

RENDITE DURCH BEZAHLBARKEIT

# Bezahlbares Wohnen als resiliente Assetklasse

## VIEWPOINT

Bezahlbares Wohnen in Deutschland ist nicht nur durch Regulierungen geprägt, sondern bietet in der aktuellen Marktsituation auch Chancen für visionäre Investoren.

CBRE RESEARCH  
JUNI 2026



## Markteintritt als neue Knappheit

Der Zugang zu bezahlbarem Wohnraum in Deutschland entwickelt sich zunehmend zu einer strukturellen Barriere beim Markteintritt. Anders als in früheren Phasen wird die Erschwinglichkeit heute weniger durch das absolute Mietniveau bestimmt, sondern vielmehr durch die Rahmenbedingungen, unter denen Haushalte neu in den Wohnungsmarkt eintreten können.

Steigende Angebotsmieten, hohe Gestehungs- und Finanzierungskosten und eine rückläufige Neubautätigkeit, verstärkt durch sinkende Baugenehmigungen, die auch künftig ein geringes Neuangebot erwarten lassen, treffen auf eine Marktstruktur, in der ein Großteil der Haushalte dauerhaft auf den Mietmarkt angewiesen ist. Während mietrechtliche Regulierungen die Bestandsmieten stabilisieren, spiegeln die stark steigenden Neuvertragsmieten die aktuelle Knappheit unmittelbar wider. Die daraus resultierende Divergenz zwischen Bestands- und Marktmieten hat die Eintrittshürden für neue Nutzer deutlich erhöht.

Für diese Nutzer steht heute nicht mehr nur die Höhe der Mieten im Vordergrund, sondern vor allem die Frage, unter welchen Markt-, Kosten- und Regulierungsbedingungen der Zugang zu Wohnraum überhaupt möglich ist und wie dieser angesichts anderer Ausgaben bezahlbar bleibt.

Für institutionelle Investoren und Projektentwickler gewinnt bezahlbarer Wohnraum eine neue investitionsökonomische Bedeutung. Entscheidend ist nicht mehr allein die Mietentwicklung, sondern die strukturelle Fähigkeit, Wohnraum unter veränderten Kosten- und Finanzierungsbedingungen wirtschaftlich bereitzustellen. Gleichzeitig verschieben sich die Perspektiven einiger Investoren aufgrund volatiler Kapital- und Geldmärkte und des vorhandenen Wohnungsbestands hin zu einem langfristigen Investitionshorizont.

Vor diesem Hintergrund analysiert der vorliegende Viewpoint die Markteintrittsbarrieren und regulatorischen Rahmenbedingungen sowie deren Auswirkungen auf die Nachfrageseite des deutschen Wohnungsmarktes. Daraus ergeben sich insbesondere im Segment preisgedämpfter und teilgebundener Wohnmodelle Investitionsmöglichkeiten für unterschiedliche Investorentypen.

Anteil der Mieterhaushalte in Deutschland (Eurostat, 2024)

53 %

Entwicklung Baugenehmigungen in Deutschland 2020-2025 (Destatis, 2025)

-40 %

Mietpreisanstieg in den Top-7, 2020-2025 (CBRE Research auf Datenbasis Value AG)

27 %

Durchschnittliche Mietbelastungsquote (Bundesweiter Ø, Destatis, 2022)

28 %

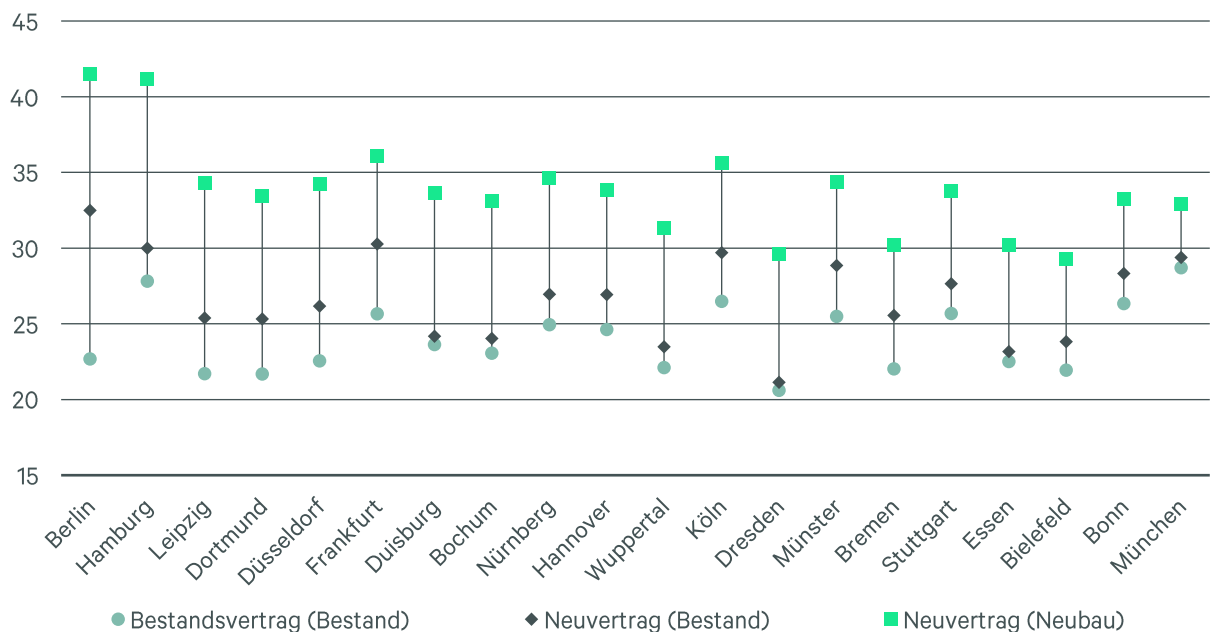
### Definition, Referenzrahmen und quantifizierte Eintrittshürden für bezahlbares Wohnen

