

7. Untersuchungsfeld 2 – Wohnen

7.1 Hintergrund: Wohnraumversorgung als Teil der Daseinsvorsorge

Das Bedürfnis nach Wohnen ist von existenzieller Bedeutung für die Sicherstellung eines menschenwürdigen Daseins und kann als materielle Voraussetzung zur Befriedigung nahezu aller anderen Bedürfnisse gelten. Folglich wird die Versorgung der Bevölkerung mit bezahlbarem Wohnraum als eine essenzielle Aufgabe der öffentlichen Daseinsvorsorge betrachtet (vgl. Schubert/Klein 2011: 332; Lieberknecht 2016). Es herrscht in der bundesrepublikanischen Öffentlichkeit der

»Konsens, dass der Staat die Aufgabe hat, für unterprivilegierte Gruppen ein Wohnungsangebot zu unterhalten bzw. die Betroffenen durch zusätzliche Transfers in die Lage zu versetzen, sich mit angemessenem Wohnraum versorgen zu können« (Rink/Egener 2020: 27).

Dieser öffentliche Auftrag ist rechtlich beispielsweise in den Landesverfassungen der Bundesländer verankert, die das Grundrecht auf eine angemessene Wohnung ausdrücklich anerkennen oder die öffentliche Wohnraumversorgung bzw. Wohnraumförderung als Staatsziel bestimmt haben (vgl. Wissenschaftlicher Dienst des Bundestags 2019: 3). Darüber hinaus hat das Bundesverfassungsgericht klargestellt, dass das Grundrecht auf ein Existenzminimum nach Art. 1 Abs. 1 GG in Verbindung mit dem Sozialstaatsprinzip in Art. 20 GG auch das Recht auf eine angemessene Unterkunft umfasst (ebd.).

Die konkrete Ausgestaltung dieses »Imperativ[s] einer umfassenden sozialen »Wohnungsfürsorge« (von Einem 2016: 18) unterliegt jedoch einer starken historischen Dynamik¹. Ihre Hochzeit erlebte die staatliche Wohnungspolitik in der Nachkriegszeit, als ihr Ziel in der Sicherstellung von Wohnraum für »breite Schichten des Volkes« (Rink/

1 Die Ursprünge der öffentlichen Wohnungspolitik in Deutschland reichen bis ins 19. Jahrhundert zurück und sind als Reaktion auf die rapide Urbanisierung und Industrialisierung zu verstehen, die zu extremen Wohnungsmangel und katastrophalen Wohnverhältnissen in den Industriestädten führte (Kuhn 2012: 29). Insbesondere ab den 1920er Jahren wurden mehrere wohnungspolitische Gesetze erlassen um Mieter:innen vor Kündigungen zu schützen, die Miethöhe zu regulieren oder ungenutzte Wohnungen zu beschlagnahmen (Frerich/Frey 1993: 236f.). Zudem entstanden

Egener 2020: 26) bestand. So finanzierte der deutsche Staat zwischen 1950 und 1960 den Neubau von 3,3 Millionen Wohnungen (vgl. Bartholomäi 2004: 26). Die Fähigkeit »Wohnungen zu vergeben, stellte sich dabei als politische Macht dar« (ebd.: 24) und wurde zum »gesamtgesellschaftlichen Steuerungsinstrument« (von Beyme 1995: 125) im modernen Wohlfahrtsstaat. Dies änderte sich ab den 1980er Jahren, in denen die soziale Wohnungsfrage als weitestgehend gelöst galt (vgl. Rink/Egener 2020: 10). Der Bundestag stellte einen »ausgeglichenen Wohnungsmarkt« (Deutscher Bundestag 1988: 169) fest, der Staat zog sich zurück und übergab wohnungspolitische Kompetenzen an die Kommunen. Unter der Agenda neoliberaler Austeritätspolitik fand ein Paradigmenwechsel von der »Wohnungspolitik« zur »Wohnungsmarktpolitik« (Heinelt 2004: 38) statt, bei dem zahlreiche gemeinnützige Wohnungsunternehmen und öffentliche Wohnungsbestände privatisiert wurden, um die Kommunalfinanzen aufzubessern (vgl. Voigtländer 2007: 74). Auch der öffentliche Wohnungsbau wurde weitgehend eingestellt und durch eine marktorientierte Subjektförderung in Form des Wohngeldes ersetzt (vgl. Heinelt 2004, S. 39). Seitdem gilt die Wohnraumversorgung als »wobbly pillar of the welfare state« (Abrahamson 2008: 345), die von allen wohlfahrtsstaatlichen Leistungen am stärksten vermarktet wurde (vgl. Schöning et al. 2017: 29).

Nur dreißig Jahre später sieht die Situation am deutschen Wohnungsmarkt wiederum ganz anders aus: Wohnforscher:innen sprechen von einer »neuen Wohnungsfrage« (Schönig 2013; Gardemin 2013; Schönig/Vollmer 2018) und auch Bundesministerien erkennen in der Wohnraumversorgung »die soziale Frage unserer Zeit« (BMI 2020). Insbesondere in den Großstädten und kleineren Universitätsstädten ist die Wohnungslage zunehmend angespannt, sodass preiswerter Wohnraum immer knapper wird und steigende Mieten urbane Verdrängungs- und Segregationsprozesse beschleunigen (vgl. BBSR 2019b: 14). In Großstädten haben sich die Erst- und Wiedervermietungsrenten seit 2010 nahezu verdoppelt (vgl. BBSR 2022: 25)², während die Zahl der geförderten Sozialwohnungen stetig abnimmt³. Der Mangel an Sozialwohnungen wird vom Pestel Institut (2024) auf ein Defizit von ca. 910.000 beziffert. Zudem leben 8,5 Millionen Menschen in Deutschland in überbelegten Wohnungen mit zu wenig Wohnfläche (vgl. Destatis 2021). Angesichts der zunehmenden Verstädterung sowie zusätzlichen Herausforderungen wie der Unterbringung von Geflüchteten oder Opfern von Katastrophen wird erwartet, dass sich die Wohnungsfrage in den städtischen Ballungsräumen weiter verschärft (vgl. Schöning et al. 2017: 29).

Angesichts dieser umfassenden Wohnungskrise ist in den letzten Jahren eine »Renaissance der Wohnungspolitik« (Rink/Egener 2020: 12) zu beobachten, die einen erneu-

die zahlreiche gemeinnützige Wohnungsbauunternehmen, die mithilfe staatliche Gelder günstigen und gesunden Wohnraum für Arbeiterfamilien schafften (ebd.).

- 2 Von steigenden Mieten betroffen sind ca. 50 Prozent der deutschen Bevölkerung, die aktuell zur Miete leben (vgl. Destatis 2022b) und bei einem Umzug mit deutlich höheren Kosten rechnen müssen. Damit ergeben sich spezifische Versorgungsprobleme für benachteiligte Gruppen, wie Geringverdienenden, Familien, Alleinerziehende, Studierende, Senior:innen und Geflüchtete (vgl. Rink/Egener 2020: 11).
- 3 Während es in der alten Bundesrepublik noch fast vier Millionen Sozialwohnungen gab, sind es im Jahr 2022 nur noch 1,09 Millionen Sozialwohnungen, die mit staatlich regulierter Miethöhe speziell an Haushalte mit geringem Einkommen vergeben werden (vgl. Deutscher Bundestag 2022).

ten »Paradigmenwechsel im Sinne einer Um- oder Rückkehr zu wohlfahrtsstaatlicher Wohnungspolitik andeutet« (Schöning et al. 2017: 26). Zugleich gewinnen auch die Kommunalverwaltungen⁴ an Relevanz, die sich zu den »zentralen Arenen der Wohnungspolitik entwickelt« haben (Rink/Egner 2020: 10). Als Träger der öffentlichen Daseinsvorsorge ist es ihre Aufgabe, das Recht auf angemessene Unterkunft für Alteingesessene und Zugezogene sicherzustellen und Maßnahmen für bezahlbares Wohnen durchzusetzen. Sie zahlen Wohngeld aus, vergeben Wohnberechtigungsscheine, subventionieren Sozialwohnungen, planen die Entwicklung von Quartieren, genehmigen Bauvorhaben und schaffen selbst neuen Wohnraum in öffentlicher Hand (vgl. Kuhnert 2016). Zudem besitzen sie rund 740 eigene Wohnungsunternehmen, die mit Sozialwohnungen und anderen günstigen Wohnungen »eine mieten-dämpfende Wirkung am Wohnungsmarkt« (Lieberknecht 2016) ausüben. Laut eigenen Angaben zufolge verfügt die kommunale Wohnungswirtschaft über 2,5 Millionen Wohnungen für mehr als 5,2 Millionen Menschen (vgl. GdW 2023), was ca. 11 Prozent des gesamten deutschen Bestandes an Mietwohnungen ausmacht (vgl. BBSR 2022: 17).

Die bisherigen Maßnahmen der öffentlichen Wohnungspolitik erweisen sich in der derzeitigen Wohnungskrise allerdings zunehmend als ungenügend. Der öffentliche Wohnungsbau bleibt angesichts von hohen Baukosten und Zinszahlungen weit hinter den Erwartungen zurück. Hinzu kommt der Zielkonflikt zwischen Wohnungsneubau und Klima bzw. Umweltschutz: Mit 112 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalenten hat der Gebäudesektor bundesweit die vierthöchsten Emissionen nach Energie, Industrie und Verkehr (UBA 2023a). Er geht zudem mit einem besonders hohen Ressourcenverbrauch sowie einem gesteigerten Flächenverbrauch bzw. Bodenversiegelung und Abfallentstehung einher (ebd.). Die öffentliche Wohnungswirtschaft sieht sich folglich nicht nur mit engen finanziellen und geografischen Spielräumen konfrontiert, sondern muss zukünftig auch die Menge an emittierten Treibhausgasemissionen im Gebäudesektor schrittweise reduzieren.

Digitale Wohnraumverteilung als Stellschraube

In diesem Kontext wird häufig gefordert, nicht nur beim Neubau anzusetzen, sondern auch die Verteilung von Wohnraum stärker ins Zentrum der Wohnungspolitik zu rücken. Dafür spricht, dass es in Deutschland so viel Wohnraum gibt, wie nie zuvor. Die absolute Wohnfläche in fast allen Bundesländern ist zuletzt wesentlich schneller gewachsen als die Bevölkerung⁵ und die Wohnfläche pro Kopf hat sich in den letzten 60 Jahren sogar verdoppelt (vgl. Destatis 2022b: 5ff.). Das Problem ist allerdings, dass dieser Zuwachs sehr ungleich verteilt ist. So sind neue Wohnungen überwiegend im hochpreisigen Segment entstanden (vgl. Prognos 2017: 1) und das Wachstum der Pro-Kopf-Wohnfläche

4 Organisatorisch sind die Aufgaben in der Regel auf unterschiedliche Ämter für Soziales, Wohnen, Bauen und Stadtplanung aufgeteilt, die wiederum verschiedenen Dezernaten oder Referaten zugeordnet sind.

5 Das Umweltbundesamt (2022) schreibt dazu »Zwischen 2011 und 2021 nahm die Zahl der Wohnungen in Deutschland um 6,0 % zu, während die Bevölkerung im gleichen Zeitraum um rund 3,6 % wuchs«.

kam insbesondere den über 65-Jährigen zugute (vgl. UBA 2022). Vor diesem Hintergrund wurde angesichts einer erstarkten Mieter:innen-Bewegungen (vgl. Vollmer 2019) die Forderung laut, die (Um-)Verteilung von Wohnraum als Instrument für eine umweltverträgliche Wohnraumversorgung stärker zu berücksichtigen (vgl. Brokow-Loga/Neßler 2020).

Dabei befindet sich das gesellschaftliche Institutionengefüge zur Verteilung von Wohnraum seit langer Zeit in einem tiefgreifenden technologischen Transformationsprozess. Innerhalb von nur 25 Jahren haben Online-Plattformen den Vermittlungs- und Verteilungsprozess von Wohnraum in Deutschland fast vollständig digitalisiert und restrukturiert. Wurden Mietwohnungen bis zum Ende der 1990er Jahre noch ausschließlich analog über gedruckte (Zeitungs-)Annoncen oder persönlich über Maklerbüros angeboten, sind Wohnungsplattformen heute die erste Anlaufstelle für Mietsuchende – schätzungsweise 80 Prozent aller Immobilienanzeigen werden inzwischen ausschließlich digital über Online-Plattformen veröffentlicht (vgl. Sywottek 2015). Mit den neuen Technologien haben sich auch neue Vermarktungs- und Geschäftsmodelle im Wohnungssektor etabliert, die neuartige Herausforderungen für die Wohnungspolitik mit sich bringen, wie z.B. das sogenannte Homesharing oder die monatsweise Vermietung möblierter Wohnungen. Gleichzeitig nutzen auch öffentliche Akteure Online-Plattformen und andere Dateninfrastrukturen als digitales Steuerungsinstrument, um die Vermittlung und Verwaltung öffentlicher Mietwohnungen effizienter und gerechter zu gestalten, Leerstand zu erfassen oder um Tauschwohnungen zu fördern.

Wie in der folgenden Falluntersuchung dargelegt wird, sind diese veränderten technischen Rahmenbedingungen eng mit Ursachen und Lösungsstrategien der Wohnungskrise verbunden. So kommt es im Zuge der Plattformisierung zur Entstehung neuer Akteursbeziehungen und politischer Konfliktfelder, in deren Zentrum die Frage nach dem Zugang zu Daten über die Wohnungsinfrastruktur steht. Ausgangspunkt der Analyse ist dabei wiederum das Verhältnis von jungen Plattformunternehmen aus dem IT-Sektor und den etablierten Akteuren im öffentlichen Sektor, die für eine sozial- und umweltverträgliche Wohnungsversorgung im Rahmen der Daseinsvorsorge verantwortlich sind.

7.2 Veränderungsdruck durch private Wohnungsplattformen

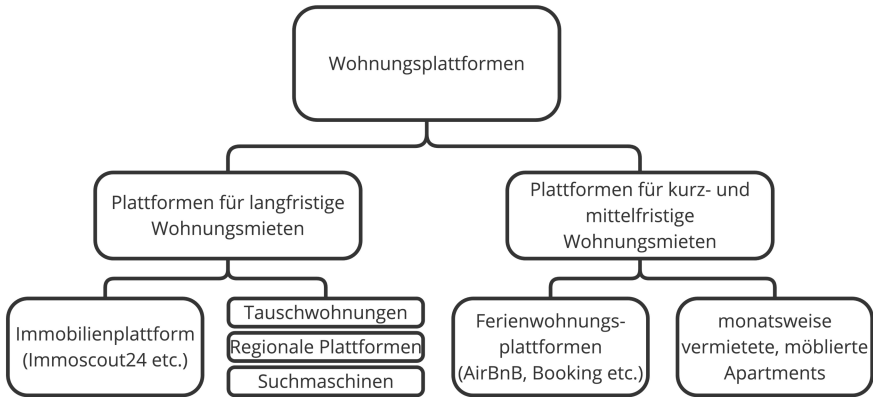
Die Plattformisierung der Wohnungsvermittlung begann bereits Ende der 1990er Jahre kurz nach Einführung des World Wide Web. So startete das Softwareunternehmen *Data-Concept* im Jahr 1996 mit der Immobilienplattform *Immowelt* einen ersten Online-Marktplatz für Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland. 1998 folgte die Plattform *ImmobilienScout24* von dem Plattformunternehmen *Scout24* und ein Jahr darauf wurde das Portal *Immonet* von der *Propertygate AG* veröffentlicht. Alle drei Plattformunternehmen starteten mit demselben Geschäftsmodell – der digitalen Vermittlung von Wohnungsanbietern und Wohnungssuchenden. Anbietern von Mietwohnungen ermöglichten sie einen kostengünstigen Vertrieb mit besonders hoher Reichweite; Nachfragenden boten sie einen einfachen Zugang zum Wohnungsmarkt mit niedrigen Suchkosten ohne Maklergebühr. Damit unterlag der plattformbasierte Wohnungsvertrieb im Vergleich zu den traditionellen Vertriebsmethoden, wie Katalogen oder Zeitungen, kaum noch räumli-

chen oder zeitlichen Grenzen und die Wohnungsangebote konnten zu jeder Zeit und von jedem Ort auf der Welt aus aufgerufen und kontaktiert werden. In den Folgejahren ist es Plattformunternehmen gelungen, stetig weitere Arbeitsschritte der Immobilienvermarktung digital zu reorganisieren – von der digitalen Erfassung und Bewertung der Immobilie, über die Erstellung des Online-Angebots, das Bewerbermanagement, die Auswahl der Bewerber:innen und Vertragsabschluss bis zur Mieter:innen-Kommunikation und dauerhafter Verwaltung (vgl. Fields/Rogers 2021: 72).

Seit Ende der 2000er Jahre hat sich ein weiterer Typus von Wohnungsplattformen in Deutschland etabliert, der sich auf die Vermittlung von kurzfristigen Wohnraumvermietungen konzentriert. Über Plattformen wie *Airbnb* konnten erstmals einzelne Zimmer oder ganze Wohnungen tageweise angemietet und via Online-Buchungsfunktion direkt bezahlt werden. Dieser als »Home-Sharing« oder »Ferienwohnen« bezeichnete Markt wird grundsätzlich dem Tourismussektor zugeordnet und vom Immobiliensektor unterscheiden. Auch rechtlich wird zwischen dauerhafter privater Wohnraumvermietung und einer regelmäßigen, kurzzeitigen gewerblichen Beherbergung von Gästen unterschieden (vgl. Grigoleit/Otto 2019: 173). Gleichwohl können herkömmliche Wohnungen »ohne besondere bauliche Veränderungen« (Brezina et al. 2023: 341) in Ferienwohnungen umgewandelt werden. Zudem bestehen erhebliche ökonomische Anreize für eine solche Umwandlung von Wohnraum, da die tageweise Untervermietung einzelner Zimmer oder ganzer Wohnungen zu hotelähnlichen Preisen die klassischen Mieteinnahmen deutlich übersteigen kann – ohne, dass dabei die üblichen behördlichen Regeln für das Hotel- und Gastgewerbe dabei zur Anwendung kommen. Infolgedessen zeichnet sich mit der Plattformisierung des Wohnungsmarkts eine Verschiebung bzw. Aufweichung der sektoralen Grenzen zwischen Immobilien- und Tourismusbranche ab. Plattformen wie *Airbnb* erleichtern die Umwandlung von regulärem Wohnraum in Ferienwohnungen und verschärfen damit die »unmittelbare Konkurrenz zum (Dauer-)Wohnen« (Brezina et al. 2023: 342).

