

# MASTERARBEIT

## **ERTRAGSOPTIMIERTE VERMIETUNGSMODELLE FÜR WOHNUNGEN IN ÖSTERREICHISCHEN BALLUNGSRÄUMEN**

Gerhard Hofstätter BSc.

Vorgelegt am  
Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft

Betreuer  
Univ.-Prof. Dr.-Ing. Detlef Heck

Mitbetreuender Assistent  
Dipl.-Dipl.-Ing. Bernhard Bauer

Graz am 12. Jänner 2019



## EIDESSTATTLICHE ERKLÄRUNG

Ich erkläre an Eides statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen/Hilfsmittel nicht benutzt, und die den benutzten Quellen wörtlich und inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Graz, am .....  
.....  
(Unterschrift)

## STATUTORY DECLARATION

I declare that I have authored this thesis independently, that I have not used other than the declared sources / resources, and that I have explicitly marked all material which has been quoted either literally or by content from the used sources.

Graz, .....  
date .....  
(signature)

### Anmerkung

In der vorliegenden Masterarbeit wird auf eine Aufzählung beider Geschlechter oder die Verbindung beider Geschlechter in einem Wort zugunsten einer leichteren Lesbarkeit des Textes verzichtet. Es soll an dieser Stelle jedoch ausdrücklich festgehalten werden, dass allgemeine Personenbezeichnungen für beide Geschlechter gleichermaßen zu verstehen sind.

## Danksagung

An dieser Stelle möchte ich allen Personen danken, die mir während meiner Diplomarbeit mit Rat und Tat zur Seite standen.

Für die Betreuung von universitärer Seite bedanke ich mich bei Herrn Univ.-Prof. Dr.-Ing. Detlef Heck, Herrn Dipl.-Ing. Dipl.-Ing. Bernhard Bauer.

Ebenfalls einen großen Beitrag zur Erstellung dieser Arbeit hat die Unterstützung durch Herrn Ass.-Prof. Mag. Dr. Ulfried Terlitza und Herrn Dr. Günther Schmied geleistet.

Besonderer Dank gebührt meiner Familie, insbesondere meinen Eltern, die mich die gesamte Ausbildungszeit hindurch unterstützte.

(Ort), am (Datum)

\_\_\_\_\_  
(Unterschrift des Studierenden)

## Kurzfassung

Diese Arbeit befasst sich mit dem Thema Vermietung von Wohnimmobilien in österreichischen Ballungszentren. Es werden ertragsoptimierte Vermietungsmodelle für Vermieter vorgestellt, die direkt anwendbar sind. Ziel ist es somit Vermietern einerseits einige Modelle zu präsentieren und andererseits einen Denkanstoß zu geben, wie der Ertrag optimiert werden kann.

Um diese Modelle in Österreich anzuwenden bedarf es Informationen zur demographischen Situation (Haushaltsformen, verfügbare Einkommen, Altersstruktur etc.), zu immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen (Miet- und Kaufpreise, Besonderheiten des Assets Immobilie, Kundenwünsche etc.) und dem österreichischen Mietrecht (Anwendungsbereiche, Einschränkungen, Mietzins, Untermiete etc.). Diese Informationen werden dem Leser systematisch näher gebracht, bevor die Vermietungsmodelle konkret besprochen werden.

This thesis covers the topic of renting of apartments in Austrian metropolitan areas. Yield-optimized models for renting that are applicable will be presented. The goals are therefore on the one hand to present landlords with models and on the other hand give them a thought-provoking impulse on how to maximise their earnings.

In order to apply these models in Austria one needs specific information on the demographic situation (types of households, disposable income, age structure etc.), the topics of the real estate industry (Prices for rent and to buy, special features of the asset real estate, customer preferences etc.) and Austrian tenancy law (areas of application, constrictions, rent, subtenancy etc.). These topics will be systematically examined before tangible yield-optimized models are discussed.

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>1</b>
1.1	Ziel der Arbeit.....	2
1.2	Methodik.....	3
1.2.1	Statistische Daten.....	3
1.2.2	Empirische Daten.....	3
1.2.3	Gesetzgebung.....	4
1.2.4	Modellbildung.....	4
<b>2</b>	<b>Lebens- und Wohnsituation in Österreich</b>	<b>5</b>
2.1	Entwicklung der Haushaltsstruktur in Österreich.....	6
2.2	Lebensformen nach Geschlecht und Alter.....	10
2.3	Wirtschaftliche Faktoren.....	13
2.3.1	Wohnkosten.....	14
2.3.2	Art des Wohnens.....	19
2.3.3	Gebäudebestand und -errichtung.....	22
2.4	Abschließende Erkenntnisse.....	25
<b>3</b>	<b>Wohnimmobilien in Österreich</b>	<b>27</b>
3.1	Rendite von Wohnimmobilien.....	28
3.1.1	Exkurs: Beispiele von Renditebegriffen in anderen Assetklassen.....	28
3.1.2	Rendite einer Wohnimmobilie.....	31
3.1.3	Chancen für eine Renditesteigerung durch neue Technologien.....	39
3.2	Markt- und Objektfaktoren.....	40
3.2.1	Marktfaktoren.....	41
3.2.2	Objektfaktoren.....	43
3.3	Der Mieter.....	46
3.3.1	Wohnbedürfnisse der Mieter.....	47
3.3.2	Singles.....	49
3.3.3	Paare und Familien.....	52
3.3.4	Modell AirBnB.....	53
3.4	Kauf- und Mietpreise von Wohnimmobilien.....	53
3.4.1	Kaufpreise für Immobilien in Österreich.....	54
3.4.2	Mietpreise.....	57
3.4.3	Berechnungsbeispiel: familiärer / nichtfamiliärer Mehrpersonenhaushalt.....	58
<b>4</b>	<b>Analyse einer Umfrage unter WG-Bewohnern</b>	<b>61</b>
4.1	Methodik.....	61
4.2	Allgemeiner Teil der Umfrage.....	62
4.2.1	Personenbezogene Daten.....	62
4.2.2	Wohngemeinschaftsbezogene Daten.....	63
4.2.3	Mietvertrag, Provision und Möblierung.....	70
4.2.4	Wohlfühlfaktoren.....	73
4.3	Umfrage Wien.....	81
4.4	Umfrage Innsbruck.....	84
4.5	Umfrage Salzburg.....	87
4.6	Umfrage Graz.....	89
4.7	Vergleich der stadtbezogenen Ergebnisse.....	92
<b>5</b>	<b>Das Mietrechtsgesetz</b>	<b>94</b>

5.1	Historische Entwicklung des Mietrechtsgesetzes .....	95
5.2	Die Anwendungsbereiche des MRG .....	96
5.2.1	Nichtanwendungsbereich des MRG .....	96
5.2.2	Teilanwendungsbereich des MRG .....	97
5.2.3	Vollanwendungsbereich des MRG .....	98
5.3	Vertragsgestaltungsmöglichkeiten im MRG .....	103
5.3.1	Beherbergungsmodell .....	104
5.3.2	Vertragsmodelle für mehrere Mieter .....	105
<b>6</b>	<b>Vermietungsmodelle</b> .....	<b>111</b>
6.1	Beherbergungsmodell .....	111
6.1.1	Vorteile und des Modells .....	112
6.1.2	Bedenken der Vermieter .....	112
6.1.3	Vertragliche Besonderheiten .....	113
6.1.4	Berechnungsbeispiel .....	113
6.2	Haupt- und Untermietermodell .....	119
6.2.1	Vorteile für die Parteien .....	119
6.2.2	Bedenken der Vermieter .....	120
6.2.3	Vertragliche Gestaltung .....	120
6.2.4	Berechnungsbeispiel .....	121
6.3	Firmenmodell Co-Living .....	123
6.3.1	Zielgruppe .....	125
6.3.2	Bedenken der Vermieter .....	126
6.3.3	Vertragliche Gestaltung .....	127
6.3.4	Vorteile des Modells für den Vermieter .....	128
6.3.5	Möbelmiete .....	128
6.3.6	Risiken des Firmenmodells im Vollanwendungsbereich .....	129
6.3.7	Fall der Philharmonikerwohnung .....	131
6.3.8	Exkurs OGH-Entscheidung zur Untervermietung .....	131
6.3.9	Berechnungsbeispiel .....	132
6.4	Vergleich der Vor- und Nachteile .....	143
<b>7</b>	<b>Conclusio</b> .....	<b>144</b>
7.1	Wichtige Erkenntnisse .....	144
7.1.1	Demographische Faktoren .....	144
7.1.2	Immobilienwirtschaftliche Faktoren .....	145
7.1.3	Mietrechtliche Faktoren .....	147
7.1.4	Erkenntnisse zu den Vermietungsmodellen .....	148
7.2	Ausblick .....	149
	<b>Literaturverzeichnis</b> .....	<b>152</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Haushaltsstruktur .....	7
Abbildung 2: Haushaltstypen .....	9
Abbildung 3: Bevölkerung in Privathaushalten 2016.....	12
Abbildung 4: Einkommensentwicklung.....	15
Abbildung 5: Vergleich Nettomieten und Betriebskosten .....	17
Abbildung 6: Wohnkostennach Rechtsverhältnis .....	18
Abbildung 7: Miete und Eigentum 2017 im Vergleich.....	20
Abbildung 8: Wohnungserrichtung .....	23
Abbildung 9: Bewilligte Wohnungen.....	24
Abbildung 10: Baubewilligungen detailliert.....	25
Abbildung 11: Wirtschaftlichkeit, Rentabilität, Rendite .....	37
Abbildung 12: Marktattraktivität im Scoring Modell nach Wellner (2003) .....	41
Abbildung 13: Kriterien der Wettbewerbsstärke im Scoring Modell nach Wellner (2003) .....	43
Abbildung 14: Ausstattung Wohnimmobilie (Lebenswelten Wohnstudie 2018) ...	48
Abbildung 15: Optimale Umfeld (Lebenswelten Wohnstudie 2018) .....	49
Abbildung 16: Preisentwicklung Kauf.....	55
Abbildung 17: Langfristige Preisentwicklung bei Wohnimmobilien.....	56
Abbildung 18: Miete für eine 62,5 m <sup>2</sup> Mietwohnung nach Bundesland .....	58
Abbildung 19: Preissegmente Mieten .....	59
Abbildung 20: Tätigkeit, n = 247 .....	62
Abbildung 21: Alter, n = 247.....	63
Abbildung 22: Anzahl WGs, n = 247 .....	64
Abbildung 23: Anzahl Mitbewohner, n = 243.....	65
Abbildung 24: ideale WG-Bewohner-Zahl, n = 247 .....	66
Abbildung 25: max. WG-Bewohner-Zahl, n = 241.....	66
Abbildung 26: Wohndauer WG, n = 247 .....	67
Abbildung 27: Suchdauer WG, n = 247 .....	68
Abbildung 28: WG, ohne jemanden zu kennen, n = 247.....	69
Abbildung 29: Onlineplattform, n = 247.....	69
Abbildung 30: Vertragsart, n = 244 .....	70
Abbildung 31: Maklerprovision, n = 246.....	71
Abbildung 32: Provision und höhere Miete, n = 245 .....	71
Abbildung 33: Aufpreis ohne Provision, n = 54 .....	72
Abbildung 34: Möblierung, n = 247 .....	72
Abbildung 35: Verhältnis zu den Mitbewohnern, n = 239.....	73
Abbildung 36: keine Maklerprovision, n = 245 .....	74
Abbildung 37: Preis für das WG-Zimmer, n = 244 .....	74



Abbildung 38: Lage der Wohnung, n = 244.....	75
Abbildung 39: Verkehrsanschluss, n = 245.....	76
Abbildung 40: Generelle Ausstattung, n = 243.....	76
Abbildung 41: gemeinsames Wohnzimmer, n = 242.....	77
Abbildung 42: Möblierung, n = 244 .....	77
Abbildung 43: Übersicht Wohlfühlfaktoren .....	78
Abbildung 44: Reihung der Wohlfühlfaktoren, n = 246.....	79
Abbildung 45: Verfügbarkeit Wien, n = 67.....	81
Abbildung 46: Kosten Wien, n = 66.....	82
Abbildung 47: Monatliche Miete Wien, n = 67 .....	82
Abbildung 48: Lage des letzten Zimmers, n = 63.....	83
Abbildung 49: Preisvorstellung Mieter Wien, n = 67 .....	83
Abbildung 50: Lage Wunschapartment Wien, n = 64.....	84
Abbildung 51: Verfügbarkeit Innsbruck, n = 61 .....	85
Abbildung 52: Kosten Innsbruck, n = 63 .....	85
Abbildung 53: Monatliche Miete Innsbruck, n = 63 .....	86
Abbildung 54: Preisvorstellungen Mieter Innsbruck, n = 63 .....	86
Abbildung 55: Verfügbarkeit Salzburg, n = 61.....	87
Abbildung 56: Kosten Salzburg, n = 60.....	87
Abbildung 57: Monatliche Kosten Salzburg, n = 61 .....	88
Abbildung 58: Preisvorstellung Mieter Salzburg, n = 61 .....	88
Abbildung 59: Verfügbarkeit Graz, n = 56.....	89
Abbildung 60: Kosten Graz, n = 56.....	89
Abbildung 61: Monatliche Kosten Graz, n = 56.....	90
Abbildung 62: Lage des letzten Zimmers Graz, n = 54 .....	90
Abbildung 63: Preisvorstellung Mieter Graz, n = 56.....	91
Abbildung 64: Lage Wunschzimmer Graz, n = 53.....	91
Abbildung 65: Vergleich: Kosten und Angebot.....	92
Abbildung 66: Haupt- und Untermietermodell .....	107
Abbildung 67: Firmenmodell Co-Living: selbstbetriebenes Unternehmen.....	108
Abbildung 68: Firmenmodell Co-Living: Unternehmen eines Dritten.....	109
Abbildung 69: Beherbergungsmodell: Variation Auslastung .....	117
Abbildung 70: Beherbergungsmodell: Variation Miete .....	118
Abbildung 71: Haupt- und Untermietermodell: Stufenbau.....	119
Abbildung 72: Haupt- und Untermietermodell: Variation Auslastung .....	122
Abbildung 73: Haupt- und Untermietermodell: Variation Miete .....	123
Abbildung 74: Firmenmodell Co-Living: Stufenbau .....	124
Abbildung 75: Grundriss Berechnungsbeispiel Co-Living .....	133
Abbildung 76: Firmenmodell Co-Living: Variation Auslastung .....	136
Abbildung 77: Firmenmodell Co-Living: Variation Mietdauer Unternehmen.....	137

Abbildung 78: Firmenmodell Co-Living: Variation durchschnittlicher Zimmerpreis .....	138
Abbildung 79: veränderter Grundriss .....	139
Abbildung 80: Firmenmodell Co-Living: Variation Auslastung neu.....	142

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Privathaushalte 1985-2017 .....	6
Tabelle 2: Privathaushalte nach Haushaltstypen 1985-2017 .....	8
Tabelle 3: Lebensformen nach Geschlecht und Alter- Jahresdurchschnitt 2017 .....	10
Tabelle 4: Familienhaushaltsanteil bei den 20 bis 29 Jährigen .....	11
Tabelle 5: Mietkosten inkl. Betriebskosten .....	14
Tabelle 6: Nettomiete und Betriebskosten .....	16
Tabelle 7: Wohnkosten nach Rechtsverhältnis .....	17
Tabelle 8: Art des Wohnens .....	19
Tabelle 9: Wohnungsgröße .....	21
Tabelle 10: Wohnungsbestand 1981 bis 2011 .....	22
Tabelle 11: Wohnungserrichtung .....	23
Tabelle 12: Kaufpreise Wohnimmobilien .....	54
Tabelle 13: Vergleich familiärer / nichtfamiliärer Mehrpersonenhaushalt .....	60
Tabelle 14: Gründe für eine WG, n = 247 .....	63
Tabelle 15: Wohlfühlfaktoren .....	80
Tabelle 16: Vergleich Kosten und Angebot .....	92
Tabelle 17: Beherbergungsmodell: Vergleich mit klassischer Vermietung .....	116
Tabelle 18: Beherbergungsmodell: Variation Auslastung .....	117
Tabelle 19: Beherbergungsmodell: Variation Miete .....	118
Tabelle 20: Haupt- und Untermietermodell: Brutto-/ Nettomiete .....	121
Tabelle 21: Haupt- und Untermietermodell: Variation Auslastung .....	122
Tabelle 22: Haupt- und Untermietermodell: Variation Miete .....	122
Tabelle 23: Firmenmodell Co-Living: Zimmerpreise .....	135
Tabelle 24: Firmenmodell Co-Living: Variation Auslastung .....	136
Tabelle 25: Firmenmodell Co-Living: Auslastung Unterschied .....	136
Tabelle 26: Firmenmodell Co-Living: Variation Mietdauer Unternehmen .....	137
Tabelle 27: Firmenmodell Co-Living: Variation durchschnittlicher Zimmerpreis .....	138
Tabelle 28: Firmenmodell Co-Living: Variation Einmalzahlung .....	139
Tabelle 29: Firmenmodell Co-Living: Zimmerpreise verändert .....	140
Tabelle 30: Firmenmodell Co-Living: Vergleich Variante neu und alt .....	141
Tabelle 31: Firmenmodell Co-Living: Variation Auslastung neu .....	141
Tabelle 32: Vergleich der Vermietungsmodelle .....	143

## Abkürzungsverzeichnis

<b>WG</b>	Wohngemeinschaft
<b>p.a.</b>	per annum; pro Jahr
<b>EStG</b>	Einkommenssteuergesetz
<b>MRG</b>	Mietrechtsgesetz
<b>RichtWG</b>	Richtwertgesetz
<b>ABGB</b>	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch
<b>StNFWAG</b>	Steiermärkisches Nächtigungs- und Ferienwohnungsabgabegesetz

## 1 Einleitung

Diese Arbeit befasst sich mit dem Ertrag von Wohnimmobilien in Österreich. Insbesondere handelt sie von dem erzielbaren Mietertrag einer solchen Immobilie. Da Wohnen eines der Grundbedürfnisse des Menschen ist, gibt es beim potenziellen Kundenkreis für Vermieter keine Einschränkungen: Jeder muss wohnen.

Es ist auf der anderen Seite jedoch unbedingt nötig diesen kaum einschränkbaren Kundenkreis zu segmentieren: Hierzu bedarf es zuerst einer demographischen Analyse der österreichischen Bevölkerung. Wichtige Faktoren sind u.a. Haushaltsstruktur, Altersverteilung, verfügbares Einkommen und Bedarf. Im nächsten Schritt können mithilfe dieser Daten Kunden in gewisse Gruppen eingeteilt werden, um diese gezielter ansprechen zu können: Sinnvolle Kriterien dazu sind z.B. Familienstand, Berufsstand (in Ausbildung oder berufstätig), Einkommen und Alter.

Ebenso wichtig für den Vermieter ist es, die aktuelle Situation am Wohnungsmarkt zu kennen. Der Grund dafür leuchtet ein: Wer sein Umfeld (in diesem Fall den Wohnungsmarkt) nicht kennt, kann kein fundiertes Angebot abgeben. Wichtige Daten, die man so erfährt, sind z.B. Wohnkosten, Miet- und Kaufpreise von Wohnungen, der Gebäudebestand und die aktuellen Zahlen der Gebäudeerrichtung.

Schlussendlich kommen der Kunde, als Nachfrager, und der Vermieter, als Anbieter, am (lokalen) Wohnungsmarkt zusammen.

Vermieter erwarten für die Bereitstellung ihres Wohnraums natürlich eine Gegenleistung, die Miete. Wie alles andere auch, kostet die Anschaffung von Wohnraum Geld und stellt damit eine Investition dar. Der geläufigste Begriff im Zusammenhang mit Investition ist die Rendite: Rendite ist das Verhältnis von Ertrag zu eingesetztem Kapital<sup>1</sup>.

Zum besseren Verständnis für Wohnimmobilien muss definiert werden, aus welchen Einzelbestandteilen der Ertrag und das Kapital bestehen. Außerdem kann ein Vergleich mit anderen Asset-Klassen (wie dem Sparbuch oder der Aktie) dabei helfen, den Begriff Rendite besser zu verstehen. Für Wohnimmobilien gibt es einige wichtige Unterschiede zu anderen Asset-Klassen. Diese sind u.a. die Lokalität des Marktes, die Immobilität bzw. Standortgebundenheit, die Abhängigkeit von der (lokalen) demographischen Entwicklung und die Kapitalbindung.

Hat man ein Verständnis für Kunden, den Wohnungsmarkt und die (persönlichen) Renditeerwartungen entwickelt, benötigt man nur noch ein weiteres Puzzlestück, um Wohnraum vermieten zu können: Die Grundlage jeder modernen Gesellschaft: Das Gesetz.

---

<sup>1</sup> Vgl. <https://www.duden.de/rechtschreibung/Rendite>. Datum des Zugriffs: 3. November 2018

Wie jeder andere Aspekt des Lebens auch unterliegt die Vermietung von Wohnungen gewissen Regeln durch das Gesetz. Die Hauptquelle dieser Gesetzgebung ist in Österreich das Mietrechtsgesetz, auf das natürlich eingegangen werden muss:

Der Grund liegt in verschiedenen Anwendungsbereichen und Beschränkungen der Vermietung von Wohnraum durch den Gesetzgeber, da in Österreich z.B. Wohnungen in gewissen Gebäudekategorien Beschränkungen im Mietzins unterliegen (sog. Vollanwendungsbereich des MRG; Details siehe Kapitel 5.2.3).

Sind all die oben angesprochenen Punkte erledigt, kann angefangen werden, neue Modelle zur Ertragsoptimierung in der Vermietung für bestimmte Zielgruppen zu entwickeln. Die Modellbildung bildet den Schlusspunkt dieser Arbeit.

## **1.1 Ziel der Arbeit**

Ziel dieser Arbeit ist es, einen Überblick über die Möglichkeiten in der Vermietung von Wohnungen zu schaffen und dabei auf neue Möglichkeiten für den Vermieter einzugehen.

Dem Leser soll ein Einblick in die wichtigsten Einflussfaktoren auf Wohnimmobilien und deren Besonderheiten gegenüber anderen Formen der Geldanlage in Österreich gewährt werden: Diese Faktoren sind der umfassende Kundenkreis, der Wohnungsmarkt und die rechtlichen Grundlagen. All diese Randbedingungen werden auch im zeitlichen oder sogar historischen (im Fall des Mietrechtsgesetzes) Kontext betrachtet, um Trends und langfristige Entwicklungen aufzuzeigen.

Aufbauend auf diesem Grundstein wird die typische, aktuell breit in Verwendung befindliche, Methode der Vermietung vorgestellt: der Hauptmietvertrag. Diese Arbeit will jedoch vielmehr einen Einblick Vermietungsmodelle werfen, die entweder nur einen Nischenmarkt besetzen oder in Österreich noch keine Anwendung finden.

Die grundsätzliche Frage, die diese Arbeit zu beantworten versucht, ist daher folgende: Welche Möglichkeiten stehen mir als Vermieter (egal ob Privatvermieter oder institutioneller Investor) in Österreich offen, um den maximalen Mietertrag mit meinem Objekt (oder meinen Objekten) erzielen zu können?

## 1.2 Methodik

Um die Zielsetzung dieser Arbeit erreichen zu können, ist es notwendig, dass sich der Leser in die Richtigkeit der in den folgenden Kapiteln postulierten Aussagen vertrauen kann.

Aus diesem Grund soll an dieser Stelle auf die wissenschaftliche Herangehensweise eingegangen werden. Diese Arbeit basiert auf vier Kernbausteinen für die Erstellung des Inhalts:

- Statistische Daten
- Empirische Daten
- Gesetzgebung
- Modellbildung

### 1.2.1 Statistische Daten

Die statistischen Daten bilden die Basis für das Verständnis der demographischen Ausgangslage, mit der Vermieter in Österreich konfrontiert sind. Darunter sind sowohl die soziologischen, als auch die wirtschaftlichen Hintergründe der potenziellen Kunden zu verstehen.

Als Quelle für einen Großteil der statistischen Daten dient die Statistik Austria, die in gewissen Zeitabständen österreichweite demographische Erhebungen zu einer breiten Masse an Themen durchführt.

### 1.2.2 Empirische Daten

Der zweite Baustein dieser Arbeit sind die empirischen Daten. Hiervon werden primär zwei verschiedene Quellen verwendet:

Einerseits werden zur Ermittlung von aktuellen und vergangenen Miet- und Kaufpreisen von Wohnungen aktuelle Daten verwendet: Das bedeutet, dass die Daten nicht auf einer Projektion vergangener Daten beruhen, sondern auf aktuellen Transaktionen (also Kauf- und Mietverträgen) aufbauen.

Andererseits dient eine durchgeführte Umfrage unter einer gewissen Kategorie Mieter als empirische Quelle (Teilnehmerzahl: 247): Diese Umfrage soll einen direkten aussagekräftigen Einblick in einen abgegrenzten Kundenkreis bieten. Die Umfrage umfasst sowohl Fragen nach „hard facts“, wie der Verfügbarkeit und den Kosten dieses Wohnungstyps, als auch Fragen nach den weichen Faktoren, wie der Motivation gerade diesen Wohnungstypen zu wählen.

### 1.2.3 Gesetzgebung

Ohne die gesetzlichen Grundlagen der Vermietung in Österreich zu kennen, ist eine ertragsoptimierte Ausführung derselben nicht möglich.

In Österreich gilt das MRG als gesetzliche Grundlage und unterscheidet dabei verschiedene Typen von Wohnraum. In jedem dieser Typen gelten andere gesetzliche Vorschriften, unter anderem gibt es einen Typ, der den Mietzins beschränkt. Deshalb ist es absolut notwendig zu wissen, in welche Kategorie das Objekt fällt, um eine Strategie für die Vermietung zu entwickeln, denn die Nichtbefolgung dieser Beschränkungen kann für den Vermieter beträchtliche Konsequenzen haben.

Der zweite, ebenfalls sehr wichtige Punkt, der im Zusammenhang mit Wohnimmobilien geregelt wird, ist die Besteuerung: Diese Arbeit greift das Steuerthema zwar an geeigneter Stelle kurz auf, bietet aber weder eine umfassende Behandlung des Themas, noch wird ferner auf Möglichkeiten zur Verringerung der Steuerlast eingegangen.

### 1.2.4 Modellbildung

Den finalen Baustein dieser Arbeit stellt die Modellbildung dar: Es werden Modelle für eine ertragsoptimierte Rendite präsentiert, die sowohl statistische, wie auch empirische Daten als Grundlage verwenden und die in den Augen des Gesetzes standhalten.

Der Begriff Modell darf an dieser Stelle jedoch nicht rein mathematisch verstanden werden: Das Modell besteht auf der einen Seite natürlich aus den Berechnungen, die den erzielbaren Ertrag ergeben. Auf der anderen Seite werden aber (nicht nur finanzielle) Vorteile für die Vertragsparteien, sowie Möglichkeiten in der Vertragsgestaltung diskutiert.

Die in der Folge vorgestellten Modelle bieten keinen Leitfaden zur praktischen Umsetzung, sondern sollen dem Vermieter (neue) Alternativen zum klassischen Hauptmietvertrag aufzeigen.



## 2 Lebens- und Wohnsituation in Österreich

Wohnen ist eines der Grundbedürfnisse des Menschen: Das Wohnen dient mehreren Zwecken gleichzeitig. Zwei Hauptzwecke des Wohnens sind der Schutz vor Gezeiten und die Möglichkeit, sich von der Außenwelt zurückzuziehen.<sup>2</sup> Obwohl dieser Schutzzweck auch heute noch wesentlich ist, haben sich neue Anforderungen gebildet, die eine wesentliche Rolle bei der Wahl des Wohnraums spielen: Familienstand, Leistbarkeit, Frei- und Grünflächen, sowie die Lage sind nur einige Beispiele, die in einer modernen Gesellschaft eine wichtige Rolle in der Entscheidungsfindung spielen.<sup>3</sup>

Daher müssen diese Anforderungen genauer analysiert werden, um einen demographischen Überblick über die Einwohner Österreichs zu erhalten.

Die Motivation für diese Analyse ist es, herauszufinden, ob und wie sich die Wohnsituation und die Lebenssituation in Österreich generell entwickelt haben, was der aktuelle Stand ist und welche Schlüsse daraus für die Vermietung gezogen werden können.

Als Basis dieser Analyse dienen Daten der Statistik Austria.

---

<sup>2</sup> Vgl. FLADE, A.: Wohnen psychologisch betrachtet. S. 14

<sup>3</sup> Vgl. <https://derstandard.at/1360161420776/Wie-Familien-wohnen-wollen>. Datum des Zugriffs: 7.Januar.2019

## 2.1 Entwicklung der Haushaltsstruktur in Österreich

### Privathaushalte 1985 - 2017

Haushalte, Haushaltsgröße	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2017
<b>Haushalte insgesamt (in 1.000)</b>	<b>2.801</b>	<b>2.913</b>	<b>3.093</b>	<b>3.237</b>	<b>3.475</b>	<b>3.624</b>	<b>3.817</b>	<b>3.890</b>
Davon Einpersonenhaushalte	768	814	893	977	1.198	1.300	1.418	1.438
Mehrpersonenhaushalte	2.033	2.099	2.201	2.260	2.277	2.324	2.398	2.452
darunter mit								
2 Personen	758	802	876	975	1.006	1.069	1.141	1.175
3 Personen	493	525	542	532	555	562	574	585
4 Personen	441	464	496	493	460	450	445	451
5 Personen	194	184	176	175	170	166	170	177
6 und mehr Personen	147	123	110	86	86	77	68	64
Personen in Privathaushalten	7.481	7.587	7.861	7.920	8.119	8.245	8.491	8.646
<b>Haushalte nach Bundesländern</b>								
Burgenland	89	94	98	100	110	116	121	124
Kärnten	183	197	210	215	231	240	248	251
Niederösterreich	504	530	564	584	643	674	704	716
Oberösterreich	442	452	493	528	561	585	615	628
Salzburg	162	174	191	202	215	222	234	238
Steiermark	403	410	437	451	488	509	531	541
Tirol	202	218	234	254	276	293	314	322
Vorarlberg	100	110	121	130	142	150	160	165
Wien	716	728	746	773	808	834	890	905
<b>Ø Haushaltsgröße</b>								
Österreich	2,67	2,61	2,54	2,45	2,34	2,28	2,22	2,22
Burgenland	3,03	2,88	2,82	2,74	2,51	2,43	2,36	2,33
Kärnten	2,93	2,76	2,66	2,58	2,39	2,30	2,22	2,20
Niederösterreich	2,81	2,73	2,67	2,60	2,42	2,36	2,30	2,30
Oberösterreich	2,86	2,85	2,73	2,57	2,46	2,38	2,31	2,30
Salzburg	2,77	2,70	2,62	2,51	2,40	2,34	2,28	2,28
Steiermark	2,91	2,83	2,69	2,60	2,43	2,33	2,27	2,25
Tirol	2,94	2,81	2,75	2,61	2,47	2,38	2,30	2,28
Vorarlberg	3,07	2,93	2,80	2,67	2,52	2,43	2,34	2,33
Wien	2,06	2,03	2,04	1,98	2,00	1,99	2,00	2,03

Q: STATISTIK AUSTRIA, bis 2003 Mikrozensus (Durchschnitt der Monate März, Juni, September und Dezember); ab 2004 Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung (Durchschnitt aller Wochen eines Jahres). Erstellt am 22.03.2018.

Tabelle 1: Privathaushalte 1985-2017<sup>4</sup>

Die Anzahl der Privathaushalte in Österreich (siehe Tabelle 1) ist von 2.801.000 im Jahr 1985 auf 3.890.000 im Jahr 2017 gestiegen, was einer Steigerung von 38,9 % entspricht. Im gleichen Zeitraum stieg die Anzahl von Personen in Privathaushalten von 7.481.000 auf 8.646.000 (+ 15,6 %). Diese Entwicklung zeigt deutlich, dass das Haushaltswachstum das Wachstum an Einwohnern klar übersteigt, was sich auch in der durchschnittlichen Haushaltsgröße zeigt: Von 2,67 Personen im Jahr 1985 sinkt sie auf 2,22 Personen im Jahr 2017 (- 16,9 %).

<sup>4</sup> STATISTIK AUSTRIA: Privathaushalte 1985-2017. Statistik. S. 1

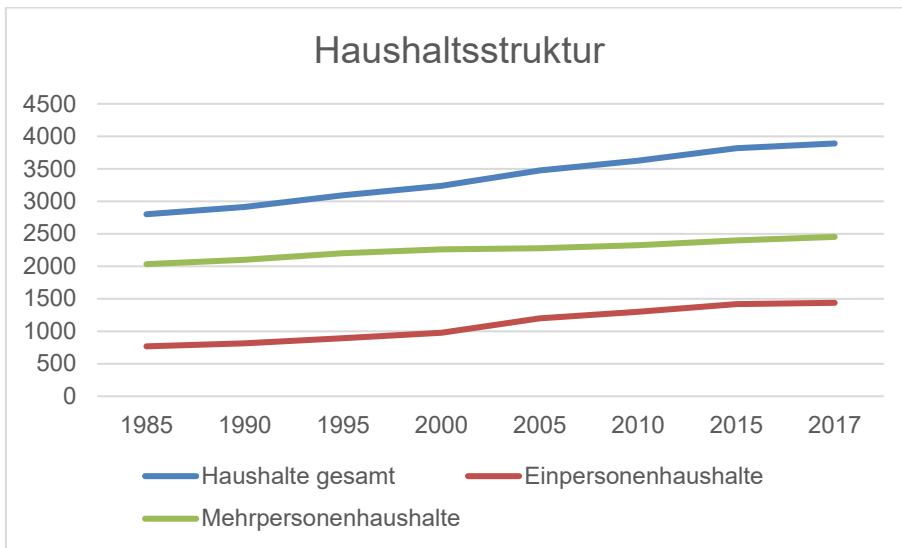


Abbildung 1: Haushaltsstruktur<sup>5</sup>

Im gleichen Zeitraum stieg die Zahl der Einpersonenhaushalte von 768.000 auf 1.438.000 (+ 87,2 %). Die Einpersonenhaushalte machen danach 37 % aller Haushalte in Österreich aus. Die Zahl von Haushalten mit fünf Personen sank andererseits um 8,8 %, die von Haushalten mit sechs oder mehr Personen sogar um 56,5 %.<sup>6</sup>

Hier lässt sich die Tendenz zu kleineren Haushalten auch abseits von Einpersonenhaushalten sehr gut erkennen (Alle Bezugsgrößen siehe Abbildung 1 und Tabelle 1).

<sup>5</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Privathaushalte 1985-2017. Statistik. S. 1

<sup>6</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Privathaushalte 1985-2017. Statistik. S. 1

## Privathaushalte nach Haushaltstypen 1985 - 2017

Haushaltstyp	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2017
<b>Privathaushalte insgesamt (in 1.000)</b>	<b>2.801</b>	<b>2.913</b>	<b>3.093</b>	<b>3.237</b>	<b>3.475</b>	<b>3.624</b>	<b>3.817</b>	<b>3.890</b>
Familienhaushalte zusammen	1.969	2.034	2.144	2.202	2.225	2.268	2.328	2.359
<b>Einfamilienhaushalte zusammen</b>	<b>1.889</b>	<b>1.955</b>	<b>2.067</b>	<b>2.141</b>	<b>2.160</b>	<b>2.205</b>	<b>2.267</b>	<b>2.299</b>
Paare	1.658	1.719	1.815	1.873	1.882	1.928	1.999	2.022
ohne Kind	597	636	709	790	826	880	944	961
ohne weitere Personen	562	603	670	755	793	850	914	929
mit weiteren Personen	36	32	39	35	34	30	31	33
mit Kind(ern)	1.060	1.083	1.106	1.084	1.055	1.048	1.054	1.060
ohne weitere Personen	968	996	1.033	1.018	996	996	1.010	1.013
mit weiteren Personen	92	88	72	66	60	52	44	47
Ein-Eltern-Haushalte zusammen	231	236	252	268	279	277	268	277
ohne weitere Personen	201	204	228	246	256	255	252	256
mit weiteren Personen	30	32	24	22	22	21	17	21
Väter in Ein-Eltern-Haushalten	29	34	32	35	43	39	41	44
ohne weitere Personen	23	25	27	31	39	35	39	39
mit weiteren Personen	7	8	(5)	(3)	(3)	(4)	(x)	(5)
Mütter in Ein-Eltern-Haushalten	202	202	220	233	236	238	227	233
ohne weitere Personen	178	179	200	214	217	220	213	217
mit weiteren Personen	24	23	19	19	19	17	14	16
<b>Zwei- und Mehrfamilienhaushalte zusammen</b>	<b>80</b>	<b>78</b>	<b>77</b>	<b>61</b>	<b>64</b>	<b>64</b>	<b>61</b>	<b>60</b>
<b>Nichtfamilienhaushalte zusammen</b>	<b>832</b>	<b>880</b>	<b>950</b>	<b>1.035</b>	<b>1.251</b>	<b>1.355</b>	<b>1.489</b>	<b>1.531</b>
Einpersonenhaushalte	768	814	893	977	1.198	1.300	1.418	1.438
Männlich	223	248	325	383	506	579	632	639
Weiblich	545	567	568	594	693	721	786	799
Mehrpersonenhaushalte	64	65	57	58	52	55	71	93

Q: STATISTIK AUSTRIA, bis 2003 Mikrozensus (Durchschnitt der Monate März, Juni, September und Dezember); ab 2004 Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung (Durchschnitt aller Wochen eines Jahres). Erstellt am 22.03.2018. Die hier verwendete Definition von Familie entspricht dem Kernfamilien-Konzept. Dieser Familienbegriff umfasst damit grundsätzlich nur im selben Haushalt lebende Personen. - ( ) Werte mit weniger als hochgerechnet 6.000 Haushalten sind sehr stark zufallsbehaftet.

Tabelle 2: Privathaushalte nach Haushaltstypen 1985-2017<sup>7</sup>

Ein ähnliches Bild ergibt sich aus dem Vergleich von Einfamilien- und Nichtfamilienhaushalten (Mehrfamilienhaushalte sind eine sehr geringe Gruppe und werden daher nicht weiter behandelt; siehe Tabelle 2): Einfamilienhaushalte wurden von 1985 bis 2017 um 21,7 % mehr, während die Anzahl an Nichtfamilienhaushalten (deren Großteil die Einpersonenhaushalte bilden; siehe oben oder Abbildung 2) im gleichen Zeitraum um 84 % anstieg.

Das entspricht 1985 einem Anteil von 29,7 % und 2017 einen Anteil von 39,4 % an allen Privathaushalten

Besonders interessant erweist sich ein Blick auf die Unterscheidung von Männern und Frauen bei Einpersonenhaushalten: Während die Anzahl der Einpersonenhaushalte von Frauen von 545.000 (1985) auf 799.000 (2017) anstieg (+ 46,6 %), stieg im gleichen Betrachtungszeitraum die Anzahl an Einpersonenhaushalten von Männern von nur 223.000 auf 639.000 (+ 186,6 %).<sup>8</sup> Dabei stieg die Anzahl an Singlehaushalten bei Männern besonders stark von 2000 bis 2010 (siehe Tabelle 2). Im Jahr 2017 wohnen daher 18,2 % der Frauen und 15 % der Männer allein in

<sup>7</sup> STATISTIK AUSTRIA: Privathaushalte nach Haushaltstypen 1985-2017. Statistik. S. 1

<sup>8</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Privathaushalte nach Haushaltstypen 1985-2017. Statistik. S. 1

einem Privathaushalt, verglichen mit 12,1 % der Frauen und 5,4 % der Männer im Jahr 1971.<sup>9</sup> Das verdeutlicht dem demographischen Wandel in der Gesellschaft sehr deutlich: Es leben immer mehr Menschen nicht in Partnerschaft, sondern allein.

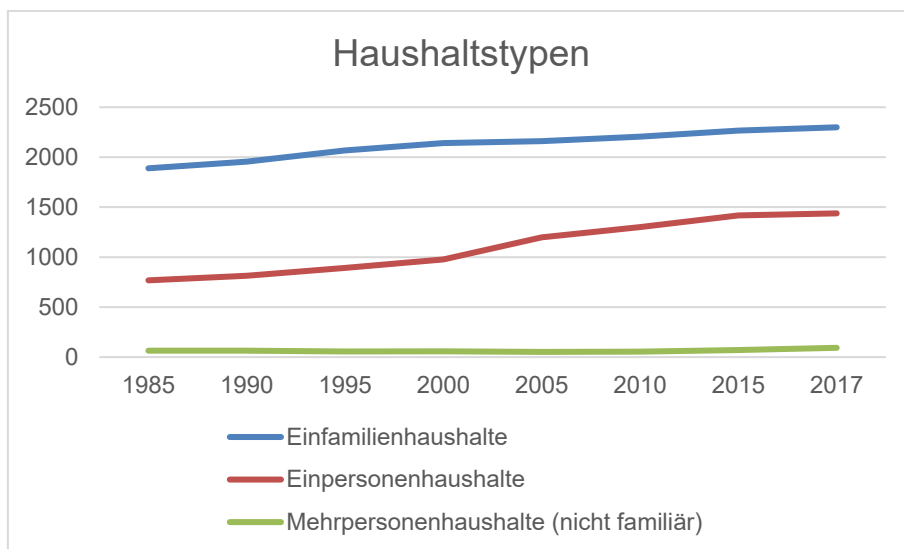


Abbildung 2: Haushaltstypen<sup>10</sup>

Die Anzahl an **Mehrpersonenhaushalten**, die nicht aus Familienmitgliedern bestehen, stieg im Betrachtungszeitraum (1985 bis 2017) von 64.000 auf 93.000 (+ 45,3 %), was im Jahr 2017 nur einem Anteil von 6,1 % an den Nichtfamilienhaushalten und 2,4 % an allen Privathaushalten entspricht. Besonders erwähnenswert ist, dass der Anstieg von 2010 bis 2017 nach vorherigem Sinken dieses Haushaltstyps sehr schnell voranging (+ 69,1 %; siehe Abbildung 2 und Tabelle 2).<sup>11</sup>

Diese Daten zeigen, dass familiäre Haushalte deutlich langsamer in ihrer Zahl steigen als nicht familiäre Haushalte. Während sich die Anzahl an Einpersonenhaushalten seit dem Jahr 1995 konstant schnell vermehrt, entstand bei den nicht familiären Mehrpersonenhaushalten (den WGs) erst ab 2010 ein Wachstum, das dafür sehr schnell vorangeht: von 2010 bis 2017 gibt es einen Anstieg von 69 % in diesem Haushaltstypen.

Diese Entwicklung zeigt, dass es bei Mehrpersonenhaushalten Möglichkeiten durch dieses sehr starke Wachstum gibt und diese Zielgruppe für Vermieter zunehmend interessant werden könnte.

<sup>9</sup> [https://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/menschen\\_und\\_gesellschaft/bevoelkerung/haushalte\\_familien\\_lebensformen/lebensformen/index.html](https://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/bevoelkerung/haushalte_familien_lebensformen/lebensformen/index.html). Datum des Zugriffs: 2.9.2018

<sup>10</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Privathaushalte nach Haushaltstypen 1985-2017. Statistik. S. 1

<sup>11</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Privathaushalte nach Haushaltstypen 1985-2017. Statistik. S. 1

## 2.2 Lebensformen nach Geschlecht und Alter

Lebensformen nach Geschlecht und Alter- Jahresdurchschnitt 2017

Geschlecht, Lebensformen	Bevölkerung in Privat- haushalten	Alter									
		unter 15 Jahre	15 - 19 Jahre	20 - 24 Jahre	25 - 29 Jahre	30 - 39 Jahre	40 - 49 Jahre	50 - 59 Jahre	60 - 69 Jahre	70 - 79 Jahre	80 Jahre u. älter
in 1.000											
<b>Männer zusammen</b>	<b>4.256,4</b>	<b>647,0</b>	<b>229,8</b>	<b>275,0</b>	<b>300,2</b>	<b>586,3</b>	<b>620,5</b>	<b>666,0</b>	<b>455,6</b>	<b>330,7</b>	<b>145,2</b>
Lebt als Kind in Familie	1.279,3	645,3	221,3	188,4	90,5	65,6	39,9	24,8	(3,7)	(x)	-
Lebt in Partnerschaft	2.116,1	-	(x)	24,6	107,3	369,9	446,5	481,0	341,2	248,2	96,7
verheiratet	1.731,0	-	(x)	(5,2)	43,8	241,9	363,8	427,5	319,2	236,4	93,2
nicht verheiratet	385,1	-	(x)	19,4	63,5	128,1	82,7	53,5	22,0	11,8	(3,5)
Lebt in Partnerschaft ohne Kinder	1.013,9	-	(x)	19,1	64,8	102,5	70,8	194,0	254,5	220,1	87,6
verheiratet	797,1	-	(x)	(x)	16,4	40,0	43,7	163,4	237,1	209,2	84,6
nicht verheiratet	216,8	-	(x)	16,4	48,4	62,5	27,1	30,6	17,4	10,9	(3,1)
Lebt in Partnerschaft mit Kindern	1.102,1	-	(x)	(5,4)	42,5	267,4	375,7	287,0	86,7	28,2	9,1
verheiratet	933,8	-	(x)	(x)	27,4	201,8	320,1	264,1	82,1	27,3	8,7
nicht verheiratet	168,3	-	(x)	(x)	15,1	65,6	55,6	22,9	(4,6)	(x)	-
Lebt als Vater in Ein-Eltern Familie	51,5	-	-	(x)	(x)	(x)	13,1	18,1	7,5	(4,3)	(4,6)
Alleinlebend	639,5	-	(x)	27,3	64,8	117,6	104,4	128,7	89,5	71,7	34,3
Andere Lebensformen	170,0	(x)	6,8	34,2	37,0	30,5	16,7	13,4	13,7	6,4	9,6
<b>Frauen zusammen</b>	<b>4.389,5</b>	<b>611,4</b>	<b>212,9</b>	<b>261,1</b>	<b>290,2</b>	<b>577,8</b>	<b>626,6</b>	<b>668,7</b>	<b>498,3</b>	<b>402,8</b>	<b>239,7</b>
Lebt als Kind in Familie	1.064,5	608,9	204,1	147,3	54,5	23,2	14,6	8,8	(x)	(x)	-
Lebt in Partnerschaft	2.116,1	-	(x)	56,9	150,9	417,6	466,4	458,0	314,5	200,0	49,8
verheiratet	1.731,0	-	(x)	18,8	74,7	293,1	396,2	413,9	296,8	189,5	47,9
nicht verheiratet	385,1	-	(x)	38,0	76,2	124,5	70,3	44,1	17,7	10,6	(x)
Lebt in Partnerschaft ohne Kinder	1.013,9	-	(x)	39,1	76,7	89,2	83,0	237,0	260,2	181,8	45,2
verheiratet	797,1	-	(x)	8,3	21,9	40,0	59,6	207,0	244,6	172,0	43,6
nicht verheiratet	216,8	-	(x)	30,9	54,7	49,2	23,4	30,1	15,6	9,8	(x)
Lebt in Partnerschaft mit Kindern	1.102,1	-	(x)	17,8	74,3	328,3	383,4	221,0	54,3	18,2	(4,6)
verheiratet	933,8	-	(x)	10,6	52,8	253,1	336,6	206,9	52,2	17,5	(4,2)
nicht verheiratet	168,3	-	(x)	7,2	21,5	75,2	46,9	14,1	(x)	(x)	-
Lebt als Mutter in Ein-Eltern Familie	252,0	-	(x)	(4,3)	12,4	44,6	66,6	60,3	25,3	17,6	19,9
Alleinlebend	798,9	-	(x)	25,8	49,4	76,1	71,0	126,6	140,7	166,6	140,7
Andere Lebensformen	158,1	(x)	(4,1)	26,8	22,9	16,3	7,8	15,1	14,9	18,4	29,3
in %											
<b>Männer zusammen</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Lebt als Kind in Familie	30,1	99,7	96,3	68,5	30,1	11,2	6,4	3,7	(0,8)	(x)	-
Lebt in Partnerschaft	49,7	-	(x)	8,9	35,7	63,1	72,0	72,2	74,9	75,1	66,6
verheiratet	40,7	-	(x)	(1,9)	14,6	41,2	58,6	64,2	70,1	71,5	64,2
nicht verheiratet	9,0	-	(x)	7,1	21,2	21,8	13,3	8,0	4,8	3,6	(2,4)
Lebt in Partnerschaft ohne Kinder	23,8	-	(x)	7,0	21,6	17,5	11,4	29,1	55,9	66,5	60,3
verheiratet	18,7	-	(x)	(x)	5,5	6,8	7,0	24,5	52,0	63,2	58,2
nicht verheiratet	5,1	-	(x)	6,0	16,1	10,7	4,4	4,6	3,8	3,3	(2,1)
Lebt in Partnerschaft mit Kindern	25,9	-	(x)	(2,0)	14,2	45,6	60,5	43,1	19,0	8,5	6,3
verheiratet	21,9	-	(x)	(x)	9,1	34,4	51,6	39,6	18,0	8,2	6,0
nicht verheiratet	4,0	-	(x)	(x)	5,0	11,2	9,0	3,4	(1,0)	(x)	-
Lebt als Vater in Ein-Eltern Familie	1,2	-	-	(x)	(x)	(x)	2,1	2,7	1,6	(1,3)	(3,2)
Alleinlebend	15,0	-	(x)	9,9	(21,6)	(20,1)	16,8	19,3	19,6	21,7	23,6
Andere Lebensformen	4,0	(x)	3,0	12,4	12,3	5,2	2,7	2,0	3,0	1,9	6,6
<b>Frauen zusammen</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Lebt als Kind in Familie	24,3	99,6	95,9	56,4	18,8	4,0	2,3	1,3	(x)	(x)	-
Lebt in Partnerschaft	48,2	-	(x)	21,8	52,0	72,3	74,4	68,5	63,1	49,7	20,8
verheiratet	39,4	-	(x)	7,2	25,7	50,7	63,2	61,9	59,6	47,0	20,0
nicht verheiratet	8,8	-	(x)	14,6	26,3	21,5	11,2	6,6	3,6	2,6	(x)
Lebt in Partnerschaft ohne Kinder	23,1	-	(x)	15,0	26,4	15,4	13,2	35,4	52,2	45,1	18,9
verheiratet	18,2	-	(x)	3,2	7,6	6,9	9,5	31,0	49,1	42,7	18,2
nicht verheiratet	4,9	-	(x)	11,8	18,9	8,5	3,7	4,5	3,1	2,4	(x)
Lebt in Partnerschaft mit Kindern	25,1	-	(x)	6,8	25,6	56,8	61,2	33,0	10,9	4,5	(1,9)
verheiratet	21,3	-	(x)	4,0	18,2	43,8	53,7	30,9	10,5	4,3	(1,8)
nicht verheiratet	3,8	-	(x)	2,8	7,4	13,0	7,5	2,1	(x)	(x)	-
Lebt als Mutter in Ein-Eltern Familie	5,7	-	(x)	(1,6)	4,3	7,7	10,6	9,0	5,1	4,4	8,3
Alleinlebend	18,2	-	(x)	9,9	17,0	13,2	11,3	18,9	28,2	41,4	58,7
Andere Lebensformen	3,6	(x)	(1,9)	10,3	7,9	2,8	1,2	2,3	3,0	4,6	12,2

Q: STATISTIK AUSTRIA, Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung 2017 (Durchschnitt aller Wochen eines Jahres). Erstellt am 22.03.2018. Die hier verwendete Definition von Familie entspricht dem Kernfamilien-Konzept. Dieser Familienbegriff umfasst damit grundsätzlich nur im selben Haushalt lebende Personen. - ( ) Werte mit weniger als hochgerechnet 6.000 Personen sind sehr stark zufallsbehaftet. (x) Werte mit weniger als hochgerechnet 3.000 Personen sind statistisch nicht interpretierbar.

Tabelle 3: Lebensformen nach Geschlecht und Alter- Jahresdurchschnitt 2017<sup>12</sup>

Wie bereits erwähnt leben im Jahr 2017 18,2 % der Frauen und 15 % der Männer allein in Privathaushalten. Demgegenüber leben 48,2 % der Frauen und 49,2 % der Männer in Partnerschaft und 24,3 % der Frauen und 30,1 % der Männer als Kind im Familienhaushalt. Hier zeigt sich ein recht deutlicher Unterschied zwischen Frauen und Männern: Während bei den Frauen die überwältigende Mehrheit mit 30 Jahren aus dem

<sup>12</sup> STATISTIK AUSTRIA: Lebensformen nach Geschlecht und Alter- Jahresdurchschnitt 2017. Statistik. S. 1

Familienhaushalt ausgezogen sind, leben noch 11,2 % der 30 bis 39 Jährigen und 6,4 % der 40 bis 49 jährigen Männer im Familienhaushalt.

Aber auch im Bereich der 20-29 Jährigen wohnen mehr Männer als Frauen im Familienhaushalt:

Altersgruppe	Frauen	Männer
20 bis 24	56,8 %	68,5 %
25 bis 29	18,8 %	30,1 %

Tabelle 4: Familienhaushaltsanteil bei den 20 bis 29 Jährigen

Betrachten wir nun die alleinlebenden Menschen genauer: Hier zeigt sich ein großer Unterschied zwischen Männern und Frauen im Hinblick auf die Altersgruppen (siehe Abbildung 3). Bei den 20 bis 24 Jährigen wohnen jeweils 9,9 % allein in einem Privathaushalt. Betrachtet man nun jedoch die folgenden Altersgruppen, zeigen sich zwei vollkommen unterschiedliche Bilder:

17 % der 25 bis 29 jährigen **Frauen** leben allein, dann sinkt dieser Wert für die 30 bis 39 Jährigen auf 13,2 % und bei den 40 bis 49 Jährigen nochmals auf 11,3 %. Das sind die Altersgruppen in denen Frauen am häufigsten in Partnerschaft leben. Sobald jedoch die Altersgruppe der über 50 Jährigen beginnt, steigt der Anteil der allein Lebenden sukzessive an (siehe Tabelle 3 und Abbildung 3):

- 50 bis 59 Jahre: 18,9 %
- 60 bis 69 Jahre: 28,2 %
- 70 bis 79 Jahre: 41,4 %
- 80 Jahre und älter: 58,7 %<sup>13</sup>

Dieser konstante Anstieg hat mehrere Gründe, u.a. die höhere Sterblichkeit bei Männern und deren geringere Lebenserwartung. (zu sehen in Abbildung 3: Ab 50 Jahren leben deutlich mehr Frauen als Männer)

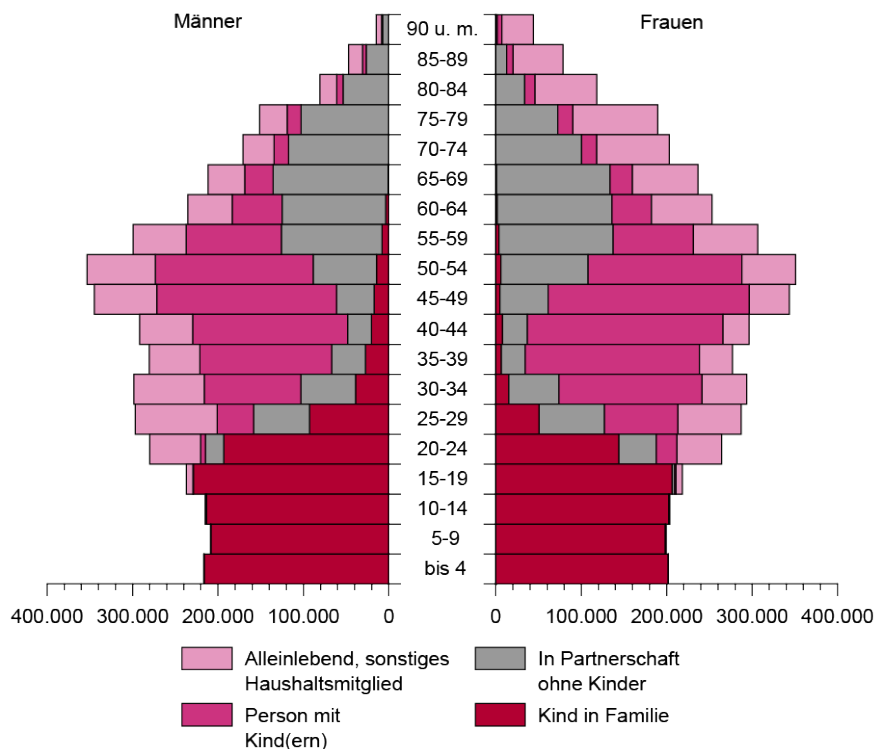
Bei den **Männern** zeigt sich ein anderes Bild (siehe Tabelle 3 und Abbildung 3). Hier ist der Anteil an allein Lebenden ab 25 Jahren annähernd konstant, nur die Altersgruppe der 40 bis 49 Jährigen weist weniger Einzelprivathaushalte auf:

- 25 bis 29 Jahre: 21,6 %
- 30 bis 39 Jahre: 20,1 %
- 40 bis 49 Jahre: 16,8 %
- 50 bis 59 Jahre: 19,3 %

<sup>13</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Lebensformen nach Geschlecht und Alter- Jahresdurchschnitt 2017. Statistik. S. 1

- 60 bis 69 Jahre: 19,6 %
- 70 bis 79 Jahre: 21,7 %
- 80 Jahre und älter: 23,6 %<sup>14</sup>

Bevölkerung in Privathaushalten, 2016



Q: STATISTIK AUSTRIA, Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung (Durchschnitt aller Wochen eines Jahres). – Erstellt am 23.03.2017.

Abbildung 3: Bevölkerung in Privathaushalten 2016<sup>15</sup>

Die Erkenntnisse aus der Aufteilung der Privathaushalte können nun mit diesen kombiniert werden:

- Ein Grund für die steigende Zahl der Einpersonenhaushalte ist die längere Lebenserwartung der Menschen (insbesondere der Frauen). Das bringt eine besondere Zielgruppe hervor: Alleinlebende Menschen im Alter von über 50 Jahren.
- Für diese Zielgruppe gibt es bereits Modelle, die jedoch (bisher) keinen breiten Anklang gefunden haben, z.B. betreutes Wohnen. Eine weitere Möglichkeit wären sogenannte Rentner-WGs, wodurch ältere Menschen, die sonst allein leben würden, zusammen mit anderen Menschen in ähnlicher Situation zusammenleben können, was einerseits Kosten sparen kann und andererseits

<sup>14</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Lebensformen nach Geschlecht und Alter- Jahresdurchschnitt 2017. Statistik. S. 1

<sup>15</sup> [https://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/menschen\\_und\\_gesellschaft/bevoelkerung/haushalte\\_familien\\_lebensformen/lebensformen/index.html](https://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/bevoelkerung/haushalte_familien_lebensformen/lebensformen/index.html). Datum des Zugriffs: 14.November.2018



auch die Verpflichtungen des täglichen Lebens auf mehrere Schultern verteilt.

- Ein weiterer interessanter Aspekt ist, dass ein relativ großer Anteil der 20 bis 29 Jährigen noch im Familienhaushalt wohnt. Exakte Gründe dafür sind wohl kaum statistisch festzustellen, die Kostenersparnis und das Komfortplus von „Hotel Mama“ dürften aber eine wesentliche Rolle dabei spielen.

### **2.3 Wirtschaftliche Faktoren**

Nach der Diskussion der soziologischen Ergebnisse muss nun die Situation der österreichischen Wohnlandschaft von der wirtschaftlichen Seite betrachtet werden: Jeder Nutzer von Wohnraum hat nur eine beschränkte Menge an Einkommen und verfügbarem Kapital. Wie man das auf seine persönlichen Ausgaben aufteilt, bleibt jedem selbst überlassen.

Wohnkosten stellen einen hohen Anteil an den Gesamtausgaben der Bevölkerung dar, daher ist es einerseits wichtig zu wissen, wie sich die Einkommen und Wohnkosten in Österreich entwickeln. Andererseits ist aber auch Wissen um die den Bestand und die aktuelle Errichtung von Gebäuden hilfreich, um den Wohnungsmarkt besser zu verstehen.

Die Ergebnisse werden natürlich ebenfalls über einen längeren Zeitraum betrachtet: Dies soll einerseits die Entwicklung der jüngeren Vergangenheit aufzeigen und andererseits dem Leser dadurch die Möglichkeit geben eigene Schlüsse zu ziehen.