Die Frage nach bezahlbarem Wohnen (Housing Affordability) ist nicht nur ein Preisthema, sondern eine konkrete Zugangsfrage. Im vorliegenden Kontext wird Housing Affordability nicht als statischer Marktindikator, sondern als Mobilitätskennziffer verstanden. International erfolgt die Einordnung überwiegend über die Wohnkostenbelastungsquote, den Anteil der laufenden Wohnkosten (Miete und alle Nebenkosten) am verfügbaren Haushaltsnettoeinkommen (inkl. sozialer Transferleistungen). Übliche Schwellenwerte von rund 30 % (Belastung) bzw. über 40 % (Überlastung) eignen sich jedoch primär für Querschnittsvergleiche und bilden reale Markteintrittsbedingungen nur eingeschränkt ab. Wesentlich ist die Abgrenzung zum sozialen Wohnungsbau. Während dieser in Deutschland rechtlich definiert und einkommensgebunden ist, beschreibt Bezahlbarkeit (Affordability) das Verhältnis von Wohnkosten und Einkommen unter gegebenen Marktbedingungen.

Die potenzielle Wohnkostenbelastung bei Neuabschluss eines Mietvertrags kann der Belastung bestehender Mietverhältnisse gegenübergestellt werden. Das daraus entstehende Neuvertrags-Premium (Berechnungsmethodik im Anhang S. 11) verdeutlicht, wie stark sich die reale Belastungssituation beim Wohnungswechsel verändert. Daraus ergibt sich eine zentrale Asymmetrie: Während die Belastungsquoten für Bestandsmieter dank des Mieterschutzes moderat bleiben, treffen Neumieter unmittelbar auf aktuelle Marktmieten mit deutlich höherer Belastung. In angespannten Märkten hemmt dies die Umzugsmobilität und erhöht die Eintrittsbarrieren.

Betrachtet man deutsche Städte und Regionen, so wird die Asymmetrie räumlich sichtbar. Während für Neuverträge in Neubauten (Berlin, Hamburg) zum Teil über 40 % des Haushaltsnettoeinkommens aufgewandt werden muss, beträgt die Belastung in anderen Regionen (z.B. Leipzig, Dresden, Dortmund) bei Bestandsmietern teilweise weniger als 25 %.

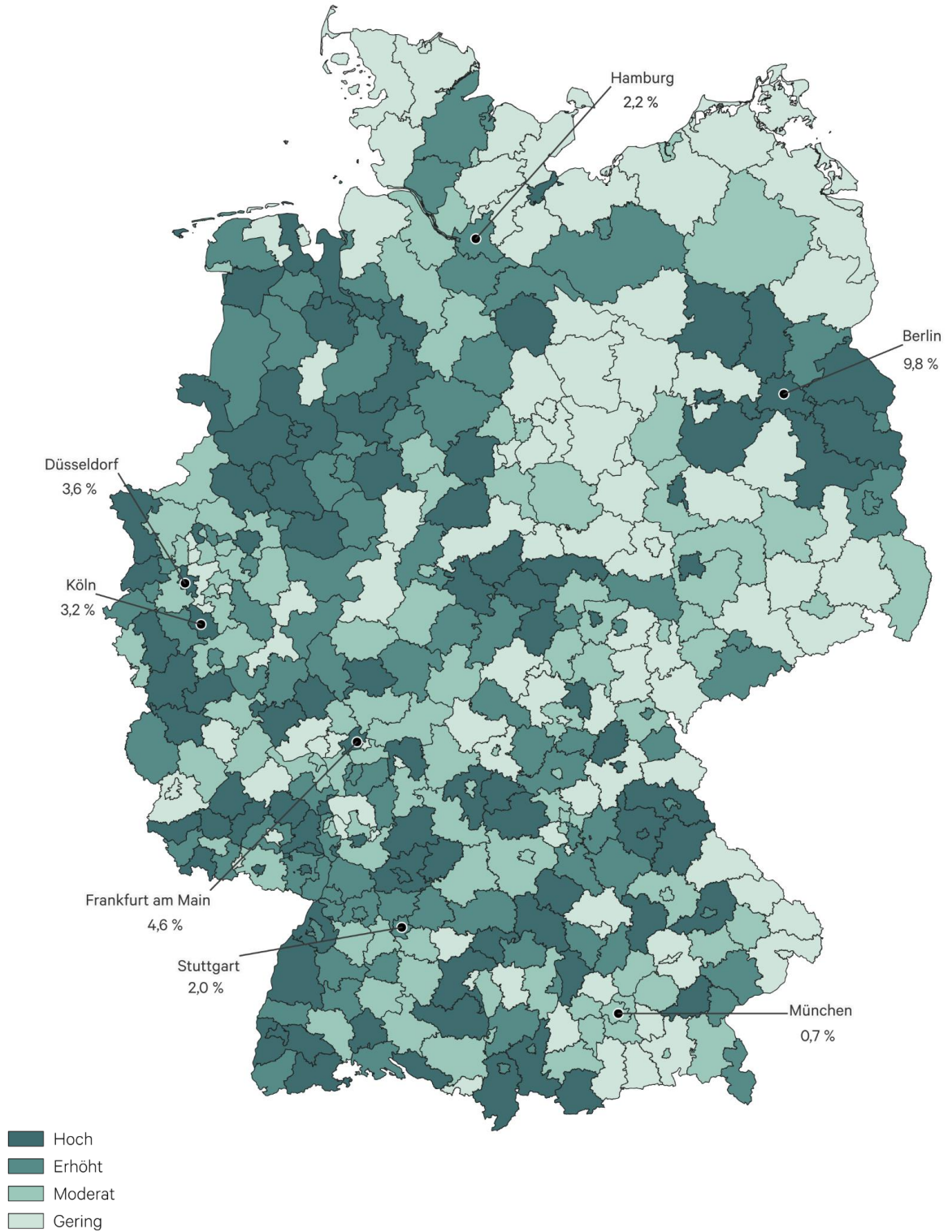
**ABBILDUNG 1: Mietbelastung\* (in %) in den Top-20-Märkten. Unterschiede zwischen Bestands- und Neuvertragsmieten**



