stadtteilen als einen „Tanz auf des Messer’s Schneide“ beschreiben: Auf der einen Seite sind diese Vermieterinnen und Vermieter durch ihre engen Renditevorgaben genötigt, für möglichst hohe Belegungsquoten zu sorgen, und vergeben – in einer Situation einer immer noch verhaltenen Nachfrage nach den von ihnen verwalteten peripher gelegenen Beständen – ihre Wohnungen ohne Probleme auch an Bevölkerungsgruppen (Transferleistungsempfängerinnen und -empfänger, Asylbewerberinnen und -bewerber, Menschen mit niedrigen Löhnen), die von anderen Vermietern gemieden werden. Auf der anderen Seite gefährdet eine zu starke Orientierung auf diese Gruppen ihr Stammgeschäft, indem es bereits vorhandene Mieterinnen und Mieter zum Auszug motiviert.

Aus dieser Klemme ergibt sich eine Vermietungspolitik, die sich eng an der Marktlage orientiert: Ist der Markt entspannt (wie in Schwerin und Halle), übernehmen private Vermieterinnen und Vermieter einen Teil der Versorgungsaufgaben, die traditionell in Deutschland von kommunalen und gemeinwirtschaftlichen Trägern bewältigt werden. Dabei lassen sie sich allerdings kaum in kommunale Sozial-, Integrations- und Planungspolitiken einbinden. Zieht die Nachfrage an, geben die Unternehmen diese Aufgabe schnell wieder ab und orientieren auf ‚stabilerer‘ Nachfragegruppen. Im Ergebnis kommt es zu einer volatilen Belegungspolitik, die allerdings gerade in den sowieso schon am meisten benachteiligten Lagen eine Konzentration einkommensschwacher Bewohnerinnen und Bewohner forciert.

7 Fazit

Am Beispiel von Schwerin-Großer Dreesch und Halle-Neustadt haben wir in diesem Beitrag gezeigt, wie die in jüngster Zeit verstärkt thematisierte Konzentration von Armutshaushalten in ostdeutschen Großwohnsiedlungen durch die Handlungskalküle der dort vermietenden Eigentümer erklärt werden kann. Dabei können zwei Entwicklungen gleichzeitig beobachtet werden: Zum einen werden städtische Wohnungsunternehmen – angesichts von zunehmend angespannten Wohnungsmärkten, Gentrifizierung der Innenstädte, Hartz IV und Fluchtmigration – zusehends für die Erfüllung des kommunalen Versorgungsauftrags in Anspruch genommen. Da ihre Bestände in den Großwohnsiedlungen konzentriert sind, führt das zu einer steigenden Zahl einkommensschwacher Haushalte in diesen Quartieren. Diese Entwicklung ist international bereits in den 1980er-Jahren als „Residualisierung“ diskutiert worden (vgl. Forrest/Murie 1983). In Ostdeutschland scheint sich diese Entwicklung jetzt mit einer durch die starken Schrumpfungprozesse der 1990er- und 2000er-Jahre bedingten Zeitverzögerung ebenfalls durchzusetzen.

Daneben führt die Finanzialisierung von Wohnungsbeständen gerade in den schlechtesten Wohnungsbeständen zu Bewirtschaftungsstrategien, die von Niedrigmieten, schlechter Instandhaltung und schlechtem Service gekennzeichnet sind. In der Öffentlichkeit ist diese Praxis zu Recht als „Hartz IV-Vermietungsmodell“ bezeichnet worden. Auch hier werden angebotsseitig Wohnungsbestände verstärkt auf eine einkommensschwache Klientel hin ausgerichtet.

Genossenschaften, die dritte große Vermietergruppe in den Großwohnsiedlungen, beteiligen sich an dieser Entwicklung nur zurückhaltend. Sie versuchen ihre Bewohnerstruktur ‚stabil‘ zu halten, sind aber von den Strategien ihrer

Wettbewerber und der damit einhergehenden Abwertung der Quartiere mit betroffen.

Vor allem die kommunalen Unternehmen und die Finanzinvestoren, die zusammen die Mehrheit der Wohnungsbestände in den meisten ostdeutschen Großwohnsiedlungen halten, erweisen sich hier als *Gatekeeper*, die Bevölkerungsgruppen, denen andere Türen verschlossen sind (um in dem Bild zu bleiben), Zutritt zu ihren Beständen gewähren. Dies ermöglicht zumindest überhaupt eine Unterbringung von Mieterinnen und Mietern, die sonst nur schwer unter akzeptablen Wohnbedingungen eine Unterkunft fänden. Gerade im Fall von Geflüchteten ist das nicht zu unterschätzen.