## 2.3.1 Wohnkosten

### Durchschnittliche Miete (inkl. Betriebskosten) von Hauptmietwohnungen<sup>1)</sup> nach Bundesland (Zeitreihe)

Jahr	Österreich	Burgenland	Kärnten	Nieder- österreich	Ober- österreich	Salzburg	Steiermark	Tirol	Vorarlberg	Wien
<b>Anzahl der Hauptmietwohnungen in 1.000<sup>1)</sup></b>										
2005	1.319,5	12,7	68,4	142,0	174,7	66,8	141,5	81,0	40,5	591,9
2006	1.329,9	13,7	70,1	146,2	171,7	66,5	143,2	82,1	40,1	596,4
2007	1.350,4	15,3	71,8	150,3	176,7	66,7	139,1	80,1	40,9	609,4
2008	1.379,9	16,1	76,7	151,5	182,3	67,2	148,1	84,0	41,1	612,9
2009	1.412,5	17,6	76,7	151,7	193,0	67,2	154,5	83,6	43,1	625,2
2010	1.438,9	18,3	79,5	158,1	196,9	69,8	156,9	88,6	43,4	627,3
2011	1.457,3	20,0	82,0	170,8	192,3	73,8	162,4	93,8	45,0	617,2
2012	1.475,1	19,7	82,1	171,3	190,2	76,2	156,1	93,3	46,6	639,6
2013	1.499,1	21,1	81,3	170,4	197,0	76,0	158,8	96,0	47,3	651,3
2014	1.522,1	21,6	76,6	172,5	196,8	81,9	167,8	95,6	49,7	659,7
2015	1.560,0	22,7	78,8	175,0	193,3	82,7	169,8	97,5	49,7	690,6
2016	1.598,9	23,7	87,6	182,0	201,3	83,8	174,4	108,1	51,7	686,4
2017	1.632,1	22,7	86,9	190,6	211,8	83,2	183,6	108,3	54,2	690,8
<b>Durchschnittliche Miete inkl. Betriebskosten pro Wohnung in Euro</b>										
2005	351,7	326,2	319,0	327,5	336,0	385,6	337,2	390,8	429,2	355,5
2006	359,3	313,2	315,5	337,2	344,1	407,7	340,5	401,8	454,3	362,1
2007	367,0	311,2	323,2	340,5	345,5	426,4	342,3	403,0	463,9	374,3
2008	378,4	337,2	331,9	347,5	358,4	434,1	357,3	416,3	461,2	387,1
2009	393,3	352,2	339,8	360,7	379,5	451,6	369,1	437,3	469,9	401,6
2010	405,1	351,7	342,2	384,1	382,7	450,6	374,6	433,2	475,3	420,6
2011	419,5	371,9	363,1	399,2	396,1	459,3	372,5	446,9	492,7	439,5
2012	435,4	381,8	370,0	403,0	409,5	481,0	389,6	462,4	512,4	457,9
2013	449,3	384,7	373,5	418,9	424,9	501,7	411,0	485,5	526,4	468,5
2014	465,3	401,7	377,4	443,3	438,8	526,6	422,2	499,1	540,1	484,0
2015	474,6	415,3	386,1	460,1	451,5	549,5	427,6	512,9	564,9	487,4
2016	488,5	424,0	399,0	470,0	470,5	562,2	435,5	540,0	561,1	503,1
2017	505,9	444,0	410,9	474,2	482,3	573,2	462,1	560,5	594,1	523,9
<b>Durchschnittliche Miete inkl. Betriebskosten pro m<sup>2</sup> in Euro</b>										
2005	5,32	4,06	4,55	4,77	5,15	6,49	5,12	6,27	6,21	5,34
2006	5,44	3,97	4,61	4,82	5,25	6,64	5,25	6,42	6,59	5,49
2007	5,56	3,91	4,76	4,86	5,24	6,97	5,41	6,25	6,76	5,66
2008	5,68	4,21	4,84	5,05	5,46	6,95	5,55	6,21	6,73	5,79
2009	5,89	4,43	4,88	5,24	5,69	7,03	5,79	6,40	6,82	6,04
2010	6,02	4,41	4,93	5,42	5,75	7,12	5,83	6,57	6,88	6,23
2011	6,22	4,64	5,13	5,59	5,88	7,41	5,87	6,83	7,06	6,48
2012	6,45	4,78	5,27	5,89	6,08	7,93	5,99	7,10	7,25	6,69
2013	6,66	4,86	5,38	6,04	6,32	8,06	6,33	7,38	7,53	6,89
2014	6,93	5,06	5,56	6,24	6,48	8,36	6,59	7,64	7,78	7,21
2015	7,14	5,36	5,71	6,30	6,67	8,66	6,74	7,87	8,11	7,45
2016	7,37	5,51	5,89	6,53	6,86	9,04	6,93	8,32	8,30	7,68
2017	7,63	5,82	6,03	6,81	7,15	9,17	7,16	8,47	8,80	7,99

Q: STATISTIK AUSTRIA, Mikrozensus. Erstellt am 24.05.2018. 1) Mit gültiger Kostenangabe.

**Tabelle 5: Mietkosten inkl. Betriebskosten<sup>16</sup>**

Die durchschnittliche Wohnungsmiete in Österreich stieg von 351,70 € im Jahr 2005 auf 505,90 € im Jahr 2017 (+ 43,8 %) während die durchschnittliche Quadratmetermiete im selben Zeitraum von 5,32 € auf 7,63 € gestiegen ist (+ 43,4 %). Das bedeutet, dass die bewohnten Wohnungen in diesem Betrachtungszeitraum ca. gleich groß geblieben sind. Der Anstieg der Mietkosten inkl. Betriebskosten ist über alle Bundesländer hinweg ungefähr ähnlich hoch. (siehe Tabelle 5).<sup>17</sup> Im Betrachtungszeitraum beträgt die Inflation laut Statistik Austria 22,47 %.<sup>18</sup> Damit sind die Wohnkosten signifikant schneller gestiegen als die Preise allgemein.

<sup>16</sup> STATISTIK AUSTRIA: Durchschnittliche Miete (inkl. Betriebskosten) von Hauptmietwohnungen<sup>1)</sup> nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. S. 1

<sup>17</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Durchschnittliche Miete (inkl. Betriebskosten) von Hauptmietwohnungen<sup>1)</sup> nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. S. 1

<sup>18</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Inflationsraten und Indizes des VPI von 1999 bis 2017. Statistik. S. 1-3

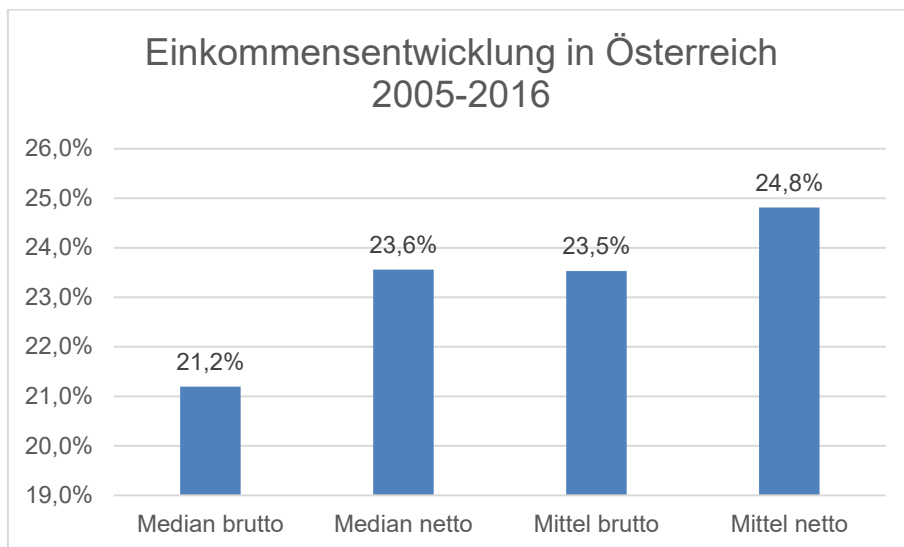


Abbildung 4: Einkommensentwicklung<sup>19</sup>

Wie Abbildung 4 entnommen werden kann, ist das Mediangehalt nach Steuern (netto) der unselbstständigen Erwerbstätigen von 2005 bis 2016 um 23,6 % gestiegen. Das bedeutet, dass es knapp schneller anwächst als die Inflation (deren Betrachtungszeitraum bis 2017 reicht). Die durchschnittlichen Wohnkosten sind bis 2017 aber deutlich schneller gestiegen, was bedeutet, dass Frau und Herr Österreicher einen immer größer werdenden Teil ihres Einkommens für das Wohnen ausgeben müssen.

Das zeigt sehr deutlich, dass Alternativen für Menschen mit eher geringem Einkommen für die klassischen Möglichkeiten der Vermietung nicht nur interessant für Vermieter sein können, sondern auch gesellschaftlich notwendig werden können.

Aus Abbildung 4 sind außerdem noch zwei weitere interessante Beobachtungen zu machen:

- Erstens steigen die Nettoeinkommen schneller als die Bruttoeinkommen, was bedeutet, dass die Menschen ein wenig mehr Geld von ihrem Einkommen selbst zur Verfügung haben.
- Zweitens steigt das Einkommen im arithmetischen Mittel sowohl brutto als auch netto stärker an als das Median-Einkommen: Das deutet darauf hin, dass die Ungleichheit im Einkommen, wenn auch nicht stark, zunimmt, die „soziale Schere“ also weiter auseinandergeht. Das wird immer mehr eine Rolle auch in der Vermietung spielen, da die Mittelschicht, die sich in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts entwickelt hat, immer kleiner zu werden scheint.

<sup>19</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Brutto- und Nettoeinkommen der unselbstständig Erwerbstätigen 1997-2016. Statistik. S. 1

Im nächsten Schritt werden nun die Nettomieten und die Betriebskosten getrennt betrachtet:

**Durchschnittliche Nettomiete und Betriebskosten von Hauptmietwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe)**

Jahr	Österreich	Burgenland	Kärnten	Nieder- österreich	Ober- österreich	Salzburg	Steiermark	Tirol	Vorarlberg	Wien
<b>Durchschnittliche Nettomiete (Miete ohne Betriebskosten) pro Wohnung in Euro</b>										
2005	250,9	246,9	233,6	240,9	246,2	282,6	247,5	291,9	337,2	242,5
2006	251,5	225,2	231,2	243,8	245,3	292,1	244,1	299,0	350,1	242,3
2007	256,9	225,7	233,5	244,5	246,6	310,7	246,8	299,5	357,6	250,6
2008	267,2	245,9	243,6	248,5	261,9	324,1	262,1	315,9	364,3	258,7
2009	280,3	262,4	247,0	256,7	280,6	340,9	272,4	335,7	372,7	272,3
2010	289,5	253,9	246,7	273,9	283,8	341,4	275,7	328,3	369,5	288,4
2011	302,7	275,6	260,6	288,8	295,9	347,6	272,1	343,4	388,7	305,4
2012	312,7	285,0	267,5	288,3	303,0	361,0	282,7	352,4	407,2	317,7
2013	325,1	293,4	275,7	302,9	315,7	378,1	301,8	378,8	420,0	325,6
2014	338,0	308,2	277,2	319,6	326,0	401,3	310,6	389,7	431,2	339,1
2015	345,2	316,4	283,5	333,1	337,4	420,7	313,6	402,5	453,2	341,4
2016	358,6	324,0	293,6	340,7	350,4	431,5	320,0	426,2	452,0	358,5
2017	373,5	339,2	302,7	346,3	361,2	439,4	345,5	444,2	478,4	375,1
<b>Durchschnittliche Nettomiete (Miete ohne Betriebskosten) pro m<sup>2</sup> in Euro</b>										
2005	3,77	3,08	3,32	3,48	3,76	4,76	3,76	4,69	4,88	3,60
2006	3,78	2,88	3,38	3,43	3,73	4,77	3,77	4,81	5,07	3,62
2007	3,87	2,83	3,43	3,46	3,71	5,07	3,91	4,66	5,21	3,76
2008	3,98	3,07	3,55	3,57	3,96	5,15	4,06	4,68	5,32	3,83
2009	4,17	3,28	3,53	3,71	4,19	5,25	4,25	4,89	5,38	4,06
2010	4,27	3,17	3,54	3,83	4,25	5,36	4,27	4,96	5,32	4,22
2011	4,45	3,41	3,68	4,01	4,38	5,58	4,28	5,23	5,53	4,44
2012	4,60	3,56	3,80	4,18	4,48	5,96	4,31	5,41	5,73	4,58
2013	4,77	3,69	3,95	4,31	4,65	6,05	4,60	5,73	5,96	4,73
2014	4,99	3,86	4,07	4,44	4,76	6,31	4,81	5,95	6,18	4,99
2015	5,15	4,08	4,16	4,49	4,94	6,57	4,91	6,17	6,46	5,17
2016	5,37	4,20	4,31	4,67	5,08	6,88	5,06	6,55	6,66	5,42
2017	5,60	4,41	4,44	4,92	5,31	6,99	5,30	6,67	7,06	5,68
<b>Durchschnittliche Betriebskosten pro Wohnung in Euro</b>										
2005	107,7	94,0	91,5	94,5	96,0	109,8	95,4	106,5	100,2	119,8
2006	110,8	94,5	90,0	98,8	101,2	118,2	99,9	106,2	107,5	121,6
2007	112,7	91,8	92,0	101,0	101,4	117,4	97,2	107,3	110,4	125,6
2008	113,2	94,0	90,1	102,8	98,8	112,0	96,5	102,9	100,6	129,7
2009	114,6	93,0	94,5	106,1	100,8	111,9	98,4	103,4	100,4	130,6
2010	117,0	99,9	96,8	112,3	100,5	110,2	99,9	107,4	108,7	133,2
2011	118,4	99,2	103,5	112,5	101,8	113,3	101,7	105,3	107,7	135,5
2012	124,3	100,6	103,7	117,0	108,3	122,0	108,0	111,9	108,7	141,5
2013	125,7	94,7	98,9	118,2	110,8	124,7	110,6	108,1	109,2	143,9
2014	128,4	94,9	101,2	125,8	114,5	126,7	113,4	110,8	110,8	145,2
2015	130,6	99,8	103,1	129,7	115,3	130,0	115,3	112,7	114,9	146,5
2016	130,8	101,8	105,9	131,2	121,1	131,9	116,4	114,9	111,8	145,1
2017	133,4	105,6	109,1	129,6	122,2	134,8	117,3	117,5	117,3	149,7
<b>Durchschnittliche Betriebskosten pro m<sup>2</sup> in Euro</b>										
2005	1,65	1,16	1,31	1,41	1,48	1,84	1,44	1,70	1,45	1,84
2006	1,71	1,17	1,32	1,47	1,56	1,92	1,53	1,66	1,56	1,90
2007	1,73	1,16	1,36	1,48	1,57	1,92	1,53	1,64	1,61	1,92
2008	1,73	1,18	1,32	1,53	1,54	1,83	1,51	1,57	1,47	1,98
2009	1,75	1,19	1,37	1,56	1,54	1,80	1,56	1,54	1,48	2,00
2010	1,77	1,27	1,40	1,63	1,52	1,78	1,58	1,65	1,61	2,03
2011	1,79	1,26	1,46	1,61	1,53	1,86	1,61	1,63	1,58	2,07
2012	1,88	1,27	1,49	1,74	1,63	2,00	1,70	1,72	1,57	2,13
2013	1,91	1,21	1,44	1,76	1,69	2,03	1,76	1,68	1,61	2,17
2014	1,96	1,22	1,51	1,83	1,74	2,07	1,81	1,71	1,63	2,22
2015	2,01	1,29	1,56	1,85	1,75	2,10	1,84	1,73	1,70	2,29
2016	2,02	1,33	1,58	1,89	1,80	2,18	1,89	1,79	1,68	2,27
2017	2,05	1,42	1,60	1,92	1,85	2,20	1,86	1,82	1,77	2,32

Q: STATISTIK AUSTRIA, Mikrozensus. Erstellt am 24.05.2018. Angaben für Hauptmietwohnungen mit gültiger Kostenangabe.

**Tabelle 6: Nettomiete und Betriebskosten<sup>20</sup>**

Von 2005 bis 2017 sind die Nettomietkosten pro m<sup>2</sup> von 3,77 € auf 5,60 € gestiegen (+ 48,5 %), während die Betriebskosten von 1,65 € auf 2,05 € gestiegen sind (+ 24,2 %). Dieser Vergleich zeigt eindeutig, dass die Nettomietkosten einen immer höheren Anteil an der Gesamtmiete haben<sup>21</sup> (siehe Abbildung 5).

<sup>20</sup> STATISTIK AUSTRIA: Durchschnittliche Nettomiete und Betriebskosten von Hauptmietwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik, S. 1

<sup>21</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Durchschnittliche Nettomiete und Betriebskosten von Hauptmietwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik, S. 1

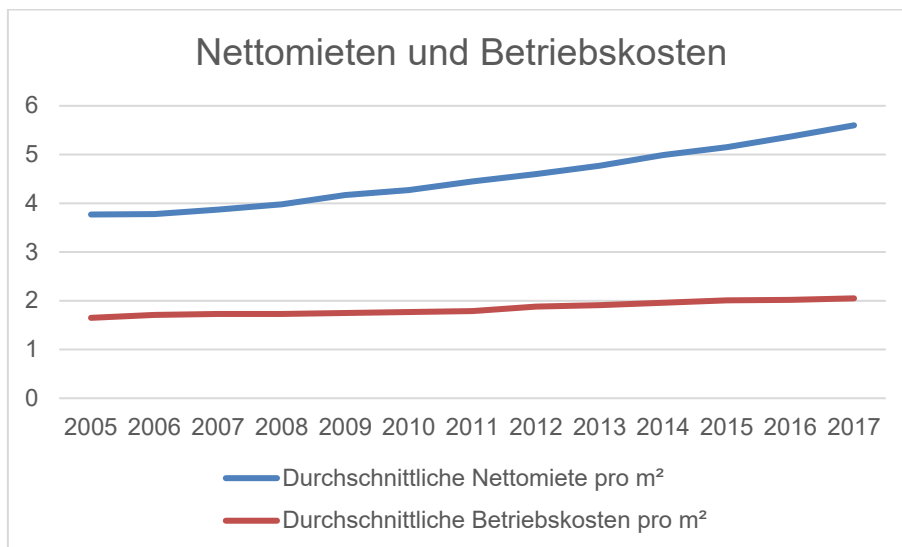


Abbildung 5: Vergleich Nettomieten und Betriebskosten<sup>22</sup>

Zum Abschluss dieses Unterkapitels folgt nun eine Betrachtung der Mietkosten nach Art der Wohnung:

Wohnkosten von Hauptwohnsitzwohnungen nach Rechtsverhältnis (Zeitreihe)

Jahr	Insgesamt	Hauseigentum	Wohnungseigentum	Gemeindewohnung	Genossenschaftswohnung	Andere Hauptmiete	Sonstige
<b>Anzahl der Haushalte in 1.000</b>							
2008	3.566	1.423	398	290	505	635	316
2009	3.598	1.428	410	322	507	580	352
2010	3.624	1.458	369	296	510	644	348
2011	3.650	1.307	324	317	590	723	390
2012	3.674	1.440	383	294	546	662	350
2013	3.701	1.444	405	301	565	651	336
2014	3.762	1.446	425	300	573	682	338
2015	3.810	1.460	413	316	594	665	362
2016	3.862	1.455	411	309	595	689	403
2017	3.887	1.458	399	293	598	711	428
<b>Median der Wohnkosten in Euro</b>							
2008	388	347	345	398	478	482	273
2009	395	338	352	426	502	526	307
2010	418	380	433	420	512	541	210
2011	437	402	442	429	535	570	213
2012	457	419	430	473	537	587	215
2013	462	423	432	462	553	610	211
2014	464	425	435	470	553	620	212
2015	460	418	439	478	572	643	222
2016	457	406	440	486	606	665	225
2017	465	410	446	499	621	642	220
<b>Median der Wohnkosten pro m<sup>2</sup> in Euro</b>							
2008	4,5	2,6	4,2	6,7	7,1	7,7	3,8
2009	4,6	2,5	4,2	7,2	7,3	8,1	4,6
2010	4,6	2,8	5,2	7,3	7,6	8,3	2,2
2011	5,1	2,9	5,1	7,4	7,8	8,5	2,3
2012	5,1	3,1	5,2	8,0	8,0	9,4	2,4
2013	5,2	3,2	5,2	8,0	8,0	9,5	2,3
2014	5,4	3,2	5,2	8,3	8,2	9,8	2,4
2015	5,2	3,1	5,3	8,3	8,3	10,1	2,3
2016	5,2	3,1	5,4	8,4	8,7	10,1	2,3
2017	5,2	3,0	5,4	8,7	8,9	10,5	2,2

Q: STATISTIK AUSTRIA, EU-SILC. Erstellt am 24.05.2018. - Definition der Wohnkosten: siehe Glossar.

Tabelle 7: Wohnkosten nach Rechtsverhältnis <sup>23</sup>

<sup>22</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Durchschnittliche Nettomiete und Betriebskosten von Hauptmietwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. S. 1

<sup>23</sup> STATISTIK AUSTRIA: Wohnkosten von Hauptwohnsitzwohnungen nach Rechtsverhältnis (Zeitreihe). Statistik. S. 1

Im Betrachtungszeitraum von 2008 bis 2017 gab es bei folgenden Rechtsverhältnissen folgende Preisänderungen (siehe Abbildung 6):

- Gemeindewohnungen: Von 6,70 € auf 8,70 € (+ 29,9 %)
- Genossenschaftswohnungen: Von 7,10 € auf 8,9 € (+ 35,4 %)
- Andere Hauptmiete<sup>24</sup>: Von 7,70 € auf 10,50 € (+ 36,4 %) <sup>25</sup>

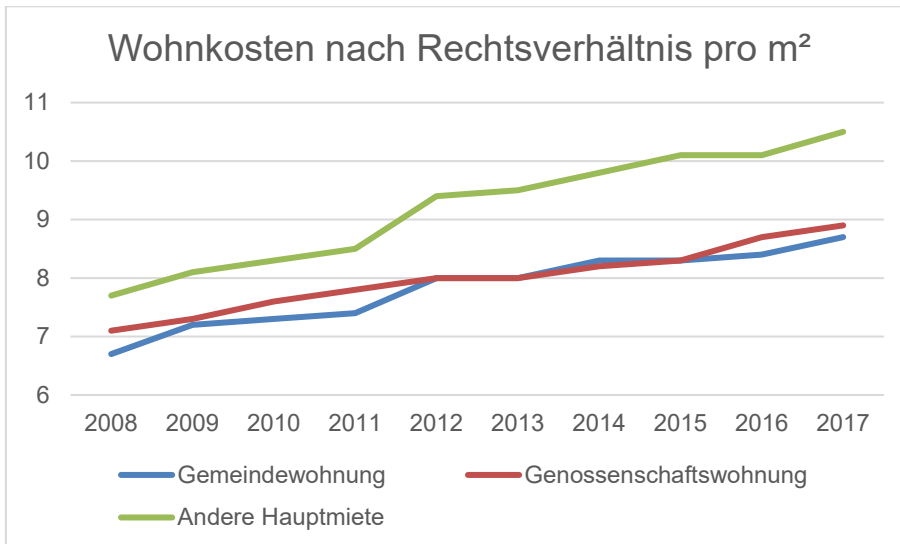


Abbildung 6: Wohnkosten nach Rechtsverhältnis<sup>26</sup>

Diese Werte zeigen, dass der Bereich „andere Hauptmiete“ (Definition siehe Fußnote 24) die größte Preissteigerung erfahren hat, der Unterschied zu den Genossenschaftswohnungen jedoch sehr klein ist. Die Teuerungsrate von Gemeindewohnungen ist merklich geringer als die anderen, was mit dem sozialen Gedanken dieses Wohnungstypus zu erklären sein dürfte.

<sup>24</sup> Unter andere Hauptmiete sind alle privaten und gewerblichen Wohnungen, die von keiner Genossenschaft vermietet werden, zu verstehen.

<sup>25</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Wohnkosten von Hauptwohnsitzwohnungen nach Rechtsverhältnis (Zeitreihe). Statistik. S. 1

<sup>26</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Wohnkosten von Hauptwohnsitzwohnungen nach Rechtsverhältnis (Zeitreihe). Statistik. S. 1

### 2.3.2 Art des Wohnens

	Mietquote (Haupt- und Untermiete) in %									
2004	40,7	13,1	33,5	23,8	33,2	33,3	32,2	31,3	30,4	77,3
2005	40,4	13,4	31,9	23,4	33,5	33,5	31,5	30,5	29,8	77,5
2006	39,9	13,7	31,7	23,3	32,3	33,7	30,7	30,4	29,0	76,8
2007	40,1	15,0	31,9	24,1	32,8	33,1	29,5	29,4	29,0	77,4
2008	40,3	15,4	33,6	24,0	33,5	32,3	30,8	30,4	29,3	76,9
2009	40,7	16,6	33,2	23,8	34,5	31,9	31,6	29,6	29,9	77,9
2010	41,2	16,7	34,3	24,4	35,0	32,7	32,1	31,4	30,0	77,7
2011	41,3	18,6	34,7	26,1	34,0	34,0	32,7	32,7	30,5	76,0
2012	41,4	17,9	34,5	25,9	33,5	35,1	31,7	32,2	31,0	77,4
2013	41,8	19,4	33,9	25,8	34,4	34,2	32,0	32,8	31,3	78,2
2014	41,6	19,3	31,8	25,6	33,7	35,9	33,2	31,7	31,9	77,2
2015	42,0	19,6	32,1	25,7	32,7	36,0	33,4	32,3	31,5	79,4
2016	42,7	20,3	35,3	26,4	33,7	36,6	34,0	34,8	32,1	78,3
2017	43,1	19,2	34,9	27,1	35,3	36,1	34,9	34,4	33,1	78,2
	Eigentumsquote in %									
2004	50,3	76,1	55,2	65,8	54,1	55,5	59,6	57,0	61,0	19,3
2005	50,9	78,2	57,1	67,4	53,5	55,1	60,6	57,3	61,1	19,4
2006	51,2	78,1	57,7	67,0	54,3	54,2	61,2	57,1	62,2	20,3
2007	51,7	75,8	58,8	66,4	54,8	54,0	62,8	59,7	63,3	20,2
2008	50,8	75,9	55,5	66,5	53,2	54,5	61,5	58,8	61,5	19,5
2009	50,8	75,1	57,4	66,9	52,8	54,7	60,6	59,0	62,0	19,4
2010	50,2	73,8	56,2	65,9	52,1	54,9	58,9	57,6	62,4	19,7
2011	49,7	71,8	55,5	64,4	52,6	53,8	58,7	57,2	61,5	19,7
2012	49,3	74,4	55,8	64,1	52,7	53,1	59,4	55,4	60,0	18,5
2013	49,7	74,8	56,0	63,8	53,0	54,9	60,3	57,0	60,7	18,5
2014	49,6	73,2	58,7	63,6	52,4	52,8	58,8	57,1	60,5	19,8
2015	49,2	72,0	58,9	63,8	53,6	52,3	57,9	56,6	60,6	18,0
2016	48,2	70,9	54,9	62,3	53,4	51,6	56,8	53,5	58,8	18,9
2017	47,8	72,2	55,6	62,0	51,3	51,7	55,5	53,8	58,4	19,1
	Anteil der Kategorie-A-Wohnungen in %									
2004	87,1	85,9	86,0	86,5	88,7	86,9	87,5	83,2	87,0	88,2
2005	89,2	89,3	87,2	89,3	91,8	89,9	90,2	86,3	87,5	88,5
2006	89,7	90,1	87,2	90,4	92,2	90,3	91,8	85,2	88,0	88,6
2007	90,2	88,7	89,1	89,7	93,1	91,4	92,6	84,8	86,5	89,7
2008	90,5	88,8	88,9	89,4	93,7	90,7	93,4	85,8	88,5	90,3
2009	90,8	88,7	89,5	88,9	94,5	90,6	93,4	86,9	89,0	90,5
2010	91,4	90,1	89,6	90,6	94,8	91,8	92,6	86,5	91,2	91,2
2011	91,9	88,8	90,9	91,1	95,1	92,5	93,7	88,0	92,1	91,2
2012	92,1	89,2	90,7	91,3	95,2	92,7	94,2	86,8	92,9	91,8
2013	92,8	90,0	90,7	91,3	94,9	93,3	95,9	88,5	93,7	93,1
2014	92,9	91,2	90,5	91,6	95,4	93,5	95,3	88,5	92,0	93,4
2015	93,1	90,5	90,8	91,9	95,7	93,9	94,6	88,5	91,9	93,9
2016	93,3	89,8	91,8	91,3	96,6	94,4	95,2	89,6	93,0	93,6
2017	93,9	90,6	92,7	92,9	96,4	95,3	95,5	91,0	92,5	93,7

Tabelle 8: Art des Wohnens<sup>27</sup>

Die rot markierten Werte in Tabelle 8 sind für Österreich gesamt und die grün Markierten sind Werte für Wien.

In Österreich insgesamt teilen sich die Eigentümer (2017: 47,8 %) und die Mieter (2017: 43,1 %) den Wohnungsmarkt in ähnlich große Teile auf. Über die letzten vierzehn Jahre ändern sich die Anteile jedoch langsam, aber konstant zu Gunsten der Mieter.

Wien (grün markiert) stellt die größte Abweichung zu den österreichischen Werten dar: Hier sind im Jahr 2017 nur 19,1 % Eigentumswohnungen und 78,2 % sind Mietwohnungen (siehe Abbildung 7). Die Veränderungen sind im Vergleich zum gesamten Österreich wesentlich geringer.<sup>28</sup> Ein Grund für die sehr hohe Mietquote ist folgender: Es existiert mit dem Unternehmen „Wiener Wohnen“ ein Gemeindewohnungsanbieter, der allein über 200.000 Wohnungen vermietet.

<sup>27</sup> STATISTIK AUSTRIA: Wohnsituation in Hauptwohnsitzwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. S. 1

<sup>28</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Wohnsituation in Hauptwohnsitzwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. S. 1

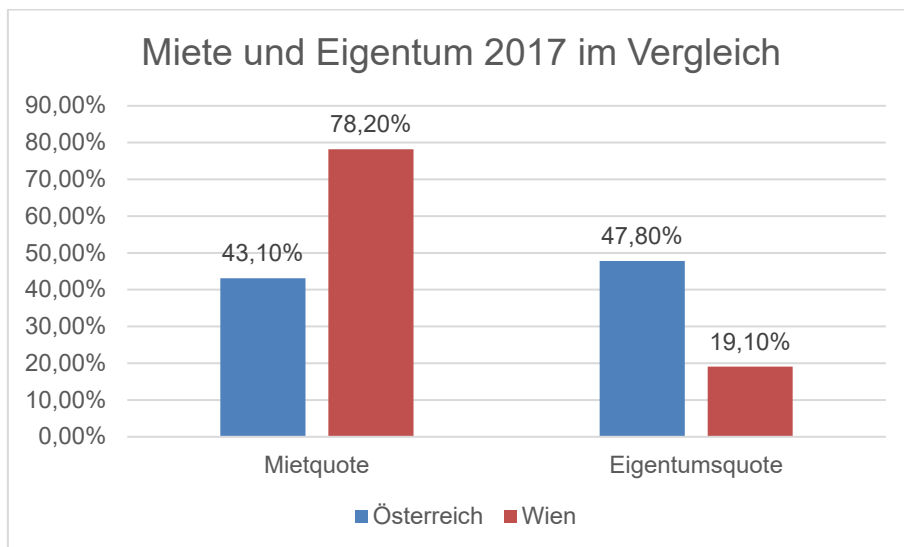


Abbildung 7: Miete und Eigentum 2017 im Vergleich<sup>29</sup>

Der Anteil an Kategorie-A-Wohnungen in Österreich (siehe Tabelle 8) ist von 87,1 % im Jahr 2004 auf 93,9 % im Jahr 2017 gestiegen.<sup>30</sup> Kategorie A ist die höchste Einstufungsebene für Wohnungen in Österreich und wird gemäß §15a Abs 1 Z 1 MRG durch folgende Ausstattungsmerkmale definiert:

- Brauchbarer Zustand
- Nutzfläche min. 30 m<sup>2</sup>
- Räume: Zimmer, Küche/Kochnische, Vorraum, Klosett, zeitgemäße Badegelegenheit
- Warmwasseraufbereitung
- Gemeinsame Wärmeversorgungsanlage oder gleichwertige stationäre Heizung<sup>31</sup>

Das bedeutet, dass 2017 nur 6,1 % aller Wohnungen eines oder mehrere dieser Ausstattungsmerkmale fehlen.

<sup>29</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Wohnsituation in Hauptwohnsitzwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. S. 1

<sup>30</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Wohnsituation in Hauptwohnsitzwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. S. 1

<sup>31</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 521



Wohnungsgröße von Hauptwohnsitzwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe)

Jahr	Österreich	Burgenland	Kärnten	Nieder- österreich	Ober- österreich	Salzburg	Steiermark	Tirol	Vorarlberg	Wien
<b>Durchschnittliche Wohnfläche pro Wohnung in m<sup>2</sup></b>										
2004	96,4	118,0	104,6	109,9	102,2	92,7	101,5	96,5	100,2	73,6
2005	96,9	118,9	104,1	110,1	103,3	93,3	102,9	96,7	100,7	73,5
2006	97,4	121,3	104,1	112,9	103,9	93,9	102,4	97,3	100,7	72,9
2007	97,8	120,0	104,1	112,1	105,0	94,7	103,1	99,5	101,7	72,8
2008	98,0	122,5	102,8	111,3	104,6	95,5	104,2	99,3	101,0	73,9
2009	98,2	121,6	105,1	112,1	104,6	93,6	104,4	98,4	101,5	74,1
2010	98,8	122,2	105,8	113,0	106,0	95,2	103,6	98,8	101,4	74,4
2011	99,0	123,3	106,0	113,5	106,9	95,4	103,3	100,2	100,8	73,9
2012	99,1	122,7	105,9	111,7	106,7	95,3	104,8	99,2	101,8	75,3
2013	99,6	126,0	106,2	112,6	108,1	95,3	105,5	98,8	102,0	75,3
2014	99,7	122,5	107,3	113,5	108,3	95,1	105,7	99,2	101,0	75,2
2015	99,2	123,5	106,8	114,1	108,2	95,0	104,4	100,2	101,1	73,0
2016	99,3	123,4	105,9	115,1	107,8	95,5	105,1	98,6	99,7	73,7
2017	99,6	124,8	107,1	115,0	106,8	96,3	105,5	99,0	99,6	74,6
<b>Durchschnittliche Anzahl der Wohnräume pro Wohnung</b>										
2004	3,7	4,2	4,0	4,0	4,1	3,9	4,0	3,8	4,2	2,8
2005	3,9	4,4	4,1	4,2	4,3	4,0	4,2	3,9	4,4	2,9
2006	4,1	4,7	4,3	4,5	4,5	4,1	4,4	4,1	4,5	3,2
2007	4,2	4,8	4,4	4,6	4,5	4,1	4,5	4,2	4,5	3,2
2008	4,2	4,8	4,3	4,5	4,5	4,0	4,5	4,2	4,5	3,3
2009	4,1	4,8	4,3	4,5	4,4	4,0	4,4	4,1	4,5	3,3
2010	4,2	4,8	4,3	4,6	4,4	4,1	4,4	4,1	4,4	3,3
2011	4,2	4,8	4,4	4,6	4,5	4,0	4,4	4,1	4,4	3,3
2012	4,2	4,9	4,4	4,5	4,5	4,0	4,4	4,1	4,5	3,4
2013	4,1	4,9	4,4	4,4	4,4	4,0	4,4	4,1	4,5	3,3
2014	4,0	4,6	4,3	4,4	4,3	4,0	4,2	4,0	4,2	3,3
2015	4,0	4,6	4,3	4,4	4,3	4,0	4,2	4,0	4,3	3,3
2016	4,0	4,6	4,3	4,4	4,4	4,0	4,1	4,0	4,2	3,3
2017	4,0	4,6	4,3	4,4	4,4	4,0	4,1	4,0	4,2	3,3
<b>Durchschnittliche Wohnfläche pro Person in m<sup>2</sup></b>										
2004	41,0	46,6	43,4	45,1	41,2	38,4	41,5	38,7	39,5	36,9
2005	41,5	47,3	43,5	45,5	42,0	38,9	42,4	39,2	39,9	36,8
2006	41,9	48,4	43,9	46,9	42,5	39,3	42,6	39,7	40,2	36,5
2007	42,3	48,4	44,1	46,8	43,4	39,8	43,1	40,9	40,9	36,5
2008	42,6	49,8	44,0	46,7	43,4	40,4	43,8	41,1	40,9	37,1
2009	42,9	49,8	45,4	47,2	43,7	39,8	44,4	41,1	41,4	37,2
2010	43,4	50,3	46,0	47,9	44,6	40,8	44,4	41,6	41,7	37,3
2011	43,7	51,2	46,4	48,4	45,3	41,0	44,5	42,6	41,8	37,1
2012	44,0	51,1	46,7	47,9	45,5	41,2	45,5	42,4	42,6	37,8
2013	44,4	52,7	47,2	48,5	46,4	41,5	45,9	42,4	42,9	37,7
2014	44,7	51,5	48,0	49,1	46,6	41,6	46,3	42,9	42,8	37,8
2015	44,6	52,3	48,1	49,5	46,9	41,8	46,0	43,6	43,1	36,6
2016	44,6	52,6	48,0	50,0	46,7	41,9	46,4	43,1	42,6	36,6
2017	44,8	53,6	48,8	50,1	46,4	42,3	46,9	43,4	42,7	36,7
<b>Durchschnittliche Anzahl der Wohnräume pro Person</b>										
2004	1,6	1,7	1,7	1,6	1,7	1,6	1,6	1,5	1,7	1,4
2005	1,7	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7	1,4
2006	1,8	1,9	1,8	1,9	1,8	1,7	1,8	1,7	1,8	1,6
2007	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	1,7	1,9	1,7	1,8	1,6
2008	1,8	1,9	1,8	1,9	1,9	1,7	1,9	1,8	1,8	1,6
2009	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	1,7	1,9	1,7	1,8	1,6
2010	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9	1,7	1,9	1,7	1,8	1,7
2011	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9	1,7	1,9	1,7	1,8	1,7
2012	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9	1,7	1,9	1,7	1,9	1,7
2013	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9	1,7	1,9	1,7	1,9	1,7
2014	1,8	1,9	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7	1,8	1,7
2015	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	1,8	1,8	1,7	1,8	1,6
2016	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	1,8	1,8	1,7	1,8	1,6
2017	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,8	1,6

Tabelle 9: Wohnungsgröße<sup>32</sup>

Wie in Tabelle 9 zu sehen ist, hat eine Wohnung im Jahr 2017 durchschnittlich 99,6 m<sup>2</sup> Wohnfläche und 4 Zimmer. Dieser Wert ist seit 2004 leicht gestiegen, ist aber seit 2013 relativ konstant. Auch auf die einzelne Person gerechnet steigt der Platzbedarf an: Da jedoch die durchschnittliche Haushaltsgröße im Betrachtungszeitraum leicht gesunken ist, steigt der Platzbedarf pro Person schneller an als die durchschnittliche Wohnungsgröße (Auch dieser Wert ist seit 2013 relativ konstant).

<sup>32</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Wohnungsgröße von Hauptwohnsitzwohnungen nach Bundesland. Statistik. S. 1

Zu erwähnen ist außerdem, dass die Wohnungsgröße niedriger wird, je dichter das Bundesland besiedelt ist, was sich vor allem beim Vergleich Burgenland und Wien sehr deutlich zeigt.

Dieser leicht steigende Platzbedarf pro Person kann sich langfristig zu einem Problem entwickeln: Da die Mieten pro Quadratmeter schneller steigen als die Einkommen, erhöht sich der Anteil der Wohnkosten am Einkommen der Menschen dadurch noch schneller.

Hier wäre es angebracht Lösungen zu entwickeln, die den Platzbedarf pro Person senken, ohne jedoch notwendigerweise an Wohnqualität einzubüßen.

### 2.3.3 Gebäudebestand und -errichtung

Wohnungen 1981 bis 2011 nach Wohnsitzangabe und Bundesland

Jahr, Wohnsitzangabe	Österreich	Burgenland	Kärnten	Niederösterreich	Oberösterreich	Salzburg	Steiermark	Tirol	Vorarlberg	Wien
<b>1981</b>										
<b>Insgesamt</b>	<b>3.052.036</b>	<b>99.956</b>	<b>189.603</b>	<b>591.164</b>	<b>451.122</b>	<b>168.971</b>	<b>425.076</b>	<b>203.761</b>	<b>101.209</b>	<b>821.174</b>
Mit Hauptwohnsitzangabe	2.692.883	84.202	171.090	498.567	412.613	148.163	386.696	181.584	92.360	717.608
Nur mit Neben- bzw. ohne Wohnsitzangabe	359.153	15.754	18.513	92.597	38.509	20.808	38.380	22.177	8.849	103.566
<b>1991</b>										
<b>Insgesamt</b>	<b>3.393.271</b>	<b>110.920</b>	<b>223.267</b>	<b>648.471</b>	<b>513.150</b>	<b>200.860</b>	<b>469.527</b>	<b>249.774</b>	<b>124.211</b>	<b>853.091</b>
Mit Hauptwohnsitzangabe	2.967.604	93.010	195.451	548.787	470.676	174.040	419.603	215.603	111.472	738.962
Nur mit Neben- bzw. ohne Wohnsitzangabe	425.667	17.910	27.816	99.684	42.474	26.820	49.924	34.171	12.739	114.129
<b>2001</b>										
<b>Insgesamt</b>	<b>3.863.262</b>	<b>126.269</b>	<b>260.541</b>	<b>738.235</b>	<b>604.299</b>	<b>238.480</b>	<b>532.470</b>	<b>303.632</b>	<b>148.591</b>	<b>910.745</b>
Mit Hauptwohnsitzangabe	3.315.347	105.622	222.279	618.072	537.928	204.495	464.619	257.916	133.461	770.955
Nur mit Neben- bzw. ohne Wohnsitzangabe	547.915	20.647	38.262	120.163	66.371	33.985	67.851	45.716	15.130	139.790
<b>2011<sup>1)</sup></b>										
<b>Insgesamt</b>	<b>4.441.408</b>	<b>147.376</b>	<b>301.096</b>	<b>852.574</b>	<b>699.956</b>	<b>282.847</b>	<b>616.801</b>	<b>375.583</b>	<b>181.335</b>	<b>983.840</b>
Mit Hauptwohnsitzangabe	3.644.958	116.710	240.122	678.922	589.366	222.933	511.882	295.891	151.515	837.617
Nur mit Neben- bzw. ohne Wohnsitzangabe	796.450	30.666	60.974	173.652	110.590	59.914	104.919	79.692	29.820	146.223

Q: STATISTIK AUSTRIA, Gebäude- und Wohnungszählungen 1981 bis 2001, Registerzählung 2011. Erstellt am 04.12.2013. 1) Die Einteilung der Wohnungen nach Wohnsitzangabe wurde über die Zuordnung der bei der Registerzählung 2011 erhobenen Bevölkerung (Hauptwohnsitze) und der weiteren Wohnsitze laut Zentralem Melderegister auf die Nutzungseinheiten des Gebäude- und Wohnungsregisters vorgenommen.

Tabelle 10: Wohnungsbestand 1981 bis 2011<sup>33</sup>

Von 1981 bis 2011 stieg der Bestand an Wohnungen in Österreich von 3.052.036 auf 4.441.408 (+ 45,5 %). Dies deutet auf eine hohe Bautätigkeit hin (siehe Tabelle 10).<sup>34</sup>

<sup>33</sup> STATISTIK AUSTRIA: Wohnungen 1981 bis 2011 nach Wohnsitzangabe und Bundesland. Statistik. S. 1

<sup>34</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Wohnungen 1981 bis 2011 nach Wohnsitzangabe und Bundesland. Statistik. S. 1

2005 bis 2016 fertiggestellte Wohnungen und neue Gebäude nach Gebäudeeigenschaften und Art der Bautätigkeit

Gebäudeeigenschaft, Art der Bautätigkeit	Österreich <sup>1)</sup>						Österreich ohne Wien <sup>2)</sup>					
	2016 <sup>3)</sup>	2015 <sup>4)</sup>	2014 <sup>4)</sup>	2013 <sup>3)</sup>	2012 <sup>3)</sup>	2011 <sup>3)</sup>	2010	2009	2008	2007	2006	2005
<b>Wohnungen</b>	<b>56.359</b>	<b>53.191</b>	<b>47.817</b>	<b>50.933</b>	<b>47.870</b>	<b>46.208</b>	<b>36.506</b>	<b>37.501</b>	<b>49.010</b>	<b>48.467</b>	<b>42.203</b>	<b>38.390</b>
in neuen Gebäuden <sup>5)</sup>	44.300	42.704	37.157	40.942	37.842	36.684	28.885	32.208	42.629	41.821	36.555	33.488
in neuen Wohngebäuden	43.902	42.063	36.772	40.491	37.367	36.186	28.486	31.808	42.001	41.329	36.222	33.133
mit 1 od. 2 Wohnungen	14.856	13.959	14.218	15.683	16.794	15.788	14.607	16.161	22.646	21.418	19.540	17.974
mit 3 od. mehr Wohnungen	29.246	28.124	22.554	24.808	20.593	20.398	13.879	15.647	19.355	19.911	16.682	15.159
in neuen Nicht-Wohngebäuden <sup>5)</sup>	398	621	385	451	455	498	399	400	628	492	433	355
durch An-, Auf-, Umbautätigkeit <sup>6)</sup>	12.059	10.487	10.660	9.991	10.028	9.524	10.028	5.293	6.381	6.646	5.548	4.902
komplett neu <sup>5)</sup>	5.040	4.382	4.480	4.615	4.338	3.494	4.338	-	-	-	-	-
entstanden durch Teilung <sup>5)</sup>	2.16	209	219	250	161	131	161	-	-	-	-	-
darunter Wohnungsteilung <sup>5)</sup>	102	122	132	119	108	88	108	-	-	-	-	-
entstanden durch Zusammenlegung <sup>5)</sup>	152	62	70	62	31	21	31	-	-	-	-	-
darunter reine Wohnungszusammenlegung <sup>5)</sup>	53	25	26	20	18	12	18	-	-	-	-	-
Vergrößerung <sup>5)</sup>	4.178	3.648	4.054	3.518	3.227	2.833	3.227	-	-	-	-	-
Verkleinerung <sup>5)</sup>	1.198	1.070	990	887	798	622	798	-	-	-	-	-
sonstige Umbautätigkeit <sup>5)</sup>	1.275	1.116	847	659	1.473	2.423	1.473	-	-	-	-	-
<b>neue Gebäude<sup>5)</sup></b>	<b>21.140</b>	<b>19.566</b>	<b>19.620</b>	<b>21.103</b>	<b>21.760</b>	<b>20.037</b>	<b>17.872</b>	<b>19.442</b>	<b>28.750</b>	<b>26.672</b>	<b>24.312</b>	<b>22.276</b>
neue Wohngebäude	16.517	15.576	15.633	17.144	18.090	17.127	15.566	17.272	23.664	22.669	20.624	18.911
mit 1 od. 2 Wohnungen	13.949	13.251	13.547	14.878	15.972	15.062	13.952	15.448	21.382	20.216	18.474	16.992
mit 3 od. mehr Wohnungen	2.568	2.325	2.086	2.266	2.118	2.065	1.614	1.824	2.282	2.453	2.150	1.919
neue Nicht-Wohngebäude <sup>5)</sup>	4.623	3.990	3.987	3.959	3.670	2.910	2.306	2.170	5.086	4.003	3.688	3.365
Gebäude für Gemeinschaften	41	62	30	42	53	48	45	50	53	57	49	42
Gebäude für Büro-, Verwaltungszwecke	191	211	181	200	177	194	174	231	369	327	272	220
Hotels, Gasthof, Pension u.ä.	179	165	150	160	276	143	140	183	269	256	311	236
Groß- und Einzelhandelsgebäude	193	149	167	220	187	188	165	183	360	307	313	384
Gebäude d. Verkehrs- u. Nachrichtenwesens	34	30	14	39	30	53	35	40	77	46	64	52
Industrie- u. Lagergebäude	612	570	573	543	538	538	493	596	1.093	857	811	645
Geb. f. Kultur, Freizeit, Bildungs-, Gesundheitswesen	257	260	223	221	238	244	248	235	374	283	247	243
Kirchen, sonstige Sakralbauten	16	11	11	13	12	10	3	4	9	5	8	2
freistehende Privatgaragen b. Ein- u. Zweifamilienwohnhaus	1.966	1.682	1.724	1.525	1.433	1.016	664	430	1.560	1.144	1.029	1.023
landwirtschaftliche Nutzgebäude	1.134	850	914	996	726	476	339	218	922	721	584	518

Q: STATISTIK AUSTRIA, Baumaßnahmenstatistik. Erstellt am 21.11.2017. Datenabzug vom 15.09.2017. Rundungsdifferenzen wurden nicht ausgeglichen. 1) Ohne durch An-, Auf-, Umbautätigkeit fertiggestellte Wohnungen in Wien. - 2) Den Fertigstellungen wurden offene Bauvorhaben neuer Gebäude mit mindestens 1 Hauptwohnsitzangabe zugerechnet. Altersätze wurden dabei nicht berücksichtigt. - 3) Den Fertigstellungen wurden ohne Bauvorhabensmeldung neu erfasste Objekte zugerechnet. Die Zurechnung der ohne Bauvorhabensmeldung eingebrachten Objekte war wegen fehlender Angaben nicht vollständig möglich. Um weitere signifikante Verzerrungen wegen inkorrekt gemeldeten der Bundeshauptstadt insbesondere für das Jahr 2008 auszuschließen, beziehen sich die hier dargestellten Inhalte auf Ergebnisse über Österreich ohne Wien. - 4) Ergebnisse, die in Bezug auf die bis zum Datenabzug registrierten Nachmeldungen aufgeschätzt sind. - 5) Ohne sonstige bzw. Pseudobauwerke. - 6) Ohne Wien.

Tabelle 11: Wohnungserrichtung<sup>35</sup>

Von 2011 bis 2016 wurden in Österreich jährlich 46.000 bis 56.500 Wohnungen neu errichtet (mit steigender Tendenz; siehe Abbildung 8; Ausnahme 2014). Davon sind jährlich 9.500 bis 12.000 durch An-, Auf- oder Umbau entstanden, der Rest entfällt auf Wohnungen in neuen Gebäuden. (Hier ist bis auf das Jahr 2016 mit 12.000 Wohnungen keine eindeutige Tendenz nach oben zu erkennen; siehe Tabelle 10).

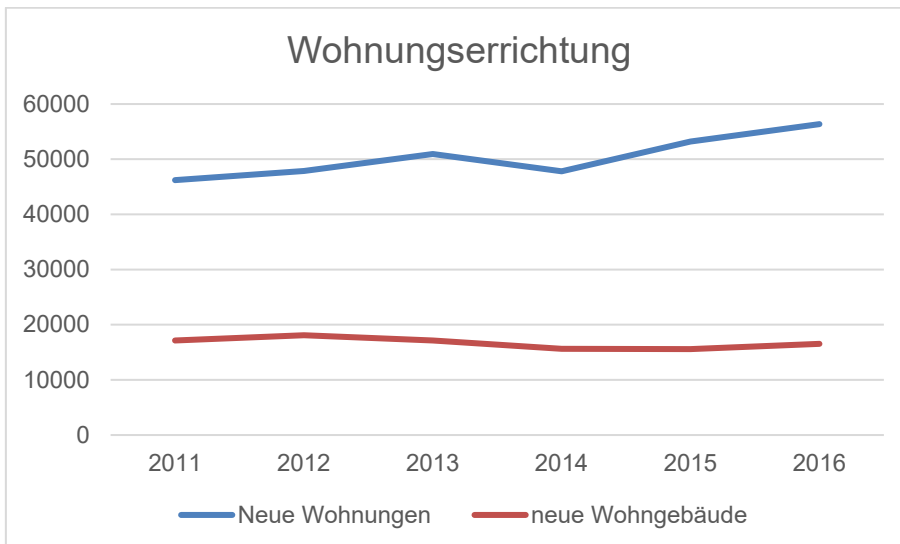


Abbildung 8: Wohnungserrichtung<sup>36</sup>

<sup>35</sup> STATISTIK AUSTRIA: 2005 bis 2016 fertiggestellte Wohnungen und neue Gebäude nach Gebäudeeigenschaften und Art der Bautätigkeit. Statistik. S. 1

<sup>36</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: 2005 bis 2016 fertiggestellte Wohnungen und neue Gebäude nach Gebäudeeigenschaften und Art der Bautätigkeit. Statistik. S. 1

Zwischen 2011 und 2016 sind jährlich zwischen 15.500 und 18.100 neue Wohngebäude entstanden, wobei hier eine leicht fallende Tendenz bis zum Jahr 2015 zu beobachten ist (siehe Abbildung 9). Der Anteil an Wohngebäuden mit drei oder mehr Wohnungen an den neu errichteten Gebäuden schwankt in diesem Zeitraum von ca. 12 bis 15 %.

Die folgende Abbildung zeigt nun nicht die fertig gestellten Gebäude, sondern die erteilten Baubewilligungen:

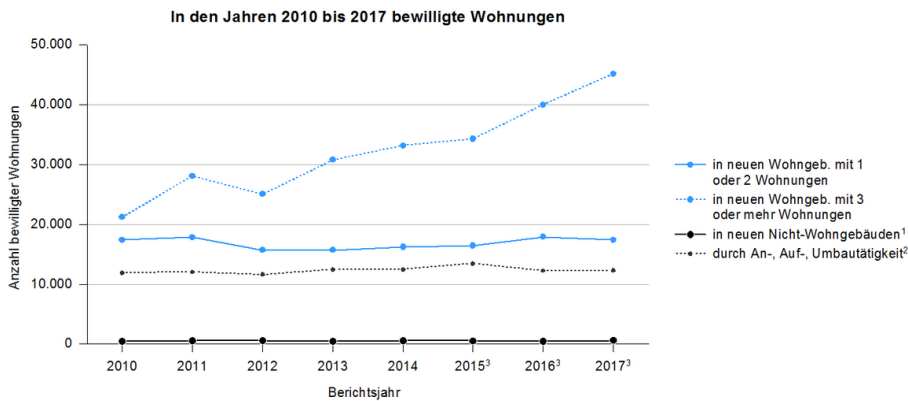


Abbildung 9: Bewilligte Wohnungen<sup>37</sup>

Abbildung 9 gibt Aufschlüsse darüber, welche Wohnungsgebäude bewilligt werden: Die Anzahl der bewilligten Ein- und Zweifamilienhäuser hat sich von 2010 bis 2017 kaum verändert. Ebenso sieht es mit den bewilligten An-, Auf- und Umbauten aus. Eine sehr deutliche Steigerung der Bewilligungen im Betrachtungszeitraum gibt es allerdings bei Mehrparteienhäusern ab drei Wohneinheiten: Diese haben sich ungefähr verdoppelt. Dieser Trend hin zur Bewilligung von Mehrparteienhäusern deutet auf eine hohe Bautätigkeit in Ballungsräumen (wo bebaubarer Grund rar und teuer ist) hin.

In Abbildung 10 (unten) werden die Anzahl der bewilligten Wohnungen und deren gesamte Bruttogeschoßfläche über einen gewissen Zeitraum dargestellt:

<sup>37</sup> STATISTIK AUSTRIA: Baumaßnahmenstatistik. Statistik. S. 1

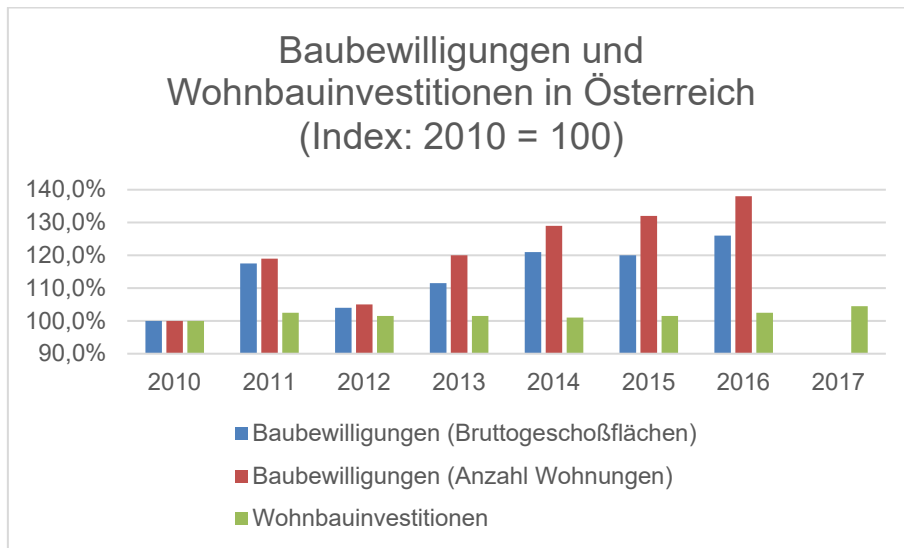


Abbildung 10: Baubewilligungen detailliert<sup>38</sup>

Hier ist vor allem ein Trend zu beobachten, der sich aus der Entwicklung der Haushaltsstruktur ergibt (Trend zu Einpersonenhaushalten; siehe Kapitel 2.1): Die Anzahl der bewilligten Wohnungen steigt etwas schneller als deren Bruttogeschoßflächen (BGF) an. Daraus lässt sich eine Tendenz zu kleineren Wohnungen bei Neubauten ableiten (vor allem, wenn man bedenkt, dass die jüngere Wohnbaugesetzgebung gewisse Räume in Wohngebäuden, z.B. Fahrradräume, vorschreibt, die einen Teil der BGF zusätzlich beansprucht), da ein immer größer werdender Teil der Bevölkerung allein lebt.

## 2.4 Abschließende Erkenntnisse

Zum Abschluss des Kapitels werden kurz die Erkenntnisse aus diesen Daten zusammengefasst:

- Die Wohnkosten in Österreich wachsen deutlich schneller als die Einkommen der Bewohner, was bedeutet, dass anteilig immer mehr Geld für Wohnen ausgegeben werden muss.
- Der klassische Einfamilienhaushalt stellt weiterhin die größte Gruppe der Privathaushalte dar, jedoch wachsen die Einpersonenhaushalte deutlich schneller in ihrer Zahl. Das hat Folgen:
- Einerseits bedeuten Einpersonenhaushalte eine ineffiziente Platznutzung, da typische Anlagen (WC, Bad, Küche) die pro Wohnung oft nur einmal vorhanden sind nur von einer Person genutzt werden. Diese Flächen nehmen einen bedeutenden Platz in einer Wohnung ein.

<sup>38</sup> Vgl. SCHNEIDER, M.; WAGNER, K.; WASCHICZEK, W.: OeNB-Immobilienmarktmonitor Februar 2018. Statistik. S. 5

- Andererseits ist eine neue Zielgruppe entstanden: Da die Einpersonenhaushalte über alle Altersgruppen vertreten sind (und besonders bei älteren Personen schon jetzt sehr relevant sind) muss in der Konzeption dieser Wohnungen auch darauf Rücksicht genommen werden. Pensionisten haben andere Bedürfnisse als Berufseinsteiger.
- Die Kombination dieser Faktoren, höhere Kosten und ineffiziente Platznutzung durch Einpersonenhaushalte, kann dazu genutzt werden, um das Konzept der Wohnraumteilung voranzutreiben. Diese sogenannten nicht familiären Mehrpersonenhaushalte machen aktuell nur einen kleinen Teil der Privathauhalte aus, wachsen jedoch seit 2010 mit Abstand am schnellsten.
- Aktuell ist diese Form des Wohnens vor allem unter Studenten beliebt, die sehr eingeschränkt in ihrem Budget sind (siehe Kapitel 5). Wenn ein solches Konzept jedoch sinnvoll für andere Altersgruppen mit jeweils zugeschnittenen Angeboten angeboten wird, kann es mehrere aktuelle Probleme lösen und positive Auswirkungen auf die Gesellschaft haben:
  - Dadurch, dass mehrere Personen, die ansonsten allein leben würden in einem Haushalt leben, kann der vorhandene Platz wesentlich effizienter genutzt werden. Flächen wie Bad, WC oder Küche werden nicht mehr von nur einer, sondern von mehreren Personen verwendet. Durch diesen Umstand kann auf weniger Fläche die gleiche Komfortmenge geboten werden wie in einer Ein-Personen-Wohnung.
  - Durch die effizientere Platznutzung sinkt die Fläche, die eine Person bezahlen muss ab, sodass der Anteil der Wohnkosten (Miete plus Betriebskosten) am Einkommen einer Person spürbar abfällt.
  - Schlussendlich sind es auch soziale Gründe, die eine Wohnraumnutzung interessant machen: Wie in Kapitel 5 noch ersichtlich wird, sind für die befragten Studenten soziale Gründe für eine WG fast so wichtig wie finanzielle. Im Hinblick auf die hohe Anzahl der Einpersonenhaushalte bei Personen ab 50 Jahren kann auch hier ein durchdachtes Konzept einen gewissen Anteil dieser Gruppe zu einem näheren Umgang mit den Mitmenschen verleiten.
- Aufgrund dieser theoretischen Möglichkeiten und dem starken Wachstum der nichtfamiliären Mehrpersonenhaushalte in den letzten Jahren (siehe Abbildung 2) wird eine Umfrage unter Mietern solcher Haushalte in Kapitel 4 diskutiert.

### 3 Wohnimmobilien in Österreich

Sparen und Investieren sind in einer modernen Gesellschaft wichtige Bausteine für finanzielle Unabhängigkeit. Ohne zu sparen sind größere Einkäufe oder Investitionen für den größten Teil der Bevölkerung nicht möglich. Österreich erweist sich als besonders sparsfreudig: 75 % der Bevölkerung erachten Sparen als wichtig<sup>39</sup>.

82 % geben an, dass sie durch Sparen einen Notgroschen für unerwartete Ereignisse haben möchten. Jeweils leicht über 40 % geben Altersvorsorge, zukünftige Anschaffungen (wie Haus, Wohnung oder Auto) und das Bedürfnis, sich später etwas leisten zu können, als Motivation an.<sup>40</sup> Diese Personen sparen, weil sie das Gesparte investieren wollen (ob der Ertrag nun finanziell oder ideell sein mag).

Wohnen ist, wie bereits erwähnt, ein Grundbedürfnis des Menschen. Der Besitz von eigenem Wohnraum ist neben dem Besitz von landwirtschaftlich nutzbarer Fläche und dem Wissen um die besten Jagdgründe in der Umgebung wohl die früheste Form von Investition, die es gibt. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass 22 % der Österreicher im Jahr 2017 Immobilien als Anlageprodukt besitzen<sup>41, 42</sup>.

Von den heute geläufigen Anlageformen ist ein Investment in (Wohn-)Immobilien eines der „Greifbarsten“: Wer eine Immobilie kauft, kann sie sich ansehen, sie betreten, mit gewissen Einschränkungen Veränderungen vornehmen und genießt im Fall einer (neuerlichen) Finanzkrise den Vorteil, dass sie weiterhin uneingeschränkt nutzbar/vermietbar ist (auch wenn der Gegenwert für die Nutzung zurückgehen kann).

