

Die stille Reserve im Bestand

Einvernehmliche Mietanpassung mittels Mietergesprächen

Zwischen den Mieten im Bestand und den Mieten neuer Verträge klafft eine wachsende Lücke. Gehoben wird dieses Potenzial bestenfalls nicht mit Formschreiben, sondern im persönlichen Gespräch mit dem Mieter. Eigentümer gewinnen damit Ertrag und Wert, Verwalter und Makler ein Geschäftsfeld.

Der Mieter, dem unser Berater Robert gegenüber sitzt, wohnt seit vierzehn Jahren in derselben Dreizimmerwohnung, die Miete wurde in dieser Zeit kein einziges Mal angepasst. Als Robert ihm zeigt, wo sie im örtlichen Vergleich liegt, reagiert er nicht empört, sondern erleichtert: Er hatte mit einem ganz anderen Betrag gerechnet. Zwanzig Minuten später haben Robert und der Mieter eine moderate Anpassung in zwei Stufen vereinbart. Szenen wie diese erleben wir immer wieder, und sie erzählen von einem Potenzial, das in deutschen Bestandsobjekten brachliegt.

Wie groß es ist, zeigt der Mikrozensus des Statistischen Bundesamts, und zwar innerhalb ein und derselben Erhebung: Mieterhaushalte, die 2019 oder später eingezogen sind, zahlten 2022 im Schnitt 8,40 Euro nettokalt je Quadratmeter. Wer schon vor 1999 eingezogen ist, zahlte 6,10 Euro. Neu abgeschlossene Verträge liegen damit gut ein Drittel über den Mieten langjähriger Mietverhältnisse. Und der Abstand wächst weiter: Nach dem Mietenindex des Statistischen Bundesamts stiegen die Bestandsmieten bis 2022 um durchschnittlich 1,4 Prozent pro Jahr, 2023 um 2,0 und 2024 um 2,2 Prozent. Die Angebotsmieten neu inserierter Bestandswohnungen legten laut BBSR allein 2023 um 6,7 und 2024 um 5,9 Prozent zu. Was aus Vermieter-sicht im Einzelfall erreichbar ist, entscheidet nicht der Bundesschnitt, sondern die ortsübliche Ver-

gleichsmiete der konkreten Wohnung – genau dort setzt das Gespräch an. Für Eigentümer heißt das: Der größte Werthebel liegt in vielen Portfolios weder im Ankauf noch in der Sanierung, sondern in Mietverhältnissen, die seit Jahren nicht angefasst wurden. Da der Ertragswert an der nachhaltig erzielbaren Miete hängt, wirkt jede unterlassene Anpassung doppelt: als entgangener Cashflow und als Abschlag im Verkehrswert. In einem Transaktionsmarkt, der sich nur zäh erholt, wird der Bestand damit zum wichtigsten Ort der Wertschöpfung.

Warum das Potenzial liegen bleibt

Woran es hakt, ist selten das Mietrecht. In den Erstgesprächen, die ich mit Eigentümern führe, zeigt sich fast immer dasselbe Muster: Private Bestandshalter, denen laut Zensus 2022 rund zwei Drittel der Mietwohnungen in Deutschland gehören, scheuen die Auseinandersetzung mit ihren Mietern. Die Mieterhöhung nach § 558 BGB ist ein förmliches Verfahren mit Begründung über Mietspiegel oder Vergleichswohnungen, Zustimmungsfrist und im Streitfall Klage. Wer es durchzieht, riskiert, was langjährige Vermieter am meisten fürchten: ein belastetes Verhältnis zu Menschen, mit denen man weiter auskommen muss. Also passiert oft jahrelang nichts. Die Regulierung verstärkt die Zurückhaltung. In mehr als 800 Städten und Gemeinden gelten inzwischen Miet-

preisbremse, abgesenkte Kappungsgrenze oder bei- des (BBSR, Stand Januar 2026), die Mietpreisbremse wurde bis Ende 2029 verlängert. „Da geht doch oh- nehin nichts mehr“ – diesen Satz höre ich in fast je- dem Erstgespräch. Er beruht auf einem Missver- ständnis: Die Instrumente deckeln Sprünge, sie verbieten keine Anpassung. Zwischen Stillstand und Maximalforderung liegt ein breiter Korridor, und dort spielen sich fast alle realen Fälle ab.

