

Sarah Kumnig, Hannah Lucia Müller,
Raphael Kiczka, Justin Kadi
(Autor:innen)



DIE TRANSFORMATION DES WIENER ALTBAU-MIETHAUS- BESTANDS

Angebotsdynamiken und Verdrängungsdruck



Sarah Kumnig, Hannah Lucia Müller,
Raphael Kiczka, Justin Kadi
(Autor:innen)

DIE TRANSFORMATION DES WIENER ALTBAU-MIETHAUS- BESTANDS

Angebotsdynamiken und Verdrängungsdruck

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	4
Executive Summary	5
Executive Summary (English)	9
1 Einleitung	12
1.1 Hintergrund und Ziele des Projekts	12
1.2 Fragestellungen	13
2 Angebots- und Preisentwicklung am Altbau-Miethausmarkt 2000-2022	14
2.1 Einleitung	14
2.1.1 Analytische Abgrenzungen, Methoden und Daten	14
2.1.2 Analysedimensionen	16
2.2 Der Bestand an Altbau-Miethäusern	17
2.3 Transaktionen mit Altbau-Miethäusern	18
2.3.1 Überblick des Transaktionsgeschehens am Miethausmarkt	18
2.3.2 Räumliche Verteilung der Transaktionen	21
2.3.3 Akteur:innen am Altbau-Miethausmarkt	27
2.4 Preisentwicklung am Altbau-Miethausmarkt	32
2.4.1 Preisentwicklung insgesamt	33
2.4.2 Preisentwicklung nach räumlichen Merkmalen	37
2.4.3 Preisentwicklung nach Käufer:innengruppe	38
2.5 Analyse der mehrfach verkauften Häuser	41
2.6 Fazit	47
3 Mieter:innenerfahrungen in Konflikthäusern: Verdrängungsdruck und Bleibestrategien	51
3.1 Einleitung	51
3.2 Analytischer Rahmen	52
3.3 Methodische Vorgehensweise	54
3.3.1 Datenerhebung	54
3.3.2 Datenanalyse	56

3.4 Analyse: Verdrängungsdruck und Bleibestrategien	56
3.4.1 Charakterisierung Konflikthäuser	56
3.4.2 Verdrängungsdruck	57
3.4.3 Bleibestrategien	63
3.4.4 Fallbeispiele	68
3.5 Fazit	73
Literaturverzeichnis	76
Tabellenverzeichnis	80
Abbildungsverzeichnis	81
Stadtunkte	83

VORWORT

Die vorliegende Studie wurde von der Arbeiterkammer beim Institut für Raumplanung an der TU Wien in Auftrag gegeben und bietet ein umfassendes Bild des Wiener Altbaumarkts. Anlass für die Studie war die drastische Veränderung des Wiener Altbau-Miethausmarkts in den vergangenen 20 Jahren. Damit ging ein beunruhigendes Phänomen einher. Um ein Haus zu „entmieten“ bzw. bestandsfrei zu machen, wird mittels einschüchternder Methoden Druck auf Mieter:innen ausgeübt. Bewohner:innen mit unbefristeten und leistbaren Verträgen sollen den Weg frei machen für Renovierungen der Häuser und eine profitablere Neuvermietung oder Verkauf der Wohnungen.

In dem ersten Teil der Studie zeigen quantitative Analysen aus der Wiener Kaufpreissammlung die Angebots- und Preisdynamik des Altbaumarkts im Zeitverlauf. Im zweiten Teil wird mittels qualitativer Interviews eine erstmalige systematische Aufarbeitung der Methoden vorgenommen, die Vermieter:innen zur Entmietung und Aufwertung ihrer Häuser einsetzen.

Zwischen 2000 und 2022 wurden rund 6.300 Transaktionen mit Altbau-Mietshäusern gemacht, ungefähr ein Viertel des gesamten Bestands hat die Besitzer:in gewechselt. Waren zu Beginn der 2000er noch Immobilienfirmen und Einzelpersonen gleichermaßen aktiv, so sind 2022 in 92% der Fälle juristische Personen für die Käufe verantwortlich. Im Jahr 2000 musste man für ein Altbau-Mietshaus durchschnittlich rund 800.000€ zahlen, 2022 sind es über vier Millionen Euro. Im Jahr 2002 lag die durchschnittliche Differenz zwischen An- und Verkaufspreis für Gebäude, die innerhalb von 5 Jahren weiterverkauft wurden, noch bei rund €280.000, stieg aber auf €1,17 Millionen im Jahr 2022.

Derartiges Marktgeschehen bleibt nicht ohne Konsequenzen für die Mieter:innen: durch steigende Mieten gerät die Leistbarkeit vor allem bei Neuverträgen in Gefahr und befristete Verträge bedrohen die Stabilität der Wohnverhältnisse. Diese angespannte Situation am Wohnungsmarkt ist der Kontext für die in der vorliegenden Studie analysierten Strategien und Methoden, mit denen Vermieter:innen Verdrängungsdruck auf Mieter:innen ausüben. Die Studie unterscheidet zwischen physischem Druck auf die Bausubstanz des Hauses, ökonomischem Druck durch erhöhte finanzielle Belastung, Druck auf Vertragssicherheit und psychischem Druck auf Sicherheits- und Zuhausegefühl. Die Studie wirft auch einen Blick auf die Kämpfe und Bemühungen der Bewohner:innen in ihrem Zuhause zu verbleiben, etwa wenn sie sich mit anderen Mieter:innen zusammenschließen, Rechtsberatungen aufsuchen oder sich an die Medien wenden.

Deutlich zeigt sich, dass es wichtig ist, an mehreren Stellschrauben zu drehen, um die Situation am privaten Altbau-Miethausmarkt zu verbessern. Es braucht eine grundlegende Reform des Mietrechtsgesetzes mit klaren Obergrenzen, erweitertem Anwendungsbereich und einem weitgehenden Ende von befristeten Verträgen. Es muss aber auch konkret Spekulant:innen der Riegel vorgeschoben werden: dafür braucht es Verwaltungsstrafen bei überhöhten Mieten mit effektiven Konsequenzen für die Vermieter:innen. Die Vermieter:innen müssen stärker in die Pflicht genommen werden, wenn sie ihren Erhaltungspflichten nicht genügend nachkommen – durch Strafen und in weiterer Folge Zwangsverwaltung des Gebäues. Mit einem effektiven Mietrechtsgesetz, weitreichenden Maßnahmen gegen Spekulation und einem breit aufgestellten Beratungsangebot für Mieter:innen kann die Situation der Bewohner:innen der Wiener Altbaumietshäuser massiv verbessert werden.

Mara Verlič
Wien, Mai 2025

EXECUTIVE SUMMARY

TEIL 1 ANGEBOTS- UND PREISENTWICKLUNG AM ALTBAU-MIETHAUSMARKT 2000-2022

Wie entwickelte sich der Markt mit Zinshäusern (quantitativ, räumlich) im Zeitraum 2000-2022?

- Rund **ein Fünftel** aller 1,07 Millionen **Wohnungen** in Wien sind **in Altbau-Miethäusern**.
- Im Betrachtungszeitraum wurde **rund ein Viertel des Gebäudebestands an Altbau-Miethäusern in der Stadt verkauft**.
- Die **meisten Transaktionen gab es im Jahr 2005**. Seither sind sie tendenziell rückläufig, mit unregelmäßigen Ausreißern.
- **Fast alle der verkauften Gebäude** waren zum Zeitpunkt der Transaktion **bewohnt** (97%).
- Die Transaktionen sind räumlich **in den Innenbezirken und westlichen Außenbezirken konzentriert**. Das folgt in weiten Teilen der Verteilung der Wohnungen im Altbau-Miethausbestand.
- Der Anteil an Transaktionen **in den Innenbezirken** an allen Transaktionen ist zwischen 2000 und 2022 **zurückgegangen**. Gleichzeitig ist der Anteil **in den westlichen Außenbezirken und in den südlichen Außenbezirken gestiegen**.

Welche Akteur:innen waren die treibenden Kräfte am Markt?

- Die in Vorgängerstudien festgestellte Dynamik einer zunehmenden **Verschiebung der Eigentümerstruktur in Richtung gewerblicher Unternehmen hat sich weiter verstärkt**.
- Der **Anteil gewerblicher Unternehmen als Käufer:innen hat deutlich zugenommen**, während die Gesamtzahl der Transaktionen tendenziell abgenommen hat.
- Auf Verkäuferseite ist eine ähnliche jedoch weniger ausgeprägte Dynamik zu beobachten.
- **Privatpersonen verlieren zunehmend an Bedeutung** als Käufer:innen, sowohl wenn sie von Privatpersonen kaufen als auch wenn sie von gewerblichen Unternehmen kaufen.
- Räumlich ist die **Dominanz gewerblicher Unternehmen als Käufer:innen am ausgeprägtesten im 1. Bezirk und in den Innenbezirken**. Die Professionalisierung des Markts durch gewerbliche Bewirtschaftung betrifft, relativ betrachtet, also vor allem zentrumsnahe Gebiete.

Wie haben sich die Preise entwickelt?

- Im Zeitraum 2000-2022 ist ein **deutlicher Anstieg der Preise** für Altbau-Miethäuser zu beobachten. Der Medianpreis ist **von €573.400 auf €3,5 Millionen** gestiegen, was einem **Anstieg um 511%** (inflationbereinigt) entspricht.
- Dieser Anstieg liegt **deutlich über dem Verbraucherpreisindex (VPI)**, der sich im selben Zeitraum um 62% erhöht hat **und dem Baukostenindex**, der sich um 98% erhöht hat. Die Altbau-Miethäuser Preise sind also nur bedingt durch den generellen Anstieg der Preise bzw. der Baukosten zu erklären.
- Auf Ebene der Liegenschaftsgröße gibt es **keine bedeutenden Größeneffekte**, die den rasanten Preisanstieg erklären können. Auch eine **räumliche Verlagerung** der Transaktionen hat **keinen bedeutenden Einfluss auf die Preisentwicklung**. Ein möglicher Qualitätseffekt, bei dem die gestiegenen Preise bauliche Aufwertungen und Investitionen widerspiegeln, konnte mit den vorliegenden Daten nicht geprüft werden.

- Die Preisentwicklung deutet auf eine **gestiegene Bereitschaft auf Erwerbsseite hin, zunehmend hohe Preise zu zahlen**. Das erhöht gleichzeitig auch den Druck mittels geeigneter Bewirtschaftungsmethoden entsprechende Renditen zu erwirtschaften, um die hohen Kaufpreise zurückzuerzielen.
- Die **Preisunterschiede zwischen den Bezirksgruppen waren im Jahr 2000 noch wesentlich geringer als im Jahr 2022**. Die räumliche „Preisschere“ ist also zunehmend aufgegangen.
- Die Kaufpreisentwicklung nach Käufer:innengruppe zeigt, dass die **Preise bei Käufen von gewerblichen Unternehmen** bereits im Jahr 2000 **deutlich höher** waren als jene, bei denen Privatpersonen als Käufer:innen aufgetreten sind. Seither hat sich die Differenz noch einmal vergrößert.

Wie hat sich die Dynamik der mehrfach verkauften Häuser entwickelt?

- Kurzfristige **Mehrfachverkäufe** im Kontext rasch steigender Preise sind ein potenziell **lukrativer Weg für Eigentümer:innen hohe Renditen zu erwirtschaften**.
- Im Zeitraum 2005-2022 haben Mehrfachverkäufe eine beträchtliche Rolle am Altbau-Miethausmarkt gespielt. **Knapp ein Viertel (24%) aller Transaktionen betraf Wiederverkäufe innerhalb von 5 Jahren**, rund **ein Fünftel (18%) Wiederverkäufe innerhalb von 2 Jahren**.
- Die **Bruttoverkaufsgewinne zeigen einen klaren, wenn auch nicht stetigen Aufwärtstrend**. Für Gebäude, die innerhalb von 5 Jahren weiterverkauft wurden, stieg der inflationsbereinigte Gewinn von rund €278.800 im Jahr 2005 auf €1,17 Millionen im Jahr 2022.
- **Gewerbliche Unternehmen dominierten bereits Anfang der 2000er Jahre die Mehrfachverkäufe**. Im Zeitraum 2002-2022 hat sich deren **Bedeutung aber noch einmal deutlich gesteigert**.

Gewerbliche Unternehmen sind im Jahr 2022 relativ zu ihrer Beteiligung an Gesamtverkäufen bei Mehrfachverkäufen überrepräsentiert. Bei Privatpersonen ist es umgekehrt. Die Realisierung hoher **Bruttoverkaufsgewinne erfolgt somit in deutlich höherem Maß als noch vor 20 Jahren auf Seiten gewerblicher Unternehmen**.

TEIL 2: MIETER:INNENERFAHRUNGEN IN KONFLIKTHÄUSERN: VERDRÄNGUNGSDRUCK UND BLEIBESTRATEGIEN

- Ein lukrativer Weg, um Renditen mit Altbau-Miethäusern zu erhöhen ist die **Veränderung der Bewirtschaftungsstrategie**. Das umfasst etwa eine **Änderung des Wohnungstyps**, wenn Wohnungen von Miet- in Eigentumswohnungen oder in permanente Ferienwohnungen umgewandelt werden. Es kann auch **bauliche Veränderungen** umfassen, etwa durch den Abriss eines Altbau-Miethauses und die Neuerrichtung im mietrechtlich weniger streng regulierten Neubausegment.
- Die Durchsetzung dieser Strategien kann zu **Konflikten mit bestehenden Mieter:innen** führen. **Konflikthäuser** sind Altbau-Miethäuser, in denen es im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien zu solchen Konflikten zwischen Vermieter:innen und Mieter:innen kommt.
- **Verdrängungsdruck** beschreibt Praktiken von Vermieter:innen, die sich für Mieter:innen als Druck gegen ihren Willen aus der Wohnung auszuziehen darstellen. Die Analyse identifiziert **vier unterschiedliche Typen an Verdrängungsdruck**, die in Konflikthäusern ausgeübt werden:
 1. **Physischer Druck** auf die Bausubstanz des Hauses, etwa durch die Vernachlässigung der Erhaltungspflicht, Verschmutzung, Leerstand, Beschädigung oder (Teil-)Abrissversuch des Gebäudes.
 2. **Ökonomischer Druck** durch erhöhte finanzielle Belastung aufgrund von Miet- oder Betriebskostenerhöhungen sowie Androhung oder Einleitung kostspieliger Gerichtsverfahren.
 3. **Druck auf die Mietvertragssicherheit**, etwa durch (ungerechtfertigte) Kündigungen und Räumungsklagen oder dem Drängen zur Unterzeichnung einer frühzeitigen Auflösung (unbefristeter) Mietverträge.
 4. **Psychischer Druck** auf das Sicherheits- und Zuhausegefühl der Mieter:innen, etwa durch Schikanen, Einschüchterungen, langwierige Baustellen im Haus, Zugang für hausfremde Personen durch offene Haustore oder prekäre Vermietung (z.B. an Personen mit existenziellen Unsicherheiten).
- Meist wirken **mehrere Formen des Verdrängungsdrucks** ineinander.
- Betroffene Mieter:innen reagieren mit unterschiedlichen Praktiken auf den Verdrängungsdruck. Folgende drei **Bleibestrategien** wurden identifiziert:
 1. **Gemeinsame Organisierung** im Haus durch Hausversammlungen und Kommunikation über Haus-Chatgruppen, um Erfahrungen auszutauschen, Wissen zu teilen und gemeinsame Schritte zu planen, wie etwa gemeinsam geführte Gerichtsverfahren.
 2. **Aufsuchen von Beratung und Rechtsbeistand** durch Mieter:innen-Hilfsorganisationen, um sich den Konflikten mit Vermieter:innen erfolgreich stellen zu können.
 3. **Öffentlichkeitsarbeit** durch mediale Berichterstattung sowie solidarische Prozessbegleitung von wohnpolitischen Initiativen, um konkrete Konfliktfälle, wie auch allgemein Verdrängungsprozesse in die öffentliche Diskussion zu bringen.
- **Widerstand** gegen Verdrängungsdruck ist jedoch **voraussetzungsvoll** und nicht allen betroffenen Mieter:innen ist es möglich sich zu wehren. Die Anwendung von Bleibestrategien erfordert eine gewisse legale und finanzielle Absicherung, sowie eine Reihe an Ressourcen, wie Zeit, Wissen über die Rechte als Mieter:in und Unterstützungsangebote, Deutschkenntnisse, ein Unterstützungsnetzwerk sowie persönliche Belastbarkeit.
- Die **Rolle von Mieter:innenhilfsorganisationen** ist in der Auseinandersetzung mit Vermieter:innen zentral. Durch mietrechtliche Beratung und Vertretung kann Verdrängungsdruck in vielen Fällen erfolgreich entgegengewirkt werden.

- **Mietrechtliche Unterstützungsangebote** können allerdings nicht von allen betroffenen Mieter:innen in Anspruch genommen werden. **Zugangshürden** stellen sowohl die Kosten für Mitgliedsbeiträge bei Mieter:innenschutzverbänden dar, als auch das fehlende Angebot mehrsprachiger Beratung.

EXECUTIVE SUMMARY (ENGLISH)

PART 1: SUPPLY AND PRICE DEVELOPMENT IN THE ALTBAU-MIETHAUS MARKET 2000-2022

How did the market for Altbau-Miethäuser develop (quantitatively, spatially) in the period 2000-2022?

- About **one-fifth of the** 1.07 million housing units in Vienna are in the Altbau-Miethaus market.
- During the period under review, around **a quarter of the city's stock of Altbau-Miethäuser was sold**.
- **Most transactions took place in 2005**. Since then, transactions have tended to **decline**, with irregular outliers.
- **Most of the buildings sold were occupied** at the time of the transaction (97%).
- The **transactions are spatially concentrated in the inner districts and western suburbs**. This largely reflects the distribution of flats in the stock of Altbau-Miethäuser.
- The **share of transactions in the inner districts in all transactions fell** between 2000 and 2022. At the same time, the share in the western outer districts and the southern outer districts has increased.

Which players were the driving forces in the market?

- The dynamic of an **increasing shift in the ownership structure in favour of commercial companies** identified in previous studies has intensified further.
- The **share of commercial companies as buyers has increased significantly**, while the total number of transactions has tended to decrease.
- A similar but less pronounced dynamic can be observed on the seller side.
- **Private individuals are increasingly losing importance** as buyers, both when buying from private individuals and when buying from commercial companies.
- Spatially, the **dominance of commercial companies as buyers is most pronounced in the 1st district and in the inner districts**. In relative terms, the professionalisation of the market in terms of commercial ownership therefore mainly affects areas close to the city centre.

How have prices developed?

- In the period 2000-2022, a **significant increase in prices for Altbau-Miethäuser** can be observed. The median price rose **from €573,400 to €3.5 million (adjusted for inflation)**, which corresponds to an increase of 511%.
- These increases are **significantly higher than the consumer price index (CPI)**, which rose by 62% in the same period **and the construction cost index**, which increased by 98% between 2000 and 2021. The prices of Altbau-Miethäuser can therefore only be explained to a limited extent by the increase in general prices and construction costs.
- At the property size level, there are **no significant size effects** that can explain the rapid price increase. A **spatial shift in transactions also has no significant influence** on the price trend. A possible quality effect, whereby the increased prices reflect structural upgrades and investments, could not be examined with the available data.
- The price trend indicate an **increased willingness on the buyer side to pay increasingly high prices**. At the same time, this also increases the pressure to generate appropriate

returns by means of suitable management methods in order to earn back the high purchase prices.

- The price differences between the district groups were still much smaller in 2000 than in 2022. Hence, **the spatial "price gap" has widened increasingly.**
- The purchase price trend by buyer group shows that **prices for purchases by commercial companies were already significantly higher in 2000** than those for purchases by private individuals. Since then, the difference has **widened once again.**

How have the dynamics of repeated sales developed?

- **Short-term repeated sales** in the context of rapidly rising prices are a potentially **lucrative way for owners to generate high returns.**
- In the period 2005-2022, **repeated sales played a significant role** in the Altbau-Miethaus market. Just under **a quarter (24%) of all transactions** involved **resales within 5 years**, and **around a fifth (18%) involved resales within 2 years.**
- **Gross sales profits show a clear, if not steady, upward trend.** For buildings resold within 5 years, the inflation adjusted profits rose from around €278,800 in 2005 to €1.17 million in 2022.
- **Commercial companies already dominated repeated sales in the early 2000s.** In the period 2002-2022, however, their **importance increased significantly once again.**
- **Commercial companies are significantly overrepresented in repeated sales in 2022** relative to their share of total sales. The reverse is true for private individuals. The **realisation of high gross sales profits is therefore much higher on the part of commercial companies than it was 20 years ago.**

PART 2: TENANT EXPERIENCES IN CONFLICT HOUSES: DISPLACEMENT PRESSURE AND STRATEGIES TO STAY PUT

- A lucrative way to increase returns with Altbau-Miethäusern is to **change the management strategy**. This includes, for example, **changing the type of flat** when flats are converted from rental apartments to owner-occupied flats or into permanent holiday flats. It can also include **structural changes** if an old rental building is demolished and rebuilt in the less strictly regulated new-build segment.
- Implementing these strategies can lead to **conflicts with existing tenants**. **Conflict houses** are Altbau-Miethäuser in which such conflicts arise between landlords and tenants in the context of changed management strategies.
- **Displacement pressure** describes practices of landlords that present themselves to tenants as pressure to move out of their apartment against their will. The analysis identifies **four different types of displacement pressure** that are exerted in conflict housing:
 1. **Physical pressure** on the structure of the building, for example through neglect of maintenance obligations, soiling, vacancy, damage or (partial) demolition attempts.
 2. **Economic pressure** through increased financial burden due to rent or operating cost increases as well as the threat or initiation of costly lawsuits.
 3. **Pressure on the security of tenancy**, for example through (unjustified) actions for dismissal and eviction or pressure to sign an early termination of (open-ended) tenancy agreements.
 4. **Psychological pressure** on the tenants' sense of security and home, for example through harassment, intimidation, lengthy construction sites in the building, access for strangers through open front doors or precarious tenancy.
- In most cases, **several types of displacement pressure intersect**.
- Affected tenants react to the displacement pressure with different practices. The following three **strategies to stay put** are applied:
 1. **Collective organizing in the building** through house meetings and communication via house chat groups to exchange experiences, share knowledge and plan joint steps, such as jointly conducted legal proceedings.
 2. **Seeking advice and legal assistance** from tenant support organizations in order to successfully deal with conflicts with landlords.
 3. **Public outreach** through media coverage as well as solidarity-based process support by housing initiatives in order to bring specific cases of conflict, as well as general displacement processes into public discussion.
- However, **resistance** to displacement pressure **necessitates a number of factors** and not all affected tenants are able to defend themselves. Strategies to stay put require a certain amount of legal and financial security, as well as a number of resources, such as time, knowledge of tenants' rights and support services, knowledge of the German language, a support network and personal resilience.
- The **role of tenant support organizations** is crucial in dealing with landlords in the conflicts. In many cases, tenancy law advice and representation can successfully counteract displacement pressure.
- However, not all affected tenants can take advantage of tenancy law support services. **Barriers to access** are both the cost of membership fees for tenant protection associations as well as the lack of multilingual advice services.

1 EINLEITUNG

1.1 HINTERGRUND UND ZIELE DES PROJEKTS

Altbau-Miethäuser sind ein wichtiger Teil der Wohnversorgung in Wien. Rund ein Fünftel aller Wohnungen in der Stadt gehört zu diesem Teilsegment des privaten Mietwohnungsbestands (Statistik Austria, 2024).

Bereits seit geraumer Zeit ist der Sektor einem deutlichen Wandel ausgesetzt. Immobilienentwickler:innen, Immobilienfonds und andere Investor:innen zeigen Interesse und erwerben „Zinshäuser“. Allein zwischen 1987 und 2005 hat rund ein Viertel des Bestandes Eigentümer:in gewechselt (Blaas et al., 2007). Während private Einzeleigentümer:innen (Privatpersonen), die den Sektor traditionell dominiert haben, weniger wichtig geworden sind, haben gewerbliche Unternehmen (juristische Personen des Privatrechts) als Eigentümer:innen an Bedeutung gewonnen.

Diese Transformation hat auch das Interesse der Forschung geweckt. Ein erster Forschungsstrang fokussiert auf die Analyse des Transaktionsgeschehens und die Dynamik im Angebot von Altbau-Miethäusern. Blaas et al. (2007) quantifizieren Verschiebungen in der Eigentümer:innenstruktur durch Verkäufe von Einzeleigentümer:innen zu gewerblichen Akteur:innen für den Zeitraum 1987-2005. Sie zeigen auch deutliche Preissteigerungen, die auf ein steigendes Interesse von Käufer:innenseite zurückgeführt werden. Gutheil-Knopp-Kirchwald et al. (2012) kommen für den Zeitraum 2000-2010 zu dem Schluss, dass sich die von Blaas et al. (2007) aufgezeigten Trends noch weiter verschärft haben, insbesondere bezüglich des Einstiegs gewerblicher Akteur:innen

Neuere Studien zeigen, wie Eigentümer:innen durch veränderte Bewirtschaftungsstrategien Renditen steigern. Das umfasst etwa die Änderung des Wohnungstyps durch die Umwandlung von Mietwohnungen in Eigentumswohnungen und den anschließenden Weiterverkauf, oder auch bauliche Änderungen, durch den Abriss von Zinshäusern und den Neubau im mietrechtlich weniger streng geschützten Neubausegment (Kadi, 2017; Kadi & Verlic, 2019; Musil et al., 2021). Diese Studien, die insbesondere Entwicklungen seit der Finanzkrise betrachten, deuten außerdem darauf hin, dass sich die Verschiebung hin zu gewerblichen Eigentümer:innen noch einmal fortgesetzt hat (Kadi & Verlic, 2019; Musil et al., 2021). Systematische Untersuchungen, die insbesondere auch Unterschiede und Gemeinsamkeiten zu früheren Perioden herausarbeiten und somit relevante längerfristige Entwicklungen aufzeigen, fehlen allerdings bisher.

Ein weiterer Forschungsstrang fokussiert auf die Auswirkungen veränderter Eigentümer:innenstrukturen auf die Wohnsituation von Mieter:innen in Altbau-Miethäusern (Kadi, 2024; Kadi & Verlic, 2019; Hochwarter, 2024). Blaas et al. (2007) zeigen, auf Basis einer Befragung von neuen Eigentümer:innen im Altbau-Miethausbestand, dass die Möglichkeit des Auszugs von bestehenden Mieter:innen als ein wichtiges Kriterium zur Steigerung der Rendite gesehen wird. Medienberichte über einzelne Häuser zeigen darüber hinaus, dass Eigentümer:innen zur Durchsetzung von veränderten Bewirtschaftungsstrategien mitunter auch konkrete Handlungen tätigen, die sich für Mieter:innen als Verdrängungsdruck, also als Druck unfreiwillig auszuziehen, darstellen (Pucher & Putschögl, 2023; Zoidl, 2021; Zoidl & Luger, 2018; Zoidl & Putschögl, 2024).

Kürzliche Untersuchungen kommen zum Ergebnis, dass es im Zuge veränderter Bewirtschaftungsstrategien zu einer Veränderung der sozioökonomischen Zusammensetzung der Bevölkerung in Gebieten mit Altbau-Miethäusern kommt, was als Hinweis auf Verdrängung

bestehender Mieter:innen interpretiert wird (Musil et al. 2021). Verdrängung wird hierbei allerdings lediglich im Sinne veränderter Bevölkerungsstruktur erfasst und nicht als konflikthafter Prozess. Systematische Untersuchungen, welche konkreten Praktiken von Vermieter:innen gegenüber bestehenden Mieter:innen angewendet werden, um veränderte Bewirtschaftungsstrategien durchzusetzen, wie diese von Mieter:innen wahrgenommen werden und wie auf diese von Mieter:innenseite reagiert wird, fehlen bisher.

Vor diesem Hintergrund verfolgt das vorliegende Projekt zwei Ziele: Erstens wird eine differenzierte Analyse der Angebots- und Preisdynamiken im Altbau-Miethausmarkt im Zeitraum 2000-2022 durchgeführt. Zweitens werden die Erfahrungen von Mieter:innen in Häusern untersucht, in denen die Praktiken von Vermieter:innen im Umgang mit Mieter:innen im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien zu Konflikten geführt haben.

1.2 FRAGESTELLUNGEN

Die Studie gliedert sich folgend in zwei Teile: Teil 1 führt eine statistische Analyse der Veränderungen in der Angebotsstruktur des Altbau-Miethausbestand für den Zeitraum 2000-2022 durch, basierend auf der Kaufpreissammlung der Stadt Wien.

Teil 2 wechselt von der Aggregatsbetrachtung auf die Ebene ausgewählter Altbau-Miethäuser, in denen es im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien zu Konflikten zwischen Vermieter:innen und Mieter:innen gekommen ist (ab hier „Konflikthäuser“). Dieser Teil der Untersuchung erarbeitet die Erfahrungen der Mieter:innen durch semi-strukturierte Interviews, welche durch semi-strukturierte Interviews mit Vertreter:innen von Mieter:innen-Hilfsorganisationen ergänzt werden.

Folgende Fragestellungen liegen der Studie zu Grunde:

Teil 1: Statistische Analyse der Veränderung der Angebotsstruktur im Altbau-Miethausmarkt 2000-2022

- Wie entwickelte sich der Markt mit Zinshäusern (quantitativ, räumlich) im Zeitraum 2000-2022?
- Welche Akteur:innen waren die treibenden Kräfte am Markt? Hat sich die Verschiebung in Richtung gewerblicher Unternehmen fortgesetzt?
- Wie haben sich die Preise entwickelt?
- Wie hat sich die Dynamik der mehrfach verkauften Häuser entwickelt?

Teil 2: Qualitative Analyse des Verdrängungsdrucks in Konflikthäusern

- Welche Praktiken von Vermieter:innen, die sich als Verdrängungsdruck für Mieter:innen darstellen, lassen sich unterscheiden?
- Wie gehen Mieter:innen mit Verdrängungsdruck um?
- Welche Faktoren beeinflussen den Umgang mit Verdrängungsdruck von Seiten der Mieter:innen?
- Welche Rolle spielen Mieter:innen-Hilfsorganisationen in den Auseinandersetzungen mit Vermieter:innen?

2 ANGEBOTS- UND PREISENTWICKLUNG AM ALTBAU-MIETHAUSMARKT 2000-2022

2.1 EINLEITUNG

Ziel des ersten Teils der Studie ist die Analyse der Veränderung der Angebotsstruktur im Altbau-Miethausmarkt 2000-2022. Altbau-Miethäuser werden, in Anlehnung an das Mietrecht, definiert als Gebäude, die als Mietwohnhäuser genutzt werden und aufgrund des Baualters in den Vollanwendungsbereich des Mietrechts fallen. Umgangssprachlich wird der Sektor auch als „Altbau“ oder „Zinshaussektor“ bezeichnet.¹

Die Analyse fokussiert auf die Entwicklung der Transaktionen, wer als Käufer:in bzw. Verkäufer:in aufgetreten ist, wie sich die Preise entwickelt haben und wie sich die Dynamik der mehrfach verkauften Häuser entwickelt hat. Die Berechnungen werden zeitlich und räumlich differenziert. So soll veranschaulicht werden, welche strukturellen Veränderungen der Sektor in den letzten zwei Jahrzehnten durchlaufen hat.

Die Analyse versteht sich als Update vorhandener Untersuchungen des Altbau-Miethausmarkts von Blaas et al. (2007) und Gutheil-Knopp-Kirchwald et al. (2012), die den Zeitraum 1987-2005 bzw. 2000-2010 analysieren. Die Ergebnisse werden mit den Resultaten dieser früheren Studien an ausgewählten Stellen verglichen, um Gemeinsamkeiten und Unterschiede mit früheren Perioden herauszuarbeiten und längerfristige Entwicklungen aufzuzeigen.

2.1.1 ANALYTISCHE ABGRENZUNGEN, METHODEN UND DATEN

Die Untersuchung basiert auf einer deskriptiv-statistischen Analyse der Kaufpreissammlung Liegenschaften Wien (Stand 23.09.2023).

Die Kaufpreissammlung ist eine Liegenschaftstransaktionsdatenbank, die von der Stadt Wien seit dem Jahr 1986 geführt wird. Sie beinhaltet Daten über alle Transaktionen mit Liegenschaften in Wien, basierend auf dem Grundbuch sowie Informationen aus Flächenwidmungs- und Bebauungsbestimmungen.

Die Datenbank beinhaltet 47 Variablen und umfasst in der vorliegenden Form über den gesamten Zeitraum, der von der Datenbank erfasst wird, 60.016 Transaktionen. Insbesondere sind folgende für die vorliegende Analyse relevanten Informationen enthalten: Adresse, Erwerbsart (Kaufvertrag, MA 64-Bescheid, Gemeinderatsbeschluss, Baurechtsvertrag, Tauschvertrag, Versteigerung), Erwerbsdatum, Bauklasse, Käufer:innentyp, Verkäufer:innentyp, Transaktionsfläche, sowie Kaufpreis.

Die Analyse umfasst, bezogen auf die Kaufpreissammlung, sämtliche Transaktionen mit dem Zuordnungscode 6 (Mietwohnhaus bewohnt oder teilweise bewohnt) und 7 (Mietwohnhaus leer). Eingeschränkt wird weiters auf alle Gebäude mit einem Baujahrcode <1946. Folgend dem österreichischen Mietrecht (MRG) fallen alle Mietwohnungen in Gebäuden, die

¹ Aus Investor:innenperspektive werden Zinshäuser mitunter nicht nur über die Nutzung (als Mietwohnhäuser) und das Baualter definiert, sondern auch über die architektonische Ausgestaltung (Otto 2024). Diese Einschränkung wird in der vorliegenden Studie nicht vorgenommen. Entsprechend sind die Ergebnisse auch nicht direkt vergleichbar.

vor dem 1. Juli 1953 errichtet wurden in den Vollanwendungsbereich². In der Vorgängerstudie von Gutheil-Knopp-Kirchwald et al. (2012) wurde allerdings eingeschränkt auf alle Gebäude, die vor 1946 errichtet wurden und entsprechend alle Gebäude mit einem Baujahr zwischen 1946 und 1953 ausgeschlossen. Zur besseren Vergleichbarkeit der Ergebnisse wird hier genauso vorgegangen. Es werden daher 153 Transaktionen ausgeschlossen, die Gebäude mit einem Errichtungsjahr zwischen 1946 und 1953 betreffen.

Folgende Einschränkungen der Kaufpreissammlung sind bei der Ergebnisinterpretation zu beachten:

Erstens enthält die Kaufpreissammlung in der vorliegenden Form keine Information über die durchschnittliche Wohnnutzfläche auf bebauten Liegenschaften. Die Information war bereits in früheren Versionen der Datenbank äußerst unvollständig (Gutheil-Knopp-Kirchwald et al., 2012), wurde mittlerweile aber gänzlich entfernt. Gleiches gilt für die Bruttogeschossfläche auf bebauten Liegenschaften. Entsprechend ist eine Normierung der Auswertungen lediglich auf Basis der Gesamtfläche der Liegenschaft möglich. Da sich die Ausnutzung der Liegenschaft (Wohnfläche im Gebäude im Verhältnis zur Gesamtfläche der Liegenschaft) erheblich unterscheiden kann, ermöglicht dies nur eine sehr grobe Annäherung.

Zweitens enthält die Kaufpreissammlung keine Information über den Zustand bzw. die Wohnqualität des Hauses zum Zeitpunkt der Veräußerung. Ebenso sind keine Informationen enthalten über Investitionen von Eigentümer:innen in die Erhaltung und Verbesserung des Gebäudebestands. Somit stellen alle Berechnungen der Preise lediglich nicht-qualitätsbereinigte Preise dar.

Drittens erfasst die Kaufpreissammlung die Nutzung lediglich zum Zeitpunkt der Transaktion. Somit ist es möglich, dass Häuser als Mietwohnhäuser verkauft werden, jedoch zu einem späteren Zeitpunkt Wohnungseigentum begründet wird und das Haus in Einzeleigentum aufgeteilt wird. Ebenso ist es möglich, dass ein Mietwohnhaus nach der Transaktion abgerissen wird. Nicht alle Mietwohnhäuser, die in die Analyse einbezogen werden, sind daher aktuell immer noch Mietwohnhäuser.

Viertens enthält die Kaufpreissammlung keine Informationen über sogenannte Share-Deals. Share-Deals stellen eine spezifische Form des Eigentumserwerbs für Immobilien dar. Dabei wird nicht die Immobilie selbst bzw. Anteile daran erworben (der sogenannte Asset-Deal), sondern Anteile an einem Unternehmen, das die Immobilie besitzt. Share-Deals können steuerliche Vorteile für Käufer:innen bringen (u.a. bzgl. Grunderwerbssteuer, Umsatzsteuer). Laut Marktberichten sind Share-Deals in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen (Otto, 2024). Mit jeweils rund 70 Transaktionen in den Jahren 2020 und 2021 ist diese Erwerbsform nichtsdestotrotz quantitativ deutlich weniger relevant als Asset-Deals. Letztere machten über den Zeitraum der letzten 20 Jahre, wie in der Analyse unten genauer dargelegt, jährlich rund 290 Transaktionen aus. Die vorliegende Studie beschränkt sich auf Asset-Deals.

Folgende Datenbereinigungen und Abgrenzungen wurden für die Analyse vorgenommen:

- Die Analyse wurde, basierend auf dem Fokus der Studie, auf den Zeitraum 2000-2022 begrenzt, weshalb Transaktionen vor 2000 nicht berücksichtigt werden.
- Fälle mit fehlendem Erwerbsdatum, fehlenden Angaben zu Käufer:innen und Verkäufer:innen (Erwerbercode und Veräußerercode) wurden entfernt.

² Der Vollanwendungsbereich gilt auch für alle vermieteten Eigentumswohnungen in Gebäuden, die vor dem 9. Mai 1945 errichtet wurden. In beiden Fällen gilt er nur für Gebäude mit mehr als 2 Mietgegenständen. Diese Einschränkung der Wohnungsanzahl kann aufgrund fehlender Daten in der Analyse allerdings nicht einbezogen werden.

- Transaktionen mit einer Transaktionsfläche von weniger als 100m² wurden exkludiert.
- Folgende Variablen wurden neu generiert: Transaktionszahl, numerische Variable für Erwerbsdatum, Jahresgruppen (siehe Abschnitt 2.1.1), Bezirksgruppen (siehe Abschnitt 2.1.1), Akteursgruppen (siehe Abschnitt 2.1.1), VPI-bereinigter Kaufpreis auf Preisbasis 2020 (Statistik Austria, o. J.), Gebäudealter (siehe unten), ID um Mehrfachverkäufe zu identifizieren, Bruttoverkaufsgewinn, Behaltdauer.
- Ausbesserungen von (Tipp-)Fehlern in der Kaufpreissammlung, wie z.B. falsch zugeordnete, fehlende oder fehlerhafte Postleitzahlen, Katastralgemeindenummern und Widmungskategorien.
- Von den 6.392 Transaktionen mit Altbau-Miethäusern wurden 18 ohne Kaufverträge durchgeführt. Diese Transaktionen wurden bei der Preisberechnung ausgeschlossen.