Wenn man beispielsweise ein Wertpapier (z.B. Aktie) eines Unternehmens kauft, kann eine Finanzkrise (wie im Jahr 2008) einen Großteil des investierten Kapitals (im Extremfall alles) vernichten. Wer beispielsweise im Jahr 2007 in den Aktienmarkt eingestiegen ist, hat mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit Geld verloren.<sup>43</sup> Dieses Risiko besteht für Wohnimmobilien nicht.

Die folgenden Seiten haben die Wohnimmobilie von mehreren Gesichtspunkten aus zum Inhalt: Wie ist die Rendite rechen- und darstellbar? Wie wirken Markt- und Objektfaktoren auf meine Immobilie ein? Welche Kundengruppen gibt es für sie? Wie sieht die aktuelle Entwicklung bei Miete

<sup>39</sup> Vgl. SCHAUFLENER, T.; BEDNAR, H.: Das Sparverhalten der ÖsterreicherInnen 2017. Studienpräsentation. S. 3

<sup>40</sup> Vgl. SCHAUFLENER, T.; BEDNAR, H.: Das Sparverhalten der ÖsterreicherInnen 2017. Studienpräsentation. S. 5

<sup>41</sup> Vgl. SCHAUFLENER, T.; BEDNAR, H.: Das Sparverhalten der ÖsterreicherInnen 2017. Studienpräsentation. S. 11

<sup>42</sup> Die hier angeführten Prozentwerte stammen aus einer Interview-Reihe, die von der ErsteBank Group durchgeführt wurde. Es wurden pro Bundesland 100 Interviews geführt (n = 900).

<sup>43</sup> Vgl. <https://www.profil.at/wirtschaft/anlage-wirtschaftskrise-aktien-vs-immobilien-6344526>. Datum des Zugriffs: 8. Januar.2019

und Kauf aus? All diese Informationen sind für Vermieter (einige auch für den Mieter) interessant und können sowohl bei der Wahl des zu kaufenden Wohnobjekts, als auch bei der Vermietungsstrategie von großer Hilfe sein.

### 3.1 Rendite von Wohnimmobilien

Laut Duden ist die Rendite der Ertrag einer Kapitalanlage.<sup>44</sup>

$$\text{Rendite} = \frac{\text{Ertrag}}{\text{Kapital}}$$

Diese sehr allgemeine Definition gibt keine detaillierten Informationen darüber, wie der Ertrag oder das Kapital definiert werden. Daher widmet sich dieser Abschnitt der Definition dieser Faktoren für die Wohnimmobilie und geht auf die Besonderheiten der Assetklasse ein.

Davor wird allerdings kurz auf zwei Beispiele in der Kapitalanlage eingegangen, um den Leser an die Vielschichtigkeit von Wohnimmobilien heranzuführen.

*Anmerkung: Die Rendite wird immer als Verhältniswert in Prozent angegeben.*

#### 3.1.1 Exkurs: Beispiele von Renditebegriffen in anderen Assetklassen

Zunächst werden an dieser Stelle zwei Beispiele von Anlageformen vorgestellt: das Sparbuch und die Aktie. Der Grund hierfür liegt in der fortschreitenden Komplexität der Erfassung aller Faktoren, die für die Rendite maßgeblich ist (Komplexität: Sparbuch < Aktie < Wohnimmobilie).

Die hier vorgestellten Anlageformen bilden nur einen kleinen Teil der vorhandenen Investitionslandschaft (zusätzlich z.B. Gold, Anteile an privaten Unternehmen, Antiquitäten oder Kryptowährungen) ab und dienen nur einer besseren Darstellung des Begriffs Rendite.

##### 3.1.1.1 Das Sparbuch

Um eine sehr einfache Definition der Rendite zu erhalten, wird hier zunächst die Rendite eines Sparbuchs vorgestellt:

Das eingesetzte Kapital im Sparbuch ist die eingezahlte Spareinlage. Der Ertrag ist der fixe Zinssatz, den die Bank für eine solche Spareinlage meist jährlich anbietet. Daher lautet die Formel für die Rendite eines Sparbuchs im ersten Schritt:

<sup>44</sup> Vgl. <https://www.duden.de/rechtschreibung/Rendite>. Datum des Zugriffs: 3.November.2018



$$\text{Bruttorendite} = \frac{\text{Zinsen}}{\text{Spareinlage}}$$

Diese Rendite wird als Bruttorendite bezeichnet, weil sie noch keine Aufwendungen beinhaltet. Aufwendungen in einem Sparbuch sind ausschließlich die Gebühren, die man bei der Bank für die Führung des Sparbuchs zahlen muss. Daher lautet die Formel für die Nettorendite:

$$\text{Nettorendite} = \frac{\text{Zinsen} - \text{Aufwendungen}}{\text{Ertrag}}$$

Schlussendlich gilt es noch zu beachten, dass auf die Zinsen Steuern anfallen: Gemäß § 27a Abs 1 Z 1 EStG fallen in Österreich für die Zinsen Steuern in Höhe von 25 % des Zinsertrags an.<sup>45</sup>

Da die Zinsen zumeist im Sparbuch verbleiben, steigt die Rendite jährlich aufgrund des Zinseszins-effekts an, da für die bezogenen Zinsen im folgenden Jahr ebenfalls Zinsen von der Bank gewährt werden.

### 3.1.1.2 Die Aktie oder der Fond

Einen Schritt komplexer wird die Erfassung der Rendite bei Aktien bzw. Fonds: Hier wird ebenfalls eine Menge Kapital investiert. Darin liegt jedoch direkt der große Unterschied zum Sparbuch:

Während beim Sparbuch das eingezahlte Kapital immer der eingezahlten Menge Geld entspricht, unterliegen Aktien und Fonds Kursschwankungen, da die über Börsen gehandelt werden können. Das bedeutet, dass die Betrachtung der Rendite auf zwei Ebenen verteilt werden muss:

1. Wie im Beispiel des Sparbuchs kann während der Zeit, in der man eine Aktie oder einen Fond besitzt eine Rendite errechnet werden, indem man die Dividende (Ertrag) mit den Kosten des Kaufs (Kapital gegenüberstellt. Jedoch bieten nicht alle Aktien und damit nicht alle Fonds Dividenden, sodass diese Rendite nur optional (!) ist. Dividenden werden wie Zinsen bei Sparbüchern oft jährlich ausgezahlt.
2. Beim Verkauf der Aktie oder des Fonds tritt nun die Besonderheit gegenüber dem Sparbuch auf: Da diese Anlageformen einen Börsenpreis haben, ist es sehr wahrscheinlich, dass der Verkaufspreis nicht dem Einkaufspreis entspricht, sondern höher oder niedriger ist. Daraus resultiert die zweite Art der Rendite bei Aktien.

Sehen wir uns nun die Dividendenrendite an: Beim Kauf von solchen Anlageprodukten entstehen gewisse Kosten für die Abwicklung des Geschäfts. Diese müssen berücksichtigt werden:

<sup>45</sup> Vgl. <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10004570>. Datum des Zugriffs: 3.November.2018

$$\text{Nettodividendenrendite} = \frac{\text{Dividende}}{\text{Aktienkaufpreis} + \text{Gebühren}}$$

An dieser Stelle wird nochmals darauf hingewiesen, dass nicht alle Aktien Dividenden bieten. Bei Fonds entstehen ebenfalls Gebühren, die von der Dividende abzuziehen wären.

Die einfache Formel für die Verkaufsrendite der Aktie lautet wie folgt:

$$\text{Nettoverkaufsgesamrendite} = \frac{\text{Aktienverkaufspreis} + \text{Gebühren}}{\text{Aktieneinkaufspreis} + \text{Gebühren}}$$

Beachtet man, dass Aktien sehr lange gehalten werden können, so ergibt sich daraus ein Problem: Diese Formel zeigt nur die insgesamt erzielte Rendite, nicht jedoch die jährliche Rendite. Dazu muss die Formel wie folgt aussehen:

$$\text{Nettoverkaufsrendite pro Jahr} = \frac{\sqrt[\text{Jahre}]{\text{Nettoverkaufsertrag}}}{\text{Aktieneinkaufspreis} + \text{Gebühren}}$$

Mit dieser Darstellung kann eruiert werden, wie sich die Anlage pro Jahr exklusive Dividenden rentiert hat.

*Anmerkung: Der Grund wieso die Wurzel aus den Jahren gezogen werden muss und eine simple Division nicht ausreicht, liegt im Zinseszins: Damit wird der durchschnittliche Kapitalzuwachs pro Jahr für die Renditebetrachtung berücksichtigt.*

Die gesamte Rendite lässt sich so darstellen:

$$= \sum \text{Nettodividendenrendite p. a.} + \text{Nettoverkaufsgesamrendite}$$

Die durchschnittliche jährliche Rendite lässt sich wiederum wie folgt darstellen:

$$\text{Nettojahresrendite gesamt} = \sqrt[\text{Jahre}]{\text{Nettogesamrendite}}$$

Dadurch, dass nicht das Geld als Kapital selbst, sondern das Kapital in Form eines sogenannten Assets angelegt wird, wird die Berechnung bereits wesentlich umfangreicher. Der Grund ist der oben beschriebene Börsenpreis (allgemeiner formuliert: Marktpreis), der es erfordert, dass auch dessen Änderung in die Berechnung einfließen.

Wirklich sinnvoll ist die Berücksichtigung erst bei Verkauf des Anlagepapiers, da nur dann der Gewinn oder der Verlust realisiert werden. Man könnte auch die jährliche Kursschwankung stichtagsbezogen in die Renditeüberlegungen miteinbeziehen, was jedoch kein realistisches Bild zeichnet, da gerade Aktien oft sehr stark in ihrem Kurswert schwanken.

Auch Dividenden und Kapitalertrag aus dem Handel mit Aktien oder Fonds werden in Österreich besteuert: Gemäß § 27a Abs 1 Z 2 EStG werden sowohl Dividenden als auch realisierte Gewinne bei Aktien oder Fonds mit 27,5 % des Ertrags besteuert.

### 3.1.2 Rendite einer Wohnimmobilie

Vergleicht man die Rendite bei Aktien und (Wohn-)Immobilien nur grob, so wird ersichtlich, dass sie sich sehr ähnlich zusammensetzt:

- An die Stelle der Dividende treten bei Wohnimmobilien die Mieteinnahmen, die jedoch sehr wahrscheinlich monatlich und nicht jährlich anfallen.
- Immobilien besitzen zwar keinen Börsenpreis, da sie nicht auf Börsen gehandelt werden (es gibt jedoch auch Immobilienfonds, die sehr wohl einen Börsenpreis haben, aber in die Kategorie Fonds fallen), sie besitzen aber einen Marktwert, der auf unterschiedliche Art und Weise berechnet werden kann (z.B.: Vergleichswertverfahren oder Ertragswertverfahren). Das bedeutet, dass auch Immobilien keinen ständig gleichen Wert und damit keinen konstanten Preis haben. Auch sie können teurer oder günstiger (wie zuletzt nach der Finanzkrise 2008) werden.

Das bedeutet, dass die in Kapitel 3.1.1 behandelten Formeln grundsätzlich auch für Wohnimmobilien anwendbar sind, es gibt jedoch einige Unterschiede im Detail betreffend die Zusammensetzung von Ertrag und Kapital. Diese werden im Anschluss näher behandelt.

*Anmerkung: Das Thema Besteuerung wird auch für die Wohnimmobilien nicht detailliert betrachtet. Wichtig ist es nur zu erwähnen, dass Einnahmen aus der Vermietung von Immobilien nicht mit der fixen Kapitalertragssteuer (25 bzw. 27,5 %), sondern mit der progressiven Einkommenssteuer (mit denen beispielsweise auch Einkommen aus Dienstverträgen besteuert werden) besteuert werden. Das bedeutet einerseits einen höheren Spitzensteuersatz von 50% bei entsprechendem Einkommen auftreten kann. Andererseits können aber auch gewisse Ausgaben als Aufwand von der Bemessungsgrundlage abgezogen werden (siehe § 28 EStG). Gemäß § 30b EStG unterliegen Immobilienveräußerungen einem begünstigten Steuersatz von 30 %.<sup>46</sup>*

#### 3.1.2.1 Besonderheiten des Assets Wohnimmobilie

Im Vergleich mit anderen Assetklassen weisen Wohnimmobilien einige Besonderheiten auf: Ein Blogbeitrag von Exporo erläutert das sehr anschaulich in folgendem kurzen Satz bezogen auf die Mieteinnahmen:

„Die Jahresmiete ist von der aktuellen Wohnraumsituation, der Immobilienmarktverfassung, Lage der Immobilie, Größe und Ausstattung des Objekts und anderen regionalen Einflussfaktoren abhängig.“<sup>47</sup>

<sup>46</sup> Vgl. <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10004570>. Datum des Zugriffs: 3.November.2018

<sup>47</sup> <https://exporo.de/blog/rendite-von-immobilien/>. Datum des Zugriffs: 3.November.2018

Dieser Satz greift drei wesentliche Einflussfaktoren auf: Markt, Lage und Regionalität und das Objekt selbst. Im Vergleich zu den vorher behandelten Aktien, die Anteile an Unternehmen darstellen, ist es vor allem der Aspekt Lage und Regionalität, der die Immobilie von der Aktie unterscheidet. Seine Bedeutung streut natürlich auch auf die anderen beiden Faktoren.

In der folgenden Aufzählung werden die einzelnen Besonderheiten der Wohnimmobilie behandelt:

- Wohnimmobilien sind, wie der Name schon sagt, **immobil**, d.h. ihr Standort kann nach ihrer Errichtung nicht mehr verändert werden. Das stellt den vermutlich größten Unterschied zu Aktien dar, da Unternehmen, sollten sie über das nötige Kapital verfügen, jederzeit einen neuen Standort für ihre Geschäfte suchen können.
- Das bedeutet, dass das lokale und regionale Umfeld wesentlich für die Ertragsfähigkeit von Wohnimmobilien sind. Solche Einflussfaktoren sind einerseits standortbezogen: Vorhandene Infrastruktur (Straßen, Bildungsstätten, Erholungsmöglichkeiten, öffentlicher Verkehr) und geografische Lage (Nähe zu anderen Ballungsräumen, Nähe zu Gebirgen, Meeren oder dergleichen). Andererseits wird das regionale Umfeld durch die demografischen Faktoren bestimmt: Alter, Beruf, Familienstand, Einkommen, Einkommensverteilung der regionalen Bevölkerung. Nähere Details hierzu in Kapitel 3.2.1.
- Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Entwicklung des Immobilienmarktes: Wie jeder andere Markt in der modernen Marktwirtschaft unterliegt auch der Immobilienmarkt gewissen Schwankungen. Diese können durch Investitionen und in einer extremen Ausprägung, durch Spekulationen (Wie in der Finanzkrise 2008) verursacht werden: Steigende Preise bei Immobilien können einerseits auf eine solide Konjunktur hindeuten, können aber andererseits auch ein Indikator dafür sein, dass andere Anlageformen zu risikant geworden sind und deshalb das Geld lieber in Immobilien investiert wird. Durch diesen Umstand steigen die Preise sehr schnell an und eine Blase bildet sich. Wenn diese dann einmal platzt, können sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen zahlungsunfähig werden, wodurch die Wirtschaft leidet.<sup>48</sup>
- Da der Markt für Immobilien aber sehr regional ist, kann auch ein (regionaler) demografischer Wandel Schwankungen oder sogar einen Kollaps des Markts auslösen: Ein solcher Fall ist in Detroit eingetreten, als die ansässige Automobilindustrie einen wirtschaftlichen Rückschlag hinnehmen musste und damit große Teile der Bevölkerung umgezogen sind, um einen neuen Job zu bekommen

<sup>48</sup> Vgl. <https://www.profil.at/wirtschaft/anlage-wirtschaftskrise-aktien-vs-immobilien-6344526>. Datum des Zugriffs: 8. Januar.2019

(Die Einwohnerzahl sank von zwei Millionen auf nur noch ein Drittel dieses Werts). Dadurch sank auch der Anteil an Immobilieneigentümern von 55 % im Jahr 2009 auf 49 % im Jahr 2015. Die angeschlagenen Autobauer erholen sich langsam wieder und durch die erstarbte Konjunktur steigt der Wohlstand der Beschäftigten wieder an. Dieser Umstand führt dazu, dass der Wohnraum im teuren Wohnsegment in Detroit schon wieder knapp wird.<sup>49</sup>

- Wie bereits aus den bisher angesprochenen Punkten hervorgegangen ist, spielt die Lage einer Immobilie eine wesentliche Rolle. Um beim Beispiel Detroit zu bleiben, wird selbst die schönste und größte Wohnung dort keine guten Renditen erzielen können, wenn die potentiellen Mieter nicht genug Einkommen zur Verfügung haben. Nicht umsonst gibt es die mittlerweile legendäre Aussage, welche drei Faktoren über den Erfolg einer Immobilie entscheiden: Lage, Lage, Lage.
- Mietverträge werden in Österreich mit zwei Zeithorizonten abgeschlossen: Entweder werden sie unbefristet (vor allem im Vollanwendungsbereich) oder befristet abgeschlossen. Übliche Befristungsdauern liegen zwischen drei und fünf Jahren, aber auch längere Befristungen sind möglich. Aufgrund der langen Bindung an die Mietverträge entsteht ein weiteres Phänomen: „Besonders bei langfristig abgeschlossenen Mietverträgen kann die Bruttomiete, auch bei zeitlich indexierten oder gestaffelten Miethöhen, von der inzwischen marktüblichen Bruttomiete bzw. nachhaltigen Roherträgen deutlich abweichen.“<sup>50</sup> Das bedeutet, dass bei langfristigen Mietverträgen (selbst bei z.B. einprozentiger jährlicher Mieterhöhung) die bezahlte Miete deutlich unter der marktüblichen rangiert, wenn die erzielbaren Mietpreise für die Immobilie jährlich um mehrere Prozent steigen.
- All diese Faktoren machen es notwendig bei der Anschaffung von Immobilien genau auf die aktuelle regionale Situation zu achten. Aber auch die zukünftige Entwicklung dieser Faktoren ist von großer Bedeutung, da für eine Immobilie eine große Menge Kapital notwendig ist, das auch lange gebunden bleibt. Als Gegenbeispiel können Aktien dienen: Eine Aktie stellt meistens keine gewaltige Investition dar und kann an einer Börse innerhalb von Minuten verkauft werden, ohne größeren Aufwand in den Vorgang zu investieren.

<sup>49</sup> Vgl. <http://www.manager-magazin.de/finanzen/immobilien/wohneigentumsquote-usa-werden-zum-land-der-wohnungsmieter-a-1140761-2.html>. Datum des Zugriffs: 8. Januar. 2019

<sup>50</sup> KURZROCK, B.-M.: Einflussfaktoren auf die Performance von Immobilien-Direktanlagen. S. 52

### 3.1.2.2 Die Kapitalseite

Auf der Kapitalseite gibt es auf den ersten Blick keine so großen Unterschiede zu den Aktien, dennoch existieren sie und sind definitiv einen genaueren Blick wert.

Der Kaufpreis stellt den größten Teil der Investitionskosten (Kapital) dar, aber es gibt eine Reihe von anderen Kostenfaktoren: „Zu den Investitionskosten gehören neben dem Kaufpreis bzw. den Herstellungskosten für Neubauten die Erwerbsnebenkosten (...). Das sind Grunderwerbssteuer, Makler-, Notar-, und Grundbucheintragungsgebühren.“<sup>51</sup> Aus Gesprächen mit einem Grazer Bauträger hat sich ergeben, dass diese Erwerbsnebenkosten ca. 8 – 10 % des Kaufpreises ausmachen.

Diese Investitionskosten beziehen sich auf den Erwerb der Immobilie und schließen nicht alle möglichen Kosten ein. Neben diesen Punkten können beispielsweise noch Kosten für Gutachten (Untergrund, Bewertung etc.) anfallen. Was die Immobilie jedoch grundsätzlich von Sparbuch und Aktien unterscheidet, ist die begrenzte Lebensdauer eines Bauwerks. Geld, das im Sparbuch angelegt ist, wird immer Geld sein und das Unternehmen, dessen Anteil man mit der Aktie kauft, hat ebenfalls kein Ablaufdatum: Solange die Geschäfte gut laufen und sich das Unternehmen auf die neuen Gegebenheiten am Markt einstellt, existiert es weiter.

Die Immobilie ist im Gegenteil dazu durch ihre Nutzungsdauer bzw. durch die Nutzungsdauer ihrer Bestandteile nicht unendlich haltbar. Aus diesem Grund werden bei langer Lebensdauer hohe Reinvestitionen (Sanierungen) notwendig, die weit über das Austauschen bestimmter Einrichtungsgegenstände (z.B. Küchengeräte, WC etc.) hinausgehen.

Diese Rahmenbedingungen gilt es vor allem bereits beim Kauf einer Immobilie zu berücksichtigen.

### 3.1.2.3 Ertrag durch Mieteinnahmen

Basis für den Ertrag, der durch Mieteinnahmen erzielt werden kann, sind die Nettomieteinnahmen (NME). Sie sind folgendermaßen definiert: „Im Rahmen (...) der gängigen und üblichen Verwendung bezeichnet der Terminus NME das entsprechende Nutzungsentgelt für die Gebrauchsüberlassung einer bestimmten Mietfläche ohne Saldierung oder Hinzurechnung bestimmter sonstiger Kostenpositionen.“<sup>52</sup>

Da der Begriff aus Deutschland stammt muss er terminologisch mit den österreichischen Begriffen verglichen werden: „In Österreich ist zu

<sup>51</sup> <https://exporo.de/blog/rendite-von-immobilien/>. Datum des Zugriffs: 3.November.2018

<sup>52</sup> WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. S. 86

unterscheiden zwischen den Begriffen Mietzins und Hauptmietzins. Dabei ist der Hauptmietzins das Entgelt für die Überlassung des Mietgegenstandes und sollte definitionsgemäß mit der deutschen Nettokaltmiete identisch sein. Der Mietzins umfasst zusätzlich zum Hauptmietzins auch Betriebskosten, öffentliche Abgaben und sonstige überwälzbare Kosten (...).“<sup>53</sup>

Zur genauen Betrachtung der Rendite von Immobilien sind aber weitere Positionen zu beachten:

Ausgehend von diesen NME gibt es eine Formel zur Berechnung des Net Operating Income (NOI), das auch in der Betriebswirtschaft verwendet wird:

$$\begin{aligned} \text{Net Operating Income} = & \\ & \text{Nettomieteinnahmen} \\ & - \text{Bewirtschaftungskosten (BWK)} \\ & - \text{Baurechtszinsen (fakultativ)} \\ & - \text{Mietzinsrückstände (fakultativ)} \\ & - \text{Leerstandskosten (fakultativ)} \end{aligned} \quad ^{54}$$

Dieses Net Operating Income ist der tatsächlich erzielte Ertrag nach Abzug aller Aufwendungen, die dem Eigentümer entstehen. „Insbesondere ist darauf hinzuweisen, dass das NOI als eine Ist-Kennzahl und nicht als eine Soll-Kennzahl konzipiert ist. (...) daher sind ausschließlich, soweit möglich, tatsächliche Positionen und nicht fiktive Positionen oder Potentiale in Ansatz zu bringen.“<sup>55</sup>

„Bei Anwendung der dynamischen Methoden der Investitionsrechnung zur Berechnung der Rendite werden immer Zu- und Abflüsse über den gesamten betrachteten Zeitraum einer Investition einbezogen. Die zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallenden Zahlungen werden durch Abzinsung auf den Zeitpunkt t0 miteinander vergleichbar gemacht.“<sup>56</sup>

Auf die Bewirtschaftungskosten wird im Folgenden näher eingegangen:

Diese setzen sich aus den Kosten für Verwaltung, Instandhaltung, Leerstand und den Betriebskosten zusammen, wobei es sich jeweils um nicht umlagefähige BWK handelt, d.h. Kosten, die nicht auf den Mieter überwälzt werden können.<sup>57</sup>

Berechnet man die Rendite mit **dynamischen Methoden** so heißt das: „Die Rendite wird somit auf Basis der Methode des internen Zinsfußes oder auf Basis der Methode des vollständigen Finanzplans berechnet und ist Ausdruck der Verzinsung der Abflüsse durch die Zuflüsse.“ (BRAUER, K.-U.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft, 8. Auflage. S. 441)

<sup>53</sup> WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. S. 86

<sup>54</sup> WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. S. 101

<sup>55</sup> WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. S. 101

<sup>56</sup> BRAUER, K.-U.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft, 8. Auflage. S. 441

<sup>57</sup> Vgl. WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. S. 101

Instandhaltungskosten sind Kosten für die Erhaltung der Nutzungsfähigkeit des Gebäudes, jedoch keine Sanierungen.

Kosten aus Leerstand sind die dadurch nicht erzielten Mieteinnahmen (das entspricht nicht den oben angeführten Leerstandskosten; dazu unten mehr). „Unter den Verwaltungskosten (VK) sind sämtliche Aufwendungen subsummiert, die für die laufende Verwaltung des Objekts notwendig sind.“<sup>58</sup> Das sind beispielsweise Kosten für Buchhaltung, den Zahlungsverkehr, Versicherungen, das Mahnwesen oder Kosten des Mieterwechsels (Vertragsanpassung, Reinigung, Besichtigung etc.).<sup>59</sup>

„Die nicht umlagefähigen BWK sind im Zeitverlauf bestimmten Schwankungen unterworfen, bei unvorhergesehenen Leerständen oder bei einer Neuvermietung kommt es zu Änderungen.“<sup>60</sup> Das bedeutet, dass diese Berechnung insofern dynamisch ist, dass sich die Kostenseite innerhalb eines Zeitraums unvorhergesehen ändern kann.

„In der Praxis ist besonders relevant, dass bei ansteigenden Leerständen auch die nicht umlagefähigen BWK ansteigen, weil die bisher umlagefähigen BWK der leerstehenden Flächen nicht mehr auf Mieter übertragen werden können, sondern vom Eigentümer der Immobilie aufzuwenden sind. Bei steigenden Leerstellungen reduziert sich daher das NOI entsprechend, einerseits um die nicht mehr vorhandenen NME und andererseits zusätzlich um die nicht mehr umlagefähigen BWK.“<sup>61</sup> Daraus geht hervor, dass Leerstand ein sehr großer Kostenfaktor sein kann und daher unbedingt vermieden werden sollte.

#### 3.1.2.4 Renditedefinitionen für Vermietungen

Nachdem im vorigen Kapitel beschrieben wurde, wie sich der Ertrag durch Vermietung zusammensetzt, sollen nun zwei Definitionen für gängige Renditebezeichnungen erfolgen:

<sup>58</sup> WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. S. 76

<sup>59</sup> Vgl. WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. S. 76

<sup>60</sup> WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. S. 76

<sup>61</sup> WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. S. 101



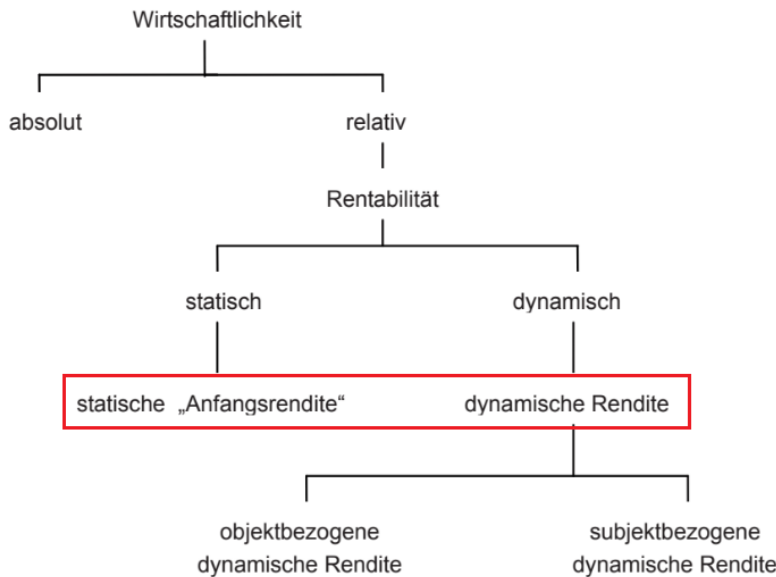


Abbildung 11: Wirtschaftlichkeit, Rentabilität, Rendite<sup>62</sup>

Als erstes soll die statische Anfangsrendite definiert werden: „Die (statische) Anfangsrendite (engl.: Capitalization Rate bzw. kurz Cap Rate) entspricht dem Quotienten aus Jahresnettomiete und investiertem Kapital.“<sup>63</sup>

In den Begriffen der vorigen Unterkapitel bedeutet das folgende Formel:

$$\text{Nettoanfangsrendite} = \frac{\text{NME p. a. (geplant)}}{\text{Kaufpreis} + \text{Erwerbsnebenkosten}}$$

„Die statische „Anfangsrendite“ berücksichtigt insofern nur die Ausgangsgrößen einer Immobilieninvestition und vernachlässigt alle weiteren Zu- und Abflüsse im Investitionszeitraum einschließlich des Immobilienwertes zum Ende des Zeitraums. Insofern handelt es sich bei dieser Größe um keine Rendite, bestenfalls um eine Orientierungshilfe für den Vergleich zwischen Investitionsalternativen.“<sup>64</sup> Die Netto-Anfangsrendite dient vor allem in der Immobilienbewertung als einfache Kennzahl zur annähernden Berechnung des Objektwertes.<sup>65</sup>

Die zweite Definition, die Netto-Cash-Flow-Rendite (NCFR) ist eine dynamische Rendite (siehe Abbildung 11). Hierbei werden die Mieteinnahmen abzüglich der Bewirtschaftungskosten (entspricht dem NOI) dem Verkehrswert (V), dem Mittelfluss aus werterhöhenden Investitionen (I) und einem Anteil des NOI gegenübergestellt<sup>66</sup>:

<sup>62</sup> BRAUER, K.-U.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft, 8. Auflage. S. 440

<sup>63</sup> KURZROCK, B.-M.: Einflussfaktoren auf die Performance von Immobilien-Direktanlagen. S. 54

<sup>64</sup> BRAUER, K.-U.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft, 8. Auflage. S. 445-446

<sup>65</sup> Vgl. KURZROCK, B.-M.: Einflussfaktoren auf die Performance von Immobilien-Direktanlagen. S. 54

<sup>66</sup> Vgl. KURZROCK, B.-M.: Einflussfaktoren auf die Performance von Immobilien-Direktanlagen. S. 52

$$NCFR = \frac{NOI}{V_{t-1} + \frac{1}{2} I - \frac{1}{2} NOI}$$

Die Variable t stellt den Zeitindex (meist in Jahren) dar. „In die Berechnung der objektbezogenen dynamischen Rendite gehen alle objektbezogenen Zahlungen über den gesamten Zeitraum des Immobilienbesitzes bei Berücksichtigung des jeweiligen zeitlichen Anfalls der Zu- und Abflüsse ein.“<sup>67</sup>

Die NCFR ist somit die deutlich umfassendere Berechnung und gibt ein genaues Bild des Geschehenen ab, während die Netto-Anfangsrendite primär für einen schnellen Einblick in die kurzfristige, potenzielle Ertragsfähigkeit einer Immobilie gibt. Nur bei der NCFR werden sowohl die Bewirtschaftungskosten, als auch die Investitionskosten berücksichtigt, weshalb sie für langfristig agierende Vermieter die deutlich bessere Methode darstellt, um einen Überblick über die eigenen Erträge und Renditen zu behalten.

### 3.1.2.5 Ertrag durch Veräußerungsgewinne

Der erzielbare Ertrag durch die Veräußerung der Immobilie hängt wesentlich mit den in Kapitel 3.1.2.1 besprochenen Besonderheiten der Immobilien zusammen. Wenn sich die regionalen Umstände (sowohl demografische als auch standortbezogene Faktoren) positiv verändern, ist es wahrscheinlich, dass der Verkaufspreis höher als der Einkaufspreis ist. Dasselbe gilt für eine negative Veränderung. Wichtig ist zusätzlich jedoch auch, dass die Beschaffenheit der Wohnimmobilie (Größe, Raumaufteilung, Ausstattung) der ansprechbaren Zielgruppe entspricht: So ist z.B. in Graz, einer Stadt, in der beinahe 20 % der Bewohner Studenten sind, jedoch nur wenige große Firmen und damit keine große Masse an Spitzenverdienern ansässig sind, eine kleinere Wohnung oder eine WG-taugliche größere Wohnung eventuell im Verkauf rentabler als ein 500 m<sup>2</sup> Penthouse in Spitzenlage (In Wien wird sich ein anderes Bild ergeben).

Dem Verkaufserlös stehen jedoch auch Gebühren und Kosten gegenüber, die entweder sicher anfallen (wie Steuern) oder anfallen können:

- Maklergebühren
- Gutachten zur Immobilie (z.B. Bewertung)
- Werbungskosten
- (Optische) Aufwertung des Objekts zur besseren Positionierung
- Steuern (siehe Kapitel 3 Einleitung)

<sup>67</sup> BRAUER, K.-U.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft, 8. Auflage. S. 446

Wie auch bei der Vermietung müssen diese Faktoren berücksichtigt werden, um eine aussagekräftige Nettorendite berechnen zu können.

„Ein Wertzuwachs der Immobilienanlage ist nur mit einem späteren Verkauf (...) zu realisieren. Bei einem Weiterverkauf an einen Kapitalanleger wird von entscheidender Bedeutung sein, wie sich die Ertragssituation entwickelt hat. Am ehesten lassen sich Wertsteigerungen mit Objekten erzielen, die auch für Eigennutzer in Frage kommen, für die der Substanzwert (Sachwert) im Vordergrund steht.“<sup>68</sup>

Für Wohnimmobilien ist dieser Kommentar sehr interessant: Von allen Immobilienarten haben sie den breitesten Kundenkreis als Eigennutzer und, wenn man das Objekt vermietet, dann kann jede Wohnimmobilie einen Ertrag einbringen. Der zweite Satz des oberen Absatzes bestätigt das, was in weiterer Folge in Kapitel 3.3 besprochen wird: Wertsteigerungen entstehen primär, wenn der Substanzwert steigt. In Kapitel 3.3 wird darauf hingewiesen, dass die Kaufpreise für Wohnraum deutlich schneller steigen als die erzielbaren Mieteinnahmen.

### 3.1.3 Chancen für eine Renditesteigerung durch neue Technologien

Der technologische Wandel der letzten 20 Jahre, insbesondere hervorgerufen durch das Internet, bietet auch für Vermieter die Gelegenheit Kosten zu sparen und dadurch die Rendite zu steigern. Die folgende Aufzählung führt drei Beispiele an, wie diese Entwicklungen Vermietern helfen können:

- Diverse Internetplattformen für Immobilien (z.B. immobilien-scout24.at) bieten die Möglichkeit, das eigene Objekt wesentlich schneller und effizienter einem breiten Interessenkreis zu präsentieren als klassisch über Makler. Diese Entwicklung ist jedoch nicht neu und heute schon einschlägige Praxis. In Zukunft ist es jedoch nicht unwahrscheinlich, dass Plattformen, die sich auf die Bedürfnisse gewisser Gruppen genauer einlassen, entstehen bzw. existierende Anbieter deutlich mehr Auswahlkriterien für Wohnungen liefern, was eine noch exaktere und effizientere Gegenüberstellung von Nachfrage und Angebot bedeutet.
- Ein kleiner Unterpunkt dieser Plattformen ist die Darstellung der Immobilie auf denselben. Aktuell werden die meisten Immobilien online mithilfe von Fotos des Objekts und Grundrissen präsentiert. Durch die Entwicklung moderner 3D-Kameras und dazugehöriger Software werden in naher Zukunft aber wohl virtuelle Wohnungsbesichtigungen von zuhause aus die Norm werden (aktueller Anbieter ist z.B. die Schweizer Firma 360 Panorama 3DKraftWerk

<sup>68</sup> KELLER, H.: Praxishandbuch Immobilienanlage. S. 112

GmbH). Das bietet Chancen für Vermieter, was das „Branding“ ihrer Objekte betrifft (Es wird also immer leichter ein sehr genaues Bild des Objekts für den Kunden zu erstellen).

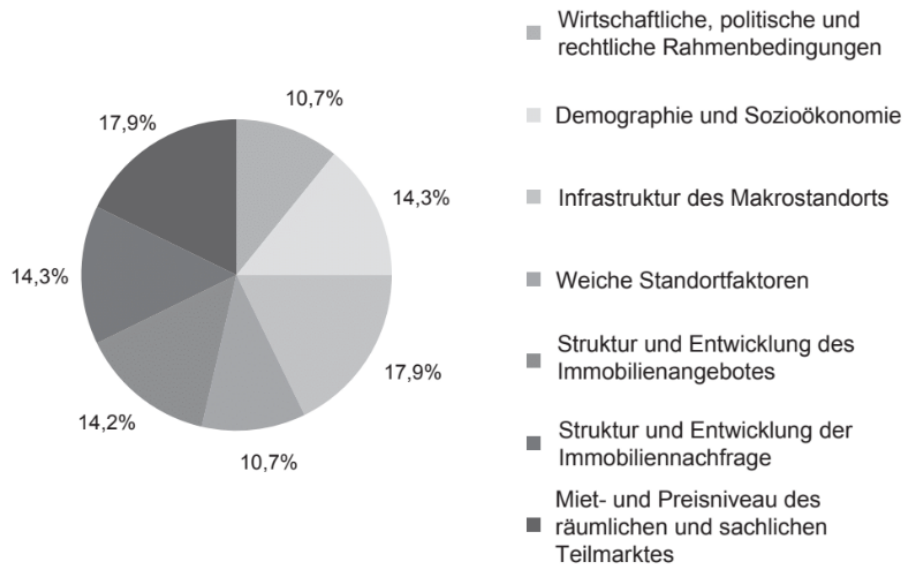
- Ein weiterer interessanter Aspekt für die mittelfristige Zukunft sind sogenannte „smart contracts“ (Intelligente Verträge): Heute schon sind Vertragsschablonen der Standard und diese können leicht von diversen Plattformen heruntergeladen werden, jedoch bedeuten diese Verträge weiterhin viel Arbeit für die Menschen: jede Vertragsänderung, z.B. im Bezug auf die Miethöhe, setzt eine Änderung dieses Parameters durch eine menschliche Handlung voraus. Smart contracts gehen hier einige Schritte weiter: Sie basieren auf einer Technologie, die aktuell vor allem mit Kryptowährungen in Verbindung gebracht wird: Die Blockchain. Auf eine genaue Beschreibung, wie diese Technologie funktioniert wird an dieser Stelle verzichtet, jedoch kurz auf die möglichen Auswirkungen auf das Mietvertragswesen eingegangen: Smart contracts sind keine Verträge auf Papier sondern sind digital. Sie lassen direkt eine Änderung eines Parameters zu, wenn beide Parteien das wollen oder im Vorfeld ausmachen. Am Beispiel der Anhebung des Mietpreises bedeutet das, dass der Mietpreis nun angepasst ist. Das allein ist noch nicht wirklich erwähnenswert, das folgende dafür umso mehr: Da der Vertrag nun geändert ist, wird der abzurechnende Vertrag automatisch geändert und rechnet den erhöhten Mietpreis ohne menschliches Zutun ab und führt die Buchungen nach den neuen Bedingungen durch. Dieser Umstand führt zu deutlich geringerem Aufwand im Vertragswesen und außerdem in der Kontrolle der Vorgänge, da der Vertrag sich quasi selbst ausführt (Stichwort: self executing).

### 3.2 Markt- und Objektfaktoren

Wie bereits in Kapitel 3.1.2.1 erläutert wurde, gibt es zwei wesentliche Einflussfaktoren auf eine Immobilie: Den Markt und das Objekt selbst. An dieser Stelle sollen diese großen Einflüsse genauer behandelt werden: Woraus setzen sie sich zusammen? Welche Parameter sind beeinflussbar und welche durch makroökonomische Zustände bestimmt? Wie helfen mir diese Informationen, um bessere Investitions- und Vermietungsentscheidungen zu treffen?

### 3.2.1 Marktfaktoren

Marktfaktoren sind alle Faktoren, die von außen (also extern) auf die Immobilie einwirken:



Die Marktfaktoren wurden in Anlehnung an Kristin Wellners 33 Faktoren zum Markt (Scoring Model) aus dem Buch „Entwicklung eines Immobilien-Portfolio-Management-Systems“ definiert und auf die sieben hier dargestellten Parameter zusammengefasst.

Abbildung 12: Marktattraktivität im Scoring Modell nach Wellner (2003)<sup>69</sup>

Die sieben Faktoren, die durch den Markt bestimmt sind, sind folgende:

1. Wirtschaftliche, politische und rechtliche Rahmenbedingungen (10,7 %): Das sind einerseits makroökonomische Faktoren (nicht standortbezogen) und andererseits regionale Faktoren (standortbezogen).
2. Demographie und Sozioökonomie (14,3 %): Dabei geht es um Unternehmen und Haushalte, die Art und Umfang der Flächennutzung bestimmen. Im Bereich der Wohnimmobilien sind natürlich die Haushalte der bestimmende Faktor.
3. Infrastruktur des Makrostandorts (17,9 %): Sie ist definiert als die Verkehrsanbindung und räumliche Anbindung an die Umgebung generell.
4. Weiche Standortfaktoren (10,7 %): Wesentliche Bestandteile dieses Aspekts sind die soziale Infrastruktur und Wohnqualität sowie das Freizeit-, Kultur- und Bildungsangebot.<sup>70</sup>
5. Struktur und Entwicklung des Immobilienangebots (14,2 %): Wie viele und welche Arten von (Wohn-)Immobilien werden angeboten. Wie entwickelt sich die Situation?

<sup>69</sup> KURZROCK, B.-M.: Einflussfaktoren auf die Performance von Immobilien-Direktanlagen. S. 66

<sup>70</sup> Vgl. KURZROCK, B.-M.: Einflussfaktoren auf die Performance von Immobilien-Direktanlagen. S. 66

6. Struktur und Entwicklung der Immobiliennachfrage (14,3 %): Wie viele und welche Arten von (Wohn-)Immobilien werden nachgefragt? Wie entwickelt sich die Situation?
7. Miet- und Preisniveau des räumlichen und sachlichen Teilmarkts (17,9 %): Welche Preise sind im Verkauf und in der Vermietung lokal erzielbar?

Aus Abbildung 12 ist abzulesen, dass 46,4 %, also knapp weniger als die Hälfte, der Marktattraktivität direkt auf die Größen Angebot, Nachfrage und Preisniveau zurückzuführen sind. Die restlichen 53,6 % werden durch makroökonomische, politische und weiche Faktoren bestimmt.

In einer Dissertation der Universität Wuppertal wurden die Marktfaktoren nicht für einzelne Immobilien, sondern für ganze Immobilienportfolios ermittelt. Sie umreißen jedoch sehr ähnliche Einflussfaktoren:

- Ökonomische Basis und Flächennachfrage (auch soziodemographische Faktoren):
  - Anzahl der Haushalte
  - Prognose der Haushalte: Wie wird sich die Haushaltsstruktur entwickeln?
  - Haushaltseinkommen
  - Arbeitslosenquote
- Politische Rahmenbedingungen und weiche Standortfaktoren:
  - Gesetze, Steuern, Förderungen
  - Infrastruktur
  - Möglichkeiten zur Freizeitgestaltung
  - Lebensqualität am Wohnstandort
- Investitions- und Flächenmarkt
  - Entwicklung des Immobilienangebots
  - Entwicklung der Immobiliennachfrage
  - Entwicklung des Miet- und Wertniveaus<sup>71</sup>

Die Lehre, die aus der Zusammensetzung der Marktfaktoren gezogen werden sollte, ist folgende: Man sollte nicht nur die wesentlichen Faktoren der BWL (Angebot, Nachfrage und Preis) genau im Blick haben. Mindestens genauso wichtig ist es, die makroökonomischen, politischen und weichen Faktoren zu kennen. Der Grund liegt darin, dass diese Faktoren auch einen erheblichen Einfluss auf Angebot und Nachfrage und damit den

---

<sup>71</sup> Vgl. HAAS, S.: Modell zur Bewertung wohnwirtschaftlicher Immobilien-Portfolios unter Beachtung des Risikos. S. 43-44

Preis haben und wer diese Rahmenbedingungen kennt, kann bessere Entscheidungen treffen.

Die externen Marktfaktoren sind vom einzelnen Investor oder Vermieter nicht zu beeinflussen, da sie sich aus den Rahmenbedingungen ergeben, die teilweise von Millionen von Menschen beeinflusst werden. Daher ist es umso wichtiger diese Faktoren zu analysieren und die wichtigsten Erkenntnisse dieser Analyse im Hinterkopf zu behalten, wenn man eine Entscheidung trifft.

### 3.2.2 Objektfaktoren

Die Objektfaktoren sind, als Gegenstück zu den Marktfaktoren, die internen Faktoren, die Einfluss auf eine Immobilie ausüben.



Die Kriterien der Wettbewerbsstärke wurden in Anlehnung an Kristin Wellners 40 Faktoren zur Wettbewerbsfähigkeit (Scoring Model) aus dem Buch „Entwicklung eines Immobilien-Portfolio-Management-Systems“ definiert und auf die neun hier dargestellten Parameter zusammengefasst

Abbildung 13: Kriterien der Wettbewerbsstärke im Scoring Modell nach Wellner (2003)<sup>72</sup>

1. Mikrostandort und Lage (14,3 %): Wichtige Kriterien für die Attraktivität eines Mikrostandorts sind vor allem eine gute Verkehrsanbindung und die Qualität der Nahversorgung (z.B. mit Gütern des täglichen Bedarfs). Eine gute Lage ist häufig das wichtigste Qualitätsmerkmal einer Immobilie. Dabei spielt auch immer mehr das Image der Adresse eine große Rolle (z.B. ein hipper Stadtteil). Hochwertige Lagen reagieren aufgrund ihrer relativen Knappheit sensibler auf Aufschwünge (steigen also schneller im Preis) und gleichzeitig resistenter gegenüber Abschwüngen. Das geringere Investmentrisiko bezahlt der Investor regelmäßig mit niedrigeren Netto-Anfangsrenditen.

<sup>72</sup> KURZROCK, B.-M.: Einflussfaktoren auf die Performance von Immobilien-Direktanlagen. S. 100

2. Grundstückseigenschaften (11,4 %): Die Lage bestimmt einen großen Teil des Grundstückswertes. Größe, Zuschnitt und Bebauungsgrad bestimmen die Nutzungseffizienz des Grundstücks und können dessen Wert steigern oder, bei schlechten Bedingungen, senken. Altlasten wirken negativ auf den Grundstückswert. Größere Grundstücke erzielen generell niedrigere Quadratmeterpreise, jedoch können in zentralen Lagen auch bei großen Grundstücken hohe Prämien für die Lage bezahlt werden (Stichwort: relative Knappheit).
3. Rechtliche Beschränkungen (11,4 %): Rechtliche Beschränkungen, wie z.B. eine geringe maximale Bauhöhe oder Servitute auf dem Grundstück, können ebenfalls negativ auf den Wert des Grundstücks und der Immobilie einwirken.
4. Gebäudeeigenschaften (11,4 %): Ein Gebäude ist untrennbar mit dem Grundstück verbunden. Größe, Ausstattung, Gebäudezustand und Qualität der Architektur (Gestaltung und Design) sind wesentliche Faktoren für die Wettbewerbsfähigkeit. Häufig werden hochwertige Objekte an hochwertigen Standorten realisiert. Wie eine gute Lage, kann auch eine gute Ausstattung in fallenden Märkten gute für die relative Marktposition sein, da (solvente) Mieter das niedrigere Mietniveau nutzen können, um höherwertige Flächen zu beziehen.
5. Nutzungskonzept (11,4 %): Das Nutzungskonzept wird vor allem durch die Gebäudekonfiguration (Flächenaufteilung, Flächeneffizienz, Drittverwertbarkeit) bestimmt. Neben diesen Hauptaugenmerkern spielen auch Begleitaspekte, wie Raumklima oder Bauökologie, eine Rolle. Eine schlechte Flächeneffizienz (Verhältnis von Nutz- zu Verkehrsflächen) wirkt sich negativ auf die Bau- und Nutzungskosten aus und kann daher ein Anmiethindernis darstellen (Eine Ausnahme besteht, wenn ein Mehrwert für die Nutzer geschaffen wird, z.B. ein Atrium als Eingangsbereich.). Die Drittverwertbarkeit der Immobilie spielt ebenfalls eine große Rolle beim Nutzungskonzept: Objektive Drittverwertbarkeit bedeutet, dass Potenzial für eine Nutzungsänderung besteht. Subjektive Drittverwertbarkeit besteht hingegen, wenn die Nachfrage nach der aktuellen Nutzung groß genug ist, diese beizubehalten. Für die meisten Wohnimmobilien besteht wohl nur subjektive Drittverwertbarkeit.
6. Mietermix (11,4 %): Der Mietermix ist von zwei Standpunkten aus beeinflussbar: Einerseits können Mieter aus unterschiedlichen Branchen gewählt werden, um das Mietausfallrisiko zu minimieren (Im Bereich der Wohnimmobilien spielt das kaum eine Rolle.). Andererseits können Mietvertragslaufzeiten diversifiziert werden (wenn man mehrere Objekte zur Vermietung bereitstellen kann). Dieses Vorgehen schützt zum einen davor, dass alle Mietverträge



in einer schwachen Marktphase enden und nur schwer neue Mieter gefunden werden können, die den Leerstand reduzieren. Zum anderen können in guten Phasen neue, ertragsstärkere Mietverträge geschlossen werden.

7. Bewirtschaftungsergebnis (14,3 %): Dieses Kriterium umfasst Anschaffungs- und Finanzierungskosten, Mieterträge und Bewirtschaftungskosten. Da die Betriebskosten für Mieter immer leichter zu eruieren und vergleichen sind, beginnt dieses Faktum das Nachfrageverhalten der Mieter zu beeinflussen: Übersteigen die überwältzaren Bewirtschaftungskosten das marktübliche Ausmaß, entsteht daher ein Wettbewerbsnachteil für das Objekt.
8. Wertentwicklungspotenzial (8,6 %): Das Wertentwicklungspotenzial erscheint als eine Folge von Wettbewerbsstärke und (prognostizierter) Marktattraktivität. Es wird vor allem durch die Aussicht auf in der Zukunft liegende Mietsteigerungen beeinflusst. Damit ist das Wertsteigerungspotenzial ein auf nur (besser oder schlechter) prognostizierbaren Umständen beruhender Faktor.
9. Management (5,7 %): Die Objektbewirtschaftung (Teil des operativen Immobilien-Managements) kann den Wert einer Immobilie deutlich beeinflussen. Management wirkt sich ebenfalls direkt auf andere Faktoren, primär Mietermix und Bewirtschaftungsergebnis.<sup>73</sup>

Ähnlich wie bei den Marktfaktoren, werden auch die Objektfaktoren in einer Dissertation der Universität Wuppertal anders definiert, da nicht das einzelne Objekt, sondern ein gesamtes Immobilienportfolio, bewertet werden soll. Hier werden drei wesentliche Faktoren angeführt und unterteilt:

- Standort
  - Lagequalität: maßgebliche Kriterien sind Einwohnerzahl und Image einer Stadt.
- Gebäudeeigenschaften
  - Größe: Je mehr Wohnungen im Objekt sind, desto geringer ist der Mietzins pro Quadratmeter.
  - Baualter: Wesentliche Rückschlüsse, die aufgrund des Baualters möglich sind, sind Bausubstanz, Ausstattungsgrad und Notwendigkeit von Sanierungen.
  - Zustand: Abhängig vom Gebäudealter (Sanierungen führen zu einem fiktiven, neueren Baujahr).
- Objekt-Cashflow

<sup>73</sup> Vgl. KURZROCK, B.-M.: Einflussfaktoren auf die Performance von Immobilien-Direktanlagen. S. 101-109

- Mietsteigerungspotenzial: Es ergibt sich aus der Vertragsmiete und der nachhaltigen, objektspezifischen Miete.
- Leerstandsituation: Der objektspezifische Leerstand ist im Verhältnis zur regionalen Wohnungsmarktlage ein Indikator für die Attraktivität der zu beurteilenden Fläche.<sup>74</sup>

Im Gegensatz zu den Marktfaktoren unterscheidet sich die Analyse der Objektfaktoren für einzelne Objekte und Portfolios deutlicher voneinander. Der Grund dafür liegt auf der Hand: Wer gesamte Portfolios analysieren muss, kann nicht mit dem Detailgrad einer Objektanalyse jedes einzelne Objekt beurteilen. Daher müssen gröbere, einfacher zu erfassende Kennzahlen herangezogen werden.

Wie auch bei den Marktfaktoren ist es bei den Objektfaktoren wichtig, sich mit allen Teilaspekten zu beschäftigen, um daraus ein Gesamtbild erstellen zu können.

Ein entscheidender Unterschied für Eigentümer und Vermieter im Vergleich zu den Marktfaktoren besteht darin, dass gewisse Objektfaktoren durchaus beeinflusst werden können: Ein Gebäude in schlechtem Zustand, mit schlechter Ausstattung in guter Lage kann durch eine Sanierung deutlich ertragsstärker gemacht werden und damit das Bewirtschaftungsergebnis verbessern. Wenn ein ansonsten großartiges Objekt schlecht betrieben wird, kann das Objektmanagement ausgetauscht werden, was sich positiv auf das Bewirtschaftungsergebnis und mittel- bis langfristig auch auf den Mietermix auswirken kann.

Zu beachten sind jedoch zwei Dinge: Erstens kann die Lage nicht verändert werden. Es kann zwar durch externe Einflüsse die Attraktivität der Lage deutlich verbessert (oder verschlechtert) werden, jedoch entzieht sich dieser Vorgang der Beeinflussbarkeit des Eigentümers. Zweitens verursachen Eingriffe in die Wettbewerbsfähigkeit eines Objekts (fast) immer Kosten: Eine aufwendige Sanierung kostet natürlich eine große Menge. Eine Veränderung im Management kostet vergleichsweise wenig und kann ebenfalls Auswirkungen auf die Lebensqualität im Objekt haben.

Obwohl gewisse Objektfaktoren durch den Eigentümer verändert werden können, ist es daher wichtig eine ausführliche Analyse des Wunschobjekts vor dem Kauf auszuführen, um langfristig Kapital und Nerven zu schonen.

### 3.3 Der Mieter

Nachdem die Rendite nun definiert ist, wird es Zeit einen Blick auf die Kunden des Vermieters und deren Bedürfnisse zu werfen. Gerade in Ballungsräumen ist Wohnraum knapp und einen Mieter zu finden, stellt

<sup>74</sup> Vgl. HAAS, S.: Modell zur Bewertung wohnwirtschaftlicher Immobilien-Portfolios unter Beachtung des Risikos. S. 45-46

oftmals kein großes Problem dar, da es pro Wohnung mehrere Interessenten gibt.

Es kann jedoch eine Herausforderung sein den richtigen Mieter zu finden: Je nach Lage, Ausstattung und Nachbarn passt nicht unbedingt jeder Mieter in jede Wohnung. Mit zwei jungen Studenten, die gerne feiern, wird beispielsweise in einem Wohnhaus, in dem vor allem Berufstätige mit Familien ab 35 Jahren leben, kaum jemand eine Freude haben.

Daher werden nun die generellen Bedürfnisse der Mieter und verschiedenen Zielgruppen für Vermieter betrachtet. Die Zielgruppen stellen unterschiedliche Anforderungen an ihren Wohnraum, der beim Ansprechen der Kunden berücksichtigt werden sollte.

An dieser Stelle werden die Zielgruppen nach Bedürfnissen und nicht nach vorhandenem Ausgabenpotenzial unterteilt, auf die Auswirkungen, die verschiedene Ausgabenpotenziale auf die Ansprüche der Zielgruppen haben könnten, wird jedoch an geeigneter Stelle kurz eingegangen.

Die behandelten Zielgruppen sind:

- Singles
  - Studenten
  - Berufstätige (ca. 30 bis 60 Jahre alt)
  - Pensionisten
- Paare und Familien

Im Bereich der Singles wird aufgrund des starken Wachstums von nicht-familiären Mehrpersonenhaushalten (siehe Kapitel 2.1; Abbildung 2) auf die Wohnraumteilung (die sogenannten WGs) als Alternative zum Einpersonenhaushalt eingegangen.

Zum Abschluss dieses Kapitels wird AirBnB als bestehendes Vermietungsmodell für Reisende oder für kurzfristige Aufenthalte vorgestellt, um eine existierende neuartige Form der Vermietung von Wohnraum aufzuzeigen.

### 3.3.1 Wohnbedürfnisse der Mieter

Was erwarten sich Österreicher von ihrer Wohnung? Um diese Frage zu beantworten werden nun die Ergebnisse einer Studie hierzu einer großen österreichischen Immobilienplattform diskutiert<sup>75</sup>: Die Studie ist österreichweit angelegt und nicht auf die Ballungsräume beschränkt, daher sind vermutlich nicht alle Werte direkt mit diesen vergleichbar.

<sup>75</sup> Die Studie wurde Ende 2017 von Immobilienscout24 durchgeführt. Es wurden 1.002 Österreicher/-innen im Alter von 18 bis 69 Jahren zum Thema Wohnen befragt. Der Name der Studie lautet Lebenswelten Wohnstudie 2018. Die gesamte Studie stand leider nicht zur Verfügung, daher werden die Ergebnisse von einem Artikel einer Online-Zeitung zitiert.

## Unverzichtbare Ausstattung einer Wohnimmobilie

Top 10 - Angaben in Prozent

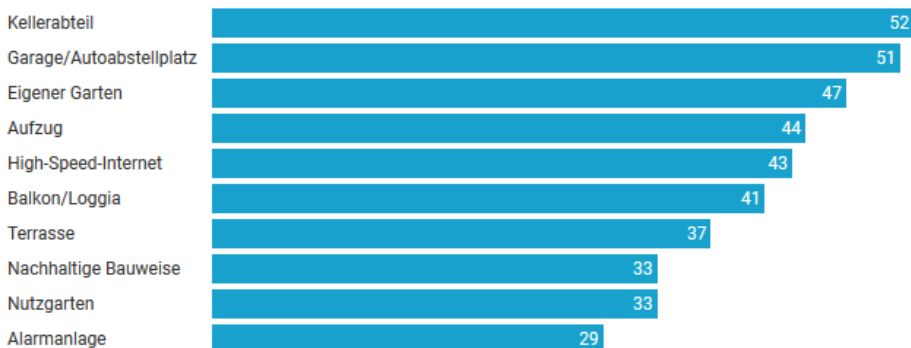


Abbildung 14: Ausstattung Wohnimmobilie (Lebenswelten Wohnstudie 2018)<sup>76</sup>

Wie in Abbildung 14 zu sehen ist, sind es vor allem zwei Kategorien an Ausstattung, die den Österreichern wichtig sind: Frei- und Grünflächen und Komfort- und Sicherheitsausstattung. Die meistgenannten Kellerabteile bieten zusätzlichen, gesicherten Stauraum und Autoabstellplätze sind immer noch sehr beliebt, wobei dieser Wert in Städten geringer sein dürfte. Ebenfalls zu den wichtigsten Ausstattungsmerkmalen einer Wohnung zählen die Befragten eine High-Speed-Internetverbindung ein, genau wie einen Aufzug. Frei- und Grünflächen sind nach den Ergebnissen dieser Studie für einen Großteil ein essenzieller Entscheidungsgrund für oder gegen eine Wohnung. Knapp ein Drittel der Befragten hält eine nachhaltige Bauweise für unverzichtbar.

In Mehrparteienhäusern liegt den Österreichern im Vergleich Gemeinschaftsflächen versus Autoabstellplätzen vor allem der Autoabstellplatz am Herzen: 51 Prozent der Befragten wollen mehr Autoabstellplätze anstatt mehr Gemeinschaftsflächen in ihrer Wohnanlage. Nur 22 Prozent sind der gegenteiligen Meinung. In Ballungsräumen sieht das Bild anders aus: Hier ist der Auto-Besitz nicht so stark ausgeprägt, daher werden Gemeinschaftsflächen präferiert.<sup>77</sup>

<sup>76</sup> <https://diepresse.com/home/wirtschaft/verbraucher/5545039/Was-sich-die-Oesterreicher-von-einer-Wohnung-erwarten>. Datum des Zugriffs: 14.Dezember.2018

<sup>77</sup> Vgl. <https://diepresse.com/home/wirtschaft/verbraucher/5545039/Was-sich-die-Oesterreicher-von-einer-Wohnung-erwarten>. Datum des Zugriffs: 14.Dezember.2018

Die folgende Abbildung zeigt die wichtigsten Kriterien für das Umfeld der Wohnung:

### Kriterien für optimale Wohnungsumgebung

Top 10 - Angaben in Prozent

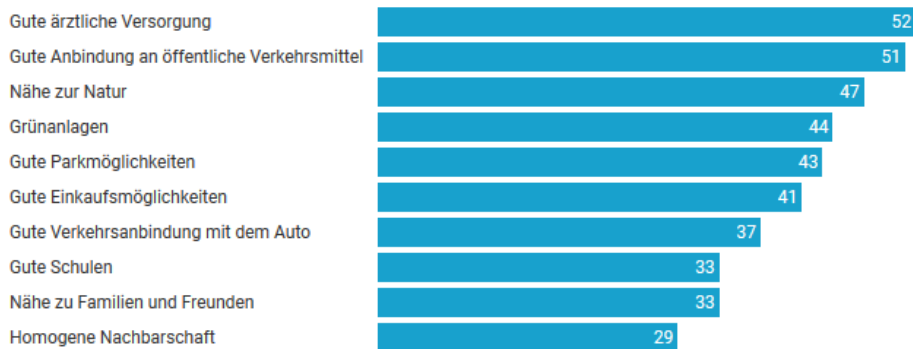


Abbildung 15: Optimale Umfeld (Lebenswelten Wohnstudie 2018)<sup>78</sup>

Wichtig ist den Befragten in der Wohnungsumgebung vor allem, dass Sie Zugriff auf möglichst viele Services, die Natur und Parkplätze und öffentliche Verkehrsmittel haben. Sie genießen die direkte lokale Verfügbarkeit von beispielsweise ärztlicher Versorgung, Schulen und Einkaufsmöglichkeiten, wollen aber dennoch zumindest Grünflächen auf der Wohnanlage oder besser die Natur in unmittelbarer Nähe. Ebenfalls ist es den Österreichern wichtig nahe an Familie und Freunden zu wohnen und, dass es möglichst geringe Reibung in der Nachbarschaft gibt.