Gleichzeitig führt die Konzentration der Bestände sowohl von kommunalen Wohnungsunternehmen als auch von Finanzinvestoren in den Großwohnsiedlungen zu einer verstärkten Konzentration von Niedrigeinkommensbezieherinnen und -bezieher in eben diesen Vierteln. Residualisierung, Privatisierung und Finanzialisierung der Wohnungsbestände gehen dabei Hand in Hand. Sie wirken zusammen wie eine „Segregationsmaschine“ (Bernt 2021: 11), die fortlaufend arme Haushalte in die Großwohnsiedlungen verschiebt. Dieser Zusammenhang wurde bislang von der Forschung nur ungenügend erfasst und ist auch in politischen Debatten über die Probleme des Erhalts einer „sozialen Mischung“ in den Großwohnsiedlungen (vgl. Kompetenzzentrum Großsiedlungen 2021) unterbelichtet.

Die Belegungspraxen unterschiedlicher Vermieter lassen sich dabei sowohl durch kulturell-normative Vorurteile von *street-level bureaucrats* als auch durch die unterschiedlichen Bewirtschaftungsmodelle einzelner Vermieter erklären. Vorurteile und potenziell diskriminierende Vorgehensweisen auf der Ebene der Bearbeiterinnen und Bearbeiter lassen sich dabei quer über alle Anbietergruppen aufspüren. Bei einzelnen Unternehmen werden diese Probleme durch Weiterbildungsmaßnahmen, durch eine Einstellung von migrantischen Bearbeiterinnen und Bearbeitern oder durch Compliance-Richtlinien eingeeht – allerdings besteht hier noch Spielraum nach oben. Zwischen einzelnen Vermietertypen sind dabei keine Unterschiede zu erkennen. Zu einer strukturellen Ausdifferenzierung kommt es allerdings, wenn man die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der unterschiedlichen Vermieter analysiert. Hier sind deutliche Differenzen zwischen Vermietern, die auf eine langfristige Aufwertung ihrer Bestände setzen, und solchen mit kurzfristigen Verwertungsstrategien zu erkennen. Während die einen die Akzeptanz ihres Wohnungsangebotes bei deutschen Stamm-Mieterinnen und -Mietern nicht gefährden und die ‚soziale Mischung‘ in ihren Beständen schützen wollen und deshalb nur zurückhaltend an stigmatisierte Nachfragerinnen und Nachfrager vermieten, vergeben andere ihre Wohnungen recht freizügig auch an diese Haushalte, um

hohe Belegungsquoten und einen dauernden *cashflow* zu erreichen. Unterschiedliche Verwertungsmodelle führen also dazu, dass die eine Vermietergruppe ihre Türen bestenfalls vorsichtig öffnet, während die zweite sie weit aufhält. Eine Sonderrolle nehmen dabei kommunale Unternehmen ein, die sozusagen zwischen offenen und geschlossenen Türen balancieren müssen.

In wissenschaftlicher Hinsicht verweist die Untersuchung vor allem auf die Notwendigkeit einer stärkeren Einbeziehung der Literatur über die Finanzialisierung der Wohnungswirtschaft in die Diskussionen zu sozialer Segregation und über die Weiterentwicklung von Großwohnsiedlungen. Hier bieten die *Gatekeeper*-Ansätze der *new urban sociology* einen guten konzeptionellen Ausgangspunkt, der aber aktualisiert und auf den Kontext (ost)deutscher Städte angepasst werden muss.