Doch selbst der Blick auf die großen privaten Plattformunternehmen, wie *Immobilienscout24* oder *Airbnb* (vgl. Moring et al. 2018: 82), die sogenannten »Platzhirsche«, greift zu kurz. Daneben existieren viele kleinere Wohnungsplattformen, die mit eigenen Geschäftsmodellen die Logik der Plattformisierung in immer neue Bereiche des Wohnungsmarkts hineinragen und so einen strukturellen Veränderungsdruck auf die institutionelle Struktur des Feldes ausüben. Beispielsweise hat sich seit Mitte der 2010er Jahre neben den Ferienwohnungs-Plattformen noch ein eigenes Marktsegment für Plattformen etabliert, die Zimmer und Wohnung für einige Wochen und Monate vermitteln. Die Wohnungen können ebenfalls direkt über eine Online-Buchungsfunktion bezahlt werden und sind überwiegend möbliert, was insbesondere für Geschäftskunden, Studierende und Praktikant:innen interessant ist. Wie bei Ferienwohnungsplattformen gilt auch für diese auf mittelfristige Mieten spezialisierte Plattformen, dass sie Wohnraum aus dem regulären Wohnungsmarkt entziehen und so gerade die Wohnungsknappheit gerade in Innenstädten verschärfen. Sie konkurrieren mit den klassischen Immobilienplattformen um die Vermarktung von Wohnraum und sollen daher ebenfalls in die nachfolgende Analyse einbezogen werden.

Abbildung 16: Typen von Wohnungsplattformen



Quelle: Eigene Darstellung

Um die verschiedenen Typen von Wohnungsplattformen zu unterscheiden, wird im Folgenden auf das Kriterium der Mietdauer zurückgegriffen (siehe *Abbildung 16*). In diesem Sinne lassen sich Wohnungsplattformen für langfristige bzw. unbefristete Mieten, Plattformen für mittelfristige Mieten ab einem Monat und Plattformen für kurzfristige Anmietungen von Ferienwohnungen von einigen Tage unterscheiden. Da Langfrist-, Mittelfrist- und Kurzfrist-Wohnungsplattformen um die Vermarktung desselben knappen Wohnraums konkurrieren, müssen sie zusammen betrachtet werden, um die sozioökonomischen Effekte der Plattformisierung auf die Koordination von Wohnraum adäquat zu erfassen (Mindl 2019; Duso et al. 2021).

Zuvor werfen wir jedoch noch einen kurzen Blick auf die technische Infrastruktur der Wohnungsplattformen, die jeweils ähnlich aufgebaut ist: Alle Wohnungsplattformen basieren auf Datenbanken, die mit dem Internet verbunden und mit proprietären Protokollen, Such- und Sortieralgorithmen sowie grafischen Benutzeroberflächen gekoppelt sind. Über letztere können Wohnungssuchende und Vermieter:innen selbstständig mit den Datenbanken interagieren, ohne dabei in Kontakt mit Mitarbeiter:innen des Plattformunternehmens zu treten. Die Folge ist ein weitgehend automatisierter Vermittlungsprozess, bei dem eine Vielzahl von Daten über Angebot und Nachfrage im Wohnungssektor erfasst werden (vgl. Kamis 2019).

Tabelle 8: Von Wohnungsplattformen erfasste Datenkategorien

Angebotsdaten	Nachfragedaten
– Standort und Lage der Immobilie – Größe, Anzahl der Räume, Grundriss – Preis – max. Mietdauer, Verfügbarkeit – Ausstattung – Fotos, Videos – Informationen zum Vermieter	– Kontaktdaten der Wohnungssuchenden – Suchpräferenzen (Preis, Lage, Größe der Immobilie etc.) – Einkommen, Arbeitsverhältnis – Bonität, Kreditwürdigkeit – Nutzer:innenverhalten (Nutzungsintervalle, Standort, Endgerät etc.)

Quelle: Eigene Recherchen

Sämtliche Daten werden von den Nutzer:innen der Plattformen selbst eingegeben, wobei sie von der Plattformsoftware bzw. grafischen Bedienelementen algorithmisch angeleitet werden. Der Vermittlungsprozess läuft dadurch auf allen Wohnungsplattformen nach dem gleichen Schema ab: Im ersten Schritt wird das verfügbare Angebot auf dem Wohnungsmarkt datafiziert. Dazu können Vermieter:innen bzw. deren Makler⁶ mit wenigen Klicks sämtliche Angebotsdaten zu den verfügbaren Wohnungen an die Wohnungsplattform übermitteln und eine digitale Wohnungsanzeige erstellen. Im zweiten Schritt geben Wohnungssuchende Daten über ihre Person und ihre Suchpräferenz ein und erhalten daraufhin eine personalisierte Auswahl entsprechender Angebote. Im dritten Schritt können Wohnungssuchende über die Wohnungsplattform – teilweise gegen eine Gebühr – Kontakt mit den Vermieter:innen aufnehmen, eine Bewerbung einreichen oder direkt eine Buchung mit Bezahlung vornehmen. Viertens bekommen die Vermieter:innen die Daten der Wohnungssuchenden und können ihren Favoriten aus den Bewerbungen auswählen oder direkt einen Vertrag abschließen.

Typus 1: Langfrist-Wohnungsplattformen

Blicken wir nun zunächst auf den regulären digitalen Mietwohnungsmarkt bzw. auf den Markt für Plattformen mit einem Fokus auf *langfristigen Vermietungen von unmöbliertem Wohnraum*. Hier dominieren große Immobilienplattformen, die neben Wohnungen auch Gewerbeflächen, Häuser und Grundstücke zur langfristigen Miete oder zum Kauf anbieten. Unangefochtener Marktführer ist *Immoscout24*, über den kontinuierlich etwa 90.000 freie Mietwohnungen in ganz Deutschland angeboten werden (Stand 21.08.23). Zweitgrößter Anbieter ist die fusionierte *Immowelt/Immonet*-Plattform von der *Axel Springer SE*, die etwa ein Drittel der Anzeigenmenge von Immoscout aufweist und damit über eine deutlich kleinere Reichweite verfügt. An dritter Stelle steht der universelle

6 Anzeigen auf Wohnungsplattformen werden entweder direkt von dem:der Vermieter:in oder in deren Auftrag durch Maklerbüros auf Wohnungsplattformen inseriert. Vermieter:innen und Maklerbüros treten insofern beide als »Anbieter« auf Wohnungsplattformen auf. Der Einfachheit halber wird Folgenden häufig von »Vermieter:innen« gesprochen, womit sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen wie Maklerbüros oder Wohnungsverwaltungen bezeichnet sind, die im Auftrag der Wohnungseigentümer handeln.

Online-Marktplatz *Kleinanzeigen* – vormals *Ebay-Kleinanzeigen* – des norwegischen Konzerns *Adventa*, der mit knapp 40.000 Anzeigen ebenfalls eine wichtige Rolle als digitaler Wohnungsvermittler in Deutschland spielt. In ähnlichem Umfang werden Wohnungen auch über die Plattformen *WG-Gesucht* des Stuttgarter Unternehmens *SMP* vermittelt, die aufgrund ihrer kostenlosen Anzeigenerstellung nicht nur von Wohngemeinschaften, sondern auch von zahlreichen Wohnungsvermietern genutzt wird. Zudem existieren noch eine Reihe kleinerer Immobilienplattformen, wie *Wohn Glück*, *Immobilienanzeigen24*, *Regionalimmobilien24*, *immobilien.de*, *wunschimmo* oder *meineStadt*, die ebenfalls bundesweit Wohnungen vermitteln, allerdings eine sehr geringe Reichweite haben – gemessen an der Zahl der Wohnungsanzeigen in den fünf größten deutschen Städten⁷ übernehmen sie weniger als 20 Prozent aller plattformbasierten Wohnungsvermittlungen in Deutschland.

Neben diesen klassischen überregionalen Wohnungsplattformen für reguläre Mietwohnungen lassen sich noch drei Subtypen von Langzeit-Wohnungsplattformen identifizieren, die jeweils spezifische Geschäftsmodelle verfolgen und im Folgenden kurz eingeordnet werden sollen: Tauschwohnungen, Immobilien-Suchmaschinen und regionale Wohnungsportale.

- Tauschwohnungsplattformen, wie *Tauschwohnung* oder *Wohnungs-swap*, unterstützen den Wohnungstausch zwischen Mieter:innen. Sie richten sich an Wohnungsinteressent:innen, die selbst bereits Mieter:innen sind und mögliche Tauschpartner:innen für ihre Wohnung finden wollen. Die beiden Plattformunternehmen *Tauschwohnung* und *Wohnungs-swap* haben sich das Marktsegment duopolistisch aufgeteilt. Sie verzeichnen allein in den fünf größten Städten 27.000 bzw. knapp 20.000 Tauschangebote – das sind etwa viermal mehr Wohnungsangebote als beim Marktführer Immoscout. Diese hohe Zahl von Wohnungsangeboten ist darauf zurückzuführen, das Tauschanzeigen in der Regel deutlich länger als reguläre Wohnungsanzeigen online sind und eine fehlende Zustimmung der Vermieter:innen den Tausch verhindern kann (vgl. Drescher 2023). Gleichwohl signalisiert die hohe Zahl von Anzeigen auch den hohen gesellschaftlichen Bedarf nach Wohnungstauschen. Angesichts der hohen Nachfrage konnten die Plattformunternehmen ihre Preise zuletzt schrittweise erhöhen und für eine Tauschanzeige durchschnittlich 15 Euro pro Monat verlangen. Einige Tauschinteressierte greifen aus diesem Grund auf die kostenlose Plattform [*Ebay*]-*Kleinanzeigen* zurück, wo sich ebenfalls mehrere tausend Tauschangebote⁸ finden lassen.

7 Die Zahl der Wohnungsanzeigen in den fünf größten Städten wurde als Indikator ausgewählt, da nicht alle Wohnungsplattformen die Gesamtzahl ihrer Wohnungsanzeigen öffentlich zugänglich machen. Mit ca. neun Millionen Einwohner:innen, (Stand 2022) repräsentieren die Städte Berlin, Hamburg, München, Köln und Frankfurt a.M. einen signifikanten Teil des deutschen Wohnungsmarkts mit besonders angespannter Wohnraumversorgung. Für die Berechnung der Anteile wurde die Anzahl der Wohnungsanzeigen pro Plattform und Stadt online einzeln abgefragt und addiert.

8 Die genaue Anzahl ist nicht feststellbar, da ein Großteil der Tauschanzeigen auf *Kleinanzeigen* vom Account von *Tauschwohnungen.com* angelegt wird, der Tauschinteressierte auf die Plattform von *Tauschwohnungen.com* lenken soll.

- Wohnungs-Suchplattformen, wie *cherryflats*, *immozentral*, *Immobilio*, *trovit* oder *wohnungen-jetzt*, legen den Fokus nicht auf die Veröffentlichung eigener Anzeigen, sondern auf die Bündelung von Wohnungsanzeigen, die bereits auf anderen Wohnungsplattformen oder von Maklerbüros veröffentlicht wurden. Wohnungssuchende können auf alle Inserate zugreifen und diese nach ihren persönlichen Suchpräferenzen sortieren, für konkrete Anfragen werden sie allerdings auf die Website weitergeleitet, auf der das Inserat ursprünglich veröffentlicht wurde. Auf diese Weise erreichen Wohnungs-Suchmaschinen teilweise sehr hohe Zahlen von Wohnungsinseraten. Die deutschlandweit größte Wohnungs-Suchplattform *immobilio* verzeichnet allein für Berlin über 10.000 Wohnungsanzeigen – ca. dreimal so viel wie der Marktführer *Immoscout24*. Allerdings stehen diese Anzeigen in der Regel deutlich länger online als auf regulären Immobilienplattformen. Bei der Hälfte dieser Anzeigen handelt es sich zudem um befristete, überdurchschnittlich teure und möblierte Wohnungen.
- Regionale Wohnungsplattformen vermitteln ausschließlich Mietwohnungen innerhalb einer begrenzten Region und werden in der Regel von Lokalzeitungen und regionalen Medienagenturen betrieben, wie die Plattform *Immo* der *Südwest Presse*, der *Immomorgen* des *Mannheimer Morgens* oder *immo.franken* des Nachrichtenportals *infranken.de*. Sie verdeutlichen, dass sich einige Zeitungsunternehmen, die den Markt für Wohnungsanzeigen früher dominierten, ebenfalls an die technologischen Umbrüche der Plattformisierung anpassen konnten. Mit mehreren hundert Anzeigen können regionale Wohnungsplattformen durchaus eine wichtige Rolle in lokalen Wohnungsmärkten spielen. Wie Wohnungs-Suchplattformen binden sie dabei jedoch teilweise auch Anzeigen ein, die ursprünglich auf anderen Wohnungsplattformen veröffentlicht wurden. Aufgrund ihres regionalen Fokus und der geringen Reichweite werden regionale Wohnungsplattformen bei der nachfolgenden Untersuchung nicht weiter berücksichtigt.

Der kurze Überblick über die verschiedenen Plattfortmtypen suggeriert eine breite Vielfalt und geringe Konzentration im Markt für Langfrist-Vermietungen. Dabei ist jedoch zu betonen, dass viele Plattformen⁹ lediglich jene Wohnungsanzeigen veröffentlichen, die ursprünglich auf anderen Wohnungsplattformen oder von Maklerbüros erstellt wurden. In technischer Hinsicht basieren diese Querverweise auf dem offenen Datenstandard *OpenImmo*, der 2001 unter der Ägide von *Immoscout24* entwickelt wurde und sich seitdem als Branchenstandard für den Austausch von Wohnungsdaten etabliert hat (*OpenImmo* 2023). Der Datenstandard umfasst ca. 300 Datenkategorien (Kaltmiete, Nebenkosten, Quadratmeter, Zimmeranzahl, Balkon etc.), enthält jedoch keinen direkten

9 Insbesondere Wohnungs-Suchplattformen haben ein Interesse daran, möglichst viele Anzeigen zu bündeln und kostenlos zugänglich zu machen, um ihr Angebot auszuweiten. Diese Aggregation vieler Wohnungsanzeigen aus verschiedenen Quellen ist aus Sicht von Wohnungssuchenden jedoch nur bedingt attraktiv, da sie häufig zulasten der Überprüfbarkeit und Datenqualität von Wohnungsinseraten geht und zur Verbreitung unseriöser Angebote beiträgt. So wurde im Zuge der Online-Recherche festgestellt, dass *ImmoScout24* Anzeigen von *Tauschwohnung.com* und *Wohnungswap* listet, die auf den Ursprungs-Portalen nicht mehr verfügbar sind. Es kann davon ausgegangen werden, dass das Problem der Qualitätssicherung bei Wohnungs-Suchplattformen mit sehr vielen Anzeigen deutlich größer ist.

Kommunikationskanal zum:zur Vermieter:in, sodass Wohnungssuchende sich zunächst an den Plattformanbieter oder den Makler¹⁰ wenden müssen, der die Wohnungsanzeigen ursprünglich per API-Schnittstelle veröffentlicht hat. Große Wohnungsplattformen und Immobilienmakler nutzen den offenen Datenstandard folglich vor allem als Werbeinstrument, um die Reichweite ihrer Angebote zu erhöhen und neue Interessent:innen auf ihre Websites zu lenken. Die Folge dieser dezentralen Bereitstellung von Wohnungsanzeigen ist eine Mehrfachveröffentlichung digitaler Wohnungsinserate, welche die tatsächliche Marktkonzentration von Immobilienplattformen verschleiert.

10 So zählen zu den 42 registrierten »OpenImmo Mitgliedern« (OpenImmo 2023) neben Plattformunternehmen auch zahlreiche Hersteller von Makler-Software, die ihren gewerblichen Nutzern eine Direktveröffentlichung der Wohnungsanzeigen per *OpenImmo*-Schnittstelle als zusätzliche Softwarefunktion anbieten.

Tabelle 9: Private Langzeit-Wohnungsplattformen in Deutschland

Name	Typ	Besitzer, Hauptsitz	Gründung, Bediengebiet	Funktionalität	Anzahl Wohnungsanzeigen in 5 größten Städten im Nov. 2025 (2023)	Anzahl der Wohnungsanzeigen bundesweit	Downloads (Google Play Store)
Immoscout24	Immobilien- plattform	Scout24 SE (Deutsch- land)	1998, Deutschland, Österreich	umfassende Zusatzfunk- tionen: Immobilienbewer- tung und andere Services für Eigentümer, Boni- tätscheck von Interes- sent:innen, Maklersuche, Finanzierung	16.311 (7.477)	84.121 (91.263)	> 10 Mio.
Immowelt/ Immonet	Immobilien- plattform	Immowelt group Gesellschafter: Axel Springer (Deutschland)	1996, Deutschland, Frankreich, Belgien, Israel	Immobilienvermittlung, Finanzierung, Umzug	11.865 (2.658)	57.183 (39.155)	> 5 Mio.
(Ebay) Kleinanzeigen	Immobilien- plattform	Adevinta (Norwegen), seit 2021, davor Ebay- Kleinanzeigen GmbH	2009, Deutschland	Allgemeiner Online- Marktplatz für alle mög- lichen Güter, kostenfreie Anzeigen	12.990 (4.837)	39.155 (16.439)	> 10 mio.
WG Gesucht	Immobilien- plattform	SMP GmbH & Co. KG (Deutschland)	2013, Deutschland	Mietwohnungen als zweitgrößte Kategorie neben WG-Zimmer, kos- tenfreie Anzeigen	11.956 (4.633)	keine Angaben ver- fügbar	> 1 Mio.
meineStadt.de	Immobilien- plattform	meinestadt.de GmbH (Deutschland)	1996, Deutschland	Allgemeines Informa- tionsportal mit lokalen Informationen und An- gebote rund um Jobs, Immobilien, Auto und Freizeit für jeden Ort in Deutschland	5.774 (107)	keine Angaben ver- fügbar	> 1 Mio.