Der übersehene zweite Weg

Das Gesetz kennt neben dem förmlichen Verfahren einen zweiten Weg: die einvernehmliche Vereinba- rung nach § 557 Abs. 1 BGB. Vermieter und Mieter können eine Anpassung schlicht miteinander ver- einbaren, ohne Zustimmungsverfahren und ohne Klagerisiko. § 557 Abs. 1 BGB erlaubt eine Anpassung der Miete vorbei an den Kappungsgrenzen. So kommt es oft zu gestaffelten Erhöhungen von insgesamt 30 bis 40%, wenn eine entsprechende Underrent-Situa- tion im Mietverhältnis vorliegt. Was es dafür braucht, ist ein persönliches Gespräch. Genau davor schrecken die meisten zurück. Dabei folgt ein gutes Mieterge- spräch einem Muster, das sich erlernen lässt. Ein Mietergespräch beginnt lange vor dem Termin, mit einer sauberen Datenbasis (siehe Kasten). Im Ge- spräch selbst zählt Transparenz: Der Mieter erfährt, wo seine Miete im Vergleich steht, warum der Eigen- tümer anpassen möchte, was am Haus bzw. in der Wohnung investitionstechnisch passieren soll und dass niemand verdrängt werden soll. Dazu kommt Spielraum: moderate Schritte statt Maximalforde- rung, auf Wunsch gestaffelt, in Härtefällen auch ein bewusster Verzicht.

So läuft ein Mietergespräch ab

- 1. Analyse:** ortsübliche Vergleichsmiete, Mietspiegel, Historie des einzelnen Mietverhält- nisses.
- 2. Terminierung:** persönlicher Termin statt Formschreiben, mit transparent benanntem Anlass.
- 3. Gespräch:** Vergleichswerte offenlegen, Beweggründe erklären, zuhören – auch um Härtefälle zu erkennen.
- 4. Vereinbarung:** moderate Anpassung nach § 557 Abs. 1 BGB, auf Wunsch gestaffelt, schriftlich festgehalten.
- 5. Wiedervorlage:** Ergebnis dokumentieren und turnusmäßig prüfen.

Dass Mieter solchen Vereinbarungen zustimmen, hat mich am Anfang selbst überrascht. Inzwischen weiß ich: Viele ahnen längst, dass ihre Miete unter dem Üblichen liegt. Was sie fürchten, sind Sprünge und Intransparenz. Ein faires Angebot, persönlich erklärt, kommt anders an als ein Formbrief mit Fristsetzung.

Praxisbeispiel: Was mit Mietergesprächen möglich ist

Ein Beispiel aus unserer Praxis bei mieteinander: In einem Bestandsobjekt mit 28 Mietparteien haben wir mit jedem Haushalt einzeln gesprochen. 23 stimmten einer Anpassung zu; wo keine Einigung zustande kam, blieb es zunächst bei der bisherigen Miete. Die Jahres- miete des Objekts stieg um 35 Prozent, der Objektwert um rund 400.000 Euro. Über inzwischen mehr als 2.000 begleitete Mietverhältnisse liegt unsere Eini- gungsquote über 60 Prozent. Wirtschaftlich zählt da- bei auch, was nicht passiert: kein Auszug, kein Leer- stand, keine Renovierungs- und Vermarktungskosten, kein Risiko eines schwächeren Nachmieters. Die An- passung mit dem Bestandsmieter ist in vielen Fällen die bessere Rechnung als die Neuvermietung, erst recht dort, wo die Mietpreisbremse den Sprung bei Wiedervermietung ohnehin begrenzt.

Ein Geschäftsfeld für Verwalter und Makler

Verwalter kennen die Objekte, die Zahlen und oft auch die Mieter. Ihnen stehen zwei Wege offen. Sie können das Mietanpassungs-Management als eigenes Ge- schäftsfeld aufbauen, mit einem wiederholbaren Pro- zess aus Analyse, Gesprächsführung und Dokumenta- tion; honoriert wird so eine Leistung meist erfolgsbasiert, und der Eigentümer sieht den Wertzu- wachs unmittelbar. Oder sie geben die Gespräche an Spezialisten ab, so wie wir sie bei mieteinander führen. Auch damit erweisen sie ihrem Kunden einen Dienst. Denn das ist der eigentliche Punkt: Viele Eigentümer kennen den Weg über einvernehmliche Mieterge- spräche gar nicht, und auch in vielen Verwaltungen ist er kein Thema. Schon wer ihn anspricht, zeigt seinem Auftraggeber, dass er das Objekt im Blick hat. Für Makler beginnt der nächste Verkauf im Bestand. Ein Objekt mit dokumentierten, marktgerechten Mieten lässt sich besser bewerten und besser veräu- ßern. Wer Eigentümer in transaktionsarmen Jahren beim Heben der Mietpotenziale begleitet, ist beim späteren Verkaufsmandat der erste Ansprechpartner. Das wiederkehrende Geschäft im Bestand wird damit für viele Büros zur stabileren Ertragssäule. Die Lücke zwischen Bestands- und Marktmieten schließt sich nicht von selbst. Offen ist nur, wie sie sich schließt: über Konflikte, Formverfahren und Mieterwechsel oder geordnet im Gespräch.

von Ferdinand Guggenberger



Ferdinand Guggenberger ist Geschäftsführer der mieteinander GmbH. Das Unternehmen verhandelt für Immobilieneigentümer bundesweit einvernehmliche Mietanpassungen im Bestand, vergütet rein erfolgsbasiert, und bildet unter der Marke Renditeoptimierer Berater für dieses Feld aus.

f.guggenberger@mieteinander-wohnen.de | mieteinander-wohnen.de