Quelle: CBRE Research auf Basis von Value AG und Statistisches Bundesamt

\*Hinweis: Die Grafik zeigt die potenzielle Mietbelastung, die Haushalten entstünde, wenn sie heute einen neuen Mietvertrag im Bestand bzw. in einem Neubau abschließen müssten. Dafür wurden Bestandsmieten aus vermieteten, zum Verkauf stehenden Eigentumswohnungen je Standort abgeleitet und anschließend in Relation zu den durchschnittlichen Haushaltsnettoeinkommen gesetzt.

**ABBILDUNG 2: Höhe des Neuvertrags-Premium im Mietwohnungsbau in Deutschland auf Landkreisebene**



Quelle: CBRE Research auf Basis von Value AG und Statistisches Bundesamt

Die Farben drücken die Differenz zwischen Neuabschlussmieten in Bestandswohnungen gegenüber Bestandsmieten aus. Je dunkler die Schattierung, desto höher ist das Delta der Bezahlbarkeit bzw. das Neuvertrags-Premium zwischen Bestand und Neuvertrag. Die kleinräumige Analyse des Neuvertrags-Premium offenbart eine deutliche räumliche Polarisierung. Vier Raumtypen lassen sich dabei unterscheiden.

### **Städte in strukturschwachen Räumen, hohes Delta**

Insbesondere in ostdeutschen Städten (z. B. Halle, Leipzig, Chemnitz, Rostock, Jena, Erfurt, Eisenach, Cottbus) aber auch in einigen westdeutschen Städten (z.B. Kaiserslautern, Hof, Bayreuth) zeigt sich ein überdurchschnittlich hohes Neuvertrags-Premium. Hier treffen dynamisch steigende Neuvertragsmieten auf ein historisch niedriges Bestandsmietniveau, sodass die Eintrittshürden für neue Mieter besonders ausgeprägt ausfallen. Diese Städte zeichnen sich durch eine überdurchschnittliche Bevölkerungsdynamik aus und absorbieren in erheblichem Maße Bevölkerung aus ihren Umlandregionen.

### **Suburbane Räume der Metropolregionen, erhöhtes Delta**

Auch im engeren und weiteren Umland von Berlin, Köln, München oder in der Region Hannover ist das Delta deutlich erhöht. Die Nachfrageverlagerung aus den Kernstädten treibt die Neuvertragsmieten im Umland, während die Bestandsmieten noch auf niedrigerem Niveau verharren. In den Kernstädten dieser Räume ist Bauland und baureifes Land nur begrenzt verfügbar, was das potenzielle zukünftige Neuangebot dort zusätzlich verringert und damit die Haushalte auf das Umland ausweichen lässt. Verstärkt wird diese Dynamik durch das Bevölkerungswachstum der Kernstädte, das neben lokaler zunehmend auch durch überregionale und internationale Zuwanderung getragen wird.

### **Hochpreisige Bestandsmärkte, geringeres Delta**

In Städten mit bereits hohem Bestandsmietniveau wie München, Nürnberg und Stuttgart fällt das Neuvertrags-Premium eher gering aus. Da auch bestehende Verträge bereits hohe Mieten widerspiegeln, ist die Differenz zum Neuvertragsmietniveau gering. Die Bezahlbarkeit von Wohnraum war in diesen Städten bereits historisch gering und der Abstand zum Mietniveau von Neuverträgen fällt damit etwas geringer aus als in den o.g. Räumen.