Name	Typ	Besitzer, Hauptsitz	Gründung, Bediengebiet	Funktionalität	Anzahl Wohnungsanzeigen in 5 größten Städten im Nov. 2025 (2023)	Anzahl der Wohnungsanzeigen bundesweit	Downloads (Google Play Store)
Immobilienanzeigen24	Immobilienplattform	Mirko Schneider (Deutschland)	2012, Deutschland	kostenlose Wohnungsanzeigen	1.042 (940)	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App
Regionalimmobilien24	Immobilienplattform	Regionalimmobilien24 GmbH (Deutschland)	2017, Deutschland	zusätzlicher Fokus auf Baufinanzierung	955 (780)	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App
immobilien.de	Immobilienplattform	immobilien.de GmbH (Deutschland)	2000, Deutschland	günstige Kosten für Wohnungsanzeigen	771 (713)	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App
Wohnglück	Immobilienplattform	Impleco GmbH (Deutschland)	2020, Deutschland	zusätzliche Dienstleistungen mit Fokus auf »kaufen«, »Modernisieren« und »verkaufen«	607 (1.748)	8.093 (4.352)	nur Website, keine App
wunschimmmo.de	Immobilienplattform	immovativ GmbH (Deutschland)	2006, Deutschland	Zugeschnitten auf Kommunen und Entwicklungsgesellschaften	356 (234)	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App
tauschwohnung.com	Tauschwohnung	Tauschwohnung GmbH (Deutschland)	2016, Deutschland, Österreich, Schweiz	Tauschbörsen, Informationen zum Wohnungstausch	24.635 (27.888)	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App

Name	Typ	Besitzer, Hauptsitz	Gründung, Bediengebiet	Funktionalität	Anzahl Wohnungsanzeigen in 5 größten Städten im Nov. 2025 (2023)	Anzahl der Wohnungsanzeigen bundesweit	Downloads (Google Play Store)
Wohnungsswap.de	Tauschwohnung	Lägenhetsbyte Sverige AB (Schweden)	2006, Deutschland, Schweden	Tauschbörse, Informationen zum Wohnungstausch	14.353 (19.621)	18.66 (24.230)	> 1.000
Immobilio	Wohnungs-Suchplattformen	classmarkets GmbH (Deutschland)	2009, Deutschland	ca. 50 % möblierte Wohnungen, hochpreisig	36.544 (19.888)	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App
Nestoria	Wohnungs-Suchplattformen	Lifull Connect Group/Lokku Ltd. (Großbritannien)	2006, Weltweit	Suchfunktion, Übersicht in Kartenform	35.056 (19.550)	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App
Wohnung-jetzt.de	Wohnungs-Suchplattformen	Wohnung-jetzt GmbH (Deutschland)	2003, Deutschland	Suchfunktion	5.421 (1.814)	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App
Traumimmo	Wohnungs-Suchplattformen	TraumImmo.de GmbH (Deutschland)	2021, Deutschland	überwiegend möbliert, hochpreisig	461 (541)	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App
immozentral	Wohnungs-Suchplattformen	mediacosmos medienagentur (Deutschland)	2004, Weltweit	Fokus auf weltweiten Hausverkauf	keine Angaben verfügbar	14-198 (16.113)	nur Website, keine App
Cherryflats	Wohnungs-Suchplattformen	Knut Angenendt (Deutschland)	–, Deutschland	Suchfunktion, Übersicht in Kartenform	keine Angaben verfügbar	keine Angaben verfügbar	nur Website, keine App

Quelle: Eigene Recherchen. Die Anzahl der Wohnungsanzeigen basiert auf Online-Recherchen auf den Wohnungsplattformen zu zwei Zeitpunkten: November 2025 und November 2023. Gesucht wurde nach den Kategorien »Wohnungs«, »Mietes«, »unbefristet« und »befristet« in den fünf größten Städten Deutschlands Berlin, Hamburg, München, Köln und Frankfurt a. M. Viele Anzeigen sind auf mehreren Plattformen gelistet, da sie im OpenImmo-Standard frei verfügbar sind.

Wachstum und Finanzierung

Die Zahl der Anzeigen auf Langfrist-Wohnungsplattformen hat zuletzt deutlich zugenommen. Dies kann auf eine fortschreitende Plattformisierung des Mietwohnungsmarkts hindeuten, bei dem auch Print-Annoncen und informelle Wohnungsangebote auf Plattformen verlagert werden. Es ist jedoch davon auszugehen, dass der besonders starke Anstieg der Anzeigen bei großen Plattformanbietern auch darauf zurückzuführen ist, dass viele Angebote

auf mehreren Plattformen über den Open-Immo-Standard gleichzeitig geteilt werden. Die Wettbewerbsverhältnisse im Bereich der Langzeit-Wohnungsplattformen haben sich in den letzten Jahrzehnten dagegen kaum verändert – die sogenannten »Front-runner«, die Ende der 90er Jahre die ersten Wohnungsplattformen anboten, sind bis heute die klaren Marktführer. Laut Bundeskartellamt bilden *ImmoScout24* und *Immowelt/Immonet* ein Duopol auf dem Markt für Wohnungsplattformen, das ca. drei Viertel des gesamten Umsatzes auf sich vereint (vgl. Monopolkommission 2016: 261). *ImmoScout24* gehört zu den zwanzig meistbesuchten Websites Deutschlands und verfügt nach Angaben des Online-Blogs *immobiliencommunity* (2016) über einen Marktanteil von knapp zwei Drittel.

Diese dominante Marktposition ist dadurch zu erklären, dass die Plattform von Beginn an durch externe Investoren und Risikokapitalgeber unterstützt wurde. *ImmoScout24* startete beispielsweise mit Kapital des Schweizer *Metro*-Gründers Otto Beisheim, wurde später von der Deutschen Telekom und der US-amerikanischen Private-Equity-Gesellschaft *Hellman & Friedman* übernommen und ging 2015 an die Börse, wo zuletzt u.a. die Investmentgesellschaft *Blackrock* größere Aktienpakete erwarb. Auch die Plattform *Immonet* dagegen wurde nur zwei Jahre nach ihrer Gründung 2001 vom deutschen *Axel Springer* Konzern aufgekauft, welcher im Jahr 2015 auch den Konkurrenten *Immowelt* übernahm und beide Plattformen zur *Immowelt Group* zusammenführte. Das Bundeskartellamt billigte den Zusammenschluss, obwohl die Zahl der Wettbewerber damit von drei auf zwei reduziert wurde und die Marktkonzentration deutlich zunahm. Zur Begründung führten die Kartellwächter an, dass auf diese Weise ein »Market-Tipping«, d.h. eine umfassende Monopolisierung durch *ImmoScout24* verhindert werden soll (Monopolkommission 2016: 261).

Beim Marktführer *ImmoScout24* lässt sich zudem eine deutliche Tendenz zur Ökosystembildung¹¹ beobachten. Das Unternehmen nutzt seine dominante Marktposition, um auch in benachbarte Märkte rund um die Vermietung, den Verkauf, die Finanzierung und das Management von Immobilien einzusteigen – das Ziel sei ein marktübergreifendes »digitales Ökosystem für Immobilien« (*ImmoScout* 2022: 42). So bietet *Immoscout* beispielsweise eine automatische Berechnung der Miethöhe oder des Verkaufswerts für eine Wohnung an, indem sie umfassende Daten zu Immobilie abfragt und sie mit ähnlichen Angeboten auf der Plattform vergleicht. Im Jahr 2021 übernahm die *Immoscout*-Muttergesellschaft *Scout24* den Proptech-Pionier *Vermietet.de*, das als führende Plattform für Objektverwaltung, Mietverwaltung, Buchhaltung, Finanzen und Instandhaltung in Deutschland galt (vgl. Bloomberg 2021). Darüber hinaus versucht sich *Immo-*

11 Siehe Kapitel 3.3 »c) Ökosystembildung«.

Scout24 im Maklergeschäft zu etablieren und Immobilienmakler als dritte Nutzergruppe in ihr Plattform-Ökosystem zu integrieren. Dazu bietet das Unternehmen Immobilieneigentümern einerseits eine Vermittlung professioneller Makler an, betreibt andererseits aber auch einen eigenen automatisierten Anzeigenservice für die Erstellung eines Exposés mit professionellen Fotos, Beschreibungen und Bewertungen einer Immobilie (vgl. Holzki/Streit 2019; Sywottek 2015).

Seinen Umsatz konnte *ImmoScout24* innerhalb weniger Jahre mehr als verdoppeln. Im Jahr 2018 lag der Jahresumsatz noch bei 251,2 Millionen Euro (vgl. Scout24 2018), 2024 lag er bereits bei 566,3 Mio. Euro (vgl. Scout24 2025). Dabei konnte das Plattformunternehmen auch seine überdurchschnittlich hohe Gewinn-Marge stetig auf zuletzt 61,5 Prozent steigern, was einen jährlichen Gewinn von 348,1 Mio. Euro bedeutet. Knapp zwei Drittel des Umsatzes generiert die Plattform über Anzeigengebühren von gewerblichen Vermietern, wie Wohnungsgesellschaften und Makler, die mehrere Inserate gleichzeitig schalten (vgl. Scout24 2022: 53ff.). Je nach Lage und Mietpreis der Immobilie können die Kosten pro Wohnungsanzeige bis zu 600 Euro betragen (siehe *Anhang 1.2*). Über 90 Mio. Euro wurden dabei im Segment »Private« generiert, das überwiegend die Gebührenzahlungen vonseiten der Wohnungssuchenden umfasst, die ein kostenpflichtiges »Mieter-Plus«-Abo (neuerdings »Suchen+«) abschließen, mit dem sie bevorzugt vermittelt werden und Wohnungsanzeigen früher sehen können. Die *ImmoScout24*-Gewinne der letzten Jahre flossen u.a. in ein umfassendes Aktienrückkaufprogramm sowie eine kontinuierliche Erhöhung der Dividende für Aktienhalter.

Kleinere Wohnungsplattformen wie *Immowelt/Immonet* oder *immobilien.de* dagegen bieten das Matching von Angebot und Nachfrage für deutlich geringere Beiträge an. Die Konkurrenten *Kleinanzeigen* und *WG-Gesucht* zeigen sogar, dass Wohnungsplattformen auch mit kostenlosen Anzeigen profitabel sein können – beide Plattformen verfolgen ein werbefinanziertes Geschäftsmodell, bei dem einzelne Anzeigen gegen eine Gebühr prioritär angezeigt werden. Auch bei diesen anderen Wohnungsplattformen und Wohnungsvermittler florierte derweil das Geschäft – sie konnten ihre Umsätze zwischen 2010 und 2017 von 4,41 auf 8,49 Milliarden Euro fast verdoppeln (Destatis 2019).

Institutionelle Spannungen durch Langfrist-Wohnungsplattformen

Wie groß der Anteil von Langfrist-Wohnungsplattformen an allen neu vermieteten Wohnungen in Deutschland ist, lässt sich aktuell nicht mit verlässlichen Zahlen belegen – sowohl die Zahl aller Neuvermietungen in Deutschland pro Jahr als auch die jährliche Summe der Mietinserate werden von den Plattformen nicht veröffentlicht. Die hohe Zahl der inserierten Wohnungsanzeigen und ihr starker Anstieg in den letzten zwei Jahren deuten jedoch auf einen anhaltend hohen Veränderungsdruck durch Langfrist-Wohnungsplattformen auf das institutionelle Gefüge im Mietwohnungsmarkt hin.

Die negativen Folgen dieser Dynamik ist insbesondere auf der Nachfrageseite, das heißt bei den Wohnungssuchenden, zu spüren. Gerade in den größeren Städten mit Wohnungsmangel, den sogenannten Vermietermärkten, in denen die Nachfrage nach unbefristeten Mietwohnungen das Angebot bei weitem übersteigt, sind die Wohnungssuchenden besonders stark von Wohnungsplattformen abhängig. Für sie stellen *Immoscout24* und Co. essenzielle Infrastrukturen des Wohnungsmarktes dar,

ohne die sie keinen Zugang zu Wohnungsanzeigen und damit auch keinen Zugang zum Wohnungsmarkt haben. Diese fehlende Ausweichmöglichkeit gerade die am stärksten von Wohnungsnot betroffenen Personen vulnerabel für einen Ausbeutungsmissbrauch durch marktmächtige Wohnungsplattformen. So wird dem Marktführer *ImmoScout24* von verschiedenen Seiten vorgeworfen, die Not der Wohnungssuchenden auszunutzen (bspw. Hoben 2018, Zacharakis 2021). Es zeigt sich, dass *ImmoScout24* seine digitalen Steuerungsoptionen gezielt einsetzt, um Bezahlschranken, wie das kostenpflichtige »MieterPlus«-Abonnement, einzubauen und eine Marktzugangsgebühr von Wohnungssuchenden zu erheben. Wohnungssuchende ohne ein »MieterPlus«-Abo werden im Vermittlungsprozess gleich mehrfach benachteiligt: Erstens können sie die Vermieter:innen teilweise nicht kontaktieren, zweitens werden ihre Anfragen den Vermieter:innen grundsätzlich nachrangig angezeigt, und drittens können sie Wohnungsanzeigen erst 72 Stunden nach Veröffentlichung einsehen – was faktisch einem Marktausschluss gleichkommt, weil in Orten mit hoher Wohnungsnot viele Anzeigen bereits nach kurzer Zeit aufgrund zu vieler Anfragen deaktiviert werden (vgl. *ImmoScout24* 2023a). Private Vermieter:innen, die kostenlose Wohnungsanzeigen schalten, können überhaupt nur ein Kontingent von 10 Anfragen erhalten (siehe *Anhang* 1.2), das vielerorts innerhalb kurzer Zeit ausgeschöpft sein dürfte. Suchende ohne »MieterPlus«-Abo haben unter diesen Bedingungen folglich kaum eine Chance auf dem digitalen Wohnungsmarkt und werden aktiv ausgegrenzt, d.h. von einer freiwilligen Abo-Buchung kann häufig keine Rede sein.

ImmoScout24 konnte seine Einnahmen aus Abo-Verkäufen zuletzt um ein Vielfaches erhöhen. Private Plus-Abos wuchs zuletzt jährlich um 25 Prozent auf über 444 tausend Abonnenten an und generierten allein Einnahmen in Höhe von 156,4 Millionen Euro (vgl. *Scout* 2025: 41). Wie sehr die Wohnungssuchende auf die kostenpflichtigen *ImmoScout24*-Abos angewiesen sind, zeigt die geringe Preissensibilität der Nutzenden. Als die Mindestpreise für ein MieterPlus-Abo zuletzt von 60 auf 90 Euro¹² erhöht wurden, verdoppelte sich die Zahl der Abonnenten im selben Jahr auf über 300.000 (vgl. *Scout24* 2022: 53ff.). Zwar sind Sozialwohnungen aus dem MieterPlus-Programm ausgenommen, doch gerade für einkommensarme Haushalte auf Wohnungssuche in Ballungsgebieten dürfte die hohe Vermittlungsgebühr eine zunehmend alternativlose finanzielle Belastung darstellen.

Für die Anbieterseite bleibt der Einfluss von Wohnungsplattformen derweil begrenzt, da diesen neben kostenlosen Wohnungsplattformen wie [*Ebay*]-*Kleinanzeigen* auch noch andere, analoge und informelle Vertriebswege¹³ zur Verfügung stehen, um Nachmieter für ihre Wohnungen zu finden (vgl. *BBSR* 2023b). Angesichts dieser Ausweichoptionen ist die Preissensibilität gerade bei kleineren privaten Vermieter:innen entsprechend hoch. *ImmoScout24* und andere Plattformanbieter setzen ihre Gebühren für Vermieter:innen daher eher gering an, um möglichst große Teile des Mietwohnungsangebots auf der Wohnungsplattform zu bündeln. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass

12 Mindest-Abodauer wurde von zwei Monaten à 29,90 Euro auf drei Monate hochgesetzt.

13 Beispielsweise können Vermieter ihre Wohnungen informell über Freund:innen und Bekannte vermitteln, oder die Wohnungssuchende kommen direkt auf die Vermieter:innen zu, sodass diese – wie im Falle großer Wohnungsunternehmen – eigene Wartelisten mit Interessent:innen führen.

sich die Plattformisierung des regulären Wohnungsmarkts auch auf die Arbeitsprozesse von zahlreichen Dienstleistungsberufen auswirkt, wie Vermietern, Maklern, Projektentwicklern und Bauunternehmern. Viele ihrer Arbeitsschritte werden durch Wohnungsplattformen restrukturiert und in algorithmische Entscheidungsarchitekturen eingebettet. Gerade ImmoScout24 fungiert dabei als Schnittstelle zwischen mehreren Berufsgruppen im Wohnungssektor und kann die sozialen Interaktionen der Akteure digital erfassen und ihre Handlungsspielräume algorithmisch anordnen.

Typus 2: Plattformen für kurz- und mittelfristige Wohnungsmieten

Unter dem Slogan des ›Homesharing‹ hat die 2008 gegründete Wohnungsplattform *Airbnb* ein eigenes Marktsegment geschaffen, dass im Kern auf der Umwandlung von privatem Wohnraum zu Ferienwohnungen beruht. Das Unternehmen aus dem Silicon Valley ermöglicht es Privatpersonen einzelne Zimmer oder ganze Wohnungen für kurze Zeiträume über einen globalen Marktplatz an Tourist:innen unterzuvermieten¹⁴. Tourist:innen und andere Wohnungssuchende können die zahlreichen Angebote filtern, durchsuchen und erstmals auch direkt online buchen und bezahlen – eine Funktion, die bis dato nur bei Hotelplattformen wie *Booking* oder *Expedia* verbreitet war. Gleichwohl sind die Unterkünfte im Durchschnitt günstiger als vergleichbare Angebote gewerblicher Beherbergungsbetriebe, weshalb die Zahl der Vermietungen über *Airbnb* schnell zunahm. Inzwischen hat sich die Plattform weltweit als bekanntester Marktplatz für Privatwohnungen etabliert und umfasst über acht Millionen Unterkünfte in 81.000 Städten (vgl. Curry 2025). Dabei verdient *Airbnb* an jeder erfolgreichen Buchung mit – Mieter:innen müssen ca. 20 Prozent des Mietpreises an die Plattform abführen, Vermieter dagegen nur ca. drei Prozent des Gesamtpreises (vgl. Brezina 2021: 107).