Da bei etwa einem Drittel der Mietwohnhaustransaktionen die Angabe zum Baujahr fehlt, wurden diese Transaktionen zur Identifikation der Baujahre mit dem Wiener Adress-, Gebäude- und Wohnungsregister verschnitten, das von der Magistratsabteilung 23 der Stadt Wien zur Verfügung gestellt wurde. Die ursprünglich 2.500 Leerstellen konnten somit auf 184 reduziert werden. Entsprechend konnte die Anzahl an Transaktionen mit Altbau-Miethäusern, die in die Analyse einbezogen wurde, vergrößert werden.

Das Jahr 2022 war zum Zeitpunkt der Analyse (Oktober 2023) in der Kaufpreissammlung noch unvollständig erfasst. Gemäß eines Vergleichs mit dem Stand der Datenbank zum Zeitpunkt der Berichtslegung (April 2024) umfasst diese Untererfassung rund 1/3 aller Transaktionen. Bei der Betrachtung von Absolutzahlen der Transaktionen, die das Jahr 2022 einbeziehen, wird daher das Jahr mit einem * gekennzeichnet, um auf diese Einschränkung hinzuweisen.

2.1.2 ANALYSEDIMENSIONEN

Folgende Dimensionen wurden analysiert:

- Transaktionszahl: Anzahl der Verkäufe von Altbau-Miethäusern
- Akteur:innen: Käufer:in bzw. Verkäufer:in nach Akteurstyp (siehe Abschnitt 2.1.1)
- Preise: Verkaufspreis der Liegenschaften
- Mehrfachverkäufe: Anzahl der Liegenschaften, die mehr als einmal verkauft wurden
- Behaltdauer: Zeit zwischen dem Verkauf und dem nochmaligen Verkauf einer Liegenschaft
- Bruttoverkaufsgewinn: Differenz zwischen Verkaufspreis und Wiederverkaufspreis einer mehrfach verkauften Liegenschaft
- Fläche: Fläche der verkauften Liegenschaften in m²

Diese Dimensionen wurden nach folgenden Kategorien differenziert:

- Zeitlich
 - Dekaden (2000-2010; 2011-2022)
 - Ränder der Zeitreihe (2000-2004; 2020-2022)
- Bezirksgruppen
 - Innere Stadt (1. Bezirk)
 - Innenbezirke (2.-9. und 20. Bezirk)
 - südliche Außenbezirke (10.-12. und 23. Bezirk)
 - westliche Außenbezirke (13.-19. Bezirk)
 - nordöstliche Außenbezirke (21. und 22. Bezirk).
- Akteursgruppen
 - Privatpersonen
 - Juristische Personen des Privatrechts (umfasst GmbH, OEG, KG, AG), zur besseren Lesbarkeit im Rahmen der Studie als „gewerbliche Unternehmen“ bezeichnet

- Sonstige (umfasst öffentliche Einrichtungen, also Gebietskörperschaften, Wohnfonds Wien und juristische Personen mit öffentlichem Charakter, inkl. Konzerngesellschaften der Gemeinde Wien sowie gemeinnützige Bauvereinigungen)
- Alter der Gebäude
 - Neubauten (erbaut nach 1945)
 - Altbauten (erbaut bis einschließlich 1945)
 - Sonstige (Baujahr unbekannt)
- Ausnutzbarkeit der Liegenschaft
 - Niedrig (Bauklasse I, mind. 2,5 bis max. 9 m)
 - Mittel (Bauklassen II und III, mind. 2,5 bis max. 16 m)
 - Hoch (Bauklassen IV und V, mind. 12 bis max. 26 m)

2.2 DER BESTAND AN ALTBAU-MIETHÄUSERN

Zur Einordnung der Angebotsdynamik ist eine Darstellung des Gesamtbestands an Altbau-Miethäusern notwendig. Diese wird hier auf Basis vorhandener Großzählungen der Statistik Austria durchgeführt (Statistik Austria, 2024).

Altbau-Miethäuser, wie in der vorliegenden Studie definiert, werden von der Statistik Austria nicht separat erhoben. Der Bestand kann aber aus erhobenen Kategorien angenähert werden.

Eine erste Annäherung ist die Anzahl an privaten Mietwohnungen in Gebäuden, die vor 1945 errichtet wurden³. Das umfasst Wohnungen in Gebäuden, die von Privatpersonen oder gewerblichen Unternehmen besessen werden. Folgend der aktuellsten Gebäude- und Wohnungszählung aus dem Jahr 2021 gibt es in Wien 205.072 dieser Wohnungen, was einem Anteil von rund einem Fünftel aller Wohnungen (1.074.967) entspricht. Zu beachten ist, dass diese Zahl auch Mietwohnungen in parifizierten Häusern umfasst, in denen Altbau-Miethäuser in Wohnungseinzeleigentum aufgeteilt wurden und die Wohnungen in weiterer Folge vermietet werden. Die Gebäude- und Wohnungszählung ermöglicht allerdings keine Identifizierung dieser privaten Mietwohnungen, die außerhalb des Segments der Altbau-Miethäuser vermietet werden. Eine zweite Einschränkung ist, dass es sich hierbei um eine Zählung der Wohnungen und nicht der Gebäude handelt, die im Zentrum der vorliegenden Analyse stehen (Statistik Austria, 2024).

Eine Annäherung auf Gebäudeebene ist über die Zahl an Gebäuden möglich, die vor 1945 erbaut wurden und im Eigentum von Privatpersonen oder gewerblichen Unternehmen des Privatrechts sind. Im Jahr 2021 gab es 37.232 solcher Gebäude. Zu beachten ist, dass diese Zahl auch Gebäude mit selbstgenutzten Eigentumswohnungen bzw. Häusern umfasst. Der Rechtsgrund der Benutzung, also im vorliegenden Fall die Zuordnung zu Wohnungseigentum und privater Miete, ist wohnungsbezogen und wird auf Gebäudeebene nicht ausgewiesen. Selbstgenutzte Häuser können näherungsweise durch eine Einschränkung der Anzahl der Wohneinheiten ausgeschlossen werden, in dem nur Gebäude mit mehr als zwei

³ Eine Selektion von Gebäuden, die vor 1946 errichtet wurden, wie in der Analyse der Kaufpreissammlung angewendet, ist in den Daten der Statistik Austria nicht möglich, da die entsprechende Baualterkategorie lediglich 1919-1944 umfasst. Entsprechend ist von einer geringfügigen Unterschätzung auszugehen.

Wohneinheiten einbezogen werden⁴. Im Jahr 2021 gab es nach dieser Einschränkung rund 21.589 Altbau-Miethäuser (Statistik Austria, 2024).

Der Anteil an diesen Gebäuden, die als Miethäuser genutzt sind und nicht als Gebäude mit selbstgenutzten Eigentumswohnungen, kann geschätzt werden, indem das Verhältnis von Eigentumswohnungen zu privaten Mietwohnungen auf Wohnungsebene auf Gebäudeebene umgelegt wird. Im Jahr 2021 war dieses Verhältnis in Gebäuden mit einem Baujahr <1945 8,7% Eigentumswohnungen zu 91,2% private Mietwohnungen. Eine Umlegung auf die Gebäude mit Baujahr <1945 im Eigentum von Privatpersonen und gewerblichen Unternehmen des Privatrechts ergibt einen geschätzten Altbau-Miethausbestand von 19.689 Gebäuden im Jahr 2021 ($21.589 \times 0,912$) (Statistik Austria, 2024). Auch hier ist zu beachten, dass die der Schätzung zugrundeliegende Zahl auch privat vermietete Mietwohnungen in Häusern umfasst, in denen Wohnungseinzелеigentum begründet wurde. Tendenziell überschätzt die Methode damit den Bestand an Altbau-Miethäusern.⁵

Wie untenstehend genauer dargelegt, gab es im Zeitraum 2000-2022 6.392 Transaktionen mit Altbau-Miethäusern. Davon betrafen 1.653 Transaktionen Gebäude, die mehrfach verkauft wurden. Die Zahl an Gebäuden, die zumindest einmal verkauft wurden, lag demnach bei 4.739. Relativ zum geschätzten Gesamtbestand wurde im Analysezeitraum entsprechend rund ein Viertel (24,3%) aller Gebäude verkauft.

2.3 TRANSAKTIONEN MIT ALTBAU-MIETHÄUSERN

2.3.1 ÜBERBLICK DES TRANSAKTIONSGESCHEHENS AM MIETHAUSMARKT

Zur Einordnung der Angebotsentwicklungen im Altbau-Miethaussegment wird zu Beginn der gesamte Miethausmarkt analysiert und nach Altbau (vor 1946 errichtet) und Neubau (nach 1945 errichtet) differenziert.

Von 2000 bis 2022 fanden insgesamt 7.343 Transaktionen mit Mietwohnhäusern statt. Davon betreffen 87% bzw. 6.392 Transaktionen Altbau-Miethäuser, 10% Neubauten und 3% Gebäude, bei denen das Baujahr auf Basis der zur Verfügung stehenden Daten nicht identifiziert werden konnte (siehe **Tabelle 1**).

⁴ Auch Gebäude mit weniger als 2 Wohnungen können privat vermietet werden. Altbau-Miethäuser haben in der Regel aber eine größere Zahl an Wohnungen. Auch rechtlich fallen, wie bereits besprochen, nur jene Gebäude in den Vollanwendungsbereich des Mietrechts und damit in die hier angewendete Definition von Altbau-Miethäusern, die mehr als 2 Wohnungen haben.

⁵ Aus Investorenperspektive (Otto, 2024) wird der Bestand an Zinshäusern mit Stand 14. Februar 2024 auf 13.533 geschätzt. Hierbei wird, wie in Fußnote 1 dargelegt allerdings eine engere Definition angewendet (Baujahr 1948-1918, geschlossene Bauweise, Fassade im Stil des Historismus mit dekorativen Stilelementen).

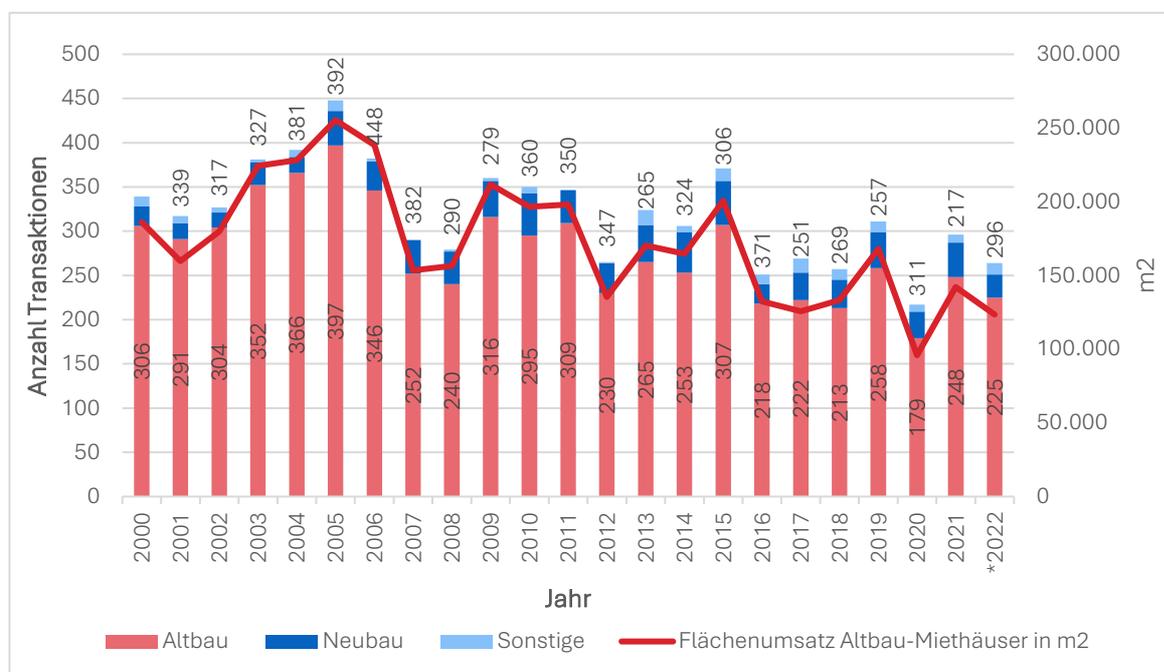
Tabelle 1: Gebäudealter der Transaktionen mit Mietwohnhäusern

Gebäudealter	Anzahl Transaktionen	Anteil
Altbau	6.392	87%
Neubau	767	10%
Sonstige	184	3%
Gesamt	7.343	100%

Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Im Betrachtungszeitraum gab es die meisten Transaktionen im Jahr 2005 mit 448 verkauften Häusern (siehe Abbildung 1). Seither sind die Transaktionen tendenziell rückläufig, wenngleich diese Entwicklung nicht stetig, sondern durch unregelmäßige „Peaks“ gekennzeichnet ist. Einem deutlichen Rückgang in den Jahren der Finanzkrise 2007/08 folgte ein Wiederanstieg in den Jahren 2009-2011. Hohe Werte gab es noch in den Jahren 2015, 2019 und 2021. Im Jahr 2020 etwa war die Transaktionszahl aber nur mehr bei 217, was um mehr als 100 Transaktionen weniger ist pro Jahr als in den ersten sechs Jahren (2000-2006) der Zeitreihe. Im Durchschnitt gab es in den Jahren 2000-2010 jährlich 351 Transaktionen. 2011-2022 waren es nur mehr 289.

Abbildung 1: Transaktionen von Mietwohnhäusern nach Gebäudealter und Flächenumsatz von Altbau-Miethäusern, 2000-2022



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024).

*2022 teilweise unvollständig

Die Transaktionen mit Altbau-Miethäusern folgen einem ähnlichen Muster. Die meisten Transaktionen gab es im Jahr 2005 (397), 2004 (366) und 2003 (352). Die wenigsten im Jahr 2020 (179), 2018 (213) und 2016 (218). Der tendenzielle Rückgang an Transaktionen ist auch bei den Altbau-Häusern durch Ausreißer unterbrochen (siehe Abbildung 1). Die Transaktionen gehen im Durchschnitt aber merklich zurück. Der Durchschnitt der Jahre 2000-2010 lag bei 315 Transaktionen jährlich. Für 2011-2022 waren es 243.

Im Betrachtungszeitraum wurden insgesamt 3.979.347 m² bzw. 397,9 Hektar an Fläche mit Altbau-Miethäusern veräußert (Gesamtsumme der Grundfläche der verkauften Liegenschaften in m²). Neben der Gesamtzahl der Transaktionen ist auch der Flächenumsatz der

Altbau-Miethäuser seit Mitte der 2000er rückläufig (siehe Abbildung 1). Dabei weist die Entwicklung von Transaktionen und Flächenumsatz bis auf kleine Ausnahmen (z.B. im Jahr 2017) eine ähnliche Entwicklung auf. Im Durchschnitt wurden in den Jahren 2000-2010 jährlich rund 199.000 m² Liegenschaften mit Altbau-Miethäusern veräußert. In der folgenden Dekade, 2011-2022 waren es nur mehr durchschnittlich 149.000 m². Anzumerken ist hierbei noch einmal, dass es sich aufgrund fehlender Daten bei den Zahlen nicht um Wohnflächen sondern um Grundflächen der Liegenschaften handelt.

Eine große Mehrheit (96%) aller verkauften Mietwohnhäuser war zum Zeitpunkt der Transaktion bewohnt oder teilweise bewohnt (siehe **Tabelle 2**). Der Anteil leer verkaufter Mietwohnhäuser ist im Neubau (9%) etwas höher als im Altbau (3%). In den allermeisten Fällen werden aber in beiden Segmenten Gebäude gekauft, in denen bestehende Mietverhältnisse aufrecht sind. Über die Anzahl an Wohnungen in Gebäuden enthält die Kaufpreissammlung keine Informationen. Deswegen kann auch der Anteil bewohnter Wohnungen in teilweise bewohnten Gebäuden nicht genauer abgeschätzt werden.

Tabelle 2: Mietwohnhäuser nach Status Bewohnt/Teilweise Bewohnt/Leer im Zeitraum 2000-2022

	Altbau		Neubau		Sonstige		Gesamt	
Mietwohnhaus leer	215	3%	68	9%	18	10%	301	4%
Mietwohnhaus bewohnt/teilweise bewohnt	6.177	97%	699	91%	166	90%	7.042	96%
Gesamt	6.392	100%	767	100%	184	100%	7.343	100%

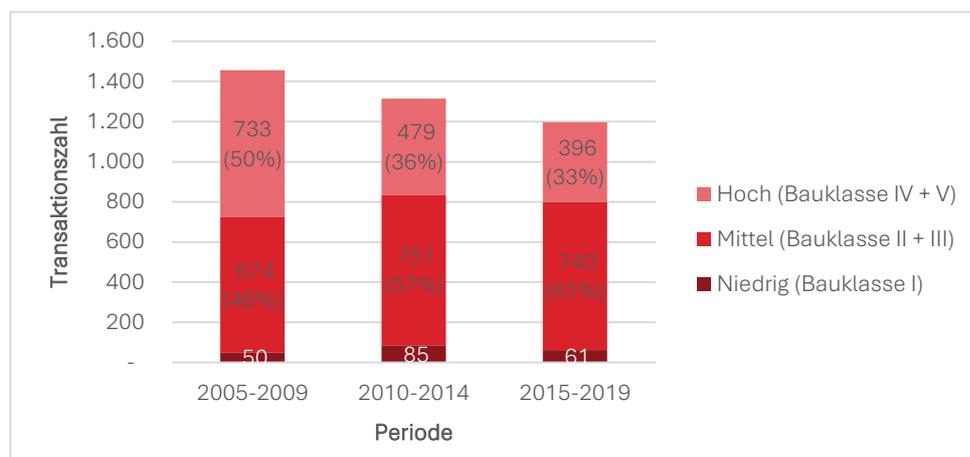
Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Liegenschaften mit Altbau-Miethäusern unterscheiden sich nach ihrer Ausnutzbarkeit. In der Bauordnung wird diese durch die Bauklasse festgelegt, die eine maximale Gebäudehöhe definiert. Die Altbau-Miethäuser wurden für die Analyse klassifiziert nach „Niedrig (Bauklasse I)“, „Mittel (Bauklasse II + III)“ und „Hoch (Bauklasse IV + V)“. Laut Wiener Bauordnung umfasst Bauklasse I Gebäude mit einer Gebäudehöhe von höchstens 9 Metern, Bauklasse III Gebäude mit einer Höhe von höchstens 16 Metern, und Bauklasse V Gebäude mit einer Höhe von höchstens 26 Metern. Angaben zur Bauklasse wurden in der Kaufpreissammlung bis einschließlich 2004 nur vereinzelt erfasst, weshalb alle Jahre vor 2005 aus der Analyse ausgeschlossen wurden. Die Periode 2020-2022 wurde ebenso ausgeschlossen, da sie kürzer ist als die anderen Perioden und Gesamtsummen pro Periode verglichen werden.

Die Entwicklung der Transaktionen nach Ausnutzbarkeit (Abbildung 2) zeigt, wie auch das gesamte Transaktionsvolumen, einen Rückgang über die Zeit. Die Veränderung innerhalb der Bauklassenkategorien unterscheidet sich allerdings. Während die Anzahl der verkauften Gebäude in der Kategorie „Hoch“ deutlich zurückgegangen ist, von 733 Transaktionen 2005-2009 auf 396 2015-2019, bzw. von 50% auf 33% aller Transaktionen, sind die Transaktionen in der Kategorie „Mittel“ von 647 Verkäufen 2005-2009 auf 740 Verkäufe 2015-2019 bzw. von 46% auf 61% aller Transaktionen gestiegen. Ein Anstieg ist auch in der Kategorie „niedrig“

sichtbar, wenngleich sich die Gesamtzahl in dieser Kategorie auf sehr viel niedrigerem Niveau bewegt als in den zwei anderen Kategorien.

Abbildung 2: Ausnutzbarkeit der verkauften Altbau-Miethäuser, 2005-2019



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Insgesamt führt diese Entwicklung auch zu einer veränderten Rangfolge der Kategorien. In der Periode 2005-2009 waren die meisten Transaktionen noch in der Kategorie „Hoch“. In der Periode 2015-2019 haben bereits deutlich mehr Verkäufe in der Kategorie „Mittel“ stattgefunden. Die Auswertung zeigt also, dass die Bedeutung höherer Miethäuser im Transaktionsgeschehen zugunsten von mittelhohen Häusern zurückgegangen ist. Eine mögliche Erklärung ist, dass höhere Häuser aufgrund der höheren Anzahl an Wohnungen auch höheres Steigerungspotential für Renditen haben und daher bevorzugt gekauft wurden. Mit dem Rückgang der hohen Häuser, die ertragreich „optimiert“ werden können, hat sich das Verkaufsgeschehen auf mittelhohe Häuser verlagert. Es ist davon auszugehen, dass die geringe Zahl an Häusern in der Kategorie „niedrig“ auch die geringe Gesamtzahl dieser Häuser im Bestand widerspiegelt.

2.3.2 RÄUMLICHE VERTEILUNG DER TRANSAKTIONEN

Die Differenzierung nach Bezirksgruppen zeigt, dass sich die Transaktionen vor allem in den Innenbezirken (2.-9. u. 20. Bezirk) sowie den westlichen Außenbezirken (13.-19. Bezirk) konzentrieren (siehe **Tabelle 3**). Zusammen machen sie 76 % (45% bzw. 31%) der Transaktionen und 77% (45% bzw. 32%) des Flächenumsatzes aus. In den Innenbezirken wurden 2.905 Transaktionen mit einer veräußerten Fläche von 1.802.000 m² getätigt. In den westlichen Außenbezirken waren es 2.011 Transaktionen mit einer Fläche von 1.271.200 m². Am wenigsten Transaktionen gibt es in der Inneren Stadt und in den nordöstlichen Außenbezirken.

Tabelle 3: Räumliche Verteilung der Transaktionen und der veräußerten Fläche

Bezirksgruppen	Transaktionen		Flächenumsatz in m ²		Ø Flächenum- satz pro Transaktion	Anteil privater Altbaumiet- wohnungen am Gesamt- wohnungsbestand
	Absolut	Relativ	Absolut	Relativ		
Innere Stadt (1.Bezirk)	125	2%	88.600	2%	708	2%
Innenbezirke (2.-9. u. 20.)	2.905	45%	1.802.000	45%	620	48%
Südliche Außenbezirke (10.-12. u. 23.)	989	15%	596.900	15%	603	13%
Westliche Außenbezirke (13.-19.)	2.011	31%	1.271.200	32%	632	34%
Nordöstliche Außenbe- zirke (21. u. 22)	362	6%	220.600	6%	609	3%
Wien gesamt	6.392	100%	3.979.300	100%	622	100%

Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Hinweis: Aufgrund von Rundungen ergibt die Summe der Anteile nicht immer exakt 100%.

Interessanterweise decken sich die Anteile des Flächenumsatzes, ausgenommen der Kategorie „Westliche Außenbezirke“, weitgehend mit den Anteilen der Transaktionszahlen (siehe die Spalten „Transaktionen Relativ“ und „Flächenumsatz Relativ“ in **Tabelle 3**). Das deutet darauf hin, dass die durchschnittliche Fläche pro Transaktion in den verschiedenen Bezirksgruppen nicht stark voneinander abweicht. **Tabelle 3**, Spalte 5 bestätigt das.

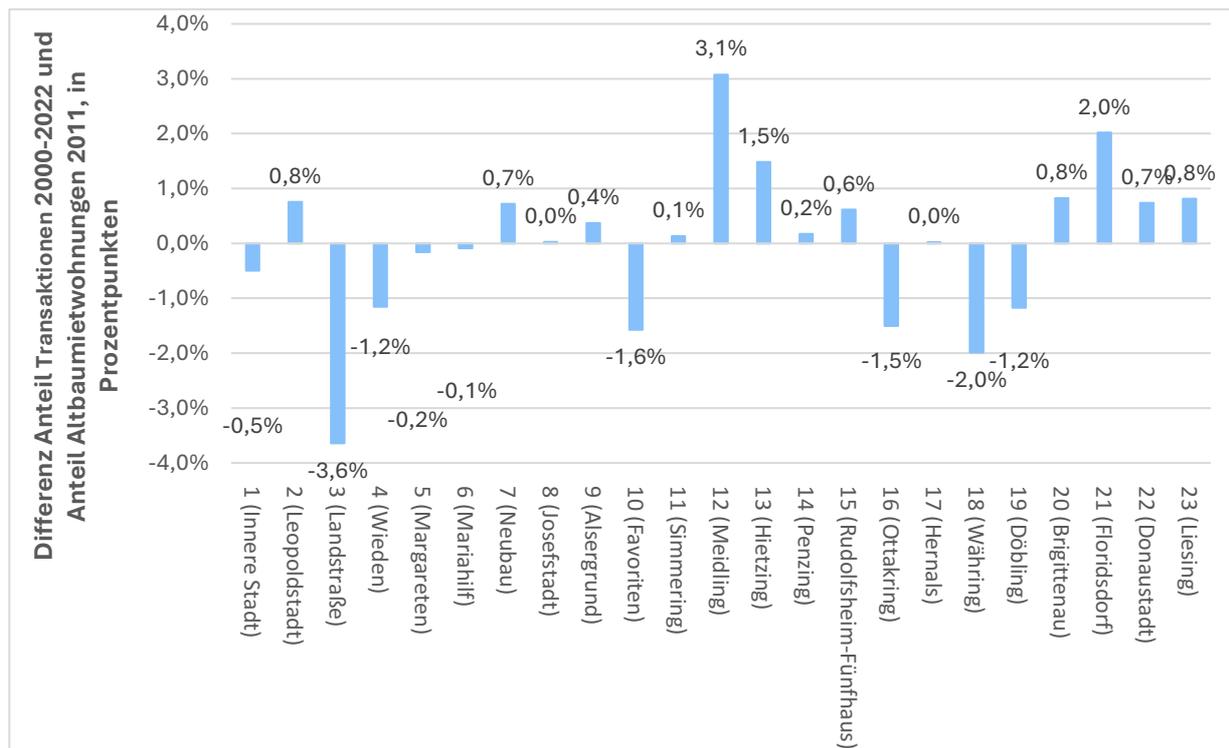
Tabelle 3 zeigt auch einen Vergleich der Verteilung der Transaktionen mit Altbau-Miethäusern auf Bezirksgruppen mit der Verteilung der privaten Altbaumietwohnungen am Gesamtwohnungsbestand, basierend auf der Registerzählung 2011 (Spalte 2 und Spalte 6; Kategorie der Registerzählung: privat vermietete Hauptmietwohnungen im Eigentum von Privatpersonen oder gewerblichen Unternehmen). Der Vergleich zeigt, dass die Verteilung der Transaktionen in weiten Teilen der Verteilung des Wohnungsbestands folgt. Die meisten Transaktionen finden sich in den Innenbezirken und den westlichen Außenbezirken, wo auch die meisten Altbaumietwohnungen sind. Eine leicht überdurchschnittliche Transaktionszahl zeigt sich in den südlichen Außenbezirken (10.-12. u. 23.), sowie in den nordöstlichen Außenbezirken (21. u. 22.). Eine leicht unterdurchschnittliche Transaktionszahl gibt es demgegenüber in den Innenbezirken (2.-9- u. 20.), sowie in den westlichen Außenbezirken (13.-19.).

Abbildung 3 vergleicht die Verteilung der Transaktionen mit der Verteilung des Altbau-Mietwohnungsbestands noch detaillierter, auf Bezirksebene. Positive Werte zeigen an, dass ein Bezirk überdurchschnittlich viele Transaktionen hat, gemessen am Wohnungsbestand. Negative Werte indizieren unterdurchschnittliche Transaktionen. Die Zahlen geben die Abweichung der beiden Anteilswerte in Prozentpunkten an. Ein Wert von 3% besagt, dass der Anteil der Transaktionen in einem Bezirk an allen Transaktionen stadtweit den Anteil der Wohnungen im Altbaumietwohnungsbestand in einem Bezirk an allen Altbaumietwohnungen stadtweit um 3 Prozentpunkte übersteigt. Insgesamt unterstreicht die Auswertung den hohen Grad der Übereinstimmung in der Verteilung der Transaktionen und der Verteilung der Altbaumietwohnungen. Die stärksten positiven Abweichungen gibt es im 12. Bezirk (3,1% mehr Transaktionen als Wohnungen) und im 21. Bezirk (2,0%). Die stärksten negativen Abweichungen im 3. Bezirk (-3,6%) und im 18. Bezirk (-2,0%).

Zu beachten ist bei diesem Vergleich, sowohl auf Ebene der Bezirksgruppen als auch auf Ebene der Bezirke, dass sich die Transaktionszahlen auf Gebäude beziehen und der Woh-

nungsbestand auf Wohnungen. Es wird entsprechend nicht einbezogen, dass die durchschnittliche Wohnungsanzahl pro Gebäude nach Bezirksgruppen bzw. Bezirken variieren kann und damit die Validität des Vergleichsmaßes reduziert.

Abbildung 3: Differenz Anteil Transaktionen 2000-2022 und Anteil Altbaumietwohnungen 2011, pro Bezirk



Quelle: Kaufpreissammlung, Registerzählung 2011, eigene Berechnung (TU Wien, 2024).

Lesebeispiel: Der 12. Bezirk hat relativ zum Bestand an Altbaumietwohnungen eine überdurchschnittlich hohe Transaktionsdynamik. Es gibt einen 3,1% höheren Anteil an den stadtweiten Transaktionen, als es an stadtweiten Altbaumietwohnungen gibt.

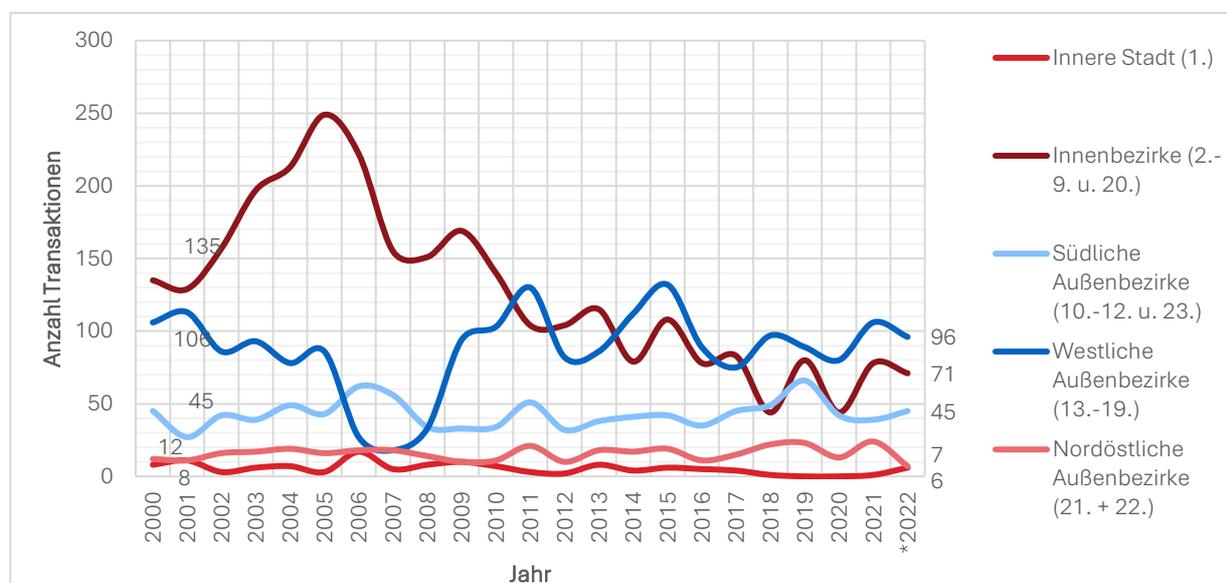
Die absolute Zahl an Transaktionen ist in den westlichen Außenbezirken, den südlichen Außenbezirken und den nordöstlichen Außenbezirken über die Zeit weitgehend stabil geblieben, abgesehen von einem stadtweiten Rückgang der Transaktionen um die Jahre 2006-2009, rund um die globale Finanzkrise. In den Innenbezirken ist nach einem deutlichen Anstieg zu Beginn der 2000er Jahre ein merklicher Rückgang zu beobachten (siehe Abbildung 4). Die Gesamtzahl der Transaktionen in den Innenbezirken ist von 135 bzw. 44% aller Transaktionen im Jahr 2000 auf 71 bzw. 32% im Jahr 2022 gesunken (siehe **Tabelle 4**). Mit einer Anteilsverschiebung von 12 Prozentpunkten macht dies im Vergleich der Bezirksgruppen die größte Verschiebung aus. Gleichzeitig ist der Anteil der Transaktionen in den westlichen Außenbezirken um 8 Prozentpunkte gestiegen. Relativ zu anderen Bezirksgruppen wurden in den westlichen Außenbezirken im Jahr 2000 35% aller Transaktionen getätigt und im Jahr 2022 43%. Auch der Anteil der südlichen Außenbezirke ist gestiegen; von 15% im Jahr 2000 auf 20% im Jahr 2022, wenngleich die absolute Zahl der Transaktionen pro Jahr in dieser Bezirksgruppe über die Zeit weitgehend stabil geblieben ist (siehe Abbildung 4). Demgegenüber ist der Anteil der nordöstlichen Außenbezirke sowie der Inneren Stadt am Transaktionsgeschehen mit 4% bzw. 3% im Jahr 2000 und jeweils 3% im Jahr 2022 gering geblieben.

Tabelle 4: Altbau-Miethaustransaktionen nach Bezirksgruppen in absoluten und relativen Zahlen, 2000 und 2022

Jahr	2000		2022		Veränderung der Anteile in Prozentpunkten
	Absolut	Relativ	Absolut	Relativ	
Innere Stadt (1. Bezirk)	8	3%	6	3%	0
Innenbezirke (2.-9. u. 20.)	135	44%	71	32%	-12
Südliche Außenbezirke (10.-12. u. 23.)	45	15%	45	20%	5
Westliche Außenbezirke (13.-19.)	106	35%	96	43%	8
Nordöstliche Außenbezirke (21. u. 22.)	12	4%	7	3%	-1
Wien gesamt	306	100%	225	100%	0

Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Abbildung 4: Altbau-Miethaustransaktionen nach Bezirksgruppen, 2000-2022



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)
*2022 teilweise unvollständig

Eine mögliche Erklärung für die räumliche Verschiebung ist die Entwicklung der Renditen im Kontext des Eigentümer:innenwechsels. Mit zunehmendem Markteintritt von gewerblichen Unternehmen und einer steigenden Anzahl an Gebäuden in zentrumsnahen Gebieten, die aufgewertet und von den neuen Eigentümer:innen entwickelt werden, sinken die Renditen. Entsprechend verlagert sich das Transaktionsgeschehen in Gebiete, in denen noch eine größere Zahl an nicht-entwickelten Immobilien verfügbar ist und höhere Renditen erwirtschaftet werden können.

Während die Gesamtzahl der Transaktionen in den Innenbezirken und in den westlichen Außenbezirken am höchsten ist, zeigt die Betrachtung nach Ausnutzbarkeit, gemessen nach Bauklassen, einige Unterschiede (siehe **Tabelle 5**). Die meisten Transaktionen in der Bauklasse „Hoch“ gibt es mit Abstand in den Innenbezirken. In der Bauklasse „Mittel“ sind die westlichen Außenbezirke deutlich führend. Letztere haben auch die meisten Transaktionen in der Bauklasse „Niedrig“. Zieht man die Bauklasse als Indikator für Gebäudehöhe heran, wurden also in den Innenbezirken viele hohe Gebäude und in den westlichen Außenbezirken mittelhohe und niedrige Gebäude veräußert. Es ist davon auszugehen, dass diese

Verteilung in einem hohen Maß auch den Gebäudebestand widerspiegelt. Miethäuser in den Innenbezirken sind oftmals in einer höheren Bauklasse als jene in den Außenbezirken.

Der durchschnittliche Flächenumsatz pro Transaktion beträgt für den Zeitraum 2000-2022 620 m². Im Vergleich der Bezirksgruppen ist der höchste Flächenumsatz pro Transaktion im 1. Bezirk zu verzeichnen (im Durchschnitt 710 m² pro Transaktion). Dies könnte damit zusammenhängen, dass 87 der 124 Transaktionen im 1. Bezirk der Ausnutzungskategorie „hoch“ zugeordnet sind, was nicht nur auf eine hohe Gebäudehöhe, sondern auch auf eine vergleichsweise größere Liegenschaftsfläche hindeuten kann.

Vom Durchschnitt deutlich abweichende Flächenumsätze sind in der Gruppe niedriger Gebäude in den südlichen Außenbezirken (1.140 m² pro Transaktion) sowie den westlichen Außenbezirken (1.070 m² pro Transaktion) zu verzeichnen. In beiden Bezirksgruppen fällt auf, dass der Flächenumsatz bei Transaktionen mit niedrigen Gebäuden deutlich höher ist als in den Kategorien mittlerer und hoher Ausnutzbarkeit. Dies könnte statistische Ausreißer widerspiegeln, da die Kategorie „niedrig“ stadtweit mit 260 Transaktionen und einem Flächenumsatz von 266.230 m² deutlich kleiner ist als die Kategorien „mittel-hoch“ bzw. „hoch“. Eine weitere mögliche Erklärung ist, dass die Grundstücke niedriger Häuser in den südlichen und westlichen Außenbezirken generell größer sind als die Grundstücke hoher Mietwohnhäuser (z.B. aufgrund des Vorhandenseins von Gärten bei Grundstücken mit niedrigen Häusern). Hier ist nochmal darauf hinzuweisen, dass keine Informationen zur Wohnnutzfläche vorliegen, die über diesen Zusammenhang tiefergehend Aufschluss geben könnten.

Tabelle 5: Transaktionen von Altbau-Miethäusern nach Bezirksgruppen, Ausnutzbarkeit und Flächenumsatz

Bezirke	Niedrig (Bauklasse I)			Mittel (Bauklasse II + III)			Hoch (Bauklasse IV + V)			Alle Bauklassen		
	Transaktionen	Flächenumsatz (m ²)	Ø Flächenumsatz pro Transaktion (m ²)	Transaktionen	Flächenumsatz (m ²)	Ø Flächenumsatz pro Transaktion (m ²)	Transaktionen	Flächenumsatz (m ²)	Ø Flächenumsatz pro Transaktion (m ²)	Transaktionen	Flächenumsatz (m ²)	Ø Flächenumsatz pro Transaktion (m ²)
Innere Stadt (1. Bezirk)	-			5	1.530	310	88	67.600	770	125	88.610	710
Innenbezirke (2.-9. u. 20.)	27	20.200	750	564	343.770	610	1.551	969.800	630	2.905	1.802.040	620
Südliche Außenbezirke (10.-12. u. 23.)	89	101.830	1.140	526	290.050	550	223	120.600	540	989	596.940	600
Westliche Außenbezirke (13.-19.)	114	122.320	1.070	1.319	806.460	610	137	84.830	620	2.011	1.271.200	630
Nordöstliche Außenbezirke (21. u. 22.)	30	21.870	730	256	145.210	570	3	2.350	783	362	220.550	610
Wien gesamt	260	266.230	1.020	2.670	1.587.030	600	2.002	1.245.180	620	6.392	3.979.350	620

Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

2.3.3 AKTEUR:INNEN AM ALTBAU-MIETHAUSMARKT

Die Kaufpreissammlung unterscheidet sieben Akteurstypen. Neben öffentlichen Einrichtungen, also Gebietskörperschaften, dem Wohnfonds Wien, juristischen Personen mit öffentlichem Charakter (inkl. Konzerngesellschaften der Gemeinde Wien) sowie gemeinnützigen Bauvereinigungen wird bei privaten Akteur:innen zwischen Privatpersonen (=natürlichen Personen), Bescheidadressaten⁶ und juristischen Personen des Privatrechts (GmbH, OEG, KG, AG usw.) unterschieden.