In praktisch-politischer Hinsicht lässt diese Analyse vor allem zwei Schlussfolgerungen zu: Zum einen besteht nach wie vor Handlungsbedarf, um strukturell eingebetteten Formen der Diskriminierung bei der Wohnungsvergabe zu begegnen. Es sind wirksame Anti-Diskriminierungsmaßnahmen im Bereich der Vermietung und Wohnungsvergabe zu entwickeln: Zum Beispiel in Form von Anti-Rassismus-Trainings, durch Interkulturalisierung des Personals und durch die Erstellung von objektiven und transparenten Kriterien für Wohnungsvergabeentscheidungen und deren regelmäßiger Überprüfung“ (Riechel/Bernt/Pilz et al. 2021: 17). Zum anderen sind starke Konzentrationen benachteiligter Haushalte in bestimmten Beständen in den Großwohnsiedlungen, wie wir gezeigt haben, vor allem eine Folge von Bewirtschaftungsmodellen, die von der Wohnungsknappheit, der Schließung innerstädtischer Wohnungsbestände für einkommensschwache Bewohnerinnen und Bewohner und der Diskriminierung im privaten Wohnungssektor profitieren. Am allermeisten braucht es daher mehr leistbare Wohnungen in den Innenstädten. Nur so kann Druck von den Großwohnsiedlungen weggeleitet werden. Eine administrativ verordnete Obergrenze für einkommensschwache Haushalte in den kommunalen Wohnungen, wie sie beispielsweise aktuell in Berlin von der Wohnungswirtschaft und Teilen der SPD gefordert wird, dürfte bestenfalls dazu führen, dass die Nachfrage nach preiswerten Wohnungen in den privatisierten Beständen wächst. Dasselbe gilt für die immer wieder zu beobachtenden Versuche, Großwohnsiedlungen durch Imagekampagnen und Aufwertungsmaßnahmen für höhere Einkommen attraktiv zu machen. Ohne eine stärkere Intervention in die Anbieterseite des Wohnungsmarktes – sowohl in als auch außerhalb der Großwohnsiedlungen – kann hier kaum mehr als eine räumliche Verschiebung von Armutskonzentrationen erfolgen. Nach Lage der Dinge wären auch hier wieder die jeweils schlechtesten Bestände der Großwohnsiedlungen überproportional betroffen.

Acknowledgements First of all, we would like to thank the funding agencies and our association partners. Thanks also go to our partners from practice in the cities of Schwerin and Halle (Saale) and our interview partners, without whose help the empirical investigation of this complex of problems would not have been possible. Special thanks are particularly due to Stefanie Rößler, Katja Friedrich and Luis Schwarzenberger from the Leibniz Institute for Ecological Urban and Regional Development (IOER) for providing the maps used here and for comments on an earlier version of the paper. Last but not least, we thank the independent reviewers and the editorial staff of “Raumforschung und Raumordnung | Spatial Research and Planning” for their valuable comments, which improved the submitted manuscript.

Funding The article is based on the research project “StadumMig – Vom Stadumbauschwerpunkt zum Einwanderungsquartier? Neue Perspektiven für periphere Großwohnsiedlungen” (“StadumMig – From Urban Renewal Focus to Immigration Neighbourhood? New Perspectives for Peripheral Large Housing Estates”), which is funded by the German Federal Ministry of Education and Research (BMBF) as part of the funding programme “Leitinitiative Zukunftsstadt” (“Flagship Initiative Future City”). Funding code: 01UR1802A, keyword: StadumMig. The publication of this article was supported by the Leibniz Association’s Open Access Fund.

Competing Interests The authors declare no competing interests.