Nach und nach kopierten auch andere Unternehmen das ökonomisch erfolgreiche *Airbnb*-Geschäftsmodell. Klassische auf Ferienwohnungen spezialisierte Vermittlungsplattformen wie *FeWo-direkt* oder *Vrbo*, die bereits Ende der 1990er gegründet wurden, integrierten sukzessive eigene Tools zur Online-Buchung und vereinfachten ihre Anzeigengenerierung. Aber auch die weltweit größten Hotelplattformen¹⁵ wie das 1997 gestartete US-Unternehmen *Booking* oder das bereits 1995 aus dem *Microsoft*-Konzern heraus gegründete Online-Reisebüro *Expedia* stiegen in die Vermittlung von Privatwohnungen ein. Auch *Booking* umwirbt speziell private, nicht-gewerbliche Vermieter:innen mit einer vereinfachten Registrierung und Anzeigengenerierung und behält durchschnittlich 15

14 Ein ähnliches Modell etablierte bereits die Vorgängerplattform Couchsurfing, über die Reisende seit dem Jahr 2000 bei einer weltweiten ›Community‹ von ›Hosts‹ Unterkünfte finden und direkt mit den Gastgeber:innen in Kontakt treten konnten. Anders als Airbnb erfolgte die Beherbergung bei Couchsurfing jedoch in der Regel ohne kommerzielles Interesse. Auch die Nutzung der Plattform war anfangs für die beide Usergruppen kostenfrei.

15 Auch hier ist eine starke Marktkonzentration zu beobachten. Laut einer Studie des europäischen Hotelverbands Hotrec, werden europaweit 65,6 Prozent der Hotelbuchungen über Booking getätigt (Ptöck 2018). Im deutschen Markt entfallen 58,6 Prozent des Umsatzes von Online-Reiseagenturen auf Booking, 23,6 Prozent vereinigt die Plattform HRS auf sich und die restlichen Marktanteile entfallen weitestgehend auf Plattformen der Expedia-Gruppe (Expedia, FeWo-direkt, Vrbo, Hotel.com, Orbitz, eBookers) (IHA 2018).

Prozent des Mietpreises als Servicegebühren und Provision ein (vgl. Booking 2023). So machen Ferienwohnungen, die »von einem privaten Gastgeber geführt« werden, inzwischen einen signifikanten Teil des Angebots von *Booking* aus (siehe *Anhang 1.4*) – eigenen Recherchen zufolge werden in Berlin ca. 20 Prozent¹⁶ aller Ferienwohnungen von privaten Vermieter:innen angeboten (vgl. Booking 2023).

Neben Kurzzeit-Wohnungsplattformen wie *Airbnb* und *Booking* hat sich in den letzten zehn Jahren noch eine weitere Untergruppe von Wohnungsplattformen entwickelt, die ihre Wohnungen *mittelfristig* für einige Monate vermieten. Insbesondere in den Jahren 2012 bis 2015 wurden fünf Plattformen für mittelfristige Mietwohnungen gegründet, die aktuell in Deutschland tätig sind: *uniplaces* aus Großbritannien, *spotahome* aus Spanien, *housinganywhere* aus Schweden sowie *Homealike* und *Wunderflats* aus Deutschland. Mittelfrist-Wohnungsplattformen konzentrieren sich auf möblierte Wohnungen und bieten, neben der Vermittlung auch eine direkte Buch- und Bezahlfunktion für die Wohnungsmieten an. Dabei wird eine andere Zielgruppe als bei Kurzfrist-Wohnungsplattformen adressiert – statt Tourist:innen stehen Geschäftskunden, Studierende und Wohnungssuchende aus dem Ausland im Fokus, die für einige Monate eine Unterkunft in Deutschland suchen. Hier ist auch das in den letzten Jahren gewachsene Wohnungsmarktsegment des »Co-Living« zu verorten – eine Bereitstellungsform von Wohnraum, bei der einzelne Zimmer in möblierten, hotelähnlichen Wohngemeinschaften monatsweise vermarktet werden. Darüber ist davon auszugehen, dass Mittelfrist-Wohnungsplattformen auch für viele reguläre Wohnungssuchende attraktiv sind, die auf die Funktion der Online-Direktbuchung zugreifen müssen, um beispielsweise ein aufwändiges, persönliches Bewerbungsverfahren auf dem regulären deutschen Mietmarkt zu umgehen. Auffallend sind dabei die sehr hohen Preise auf Plattformen für mittelfristige Mietwohnungen im Vergleich zum regulären Mietmarkt. So handelt es sich bei den Angeboten fast vollständig um sehr teure Wohnungen mit einem durchschnittlichen monatlichen Mietpreis pro Quadratmeter zwischen 40 und 50 Euro¹⁷. Auf diese Weise entsteht durch die Plattformisierung des Wohnungssektors neben dem Markt für Kurzfrist-Wohnungsmieten ein weiteres Segment für mittelfristige Mieten zu hotelähnliche Mietpreisen. *Tabelle 10* fasst die in Deutschland aktiven Wohnungsplattformen für kurz- und mittelfristige Wohnungsvermietungen zusammen.

16 Unter den 245 Ferienwohnungen, die vom 1.-2. Oktober 2023 in Berlin über Booking fünf Wochen im Voraus buchbar waren, befanden sich 44 private Unterkünfte.

17 Die Berechnung basiert auf einer Stichprobenanalyse des deutschen Anbieters Homealike im Oktober am 13.10.23 für Unterkünfte in Berlin.

Tabelle 10: Private Kurz- und Mittelfrist-Wohnungsplattformen in Deutschland

Name	Typ	Besitzer, Hauptsitz	Gründung, Bediengebiet	Funktionalität/ Charakter	Anzahl Wohnungs- anzeigen in 5 größ- ten Städten im Nov.2025 (2023)	Downloads (Google Play Store)	Finanzierung (Crunchbase 2025), in US-Dollar
Airbnb	kurzfristig	Airbnb Inc. (USA)	2008, Weltweit	tageweise Direktbu- chung, Fokus auf private Wohnungen	4.949 (2.323)	> 100 Mio.	6,4 Mrd., Börsen- gang 2020
Expedia	kurzfristig	Expedia Group, In. (USA)	1995, Weltweit	tageweise Direktbuchung.	1.292 (431)	> 50 Mio.	Börsengang 2005
Booking	kurzfristig	Booking Holdings Inc. (USA)	1997, Weltweit	tageweise Direktbu- chung, Fokus auf Hotels	1.054 (696)	> 500 Mio.	Börsengang 1999
housing anywhere	mittelfristig	HousingAnywhere Ltd. (Niederlande)	2015, Europäische Großstädte, USA	monatsweise Direktbu- chung, ausschließlich möblierte, hochpreisige Wohnungen	965 (2.143)	keine App	42,5 Mio.
Wunderflats	mittelfristig	Wunderflats GmbH (Deutschland)	2015, Deutschland, Österreich, Frankreich	monatsweise Direktbu- chung, ausschließlich möblierte, hochpreisige Wohnungen	881 (1.435)	keine App	34 Mio.
FeWo-direkt	kurzfristig	Expedia Group (seit 2015), davor Homeaway (seit 2005)	1997, Deutschland	tageweise Direktbuchung	799 (352)	> 10 Mio.	Übernommen von Expedia Group

Name	Typ	Besitzer, Hauptsitz	Gründung, Bediengebiet	Funktionalität/ Charakter	Anzahl Wohnungs- anzeigen in 5 größ- ten Städten im Nov.2025 (2023)	Downloads (Google Play Store)	Finanzierung (Crunchbase 2025), in US-Dollar
Vrbo Vacation Rentals	kurzfristig	Expedia Group (seit 2015), davor Homeaway (seit 2006)	1995, Weltweit	tageweise Direktbuchung	788 (495)	> 10 Mio.	Übernommen von Expedia Group
Uniplaces	mittelfristig	Uniplaces Ltd. (Großbritannien)	2012, Weltweit	monatsweise Direktbu- chung, ausschließlich möblierte, hochpreisige Wohnungen	394 (394)	keine App	29 Mio.
Spotahome	mittelfristig	Spotahome, S.L.U. (Spanien)	2014, Weltweit	monatsweise Direktbu- chung, ausschließlich möblierte, hochpreisige Wohnungen	565 (1.637)	> 500k	93 Mio.
Hometogo	kurzfristig	HomeToGo GmbH (Luxemburg)	2014, Weltweit	tageweise Direktbu- chung, viele Anzeigen von Booking	503 (306)	> 1 Mio.	176 Mio.
Casamundo	kurzfristig	HomeToGo GmbH (seit 2018)	2007, Weltweit	tageweise Direktbu- chung, viele Anzeigen von Hometogo	317 (31)	> 500.000	Übernommen von HomeToGo GmbH
Tripadvisor	kurzfristig	Expedia Group (seit 2004)	2000, Weltweit	tageweise Direktbuchung	197 (274)	> 100 Mio.	Übernommen von Expedia Group

Quelle: Eigene Recherchen. Die Anzahl der Wohnungsanzeigen basiert auf einer Online-Recherche auf den Wohnungsplattformen zu zwei Zeitpunkten: November 2025 und November 2023. Die Ergebnisse wurden gefiltert nach den Suchkategorien »[ganze] Ferienwohnungen«, »[ganze] Wohnung«, »Ferienunterkünfte«, oder »Appartements« für den Zeitraum 1.-2. Februar in den fünf größten Städten Deutschlands Berlin, Hamburg, München, Köln und Frankfurt a.M.

Wachstum und Finanzierung von Kurzfrist- und Mittelfrist-Wohnungsplattformen

Online-Plattformen für die kurzfristige Vermietung von Privatwohnungen sind zuletzt weiter stark gewachsen – die Zahl ihrer Wohnungsanzeigen in den fünf größten deutschen Städten hat sich in den letzten zwei Jahren verdoppelt. Dabei ist eine starke Marktkonzentration in Deutschland festzustellen (vgl. Busch et al. 2018: 66): Die weitaus größte Plattform für Privatunterkünfte in diesem Sektor ist das Unternehmen *Airbnb* (vgl. Mindl 2019), das vor seinem Börsengang im Jahr 2020 bereits 6,4 Milliarden US-Dollar an Venture-Capital-Investitionen eingesammelt hatte, um eine rapide, weltweite Wachstumsstrategie zu finanzieren. Mit den Mitteln wurden u.a. mehrere Wettbewerber aufgekauft, wie die deutsche Plattform *Accoleo* oder die Hotelplattformen *hoteltonight* oder *urbandoor*. Und der Wachstumskurs hält an: zwischen 2016 und 2024 konnte das Unternehmen die Zahl der weltweiten Buchungen von 50 Millionen auf mehr als 491 Millionen annähernd verzehnfachen (vgl. Curry 2025). Während das Unternehmen bislang rote Zahlen schrieb, wurde 2022 erstmalig ein positiver Jahresgewinn von 1,8 Milliarden US-Dollar erzielt (ebd.). Auch die Konkurrenten *Booking* und die *Expedia Group* (*FeWo-direkt*, *Vrbo*, *Tripadvisor* etc.) konnten sich inzwischen fest im Markt für private Kurzzeit-Unterkünfte etablieren, allerdings bieten sie deutlich weniger Ferienwohnungen oder Privatzimmern an als *Airbnb*. Auch der einzige *Airbnb*-Konkurrent aus Deutschland, die 2014 gegründete Plattform *Hometogo* mit ihrer 2018 akquirierten Ferienwohnungsplattform *Casamundo*, kann nur ca. 10 bis 20 Prozent des Anzeigenvolumens von *Airbnb* vorweisen.¹⁸

Die seit 2012 gestarteten Wohnungsplattformen für mittelfristige Mietwohnungen, *Wunderflats*, *Housinganywhere*, *Spotahome* und *uniplaces*, weisen dagegen deutlich weniger Anzeigen auf als noch vor zwei Jahren¹⁹, was auf ein geringes Wachstum bzw. eine Schrumpfung hindeutet. Ihr bisheriges Wachstum konnten Mittelfrist-Wohnungsplattform jeweils mit Risikokapitalinvestitionen zwischen 30 und 90 Millionen US-Dollar finanzieren. Seit zwei Jahren sind jedoch keine weiteren Finanzierungsrunden zu verzeichnen, was ebenfalls auf ein stagnierendes Wachstum hindeutet.

Institutionelle Spannungen durch Mittel- und Kurzfrist-Wohnungsplattformen

Die Untersuchung zeigt, dass Online-Plattformen für kurz- oder mittelfristige Wohnungsmieten einen erheblichen Veränderungsdruck auf die institutionelle Ordnung der Wohnungswirtschaft ausüben. Im Zentrum steht dabei die Beobachtung, dass Kurzfrist- und Mittelfrist-Wohnungsplattformen neue irreguläre Nutzungsformen

18 Daneben existieren auch im Markt für Kurzzeit-Wohnungsmieten mehrere Wohnungssuch-Plattformen, wie die deutschen Unternehmen *Wimdu*, *9flats* oder *Holidu*, die private Anzeigen von *Booking*, *FeWo-direkt* etc. via API-Schnittstelle auf ihren Plattformen einbinden und interessierte Wohnungssuchende auf die entsprechenden Plattformen weiterleiten.

19 Es ist davon auszugehen, dass die Mittelfrist-Wohnungsplattformen im Jahr 2023 nicht nur selbst erstellte Anzeigen verzeichneten, sondern auch weitere Wohnungsinserate über eine offene Datenschnittstelle von Dritten abriefen, um ihr Angebot künstlich zu vergrößern – teilweise hatten sie mehr Wohnungsanzeigen als *Airbnb*. Es ist möglich, dass diese Praxis beendet wurde und es daher zu einer Reduktion der Anzeigen kam.

von Wohnraum etablieren und dadurch die Situation auf den Wohnungsmärkten verschärfen. Sie verbessern die Vermarktungschancen für möblierte und hochpreisige Wohnungen, erhöhen die Anreize für Luxussanierungen und die Zweckentfremdung von Wohnraum und tragen somit zu einer Verknappung von bezahlbarem Wohnraum bei.

Im Bereich der Kurzzeitmieten lässt sich diese Beobachtung insbesondere an der größten Kurzfrist-Wohnungsplattformen *Airbnb* festmachen, deren Auswirkungen bereits vielseitig erforscht wurden. Die Plattform ist sehr schnell gewachsen und hat inzwischen in zahlreichen deutschen Großstädten eine signifikante GröÖste erreicht. Neben der Vermietung von Einzelzimmern, wurden 2017 in Berlin ca. 11.100²⁰ ganze Wohnungen als Ferienunterkünfte auf *Airbnb* eingestellt, was ca. 0,6 Prozent des gesamten Wohnungsbestands der Stadt ausmacht (vgl. Busch et al. 2018: 51). Der Hauptkritikpunkt²¹ lautet hier, dass es sich bei vielen *Airbnb*-Unterkünften um private Wohnfläche handelt, die dauerhaft als gewerbliche Touristenunterkunft genutzt und dadurch dem regulären Mietmarkt entzogen wird (vgl. Brezina et al. 2023: 344). Eine solche »Zweckentfremdung« von Wohnraum lässt sich insbesondere anhand von zwei Kriterien erkennen – erstens, wenn die Wohnung an besonders vielen Tagen im Jahr untervermietet ist, oder zweitens, wenn die:der Vermieter:in mehreren Wohnungen anbietet. Auf dieser Basis lässt sich im Durchschnitt bei zehn bis zwanzig Prozent der Anzeigen eine Zweckentfremdung vermuten²². Allerdings können die lokalen Auswirkungen von *Airbnb* in stark nachgefragten Innenstadtgebieten deutlich drastischer ausfallen. So hat Mindl (2019: 7) festgestellt, dass *Airbnb* für ca. 17 Prozent der Mietpreissteigerung in der Berliner Innenstadt in den Jahren 2013 bis 2015 verantwortlich ist, was einer jährlichen Steigerung für Neumieten von 228 Euro entspricht (ebd.: 9). Das Deutsche Wirtschaftsforschungsinstituts DIW kommt in ihren Untersuchungen von zentralen Bezirken Berlins sogar auf eine Gesamtsteigerung der durchschnittlichen Monatsmiete um 38 Euro durch langjährige *Airbnb*-Vermietungen (vgl. Duso et al. 2021). Als Ursache des Problems wird dabei meist der hohe finanzielle Anreiz herausgestellt, Mietwohnungen als Ferienwohnung unterzuvermieten und so dem regulären Mietmarkt zu entziehen (vgl. Baron et al. 2019). Demnach bestehe

-
- 20 Aktuelle Zahlen zu den verfügbaren *Airbnb*-Wohnungen werden von *Airbnb* nicht herausgegeben. Bei Stichprobensuchen auf der Website wird lediglich der Verweis »Über 1.000 Unterkünfte in Berlin« angezeigt. Busch et al. (2018: 55) halten fest: »Die Datenanalyse weist zahlreiche Limitierungen auf: Aggregationen und Durchschnittsbildung verhindern mikrolokale Analysen, Mehrfachaccounts sind nicht identifizierbar, tatsächliche Buchungen nicht ermittelbar.« In Tabelle 10 oben werden daher alle Anzeigen gezählt, die an einem bestimmten Tag – zum Stichtag am 1.-2. Oktober 2023 – verfügbar waren. Diese Zahl liegt erwartbar unter der Gesamtzahl aller in Zukunft verfügbaren *Airbnb*-Wohnungen in Berlin.
- 21 Als weitere negative Effekte von *Airbnb* benennt Brezina et al. (2023: 344) den »Druck auf die lokale Infrastruktur durch zunehmenden Lärm, Verschmutzung und die Inanspruchnahme durch touristische Bedürfnisse«. Es werden allerdings auch positive Effekte von Kurzfrist-Wohnungsplattformen gesehen, wie die größere Vielfalt des Beherbergungsangebots für Reisende sowie zusätzliche Einnahmen für Restaurants, Einzelhandel und private Vermieter (vgl. Füller/Michel 2014).
- 22 In Berlin wurden 2016 ca. 10 Prozent aller *Airbnb*-Wohnungen – über 1000 Wohneinheiten – an mehr als 182 Nächten pro Jahr vermietet (Busch et al. 2018: 54). Etwa 20 Prozent wurden länger als 60 Tage im Jahr vermietet (GEWOS 2016). Zudem wurden deutschlandweit ca. 12 Prozent der Wohnungsanzeigen von Vermietern mit mehreren Wohnungen eingestellt (Busch et al. 2018: 54).

ein substanzieller »rent gap« (Wachsmuth/Weisler 2018: 1152), zwischen Langfristmiete und den Einkünften aus einer *Airbnb*-Vermarktung, mit der Vermieter:innen »mehr als das Doppelte« verdienen können (ebd.: 6). Die unmittelbare Folge dieser Zweckentfremdung von Wohnraum als Ferienwohnung seien Verdrängungsprozesse und die »Verstärkung von Gentrifizierungstendenzen« (Brezina et al. 2023: 341).