In der vorliegenden Studie werden die Akteur:innen in drei Akteursgruppen zusammengefasst (siehe **Tabelle 6**): juristische Personen des Privatrechts („gewerbliche Unternehmen“⁷), Privatpersonen, sowie Sonstige. Die Zusammenfassung in die Kategorie Sonstige wird durchgeführt, da öffentliche Einrichtungen und gemeinnützige Bauvereinigungen nur eine geringe Bedeutung in den Transaktionen haben (<1% aller Transaktionen) und somit auf eine differenzierte Betrachtung verzichtet werden kann.

Tabelle 6: Akteursgruppen

Zusammengefasste Akteursgruppe für vorliegende Studie	Akteurstypen laut Kaufpreissammlung	Code in der Kaufpreissammlung
juristische Personen des Privatrechts (gewerbliche Unternehmen)	GmbH, OEG, KG, AG	8
Privatpersonen	Privatperson	9
	Bescheidadressaten	13
Sonstige	Gebietskörperschaften (Stadt Wien, Republik Österreich)	1, 4
	Wohnfonds Wien	6
	Juristische Personen mit öffentlichem Charakter, inkl. Konzerngesellschaften der Gemeinde Wien (Wirtschaftsagentur Wien, Wiener Stadtwerke, ÖBB, Wiener Wohnen, Wiener Linien, Wien Energie, Friedhöfe Wien)	5, 7, 10, 11, 12, 14
	gemeinnützige Bauvereinigungen (Bsp. Genossenschaften)	3

Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Darstellung (TU Wien, 2024)

⁶ Bescheidadressaten fallen zwar in den Definitionsbereich von Privatpersonen, kommen im analysierten Sample der Kaufpreissammlung jedoch nicht vor. Die Akteursgruppe Privatpersonen umfasst demnach nur alle mit dem Code 9 „Privatpersonen“ versehenen Einträge.

⁷ Definitivisch beinhalten juristische Personen des Privatrechts auch aus den Gebietskörperschaften ausgegliederte öffentliche Einheiten, die privatrechtlich organisiert sind. Solche Fälle sind, sofern sie einen Bezug zur Gebietskörperschaft Wien aufweisen, in der Kaufpreissammlung in der Kategorie „juristische Personen mit öffentlichem Charakter“ geführt. Für jene mit Bezug zur Bundesebene (z.B. ÖBB, ASFINAG) ist davon auszugehen, dass sie in der Kategorie „juristische Personen des Privatrechts“ geführt werden. Über diese Unschärfe in der Abgrenzung wird in der Folge hinweggesehen, da nicht davon ausgegangen werden kann, dass diese Einheiten im Segment der Altbau-Miethäuser eine nennenswerte Rolle spielen.

Wie relevant sind die definierten Akteursgruppen im Transaktionsgeschehen? Auf Kaufseite haben gewerbliche Unternehmen im Betrachtungszeitraum insgesamt 4.475 Altbau-Miethäuser erworben (inklusive Mehrfachverkäufe, siehe Kapitel 2.5). Das entspricht einem Anteil von 70% aller Altbau-Miethauskäufe. Privatpersonen erwarben 1.898 Altbau-Miethäuser (30%).⁸ Auf Verkaufsseite dominieren im Gegensatz dazu Privatpersonen. Im Betrachtungszeitraum waren sie für 3.677 bzw. 58% aller Verkäufe verantwortlich. Die verbleibenden 2.682 bzw. 42% wurden von gewerblichen Unternehmen verkauft (siehe **Tabelle 7**).

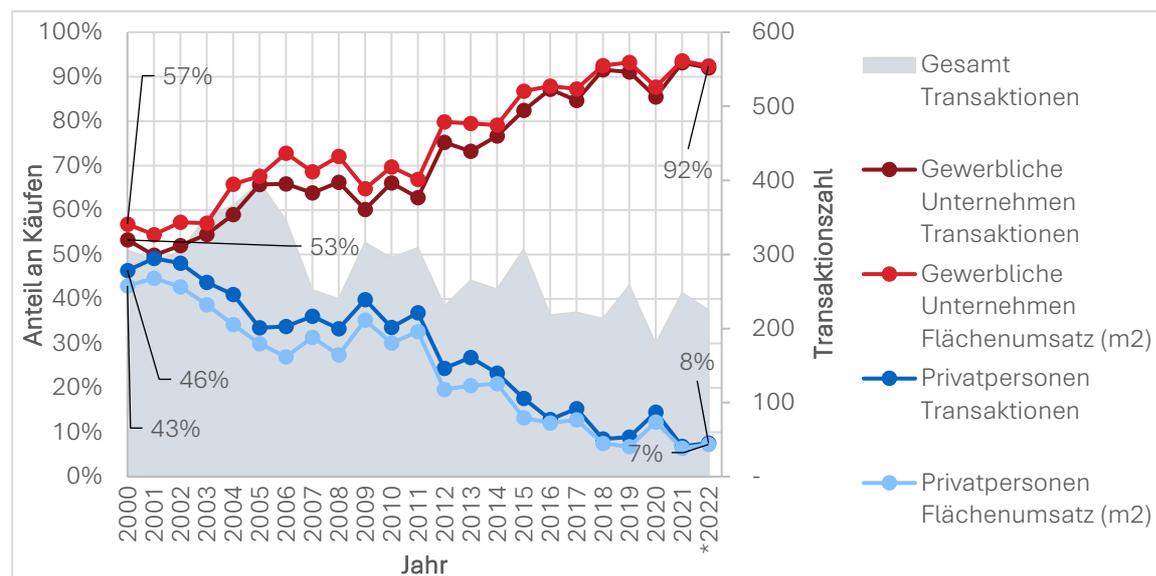
Tabelle 7: Transaktionen und Flächenumsatz, gewerbliche Unternehmen und Privatpersonen, 2000-2022

	Transaktionen			Flächenumsatz in m ²		
	Gewerbliche Unternehmen	Privatpersonen	Gesamt (inkl. „Sonstige“)	Gewerbliche Unternehmen	Privatpersonen	Gesamt (inkl. „Sonstige“)
Kauf	4.475 (70%)	1.898 (30%)	6.392 (100%)	2.929.400 (74%)	1.028.600 (26%)	3.979.300 (100%)
Verkauf	2.682 (42%)	3.677 (58%)	6.392 (100%)	1.892.500 (48%)	2.062.400 (52%)	3.979.300 (100%)

Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Darstellung (TU Wien, 2024)

Der Anteil am Flächenumsatz über den gesamten Betrachtungszeitraum ist bei gewerblichen Unternehmen als Käufer:innen mit 74% höher als der Anteil an den Transaktionen (70%), was auf leicht überdurchschnittlich große Grundstücke hindeutet, die von gewerblichen Unternehmen erworben werden. Äquivalent dazu deutet der etwas geringere Anteil am Flächenumsatz (26%) im Vergleich zum Transaktionsvolumen (30%) bei Privatpersonen auf leicht unterdurchschnittlich große Transaktionsflächen hin (siehe **Tabelle 7**). Tatsächlich liegt die durchschnittliche Transaktionsfläche von Privatpersonen mit 540 m² je Transaktion etwas unter dem Wert von gewerblichen Unternehmen, deren Transaktionen im Durchschnitt 660 m² betragen (eigene Berechnung auf Basis der Kaufpreissammlung).

Abbildung 5: Entwicklung der Anteile an Käufen und des Flächenumsatzes nach Akteursgruppe, 2000-2022



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024).

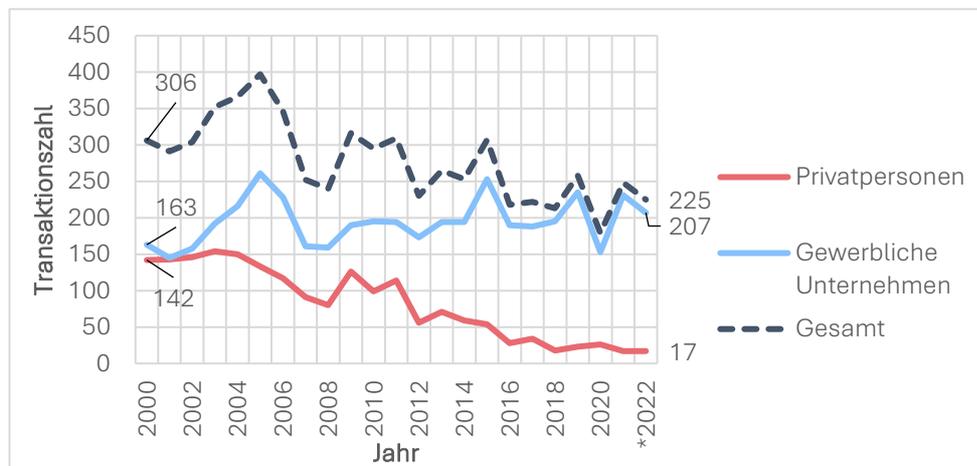
*2022 teilweise unvollständig

⁸ Die Gruppe der sonstigen Akteure machte weniger als 1% aus und wird deshalb nicht separat behandelt.

Über den Betrachtungszeitraum hat der Anteil gewerblicher Unternehmen als Käufer:innen auf dem Markt deutlich zugenommen, während die Gesamtzahl der Transaktionen tendenziell, wenn auch nicht stetig, abnimmt (siehe Abbildung 5). Im Jahr 2000 machten gewerbliche Unternehmen 53% der Käufer:innen aus. Dieser Anteil ist bis zum Jahr 2022 auf 92% gestiegen. Gleichzeitig ist der Anteil von Privatpersonen als Käufer:innen deutlich gesunken (von 46% im Jahr 2000 auf 8% im Jahr 2022). Gewerbliche Unternehmen dominieren also zunehmend das Kaufgeschehen. Das wird auch in der Betrachtung der Absolutzahlen an Käufen nach Akteurstyp deutlich (siehe Abbildung 6). Die Zahl der Käufe, die von Privatpersonen getätigt werden, sinkt von 142 im Jahr 2000 auf 17 im Jahr 2022. Jene von gewerblichen Unternehmen getätigt steigen von 163 auf 207.

Sonstige Akteur:innen machen einen vernachlässigbaren Anteil an Transaktionen aus. Hierbei ist zu beachten, dass der untersuchte Datensatz auch Mehrfachtransaktionen, also Verkäufe von Immobilien, die innerhalb des Betrachtungszeitraums mehrfach Eigentümer:in gewechselt haben, miteinschließt. Wie in Kapitel 2.5 näher erläutert wird, wurden etwa 24% der Transaktionen innerhalb von fünf Jahren wiederverkauft und ein Großteil dieser Transaktionen wurde von gewerblichen Unternehmen getätigt. Die Zahl der Transaktionen entspricht deshalb nicht der Verschiebung des Bestandseigentums.

Abbildung 6: Entwicklung der Anzahl an Käufen nach Akteursgruppe, 2000-2022



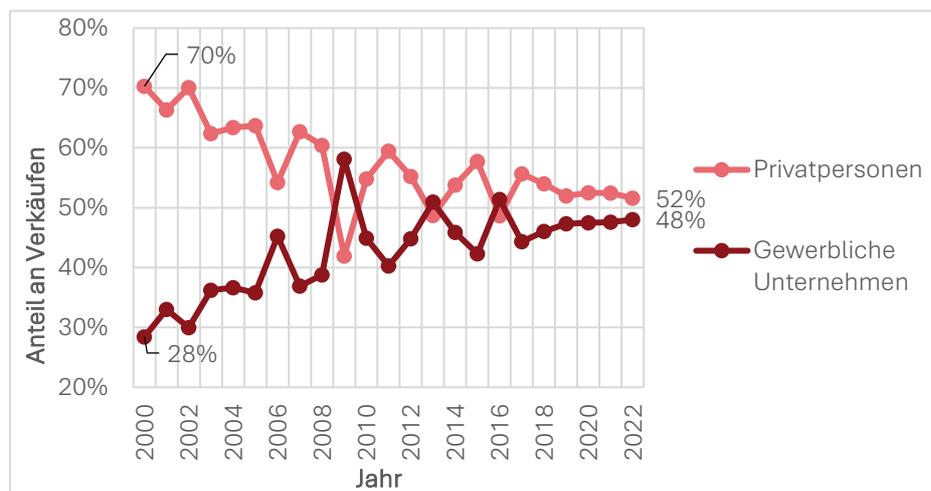
Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024).

* 2022 teilweise unvollständig

Eine ähnliche, jedoch weniger ausgeprägte Dynamik ist auf Verkäuferseite zu beobachten. Im zeitlichen Verlauf stieg der Anteil gewerblicher Unternehmen als Verkäufer:in von 28% aller Transaktionen im Jahr 2000 auf 48% im Jahr 2022 (siehe Abbildung 7). Der Anteil der Verkäufe durch Privatpersonen sank von 70% auf 52%. Der Anteil sonstiger Akteur:innen liegt wie auch bei den Käufen unter 1%. Neben den Käufen dominieren gewerbliche Unternehmen im Zeitverlauf also auch zunehmend auf Verkaufsseite das Marktgeschehen, wenn auch weniger ausgeprägt als auf Kaufseite. Mit einem steigenden Bestand an Häusern in ihrem Eigentum treten sie aber immer öfter auch als Verkäufer:in auf. Privatpersonen verlieren im Gegensatz dazu sowohl als Käufer:in als auch als Verkäufer:in an Relevanz, wobei sie als Käufer:in nur noch wesentlich seltener auftreten (8% aller Käufe in 2022) als Verkäufer:in

(48% aller Verkäufe in 2022). Eine naheliegende Erklärung ist, dass dies den hohen Anteil an Häusern widerspiegelt, der traditionell im Besitz von Privatpersonen ist.

Abbildung 7: Anteile an Transaktionen - Gewerbliche Unternehmen und Privatpersonen als Verkäufer:innen



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024).

Verglichen mit dem in der Vorgängerstudie von Gutheil-Knopp-Kirchwald et al. (2012) untersuchten Zeitraum von 2000-2010 hat sich die Entwicklung hin zu gewerblichen Unternehmen, die als Käufer:innen bzw. als Verkäufer:innen auftreten, noch weiter verstärkt. Während von 2000 bis 2010 noch etwa 60% der Käufe von gewerblichen Unternehmen getätigt wurden, stieg dieser Anteil von 2011 bis 2022 auf 82% an. Gleichzeitig wurden 2000-2011 noch 39% der Käufe von Privatpersonen getätigt. Dieser Anteil sank im letzten Jahrzehnt auf 17%. Auf Verkaufsseite lag der Anteil von gewerblichen Unternehmen als Verkäufer:in 2000-2010 bei 38%. In der letzten Dekade ist dieser Wert auf 46% aller Verkäufe gestiegen. Analog sank der Anteil bei Verkäufen, die von Privatpersonen getätigt werden von 60% auf 53%, was auf einen sinkenden Altbau-Miethausbestand im Eigentum von Privatpersonen hindeutet⁹.

Abbildung 8 bzw. Abbildung 9 zeigen, welche Akteursgruppen von welchen Akteursgruppen kaufen und die Entwicklung dieser Relationen über die Zeit. Deutlich wird, dass der Anteil an Käufen von Privatpersonen, die von Privatpersonen kaufen, rapide zurückgegangen ist. Waren das etwa 2000-2010 noch 28% aller Käufe, waren es 2011-2022 nur mehr 11% (siehe Abbildung 8). Noch stärker ist der Rückgang im Vergleich der Ränder der Zeitreihe. Hier ist der Anteil von 35% 2000-2004 auf 6% 2020-2022 aller Käufe gesunken (siehe Abbildung 9). Auch der Anteil der Käufe, bei denen Privatpersonen von gewerblichen Unternehmen kaufen ist gesunken, von 11% aller Käufe 2000-2010 auf 6% 2011-2022.

⁹ Transaktionen, in denen sonstige Akteure beteiligt sind, werden hier nicht separat ausgewiesen, weshalb die Summe nicht 100% ergibt.

Abbildung 8 und Abbildung 9: Wer kauft von wem? Anteil an Transaktionen mit Altbau-Miethäusern

Abbildung 8: Vergleich der Dekaden 2000-2010 und 2011-2022

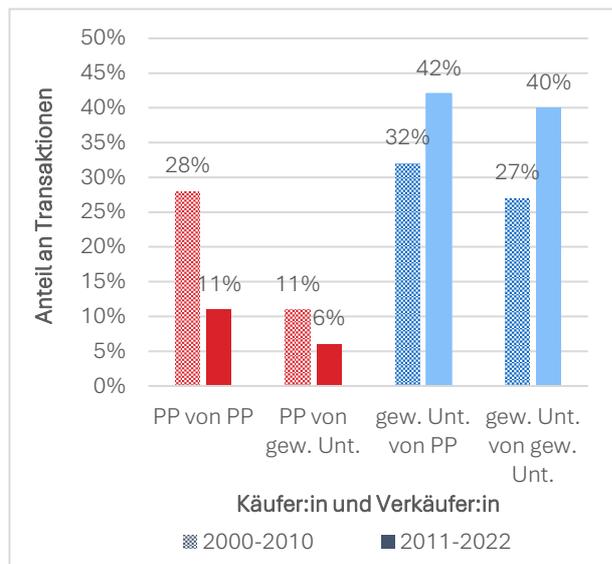
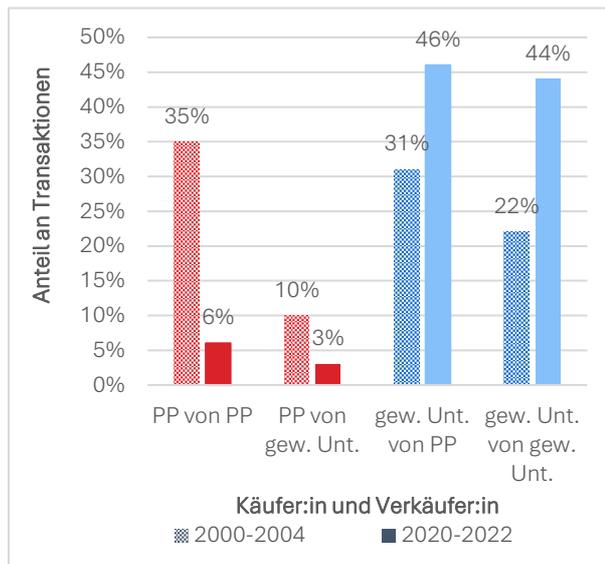


Abbildung 9: Vergleich der Ränder der Zeitreihe 2000-2004 und 2020-2022



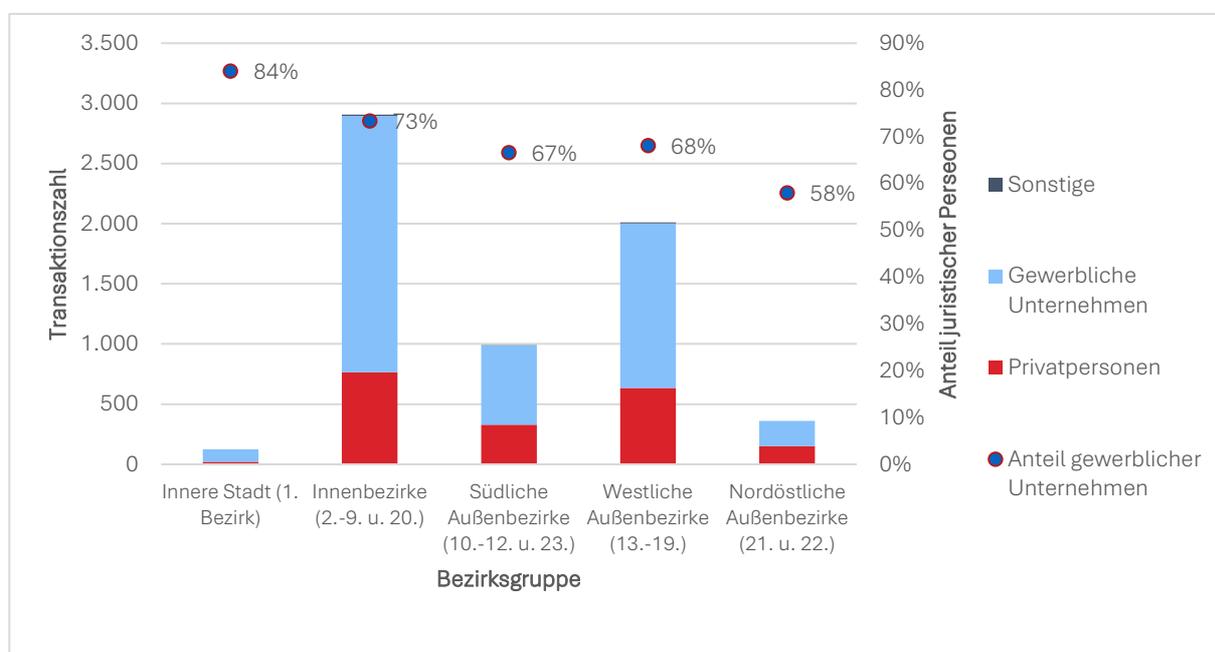
Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Hinweis: Sonstige Akteur:innen (GBV und öffentliche Einrichtungen) werden aufgrund geringer Anteile (>1%) nicht dargestellt.

Der Anteil der Käufe, bei denen gewerbliche Unternehmen von gewerblichen Unternehmen kaufen, ist gleichzeitig merklich gestiegen. Waren es 2000-2010 noch 27% aller Käufe, die in dieser Relation getätigt wurden, waren es 2011-2022 bereits 40%. Wiederum sind die Ränder der Zeitreihe noch deutlicher. 2000-2004 waren es 22% aller Käufe von gewerblichen Unternehmen zu gewerblichen Unternehmen, 2020-2022 bereits 44%. Insbesondere ist auch der Anteil an Transaktionen, bei denen gewerbliche Unternehmen Altbau-Miethäuser von Privatpersonen kaufen, gestiegen: von 32% auf 42% im Vergleich der Dekaden und noch deutlicher von 31% auf 46% an den Rändern der Zeitreihe. Privatpersonen verlieren also zunehmend an Bedeutung als Käufer:innen, sowohl wenn sie von Privatpersonen kaufen als auch wenn sie von gewerblichen Unternehmen kaufen. Demgegenüber gewinnen gewerbliche Unternehmen an Bedeutung, sowohl als Käufer:innen von Privatpersonen als auch als Käufer:innen von gewerblichen Unternehmen. Das verdeutlicht, dass gewerbliche Unternehmen zunehmend das Marktgeschehen dominieren.

Räumlich ist die Dominanz gewerblicher Unternehmen als Käufer:in am ausgeprägtesten im 1. Bezirk (84% der Transaktionen) und in den Innenbezirken (74% der Transaktionen), während die nordöstlichen Außengebiete mit einem Anteil von 58% den geringsten Anteil an Käufen durch gewerbliche Unternehmen aufweisen, gefolgt von den südlichen und westlichen Außenbezirken (siehe Abbildung 10). Die „Professionalisierung“ des Marktes, im Sinne einer Verschiebung hin zu gewerblichen Unternehmen als Eigentümer:in samt ihrer Bewirtschaftungsstrategien, betrifft, relativ betrachtet, also vor allem zentrumsnahe Bezirke. Das deckt sich mit den Ergebnissen von Gutheil-Knopp-Kirchwald et al. (2012) für den Zeitraum 2000-2010. Zu beachten ist, dass die Gesamtzahl der Transaktionen wie auch in Abbildung 10 sichtbar stark variiert. Während der Anteil der gewerblichen Unternehmen in der Inneren Stadt am höchsten ist, ist die Gesamtzahl der Häuser, die von dieser Gruppe erworben wird, absolut betrachtet am niedrigsten von allen Bezirksgruppen. Die absolut betrachtet meisten Gebäude wurden von gewerblichen Unternehmen in Innenbezirken erworben (2.132), gefolgt von den westlichen Außenbezirken (1.369).

Abbildung 10: Räumliche Verteilung der Altbau-Miethaustransaktionen nach Käufer:innengruppen, 2000-2022



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

2.4 PREISENTWICKLUNG AM ALTBAU-MIETHAUSMARKT

Für die Betrachtung der Preisentwicklung am Altbau-Miethausmarkt werden ausschließlich mit Kaufvertrag getätigte Transaktionen berücksichtigt. Außerdem werden Transaktionen für Häuser im 1. Bezirk aufgrund im Vergleich zu den anderen Bezirksgruppen sehr hohen Preisen und niedrigen Transaktionszahlen aus der Analyse ausgeschlossen. Die Preise für Altbau-Miethäuser werden anhand von vier Preisindikatoren dargestellt:

- Mittelwert (=arithmetisches Mittel)
- Medianpreis
- Mittelwert (=arithmetisches Mittel) pro Quadratmeter Transaktionsfläche
- Medianpreis pro Quadratmeter Transaktionsfläche

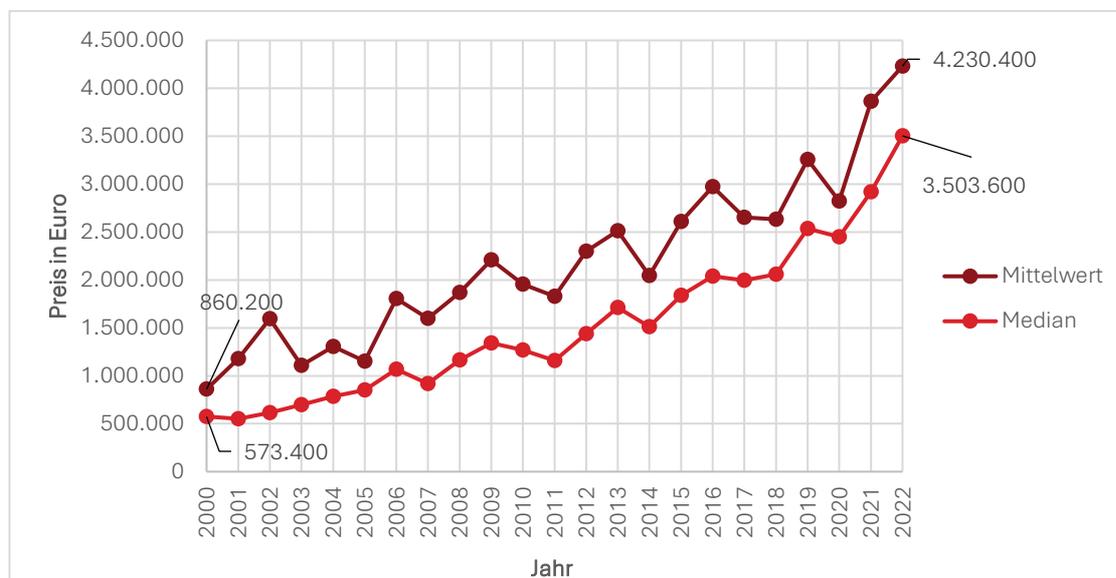
Zu Vergleichszwecken werden die Preise nach dem Verbraucherpreisindex auf Basis des Jahres 2020 inflationsbereinigt. Alle Preise verstehen sich daher in Bezug auf Preise dieses

Jahres. Zu beachten ist, dass es sich um nicht-qualitätsbereinigte Preise handelt, im Gegensatz etwa zu den von der Österreichischen Nationalbank oder der Statistik Austria regelmäßig veröffentlichten Immobilienpreisen. Eine Qualitätsbereinigung ist mit dem verwendeten Datensatz nicht möglich. Im Vergleich zu qualitätsbereinigten Preisen überschätzen die Daten daher die Preise.

2.4.1 PREISENTWICKLUNG INSGESAMT

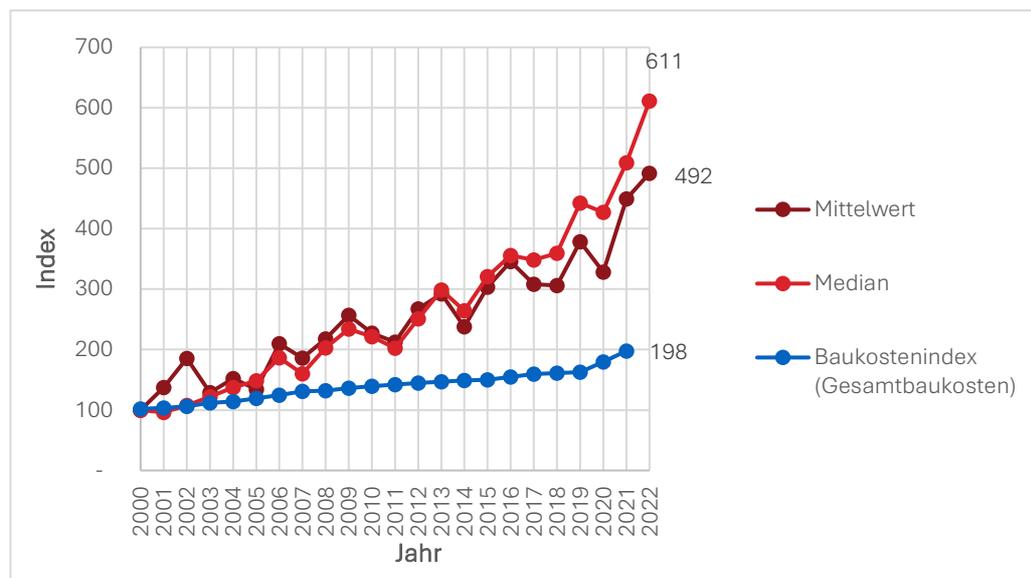
Abbildung 11 und **Abbildung 12** zeigen die Preisentwicklung der Mittelwerte und Mediane in absoluten sowie in relativen Zahlen (Index). Zwischen 2000 und 2022 ist ein deutlicher Anstieg der Preise zu verzeichnen. Im Jahr 2000 betrug der durchschnittliche Preis etwa €860.000, während er sich bis 2022 auf rund €4,23 Millionen erhöhte. Der Medianwert lag im Jahr 2000 bei rund €573.000 und stieg bis 2022 auf rund €3,5 Millionen. Dies entspricht einem Anstieg des Durchschnittspreises um 392% und des Medianpreises um 511% (siehe Indexpreisentwicklung in **Abbildung 12**).

Abbildung 11: Entwicklung der Preise von Altbau-Miethäusern, 2000-2022 (Transaktionen mit Kaufvertrag, ohne 1. Bezirk), reale Preise 2020



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Abbildung 12: Index der Preisentwicklung von Altbau-Miethäusern (Transaktionen mit Kaufvertrag, ohne 1. Bezirk, 2000=100, reale Preise 2020) und Baukostenindex (Gesamtbaukosten Wohnungs- und Siedlungsbau, 2000=100)



Quelle: Kaufpreissammlung, OENB, Baupreis- und Baukostenindex (OeNB, 2024), eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Die Differenz zwischen arithmetischem Mittel und Median kann dadurch erklärt werden, dass einige sehr hohe Preise den Mittelwert nach oben ziehen. Der Median hingegen repräsentiert genau die Mitte der Datenreihe und ist damit weniger sensitiv auf statistische Extremwerte. Wenn der Medianwert relativ stärker steigt als der Mittelwert, bedeutet dies, dass die Preise in der Mitte der Datenreihe schneller gestiegen sind als der Mittelwert. Dies könnte darauf hinweisen, dass die Preiserhöhungen hauptsächlich in einem bestimmten Bereich der Datenverteilung stattgefunden haben, während andere Bereiche weniger stark betroffen waren.

Der Vergleich mit dem allgemeinen Baukostenindex (Gesamtbaukosten für Wohnhaus- und Siedlungsbau) zeigt, dass die Preise für Altbau-Miethäuser deutlich stärker gestiegen sind als die Baukosten (Abbildung 12). Während sich die Baukosten zwischen 2000 und 2021 knapp verdoppelt haben, hat sich der Mittelwert der Preise für Altbau-Miethäuser fast verfünffacht. Hierbei handelt es sich insofern um ein konservatives Maß, als die Preise für Altbau-Miethäuser im Gegensatz zum Baukostenindex inflationsbereinigt sind. Die bezahlten Preise spiegeln also, entgegen oftmaliger Argumentation in der öffentlichen Debatte, nur bedingt höhere Preise für die Sanierung bzw. bauliche Erhaltung der Gebäude wider.

Da die Liegenschaftsflächen der veräußerten Altbau-Miethäuser variieren, ermöglichen Quadratmeterpreise einen direkteren Vergleich zwischen Transaktionen unabhängig von ihrer Größe und sind somit ein robusterer Indikator der Preisentwicklung. Die Quadratmeterpreise können auf zwei Arten berechnet werden: Bei Quadratmeterpreisen pro Transaktion wird für jede Transaktion ein Quadratmeterpreis berechnet und über alle Transaktionen ein Mittelwert errechnet. Somit fließt jede Transaktion, ungeachtet ihrer Fläche/Größe, zu gleichen Teilen in die Berechnung ein. Bei gewichteten Preisen wird dagegen der Quadratmeterpreis mit der Fläche einer Transaktion gewichtet und daraus ein Mittelwert über alle Transaktionen berechnet. Entsprechend spiegelt der gewichtete Preis die Bedeutung der Transaktionen in Relation zur jeweiligen Transaktionsfläche wider, was bei ungewichteten Preisen nicht der Fall ist. Der gewichtete Preis bezieht sich auf den durchschnittlichen Preis aller verkauften Quadratmeter.

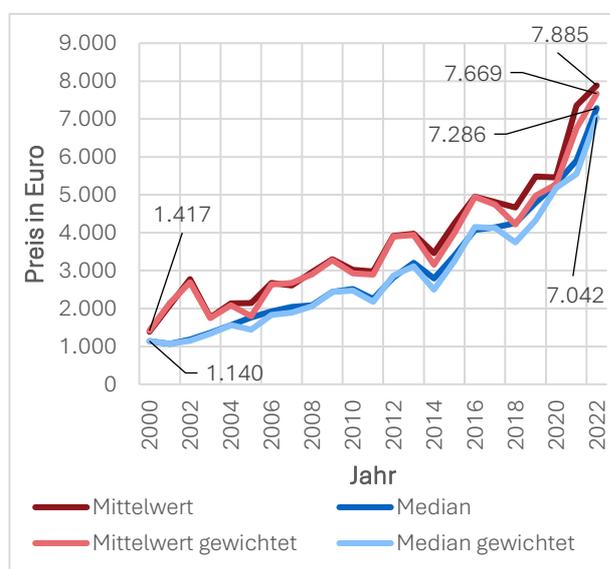
Abbildung 13 und **Abbildung 14** zeigen die Entwicklung der Quadratmeterpreise für Altbau-Miethäuser im Zeitraum 2000-2022 bzw. die Entwicklung des entsprechenden Preisindexes.

Die dargestellten Quadratmeterpreise beziehen sich auf die Preisentwicklung pro Quadratmeter der verkauften Liegenschaftsfläche und nicht auf die Wohnnutzfläche zu der, wie oben erläutert, keine Daten zur Verfügung stehen.

Die Quadratmeterpreise sind, wie auch die oben betrachteten Gesamtpreise, im Betrachtungszeitraum deutlich gestiegen. Der durchschnittliche gewichtete Quadratmeterpreis ist von €1.417 im Jahr 2000 auf €7.669 im Jahr 2022 gestiegen. Das entspricht einem relativen Anstieg von 441% (siehe **Abbildung 13**). Der Medianwert (gewichtet) ist von €1.140 im Jahr 2000 auf €7.042 im Jahr 2022 gestiegen, was einem Anstieg um 518% entspricht.

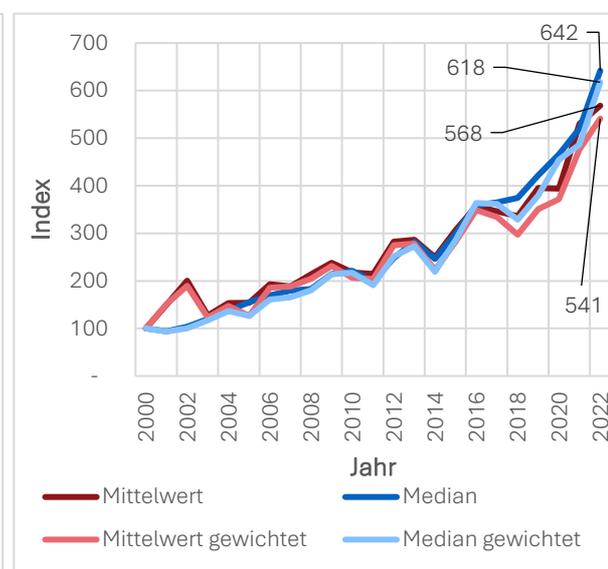
Wie bei den Transaktionspreisen zeigt der Mittelwert (gewichtet und ungewichtet) auch bei den absoluten Quadratmeterpreisen etwas höhere Werte als der Median. So beträgt der ungewichtete Mittelwert im Jahr 2022 €7.885/m² und der entsprechende Medianwert €7.286/m² (siehe **Abbildung 14**).

Abbildung 14: Quadratmeterpreise von Altbau-Miethäusern (Liegenschaftsfläche), 2000-2022, Mittelwert und Median (Transaktionen mit Kaufvertrag, ohne 1. Bezirk), reale Preise 2020



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Abbildung 13: Index der Quadratmeterpreise von Altbau-Miethäusern (Liegenschaftsfläche), 2000-2022, Mittelwert und Median, reale Preise 2020

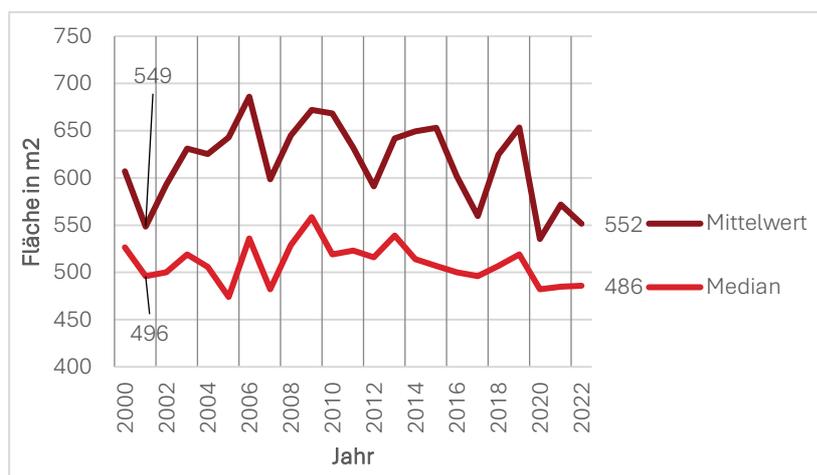


Zusätzlich zu möglichen Preiseffekten durch den direkten Vergleich unterschiedlich großer Transaktionen können auch Veränderungen im Marktsegment über die Zeit zu Preiseffekten führen. Es könnte zum Beispiel sein, dass sich das Angebot an größeren Einheiten im Vergleich zu kleineren Einheiten erhöht, was sich in einem schnelleren Anstieg der Preise widerspiegelt. Ein Vergleich der ungewichteten und gewichteten Quadratmeterpreise gibt Einblick, inwiefern die Entwicklung der Kaufpreise durch die Liegenschaftsgröße getrieben wird. Wenn gewichtete Werte, die die Liegenschaftsgröße einbeziehen, gegenüber ungewichteten Wert stärker ansteigen, ist das ein Hinweis, dass ein solcher Größeneffekt vorliegt.