Literatur

- Aalbers, M. B. (2019a): Financial Geographies of Real Estate and the City. A Literature Review. Leuven = Financial Geography Working Paper Series #21.
- Aalbers, M. B. (2019b): Financialization. In: Richardson, D.; Castree, N.; Goodchild, M. F.; Kobayashi, A.; Liu, W.; Marston, R. A. (Hrsg.): International Encyclopedia of Geography. People, the Earth, Environment, and Technology. Hoboken, 1–12.
- Aalbers, M. B.; Christophers, B. (2014): Centring Housing in Political Economy. In: Housing, Theory and Society 31, 4, 373–394. <https://doi.org/10.1080/14036096.2014.947082>
- Altrock, U.; Grunze, N.; Kabisch, S. (2018): Ostdeutsche Großwohnsiedlungen im Haltbarkeitscheck. In: Altrock, U.; Grunze, N.; Kabisch, S. (Hrsg.): Großwohnsiedlungen im Haltbarkeitscheck. Differenzierte Perspektiven ostdeutscher Großwohnsiedlungen. Wiesbaden, 1–14. https://doi.org/10.1007/978-3-658-18579-4_1
- Barwick, C.; Blokland, T. (2015): Segregation durch Diskriminierung auf dem Wohnungsmarkt. In: Marschke, B.; Brinkmann, H. U. (Hrsg.): „Ich habe nichts gegen Ausländer, aber ...“. Alltagsrassismus in Deutschland. Berlin, 229–244. = Studien zu Migration und Minderheiten 27.
- Bayer, W.; Wassermann, A. (2000): Pleite mit der Platte. In: Der Spiegel 11 vom 11. März 2000. <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-15930875.html> (25.11.2022).
- Bernt, M. (2005a): „Da kommst Du einfach nicht ran!“ Plan und Wirklichkeit beim Stadumbau in Leipzig-Grünau. In: Berliner Debatte Initial 16, 6, 13–23.
- Bernt, M. (2005b): Stadumbau im Gefangenendilemma. In: Weiske, C.; Kabisch, S. (Hrsg.): Kommunikative Steuerung des Stadumbaus. Interessengegensätze, Koalitionen und Entscheidungsstrukturen in schrumpfenden Städten. Wiesbaden, 109–131.
- Bernt, M. (2019): Sonderfall Südpark? In: Pasternack, P. (Hrsg.): Kein Streitfall mehr? Halle-Neustadt fünf Jahre nach dem Jubiläum. Halle (Saale), 81–92.
- Bernt, M. (2021): Die Segregationsmaschine. Entmischung in ostdeutschen Großwohnsiedlungen und ihre Ursachen. In: Die Wohnungswirtschaft 74, 2, 8–11.
- Bernt, M.; Colini, L.; Förste, D. (2017): Privatization, Financialization and State Restructuring in Eastern Germany: The case of Am Südpark. In: International Journal of Urban and Regional Research 41, 4, 555–571. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12521>
- Bernt, M.; Hamann, U.; El-Kayed, N.; Keskinilic, L. (2022): Internal migration industries: Shaping the housing options for refugees at the local level. In: Urban Studies 59, 11, 2217–2233. <https://doi.org/10.1177/00420980211041242>
- Bernt, M.; Hausmann, P. (2019): Studie zur kleinräumlichen Untersuchung sozialstruktureller Veränderungen in Halle (Saale). Ergebnisse der Auswertung von Daten der kommunalen Statistik. Erkner.
- Bernt, M.; Holm, A. (2020): Die Ostdeutschlandforschung muss das Wohnen in den Blick nehmen. In: sub|urban. zeitschrift für kritische stadtforschung 8, 3, 97–114. <https://doi.org/10.36900/suburban.v8i3.593>
- Borst, R. (1996): Volkswohnungsbestand in Spekulantenthand? In: Häußermann, H.; Neef, R. (Hrsg.): Stadtentwicklung in Ostdeutschland. Soziale und räumliche Tendenzen. Opladen, 107–128.
- Dangschat, J. S. (1997): Sag’ mir, wo Du wohnst, und ich sag’ Dir, wer Du bist! In: PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 27, 4, 619–647. <https://doi.org/10.32387/prokla.v27i109.866>
- Dangschat, J. S. (2014): Residentielle Segregation. In: Gans, P. (Hrsg.): Räumliche Auswirkungen der internationalen Migration. Hannover, 63–77. = Forschungsberichte der ARL 3.
- Fields, D.; Uffer, S. (2016): The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin. In: Urban Studies 53, 7, 1486–1502. <https://doi.org/10.1177/0042098014543704>
- Forrest, R.; Murie, A. (1983): Residualization and Council Housing: Aspects of the Changing Social Relations of Housing Tenure. In: Journal of Social Policy 12, 4, 453–468. <https://doi.org/10.1017/S0047279400013088>
- GWG – Gesellschaft für Wohn- und Gewerbeimmobilien Halle-Neustadt mbH (2020a): 30 Jahre GWG Halle-Neustadt. In: GWG Report 3/2020. [252](https://www.gwg-</p>
</div>
<div data-bbox=)