### **Ländliche Räume, geringe Unterschiede**

In weiten Teilen der ostdeutschen Peripherie, Niedersachsens, Schleswig-Holsteins, Nordhessens und Nordbayerns sind die Unterschiede zwischen Bestands- und Neuvertragsmieten gering. Geringere Nachfrage und rückläufige Bevölkerungsentwicklung halten das Mietpreisniveau insgesamt niedrig, auch bei Neuverträgen.

Diese räumliche Differenzierung korrespondiert mit dem CBRE-Empirica-Leerstandsindex. In wirtschafts-starken Zentren ist die Leerstandsquote besonders niedrig, was den Druck auf neu eintretende Haushalte zusätzlich verschärft. In ländlich-peripheren Räumen mit geringem Neuvertrags-Premium liegen hingegen höhere Leerstände vor, ein Indikator für die dort geringere Marktanspannung.

Vor dem Hintergrund der zukünftigen Bevölkerungsentwicklung sowie der Anspannung auf dem Wohnungsmarkt werden insbesondere im zweiten und dritten Cluster seitens der Baubehörden verstärkt Maßnahmen notwendig sein, die Bezahlbarkeit und die Verfügbarkeit von Wohnraum in Einklang zu bringen. Hier kann der historisch starke soziale Wohnungsbau in Deutschland ein Weg sein, auch privates Kapital zu nutzen.

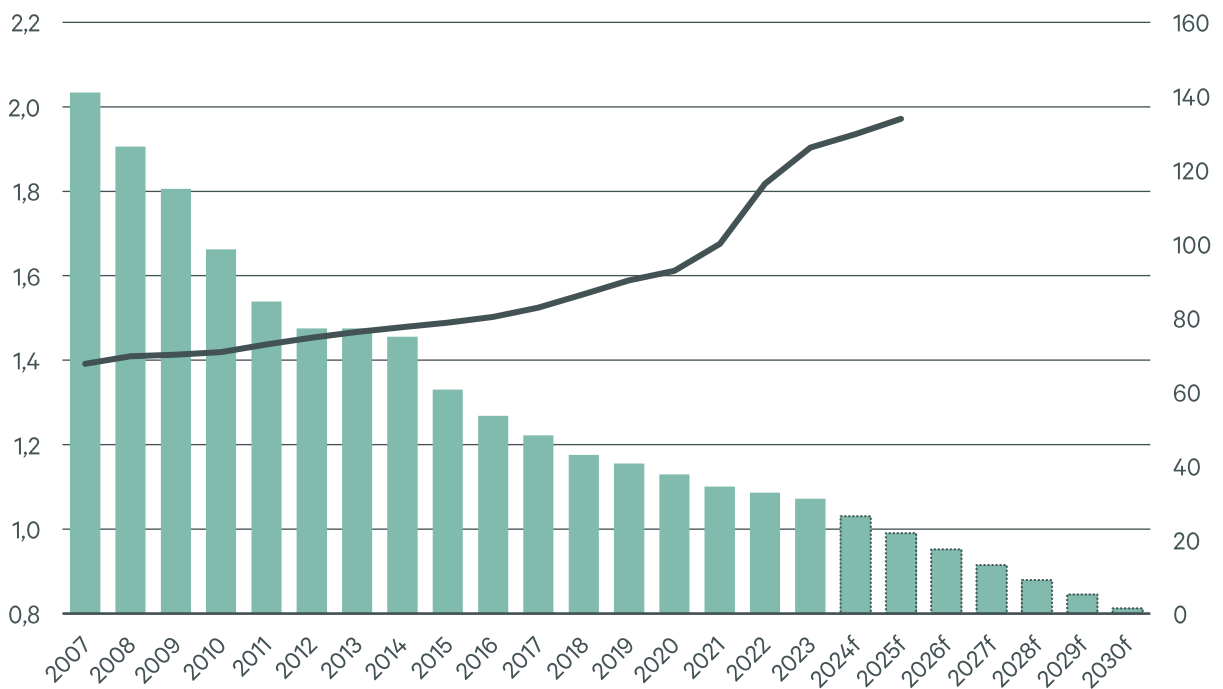
## Sozialer Wohnungsbau – Strukturelle Lücke und Investitionsrelevanz

Der deutsche Wohnungsmarkt zeigt Merkmale eines klassischen Marktversagens. Die Herstellungskosten übersteigen die Zahlungsbereitschaft breiter Nachfragegruppen, das Neuangebot sinkt und die Nachfrage bleibt ungebrochen hoch. Mit dem sozialen Wohnungsbau existiert ein bewährtes Instrument, das dieses Dilemma adressiert. Es regelt den Zugang über Einkommensgrenzen, gedeckelte Mieten und zeitlich begrenzte Belegungsbindungen.

Seit Mitte der 1990er-Jahre hat sich der Bestand an Sozialmietwohnungen in Deutschland halbiert. Bis 2030 wird ein weiterer Rückgang um etwa 20 % erwartet. Gleichzeitig hat sich die tatsächliche regulatorische Nachfrage durch die Erhöhung der Einkommensgrenzen für die Wohnberechtigungsscheine in vielen Bundesländern deutlich vergrößert. Die strukturelle Unterdeckung des Angebotes ist dabei flächendeckend. Selbst in Ländern mit hohen absoluten Beständen wie Nordrhein-Westfalen mit einem Deckungsgrad von rund 26 % oder Berlin mit rund 24 % wird nur ein Bruchteil der potenziell berechtigten Haushalte versorgt. Hamburg bildet mit über 40 % eine Ausnahme. In Baden-Württemberg stehen trotz hoher Wirtschaftskraft nur etwa 54.000 Sozialwohnungen rund 800.000 potenziell berechtigten Haushalten gegenüber, ein Deckungsgrad von lediglich sieben Prozent. Im Durchschnitt der meisten Bundesländer liegt er unter 15 %.