Wie in **Abbildung 13** ersichtlich weichen die nach Transaktionsfläche gewichteten Mittel- und Medianwerte nur geringfügig von den ungewichteten Werten ab. So weicht etwa der gewichtete Medianwert im Jahr 2022 um -244€/ m² vom ungewichteten Medianwert von €7.286/m² ab. Insbesondere die Indexbetrachtung deutet auf eine fast analoge Dynamik der gewichteten und ungewichteten Werte hin, als auch, analog dazu, von Mittelwert und Median, wenngleich der Medianwert einen etwas stärkeren Anstieg aufweist (siehe **Abbildung 13**). Dies legt nahe, dass in der Entwicklung der Kaufpreise kein signifikanter Größeneffekt durch die Liegenschaftsgröße vorliegt, der die Preisanstiege erklären könnte.

Abbildung 15 zeigt, dass sich die durchschnittliche Transaktionsfläche im zeitlichen Verlauf kaum verändert hat. Der Median lag im Jahr 2000 bei rund 527m² und im Jahr 2022 bei 486m². Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich für den Mittelwert. Das unterstreicht noch einmal, dass die Transaktionsfläche keinen erheblichen Einfluss auf die Preisentwicklung hat. In weiterer Folge werden daher die ungewichteten Preise und Quadratmeterpreise weiterverwendet. Einschränkend anzumerken ist, dass die Liegenschaftsgröße nur ein grober Indikator für die Gebäudegröße und damit die verkaufte Wohnfläche ist. Entsprechend kann ein Größeneffekt durch die Betrachtung der Liegenschaftsfläche nicht vollends ausgeschlossen werden, da die Wohnfläche auch zwischen Liegenschaften mit gleicher Liegenschaftsgröße variieren kann. Generell kann aber auch auf Basis der Liegenschaftsgröße darauf geschlossen werden, dass dieser Effekt begrenzt ist.

Abbildung 15: Durchschnittliche Transaktionsfläche, 2000-2022



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Ein weiterer möglicher Effekt, der zu steigenden Preisen führen kann ist die räumliche Verlagerung. So könnte sich das Transaktionsgeschehen zunehmend in Gebiete verlagert haben, in denen die Preise höher sind und somit die Preissteigerungen erklärt werden. Die Daten geben kein Indiz, dass dieser Effekt einen relevanten Einfluss hat. Wie in Kapitel 2.3. dargestellt, hat sich das Transaktionsgeschehen zunehmend aus den Innenbezirken in die südlichen und westlichen Außenbezirke verlagert und die Innenbezirke haben insgesamt mehr als 12 Prozentpunkte am gesamten Transaktionsgeschehen verloren. Wie im folgenden Abschnitt gezeigt, lagen die Durchschnittspreise in den Innenbezirken am Anfang und am Ende der Zeitreihe deutlich über dem stadtweiten Durchschnitt. Jene in den südlichen und westlichen Außenbezirken, in die sich das Transaktionsgeschehen zunehmend verlagert hat, unter dem Durchschnitt. Es ist daher nicht von einem bedeutenden räumlichen Preiseffekt auszugehen.

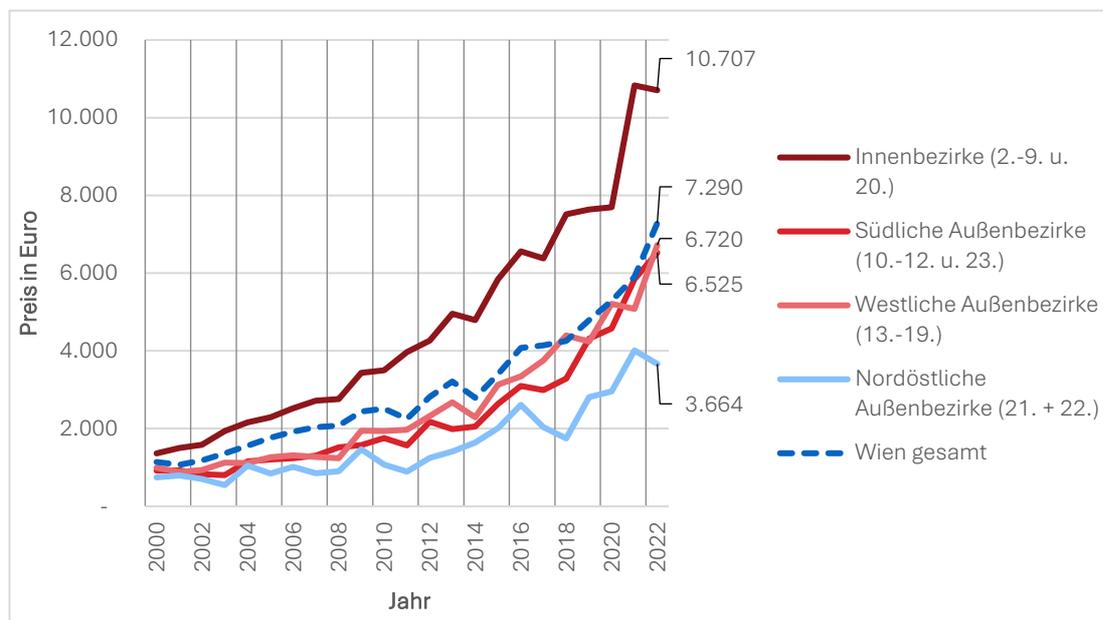
Ein möglicher Qualitätseffekt, bei dem die gestiegenen Preise bauliche Aufwertungen und Investitionen widerspiegelt, kann, wie oben beschrieben, auf Basis der vorliegenden Daten nicht untersucht und daher weder ausgeschlossen noch bestätigt bzw. quantifiziert werden. Unabhängig dieser Effekte in der Determinierung der Preise lässt sich konstatieren, dass die Preisentwicklung eine gestiegene Bereitschaft auf Käufer:innenseite signalisiert, zunehmend hohe Preise zu zahlen. Das erhöht gleichzeitig auch den Druck mittels geeigneter Bewirtschaftungsmethoden entsprechende Renditen zu erwirtschaften, um die hohen Kaufpreise zurückzuerdienen.

2.4.2 PREISENTWICKLUNG NACH RÄUMLICHEN MERKMALEN

Im Folgenden werden die Preise für Altbau-Miethäuser nach räumlichen Kategorien betrachtet. Dafür werden die Preise nach Bezirksgruppen betrachtet.

Wie oben dargelegt stieg der Medianquadratmeterpreis für Altbau-Miethäuser (Liegenschaftsfläche) in Wien um 542%, von €1.135 im Jahr 2000 auf €7.286 im Jahr 2022. Eine Differenzierung der Preise nach Bezirksgruppen zeigt, dass die Preise für Altbau-Miethäuser zu Beginn der Zeitreihe, vor allem im Jahr 2000, noch deutlich weniger stark voneinander abweichen als zum Ende der Zeitreihe (**Abbildung 16**). Die „Preisschere“ ist also zunehmend aufgegangen. Die signifikantesten Preisanstiege können in den Bezirksgruppen mit den größten Anteilen am Transaktionsgeschehen beobachtet werden (siehe **Abbildung 17**).

Abbildung 16: Quadratmeterpreise (Median) nach Bezirksgruppen (Liegenschaftsfläche, Transaktionen mit Kaufvertrag, ohne 1. Bezirk), 2000-2022, reale Preise 2020



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

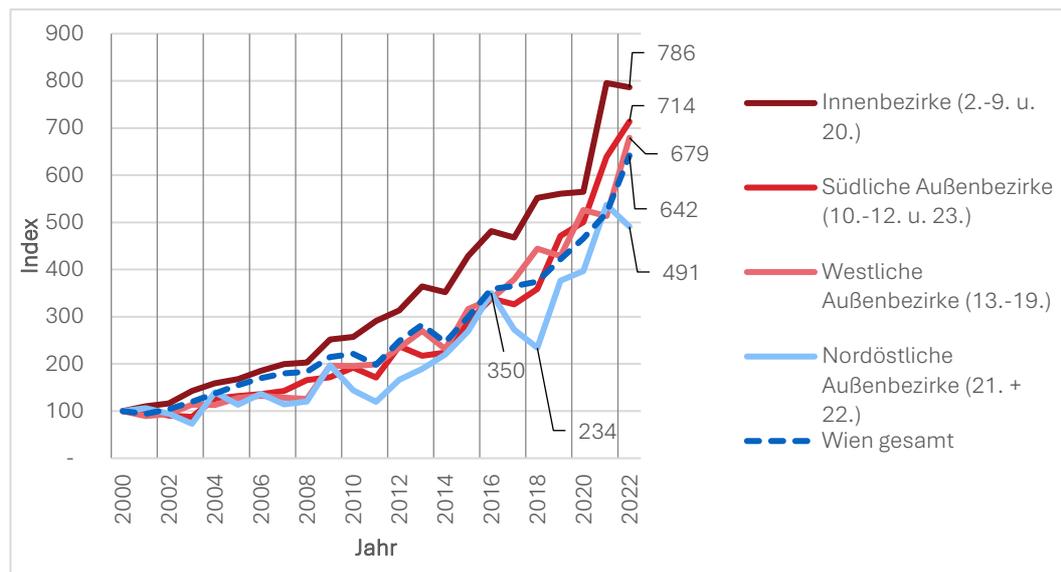
In den Innenbezirken, der Bezirksgruppe, in der zwischen 2000 und 2022 mit 45% die anteilig meisten Transaktionen getätigt wurden, zeigen sich die absolut und relativ höchsten Preissteigerungen. Hier stieg der Median der Quadratmeterpreise von etwa €1.362 im Jahr 2000 auf rund €10.707 im Jahr 2022 an, was einem Preisanstieg von 686% entspricht.

Die Kaufpreise in den Innenbezirken verzeichnen insbesondere ab dem Jahr 2008 einen deutlich stärkeren Anstieg als die Preise anderer Bezirksgruppen. In den westlichen Außenbezirken, der Bezirksgruppe mit der die Veränderung der Anteile am Transaktionsgeschehen betreffend stärksten Dynamik (zwischen 2000 und 2022 von 35% auf 43% aller Transaktionen) stiegen die Quadratmeterpreise um 579%; von €989/m² auf €6.720/m². Als zweite Bezirksgruppe mit wachsendem Anteil an Transaktionen mit Altbau-Miethäusern (von 15% auf 20% der Transaktionen zwischen 2000 und 2022) verzeichnen die südlichen Außenbezirke einen Preisanstieg von 614%, von €914/m² auf €6.525/m².

Den vergleichsweise geringsten Preisanstieg verzeichnen die nordöstlichen Außenbezirke mit etwa 391% (Veränderung von €746/m² im Jahr 2000 auf €3.664/m² im Jahr 2022). Wie oben beschrieben wurden im 21. und 22. Bezirk auch relativ wenige Transaktionen getätigt (6% der Transaktionen). Insbesondere ab dem Jahr 2016 sind die Preise in den transaktions-

stärkeren westlichen und südlichen Außenbezirken stärker als in den nordöstlichen Außenbezirken gestiegen. Auffallend dabei ist auch, dass die nordöstlichen Außenbezirke die einzige Bezirksgruppe mit einem zwischenzeitlich deutlichen Rückgang der Preise waren, von einem Indexwert von 350 im Vergleich zum Ausgangsjahr 2000 im Jahr 2016 auf 234 im Jahr 2018 (**Abbildung 17**). Aufgrund der absolut niedrigen Transaktionszahl hat sich dieser Rückgang aber nicht in den stadtweiten Preisen widerspiegelt.

Abbildung 17: Quadratmeterpreise (Median) nach Bezirksgruppen (Liegenschaftsfläche, ohne 1. Bezirk), 2000-2022, Index, reale Preise 2020



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Aufgrund niedriger jährlicher Fallzahlen (124 Transaktionen insgesamt, teilweise keine oder nur eine Transaktion pro Jahr) wird die Innere Stadt (1. Bezirk) hier nicht eigens ausgewiesen. Medianquadratmeterpreise im 1. Bezirk bewegen sich in transaktionsstärkeren Jahren zwischen €5.587/m² im Jahr 2001 (11 Transaktionen), €14.245/m² im Jahr 2006 (17 Transaktionen), €15.818/m² im Jahr 2009 (10 Transaktionen) und €23.303/m² im Jahr 2015 (6 Transaktionen). Der Medianquadratmeterpreis (Liegenschaftsfläche) für den gesamten Zeitraum beträgt €15.586/m² und damit mehr als doppelt so hoch wie der stadtweite Medianquadratmeterpreis (ohne 1. Bezirk).

2.4.3 PREISENTWICKLUNG NACH KÄUFER:INNENGRUPPE

Bereits zu Beginn der Zeitreihe im Jahr 2000 waren die von gewerblichen Unternehmen gezahlten Kaufpreise deutlich über jenen, die von Privatpersonen gezahlt wurden. So haben gewerbliche Unternehmen damals etwa rund €660.000 pro Altbau-Miethaus bezahlt, während Privatpersonen rund €470.000 bezahlt haben, was einer Differenz von rund €190.000 entspricht.

Die Kaufpreisentwicklung nach Käufer:innengruppe zeigt, dass es seither deutlich höhere Preissteigerungen bei gewerblichen Unternehmen als Käufer:innen gab, insbesondere seit 2007 (siehe **Abbildung 18** und **Abbildung 19**). Im Jahr 2022 lag der Preis für Privatpersonen im Jahr 2022 bei rund €2,3 Millionen und jener für gewerbliche Unternehmen bei rund €3,6 Millionen. Somit entspricht die Differenz im Jahr 2022 bereits rund €1.4 Millionen.

Eine analoge Entwicklung zeigt sich bei der Analyse des Quadratmeterpreises der Liegenschaftsfläche. Im Jahr 2000 lag der durchschnittliche Kaufpreis, der von Privatpersonen gezahlt wurde bei €1.000/m², jener von gewerblichen Unternehmen bei €1.289/m², was einer Differenz von €289 entspricht. Im Jahr 2022 lagen diese Werte bei €5.693/m² bzw. €7.374/m²,

mit einer Differenz von €1.681. Diese Entwicklung bestätigt sich bei der Betrachtung der Indexwerte. Gewerbliche Unternehmen verzeichnen zusätzlich zum ohnehin schon höheren Ausgangsniveau relativ betrachtet höhere Steigerungen. Der Index der Preisentwicklung für Privatpersonen (2000=100) lag im Jahr 2022 bei 497 Punkten, jener für gewerbliche Unternehmen bei 542 Punkten. Auf den Quadratmeterpreis gerechnet waren die Unterschiede geringer, im Jahr 2022 für Privatpersonen (2000=100) 569 Punkte, bei gewerblichen Unternehmen 572 Punkte.

Theoretisch ist die höhere Zahlungsbereitschaft gewerblicher Unternehmen nicht überraschend. Gewerbliche Unternehmen operieren in der Regel mit höheren Renditeerwartungen als Privatpersonen, was sich auch in der Bereitschaft, höhere Kaufpreise zu zahlen, widerspiegeln kann (Blaas et al. 2007). Allerdings erhöhen die hohen Kaufpreise für diese Akteursgruppe den Druck, geeignete Bewirtschaftungsstrategien einzusetzen um die Immobilie zu „optimieren“ und die gezahlten Kaufpreise zurückzuerzielen.

Abbildung 19: Kaufpreise (Median) für Altbau-Miethäuser nach Eigentümer:innengruppe, (ohne 1. Bezirk, nur mit Kaufvertrag), reale Preise 2020

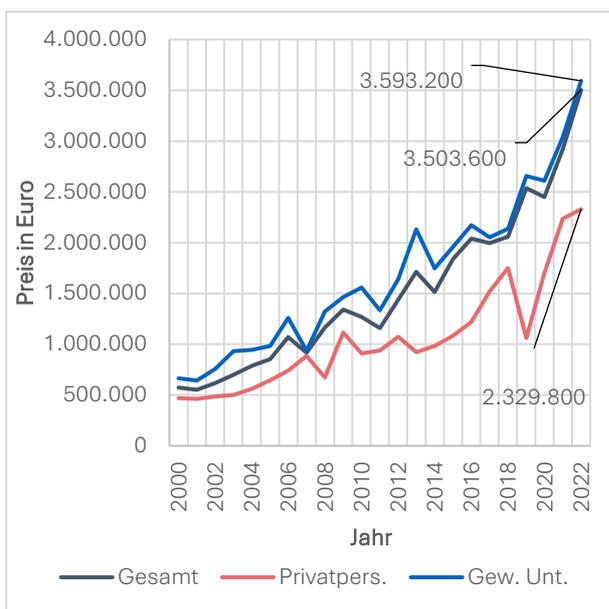
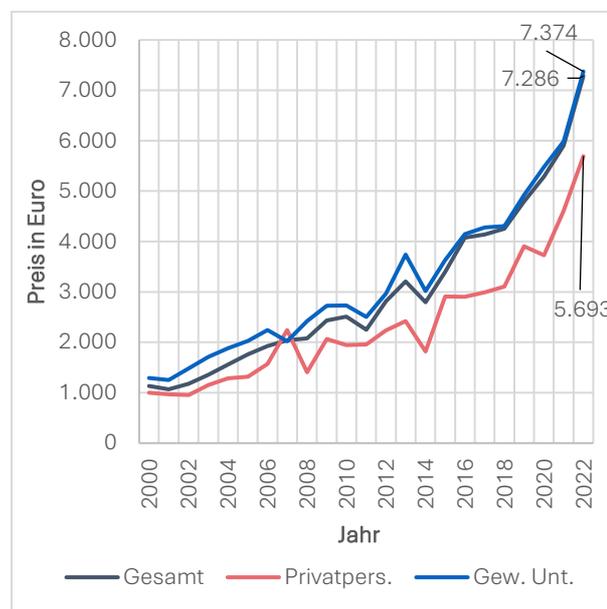


Abbildung 18: Kaufpreise (Median Quadratmeterpreise) für Altbau-Miethäuser nach Eigentümer:innengruppe, (Liegenchaftsfläche, ohne 1. Bezirk, nur mit Kaufvertrag), reale Preise 2020



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Abbildung 21: Kaufpreise (Median) für altbau-Miethäuser nach Eigentümer:innengruppe, (ohne 1. Bezirk, nur mit Kaufvertrag), Index

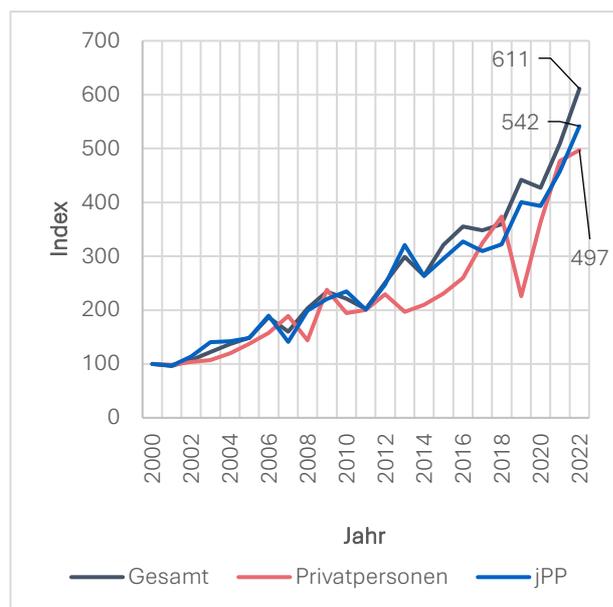
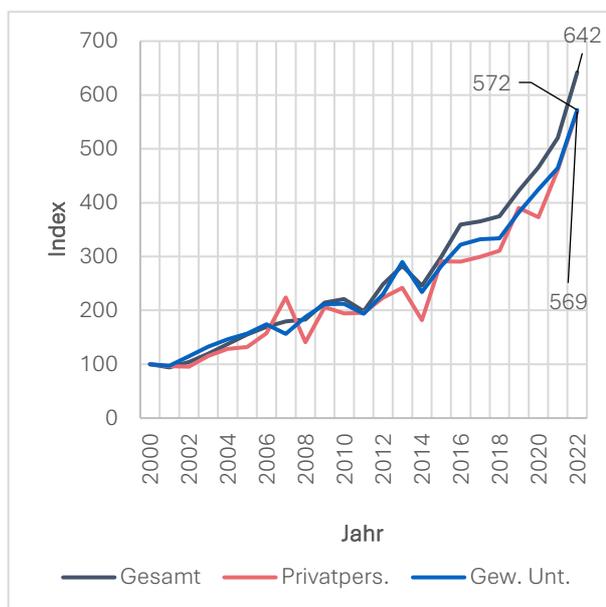


Abbildung 20: Kaufpreise (Median Quadratmeterpreise) für Altbau-Miethäuser nach Eigentümer:innengruppe, (Liegenchaftsfläche, ohne 1. Bezirk, nur mit Kaufvertrag), Index, reale Preise



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Abbildung 20 und 21 zeigen eine deutliche Überlappung der Entwicklung von Gesamtpreisen und Preisen gewerblicher Unternehmen. Das ist vor allem darin begründet, dass gewerbliche Unternehmen für den Großteil der Käufe verantwortlich sind und somit die Preisentwicklung antreiben.

Die Datenbasis ermöglicht eine zusätzliche Auswertung der Kaufpreise nach involvierten Akteur:innengruppen auf Kauf- und Verkaufsseite (**Abbildung 22** und **Abbildung 23**). Das zeigt, dass die höchsten Quadratmeterpreise bei Transaktionen von gewerblichen Unternehmen zu gewerblichen Unternehmen erzielt wurden. Dieser Befund hält unabhängig von der betrachteten Zeitperiode und gilt also für beide betrachteten Dekaden sowie die Ränder der betrachteten Zeitreihe. Eine mögliche Erklärung ist, dass es sich dabei um Immobilien handelt, die bereits zu vergleichsweise hohen Preisen angekauft wurden und nun gewinnbringend weiterverkauft werden. Eine andere Möglichkeit ist, dass die hohen Preise getätigte Investitionen in den Gebäudebestand widerspiegeln. In der letzten Dekade bzw. in der Periode 2020-2022, dem Ende der Zeitreihe, zahlen gewerbliche Unternehmen auch höhere Preise als Privatpersonen, wenn Häuser von Privatpersonen gekauft werden. Das unterstreicht den obigen Befund, dass gewerbliche Unternehmen durchschnittlich höhere Preise zahlen als Privatpersonen.

Abbildung 22 und 23: Wer kauft zu welchen Preisen von wem?

Abbildung 22: Vergleich der Dekaden 2000-2010 und 2011-2022 (Median Quadratmeterpreise Liegenschaftsfläche), reale Preise 2020

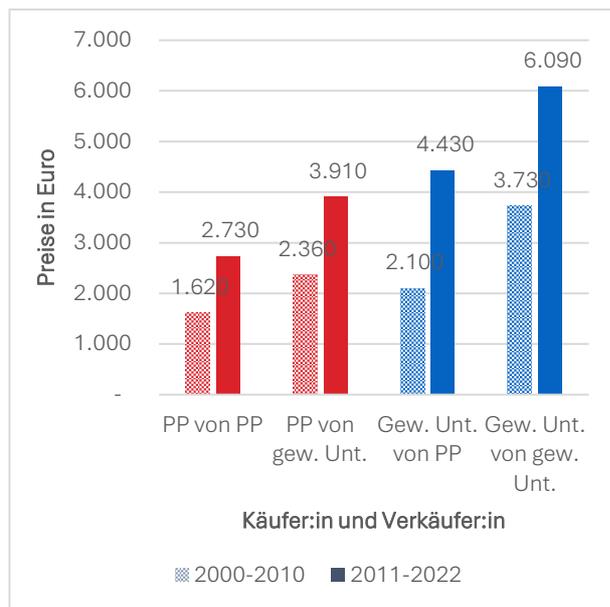
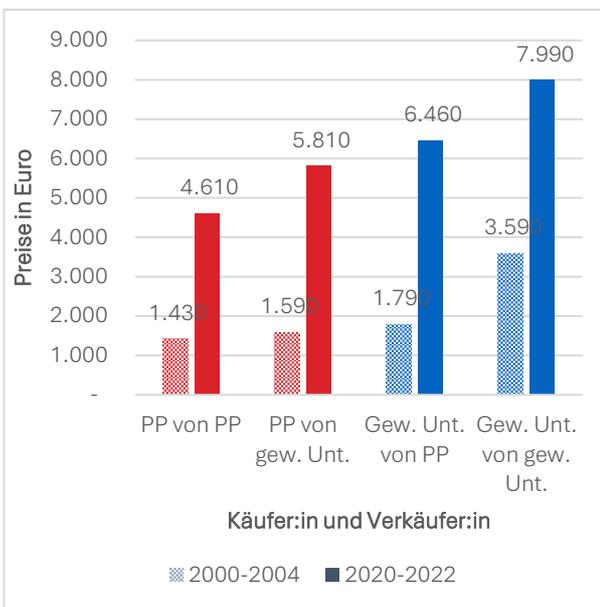


Abbildung 23: Vergleich der Ränder der Zeitreihe 2000-2004 und 2020-2022 (Median Quadratmeterpreise Liegenschaftsfläche), reale Preise 2020



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Hinweis: Die Kategorie „Sonstige“ (Gemeinnützige Bauvereinigungen und öffentliche Einheiten) wird wegen geringer Transaktionszahlen ausgeschlossen.

2.5 ANALYSE DER MEHRFACH VERKAUFTEN HÄUSER

In diesem Abschnitt werden die mehrfach verkauften Gebäude untersucht. Kurzfristige Weiterverkäufe sind im Kontext schnell steigender Preise ein potenziell lukrativer Weg für Eigentümer:innen von Altbau-Miethäusern, hohe Renditen zu erwirtschaften. Bereits in den Vorgängerstudien wurden die Relevanz dieser Strategie betont. Zwischen 1987 und 2005 betraf rund ein Drittel aller Transaktionen Mehrfachverkäufe (Blaas et al., 2007). Dabei wurden alle Transaktionen gezählt, bei denen Häuser innerhalb des gesamten Betrachtungszeitraums 1987 bis 2005 mehr als einmal verkauft wurden.

Der vorliegende Abschnitt fokussiert auf die Entwicklung der Mehrfachverkäufe seit 2000. Weiters wird die durchschnittliche Behaltdauer sowie Bruttoverkaufsgewinne geschätzt. Letzterer ist ein Indikator für kurzfristige Gewinne durch Mehrfachverkäufe.

Für eine aussagekräftige Darstellung der Entwicklung der Mehrfachverkäufe ist eine Vergleichbarkeit der einzelnen Jahre innerhalb des Analysezeitraums von 2000 bis 2022 erforderlich. Aus diesem Grund ist die Untersuchung, im Gegensatz zu Blaas et al. (2007) auf Wiederverkäufe innerhalb von fünf bzw. zwei Jahren eingegrenzt. Dies stellt sicher, dass sich die Vergleiche auf gleich große Zeiträume beziehen. Andernfalls würde sich beispielsweise die Anzahl der Mehrfachverkäufe im Jahr 2000 lediglich auf ein Jahr beziehen, während sie sich im Jahr 2001 auf die Jahre 2000 und 2001 beziehen, und so weiter. Entsprechend wären dann in späteren Jahren längere Behaltdauern möglich, die in früheren Jahren rein statistisch gar nicht feststellbar sind.

Zur Abschätzung des Gewinns, der durch Ankauf und raschen Wiederverkauf erzielt werden kann, wird ein Bruttoverkaufsgewinn errechnet. Er stellt die Differenz zwischen dem An- und Verkaufspreis dar. Es sei nochmals darauf hingewiesen, dass die untersuchten Daten keine

Berücksichtigung qualitativer Unterschiede, wie beispielsweise dem Zustand der Gebäude oder der Anzahl der Wohnungen im Gebäude, ermöglichen (Gutheil-Knopp-Kirchwald et al., 2012). Zudem liegen keine Informationen über qualitätssteigernde Investitionen in die Häuser vor, weshalb lediglich ein Brutto- und kein Nettoverkaufsgewinn errechnet werden konnte. Für die Berechnung werden inflationsbereinigte Preise herangezogen.

In Bezug auf die Behaltdauer wird angenommen, dass, je kürzer die Haltedauer ist, desto geringer die Wahrscheinlichkeit, dass Verkaufsgewinne auf qualitätssteigernde Investitionen zurückzuführen sind. Umfangreiche Qualitätssteigerungen innerhalb von fünf Jahren zwischen Kauf und Wiederverkauf sind beispielsweise unwahrscheinlicher als innerhalb eines längeren Zeitraums. Innerhalb von zwei Jahren sind sie noch einmal unwahrscheinlicher.

Im Zeitraum von 2005 bis 2022 haben Mehrfachverkäufe eine beträchtliche Rolle am Altbau-Miethausmarkt gespielt. Etwa 24%, also knapp ein Viertel aller Transaktionen, entsprachen Wiederverkäufen innerhalb von fünf Jahren. Ein Großteil dieser Transaktionen (rund 75%, bzw. 861 der 1.155 Mehrfachverkäufe) entsprach sogar Wiederverkäufen innerhalb von nur zwei Jahren (siehe **Tabelle 8**). Relativ zur Gesamtzahl aller Transaktionen entspricht das 18% aller Transaktionen, bei denen ein Gebäude innerhalb von zwei Jahren weiterverkauft wurde. Da umfangreiche Investitionen innerhalb dieser kurzen Zeit eher unwahrscheinlich sind, ermöglichen solch kurzfristige Weiterverkäufe bei entsprechender Differenz von Ankaufs- und Verkaufspreis potenziell hohe Gewinne.

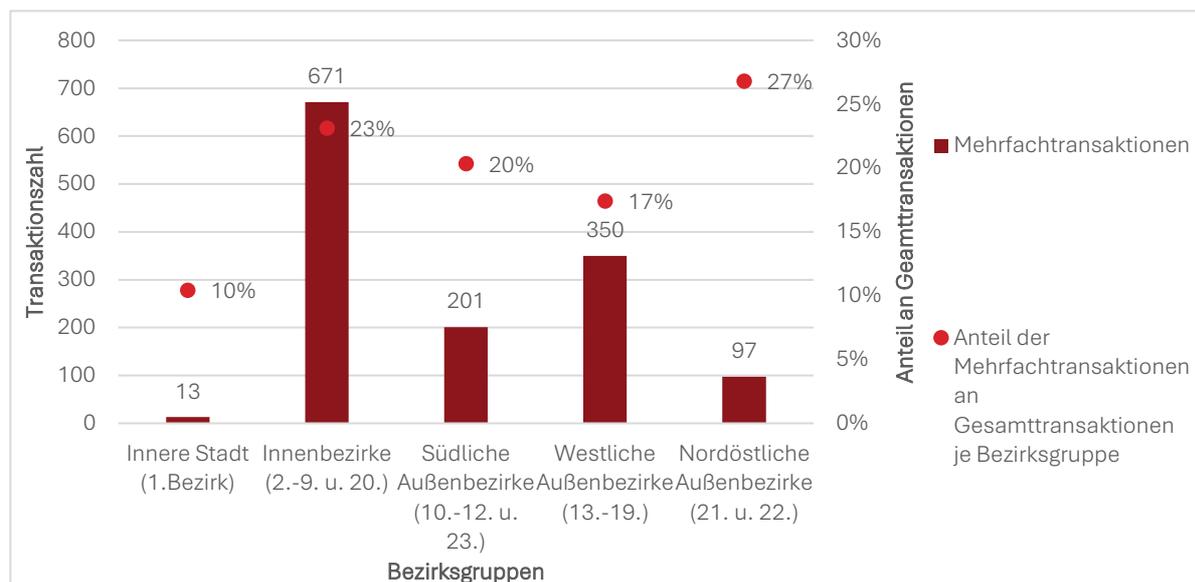
Tabelle 8: Mehrfachtransaktionen (MFT), Bruttoverkaufsgewinne und Behaltdauer, reale Preise 2020

Jahr	Transaktionen	MFT wiederverkauft innerhalb von...		Anteil MFT an allen Transaktionen		Anteil MFT 2 Jahre an MFT 5 J.	Ø Bruttoverkaufsgewinn		Ø Behaltdauer von MFT innerhalb von 5 J.		Ø Bruttoverkaufsgewinn pro Tag
		5 Jahren	2 Jahren	5 J.	2 J.		5 Jahre	2 Jahre	in Jahren	in Tagen	
2000	306	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	291	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	304	-	41	-	13%	-	-	91.600	-	-	-
2003	352	-	40	-	11%	-	-	147.900	-	-	-
2004	366	-	44	-	12%	-	-	144.200	-	-	-
2005	397	109	89	27%	22%	82%	278.800	257.000	1,3	458	610
2006	346	95	84	27%	24%	88%	566.200	477.600	1,2	432	1.310
2007	252	68	50	27%	20%	74%	399.300	430.900	1,8	639	620
2008	240	44	35	18%	15%	80%	1.006.300	1.097.400	1,8	650	1.550
2009	316	69	39	22%	12%	57%	626.300	581.000	2,2	812	770
2010	295	58	29	20%	10%	50%	733.600	769.600	2,5	915	800
2011	309	58	39	19%	13%	67%	617.000	634.500	1,9	688	900
2012	230	37	26	16%	11%	70%	587.000	565.600	1,7	637	920
2013	265	49	33	18%	12%	67%	498.600	420.900	2,0	731	680
2014	253	36	28	14%	11%	78%	562.600	480.800	1,6	574	980
2015	307	58	44	19%	14%	76%	561.500	593.100	1,7	630	890
2016	218	57	44	26%	20%	77%	997.400	1.005.000	1,9	693	1.440
2017	222	62	46	28%	21%	74%	933.300	946.900	1,9	700	1.330
2018	213	55	48	26%	23%	87%	771.400	641.400	1,5	529	1.460
2019	258	81	65	31%	25%	80%	1.296.800	1.036.900	1,7	621	2.090
2020	179	69	58	39%	32%	84%	825.500	620.800	1,6	572	1.440
2021	248	90	64	36%	26%	71%	1.131.500	1.147.700	2,0	719	1.570
2022	225	60	40	27%	18%	67%	1.167.300	815.200	1,7	636	1.840
	Summe	Summe	Summe	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
2000-2022	6.392	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002-2022	5.795	-	986	-	17%	-	-	613.607	-	-	-
2005-2022	4.773	1.155	861	24%	18%	75%	750.920	702.691	1,7	635	1.183

Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Räumlich gibt es den höchsten Anteil an Mehrfachtransaktionen relativ zu allen Transaktionen in den nordöstlichen Außenbezirken (27%), gefolgt von den Innenbezirken (23%) und den südlichen Außenbezirken (20%) (siehe **Abbildung 24**). In absoluten Zahlen dominieren die Innenbezirke klar, mit 671 Mehrfachtransaktionen, gefolgt von den westlichen Außenbezirken (350) und den südlichen Außenbezirken (201).

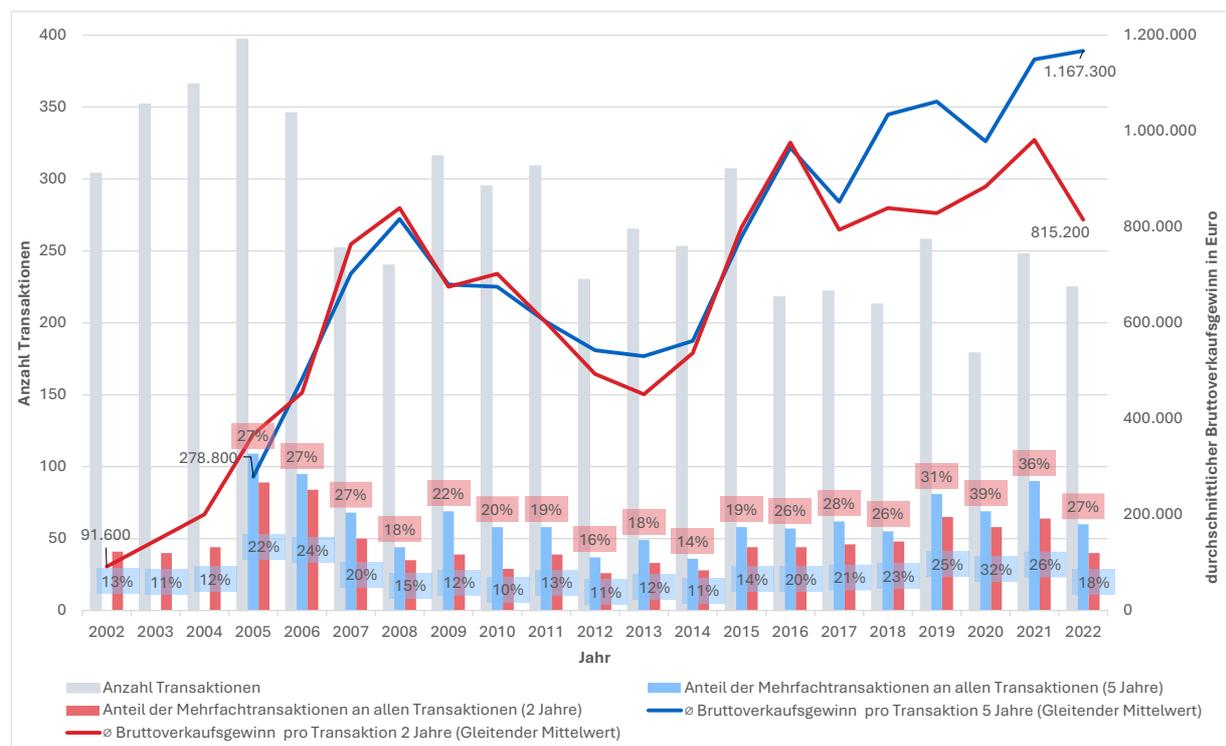
Abbildung 24: Räumliche Verteilung der innerhalb von fünf Jahren mehrfach verkauften Altbau-Miethäuser nach Bezirksgruppen



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Die Bruttoverkaufsgewinne zeigen einen klaren, wenn auch nicht stetigen Aufwärtstrend (siehe **Abbildung 25**). Im Jahr 2002 lag die durchschnittliche Differenz zwischen An- und Verkaufspreis für Gebäude, die innerhalb von 2 Jahren weiterverkauft wurden, noch bei etwas unter €91.600. Im Jahr 2022 war sie auf rund €815.200 gestiegen. Für Gebäude, die innerhalb von 5 Jahren weiterverkauft wurden, stieg der Wert von rund €278.800 im Jahr 2005 auf ist €1,17 Millionen im Jahr 2022 (siehe **Abbildung 25**). Entsprechend ist auch der durchschnittliche Bruttoverkaufsgewinn pro Tag gestiegen. Für alle innerhalb von 5 Jahren verkauften Liegenschaften von rund €610 pro Tag auf €1.840 im Jahr 2022.