Insgesamt legen die Studienergebnisse nahe, dass das Problem der Zweckentfremdung deutlich größer ist, als es der enge Blick auf *Airbnb* vermuten lässt. Denn was für *Airbnb* gilt, muss ebenso für *Booking*, *FeWo-direkt*, *Vrbo* und alle andere Wohnungsplattformen gelten, die das *Airbnb*-Geschäftsmodell²³ kopiert haben und privaten Wohnraum als befristete und möblierte Ferienwohnung vermitteln. Auch Mittelfrist-Wohnungsplattformen, wie *Wunderflats*, *Spotahome*, *Homelike* oder *Co-Living*-Wohnmodelle, die monatsweise hochpreisige, möblierte Wohnungen vermieten²⁴, stehen vor diesem Hintergrund in Verdacht die Wohnungsmarktsituation zu verschärfen. Gerade der Anteil der möbliert vermieteten Wohnungen hat sich in den letzten Jahren fast vervierfacht – während zwischen 2009 und 2014 noch durchschnittlich 3,5 % der Wohnungen möbliert waren, so waren es im Jahr 2021 bundesweit bereits 13 % aller Neuvermietungen, insgesamt rund 140.000 Wohneinheiten pro Jahr (vgl. BBSR 2023b). In den fünf größten deutschen Städten ist inzwischen sogar mehr als jede dritte freie Wohnung möbliert und deutlich teurer als unmöblierte Angebote (vgl. ImmoScout24 2023b). Mehrere Hinweise sprechen dafür, dass auch die veränderte Bereitstellung von Wohnraum über Mittelfrist-Wohnungsplattformen den Entzug von regulärem Wohnraum forciert, da die knappen Wohnungen nicht mehr als unmöblierte und unbefristete Mietwohnungen zur Verfügung stehen. So beobachtet eine Studie im Auftrag des Bundesjustizministeriums, dass mit dem Anstieg möblierter Wohnungen auf Online-Plattformen zwischen 2013 und 2022 um 45 Prozent, der Anteil unmöblierter Wohnungen im gleichen Zeitraum um 34 Prozent sank (vgl. Oxford Economics 2023: 33). Die Studie stellt darüber hinaus im Rahmen einer Befragung fest, dass ein Drittel der Mieter:innen von möblierten Wohnungen »auf dem unmöblierten Markt abgelehnt wurden« (ebd.: 2) und sich folglich aus der Not heraus für möblierte Wohnungen entschieden haben. Davon betroffen sind insbesondere benachteiligte Menschen, die aufgrund der hohen Konkurrenz auf regulären Wohnungsmärkten auf vergleichsweise teure möblierte Wohnungen ausweichen müssen (ebd.). Dieser Mismatch von Angebot und Nachfrage, d.h. der Entzug von unbefristetem und unmöbliertem Wohnraum und die damit einhergehenden sozialen Verwerfungen am Wohnungsmarkt, wäre ohne die digitale Vertriebsinfrastruktur von Mittelfrist-Wohnungsplattformen mit ihrer gesteigerten Sichtbarkeit von hochpreisigem, möbliertem Wohnraum kaum vorstellbar.

23 Auf *Booking* wird die aus rechtlicher Sicht relevante Frage, ob ein eine Wohnung privat oder gewerblich vermietet wird, allein durch die Unterkunftsbesitzer:innen beantwortet und nicht separat durch *Booking* überprüft.

24 Auch im Bereich von mittelfristigen Wohnungsmieten gibt es Wohnungs-Suchplattformen, die Wohnungsanzeigen bündeln, die dezentral über das OpenImmo-Format bereitgestellt werden. Plattformen, wie *Wimdu*, *9flats*, *Holidu*, *Immobilio* etc., listen ebenfalls überwiegend hochpreisige, befristet und möblierte Wohnungen.

7.3 Anpassungsstrategien des öffentlichen Sektors

Von dem beschriebenen soziotechnischen Veränderungsdruck durch private Wohnungsplattformen sind auch deutsche Kommunen betroffen, die in der Bundesrepublik die Hauptverantwortung für die öffentliche Wohnraumfürsorge tragen. Ihre Reaktionen auf die Plattformisierung fallen sehr unterschiedlich aus und reichen von Kooperationen mit Plattformunternehmen, über Kritik an deren Geschäftspraxis bis zu offenen Konflikten, die teils gerichtlich ausgefochten werden. Die Kritik der Kommunen richtet sich dabei vorrangig an *Airbnb*, das als Treiber der Zweckentfremdung von Wohnraum begriffen wird, wogegen Langfrist-Wohnungsplattformen, wie *ImmoScout24* oder *ImmoWelt/Immonet*, als Geschäftspartner und etablierte digitale Infrastrukturen im Wohnungsmarkt akzeptiert werden. Wie im Folgenden ausgeführt werden soll, haben einige Kommunen in Deutschland inzwischen aber auch eigene Plattformen aufgebaut, mit denen sie Daten über den Wohnungsmarkt erfassen oder die Verteilung von Wohnraum im öffentlichen Interesse beeinflussen. Sowohl bei der Vergabe öffentlicher Wohnungen als auch bei der Förderung von Wohnungstauschen kommen öffentliche Wohnungsplattformen inzwischen zum Einsatz.

Öffentliche Registrierungs- und Meldeplattformen gegen Zweckentfremdung

Schauen wir uns zunächst an, wie Stadt- und Kommunalverwaltungen auf die negativen Folgen des sogenannten »Home-Sharings« reagiert haben. Kritik von öffentlichen Behörden an der Geschäftspraxis von *Airbnb* kam insbesondere ab Mitte der 2010er Jahre auf, als verschiedene Mieterproteste²⁵ das Thema auf die Agenda setzten (vgl. Cox/Haar 2020). Dabei versuchten die Städte die künstliche Verknappung von Wohnraum über Kurzfrist-Wohnungsplattformen vor allem mithilfe rechtlicher Vorschriften einzugrenzen. Fast 40 deutsche Städte haben inzwischen sogenannte Zweckentfremdungsverbote²⁶ erlassen, die eine dauerhafte Umwandlung von Wohnraum in Ferienwohnungen unter Strafe stellen (vgl. Brezina et al. 2023: 345). Alle Zweckentfremdungsverbote sehen eine Obergrenze für die Anzahl an Tagen pro Kalenderjahr vor, an denen eine Wohnung als Ferienwohnung untervermietet werden darf. Die meisten Städte ziehen dabei eine Obergrenze von acht Wochen und drohen mit empfindlichen Strafen von bis zu einer halben Million Euro (vgl. Brezina 2021: 227).

Doch die praktische Durchsetzung dieser Regulierung gestaltet sich aufgrund des fehlenden Zugangs zu Plattformdaten schwierig. Um potenziell illegale Vermieter:innen

25 Ein wichtiger Auslöser der Debatte war das 2016 gestartete Projekt *insideAirbnb* von Murray Cox, welches Angebotsdaten von *Airbnb* per Webscraping extrahiert und als Open-Data zur Verfügung stellte.

26 Zweckentfremdungsverbote dienen dazu, Wohnraum zu erhalten und von anderen Nutzungsarten abzugrenzen. Neben dem Ferienwohnen sollen sie auch eine gewerbliche Nutzung von Wohnungen oder ein langfristiger Leerstand verhindern. Die Gesetzgebungskompetenz für das Zweckentfremdungsrecht ist 2006 mit der Föderalismusreform I vom Bund auf die Länder übertragen worden (vgl. Schollmeier 2020: 392). Im Jahr 2021 haben 11 von 16 Bundesländern haben eine gesetzliche Grundlage geschaffen, auf der Kommunen eigene Zweckentfremdungsverbote erlassen können (vgl. Brezina et al. 2023: 344).

zu identifizieren und Regelverstöße nachzuweisen, standen den Ermittler:innen bislang nur analoge Instrumente zur Verfügung, die sehr zeitaufwendig und personalintensiv sind. So beklagt beispielsweise die »Sonderermittlungsgruppe Ferienwohnungen« in München, dass mehrmonatige Ermittlungs- und Dokumentationsarbeit mit zahlreichen Ortsbesichtigungen nötig sei, um eine einzige illegale Zweckentfremdung festzustellen (Sozialreferat München 2018: 5ff.). Trotz großer Kontrollbehörden mit bis zu 60 Ermittler:innen (vgl. Abgeordnetenhaus Berlin 2017: 1f.) bleibt die Fahndung ohne digitale Datengrundlage wenig effizient. Infolgedessen versuchen die Behörden seit vielen Jahren Zugang zu detaillierten Angebotsdaten von *Airbnb* und anderen Kurzfrist-Wohnungsplattformen zu erhalten – insbesondere die Adressdaten der Wohnungen, die Zahl der gebuchten Übernachtungen und die Daten der Vermieter sind dabei von hoher Relevanz. Doch die privaten Plattformanbieter zeigten sich wenig kooperativ und weigerten sich, die entsprechenden Daten freizugeben. Daraufhin haben Städte, wie Berlin oder München, in mehreren kostspieligen Gerichtsprozessen versucht, den Datenzugang beim größten Anbieter *Airbnb* einzuklagen, wogegen sich das Unternehmen jedoch mit Verweis auf das irische Datenschutzrecht stets wehren konnte.²⁷ Zudem hat *Airbnb* die Ermittlungen ab 2017 zusätzlich dadurch erschwert, dass Informationen über Ort bzw. Straßennamen der Wohnung nicht mehr öffentlich auf der Plattform einsehbar sind (vgl. Cox/Haar 2020: 13).

Aus diesem Grund haben einige Kommunen zwei andere digitale Strategien entwickelt, um die benötigten Daten über zweckentfremdeten Wohnraum zu erhalten: Registrierungs- und Meldeplattformen. In beiden Fällen handelt es sich um Dateninfrastrukturen, auf denen Informationen über Wohnungen gesammelt werden, die potenziell zweckentfremdet werden:

- *Registrierungsplattformen* kommen zum Einsatz, wenn Kommunen die Anbieter von Unterkünften dazu verpflichten, eine eindeutige Identifikationsnummer bei den Behörden zu beantragen und diese auf der Kurzfrist-Wohnungsplattform zu veröffentlichen. So haben beispielsweise die Stadt Hamburg (2023a) und das Land Nordrhein-Westfalen (Bauportal NRW 2023) ihre Registrierungsverfahren inzwischen vollständig digitalisiert und jeweils eine eigene Registrierungsplattform entwickelt. Vermieter:innen müssen für ihre Wohnung eine »Wohnraumschutznummer« bzw. »Wohnraum-ID« beantragen und sämtliche Untervermietungen der Wohnung in einen »Belegungskalender« eintragen. Auf diese Weise können die Ermittler:innen leichter unzulässige Untervermietungen von unzulässigen unterscheiden und Verdachtsfällen gezielt nachgehen. Der Berliner Antrag auf Registrierung einer *Airbnb*-Wohnung ist dagegen nur ansatzweise digitalisiert und muss von den Antragsstellenden selbstständig heruntergeladen und an die entsprechenden Wohnungsämter der Berliner Bezirke gemailt werden.
- Bei *Meldeplattformen* handelt es sich um Websites, auf denen Bürger:innen eine potenzielle Zweckentfremdung melden und detaillierte Angaben zu ihren Beobachtungen den Behörden mitteilen können. Sie kommen beispielsweise in München, Ber-

27 Ein kurzer Abriss über gerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen Kommunalbehörden und *Airbnb* erfolgt in Kapitel 7.4 »Datenkonflikte erschweren Regulierung«.

lin, Köln oder Aachen zum Einsatz. Bei der Münchner Meldeplattform handelt es sich um eine komplexe Dateninfrastruktur mit angeschlossener App zum Dokumentenmanagement, die von den Ermittler:innen auch bei einer Ortsbegehung mobil eingesetzt und mit weiteren Dateien, beispielsweise Fotos vom Objekt ergänzt werden kann (vgl. Zech 2020). Andere Städte wie Köln oder Aachen setzen dagegen auf ein einfaches Online-Formular im PDF-Format, über das Hinweise auf Zweckentfremdung digital erfasst und teils via Mail an die Behörden gesendet werden können. Bemerkenswert ist, dass der Anstoß zur Einrichtung von Meldeplattformen ursprünglich aus der Zivilgesellschaft kam: So veröffentlichte die Hamburger Künstlergruppe *Komm in die Gänge* erstmals 2010 einen *Leerstandsmelder*, auf dem leerstehende Gebäude in einer Karte markiert werden konnten. Die Münchner Gruppe *Leerstando*⁸⁹ griff die Idee auf und forderte von ihrer Stadtverwaltung, die eingegangenen Hinweise zur Fahndung von Zweckentfremdung zu nutzen (Leerstandsmelder 2015). Im Jahr 2016 hat dann das Land Berlin erstmals ein einheitliches Online-Formular zur Meldung von möglichen illegalen Wohnungen eingerichtet (vgl. SenSBW 2016a) und 2018 folgte die Stadt München mit ihrer eigenen Meldeplattform im Rahmen der Kampagne »Zweckentfremdung ist kein Kavaliersdelikt«. Die Maßnahmen werden als Erfolg gewertet – dank der Münchner Meldeplattform können jedes Jahr ca. 400 Wohnungen zusätzlich vor einer Zweckentfremdung bewahrt werden²⁸ (vgl. München 2023).

Auffällig ist das unterschiedliche technische Niveau der kommunalen Registrier- und Meldeplattformen. Während einige Städte ausgereifte (Web-)Applikationen entwickelt haben, setzen andere noch auf E-mailbasierte Kommunikation mithilfe von PDF-Formularen. Das unterschiedliche Automatisierungsniveau der Verfahren verdeutlicht die hohen technischen Herausforderungen, die mit der Entwicklung und Implementation von digitalen Registrierungs- und Meldeplattformen assoziiert sind. Viele Städte können diese Leistung offensichtlich nicht aus eigener Kraft erbringen, sodass Automatisierungs- und Steuerungspotenziale ungenutzt bleiben, die mit der digitalen Erfassung von Wohnungsdaten einhergehen. Dagegen zeigt das landesweite Registrierungsportal in NRW, dass eine Bündelung der Entwicklungskosten von Registrier- und Meldeplattformen auf Landesebene aufgrund der gleichen Ausgangslage in allen Städten möglich und sinnvoll ist.

Kooperation mit Langfrist-Wohnungsplattformen

Anders als im Bereich der Kurzfrist-Wohnungsplattformen ist die Beziehung zwischen Kommunen und Langfrist-Wohnungsplattformen überwiegend kooperativ geprägt. Dies wird auf den ersten Blick dadurch deutlich, dass auf den Websites mehrerer kommunaler Wohnungsämter direkt auf die Marktführer *ImmoScout24* und *Immowelt/Immonet* verwiesen wird. So bewirbt der Münchner Bürgerservice die »gängige[n] Immobilienportale im Internet wie ImmobilienScout24 oder Immowelt« (München

28 Bis Februar 2023 sind insgesamt 4.378 Meldungen eingegangen. Mehr als die Hälfte der Hinweise war den Behörden zuvor nicht bekannt (vgl. Sozialreferat München 2018: 19).

o.J.) und auf dem Hamburger Stadtportal ist sogar eine grafische Schnittstelle zu *ImmoWelt*²⁹ platziert (Hamburg 2023b). Darüber hinaus nutzen viele kommunale Wohnungsunternehmen Langfrist-Wohnungsplattformen als Dienstleister, um ihre eigenen Wohnungen in öffentlichem Besitz online zu vermarkten (siehe *Tabelle 11*). In Berlin wurden bis in die jüngste Vergangenheit noch ca. 30 Prozent aller öffentlichen Wohnungen über private Langzeit-Wohnungsplattformen angeboten (Zitat 2.2.1), was jährliche Gesamtkosten von schätzungsweise einer Million Euro verursachte.³⁰ Als Grund für den Rückgriff auf *ImmoScout24* wird vor allem die hohe Reichweite der Plattform genannt, die für die Vermittlung weniger attraktiver Wohnungen oder besonders vieler und vergleichsweise teurer Neubauwohnungen notwendig sei (Zitat 2.2.2; 2.2.3). Allerdings deutet sich hier angesichts steigender Nutzungsgebühren von *ImmoScout24* ein Umdenken an (Zitat 2.2.4). So hat das öffentliche Wohnungsunternehmen der Stadt Potsdam vor diesem Hintergrund jeglichen Vertrieb über *ImmoScout24* gestoppt (Zitat 2.2.5) und auch die Berliner Wohnungsunternehmen haben ihre Kooperation mit der Plattform deutlich reduziert (siehe *Tabelle 11*).