Frauen sind insgesamt anspruchsvoller als Männer: Besonders wichtig sind ihnen Frei- und Grünflächen und eine nachhaltige Bauweise. Insgesamt bedeutet ihnen das optimale Wohnungsumfeld wesentlich mehr als den Männern. Diese legen vor allem mehr Wert auf einen High-Speed-Internetanschluss als Frauen.

### 3.3.2 Singles

Singles sind ein Großteil der Gruppe, die in Einpersonenhaushalten leben. Da diese Haushaltsform 37 % aller Haushalte in Österreich stellt (siehe Kapitel 2.1), ist sie für Vermieter mittlerweile sehr wichtig.

Knapp über die Hälfte aller allein Lebenden (56 %) tut dies gern, wobei Frauen (60 %) hier die Nase gegenüber den Männern (53 %) vorne haben. Die 18 bis 35 Jährigen leben von allen Altersgruppen am liebsten ohne Partner (62 %). Frauen schätzen vor allem, dass Sie bei der Sauberkeit keine Abstriche machen müssen (86 %) und, dass sie ihr Heim selbst

<sup>78</sup> <https://diepresse.com/home/wirtschaft/verbraucher/5545039/Was-sich-die-Oesterreicher-von-einer-Wohnung-erwarten>. Datum des Zugriffs: 14. Dezember. 2018

dekorieren können (81 %). Männer schätzen hingegen vor allem, dass sie sich im Fernsehen ansehen können, was sie wollen (75 %).<sup>79</sup>

Bei der Größe der Wohnung hätten 39 % der Befragten gerne 50 bis 75 m<sup>2</sup> zur Verfügung, ein Drittel hätte gerne bis zu 100 m<sup>2</sup> und nur 16 % wären mit unter 50 m<sup>2</sup> zufrieden.<sup>80 81</sup> In Ballungsräumen, wie z.B. Wien, sind diese Wünsche wohl nur schwer durchzusetzen, da die Mietpreise zu hoch sind (siehe Kapitel 3.4.2, Abbildung 22).

### 3.3.2.1 Studenten

Die erste Gruppe der Singles, die behandelt werden soll, ist die Gruppe der Studenten, natürlich sind nicht alle Studenten Singles, aber auch viele, die in Beziehungen leben, leben (noch) nicht zusammen und fallen daher in diese Kategorie.

Studenten haben betreffend der Lage ihrer Wohnung vor allem Interesse daran in der Nähe ihrer Bildungseinrichtung oder von Infrastruktur (Bus, U-Bahn, Straßenbahn), die sie schnell zu ihr befördern kann. Für Studenten ist neben den öffentlichen Verkehrsmitteln vor allem das Fahrrad ein wichtiges Fortbewegungsmittel. Autos besitzen wohl nur geringe Anteile der Studenten.

Von allen besprochenen Gruppen sind die Studenten am ehesten preislich limitiert. Da sie aufgrund ihres Studiums nur in Teilzeit arbeiten können, sind viele noch finanziell von ihren Eltern abhängig. Daher müssen Studenten oft auf den Preis ihrer Mietwohnung schauen bzw. bei Einzug in ihre Traumwohnung deutliche Einbußen in anderen Bereichen hinnehmen. Natürlich gibt es auch eine gewisse Schicht, die sehr großzügige finanzielle Unterstützung bekommen. Für diese Gruppe gibt es in Wien bereits ein breites Angebot an „Luxus-Studentenheimen“, die Mieten ab ca. 750 € pro Monat verlangen.

Viele Studenten leben nicht in Einpersonenhaushalten, sondern teilen sich ihre Wohnungen mit anderen (Wohnraumteilung). Auf die Gründe, wieso sie das machen, wird in Kapitel 5 eingegangen. Die Wohnraumteilung wird in Kapitel 3.3.1.4 vorgestellt.

### 3.3.2.2 Berufstätige

Berufstätige haben gegenüber Studenten höhere Ansprüche, aber auch mehr Einkommen als diese zur Verfügung. Neben einer guten Lage (die in diesem Fall nicht so einfach definiert werden kann, da die Ansprüche von Person zu Person und Beruf zu Beruf anders sind) ist die Ausstattung

<sup>79</sup> Vgl. IMMOBILIENSCOUT24: Aktuelle Umfrage / Analyse: Schöner wohnen allein?. Presseinformation. S. 1

<sup>80</sup> Vgl. IMMOBILIENSCOUT24: Aktuelle Umfrage / Analyse: Schöner wohnen allein?. Presseinformation. S. 1

<sup>81</sup> Die Studie wurde im März 2018 unter 815 Österreicher/-innen im Alter von 18 bis 55 Jahren durchgeführt.

der Wohnung ein wichtigerer Faktor: Schöne Küchen- und Badinstallatio-  
nen sind z.B. ein Plus.

Für diese Gruppe können Vermieter zugeschnittene Angebote abliefern,  
da Berufstätige (zumindest ein großer Teil) über ein Einkommen verfügen,  
das es ihnen erlaubt ihre Wohnung nach persönlichen Vorzügen auszu-  
suchen.

Unterscheidungsmerkmale könnten z.B. sein: Parkplatz, Balkon, Ter-  
rasse, hochwertige Ausstattung, Portierservice, Gemeinschafts- oder Ar-  
beitsräume etc.

### 3.3.2.3 Pensionisten

Pensionisten sind vom Einkommen her betrachtet eine sehr inhomogene  
Gruppe: Es gibt von Beziehern der Mindestpension bis zum vermögenden  
Ex-Notenbanker eine sehr große Bandbreite.

Gemein ist ihnen jedoch, dass sie hohe Ansprüche an die umliegende Inf-  
rastruktur haben: Zugang zu öffentlichen Verkehrsmitteln oder ein Park-  
platz sind sehr wichtig, um mobil zu bleiben. Außerdem werden hohe An-  
sprüche an die Umgebung, die man zu Fuß durchqueren kann, gestellt:  
Je nach Vorliebe kann das jemand sein, der gern in der Innenstadt leben  
will und eine Vielzahl an Geschäften in der Nähe haben möchte, oder je-  
mand der gerne schnell im Grünen ist.

### 3.3.2.4 Wohnraumteilung

Die Wohnraumteilung (oder umgangssprachlich die WGs) ist ein Konzept,  
das bisher vor allem von Studenten genutzt wird: Dabei wird eine Woh-  
nung von einer Gruppe von Personen (meisten zwischen 2 und 4) ange-  
mietet und diese leben dann gemeinsam darin. Wie diese Verträge recht-  
lich aussehen können wird in Kapitel 4 noch genauer erläutert.

Der Vorteil für die Bewohner liegt darin, dass sie sich gegenüber einer  
Einzelwohnung Geld sparen, weil sie pro Kopf meist eine kleinere Fläche  
bezahlen müssen, als wenn sie allein wohnen würden.

Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass die häuslichen Pflichten (wie einkaufen  
und Reinigung der Wohnung) auf mehrere Köpfe aufgeteilt werden,  
was weniger Arbeit pro Person bedeutet.

Ein weiterer Aspekt, der nicht zu unterschätzen ist, ist der soziale: Wenn  
man in einer WG wohnt, hat man zwangsweise Kontakt zu den Mitbewoh-  
nern und deren Gästen. Man lernt also automatisch neue Menschen ken-  
nen, was besonders von Vorteil ist, wenn man neu in eine Stadt kommt  
(z.B. mit Beginn eines Studiums, beim Umziehen aus beruflichen oder fa-  
miliären Gründen).

Betrachtet man diese Gründe zusammen mit den Erkenntnissen aus Kapitel 2 (vor allem: Mieten steigen schneller als die Einkommen), so ist die Wohnraumteilung ein Mittel, das dazu beitragen kann bezahlbaren Wohnraum zu schaffen bzw. vorhandenen Wohnraum effizienter zu nutzen. Und zwar nicht nur für Studenten sondern auch für Berufstätige und Pensionisten, wobei man hierbei natürlich auf die Bedürfnisse dieser Gruppen eingehen muss. Als Beispiel soll hier die Privatsphäre angeführt werden: Berufstätige und Pensionisten haben vermutlich ein höheres Bedürfnis nach Privatsphäre in der eigenen Wohnung als ein 18 bis 25 jähriger Student.

### 3.3.3 Paare und Familien

Die Bezeichnung Paar schließt an dieser Stelle nur Paare, die zusammenleben, ein. Paare und Familien bilden den größten Teil der Mehrpersonenhaushalte in Österreich (96 %). Sie sind auch die Gruppe, die am öftesten keine Wohnung, sondern ein Einfamilienhaus bewohnt.

Paare und vor allem Familien benötigen mehr Zimmer in einer Wohnung oder einem Haus als Singles. Das leuchtet ein: Mehr Personen brauchen mehr Zimmer. Sie haben also einen höheren Flächenbedarf.

Auf die Lage bezogen haben Familien (Paare nicht unbedingt) andere Prioritäten als Singles: Ihnen ist vor allem wichtig in einem „familienfreundlichen Viertel“ (wie auch immer jeder einzelne das definiert) zu wohnen und Zugang zu guten Schulen in der Umgebung zu haben.

Die ideale Familienwohnung hat für die Befragten einer Studie von ImmobilienScout24 137 m<sup>2</sup>, wobei mehr als 60 % 100 m<sup>2</sup> oder mehr wünschen und nur ein Drittel mit 75 bis 100 m<sup>2</sup> zufrieden wäre. In Puncto Ausstattung wünschen sich Väter vor allem geräuschluckende Wände (43 %) hinter denen die Kinder spielen können. Mütter wünschen sich primär Entlastung für den Alltag: Hier wären ein Robo-Koch (38 %) oder ein Robo-Butler (30 %), der aufräumt, für sie interessant.<sup>82</sup>

Für Vermieter können Familien, die kein Interesse daran haben eigenen Wohnraum zu kaufen oder ihn sich nicht leisten können, sehr angenehm sein: Sie bleiben sehr lange in der Wohnung und sind keine „anstrengenden“ Mieter (Wie Studenten das z.B. sein könnten).

Besondere Vermietungsmodelle, abgesehen vom normalen Mietvertrag, für Familien gibt es nicht und werden in dieser Arbeit auch nicht weiter behandelt. Hier kommt es vor allem auf Gegend und Planung des Gebäudes an.

<sup>82</sup> IMMOBILIENSCOUT24: Wie Österreichs Familien wohnen wollen. Presseinformation. S. 1



### 3.3.4 Modell AirBnB

„Airbnb ist ein 2008 im kalifornischen Silicon Valley gegründeter Community-Marktplatz für Buchung und Vermietung von Unterkünften, ähnlich einem Computerreservierungssystem.“<sup>83</sup>

Das bedeutet, dass AirBnB Vermieter, die ihren Wohnraum kurzfristig vermieten wollen, und Mieter, die eine kurzfristige Unterkunft, z.B. für Urlaube oder Geschäftsreisen, benötigen, zusammengeführt werden. Dabei verdient die Plattform daran, dass die Vermieter einen Anteil ihres Erlöses an das Unternehmen abgeben müssen.

Diese Art der Vermietung hat das Potenzial hohe Renditen für Vermieter zu erzeugen, diese Arbeit befasst sich jedoch nicht mit kurzfristiger (Tage oder Wochen), sondern vielmehr mit mittel- bis langfristiger (mehrere Monate bis Jahre) Vermietung. An dieser Stelle soll AirBnB dennoch erwähnt werden, um zu zeigen, dass es bereits einige neue Ansätze zum Thema Vermietung gibt.

Die Kunden und Vermieter lieben AirBnB, mit Staaten und Kommunen sieht es jedoch anders aus: Das Unternehmen steht regelmäßig in der Kritik örtliches Recht zu umgehen oder auszuhöhlen. In Österreich bietet diese Form der Vermietung eine Reihe von Problemen: Es entstehen Probleme mit dem MRG und mit den Nächtigungsordnungen der Bundesländer (Abfuhr von Ortstaxen). Vor allem die Hotelbranche sieht eine unfaire Bevorteilung für die AirBnB-Vermieter, weil diese bislang nicht überall eine Ortstaxe abführen müssen.

Die Stadt Wien hat im Jahr 2017 eine Änderung des Tourismusförderungsgesetzes durchgeführt, die Plattformen wie AirBnB zwingt, Daten der privaten Vermieter an die Stadt zu übermitteln, um die fällige Ortstaxe einzuheben.<sup>84</sup>

Im Kapitel 6.3.8 wird eine aktuelle Problematik der Untervermietung (was das ist, wird in Kapitel 4 behandelt) anhand einer aktuellen OGH-Entscheidung behandelt: Der Hintergrund liegt darin, dass einige Personen in Österreich Wohnungen anmieten, um diese per AirBnB unterzuvermieten oder ihren gemieteten Wohnsitz untervermieten, wenn sie selbst nicht zuhause sind.

## 3.4 Kauf- und Mietpreise von Wohnimmobilien

Der letzte Abschnitt dieses Kapitels widmet sich den finanziellen Marktbedingungen von Wohnimmobilien in Österreich: Diese sind die Kauf- und Mietpreise. In der modernen Marktwirtschaft wird der Preis immer über das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage bestimmt (Mit

<sup>83</sup> <https://de.wikipedia.org/wiki/Airbnb>. Datum des Zugriffs: 4.November.2018

<sup>84</sup> Vgl. <https://wien.orf.at/news/stories/2817436/>. Datum des Zugriffs: 4.November.2018

gewissen, durch Gesetze bestehende, Einschränkungen). Das gilt natürlich auch für Immobilien, wobei der Immobilienmarkt im 21. Jahrhundert ein sehr lokaler ist:

Im Gegensatz zu Konsumprodukten, deren Preis in Österreich und oft in großen Teilen der EU überall fast gleich hoch ist (Stichwort Onlinehandel), schwanken Immobilienpreise (Miete und Kauf) von Ort zu Ort sehr stark. Je nachdem wie viele Menschen in einer Stadt wohnen, wie viele Personen jährlich dorthin ziehen, wie das Freizeitangebot ist, wie die Einkommen verteilt sind und Wohnfläche zur Verfügung steht, bestimmt sich der Preis.

Diese finanziellen Marktbedingungen muss ein potenzieller Vermieter kennen, um einen Preis festlegen zu können, der ihm einerseits einen zufriedenstellenden Ertrag aus seiner Immobilie garantiert, und andererseits zulässt, dass Mieter sich den Kauf oder die Miete auch leisten können.

Die folgenden Ausführungen beziehen sich soweit als möglich auf Ballungsräume.

### 3.4.1 Kaufpreise für Immobilien in Österreich

Zunächst werden Kaufpreise (primär in den Ballungsräumen) analysiert, um auf der einen Seite die Kosten einer Neuanschaffung für einen Vermieter zu umreißen und andererseits herauszufinden, wie leistbar Wohnungseigentum zur Selbstnutzung aktuell ist.

Gerade diese Erkenntnis ist für Vermieter interessant, denn jeder Mensch, der seinen Wohnraum nicht im eigenen Eigentum hat, ist ein potenzieller Mieter.

Alle Daten sind am Stand November 2018.

Die Preise in der folgenden Tabelle sind Durchschnittspreise pro m<sup>2</sup> gemessen an realen Transaktionen:

	Wohnung gebraucht	Wohnung neu
Graz	2.821,7 €	3.847,4 €
Innsbruck	3.702,7 €	5.882,4 €
Salzburg	4.236,4 €	5.284,1 €
Wien	4.145,0 €	5.223,4 €

Tabelle 12: Kaufpreise Wohnimmobilien<sup>85</sup>




An der Tabelle ist sofort zu erkennen, dass Neubauwohnungen wesentlich teurer sind als gebrauchte (von 26 % in Wien bis zu 58 % in Innsbruck).

<sup>85</sup> <http://www.immopreisatlas.at/default.aspx?bundesland=0&bezirk=0&immoType=5&portalview=true>. Datum des Zugriffs: 12. Dezember 2018

Außerdem ist gut zu erkennen, dass ein Eigenheim in Graz im Vergleich zu den anderen betrachteten Städten noch relativ erschwinglich ist.

Die folgende Abbildung zeigt die Preisentwicklung beim Kauf von Wohnungen im ersten Wiener Bezirk und Häusern in Graz und Salzburg (Preisentwicklungen für Wohnungen standen nicht zur Verfügung):

#### Vergleich der Immobilienpreise verschiedener Städte

Bundesland:	Bezirk:	Kategorie:
 Wien	Wien 1., Innere Stadt	Wohnungen Eigentum
 Steiermark	Graz (Alle Bezirke)	Häuser Kauf
 Salzburg	Salzburg (Stadt)	Häuser Kauf

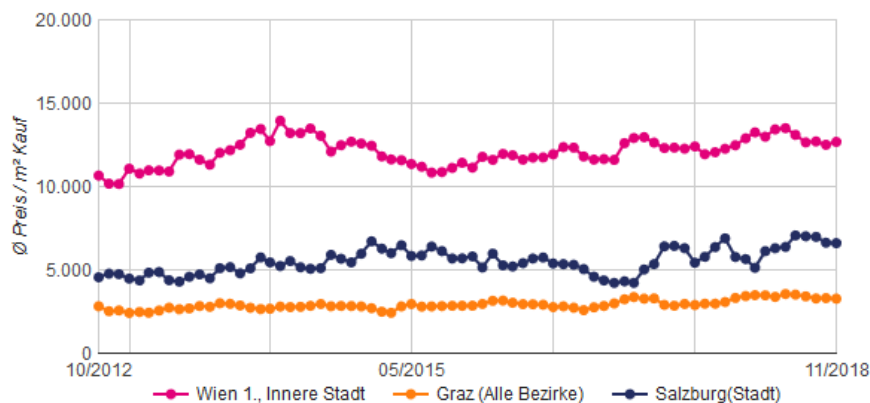


Abbildung 16: Preisentwicklung Kauf<sup>86</sup>

Von Oktober 2012 bis November 2018 haben sich die Preise folgendermaßen erhöht (siehe Abbildung 16):

- Graz: + 16,2 %
- Salzburg: + 44,9 %
- Wien, erster Bezirk: + 19 %

An dieser Abbildung ist gut zu erkennen, dass die teureren Märkte in Salzburg und der Wiener Innenstadt deutlich volatil sind als in Graz. Der erste Wiener Bezirk wird hier angeführt, um den teuersten österreichischen Stadtbezirk darzustellen.

Die Preiserhöhungen, die in der oberen Aufzählung angeführt sind, sollten nicht überbewertet werden, da sie sehr stichtagbezogen und daher nicht sonderlich aussagekräftig sind. Wichtig ist vor allem die Erkenntnis, dass die Immobilienpreise recht stark ansteigen sind und in teureren Märkten auch sehr stark schwanken können.

Folgende Abbildung gibt einen langfristigen, aber allgemeineren Einblick in die Preisentwicklung von österreichischen Wohnimmobilien:

<sup>86</sup> <https://www.immopreise.at/Preisvergleich>. Datum des Zugriffs: 7.November.2018

## Entwicklung der Wohnimmobilienpreise in Österreich

	Q4 17	Q3 17	Q2 17	Q1 17	2017	2016	2015	2014	2013
Veränderung zum Vorjahr in %									
Österreich	+4,7	+4,5	+3,6	+2,3	+3,8	+7,3	+4,1	+3,5	+4,7
Österreich ohne Wien	+7,3	+4,5	+4,2	+3,5	+4,9	+9,1	+5,1	+3,1	+2,7
Wien	+0,3	+3,4	+2,4	-0,1	+1,5	+3,8	+2,2	+4,2	+8,7
Veränderung zum Vorquartal in %									
Österreich	+0,6	-0,1	+2,9	+1,2	x	x	x	x	x
Österreich ohne Wien	+2,1	-0,8	+4,3	+1,6	x	x	x	x	x
Wien	-0,7	+0,7	+0,1	+0,2	x	x	x	x	x
Index (2000=100)									
Österreich	189,3	188,2	188,3	183,0	187,2	180,4	168,1	161,4	156,0
Österreich ohne Wien	178,8	175,0	176,5	169,3	174,9	166,7	152,9	145,4	141,1
Wien	220,1	221,6	220,1	220,0	220,4	217,2	209,2	204,6	196,3

Abbildung 17: Langfristige Preisentwicklung bei Wohnimmobilien<sup>87</sup>

Aus Abbildung 17 können folgende Preissteigerungen von 2000 bis 2017 abgelesen werden (letzte Tabelle):

- Österreich: + 87,2 % (Ohne Wien: + 74,9 %)
- Wien: + 120,4 %

Diese Preissteigerungen entsprechen jährlich einen Plus von 3,76 % in Österreich (+ 3,34 % ohne Wien) und sogar 4,76 % in Wien. Ein Abflachen dieser Preissteigerungen ist nicht in Sicht (siehe Abbildung 13 und 14 (erste Tabelle)). Laut Statistik Austria sind die Nettoeinkommen im Mittel von 2000 bis 2016 (Auswertungen für das Jahr 2017 waren im November 2018 noch nicht verfügbar) im Vergleich nur um 32,75 % gestiegen (das entspricht einem Anstieg von 1,78 % p.a.).<sup>88</sup>

Wirft man einen Blick auf die Entwicklung der letzten Jahre ab 2013 (rechte Hälfte der Spalten in Abbildung 21) so zeigt sich ein gespaltenes Bild, wenn man die Preissteigerungen in Wien und Österreich ohne Wien vergleicht: In Wien war 2013 das letzte Boomjahr für Wohnimmobilien. In den Jahren 2014 bis 2017 war der Preisanstieg immer geringer als der Schnitt seit dem Jahr 2000. Das deutet darauf hin, dass sich die Preise in Wien stabilisieren. Im Gegensatz dazu sind die Preise im restlichen Österreich von 2015 bis 2017 jeweils deutlich über dem Durchschnitt von 3,34 % gestiegen, nachdem sie in den zwei Jahren zuvor langsamer angestiegen sind.

Dieser Vergleich führt nochmals vor Augen, dass der Kauf von Wohnungseigentum für einen Großteil der österreichischen Bevölkerung in immer weitere Ferne rückt bzw. wohl rücken wird, da die Immobilienpreise wesentlich schneller steigen als die Einkommen. Das folgende simple Beispiel zeigt, dass die Preissituation in Ballungsräumen aber schon jetzt sehr schwierig für private Wohnungskäufer ist:

<sup>87</sup> SCHNEIDER, M.; WAGNER, K.; WASCHICZEK, W.: OeNB-Immobilienmarktmonitor Februar 2018. Statistik. S. 2

<sup>88</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Brutto- und Nettoeinkommen der unselbstständig Erwerbstätigen 1997-2016. Statistik. S. 1

Ein Paar mit zwei Kindern, will sich eine gebrauchte Wohnung in Wien mit 100 m<sup>2</sup> Nutzfläche kaufen. Der Preis beträgt im Durchschnitt für eine solche Wohnung in Wien 414.500 €. Nimmt man für diese Familie den Medianwert eines Familienhaushalts mit zwei Kindern an, so ergibt sich das verfügbare Netto-Haushaltseinkommen zu 55.185 €<sup>89</sup>. Diese Wohnung kostet diese fiktive Familie daher das Äquivalent von 7,5 Jahren Erwerbstätigkeit. Diese Kosten schließen aber weder Finanzierungskosten (die Zinsen beginnen langsam wieder zu steigen), noch Nebengebühren, die ca. 8 bis 10 % ausmachen, noch Betriebskosten, noch Einrichtung oder Aufwand für die Instandhaltung und den Austausch von Geräten mit ein. Die Kosten des täglichen Lebens für eine vierköpfige Familie werden an dieser Stelle gar nicht näher behandelt.

Will die Familie gar ein Objekt in der Größe kaufen, dass ca. dem Wunsch der Familien in Österreich entspricht (137 m<sup>2</sup>; siehe Kapitel 3.3.3), dann wird es noch wesentlich teuer: In Wien kostet das durchschnittliche Haus mit 135 m<sup>2</sup> Wohnfläche laut ImmobilienScout24 552.289 €, die gleich große Wohnung sogar 763.590 €.<sup>90</sup>

Dieses Beispiel illustriert, dass es sehr teuer ist, sich eine Wohnung in einem Ballungsraum in Österreich zu kaufen. Und das selbst für einen Familienhaushalt mit zwei Einkommen.

### 3.4.2 Mietpreise

Hier werden am Beispiel von Wien die erzielbaren Mieten pro Quadratmeter angegeben.

Es werden der erste Bezirk als teuerster, der elfte als günstigster und der neunte Bezirk herangenommen, weil er bei einer Umfrage unter (zum größten Teil) Studenten der beliebteste war:

- Simmering (11.): 14,18 €/m<sup>2</sup>
- Alsergrund (9.): 17,25 €/m<sup>2</sup>
- Innere Stadt (1.): 24,29 €/m<sup>2</sup><sup>91</sup>

Diese Werte sind Bruttomieten inkl. Betriebskosten und Umsatzsteuer. Daher müssen zuerst 10 % Umsatzsteuer und im Anschluss 2,32 € Betriebskosten (durchschnittliche Betriebskosten für Wien; siehe Abbildung 7) abgezogen werden, um die Nettomieten zu erhalten:

<sup>89</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Verfügbares Haushaltseinkommen in Österreich 2017 nach Haushaltstyp. Statistik. S. 1

<sup>90</sup> Vgl. IMMOBILIENSCOUT24: Wie Österreichs Familien wohnen wollen. Presseinformation. S. 2

<sup>91</sup> Vgl. <http://www.immopreisatlas.at/default.aspx?bundesland=0&bezirk=0&immoType=5&portalview=true>. Datum des Zugriffs: 12.Dezember.2018

<sup>92</sup> Basis dieser Werte sind Angebotspreise von derStandard.at/Immobilien. Sie können daher von tatsächlich erzielbaren Mietpreisen abweichen. Der Stand dieser Daten ist Dezember 2018

- Simmering (11.): 10,57 €/m<sup>2</sup>
- Alsergrund (9.): 13,36 €/m<sup>2</sup>
- Innere Stadt (1.): 19,76 €/m<sup>2</sup>

Wie hier eindeutig sichtbar ist, schwanken die Nettomieten (also der Mietertrag für den Objekteigentümer) in Wien stark. Zwischen dem günstigsten und dem teuersten Bezirk liegen fast 100 % Steigerung.

Die folgende Abbildung zeigt beispielhaft, wie viel eine 62,5 m<sup>2</sup> Wohnung (klassische Single-Wohnung) in welchem Bundesland inkl. Betriebskosten und Umsatzsteuer kostet:

Bundesland	Miete für ca. 62,5 m <sup>2</sup> Mietwohnung
Burgenland	€556,72
Kärnten	€559,37
Steiermark	€649,94
Niederösterreich	€662,54
Oberösterreich	€673,26
Vorarlberg	€804,42
Tirol	€863,81
Salzburg	€869,97
Wien	€918,59

Abbildung 18: Miete für eine 62,5 m<sup>2</sup> Mietwohnung nach Bundesland<sup>93</sup>

Wien ist in diesem Vergleich natürlich das teuerste Bundesland, da es gleichzeitig der größte Ballungsraum Österreichs ist. In allen anderen Bundesländern werden auch die ländlichen Regionen mitberücksichtigt

### 3.4.3 Berechnungsbeispiel: familiärer / nichtfamiliärer Mehrpersonenhaushalt

Ausgehend von der Erkenntnis, dass nichtfamiliäre Mehrpersonenhaushalte in den letzten Jahren einen deutlich Zuwachs erfahren (siehe Kapitel 2.1, Abbildung 2), wird an dieser Stelle ein Berechnungsbeispiel angeführt, das die Vermietung einer 80 m<sup>2</sup> Wohnung im neunten Wiener Gemeindebezirk darstellt: Dazu wird die erzielbare Miete eines klassischen Einfamilienhaushalts (mit zwei oder drei Bewohnern) mit der einer sogenannten WG verglichen. Diese WG soll drei Mitbewohner haben, die

<sup>93</sup> IMMOBILIENSCOUT24: Aktuelle Umfrage / Analyse: Schöner wohnen allein?. Presseinformation. S. 2

jeweils ein eigenes Zimmer bewohnen können. Die Wohnung hat also drei Zimmer.

Die erzielbare Bruttomiete für die Familie beträgt  $80 \cdot 17,25 \text{ €}$ . Das ergibt  $1.380 \text{ €}$  und entspricht einer Nettomiete von  $1.068,8 \text{ €}$  ( $13,36 \text{ € / m}^2$ ; vgl. Kapitel 3.4.2).

Geht man für die WG nun davon aus, dass nicht die ganze Wohnung auf einmal vermietet wird, sondern jedes Zimmer für jeden Bewohner extra, dann muss man zuerst eruieren, wie viel man von einem der drei Bewohner wohl verlangen kann.

Einerseits kann man sehr einfach den Wert aus Abbildung 18 ( $918,59 \text{ €}$  für eine Single-Wohnung in Wien) herannehmen, andererseits verdeutlicht die folgende Abbildung etwas sehr Interessantes:

### Preissegmente bei Mietwohnungen pro Bundesland

Bundesland	Zustand	bis 400 EUR	400-600 EUR	600-800 EUR	800-1000 EUR	>1000 EUR
Burgenland	neu	7%	42%	33%	14%	5%
Kärnten		14%	39%	31%	9%	7%
Niederösterreich		5%	24%	34%	21%	16%
Oberösterreich		5%	22%	38%	21%	14%
Salzburg		1%	11%	17%	23%	47%
Steiermark		9%	33%	38%	14%	7%
Tirol		1%	8%	19%	29%	43%
Vorarlberg		1%	12%	27%	27%	33%
Wien		1%	4%	16%	23%	55%

Bundesland	Zustand	bis 400 EUR	400-600 EUR	600-800 EUR	800-1000 EUR	>1000 EUR
Burgenland	gebraucht	11%	51%	19%	13%	6%
Kärnten		19%	43%	25%	8%	5%
Niederösterreich		9%	41%	30%	13%	7%
Oberösterreich		11%	34%	29%	15%	11%
Salzburg		2%	21%	23%	20%	34%
Steiermark		15%	37%	30%	12%	6%
Tirol		1%	17%	24%	26%	32%
Vorarlberg		3%	16%	35%	19%	27%
Wien		2%	12%	15%	14%	57%

Abbildung 19: Preissegmente Mieten<sup>94</sup>

Egal ob im Neubau oder im gebrauchten Segment gibt es in Wien kaum Wohnungen für unter  $600 \text{ €}$  Miete pro Monat. Diese Information und die aus Abbildung 20 zeigen auf, dass das Vergnügen, eine Wohnung allein zu bewohnen für den größten Teil wohl bei der absoluten Untergrenze  $600 \text{ €}$  pro Monat beginnt (und das auch nicht im neunten Wiener Bezirk). Mehr

Abbildung 20: Diese Auswertung basiert auf 200.000 Datensätzen aus der Zeit von 11/17 bis 04/18 von gewerblichen Immobilienmaklern.

<sup>94</sup> IMMOBILIENSCOUT24: Wo das Mieten am ehesten leistbar ist. Presseinformation, S. 2

als die Hälfte aller Wohnungen kostet in Wien sogar mehr als 1.000 € Miete pro Monat.

Nehmen wir nun einen Preis für eine 45 m<sup>2</sup> große Singlewohnung an: 17,25 € \* 45 m<sup>2</sup> = 776,25 € / m<sup>2</sup>. Das ist der Preis, den ein potenzieller Mieter wohl für eine kleine Single-Mietwohnung in diesem Bezirk bezahlen müsste (Im Fall einer 62,5 m<sup>2</sup> Wohnung natürlich noch deutlich mehr; 918,59 €).

Aus diesen Überlegungen wird eine Zimmermiete in der Höhe von 550 € pro Monat herangenommen (das sind ca. 70 % des Mietpreises für die fiktive 45 m<sup>2</sup> Wohnung). Diese wird nun mit drei Bewohnern multipliziert: Das ergibt eine Bruttogesamtmiete von 1.650 € pro Monat für diese 80 m<sup>2</sup> Wohnung. Davon müssen wieder die Umsatzsteuer und im Anschluss die Betriebskosten abgezogen werden: Das ergibt eine Nettomiete von 1.314,40 € pro Monat.

Vermietung	Bruttomiete	Nettomiete	Anteil Netto
Familiärer MPH	1.380,00	1.068,80	77,45 %
Nichtfam. MPH	1.650,00	1.314,40	79,66 %
Unterschied	+ 19,57 %	+ 22,98 %	

Tabelle 13: Vergleich familiärer / nichtfamiliärer Mehrpersonenhaushalt

Dieses Berechnungsbeispiel zeigt, dass für den Vermieter höhere Erträge mit nichtfamiliären Mehrpersonenhaushalten (oder WGs) möglich sind: Im Vergleich zu einem klassischen Familienhaushalt sind in diesem Beispiel 22,98 % mehr Ertrag (in Form von Nettomieteinnahmen) für den Vermieter möglich (siehe Tabelle 13). Die Nettomiete ist relativ höher als die Bruttomiete, da die Betriebskosten bei den zwei Haushaltsformen ident sind.

Das bedeutet wiederum, dass von jedem zusätzlichen Euro, den der Vermieter für ein Zimmer lukrieren kann, nur die Umsatzsteuer abzuziehen ist und daher die Nettomiete einen immer höheren Anteil an der Bruttomiete hat (das gilt für jede Mietpreiserhöhung, nicht nur für dieses Beispiel).

Für den Vermieter bedeutet diese Art der Vermietung eine Verbesserung des Ertrags, für die Mieter ist es eine günstige Alternative im Vergleich zur Single-Wohnung. Zusätzlich zur geringeren Miete spart der Mieter jedoch auch dadurch, dass andere Kosten und Aufwände durch drei geteilt werden: Das sind z.B. fixe Kosten wie Heizung und Strom oder Dinge wie Internetverbindung, TV-Provider oder das Teilen von häuslichen Pflichten wie Einkaufen oder die Reinigung der Wohnung.

Aufgrund dieses Ertragspotenzials und des rasanten Wachstums des Nischenmarkts nichtfamiliärer Mehrpersonenhaushalt (oder WG) wird im folgenden Kapitel eine Umfrage unter Bewohnern solcher Haushalte ausgewertet.



## 4 Analyse einer Umfrage unter WG-Bewohnern

Um die Zielgruppe der WG-Bewohner besser zu verstehen, wurde im Frühjahr und Sommer 2018 eine Umfrage unter diesen durchgeführt. Ziel der Umfrage ist es einerseits zu erfahren wer in WGs wohnt und warum sie das tun, wie Sie nach geeigneten WGs suchen, was sie sich von einer WG erwarten und wie die Situation in der jeweiligen Stadt ist und wie diese vergleichbar sind.

Die Umfrage unter WG-Mietern wurde in den Städten Graz, Wien, Innsbruck und Salzburg durchgeführt. Sie umfasst unter anderem folgende Bereiche:

- Personendaten (Alter, Tätigkeit)
- Erfahrungen mit WGs ( in wie vielen bereits gewohnt, wie viele WG-Mitbewohner, wie lang war man darin?)
- Kostensituation bei WG-Zimmern
- Verfügbarkeit von WG-Zimmern
- Suche nach WG-Zimmern
- Vertragsart
- Möblierung
- Wohlfühlfaktoren

Die Umfrage wurde auf diversen Facebookseiten für WG-Suchende in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht.

*Anmerkung: Die Stichprobengrößen werden jeweils zu Beginn des Unterkapitels angeführt und in den einzelnen Abbildungen nochmals erwähnt.*

### 4.1 Methodik

Bei Fragen nach Kosten oder Preisen (und auch bei der Frage nach der durchschnittlichen Wohndauer in einer WG) werden in der Umfrage Kosten- bzw. Preisspannen verwendet. (z.B. 400 – 450 €). Um aus diesen Angaben Durchschnitts- oder Percentilwerte zu erhalten, werden die Mittelwerte dieser Spannen für die weitere Berechnung herangezogen und mit diesen weiter gerechnet (im Beispiel: 425 €): Das bedeutet, dass jeder Antwort (jeder Preisspanne) ein Durchschnittswert zugeteilt wird, dieser dann mit der Anzahl an Nennungen multipliziert wird und im Anschluss die Gesamtsumme aus allen Antworten errechnet wird. Der Durchschnitts- oder Percentilwert wird dann durch eine Division mit der Stichprobengröße errechnet.

## 4.2 Allgemeiner Teil der Umfrage

Die Stichprobengesamtgröße der Umfrage beträgt 247 (n = 247).

Hier werden die Teile der Umfrage behandelt, die in keinem direkten Verhältnis zur bewohnten Stadt sind. Dieser Abschnitt soll vor allem dabei helfen die Zielgruppe einzugrenzen und kennenzulernen. Folgende Fragen sollen beantwortet werden: Wer wohnt in WGs? Wie groß sind diese? Wie lange lebt ein WG-Mieter in einer Wohnung? Was ist den Mietern wichtig in einer WG bzw. warum wohnen sie dort? Ist eine Möblierung für die Mieter interessant?

Es geht an dieser Stelle also primär darum die Zielgruppe WG-Bewohner kennen und verstehen zu lernen.

### 4.2.1 Personenbezogene Daten

Zu Beginn dieser Analyse werden kurz die Personen, die an der Umfrage teilgenommen haben eingeteilt: Abbildung 20 zeigt die Beschäftigung der Teilnehmer:

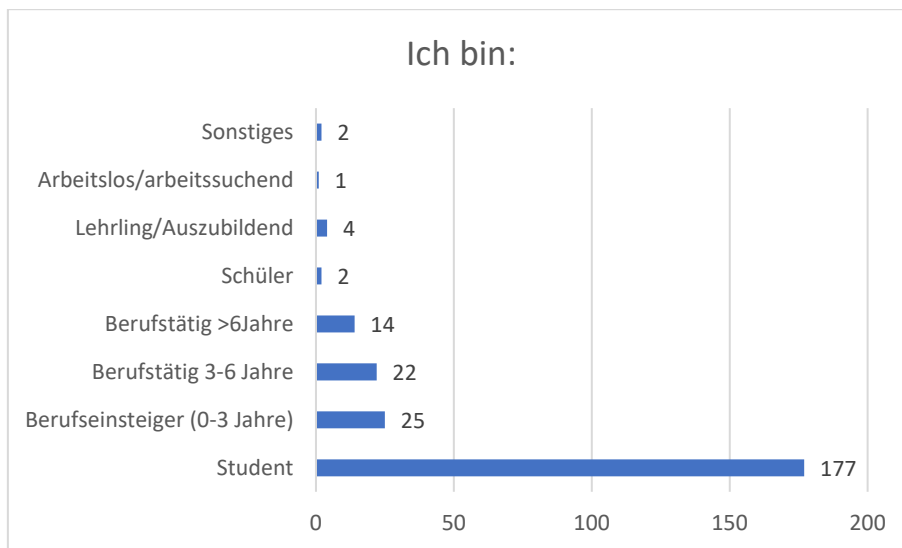


Abbildung 20: Tätigkeit, n = 247

Der Großteil der Umfrageteilnehmer besteht aus der Gruppe der Studenten (177 oder 71,7 % der Teilnehmer). Die zweitgrößte Gruppe bildet die Gruppe der Berufstätigen mit 61 oder 24,7 % der Teilnehmer. Die restlichen Gruppen vereinen nur 9 Teilnehmer auf sich und sind daher nicht besonders erwähnenswert.

Ein Grund für die sehr hohe Anzahl an Studenten als Teilnehmer liegt darin, dass die Umfrage auf Facebook auf WG-Seiten veröffentlicht wurde, die in den meisten Fällen primär von Studenten genutzt werden (Ein großer Teil der hier angebotenen WG-Zimmer richten sich an Studenten bzw. befinden sich in Studenten-WGs).

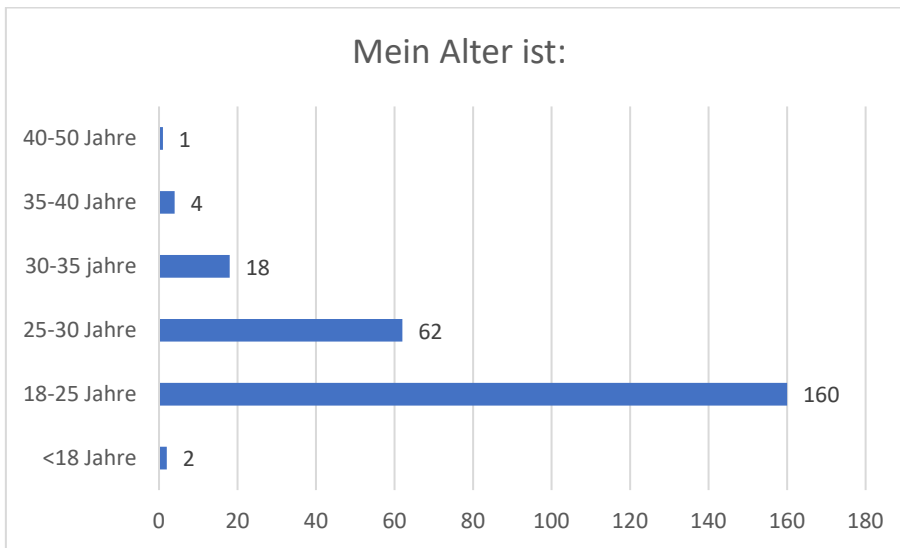


Abbildung 21: Alter, n = 247

Laut Abbildung 22 sind 160 oder 64,8 % der Teilnehmer 18 bis 25 Jahre alt. Die 25 bis 30 Jährigen vereinen 62 oder 25,1 % und die 30 bis 35 Jährigen 18 oder 7,3 % der Teilnehmer auf sich. Außerhalb dieser Gruppen gab es nur 7 Teilnehmer. Auch hier ist der Fokus auf die Altersgruppe 18 bis 35 Jahre auf den verwendeten Veröffentlichungskanal zurückzuführen (siehe oben)

#### 4.2.2 Wohngemeinschaftsbezogene Daten

An dieser Stelle werden die Ergebnisse der WG-relevanten allgemeinen Fragestellungen diskutiert. Diese enthalten u.a.: Gründe, in einer WG zu leben, Wohndauer, Mitbewohner.

Gründe in einer WG zu leben			
	N	Prozent	Prozent der Fälle
Finanzielle Gründe (ich kann mir keine Wohnung alleine leisten)	200	36,56%	80,97%
Ich wohne lieber mit anderen Menschen zusammen als alleine zu Wohnen	142	25,96%	57,49%
Durch die WG kann ich in einer besseren Lage leben	75	13,71%	30,36%
Eine WG ermöglicht es mir in einer besser ausgestatteten Wohnung zu leben	51	9,32%	20,65%
In einer WG finde ich schnell Anschluss in einer neuen Stadt	79	14,44%	31,98%
<b>Gesamt</b>	<b>547</b>	<b>100,00%</b>	<b>221,46%</b>

Tabelle 14: Gründe für eine WG, n = 247

Wie man Tabelle 14 entnehmen kann, sind finanzielle Gründe der Hauptgrund für (junge) Menschen, in eine WG zu ziehen: 80,97 % aller Teilnehmer und 36,56 % aller Antworten berufen sich auf diesen Grund. Allein in eine Wohnung zu ziehen ist für einen Großteil der Umfrageteilnehmer daher wohl nur schwer leistbar, was auch an der Entwicklung der Wohnkosten liegen dürfte (siehe Kapitel 2.3.1). Der zweitwichtigste Grund für eine WG ist ein sozialer: 57,49 % der Teilnehmer wohnen lieber mit anderen zusammen als allein.

Die folgenden drei Gründe werden jeweils von weniger als einem Drittel der Teilnehmer angeführt:

- 31,98 % der Teilnehmer finden durch eine WG schnelleren Anschluss in einer neuen Stadt: Hier helfen die Mitbewohner beim einleben und man hat bereits, ohne aktiv neue Leute treffen zu müssen, beim Einziehen eine kleine Bezugsgruppe an einem neuen Ort.
- 30,63 % der Teilnehmer schätzen an einer WG, dass sie dadurch im Vergleich zu einer eigenen Wohnung in einer besseren Lage wohnen können: Das bedeutet, dass die WG näher zum Ausbildungs- oder Arbeitsplatz liegt, die Verkehrsanbindung besser ist oder die Wohnung generell in einem Teil der Stadt liegt, in dem der Bewohner leben will.
- Nur 20,65 % der Teilnehmer nennen eine bessere Ausstattung z.B. mit Küchengeräten, Waschmaschine oder dergleichen als Grund, in eine WG zu ziehen.

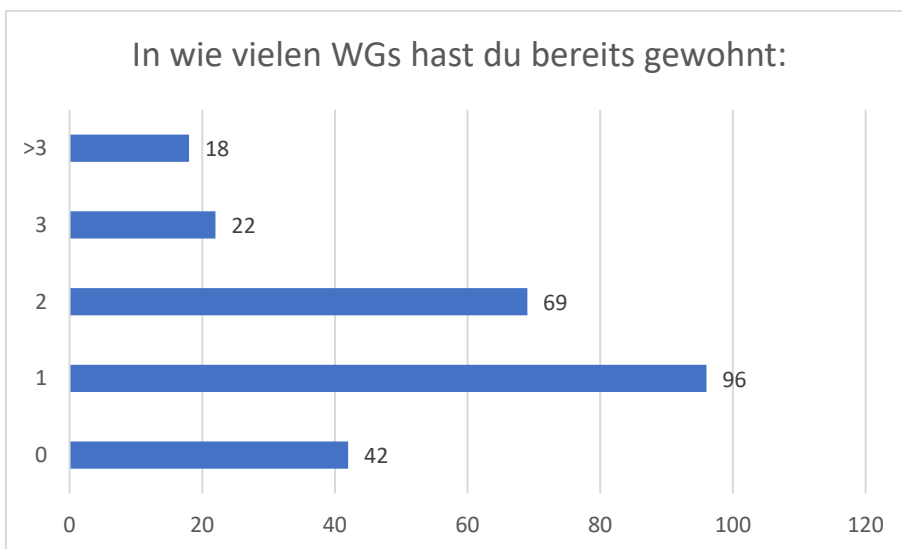


Abbildung 22: Anzahl WGs, n = 247

Aus Abbildung 22 ist ersichtlich, dass 42 oder 17% der Teilnehmer selbst noch in keiner WG gewohnt haben. Da jedoch 30 dieser Teilnehmer an der Umfrage in Graz teilgenommen haben (siehe Kapitel 4.6; siehe

Die hohe Anzahl der „0“-Antworten hängt damit zusammen, dass in der Umfrage für Graz in dieser Frage ein Fehler passiert ist: Die Frage lautete „In wie vielen WGs in Wien hast du bereits gewohnt?“ 30 dieser 42 Antworten stammen aus der Grazer Umfrage.

Textfeld neben Abbildung 26), sind die Ergebnisse der anderen Städte nicht wirklich von dieser Gruppe beeinflusst.

96 oder 38,9 % der Teilnehmer haben bereits in einer WG gewohnt, 69 oder 27,9 % haben in zwei WGs gewohnt und 40 oder 16,2 % haben bereits in drei oder mehr WGs gewohnt. Diese Zahlen zeigen, dass ein großer Teil der Teilnehmer nicht nur einmal in einer WG wohnt, sondern dass mehrere Male eine neue WG gesucht wird.

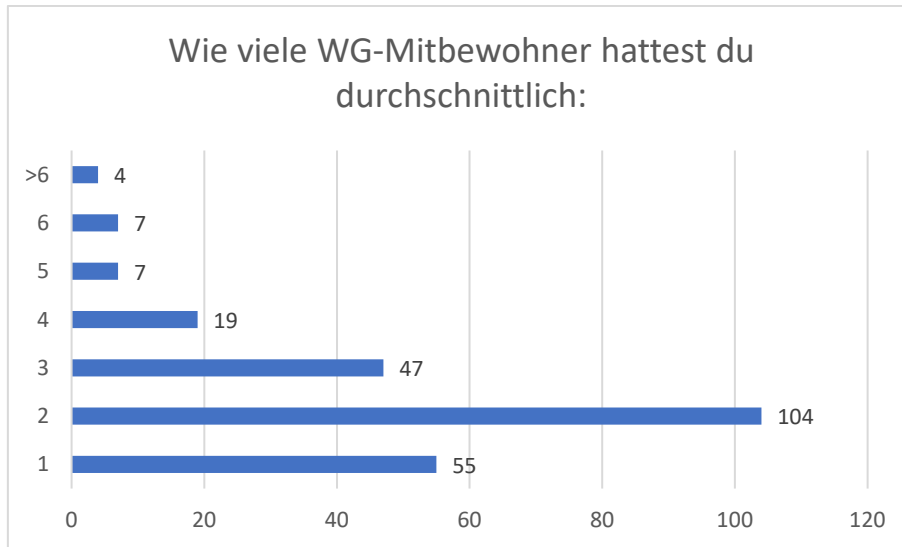


Abbildung 23: Anzahl Mitbewohner, n = 243

Ein Großteil der Umfrageteilnehmer hat durchschnittlich maximal drei Mitbewohner in einer WG, jedoch haben auch 18 oder 7,4 % der Teilnehmer im Schnitt mindestens 5 Mitbewohner (siehe Abbildung 23). Das heißt, dass in Österreich sehr große WGs zwar eher selten sind, aber keine Rarität darstellen.

Die größte Gruppe (104 oder 42,8%) hat zwei Mitbewohner, lebt also im Schnitt in einer „Dreipersonen-WG“. Das bedeutet, dass ein Großteil der Befragten in einer Wohnung mit mindestens drei Zimmern lebt (die angesprochene Gruppe wohl in Wohnungen mit drei bis vier Zimmern; viertes Zimmer als Wohnzimmer).

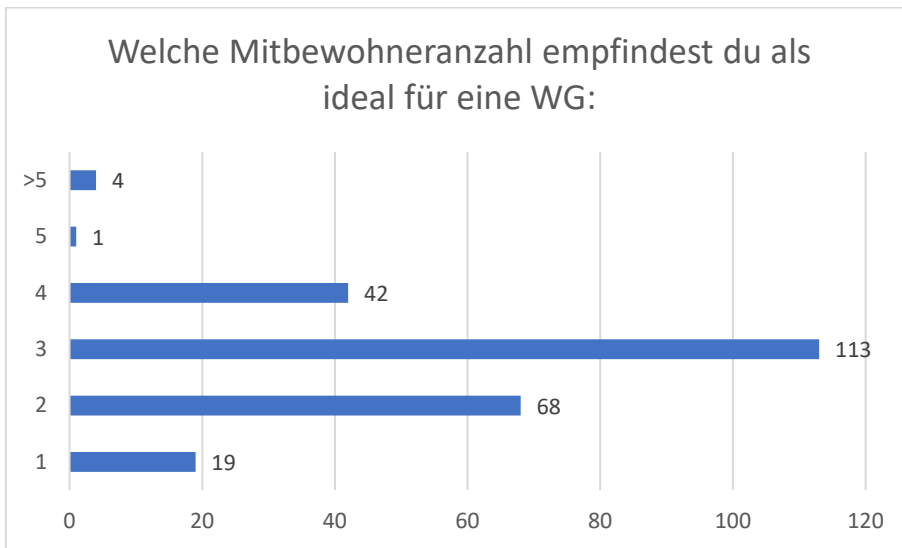


Abbildung 24: ideale WG-Bewohner-Zahl, n = 247

*Anmerkung: In Abbildung 24 wird der Terminus „Mitbewohner“ anders definiert als in Abbildung 23: Hier bedeutet Mitbewohneranzahl die Gesamtzahl aller in der WG lebenden Personen (inkl. dem Teilnehmer selbst).*

Für 113 oder 45,7 % der Teilnehmer ist eine gesamte Bewohneranzahl von drei ideal. Für 68 oder 27,5 % ist zwei die ideale Zahl und für 42 oder 17 % der Befragten ist vier die ideale Variante.

Vergleicht man diese Werte mit den Werten aus Abbildung 28 kann man sehen, dass viele Teilnehmer bereits in einer WG leben, die ihrer persönlichen idealen Bewohneranzahl entspricht, was auf eine hohe Zufriedenheit in diesem Aspekt hindeutet.

19 Antworten mit der Anzahl 1 deuten darauf hin, dass hinsichtlich der Fragestellung Unklarheiten bei manchen Teilnehmern bestanden haben.



Abbildung 25: max. WG-Bewohner-Zahl, n = 241

*Anmerkung: Mitbewohnerbegriff in Abbildung 25 gleich mit Abbildung 24.*

Die größte Gruppe der Teilnehmer (92 oder 38,2 %) empfindet vier Personen als Maximalgröße für eine WG. 48 oder 19,9 % sagen drei Bewohner sind das Maximum und 36 oder 14,9 % sind der Meinung, dass fünf Mitbewohner die Grenze bilden.

37 oder 15,4 % akzeptieren sogar eine Bewohneranzahl von sechs bis acht und 11 oder 4,6 % haben gar keine maximale Bewohneranzahl.

Anders formuliert heißt das, dass 176 oder 73 % der Befragten eine „4er-WG“ wohl noch in Betracht ziehen.

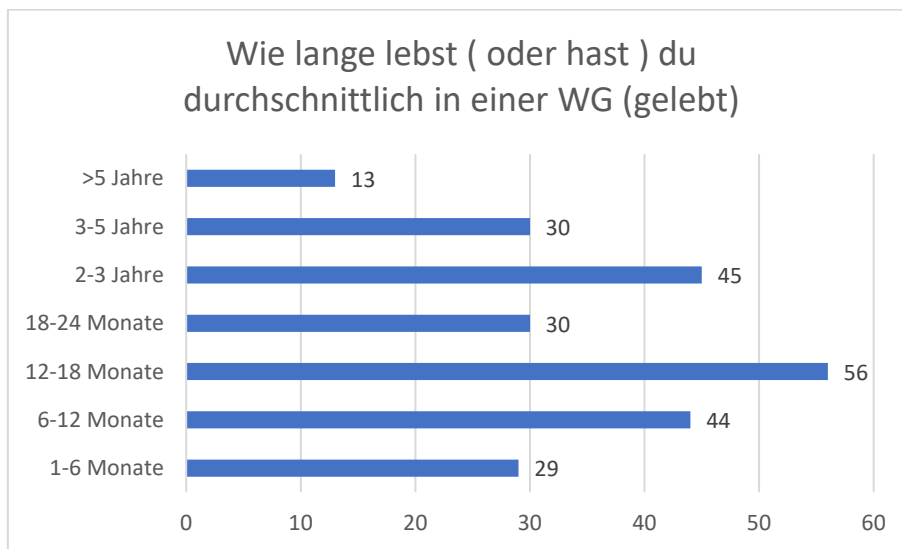


Abbildung 26: Wohndauer WG, n = 247

In Abbildung 26 erkennt man, dass es wirkliche Tendenz unter den WG-Bewohnern bezüglich der Verweildauer gibt. (Einen Grund dafür könnten die Mitbewohner bilden: Je nachdem wie man sich mit ihnen versteht, wird man eher länger oder eher weniger lang in der WG bleiben.)

In grobe Gruppen aufgeteilt ergibt sich folgendes Bild:

- 73 oder 29,6 % leben 12 Monate oder weniger in einer WG.
- 131 oder 53 % der Befragten leben zwischen 12 Monaten und drei Jahren in derselben WG.
- 43 oder 17,4 % leben drei Jahre oder mehr in einer WG.

Die durchschnittliche Verweildauer in einer WG (gerechnet mit dem Mittelwert jeder Antwort; bei > 5 Jahre wurden 6 Jahre angenommen) ergibt sich zu 23,1 Monaten, also fast zwei Jahren.

Als Erkenntnisse für ein mögliches Vermietungskonzept können daher folgende Schlüsse gezogen werden (Hier ist zu bedenken, dass es sich aufgrund des Teilnehmerkreises vor allem um die Zielgruppe der 18 bis 35 Jährigen handelt. Die Ergebnisse sind also nicht direkt auf andere Altersgruppen (vor allem die Generation 50 +) anzuwenden):

- Die Tatsache, dass es keine Tendenz für die Verweildauer gibt, lässt mehrere Möglichkeiten in der Gestaltung eines Vermietungskonzepts offen.
- 29,6 % der Befragten leben weniger als 12 Monate am Stück in der selben WG: Für diese Zielgruppe kann ein eigenes Vermietungsmodell mit besonderen Leistungen geplant werden.
- 17,4 % leben auch länger als drei Jahre in einer WG, was bedeutet, dass auch langfristig gleich bewohnte WGs mit wenig Fluktuation (was für den Vermieter einen Aufwand bedeutet) möglich sind.

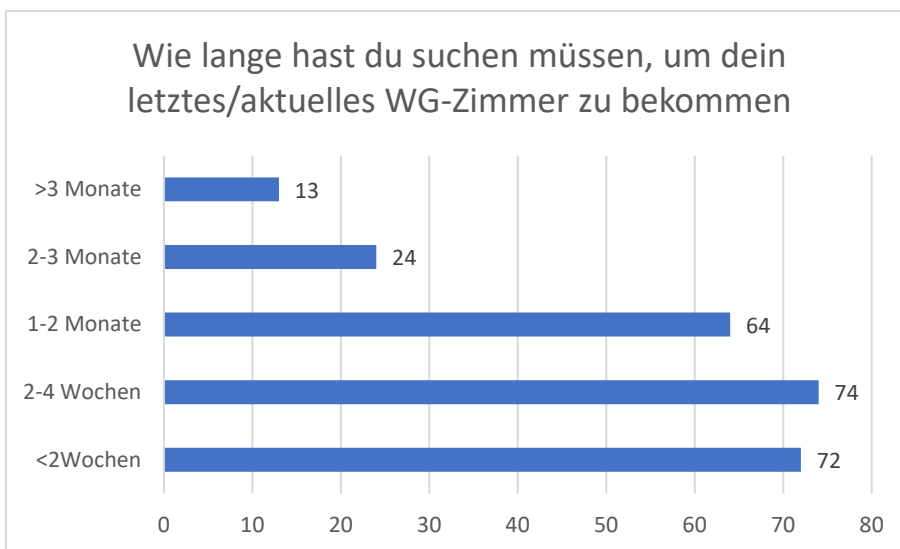


Abbildung 27: Suchdauer WG, n = 247

In Abbildung 27 ist ersichtlich, dass die überwältigende Mehrheit (210 oder 85 % der Teilnehmer) ihr WG-Zimmer in maximal zwei Monaten findet und nur 37 oder 15 % der Teilnehmer mehr als zwei Monate zur Suche benötigen.

*Anmerkung: In der Umfrage ist auch die Frage nach den benutzten Online-Suchportalen gestellt worden. Hier vereinen die Facebook-Seiten, auf denen die Umfrage veröffentlicht wurde, im Vergleich zu überregionalen Seiten, wie EasyWG oder Wohnfrei.at, einen Großteil der Stimmen auf sich, weshalb in dieser Arbeit auf eine Darstellung dieses Ergebnisses verzichtet wird. Schlussfolgerung dieses Ergebnisses ist, dass einschlägige Facebookseiten die erste Adresse für WG-Suchende in den behandelten Städten sind.*



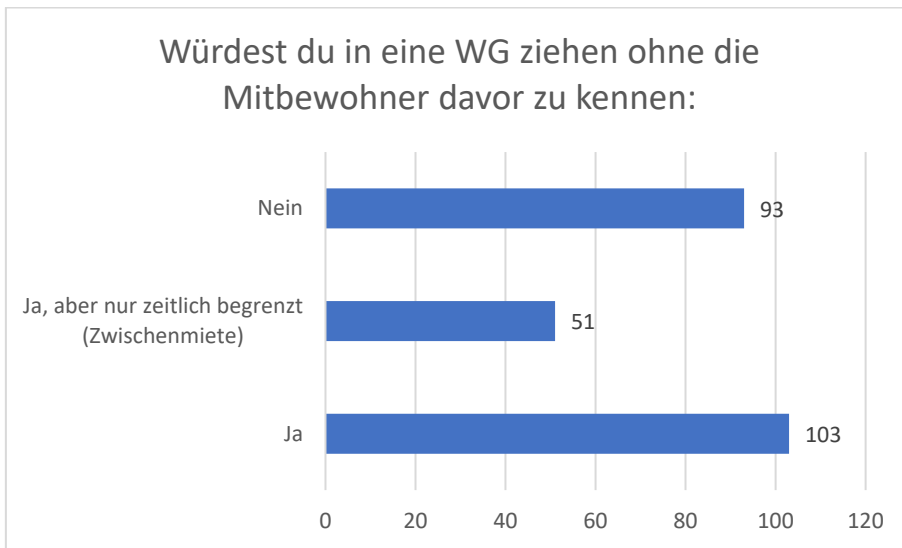


Abbildung 28: WG, ohne jemanden zu kennen, n = 247

93 oder 37,7 % der Teilnehmer würden nicht in eine WG ziehen, wenn sie keinen der anderen Bewohner kennen. 154 oder 62,3 % erachten das durchaus als eine Option, wobei 51 oder 20,7 % von 247 Teilnehmern jedoch nur zur zeitlich begrenzten Zwischenmiete dazu bereit wären (siehe Abbildung 28).

Hier ist zu erkennen, dass es auch in dieser Hinsicht keine homogene Gruppe der WG-Bewohner gibt.