Abbildung 25: Mehrfachtransaktionen von Altbau-Miethäusern und durchschnittliche Bruttoverkaufspreise, 2002-2022*, reale Preise 2020



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

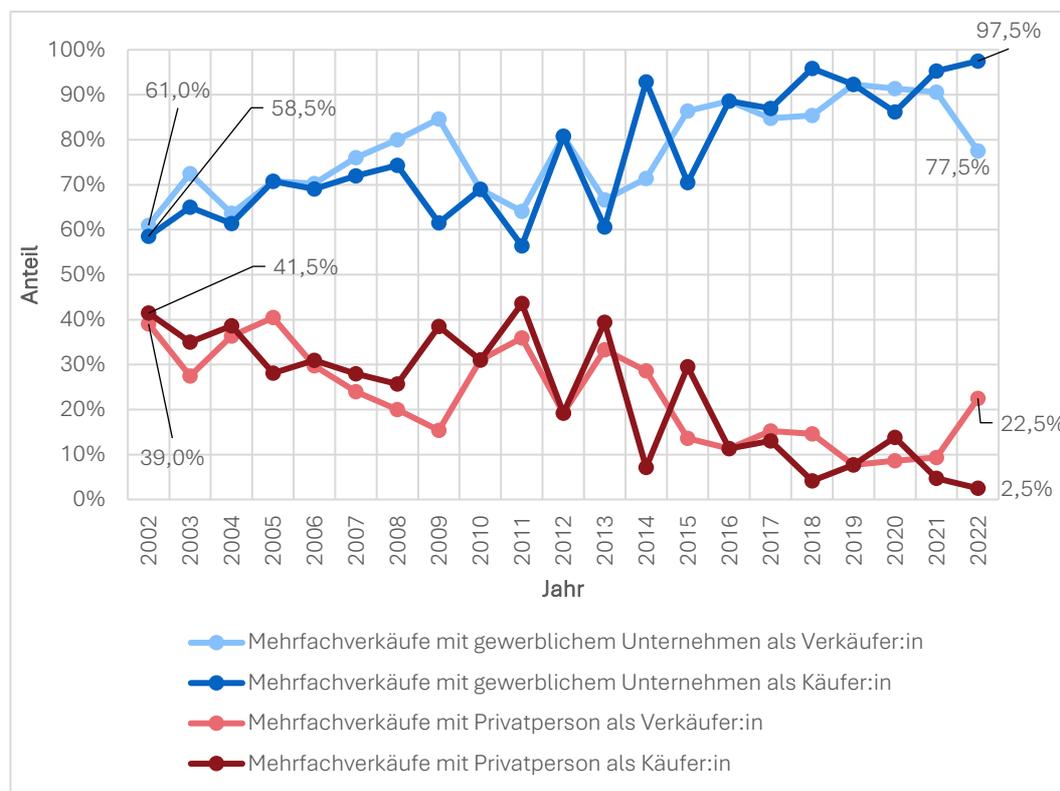
*2022 teilweise unvollständig

Um Rückschlüsse auf Änderungen im Marktverhalten der unterschiedlichen Akteursgruppen (Privatpersonen und gewerbliche Unternehmen) auch in Bezug auf Mehrfachverkäufe ziehen zu können, zeigt **Abbildung 26** die Entwicklung der Beteiligung der beiden Akteursgruppen an Transaktionen mit Altbau-Miethäusern, die im Zeitraum 2002-2022 innerhalb von zwei Jahren mehrfach verkauft wurden¹⁰.

Die Auswertung zeigt, dass gewerbliche Unternehmen bereits Anfang der 2000er Jahre die kurzfristigen Mehrfachverkäufe dominierten. Das ist insofern nicht überraschend, als Privatpersonen oftmals mit einer geringeren Gewinnerwartung als gewerbliche Eigentümer:innen operieren, was sich auch in längeren Behaltdauern und geringerer Beteiligung an kurzfristigen Weiterverkäufen widerspiegeln kann (Blaas et al., 2007). Bemerkenswert ist allerdings, dass sich der Anteil gewerblicher Unternehmen an den Mehrfachtransaktionen über den Zeitraum 2002-2022 deutlich gesteigert hat. Auf Verkaufsseite ist ihr Anteil an Mehrfachtransaktionen, die innerhalb von zwei Jahren weiterverkauft wurden von 61,5% auf 77,5% gestiegen; auf Kaufseite sogar von 58,5% auf 97,5% (siehe **Abbildung 26**). Auf Seite der Privatpersonen ist er aliquot gesunken, auf Verkaufsseite von 39,5% aller Mehrfachtransaktionen auf 22,5%. Auf Kaufseite sogar von 41,5% auf 2,5%.

¹⁰ Nachdem wie in Tabelle 7 ersichtlich der Großteil der kurzfristig wiederverkauften Häuser innerhalb von zwei Jahren verkauft wurde, werden hier nur die Mehrfachverkäufe innerhalb von zwei Jahren dargestellt.

Abbildung 26: Anteile von gewerblichen Unternehmen und Privatpersonen an innerhalb von zwei Jahren mehrfach verkauften Altbau-Miethäusern



Quelle: Kaufpreissammlung, eigene Berechnung (TU Wien, 2024)

Gewerbliche Unternehmen sind bei kurzfristig wiederverkauften Gebäuden insbesondere als Verkäufer:innen für einen weitaus größeren Anteil verantwortlich verglichen mit ihrer Beteiligung an Gesamtverkäufen von Altbau-Miethäusern (im Jahr 2022 77,5% der Mehrfachtransaktionen vs. 48% der Gesamttransaktionen).

Die Beteiligung von Privatpersonen an Mehrfachverkäufen ist nicht nur stark gesunken, sondern gegenüber dem Gesamtmarkt von Altbau-Miethäusern Stand 2022 auch unterdurchschnittlich: sie traten bei nur 2,5 % der Mehrfachtransaktionen aber bei 8% der Gesamttransaktionen als Käufer:innen auf.

Mittlerweile sind gewerbliche Unternehmen also für die große Mehrheit aller Transaktionen verantwortlich, bei denen Häuser kurzfristig weiterverkauft werden. Sie sind für mehr als $\frac{3}{4}$ der Verkäufe und für fast alle Käufe verantwortlich. Gegenüber dem Gesamtmarkt ist die Beteiligung gewerblicher Unternehmen an kurzfristigen Mehrfachverkäufen damit überdurchschnittlich hoch, jene von Privatpersonen unterdurchschnittlich niedrig. Die Realisierung hoher Bruttoverkaufsgewinne (siehe oben) erfolgt somit auch in wesentlich höherem Maß als noch vor 20 Jahren auf Seiten gewerblicher Unternehmen.

2.6 FAZIT

Ausgangspunkt der Analyse waren Untersuchungen, die Veränderungen am Altbau-Miethausmarkt in Wien seit den 1980er Jahren dokumentieren. Das betrifft insbesondere eine Verschiebung der Eigentümer:innenstruktur von privaten zu gewerblichen Eigentümer:innen sowie deutliche Kaufpreisstärkerungen. Ziel der Analyse war es, diese Studien, die die Entwicklungen in den 1990er und 2000er Jahren beleuchten, durch eine systematische Analyse der kürzlichen Entwicklungen zu ergänzen, sowie Unterschiede und Gemeinsamkeiten zu früheren Perioden herauszuarbeiten. Die folgenden Fragen haben die Untersuchung geleitet:

- Wie entwickelte sich der Markt mit Zinshäusern (quantitativ, räumlich) im Zeitraum 2000-2022?
- Welche Akteur:innen waren die treibenden Kräfte am Markt? Hat sich die Verschiebung in Richtung gewerblicher Unternehmen fortgesetzt?
- Wie haben sich die Preise entwickelt?
- Wie hat sich die Dynamik der mehrfach verkauften Häuser entwickelt?

Die zentralen Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Wie entwickelte sich der Markt mit Zinshäusern (quantitativ, räumlich) im Zeitraum 2000-2022?

- Rund ein Fünftel aller 1,07 Millionen Wohnungen in Wien sind in Altbau-Miethäusern.
- Im Betrachtungszeitraum fanden 6.392 Transaktionen mit Altbau-Miethäusern statt. Das entspricht rund 87% aller Transaktionen mit Miethäusern in Wien. Im Rahmen dieser Transaktionen wurden 4.739 Gebäude zumindest einmal verkauft. Das entspricht rund einem Viertel des Gebäudebestands an Altbau-Miethäusern in der Stadt.
- Die meisten Transaktionen mit Altbau-Miethäusern gab es im Jahr 2005. Seither sind sie tendenziell rückläufig, mit unregelmäßigen Ausreißern.
- Die Entwicklung des Flächenumsatzes folgt weitgehend der Entwicklung der Transaktionen. Insgesamt wurden 397,9 Hektar Liegenschaftsfläche veräußert. Seit Mitte der 2000er ist die umgesetzte Fläche tendenziell rückläufig.
- Die meisten verkauften Gebäude waren zum Zeitpunkt der Transaktion bewohnt (97%). Nur 3% aller verkauften Altbau-Miethäuser wurden leerstehend verkauft.
- Die Bedeutung von größeren Miethäusern im Transaktionsgeschehen ist über die Zeit zugunsten von mittelgroßen Häusern zurückgegangen. Eine mögliche Erklärung ist, dass größere Häuser höheres Steigerungspotential für Renditen haben und daher bevorzugt gekauft wurden. Mit dem Rückgang der großen Häuser, die ertragreich „optimiert“ werden können, verlagert sich das Verkaufsgeschehen auf mittelgroße Häuser.
- Die Transaktionen sind räumlich in den Innenbezirken und westlichen Außenbezirken konzentriert. Zusammen machen die Transaktionen in diesen Bezirksgruppen 76% aller Transaktionen aus. Der Vergleich der Verteilung der Transaktionen mit der Verteilung der privaten Altbaumietwohnungen am Gesamtwohnungsbestand zeigt, dass erstere in weiten Teilen den Anteilen der Wohnungen im Altbau-Miethausbestand folgt.
- Der Anteil an Transaktionen in den Innenbezirken an allen Transaktionen ist zwischen 2000 und 2022 um 12 Prozentpunkte zurückgegangen. Gleichzeitig ist der Anteil in den westlichen Außenbezirken um 8 Prozentpunkte und in den südlichen Außenbezirken um 5 Prozentpunkte gestiegen. Eine mögliche Erklärung für die räumliche Verschiebung ist die Entwicklung der Renditen im Kontext des Eigentümer:innenwechsels. Mit zunehmendem Markteintritt von gewerblichen Unternehmen und einer steigenden Anzahl an Gebäuden in zentrumsnahen Gebieten, die aufgewertet und von den neuen Eigentümer:innen entwickelt werden, sinken die Renditen. Entsprechend verlagert sich das Transaktionsgeschehen in Gebiete, in denen noch höhere Renditen erwirtschaftet werden können.

Welche Akteur:innen waren die treibenden Kräfte am Markt?

- Gewerbliche Unternehmen haben im Betrachtungszeitraum insgesamt 4.475 Altbau-Miethäuser erworben. Das entspricht einem Anteil von 70% aller Altbau-Miethauskäufe.
- Der Anteil gewerblicher Unternehmen als Käufer:innen hat deutlich zugenommen, während die Gesamtzahl der Transaktionen tendenziell abgenommen hat. Waren gewerbliche Unternehmen im Jahr 2000 noch bei 53% aller Transaktionen als Käufer:innen aktiv, waren sie es im Jahr 2022 bereits bei 92%. Die absolute Zahl an Transaktionen, in denen gewerbliche Unternehmen als Käufer:innen aufgetreten sind, hat ebenfalls zugenommen, von 163 im Jahr 2000 auf 207 im Jahr 2022. Dagegen ist die Zahl der Transaktionen mit Privatpersonen als Käufer:innen von 142 im Jahr 2000 auf 17 im Jahr 2022 gesunken.
- Auf Verkäuferseite ist eine ähnliche jedoch weniger ausgeprägte Dynamik zu beobachten. Gewerbliche Unternehmen verkauften im Zeitraum 2000-2022 2.682 Altbau-Miethäuser, was einem Anteil von 42% aller Verkäufe entspricht. Im zeitlichen Verlauf stieg der Anteil gewerblicher Unternehmen von 28% im Jahr 2000 auf 48% im Jahr 2022.
- Die in Vorgängerstudien festgestellte Dynamik einer zunehmenden Verschiebung der Eigentümerstruktur in Richtung gewerblicher Unternehmen hat sich damit weiter verstärkt. Im von Gutheil-Knopp-Kirchwald et al. (2012) analysierten Zeitraum 2000-2010 wurden noch etwa 60% der Käufe von gewerblichen Unternehmen getätigt. 2011-2022 waren es 82%. Auf Verkäuferseite lag der Anteil von gewerblichen Unternehmen 2000-2010 bei 38%. In der letzten Dekade ist dieser Wert auf 46% gestiegen.
- Privatpersonen verlieren im Vergleich der letzten beiden Dekaden (2000-2010 bzw. 2011-2022) und der Ränder der Zeitreihe (2000-2004 bzw. 2020-2022) zunehmend an Bedeutung als Käufer:innen, sowohl wenn sie von Privatpersonen kaufen als auch wenn sie von gewerblichen Unternehmen kaufen. Demgegenüber gewinnen gewerbliche Unternehmen an Bedeutung, sowohl als Käufer:in von Privatpersonen als auch als Käufer:in von gewerblichen Unternehmen. Das unterstreicht, dass gewerbliche Unternehmen zunehmend das Marktgeschehen dominieren.
- Räumlich ist die Dominanz gewerblicher Unternehmen als Käufer:innen am ausgeprägtesten im 1. Bezirk (84% aller Transaktionen) und in den Innenbezirken (74% aller Transaktionen). Die Professionalisierung des Markts, im Sinne einer Verschiebung hin zu gewerblichen Eigentümer:innen und ihren Bewirtschaftungsmethoden, betrifft, relativ betrachtet, also vor allem zentrumsnahe Gebiete. Die absolut betrachtet meisten Gebäude wurden von gewerblichen Unternehmen in den Innenbezirken (2.132) und den westlichen Außenbezirken (1.369) erworben.

Wie haben sich die Preise entwickelt?

- Im Zeitraum 2000-2022 ist ein deutlicher Anstieg der Preise für Altbau-Miethäuser zu beobachten. Der Durchschnittspreis ist von €860.000 im Jahr 2000 auf €4,23 Millionen im Jahr 2022 gestiegen (inflationsbereinigte Preise). Relativ entspricht das einem Anstieg von 392%. Der Medianpreis ist von €573.400 auf €3,5 Millionen gestiegen, was einem inflationsbereinigten Anstieg um 511% entspricht.
- Die Quadratmeterpreise (Liegenschaftsfläche) sind ebenfalls deutlich gestiegen, von €1.417 im Jahr 2000 auf €7.669 im Jahr 2022 (flächengewichteter Durchschnittspreis). Das entspricht einem Anstieg von 441%. Beim Medianwert betrug der Anstieg 518% (alle Werte inflationsbereinigt).
- Diese Anstiege liegen, auch bei Betrachtung inflationsbereinigter Werte, deutlich über dem Verbraucherpreisindex (VPI), der sich im selben Zeitraum um 62% erhöht hat. Dies entspricht einem jährlichen Anstieg von 2,7%. Mit einem jährlichen Anstieg von 22,5% ist der inflationsbereinigte Mediaquadratmeterpreis (Liegenschaftsfläche) somit 8-mal so schnell gestiegen wie der VPI.
- Der Baukostenindex hat sich im Zeitraum 2000 bis 2021 um 98% erhöht. Das liegt deutlich unter der Preisentwicklung für Altbau-Miethäuser. Mit einem inflationsbereinigten Anstieg des Durchschnittspreises zwischen 2000 und 2022 um 392% haben sich die Preise für Altbau-Miethäuser knapp verfünffacht, während sich der Baukostenindex

knapp verdoppelt hat. Die Altbau-Miethäuser Preise sind also nur bedingt durch den Anstieg der Baukosten zu erklären.

- Ein Vergleich von flächengewichteten und flächenungewichteten Preisen zeigt, dass es auf Ebene der Liegenschaftsgröße keine bedeutenden Größeneffekte gibt, die den rasanten Preisanstieg erklären können. Die räumliche Analyse der Transaktionen zeigt darüber hinaus, dass auch eine räumliche Verlagerung der Transaktionen keinen bedeutenden Einfluss auf die Preisentwicklung hat, da es tendenziell eine Verlagerung der Transaktionen von hochpreisigen Innenbezirken in weniger hochpreisige Bezirksgruppen der westlichen und südlichen Außenbezirke gab. Ein möglicher Qualitätseffekt, bei dem die gestiegenen Preise bauliche Aufwertungen und Investitionen widerspiegeln, kann mit den vorliegenden Daten nicht geprüft werden.
- Die Preisentwicklung deutet auf eine gestiegene Bereitschaft auf Erwerbsseite hin, zunehmend hohe Preise zu zahlen. Das erhöht gleichzeitig auch den Druck mittels geeigneter Bewirtschaftungsmethoden entsprechende Renditen zu erwirtschaften, um die hohen Kaufpreise zurückzuerzielen.
- Die Betrachtung der Preisentwicklung nach Bezirksgruppen zeigt, dass die räumliche „Preisschere“ zunehmend aufgegangen ist. Die Preisunterschiede zwischen den Bezirksgruppen waren im Jahr 2000 noch wesentlich geringer als im Jahr 2022. In den Innenbezirken zeigten sich die absolut und relativ höchsten Preissteigerungen (686%), gefolgt von den südlichen Außenbezirken (614%) und den westlichen Außenbezirken (579%). Die Kaufpreisentwicklung nach Käufer:innengruppe zeigt, dass die Preise bei Käufen von gewerblichen Unternehmen bereits im Jahr 2000 deutlich höher waren als jene, bei denen Privatpersonen als Käufer:innen aufgetreten sind. Seither hat sich die Differenz noch einmal vergrößert. Die Differenz zwischen Privatpersonen und gewerblichen Unternehmen lag im Jahr 2000 noch bei €289/m². Im Jahr 2022 lag sie bei rund €1.680/m². Die hohen gezahlten Kaufpreise erhöhen den Druck insbesondere auf gewerbliche Unternehmen, geeignete Bewirtschaftungsstrategien einzusetzen, um Renditen zu erhöhen.

Wie hat sich die Dynamik der mehrfach verkauften Häuser entwickelt?

- Kurzfristige Mehrfachverkäufe im Kontext rasch steigender Preise sind ein potenziell lukrativer Weg für Eigentümer:innen hohe Renditen zu erwirtschaften. Bereits in Vorgängerstudien wurde die Relevanz dieser Strategie betont.
- Im Zeitraum 2005-2022 haben Mehrfachverkäufe eine beträchtliche Rolle am Altbau-Miethausmarkt gespielt. Knapp ein Viertel (24%) aller Transaktionen betraf Wiederverkäufe innerhalb von 5 Jahren. Ein Großteil dieser Verkäufe (75%) wurden innerhalb von zwei Jahren weiterverkauft. Relativ zu allen Transaktionen haben Wiederverkäufe innerhalb von 2 Jahren knapp ein Fünftel (18%) ausgemacht.
- Die Bruttoverkaufsgewinne zeigen einen klaren, wenn auch nicht stetigen Aufwärtstrend. Für Gebäude, die innerhalb von 5 Jahren weiterverkauft wurden, stieg der Bruttoverkaufsgewinn (inflationbereinigt) von rund €278.800 im Jahr 2005 auf €1,17 Millionen im Jahr 2022. Entsprechend ist auch der durchschnittliche Bruttoverkaufsgewinn pro Tag gestiegen. Für alle innerhalb von 5 Jahren verkauften Liegenschaften von rund €610 pro Tag auf €1.840 im Jahr 2022. Mehrfachverkäufe sind also zunehmend lukrativer geworden.
- Gewerbliche Unternehmen dominierten bereits Anfang der 2000er Jahre die Mehrfachverkäufe. Im Zeitraum 2002-2022 hat sich deren Bedeutung aber noch einmal deutlich gesteigert. Auf Verkaufsseite ist ihr Anteil an Mehrfachtransaktionen, die innerhalb von 2 Jahren weiterverkauft wurden, von 61,5% auf 77,5% gestiegen. Auf Kaufseite sogar von 59,5% auf 97,5%.
- Gewerbliche Unternehmen sind im Jahr 2022 somit relativ zu ihrer Beteiligung an Gesamtverkäufen bei Mehrfachverkäufen stark deutlich überrepräsentiert (77,5% aller Mehrfachtransaktionen vs. 48% der Gesamttransaktionen). Bei Privatpersonen ist es um-

gekehrt (2,5% der Mehrfachtransaktionen vs. 8% der Gesamttransaktionen). Die Realisierung hoher Bruttoverkaufsgewinne erfolgt somit in wesentlich höherem Maß als noch vor 20 Jahren auf Seiten gewerblicher Unternehmen.

3 MIETER:INNENERFAHRUNGEN IN KONFLIKT-HÄUSERN: VERDRÄNGUNGSDRUCK UND BLEIBESTRATEGIEN

3.1 EINLEITUNG

Die Auswertung im ersten Teil der Studie zeigt deutliche Veränderungen am Altbau-Miethausmarkt im Zeitraum 2000-2022. Dazu zählt etwa die Verschiebung in Richtung gewerblicher Unternehmen als Käufer:in und Verkäufer:in, sowie merklich gestiegene Kaufpreise. Was sind die sozialen Implikationen dieser Angebotsdynamik?

Bestehende Studien über den Altbau-Miethausektor zeigen, dass sich die Wohnsituation von Mieter:innen im Kontext der „Professionalisierung“ der Eigentümer:innenstruktur verändert hat. Kadi (2024) analysiert verschiedene Indikatoren der Wohnsituation für den Zeitraum 2011-2020 basierend auf dem Mikrozensus. Die Analyse zeigt, dass die Wohnqualität, gemessen an mietrechtlich definierten Ausstattungskategorien gestiegen ist. Gleichzeitig hat sich die Miete sowie die Mietkostenbelastung merklich erhöht. Der Befristungsanteil, der als Indikator für Unsicherheit in der Mietsituation herangezogen werden kann, ist ebenso deutlich gestiegen.¹¹ Das deckt sich mit Ergebnissen von Tockner (2024), der, basierend auf dem Mikrozensus für den Zeitraum 2008 – 2023 eine Zunahme an Befristungen von 15,1% auf 33,6% aller Verträge im Altbausektor zeigt. Zusammengefasst zeigen diese Untersuchungen, dass in vielen Fällen in die Aufwertung der Bausubstanz investiert wurde, gleichzeitig aber von den mietrechtlichen Möglichkeiten der Mieterhöhung Gebrauch gemacht wurde, genauso wie den, seit der Mietrechtsreform 1994 erleichterten Rahmenbedingungen für befristete Mietverträge (vgl. Hochwarter, 2024).

Ausgangspunkt für die vorliegende Analyse sind Untersuchungen, die darauf hinweisen, dass Strategien zur Erhöhung der Rendite von Seiten der Eigentümer:innen im Altbau-Miethausektor zu Konflikten mit bestehenden Mieter:innen führen können (Kadi, 2017; Kadi & Verlic, 2019; Musil et al. 2021). Zu diesen veränderten Bewirtschaftungsstrategien zählt die Änderung des Wohnungstyps, durch die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen und den anschließenden Weiterverkauf, oder die Umwandlung von Miet- in permanente Ferienwohnungen. Andere Strategien fokussieren auf bauliche Änderungen, etwa durch Abriss des Gebäudes und die Neuerrichtung im mietrechtlich weniger streng geregelten Neubausegment (Kadi, 2017; Kadi & Verlic, 2019; Musil et al. 2021; Kadi, 2024).

Was diese Strategien eint ist, dass bestehende Mieter:innen eine Barriere für die Renditemaximierung darstellen. Die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen etwa ist wesentlich lukrativer, wenn die Wohnungen nicht bewohnt sind. Die Umwandlung in permanente Ferienwohnungen setzt einen Auszug der Mieter:innen sogar voraus. Selbiges gilt für den Gebäudeabriss und Neubau. Die Durchsetzung von veränderten Bewirtschaftungsstrategien kann somit zu Konflikten mit bestehenden Mieter:innen führen.

Der vorliegende Abschnitt untersucht diese Konflikte. Die Untersuchung widmet sich dabei den Erfahrungen von Mieter:innen in ausgewählten Konflikthäusern im Altbau-Miethaus-

¹¹ Kunnert und Baumgartner (2012) kommen bezüglich des Anstiegs der Mietpreise und Befristungen für den Zeitraum 2000-2009 in einer österreichweiten Auswertung zu vergleichbaren Ergebnissen.

Sektor. Darunter werden Häusern verstanden, in denen es im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien zu Konflikten zwischen Vermieter:innen und Mieter:innen kommt.

Analysiert werden zehn Häuser, die von Akteur:innen des Feldes als charakteristisch für solche Konflikte bewertet wurden. Die untersuchten Häuser spiegeln die im ersten Teil der Analyse untersuchten Angebotsdynamiken wider: Bei neun der zehn Häuser kam es zu einem Eigentümer:innenwechsel von Privatperson zu gewerblichem Unternehmen. In fünf der Fälle wurden die Häuser mehrfach verkauft, mit teilweise hohen Bruttoverkaufsgewinnen.

Ziel ist es, basierend auf den ausgewählten Konflikthäusern, erstmal systematische Einblicke in die Bandbreite an Praktiken von Vermieter:innen zu bekommen, die sich für Mieter:innen als Verdrängungsdruck darstellen, also als Druck gegen ihren Willen aus der Wohnung auszuziehen. Im Fokus steht dabei nicht die Generalisierbarkeit, sondern die Identifizierung unterschiedlicher Praktiken. Über die Häufigkeit, mit der solche Praktiken angewendet werden, kann die Studie somit keine Aussage treffen. Ebenso wenig können Aussagen abgeleitet werden, wie viele Konflikthäuser es in Wien gibt und ob die Zahl dieser Häuser zugenommen hat.

Untersucht wird neben den Praktiken der Vermieter:innen auch wie Mieter:innen mit den verschiedenen Formen des Verdrängungsdrucks umgehen. Der Fokus liegt dabei sowohl auf den unterschiedlichen Bleibestrategien, die angewendet werden, als auch auf den notwendigen Bedingungsfaktoren und sozioökonomischen Ressourcen, die Widerstand gegen Verdrängungsdruck erleichtern bzw. erst möglich machen. Schließlich wird auch die Rolle von Mieter:innen-Hilfsorganisationen in den Auseinandersetzungen mit Vermieter:innen beleuchtet. Die Analyse basiert auf semi-strukturierten Interviews mit Mieter:innen in zehn Häusern, sowie mit Vertreter:innen von zwei Mietrechtsorganisationen.

3.2 ANALYTISCHER RAHMEN

Die Untersuchung schließt an bestehende Studien zu Verdrängungsprozessen in städtischen Wohnungsmärkten an (Helbrecht, 2016a; Wüstenrot Stiftung, 2019). Diese finden insbesondere in Analysen zu Gentrifizierung statt. Gentrifizierung beschreibt die Transformation eines früheren städtischen Arbeiter:innenklasseviertels in ein Mittelklasseviertel (Lees, Slater & Wyly, 2008). Ein Fokus liegt auf dem Zusammenspiel von immobilienwirtschaftlichen Veränderungen, wie im ersten Teil der Studie analysiert, und den Wohnbedingungen für die ansässige Bevölkerung. Die Investition von profitorientierten Akteur:innen in den Wohnungsbestand fungiert dabei als ein Mechanismus für die Verdrängung von Haushalten mit niedrigem Einkommen. Die Perspektive der Betroffenen von Verdrängung blieb in der Gentrifizierungsforschung lange Zeit unterbelichtet (Holm, 2013; Helbrecht, 2016b), wurde aber in den letzten Jahren stärker in den Blick genommen (Meuth & Reutlinger, 2023).

Ein zentraler Referenzpunkt für Analysen zu Verdrängungsprozessen ist die Arbeit von Peter Marcuse (1985). Basierend auf Forschungen in den USA entwickelt er eine Typologie von Verdrängungsformen und unterscheidet zwischen direkter und indirekter Verdrängung. Zu den Formen direkter Verdrängung zählt er die ökonomische Verdrängung (economic displacement) und die physische Verdrängung (physical displacement). Während bei der ökonomischen Verdrängung der Mietpreis soweit erhöht wird, dass die Wohnung für die darin wohnenden Mieter:innen nicht mehr leistbar ist und sie gezwungen sind auszuziehen, fasst er unter physischer Verdrängung all jene Maßnahmen, die Sicherheit und Gesundheit von Mieter:innen gefährden und sie somit zum Auszug drängen. Hierzu zählt Marcuse etwa das Abstellen der Heizung, Vermüllung, fehlende Reparaturen sowie weitere Schikanen und Bedrohungen.

Neben den Formen direkter Verdrängung konzeptionalisiert Marcuse auch Formen der indirekten Verdrängung auf Stadtteilebene. Zu den Formen indirekter Verdrängung zählt er etwa die ausschließende Verdrängung (exclusionary displacement), durch welche es nach dem Auszug eines Haushalts für statusgleiche Haushalte aufgrund von steigenden Mieten nicht mehr möglich ist, in die freie Wohnung einzuziehen. Die vorliegende Analyse stützt sich auf die Unterscheidung direkter Formen der Verdrängung nach Marcuse (1985). Auf Basis des analysierten empirischen Materials wird die Typologie zudem weiter ausdifferenziert und erweitert, wie in Kapitel 3.3.2 dargelegt. Indirekte Verdrängung wird in der vorliegenden Studie nicht untersucht, da sie eine weitreichende Analyse von gebietsbezogenen Veränderungen erfordern. Da direkte und indirekte Formen der Verdrängung jedoch meist miteinander verwoben auftreten, sind beide Dimensionen für das Verständnis von Verdrängungsprozessen zentral.

Wenngleich die Unterscheidung von Verdrängungsformen nach Marcuse (1985) eine notwendige Spezifizierung von Verdrängungsprozessen bietet, suggeriert sie auch, dass Handlungen von Vermieter:innen mit der Verdrängung von Mieter:innen gleichgesetzt werden können. Das ist insofern verkürzt als solche Praktiken nicht notwendigerweise zum Auszug von Mieter:innen führen. In der vorliegenden Analyse wird daher unterschieden zwischen Verdrängung, als Moment des unfreiwilligen Auszugs von Mieter:innen, und Verdrängungsdruck. Unter Verdrängungsdruck werden Praktiken von Vermieter:innen verstanden, die sich für Mieter:innen als Druck darstellen, gegen ihren Willen die Wohnung zu verlassen.¹² Solche Praktiken können von Seiten der Vermieter:innen mit oder ohne der Intention gesetzt werden, dass Mieter:innen tatsächlich ausziehen. Unabhängig von der Intention geht es um Handlungen, die sich auf Seite der Mieter:innen als Verdrängungsdruck darstellt. Die Studie entwickelt eine Typologie unterschiedlicher Formen des Verdrängungsdrucks.

Im Umgang mit Verdrängungsdruck identifiziert Kecskes (1994) drei Hauptstrategien: Abwanderung, Widerspruch und Passivität, verstanden als Anpassung der eigenen Bedürfnisse an die veränderten Bedingungen¹³. Sichtbar werden Verdrängungsprozesse hauptsächlich dann, wenn die Strategie des Widerspruchs gewählt wird und es zu Konflikten zwischen Vermieter:innen und Mieter:innen kommt. Eine ganze Reihe an Studien untersuchen Mieter:innenproteste und Strategien des Widerstands gegen Verdrängung (siehe etwa Holm, 2013; Rinn, 2016; Vogelpohl et al., 2017; Vollmer, 2015; Vollmer, 2018). Sichtbare Proteste und öffentliche Mobilisierungen sind jedoch nur eine mögliche Form des Widerspruchs, wie Rinn (2022) und Lees et al. (2018) betonen. Sie zeigen auf, dass Widerspruch auch in alltäglichen, häufig unsichtbaren Auseinandersetzungen stattfindet. Laut ihnen werden diese weniger sichtbaren Formen des Widerspruchs in den meisten Untersuchungen zu wenig beachtet, wodurch ein konstitutiver Bestandteil von Verdrängungsprozessen ungeklärt bleibt. Außerdem kritisieren Lees et al. (2018) das Fehlen einer systematischen Konzeptionalisierung von Widerstandspraktiken. Die vorliegende Studie analysiert Praktiken des Widerspruchs im

¹² Verdrängungsdruck (displacement pressure) wird in aktuellen Debatten auch als kulturelle Verdrängung oder Verdrängung durch Entfremdung verhandelt (Beran & Nuissl, 2019a). Dabei kommt es durch den Zuzug von neuen Mieter:innen bzw. Wegzug von langjährigen Nachbar:innen - im Kontext von Auf- oder Abwertungsprozessen - zur Veränderung nachbarschaftlicher Infrastruktur, der Erosion von Netzwerken, und einem "sense of loss of place" (Shaw & Hagemans, 2015), der Druck auf Mieter:innen erzeugt, auszuziehen. In der vorliegenden Studie greifen wir auf ein breiteres Verständnis des Begriffs zurück, wie auch bereits von Marcuse (1985) vertreten. Ihm folgend kann Verdrängungsdruck auch aufgrund von Veränderungen der Wohnsituation und nicht nur aufgrund von nachbarschaftlichen Veränderungen auftreten.

¹³ Hierauf bezieht sich auch das Konzept der „Verdrängung aus dem Lebensstil“ (Blasius, 1994), bei welcher Mieter:innen durch Ausgabenreduzierung in anderen Lebensbereichen oder der Untervermietung von Teilen der Wohnung versuchen, trotz höherer Mietbelastung, in der Wohnung bleiben zu können.

Umgang mit Verdrängungsdruck in Konflikthäusern und identifiziert neben der Öffentlichkeitsarbeit dabei vor allem weniger sichtbare Strategien, die Mieter:innen anwenden. Auf Basis des empirischen Materials wird somit, neben der Typologie des Verdrängungsdrucks auch eine Typologie von Bleibestrategien entwickelt.

Widerspruch gegen Verdrängungsdruck ist voraussetzungsvoll und erfordert von Betroffenen eine Reihe an Ressourcen. Beran & Nuissl (2019b) zeigen etwa auf, dass ein geringes Einkommen, Teilzeitbeschäftigung sowie alleinerziehend zu sein zu einer höheren Vulnerabilität gegenüber Verdrängungsdynamiken führen. Ausgehend davon differenziert die vorliegende Analyse nicht nur zwischen unterschiedlichen Bleibestrategien, sondern nimmt auch die notwendigen Bedingungsfaktoren und sozioökonomischen Ressourcen betroffener Mieter:innen in den Blick, welche Widerstand gegen Verdrängungsdruck erleichtern bzw. erst möglich machen.

3.3 METHODISCHE VORGEHENSWEISE

Die vorliegende Untersuchung widmet sich der qualitativen Analyse von Vermieter:innenpraktiken im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien, die sich für Mieter:innen als Verdrängungsdruck darstellen, sowie den Praktiken der Mieter:innen, mit diesem Druck umzugehen. Ausgegangen wird dabei von den Erfahrungen der Mieter:innen in zehn ausgewählten Konflikthäusern sowie den Einschätzungen von Mieter:innenhilfsorganisationen. Vermieter:innen wurden für die Studie nicht befragt. Für die Analyse wurde ein qualitativer Forschungszugang gewählt, da dieser es ermöglicht offen und explorativ Verdrängung als einen Prozess zu entschlüsseln und aus einer Subjektperspektive zu analysieren. Dies ist elementar, denn konkrete Erfahrungen, subjektive Handlungsabwägungen und Praktiken, wie auch sozioökonomische Ressourcen der handelnden Akteur:innen können dadurch in die Analyse miteinbezogen werden.

Die qualitative Analyse ist auf der Wohnungsebene angesiedelt, nicht auf Stadtteilebene. Diese Herangehensweise ermöglicht eine tiefergehende Erfassung von Mieter:innenerfahrungen mit Verdrängungsdruck. Bereits Rohlinger (1990) argumentierte für eine Erforschung von Verdrängungsprozessen auf Hausebene. Die Veränderung der Bewohner:innenstruktur und Wohnqualitäten, ebenso wie konkrete Praktiken von Vermieter:innen und Hausverwaltung können auf der Ebene des Hauses besonders gut untersucht werden (Holm, 2011).

3.3.1 DATENERHEBUNG

Für die Analyse wurden semi-strukturierte Interviews sowohl mit betroffenen Mieter:innen in Konflikthäusern als auch mit Vertreter:innen von Mietrechtsorganisationen geführt. Insgesamt wurden 11 Mieter:innen (H1a-H10) in 10 Häusern¹⁴ und 3 Mietrechtsexpert:innen (M1-M3) aus zwei Mieter:innenberatungsstellen im Zeitraum zwischen August 2023 und Januar 2024 interviewt. Die Kontakte zu den Mieter:innen wurden über die Mietervereinigung Wien, die Arbeiterkammer Wien, die Diakonie Wohnberatung, sowie die Initiative „Zwangsräumungen verhindern“ hergestellt. Alle Interviews wurden persönlich von Sarah Kumnig

¹⁴ In einem der Häuser wurden zwei Interviews geführt, mit einer Person die im Haus verblieben ist (H1a) und einer, die ausgezogen ist (H1b).

und/oder Julia Edthofer geführt und variierten in der Länge zwischen 30 und 90 Minuten¹⁵. Eines der Mieter:inneninterviews wurde mit Dolmetsch (Dari-Deutsch) geführt.

Durch die grundlegende Strukturierung der Interviews durch einen Leitfaden konnte sichergestellt werden, dass bei allen die gleichen Themen angesprochen wurden. Die relative Offenheit der Interviewleitfäden ermöglichte gleichzeitig ein flexibles Eingehen auf die interviewte Person und ihre Erfahrungen, womit vorab nicht beachtete und bedachte Aspekte sowie Besonderheiten Eingang in die Untersuchung finden konnten. Für die Erstellung der Interviewleitfäden wurde auf theoretische und empirische Arbeiten zu Verdrängungsprozessen aufgebaut. Der Leitfaden für Mieter:inneninterviews umfasste Fragen zur eigenen Wohnbiografie, der Geschichte des Hauses und der Mieter:innenstruktur, zur Situation und den Problemen im Haus sowie ihrem Umgang mit den Problemen. Der Leitfaden für die Interviews mit Vertreter:innen der Mietrechtsberatungsstellen beinhaltete Fragen zur Charakterisierung und Entwicklung von Konflikthäusern in Wien, zu Strategien der Vermieter:innenseite, Praktiken der Mieter:innen sowie ihrer konkreten Arbeit als Unterstützungsorganisationen.