Gerade diese Konstellation macht den sozialen Wohnungsbau als Investitionssegment wieder attraktiv. Öffentliche Fördermittel dämpfen die zuletzt gestiegenen Baukosten, eine gesicherte Belegung stabilisiert die langfristigen Mieteinnahmen und bietet Investoren ein regulatorisch abgesichertes Rendite-Risiko-Profil. Besonders attraktiv sind dabei jene Bundesländer, in denen ein geringer Deckungsgrad auf dicht besiedelte Räume mit niedriger Affordability trifft. Zeitgleich eröffnet eine großzügige Förderkulisse für Investoren in diesem Segment neue Opportunitäten.

**ABBILDUNG 3: Bestand an Sozialmietwohnungen in Deutschland (in Mio. Wohneinheiten) und Baupreisindex für Wohngebäude (2021 = 100)**



Quelle: Deutscher Bundestag (2024), Statistisches Bundesamt, CBRE Research

## Bezahlbarer Wohnraum als funktionale Erweiterung des geförderten Wohnungsbaus

Vor dem Hintergrund der strukturellen Unterdeckung gewinnt der Begriff des bezahlbaren Wohnraums an Bedeutung. Anders als der geförderte (soziale) Wohnungsbau ist bezahlbarer Wohnraum in Deutschland keine gesetzlich normierte Kategorie, sondern beschreibt ein Spektrum preisgedämpfter oder teilgebundener Wohnmodelle, die Haushalte oberhalb klassischer Fördergrenzen adressieren. Aus Markt- und Investorenperspektive entsteht hier eine funktionale Schnittstelle zwischen Regulierung und freiem Markt. Bezahlbare Wohnmodelle ergänzen den sozialen Wohnungsbau, ersetzen ihn jedoch nicht. Auf Basis der internationalen Empirie kann bezahlbarer Wohnraum bis zu einer Mietbelastungsquote von unter 40 % definiert werden.

Investoren stehen im aktuellen Marktumfeld eine Vielzahl subventionierter Möglichkeiten zur Verfügung. Neben der reinen Form des sozialen Wohnungsbaus bieten zahlreiche Förderanstalten Mischformen an, die Investoren einen Zugang zu öffentlichem Kapital ermöglichen und gleichzeitig freie Marktmechanismen zulassen. Es entsteht ein breites Spektrum preisgedämpfter oder teilgebundener Wohnmodelle, die sich an Einkommensgrenzen orientieren, ohne vollständig im sozialen Wohnungsbau verankert zu sein.

In der Praxis kann so eine durchmischte Bereitstellung von Wohnraum (Mixed Approach) entstehen, bei der geförderte und frei finanzierte Einheiten innerhalb eines Projekts kombiniert werden können. Diese Struktur ermöglicht eine gezielte Verteilung von Risiko und Ertrag. Öffentliche Darlehen und Zuschüsse senken die Kapital- und Baukosten und stabilisieren die langfristige Basisrendite. Frei finanzierte Einheiten schaffen zusätzliche Ertragsspielräume und erhöhen die Flexibilität innerhalb der Projektstruktur.

In einzelnen Märkten, etwa in Berlin, zeigen Förderprogramme, dass diese Logik operativ tragfähig ist. Langfristige öffentliche Darlehen mit Laufzeiten von bis zu 30 Jahren können dort zu 0 % verzinst sein oder lediglich einen geringen Verwaltungsaufwand verursachen. So lässt sich ein wesentlicher Teil der Projektfinanzierung abdecken.

Ergänzt werden diese Finanzierungsstrukturen durch steuerliche Effekte in der Anfangsphase. Die zuletzt verabschiedete degressive Sonderabschreibung ermöglicht zusätzliche Abschreibungen von bis zu 5 % jährlich über vier Jahre, bevor das lineare Modell mit 3 % AfA greift. Die Kombination der Abschreibungsformen unterstützt gezielt nicht nur den Projektstart unter erhöhten Zinsen und gedeckelten Mietniveaus, sondern sichert auch das langfristige Renditeniveau.

Entscheidend ist, dass diese Modelle nicht auf maximale Mietniveaus angewiesen sind, sondern auf stabile Nachfrage. Daraus ergibt sich ein struktureller langfristiger Wettbewerbsvorteil auf der Nachfrageseite gegenüber rein marktbasierenden Wohnprodukten, insbesondere in einem Umfeld eingeschränkter Leistbarkeit.

Parallel dazu verschiebt sich die Logik der Wertschöpfung. Laufende Cashflows werden systematisch zur Entschuldung genutzt und führen über die Haltedauer zu Vermögensaufbau. Der kurz- bzw. mittelfristige Exit verliert als primärer Werthebel an Bedeutung, während Forward-Funding-Modelle insbesondere für eigenkapitalstarke Investoren attraktiver werden. Wert entsteht über die Struktur der Finanzierung, die Qualität der Nachfrage und die Stabilität der Erträge. Daraus ergibt sich ein konsistentes Investmentmodell mit planbaren Cashflows, reduziertem Downside-Risiko und strukturell robuster Rendite in prosperierenden Regionen.