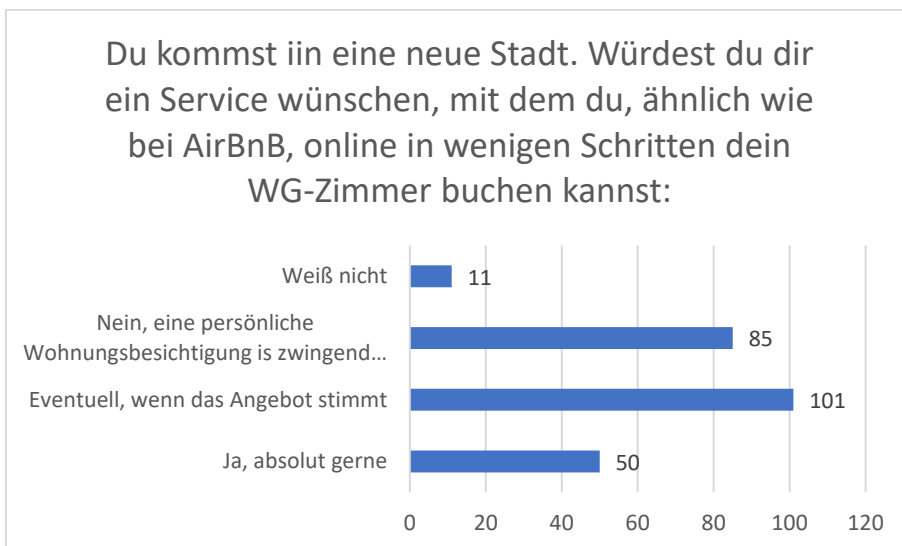


Abbildung 29: Onlineplattform, n = 247

Im Zeitalter großer (sozialer) Onlineplattformen (wie z.B. Facebook, Housing Anywhere oder AirBnB) schien es angebracht die Frage nach einer Onlineplattform für WG-Zimmer, die online ohne Besichtigung buchbar sind, zu stellen.

151 oder 61,1 % der Befragten stehen einer solchen Plattform positiv gegenüber, während 85 oder 34,4 % kein Interesse an einem derartigen Service haben und die persönliche Besichtigung als zwingendes Kriterium für die Auswahl eines WG-Zimmers nennen (siehe Abbildung 29).

### 4.2.3 Mietvertrag, Provision und Möblierung

Wie der Titel bereits verrät werden hier Ergebnisse bezüglich der Vertragsart, der Maklerprovision und einer möglichen Möblierung der Zimmer diskutiert.

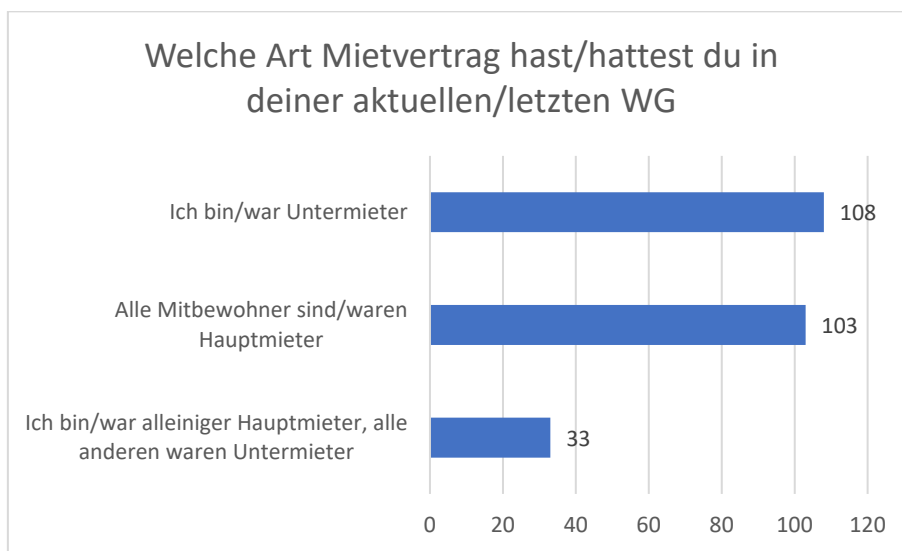


Abbildung 30: Vertragsart, n = 244

103 oder 42,2 % der Teilnehmer leben als einer der Hauptmieter nach dem Mitmietmodell (klassisches WG-Modell; siehe Kapitel 5.4.1). Die restlichen 141 oder 57,8 % der Befragten leben in einer WG, die auf einem Vertragsmodell mit Haupt- und Untermietern basiert (23,4 % von ihnen als Hauptmieter und 76,6 % von ihnen als Untermieter; siehe Kapitel 5.3.2).

Das zeigt, dass es mehr WGs mit Haupt- und Untermietern als nur mit Hauptmietern gibt, was zeigt, dass sowohl einige der Mieter, als auch der Vermieter die Problematik des Mitmietmodells kennen dürften (genauere Informationen hierzu bietet Kapitel 5).

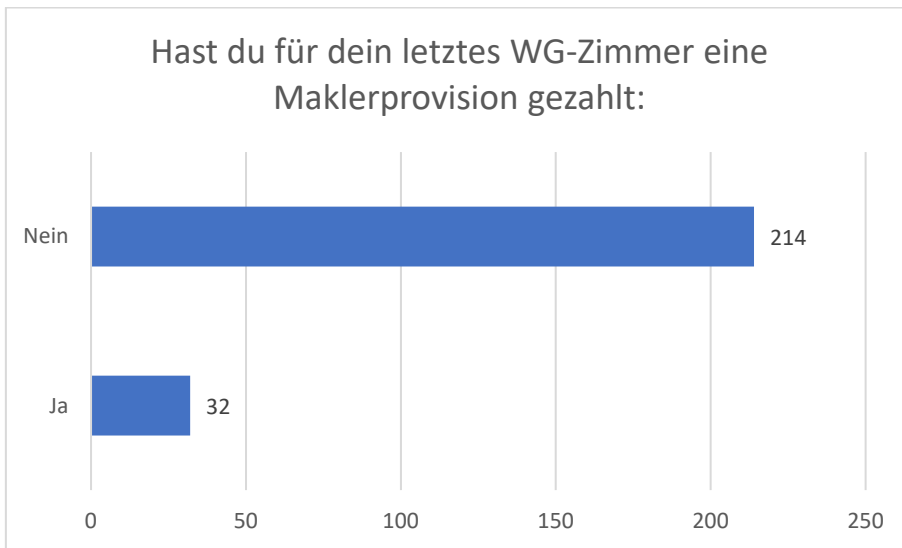


Abbildung 31: Maklerprovision, n = 246

Blickt man auf Abbildung 31 so sieht man, dass nur 32 oder 13 % der Befragten für ihr letztes WG-Zimmer Maklerprovision gezahlt haben. Das bedeutet, dass Makler in der Anmietung von WG-Zimmern nur eine untergeordnete Rolle spielen und wahrscheinlich nur beim ersten Anmieten der Wohnung in Erscheinung treten. Im Fall des Auszugs eines Mitbewohners müssten sich der Arbeit zur Nachbesetzung die Ausziehenden oder die Verbleibenden annehmen.

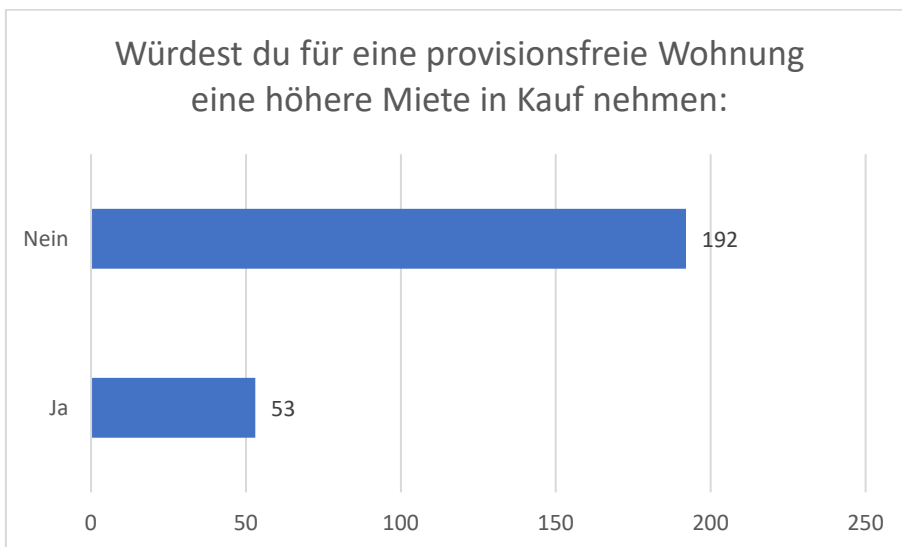


Abbildung 32: Provision und höhere Miete, n = 245

Von 245 Teilnehmern würden nur 53 oder 21,6 % eine höhere Miete in Kauf nehmen, um keine Maklerprovision zu zahlen (Obwohl es für die WG-Bewohner sehr wichtig ist, keine Maklerprovision zahlen zu müssen; siehe Kapitel 4.2.4; Abbildung 36).

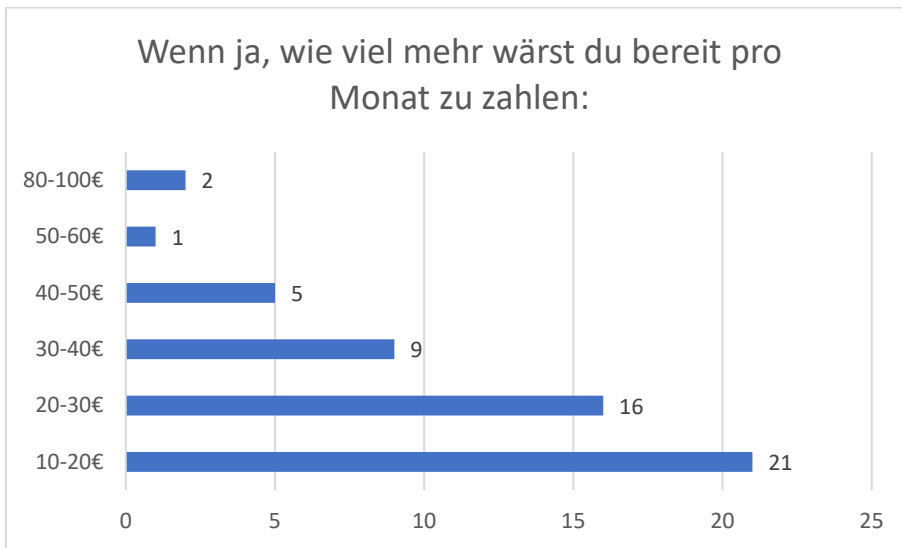


Abbildung 33: Aufpreis ohne Provision, n = 54

Anmerkung: Diese Frage wurde von einer Person falsch beantwortet, da hier die Stichprobengröße bei 54 liegt, obwohl nur 53 bei der vorherigen Frage mit „ja“ geantwortet haben. Zur Berechnung des Durchschnittspreises wurden die Mittelwerte der Antwortmöglichkeiten herangezogen und die 2 Nennungen von 80 bis 100 € als Ausreißer entfernt.

Der Großteil der Befragten ist nicht bereit mehr als 30 € pro Monat aufzuzahlen, durchschnittlich sind die Befragten bereit 25,2 € pro Monat mehr für eine provisionsfreie Wohnung zu zahlen (siehe Abbildung 34).

Das entspricht pro Jahr 302,4 €. Rechnet man nun mit einem Zimmerpreis von 500 € inkl. Betriebskosten und zwei Bruttomonatsmieten als Maklerprovision ergibt sich folgendes: Bis zu einer Verweildauer von drei Jahren und ca. drei Monaten stiege der Mieter finanziell besser aus, bliebe er länger, würde er mehr zahlen als mit Provision.

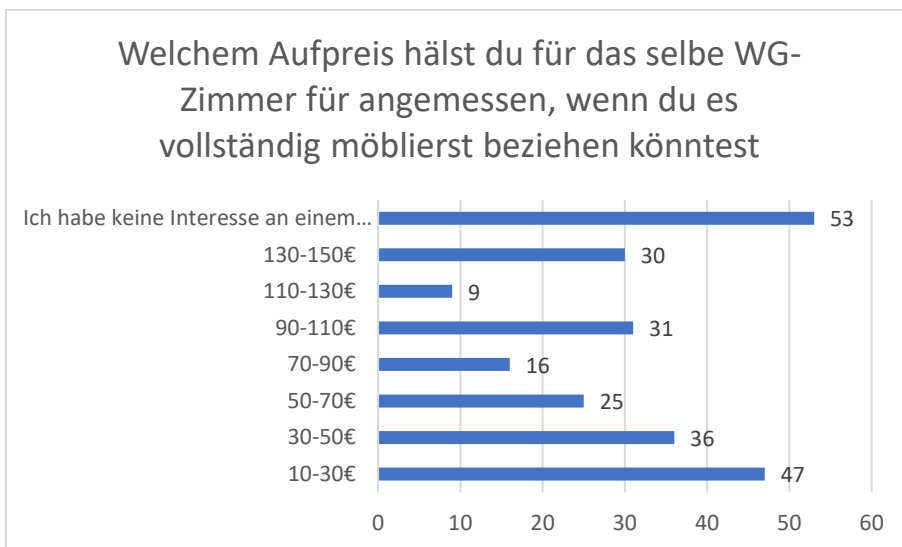


Abbildung 34: Möblierung, n = 247

*Anmerkung: Vollständig möbliert bedeutet: Bett, Kasten, Schreibtisch, Stuhl, Vorhänge. Vorausgesetzt wurde, dass die Möbel den Vorstellungen der Teilnehmer entsprechen. Zur Berechnung des Durchschnittspreises wurden die Mittelwerte der Antwortmöglichkeiten herangezogen.*

Nach Abbildung 34 haben nur 53 oder 21,5 % der 247 Befragten kein Interesse an einem möblierten Zimmer.

Die restlichen 194 Befragten akzeptieren durchschnittlich einen Aufpreis von 69,80 € für die Möblierung. Laut Diagramm wären 111 oder 57,2 % der 194 Teilnehmer, die eine Möblierung in Betracht ziehen bereit, mindestens 50 bis 70 € zu zahlen.

Möblierung ist besonders für die 29,7 % der Befragten, die maximal 12 Monate in einer WG verbringen (siehe Abbildung 26), als Option bzw. Herausstellungsmerkmal denkbar, da es den Aufwand des Siedelns erheblich reduziert und es von vornherein nicht notwendig ist, eine Zimmereinrichtung anzuschaffen.

#### 4.2.4 Wohlfühlfaktoren

In diesem Kapitel werden die „Wohlfühlfaktoren“ der Mieter abgefragt. Die Teilnehmer konnten verschiedene Aspekte mit Punkten von 0 bis 10 bewerten, um ihnen eine Wichtigkeit zuzuweisen. Es werden die einzelnen Antwortmöglichkeiten angegeben, sowie deren Durchschnittswert und der Prozentsatz an Befragten, der mindestens 8 Punkte vergeben hat.

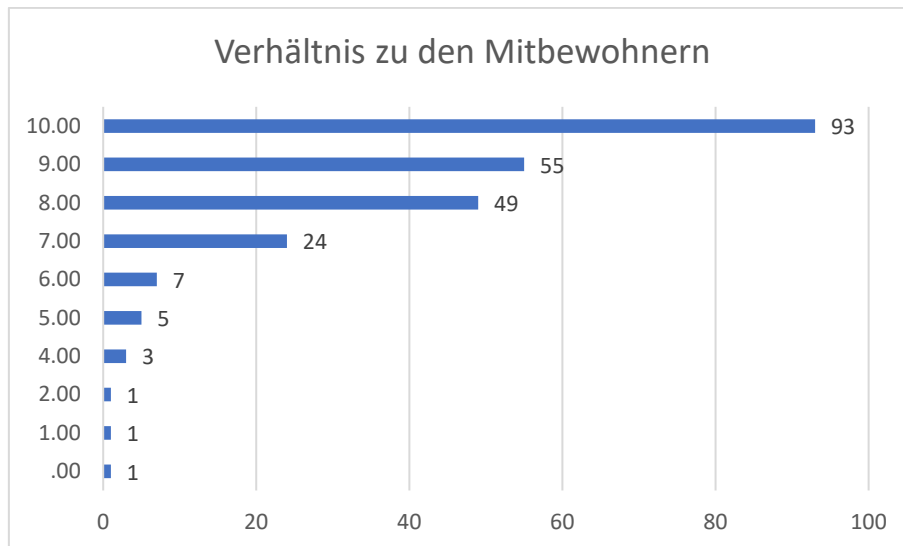


Abbildung 35: Verhältnis zu den Mitbewohnern, n = 239

Durchschnittlich vergeben die Teilnehmer 8,65 Punkte für das Verhältnis zu ihren Mitbewohnern, was es zum wichtigsten Faktor macht. 82,4 % der Befragten vergeben bei dieser Frage mindestens 8 Punkte (siehe Abbildung 35).

Dieses Ergebnis überrascht nicht, da schon ca. 57 % der Teilnehmer angeben, dass sie lieber gemeinsam als allein wohnen (siehe Kapitel 4.2.2). Das bestätigt, dass der soziale Aspekt in WGs sehr ausgeprägt ist und lässt im Rückschluss die Vermutung zu, dass ein schlechtes Verhältnis zu den Mitbewohnern wohl einen Hauptgrund für das Verlassen der WG darstellt.

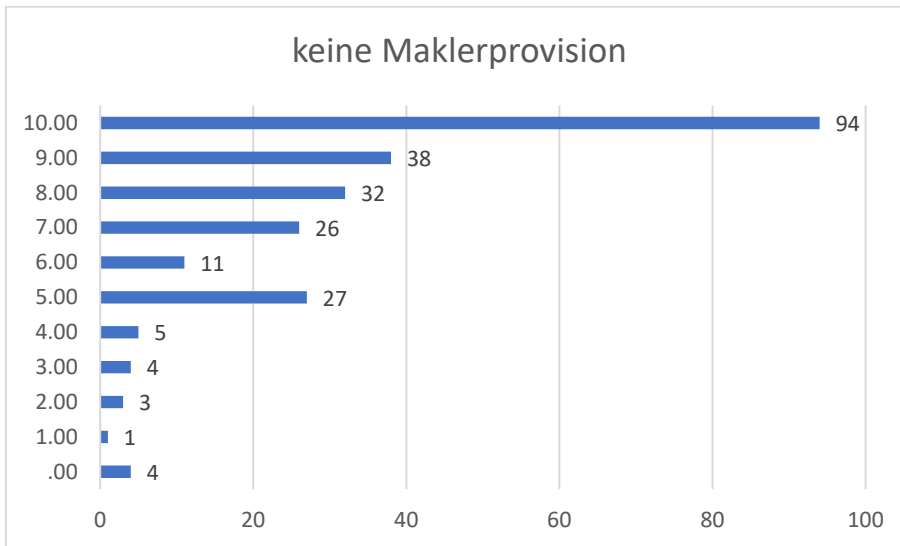


Abbildung 36: keine Maklerprovision, n = 245

Laut Abbildung 36 erachten es die Teilnehmer durchschnittlich als zweitwichtigstes Kriterium, keine Maklerprovision zahlen zu müssen. Im Durchschnitt werden 8 Punkte vergeben (66,9 % der Teilnehmer vergeben mindestens 8 Punkte). Obwohl es den Befragten so wichtig ist, keine Maklerprovision zu zahlen, ist dennoch nur eine kleinere Gruppe bereit einen Aufpreis zu zahlen, damit sie nicht gezahlt werden muss (siehe Kapitel 4.2.3). Daraus lässt sich schließen, dass die Befragten hier Kosten sparen wollen.

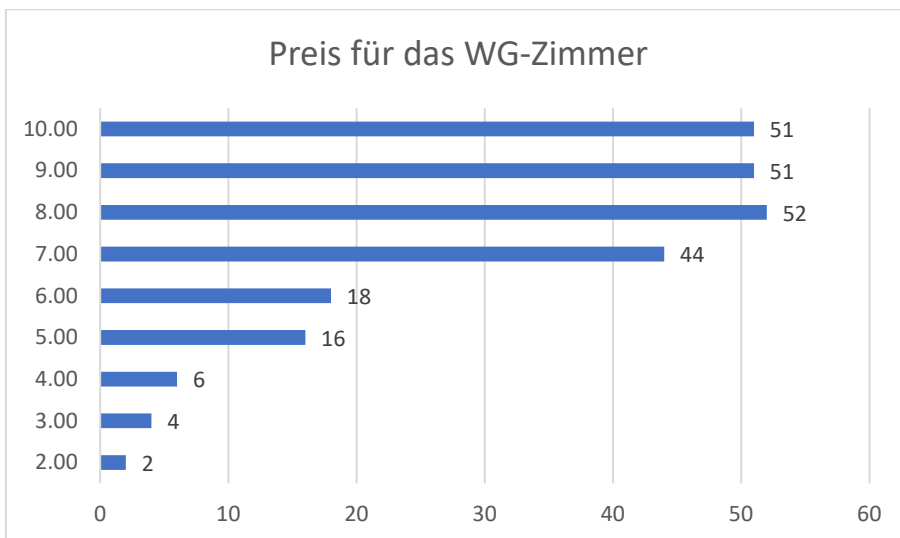


Abbildung 37: Preis für das WG-Zimmer, n = 244

An dritter Stelle für die Teilnehmer steht der Preis (siehe Abbildung 37), den sie für ein WG-Zimmer zahlen müssen: Im Schnitt werden hier 7,87 Punkte vergeben, 63,1 % vergeben mindestens 8 Punkte in dieser Kategorie.

Auch dieses Ergebnis ist wie erwartet, da knapp 81 % finanzielle Gründe als einen Hauptgrund für eine WG nennen (siehe Kapitel 4.2.2).

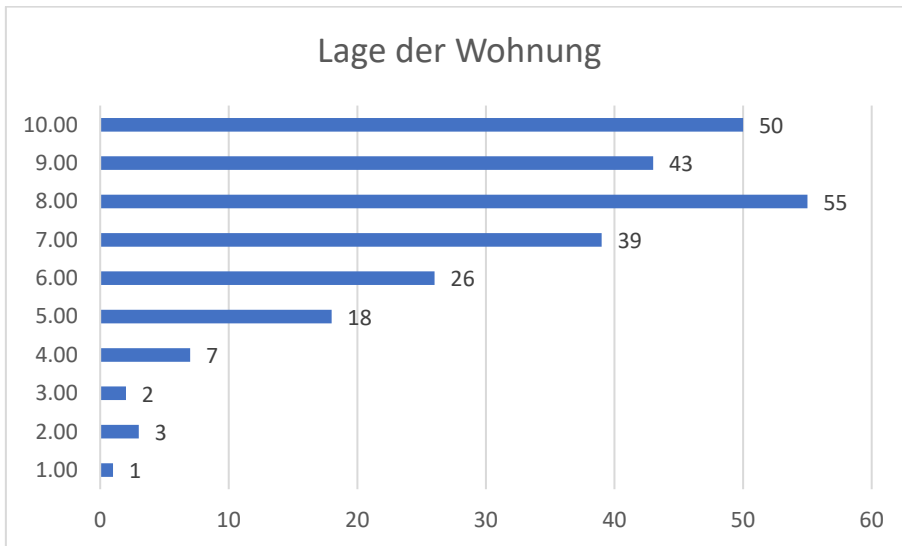


Abbildung 38: Lage der Wohnung, n = 244

Ebenfalls zu den wichtigsten Faktoren für die Umfrageteilnehmer gehört die Lage der Wohnung (siehe Abbildung 38): Die Teilnehmer vergeben durchschnittlich 7,73 Punkte und 60,7 % von ihnen bewerteten diesen Punkt mit einer Wichtigkeit von mindestens 8.

Die Lage der Wohnung ist hier so definiert, dass der Befragte angeben soll, wie wichtig es ihm ist dort zu wohnen, wo er wohnen will: z.B. in der Nähe zu Ausbildungs- oder Arbeitsplatz oder einfach in dem Stadtteil, den sie oder er bevorzugt.

Damit ist den Befragten die Lage der Wohnung nur unbedeutend unwichtiger als der Preis, woraus sich schließen lässt, dass eine sehr gute Lage wohl auch einen gewissen Aufpreis rechtfertigt.

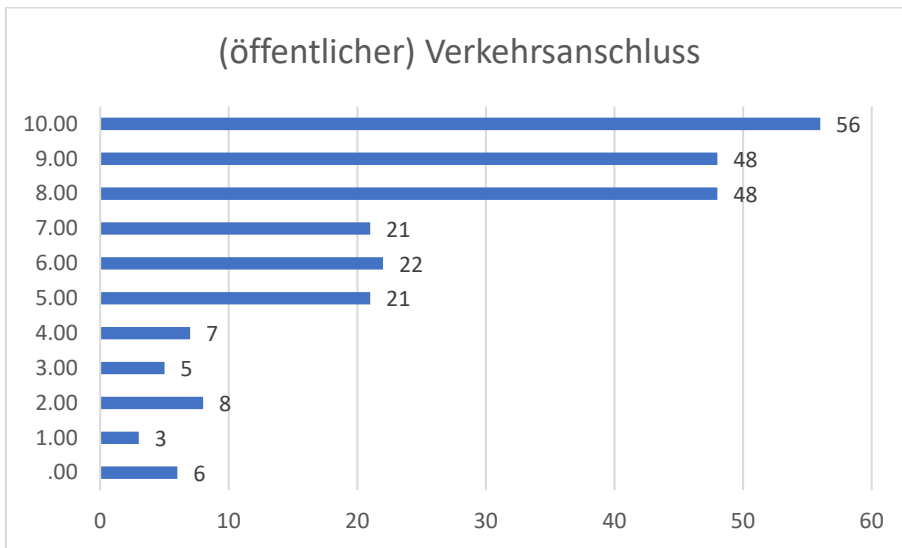


Abbildung 39: Verkehrsanschluss, n = 245

Unter Verkehrsanschluss wird die Verfügbarkeit von öffentlichen Verkehrsmitteln, Parkplätzen und dergleichen verstanden. Die durchschnittliche Punkteanzahl beträgt hier 7,44, wobei 62 % der Befragten mindestens 8 Punkte vergeben (siehe Abbildung 39). Damit ist der Verkehrsanschluss ebenfalls ein zentrales Kriterium für die WG-Bewohner.

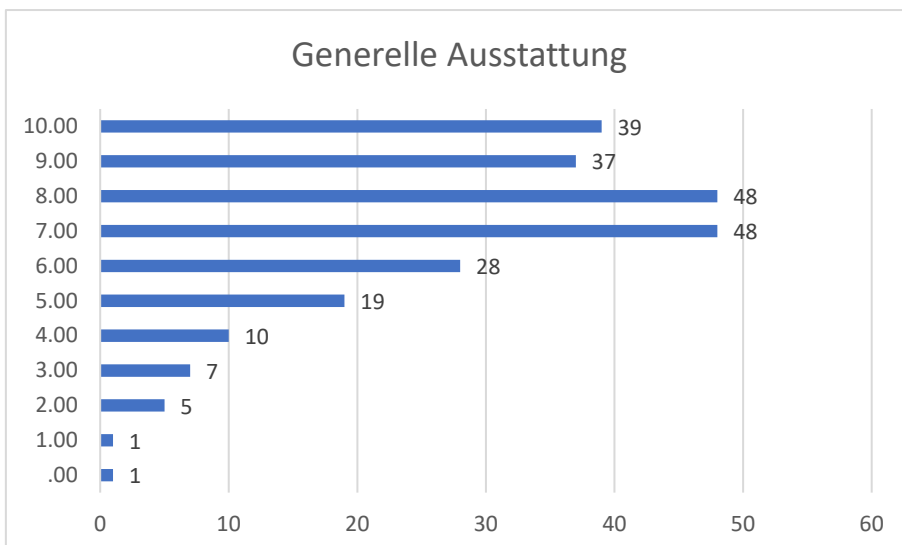


Abbildung 40: Generelle Ausstattung, n = 243

Die generelle Ausstattung umfasst u.a. folgende Punkte: ordentliche Küche, Geschirrspüler, Waschmaschine, Abstellraum. Die Teilnehmer vergeben hierfür im Schnitt 7,32 Punkte. 51 % vergeben mindestens 8 Punkte (siehe Abbildung 40).

Das zeigt, dass nicht nur die „äußeren“ Werte der Wohnung (Verkehrsanschluss, Lage) stimmen müssen, sondern auch den „inneren“ Werten große Beachtung geschenkt wird.



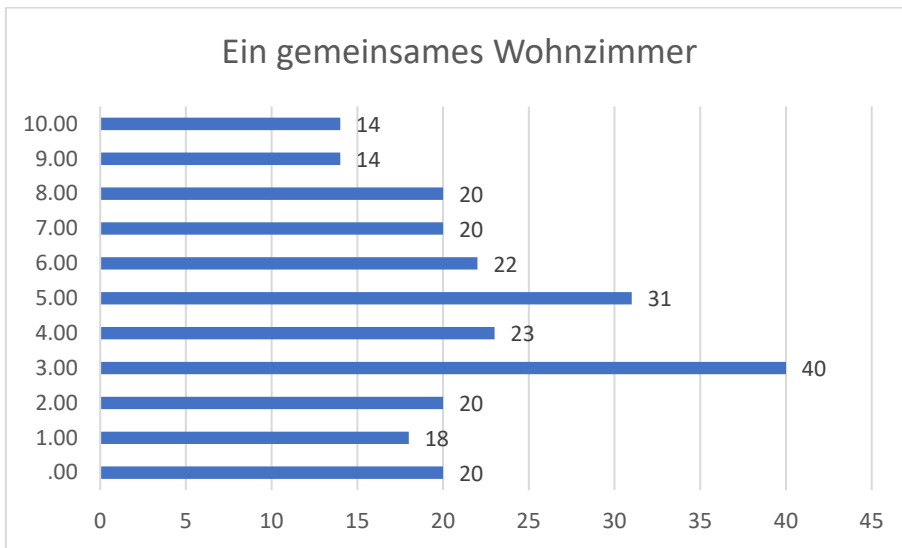


Abbildung 41: gemeinsames Wohnzimmer, n = 242

Sieht man sich Abbildung 41 an, so sieht man, dass den Teilnehmern jedoch ein gemeinsames Wohnzimmer nicht so wichtig ist: Durchschnittlich werden hier 4,64 Punkte verteilt und nur 19,8 % vergeben 8 oder mehr Punkte.

Man sieht an dieser Stelle, dass Gemeinschaft für die Befragten zwar sehr wichtig ist (siehe Tabelle 14), dass sie dafür dennoch keinen gemeinsamen Raum benötigen. Ein Grund dafür ist möglicherweise, dass ein zusätzliches Wohnzimmer natürlich auch eine Kostenposition darstellt.

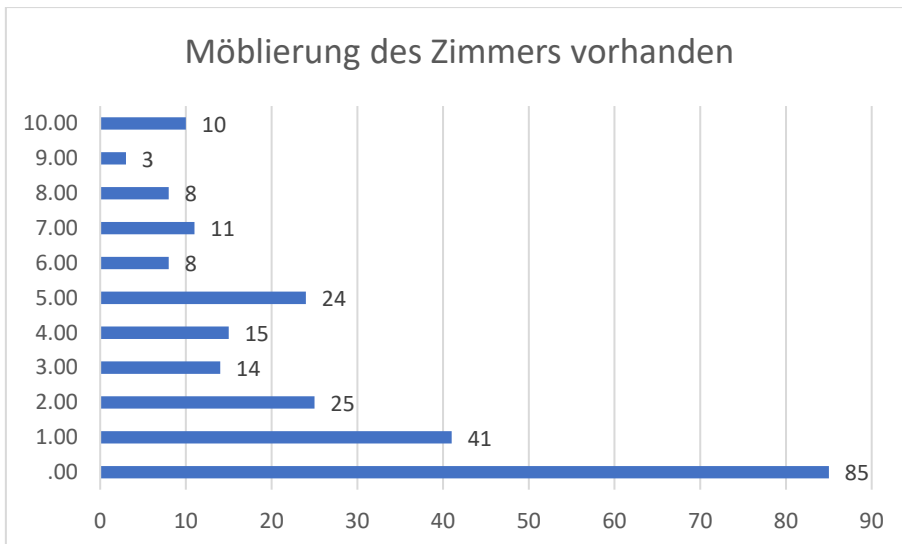


Abbildung 42: Möblierung, n = 244

Den Teilnehmern ist eine vorhandene Möblierung des Zimmers am unwichtigsten: Sie erhält im Schnitt nur 2,58 Punkte und nur 8,6 % vergeben 8 oder mehr Punkte.

Ein Großteil der WG-Mieter ist daher zwar bereit für ein gut möbliertes Zimmer aufzuzahlen (siehe Abbildung 34), erachten eine vorhandene Möblierung jedoch nicht als wichtigen Aspekt für die Auswahl einer WG.

Nun werden die gesammelten Ergebnisse nochmals übersichtlich in einem Diagramm dargestellt:

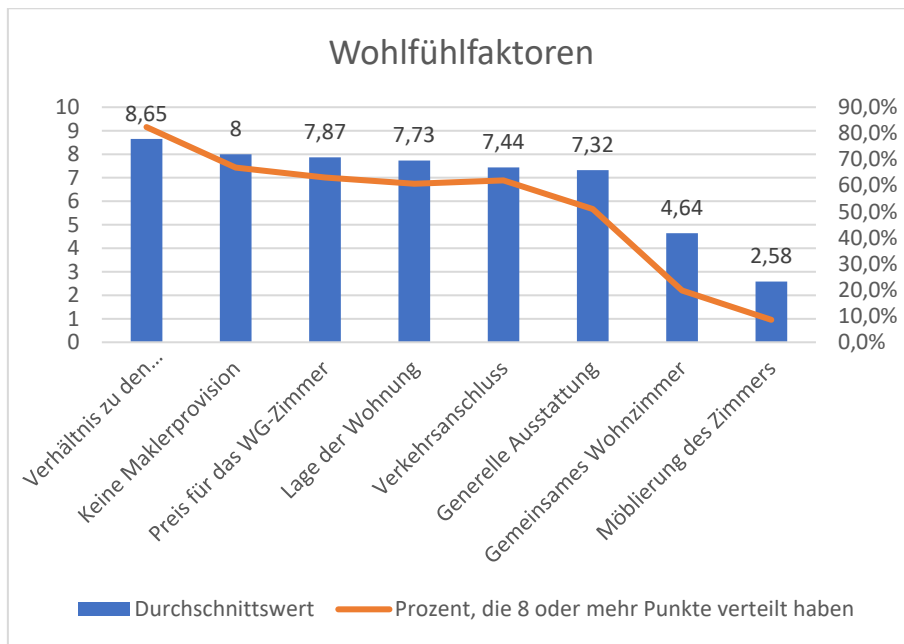


Abbildung 43: Übersicht Wohlfühlfaktoren

Zum Abschluss dieses Unterkapitels wird eine Reihung der wichtigsten Faktoren für die Umfrageteilnehmer angeführt (siehe Abbildung 43). Dabei konnten die Teilnehmer ihre drei wichtigsten Faktoren nochmals vom ersten bis zum dritten Platz reihen, um einen tieferen Einblick in die persönliche Relevanz einzelner Punkte für die Teilnehmer zu erhalten.

Grund dafür ist, dass bei einer reinen Punktebewertung dazu tendiert werden könnte bei zu vielen (persönlich) wichtigen Aspekten die Maximalpunktzahl (oder eine sehr hohe Punktzahl generell) zu verteilen.

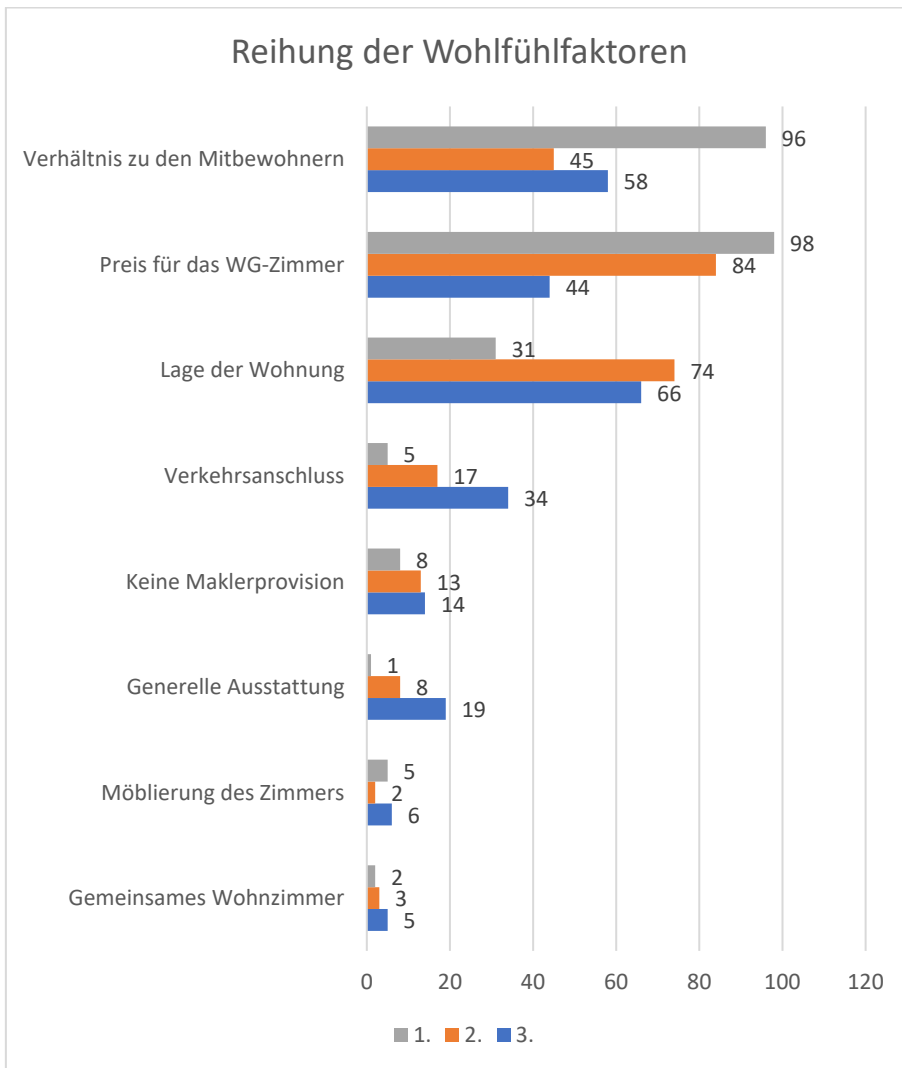


Abbildung 44: Reihung der Wohlfühlfaktoren, n = 246

Nun wird die Summe der Nennungen (1. plus 2. plus 3.) mit dem Anteil an Antworten, die den jeweiligen Aspekt mit mindestens 8 bewertet haben, verglichen, um zu sehen, ob eine Homogenität innerhalb der diesbezüglichen Testfragen besteht:

Faktor	Top-3-Nennungen	Prozent Top-3-Nennungen	Prozent mit mindestens 8 bewertet
Verhältnis zu den Mitbewohnern	199	80,9 %	82,4 %
Keine Maklerprovision	35	14,2 %	66,9 %
Preis für ein WG-Zimmer	226	91,9 %	63,1 %
Lage der Wohnung	171	69,5 %	60,7 %

Verkehrsanschluss	56	22,8 %	62,0 %
Generelle Ausstattung	28	11,4 %	51,0 %
Gemeinsames Wohnzimmer	10	4,1 %	19,8 %
Möblierung des Zimmers	13	5,3 %	8,6 %

Tabelle 15: Wohlfühlfaktoren

Aus Abbildung 44 und Tabelle 15 können nun folgende abschließenden Erkenntnisse gewonnen werden:

Die mit Abstand wichtigsten Kriterien für eine WG sind für die Befragten:

1. Preis des WG-Zimmers
2. Verhältnis zu den Mitbewohnern
3. Lage der Wohnung

Folgende Punkte sind für diese drei Aspekte erwähnenswert:

- Obwohl deutlich mehr Teilnehmer dem Verhältnis zu den Mitbewohnern eine höhere Bewertung (von 8 oder mehr Punkten) geben als dem Preis des WG-Zimmers, ist der Preis trotzdem öfter in den Top-3 (vor allem am zweiten Platz) vertreten. Das bedeutet, dass nun doch der Preis das absolut wichtigste Kriterium darstellt.
- Das Verhältnis zu den Mitbewohnern hat sowohl in der Reihung als auch Bewertung einen sehr hohen Stellenwert.
- Die Lage der Wohnung ist der einzige angeführte Aspekt, der mehr Top-3-Nennungen als Bewertungen von 8 oder mehr erreicht. Diese Tatsache unterstreicht nochmals die Wichtigkeit der Lage für die Teilnehmer.

Sehr interessant ist auch die Divergenz der Top-3-Nennungen und der Bewertung vom Wunsch der Befragten, keine Maklerprovision zahlen zu müssen: Obwohl er am zweithäufigsten 8 oder mehr Punkte erreicht, wird er nur in 14,2 % der Fälle als einer der Top-3-Gründe für eine WG genannt. Eine Begründung für diesen Unterschied dürfte in der Tatsache liegen, dass Makler mittlerweile ein schwieriges Verhältnis zu (jungen) Mietern haben, da sie wohl so weit als möglich darauf achten, nicht unnötig eine Provision zahlen zu müssen, wenn es Angebote gibt, die bis auf diese Kostenposition ähnlich sind.

Zum Verkehrsanschluss ist zu sagen, dass dieser eigentlich einen Teilaspekt der Lage der Wohnung darstellt. Trotzdem ist er die vierthäufigste Top-3-Nennung.

Die restlichen drei Faktoren sind nur für sehr kleine Teile der Befragten von großer Relevanz: Einzig die generelle Ausstattung weist von ihnen eine hohe Punktebewertung aus. Die Schlussfolgerung daraus ist, dass

sie einen Bonus, der die Entscheidung zwischen zwei sonst sehr ähnlichen Angeboten erleichtert, darstellt.

Die folgenden Unterkapitel beschäftigen sich mit den stadtbezogenen Ergebnissen.

### 4.3 Umfrage Wien

In diesem Unterkapitel werden Umfrageergebnisse, die sich auf die Stadt Wien beziehen, diskutiert. Wie bereits eingangs in diesem Kapitel erwähnt, wurde diese Umfrage auf Deutsch und Englisch durchgeführt: Aus diesem Grund sind die Diagramme des Wiener Teils in englischer Ausführung angeführt.

Die Stichprobengröße für Wien beträgt 67.

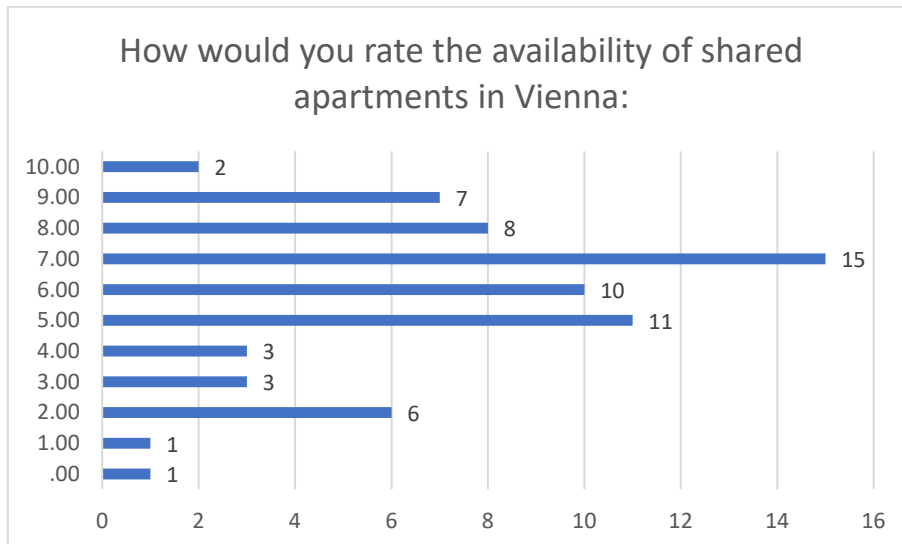


Abbildung 45: Verfügbarkeit Wien, n = 67

Die Teilnehmer bewerten die Verfügbarkeit von WG-Zimmern in Wien durchschnittlich mit 5,99, wobei 65,7 % eine Bewertung zwischen 5 und 8 vergeben (siehe Abbildung 45; 0 bedeutet: sehr schlechte Verfügbarkeit; 10 bedeutet: sehr gute Verfügbarkeit). Daraus kann geschlossen werden, dass noch genug Potential für ein höheres Angebot vorhanden ist.

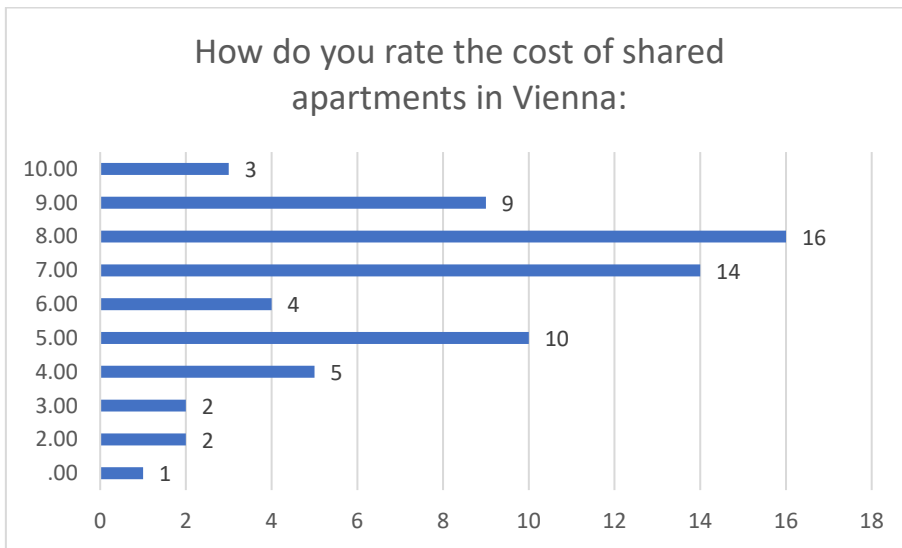


Abbildung 46: Kosten Wien, n = 66

Die Kostensituation für WG-Zimmer in Wien wird in Abbildung 46 von den Befragten etwas anders eingeschätzt: Durchschnittlich werden die Kosten mit 6,68 bewertet, jedoch wählen 59,1 % der Befragten einen Wert zwischen 7 und 9. Die Teilnehmer also sind nicht vollkommen unzufrieden mit der Situation, sind aber der Meinung, dass die Kosten recht hoch sind.

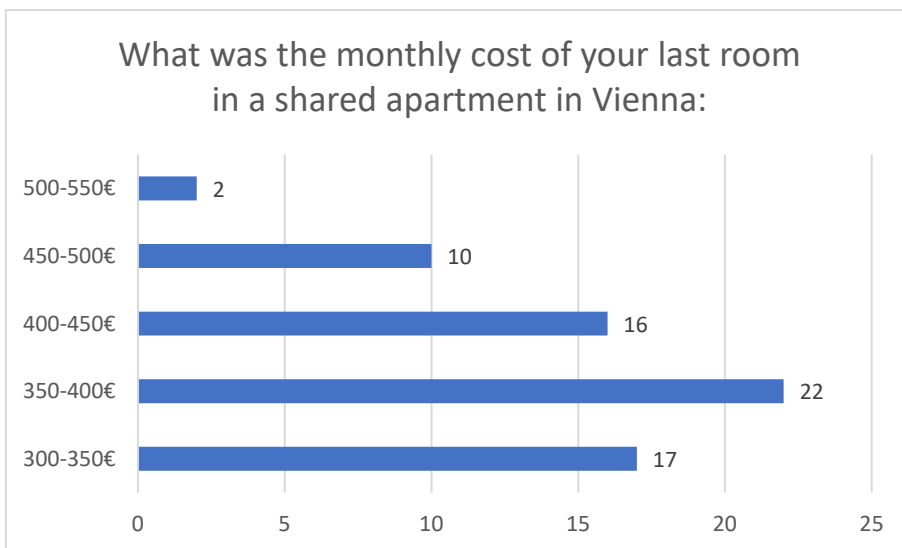


Abbildung 47: Monatliche Miete Wien, n = 67

Laut Umfrage (siehe Abbildung 47) zahl(t)en die Umfrageteilnehmer durchschnittlich 394 € Warmmiete für ihr letztes Zimmer.

Der Großteil (82,1 %) zahlt dabei zwischen 300 und 450 €.

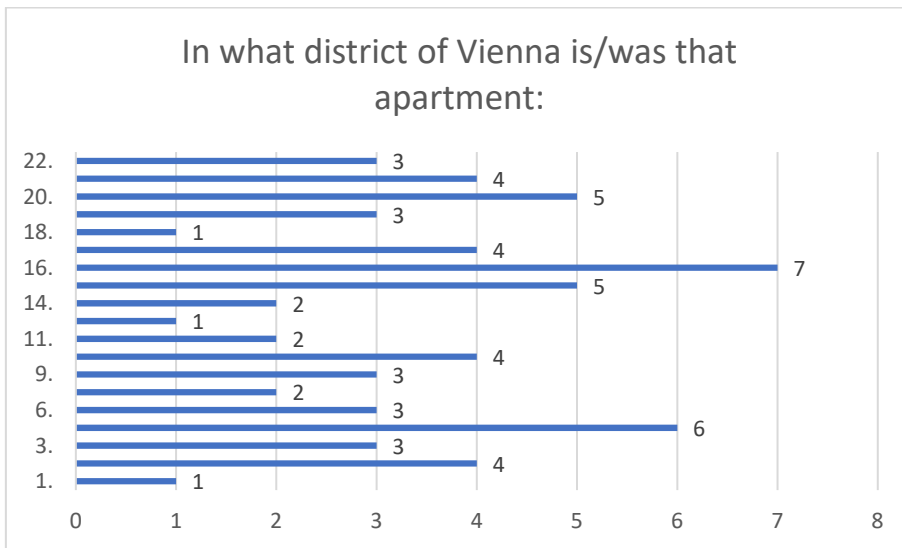


Abbildung 48: Lage des letzten Zimmers, n = 63

Der Vollständigkeit halber wurde der Bezirk, in dem das letzte Apartment der Befragten war, abgefragt (siehe Abbildung 48).

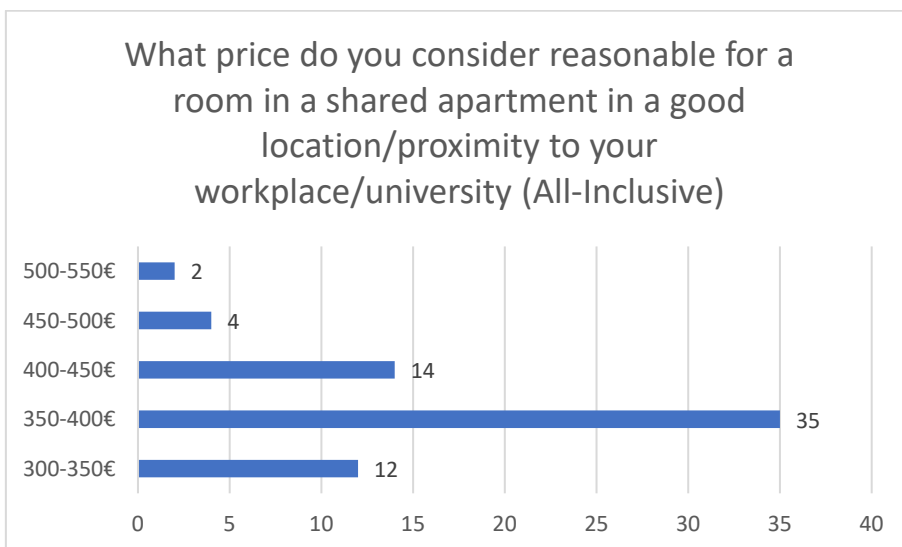


Abbildung 49: Preisvorstellung Mieter Wien, n = 67

Im Schnitt sind die Teilnehmer bereit 387 € Gesamtmiete für ihr Wunsch-WG-Zimmer zu bezahlen, wobei 52,2 % bereit sind 350 bis 400 € pro Monat zu investieren (siehe Abbildung 49).

Dieses Ergebnis ist zweierlei Hinsicht interessant:

1. Die Preise für die aktuellen Zimmer unterscheiden sich nur um 7 € (+1,8 %) von den Preisen, die die Teilnehmer für ihr Wunschzimmer zahlen würden.
2. Wien wird zwar als teuer eingeschätzt, aber die Teilnehmer sind bereit diese Preise auch zu bezahlen.

Daraus kann geschlossen werden, dass entweder die aktuellen Wohnungen der Befragten nicht ganz deren Vorstellungen entsprechen, oder, dass die Kostensituation doch nicht so drastisch eingestuft wird (Vergleicht man diese Werte mit den Mietpreisen in Wien generell aus Kapitel 3.4.2 und Kapitel 3.4.3, so ist zu erkennen, dass die bewohnten WGs im Vergleich zur Single-Wohnung sehr günstig sind).

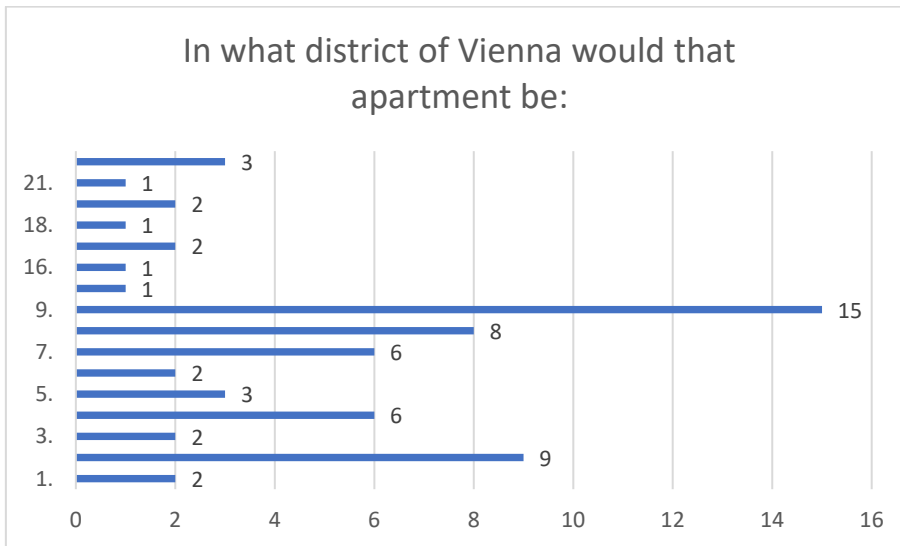


Abbildung 50: Lage Wunschapartment Wien, n = 64

Vergleicht man Abbildung 50 mit Abbildung 48, so kann man erkennen, dass wohl eher erstere Schlussfolgerung zutreffend ist: Die Wunschapartments der Umfrageteilnehmer liegen näher am Zentrum als deren aktuelle Apartments. Besonders der 2., 8. Und 9. Bezirk sind Lagen, die die Teilnehmer ansprechen.

#### 4.4 Umfrage Innsbruck

In diesem Unterkapitel werden Umfrageergebnisse, die sich auf die Stadt Innsbruck beziehen, diskutiert.

Die Stichprobengröße beträgt 63.



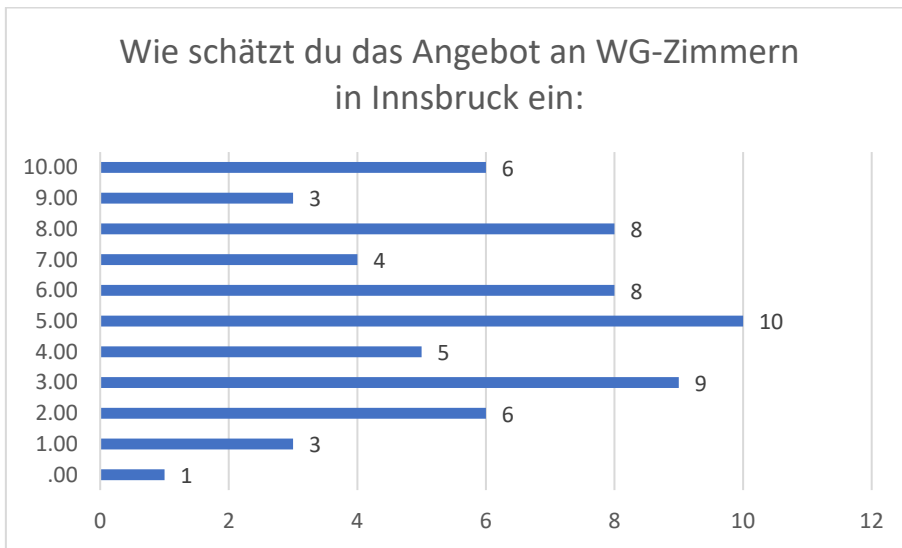


Abbildung 51: Verfügbarkeit Innsbruck, n = 61

Das Angebot an WG-Zimmern in Innsbruck wird von den Teilnehmern durchschnittlich mit 5,38 bewertet. Dabei werden fast alle Bewertung öfter verwendet und es gibt keinen Teilbereich, der einen Großteil der Befragten auf sich vereint (siehe Abbildung 51).

Da viele Teilnehmer nur 6 oder weniger Punkte vergeben haben, kann daraus geschlossen werden, dass es noch (großen) Raum für ein Mehrangebot gibt.

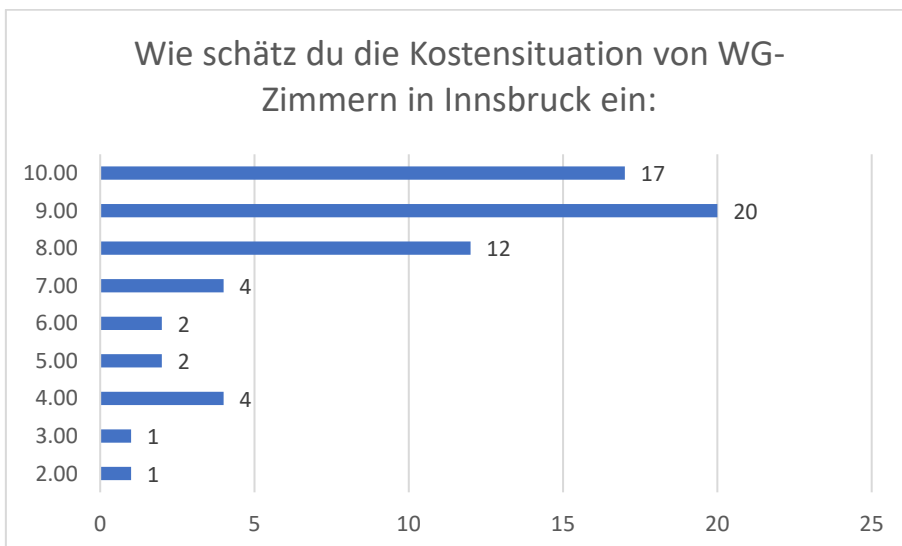


Abbildung 52: Kosten Innsbruck, n = 63

Ein deutlich klareres Bild zeigt die Einschätzung der Kostensituation in Abbildung 52: Hier werden im Schnitt 8,21 Punkte vergeben und 77,78 % der Teilnehmer vergeben mindestens 8 Punkte.

Die Befragten sind sich zum Großteil einig, dass WG-Zimmer (wie wohl Miete generell) in Innsbruck sehr teuer sind. Da auch das Angebot als sehr

gering eingestuft wird, könnte dessen Erhöhung zu einem niedrigeren Preis beitragen.

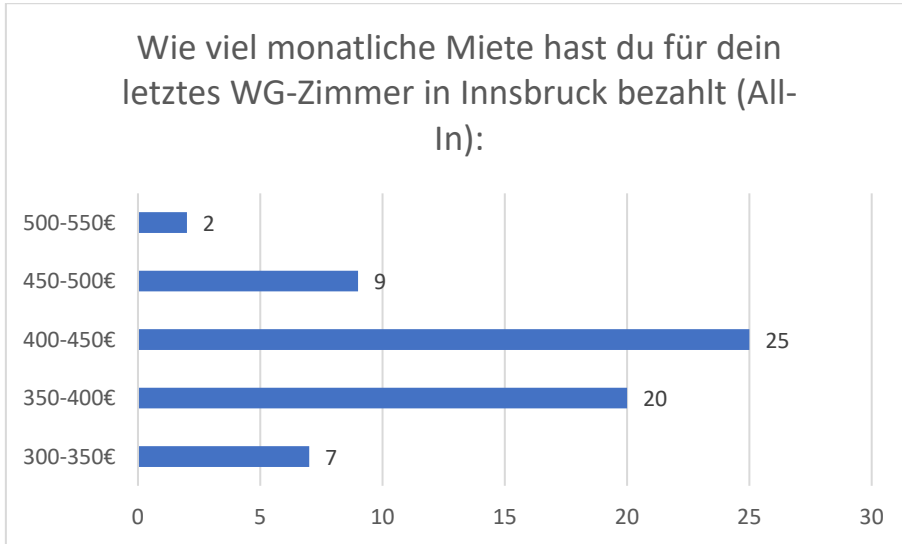


Abbildung 53: Monatliche Miete Innsbruck, n = 63

Durchschnittlich zahlen die Befragten in Innsbruck 408 € Gesamtmiete für ihr WG-Zimmer, wobei 71,4 % zwischen 350 und 450 € zahlen (siehe Abbildung 53).