Auffällig ist, dass öffentliche Wohnungsunternehmen das kostenpflichtige Vermittlungsangebot von *ImmoScout24* etc. nutzen, obwohl sie über eigene Online-Vertriebskanäle verfügen. So haben alle großen kommunalen Wohnungsunternehmen eine eigene Website oder App mit »Wohnungssuche«-Funktion, über die Interessierte eine Auswahl verfügbarer öffentlicher Wohnungen mitsamt umfassenden Informationen, Bildern und Kontaktadressen einsehen und filtern können³¹. Allerdings werden die Online-Wohnungssuchen auf den Websites der Wohnungsunternehmen in erster Linie als attraktives Marketing-Feature für höhere Klickzahlen verstanden (Zitat 2.1.1, 2.1.2). Eine strategische Nutzung und Weiterentwicklung der eigenen Online-Vertriebskanäle finden dagegen nur selten statt. Mehrere kommunale Wohnungsunternehmen schenken ihren eigenen Online-Wohnungssuchen sogar so wenig Beachtung, dass sie einen Teil ihrer Wohnungsinserate exklusiv über *ImmoScout24* anbieten, ohne sie parallel auch auf der eigenen Website zu veröffentlichen, wie in *Tabelle 11* zu erkennen ist.

29 Ursächlich für die exklusive Bewerbung der ImmoWelt-Plattform auf dem Hamburger Stadtportal dürfte der gemeinsame Eigentümer beider Websites, die Axel Springer SE, sein.

30 Berechnungsgrundlage sind 6.000 neu vermietete Wohnungen – ein Drittel der jährlich neu vermieteten öffentlichen Wohnungen in Berlin (siehe Zitat 2.2.1) – und ein durchschnittlicher Preis pro Anzeige von ca. 170 Euro (siehe Anhang 1.2). Die Gesamtkosten beliefen sich in diesem Fall auf ca. 1,02 Millionen Euro.

31 Als Beispiele können hier die Apps KOWO in Erfurt, MeinLWB in Leipzig oder ProPotsdam in Potsdam dienen.

Tabelle 11: Liste der bundesweit größten kommunalen Wohnungsunternehmen mit aktiven Inseraten auf Immoscout und eigenen Websites

Kommunales Wohnungsunternehmen	Eigentümer	Gesamtzahl Wohnheiten im Jahr 2019 (Statista 2023)	Aktive Wohnungsinserate auf Immoscout24 (o.J.) im Nov. 2025 (2023)	Aktive Wohnungsinserate auf eigener Website (Funktion »Wohnungssuche«) im Nov. 2025 (2023)
SAGA GWG (mit Tochterunternehmen HWC)	Stadt Hamburg	134.458	0 (10)	0 (10)
GEWOBA	Land Berlin	77.929	0 (45)	18 (5)
HOWOGE	Land Berlin	70.308	0 (18)	94 (4)
DEGEWO	Land Berlin	66.365	0 (0)	54 (1)
Nassauische Heimstätte/Wohnstadt (NHW)	Frankfurt (Hessen)	57.977	0 (15)	39 (19)
ABC Frankfurt Holding	Stadt Frankfurt	51.616	21 (6)	2 (0)
Stadt und Land (mit Tochterunternehmen WOBECE)	Land Berlin	45.042	7 (9)	16 (5)
CAC Immobilien	Stadt Köln	44.346	32 (12)	11 (0)
GWH Immobilien Holding	Landesbank Hessen-Thüringen	44.011	330 (80)	100 (107)
GESOBAU	Land Berlin	41.933	63 (25)	13 (2)
GEWOBA	Stadtgemeinde Bremen	41.615	0 (11)	0 (0)
Wiro Rostock	Stadt Rostock	35.182	0 (9)	6 (3)
Leipziger Wohnungs- und Baugesellschaft (LWB)	Stadt Leipzig	35.038	9 (12)	25 (16)
GEWOFAG München	Stadt München	33.982	0 (0)	Keine eigene Wohnungssuche, Verweis auf Münchner Wohnungsplattform SOWON
GWG Städtische Baugesellschaft München	Stadt München	27.188	9 (9)	Keine eigene Wohnungssuche, Verweis auf Münchner Wohnungsplattform SOWON

Quelle: Eigene Recherchen

Darüber hinaus lässt sich anhand von *Tabelle 11* auch ablesen, dass die Plattformisierung der öffentlichen Wohnungswirtschaft auf niedrigem Niveau verbleibt und nur langsam voranschreitet. So wird der Großteil der Wohnungen in öffentlicher Hand gar nicht über Online-Plattformen vermittelt. Beispielsweise wird in Berlin von allen neu zu vergebenden Wohnungen nur ein kleiner Anteil von schätzungsweise 34 Prozent³² überhaupt als digitale Wohnungsanzeige online angeboten. Ursächlich dürfte auch hier die besondere Struktur des Wohnungsmarkts in den Großstädten sein – die Nachfrage nach unbefristetem, unmöbliertem und bezahlbarem Wohnraum übersteigt das Angebot bei Weitem, sodass eine aktive Bewerbung von freien Wohnungen häufig gar nicht nötig ist (Zitat 2.1.3).

Öffentliche Wohnungsplattformen

Entsprechend der geringen Plattformisierung in der öffentlichen Wohnungswirtschaft ist auch die Entwicklung von Wohnungsplattformen in öffentlicher Hand sehr gering ausgeprägt. Generell gilt die Entwicklung und der Betrieb von digitalen Wohnungsplattformen nicht als anerkannte Aufgabe des öffentlichen Sektors:

»Wenn wir jetzt über Plattformen der Daseinsvorsorge sprechen, freiwillige Aufgaben der Kommunen, das ist dem Land erstmal relativ egal, ob die da was machen oder nicht. Das ist auch den Kommunen ein bisschen egal so dieses Thema.« (Zitat 2.1.11)

Das Zitat eines Verwaltungsmitarbeiters macht deutlich, dass die Bereitstellung digitaler Zugänge zum Wohnungsmarkt gemeinhin als freiwillige Aufgabe verstanden wird, die deutlich über den Verfassungsauftrag³³ an Kommunen zur Bereitstellung und Vermittlung einer angemessenen Unterkunft hinausgeht. Mögliche Gründe für den Aufbau öffentlicher Plattformalternativen, wie die oben genannten institutionellen Spannungen durch Langzeit-Wohnungsplattformen (missbräuchliche Wettbewerbspraktiken³⁴,

32 Beispiel Berlin: Die fünf landeseigenen Wohnungsunternehmen können pro Jahr 20.000 Wohnungen neu vergeben (SenSBW 2016b). Geht man von einer durchschnittlichen Anzeigendauer von 14 Tagen aus, wären zu einem Zeitpunkt X durchschnittlich 770 Wohnungen vakant (Rechnung: 20.000 x 14/365). Zum Zeitpunkt der Untersuchung im November waren in Berlin jedoch lediglich 265 Anzeigen auf ImmoScout24 und den kommunalen Online-Angeboten verfügbar (siehe Tabelle 11).

33 Grundsätzlich kommen die Kommunen ihrer Verantwortung zur Bereitstellung und Vermittlung einer angemessenen Unterkunft in sehr unterschiedlichem Umfang nach. Häufig sehen die kommunalen Wohnungsverwaltungen ihre Aufgabe damit erfüllt, den Wohnungsberechtigungsschein (WBS) – zumeist gegen eine Bearbeitungsgebühr – an Bedürftige auszustellen. Anschließend müssen Wohnungssuchende in Eigeninitiative eine Sozialwohnung finden, bevor der WBS zumeist nach einem Jahr wieder ausläuft. Einige Städte wie Köln oder Hamburg stellen beispielsweise Listen mit 20–30 Wohnungsunternehmen online bereit, bei denen sich Wohnungssuchenden nach Sozialwohnungen erkundigen sollen. Andere Städte wie München oder Frankfurt a.M. bieten dagegen umfassender Unterstützung an. Wie in München, wird auch hier ein aktives Matching durchgeführt, bei dem das Wohnungsamt freie Sozialwohnungen an Suchende vermittelt.

34 Lediglich das Bundeskartellamt überwacht ImmoScout24 und stellte zuletzt missbräuchliche Praktiken fest. So erklärte das Bundeskartellamt erst kürzlich eine »Ausschließlichkeitsbindung«

Abschöpfung von Renten aus dem Wohnungsmarkt oder die steigenden Gebühren für Wohnungssuchende), spielen dabei meist keine Rolle – auch weil sie von den wohnungspolitischen Akteuren der Zivilgesellschaft bislang kaum problematisiert werden. Kommunen und Länder sehen dementsprechend meist keinen Grund für öffentliche Interventionen und überlassen das Feld der Privatwirtschaft.

Trotzdem wurden in den letzten zehn Jahren einige *öffentliche Wohnungsplattformen* von deutschen Kommunen aufgebaut. Diese öffentlichen Plattformen konzentrieren sich auf (Rand-)Bereiche des Wohnungsmarkts jenseits der privaten Konkurrenz, wie subventionierte (Sozial-)Wohnungen, Tauschwohnungen oder leerstehende Wohnungen in ländlichen Gebieten. In diesen Feldern gerät der Koordinationsmechanismus des Marktes an seine Grenzen – sowohl die Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum in Großstädten, der Tausch von Wohnungen ohne Mieterhöhungen als auch der Vertrieb von leerstehenden Immobilien stellen allesamt keine profitablen Unternehmungen dar. Sie werden von privaten (Plattform-)Unternehmen nur unzureichend abgedeckt und schaffen folglich einen Rechtfertigungsgrund für öffentliche Akteure selbst als digitale Vermittler auf dem Wohnungsmarkt aufzutreten und digitale Versorgungslücken zu schließen.

Im Zuge der Recherche wurden sieben Online-Plattformen identifiziert, die seit 2012 im Auftrag von Kommunen anbieterübergreifend Wohnungsangebote bündeln und diese für Wohnungssuchende bereitstellen (siehe *Tabelle 12*). Öffentlichen Wohnungsplattformen unterscheiden sich von den oben genannten Websites mit Wohnungssuchfunktion insofern, als sie nicht bloß die Angebote eines kommunalen Wohnungsunternehmens, sondern auch verfügbare Wohnungen von anderen Wohnungsunternehmen oder privaten Vermieter:innen vermitteln. Ihr zentrales Ziel ist es folglich, Anbietende und Nachfragende von Wohnungen auf eine bestimmte Weise in Beziehung zueinander zu setzen und somit das Matching am Wohnungsmarkt zu verbessern. Dabei verfolgen die öffentlichen Wohnungsplattformen jeweils einen klar definierten Steuerungszweck, der sich jedoch von Fall zu Fall unterscheidet. Die Zwecke reichen von der Vergabe von Sozialwohnungen, über die Anregungen zum Wohnungstausch und die vereinfachte Wohnungssuche von Geflüchteten bis zur Bekämpfung von Leerstand in ländlichen Regionen. Für jeden dieser Steuerungszwecke werden jeweils andere Teile des Wohnungsmarkts datafiziert und in die Wohnungsplattform eingebunden.

für illegal, mit der ImmoScout24 verhinderte, dass Wohnungen parallel auf Konkurrenz-Plattformen angeboten werden (Az. 16 O 73/21 Kart).

Tabelle 12: Öffentliche Wohnungsplattformen in Deutschland

Name	SOWON	Inberlinwohnen	Wohntauschbörsen in Düsseldorf, Freiburg und München	Wohnportal Kiel	Kommunale Immobilienplattform (KPI)
Bediengebiet	München	Berlin	Düsseldorf, Freiburg, München	Stadt Kiel + Kreise Plön und Rendsburg-Eckernförde	Bundesweit
Verantwortlich	Sozialreferat München	BBU Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e. V.	Amt für Wohnungswesen (Düsseldorf), Referat für bezahlbares Wohnen (Freiburg), Sozialreferat München	KielRegion GmbH	immovativ GmbH
Softwareentwicklung	Eigenentwicklung mit Adesso SE		Tauschwohnung GmbH (Düsseldorf + Freiburg), Eigenentwicklung (München)	Software by design	immovativ GmbH
Veröffentlichung	2016	2017 (Tauschbörse ab 2018)	2020 (Düsseldorf), 2021 (Freiburg + München)	2020, Einstellung in 2024	2012
Zweck	Vergabe von gefördertem Wohnraum	Online-Vertrieb öffentlicher Wohnungen, Marketing, Wohnungstausch	Wohntausch	Vermittlung von öffentlichen und privaten Wohnungen, Informationen für benachteiligte Gruppen	Online-Vertrieb von schwer zu vermittelnden Immobilien in ländlichen Regionen zur Bekämpfung von Leerstand
Nutzergruppen	Haushalte mit geringem Einkommen; Vermieter:innen von Sozialwohnungen	Wohnungssuchende und Mieter:innen bei öffentlichen Wohnungsunternehmen	Mieter:innen bei privaten Vermieter:innen, Genossenschaften oder kommunalen Wohnungsunternehmen	Wohnungssuchende; private und öffentliche Vermieter:innen	ca. 500 Kommunen nutzen die Plattform, um Immobilien online anzubieten; Wohnungssuchende
Besonderheit	Bewerbung und Zuteilung der Wohnung auf der Plattform (Matching über Punktesystem)	Keine Registrierung nötig; Weiterleitung auf Website der einzelnen Wohnungsunternehmen	Kommunikation zwischen Tauschpartner:innen möglich; ergänzende Informationen und Beratung; Anzeigen erscheinen auch auf Tauschwohnung.com	Kontaktmöglichkeit zu Vermieter; Ratgeber zur lokalen Wohnungssuche für Geflüchtete und einkommensarme Haushalte	Kontaktmöglichkeit zu Vermieter; Wohnraummelder; eingestellte Anzeigen erscheinen automatisch auf dem Immobilienportal wunschimmomode

Name	SOWON	Inberlinwohnen	Wohnungstauschbörsen in Düsseldorf, Freiburg und München	Wohnportal Kiel	Kommunale Immobilienplattform (KPI)
Finanzierung	Stadt München	Land Berlin	Stadtverwaltungen	Bundesverkehrsministerium, Projekt »Modellvorhaben der Raumordnung« (MORO)	Kommunale Haushalte
Zahl der Wohnungsanzeigen im Nov. 2025 (2023)	ca. 3000 pro Jahr	216 (24) Wohnungsanzeigen, ca. 4000 Tauschangebote	Düsseldorf: 45 (330), Freiburg: ca. 350 (800), München: ca. 900 (917)	19 (vor der Einstellung des Portals in 2023)	2877 (1194)

Quelle: Eigene Recherchen

Praxisbeispiel 1: SOWON

Die Münchner Plattform *Soziales Wohnen Online* (SOWON) nimmt in mehrfacher Hinsicht eine Vorreiterrolle ein. Sie wurde im Jahr 2016 veröffentlicht und ist damit die bundesweite erste Wohnungsplattform, die komplett unter der Ägide einer Kommune entwickelt und betrieben wird. Ziel der SOWON-Plattformen ist es, die Vergabe von ca. 3000 öffentlich geförderter Wohnungen pro Jahr an einkommensschwache Haushalte in München digital und effizient abzuwickeln (Zitat 2.1.4). Zu diesem Zweck bündelt SOWON Daten zu Wohnungen aus mehreren Bereichen – vermittelt werden nicht nur öffentliche Wohnungen der zwei kommunalen Münchner Wohnungsunternehmen, sondern auch Wohnungen aus dem privaten Bestand, wie öffentlich geförderte Sozialwohnungen oder Wohnungen, für die die Stadt München ein Belegrecht³⁵ erworben hat.

Das Besondere an der SOWON ist, dass die Plattform über die übliche Anzeige von Wohnungsinseraten hinausgeht und eine aktive Zuteilung der Wohnungen anhand von persönlichen Merkmalen der Bewerber:innen vornimmt. So fungiert SOWON als zentrale Dateninfrastruktur im Münchner System der gesteuerten Wohnungsvergabe dar, das freie Wohnungen nach »sozialer Dringlichkeit« vergibt³⁶. Seit über 40 Jahren wird in München auf diese Weise sichergestellt, dass Menschen in besonderen Lebenslagen und mit akuter Wohnungsnot, wie Schwangere, Kranke und Arme, bevorzugt untergebracht werden. Bislang stellte das zugrundeliegende Verfahren eine erhebliche bürokratische Herausforderung für die Verwaltung dar. Mitarbeiter:innen des Wohnungsamts mussten bei jedem einzelnen Wohnungsantrag die Berechtigung auf eine geförderte Wohnung prüfen und die soziale Dringlichkeit entlang einer 20-seitigen Punktetabelle bewerten. Auch die anschließende Zuteilung der Wohnungen war sehr zeitaufwendig – freie Wohnungen mussten mangels Passgenauigkeit teilweise bis zu 15 Antragsstellenden angeboten werden, bis ein Vertrag zustande kam (Zitat 2.1.5). Als Anfang der 2010er Jahre die Zahl der Anträge auf Sozialwohnungen³⁷ stark anstieg, war diese Wohnungsvermittlung mit analogen Mitteln nicht mehr leistbar (Sozialreferat München

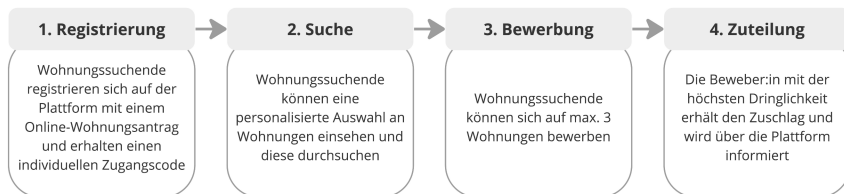
35 Mit ihrem »Belegrechtsankaufprogramm« versucht die Stadt München, die Zahl der verfügbaren Wohnungen für einkommensschwache Haushalte zusätzlich zu vergrößern. Private Vermieter:innen bekommen eine Prämie, damit das Sozialreferat München die Wohnung für 20 bis 25 Jahre das Belegrecht erhält. Im Unterschied zur Sozialwohnung liegt die Auswahlentscheidung der Mieter:innen bei der Stadt München und nicht bei den privaten Vermieter:innen. Angestrebt werden 100 neuen Belegrechten pro Jahr, was jedoch aufgrund schwacher Nachfrage vonseiten der Vermieter:innen nicht erreicht wird.