## Transformation im Transaktionsmarkt

Während in der Niedrigzinsphase Build-to-Sale-Modelle im Rahmen von Forward-Deals bei Projektentwicklern präferiert wurden, findet derzeit eine grundlegende Transformation im Wohninvestmentmarkt statt. Durch die Kostensteigerung bei gleichzeitig höheren Finanzierungshürden können insbesondere eigenkapitalschwache Entwickler die Entwicklungskosten nicht mehr selbst tragen. Gleichzeitig wird durch diese Kostensteigerung, wie oben ausgeführt, die Mietbezahlbarkeit zunehmend nicht mehr darstellbar. Der Investitionsdruck aufseiten der Investoren ist dennoch vorhanden und steigt im Zuge volatiler Aktien-, Anleihe- und Geldmärkte. Gerade eigenkapitalstarke Investoren sind überwiegend langfristig orientiert und zeigen erhöhtes Interesse an langfristigen Investments (z. B. Pensionsfonds, Versicherungen, Staatsfonds). Für diese stellt die Investition in neue Wohnportfolios ein anleiheähnliches Investment ohne größere zusätzliche Kosten dar.

Diese Transformation wird zunehmend auch am Transaktionsmarkt sichtbar. Forward-Fundings treten verstärkt in Ergänzung zu Forward-Deals auf, finanziert durch langfristiges Eigenkapital. Während in den letzten zwei Jahren die öffentliche Hand auf dem Forward-Funding-Markt aktiv war, ist sie nun zunehmend haushaltspolitisch limitiert.

Auf Basis der CBRE-Transaktionsdaten entfielen in den Jahren 2023 bis 2025 rund 25 % des gesamten Transaktionsvolumens im Wohninvestmentmarkt auf öffentlich geförderte bzw. sozial gebundene Wohnprodukte. Gleichzeitig erreichten Impact- und ESG-orientierte Wohnstrategien, einschließlich öffentlicher Wohnungsunternehmen, Artikel-8-/9-Fonds und erschwinglichkeitsorientierter Plattformen, einen Anteil von knapp 30 % am Gesamtmarkt. Beide Kategorien sind dabei nicht trennscharf, da ein erheblicher Teil geförderter Projekte zugleich Bestandteil übergeordneter ESG- oder Impact-Strategien ist.

Auffällig ist weniger die absolute Entwicklung der Volumina als vielmehr die Konstanz der relativen Marktanteile. Trotz stark schwankender Gesamtmarktgröße zeigen die Anteile regulierter und Impact-geprägter Wohninvestments keine signifikanten Veränderungen über die Zeit. Das Segment agiert damit weniger als dynamischer Wachstumstreiber, sondern vielmehr als strukturell stabilisierender Bestandteil des Wohninvestmentmarkts, der insbesondere in Phasen erhöhter Unsicherheit Marktliquidität sichert.

Angesichts der anhaltend geringen Bauaktivität und des zunehmenden gesellschaftlichen wie politischen Drucks ist davon auszugehen, dass Bund und Länder weitere Subventions- und Förderprogramme auf den Weg bringen werden. Bereits heute reagieren einzelne Landesförderinstitute mit erweiterten Programmen und höheren Mittelansätzen. Dieser Trend dürfte sich verstetigen und den Anteil geförderter und teilgebundener Wohnprodukte am Gesamtmarkt mittelfristig weiter erhöhen, womit sich das investierbare Volumen in diesem Segment strukturell ausweitet.