Mit einer Fallzahl von 11 Mieter:innen in 10 Häusern ist das Sample nicht repräsentativ für die Erfahrung aller Mieter:innen in Konflikthäusern. Das Ziel der Analyse ist keine repräsentative Befragung, sondern die Untersuchung eines Samples an möglichst diversen Praktiken und Erfahrungen. Die ausgewählten Konflikthäuser wurden von Akteur:innen des Feldes als charakteristisch bewertet und als eine Auswahl an Häusern, die in ihrer Zusammenschau eine große Bandbreite an Praktiken abdeckt. Gleichzeitig wurde versucht, eine möglichst große Diversität des Samples an befragten Mieter:innen zu erreichen. Interviewt wurden sieben Frauen und vier Männer im Alter zwischen 32 und 73 Jahren. Von acht der interviewten Personen ist Deutsch die Erstsprache, von drei ist es die Zweit- oder Drittsprache, die Erstsprachen sind Albanisch, Arabisch und Dari. Acht der Interviewpartner:innen wohnten zum Zeitpunkt des Interviews noch im Haus, drei waren bereits ausgezogen.

Eine Einschränkung des Samples ist, dass nur jene Personen befragt werden konnten, die im Kontakt mit einer der genannten Organisationen standen und sich bereit erklärten, über ihre teilweise belastenden persönlichen Erfahrungen in Konflikthäusern zu sprechen. Eine der interviewten Vertreter:innen der Beratungsstelle schildert die Schwierigkeit bei der Interviewanbahnung: „Erfahrungsgemäß sprechen die Mieter, die wirklich betroffen sind, oder die wirklich Probleme haben, eher ungern darüber und wollen auch nicht wirklich die Öffentlichkeit an dem laufenden Verfahren teilhaben lassen. Das hat auch viel damit zu tun, dass sie sich unsicher sind, Angst haben vor den Konsequenzen (...). Bei einem Haus haben sie gesagt, sie wollen gar nicht mehr über das sprechen, obwohl das schon beendet ist seit Jahren und sie ausgezogen waren; weil sie von dem traumatisiert sind oder sogar in Behandlung sind, weil sie das entweder gesundheitlich oder psychisch so mitgenommen hat die Situation.“ (M2, Pos. 62)

Durch den Fokus auf Konflikthäuser, also Häuser, in denen es im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien zu Konflikten zwischen Vermieter:innen und Mieter:innen kommt, kann die vorliegende Analyse keine Aussagen über die Erfahrungen jener Mieter:innen treffen, die mit Abwanderung oder Passivität (Kecskes, 1994) auf den Druck reagierten. Kapitel 3.3.3 widmet sich den notwendigen Bedingungsfaktoren für Bleibestrategien.

¹⁵ Die Interviews mit den Mietrechtsexpert:innen wurden in den Räumlichkeiten der jeweiligen Institution geführt, zehn der Interviews mit Mieter:innen in ihren privaten Wohnungen, eines fand in den Räumlichkeiten der TU Wien statt.

Die Interviews wurden mit Einwilligung der Interviewten audioaufgezeichnet und im Anschluss vollständig transkribiert und anonymisiert. Anhand eines standardisierten Fragebogens wurden zusätzlich sozio-demographische Daten der Interviewten sowie Eckdaten zur Wohnung erhoben.

3.3.2 DATENANALYSE

Die Transkripte der Interviews wurden mit der Methode der qualitativen Inhaltsanalyse nach Kuckartz & Rädinger (2022) analysiert. Dabei werden in einem induktiven Analyseablauf Textstellen beschreibende Kategorien bzw. Codes zugeordnet und erste Konzepte entwickelt. Die Kodierung erfolgt damit nicht hypothesen- oder theoriegeleitet, sondern hermeneutisch-interpretativ, um die Fülle der Erfahrungen, möglicher Strategien und Umgangsweisen aufnehmen zu können und die Interpretation damit so weit wie möglich zu öffnen und vertiefen zu können. In einem zweiten Schritt werden diese thematischen Kategorien bzw. Codes sortiert und abstrahiert, um für die Analyse zentrale Kategorien zu entwickeln. In einem dritten Schritt werden Wechselbeziehungen und Zusammenhänge der Kategorien bzw. des Kategoriensystems untersucht, die Kategorien systematisiert, geclustert und somit verdichtet. Es findet eine empirisch-theoretische Synthese statt. Dieses Vorgehen ermöglicht sowohl die Erfassung der Komplexität des Forschungsgegenstandes als auch eine strukturierte und nachvollziehbare Analyse. Für den Prozess des Kodierens und der Analyse wurde die Software MaxQDA verwendet. Die Kohärenz und Plausibilität des Kategoriensystems und die Intercoder-Übereinstimmung wurde durch fortlaufende Diskussion im Forschungsteam gesichert.

3.4 ANALYSE: VERDRÄNGUNGSDRUCK UND BLEIBESTRATEGIEN

Im Folgenden werden die konkreten Praktiken von Vermieter:innen, wie auch Mieter:innen in Konflikthäusern im Detail analysiert. Für ein besseres Verständnis dieser Aushandlungsräume wird mit einer Charakterisierung von Konflikthäusern begonnen. Anschließend werden die unterschiedlichen Praktiken von Vermieter:innen untersucht, die sich als Verdrängungsdruck für Mieter:innen darstellen. Analysiert werden zudem die verschiedenen Bleibestrategien, die von Mieter:innen angewandt werden, um dem Druck standhalten zu können, sowie die dafür notwendigen Bedingungsfaktoren.

3.4.1 CHARAKTERISIERUNG KONFLIKTHÄUSER

Unter Konflikthäuser werden Häuser verstanden, in denen es im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien zu Konflikten zwischen Vermieter:innen und Mieter:innen kommt. Die angestrebten Bewirtschaftungsstrategien können dabei sowohl bauliche Entwicklungsmöglichkeiten betreffen wie Dachgeschossausbau und Geschossaufstockung (H1, H9) oder den Abriss und Neubau des Hauses (H6, H7), als auch Änderungen des Wohnungstyps, entweder durch Parifizierung und Verkauf von Eigentumswohnungen (H1, H4) oder der Umwandlung von Mietwohnungen in möblierte Kleinstappartments (H2) und touristische Kurzzeitvermietung (H4, H5). Interviewte Mieter:innen schildern diese veränderten Bewirtschaftungsstrategien in Bezug auf bauliche Entwicklungen etwa durch Aufstockung: „Im Vorderhaus haben wir zwei Stockwerke und sie setzen zwei drauf und im Hinterhaus setzen sie auch noch eins drauf“ (H9, Pos. 185) und Abriss: „Vor ein, zwei Jahren ist es abgerissen worden. Dort sollen Luxuswohnungen entstehen“ (H6, Pos. 6). Beschrieben wird von Mieter:innen auch die Änderung des Wohnungstyps durch Parifizierung: „Bei unserem Hausherrn ist das das Konzept: Er schaut dass er günstig kauft, saniert auf Kosten der Mieter und verkauft dann als Eigentum“ (H1a, Pos. 55) sowie Kurzzeitvermietung: „Es sind jetzt nur mehr 1-

Zimmerwohnungen. Er will so ein Apartmenthaus machen und die alle nur mehr so tageweise vermieten, weil ist eh klar, hast du halt in drei Tagen drin was normalerweise eine Monatsmiete ist.“ (H5, Pos. 58)

Am Beginn der Konflikte steht laut interviewter Vertreter:innen der Mietrechtsberatungsstellen meist der Verkauf des Miethauses oder auch mehrfache Verkäufe (M3, Pos. 2). Auch Mieter:innen beschreiben diese Eigentümer:innenwechsel: „Das Haus ist innerhalb von kurzer Zeit vier-, fünfmal verkauft worden.“ (H2, Pos. 32) In vielen Fällen ist es für Mieter:innen durch die häufigen Wechsel unklar, wem das Haus aktuell gehöre: „Da waren schon fünf, mindestens fünf Besitzer. Wir wissen es ja nicht. Wir wissen nur, es waren ungefähr vier oder fünf Hausverwaltungen und die Besitzer waren wahrscheinlich sogar noch mehr.“ (H3, Pos. 14)

In Bezug auf die Eigentümer:innenstruktur von Konflikthäusern wird von interviewten Mietrechtsexpert:innen betont, dass in den meisten Fällen Immobilienfirmen und nicht Privatpersonen diese Häuser besitzen: „Da ist ein Unterschied im Vorgehen in dem Verfahren, wenn das ein einzelner Zinshausbesitzer ist (...), der probiert nicht auf Teufel komm raus alles, um hier die Mieter entsprechend rauszubekommen. Der versucht wohl auch sein Recht durchzusetzen, wenn es jetzt um diese Mietzinserhöhungen geht, aber der fährt da nicht mit vollem Druck drüber. Und diese Immobilienentwickler, die scheuen halt dann doch nicht zurück vor einem extrem vehementen Auftreten vor Gericht und versuchen die Mieter einzuschüchtern.“ (M1, Pos. 13)

Die Firmenstruktur sei bei Konflikthäusern laut Mietrechtsexpert:innen dabei häufig so organisiert, dass für jedes Haus eine eigene Entwicklungsgesellschaft gegründet wird: „Und das ist alles in einem Netzwerk, in einem Konglomerat anderer Firmen, wo ich mir das Geld hin und her schaufeln kann. Wo ich versuchen kann, wenn das nicht funktioniert, kann ich das weiter gehen lassen.“ (M2, Pos. 19) Einzelne große zentrale Player seien dabei eher selten: „Es gibt jetzt nicht die eine böse Firma. Es ist ja auch so, dass es dort sehr schnell zu einer Fluktuation kommt.“ (M2, Pos. 19) Die Spezialisierung mancher Firmen darauf, Mieter:innen zum Auszug zu bewegen, wird als neues Phänomen beschrieben: „Dass man sich auf Ausmietung spezialisiert, ist offenbar ein eigenes Untergewerbe geworden in der Immobilienwirtschaft (...), das hat es in dieser Form vor Hausnummer 10, 15 Jahren nicht so gegeben. Also dass das wirklich ein durchgestyltes und durchgeplantes mit eigenen Regeln funktionierendes Business ist, Mieter loszuwerden.“ (M2, Pos. 17)

Ein weiteres Charakteristikum von Konflikthäusern sei die große Anzahl an alten, unbefristeten Mietverträgen mit günstigen Mieten. Meist wurden schlecht ausgestattete Wohnungen von den Mieter:innen viele Jahren bzw. Jahrzehnte davor als Kategorie C oder D Wohnungen übernommen und selbst auf eigene Kosten saniert, wie ein:e Mieter:in beschreibt: „Und damit, dass wir das alles quasi hergerichtet haben, hat das keine Auswirkungen auf die Kategorie. Und deswegen ist es jetzt, wenn man die neu vermieten würde, wäre das eine Kategorie A Wohnung, weil alles drinnen ist.“ (H9, Pos. 8)

3.4.2 VERDRÄNGUNGSDRUCK

Unter Verdrängungsdruck wird der von Mieter:innen wahrgenommene Druck verstanden aus der Wohnung auszuziehen. Wie oben bereits dargelegt müssen die Praktiken der Vermieter:innen, die von Mieter:innen als Verdrängungsdruck wahrgenommen werden, dabei nicht durch eine intentionale Verdrängungsabsicht charakterisiert sein. Da im Rahmen der Studie keine Interviews mit Vermieter:innen geführt wurden, lassen sich keine Aussagen über die Intentionalität ihrer Praktiken treffen. Zentral für die Analyse ist vielmehr, dass sich diese Praktiken für Mieter:innen als Verdrängungsdruck darstellen, mit dem sie umgehen müssen.

Die Analyse der unterschiedlichen Formen des Drucks stützt sich auf die von Marcuse (1985) entwickelte Typologie direkter Verdrängungsformen. Diese unterscheidet zwischen ökonomischen und physischen Formen der Verdrängung (siehe Kapitel 3.1). Das empirische Material der vorliegenden Studie liefert darüber hinaus noch weitere Formen des Drucks, die Mieter:innen im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien erfahren, weshalb die Typologie von Marcuse erweitert wird. Während die Kategorie des ökonomischen Druck durch erhöhte finanzielle Belastung übernommen wird, werden Formen der physischen Verdrängung in einerseits den physischen Druck auf die Bausubstanz und andererseits den psychischen Druck auf das Sicherheits- und Zuhausegefühl der Mieter:innen unterteilt. Zusätzlich wird als vierte Dimension der Druck auf die Mietvertragssicherheit eingeführt. Häufig kommt es zu einem Zusammenwirken mehrerer Formen des Verdrängungsdrucks in den untersuchten Häusern. Dieser Befund deckt sich mit den Ergebnissen internationaler Studien zu Verdrängungsdruck (Beran & Nuissl, 2019b).

(1) PHYSISCHER DRUCK AUF DIE BAUSUBSTANZ DES HAUSES

Unter physischem Druck werden all jene Praktiken gefasst, die den physischen Raum des Gebäudes betreffen und damit eine Belastung für Mieter:innen darstellen. Dazu zählt die Vernachlässigung der Erhaltungspflicht ebenso wie Verschmutzung, Leerstand und Beschädigung der Bausubstanz bis zum (Teil-)Abrissversuch.

Laut interviewter Vertreter:innen der Mietrechtsberatungsstellen ist die zunehmende Vernachlässigung der Erhaltungspflichten durch die Eigentümer:innen ein erstes Anzeichen dafür, dass sich Konflikte vermehren und zuspitzen. Sie deuten die Vernachlässigung als Versuch, den verbleibenden Mieter:innen das Leben im Haus so ungemütlich wie möglich zu machen (M3, Pos. 4). Die interviewten Mieter:innen nennen zahlreiche Beispiele von Schäden, die teilweise über lange Zeit ignoriert wurden: „Das größte Probleme war, dass nichts mehr repariert wurde. Unsere Haustüre war so eine Glastür, die war irgendwie immer eingeschlagen.“ (H6, Pos. 84) „Die Gangfenster sind total kaputt und zum Teil halt einfach so vermorscht, dass da dann Gläser ausgebrochen sind.“ (H9, Pos. 48) Während sich das Ausmaß der Vernachlässigung der Erhaltungspflicht in den einzelnen Konflikthäusern unterscheidet, stellt es sich dennoch als grundsätzliches Charakteristikum dar, das Mieter:innen belastet.

Auffallend ist hier, dass einige Interviewpartner:innen berichten, dass auch die ehemaligen privaten Miethauseigentümer:innen teilweise Erhaltungspflichten vernachlässigten, dies allerdings nicht als Schikane wahrgenommen wurde: „Es sind keine großen Verbesserungsarbeiten gemacht worden (...) aber es war klar, dass es nicht so eine Schikane ist und danach haben schon eher Schikanen angefangen.“ (H9, Pos. 48) Auch interviewte Mietrechtsexpert:innen deuten die Vernachlässigung durch Privatpersonen anders: „Aber da ist die Situation eine andere, weil bei diesen Leuten ging's nicht darum die Mieter rauszubekommen, sondern da ging es einfach drum, da ist ein Loch im Dach und jetzt ist das Geld nicht da, um das zu beheben.“ (M2, Pos. 14)

Eine weitere Form des physischen Drucks ist die Verschmutzung des Hauses. Viele der interviewten Mieter:innen berichten, dass das Haus nicht mehr gereinigt wurde. Teilweise wurde auch Schädlingsbefall nicht fachgemäß behandelt (H6, Pos. 84) und Müll nicht mehr entsorgt (H6, Pos. 26).

Leerstand von Wohnungen ist laut interviewter Mietrechtsexpert:innen ein Indiz für Konflikthäuser (M3, Pos. 2) und eine Form des physischen Drucks, welcher der Bausubstanz langfristig schaden kann. Dies veranschaulicht auch ein:e Mieter:in: „Alle anderen haben praktisch ihre Wohnungen verlassen, die sind dann auch Jahre lang leer gestanden. Also neben mir haben die Tauben gewohnt, (...) weil das Fenster offen war.“ (H2, Pos. 45)

Die bewusste Beschädigung des Gebäudes sowie der Versuch, Abrissarbeiten trotz verbleibender Mieter:innen zu starten, ist wohl die stärkste Ausformung des physischen Drucks auf die Bausubstanz. Einer der interviewten Vertreter:innen einer Mietrechtsberatungsstelle beschreibt: „Es geht dann so weit, dass man auch teilweise mutwillig Dinge beschädigt (...), dass man die Fenster überhaupt rausreißt, teilweise am Gang und sie nicht ersetzt.“ (M2, Pos. 15) In einem der untersuchten Fälle wurde sogar der obere Teil des Hauses abgerissen, während es noch bewohnt war: „Der Vermieter hat nicht nur das Dach, sondern das leerstehende darunter liegende Geschoss abgerissen, obwohl da drunter noch Mieter und Mieterinnen waren.“ (M3, Pos. 8)

(2) ÖKONOMISCHER DRUCK DURCH ERHÖHTE FINANZIELLE BELASTUNG

Die zweite Form des Drucks ist die finanzielle Belastung durch erhöhte Wohnkosten. Mieterhöhungen in laufenden Mietverträgen sind laut Österreichischem Mietrechtsgesetz nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich. Neben der Indexanpassung ist die temporäre Erhöhung der Miete zur Finanzierung von notwendigen Erhaltungsarbeiten nach §18 erlaubt. Trotz dieser relativ starken Regulierung werden teilweise auch außerhalb des gesetzlichen Rahmens Mieten wie auch Betriebskosten erhöht, was für Mieter:innen ökonomischen Druck erzeugt. Finanziell belastend sind außerdem lange und teure Gerichtsverfahren. Auch wenn ungerechtfertigte Mieterhöhungen von interviewten Mieter:innen teilweise erfolgreich angefochten werden konnten (H7, Pos. 127), erfordert dies Zeit, Nerven und ein grundsätzliches Verständnis der Rechtslage. Strafen gäbe es bei unrechtmäßig erhöhter Miete oder Betriebskosten nicht, wie interviewte Vertreter:innen der Mietberatungsstellen bemängeln (M3, Pos. 21).

Eine besondere Möglichkeit, den ökonomischen Druck durch Mietsteigerung zu erhöhen, eröffnet sich durch den §18 im Mietrechtsgesetz. Dieser erlaubt die Erhöhung des Hauptmietzinses für maximal 10 Jahre, wenn die Kosten für unmittelbar anstehende, größere Erhaltungsarbeit nicht durch die Mietzinsreserve der vergangenen 10 Jahre gedeckt sind. Eine Obergrenze gibt es dabei nicht.¹⁶ In einem der untersuchten Konflikt Häuser wurde die Miete laut interviewter Mieter:innen über §18 so drastisch erhöht, dass vormals günstige Wohnungen für viele Mieter:innen nicht mehr leistbar waren und sie somit zum Auszug gedrängt wurden: „Wir waren bei 7,80 netto, also es kommt die Steuer dann noch dazu. Und diese 7,80 sollen sie pro Quadratmeter bezahlen, auf 10 Jahre lang zusätzlich zu dem, was sie bereits an Miete bezahlen. (...) und jetzt hat der eine 120 Quadratmeter-Wohnung, 7,80 mal 120, da sind wir nur so grob bei einem Tausender zusätzlich zu dem, was er bis jetzt gezahlt hat, der Pensionist.“ (H1a, Pos. 10) Durch die große finanzielle Belastung zog laut Interviewpartner:in der Großteil der Mieter:innen innerhalb von kurzer Zeit aus (H1a, Pos. 10).

Von einer der interviewten Mietrechtsexpert:innen wird das §18-Verfahren in einem der untersuchten Konflikt Häuser als legale Möglichkeit der Verdrängung kritisiert: „Über diesen Umweg des 18er-Verfahrens (...) nötigt er die Leute, dass sie eine Miete zahlen, die sie sich im

¹⁶ Um über §18 die Miete zu erhöhen, müssen die Erhaltungsarbeiten entweder die allgemeinen Teile des Hauses oder ernste Schäden innerhalb der Wohnungen betreffen. In leerstehenden Wohnungen sieht das Mietrechtsgesetz die Erhaltungspflicht laut interviewte:r Mietrechtsexpert:innen dann, wenn es um die Brauchbarmachung von Wohnungen gehe, die nicht bewohnbar sind (M1, Pos. 25-26). Die Kompetenz für §18-Verfahren liegt bei der Schlichtungsstelle, sie entscheidet, ob die geplanten Erhaltungsarbeiten die Vermieter:in dazu berechtigt, die Miete zu erhöhen. Für die Anwendung des §18 muss die Mietzinsreserve offengelegt werden, was laut einer der interviewten Mietrechtsexpert:innen ein Mitgrund dafür ist, dass der Paragraph nicht häufiger genutzt wird (M3, Pos. 17).

Endeffekt nicht leisten können und das ist gesetzlich gedeckt.“ (M2, Pos. 6) Auch ein:e verbliebene:r Mieter:in bezeichnet die Anwendung des §18 in ihrem Fall als unangemessen: „Für uns hat das mit einer Erhaltung und Sanierung nichts zu tun (...) das wird da vollkommen missbraucht und pervertiert (...). Das ist ja wie ein Neubau.“ (H1a, Pos. 128) Ein:e interviewte:r Mieter:in beschreibt die Anwendung des §18 als Verdrängungsstrategie: „Meiner Meinung nach ist der Sinn der Erhöhung nur gewesen, so viel Druck auszuüben, damit wir gehen. Ich hatte nie den Eindruck, dass es ihm darum geht, dass wir mehr zahlen sollen, sondern, dass es darum geht, dass wir gehen.“ (H1b, Pos. 92)

Eine weitere Form, ökonomischen Druck auf Mieter:innen zu erhöhen, ist die Androhung oder Einleitung von Gerichtsverfahren, wie ein:e der interviewte:r Mietrechtsexpert:innen schildert: „Es gibt ja die Möglichkeit, das Verfahren von der Schlichtungsstelle abzuziehen zu einem normalen Gericht und da kann es passieren, dass es dann kostspielig wird. Das wird von manchen Vermietern dann auch prinzipiell gemacht. Oder von deren Anwälten, dass sie das Verfahren abziehen von der Schlichtungsstelle, einfach um auch Druck auszuüben oder überhaupt ein Kostenrisiko zu schaffen.“ (M2, Pos. 54). Ein:e andere:r Mietrechtsexpert:in beschreibt dieses Kostenrisiko: „Was das Verfahrensleben schwer macht, ist einfach diese Kostenkeule im Hintergrund, die da irgendwie mitschwingt. Und aus der Erfahrung heraus kann man schwer tatsächlich einschätzen, wie das Gericht nachher dann seine Kostenverteilung vornimmt.“ (M1, Pos. 38)

(3) DRUCK AUF VERTRAGSSICHERHEIT

Eine dritte Form des Verdrängungsdrucks, welche in bisherigen Forschungsarbeiten kaum bearbeitet wurde, ist der Druck auf die Vertragssicherheit. Das Österreichische Mietrechtsgesetz bietet grundsätzlich einen starken Kündigungsschutz für Mieter:innen. Bestehende Verträge können nur aus wichtigen Gründen gekündigt werden, etwa Eigenbedarf, Mietzinsrückstand, erheblich nachteiliger Gebrauch des Mietgegenstandes oder die nicht regelmäßige Nutzung. Dennoch wird von Seiten der Vermieter:innen in Konflikthäusern teilweise versucht, auch außerhalb dieser gesetzlich möglichen Kündigungsgründe die Rechtssicherheit bestehender Mietverträge infrage zu stellen.

Anfänglich kann der Angriff auf die Vertragssicherheit darin bestehen, dass Mieter:innen von den neue Eigentümer:innen aufgefordert werden auszuziehen, wie ein:e Mieter:in schildert: „Bei uns wurde an der Tür geklopft und die haben gesagt, ihr müsst da und da ausziehen, das war für uns mit einem unbefristeten Mietvertrag völlig überraschend.“ (H6, Pos. 66) Angebote für eine finanzielle Ablöse oder Ersatzwohnungen wurden in den untersuchten Konflikthäusern in den allermeisten Fällen als unangemessen beurteilt: „Also die Angebote, die bisher auf dem Tisch lagen, haben bei 3.000 Euro angefangen. 20.000 dürfte so die Obergrenze sein. Na gut, das amortisiert sich in drei Jahren oder so. Also das mache ich sicher nicht.“ (H3, Pos. 81) Vor allem bei älteren Personen oder bei Mieter:innen mit geringen Deutschkenntnissen wurde laut interviewter Mieter:innen versucht, mit niedrigen Angeboten einen Auszug zu erwirken: „Es wird versucht mit mickrigen Abschlagszahlungen schon bei einem Hausbesuch vor Ort die älteren Mieter und Mieterinnen zu einer einvernehmlichen Auflösung des Mietvertrages zu bewegen.“ (H2, Pos. 4) „Manchen Nachbarn haben sie dann so Beträge vorgeschlagen wie 10.000 Euro. Also irgendwelche lächerlichen Beträge. Vor allem haben sie bei Leuten was vorgeschlagen, die nicht Deutsch als Erstsprache haben.“ (H9, Pos. 272) Auch angebotene Ersatzwohnungen wurden von den meisten Mieter:innen als unpassend kritisiert: „Sie haben uns Wohnungen geschickt, die kleiner, teurer und weiter weg waren und wir haben gesagt, wir müssen im Fünften bleiben. Ich habe drei Kinder.“ (H7, Pos. 56)

Eine weitere Form des Drucks auf die Vertragssicherheit ist der Versuch, neue befristete Verträge mit Mieter:innen mit bestehenden unbefristeten Verträgen aufzusetzen. Ein:e interviewte Mieter:in beschreibt den Versuch, über die Nutzungsmöglichkeit des neu eingebauten Lifes Mieter:innen zur Unterzeichnung von neuen befristeten Verträgen zu bewegen: „Sie wollte eine Aufzugbenützung haben und die haben ihr gesagt, das geht nicht, da braucht sie einen neuen Mietvertrag dafür. Und der neue Mietvertrag war eben befristet.“ (H2, Pos. 49)

Eine noch direktere Form, Druck auf die Vertragssicherheit auszuüben, ist die Kündigung bestehender Verträge. Dabei kann einerseits nach möglichen Kündigungsgründen gesucht werden, wie ein:e der Mieter:innen schildert: „Und dann kommt er bei mir rein und fragt: `Na wo schlafen sie denn?´ (...) Der hat sofort geschaut, ist ein Haken da irgendwo, wo er sich einhängen kann, dass er einen Kündigungsgrund hat.“ (H1a, Pos. 191) Andererseits werden laufende Mietverträge von Vermieter:innenseite auch ohne rechtliche Grundlage gekündigt wie ein:e Mietrechtsexpert:in erklärt: „Eine ganz klassische Strategie ist die ungeRechtfertigte Kündigung, dass man einfach einmal zeigt, wie die Schiefelage ist, weil da muss sich der Mieter mal wehren (...) also sie müssen diese beeinspruchen.“ (M2, Pos. 15) Der Druck auf die Vertragssicherheit durch Kündigungen und Räumungsklagen stellt laut Mieter:innen eine große psychische Belastung dar, auch wenn die Kündigung angefochten und das Gerichtsverfahren letztendlich gewonnen wird (H5, Pos. 34).

Während die Kündigungen bzw. Kündigungsversuche in erster Linie unbefristete Verträge betreffen, wurde in den untersuchten Häusern teilweise auch versucht, befristete Verträge frühzeitig zu beenden, wie eine Mieter:in beschreibt: „Er hat auch andere Leute geklagt, auch befristete, die ihm quasi nicht schnell genug ausgezogen sind. Da waren viele Leute auch im Haus, die irgendwie zum Beispiel nicht gut Deutsch sprechen und wenn du den klagst, der kriegt halt Panik.“ (H5, Pos. 23) Dieses Zitat zeigt zudem, dass Kündigungen und Räumungsklagen besonders bedrohlich sind für Personen mit geringen Deutschkenntnissen oder in prekären Situationen und die Wirkung dieses Verdrängungsdrucks somit für manche Bevölkerungsgruppen besonders stark ist. Deutlich wird dies auch anhand eines besonders drastischen Falls in einem der untersuchten Konflikthäuser, in dem die Interviewpartner:in nach dem Eigentümer:innenwechsel trotz eines bestehenden befristeten Mietvertrages zum Auszug gedrängt wurde. Sie erzählt, dass sie aufgefordert wurde, eine frühzeitige Auflösung ihres Vertrages zu unterschreiben, was sie in Unwissenheit des Inhalts tat, da sie annahm es würde sich wie abgesprochen um eine Vereinbarung zur Kautionsrückzahlung handeln: „Sie hat es erst nicht verstanden und da drin ist gestanden, bis zu diesem Datum müsst ihr die Wohnung verlassen. Und deswegen musste sie dort ausziehen.“ (H10, Pos. 24) Laut Interviewpartnerin waren alle Mieter:innen in dem Haus von diesem Vorgehen betroffen.

Ein prinzipielles Problem in Kontext von Verdrängungsprozessen ist die deutliche Zunahme von befristeten Mietverträgen. Die Nicht-Verlängerung von befristeten Verträgen ist zwar keine Form des Drucks, der in laufende mietrechtliche Vertragssicherheit eingreift, aber dennoch ein Weg um Mieter:innen zum Auszug zu bewegen. Das Mietrechtsgesetz schafft damit eine legale Möglichkeit der Verdrängung, wie ein:e interviewte:r Vertreterin einer Mietrechtsberatungsstelle erklärt: „Die in den letzten Jahren in Wien eine Bleibe gesucht haben, die haben ja sowieso nur mehr befristete Mietverträge bekommen, das heißt, da stellt sich ja auch für den Entwickler das Problem gar nicht, weil der hat einen ganz genauen Endtermin, an dem das Mietverhältnis beendet ist und er gibt halt keinen befristeten Vertrag mehr her.“ (M2, Pos. 38) Auch Mieter:innen beschreiben dieses Vorgehen: „Der hat ja auch nichts mehr verlängert quasi, und dann sind die Verträge alle ausgelaufen, da hast du keine Chance.“ (H1a, Pos. 47)

(4) PSYCHISCHER DRUCK AUF SICHERHEITS- UND ZUHAUSEGEFÜHL

Die vierte Form des Verdrängungsdrucks in Konflikthäusern ist der Druck auf das Sicherheits- und Zuhausegefühl der Mieter:innen. Über die Bedeutung eines Zuhauses schreiben Segal und Baumohl (1988): „Ein Zuhause existiert dort, wo Gefühle und Raum zusammenkommen, um Bindung, Stabilität und ein sicheres Gefühl der persönlichen Kontrolle zu bieten“. (Slater, 2009, S.306; Übersetzung Autor:innen)¹⁷. In Konflikthäusern wird auf vielfältige Weise versucht, dieses Sicherheits- und Zuhausegefühl zu minimieren, etwa durch Schikanen und Einschüchterungen, langwierige Baustellen, nicht-reparierte Haustore und damit hausfremden Personen im Haus oder durch prekäre Vermietung.

In den Interviews berichten Mieter:innen von verschiedenen Vorfällen, die als Schikanen wahrgenommen wurden: „Und dann halt natürlich waren noch die ganzen üblichen Sachen: Wasser abdrehen, Gas abdrehen mehrfach.“ (H5, Pos. 90) „Als erste Maßnahme, die untere Wohnung hat noch das WC am Gang gehabt, hat er ihr die Gangtür rausreißen lassen.“ (H4, Pos. 22) Als psychisch belastend wurden außerdem Wohnungsbegehungen nach Eigentümer:innenwechsel beschrieben: „Und dann sind die gekommen und es war eine richtige Abordnung, das waren sechs Männer, die haben sie gecastet oder so, die waren alle zwei Meter groß und eineinhalb Meter breit gefühlt, und die haben sich dann in der Wohnung aufgebaut.“ (H2, Pos. 34) Auch die interviewten Mietrechtsexpert:innen beschreiben häufige Hausbegehungen nach Eigentümer:innenwechsel als Form, Druck auf Mieter:innen auszuüben: „Mit jedem neuen Eigentümer gibt es auch die Hausbegehungen. Da kommen sich auch irgendwelche Leute vorstellen, die behaupten, im Namen des Eigentümers zu sprechen und sagen, entweder das Haus wird abgerissen oder das Haus wird eine ewige Baustelle oder das Haus rechnet sich nicht. Und so wird schon versucht, Druck auf die Mieter auszuüben.“ (M2, Pos. 15) Manche Mieter:innen berichten auch von Einschüchterungsversuchen (H7, Pos. 76) und Drohungen: „Einmal sind bedrohliche Leute geschickt worden. Die haben zwei Ausländerfamilien rausgekriegt. (...) die haben denen quasi einen Mietvertrag an der Türe abgeschwatzt.“ (H3, Pos. 37)

Als weitere Form der psychischen Belastung bezeichnen Mieter:innen die nicht funktionierende Kommunikation mit der zuständigen Hausverwaltung. Auch für die interviewten Mietrechtsexpert:innen ist das Nicht-Reagieren der Hausverwaltung oder Eigentümer:innen auf Anfragen und das Nicht-Erreichbar sein für Mieter:innen ein Merkmal von Konflikthäusern (M3, Pos. 2).

Eine zusätzliche Form des psychischen Drucks stellen langfristige Sanierungsarbeiten dar, wie ein:e Mieter:in beschreibt: „Die Baustelle war eine Dauerbelastung“ (H1b, Pos. 322). Besonders belastend seien dabei unvorhersehbare Ereignisse, wie Wasserrohrbrüche oder Stromausfälle (H1a, Pos. 224). Während auch notwendige Erhaltungsarbeiten unweigerlich Staub, Lärm und Verschmutzungen mit sich bringen, wurde in den Interviews deutlich, dass eine zentrale Dimension der Belastung für Mieter:innen die Wahrnehmung der Sanierung als Schikane ist: „Der hat da unten ein Jahr lang Baustelle gemacht dilettantischst. Aber es hat immer so gewirkt, als wäre deren Aufgabe eigentlich uns nerven in erster Linie.“ (H9, Pos. 72) So wurde in einem Fall auch immer wieder das Haus mit einem Baugerüst eingerüstet, ohne jedoch Arbeiten zu verrichten: „Mal 6 Monate, dann ist es wieder weggekommen, und immer mit diesen Folien, wo man nicht durchsieht. Mit diesen Netzen, also direkt vor einem Balkon, vor den Fenstern. Aber es wurde nichts gebaut.“ (H6, Pos. 20)

¹⁷ Originalzitat: „A home exists where sentiment and space converge to afford attachment, stability, and a secure sense of personal control.“ (Slater, 2009, S.306).

Eine besondere psychische Belastung stellt für Mieter:innen außerdem das fehlende Sicherheitsgefühl durch nicht verschließbare Haustore dar, die es hausfremden Personen vereinfacht, ins Haus zu kommen. Viele der interviewten Mieter:innen berichten von fehlenden Reparaturen der Haustüre: „Sie wurde dann irgendwann mal mit Pappe abgedeckt, aber eigentlich war sie immer offen zugänglich. (...) vom Sicherheitsaspekt war das schon unangenehm.“ (H6, Pos. 84) „Die Eingangstür ist unten kaputt. Wir haben eine Zeit lang sehr viele Obdachlose gehabt, dann Leute, die Drogen genommen haben.“ (H7, Pos. 46)

Eine besondere Form des psychischen Drucks ist die temporäre Einmietung von Personen in prekären Verhältnissen, die das Sicherheitsgefühl von Altmietler:innen minimieren. Als belastend für Altmietler:innen wurde dabei etwa die große Anzahl neuer, häufig wechselnder Mieter:innen beschrieben (H6, Pos. 84), die in überfüllten Wohnungen und undurchsichtigen Untermietverhältnissen untergebracht wurden (H3, Pos. 139). Die Einmietung von Personen in verschiedensten existenziellen Unsicherheiten in beengten Wohnverhältnissen erhöhte laut interviewter Mieter:innen zudem die Wahrscheinlichkeit von Konflikten im Haus: „Das war dann zack, weil auf einen Schlag doppelt so viele Leute in dem Haus gewohnt haben, mit ganz unterschiedlichen Situationen. Das war natürlich irgendwie konflikthaft aufgeladen. Die klassischen Probleme: Müll, Lärm und Läuten, weil die Leute nicht ausreichend mit Schlüsseln ausgestattet sind.“ (H9, Pos. 38) „Es war ein ständiger Durchzug im Haus, es sind Leute hin und her gegangen, es wurde gestritten, geschrien, es wurde gedealt (...) es gab mehrere Polizeieinsätze.“ (H6, Pos. 90) Es wird auch von Umbauarbeiten berichtet, die getätigt wurden, um möglichst viele Personen prekär unterzubringen: „Was dazugekommen ist, ist, dass sie die Geschäftsräumlichkeiten im Erdgeschoss unterteilt haben. (...) Zum Teil 10-Quadratmeter Räume ohne Fenster (...). Und im Hof (...) ein Raum, der ist früher verwendet worden als Abstellkammer für Gartenmöbel im Hof: Tür, ein Raum, vermietet.“ (H9, Pos. 82) Auch in einem anderen Haus berichtet ein:e Interviewpartner:in von einer Blechkonstruktion mit Gipskartonwänden im Innenhof, in die zwanzig Personen einquartiert wurden (H4, Pos. 34).

Die prekäre Vermietung von leerstehenden Wohnungen an Personen in unsicheren Verhältnissen ist dabei nicht nur ein Weg das Sicherheitsgefühl der Altmietler:innen zu minimieren, sondern durch überbezahlte Mieten und überfüllte Wohnungen gleichzeitig eine rentable Einnahmequelle für Vermieter:innen. Zusätzlich fehlt in diesen häufig informellen Mietverhältnisse jegliche mierechtliche Absicherung wie etwa ein Kündigungsschutz, wodurch gemeinsame Organisierung der Mieter:innen oder Widerstand gegen die unwürdigen Wohnverhältnisse erschwert wird.

3.4.3 BLEIBESTRATEGIEN

Die unterschiedlichen Formen des Verdrängungsdrucks können auf mehr oder weniger großen Widerstand der betroffenen Mieter:innen treffen. Kecskes (1994) spricht, wie bereits erwähnt, von drei Strategien: Abwanderung, Passivität und Widerspruch. In der vorliegenden Analyse liegt der Fokus auf dem Widerspruch und den konkreten Strategien, die betroffene Mieter:innen anwenden, um dem Druck standzuhalten und in der Wohnung bleiben zu können. Diese Praktiken werden als Bleibestrategien bezeichnet. Während Studien zu Widerstand gegen Verdrängungsprozesse hauptsächlich öffentlich wahrnehmbare Mieter:innenproteste in den Blick nehmen (siehe Kapitel 3.2), werden im Folgenden auch weitere, weniger sichtbare Bleibestrategien auf der Ebene des Alltagshandelns aus dem empirischen Material identifiziert. Da Widerstand voraussetzungsvoll ist und nicht alleine durch

die Betroffenheit von Verdrängungsdruck entsteht, widmet sich der erste Abschnitt den Bedingungsfaktoren und notwendigen Ressourcen¹⁸, die Bleibestrategien erleichtern bzw. erst möglich machen. Aus dem empirischen Material konnte so eine Typologie der Bleibestrategien wie auch der Bedingungsfaktoren entwickelt werden.