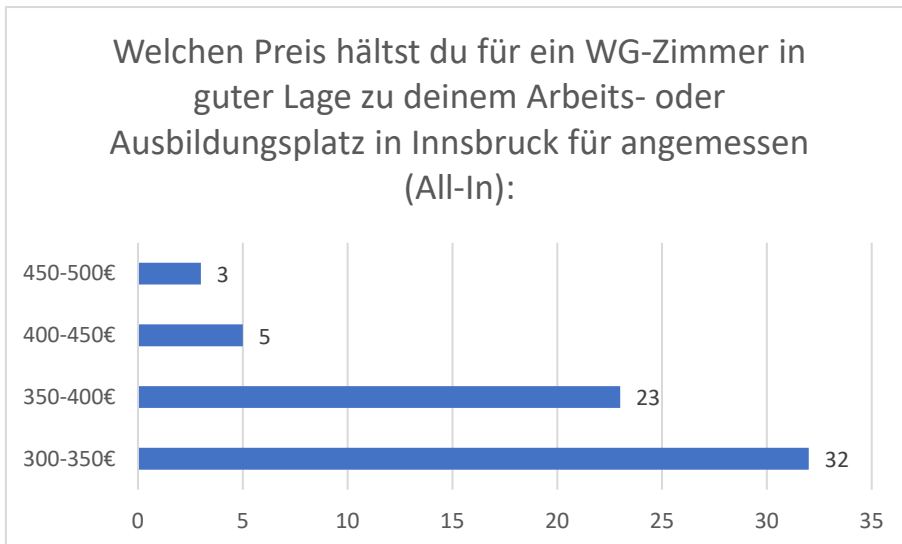


Abbildung 54: Preisvorstellungen Mieter Innsbruck, n = 63

Für ihr Wunschzimmer wären die Teilnehmer bereit 358 € zu zahlen. Das sind 50 € oder 12,25 % weniger als sie für ihr aktuelles WG-Zimmer zahlen müssen.

Das zeigt sehr deutlich, dass WG-Zimmer in den Augen der Mieter substanziell zu teuer sind.

#### 4.5 Umfrage Salzburg

In diesem Unterkapitel werden Umfrageergebnisse, die sich auf die Stadt Salzburg beziehen, diskutiert.

Die Stichprobengröße beträgt 61.

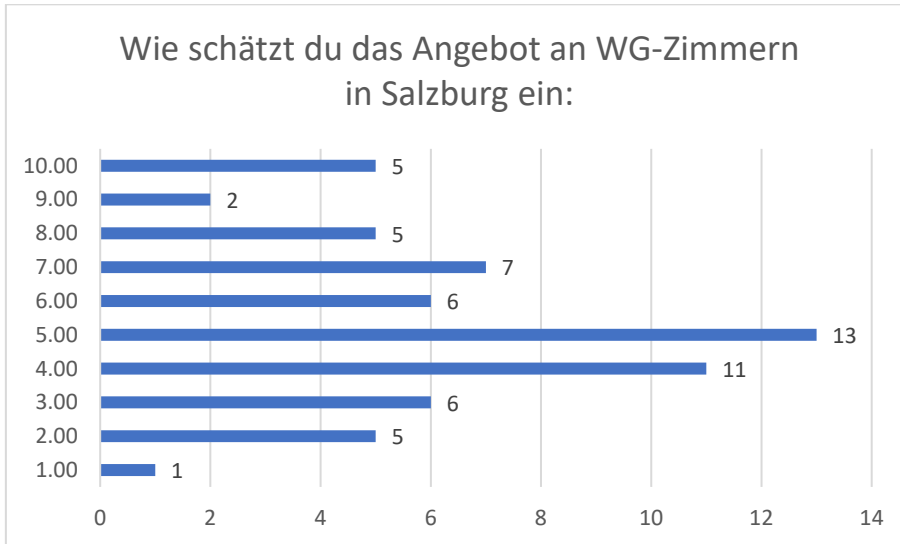


Abbildung 55: Verfügbarkeit Salzburg, n = 61

Der Verfügbarkeit von WG-Zimmern in Salzburg wird ähnlich schlecht bewertet wie in Innsbruck: Durchschnittlich werden 5,43 Punkte vergeben, wobei 49,2 % 4 bis 6 Punkte auswählen (siehe Abbildung 55).

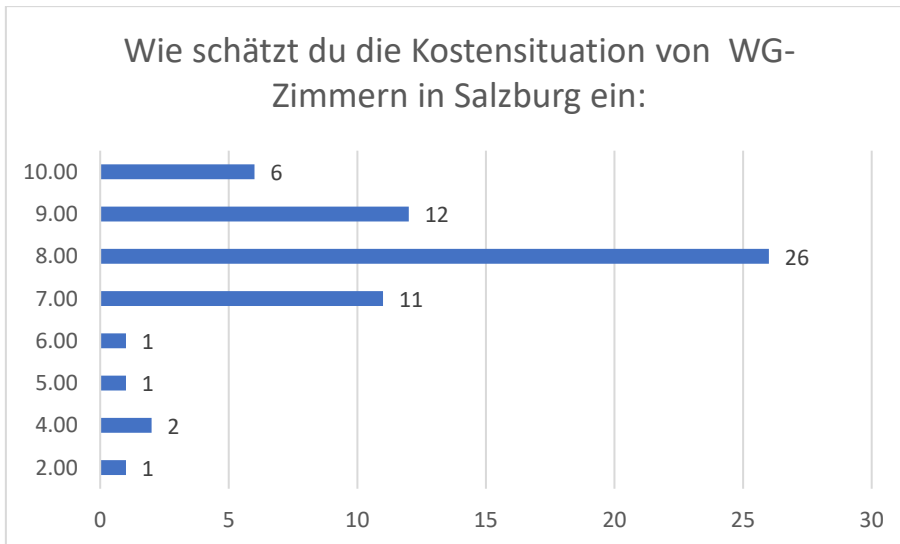


Abbildung 56: Kosten Salzburg, n = 60

Wie aus dem Diagramm in Abbildung 56 zu erkennen ist, zeigt sich bei der Kostensituation ein klarer Fokus auf die höheren Punktezahlen: Im Schnitt vergeben die Teilnehmer 7,9 Punkte, 81,67 % bewerten die Kostensituation mit 7 bis 9 Punkten.

Wie auch in Innsbruck sind die Mieter daher nicht mit den hohen Kosten zufrieden.

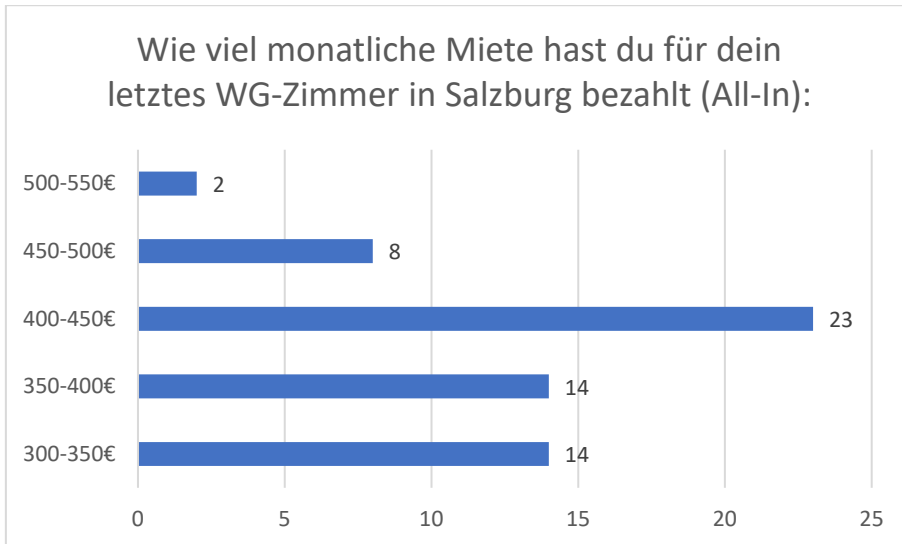


Abbildung 57: Monatliche Kosten Salzburg, n = 61

Durchschnittlich zahlt ein Teilnehmer 400 € für sein WG-Zimmer, wobei 60,66 % zwischen 350 und 450 € liegen (siehe Abbildung 57).

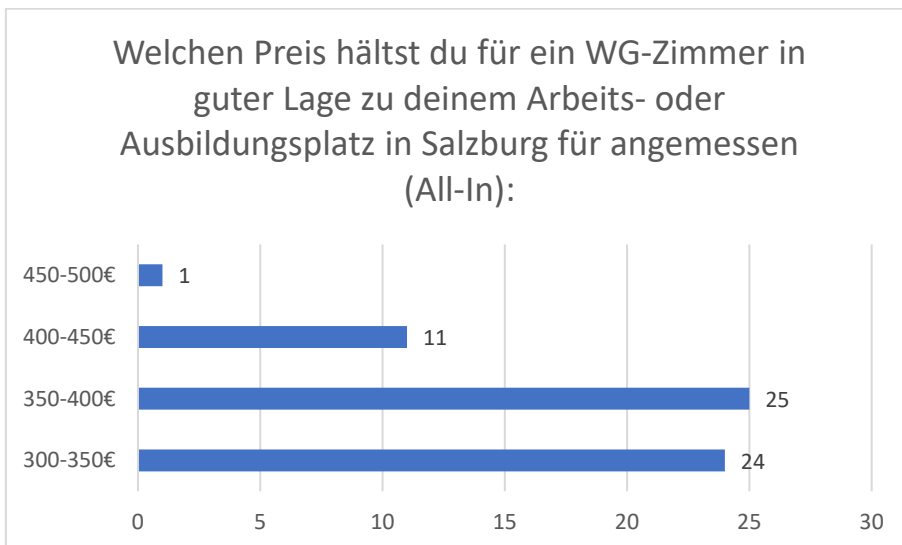


Abbildung 58: Preisvorstellung Mieter Salzburg, n = 61

Auch hier zeigt sich ein ähnliches Bild wie in Innsbruck: Die Teilnehmer möchten mit 366 € im Schnitt 34 € oder 8,5 % weniger bezahlen als sie es aktuell tun. 80,33 % von ihnen wollen nicht mehr als 400 € investieren.

#### 4.6 Umfrage Graz

In diesem Unterkapitel werden Umfrageergebnisse, die sich auf die Stadt Graz beziehen, diskutiert.

Die Stichprobengröße beträgt 56.

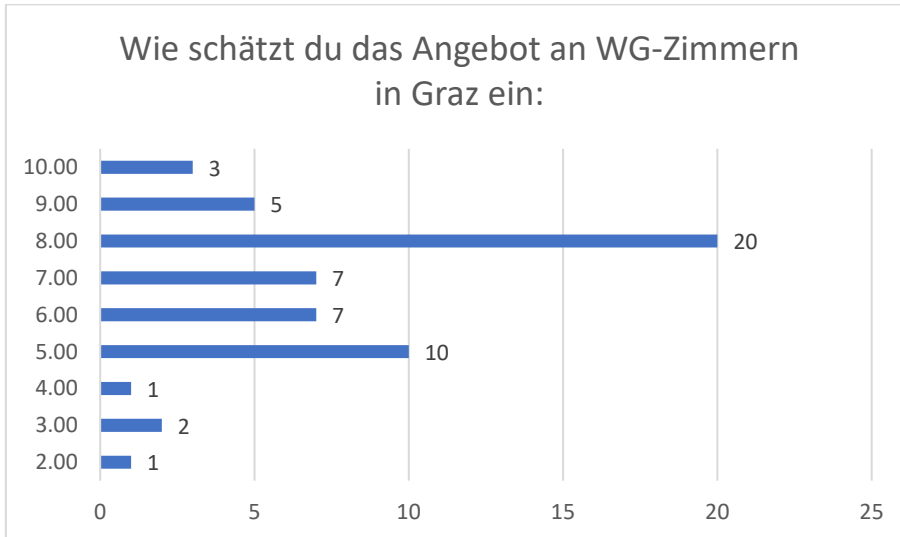


Abbildung 59: Verfügbarkeit Graz, n = 56

In keiner anderen Stadt der Umfrage wird das Angebot so gut wie in Graz bewertet (siehe Abbildung 59): Im Schnitt werden 6,93 Punkte vergeben. 60,7 % von ihnen bewerten die Situation mit 6 bis 8 Punkten.

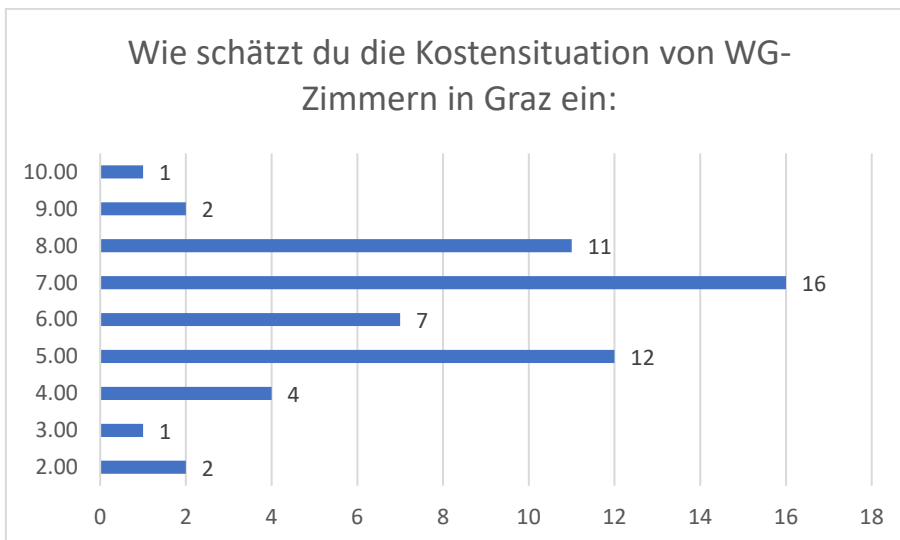


Abbildung 60: Kosten Graz, n = 56

Auch auf der Kostenseite sind die Grazer WG-Mieter laut Abbildung 65 zufriedener als ihre Kollegen: Sei bewerten die Kostensituation im Schnitt mit 6,3 Punkten, wobei ebenfalls 60,7 % 6 bis 8 Punkte vergeben.

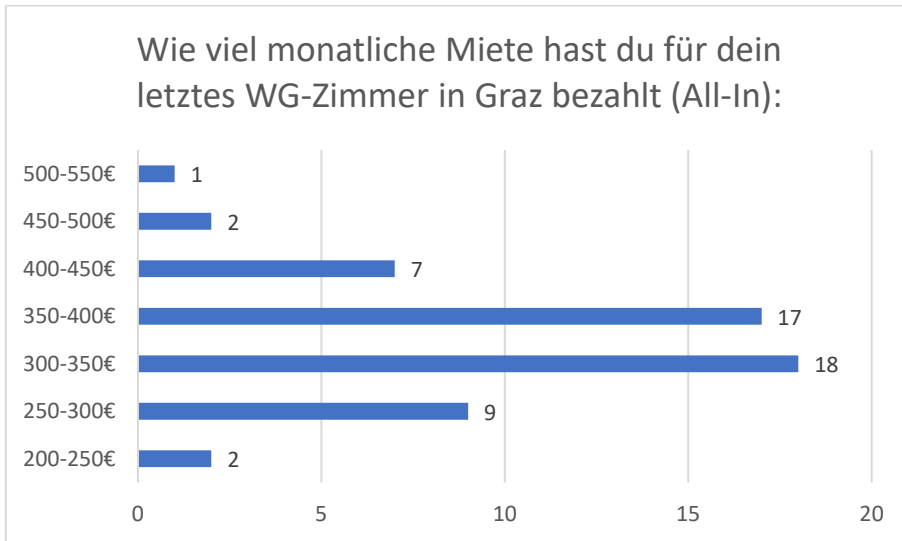


Abbildung 61: Monatliche Kosten Graz, n = 56

Die Teilnehmer zahlen im Schnitt 350 € für ihr WG-Zimmer in Graz. 62,5 % von ihnen zahlen zwischen 300 und 400 € (siehe Abbildung 61).

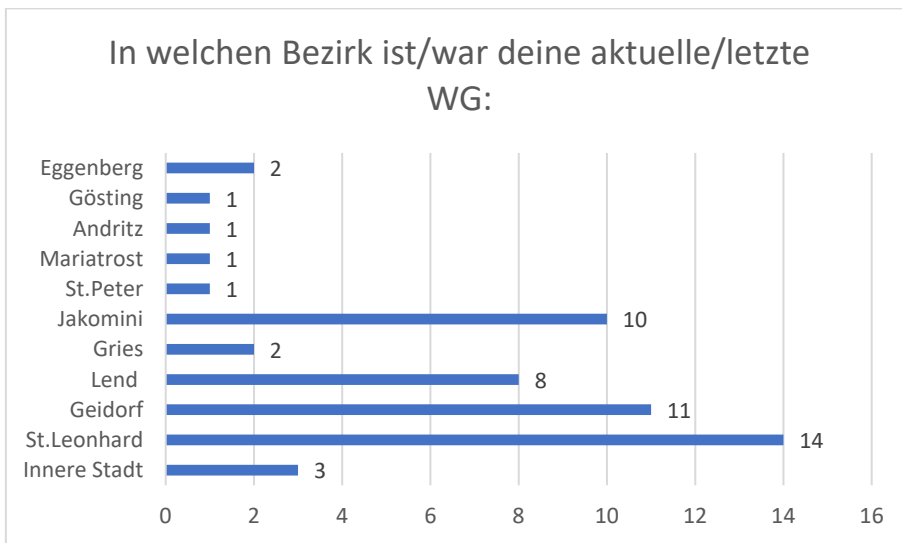


Abbildung 62: Lage des letzten Zimmers Graz, n = 54

Der Vollständigkeit halber wurde der Bezirk, in dem das letzte Apartment der Befragten war, abgefragt.

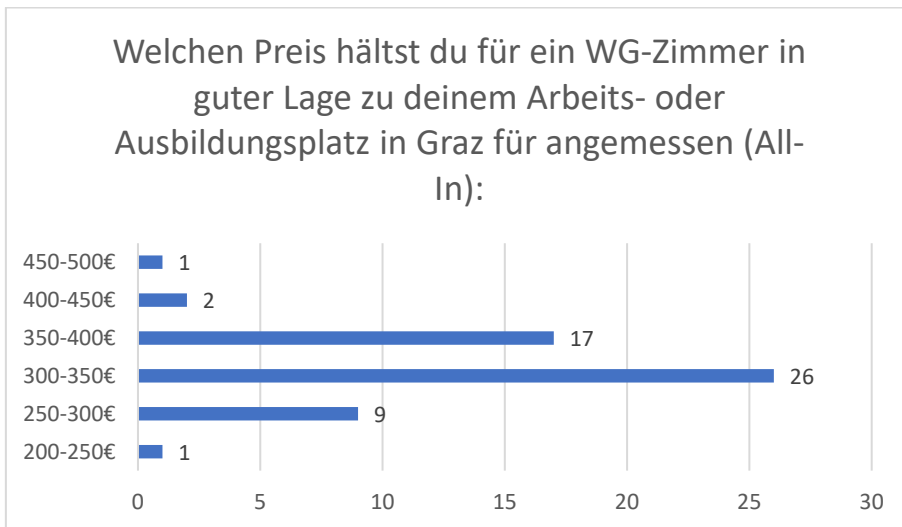


Abbildung 63: Preisvorstellung Mieter Graz, n = 56

Durchschnittlich wären die Teilnehmer bereit 337 € für ihr Wunschzimmer zu bezahlen. Das sind 13 € oder 3,7 % weniger als sie aktuell zahlen (siehe Abbildung 63).



Abbildung 64: Lage Wunschzimmer Graz, n = 53

Auch die Lage des potenziellen Wunschapartments wurde im Zuge der Umfrage abgefragt: Dabei ergibt sich, dass die meisten Teilnehmer (40 oder 75,5 %) in den Bezirken Geidorf, St. Leonhard oder Innere Stadt wohnen wollen, was sich damit erklären lässt, dass diese die beste Lage zu den Universitäten in der Stadt haben. Jedoch ist zu erwähnen, dass diese Bezirke grundsätzlich aufgrund ihrer zentralen Lage zu den teuren Bezirken in Graz zählen.

#### 4.7 Vergleich der stadtbezogenen Ergebnisse

Zum Abschluss dieses Kapitels werden die gesammelten Daten der einzelnen Städte miteinander verglichen und die Schlüsse, die daraus gezogen werden, erläutert:

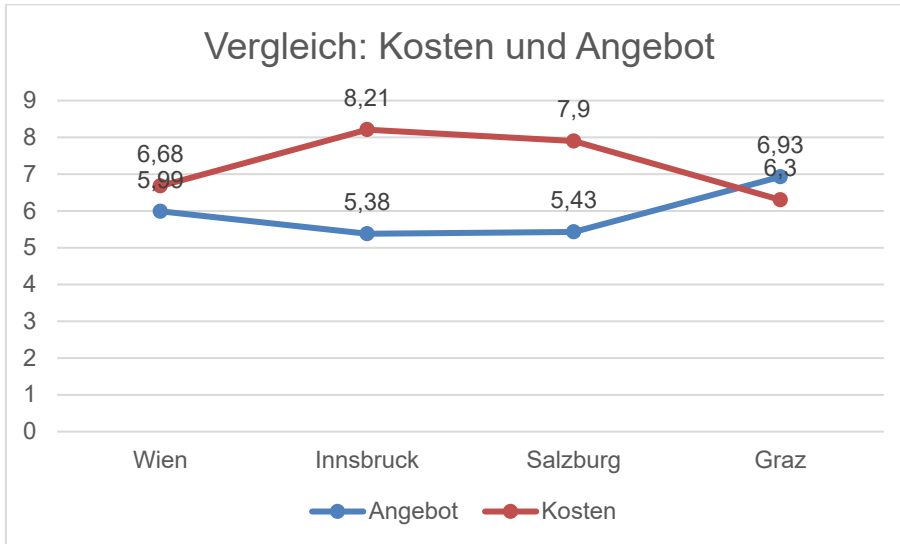


Abbildung 65: Vergleich: Kosten und Angebot

In Abbildung 65 kann man die Korrelation zwischen der Einschätzung von Angebot und Kosten für WG-Zimmer der Befragten deutlich erkennen: Je schlechter das Angebot eingeschätzt wird, desto höher sind die (wahrgenommenen) Zimmerpreise.

Graz sticht in hier gleich zweimal heraus: Einerseits werden das Angebot nirgendwo sonst so gut und die Kosten so niedrig eingestuft und andererseits wird nur in Graz das Angebot (in Punkten) höher bewertet als der Preis.

	Miete aktuell	Wunschierte	Divergenz
Wien	394 €	387 €	1,8 %
Innsbruck	408 €	358 €	12,3 %
Salzburg	400 €	366 €	8,5 %
Graz	350 €	337 €	3,7 %

Tabelle 16: Vergleich Kosten und Angebot



An Tabelle 16 kann man mehrere Tatsachen erkennen:

- In Graz sind die Zimmermieten deutlich unter dem Niveau der anderen Städte. Im Schnitt sind sie ca. 12,5 % niedriger.
- Die anderen drei Städte haben ein recht einheitliches Preisniveau.
- Im Durchschnitt wollen alle Teilnehmer weniger für ihr WG-Zimmer zahlen als aktuell. Jedoch gibt es bezüglich der Größenordnung Unterschiede: In Wien und Graz sind die die Wunschkieten jeweils unter 4 % niedriger als aktuell. In Salzburg und vor allem in Innsbruck wollen die Befragten allerdings deutlich weniger Geld ausgeben (8,5 bzw. 12,3 %).

Anzumerken ist an dieser Stelle ein weiteres Mal, dass ein Großteil der Teilnehmer Studenten sind. Für Berufstätige wären wohl höhere Mieterträge zu generieren.

Nun stellt sich die Frage, welche Schlussfolgerungen aus dieser Analyse für ein Vermietungs-Konzept gezogen werden können (Da der größte Teil der Befragten zur Gruppe der Studenten zählt, beziehen sich die folgenden Aussagen auch primär auf dieselbe).

1. Von den vier untersuchten Städten ist Graz bereits am ehesten als „gesättigt“ zu bezeichnen. Angebot und Preis sind bereits gut bewertet, daher sind keine immensen Möglichkeiten für ein derartiges Konzept (zumindest unter Studenten) in Graz zu erwarten (In den letzten Jahren wurden zusätzlich viele neue Studentenwohnheime bzw. Studentenapartment-Gebäude errichtet).
2. In Innsbruck und Salzburg besteht offenbar noch ein großer Bedarf an neuen „Co-Living“- oder WG-Angeboten. Ob dadurch der Preis für Zimmer sinken wird, ist zwar fraglich, jedoch kann zumindest das Angebot deutlich erweitert werden.
3. Auch in Wien besteht noch Potenzial nach oben: Das Angebot und die Kosten werden besser bewertet als in Salzburg und Innsbruck, aber gerade auf der Angebotsseite besteht noch ein gewisser Aufholbedarf. Als Stadt mit über 1,5 Millionen Einwohnern kann der Vermieter des weiteren darauf vertrauen, dass es immer eine Gruppe Menschen geben wird, die positiv auf ein „Co-Living“-Konzept anspricht.

„Co-Living“ ist ein Begriff aus dem englischen Sprachraum und bedeutet übersetzt: Zusammenleben.

## 5 Das Mietrechtsgesetz

Folgende Aspekte der Vermietung von Wohnraum wurden bisher besprochen: Die soziodemographischen Hintergrunddaten der Österreicher, die Besonderheiten des Assets Wohnimmobilie und mögliche Zielgruppen für Vermieter. Dabei wurde besonders auf die Wohnraumteilung eingegangen.

Das letzte Puzzlestück, das Vermieter brauchen, um eine Wohnung optimal vermieten zu können, ist das Wissen, welche gesetzlichen Bestimmungen auf Sie und ihre Verträge mit Mietern angewandt werden. In diesem Kapitel wird genau dieses Thema behandelt.

Hauptgegenstand des Mietrechts ist der Mietvertrag oder Bestandvertrag: „Der Bestandvertrag ist ein Konsensualvertrag, mit dem unverbrauchbare, bewegliche oder unbewegliche, körperliche oder unkörperliche Sachen (§ 1093 ABGB) gegen Entgelt durch Einigung über die Bestandsache und den bestimmbaren (§ 1092 ABGB) Mietzins (§ 1094 ABGB) auf Dauer überlassen werden. Im Austauschverhältnis stehen Mietzins und Gebrauchsüberlassung pro Mietzinsperiode.“<sup>95</sup>

In Österreich gibt es vor allem zwei einschlägige Rechtsquellen für die Vermietung von Wohnungen: Erstens gilt das ABGB für alle privatwirtschaftlichen Verträge, daher auch für Mietverträge. Für (die meisten) Mietverträge gilt als zweite Rechtsquelle das MRG (Mietrechtsgesetz). Wie diese Rechtsquellen in Konkurrenz stehen, wird in Kapitel 5.2.1 erläutert. Im MRG gibt es drei verschiedene Anwendungsbereiche:

Hier stehen der Teilanwendungsbereich des Mietrechtsgesetzes (In der Folge mit „MRG“ abgekürzt) und der Vollenwendungsbereich im Vordergrund. Es wird jedoch auch kurz auf den Nichtanwendungsbereich eingegangen.

Zu Beginn wird die historische Entwicklung des MRG kurz umrissen.

**Beachte:** „Das MRG enthält nahezu ausschließlich zugunsten des Mieters zwingende Normen, seine Anwendbarkeit kann vertraglich nicht ausgeschlossen werden. (...) Nach ständiger Rechtsprechung besteht eine – widerlegbare – gesetzliche Vermutung für die Vollenwendbarkeit des MRG, wenn ein Mietvertrag über Wohn- oder Geschäftsräumlichkeiten vorliegt. Die Behauptungs- und Beweislast für die Ausnahme aus dem Vollenwendungsbereich des MRG trifft den (vermuteten) Vermieter als durch die Ausnahme Begünstigten.“<sup>96</sup>

**Beispiel:** Wenn ein Mieter sich seiner Rechte bei Vertragsabschluss nicht bewusst ist und daher einen zu hohen Mietzins für eine Gründerzeitwohnung (die in den Vollenwendungsbereich des MRG fällt) bezahlt, dann

<sup>95</sup> TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 29

<sup>96</sup> TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 21

kann dieser im Streitfall selbst dann die zu viel gezahlte Miete zurückfordern, wenn das MRG im Mietvertrag keine Erwähnung findet (zwingende Normen zugunsten des Mieters).

## 5.1 Historische Entwicklung des Mietrechtsgesetzes

Das erste judizierte Mietgesetz außerhalb des ABGB war das 1922 beschlossene Mietengesetz.<sup>97</sup> In diesem gab es noch keine Unterscheidung in Anwendungsbereiche. Diese wurde erst in der Nachkriegszeit (des zweiten Weltkriegs) relevant:

Zunächst ist zu sagen, dass dieses Mietengesetz nur den beschränkten Mietzins gekannt hat, also freie Mietzinsvereinbarung für Wohnraum noch nicht in Österreich existierte.

Aufgrund der Zerstörung vieler Wohngebäude im zweiten Weltkrieg herrschte jahrelange Wohnraumnot in Österreich. Damals gab es sogenannte „Bettgeherverträge“. Menschen, die diese Verträge in Anspruch nahmen, lebten am Tag „auf der Straße“ und mieteten sich ein Bett für eine Nacht zum Schlafen. Zur Lösung dieser Problematik hat der Gesetzgeber zunächst 1948 das Wohnhaus-Wiederaufbaugesetz beschlossen: Der Staat stellte den Wohnhauseigentümern öffentliche Kredite aus Staatsmitteln mit sehr guten Konditionen zur Verfügung (sehr geringe Verzinsung für sehr lange Zeiträume; ca. 1 % für 100 Jahre). Diese Kredite wurden von den Wohnhauseigentümern sehr stark nachgefragt.

1953 kam es beim Gesetzgeber zu einem Sinneswandel: Durch die starke Nachfrage der öffentlichen Kredite ging der Wiederaufbau schnell voran, daher kam der Gedanke, dass öffentliche Mittel nun woanders dringender gebraucht würden. Die Wohnhauseigentümer sollten ihr eigenes Kapital investieren. Da jedoch Mietzinsobergrenzen für Wohnraum bestanden, gab der Gesetzgeber einen Anreiz für diese privaten Investitionen: Wer für den Wiederaufbau keine öffentlichen Mittel in Anspruch nimmt, der braucht sich nicht an die gesetzliche Mietzinsobergrenze zu halten. Damit war der Teilanwendungsbereich des (heutigen) MRG geboren. An dieser Skizzierung ist zu erkennen, dass die Grundlage für die verschiedenen Anwendungsbereiche eine wirtschaftliche ist (die heute, über 70 Jahre nach dem Krieg nicht mehr existiert). Es stellt sich die Frage, ob dieses System noch zeitgemäß ist.<sup>98</sup>

Das Gesetz wurde seither natürlich immer wieder novelliert. Es zeigt allerdings eine Novellierung im Speziellen, dass das MRG „hinterherhinkt“:

Das ist der Fall des ausgebauten Dachbodens (§ 1 Abs 4 Z 2 MRG): Grundlage für diese Novellierung war eine Entscheidung des OGH aus den 90ern des vergangenen Jahrhunderts. Ein Wiener Hauseigentümer

<sup>97</sup> Vgl. [https://de.wikipedia.org/wiki/Mietvertrag\\_\(Österreich\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Mietvertrag_(Österreich)). Datum des Zugriffs: 6. Oktober.2018

<sup>98</sup> Vgl. (Schmied, 2018)

hat den Dachboden seines Gründerzeithauses ausgebaut und vermietet. Die verlangte Miete war jedoch über der Höchstgrenze des Vollarwendungsbereichs des MRG. Der OGH entschied damals, dass selbst die (vom Vermieter dargelegte) Überwälzung der Refinanzierungskosten auf den Mieter nicht gestattet sei. 2001 wurde jedoch judiziert, dass Dachbodenausbauten nunmehr unter den Teilanwendungsbereich des MRG fallen sollen. Der Grund dafür ist einleuchtend: Wenn die Ausbaurkosten über die Miete nicht refinanzierbar sind, wieso sollte dann der Aufwand betrieben werden, zusätzlichen Wohnraum zu schaffen?<sup>99</sup>

Zusammenfassend lässt sich daher sagen, dass es im österreichischen Mietrecht eine Zweiklassengesellschaft gibt: Diese ist nicht bezogen auf die Mietsubjekte zu verstehen, sondern bezogen auf die Mietobjekte. Je nach Alter des Objekts und je nachdem, ob öffentliche Mittel zu dessen (Wieder-)Aufbau geleistet wurden, gibt es unterschiedliche Anwendungsbereiche im Mietrecht.<sup>100</sup>

## 5.2 Die Anwendungsbereiche des MRG

§1 des MRG regelt den Geltungsbereich des Mietrechtsgesetzes. In Absatz 1 dieses Gesetzes wird festgehalten, dass das MRG grundsätzlich für alle Wohnungen, Wohnungsteile und Geschäftsflächen gilt.<sup>101</sup> In den folgenden Absätzen werden jedoch Ausnahmen für die Geltung des MRG deklariert.

Diese Ausnahmen bedingen drei Anwendungsbereiche des MRG: den Nicht-, Teil- und Vollarwendungsbereich.

### 5.2.1 Nichtanwendungsbereich des MRG

§ 1 Abs. 2 MRG behandelt alle Bereiche des Vermietens von Wohn- und Geschäftsflächen, die nicht im Anwendungsbereich des MRG liegen. Diese sind unter anderem:

1. Mietgegenstände, die im Rahmen eines Beherbergungs-, Verkehrs- oder Flughafenbetriebsunternehmens oder eines besonderen Heimes für betagte Menschen, Lehrlinge, Schüler oder Studenten vermietet werden (§ 1 MRG Abs. 2 Z 1)
2. Wohnungen, die aufgrund eines Dienstverhältnisses überlassen werden (§ 1 MRG Abs. 2 Z 2)

<sup>99</sup> Vgl. (Schmied, 2018)

<sup>100</sup> Vgl. (Schmied, 2018)

<sup>101</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 511

3. Mietgegenstände, die vom Mieter als Zweitwohnung zu Erholungs- oder Freizeitzwecken genutzt werden (§ 1 MRG Abs. 2 Z 4)
4. Mietgegenstände in einem Gebäude mit maximal zwei selbstständigen Wohnungen oder Geschäftsräumlichkeiten, wobei Dachbodenausbauten nicht dazu zählen (§ 1 MRG Abs. 2 Z 5).<sup>102</sup>

„§ 1 Abs 2 MRG zählt taxativ jene Fälle auf, in denen das MRG (trotz Raummiete zu Wohn- und Geschäftsflächen) überhaupt nicht anwendbar ist, sodass auf diese Mietverträge das Recht des ABGB zur Anwendung kommt.“<sup>103</sup>

Das bedeutet, dass alle nicht in diesem Absatz von § 1 MRG aufgezählten Mietverträge über Wohn- und Geschäftsflächen dem MRG unterliegen und dieses auch auf diese Verträge anzuwenden ist. Nur, wenn ein Sachverhalt nicht im MRG geregelt ist oder der Vertrag unter eine dieser Ausnahmen fällt, werden die Regelungen des ABGB auf diese angewandt.

### 5.2.2 Teilanwendungsbereich des MRG

Laut § 1 Abs. 4 MRG gilt der Teilanwendungsbereich, für den nur §§ 14, 16b, 29 bis 36, 45, 46 und 49 MRG gelten<sup>104</sup>, nur für folgende Mietgegenstände:

1. „Mietgegenstände, die in Gebäuden gelegen sind, die ohne Zuhilfenahme öffentlicher Mittel aufgrund einer nach dem 30. Juni 1953 erteilten Baubewilligung neu errichtet worden sind (§1 MRG Abs. 4 Z 1)
2. Mietgegenstände, die durch den Ausbau eines Dachbodens oder einen Aufbau auf Grund einer nach dem 31. Dezember 2001 erteilten Baubewilligung neu errichtet worden sind (§ 1 MRG Abs. 4 Z 2)
3. Mietgegenstände, die im Wohnungseigentum stehen, sofern der Mietgegenstand in einem Gebäude gelegen ist, das auf Grund einer nach dem 8. Mai 1945 erteilten Baubewilligung neu errichtet worden ist (§ 1 MRG Abs. 4 Z 3).“<sup>105</sup>

Wie man dem letzten Unterpunkt entnehmen kann, sind daher alle Mietgegenstände im Wohnungseigentum (Wohnungen), die ab dem 8. Mai 1945 bewilligt wurden, im Teilanwendungsbereich des MRG.

Nun wird erläutert, was im Einzelnen im Teilanwendungsbereich geregelt wird:

---

<sup>102</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 511

<sup>103</sup> TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 38

<sup>104</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 511

<sup>105</sup> DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 511

1. § 14 MRG besagt, dass im Todesfall des Vermieters oder Mieters der Mietvertrag nicht ungültig wird und regelt die Personen, die ein Anrecht auf Weitermiete besitzen, und deren Reihung.
2. § 16b MRG regelt die Kautions, die für den Mietgegenstand vom Vermieter eingefordert werden kann. Diese muss vom Vermieter zumindest in einem Sparsbuch veranlagt werden und genießt im Fall der Insolvenz des Vermieters eine besondere Stellung, da sie nur für Ansprüche aus dem Mietverhältnis herangezogen werden darf.
3. In §§ 29 bis 36 MRG werden die Auflösung des Mietvertrags durch Kündigung, deren Einschränkungen, sowie der Räumungsschutz und der Ersatz des Ausmietungsschadens (z.B. aufgrund von dringendem Eigenbedarf des Vermieters) geregelt.
4. § 45 MRG regelt die Wertbeständigkeit des Mietzinses und betrifft nur alte Hauptmietverträge (bis 1. März 1994) und Geschäftsräumlichkeiten. §46 MRG regelt den Eintritt in einen vor dem 1. März 1994 bestehenden Mietvertrag.
5. § 49 MRG betrifft Mietverträge über die Exerzier-, Schieß-, und sonstige Übungsplätze des Bundesheeres und spielt daher für diese Arbeit keine Rolle.<sup>106</sup>

Zusammenfassend kann folgendes gesagt werden: „Damit beschränkt sich ihr Mieterschutz im Wesentlichen auf den Kündigungs-, Befristungs- und Räumungsschutz der §§29 bis 36 MRG (...).“<sup>107</sup>

Ebenfalls erwähnenswert ist, dass § 2 Abs 1 und 2 MRG (Haupt- und Untermieter; näheres in Kapitel 5.2.3.3) ebenfalls für den Teilanwendungsbereich gelten, obwohl sie nicht explizit in § 1 Abs 4 MRG erwähnt sind, da diese zum allgemeinen Teil des MRG zu zählen sind.<sup>108</sup>

### 5.2.3 Vollanwendungsbereich des MRG

Im Vollanwendungsbereich des MRG gilt das gesamte MRG. In den Vollanwendungsbereich bei Wohngebäuden fallen vor allem Wohneinheiten, die vor dem Ende des zweiten Weltkriegs errichtet wurden und/oder mit Hilfe öffentlicher Investitionen gebaut wurden. Es regelt zusätzlich zum Teilanwendungsbereich unter anderem folgende Themen:

---

<sup>106</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 520-545

<sup>107</sup> TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 45

<sup>108</sup> Vgl. TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 54-55

1. § 2 MRG regelt wer Haupt- und wer Untermieter ist. In § 11 MRG wird geregelt, wann ein Vermieter Untermiete verbieten darf. § 12 MRG zeigt auf, wer berechtigt ist, einem Hauptmieter in das Mietverhältnis zu folgen.
2. In §§ 3 bis 7 MRG werden die Erhaltungs- und Verbesserungsarbeiten, die der Vermieter leisten muss, beschrieben.
3. In § 8 MRG wird der Umfang des Benutzungsrechts des Mieters festgelegt. In § 9 und 10 MRG wird festgelegt inwieweit der Mieter das Recht hat, den von ihm gemieteten Gegenstand zu verändern oder zu verbessern und welchen Anspruch auf Entschädigung er hat, sollte das Mietverhältnis beendet werden.
4. §§ 15 bis 18 MRG geben Regelungen für die Höhe des Hauptmietzinses (€/m<sup>2</sup>) und dessen Erhöhungen (Details siehe Kapitel 5.2.3.1), sowie die Kautions- und die Gemeinkosten des Gebäudes, an. §26 MRG legt Bestimmungen zum Untermietzins fest (Details siehe Kapitel 5.2.3.3). Dieser darf bei gänzlicher Untervermietung nicht mehr als 50% über dem Hauptmietzins liegen. (§26 Abs. 1 MRG)
5. §§ 20 bis 25 regeln die Abrechnung von Einnahmen und Ausgaben der Vermieter, definiert diese Ausgaben (Betriebskosten, Verwaltung, Hausbetreuung, besondere Aufwendungen, Einrichtungsgegenstände) und legt fest wie diese verrechnet werden dürfen.
6. §§ 37 bis 41 MRG regelt die Zuständigkeit der Gerichte und den Instanzenzug in Mietrechtsdingen.<sup>109</sup>

### 5.2.3.1 Mietzins und Beschränkungen

Gemäß § 15 Abs 1 Z 1 – 4 MRG besteht der vom Mieter zu zahlende Mietzins aus folgenden Bestandteilen:

1. Hauptmietzins
2. Anteil an den Betriebskosten
3. Besondere Aufwendungen
4. Entgelt für mitvermietete Einrichtungsgegenstände oder sonstige Leistungen des Vermieters.<sup>110</sup>

Der Vermieter ist auch dazu berechtigt die Umsatzsteuer vom Mietzins vom Mieter zu begehren, muss den Mieter jedoch um die

<sup>109</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 511-541

<sup>110</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 520

Vorsteuerabzüge entlasten (vgl. § 15 Abs 2 MRG). § 15a MRG legt den sogenannten Kategoriemietzins fest: Für Wohnungen der Kategorie A beträgt er im gesamten Bundesgebiet 3,43 €. <sup>111</sup> Da die anderen Kategorien in der Vermietung praktisch keine Rolle spielen, wird an dieser Stelle auf eine genauere Ausführung verzichtet.

In § 16 Abs 1 MRG wird der angemessene Mietzins angeführt: Dieser wird durch Sachverständige über die Vergleichswertmethode in Kombination mit Zu- und Abschlägen ermittelt. <sup>112</sup>

Der Richtwertmietzins wird in § 16 Abs 2 MRG behandelt: Dieser Mietzins geht vom Richtwert nach § 1 RichtWG aus. Berücksichtigt werden jedoch Zuschläge und Abschläge von der mietrechtlichen Normwohnung nach § 2 RichtWG für werterhöhende oder -mindernde Abweichungen von deren Standard. Im Gesetz werden unter anderem folgende Beispiele für zu berücksichtigende Faktoren angeführt:

- Stockwerkslage
- Lage
- Grundrissgestaltung (jedoch nur, wenn sie nicht allein auf Kosten des Hauptmieters vorgenommen wurde)
- Ausstattung mit Balkonen/Terrassen und Abstellräumen
- Generelle Ausstattung <sup>113</sup>

Genauere Informationen zur Ermittlung des Richtwerts können im § 3 RichtWG nachgelesen werden.

Vom 01.04.2014 bis zum 31.03.2017 galten beispielhaft folgende Richtwerte:

- Steiermark: 7,44 €/m<sup>2</sup>
- Wien: 5,39 €/m<sup>2</sup>
- Salzburg: 7,45 €/m<sup>2</sup>
- Tirol: 6,58 €/m<sup>2</sup> <sup>114</sup>

Gem. § 16 Abs 7 MRG vermindert sich der höchstzulässige Mietzins um 25%, wenn der Mietvertrag befristet abgeschlossen wird. <sup>115</sup>

<sup>111</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 520-521

<sup>112</sup> Vgl. TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 81-82

<sup>113</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 522-523

<sup>114</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 557

<sup>115</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 523



„Der für die einzelne Wohnung ermittelte Richtwertmietzins ist jedenfalls nach oben durch den „angemessenen“ und nach unten durch den „Kategoriemietzins“ begrenzt.“<sup>116</sup>

„Die Höhe des Mietzinses beruht auch im Vollenwendungsbereich des MRG auf der Vereinbarung der Vertragspartner; das MRG beschränkt lediglich die zulässige Mietzinshöhe nach oben. (...) Maßgeblich für die Zulässigkeit des Mietzinses ist stets der Zeitpunkt des Abschlusses der Mietzinsvereinbarung, nicht jener des Mietvertragsabschlusses. (...) Verstöße gegen die Mietzinshöchstgrenzen sind mit Teilnichtigkeit bedroht (die übrigen Vertragsbestimmungen bleiben unberührt) (...).“<sup>117</sup>

### 5.2.3.2 Kautio

Gemäß § 16b Abs 1 MRG muss die hinterlegte Kautio des Mieters auf einem eigenen Sparbuch oder ähnlich sicheren und gewinnbringenden Wertpapier veranlagt werden.<sup>118</sup> Zweck dieser Regelung ist einerseits, dass die Forderungen des Vermieters, die durch die Benutzung seines Eigentums entstehen können, zumindest in einem gewissen Maß gesichert sind und andererseits durch das Anlegen auf einem Sparbuch in der Verzinsung des Vermögens des Mieters und in weiterer Folge auch darin, dass dieses Vermögen vom Vermögen des Vermieters getrennt bleibt, was vor allem im Insolvenzfall des Vermieters die volle Befriedigung des Mieters gewährleisten soll.

Bei Untervermietung besteht diese Vorgabe nicht, jedoch ist auch hier auf eine Sicherung der Ansprüche des Untermieters, sollte er keine Schäden am Objekt verursacht haben, zu achten, da sonst Umgehungsgeschäfte vermutet werden können. Es ist also darauf zu achten, dass im Fall einer Kündigung der Mieter seine bezahlte Kautio zurückerhalten kann.<sup>119</sup>

### 5.2.3.3 Untermiete

Gemäß § 2 Abs 1 MRG liegt Hauptmiete immer dann vor, wenn der Mietvertrag mit einer der folgenden Parteien geschlossen wird:

- Eigentümer der Liegenschaft
- Fruchtnießer der Liegenschaft
- Mieter oder Pächter des ganzen Hauses

---

<sup>116</sup> TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 87

<sup>117</sup> TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 78-79

<sup>118</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 524

<sup>119</sup> (Terlitz, 2018)

- Wohnungseigentümer
- Wohnungseigentumserwerber (Hier entsteht ein Hauptmietvertrag mit dem Liegenschaftseigentümer, der mit der Begründung des Wohnungseigentums auf den Erwerber übergeht.)<sup>120</sup>

Mietverträge, die mit anderen Personen geschlossen werden begründen Untermiete (§ 2 Abs 2 MRG).<sup>121</sup>

Im MRG werden hauptsächlich die Rechte des Hauptmieters geregelt, für Untermieter gelten nur folgende Punkte: Kündigungsschutz, Beschränkung des vereinbarten Untermietzinses (§ 26 MRG), Unwirksamkeit bestimmter Vereinbarungen nach § 27 MRG, die Vererblichkeit des Untermietrechts (§ 1116a ABGB, § 14 Abs 3 MRG gilt jedoch nicht) und die gesetzliche Beschränkung von Untermietverboten (§ 11 MRG).<sup>122</sup>

Besteht jedoch kein Grund daran zu zweifeln, dass ein Untermietvertrag durch den Hauptmieter nur zur Umgehung der Rechte, die dem (Unter-)Mieter nach dem MRG zustehen, geschlossen wurde, dann kann der betroffene (Unter-)Mieter als Hauptmieter anerkannt zu werden (§ 2 Abs 3 MRG). Im selben Absatz nennt das Gesetz Anhaltspunkte für eine derartige Umgehungshandlung:

1. Der Hauptmieter vermietet mehrere Wohnungen im selben Gebäude zur Gänze.
2. Bei Vorliegen eines befristeten Hauptmietvertrags wird die ganze Wohnung untervermietet.

In diesen Fällen obliegt es dem Antragsgegner (dem Hauptmieter) das Fehlen der Umgehungsabsicht zu beweisen (§ 2 Abs 3 MRG).<sup>123</sup>

Eine Umgehung des § 2 MRG durch die Einräumung von hauptmieterähnlichen Eigenschaften für den Untermieter (z.B. durch Anwendung der meisten Regelungen des MRG auf diesen im Vertrag) ist nicht möglich, da dadurch der Verdacht, dass eigentlich eine Hauptmiete besteht nur verstärkt wird.<sup>124</sup>

#### 5.2.3.4 Untervermietung

Anders als im ABGB, wo eine Tendenz des Gesetzgebers zum generellen Untervermietungsverbot zu erkennen ist, findet sich diese im MRG nicht wider. Sie ist grundsätzlich erlaubt, der Vermieter kann jedoch ein

---

<sup>120</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 511-512

<sup>121</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 512

<sup>122</sup> Vgl. TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 49

<sup>123</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 511-512

<sup>124</sup> (Terlitzka, 2018)

Untervermietungsverbot nach § 11 Abs 1 MRG aussprechen. Dieses muss im Vertrag Erwähnung finden und bedarf eines wichtigen Grundes nach diesem Paragraphen.<sup>125</sup>

Im Mietvertrag kann explizit eine Untervermietungsklausel enthalten sein, die die Untervermietung erlaubt.

Eine Möglichkeit zur Anfechtung der Untervermietung bietet jedoch das ABGB: Nach diesem kann ein wucherischer Vertrag immer angefochten werden. Dazu bedarf es drei Voraussetzungen:

1. Einer der Vertragspartner ist unerfahren. Im Fall der Untervermietung an eine Privatperson (die in diesem Fall als Verbraucher angesehen wird) wird dieser Punkt immer zutreffen.
2. Der Untervermieter nutzt diese Unerfahrenheit aus.
3. Ein eklatantes Missverhältnis von Wert und gezahltem Preis der Leistung liegt vor (Untermiete über 100 % über der Hauptmiete).

Sind diese Tatbestandsmerkmale erfüllt, so kann das nicht nur einen Kündigungsgrund für den Untervermieter darstellen, sondern auch Schadenersatzansprüche nach sich ziehen.<sup>126</sup>

### 5.3 Vertragsgestaltungsmöglichkeiten im MRG

In diesem Abschnitt werden die Möglichkeiten der Umsetzung diverser Vertragsmodelle im MRG diskutiert. Hier soll es darum gehen, wie Vermieter trotz der starken Einschränkungen des MRG einen besseren Ertrag als mit normaler Hauptmiete erzielen können.

Möglichkeiten für neue Vertragsgestaltungsansätze bieten sich vor allem für nichtfamiliäre Mehrpersonenhaushalte an, da jeder einzelne Mieter hier einen Vertrag hat. Solche Möglichkeiten werden in Kapitel 5.3.2 erläutert. Die Vertragsmodelle für mehrere Mieter sind vor allem für den Teilanwendungsbereich des MRG gedacht, können aber auch im Vollanwendungsbereich funktionieren. Dazu sollte vom Vermieter aber jedenfalls ein fachkundiger Anwalt eingeschaltet werden, da im Vollanwendungsbereich bezogen auf die Untermiete sehr schnell ein Umgehungsgeschäft angenommen wird (siehe Kapitel 5.2.3.3).

Zunächst soll jedoch ein Modell diskutiert werden, bei dem die Anwendbarkeit des MRG über zusätzliche Services ausgehebelt werden soll.

<sup>125</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 518

<sup>126</sup> (Terlitzka, 2018)

### 5.3.1 Beherbergungsmodell

Dieses Modell basiert auf einer Ausnahme des § 1 Abs 2 MRG (siehe Kapitel 5.2.1) und könnte sich dafür eignen, die Mieteinnahmen einer Immobilie, die unter der Vollenwendung des MRG liegt, zu steigern. Grund dafür ist, dass durch die Erbringung von Zusatzleistungen wie z.B. Reinigung oder Verpflegung, die Immobilie nicht mehr vom MRG erfasst wird.

„Entscheidend für die Vollaussnahme ist, dass der Unternehmer den Mietvertrag nicht aus irgendeinem Anlass, sondern gerade im Zuge und im Rahmen seiner Unternehmensführung in seinem Geschäftsbereich abschließt.“<sup>127</sup> Das bedeutet, dass der Vermietung ein Beherbergungsbetrieb irgendeiner Art zugrunde liegen muss und das Geschäftsmodell der Vermietung somit diese Beherbergung beinhalten muss.

„Beherbergungsunternehmen sind Hotels, Motels, Gasthäuser, aber auch unternehmerische Privatzimmervermietungen. Der Vermieter muss die für ein derartiges Unternehmen typische Dienstleistungen (Zimmer- und Wäschereinigung, Beheizung, Warmwasser, Toilettenartikel, Verpflegung) anbieten; die Gewerbeberechtigung ist nicht entscheidend.“<sup>128</sup>

Um nun einen Beherbergungsbetrieb sicherzustellen, muss der Vermieter zusätzlich zum Wohnraum Dienstleistungen, v.a. Reinigung und Verpflegung, zur Verfügung stellen.

Typische Dienstleistungen für diese Art der Vermietung können ein Wohnungs- und Kleidungsreinigungsservice und ein zentraler Einkauf von Toilettenartikeln (Klopapier, Zahnpasta, Shampoo, Rasierer etc.) sein. Dieses Ausmaß an Leistungen sollte ausreichen, um als Beherbergungsbetrieb angesehen zu werden.

Da diese Zusatzleistungen wirtschaftlich in die Vermietung integriert werden müssen, rechnet sich diese Form der Vermietung vermutlich erst ab einer gewissen Anzahl an Wohneinheiten in z.B. einem Stadthaus oder vielen Wohnungen in verschiedenen, geografisch nahe zueinander gelegenen Gebäuden.

Entscheidend für diese Form der Vermietung ist, dass die Mehreinnahmen durch höhere Mieten die Kosten für die Dienstleistungen auch dann übersteigen, wenn es einen gewissen Prozentsatz an Leerstand gibt, damit dieses Modell langfristig funktionieren kann.

Potenzielle Kunden für dieses Modell sind arbeitende Singles oder Pärchen oder generell Menschen mit wenig Zeit zur Pflege ihrer Wohnungen.

Größter Nachteil dieser Vermietungsart ist die Tatsache, dass es in Österreich Abgaben für Beherbergungsbetriebe gibt: Jedes Bundesland kann selbst Abgaben für diese Betriebe definieren. In der Steiermark

<sup>127</sup> TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 38

<sup>128</sup> TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 38

werden diese Abgaben beispielsweise im steiermärkischen Nächtigungs- und Ferienwohnungsabgabengesetz (in der Folge StNFWAG) geregelt.

Laut § 2 StNFWAG unterliegt jeder Beherbergungsbetrieb in der Steiermark diesen Regelungen. Die Abgaben in der Steiermark belaufen sich laut § 4 Abs.1 StNFWAG auf 1,50€ pro Person und Nächtigung, also auf 547,50€ pro Jahr (durchschnittlich 45,63€ pro Monat).<sup>129</sup> Auch diese Kostenposition müsste für ein Vermietungsmodell als Beherbergungsbetrieb mit einkalkuliert werden.

Beherbergungsbetriebe sind grundsätzlich auf einen kurzen Aufenthalt ausgelegt (z.B. Hotels). Daher ist die kurzfristige Unterbringung von Menschen ein Anhaltspunkt das Vorliegen eines solchen Betriebs. Für Entscheidungen der Gerichte spielt das immer wieder eine Rolle in ihrer Entscheidungsfindung.<sup>130</sup>

Dieses Modell kann daher evtl. für eher kurze Aufenthalte (z.B. bis sechs Monate) Anwendung finden, um mit diesem Aspekt keine Probleme zu haben.

### 5.3.2 Vertragsmodelle für mehrere Mieter

Im Teilanwendungsbereich des MRG gelten dessen Bestimmungen zum Mietzins nicht, was (juristisch fragwürdige) Umgehungsmodelle zur Mietzinserhöhung überflüssig macht.

Dieses Konzept soll für Wohneinheiten mit drei oder mehr Zimmern, die ab 1945 ohne Zuhilfenahme von öffentlichen Mitteln gebaut wurden, angewandt werden. Ziel ist es durch die zimmerweise Vermietung die Gesamtmiete, die der Vermieter lukrieren kann, zu erhöhen.

Einen gravierenden Unterschied zum Vollanwendungsbereich des MRG stellt die Vertragsfreiheit im Teilanwendungsbereich dar. Es muss nicht die Vertragsschablone des MRG verwendet werden, was wesentlich flexiblere Verträge in der Vermietung ermöglicht.<sup>131</sup>

Die sehr üblichen (Studenten-)Wohngemeinschaften verwenden eine von zwei Vertragsmodellen: die Mitmiete oder das Modell mit einem Hauptmieter und Untermietern.

<sup>129</sup> <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=LrStmk&Gesetzesnummer=20000711>. Datum des Zugriffs: 26.September.2018

<sup>130</sup> (Terlitzka, 2018)

<sup>131</sup> Vgl. TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. S. 45

### 5.3.2.1 Das Problem des Mitmietmodells (klassisches WG-Modell)

Viele WGs (gerade in Graz) werden mithilfe der sogenannten Mitmieter gemietet: Dabei gibt es einen Vertrag zwischen Vermieter und allen (!) Mietern. Diese sind in dieser Vertragsform alle Hauptmieter.

Diese Tatsache bedingt Probleme sowohl für den Vermieter als auch für die Mieter: Der Vermieter und die Mieter haben ein Problem, wenn sich ein Mieter nicht ordnungsgemäß verhält oder ein „schlechter Mitbewohner“ ist. Da der Mietvertrag mit allen Parteien geschlossen wird, muss auch der Betroffene selbst dafür stimmen, wenn er die Wohnung verlassen soll. Auch wenn ein Mieter nicht mehr auffindbar ist, stellt das ein großes Problem dar, da einerseits der Vermieter nicht mehr in den Vertrag eingreifen bzw. diesen auflösen kann (eine Vertragspartei ist verschwunden; jedoch müssen alle der Kündigung zustimmen) und andererseits die restlichen Mieter die Zahlung der fälligen Miete des Verschwundenen selbst durchführen müssen. Grund dafür ist, dass alle Mieter, sollten keine abweichenden vertraglichen Regelungen getroffen sein, solidarisch haften (d.h. jeder haftet für alles). Einziger Vorteil für den Vermieter ist, dass alle Mieter solidarisch haften und er daher den vollen Mietzins bei jedem Mieter einfordern kann. Im Fall einer Befristung des Mietvertrags endet der Vertrag durch Fristenritt, was Auflösungsprobleme deutlich verringern kann.<sup>132</sup>

Diese Probleme machen eindeutig, dass diese Form der Vertragsgestaltung nicht sinnvoll für die Vermietung an mehrere Personen ist.

### 5.3.2.2 Vertragsmodell Variante 1: Haupt- und Untermieter

Wie im vorgehenden Unterkapitel ersichtlich ist, ist es problematisch nur einen Vertrag mit mehreren gleichberechtigten Mietern zu schließen. Daher verfolgt dieses Modell einen anderen Ansatz:

Es wird ein Hauptmietvertrag mit einem Hauptmieter geschlossen, die restlichen Mieter erhalten Untermietverträge, die mit dem Hauptmieter abgeschlossen werden müssen (siehe Abbildung 66).

---

<sup>132</sup> (Terlitzka, 2018)

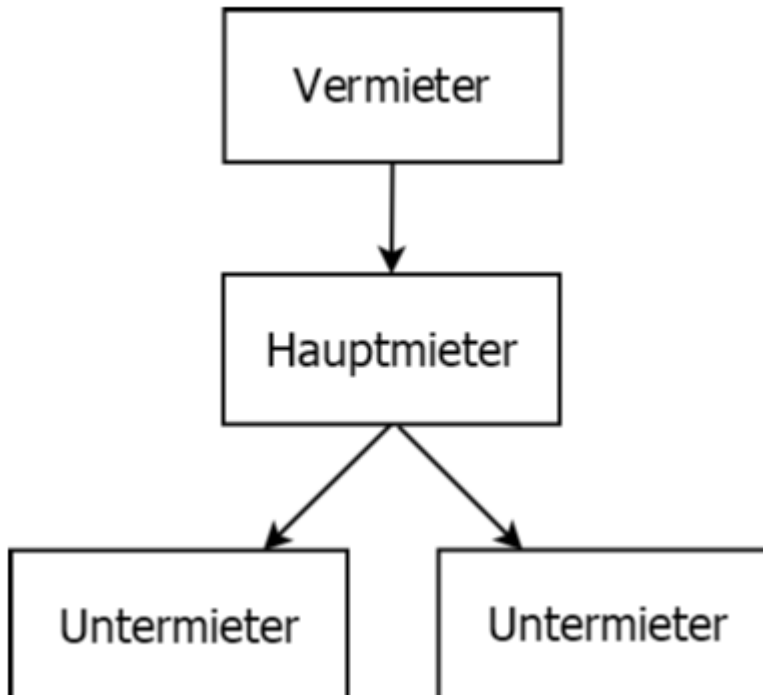


Abbildung 66: Haupt- und Untermietermodell

Der Zweck ist die bessere Position des Vermieters gegenüber den Mietern: Da er nur einen Vertrag mit dem Hauptmieter hat, hat der Vermieter nur einen Ansprechpartner bezüglich der gemieteten Wohneinheit und aller vertraglichen Belange. Die Untermieter haben demnach kein Vertragsverhältnis mit dem Vermieter, sondern mit dem Hauptmieter. (Welcher vertraglich ihr Vermieter ist) Diese Tatsache behebt die Probleme des Modells Mitmiete und bringt dem Vermieter den Vorteil, dass er für alle Anlässe nur einen Ansprechpartner hat, was den Verwaltungsaufwand für die Wohnung im Vergleich zu einem Hauptmietermodell potenziell erheblich senkt (im Problemfall).

In diesem Modell hat der Hauptmieter gerade dem Vermieter gegenüber eine größere Verantwortung und einen größeren Aufwand als die Untermieter, daher ist es denkbar, diesen Aufwand durch z.B. einen Mietzinsnachlass durch den Vermieter anzuerkennen.

Damit der Hauptmieter kein eigenes wirtschaftliches Risiko erfährt (wenn z.B. ein Untermieter ausziehen möchte oder kein Nachmieter gefunden wird), wird vertraglich geregelt (Vertragsfreiheit), dass er nur für sein Zimmer und seinen Anteil an den Gemeinschaftsflächen haftet, er also kein Risiko läuft, die Miete für die gesamte Wohnung zu übernehmen.