## Kapitalallokation für bezahlbares Wohnen

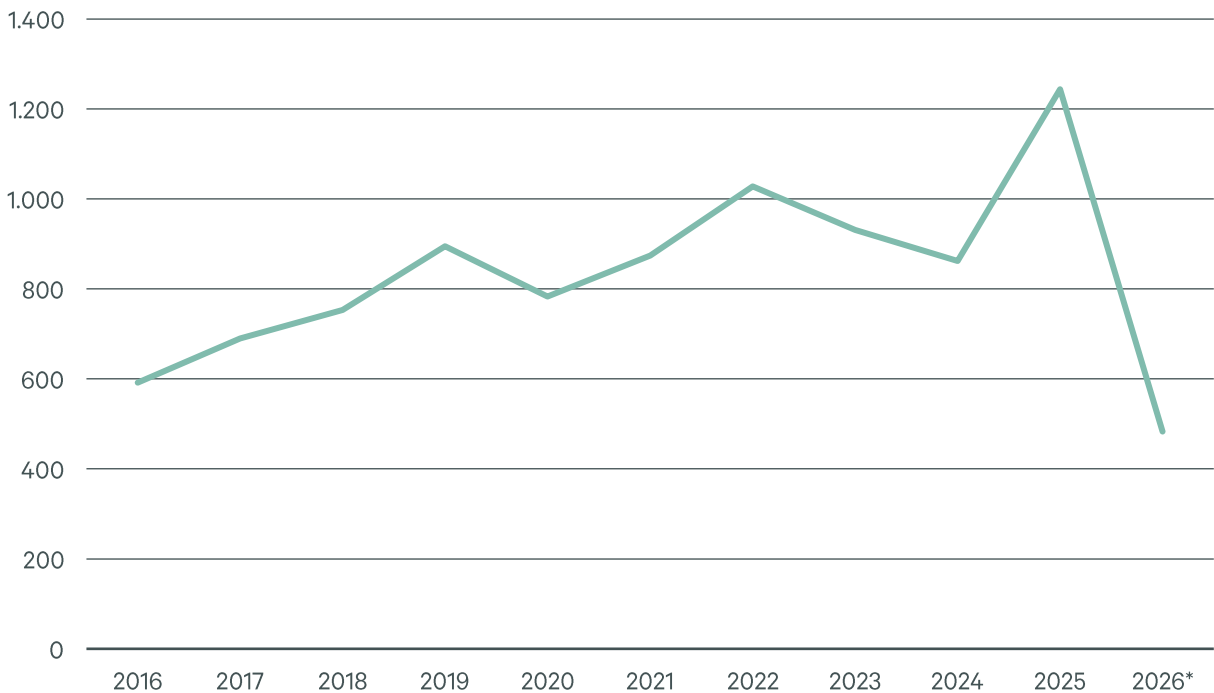
Die zunehmende Bedeutung des bezahlbaren Wohnens spiegelt sich auch in der medialen Berichterstattung wider. Eine Analyse von über 10.000 Fachartikeln zeigt einen strukturellen Aufwärtstrend (vgl. Abbildung 4). Wurden in den 1990er-Jahren durchschnittlich rund 100 Artikel pro Jahr veröffentlicht, stieg die Zahl bis zur Pandemie-Phase auf über 850 pro Jahr, ein Anstieg um mehr als das Achtfache innerhalb von drei Jahrzehnten.

Diese wachsende Aufmerksamkeit korrespondiert mit signifikanten Kapitalflüssen in den Sektor. Unsere Auswertung der in den Artikeln genannten Investitionsvolumina zeigt eine klare Dominanz öffentlicher Mittel. Rund 29 Prozent des erwähnten Kapitals stammt aus öffentlichen Quellen, insbesondere KfW-Förderungen, Bundes- und Landesprogramme sowie kommunale Wohnungsbaugesellschaften. Private Investoren tragen etwa 14 Prozent bei. Die verbleibenden 57 Prozent entfallen auf gemischte Finanzierungsstrukturen, ein Hinweis auf die zunehmende Bedeutung von Public-Private-Partnerships im bezahlbaren Wohnungsbau.

Allein das EH-55-Förderprogramm des Bundes hat seit Dezember 2025 mit einem Volumen von über 2,2 Mrd. Euro für rund 23.400 Wohneinheiten wesentlich zur aktuellen Dynamik beigetragen. Gleichzeitig engagieren sich institutionelle Investoren, Projektentwickler und Impact-Fonds zunehmend im Segment, oft in Kombination mit öffentlichen Fördermitteln, wie zuvor bereits dargestellt.

Bezahlbarer Wohnraum entwickelt sich damit zu einer eigenständigen Assetklasse mit wachsender Kapitaltiefe. Für Investoren, die ESG-Kriterien und langfristige Cashflow-Stabilität priorisieren, bietet dieses Segment attraktive Chancen, vorausgesetzt die regulatorischen Rahmenbedingungen bleiben verlässlich.

**ABBILDUNG 4: Bezahlbares Wohnen - Mediale Aufmerksamkeit (2016–2026)**



Quelle: Immobilien Zeitung (IZ)

**Hinweis:** Analyse von mehr als 10.000 Artikeln zum Thema bezahlbares Wohnen. \*Daten Januar bis Mai 2026.

## Fazit

Die angespannte Lage auf den deutschen Wohnungsmärkten ist Ausdruck eines strukturellen Ungleichgewichts, nicht kurzfristiger Marktzyklen. Steigende Baukosten, rückläufige Neubautätigkeit und eine dauerhaft hohe Nachfrage treffen auf einen Markt mit eingeschränkter Mobilität und wachsenden Eintrittsbarrieren. Bezahlbarkeit wird dabei zunehmend zur Frage des Markteintritts. Während Bestandsmieter von stabilen Vertragsmieten profitieren, sehen sich Haushalte bei einem Wohnungswechsel mit deutlich höheren Belastungen konfrontiert. Die daraus resultierenden Lock-in-Effekte verstärken die Segmentierung und verschieben Nachfrage in regulierte und preisgedämpfte Wohnsegmente.

Der soziale Wohnungsbau kann diese Entwicklung nur begrenzt auffangen. Der strukturelle Rückgang gebundener Bestände und die flächendeckende Unterdeckung zeigen, dass er primär als stabilisierendes Referenzsystem wirkt, nicht als markträumendes Angebotsinstrument. Gleichzeitig sind die öffentlichen Haushalte zunehmend begrenzt, sodass eine rein förderungsbasierte Lösung an ihre Grenzen stößt. Die Frage, ob Erschwinglichkeit über zusätzliche Subventionen oder über marktfähige Mietmodelle hergestellt werden kann, wird damit zur zentralen strategischen Weichenstellung.