(1) BEDINGUNGSFAKTOREN FÜR BLEIBESTRATEGIEN

Um Verdrängungsdruck erfolgreich begegnen zu können, sind eine Reihe an Voraussetzungen erforderlich. Aus dem empirischen Material lassen sich drei Kategorien von Bedingungsfaktoren differenzieren: Mieter:innen brauchen erstens eine legale und finanzielle Absicherung, zweitens eine Reihe an Ressourcen, wie Wissen, Zeit, Deutschkenntnisse, Unterstützung, sowie persönliche Belastbarkeit und drittens eine gewisse Gebundenheit an und Beziehung zur Wohnung. Sind diese Bedingungsfaktoren nicht gegeben, ist es für Mieter:innen äußerst schwierig sich gegen Verdrängungsdruck zu wehren und ein Auszug ist wahrscheinlicher.

Wie in Kapitel 3.3.2 bereits deutlich wurde, spielt die legale Absicherung eine entscheidende Rolle in der Auseinandersetzung mit Vermieter:innen. Für Mieter:innen ohne aufrechten Mietvertrag sind alle Schutzbestimmungen und Absicherungen des Mietrechtsgesetzes wirkungslos. Zudem zwingt ein unsicherer Aufenthaltsstatus Mieter:innen dazu, „unsichtbar“ zu werden, um nicht in Kontakt mit öffentlichen Stellen zu treten, die den Aufenthalt in Österreich gefährden könnten. Damit wird es verunmöglicht, Mietrechte einzuklagen und auch die Kontaktaufnahme zu unterstützenden Organisationen wird erschwert. Neben der rechtlichen Sicherheit ist auch die finanzielle Absicherung zentral, um sich dem Konflikt mit Vermieter:innen stellen zu können. Ein:e interviewte:r Mieter:in beschreibt, wie durch die eigene finanzielle Absicherung ein höheres Risiko eingegangen werden konnte: „Mich hätte er auch finanziell nicht erschlagen können. Weil ich hätt genug Geld gehabt, dass ich auch woanders wohn von mir aus. Mich kann man finanziell nicht erpressen.“ (H1a, Pos. 176) Eine aufrechte Rechtsschutzversicherung wurde zudem als wichtige Voraussetzung dafür genannt, sich durch das mögliche Kostenrisiko bei Gerichtsverfahren nicht davon abhalten zu lassen, Mietrechte gerichtlich einzuklagen (H4, Pos. 20).

Ist diese legale und finanzielle Absicherung gegeben, brauchen Mieter:innen zusätzlich eine Reihe an Ressourcen, um sich gegen Verdrängungsdruck zu wehren. Dazu zählt etwa das Wissen über die eigenen Rechte als Mieter:in, sowie über mögliche Unterstützungsangebote (M1, Pos. 44). Zusätzlich braucht es Zeit, wie ein:e interviewte Mieter:innen beschreibt: „Bei Gericht waren wir viermal würd ich sagen und gesessen sind wir neun Vorbereitungsabende (...), dann noch weitere Gespräche (...), also wenn einer Vollzeit arbeiten geht, steht er das meiner Meinung nach nicht durch.“ (H1a, Pos. 154) Auch eine andere Interviewpartner:in sieht darin den Grund für ihren erfolgreichen Verbleib in der Wohnung: „Weil ich die Zeit hab. Das ist ein reiner Zeitfaktor. Es ist ein Zeitfaktor und ein Nervenfaktor.“ (H5, Pos. 90) Die persönliche Belastbarkeit wird als eine der notwendigen Ressourcen hervorgehoben: „Er ist dann ausgezogen. Er hat das psychisch nicht geschafft mit der Hausverwaltung, mit den ganzen Anwälten, mit den ganzen Problemen.“ (H7, Pos. 8) Durch die Belastungssituation waren laut interviewter Mieter:innen speziell Personen im Alter sowie Sorgetragende besonders stark vom Wohnungsverlust betroffen: „Ich hab gewusst, das halt ich nicht durch und das will ich auch nicht, und wir suchen Wohnung. (...) Ich kann im Alter nicht in der Baustelle leben.“ (H1b, Pos. 306-320) Und ein:e weitere:r Mieter:in: „Sie hat es auch nervlich nicht mehr

¹⁸Zur Bedeutung von personengebundenen Ressourcen bei (Aushandlungs-)Prozessen der Stadterneuerung siehe etwa Häußermann 2007.

gepackt (...) Sie ist alleinerziehend, dass sie sich dann noch mit der Hausverwaltung anlegt und mit dem Besitzer ist nicht ohne.“ (H7, Pos. 24).

Neben dem nötigen Wissen, der Zeit und der Belastbarkeit braucht es außerdem ausreichende Deutschkenntnisse, ein Unterstützungsnetzwerk und eine gewisse Selbstzuschreibung von Handlungsmacht, wie ein:e interviewte:r Mieter:in zusammenfasst: „Es braucht Ressourcen und damit meine ich jetzt gar nicht groß Geld, aber auch Geld, aber auch Freund:innenschaften, Community und Verbindungen und Möglichkeiten zu wissen, wo kriege ich was (...). Leute, die alt sind, die andere Arbeitsbedingungen haben, hackeln müssen, die anders belastet sind (...) die ein anderes Standing haben und dann sagen: `Ja, ok´, weil einfach man das eingeübt hat, dass man `Ja, okay´ halt irgendwie sagen muss.“ (H9, Pos. 271) Laut interviewter Mietrechtsexpert:innen ist zudem eine kämpferische Grundhaltung notwendig, um sich dem Druck von Vermieter:innenseite stellen zu können (M2, Pos. 25). Moralische Basis dieser Haltung ist häufig ein Gefühl von Ungerechtigkeit, wie im folgenden Zitat deutlich wird: „Mir geht es nicht ums Geld. Mir geht es darum, dass wir nichts falsch gemacht haben (...). Wir haben uns an die Regeln gehalten. Es gibt nicht eine Miete, die ich nicht bezahlt habe.“ (H7, Pos. 110)

Die dritte zentrale Voraussetzung dafür, sich gegen Verdrängungsdruck zu wehren, ist die Gebundenheit an bzw. Verbundenheit mit der Wohnung. Ein Aspekt dabei ist die emotionale Bedeutung, die die Wohnung als Zuhause hat, wie eine Interviewpartner:in verdeutlicht: „Wir hängen auch sehr an der Wohnung. Ich bin hier aufgewachsen als Kind, jetzt wachsen meine Kinder hier auf.“ (H7, Pos. 96) Dieses Zuhausegefühl entsteht auch dadurch, dass die Wohnungen häufig in schlechtem Zustand übernommen und selbst auf eigene Kosten und nach eigenen Bedürfnissen renoviert wurden: „Wir haben unsere Wohnung altersgerecht gehabt und hergerichtet: Leitungen, Böden, Türen, alles. Zu sagen, ich krieg dann eine renovierte Wohnung ist ein Blödsinn, weil ich hatte eine renovierte Wohnung.“ (H1b, Pos. 100) Ein weiterer Aspekt der Gebundenheit an die Wohnung ist die günstige Miete. Da ein Großteil der befragten Mieter:innen die Wohnungen als Kategorie C oder D Wohnungen angemietet und auf eigene Kosten renoviert hat, ist der Mietpreis sehr günstig (H1a, Pos. 158).

Eine zusätzliche Dimension ist die Wohnsicherheit durch unbefristete Mietverträge. Während befristete Mietverträge automatisch enden und eine Verlängerung nicht eingefordert werden kann, ist es bei unbefristeten Mietverträgen sogar möglich, sie nach dem eigenen Ableben an im Haushalt lebende Kinder weiterzugeben. In den Interviews wurde deutlich, dass sich meist jene Personen gegen Verdrängungsdruck wehren, die in unbefristeten Mietverhältnissen leben. Dies deckt sich auch mit der Einschätzung der interviewten Mietrechtsexpert:innen: „Weil wenn der nur befristet ist, dann können wir tun, was wir wollen, wenn die Befristung zu Ende ist, dann ist er weg.“ (M2, Pos. 38) Dennoch zeigt das empirische Material, dass teilweise auch bei Mieter:innen mit befristeten Verträgen Druck auf die Vertragssicherheit ausgeübt wird und sie um ihr Recht kämpfen müssen, für die Vertragsdauer in der Wohnung bleiben zu können (H10). Ein weiterer zentraler Aspekt der Gebundenheit an die Wohnung ist die Angewiesenheit auf die Infrastruktur im Grätzl, speziell für Personen mit Kindern, wie ein:e Interviewpartner:in schildert: „Ein Pärchen kann schneller eine Wohnung woanders finden, als jemand mit drei Kindern (...), wo die Schulen in der Nähe sind, wo ich nicht nach zwei Jahren wieder ausziehen muss.“ (H7, Pos. 44) In diesem Zitat wird auch deutlich, dass sich das Zuhausegefühl nicht auf die Wohnung allein beschränkt.

(2) STRATEGIE: GEMEINSAME ORGANISIERUNG IM HAUS

Sind die zentralen Voraussetzungen der legalen und finanziellen Absicherung, der nötigen Ressourcen, sowie eine Gebundenheit an die Wohnung gegeben, werden von betroffenen Mieter:innen verschiedene Strategien angewandt, um sich gegen Verdrängungsdruck zu wehren. Dazu zählt (1) die gemeinsame Organisation im Haus, (2) das Aufsuchen mietrechtlicher Unterstützung sowie (3) die Öffentlichkeitsarbeit.

Die gemeinsame Organisation im Haus wird von Vertreter:innen der Mietrechtsberatungsstellen als eine wirksame Strategie gegen Verdrängung eingeschätzt: „In sehr vielen Fällen ist es so, dass in den Häusern, wenn es zuvor schon eine funktionierende Hausgemeinschaft gegeben hat oder gibt (...), dass da der Organisationsgrad ein höherer ist der Mieter untereinander und dass durch die gegenseitige Information und auch die Organisiertheit, es der Gegnerschaft schwieriger gemacht wird so vorzugehen, wie man vorgehen will.“ (M2, Pos. 21) Betont wird dabei die Bedeutung der Vernetzung von Mieter:innen im Haus: „Ein wichtiger Punkt ist eben die Vernetzung untereinander, dass man sagt, man trifft sich, man spricht sich zusammen innerhalb der Hausgemeinschaft und tauscht sich mal aus und lässt sich dann, wenn es so weit ist, nicht mehr gegeneinander ausspielen. (...) Das ist essenziell, dass man sich da vernetzt, weil allein ist es sehr sehr schwer.“ (M2, Pos. 31) Auch eine:r der Mieter:innen beschreibt das gemeinsame Auftreten als eine zentrale Bleibestrategie: „Wir haben uns nie allein getroffen, sondern die haben sich immer mit uns zu dritt zusammensetzen müssen (...). Er hat uns gesagt, jetzt im Nachhinein, das macht er nie wieder, dass er sich da mit allen zusammensetzt. Ich möchte wissen, wie er das verhindert. Dann setze ich mich mit ihm nicht zusammen!“ (H1a, Pos. 164-168)

Ein erster wichtiger Schritt für die Vernetzung im Haus, für den Erfahrungsaustausch, die Wissensweitergabe und die Planung gemeinsamer Schritte, ist die Hausversammlung. Diese werden entweder von Mieter:innen selbst oder häufig auch von Unterstützungsorganisationen organisiert. Für die Kommunikation außerhalb persönlicher Treffen werden zudem in einigen untersuchten Konflikthäusern Haus-Chatgruppen verwendet, um schnell kommunizieren zu können (H9, Pos. 79) und die anderen Mieter:innen über Geschehnisse zu informieren (H5, Pos. 88).

Die gemeinsame Organisation und das in Kontakt kommen mit neuen Mieter:innen wird auch als erfolgreiche Strategie beschrieben, um dem Unsicherheitsgefühl durch prekäre Vermietung entgegenzuwirken, wie ein:e Mieter:in deutlich macht: „Ganz am Anfang, als ganz viele Leute da eingezogen sind, gab es eben diese Unsicherheitsgefühle auch bei mir (...). Und jetzt innerhalb so ganz kurzer Zeit wieder zu merken, ich weiß im Erdgeschoss, da wohnt der XX und ich weiß, da wohnt der YY (...) Und damit ist irgendwie die Angst weg. Das ist glaube ich so ein Ding gewesen, was für mich tatsächlich hilfreich war, um mich wieder sicher zu fühlen in dem Haus.“ (H9, Pos. 300) Den Kontakt zwischen Altmietter:innen und Neumietter:innen herzustellen sei dabei ein wichtiger Schritt der Vernetzung im Haus (H9, Pos. 92).

Die gegenseitige Unterstützung ist ein zentrales Element der gemeinsamen Organisation in Konflikthäusern. Dies kann sich auf die gegenseitige Unterstützung im Alltag ebenso beziehen wie auf gemeinsam geführte Gerichtsverfahren. Die Bedeutung von einzelnen Mieter:innen im Haus, die über die nötigen Ressourcen verfügen und als Initiativperson auftreten, wird von Mietrechtsexpert:innen betont: „Und wir haben in sehr vielen Fällen auch gesehen, dass die Information so läuft, dass dann in gewissen Häusern sich Sprecher herausbilden praktisch, die sich auch um die Belange anderer Mieter kümmern, die vielleicht weniger Zeit haben. Also dieser Organisationsgrad, Selbstorganisation funktioniert ganz gut.“ (M2, Pos. 21)

(3) STRATEGIE: MIETRECHTLICHE UNTERSTÜTZUNG EINHOLEN

Eine zweite zentrale Bleibestrategie gegen Verdrängungsdruck ist das Einholen von mietrechtlicher Unterstützung. Die Rolle von Unterstützungsorganisationen ist bei Auseinandersetzungen mit Vermieter:innen zentral, denn ohne mietrechtliches Fachwissen und Rechtsbeistand sei es beinahe unmöglich, sich den Konflikten zu stellen.

Eine der möglichen mietrechtlichen Schritte, um gegen physischen Druck auf die Bausubstanz vorzugehen, sind Erhaltungsanträge bei der Schlichtungsstelle, wie ein:e Mieter:in beschreibt: „Wir hatten das Problem mit dem Wasserschaden, mit dem Dach, in der Küche und im Klo, Bad auch (...) wir haben jetzt seit fünf Jahren Wasser in der Wohnung drinnen gehabt. Und jetzt, wo wir das mit der Hausverwaltung in den Griff bekommen haben, also mit der Mietervereinigung und Schlichtungsstelle, haben sie das repariert.“ (H7, Pos. 34-36) Auch eine weitere Mieter:in berichtet von erfolgreichen Verfahren: „Da gab es dann mehrere laufende Verfahren und dann wurde auch beschlossen, es muss wieder ein Dach rauf, weil es da wirklich reingeregnet hat.“ (H6, Pos. 129) Eine weitere Möglichkeit, für den Fall, dass keine Erhaltungsarbeiten mehr durchgeführt werden, ist laut Mietrechtsexpert:innen die Zwangsverwaltung (M2, Pos. 34).

Durch die Unterstützung von Mietrechtsberatungsstellen kann auch dem ökonomischen Druck durch Mieterhöhung entgegengewirkt werden, wie eine Mieter:in schildert: „Mit der Mietervereinigung haben wir es auch geschafft, dass sie noch einmal die Rechnung korrigieren.“ (H7, Pos. 129) Ebenso dem Druck auf die Vertragssicherheit durch ungerechtfertigte Kündigungen und Räumungsklagen, welche in vielen Fällen erfolgreich bekämpft werden konnte (H5, Pos. 44).

Eine Strategie gegen den psychischen Druck durch Schikanen vorzugehen, wie etwa das Abdrehen von Gas, ist die Verständigung der Baupolizei, wie eine Mieter:in beschreibt: „Und sie machen halt so Sachen wie: sie drehen uns im Oktober das Gas ab. Und dann dauerts eine Woche bis das wieder repariert ist und weißt eh, solche Sachen. Aber wenn du dann die Baupolizei anrufst, dann ist es halt am nächsten Tag wieder aufgedreht.“ (H5, Pos. 50) Bei anderen Mieter:innen war das Verständigen der Baupolizei, um gegen illegale Umbauten für prekäre Vermietung vorzugehen, weniger erfolgreich: „Ganz am Anfang haben wir ziemlich viele Anzeigen gemacht bei der Baupolizei, bei irgendwelchen Magistraten, weil wir unterschiedliche Bedenken gehabt haben. Und irgendwann ist wirklich die Baupolizei vorbeikommen, aber die sind dann gleichzeitig mit der Fremdenpolizei gekommen (...) und dann war es halt mehr fremdenpolizeiliches Problem als baupolizeiliches. Und die haben nur gesagt, ja, da ist eh Aufstockung, die passiert.“ (H9, Pos. 108)

Während die interviewten Mieter:innen von zahlreichen mietrechtlichen Erfolgen durch die Unterstützung von Mietrechtsorganisationen berichten, gibt es beim Zugang zu mietrechtlicher Unterstützung nach wie vor Hürden. Dazu zählt das nötige Wissen über Beratungsstellen ebenso wie die Kosten etwa für Mitgliedsbeiträge, die für manche Mieter:innen nicht leistbar sind (H10, Pos. 36). Ein weiterer Aspekt, der es vielen Mieter:innen verunmöglicht, die bestehenden Angebote in Anspruch nehmen zu können, ist die fehlende mehrsprachige Beratung, wie ein:e Mieter:in verdeutlicht: „Ich habe ihm zwar immer wieder gesagt, er könnte ja zum Mieterschutzverband auch gehen, aber gleichzeitig die haben ja keine Dolmetscher:innen, diese ganzen Mieterschutzverbände.“ (H9, Pos. 99) Die interviewten Vertreter:innen von Mietrechtsberatungsstellen bestätigen diese Einschätzung: „Bei uns läuft die Beratung tatsächlich nur auf Deutsch ab. (...) Wo wir aber nichts dagegen haben, ist, wenn unsere Mitglieder mit einem Dolmetscher vorbeikommen und jemanden dabei haben, der das versucht dann zu übersetzen.“ (M1, Pos. 36) Die Notwendigkeit mehrsprachiger Mietrechtsberatung wird bei dem untersuchten Konfliktthaus deutlich, in dem alle Mieter:innen

aufgefordert wurden die vorzeitige Auflösung ihrer Mietverträge zu unterschreiben. Laut Interviewpartner:in hatten alle Mieter:innen Migrationserfahrung und geringe Deutschkenntnisse und konnten sich aufgrund fehlender mehrsprachiger Beratungsangebote keine mietrechtliche Unterstützung vor Gericht organisieren.(H10).

(4) STRATEGIE: ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Die dritte Strategie die von Mieter:innen in Konflikthäusern angewandt wird, um sich gegen Verdrängungsdruck zu wehren, ist die Öffentlichkeitsarbeit. Das Ziel ist dabei, gegen den eigenen drohenden Wohnungsverlust anzukämpfen, in dem der Fall über mediale Berichterstattung öffentlich bekannt gemacht wird, wie ein:e interviewte:r Mieter:in beschreibt: „Meine Hoffnung wäre gewesen, dass wenn es irgendwie schon so ein bisschen dokumentiert ist öffentlich, dass man sich dann auch weniger traut. Also sie wissen, dass wir ihnen auf die Finger schauen.“ (H9, Pos. 294)

Eine weitere Strategie, um Öffentlichkeit für Verdrängungsdruck zu schaffen, ist die Dokumentation von und Begleitung zu Gerichtsprozessen durch aktivistische Gruppen, wie ein:e Interviewpartner:in aufzeigt: „Bei meinen Nachbarn war *en comun*¹⁹ dann dabei und das hat ihm auch gleich gar nicht gepasst. Da hat er so gefragt `wer sind diese Leute?´ Und dann hat die Richterin, es war die gleiche Richterin wie bei mir, die hat dann gesagt: `Was ist hier los, warum gibt es hier so ein öffentliches Interesse?´“ (H5, Pos. 44) Mediale Berichterstattung und Prozessbegleitung kann dabei nicht nur auf die konkreten Einzelfälle aufmerksam machen und Gegendruck aufbauen, sondern zeigt gleichzeitig den grundsätzlichen Konflikt zwischen Wohnbedürfnissen und Verwertungsinteressen auf.

3.4.4 FALLBEISPIELE

Im Folgenden werden vier der zehn analysierten Konflikthäuser näher vorgestellt, um die verschiedenen Formen des Verdrängungsdrucks wie auch der Bleibestrategien auf der konkreten Hausebene zu verorten. In jedem der vier Fallbeispiele steht dabei eine der vier analysierten Formen des Verdrängungsdrucks im Vordergrund: Physischer Druck auf die Bausubstanz, ökonomischer Druck durch Mieterhöhung, psychischer Druck auf das Sicherheits- und Zuhausegefühl und Druck auf die Vertragssicherheit.

H7: PHYSISCHER DRUCK AUF BAUSUBSTANZ DURCH VERNACHLÄSSIGUNG DER ERHALTUNGSPFLICHT

Hausbiografie

2008: Verkauf von Privatperson an gewerbliches Unternehmen

2022: Weiterverkauf an gewerbliches Unternehmen: Bruttoverkaufsgewinn 1.173.600 Euro (eigene Berechnung auf Basis der Kaufpreissammlung). Auszug aller Mieter:innen bis auf die letzte verbleibende Mietpartei.

2023: Erfolgreicher Versuch, eine Abrissgenehmigung zu erlangen. Nach Schlichtungsstellenbescheid werden nach jahrelanger Vernachlässigung notwendige Erhaltungsarbeiten durchgeführt.

¹⁹ *Zwangsräumungen verhindern / en comun* ist eine Wiener wohnpolitische Initiative, die sich gegen Zwangsräumungen und Verdrängung einsetzt.

Wohnbiografie

Interviewt wurde die letzte Mietpartei. Sie lebt seit über 25 Jahren in der Wohnung, die ihr Vater auf eigene Kosten saniert hat.

Verdrängungsdruck

In diesem Konfliktthema stellt die Vernachlässigung der Erhaltungspflicht auf Seiten der Eigentümer:in den zentralen Verdrängungsdruck dar. Größer werdende Risse in der Decke, ein undichtes Dach und undichte Fenster, Schimmel sowie Probleme mit Ungeziefer und Verschmutzung übten zunehmenden Druck auf die Mietpartei aus: „Mit dem Wasserschaden, mit dem ständig Wasser reinkommen. Es ist ja auch vom Gang das Wasser reingekommen, weil da ist ja kein Fenster, das ist von oben und vom Gang ist mir einfach das Wasser in den Türbereich reingekommen (...). Und da habe ich halt immer wieder einen Nervenzusammenbruch bekommen.“ (H7, Pos. 96)

Zusätzlich minimierte das kaputte, nicht reparierte und damit offenstehende Haustor das Sicherheits- und Zuhausegefühl, da sich regelmäßig Obdachlose und Drogenkonsument:innen im Haus aufhielten. Die fehlende Kommunikations- und Handlungsbereitschaft der Hausverwaltung verstärkt das Gefühl, mit den Problemen alleine gelassen zu werden. Begleitet wird der Druck durch Vernachlässigung und Verunsicherung durch Abrissdrohungen, Aufforderungen auszuziehen sowie dem ökonomischen Druck einer unbegründeten Mieterhöhung von 40%.

Diese Situation führte dazu, dass bis auf die interviewte Person und ihrer Familie, alle Mieter:innen kurze Zeit nach dem zweiten Eigentümer:innenwechsel auszogen.

Bleibestrategie

Die interviewte Person hat einen unbefristeten Mietvertrag mit günstiger Miete. Dennoch betont sie, dass der Hauptgrund dafür, sich dem Konflikt mit der Vermieter:innenseite zu stellen, die starke Angewiesenheit ihrer Kinder auf die gewohnte nachbarschaftliche Infrastruktur sei: „Sie brauchen diese Konstante, diesen Alltag, diese Schulen, die sie jetzt haben, dass man sie da nicht herausreißt.“ (H7, Pos. 56) Angebotene finanzielle Ablösen oder Alternativwohnungen stellten bisher keinen adäquaten Ersatz dar und wurden deshalb abgelehnt. Zusätzlich sind eine kämpferische Haltung sowie ein grundlegendes Gerechtigkeitsgefühl zentrale Faktoren für den Widerstand und das Aushalten in der Wohnung: „Es geht nicht ums Geld. Es geht eigentlich darum, dass ich wie ein Mensch behandelt werden will.“ (H7, Pos. 110) Außerdem bewertet sie ein persönliches Aufgeben als ein Akzeptieren von gesellschaftlicher Ungerechtigkeit: „Weil, wenn wir jetzt aufhören, dann wird es immer so weitergehen.“ (H7, Pos. 161)

Im Interview konnten zwei maßgebliche Bleibestrategien identifiziert werden, mit denen auf den Verdrängungsdruck reagiert wird. Erstens die gegenseitige Unterstützung und der Zusammenhalt mit der letzten verbliebenen Nachbarin bis zu ihrem Auszug, was das Gefühl der Vereinzelung und Hilflosigkeit minimierte. Die zweite Strategie war das Aufsuchen von Unterstützung durch verschiedene Institutionen wie der Feuerwehr zur Begutachtung der Bausubstanz, der Mietervereinigung sowie der Schlichtungsstelle. Mit der Mietervereinigung konnte schließlich erreicht werden, dass die Mieterhöhung zurückgenommen wurde und durch den Schlichtungsstellenbescheid musste das über Jahre undichte Dach versiegelt werden.

H1: FINANZIELLER DRUCK DURCH MIETERHÖHUNG

Hausbiografie

2015: Verkauf Privatperson an gewerbliches Unternehmen

2021: Paragraph 18-Klage und Beginn der Gerichtsverhandlungen

2022: Beginn der Sanierung. Einigung auf einen Vergleich mit verbliebenen Parteien. Parifizierung

2023: Start des Verkaufes von Eigentumswohnungen

Wohnbiografie

In diesem Konflikthaus wurden Interviews mit zwei Personen geführt. Die eine Person (H1a) übernahm vor 10 Jahren eine Kategorie D-Wohnung mit unbefristetem Vertrag und renovierte diese auf eigene Kosten, wodurch der Mietzins sehr niedrig ist. Die zweite Person (H1b) wohnte seit den 1970er Jahren im Haus und zog wegen der zu großen Belastung durch die Baustelle aus. Von den insgesamt rund 25 Mietparteien verblieben nur drei im Haus.

Verdrängungsdruck

Im Zentrum der Auseinandersetzung stand eine deutliche Mieterhöhung für notwendige Erhaltungsarbeiten nach §18 des Mietrechtsgesetzes. Gefordert wurden ursprünglich 7,80 Euro (zuzüglich Steuern) pro Quadratmeter zusätzlich zum damaligen Mietzins. Dies wurde während des Gerichtsverfahrens aufgrund gestiegener Baukosten auf 8,80 Euro angehoben. Dieser Betrag war für die betroffenen Haushalte eine sehr große finanzielle Belastung und die meisten zogen innerhalb von kurzer Zeit aus, wie ein:e Mieter:in berichtet: „Und ich hab nur so geschaut, wie schnell die alle aus dem Haus draußen waren.“ (H1a, Pos. 10) Kritisiert wurde von Seiten der Mietrechtsberatung, dass in diesem Fall über §18 nicht nur notwendige Erhaltungsarbeiten verrechnet wurden: „In der konkreten Situation hat der Eigentümer versucht, sehr wohl die Kosten für die gesamte Sanierung und Instandsetzung von den Wohnungen tatsächlich unterzubringen und war nicht nur auf diese Brauchbarmachungsmaßnahmen bezogen.“ (M1, Pos. 28)

Neben dem finanziellen Druck wurde versucht, über angebotene Ersatzwohnungen und Ablösezahlungen Mieter:innen zum Auszug zu bewegen. Befristete Verträge wurden nicht mehr verlängert. Die interviewten Mieter:innen berichteten außerdem von Einschüchterungsversuchen. Letztendlich war es die Belastung durch die Baustelle, welche dazu führte dass eine der interviewten Mietparteien die Wohnung verließ.

Bleibestrategien

Zentrale Bleibestrategie ist die gemeinsame Organisierung im Haus. Diese wurde vor allem von einer Initiativperson angestoßen und aufrechterhalten, die schon Vorwissen in dem Bereich hatte. Sie wurde Zustellungsbevollmächtigte, arbeitete die 300 Seiten Bauunterlagen für die anderen Mietparteien durch, stellte Kopien zur Verfügung und kümmerte sich um die Kommunikation betreffend des Gerichtsverfahrens. Die gemeinsame Organisierung mit Mieter:innen mit befristeten Verträgen wurde erschwert, da sie keinen Parteienstatus im §18-Verfahren haben. Die Gerichtsverfahren wurden gemeinsam vorbereitet und geführt und mit der Eigentümer:in nie allein verhandelt.

Die zweite zentrale Bleibestrategie war das Aufsuchen der Mietervereinigung, welche durch Beratung und Rechtsbeistand im Verfahren unterstützte. Durch die mietrechtliche Unterstützung konnte letztendlich ein Vergleich zwischen Eigentümer:in und verbliebenen Parteien erwirkt werden.

H5: DRUCK AUF VERTRAGSSICHERHEIT DURCH KÜNDIGUNGEN

Hausbiografie

2017: Verkauf von Privatperson an Privatperson

2018: Weiterverkauf an gewerbliches Unternehmen: Bruttoverkaufsgewinn 239.200 Euro (eigene Berechnung auf Basis der Kaufpreissammlung). Erste Kündigungen.

2020: Kündigungs- und Räumungsklage gegen die Interviewperson

2021: Mieter:in gewinnt Gerichtsverfahren

2023: Weiter Kündigungsklage gegen eine weitere verbliebene Mietpartei, die auch von Mietpartei gewonnen wurde. Umbau zu 1-Zimmer-Appartments zur Kurzzeitvermietung

Wohnbiografie

Die Interviewperson wohnt seit 15 Jahren in dem Haus. Der Mietvertrag ist unbefristet und der Mietpreis günstig, da es sich um eine selbst sanierte Kategorie D-Wohnung handelt. Von den ursprünglich etwa 20 Mietparteien sind nur noch vier im Haus.

Verdrängungsdruck

Der zentrale Verdrängungsdruck in diesem Konflikthaus ist der Druck auf die Vertragssicherheit durch die Kündigung bestehender Mietverträge. Auch wenn die Kündigungs- und Räumungsklagen gegen die interviewte Person wie auch gegen weitere Mietparteien letztendlich erfolgreich angefochten werden konnten, stellten sie eine massive Belastung für die Mieter:innen dar. In diesem Konflikthaus wurden nicht nur Mietparteien mit unbefristeten Verträgen gekündigt, sondern auch mit befristeten. Zusätzlich zu den zumindest teilweise ungerechtfertigten Kündigungs- und Räumungsklagen wurden den Mieter:innen auch Ersatzwohnungen angeboten, die sie aber als nicht angemessen ablehnten.

Wie in den meisten Konflikthäusern, kam es auch hier zur gleichzeitigen Anwendung verschiedener Formen des Verdrängungsdrucks. Neben dem Druck auf die Vertragssicherheit wurde auch Druck auf das Sicherheits- und Zuhausegefühl der Mieter:innen ausgeübt, etwa durch das beschädigte und offene Haustor, welches es hausfremden Personen wie Drogennutzer:innen ermöglichte, sich im Haus aufzuhalten. Die Kommunikation mit der Hausverwaltung wird als schwierig beschrieben und auch weitere Schikanen, wie das Abdrehen von Wasser und Gas oder die Entfernung der Gangfenster stellten eine psychische Belastung dar. Die Vernachlässigung der Erhaltungsarbeiten sowie im weiteren Verlauf die Baustelle durch den Umbau von leerstehenden Wohnungen in 1-Zimmer-Appartments zur Kurzzeitvermietung wird ebenso als belastend beschrieben.

Bleibestrategien

In diesem Konflikthaus wurden drei Bleibestrategien angewandt. Die erste ist die Vernetzung und Organisation im Haus, welche von der Interviewperson initiiert wurde. Gemeinsam mit den letzten verbliebenen Mieter:innen werden seither Geschehnisse im Haus dokumentiert. Zur schnellen und direkten Kommunikation dient eine Haus-Chatgruppe, in der sie sich unmittelbar austauschen und über Neuigkeiten und mögliche Gefahren informieren können. Die gemeinsame Organisation ermöglicht es einerseits, dem minimierten Sicherheitsgefühl entgegenzuwirken und erlaubt andererseits die gegenseitige Unterstützung etwa vor Gericht: „Alle Nachbarn, die auch unbefristet sind, waren für mich dort als Zeugen.“ (H5, Pos. 34)

Die zweite Bleibestrategie besteht im Aufsuchen von Unterstützungsangeboten. Die Kontaktaufnahme mit Mieterhilfe, Gebietsbetreuung, Mietervereinigung, Baupolizei und einem eigenen Anwalt ermöglichte es, über die eigenen Rechte informiert zu sein und diese einzuklagen zu können.

Die dritte Bleibestrategie, die angewendet wurde, ist die Öffentlichkeitsarbeit durch die Unterstützung der wohnpolitischen Initiative *Zwangsräumungen verhindern / en commun*. Diese begleitete die interviewte Mietpartei zur Gerichtsverhandlung und konnte somit eine gewisse Öffentlichkeit für den konkreten Fall und das Thema der Verdrängung schaffen.

H9: PSYCHISCHER DRUCK DURCH PREKÄRE VERMIETUNG

Hausbiografie

2019: Verkauf von Privatperson an gewerbliches Unternehmen

2020: Weiterverkauf an gewerbliches Unternehmen: Bruttoverkaufsgewinn 1.561.600 Euro (eigene Berechnung auf Basis der Kaufpreissammlung)

2021: Schlichtungsstellenantrag zur Durchführung von Erhaltungsarbeiten, Beginn prekäre Vermietung

2022: Antrag Zwangsverwaltung, da Schlichtungsstellenbescheid nicht umgesetzt wurde.

2023: Zwangsverwaltung zur Durchführung notwendiger Erhaltungsarbeiten. Weiterverkauf an gewerbliches Unternehmen.

Wohnbiografie

Die Interviewperson wohnt seit 2007 in der Wohnung. Der Mietvertrag ist unbefristet und der Mietzins niedrig, da die Wohnung selbst und auf eigene Kosten saniert wurde.

Verdrängungsdruck

In diesem Fallbeispiel ist der zentrale Verdrängungsdruck der Druck auf das Sicherheits- und Zuhausegefühl der Mieter:innen durch prekäre Vermietung, wie die Interviewperson beschreibt: „Wenn plötzlich ganz, ganz viele neue Leute kommen und man die nicht kennt, und man ist es gewohnt, in einem Haus zu wohnen, wo man alle kennt, dann entstehen auch Unsicherheitsgefühle. Was passiert da eigentlich? Wie wohnen da Leute? Was sind da vielleicht auch potenziell Gewaltverhältnisse, die da irgendwie mit einziehen? Im Hinterhaus ist so was wie ein Matratzenlager entstanden.“ (H9, Pos. 55) Laut Interviewpartner:in wurde jede mögliche Fläche im Hauses vermietet, neben leerstehenden Wohnungen auch Erdgeschossflächen, die abgetrennt wurden und ehemalige Abstellräume für Gartenmöbel. Dadurch entstanden teilweise fensterlose Kammern, die vermietet wurden an Personen in prekären Situationen. Überteuerte befristete Mietverträge, Überbelag, beengte Wohnverhältnisse sowie teilweise prekäre Untervermietung charakterisierten die Situation im Haus und sorgen für Unsicherheiten und Konflikte (H9, Pos. 38).

Weitere Aspekte, die Druck auf das Sicherheits- und Zuhausegefühl ausübten, waren das offene Haustor und der offene Keller, was dazu führte, dass hausfremde Personen den Keller für Drogenkonsum nutzen und es auch zu Auseinandersetzungen kam. Zusätzlich zum psychischen Druck wurde auch physischer Druck auf die Bausubstanz ausgeübt, etwa durch die Vernachlässigung notwendiger Erhaltungsarbeiten an kaputten Gangfenstern und Höfen.

Bleibestrategien

Die zentrale Strategie, um dem Unsicherheitsgefühl zu begegnen und wieder ein Zuhausegefühl herzustellen, war die Kontaktaufnahme und der Vertrauensaufbau der Altmietter:innen mit Neumietter:innen. Gleichzeitig wurde an einem verstärkten Austausch zwischen den Altmietter:innen gearbeitet, etwa durch eine Haus-Chatgruppe. Dadurch war es möglich, schnell miteinander zu kommunizieren und aufgrund der angespannten Haussituation entstehende Konflikte rasch klären zu können. Das Gefühl, nicht alleine zu sein, die Nachbar:innen zu kennen und Hilfe erwarten zu können, konnte dem anfänglichen Unsicherheitsgefühl durch die neuen Mieter:innen erfolgreich entgegenwirken. Teil der gemeinsamen Organisation im Haus ist auch die gegenseitige Unterstützung im Alltag, bei Sprachbarrieren aber auch etwa vor Gericht. Diese Praktiken der gegenseitigen Hilfe sind sowohl Bleibestra-

ategie als auch ein Bedingungsfaktor für Bleibestrategien, da die dadurch verbesserte Wohnqualität motiviert, für den Verbleib in der Wohnung zu kämpfen: „Also nicht nur dieser urbillige Mietvertrag, sondern auch wie das Zusammenwohnen in diesem Haus funktioniert, sind für mich Dinge, warum ich hier nicht ausziehen will.“ (H9, Pos. 203)

Eine zweite wichtige Bleibestrategie in dem Haus ist das Aufsuchen von mietrechtlicher Unterstützung, das Kontaktieren der Baupolizei wie auch das Einbringen eines Antrags auf Erhaltungsarbeiten bei der Schlichtungsstelle. Dadurch konnte letztendlich die Zwangsverwaltung eingesetzt werden, durch welche die seit Jahren notwendige Erhaltungsarbeiten nun umgesetzt werden. Als dritte Bleibestrategie wurde über Öffentlichkeitsarbeit durch Medienberichte versucht, Aufmerksamkeit für den Verdrängungsdruck im Haus zu schaffen.

3.5 FAZIT

Bei Konflikthäusern handelt es sich um Häusern, in denen es im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien zu Konflikten zwischen Vermieter:innen und Mieter:innen kommt. Die angestrebten Bewirtschaftungsstrategien können dabei sowohl bauliche Entwicklungsmöglichkeiten betreffen, wie etwa Aufstockung, Dachbodenausbau oder Abriss des Hauses, als auch die Änderung des Wohnungstyps, etwa von Miet- zu Eigentumswohnungen oder touristischer Kurzzeitvermietung. Die Analyse zeigt, dass zu Beginn der Konflikte meist der Verkauf des Miethauses steht. Eigentümerin der Häuser ist in neun der zehn untersuchten Fällen ein gewerbliches Unternehmen, keine Privatperson. Charakteristisch für Konflikthäuser ist laut Mietrechtsexpert:innen außerdem eine große Anzahl alter, unbefristeter Mietverträge mit günstigen Mietpreisen.