- halle.de/wp-content/uploads/GWG-Report_03-2020_rz_screen.pdf (25.11.2022).
- GWG – Gesellschaft für Wohn- und Gewerbeimmobilien Halle-Neustadt mbH (2020b): Jahresabschluss und Lagebericht zum 31. Dezember 2019 der Gesellschaft für Wohn- und Gewerbeimmobilien Halle-Neustadt mbH, Anlage 1: Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019 (Vorlage für die Sitzung des Ausschusses für Finanzen, städtische participationsverwaltung und Liegenschaften der Stadt Halle (Saale)). Halle (Saale).
- Hanhörster, H.; Ramos Lobato, I. (2021): Migrants' Access to the Rental Housing Market in Germany: Housing Providers and Allocation Policies. In: *Urban Planning* 6, 2, 7–18. <https://doi.org/10.17645/up.v6i2.3802>
- Helbig, M.; Jähnen, S. (2018): Wie brüchig ist die soziale Architektur unserer Städte? Trends und Analysen der Segregation in 74 deutschen Städten. Berlin. = WZB Discussion Paper P 2018-001.
- Helbig, M.; Jähnen, S. (2019): Wo findet „Integration“ statt? Die sozialräumliche Verteilung von Zuwanderern in den deutschen Städten zwischen 2014 und 2017. Berlin. = WZB Discussion Paper P 2019-003.
- Helbig, M.; Salomo, K. (2019): Sozialräumliche Spaltung in Mecklenburg-Vorpommern. Studie im Auftrag des Ministeriums für Energie, Infrastruktur und Digitalisierung Mecklenburg-Vorpommern. Berlin.
- Horr, A.; Hunkler, C.; Kroneberg, C. (2018): Ethnic Discrimination in the German Housing Market. In: *Zeitschrift für Soziologie* 47, 2, 134–146. <https://doi.org/10.1515/zfsoz-2018-1009>
- Huntington, D. (2021): Urban Shrinkage and Socio-Economic Segregation in Medium-Sized Cities: The Case of Schwerin (Germany). In: *Quaestiones Geographicae* 40, 4, 29–46. <https://doi.org/10.2478/quageo-2021-0036>
- Kabisch, S.; Pöbneck, J. (2021): Grünau 2020. Ergebnisse der Bewohnerbefragung im Rahmen der Intervallstudie „Wohnen und Leben in Leipzig-Grünau“. Leipzig. = UFZ-Bericht 1/2021.
- Kompetenzzentrum Großsiedlungen (2021): Berliner Großsiedlungen am Scheideweg? Berlin.
- Landeshauptstadt Schwerin (2019): Statistisches Jahrbuch der Landeshauptstadt Schwerin. Schwerin.
- Lipsky, M. (1980): Street-level bureaucracy. Dilemmas of the individual in public services. New York.
- Pahl, R. E. (1970): *Whose city? And other essays on sociology and planning*. London.
- Rex, J.; Moore, R. (1967): *Race, community and conflict. A study of Sparkbrook*. New York.
- Riechel, R.; Bernt, M.; Pilz, M.; Keskinilic, L.; Wiegand, A.; Rößler, S.; Friedrich, K.; Milstrey, U.; Sinning, H.; Hanhörster, H.; Hans, N.; Schmitz, A. (2021): Migration und Teilhabe in städtischen Wohnquartieren. Ergebnisse aus dem Fokusthema „Sozialer Zusammenhalt und Migration“ der BMBF-Zukunftsstadtforschung. Berlin.
- Rolnik, R. (2019): *Urban Warfare. Housing Under the Empire of Finance*. London.
- SWG – Schweriner Wohnungsbaugenossenschaft (2021): Geschäftsbericht der Schweriner Wohnungsbaugenossenschaft eG 2020. Schwerin.
- Uffer, S. (2013): The uneven development of Berlin's housing provision. Institutional investment and its consequences on the city and its tenants. In: Bernt, M.; Grell, B.; Holm, A. (Hrsg.): *The Berlin Reader. A compendium on urban change and activism*. Bielefeld, 155–170.
- Unger, K. (2018): Mieterhöhungsmaschinen. Zur Finanzialisierung und Industrialisierung der unternehmerischen Wohnungswirtschaft. In: *PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* 48, 2, 205–225. <https://doi.org/10.32387/prokla.v48i191.81>
- Unger, K. (2019): Der Konflikt mit der Vonovia spitzt sich zu. Berlin. = *Standpunkte* 3/2019. https://www.rosalux.de/fileadmin/rls_uploads/pdfs/Standpunkte/Standpunkte_03-2019.pdf (25.11.2022).
- WGS – Wohnungsgesellschaft Schwerin (2020): Kurzfassung Geschäftsbericht 2020. Schwerin.
- Wielgoß, J. (1995): Transformationspolitik zwischen Liberalisierungsambitionen und Erfordernissen sozialer Stabilitätssicherung. Die Transformation des ostdeutschen Wohnungswesens. In: Wiesenthal, H. (Hrsg.): *Einheit als Interessenpolitik. Studien zur sektoralen Transformation Ostdeutschlands*. Frankfurt am Main, 194–259.
- Wijburg, G.; Aalbers, M.B.; Heeg, S. (2018): The Financialisation of Rental Housing 2.0: Releasing Housing into the Privatised Mainstream of Capital Accumulation. In: *Antipode* 50, 4, 1098–1119. <https://doi.org/10.1111/anti.12382>