Er dient in der Folge nur als Durchlaufposten für die Miete, da er den Betrag, den er vom Untermieter überwiesen bekommt, direkt an den Vermieter weiterleitet.

Durch dieses Modell dürfte sich nicht nur die Miete bei Volllauslastung der vermieteten Flächen erhöhen, sondern auch bei teilweise leerem Stand, da größere Wohnungen zwar nicht immer voll vermietet sein müssen, jedoch Teile der Wohnung vermietet sind bzw. leichter zu vermieten sind als große Mehrzimmerwohnungen im Ganzen.

Diese Variante eignet sich besonders für private Vermieter mit einer bis wenigen Wohnungen, der auf keine bis wenig professionelle Hilfe in der Vermietung zurückgreift.

Dieses Modell ist nur im Teilanwendungsbereich möglich. Im Vollenanwendungsbereich wäre eine Umgehung der Mietzinsobergrenze dadurch offensichtlich, denn der Hauptmieter und der Untermieter arbeiten hier zusammen.

### 5.3.2.3 Vertragsmodell Variante 2: Firmenmodell Co-Living

Diese Variante ist der vorherigen sehr ähnlich. Auch sie basiert auf dem Haupt- und Untermieterprinzip. Der große Unterschied ist, dass der Hauptmieter in diesem Vertragsmodell jedoch keiner der Mieter selbst ist, sondern ein Unternehmen, das alle Zimmer in der Folge untervermietet.

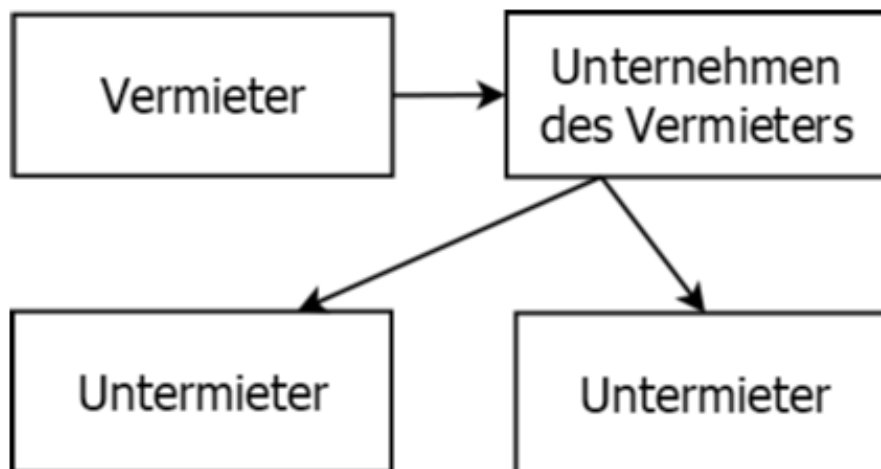


Abbildung 67: Firmenmodell Co-Living: selbstbetriebenes Unternehmen

Dieses Unternehmen kann im Teilanwendungsbereich vom Vermieter selbst betrieben werden (siehe Abbildung 67) oder es wird an eine dritte Partei vermietet, die in der Folge selbst die Zimmer weitervermietet (Drei-Parteien-Modell; vgl. Abbildung 68). Ein Beispiel für ein solches Unternehmen aus Deutschland wäre Medici Living.



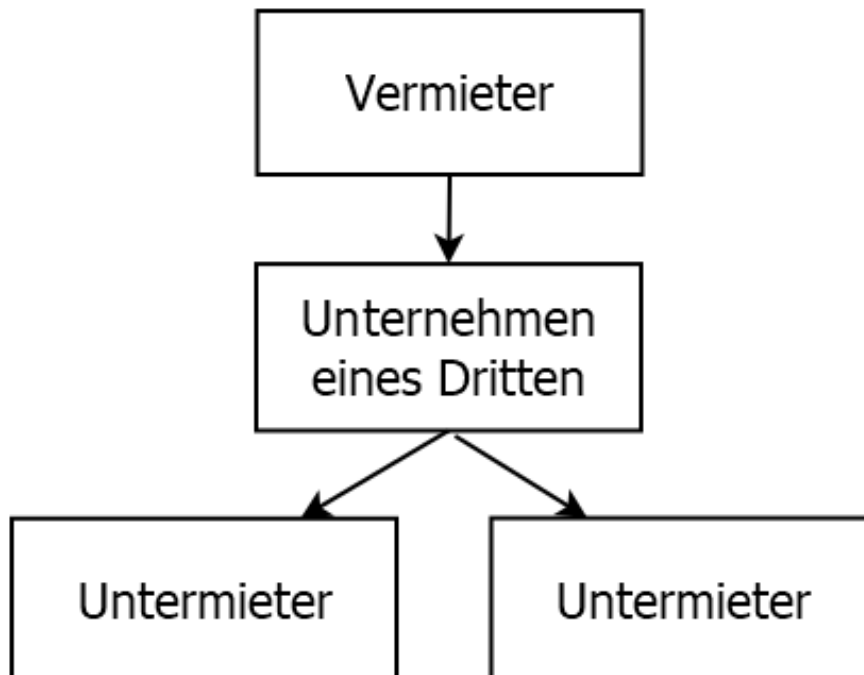


Abbildung 68: Firmenmodell Co-Living: Unternehmen eines Dritten

Der Vorteil der zweiten Variante ist wie im vorherigen Modell, dass der Vermieter nur einen Ansprechpartner hat, in diesem Modell jedoch nicht pro Wohnung, sondern potenziell für alle seine Wohneinheiten.

Da für dieses Unternehmen ein gewisser Mitarbeiterstab gebraucht wird und ein anderer steuerliche Rahmen als für Privatvermieter gilt, eignet sich diese Form des Vertragsmodells primär für große private oder institutionelle Vermieter, die mehrere Wohneinheiten vermieten, sollten sie die Firma selbst betreiben wollen. Aus diesem Grund wird in Kapitel 6 vom Drei-Parteien-Modell ausgegangen (vgl. Kapitel 6.3).

Wie in Variante 1 sollte auch hier vertraglich berücksichtigt werden, dass die Untermieter nur für ihr gemietetes Zimmer plus Allgemeinflächenanteil haften.

Ein Nachteil zu Variante 1 ist, dass jeder Bewohner einer Wohneinheit die gleiche vertragliche Beziehung zum vermietenden Unternehmen hat und daher wieder mehrere Ansprechpartner pro Wohneinheit existieren.

Ein Vorteil gegenüber Variante 1 ist wiederum, dass das geschaffene Unternehmen alle Mieterbelange regelt und somit eine zentrale Anlauf- und Informationssammelstelle besteht. Es sollten v.a. in Vertragsbelangen einige Einsparungen durch dieses Modell möglich sein.

Das Drei-Parteien-Modell ist auch für den Vollanwendungsbereich denkbar, da Untervermietung im MRG gestattet ist und nur bei Verdacht auf ein Umgehungsgeschäft die Möglichkeit zur Anerkennung auf Hauptmiete durch den Untermieter besteht. Für diesen Verdacht ist jedoch das Vorliegen einer Beziehung von Vermieter und Hauptmieter und ein

Zusammenarbeiten der beiden zur „Benachteiligung“ des Untermieters notwendig. Wenn die Firma als Hauptmieter keine andere Beziehung als den Mietvertrag zum Vermieter hat, dann ist dieser Verdacht kaum haltbar.<sup>133</sup>

---

<sup>133</sup> (Terlitz, 2018)

## 6 Vermietungsmodelle

In diesem Kapitel werden die drei vorgestellten Modelle näher behandelt: Aufbauend auf der rechtlichen Analyse aus dem vorherigen Kapitel werden ihre Vorteile für die Vermieter und Mieter und mögliche Risiken näher behandelt. Es wird für jedes Modell ein Berechnungsbeispiel angegeben, um dem Vermieter ein, auf Zahlen basierendes, Gefühl dafür zu geben, ob sie für ihn sinnvoll sind.

Im ersten vorgestellten Modell (Beherbergung) soll der erzielbare Ertrag durch die Erbringung zusätzlicher Leistungen durch den Vermieter gesteigert werden. Das erste WG-Modell mit Haupt- und Untermieter ist vorwiegend vertraglicher Natur: Hier soll gezeigt werden, dass durch die zimmerweise Vermietung eine Ertragssteigerung möglich ist.

Das Firmenmodell Co-Living wird hier, wie bereits im letzten Kapitel erwähnt im Drei-Parteien-System genauer vorgestellt. Hier werden durch dieses System auftretende Besonderheiten gegenüber den anderen Modellen hervorgehoben und auch zwei interessante Sachverhalte betrachtet, die für einen Vermieter, der dieses Modell betreiben will, interessant sein können.

### 6.1 Beherbergungsmodell

Das Beherbergungsmodell soll dem Vermieter einer Immobilie, die unter die Vollenwendung des MRG fällt, die Möglichkeit geben, einen höheren Ertrag mit dieser Immobilie zu erreichen, als das bei reiner Raummiete der Fall wäre.

Hierzu muss der Vermieter den Mietern einen Service liefern, der weit über die Miete hinausgeht und in die Richtung eines Beherbergungsbetriebs, z.B. eines Hotels, tendiert. Wie bereits in Kapitel 5.3.1 angesprochen können das folgende Services sein:

- Reinigung der Wohnung
- Zurverfügungstellung von Toilettenartikeln
- Einkaufservice z.B. für Lebensmittel
- Zusätzliche Services: z.B. Kleidung in die Reinigung bringen

Um diese Services anbieten zu können benötigt der Vermieter auch zumindest eine Arbeitskraft, die diese Tätigkeiten für ihn verrichten kann. Deshalb ist dieses Modell nur sinnvoll, wenn mehrere Wohnungen vermietet werden können.

Als Kunden für dieses Modell kommen vor allem Berufstätige infrage, die wenig Zeit für oben genannte Tätigkeiten haben und durch die angebotenen Services mehr Freizeit gewinnen. Aber auch finanziell potente

Studenten, die die Unterstützung in den Aufgaben des täglichen Lebens schätzen, sind für dieses Modell interessant.

Besonders im Hinblick auf die hohe Zahl an alleinlebenden und damit ledigen Personen ab 65 Jahren, kann auch diese Gruppe für den Vermieter von besonderem Interesse sein: Besonders ein Reinigungsservice, der in der Miete inkludiert ist, könnte für diese Zielgruppe interessant sein, da die Reinigung nicht nur zeitaufwendig, sondern auch anstrengend ist.

Für alle Zielgruppen gilt, dass sich ein solches Modell nicht an Personen richten kann, die nur ein schwaches Einkommen haben, sondern eher einkommensstarke Haushalte angesprochen werden.

### 6.1.1 Vorteile und des Modells

Die Vorteile für den Mieter liegen vor allem in den angebotenen Zusatzleistungen durch den Vermieter. Diese sparen ihm selbst Zeit, die er anderwärtig planen kann. Dadurch bleibt dem Mieter mehr Zeit, die er mit Familie und Freunden oder mit persönlichen Hobbys verbringen kann.

Für den Vermieter bietet dieses Modell drei Vorteile:

1. Die Vermietung mit Zusatzleistungen kann den Ertrag einer Immobilie steigern, die durch das MRG im Mietzins beschränkt ist.
2. Durch das Anbieten von Zusatzleistungen kann sich der Vermieter vom restlichen Angebot am Markt abheben.
3. Weil er einen Service in der Wohnung anbietet, hat der Vermieter die Möglichkeit den Zustand dieser Wohnungen leichter zu kontrollieren.

Für den Vermieter gibt es jedoch nicht nur Vorteile. Er setzt sich auch Risiken aus, derer er sich bewusst sein muss, wenn er ein solches Modell verfolgen will:

### 6.1.2 Bedenken der Vermieter

Das erste Risiko ist das juristische: Sollte ein Mieter darauf bestehen, dass er zu viel bezahlt und den Vermieter klagt, stellt immer ein Richter fest, ob es sich um einen Beherbergungsbetrieb handelt oder nicht. Er wird dabei die Argumente dafür und dagegen gegeneinander aufwiegen und darauf aufbauend entscheiden. Diese Entscheidung ist immer eine Einzelfallentscheidung, es gibt auch keine umfassende Judikatur zu so einem Modell.

Zweitens besteht ein erhöhtes Risiko betreffend Leerstand: Wenn eine Wohnung leer steht, dann muss der Vermieter nicht nur selbst die Betriebskosten, sondern auch seine Arbeitskraft weiter bezahlen, ohne dafür

eine Gegenleistung zu erhalten. Das bedeutet, dass der Vermieter hier besonders darauf achten sollte, seinen Leerstand gering zu halten.

Der Vermieter wird auch Arbeitgeber für seine Arbeitskraft, was wiederum Pflichten bei ihm entstehen lässt. Sollte dies keine Option für den Vermieter darstellen, besteht die Möglichkeit diese Arbeit outzusourcen, also extern z.B. an ein Ein-Mann-Unternehmen zu vergeben. Hier muss jeder Vermieter selbst entscheiden, welche Entscheidung er trifft.

### 6.1.3 Vertragliche Besonderheiten

Im Vergleich zu einem „normalen“ Mietvertrag über Raummiete muss ein Mietvertrag in diesem Modell mehr Informationen enthalten: Die angebotenen Leistungen, die im Preis der Miete enthalten sind, müssen sowohl qualitativ (z.B. Reinigung des Bads, der Böden und der Küche) als auch quantitativ (z.B. im Ausmaß von vier Stunden im Monat) erfasst sein, um (juristische) Streitigkeiten mit dem Mieter zu vermeiden.

Sollte der Vermieter auch Leistungen zusätzlich anbieten wollen, die jedoch nicht in im Vertragspreis inkludiert sind, sollte er dem Vertrag eine Preisliste für solche Leistungen beilegen, um dem Mieter einerseits die genauen Konditionen zeigen zu können und andererseits wieder Streitigkeiten zu vermeiden, die entstehen können.

Ein besonderer Vorteil gegenüber Mietverträgen im Vollanwendungsbereich besteht auch darin, dass die Verträge befristet abgeschlossen werden können, ohne Einbußen beim Ertrag machen zu müssen (vgl. § 16 Abs 7 MRG; siehe Kapitel 5.2.3.1).

Schlussendlich ist es sinnvoll, die Nächtigungstaxe (vgl. Kapitel 5.3.1) im Vertrag zu erwähnen, sollte eine solche anfallen.

### 6.1.4 Berechnungsbeispiel

Nachdem das Beherbergungsmodell nun in seinen qualitativen Merkmalen beschrieben ist, folgt an dieser Stelle nun der quantitative Teil: Eine beispielhafte Berechnung für das Modell.

Diese Berechnung soll Vermietern zeigen, welche Kostenpositionen zu beachten sind, welche Mehreinnahmen erzielbar sind und wie sich Leerstand auf den Ertrag auswirkt.

Die Berechnung wird am Beispiel Wien, Bezirk Alsergrund (9.), durchgeführt. Zur Vereinfachung der Berechnung wird von 50 m<sup>2</sup> Single-Wohnungen ausgegangen. Es wird ein Immobilienportfolio von **30** solchen **Wohnungen** in direkter Nähe zueinander betrachtet. Die Serviceleistungen, die in diesem Berechnungsbeispiel erbracht werden sind ein Reinigungsservice für die Wohnung, sowie eine Grundausstattung mit

Toilettenartikeln (wie Zahnpasta, Toilettenpapier, Küchenrolle, Shampoo, Seife, Körpermilch, Rasierutensilien).

Über kostenpflichtige Leistungen, die über diesen Service hinausgehen, kann der Vermieter zusätzlichen Ertrag generieren. In diesem Beispiel wird auf diese Möglichkeit jedoch nicht eingegangen.

#### 6.1.4.1 Kosten des Beherbergungsmodells

Im Gegensatz zur normalen Vermietung fallen in diesem Modell zusätzliche, fixe Kostenpositionen für den Vermieter an. Das sind Kosten, die durch eine Arbeitskraft anfallen und die Kosten, die die Bereitstellung der Toilettenartikel verursacht.

Bevor die Kostenpositionen beschrieben werden, muss noch erläutert werden, in welchem Ausmaß die Serviceleistungen erbracht werden: Alle 30 Wohnungen sollen vier Stunden im Monat Reinigungsservice (z.B. zwei Stunden alle zwei Wochen) erhalten. Dazu werden noch 30 Minuten pro Monat und Wohnung als Wegzeit einberechnet. Das bedeutet, dass der Reinigungsaufwand 1.620 Stunden pro Jahr für alle Wohnungen beträgt.

Wie viele Stunden Arbeit kann eine Arbeitskraft zur Verfügung stellen? Auf Basis der normalen 40 Stundenwoche und bei 45 Arbeitswochen im Jahr (exkl. fünf Wochen Urlaub und zwei Wochen Krankheit), ergeben sich die Jahresarbeitsstunden zu 1.800. Das bedeutet, dass der Arbeitskraft neben der Reinigung 180 Stunden für die Besorgung der Toilettenartikel und als Puffer übrig bleiben.

Kommen wir nun zu den Kosten, die eine Arbeitskraft für den Vermieter bedeutet: Laut Wiener Kollektivvertrag für die Gastronomie (unter die auch die Hotellerie und damit die Beherbergung fällt) beträgt das Mindestbruttogehalt für eine Arbeitskraft in der Lohngruppe 5 (keine facheinschlägige Berufsausbildung, Hilfskraft in allen Bereichen) mit einer Dienstzeit von fünf bis inkl. 9 Jahren 1.537,50 € pro Monat.<sup>134</sup> Pro Jahr fallen für den Vermieter daher folgende Kosten an:

- Jahresbruttogehalt auf Basis von 14 Gehältern: 21.525,00 €
- Arbeitgeberanteil: 6.508,84 €<sup>135</sup>
- Pauschale für zusätzliche Kosten (wie U-Bahnkarte, Reinigungsutensilien oder Staubsauger): 1.500,00 €
- **Gesamtkosten Arbeitskraft: 29.533,84 €**

<sup>134</sup> Vgl. <https://www.kollektivvertrag.at/kv/hotel-gastgewerbe-w-arb?d=Touch>. Datum des Zugriffs: 18.Dezember.2018

<sup>135</sup> Der Arbeitgeberanteil wurde mithilfe eines Brutto-Netto-Rechners von Haude berechnet. Vgl. <http://onlinerechner.haude.at/Brutto-Netto-Rechner>

Diese Zahl zeigt eindeutig, dass eine derartige Form der Vermietung nur möglich ist, wenn der Vermieter ein Portfolio aus mehreren Wohnungen vermieten kann.

Für die **Toilettenartikel** wird in diesem Beispiel ein pauschaler Betrag von 20 € pro Monat angenommen. Das ergibt pro Wohnung und Jahr 240 € und für alle 30 Wohnungen den Betrag von **7.200 €**.

Die **Gesamtkosten** für die Beherbergung belaufen sich daher auf **36.733,84 €**. Zur Vereinfachung werden auch die Kosten der Toilettenartikel als Fixkosten behandelt, dies dient auch der vorsichtigeren Betrachtung des Modells.

Wie bereits in Kapitel 5.3.1 erwähnt fallen bei Beherbergungsbetrieben Orts- oder Nächtigungstaxen an. In Wien beträgt sie grundsätzlich je Person und Nacht 3,2 % der Bemessungsgrundlage. In Wien sind jedoch gewisse Personengruppen nicht ortstaxenpflichtig: Das sind einerseits Jugendliche und Studenten an Wiener Bildungsanstalten und andererseits Personen, die mindestens drei Monate ununterbrochen in der Unterkunft verbringen.<sup>136</sup> In diesem Beispiel wird davon ausgegangen, dass die Mieter langfristige Verträge bekommen, daher wird keine Ortstaxe in die Berechnung einbezogen.

#### 6.1.4.2 Mieteinnahmen

Kommen wir nun zu den Einnahmen. Zuerst stellt sich hier die Frage, welchen Mietertrag eine 50 m<sup>2</sup> Wohnung im 9. Wiener Bezirk ohne dieses Modell bietet.

Laut einer aktuellen Erhebung von Immopreise.at beträgt die durchschnittliche Bruttomiete (inkl. 10 % Umsatzsteuer und Betriebskosten) für Altbauwohnungen bis 80 m<sup>2</sup> in diesem Bezirk 15,37 €. <sup>137</sup> Das entspricht für die gesamte Wohnung einer Bruttomiete von 768,50 €. Zieht man davon noch die Umsatzsteuer und die Betriebskosten (2,32 € pro m<sup>2</sup> für Wien; vgl. Tabelle 7) ab, so erhält man 11,65 € pro m<sup>2</sup> oder 582,63 € für die gesamte Wohnung.

In Anbetracht der erzielbaren Bruttomiete und der Kosten für eine durchschnittliche 62,5 m<sup>2</sup> Wohnung in Wien (918,59 €; vgl. Abbildung 22) soll in diesem Modell eine **Bruttomiete von 950,00 €** (das entspricht 19 € pro m<sup>2</sup>) pro Monat als Basiswert für die Berechnung dienen.

Der Grund, wieso der Mietpreis (15,37 €/m<sup>2</sup>) so stark vom Richtwert aus Kapitel 5.2.3.1 abweicht, liegt einerseits in den Ausstattungszuschlägen, die es für jede Wohnung geben kann. Andererseits liegt es jedoch auch am Lagezuschlag, den es nur für Altbauten in der Stadt Wien gibt und der beträchtlich ausfallen kann.

<sup>136</sup> Vgl. STADT WIEN: ORTSTAXE ab 1.11.2018 Wiener TourismusförderungsgesetzS. 1

<sup>137</sup> Vgl. <https://www.immopreise.at/Wien/Wohnung/Miete/Altbau>. Datum des Zugriffs: 19.Dezember.2018

### 6.1.4.3 Ertragsvergleich Beherbergung vs. klassische Vermietung

Um den Ertrag der beiden Varianten vergleichen zu können, müssen die erzielbaren Nettomieteinnahmen abzüglich aller Kosten gegenübergestellt werden.

Für die klassische Vermietung bedeutet das einfach nur, dass bei Vollvermietung die Summe aller Nettomieten gebildet werden muss. Sollte es Leerstand geben, so muss berücksichtigt werden, dass die leer stehenden Wohnungen nicht nur keinen Ertrag liefern, sondern auch Kosten im Ausmaß der Betriebskosten für den Vermieter verursachen. Die Formel lautet daher:

$$\begin{aligned} & \text{Gesamtnettomiettertrag (klassisch)} \\ & = \sum \text{Nettomieteinnahmen} \\ & \quad - \text{Betriebskosten der leerstehenden Wohnungen} \end{aligned}$$

Beim Beherbergungsmodell wird anders vorgegangen: Ausgangspunkt sind hier die Bruttomieteinnahmen, von denen die Umsatzsteuer (10 % der Bruttomieteinnahmen), die Kosten der Beherbergung und die gesamten Betriebskosten abgezogen werden (es handelt sich bei all diesen Kosten um Fixkosten). Das Ergebnis ist der erzielbare Nettomiettertrag für den Vermieter, der mit dem Mietertrag aus der klassischen Vermietung verglichen werden kann. Die Formel lautet:

$$\begin{aligned} & \text{Gesamtnettomiettertrag (Beherbergung)} \\ & = \text{Bruttomieteinnahmen} \\ & \quad - \text{Umsatzsteuer} \\ & \quad - \text{Kosten der Beherbergung} \\ & \quad - \text{gesamte Betriebskosten} \end{aligned}$$

Die **gesamten Betriebskosten** von 30 50 m<sup>2</sup> Wohnungen betragen bei 2,32 € / m<sup>2</sup> **41.760,00 €**.

Wendet man diese Formeln auf dieses konkrete Beispiel an, so ergeben sich für eine Vollausslastung (100 %) folgende Werte:

	Klassische Vermietung	Beherbergungsmodell	Prozent-Unterschied
Bruttomiete	276.660,00 €	342.000,00 €	+ 23,62 %
Umsatzsteuer	25.150,91 €	31.090,91 €	
Betriebskosten	41.760,00 €	41.760,00 €	
Kosten Beherbergung		36.733,84 €	
Nettomiettertrag	209.749,09 €	232.415,25 €	+ 10,80 %

Tabelle 17: Beherbergungsmodell: Vergleich mit klassischer Vermietung



Dieses Ergebnis (Tabelle 17) zeigt, dass man den Nettomiettertrag also durchaus mit einem Beherbergungsmodell steigern kann. Die Bruttomiete steigt im Vergleich zur klassischen Vermietung natürlich noch stärker an, da auch die Kostenpositionen in diesem Modell mehr sind.

In weiterer Folge soll nun einerseits die Auslastung der Wohnungen und andererseits der Preis variiert werden.

#### 6.1.4.4 Variation von Auslastung und Preis

Zuerst soll die Auslastung bei gleich bleibendem Preis variiert werden, um deren Einfluss auf den erzielbaren Nettomiettertrag genauer zu verstehen. Es werden Auslastungen von 70 bis 100 % betrachtet:

Auslastung	Klassische Vermietung	Beherbergungsmodell	Prozent-Unterschied
100 %	209.749,09 €	232.415,25 €	+ 10,80 %
90 %	184.554,00 €	201.324,34 €	+ 9,09 %
80 %	159.408,00 €	170.233,43 €	+ 6,79 %
70 %	134.262,00 €	139.142,52 €	+ 3,64 %

Tabelle 18: Beherbergungsmodell: Variation Auslastung

An Tabelle 18 kann man sehr gut erkennen, dass der Vorteil für das Beherbergungsmodell mit sinkender Mietauslastung immer weiter zurückgeht. Das unterstreicht deutlich, dass es bei diesem Modell noch wesentlicher ist, darauf zu achten, keinen Leerstand zu haben, als bei der klassischen Vermietung. Der Grund liegt ganz einfach in den hohen Fixkosten dieses Modells.

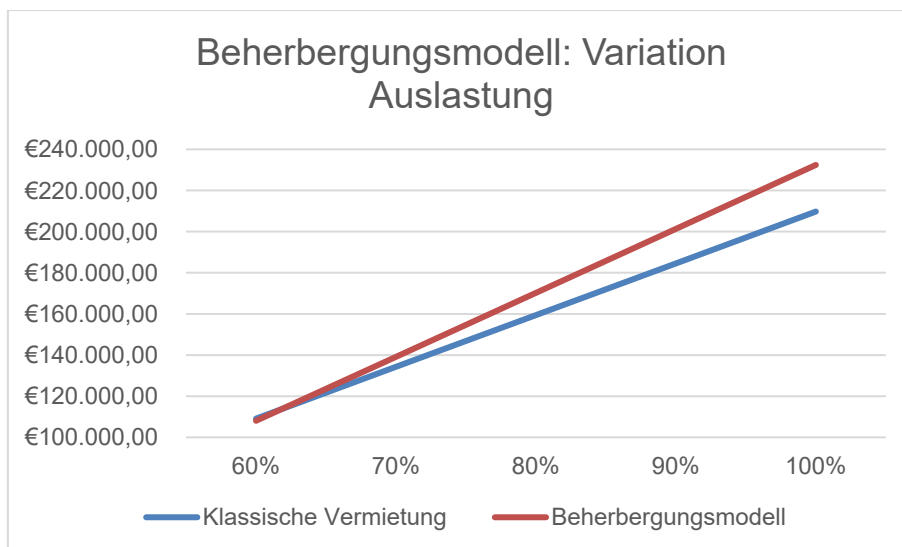


Abbildung 69: Beherbergungsmodell: Variation Auslastung

Bei 61,8 % Auslastung bieten beide Varianten den gleichen Ertrag.

Nun wird der Preis bei 100 % Auslastung variiert, um dessen Einfluss auf das Modell sichtbar zu machen (der Mietertrag bei der klassischen Vermietung bleibt identisch):

Bruttomiete pro m <sup>2</sup>	Nettogesamtertrag	% zur klassischen VM
16 €	183.324,34 €	- 12,58 %
17 €	199.687,98 €	- 4,77 %
18 €	216.051,61 €	+ 3,03 %
19 €	232.415,25 €	+ 10,80 %
20 €	248.778,89 €	+ 18,64 %
21 €	265.142,52 €	+ 26,44 %

Tabelle 19: Beherbergungsmodell: Variation Miete

Wie oben deutlich zu sehen ist (Tabelle 19), spielt auch der erzielbare Preis für ein Beherbergungsmodell eine entscheidende Rolle. Im Vergleich zur Auslastung ist er noch wichtiger, wie aus der rechten Spalte der oberen Tabelle entnommen werden kann. Bei einer Auslastung von 100 % wäre der Ertrag bei einer Bruttomiete von 17,61 € pro m<sup>2</sup> und Monat ident mit der klassischen Vermietung (siehe Abbildung 71).

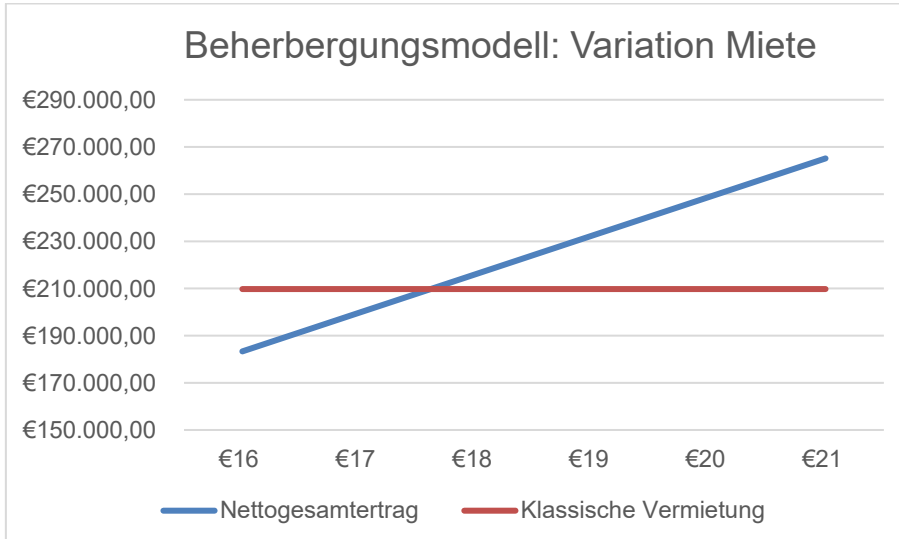


Abbildung 70: Beherbergungsmodell: Variation Miete

Das bedeutet, um ein Beherbergungsmodell ertragsmaximierend betreiben zu können, muss man einen recht hohen Preis erzielen können.

Dazu dienlich ist es vor allem, wenn man sich über Internetplattformen oder über Makler einen möglichst direkten Kontakt zu potenziellen Kunden verschafft. So kann man einerseits die Auslastung hoch halten und andererseits das Modell nahe an den Kunden bringen, um ihm verständlich zu machen, wofür er hier einen Aufpreis bezahlt.

## 6.2 Haupt- und Untermietermodell

Dieses Modell soll für den Teilanwendungsbereich des MRG angewandt werden. Es ist besonders geeignet für Wohnung mit mindestens drei Zimmern, die als Schlafzimmer genutzt werden können.

Die Ertragssteigerung soll darüber erzielt werden, dass nicht alle Mieter, z.B. drei, die Wohnung anmieten, sondern, dass jeder Mieter nur sein eigenes Zimmer und den dazugehörigen Allgemeinflächenanteil anmietet.

Dabei sind jedoch nicht alle Mieter auf der gleichen „Stufe“: Einer der Mieter (am besten derjenige, der dem Anschein nach am längsten in der Wohnung bleibt) wird der Hauptmieter und damit direkter Vertragspartner des Vermieters. Die restlichen Mieter sind Untermieter (vgl. Kapitel 5.2.3.3) des Hauptmieters und stehen damit in keiner direkten vertraglichen Beziehung zum Vermieter.

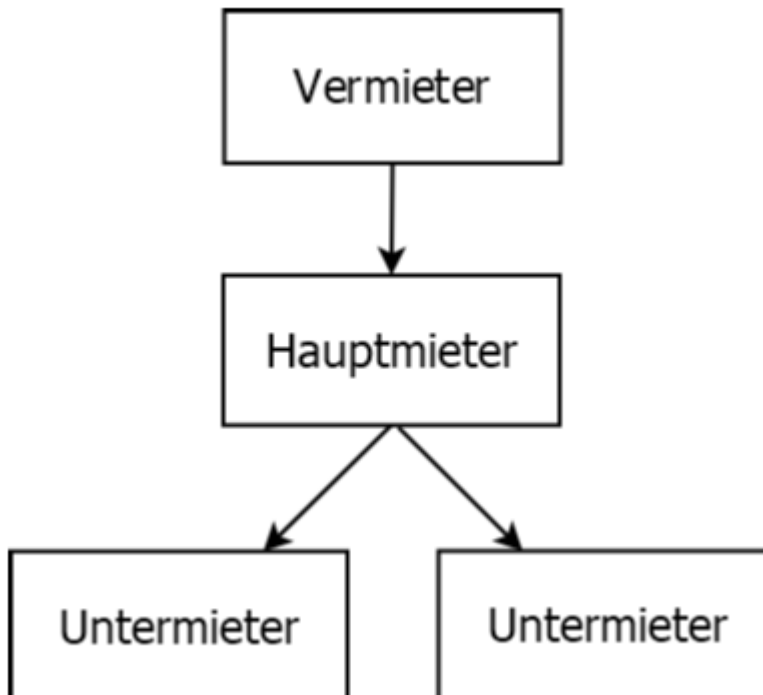


Abbildung 71: Haupt- und Untermietermodell: Stufenbau

Zielgruppe für dieses Modell sind vor allem Personen, die aktuell in einem Single-Haushalt wohnen. Dabei sind vor allem junge Menschen im Mittelpunkt, weil sie das Konzept bereits kennen, aber auch die Gruppe der Älteren, die sehr oft allein wohnen, kann von Vermietern angesprochen werden (mehr zu den Zielgruppen der Wohnraumteilung in Kapitel 6.3.1).

### 6.2.1 Vorteile für die Parteien

Die Vorteile für beide Parteien in vertraglicher Hinsicht wurden bereits in den Kapiteln 5.3.3.1 und 5.3.3.2 genau behandelt.

Zusätzlich ist für die Mieter folgendes zu erwähnen: Das Leben mit Mitbewohnern hat mehrere Vorteile:

1. Sozial: Durch das Leben mit Mitbewohnern hat man direkt Ansprechpartner in den eigenen vier Wänden. Man kann durch diese Mitbewohner leichter neue Menschen kennenlernen, es können schnell Freundschaften entstehen.
2. Finanziell: Die Miete einer größeren Wohnung ist für mehrere Personen in den meisten Fällen günstiger als selbst eine Wohnung zu mieten. Zusätzlich können auch Kosten wie Strom, Heizung oder Internetverbindung aufgeteilt werden.
3. Zeit: Weil der Arbeitsaufwand, der in einer Wohnung anfällt (z.B. Reinigen und Kochen) nicht allein erledigt werden muss, spart man sich als Mieter zumindest ein wenig Zeit. Außerdem ist man flexibler, da man die Arbeiten aufteilen kann.

Ein Vorteil für den Vermieter liegt auch darin, dass seine Wohnung selbst, wenn sie nicht voll besetzt ist, noch eine Rendite liefert. Denn selbst wenn statt drei nur zwei Personen in der Wohnung wohnen, erzielt der Vermieter noch einen Ertrag.

### 6.2.2 Bedenken der Vermieter

Bedenken könnten Vermieter bei diesem Modell mit dem Umstand haben, dass sie einem Mieter vertrauen müssen, dass er sich um die Untermieter kümmert und diesen alle notwendigen Informationen weitergibt. Wenn man dem Hauptmieter nicht 100 % vertrauen will, kann man als Vermieter zumindest bei der Schlüsselübergabe anwesend sein, um sicher zu gehen, dass es hier zu keinem Informationsverlust kommt.

Auch die Tatsache, dass die Zimmer einzeln vermietet werden müssen, kann sich für Vermieter, die so wenig Zeit wie möglich investieren wollen, als Hindernis ergeben. Als Lösung könnte z.B. der Hauptmieter vertraglich zu den Besichtigungsterminen mit potenziellen Untermietern verpflichtet werden (Vorausgesetzt der Vermieter hat dieses Vertrauen in den Hauptmieter).

### 6.2.3 Vertragliche Gestaltung

Die vertragliche Gestaltung ist für dieses Modell sehr wichtig, denn der Hauptmieter soll nicht das Risiko für die gesamte Wohnung tragen. Das muss im Mietvertrag stehen: So kann z.B. eine Klausel eingetragen werden, die besagt, dass der Mieter als einziger Mieter in der Wohnung einen fixen Betrag zu zahlen hat, ihm aber erlaubt wird, die anderen Zimmer für einen gewissen Mindestpreis unterzuvermieten. Sollten die anderen Zimmer dann untervermietet sein, erhöht sich der Mietpreis des Hauptmieters

um diesen Mindestpreis (das ist vor allem bei einem Untermieterwechsel relevant, beim Erstanmieten werden wohl alle Zimmer auf einmal vermietet).

Sinnvoll ist daher ein bedingter Vertrag. Da im Teilanwendungsbereich die Vertragsschablone des MRG nicht verwendet werden muss, ist nach der Vertragsfreiheit des österreichischen Rechts ein solcher realisierbar. Dem Hauptmieter sollte auch ein vorgefertigter Vertrag für seine Untermieter vorgelegt werden, damit ihm möglichst wenig Aufwand dabei entsteht.

Wie exakt der Vertrag gestaltet und formuliert ist, sollte vom Vermieter mit einem fachkundigen Anwalt besprochen werden.

#### 6.2.4 Berechnungsbeispiel

Das Berechnungsbeispiel, das an dieser Stelle besprochen werden soll, entspricht dem aus Kapitel 3.4.3 (Berechnungsbeispiel nichtfamiliärer Mehrpersonenhaltung). Daher soll an dieser Stelle nur eine kurze Zusammenfassung des Beispiels folgen:

Basis ist eine 80 m<sup>2</sup> Wohnung im neunten Wiener Bezirk. Die durchschnittliche erzielbare Miete pro m<sup>2</sup> hier beträgt 17,25 € (siehe Kapitel 3.4.2). Angenommen werden drei Bewohner, die durchschnittlich 550 € bezahlen. Das ergibt folgenden Vergleich:

Vermietung	Bruttomiete	Nettomiete	Anteil Netto
Familiärer MPH	1.380,00	1.068,80	77,45 %
Nichtfam. MPH	1.650,00	1.314,40	79,66 %
Unterschied	+ 19,57 %	+ 22,96 %	

Tabelle 20: Haupt- und Untermietermodell: Brutto-/ Nettomiete

Dieser Vergleich gilt jedoch nur für eine Vollvermietung (siehe Tabelle 20). Ein Problem bei der klassischen Vermietung dieser Wohnung besteht darin, dass die gesamten Bruttomieteinnahmen wegfallen, wenn der Mieter den Vertrag auflöst. Damit müsste er die Betriebskosten im Zeitraum des Leerstands selbst begleichen. Bei diesem Modell ist es jedoch unwahrscheinlich, dass alle Mieter gleichzeitig aus der Wohnung ausziehen.

Sollte ein Mieter ausziehen, bedeutet das für den Vermieter lediglich, dass er statt 1.650 € Bruttomiete 1.100 € erhält. Nach Abzug von Umsatzsteuer und Betriebskosten (2,32 € pro m<sup>2</sup>) bleiben immer noch 814,40 € pro Monat an Nettomietenertrag. Das ist deutlich besser als 185,60 € (80 m<sup>2</sup> \* 2,32 €/m<sup>2</sup>) Betriebskosten für diesen Monat überweisen zu müssen.

Nun sollen, wie im Beispiel des vorigen Kapitels, Auslastung und Preis variiert werden, um deren Einfluss auf die jährlich erzielbaren Nettomieteinnahmen zu erkennen (Berechnung Nettomietenertrag wie für die klassische Vermietung in Kapitel 6.1.4.3). Beginnen wir mit der Auslastung:

Auslastung	Klassische Vermietung	WG-Vermietung	Prozent-Unterschied
100 %	12.827,35 €	15.772,80 €	+ 22,96 %
90 %	11.321,89 €	13.972,80 €	+ 23,41 %
80 %	9.816,44 €	12.172,80 €	+ 24,00 %
70 %	8.310,98 €	10.372,80 €	+ 24,81 %

Tabelle 21: Haupt- und Untermietermodell: Variation Auslastung

An Tabelle 21 kann man sehr gut erkennen, dass dieses Modell relativ zur klassischen Vermietung besser abschneidet, je geringer die Auslastung ist. Das ist der Vorteil der zimmerweisen Vermietung (vgl. mit Kapitel 6.1.4.4; hier ergibt sich ein anderes Bild). Wenn in der klassischen Vermietung eine Vollauslastung angenommen wird, reichen bei einem Zimmerpreis von 550 € pro Monat 83,64 % Auslastung für denselben Ertrag.

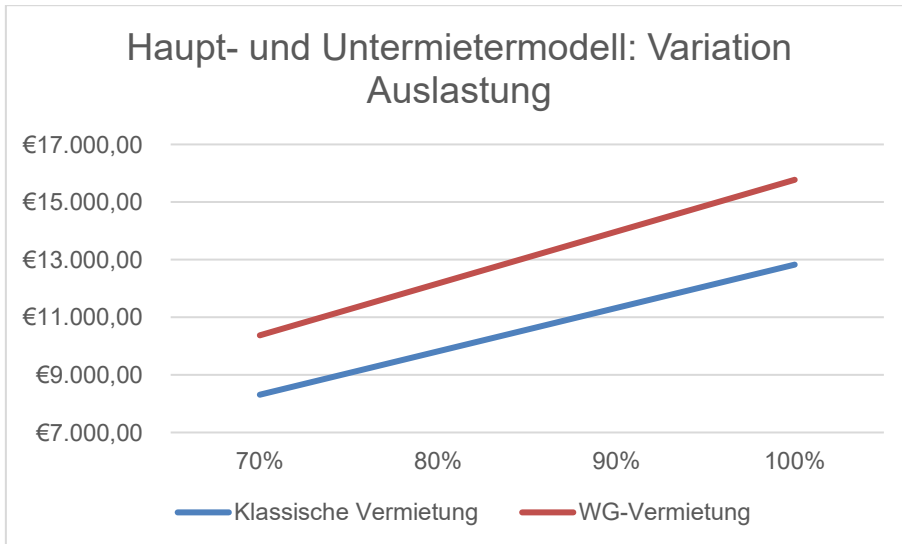


Abbildung 72: Haupt- und Untermietermodell: Variation Auslastung

Nun soll der Preis bei Vollauslastung variiert werden (Preis der klassischen Vermietung bleibt identisch), um den Effekt auf den Jahresnettoertrag zu beobachten:

Zimmermiete pro Monat	Nettogesamtertrag	% zur klassischen VM
500 €	14.136,44 €	+ 10,21 %
525 €	14.954,62 €	+ 16,58 %
550 €	15.772,80 €	+ 22,96 %
575 €	16.590,98 €	+ 29,34 %
600 €	17.409,16 €	+ 35,72 %

Tabelle 22: Haupt- und Untermietermodell: Variation Miete

Auch hier kann man ähnlich wie in Kapitel 6.1.4.4 sehen, dass der Preis einen enormen Einfluss auf den erzielbaren Ertrag hat.

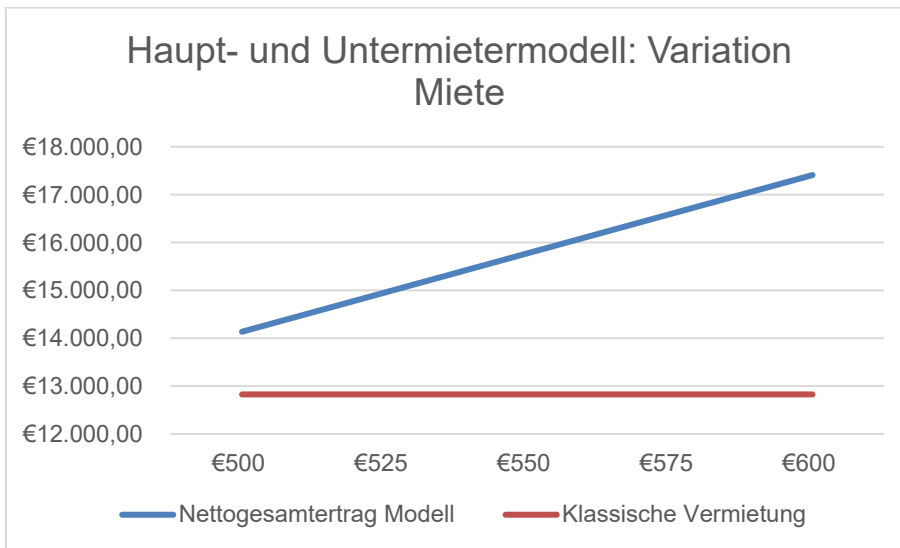


Abbildung 73: Haupt- und Untermietermodell: Variation Miete

### 6.3 Firmenmodell Co-Living

Dieses Modell kann sowohl im Teil- als auch im Vollanwendungsbereich des MRG verwendet werden, wobei im Vollanwendungsbereich ein kleines Restrisiko der Anwendung für das vermietende Unternehmen (vgl. Kapitel 5.2.3.3) besteht.

Dieses Modell besteht aus einer Vertragskette, in der der Vermieter (Eigentümer der Wohnung) und Untermieter in keinem Vertragsverhältnis zueinander stehen. Der Vermieter vermietet die Wohnung an ein externes Unternehmen, das wiederum die Zimmer einzeln an Untermieter untervermietet (siehe Abbildung 74). Damit besteht bereits (bei dementsprechender Vertragsgestaltung) kein direkter Grund mehr, ein Umgehungsgeschäft anzunehmen, da Vermieter und Hauptmieter nicht „unter einer Decke“ stecken (relevant für den Vollanwendungsbereich).

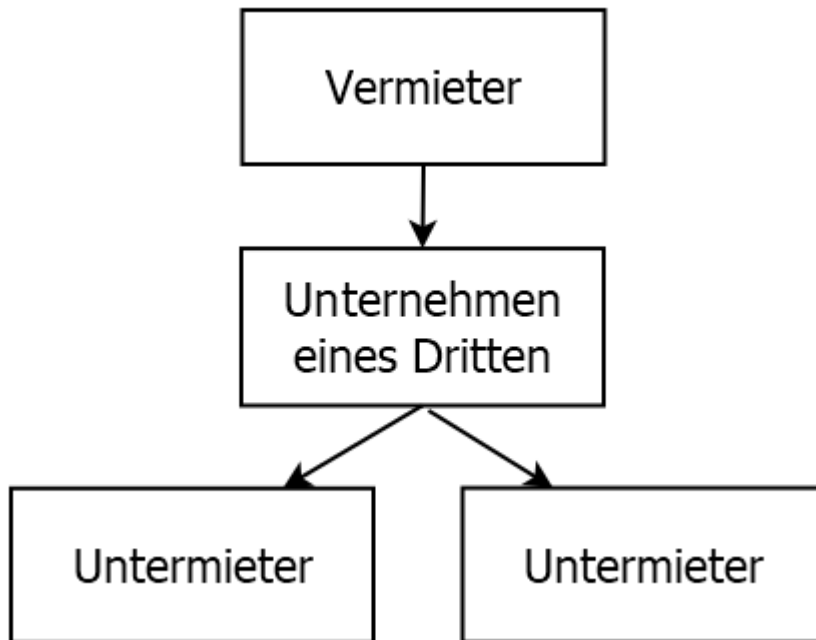


Abbildung 74: Firmenmodell Co-Living: Stufenbau

Dieses Modell bietet für alle beteiligten Parteien eine Reihe von Vorteilen gegenüber der klassischen Vermietung:

- Vorteile für den Vermieter: Er hat über einen längeren Zeitraum nur das mietende Unternehmen als Ansprech- und Vertragspartner. Er erspart sich die Kosten von Mieterwechseln und der Vertragserstellung. Außerdem entsteht ihm durch die Anliegen der Mieter kein zusätzlicher Zeitaufwand, da das Unternehmen diese Belange regelt. Ein weiterer ausschlaggebender Punkt ist, dass das Unternehmen die Wohnung langfristig mietet und somit das Risiko des Mietausfalls (abgesehen von der Insolvenz des mietenden Unternehmens) wegfällt. In einer potenziellen Möblierung liegt ebenfalls ein Vorteil für den Vermieter: Die Abnutzung seiner Wohnung (insbesondere Böden und Wände) wird minimiert, da durch Mieterwechsel kaum Möbel gewechselt werden müssen.
- Vorteile für das Unternehmen: Für ein Unternehmen, das sich in der Vermietung von Zimmern etablieren möchte, besteht der Vorteil darin, dass es sich nicht eigene Wohnungen anschaffen muss, um diese dann zu vermieten, was einen enormen Kapitalbedarf bedeutet, sondern, dass sie für vergleichsweise geringe Kapitalbindung (die Kautions- und die Einrichtungskosten sind die größten Kostenfaktoren) ihr Geschäftsmodell anwenden kann. Damit sind sie auch nicht direkt von Wohnungspreisschwankungen betroffen, da sie selbst nicht Eigentümer sind.
- Vorteile für den Untermieter: Der Untermieter hat den Vorteil, dass er keine Wohnung mieten muss oder sich mit bereits existierenden WG's, die einen Nachmieter suchen, beschäftigen muss. Er ist



sehr flexibel, da er auch nur für sein eigenes Zimmer (und seine schuldhaftige Beschädigung an der Wohnung) haftet. Für ihn hat es keine finanziellen Auswirkungen, ob die Wohnung voll besetzt ist oder nicht. Außerdem kann eine Möblierung einen Vorteil für ihn bedeuten: Sollte er noch nicht wissen, ob er längerfristig bleiben will, benötigt er keine eigenen Möbel und muss diese auch nicht teuer in die Wohnung schaffen (oder bei Auszug wieder entfernen). Damit sind auch Aufenthalte für nur wenige Monate sinnvoll möglich.

Freiwillig höhere Kautions für den Vermieter (max. 6 Monate in VA), höhere Miete nicht möglich, Bezeichnung als Pauschale z.B. für Erlauben der Untervermietung

### 6.3.1 Zielgruppe

Als Zielgruppe für dieses Modell kommen viele verschiedene Untermieter in Frage:

- Die erste und naheliegendste ist die Gruppe der Studenten: Diese Gruppe ist schon jetzt am ehesten mit dem WG-Konzept vertraut. Viele Studenten wohnen zuerst in einer WG, ob aus Kosten- oder sozialen Gründen. Für diese Zielgruppe im Besonderen bietet die vorhandene Möblierung einige Vorteile: Studenten ziehen meist direkt vom Elternhaus an den Studienort und müssten sich eine komplette Möblierung selbst zulegen. Das entfällt in diesem Modell jedoch, was einen Gewinn an Flexibilität und eine Verringerung der Umzugskosten bedeutet.
- Die zweite Zielgruppe besteht aus Personen jeden Alters, die aktuell in einem Einpersonenhaushalt leben: Diese Zielgruppe kann durch dieses Modell ihre Wohnkosten senken und ebenfalls einen sozialen Zugewinn verbuchen. Da an die Mobilität (des Wohnens) immer höhere Ansprüche gesetzt werden (z.B. von Arbeitgebern oder aufgrund von Jobverlust), ist dieses Modell geeignet, den Gestaltungsfreiraum dieser Gruppe zu erhöhen. Denkbar wäre z.B. folgende Konstruktion:

Ein Jobverlust zwingt eine Person ihren Wohnsitz zu ändern, weil am aktuellen Wohnort keine Firma mit entsprechendem Personalbedarf liegt. Sie muss ihren Wohnort wechseln und benötigt kurzfristig eine Unterkunft. Durch dieses Modell kann eine solche schnell und günstig gefunden werden. Sollte das Leben in einer WG dem Untermieter nicht zusagen, kann er sich in Ruhe und ohne Druck eine ihm passendere Wohnung suchen und kann ohne großen Aufwand auch wieder die Wohnung verlassen.

- Generell besteht die Zielgruppe aus Menschen, die ein gewisses Interesse an der Mobilität des Wohnens haben und/oder sich für das Konzept des Co-Living begeistern können.

### 6.3.2 Bedenken der Vermieter

Die Vermieter (Eigentümer der Wohnung) können im Zusammenhang mit diesem Modell diverse Bedenken haben. Alle Vermieter haben Bedenken betreffend die Abnutzung der Wohnung durch eine erhöhte Zahl der Mieterwechsel einerseits und die Untermieter generell. Diese Bedenken können zum Beispiel durch eine angebotene Vollmöblierung der Zimmer zumindest für den Fall Mieterwechsel deutlich gemildert werden.

Private Vermieter (die nur eine oder wenige Wohnungen vermieten) besorget zusätzlich noch die Unbekanntheit der Untermieter. Oft wollen sie ihre Mieter kennen. Dieses Problem lässt sich in diesem Fall wohl nur über ein aufklärendes Gespräch zwischen Vermieter und untervermietendem Unternehmen klären. Insbesondere der „aufgezwungene“ Mieterwechsel stellt ein Problem dar: Hier wird es hilfreich sein, wenn das Unternehmen die Auswahlkriterien für Untermieter mit dem Vermieter abklärt.

Aus Gesprächen mit institutionellen Investoren hat sich gezeigt, dass diese vor allem finanzielle Aspekte in der Vermietung ansprechen:

- Einerseits wollen sie ihre erzielbaren Mieten maximieren. Im Vollanwendungsbereich gibt es jedoch für Hauptmietverträge Mietzinsobergrenzen, die nicht über die einseitig vom Hauptmieter vorgeschlagene Überzahlung überwunden werden kann. Grund dafür ist, dass der Hauptmieter diesen zu viel gezahlten Mietzins selbst nach ausdrücklicher Vereinbarung immer vor Gericht zurückverlangen kann. Es gibt jedoch eine andere Möglichkeit, dem Vermieter auch einen finanziellen Anreiz zur Vermietung an das Unternehmen zu machen (siehe Kapitel 5.2.3.4).
- Andererseits ist die Sicherheit der Einnahmen ein großes Thema: Hier ist die Angst der Vermieter, dass das Unternehmen die Miete nicht mehr zahlen kann bzw. für Schäden nicht aufkommen kann. Diese Bedenken können nur vom untervermietenden Unternehmen ausgeräumt werden. Das heißt, gesunde Unternehmenskennzahlen (z.B. Cashflow oder Eigenkapitalquote) sind hier sehr wichtig. Betreffend der Sicherung für etwaige Schäden durch Untermieter kann beispielsweise eine höhere Kautions (wobei die Obergrenze von maximal sechs Bruttomonatsmieten zu beachten ist) oder eine Bankgarantie für Schäden vereinbart werden.

### 6.3.3 Vertragliche Gestaltung

Bei der vertraglichen Gestaltung ist streng zwischen dem Verhältnis Vermieter – Unternehmen und Unternehmen – Untermieter zu unterscheiden, da dies voneinander losgelöste Verträge sind.

Eingangs ist hier zu erwähnen, dass auch im Vollenwendungsbereich des MRG die Privatautonomie für Verträge besteht, diese jedoch kein zwingendes Recht des MRG beschränken oder vollständig abbedingen darf.

#### 6.3.3.1 Vertrag Vermieter – Unternehmen

Die hier getätigten Aussagen beziehen sich auf den Vollenwendungsbereich des MRG, sollten sie auch den Teilanwendungsbereich betreffen, wird das am Ende des Absatzes angezeigt.

Im Vertragsverhältnis Vermieter und Unternehmer gibt es einige Punkte, die zusätzlich zum Standardinhalt eines Mietvertrags (Objektdaten, Vermieterdaten, Mieterdaten, Einschränkungen, Mietzinsvereinbarung, Kündigungsmöglichkeiten etc.) vereinbart werden sollen oder müssen:

- Da der Sinn des abgeschlossenen Hauptmietvertrags die Untervermietung durch das Unternehmen ist, muss im Mietvertrag explizit die Erlaubnis zur gänzlichen Untervermietung erteilt werden. Gerade institutionellen Vermietern kann man aufgrund von § 27 Abs 2 Fall b MRG eine Einmalzahlung bei Mietvertragsabschluss für den Verzicht des Kündigungsgrundes des § 30 Abs 2 Z4 (Verbot gänzlicher Untervermietung) bieten. Diese darf nicht den Betrag vom zehnfachen Jahreshauptmieszins übersteigen.<sup>138</sup>
- Sinnvoll ist es außerdem (gerade für den Vermieter) einen unbefristeten Mietvertrag abzuschließen. Grund dafür ist, dass das Unternehmen bei einem solchen einen wirksamen Kündigungsverzicht (z.B. für fünf, zehn oder 20 Jahre) abgeben kann.<sup>139</sup> Dieser Kündigungsverzicht bewirkt, dass der Vermieter lange mit nur dem Unternehmen als Vertragspartner planen kann und, dass dieser nicht ohne wichtige Gründe aus dem Vertrag austreten kann. Sollte der Vertrag befristet sein, dann besteht nach § 29 Abs 2 MRG das unverzichtbare (!) und unbeschränkbare (!) Recht des Mieters nach Ablauf von einem Jahr gerichtlich oder schriftlich jeweils zum Monatsletzten unter Einhaltung einer dreimonatigen Kündigungsfrist zu kündigen.<sup>140</sup>

<sup>138</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 531

<sup>139</sup> Vgl. (Schmied, 2018)

<sup>140</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 533

### 6.3.3.2 Vertrag Unternehmen – Untermieter

Im Vertragsverhältnis Unternehmen und Untermieter gibt es kaum Einschränkungen durch das MRG. Daher ist es vor allem wichtig, dass der Untermietvertrag auch als solcher bezeichnet wird, damit objektiv ersichtlich ist, dass es sich um einen solchen handelt.

Ebenfalls wichtig aus Sicht des Unternehmens ist die vertragliche Festlegung der Kautions, da er selbst wohl ebenfalls eine solche hinterlegen muss (unabhängig vom Anwendungsbereich des MRG).

Der Mietzins sollte als Pauschalmietzins vereinbart werden, da keine gesetzliche Notwendigkeit besteht, die einzelnen Kostenpositionen in einem Untermietverhältnis aufzuschlüsseln. Zu beachten ist hier jedoch, dass das Unternehmen durchaus interne Berechnungen und Kostenansätze für die jeweiligen Positionen anstellen muss, um einer möglichen Untermietzinsüberprüfung nach § 26 Abs 1 MRG standzuhalten.<sup>141</sup> Eine solche Überprüfung findet nur im Vollenwendungsbereich des MRG statt.

### 6.3.4 Vorteile des Modells für den Vermieter

Die Vorteile des Vermieters lassen sich in folgenden Punkten zusammenfassen:

- **Langfristigkeit:** Durch das Unternehmen als Hauptmieter kommen dem Vermieter langfristig (mindestens mehrere Jahre bis Jahrzehnte) sichere Mieteinnahmen (Leerstandsrisiko liegt beim Unternehmen) zu.
- **Zeitaufwand:** Der Vermieter hat im Unternehmen ständig nur einen Ansprechpartner, der alle Untermietverhältnisse selbst regelt. Daher hat der Vermieter nur noch bei Fragen, die die Wohnung an sich betreffen einen Zeitaufwand.
- **Kosten:** Kosten aus neuen Untermietverhältnissen (Vertrag, Reinigung, Kontrolle etc.) trägt das Unternehmen.
- **Rechtliches:** Da der Hauptmieter ein Unternehmen ist, kommen etwaige Bestimmungen des Konsumentenschutzgesetzes nicht in Frage. Auch im Fall eines Rechtsstreits mit dem Unternehmen wird diesem wohl ein anderer Maßstab der Sorgfalt und Rechtskenntnis vorzuhalten sein, als einem privaten Hauptmieter.

### 6.3.5 Möbelmiete

Miete für mitvermietete Einrichtungsgegenstände fällt nicht unter den Mietzins und wird nicht unter den Zuschlagspositionen des RichtWG

<sup>141</sup> Vgl. (Schmied, 2018)

erfasst. Sie ist grundsätzlich frei zu vereinbaren. Dieser freien Vereinbarkeit ist jedoch wieder die Grenze der Umgehung gestellt: Sollte es einen begründeten Verdacht geben, dass die Möbelmiete, v.a. der Höhe nach, ungerechtfertigt ist, so kann sie von einem Richter auf einen angemessenen Betrag herabgesetzt werden.

Wichtig ist eine realistische Bewertung der Einrichtung einerseits und die Beurteilung nach den Marktverhältnissen andererseits (was kann man für Einrichtungsmiete verlangen?). Die Berechnung der Möbelmiete hat jedenfalls auf wirtschaftlichen Kriterien, wie Nutzungsdauer, Einkaufspreis und Wiederverkaufswert, zu beruhen.<sup>142</sup>

Dies geht schon aus § 25 MRG für Hauptmietverhältnisse hervor, der nach § 26 Abs 1 letzter Satz MRG auch auf Untermietverhältnisse anzuwenden ist. Demnach darf nur ein angemessenes Entgelt für vom (Unter-)Vermieter zur Verfügung gestellte Einrichtungsgegenstände verlangt werden.<sup>143</sup>

Wird dem Untermieter ein Pauschalmietzins geboten, dann ist die Möbelmiete darin nicht extra aufzuschlüsseln, da es sich um eine zusätzliche Leistung des Untervermieters handelt. Für den Fall, dass dieser Pauschalmietzins (z.B. aufgrund eines Gerichtsverfahrens über die Angemessenheit des Untermietzinses) überprüft wird, ist allerdings eine Berechnung der monatlichen Monatsmiete notwendig, um beweisen zu können, dass durch die Möbelmiete nicht versucht wird, die Untermietzinsgrenzen zu umgehen.<sup>144</sup>

Möbelmiete kann natürlich bei allen Modellen angewandt werden, um einen zusätzlichen Ertrag zu liefern (Das oben gesagte bezieht sich vor allem auf den Vollenwendungsbereich des MRG).