Durch das Zusammentreffen von Vermieter:innenpraktiken im Kontext veränderter Bewirtschaftungsstrategien und Mieter:innenpraktiken im Umgang mit Verdrängungsdruck wird in Konflikthäusern besonders deutlich, wie die ökonomischen Funktion des Wohnens als Ware, der sozialen Funktion des Wohnens als Zuhause gegenübersteht. Dieses Aushandlungs- und Konfliktfeld wird in konkreten Häusern sichtbar und damit untersuchbar. Der hier angewendete qualitative Forschungszugang ermöglicht es, die jeweiligen Praktiken von Vermieter:innen und Mieter:innen in den Blick zu nehmen und verschiedene Formen des Verdrängungsdruck, wie auch Widerstand dagegen, anhand konkreter Auseinandersetzungen zu analysieren. Grundlage für die vorliegende Untersuchung waren die Erfahrungen von Mieter:innen in zehn ausgewählten Konflikthäusern, sowie die Einschätzungen von Vertreter:innen zweier Mietrechtsberatungsstellen.

Untersucht wurden die Praktiken von Vermieter:innen im Kontext veränderte Bewirtschaftungsstrategien, welche sich für Mieter:innen als Verdrängungsdruck darstellen. Ausgangspunkt für die Analyse der verschiedenen Formen des Verdrängungsdrucks war das Konzept der direkten Verdrängung von Marcuse (1985), welcher, basierend auf Forschungen in den USA, zwischen ökonomischer und physischer Verdrängung unterscheidet. Durch die Analyse des empirischen Materials wurde diese Typologie erweitert und vier Formen des Verdrängungsdrucks für den Altbau-Miethausektor in Wien identifiziert.

Die erste Form ist der physischer Druck auf die Bausubstanz des Hauses, etwa durch die Vernachlässigung der Erhaltungspflichten, durch Verschmutzung des Hauses sowie Leerstand und in seiner drastischsten Ausformung die Beschädigung oder der (Teil-)Abrissversuch des Gebäudes während es noch bewohnt ist. Die zweite Form ist der ökonomische Druck durch erhöhte finanzielle Belastung etwa aufgrund von Miet- oder Betriebskostenerhöhung oder die Androhung oder Einleitung langer kostspieliger Gerichtsverfahren. Eine spezielle Spielart stellt die Mieterhöhung nach Paragraph 18 des Mietrechtsgesetzes dar. Die

dritte Form ist der Druck auf die Mietvertragssicherheit etwa durch Kündigungen und Räumungsklagen oder dem Drängen zur Unterzeichnung frühzeitiger Kündigungen. Auch die Nicht-Verlängerung befristeter Verträge schränkt die Wohnsicherheit ein und zwingt zum Auszug, wenn auch nicht durch direkten Druck auf die Vertragssicherheit. Die vierte Form des Drucks ist schließlich der psychische Druck auf das Sicherheits- und Zuhausegefühl der Mieter:innen, etwa durch Schikanen, Einschüchterungen, das Nicht-Reagieren der Hausverwaltung, langwierige Baustellen im Haus, Zugang für hausfremde Personen durch offene Haustore oder prekäre Vermietung. Das empirische Material zeigt dabei, dass die verschiedenen Formen des Verdrängungsdrucks meist ineinanderwirken, wodurch sich die Belastung und damit der Auszugsdruck erhöht. Dies deckt sich mit den Befunden internationaler Studien zu Verdrängungsprozessen (siehe etwa Beran & Nuisl (2019b) für Berlin).

Neben den unterschiedlichen Formen des Verdrängungsdrucks wurde außerdem analysiert, wie Mieter:innen mit diesem Druck umgehen. Dabei wurden drei Bleibestrategien identifiziert. Die erste Strategie ist die gemeinsame Organisation im Haus. Dadurch können Erfahrungen ausgetauscht, Wissen geteilt und mögliche gemeinsame Schritte geplant werden wie etwa gemeinsam geführte Gerichtsverfahren. Hausversammlungen, die Kommunikation über Haus-Chatgruppen und der Einsatz von Initiativpersonen, die andere Mieter:innen unterstützten und ihre Expertise einbringen, waren dabei wichtige Elemente der Bleibestrategie. Während in manchen der untersuchten Konflikthäusern bereits stabile Hausgemeinschaft existierten, war in anderen Fällen erst die Auseinandersetzung mit der Vermieter:innenseite Anlass für die Vernetzung mit den Nachbar:innen. Speziell im Falle von prekärer Vermietung stellte sich das Knüpfen von Kontakten zwischen Alt- und Neumieter:innen als erfolgreiche Strategie heraus, um Unsicherheitsgefühlen entgegenzuwirken. Die zweite zentrale Strategie im Umgang mit Verdrängungsdruck ist das Aufsuchen mietrechtlicher Unterstützung. In allen untersuchten Konflikthäusern war die Beratung und der Rechtsbeistand durch Mieter:innen-Hilfsorganisationen unerlässlich, um sich dem Konflikt mit Vermieter:innen erfolgreich stellen zu können, ebenso wie Interventionen von städtischen Stellen wie der Gebietsbetreuung, der Schlichtungsstelle oder der Baupolizei. Die dritte Bleibestrategie ist die Öffentlichkeitsarbeit. Über mediale Berichterstattung wurde dabei versucht, konkrete Konfliktfälle ebenso wie generell Verdrängungsprozesse zu thematisieren. Auch durch die Zusammenarbeit mit wohnpolitischen Initiativen wie *Zwangsräumungen verhindern*, die Gerichtsprozesse solidarisch begleiten, wurde versucht eine gewisse Öffentlichkeit für konkrete Verdrängungsprozesse zu schaffen.

Die Anwendung von Bleibestrategien ist jedoch voraussetzungsvoll und nicht allen betroffenen Mieter:innen ist es möglich, sich gegen den Druck von Vermieter:innenseite zu wehren. Aus dem empirischen Material lassen sich drei zentrale Bedingungsfaktoren für Bleibestrategien identifizieren. Dazu zählt erstens die legale und finanzielle Absicherung der Mieter:innen, zweitens eine Reihe nötiger Ressourcen, wie Wissen über die Rechte als Mieter:in und Unterstützungsangebote, Zeit, Deutschkenntnisse, ein Unterstützungsnetzwerk, die Selbstzuschreibung von Handlungsmacht, persönliche Belastbarkeit und eine kämpferische Grundhaltung. Drittens ist häufig auch die Gebundenheit an die Wohnung ausschlaggebend, etwa durch einen unbefristeten Mietvertrag, günstigen Mietzins, die emotionale Verbundenheit mit der Wohnung als langjähriges Zuhause, welches in den meisten Fällen selbst und auf eigene Kosten saniert wurde sowie die Angewiesenheit auf die nachbarschaftliche Infrastruktur. Die Analyse zeigt, dass je nach Voraussetzungen und vorhandener Ressourcen der betroffenen Mieter:innen, den verschiedenen Formen des Verdrängungsdrucks mehr oder weniger Stand gehalten werden kann. Die Auswirkungen von Verdrängungsdruck sind somit unterschiedlich für unterschiedliche Bevölkerungsgruppen. In den untersuchten Fällen war der Verdrängungsdruck für all jene besonders wirkmächtig, die nicht über ausreichende legale und finanzielle Absicherung, sowie über nötige Ressourcen

wie Zeit, Wissen, Deutschkenntnisse, Unterstützungsnetzwerke und persönliche Belastbarkeit verfügen.

Die Rolle von Mieter:innen-Hilfsorganisationen ist in den Auseinandersetzungen mit Vermieter:innen zentral. Im empirischen Material wurde deutlich, dass durch mietrechtliche Beratung und Vertretung den verschiedenen Formen des Verdrängungsdrucks in vielen Fällen erfolgreich entgegengewirkt werden konnten. Beim physischen Druck auf die Bausubstanz durch Vernachlässigung der Erhaltungsarbeiten konnten in manchen Fällen notwendige Arbeiten eingeklagt und beim Druck auf die Vertragssicherheit ungerechtfertigte Kündigungen vor Gericht angefochten werden. Beim ökonomischen Druck in Form von finanzieller Belastung durch irreguläre Mieterhöhungen konnte teilweise erwirkt werden, dass diese zurückgenommen werden mussten. Deutlich wurde in der Analyse allerdings auch, dass diese essenzielle Unterstützung nicht von allen sozialen Gruppen in Anspruch genommen werden kann. Zugangshürden stellen sowohl die Kosten für Mitgliedsbeiträge bei Mieter:innenschutzverbänden dar, als auch das fehlende Angebot mehrsprachiger Beratung.

LITERATURVERZEICHNIS

- Atkinson, R. (2000). *Measuring gentrification and Displacement in Greater London*. In: Urban Studies 37 (1), S. 149-165
- Beran, F., Nuissl, H., Hahn, F. (2019). *Befunde der empirischen Verdrängungsforschung*. In: Wüstenrot Stiftung 2019 (Hrsg.): Verdrängung auf angespannten Wohnungsmärkten. Das Beispiel Berlin. Ludwigsburg: Verlag Wüstenrot-Stiftung, S. 22-30.
- Beran, F., Nuissl, H. (2019a). *Konzeptualisierung von Verdrängung*. In: Wüstenrot Stiftung 2019 (Hrsg.): Verdrängung auf angespannten Wohnungsmärkten. Das Beispiel Berlin. Ludwigsburg: Verlag Wüstenrot-Stiftung, S. 68-81.
- Beran, F., Nuissl, H. (2019b). *Die Verdrängten und die Umstände ihrer Verdrängung*. In: Wüstenrot Stiftung 2019 (Hrsg.): Verdrängung auf angespannten Wohnungsmärkten. Das Beispiel Berlin. Ludwigsburg: Verlag Wüstenrot-Stiftung, S. 126-152.
- Blaas, W., Wieser, R., Feigelfeld, Heidrun, & Czasny, K. (2007). *Eigentümerstruktur im Wiener privaten Althausbestand: Analyse der Veränderungen und deren Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt in Wien*. Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien. https://www.arbeiterkammer.at/infopool/akportal/Studie_Eigentuemerstruktur_Althausbestand.pdf
- Blasius, J. (1994). *Verdrängungen in einem gentrifizierten Gebiet*. In: Jens Dangschat / Jörg Blasius (Hrsg.): Lebensstile in den Städten. Konzepte und Methoden. Opladen: Leske + Budrich, 408-425.
- Davidson, M., & Lees, L. (2005). New-Build 'Gentrification' and London's Riverside Renaissance. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 37(7), 1165–1190. <https://doi.org/10.1068/a3739>
- Förste, D., Bernt, M. (2016). »Black Box Verdrängung: Bleiben im Kiez oder Wegzug an den Rand? Kleinräumliche Wanderungen im Zuge von Aufwertungsprozessen in Berlin-Prenzlauer Berg«. In: Helbrecht, Ilse (Hrsg.), Gentrifizierung in Berlin. Verdrängungsprozesse und Bleibestrategien, Bielefeld: transcript Verlag, S. 45-67.
- Gutheil-Knopp-Kirchwald, G., Getzner, M., & Grüblinger, G. (2012). *Analyse der Angebots- und Preisentwicklung von Wohnbauland und Zinshäusern in Wien*. TU Wien.
- Häußermann, H. (2007). *Segregation - Partizipation – Gentrifikation. Zur Bedeutung von kulturellem Kapital in der Stadterneuerung*. In: Dangschat, Jens (Hrsg.): Lebensstile, soziale Lagen und Siedlungsstrukturen. Hannover: Akademie für Raumforschung und Landesplanung, S. 161-181.
- Helbrecht, I. (Hrsg.) (2016a). *Gentrifizierung in Berlin Verdrängungsprozesse und Bleibestrategien*. transcript Verlag: Bielefeld.
- Helbrecht, I. (2016b). *Gentrification und Verdrängung*. In: Helbrecht, Ilse (Hrsg.) (2016): Gentrifizierung in Berlin Verdrängungsprozesse und Bleibestrategien. Bielefeld: transcript Verlag, S. 9-16.
- Hochwarter, C. (2024). *Befristete Mietverträge: Forschungsbericht*. Stadtpunkte 46. Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien.

- Holm, A. (2011). »Gentrification in Berlin. Neue Investitionsstrategien und lokale Konflikte«. In: Heike Hermann u.a. (Hrsg.): Die Besonderheit des Städtischen, Entwicklungslinien der Stadt(soziologie), Wiesbaden, S. 213-232.
- Holm, A. (2013). *Wir beiben alle! Gentrifizierung - Städtische Konflikte um Aufwertung und Verdrängung*. 2. Unv. Auflage. Münster: UNRAST-Verlag.
- Kadi, J. (2017). Der Wiener Zinshausmarkt boomt–und was das für die MieterInnen bedeutet. Online: [http://urbanizm.net/4890592/der-wiener-zinshausmarkt-boomt-und-das-fur-die-mieterinnen-bedeutet/\(abgerufen am 04.09.2024\)](http://urbanizm.net/4890592/der-wiener-zinshausmarkt-boomt-und-das-fur-die-mieterinnen-bedeutet/(abgerufen%20am%2004.09.2024)).
- Kadi, J., & Verlic, M. (Hrsg.). (2019). *Gentrifizierung am privaten Wiener Mietwohnungsmarkt: Perspektiven aus Wissenschaft, Politik und Praxis*. Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien. https://wien.arbeiterkammer.at/interessenvertretung/meine-stadt/Stadtpunkte_Nr.27_2019_5.pdf
- Kadi, J. (2024). Layers of Commodification in the City of Decommodification: The Transformation of Regulated Private Renting in Vienna. *Housing, Theory and Society*, 1–22
- Kecskes, R. (1994). *Abwanderung, Widerspruch, Passivität. Wer zieht warum um?* In: *Zeitschrift für Soziologie* 23 (2), S. 129-144
- Kuckartz, U., Rädinger, J. (2022). *Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung*. 5. Aufl. Weinheim Basel: Beltz/Juventa
- Kunnert, A. & Baumgartner, J. (2012). *Instrumente und Wirkungen der österreichischen Wohnungspolitik*. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. https://www.arbeiterkammer.at/infopool/akportal/Wohnungspolitik_2012.pdf
- Lees, L., Annunziata, S., Rivas-Alonso, C. (2018). *Resisting Planetary Gentrification: The Value of Survivability in the Fight to Stay Put*. In: *Annals of the American Association of Geographers* 108: 346–355.
- Lees, L., Slater, T., & Wyly, E. (2008). *Gentrification* (0. Aufl.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203940877>
- Marcuse, P. (1985). *Gentrification, Abandonment, and Displacement: Connections, Causes, and Policy Responses in New York City*. In: *Washington University Journal of Urban and Contemporary Law* 28 (1), S. 195-240.
- Meuth, M., Reutlinger, C. (2023). *Entmietet und verdrängt – Wie Mieter*innen ihren Wohnungsverlust erleben*, Bielefeld: transcript Verlag.
- Molz, J. G. (2007). *Guilty Pleasures of the Golden Arches: Mapping McDonald's in Narratives of Round-the-World Travel*. In: Davidson, Joyce/Bondi, Liz/Smith, Mick (Hrsg.): *Emotional Geographies*. Aldershot/Burlington: Ashgate, S. 63–76
- Musil, R., Brand, F., & Wonaschütz, M. (2021). *Die Transformation der Wiener Gründerzeitstadt: Dynamiken am Wiener Zinshausmarkt 2007-2019* (55; IRS-Forschungsberichte). Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften.
- OeNB. (2024). Baupreis- und Baukostenindex—Österreichische Nationalbank (OeNB). <https://www.oenb.at/Statistik/Standardisierte-Tabellen/Preise-Wettbewerbsfaehigkeit/Sektorale-Preisentwicklung/Baupreis-und-Baukostenindex.html>
- Otto (2024). Erster Wiener Zinshaus-Marktbericht: Frühjahr 2024. <https://www.otto.at/de/marktberichte/zinshaus-marktbericht>
- Pucher, J., & Putschögl, M. (2023, Juli 27). *Wie eine Immobilienfirma Altmietler schikaniert*. DER STANDARD. <https://www.derstandard.at/story/3000000177869/wie-eine-immobilienfirma-altmieter-schikaniert>

- Rinn, M. (2016). *Konflikte um die Stadt für alle. Das Machtfeld der Stadtentwicklungspolitik in Hamburg*. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Rinn, M. (2022). *(Nicht-)Konflikte um Verdrängung von unten verstehen*. In: Glatter, Jan/Mießner, Michael (Hrsg.): *Gentrifizierung und Verdrängung. Aktuelle theoretische, methodische und politische Herausforderungen*. Bielefeld: transcript Verlag, S. 295-311.
- Rohlinger, H. (1990). »Zur Messung von Gentrification – Anmerkungen zu einem komplexen Forschungsdesign«. In: Jörg Blasius/Jens S. Dangschat (Hrsg.): *Gentrification. Die Aufwertung innenstadtnaher Wohnviertel, Frankfurt am Main/New York*, S. 231–250.
- Shaw, K. S., Hagemans, I. W. (2015). ‚Gentrification Without Displacement‘ and the Consequent Loss of Place: The Effects of Class Transition on Low-income Residents of Secure Housing in Gentrifying Areas. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 39 (2), S. 323–341.
- Slater, T. (2006). *The Eviction of Critical Perspectives from gentrification research*. In: *International Journal of urban and regional research*. Bd. 30 (4).S. 737-7757.
- Slater, T. (2009). *Missing Marcuse: On gentrification and displacement*. In: *CITY*, 13:2-3, S. 292-311.
- Statistik Austria. (2024). Gebäude- und Wohnungszählung 2021. Eigene Abfrage Statcube Statistik Austria. [dataset].
- Statistik Austria. (2021). *Zensus Gebäude- und Wohnungszählung 2021—Ergebnisse zu Gebäuden und Wohnungen aus der Registerzählung*.
- Statistik Austria. (o. J.). *Verbraucherpreisindex 2020 (Preisbasis: 2020)*. Abgerufen 2. Oktober 2021, von https://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/preise/verbraucherpreisindex_vpi_hvpi/zeitreihen_und_verkettungen/022807.html
- Tockner, L. (2024). Zunahme der Befristungen auf Basis diverser Mikrozensi der Statistik Austria. Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien.
- Üblacker, J. (2022). *Gentrifizierung. Eine Grundlegung*. In: *Wohnen: zwölf Schlüsselthemen sozialräumlicher Wohnforschung*. (Hrsg.) Hannemann, Christine/Hilti, Nicola/Reutlinger, Christian. Stuttgart: Fraunhofer IRB Verlag. S. 298-318.
- Vogelpohl, A., Vollmer, L., Vittu, E., Becht, N. (2017). *Die Repolitisierung des Wohnens. Städtische soziale Bewegungen für ein Recht auf Wohnen und die Stadt in Hamburg, Berlin, Jena und Leipzig*. In: Barbara Schönig/ Justin Kadi / Sebastian Schipper (Hrsg.): *Wohnraum für alle?! Perspektiven auf Planung, Politik und Architektur*. Bielefeld: transcript, S.105-130.
- Vollmer, L. (2015). *Die Mieter_innenbewegung in Berlin zwischen lokalen Konflikten und globalen Widersprüchen*. In: *Sozial.Geschichte online* 17, S.51-82.
- Vollmer, L. (2018). *Strategien gegen Gentrifizierung*. Stuttgart: Schmetterling Verlag.
- Wüstenrot Stiftung. (2019). (Hrsg.): *Verdrängung auf angespannten Wohnungsmärkten. Das Beispiel Berlin*. Ludwigsburg: Verlag Wüstenrot-Stiftung.
- Zoidl, F. (2021, März 5). *Mieter von Abbruchhaus in Wiener Radetzkystraße erhielten Räumungsklagen*. DER STANDARD. <https://www.derstandard.at/story/2000124629785/mieter-von-abbruchhaus-in-wiener-radetzkystrasse-erhielten-raeumungsklagen>

- Zoidl, F., & Luger, M. (2018, Juli 28). *Schikanen im Zinshaus: Die bösen Tricks der Hausherrn*. DER STANDARD. <https://www.derstandard.at/story/2000084262045/schikanen-im-zinshaus-die-boesen-tricks-der-hausherren>
- Zoidl, F., & Luger, V. M. (2018, Juli 28). *Schikanen im Zinshaus: Die bösen Tricks der Hausherrn*. DER STANDARD. <https://www.derstandard.at/story/2000084262045/schikanen-im-zinshaus-die-boesen-tricks-der-hausherren>
- Zoidl, F., & Putschlögl, M. (2024, Mai 5). *In vielen Wiener Häusern nehmen Schikanen gegen Mieter zu*. DER STANDARD. <https://www.derstandard.at/story/3000000218730/in-vielen-wiener-haeusern-nehmen-schikanen-gegen-mieter-zu>

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Gebäudealter der Transaktionen mit Mietwohnhäusern.....	19
Tabelle 2: Mietwohnhäuser nach Status Bewohnt/Teilweise Bewohnt/Leer im Zeitraum 2000-2022	20
Tabelle 3: Räumliche Verteilung der Transaktionen und der veräußerten Fläche.....	22
Tabelle 4: Altbau-Miethaustransaktionen nach Bezirksgruppen in absoluten und relativen Zahlen, 2000 und 2022	24
Tabelle 5: Transaktionen von Altbau-Miethäusern nach Bezirksgruppen, Ausnutzbarkeit und Flächenumsatz.....	26
Tabelle 6: Akteursgruppen	27
Tabelle 7: Transaktionen und Flächenumsatz, gewerbliche Unternehmen und Privatpersonen, 2000-2022.....	28
Tabelle 8: Mehrfachtransaktionen (MFT), Bruttoverkaufsgewinne und Behaltdauer, reale Preise 2020.....	43

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Transaktionen von Mietwohnhäusern nach Gebäudealter und Flächenumsatz von Altbau-Miethäusern, 2000-2022	19
Abbildung 2: Ausnutzbarkeit der verkauften Altbau-Miethäuser, 2005-2019	21
Abbildung 3: Differenz Anteil Transaktionen 2000-2022 und Anteil Altbaumietwohnungen 2011, pro Bezirk	23
Abbildung 4: Altbau-Miethaustransaktionen nach Bezirksgruppen, 2000-2022	24
Abbildung 5: Entwicklung der Anteile an Käufen und des Flächenumsatzes nach Akteursgruppe, 2000-2022	28
Abbildung 6: Entwicklung der Anzahl an Käufen nach Akteursgruppe, 2000-2022	29
Abbildung 7: Anteile an Transaktionen - Gewerbliche Unternehmen und Privatpersonen als Verkäufer:innen	30
Abbildung 8: Vergleich der Dekaden 2000-2010 und 2011-2022	31
Abbildung 9: Vergleich der Ränder der Zeitreihe 2000-2004 und 2020-2022	31
Abbildung 10: Räumliche Verteilung der Altbau-Miethaustransaktionen nach Käufer:innengruppen, 2000-2022	32
Abbildung 11: Entwicklung der Preise von Altbau-Miethäusern, 2000-2022 (Transaktionen mit Kaufvertrag, ohne 1. Bezirk), reale Preise 2020	33
Abbildung 12: Index der Preisentwicklung von Altbau-Miethäusern (Transaktionen mit Kaufvertrag, ohne 1. Bezirk, 2000=100, reale Preise 2020) und Baukostenindex (Gesamtbaukosten Wohnungs- und Siedlungsbau, 2000=100)	34
Abbildung 13: Quadratmeterpreise von Altbau-Miethäusern (Liegenschaftsfläche), 2000-2022, Mittelwert und Median (Transaktionen mit Kaufvertrag, ohne 1. Bezirk), reale Preise 2020	35
Abbildung 14: Index der Quadratmeterpreise von Altbau-Miethäusern (Liegenschaftsfläche), 2000-2022, Mittelwert und Median, reale Preise 2020	35
Abbildung 15: Durchschnittliche Transaktionsfläche, 2000-2022	36
Abbildung 16: Quadratmeterpreise (Median) nach Bezirksgruppen (Liegenschaftsfläche, Transaktionen mit Kaufvertrag, ohne 1. Bezirk), 2000-2022, reale Preise 2020	37
Abbildung 17: Quadratmeterpreise (Median) nach Bezirksgruppen (Liegenschaftsfläche, ohne 1. Bezirk), 2000-2022, Index, reale Preise 2020	38
Abbildung 18: Kaufpreise (Median) für Altbau-Miethäuser nach Eigentümer:innengruppe, (ohne 1. Bezirk, nur mit Kaufvertrag), reale Preise 2020	39
Abbildung 19: Kaufpreise (Median Quadratmeterpreise) für Altbau-Miethäuser nach Eigentümer:innengruppe, (Liegenschaftsfläche, ohne 1. Bezirk, nur mit Kaufvertrag), reale Preise 2020	39
Abbildung 20: Kaufpreise (Median) für Altbau-Miethäuser nach Eigentümer:innengruppe, (ohne 1. Bezirk, nur mit Kaufvertrag), Index,	40
Abbildung 21: Kaufpreise (Median Quadratmeterpreise) für Altbau-Miethäuser nach Eigentümer:innengruppe, (Liegenschaftsfläche, ohne 1. Bezirk, nur mit Kaufvertrag), Index, reale Preise 2020	40
	81

Abbildung 22: Vergleich der Dekaden 2000-2010 und 2011-2022 (Median Quadratmeterpreise Liegenschaftsfläche), reale Preise 2020 41

Abbildung 23: Vergleich der Ränder der Zeitreihe 2000-2004 und 2020-2022 (Median Quadratmeterpreise Liegenschaftsfläche), reale Preise 2020 41

Abbildung 24: Räumliche Verteilung der innerhalb von fünf Jahren mehrfach verkauften Altbau-Miethäuser nach Bezirksgruppen 44

Abbildung 25: Mehrfachtransaktionen von Altbau-Miethäusern und durchschnittliche Bruttoverkaufsgewinne, 2002-2022*, reale Preise 2020 45

Abbildung 26: Anteile von gewerblichen Unternehmen und Privatpersonen an innerhalb von zwei Jahren mehrfach verkauften Altbau-Miethäusern 46

STADTPUNKTE

Die Studienreihe „Stadtpunkte“ wird von der Abteilung Kommunalpolitik und Wohnen der AK Wien herausgegeben und behandelt aktuelle kommunalpolitische Themen.

Sie soll in erster Linie Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für an diesen Fragen Interessierte darstellen.

Aktuelle Ausgaben

- | | |
|--|---|
| <p>49 Wandel der Wohnqualitäten im Zuge von Privatisierungen. Die Wohnverhältnisse aus Sicht von Bewohner:innen in ehemals bundeseigenen Wohnanlagen am Beispiel von Wien und Graz
Ernst Gruber, Helena Bernhardt, Margarete Huber, Raimund Gutmann, 2024</p> | <p>41 Wohnbaumboom in Wien 2018-2021. Qualitäten, Akteur:innen und Vermarktung der Wohnbauproduktion
Ernst Gruber, Margarete Gruber, Raimund Gutmann (wohnbund:consult eG Büro für Stadt.Raum.Entwicklung), 2022</p> |
| <p>48 Wie wir (nicht) Leben. 20 Foto- und Filmprojekte für eine gerechtere Stadt
Eine Kooperation der Klasse für Angewandte Fotografie und der AK Wien
Mara Verlič, Christian Pichler (Hg.), 2024</p> | <p>40 Wohnbaumboom in Wien 2018-2021. Preise, Käufer:innen und Leerstände in der Wohnbauproduktion
Leonhard Plank, Antonia Schneider, Justin Kadi (TU Wien), 2022</p> |
| <p>47 Mehr zusammenbringen. Zur Verbesserung politisch wirksamer Beteiligung in Wien
Tamara Ehs, Martina Zandonella, 2024</p> | <p>39 Klimagerechtigkeit im öffentlichen Raum. Vision Wiener Klimastraßen
Susanne Staller, Heide Studer (tilia landschaftsplanung), Michael Szeiler, Laurentius Terzic (con.sens mobilitätsdesign), 2022</p> |
| <p>46 Befristete Mietverträge. Forschungsbericht
Christoph Hochwarter, 2024</p> | <p>38 Covid-19 und Kommunalpolitik. Auswirkungen der Covid-19 Pandemie auf Aspekte der Lebensqualität in Wien
Janine Heinz und Günther Ogris (SORA), 2021</p> |
| <p>45 Wohnen für die Vielen. Sammelband zur Tagung
Sina Moussa-Lipp, Mara Verlič (Hg.), 2023</p> | <p>37 Wohnungspolitik und Wohnversorgung. Bericht aus fünf wachsenden europäischen Millionenstädten
Harald Baron, Thi Bich Ngoc Doan, Justin Kadi, Leonhard Plank (TU Wien), 2021</p> |
| <p>44 Grünraumgerechtigkeit für eine resiliente Stadt. Visionäre Realitäten
Jürgen Furchtlehner, Nora Heger, Daniela Lehner, Lilli Lička (BOKU), 2023</p> | <p>36 Kooperative Raum- und Wirtschaftsentwicklung. Notwendigkeit und Möglichkeiten in der Metropolregion Wien
Peter Mayerhofer, Peter Huber, 2021</p> |
| <p>43 Die Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen in Zeiten der Pandemie. Herausforderungen und Handlungsmöglichkeiten – eine Querschnittsanalyse europäischer Städte
Manfred Krenn, 2023</p> | <p>35 Junge Menschen in Wien II. Entwicklungen seit 2013 und neue Herausforderungen durch die Corona-Pandemie
Bernhard Hoser, David Laumer, Julia Simon, Günther Ogris (SORA), 2021</p> |
| <p>42 Gerechte Stadt muss sein! Studie zur Bestandsanalyse und Zukunftsorientierung einer gerecht(er)en Stadtplanung mit Schwerpunkt Wien
GABU Heindl Architektur, 2022</p> | |

- 34 **Sozialraum Monitoring. Durchmischung und Polarisierung in Wien**
Camilo Molina, Hannah Quinz, Christoph Reinprecht (Universität Wien), 2021
- 33 **Formen und Praktiken der Partizipation im kommunalen Wien**
Michael Jonas, Simeon Hasserner (Institut für Höhere Studien), 2020
- 32 **Wien wächst – Digitale Stadt**
Peter Prenner (Hg.), 2020
- 31 **Betriebskosten. Wohnrechtliche Rahmenbedingungen, empirische Analyse und Vergleiche der Gebühren öffentlicher Dienstleistungen**
Walter Rosifka, Lukas Tockner (AK-Wien), 2020
- 30 **Soziale Risiken von Digitalisierungsprozessen. Trendanalysen im Erwerbs- und Privatleben mit Fokus auf Wien**
Hubert Eichmann, Annika Schönauer, Philip Schörpf, Ademir Jatic (FORBA Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt), 2019
- 29 **Öffentlicher Verkehr in den Wiener Außenbezirken**
Roland Fersterer, Bernhard Fürst, Andreas Käfer, Herbert Peherstorfer (TRAFFIX Verkehrsplanung GmbH), 2019
- 28 **Wien wächst – Soziale Stadt. Zwischen Vielfalt und Ausgrenzung**
Katharina Hammer (Hg.), 2019
- 27 **Gentrifizierung in Wien. Perspektiven aus Wissenschaft, Politik und Praxis**
Justin Kadi, Mara Verlič (Hg.), 2019
- 26 **Wien wächst – Wien baut. Mehr Qualität in mehr Quantität?**
Christian Pichler (Hg.), 2018
- 25 **Leistbaren Wohnraum schaffen – Stadt weiterbauen. Potenziale der Nachverdichtung in einer wachsenden Stadt: Herausforderungen und Bausteine einer sozialverträglichen Umsetzung**
Ernst Gruber, Raimund Gutmann, Margarete Huber, Lukas Oberhuemer (wohnbund:consult), 2018
- 24 **Tourismus in Wien. Lage und Entwicklung unter besonderer Berücksichtigung des Arbeitsklimas und der Tourismus-förderung**
Josef Schmee, Kai Biehl (Hg.), 2017
- 23 **Öffentliche Räume in Stadtentwicklungsgebieten Wiens**
Barbara Gungl, Heide Studer, Ulla Thamm, Andrea Weningner (tilia/Rosinak & Partner), 2017
- 22 **Wien wächst – Smart City. Neues Konzept, offene Fragen**
Katharina Hammer (Hg.), 2016
- 21 **„Smart Cities“. Eine technologische und datenschutzrechtliche Einschätzung**
Thomas Riesenecker-Caba (FORBA), 2016
- 20 **S-Bahn in Wien. Chance für die wachsende Stadt.**
Andreas Käfer, Herbert Peherstorfer, Roland Fersterer, Bernhard Fürst und Patrick Schnötzlinger (TRAFFIX Verkehrsplanung GmbH), 2016
- 19 **Wien wächst – Öffentlicher Raum. Die Stadt als Verteilungsfrage**
Peter Prenner (Hg.), 2016
- 18 **Wien neu – Passende Strukturen für die wachsende Stadt**
Adolf Andel, Cornelia Krajasits und Iris Wach (Projekthaus GmbH), 2016
- 17 **Wien wächst – Verkehr. Ostregion zwischen Konkurrenz und Kooperation**
Peter Prenner (Hg.), 2015
- 16 **Kommerzielle und nicht-kommerzielle Nutzung im öffentlichen Raum**
Herbert Bork, Stefan Klingler, Sibylla Zech, 2015
- 15 **Junge Menschen in Wien. Beschäftigung – Wohnen – Leben in Wien**
Katharina Hammer (Hg.), 2015
- 14 **Wien wächst – Wien wohnt. Gutes Wohnen in einer wachsenden Stadt**
Peter Prenner (Hg.), 2015
- 13 **Wiener Herausforderungen. Arbeitsmarkt, Bildung, Wohnung und Einkommen**
Josef Schmee (Hg.), 2015
- 12 **Wien wächst – Herausforderungen zwischen Boom und Lebensqualität**
Peter Prenner (Hg.), 2014
- 11 **Migrantische Ökonomie in Wien**
Susi Schmatz, Petra Wetzels, 2014
- 10 **Wiens Industrie in der wissensbasierten Stadtwirtschaft: Wandlungsprozesse, Wettbewerbsfähigkeit, industriepolitische Ansatzpunkte**
Peter Mayerhofer, 2014

- 9 **BürgerInnenbeteiligung in der Stadt.
Zwischen Demokratie und Ausgrenzung?**
Katharina Hammer (Hg.), 2013
- 8 **Wiens Konjunktorentwicklung im
nationalen, intra- und interregionalen
Vergleich**
Jürgen Bierbaumer-Polly, Peter Mayerhofer,
2013
- 7 **Wohnen im Arsenal. Wandel der
Wohnbedingungen im Zuge der
Privatisierung**
Peter Moser, 2013
- 6 **Kommunaler Ausverkauf**
Peter Prenner (Hg.), 2013
- 5 **Qualität im Arbeitsumfeld**
Gisa Ruland, 2012
- 4 **Verkehr in der Stadt.
Veranstaltungsreihe 2010/2011**
Michael Klug (Hg.), 2012
- 3 **Wiens Stadtwirtschaft im
Konjunkturzyklus**
Jürgen Bierbaumer-Polly, Peter Mayerhofer,
2011
- 2 **Ausdehnung der
Parkraumbewirtschaftung in Wien**
Verkehrsplanung Käfer GmbH, 2011
- 1 **PendlerInnenstudie Wien**
Andreas Riesenfelder, 2011

KURZBIOGRAFIEN



Mag.ª SARAH KUMNIG

ist Sozialwissenschaftlerin.

Sie forscht und lehrt am Forschungsbereich Soziologie, Institut für Raumplanung der TU Wien.



HANNAH LUCIA MÜLLER, MSc

ist als sozial-ökologische Ökonomin am Forschungsbereich Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik an der TU Wien tätig.



RAPHAEL KICZKA, MA

ist Sozial- und Politikwissenschaftler.

Er ist im Bereich der Gemeinwesenarbeit tätig und berät bei sozial-räumlichen Konfliktstellungen.



JUSTIN KADI, PhD, MSc

ist Stadtforscher.

Während der Bearbeitung der Studie war er am Forschungsbereich Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik an der TU Wien tätig.



ALLE RATGEBER ZUM DOWNLOADEN

<https://wien.arbeiterkammer.at/service/Ratgeber/index.html>



BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN UNTER

<https://wien.arbeiterkammer.at/ueberuns/kontakt/index.html>



ALLE STUDIEN ZUM DOWNLOADEN

<https://emedien.arbeiterkammer.at/>



WEITERE SERVICES UND INFORMATIONEN UNTER

<https://wien.arbeiterkammer.at/>

FOTOCREDITS

Foto Sarah Kumnig: Susanna Azevedo, Foto Hanna Lucia Müller: Hanna Lucia Müller, Foto: Raphael Kiczka: Raphael Kiczka, Foto: Justin Kadi: Martin Ucik

DER DIREKTE WEG ZU UNSEREN PUBLIKATIONEN

<https://wissenschaft.arbeiterkammer.at/>

<https://emedien.arbeiterkammer.at/>

Bestelltelefon: +43 1 50165-13130

E-Mail: stadt@akwien.at

ZITIERFÄHIGER LINK ZUR STUDIE

<https://emedien.arbeiterkammer.at/resolver?urn=urn:nbn:at:at-akw:g-7128171>

CREATIVE COMMONS CC BY-SA

Sofern nicht anders ausgewiesen, steht der Inhalt dieses Werks unter der Creative Commons Lizenz CC BY-SA 4.0 zur Verfügung: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>



Bei Verwendung von Textteilen wird um Zusendung eines Belegexemplars an die AK Wien / Abteilung Kommunalpolitik und Wohnen ersucht.

IMPRESSUM

Medieninhaberin: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien,
Prinz-Eugen-Straße 20–22, 1040 Wien, Telefon: (01) 501 65 0

Offenlegung gem. § 25 MedienG: [siehe wien.arbeiterkammer.at/impressum](http://wien.arbeiterkammer.at/impressum)

Auftraggeberin: AK Wien / Abt. Kommunalpolitik und Wohnen

Rückfragen an: Mara Verlič (mara.verlic@akwien.at)

Gestaltung: Alexander Ullrich | A SQUARED, Covergrafik Skyline: Jakob Fielhauer | feelhower

Verlags- und Herstellungsort: Wien

Druck: AK Wien

ISBN: 978-3-7063-1135-9

© 2025 AK Wien

UNSER SERVICE FÜR IHR RECHT

Was bleibt netto von brutto?
Wie behalte ich den Überblick über Arbeitszeiten?
Oder was muss ich über meinen Mietvertrag wissen?
Ob durch unsere Services, Ratgeber oder unser
Expertenteam in Ihrer Arbeiterkammer:
Wir helfen Ihnen weiter!

Klicken Sie rein: wien.arbeiterkammer.at



Beratung



AK-Rechner



Ratgeber



Musterbriefe



Eltern-
kalender



Zeitspeicher



GERECHTIGKEIT MUSS SEIN

DIE TRANSFORMATION DES WIENER ALTBAU-MIETHAUSBESTANDS

Angebotsdynamiken und Verdrängungsdruck

(Stadtpunkte 50)

April 2025