36 Rechtsgrundlage ist das Bayrische Wohnungsbindungsgesetz (BayWoBindG), Art. 5. Demzufolge kann in Gebieten mit erhöhtem Wohnungsbedarf festgelegt werden, dass Sozialwohnungen nur an Personen vergeben werden, die von zuständigen Behörden nach Dringlichkeit ausgewählt werden. Das Verfahren ist im Gesetz wie folgt beschrieben: »Die zuständige Stelle hat dem Verfügungsberechtigten mindestens fünf wohnberechtigte Wohnungssuchende zur Auswahl zu benennen. Bei der Benennung sind [...] insbesondere schwangere Frauen, Familien und andere Haushalte mit Kindern, alleinstehende Elternteile mit Kindern, ältere Menschen und schwerbehinderte Menschen vorrangig zu berücksichtigen [...]. Bei der Benennung sind jeweils die Dringlichkeit und die Strukturkomponente zu berücksichtigen.«

37 Bundesweit wurde zuletzt lediglich ein Drittel von den 80.000 Sozialwohnungen pro Jahr gebaut, die eigentlich nötig seien, um den Bedarf zu decken (Prognos 2019: 1).

2017: 4) und der Münchner Sozialausschuss beschloss die »Neuorganisation der Vergabe von geförderten und freifinanzierten Wohnungen« über SOWON (Sozialreferat München 2013).

Abbildung 17: Vier Schritte des digitalen Vergabeprozesses von Wohnungen über die Münchner SOWON-Plattform



Quelle: Eigene Darstellung

Mit SOWON wurde der Vergabeprozess vollständig digitalisiert und in vier Schritten automatisiert (Sozialreferat München 2017: 9f.): Im ersten Schritt registrieren sich Wohnungssuchende auf der Plattform und geben Daten zu ihren Einkommens- und Wohnverhältnissen an. Die Registrierung ist zugleich ein offizieller Online-Antrag auf Zugang zu gefördertem Wohnraum. Ein Algorithmus prüft automatisch die Vollständigkeit und Berechtigung des Antrags, berechnet die soziale Dringlichkeit anhand einer Punktetabelle, leitet die zustehende Wohnungsgröße ab und erstellt einen Zugangscode. Im zweiten und dritten Schritt können Wohnungssuchende die für sie passenden Wohnungen einsehen, mit verschiedenen Filtermechanismen durchsuchen und sich selbstständig bewerben. Im letzten Schritt werden alle Bewerber:innen auf eine Wohnung automatisch entlang ihrer Dringlichkeit sortiert. Bei privaten Sozialwohnungen werden die fünf dringlichsten Bewerber:innen der Vermieter:in vorgeschlagen, bei öffentlichen Wohnungen erhält die Bewerber:in mit der höchsten Dringlichkeit direkt den Zuschlag für die Wohnung (vgl. München o.J.)

Das Beispiel SOWON verdeutlicht, wie Plattformbetreiber die bedürfnisorientierte Verteilung von öffentlichen Gütern effizienter, transparenter und benutzerfreundlicher umgestalten können. Dabei waren es insbesondere Impulse aus der privaten Plattformökonomie, die die digitale Modernisierung des Vergabeverfahrens eingeleitet haben:

»Und deshalb haben wir gesagt: mei, warum machen wir es nicht wie es eben Immo-scout auch macht: Man zeigt erstmal ein Angebot und dann kann man sich da schon vorher überlegen: wäre das was für mich oder nicht. Und wenn ich sage: Ich bin dabei, das wäre was, dann bewerbe ich mich. Dann klicke ich auf ein Button und sage: hier ich habe Interesse. [...] dann schauen wir uns die Bewerbung an und nehmen dann von denen, die wirklich Interesse haben und die halt aktiv sagen, jawoll, das wäre was für mich.« (Zitat 2.1.6)

Mittels Online-Plattformen können Antragsstellende das vorhandene Angebot zunächst sichten und sich speziell auf eine Wohnung bewerben. Dies vereinfacht nicht nur den

Matching-Prozess für Sachbearbeiter:innen, sondern erzeugt auch für Wohnungssuchende mehr Selbstbestimmung und Transparenz. Durch die automatische Auswertung eines Antrags erfahren Bewerber:innen von Beginn an, welche Dringlichkeitsstufe sie haben, und können sich dementsprechend strategisch auf Wohnungen bewerben. Auch die Verwaltungsmitarbeiter:innen profitieren von der Automatisierung und der plattformbasierten Kommunikation mit den Antragsstellenden. So ist die SOWON-Plattform via Daten-Schnittstelle direkt mit der Software des Wohnungsamts verbunden, wodurch erheblicher Arbeitsaufwand durch eine manuelle Datenerfassung und schriftliche Kommunikation entfällt (Sozialreferat München 2017: 14).

Praxisbeispiel 2: inberlinwohnen

Die Wohnungsplattform *inberlinwohnen* des BBU Verbands Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V. vermittelt ebenfalls Wohnungen über eine Web-Applikation in öffentlicher Hand, verfolgt dabei aber einen ganz anderen Zweck als ihr Münchner Pendant. *inberlinwohnen* wurde ursprünglich 2014 als reines Informationsportal ins Leben gerufen. Es sollte einen »Überblick über die Leistungs- und Angebotsvielfalt der sechs städtischen Wohnungsunternehmen« geben und »Fragen rund um das Wohnen« beantworten (BBU 2016: 5). Zur Transaktionsplattform wurde *inberlinwohnen* im Jahr 2017, als die sechs öffentlichen Wohnungsunternehmen des Landes Berlin damit begannen, eigene Wohnungsinserate auf der Plattform zu veröffentlichen. Seitdem können Wohnungssuchende Angebote von Mietwohnungen vergleichen und über einen Direktlink zu den Websites der Wohnungsunternehmen gelangen, wo sie sich mit wenigen Klicks online bewerben können³⁸. Auf diese Weise entwickelten die Berliner Wohnungsunternehmen nach eigenen Angaben einen »Vertriebsweg wie Immoscout« (Zitat 2.1.7), der bislang allerdings nur zaghaft genutzt wird. Von den 20.000 jährlich vergebenen Wohnungen der landeseigenen Wohnungsunternehmen, wird derzeit nur ein kleiner Teil auf der Plattform angeboten. Insgesamt deutet vieles darauf hin, dass die Wohnungsvermittlung auf *inberlinwohnen* weniger ökonomischen (Verteilungs-)Zwecken diene, sondern vorrangig das Marketing der Website und die Steigerung der Klickzahlen³⁹ zum Ziel hatte (Zitat 2.1.1). Auch eine Ausweitung der Plattform durch Wohnungsangebote von Genossenschaften oder privaten Vermieter:innen wird folglich nicht als nötig erachtet, da diese ohnehin auf kommerzielle Wohnungsvermittlung zurückgreifen könnten (Zitat 2.2.6). Als Konkurrenz zu großen Transaktionsplattformen, wie ImmoScout24, solle *inberlinwohnen* explizit nicht verstanden werden (Zitat 2.2.7).

Eine neue, zusätzliche Funktion erhielt *inberlinwohnen* im Jahr 2018 mit der digitalen *Wohnungstauschbörse*. Hauptziel der *Wohnungstauschbörse* ist es, die Verteilung von Wohnungen innerhalb der sechs landeseigenen Wohnungsunternehmen zu optimieren – insbesondere kleine Haushalte sollten motiviert werden, aus nicht mehr benötigten

38 Die Wohnungsvergabe erfolgt anschließend durch die einzelnen kommunalen Wohnungsunternehmen.

39 Tatsächlich stieß das neue Vermittlungsangebot auf große Nachfrage und die Zahl der Aufrufe vervielfachte sich bis 2022 auf ca. eine halbe Million pro Monat (Zitat 2.1.1).

großen Wohnungen in kleinere zu ziehen. Während analoge Formen der Wohnungstauschbörsen schon länger in vielen deutschen Städten bestanden⁴⁰, ist *inberlinwohnen* die bundesweit erste Tauschbörse in öffentlicher Hand, die Tauschangebote von mehreren öffentlichen Vermieter:innen digital zusammenführt. Die plattformbasierte Datenverarbeitung ermöglicht dabei ein besonders transparentes und effizientes Matching zwischen den Tauschpartner:innen: Mieter:innen können selbst eigene Tauschangebote anlegen, andere Tauschangebote recherchieren, potenzielle Tauschpartner:innen kontaktieren und eigenständig Besichtigungen vereinbaren. Sobald beide Mieter:innen auf der Plattform angeben, dass sie mit dem Tausch einverstanden sind, werden ihre Daten automatisch an die entsprechenden Berliner Wohnungsunternehmen weitergeleitet und neue Mietverträge werden aufgesetzt. Dabei haben sich die landeseigenen Wohnungsunternehmen verpflichtet, die Nettokaltmiete im Falle eines Wohnungstauschs beizubehalten und so einen zusätzlichen Anreiz zum Wohnungstausch zu geben (Abgeordnetenhaus Berlin 2022a: 2). Nach Einschätzung der landeseigenen Wohnungsunternehmen wird die Tauschbörse gut angenommen – insgesamt wurden 200.000 Tauschangebot erstellt, aus denen allerdings jedes Jahr nur ca. 120 erfolgreiche Tauschvermittlungen entstehen (ebd.; Zitat 2.1.7). Die geringe Zahl der erfolgreichen Vermittlungen wird vor allem auf das Ungleichgewicht der Angebote zurückgeführt – es gibt fünfmal mehr Nutzer:innen, die eine größere Wohnung suchen, als Nutzer:innen, die sich verkleinern wollen (ebd.).

Praxisbeispiel 3: Öffentliche Tauschplattformen in Düsseldorf, Freiburg und München

Inzwischen haben noch drei weitere deutsche Städte eigene kommunale Wohnungstauschplattformen veröffentlicht – 2020 startete die Düsseldorfer *Wohnungsbörse*, 2021 folgten die *Freiburger Wohnungsbörse* und die *Wohnungsbörse München*. In technischer Hinsicht haben alle drei Tauschplattformen einen ähnlichen Funktionsumfang wie das Berliner Vorbild: Nutzer:innen können sich registrieren, eigene Angebote einstellen, andere Angebote nach Auswahlkriterien durchsuchen und Nutzer:innen über eine Chat-Funktion kontaktieren. Mit diesem Funktionsumfang bieten die digitalen Tauschplattformen erhebliche Effizienzvorteile gegenüber früheren Tauschsystemen, bei denen das Matching noch »manuell, mit Excel-Listen« organisiert wurde (Zitat 2.12).

Anders als bei der Berliner *Wohnungstauschbörse* können auf den öffentlichen Tauschplattformen in Düsseldorf, Freiburg und München auch Mietwohnungen von privaten Vermieter:innen zum Tausch angeboten werden, was eine deutliche Erhöhung des Angebots an Tauschwohnungen ermöglicht. Zudem versuchen die Stadtverwaltungen den Tauschprozess mit zusätzlichen Services zu unterstützen. Sie bieten Unterstützung für die »Verhandlungen mit der jeweiligen Vermieterseite« (Düsseldorf 2022) oder bieten zusätzliche Anreize mit Umzugspauschalen. Dennoch bleibt die Zahl der erfolgreichen

40 Frühere Wohnungstauschbörsen ohne Online-Plattform beschränkten sich auf Wohnungstausche innerhalb eines Wohnungsunternehmens, beispielsweise bei der Hamburger SAGA. Eine Ausnahme stellt das unternehmensübergreifendes »Wohnungstausch-Management« in Berlin dar, das bereits 1995 eingerichtet wurde, allerdings vollständig analog aufgebaut war (vgl. Abgeordnetenhaus Berlin 1995).

Wohnungstausche weit hinter den Berliner Zahlen zurück. In Düsseldorf ergab sich aus 329 veröffentlichten Tauschangeboten bislang erst ein erfolgreicher Wohnungstausch; in Freiburg kamen seit 2021 aus 800 Angeboten immerhin neun Tausche zustande (Stand August 2023).

Praxisbeispiel 4: Kieler WohnPortal

Die Wohnungsplattform *WohnPortal* aus Kiel wurde im Rahmen eines zweijährigen Förderprojekts mit Mitteln des Bundes entwickelt und ging im Jahr 2020 online. Aufgrund fehlender Öffentlichkeitsarbeit und mangelnder lokaler Anbindung wurde allerdings bereits 2022 wieder beschlossen, die Plattform einzustellen – sie soll insofern als ein gescheiterter Versuch einer öffentlichen Wohnungsplattform in die Untersuchung einbezogen werden.

Das ursprüngliche Ziel des *WohnPortals* bestand darin, Geflüchtete und Menschen mit niedrigen Einkommen bei der Wohnungssuche zu unterstützen und auf die Besonderheiten des lokalen Wohnungsmarkts vorzubereiten (Zitat 2.1.8). Als Hilfestellung dienten leichtverständliche Ratgeber-Tipps sowie eine automatische Prüfung der Mietkosten-Übernahme durch das Jobcenter. Das Herzstück des *WohnPortals* war jedoch die Wohnungsvermittlung, deren Funktionsweise und Zwecksetzung stark an das Modell von *ImmoScout24* angelehnt war: Einerseits konnten Wohnungssuchende die Angebote nach persönlichen Suchkriterien filtern, Angebotsdetails einsehen und mithilfe eines Kontaktformulars direkt Kontakt mit den Vermieter:innen aufnehmen. Andererseits konnten auch private Vermieter:innen über einen separaten »Login für Vermieter« eigenständig ihre Wohnungen auf der Plattform inserieren. Für große Wohnungsunternehmen wurde zudem eine API-Schnittstelle eingerichtet, über die Wohnungsanzeigen automatisch auf dem Kieler *WohnPortal* veröffentlicht wurden. Vonseiten der privaten und genossenschaftlichen Vermieter:innen bestand dabei ein Interesse an der kommunalen Wohnungsplattform, um zusätzliche Reichweite für ihre Angebote zu erhalten:

»Da hatten wir auch einige [private Wohnungsunternehmen] angebunden, sodass sie halt automatisch dann halt auch bei uns dann halt ihre Wohnungsanzeigen platziert haben, also, ohne dass sie das jetzt noch hätten separat eingeben müssen [...] ich glaube, für die war es so ein bisschen ›Wir glauben nicht dran, dass es klappt, aber wir wollen dem Ganzen eine Chance gehen und dann auch von Anfang dabei sein‹ und wir haben das ja auch kostenfrei für sie angeboten, wir wollten ja auch kein Geld damit verdienen. Das heißt, wenn sich das etabliert hätte, hätten sie natürlich auch mittelfristig die Kosten gespart für die Positionierung ihrer Anzeigen auf anderen Plattformen.« (Zitat 2.14)

Für das frühe Scheitern des Kieler *WohnPortals* lassen sich Gründe ausmachen, die sowohl auf die externen Umstände der Projektförderung als auch auf die interne Organisation der Plattform zurückzuführen sind. Zunächst war der finanzielle Handlungsspielraum des Projektteams stark eingeschränkt. Die Fördermittel des Bundesinnenministeriums aus dem Projekt »Modellvorhaben der Raumordnung (MORO)« waren ausschließlich der Entwicklung der Plattform gewidmet – ein eigenes Budget für die anschließende Öff-

fentlichkeitsarbeit zur Vermarktung der Plattformen fehlte (Zitat 2.1.9; 2.4.1). Da auch die Stadt Kiel diese Mittel nicht bereitstellen konnte, mangelte es der Plattform von Beginn an Sichtbarkeit auf Suchplattformen wie Google und die Besucherzahlen blieben weit hinter den Erwartungen zurück. Darüber hinaus war die Konzeption und Implementation *WohnPortal* nicht ausreichend mit den zuständigen Verwaltungsstellen der Stadt Kiel verknüpft. Trotz regelmäßigem Austausch in Lenkungsgruppen, gewann der verantwortliche Projektträger, die *KielRegion GmbH*, nicht in ausreichendem Maße die Unterstützung der kommunalen Verwaltungsmitarbeiter:innen, um einen dauerhaften Betrieb der Plattform über den Förderzeitraum hinweg sicherzustellen (Zitat 2.4.2). Insbesondere die Bedarfe der Mitarbeiter:innen aus der Kernverwaltung wurden nicht früh genug in die Konzeption der Plattform einbezogen worden, was eine spätere Adaption und Weiterführung der Plattform nach dem Ende der Förderung erschwerte (Zitat 2.4.3).

Praxisbeispiel 5: Kommunale Immobilienplattform (KIP)

Die *Kommunale Immobilienplattform (KIP)* nimmt eine Sonderstellung innerhalb der öffentlichen Wohnungsplattformen ein, da sie nicht auf urbane, sondern auf ländliche Regionen mit hohem Einwohnerrückgang spezialisiert ist. Auch hier wird die Verteilung von Wohnraum zum Problem – allerdings nicht wegen eines Mangels an Wohnungen, sondern aufgrund eines Überangebots an Wohnraum, der eine Negativspirale aus Abwanderung, Leerstand und Verfall auslösen kann. Die *KIP* versucht den Leerstand von Wohnungen zu bekämpfen, indem sie leerstehende Immobilien digital vermarktet, d.h. digitalisiert und über einen längeren Zeitraum gut sichtbar online anbietet (Zitat 2.1.10). Etablierte Wohnungsplattformen, wie *ImmoScout24*, kommen für diesen Zweck meist nicht infrage, weil ihre Anzeigen nur eine begrenzte Laufzeit haben und im Verhältnis zum Marktwert der Immobilien zu teuer sind. Dagegen verspricht die *KIP* eine kostenlose und langfristige Vermarktung von schwer zu vermittelnden Immobilien in ländlichen Regionen. Sichtbarkeit und Zugänglichkeit im Netz sollen dabei insbesondere durch eine spezielle Suchmaschinenoptimierung erreicht werden, dank der die Wohnungsangebote auf *Google* unter den ersten Suchergebnissen aufgelistet werden.