### 6.3.6 Risiken des Firmenmodells im Vollenwendungsbereich

Das größte Risiko dieses Modells im Vollenwendungsbereich des MRG liegt in dessen §2 Abs 3, wonach ein Untermieter die Stellung als Hauptmieter begehren kann, wenn er nachweisen kann, dass nur ein Untermietverhältnis mit ihm besteht, um seine Rechte als Hauptmieter nach dem MRG zu beschränken. Dieses Risiko ist zwar gering, jedoch besteht die Möglichkeit dazu.

Daraus ergibt sich für dieses Modell ein Problem: Da die Zimmer einzeln vermietet werden, kann jeder Untermieter nur die Hauptmiete für dieses Zimmer begehren. Diese Zimmer stellen aber nach § 15a Abs 1 Z 4 MRG

<sup>142</sup> Vgl. (Terlitz, 2018)

<sup>143</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 531

<sup>144</sup> Vgl. (Schmied, 2018)

sogenannte Kategorie-D-Wohnungen dar. Das sind Wohnräume ohne Zugang zu funktionsfähigen Wasserentnahmestellen oder einem Klosett.<sup>145</sup>

Daraus ergibt sich auch ein wesentlich geringerer Hauptmietzins für den Mieter (vgl. § 15a Abs. 3). Da der Vermieter mit dem Firmenmieter einen Mietvertrag über eine gesamte Kategorie-A-Wohnung abschließt und bei erfolgreicher Klage mehrere Hauptmieter in Kategorie-D-Zimmern unterbringt, sinkt die erreichte Miete des Vermieters durch diese Klage stark.

Daraus ergeben sich folgende Probleme für das Unternehmen, das als Hauptmieter in dem Vertrag stand:

- Die nunmehr anerkannten Hauptmieter können von dem Unternehmen Schadenersatz für die in der Vergangenheit zu viel gezahlte Untermiete verlangen, da ihre Wohnung ja eigentlich immer eine Kategorie-D-Wohnung war.
- Der Vermieter kann dem Unternehmen ebenfalls schadenersatzrechtliche Ansprüche für die Zukunft entgegenhalten, da er nun an die neuen Hauptmietverträge gebunden ist, die jedoch einen weit aus geringeren Mietzins einbringen als das ursprüngliche Vertragsverhältnis mit dem Unternehmen. Daher wird das Unternehmen für die Differenz der Einkünfte einstehen müssen.

Da dieses Risiko ausschließlich darauf beruht, dass dem Geschäft ein Umgehungsgedanke zugrunde liegt, gibt es eine simple, aber effektive Möglichkeit dieses zu minimieren:

Das Unternehmen muss sich darauf berufen, dass es ihm nicht ausschließlich um die Gewinnerzielungsabsicht geht, sondern, dass auch soziale Gründe für ein solches Modell sprechen.

Diese Gründe können beispielsweise sein:

- Die effiziente Nutzung von rarem Wohnraum in Ballungszentren
- Gewissen Mietergruppen wird ein Angebot ermöglicht, das es sonst in dieser Weise noch kaum gibt und, das außerhalb der klaren gesetzlichen Regelungen des MRG liegt: Als Beispiel ist die Vermietung an ausländische oder inländische Studierende oder Praktikanten zu nennen, die nur einen begrenzten Zeitraum in der jeweiligen Stadt verbringen möchten und daher nicht interessiert an unmöblierten Zimmern sind oder eine gute Lage zum Arbeitsplatz oder zur Universität schätzen, ohne dafür eine eigene, wesentlich teurere Wohnung mieten zu müssen.

<sup>145</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 521

### 6.3.7 Fall der Philharmonikerwohnung

Das MRG kennt eine Möglichkeit eine Wohnung vom Vollanwendungsbereich auszunehmen und die gesamte Anwendbarkeit des MRG abzuwenden. Diese ist die sog. Philharmonikerwohnung:

Eine solche liegt nach § 1 Abs 2 Z 3 MRG vor, wenn der Mietvertrag durch Ablauf der Zeit (ohne Kündigung) endet und die vereinbarte (oder verlängerte) vertragsmäßige Dauer ein halbes Jahr nicht übersteigt. Zusätzlich muss es sich um Wohnungen der Kategorie A oder B handeln und der schriftlich vereinbarte Zweck muss die Nutzung als Zweitwohnung zur Erwerbstätigkeit sein.<sup>146</sup>

Nach RA Dr. Schmied muss die Erwerbstätigkeit in diesem Fall weit ausgelegt werden. Das heißt, dass auch die Vorbereitung auf eine solche (z.B. eine universitäre Ausbildung) in den Begriff miteinzunehmen ist.<sup>147</sup>

Ein Anwendungsbereich für diesen Fall in diesem Modell findet sich für Studenten aus dem Ausland, die im Rahmen eines Auslandssemesters nach Österreich kommen (Jedoch für maximal sechs Monate).

Für einen solchen Studierenden kann angenommen werden, dass die gemietete Wohnung in Österreich als Zweitwohnung (der Hauptwohnsitz des Studierenden liegt nicht im Inland) angesehen werden kann. Daher ist es möglich, eine solche Vereinbarung zu treffen. Problematisch ist es, wenn der Vertrag verlängert werden soll. In diesem Fall kommt es zu einer Rückkehr zum Vollanwendungsbereich des MRG.

Zu sagen ist noch, dass es zu diesem Fall noch keine Judikatur gibt. Es kann daher noch zu Urteilen kommen, die dieser Argumentation nicht folgen und diesen Anwendungsfall nicht als Fall des § 1 Abs 2 Z 3 MRG interpretieren.<sup>148</sup>

### 6.3.8 Exkurs OGH-Entscheidung zur Untervermietung

Am 29.08.2018 hat der OGH in Wien eine für dieses Modell relevante Entscheidung erlassen (Geschäftszahl: 7 Ob 189/17w). Der Sachverhalt bestand darin, dass der Vermieter einer Wohnung seinen Hauptmieter geklagt hat, weil dieser das Objekt tageweise und öfter über AirBnB untervermietet hat (Der Erstbeklagte wohnte zu einem Großteil der Zeit selbst in dieser Wohnung). Diese Untermiete war jedoch mehr als doppelt so hoch wie der verlangte Hauptmietzins.

<sup>146</sup> Vgl. DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. S. 511

<sup>147</sup> Vgl. (Schmied, 2018)

<sup>148</sup> Vgl. (Schmied, 2018)

Die Entscheidung befasste sich einerseits mit der Frage, ob die Untervermietung zulässig sei (dies wurde bejaht) und andererseits mit dem Verhältnis der Einnahmen zueinander.

Zusammenfassend kann dem Urteil folgendes entnommen werden:

- Eine Aufkündigung durch den Vermieter nach § 30 Abs 2 Z 4 erster Fall MRG (Weitergabe von Wohnraum) wurde als nicht berechtigt angesehen, da der Erstbeklagte selbst in der Wohnung lebte (zumindest zu einem großen Teil).
- Es liegt allerdings ein Kündigungsgrund nach § 30 Abs 2 Z 4 zweiter Fall MRG (unverhältnismäßig hohe Gegenleistung) vor: Das Gesetz erlaubt in diesem Fall die einmalige kurzfristige Untervermietung, jedoch nicht die regelmäßige und erwerbsmäßige, die in diesem Fall vorliegt.
- Der vermutlich wichtigste und wegweisendste Punkt der Entscheidung ist folgender: Die Berechnungsgrundlage für die Übermäßigkeit des Mietzinses stellt nicht der Monat, sondern der Tag dar. Das bedeutet, dass eine Untervermietung pro Tag nicht mehr als 200 % des Hauptmietzinses pro Tag betragen darf. Damit wird auch kurzfristiges Untervermieten an das langfristige Untervermieten angepasst.
- Die Entscheidung erkennt dennoch an, dass vom Untervermieter zur Verfügung gestellte Einrichtungsgegenstände in einem wirtschaftlich ausgewogenen Maß als eigenständiger Teil der Untermiete anzusehen sind und nicht auf den Vergleich Haupt- und Untermiete anzurechnen sind.

Für dieses Modell und die kurzfristige Untervermietung bedeutet das folgendes: Der Vermieter der Wohnung braucht es sich nicht gefallen zu lassen, dass sein Hauptmieter unverhältnismäßig hohe Einnahmen mit seiner Wohnung erzielt. Ein derartiger Tatbestand führt zu dessen Kündigungsrecht nach § 30 Abs 2 Z 4 zweiter Fall MRG.

### 6.3.9 Berechnungsbeispiel

Dieses Berechnungsbeispiel unterscheidet sich durch das aus dem Haupt- und Untermietermodell dadurch, dass es drei beteiligte Parteien gibt. Einerseits vermietet der Vermieter an das mietende Unternehmen (Die resultierenden Vorteile für ihn wurden bereits in den Kapiteln 6.3.3.1 und 6.3.4 beschrieben). Andererseits untervermietet das Unternehmen an die Untermieter, die die Wohnung schlussendlich bewohnen. Auf den folgenden Seiten werden die Erträge aus beiden Vertragsverhältnissen analysiert.

Wie in den vorherigen Rechenbeispielen soll es sich bei der Wohnung um eine Wohnung im neunten Wiener Bezirk (Alsergrund) handeln. Sie

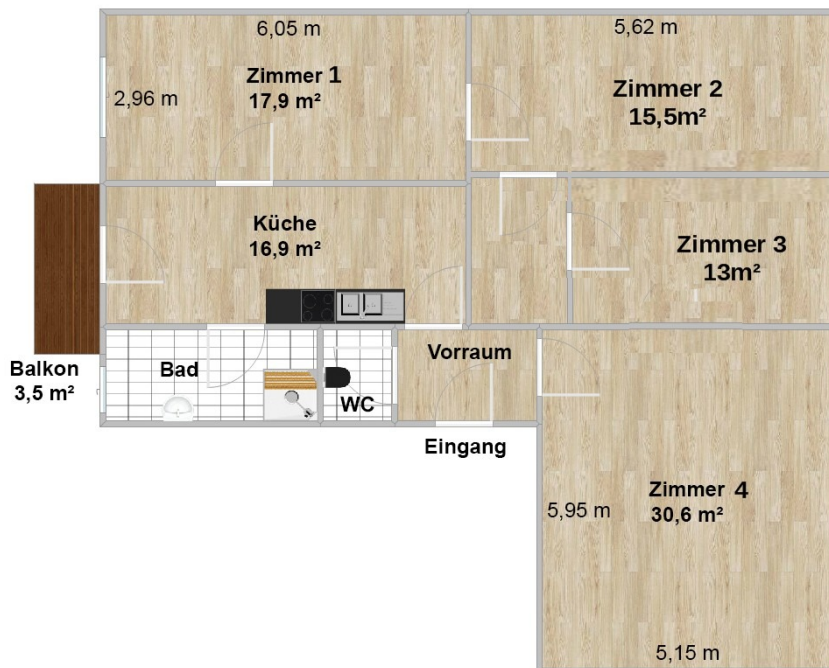


unterliegt dem Vollanwendungsbereich des MRG, daher beträgt die erzielbare Bruttomiete pro m<sup>2</sup> und Monat 15,37 €.

Anders als beim Haupt- und Untermietermodell soll hier ein konkreter, fiktiver Grundriss als Grundlage für die Berechnung dienen (siehe Abbildung 76). Der Grund hierfür liegt darin, dass in weiterer Folge auch die Möglichkeit eines zusätzlichen Zimmers für diesen Grundriss in die Berechnung einfließt.

*Anmerkung: Unternehmen werden anders besteuert als Privatpersonen. Das ist für das Unternehmen natürlich relevant, es wird jedoch hier nicht genauer darauf eingegangen.*

*Anmerkung: Dieses Modell hat einen langen Betrachtungshorizont (mindestens fünf bis zehn Jahre). Es wird vereinfacht angenommen, dass die Mieten konstant hoch sind, also keine Preisänderungen stattfinden.*



**Abbildung 75: Grundriss Berechnungsbeispiel Co-Living**

Die Wohnung besteht aus vier Zimmern, einer Küche, einem Bad, einem WC und einem kleinen Balkon. Die Größe der Wohnung beträgt 110 m<sup>2</sup>. (siehe Abbildung 75)

Durch die unterschiedliche Größe der Zimmer werden unterschiedliche Preise für die Zimmer verlangt (vgl. Kapitel 6.3.9.2).

Zunächst soll der erzielbare Ertrag für den Vermieter skizziert werden.

### 6.3.9.1 Ertrag Vermieter

Der Ertrag des Vermieters setzt sich aus zwei Teilen zusammen:

1. Ständige Mieteinnahmen durch den Mietvertrag
2. Einmalzahlung für die Erlaubnis der Untervermietung (vgl. § 27 Abs 2 Fall b MRG)

Die ständigen Mieteinnahmen sind einfach berechnet: Bei einer Bruttomonatsmiete von 15,37 €/m<sup>2</sup> und 110 m<sup>2</sup> ergibt sich die Bruttomonatsmiete für die Wohnung zu 1.690,7 €. Zieht man noch 10 % Umsatzsteuer und 2,32 €/m<sup>2</sup> Betriebskosten ab, so erhält man einen Nettoertrag von 1.281,80 € pro Monat durch Mieteinnahmen (Diese Mieteinnahmen fallen an, bis das Unternehmen kündigt oder bankrott geht, daher spielt Leerstand für den Vermieter keine Rolle.

Die **Einmalzahlung** für die Erlaubnis der Untervermietung (vgl. Kapitel 6.3.3.1) muss mit dem mietenden Unternehmen ausgemacht werden. Für dieses Beispiel soll sie **fünf Bruttomonatsmieten** betragen. Das ergibt 8.453,50 € inkl. Umsatzsteuer. Zieht man auch diese ab, so ergibt das einen Ertrag von 7.685 € für den Vermieter.

Rechnet man damit, dass das Unternehmen die Wohnung lange (also mindestens 10 Jahre) mietet, so wirkt das nicht wie eine gewaltige Steigerung. Da dieser Ertrag jedoch zu Beginn des Mietverhältnisses anfällt, kann es der Vermieter anlegen und damit (hoffentlich) verzinsen. Der viel größere Vorteil für den Vermieter ist, dass die Wohnung über den gesamten Zeitraum vermietet ist (das Leerstandrisiko trägt das mietende Unternehmen) und immer nur ein Ansprechpartner für ihn besteht.

### 6.3.9.2 Ertrag Unternehmen

Kommen wir nun zum Ertrag, den das Unternehmen erzielen kann. Hier kommt eine Kostenposition im Vergleich zum Vermieter hinzu: Da es nur mietet, ist die Hauptmiete, die zu bezahlen ist, eine Kostenposition für das Unternehmen. Der Ertrag sieht also folgendermaßen aus:

$$\begin{aligned} & \text{Ertrag Unternehmen} \\ &= \sum \frac{\text{Bruttountermietung} - \text{Bruttohauptmiete}}{1,1 \text{ (Umsatzsteuer)}} \\ & \quad - \text{Einmalzahlung für Untervermietung} \end{aligned}$$

Es handelt sich also grundsätzlich nur um eine Subtraktion aller Mieteinnahmen, bei der die Umsatzsteuer beachtet werden muss, und der Einmalzahlung für den Vermieter.

Erstellen wir nun einen Preisspiegel für die Zimmer:

Zimmer	Bruttomonatsuntermiete
Zimmer 1	550 €
Zimmer 2	525 €
Zimmer 3	475 €
Zimmer 4	650 €
Durchschnitt	550 €

Tabelle 23: Firmenmodell Co-Living: Zimmerpreise

Die **Auslastung** soll mit **95 %** angenommen werden, da sich dieses Konzept gerade an Personen richten soll, die flexibleres Wohnen wollen. Die 5 % sind ein Puffer, der für die Suche nach neuen Mietern bei eigentlich voller Auslastung gedacht ist. Da die Zimmer hier unterschiedliche Preise haben, macht es für das Unternehmen einen Unterschied, welches Zimmer gerade nicht vermietet wird (siehe Tabelle 23).

Bei 95 % Auslastung und einem **Durchschnittspreis von 550 € pro Monat und Zimmer** ergeben sich die Kosten- und Ertragspositionen folgendermaßen:

- Fixkosten:
  - Bruttohauptmiete: 1.690,70 € pro Monat oder 20.288,40 € pro Jahr
  - Einmalig 8.453,50 € für die Erlaubnis der Untervermietung
- Ertrag: 2.090 € pro Monat oder 25.080 € pro Jahr

Das bedeutet, dass die Wohnung im Jahr ein Plus von 4.791,60 € vor Abzug der Umsatzsteuer erzeugt. Zieht man davon noch die Umsatzsteuer ab, erhält man einen Nettoumsatz von 4.356 € pro Jahr.

Mit diesem Nettoumsatz dauert es 23,3 Monate bis die Einmalzahlung getilgt ist (Wenn man mit interner Verzinsung für diese Einmalzahlung rechnet, dauert es knapp mehr als zwei Jahre).

Nimmt man an, dass das Unternehmen die **Wohnung 10 Jahre lang mietet**, dann bedeutet das einen Ertrag von 3.510,65 € pro Jahr nach Abzug der Einmalzahlung für diese Wohnung. Daran kann man erkennen, dass sich so ein Modell für ein Unternehmen erst rentieren kann, wenn es viele Wohnungen auf diese Weise untervermietet.

### 6.3.9.3 Variation der Parameter

In weiterer Folge werden Auslastung, Mietdauer des Unternehmens, Zimmerdurchschnittspreis und Einmalzahlung variiert, ohne die restlichen Parameter zu verändern (Grundwerte: 95 %, 10 Jahre, 550 € pro Monat,

8.453,50 €), um deren Einfluss auf die Ertragsfähigkeit der Beispielwohnung zu erkennen:

Auslastung	Mietertrag pro Jahr (nach USt und Einmalzahlung)	Breakeven Einmalzahlung
95 %	3.510,65 €	23,3 Monate
90 %	2.310,65 €	32,2 Monate
85 %	1.110,50 €	51,9 Monate
80 %	-89,35 €	134,2 Monate

Tabelle 24: Firmenmodell Co-Living: Variation Auslastung

Das entspricht folgenden prozentuellen Veränderungen:

Auslastung	Mietertrag pro Jahr (nach USt und Einmalzahlung)	Breakeven Einmalzahlung
95 % zu 90 %	-34,2 %	+ 38,2 %
90 % zu 85 %	-52,0 %	+ 61,2 %
85 % zu 80 %	X	+ 158,6 %

Tabelle 25: Firmenmodell Co-Living: Auslastung Unterschied

An Tabellen 25 ist sehr klar zu erkennen, dass eine sinkende Auslastung sehr starke Konsequenzen hat: Bei 80 % und zehn Jahren Vertrag wird kein Ertrag für das Unternehmen erwirtschaftet. Im Bereich darüber kann man erkennen, dass sinkende Auslastung sehr schnell sehr viel geringeren Ertrag bedeutet. Hier muss das Unternehmen ein besonderes Augenmerk darauf legen, dass die Wohnung möglichst ausgelastet untervermietet ist.

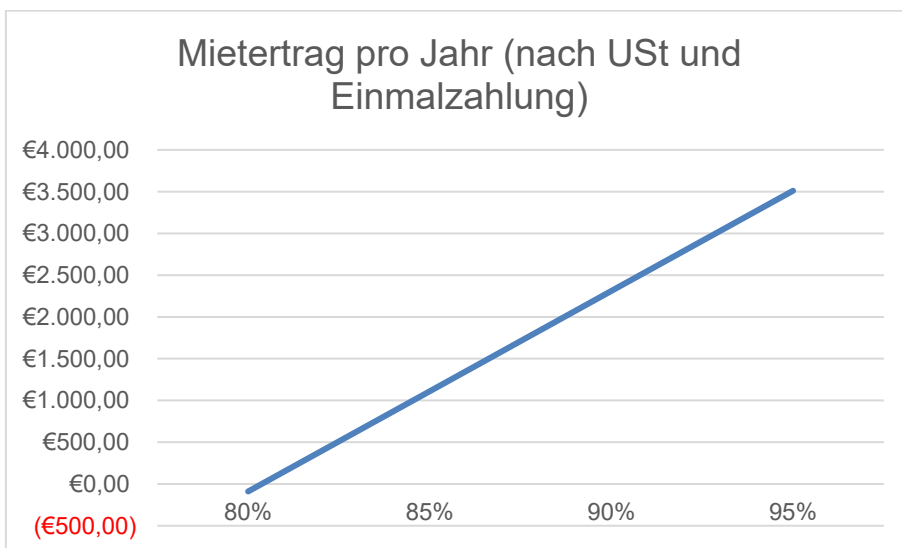


Abbildung 76: Firmenmodell Co-Living: Variation Auslastung

Die Einmalzahlung, die das Unternehmen dem Vermieter zum Vertragsabschluss zahlt, muss sich zusätzlich noch verzinsen, da Investitionen in

Unternehmen sich rechnen müssen (interner Zins). Das wird in dieser Berechnung nicht berücksichtigt und ist ein weiteres Indiz dafür, dass die Auslastung unbedingt sehr hoch sein muss.

Wenn eine suboptimale Auslastung befürchtet wird, kann das Unternehmen auch versuchen, die Einmalzahlung zu reduzieren (siehe unten).

Als nächstes wird die Mietdauer des Unternehmens bei 95 % Auslastung und 550 € Zimmerpreis pro Monat variiert (Der Breakeven-Punkt der Einmalzahlung bleibt bei 23,3 Monaten):

Mietdauer	Mietertrag pro Jahr (nach USt und Einmalzahlung)	Prozentveränderung
5 Jahre	2.665,30 €	
10 Jahre	3.510,65 €	+ 31,7 %
15 Jahre	3.792,43 €	+ 8,0 %
20 Jahre	3.933,33 €	+ 3,7 %

Tabelle 26: Firmenmodell Co-Living: Variation Mietdauer Unternehmen

Der oberen Tabelle kann man entnehmen, dass die Mietdauer ab zehn Jahren einen sehr viel geringeren Einfluss auf den jährlich erzielbaren Ertrag hat als davor. Das liegt daran, dass die Einmalzahlung ein immer unwichtigerer Kostenfaktor wird, je länger die Vertragsbeziehung dauert, da sie rechnerisch auf einen längeren Zeitraum verteilt werden kann.

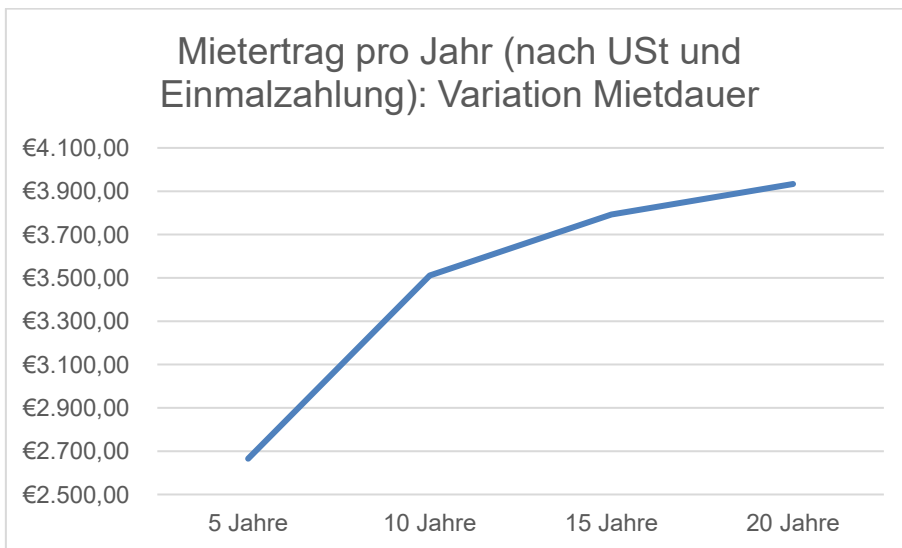


Abbildung 77: Firmenmodell Co-Living: Variation Mietdauer Unternehmen

Eine lange Vertragsdauer kann dabei helfen, dass auch Wohnungen mit geringerer Auslastung über den gesamten Lebenszyklus des Vertragsverhältnisses noch einen Ertrag erzielen: Bei 80 % Auslastung kann beispielsweise bei 15 Jahren Vertragsdauer noch ein minimaler Ertrag von 192,43 € pro Jahr erreicht werden (bei ansonsten identen Parametern).

Nun wird der Preis variiert:

Zimmerpreis	Mietertrag pro Jahr (nach USt und Einmalzahlung)	Prozentveränderung
500 €	1.437,92 €	
525 €	2.474,29 €	+ 72,0 %
550 €	3.510,65 €	+ 41,8 %
575 €	4.547,01 €	+ 29,5 %
600 €	5.583,38 €	+ 22,7 %

Tabelle 27: Firmenmodell Co-Living: Variation durchschnittlicher Zimmerpreis

Tabelle 27 zeigt eindeutig, dass der Preis neben der Auslastung den größten Einfluss auf den Ertrag hat: Bereits Preiserhöhungen um 25 € pro Zimmer (+ 4,3 bis + 5 % je nach Startpunkt) ziehen mindestens eine Ertragssteigerung um 20 % nach sich.

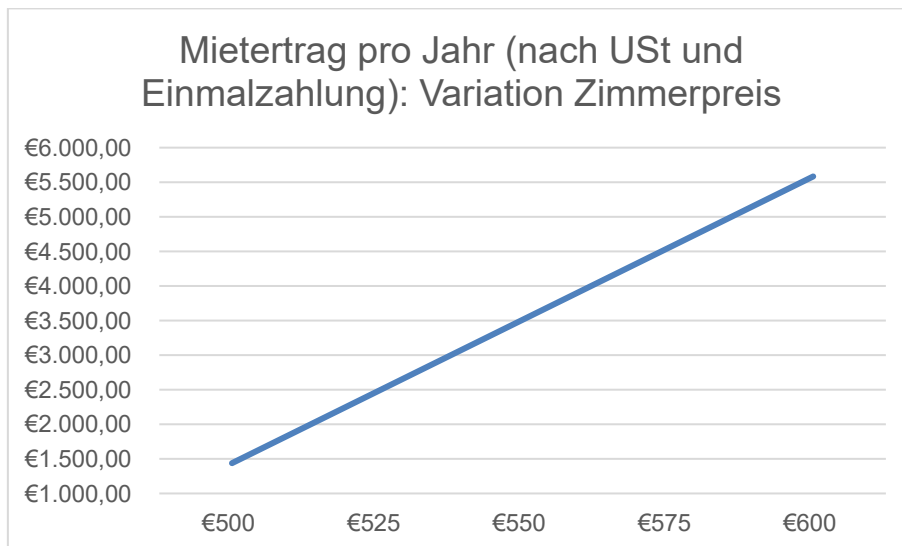


Abbildung 78: Firmenmodell Co-Living: Variation durchschnittlicher Zimmerpreis

Es ist daher sehr wichtig, das Maximum aus den angebotenen Zimmern herauszuholen, um den Ertrag zu maximieren. Ist jedoch ein Zimmer um den angebotenen Preis nicht vermietbar, dann ist es besser den Preis zu senken, als das Zimmer leer stehen zu lassen, da die Auslastung einen noch größeren Einfluss auf die Ertragsfähigkeit hat.

Zuletzt wird die Einmalzahlung an den Vermieter variiert (von sieben bis drei Bruttomonatsmieten):

Einmalzahlung	Mietertrag pro Jahr (nach USt und Einmalzahlung)	Prozentveränderung
11.834,90 €	3.172,51 €	
10.144,20 €	3.341,58 €	+ 5,3 %
8.453,50 €	3.510,67 €	+ 5,0 %
6.762,80 €	3.679,72 €	+ 4,8 %
5.072,10 €	3.848,79 €	+ 4,5 %

Tabelle 28: Firmenmodell Co-Living: Variation Einmalzahlung

Diese Tabelle zeigt, dass der Einfluss der Einmalzahlung zwar bei zehnjähriger Vertragsdauer nicht immens ist, jede Erhöhung oder Verringerung hat dennoch einen Einfluss auf das jährliche Ergebnis des Unternehmens.

Im nächsten Unterkapitel wird der Grundriss der Wohnung verändert.

#### 6.3.9.4 Ertrag Unternehmen bei verändertem Grundriss

Nun wird der Grundriss der bestehenden Wohnung verändert: Da Zimmer 4 mit über 30 m<sup>2</sup> sehr groß ist (siehe Abbildung 75), wird dieses nun in zwei kleinere Zimmer aufgeteilt (siehe Abbildung 79, unten). Ziel dieser Maßnahme ist es, durch das zusätzliche Zimmer langfristig mehr Ertrag für das Unternehmen zu generieren.



Abbildung 79: veränderter Grundriss

Die neue Preisstruktur soll wie folgt aussehen:

Zimmer	Bruttomonatsuntermiete
Zimmer 1	550 €
Zimmer 2	525 €
Zimmer 3	475 €
Zimmer 4	475 €
Zimmer 5	475 €
Durchschnitt	500 €

Tabelle 29: Firmenmodell Co-Living: Zimmerpreise verändert

Um dieses fünfte Zimmer zu erhalten, muss das Unternehmen jedoch die Zwischenwände erst einbauen, d.h. investieren. Folgende Materialien werden bei einer angenommenen Raumhöhe von drei Metern benötigt:

- Zwei Innentüren (Zimmer 4 und 5)
- 25,35 m<sup>2</sup> Zwischenwand (8,45 Laufmeter für die neuen Wände zwischen Zimmer 4 und 5 und das neue Stück Gang davor)

Aus einem Gespräch mit einem Grazer Bauträger haben sich folgende Preise für diese Objekte einbaufertig ergeben:

- Preis Tür: 250 €
- Preis m<sup>2</sup> Zwischenwand (Gipskartonwand fertig inkl. Farbe): 50 €

Das ergibt Investitionskosten von 1.767,50 € für das Unternehmen. Es wird angenommen, dass die Einbauzeit nicht in die Vertragslaufzeit fällt und damit keinen Mietausfall bedingt. Auch diese Kostenposition wird auf Gründen der Einfachheit nicht intern verzinst.

Die Formel für die Berechnung des Gesamtertrags ändert sich in diesem Fall gegenüber der Variante mit vier Zimmern nur geringfügig:

$$\begin{aligned}
 & \text{Ertrag Unternehmen} \\
 &= \sum \frac{\text{Bruttountermiete} - \text{Bruttohauptmiete}}{1,1 \text{ (Umsatzsteuer)}} \\
 &\quad - \text{Einmalzahlung für Untervermietung} \\
 &\quad - \text{Investitionskosten Umbau}
 \end{aligned}$$

Bei sonst gleich bleibenden Bedingungen (95 % Auslastung, 10 Jahre Vertragsdauer, fünf Bruttomonatsmieten als Einmalzahlung) sieht die Ertragskraft der Wohnung für das Unternehmen im Vergleich zur nicht umgebauten Variante so aus:



	Variante Grundriss alt	Variante Grundriss neu	Prozentveränderung
Bruttountermiete p.a.	25.080,00 €	28.500,00 €	+ 13,6 %
Mietertrag pro Jahr (nach USt)	4.356,00 €	7.465,09 €	+ 71,3 %
Mietertrag pro Jahr (nach USt, Einmalzahlung und Investition)	3.510,65 €	6.442,99 €	+ 83,3 %
Breakeven Einmalzahlung und Investition	23,3 Monate	16,5 Monate	-29,1 %

Tabelle 30: Firmenmodell Co-Living: Vergleich Variante neu und alt

An Tabelle 30 sieht man eindeutig, dass sich der Umbau auf fünf Zimmer sehr stark rentiert: Obwohl die Bruttountermiete, die die Mieter bezahlen, nur um 13,6 % steigt, erreicht das Unternehmen nach Abzug von Umsatzsteuer und aller Investitionskosten einen Ertragsanstieg von 83,3 %.

Der Grund dafür liegt ganz einfach darin, dass der Anstieg in Bruttountermieten nur dem vermietenden Unternehmen zugute kommt und die Investitionskosten für das zusätzliche Zimmer sehr moderat sind (nur etwa 50 % der Steigerung der jährlichen Bruttountermieten).

Da die Auslastung in Kapitel 6.3.9.3 den größten Einfluss auf die Ertragskraft des Unternehmens hatte, wird sie auch hier variiert, um ihren Einfluss auf das Modell vergleichen zu können:

Auslastung	Mietertrag pro Jahr (nach USt und Einmalzahlung)	Breakeven Einmalzahlung und Investition
95 %	6.442,99 €	16,5 Monate
90 %	5.079,35 €	20,1 Monate
85 %	3.715,72 €	25,9 Monate
80 %	2.352,08 €	36,4 Monate
75 %	988,45 €	61,0 Monate
70 %	-375,19 €	189,6 Monate

Tabelle 31: Firmenmodell Co-Living: Variation Auslastung neu

Im Vergleich zu den Werten der Auslastungsvariation in Kapitel 6.3.9.3 fällt sofort auf, dass bei einem veränderten Grundriss (und damit mehr vermietbaren Zimmern) bei 80 % noch ein vierstelliger Ertrag erzielt werden kann, während dies in der unveränderten Variante bereits nicht mehr möglich ist (siehe Tabelle 31).

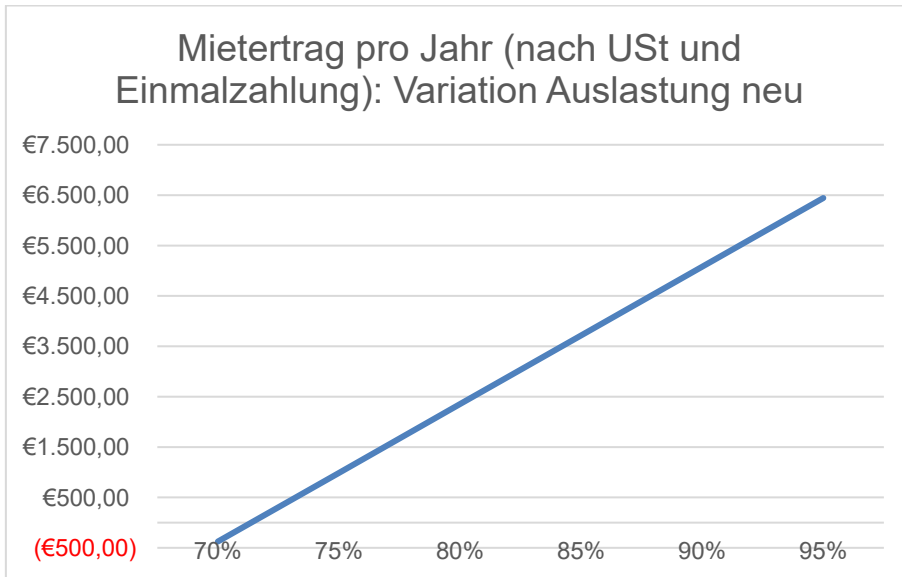


Abbildung 80: Firmenmodell Co-Living: Variation Auslastung neu

Bei dieser Variante liegt die Schwelle für Ertrag bei 71,4 % Auslastung (siehe Abbildung 80).

#### 6.4 Vergleich der Vor- und Nachteile

Zum Abschluss dieses Kapitels werden die einzelnen Vor- und Nachteile der Modelle für den Vermieter nochmals kurz zusammengefasst. Das soll dem Leser dabei helfen, das für sich beste Modell für die Vermietung seines Objekts zu finden.

	Vorteile	Nachteile
Beherbergungsmodell	<p>Ertragssteigerung der Wohnung bei beschränktem Mietzins</p> <p>Abhebung vom restlichen Angebot durch Spezialisierung</p> <p>Kann mit dem Haupt- und Untermietermodell kombiniert werden</p>	<p>Hohe Fixkosten durch benötigte Arbeitskraft</p>
Haupt- und Untermietermodell	<p>Ertragssteigerung durch zimmerweise Vermietung</p> <p>Leerstandrisiko gegenüber klassischer Vermietung niedriger</p> <p>Nur der Hauptmieter ist Vertragspartner des Vermieters</p>	<p>Nur im Teil- und Nichtanwendungsbereich des MRG anwendbar</p> <p>Modell benötigt eine Wohnung mit mehreren Zimmern</p>
Firmenmodell Co-Living	<p>Sicherheit der Einnahmen / kaum Risiko für den Vermieter</p> <p>Bei Mietzinsbeschränkung kann eine Einmalzahlung mit dem mietenden Unternehmen zur Ertragssteigerung vereinbart werden</p> <p>Langfristige Partnerschaft mit dem mietenden Unternehmen</p> <p>Sehr wenig Zeitaufwand für den Vermieter</p>	<p>Niedrigere Ertragssteigerung als bei den anderen Modellen</p> <p>Es wird ein Unternehmen benötigt, dass dieses Geschäftsmodell anwendet</p> <p>Modell benötigt eine Wohnung mit mehreren Zimmern</p>

Tabelle 32: Vergleich der Vermietungsmodelle

## 7 Conclusio

Zum Abschluss werden an dieser Stelle die wichtigsten Erkenntnisse dieser Arbeit zusammengefasst, um einerseits die wesentlichen Aussagen darzustellen und andererseits um nochmals die Besonderheiten von (Wohn-)Immobilien und deren Interaktion mit ihrer Umwelt aufzuzeigen.

### 7.1 Wichtige Erkenntnisse

Die wichtigsten Erkenntnisse, die aus dieser Arbeit abgeleitet werden können, lassen sich grob in vier Kategorien einteilen:

1. Demographische Faktoren
2. Immobilienwirtschaftliche Faktoren
3. Mietrechtliche Faktoren
4. Erkenntnisse zu den Vermietungsmodellen

Diese Erkenntnisse sollte sich jeder Vermieter oder jeder Investor, der über den Kauf eines Mietobjekts nachdenkt, im Hinterkopf bewahren.

#### 7.1.1 Demographische Faktoren

Betreffend die demographischen Faktoren können einige Schlüsse gezogen werden, die wesentlich für Vermieter sind oder sein können (vgl. Kapitel 2):

- Die Anzahl der Haushalte wächst schneller als die Bevölkerung. Das bedeutet, dass die Anzahl an Einpersonenhaushalten bedeutend schneller wächst, als die Anzahl der Familienhaushalte. Das verändert den Bedarf an Wohnraum: Mittlerweile sind kleine Wohnungen für Singles sehr gefragt. Dabei gibt es über alle Altersgruppen viele Einpersonenhaushalte, vor allem aber bei älteren Menschen (und dort primär bei Frauen). Seit 2010 wächst der Haushaltstyp „nichtfamiliärer Mehrpersonenhaushalt“ (WG) rasant an, wobei er immer noch einen Nischenmarkt darstellt.
- Bruttomieten (Nettomiete plus Betriebskosten) verteuern sich wesentlich schneller als die Einkommen der Menschen wachsen. Das bedeutet, dass der relative Anteil der Wohnkosten am verfügbaren Einkommen der Österreicher steigt. Dieser Fakt wird zukünftig bei der Vermietung eine sehr große Rolle spielen und tut es oft auch schon heute.
- Langsam aber stetig wächst der relative Anteil an Mietern im Vergleich zu Eigentümern von Wohnraum in Österreich. Das bedeutet, dass der potenzielle Kundenkreis der Vermieter wächst. (Mehr

dazu bei den immobilienwirtschaftlichen Faktoren) Die Einkommen der Menschen wachsen ebenfalls kaum im Vergleich zur Inflation.

- Die Bautätigkeit in Österreich ist konstant auf einem recht hohen Niveau. Dennoch vermag dieser Umstand den Anstieg der Mietpreise nicht zu bremsen. Dabei werden Jahr für Jahr deutlich weniger Wohnflächen fertiggestellt, als vom Staat bewilligt werden.

### 7.1.2 Immobilienwirtschaftliche Faktoren

Die immobilienwirtschaftlichen Faktoren sind ein breit gefächerter Themenkomplex: Er behandelt die Wirtschaftlichkeit eines Immobilieninvestments (d.h. dessen Rendite), die Besonderheiten von Immobilien (externer und interner Einfluss), die Kunden und die Marktsituation.

Die folgenden Erkenntnisse soll sich der Leser in Erinnerung behalten (vgl. Kapitel 3):

- Der Asset (Wohn-)Immobilie unterscheidet sich von anderen Formen der Kapitalanlage (z.B. Sparbuch oder Fonds): Einerseits ist eine Immobilie etwas Vergängliches, d.h. es bedarf auf ihren Lebenszyklus betrachtet immer wieder Investitionen, um sie zu erhalten oder zu verbessern (anders z.B. beim Sparbuch: Dieses Geld „arbeitet“, ohne dass sich der Eigentümer um weitere Investitionen kümmern muss). Andererseits muss der Vermieter Zeit investieren, um Mieter zu finden, den Zustand zu überprüfen oder ähnliches. Außerdem sind Immobilien an ihren Standort gebunden.
- Bei der Berechnung des Ertrags einer (Wohn-)Immobilie sind einige Dinge zu beachten: Neben dem Ertrag durch Mieteinnahmen entstehen Kosten für den Vermieter. Das sind z.B. Reparaturen oder Erhaltungsmaßnahmen. Ist ein Objekt aber nicht vermietet, bedeutet das nicht nur, dass es keinen Ertrag mehr generiert, sondern dass es Kosten verursacht, da Betriebskosten nun vom Eigentümer zu zahlen sind (Ist das Objekt vermietet, zahlt diese der Mieter). Diese Aspekte gilt es bei anderen Assetklassen oft nicht zu beachten: Hat man z.B. eine Aktie gekauft, verursacht sie keine Kosten für den Käufer (wohl aber gibt es das Risiko, dass sich deren Wert mindert).
- Die zwei wesentlichen Einflussgruppen für Immobilien lassen sich in zwei Gruppen unterteilen:

1. Marktfaktoren (extern): Die Einflussfaktoren beziehen sich nicht auf die Immobilie an sich, sondern auf die Umgebung bzw. die Umwelt derselben. Hier sind vor allem die demographischen Randbedingungen des direkten Umfelds (wie Einkommen, Altersverteilung und Familienstand) und die umliegende Infrastruktur (wie Freizeitmöglichkeiten, Verkehrsanbindung und Ausbildungsmöglichkeiten) relevant. Ebenfalls nicht zu unterschätzen ist in der heutigen Zeit der Imagefaktor: Ein Stadtteil der heute als suboptimal gilt, kann in ein paar Jahren „cool“ werden, weil sich z.B. Künstler ansiedeln oder interessante Freizeitmöglichkeiten geschaffen werden. Eine Immobilie ist daher an ihren Standort gebunden, dieser kann jedoch sein Qualitätslevel im Lauf der Zeit sehr stark ändern. Ein sehr prominentes Sprichwort der Immobilienbranche lautet: Wichtig sind drei Dinge: Lage, Lage, Lage.
2. Objektfaktoren (intern): Diese Einflussfaktoren beziehen sich auf die Immobilie selbst. Wichtig sind Faktoren wie die Ausstattung der Immobilie (z.B. mit Parkplätzen, Lagermöglichkeiten oder Services), deren Management (z.B. Hausverwaltung), der Mietermix, das Erscheinungsbild oder das Entwicklungspotenzial (z.B. die Möglichkeit einer späteren Nutzungsänderung bei Bedarf). Diese Faktoren sind Entscheidungskriterien bei Immobilien in direkter Nähe zueinander.

Obwohl beide Einflussgruppen für Immobilien von großer Bedeutung sind, ist es einleuchtend, dass den Marktfaktoren ein größerer Teil der Aufmerksamkeit zuteil kommen muss. Denn die beste Immobilie kann in einem schlechten Umfeld keinen guten Ertrag bieten.

- Kunden für die Anmietung von Wohnimmobilien sind alle Menschen, die kein eigenes Heim besitzen. Das bedeutet auf der einen Seite, dass Vermieter einen gewaltigen potenziellen Kundenkreis haben. Auf der anderen Seite impliziert aber genau dieser Fakt, dass es unerlässlich ist, seine Kunden zu kennen und zielgerichtet auf sie zuzugehen. Als plakatives Beispiel: Ein Student hat andere Anforderungen an Wohnraum als es eine junge Familie mit einem Kind hat. Sowohl die internen Faktoren als auch die externen Faktoren einer Immobilie werden von diesen zwei Kunden sehr unterschiedlich bewertet.
- Kaufpreise für Wohnimmobilien in Österreich wachsen schneller als Mietpreise. Diese Erkenntnis gepaart mit der Tatsache, dass verfügbare Nettoeinkommen kaum schneller wachsen als die Inflation wird zwei Folgen haben: Erstens wird die Eigentumsquote bei Wohnimmobilien immer weiter zurückgehen, sollte sich nichts

an der aktuellen Entwicklung ändern. Zweitens wird es in Zukunft immer mehr Bedarf an günstigem Wohnraum geben, was die Erstellung neuer Vermietungskonzepte notwendig machen wird.

### 7.1.3 Mietrechtliche Faktoren

Das Recht ist in einem modernen Staat die Basis und Legitimation der meisten Handlungen, vor allem im wirtschaftlichen Leben. Daher hat das Mietrecht in Österreich auf Vermieter einen großen Einfluss, dem sie sich bewusst sein müssen (vgl. Kapitel 5):

- Das Mietrecht in Österreich hat sich historisch als Notwendigkeit zur Versorgung der Menschen mit Wohnraum im 20. Jahrhundert gebildet. Viele Regelungen, die heute noch gelten, haben ihren Ursprung in diesen jahrzehntealten Gesetzen, deren Legitimation heute zumindest fragwürdig erscheinen kann.
- Im österreichischen Mietrecht gibt es vor allem zwei einschlägige Rechtsquellen: Das MRG als primäre Rechtsquelle und das ABGB, das subsidiär gilt, wenn das Mietrecht Ausnahmen vorsieht oder einen Sachverhalt nicht regelt.
- Im MRG gibt es drei Anwendungsbereiche: Den Nichtanwendungsbereich (in dem das MRG keine Wirkung entfaltet), den Teilanwendungsbereich (in dem gewisse Regelungen gelten) und den Vollanwendungsbereich (in dem das gesamte MRG greift). Entscheidend für die Zugehörigkeit der Immobilie in einen dieser Anwendungsbereiche sind vor allem: Die Nutzungsart, Anzahl der Wohneinheiten pro Objekt, Lage im Objekt (Dachbodenausbau), Alter des Gebäudes, und die Zuhilfenahme öffentlicher Förderungen.
- Im Vollanwendungsbereich des MRG ist der Mietzins, den ein Vermieter für sein Objekt verlangen kann nach oben begrenzt. Dabei gibt es drei Arten des begrenzten Mietzinses: den Kategoriemietzins (relevant vor allem für alte, bestehende Mietverhältnisse), den Richtwertmietzins und den angemessenen Mietzins. Der angemessene Mietzins stellt dabei die absolute Obergrenze dar. Der Richtwertmietzins geht von einem vorgegebenen Richtwert aus und kann dann je nach Ausstattung und Lage (vor allem in Wien) der Wohnung angepasst werden, um den Mietzins der eigenen Wohnung zu erhalten.
- Der Mietvertrag ist das zentrale Element für die Vermietung einer Wohnimmobilie. Ihr primärer Inhalt ist die Überlassung des Objekts zur Nutzung durch den Mieter für eine Miete als Gegenleistung. Es gibt jedoch noch eine Vielzahl an weiteren Aspekten, die in einem Mietvertrag zu berücksichtigen sind:

- Mietdauer (befristet oder unbefristet)
  - Kautio
  - Umfang des Benutzungsrechts (z.B. ob Haustiere erlaubt sind oder nicht)
  - Mitvermietete Flächen oder Gegenstände (z.B. Parkplatz oder Möbel)
  - Möglichkeit der Untervermietung für den Mieter
  - Und weitere.
- Schlussendlich sollte sich jeder Vermieter bewusst sein, dass es unabdingbar ist, sich ein breites Grundwissen über das Mietrecht anzueignen und des Weiteren einen Fachmann zu beauftragen, die wesentlichen Randbedingungen zu klären (z.B. den Mietvertrag). Das kostet natürlich eine relevante Menge an Geld, steht aber in keinem Verhältnis zu den Kosten, die vermeidbare Fehler in diesem Bereich verursachen können.

#### 7.1.4 Erkenntnisse zu den Vermietungsmodellen

Die hier besprochenen Vermietungsmodelle bieten dem Vermieter die Möglichkeit den Ertrag zu steigern. Das geschieht entweder über das Erbringen zusätzlicher Services (im Beherbergungsmodell) oder durch die zimmerweise Vermietung (Haupt- und Untermietermodell).

Für Vermieter, deren Objekt im Vollanwendungsbereich des MRG liegt, die mehr Ertrag generieren wollen, aber keinen zusätzlichen Zeitaufwand hinnehmen wollen oder können, bietet das Firmenmodell Co-Living eine interessante Alternative (für dieses wird ein drittes Unternehmen als Mieter vorausgesetzt). Siehe Kapitel 6.

1. Beherbergungsmodell: Dieses Modell erhöht den Ertrag von Wohnungen im Vollanwendungsbereich des MRG, indem durch zusätzliche Services das MRG umgangen wird. Dadurch entfällt die Begrenzung des Mietzinses. Notwendig ist aber ein zusätzlicher Service, der entweder viel eigene Zeit oder eine angestellte Arbeitskraft voraussetzt. Daher rentiert sich dieses Modell erst, wenn mehrere Wohneinheiten vermietet werden können. Die Fixkosten, die durch die Arbeitskraft entstehen, sind aber zugleich der größte Risikofaktor für das Modell: Da diese Kosten auch gezahlt werden müssen, wenn die Wohnung nicht vermietet ist, ist es besonders wichtig darauf zu achten, den Leerstand so gering wie möglich zu halten.



2. Haupt- und Untermietermodell: Dieses Modell ist für den Teilanwendungsbereich des MRG und Wohnungen mit mehreren Zimmern (ideal ab drei) gedacht: Durch die Vermietung von Zimmern und nicht der ganzen Wohnung können höhere Mieten pro m<sup>2</sup> erzielt werden. Vertraglich gesehen ist zu beachten, dass es einen Hauptmieter gibt, der nur für sein Zimmer und seinen Anteil der Allgemeinflächen haftet. Die restlichen Mieter werden Untermieter des Hauptmieters, was einige vertragliche Vorteile für den Vermieter und auch für die Mieter mit sich bringt. Die zimmerweise Vermietung reduziert auch das Risiko, dass die gesamte Wohnung leer steht und damit der Vermieter die Betriebskosten zahlen muss.
3. Firmenmodell Co-Living: Dieses Modell ist ein Drei-Parteien-Modell für Wohnungen mit mehreren Zimmern, das sowohl für den Teil- als auch für den Vollanwendungsbereich des MRG geeignet ist: Der Eigentümer vermietet an ein Unternehmen (es wird vorausgesetzt, dass ein solches Unternehmen besteht), das die Zimmer der Wohnung dann einzeln untervermietet. Im Vollanwendungsbereich kann sich der Vermieter für die Möglichkeit Untervermietung zuzulassen eine Einmalzahlung einräumen lassen, die die Ertragskraft seiner Wohnung verbessert. Sein größter Vorteil ist jedoch, dass er im Unternehmen einen dauerhaften Mieter (und einzigen Ansprechpartner) hat, der sich um die Belange der Mieter kümmert. Das Unternehmen wiederum verdient an der zimmerweisen Vermietung Geld. Im Vollanwendungsbereich bleibt jedoch ein rechtliches Restrisiko bestehen, das bisher noch nicht ausjudiziert ist (siehe Kapitel 5).

## 7.2 Ausblick

Basierend auf den Ausführungen dieser Arbeit soll dem Leser ein Ausblick darauf gegeben werden, wie sich die Vermietung in den nächsten Jahren und evtl. Jahrzehnten verändern könnte.

Der demographische Wandel in Österreich (vor allem der Trend zu Singlehaushalten und die Überalterung) wird sich immer mehr auf die Wohnbedürfnisse der Menschen auswirken. Schon heute werden immer kleinere Wohnungen gebaut, um dem Trend der Singlehaushalte zu entsprechen. Auch die Überalterung wird einen großen Einfluss für Vermieter haben, da ältere Menschen einen immer höheren Anteil an der Bevölkerung einnehmen und beim Wohnen andere Bedürfnisse haben als die Jungen. Hier könnten vor allem zusätzliche Services, die in der Miete integriert sind, sehr wichtig werden. Eine weitere Möglichkeit wäre eine gute Durchmischung zwischen alt und jung im Haus, um den Älteren eine angenehmere Wohnsituation zu ermöglichen.

Die Schere zwischen Einkommenswachstum (sehr gering, kaum schneller als die Inflation) und Wachstum der Immobilienkaufpreise wird bedingen, dass sich ein kleiner werdender Teil der Bevölkerung ein Eigenheim leisten kann, was bedeutet, dass der Anteil an Mietern in der Bevölkerung steigen wird. Das birgt ein großes Potenzial für Vermieter.

Da aber auch die Mieten schneller steigen als die Einkommen (obwohl nicht so schnell wie die Kaufpreise) wird es in Zukunft wichtig werden Alternativen zu finden, die günstiges Wohnen ermöglichen. Hier sind nicht-familiäre Mehrpersonenhaushalte (WGs) eine Möglichkeit, die heute bereits von einer kleinen Gruppe an Mietern genutzt wird. Das rasante Wachstum dieser Gruppe deutet darauf hin, dass Menschen durchaus bereit sind, sich ihren Wohnraum mit anderen zu teilen, zumal das auch Vorteile mit sich bringt (soziale Kontakte, Zeitersparnis bei der Pflege der Wohnung, Kostenersparnis bei Betriebskosten, Strom, Internet etc.).

Diese WGs können auch dazu genutzt werden um raren Wohnraum in Ballungsräumen effizienter zu nutzen (drei Personen passen in eine gut geschnittene 80 m<sup>2</sup> Wohnung, jede einzelne wird sich wohl mindestens 40 m<sup>2</sup> suchen, sofern das finanziell in ihren Möglichkeiten liegt). Dem Platzmangel könnte auch das Konzept der Mikrowohnung (ca. 30 m<sup>2</sup>) entgegenwirken, wobei zu bezweifeln ist, ob diese Idee vor gesellschaftlicher Kritik gefeit ist.

Eine Prognose über die Entwicklung des Rechts (sowohl Mietrecht als auch Raumordnung) kann nicht seriös abgegeben werden, da die Gesetzgebung oft auch politisch motiviert ist. Hier bleibt abzuwarten, wann und ob es große Veränderungen geben wird, die das Mietrecht einfacher und nachvollziehbarer ausgestalten und die Schaffung günstigen Wohnraums ermöglichen (Stichwort Raumordnung). Dass Änderungen notwendig sind, ist angesichts des komplexen Rechtskonstrukts und der vielen Auflagen wohl nur schwer zu verneinen.

All diese Entwicklungen deuten darauf hin, dass es für Vermieter immer wichtiger werden dürfte, sich genau mit den Möglichkeiten der eigenen Immobilie auseinander zu setzen und neue Lösungsansätze für die Vermietung zu finden, um sicherzustellen, dass ihre Anlage auch in Zukunft einen langfristig möglichst hohen Ertrag bietet.



## Literaturverzeichnis

[https://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/menschen\\_und\\_gesellschaft/bevoelkerung/haushalte\\_familien\\_lebensformen/lebensformen/index.html](https://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/bevoelkerung/haushalte_familien_lebensformen/lebensformen/index.html). Datum des Zugriffs: 2.9.2018.

<https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10003166>. Datum des Zugriffs: 5.September.2018.

<https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=LrStmk&Gesetzesnummer=20000711>. Datum des Zugriffs: 26.September.2018.

[https://de.wikipedia.org/wiki/Mietvertrag\\_\(%C3%96sterreich\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Mietvertrag_(%C3%96sterreich)). Datum des Zugriffs: 6.Oktober.2018.

<https://www.duden.de/rechtschreibung/Rendite>. Datum des Zugriffs: 3.November.2018.

<https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10004570>. Datum des Zugriffs: 3.November.2018.

<https://exporo.de/blog/rendite-von-immobilien/>. Datum des Zugriffs: 3.November.2018.

<https://de.wikipedia.org/wiki/Airbnb>. Datum des Zugriffs: 4.November.2018.

<https://wien.orf.at/news/stories/2817436/>. Datum des Zugriffs: 4.November.2018.

<https://www.immopreise.at/Preisvergleich>. Datum des Zugriffs: 7.November.2018.

<https://www.immopreise.at/Wien/Wohnung/Miete/Neubau>. Datum des Zugriffs: 7.November.2018.

<http://www.immopreisatlas.at/default.aspx?bundesland=0&bezirk=0&immotype=5&portalview=true>. Datum des Zugriffs: 12.Dezember.2018.

<https://diepresse.com/home/wirtschaft/verbraucher/5545039/Was-sich-die-Oesterreicher-von-einer-Wohnung-erwarten>. Datum des Zugriffs: 14.Dezember.2018.

<https://www.kollektivvertrag.at/kv/hotel-gastgewerbe-w-arb?d=Touch>. Datum des Zugriffs: 18.Dezember.2018.

<https://www.immopreise.at/Wien/Wohnung/Miete/Altbau>. Datum des Zugriffs: 19.Dezember.2018.

[https://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/menschen\\_und\\_gesellschaft/bevoelkerung/haushalte\\_familien\\_lebensformen/lebensformen/index.html](https://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/bevoelkerung/haushalte_familien_lebensformen/lebensformen/index.html). Datum des Zugriffs: 14.November.2018.

<https://derstandard.at/1360161420776/Wie-Familien-wohnen-wollen>. Datum des Zugriffs: 7.Januar.2019.

<https://www.profil.at/wirtschaft/anlage-wirtschaftskrise-aktien-vs-immobilien-6344526>. Datum des Zugriffs: 8.Januar.2019.

<http://www.manager-magazin.de/finanzen/immobilien/wohneigentumsquote-usa-werden-zum-land-der-wohnungsmieter-a-1140761-2.html>. Datum des Zugriffs: 8.Januar.2019.

BRAUER, K.-U.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft, 8. Auflage. Wiesbaden. Springer Gabler Verlag, 2013.

DORALT, W.: Kodex des österreichischen Rechts: Bürgerliches Recht 2017/18. Wien. LexisNexis Verlag, 2017.

FLADE, A.: Wohnen psychologisch betrachtet. Bern. Verlag Hans Huber, 1987.

HAAS, S.: Modell zur Bewertung wohnwirtschaftlicher Immobilien-Portfolios unter Beachtung des Risikos. Wiesbaden. Galber Verlag, 2010.

IMMOBILIENSCOUT24: Aktuelle Umfrage / Analyse: Schöner wohnen allein?. Presseinformation. Wien. 2018.

IMMOBILIENSCOUT24: Wo das Mieten am ehesten leistbar ist. Presseinformation. Wien. 2018.

IMMOBILIENSCOUT24: Wie Österreichs Familien wohnen wollen. Presseinformation. Wien. 2018.

KELLER, H.: Praxishandbuch Immobilienanlage. Wiesbaden. Springer Gabler Verlag, 2013.

KURZROCK, B.-M.: Einflussfaktoren auf die Performance von Immobilien-Direktanlagen. Wiesbaden. Springer Gabler Verlag, 2015.

SCHAUFLER, T.; BEDNAR, H.: Das Sparverhalten der ÖsterreicherInnen 2017. Studienpräsentation. Wien. 2017.

Schmied, D. G. (4. Oktober 2018). Fragen zum Mietrecht. (G. Hofstätter, ) Graz.

SCHNEIDER, M.; WAGNER, K.; WASCHICZEK, W.: OeNB-Immobilienmarktmonitor Februar 2018. Statistik. Wien. OeNB, 2018.

STADT WIEN: ORTSTAXE ab 1.11.2018 Wiener Tourismusförderungsgesetz. Wien. 2018.

STANDOP, E.; MEYER, M. L.: Die Form der wissenschaftlichen Arbeit : ein unverzichtbarer Leitfaden für Studium und Beruf. Wiebelsheim. Quelle und Meyer, 2004.

STATISTIK AUSTRIA: Privathaushalte 1985-2017. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.

STATISTIK AUSTRIA: Privathaushalte nach Haushaltstypen 1985-2017. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.

- STATISTIK AUSTRIA: Lebensformen nach Geschlecht und Alter-Jahresdurchschnitt 2017. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.
- STATISTIK AUSTRIA: Durchschnittliche Miete (inkl. Betriebskosten) von Hauptmietwohnungen<sup>1</sup>) nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.
- STATISTIK AUSTRIA: Inflationsraten und Indizes des VPI von 1999 bis 2017. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.
- STATISTIK AUSTRIA: Durchschnittliche Nettomiete und Betriebskosten von Hauptmietwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.
- STATISTIK AUSTRIA: Wohnkosten von Hauptwohnsitzwohnungen nach Rechtsverhältnis (Zeitreihe). Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.
- STATISTIK AUSTRIA: Wohnsituation in Hauptwohnsitzwohnungen nach Bundesland (Zeitreihe). Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.
- STATISTIK AUSTRIA: Wohnungen 1981 bis 2011 nach Wohnsitzangabe und Bundesland. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2013.
- STATISTIK AUSTRIA: 2005 bis 2016 fertiggestellte Wohnungen und neue Gebäude nach Gebäudeeigenschaften und Art der Bautätigkeit. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2017.
- STATISTIK AUSTRIA: Brutto- und Nettoeinkommen der unselbstständig Erwerbstätigen 1997-2016. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2017.
- STATISTIK AUSTRIA: Wohnungsgröße von Hauptwohnsitzwohnungen nach Bundesland. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.
- STATISTIK AUSTRIA: Baumaßnahmenstatistik. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.
- STATISTIK AUSTRIA: Verfügbares Haushaltseinkommen in Österreich 2017 nach Haushaltstyp. Statistik. Wien. Verlag Österreich, 2018.
- TANCZOS, A.: Mietrecht kompakt. Wien. Linde Verlag, 2016.
- Terlitz, P. D. (19. September 2018). Fragen zum Mietrechtsgesetz. (G. Hofstätter, ) Graz.
- WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen. Wien. Linde Verlag Wien Ges.m.b.H., 2012.