Bezahlbarkeit ist dabei nicht allein eine Thematik auf Nutzerseite, sondern gleichermaßen auf Investorenseite. Wer im aktuellen Marktumfeld bezahlbaren Wohnraum wirtschaftlich entwickeln und halten will, benötigt tragfähige Finanzierungsstrukturen, von öffentlichen Förderdarlehen über steuerliche Hebel bis hin zu Mischmodellen aus gebundenem und freiem Wohnraum. Forward-Funding-Strukturen, langfristiges Eigenkapital und die Kombination aus Entschuldung und stabilen Cashflows treten an die Stelle kurzfristiger Entwicklungs- und Exit-Modelle.

Für Investoren und Projektentwickler ergibt sich daraus ein klarer Paradigmenwechsel. Wertschöpfung verlagert sich von der kurzfristigen Transaktion hin zu langfristiger Bestandshaltung, strukturiertem Vermögensaufbau und nachfragestabilen Erträgen. Erschwinglichkeit wird unter diesen Bedingungen nicht zum Renditehemmnis, sondern zum integralen Bestandteil eines risikoarmen Investmentansatzes mit planbaren Cashflows und strukturell robuster Rendite.

In einem strukturell unterversorgten Markt entscheidet nicht das Timing, sondern die Fähigkeit, Wohnraum unter realistischen Markteintrittsbedingungen wirtschaftlich zu strukturieren und langfristig zu halten.

## Kontakte

**Dr. Jan Linsin**

Head of Research Germany  
Tel. +49 69 17007 7404  
jan.linsin@cbre.com

**Jirka Stachen**

Head of Research Consulting  
Continental Europe  
Tel. +49 30 7261 45034  
jirka.stachen@cbre.com

**Michael Schlatterer**

Managing Director Residential  
Valuation Advisory Services  
Tel. +49 30 7261 45260  
michael.schlatterer@cbre.com

**Stefan Wilke**

Managing Director  
Head of Residential Investment  
Tel. +49 30 7261 45055  
stefan.wilke@cbre.com

**Dr. Steffen Heinig**

Senior Analyst  
Tel. +49 30 7261 45111  
steffen.heinig@cbre.com

© Copyright 2026. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.

## Methodik (Anhang)

### Berechnung der Mietbelastung

Zur Ermittlung der potenziellen Mietbelastung in den Top-Städten Deutschlands wurden Angebotsmieten aus dem Wohnungsmarkt herangezogen. Grundlage bilden Angebotsmieten der Value AG, differenziert nach Bestands- und Neubauwohnungen. Als Annahme wurde ein Wert von 3,50 € je m<sup>2</sup> für die Betriebskosten berücksichtigt. Diese Bruttomieten wurden mit der jeweils durchschnittlichen Wohnungsgröße am Standort multipliziert und auf Jahreswerte hochgerechnet. Anschließend wurde die resultierende jährliche Mietbelastung ins Verhältnis zum verfügbaren Einkommen privater Haushalte am jeweiligen Standort gesetzt. Die Einkommensdaten basieren auf personenbezogenen verfügbaren Einkommen für das Jahr 2023, veröffentlicht durch das Statistische Bundesamt. Diese Einkommen wurden mit der durchschnittlichen Personenanzahl je Haushalt am Standort multipliziert. Um eine Vergleichbarkeit mit den Mieten des Jahres 2025 herzustellen, wurde das Haushaltseinkommen preisbereinigt angepasst. Die daraus resultierende Mietbelastung wird als prozentualer Anteil des verfügbaren Einkommens ausgewiesen.

### Berechnung des Neuvertrags-Premium

Die Ermittlung des Neuvertrags-Premium orientiert sich methodisch an der Berechnung der Mietbelastung auf Basis von Angebotsmieten, fokussiert jedoch auf die finanzielle Schere beim Eintritt in den aktuellen Mietmarkt im Bestandssegment. Die Kennzahl setzt die angenommene aktuelle Mietbelastung im Bestandsvertrag ins Verhältnis zu den Konditionen bei einem Neuabschluss in einer vergleichbaren Bestandswohnung. Grundlage für die Abbildung der bestehenden Verträge bilden Mieten aus tatsächlich vermieteten, zum Verkauf stehenden Eigentumswohnungen je Standort, die als Näherung für realisierte Bestandsmieten herangezogen wurden. Im Unterschied zur klassischen Angebotsmietmethodik, die häufig auf pauschalen Annahmen beruht, konnten aus diesen Daten die tatsächlich ausgewiesenen Betriebskosten direkt extrahiert und einbezogen werden. Dies ermöglicht es, die real wirksame Bruttomietbelastung bestehender Vertragsmieten ohne Modellannahmen realitätsnah abzubilden. Die so ermittelten Wohnkosten wurden auf Haushaltsebene aggregiert, auf Jahreswerte hochgerechnet und ins Verhältnis zu den durchschnittlichen verfügbaren Haushaltsnettoeinkommen am jeweiligen Standort gesetzt. Das resultierende Neuvertrags-Premium quantifiziert somit den Sprung in der Wohnkostenquote, den ein Haushalt im Bestandssegment bei einem vertraglichen Neuanfang im aktuellen Marktumfeld bewältigen muss.