Grundsätzlich liegt der Fokus der *KIP* eher auf dem Verkauf von Häusern und der Vermietung von Gewerbeflächen – gleichwohl werden bundesweit auch ca. 2900 Wohnungen zur Miete angeboten⁴¹. Entwickelt und betrieben wird die *KIP*-Plattform seit 2012 vom Hanauer Unternehmen *immovativ*, das seine Software primär an Kommunen vertreibt. Inzwischen wird die *KIP* im Auftrag »von rund 500 Kommunen, Kreisen und Wirtschaftsregionen« (*immovativ* o.J.) betrieben und als kostenfreie Transaktionsplattform für private Wohnungseigentümer:innen angeboten. Gegen Zahlung einer Jahresgebühr erhalten die Kommunen einen eigenen Bereich auf der Plattform, den sie als grafisches Interface direkt in ihre kommunalen Websites einbinden können⁴². Teilweise

41 Ergebnis einer Online-Recherche nach freien Mietwohnungen in allen sechzehn Bundesländern (Stand November 2025).

42 Siehe beispielsweise das Kommunales Immobilienportal der Stadt Warnfried auf dem Stadtportal Warnfried.de.

nutzen die Kommunen ihren Plattformbereich auch als Kommunikationskanal zur Bevölkerung, um gezielt Informationen zu sammeln oder veröffentlichen – beispielsweise hat die Stadt Niddereau in ihrer KIP einen »Wohnraummelder« integriert, über den freier Wohnraum für Geflüchtete aus der Ukraine gemeldet und angezeigt werden kann (Immovativ o.J.).

Organisatorische Einbettung und Daten-Governance

Bei der Entwicklung und dem Betrieb von kommunalen Wohnungsplattformen lassen sich tendenziell zwei Organisations- und Kooperationsmuster erkennen: Während einige Kommunen auf ein weitreichendes Outsourcing der Aufgaben setzen und die fertig entwickelte Plattform von externen technischen Dienstleistern »von der Stange« einkaufen, greifen andere Kommunen stärker selbst in die Softwareentwicklung ein und/oder betreiben ihre Plattformen auf eigenen Servern. Wie im Folgenden gezeigt wird, haben die verschiedenen Entwicklungs- und Betriebsmodelle von Wohnungsplattformen maßgeblichen Einfluss auf die soziale Einbettung der Daten und damit auch auf die digitale Gestaltungs- und Anpassungsfähigkeit der kommunalen Akteure:

Ein weitreichendes Outsourcing von Entwicklung und Betrieb der Wohnungsplattformen ist insbesondere bei kleineren Kommunen zu beobachten (Zitat 2.4.10). So handelt es sich beispielsweise bei den untersuchten Wohnungstauschplattformen in Freiburg und Düsseldorf sowie den zahlreichen KIP-Angeboten um vorgefertigte White-Label-Softwareprodukte, die nur geringfügig für die auftraggebenden Kommunen angepasst werden – beispielsweise durch eine eigene URL und eine spezielle grafische Benutzeroberfläche. Die Kontrolle über den Datenverkehr liegt bei diesen Plattform-Komplettpaketen vollständig beim technischen Dienstleister, der im Besitz des proprietären Softwarecodes ist und diesen auf eigenen Servern hostet. Bemerkenswert ist, dass es sich bei den technischen Dienstleistern jeweils selbst um private Plattformunternehmen handelt, die ihre Vermittlungsdienste auch unabhängig von den Kommunen für Wohnungssuchende anbieten. Aus ihrer Sicht stellen die Kommunen somit lediglich ein weiteres Kundensegment dar, das nicht nur zusätzliche Einnahmen verspricht, sondern auch als Multiplikator der eigenen Plattform dient und für zusätzliche Wohnungsinserate und -suchende sorgt. So greifen beispielsweise die Städte Düsseldorf und Freiburg auf die etablierte Wohnungstauschplattform *Tauschwohnung* GmbH (ehemals *swap-me* UG) zurück. Rechtlich betrachtet treten die Städte als Anbieter und Gesamtverantwortliche der Plattformen auf, gleichwohl räumen sie ihrem Vertragspartner ein »übertragbares nicht ausschließliches Nutzungsrecht« an den generierten Daten ein – was explizit auch die Zweitveröffentlichung der Tauschangebote auf der privaten Plattform von *Tauschwohnung* beinhaltet (Freiburger Wohnungstauschbörse 2021). Eine ähnliche Akteurskonstellation ist bei der *Kommunalen Immobilienplattform KIP* zu beobachten. Auch hier treten die Kommunen als Betreiber »ihres« Immobilienportals auf (vgl. immovativ o.J. c), während die technische Verfügungsgewalt exklusiv beim Softwareanbieter *immovativ* verbleibt, der alle über KIPs erstellte Anzeigen ebenfalls auf seiner privaten Wohnungssuchplatt-

form *wunschimmo* anbietet⁴³. Sowohl bei den KIPs als auch bei den kommunalen *Tauschwohnung*-Plattformen entsteht der Eindruck, dass nicht Kommunen eine eigene Plattform erwerben und anbieten, sondern dass sie vielmehr selbst als Nutzer in eine bestehende Plattform integriert werden und diese als Multiplikatoren mitbewerben.

Ein anderes Entwicklungs- und Betriebsmodell ist dagegen bei der SOWON-Wohnungsplattform aus München oder dem Kieler *WohnPortal* zu beobachten. Hier wird die Plattformsoftware speziell nach den inhaltlichen Vorgaben der öffentlichen Auftraggeber neu angefertigt und separat gehostet. Zwar werden auch hier Programmieraufgaben an private Unternehmen ausgelagert, allerdings leiten die Kommunen den gesamten Entwicklungsprozess an und sind als »Product Owner«⁴⁴ teilweise direkt in die Softwareprogrammierung eingebunden. Beispielsweise vergab die Stadt München für die Neuentwicklung der SOWON-Software Programmieraufträge im Wert von knapp 4 Millionen Euro an den Dienstleister *Adesso* sowie an zusätzliche IT-Fachkräfte (vgl. Sozialreferat München 2015: 20). Die Koordination der Softwareentwicklung sowie der anschließende Betrieb der SOWON-Plattform wurde dabei von der Stadt selbst geleistet. Wesentliche Voraussetzung dafür eine umfassende interne IT-Expertise mit dem stadteigenen IT-Dienstleister *IT@M* und eigene technische Infrastrukturen mit dem Rechenzentrum *MiA* (*Münchner IT-Infrastruktur für Applikationen*). Dank dieser umfassenden IT-Kompetenzen kann die Stadt München kleinere Entwicklungsprojekte, wie die Münchner Meldeplattform für Zweckentfremdung, sogar ohne externe Unterstützung selbst programmieren und an die Dateninfrastruktur der Kommunalverwaltung anschließen (vgl. Zech 2020). Allerdings zeigt das Kieler *WohnPortal*, dass eine öffentliche Wohnungsplattform auch mit deutlich weniger Budget und geringem Personalaufwand unter kommunaler Kontrolle entwickelt werden kann. So ist es den Mitarbeiter:innen des öffentlichen Trägers *KielRegion* innerhalb einer Förderperiode von zwei Jahren gelungen, gemeinsam mit einem Softwareentwickler der Fachhochschule Kiel und einer UX-Designerin eine eigene, vollwertige Wohnungsplattform ins Leben zu rufen, die alle wichtigen Funktionen umfasst. Dies war jedoch nur möglich, da der Softwareentwickler bereits in vorhergehenden Projekten mit der Stadt Kiel kooperierte und auf bestehende Back-End-Infrastrukturen aufbauen konnte (Zitat 2.4.4).

Insgesamt zeigt sich bei der Entwicklung und dem Betrieb kommunaler Wohnungsplattformen eine starke bundesweite Fragmentierung im öffentlichen Sektor. Trotz ähnlicher Aufgaben, Problemlagen und Steuerungsziele suchen die Kommune für sich allein nach passenden Softwarelösungen. Sie entwickeln und erwerben Wohnungsplat-

43 Auch Kommunale Wohnungsunternehmen kooperieren mit etablierten Plattformunternehmen für die Erstellung ihrer Websites. Beispielsweise stammt die »Immobilienuche« auf der Website der Hamburger SAGA, Deutschlands größtem öffentlichen Wohnungsunternehmen, von Plattformunternehmen Immomio, das nebenbei einen eigenen Vermittlungsdienst für Immobilien betreibt.

44 Der »Product Owner« ist die Rolle des Auftraggebers in agilen Softwareentwicklungsprozessen nach dem »Scrum«-Verfahren. Die Aufgabe des Product Owner besteht darin, die übergeordneten Ziele der Software in konkrete Anforderungen und Aufgaben für die Programmierer:innen zu übersetzen. Inzwischen hat sich Scrum gegenüber früheren Entwicklungsmethoden durchgesetzt, in denen Auftraggeber und Dienstleister weitgehend getrennt voneinander arbeiten. Sowohl die Wohnungsplattform in München als auch Kiel wurde nach Scrum-Prinzipien entwickelt.

formen, die weitgehend gleich aufgebaut ist, ohne sich diesbezüglich abzustimmen und Synergieeffekte zu erschließen. Maßgeschneiderte Softwarelösungen für den öffentlichen Sektor, wie die Münchner SOWON-Plattform, treffen zwar auf Interesse von anderen Kommunen⁴⁵, führen jedoch – abgesehen von einzelnen Gesprächen – nicht zu einer interkommunalen Kooperation (Zitat 2.3.1). Ursächlich sind hier auch vertragliche Bindung und proprietäre Lizenzen der externen Softwareentwicklungsfirma, die eine Weitergabe der Software bzw. eine Veröffentlichung unter Open-Source-Lizenz verhindern (Zitat 2.3.2).

Die Folge ist, dass die kommunenübergreifende Bündelung von Ressourcen für Wohnungsplattformen bislang fast ausschließlich durch private White-Label-Plattformunternehmen, wie *immovativ* und *Tauschwohnung*, erfolgt. Sie stoßen mit ihren Standard-Plattformen auf eine wachsende Nachfrage bei Städten und Landkreisen und können dadurch steigende Skaleneffekte erzielen – d.h. Nutzer:innenzahlen ihrer Plattformen nehmen zu, während ihre Fixkosten weitgehend konstant bleiben. Dass auch der öffentliche Sektor eine solche Zentralisierung von Softwareentwicklung und -betrieb leisten könnte, zeigt das oben beschriebene Beispiel der Registrierplattform des Landes Nordrhein-Westfalen, die städteübergreifend zur Bekämpfung von Zweckentfremdung eingesetzt wird (Bauportal NRW 2023). Die Registerplattform wird zentral vom *Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung* des Landes Nordrhein-Westfalen bereitgestellt und kommt in mehreren Städten, wie Aachen, Bonn, Dortmund, Düsseldorf, Köln oder Münster, zu Anwendung. Der Vorteil dieser zentralen Koordination von Softwareentwicklung auf Landesebene liegt auf der Hand: Einerseits wird verhindert, dass jede Stadt einzelne automatisierte IT-Verfahren zur Registrierung von Ferienwohnungen entwickeln und es zu unnötigen Parallelentwicklungen und Ressourcenverschwendung kommt. Andererseits wird sichergestellt, dass »schwächere« Kommunen mit wenig Digitalexpertise und angespannten Haushalten nicht mit eigenen Entwicklungsprojekten überfordert werden oder durch Outsourcing von Verwaltungsaufgaben in Abhängigkeit von Privatunternehmen geraten.

Öffentliche Plattformen als politisches Steuerungsinstrument

Die Analyse zeigt, dass Kommunalbehörden Wohnungsplattformen nicht nur als zusätzlichen Marketing-Kanal oder Instrument der Verwaltungsdigitalisierung betrachten, sondern auch als Steuerungsinstrument für eine sozial gerechte Wohnraumvergabe. Dabei greifen die Kommunen in unterschiedlichem Maße auf technische und organisationale Daten-Governance-Mechanismen zurück, um eine gemeinwohlorientierte Lenkung von Informationsflüssen im Wohnungsmarkt zu erreichen:

Eine basale Form der datenbasierten Steuerung stellt die Kombination von Wohnungsvermittlung und Informationsbereitstellung dar, wie sie bei Plattformen wie *inberlinwohnen* oder dem *Kieler WohnPortal* zu beobachten ist. Diese Plattformen sollen

45 Im Rahmen des Deutschen Städtetags bekundeten einige Städte Interesse an SOWON, sodass die Stadt München vorschlug, sich mit dem Thema in einer Sitzung des Fachkreises Wohnungswesen des Deutschen Städtetages zu befassen (Sozialreferat München 2017: 11f.). Abgesehen von vereinzelten Gesprächen kam es diesbezüglich jedoch zu keiner Kooperation (Zitat 2.3.1).

als niedrigschwellige, datenschutzkonforme Zugänge zum Wohnungsmarkt dienen, die Teile des vorhandenen Wohnungsangebots abbilden, die Markttransparenz verbessern und die Transaktionskosten für die Suche nach niedrigpreisigen Wohnungen senken. Gleichzeitig stellen sie zusätzliche Informationen bereit, die speziell benachteiligten Gruppen, wie Bürgergeld-Empfänger:innen oder Geflüchteten, die Suche nach einer passenden Wohnung erleichtern sollen. Diese Informationen reichen von allgemeinen Hinweisen zu Bewerbungstipps und Energiesparempfehlungen bis zu konkreten Details bzgl. Ansprechpartner:innen, Wohnungsbezugsscheinen und lokalen Versorgungsangeboten (Zitat 2.5.4).

Einen Schritt weiter gehen öffentliche Plattformen zum Wohnungstausch oder zur Verteilung von gefördertem Wohnraum. Sie reagieren damit auf die Unterversorgung mit bezahlbarem Wohnraum, indem sie alternative, nicht-marktliche Verteilungsmechanismen für Wohnraum etablieren. So dienen öffentliche Tauschplattformen beispielsweise als Verteilungsinstrument von Wohnraum, bei dem nicht der Preis bzw. das Gewinninteresse der Vermieter:in im Vordergrund steht, sondern das Bedürfnis der Bewohner:innen nach einer passgenauen Wohnung – im Idealfall findet ein Matching zwischen zwei oder mehr Tauschpartner:innen statt, ohne dass es zu einer Erhöhung des Mietpreises kommt. Am deutlichsten ausgeprägt ist die nicht-marktliche Verteilung von Wohnraum jedoch bei der Münchner Wohnungsplattform SOWON zu beobachten. Die Plattform dient als digitale Infrastruktur für eine gesteuerte Wohnungsvergabe auf Basis alternativer Verteilungsmechanismen, bei denen nicht das individuelle Einkommen, sondern die soziale Dringlichkeit bzw. Bedürftigkeit im Fokus steht. Zu diesem Zweck macht sich SOWON zahlreiche digitalen Steuerungspotenziale der Plattformtechnologie zu Nutze: So werden die Wohnungssuchenden mithilfe technischer Daten-Governance-Mechanismen dazu aufgefordert, umfassende Daten über ihre persönlichen Merkmale und Lebensumstände einzugeben, mit denen nicht nur der individuelle Dringlichkeits-Score berechnet wird, sondern auch die persönlichen Bedürfnisse der Wohnungssuchenden in die automatisierte Vergabeentscheidung einbezogen werden können.

Die Münchner Plattform SOWON zeigt beispielhaft, wie durch eine systematische Daten-Governance die Steuerbarkeit komplexer Verwaltungsprozesse erhöht und effizienter auf politische Ziele ausgerichtet werden kann: Mit der Automatisierung der Wohnungsvergabe werden manuelle Bearbeitungsverfahren zurückgedrängt und es kommt zu einer Einschränkung der individuellen Handlungsspielräume der Mitarbeiter:innen. Dies führt bestenfalls zu Effizienzsteigerungen und Arbeitsentlastungen in der öffentlichen Verwaltung sowie zu mehr Transparenz und Selbstbestimmung für die Wohnungssuchenden, kann sich aber auch negativ auswirken, bspw. wenn die Möglichkeit für Abwägungsentscheidung bei atypischen Härtefällen wegfällt. Letztlich kann die Automatisierung als eine digitale Formalisierung von Gerechtigkeits- und Fairnessvorstellungen verstanden werden, bei der Normen in eine strenge algorithmische Form überführt und direkt in die Architektur der Plattform einprogrammiert werden. Die Steuerbarkeit dieser Architektur beruht auf dem Umstand, dass die Programmierung variabel ist und flexibel auf andere Gerechtigkeitsnormen und Zielvorgaben angepasst werden kann. So berichtet ein Mitarbeiter der Münchner Stadtverwaltung im Interview, dass die SOWON-Plattformsoftware auch auf andere Verteilungskriterien hin konfiguriert werden könnte:

Theoretisch würde ich sagen, ja die Technologie ist da. Es gibt ja sicherlich von Gemeinde zu Gemeinde von Stadt zu Stadt Unterschiede, wie die jetzt z.B. das Punktesystem bewerten, aber da würde ich sagen, ist unser Online-Antrag so flexibel, dass man da eigentlich alles abbilden kann, man muss es im Hintergrund entsprechend konfigurieren, aber dieser Konfigurator ist so flexibel, ich glaube da kann man alle möglichen Varianten abdecken.« (Zitat 2.5.5)

Tatsächlich haben bundesweit zahlreiche Städte, Landkreise und Gemeinden eigene Punktesysteme zur gesteuerten Vergabe von öffentlichen und öffentlich geförderten Wohnungen entwickelt, um spezielle lokale Herausforderungen zu adressieren⁴⁶. Die Stadt Potsdam strebt mit ihrem Verteilsystem *ProPotsdam* beispielsweise mehr soziale Diversität im Quartiersmanagement und eine Reduktion des Pendelverkehrs an (vgl. Potsdam 2022). Die bayrische Gemeinde Vaterstetten dagegen verbindet die Wohnungsvergabe an die kommunale Personalpolitik und bevorzugt Erzieher:innen von Kindertagesstätten sowie aktive Mitglieder der Feuerwehr (vgl. Langer 2022). Abgesehen von München laufen diese Vergabeverfahren jedoch alle noch weitgehend analog ab. Die Stadt Potsdam veröffentlicht freie öffentliche Wohnungen zwar in der *ProPotsdam-App* und auf der Website des kommunalen Wohnungsunternehmens, bearbeitet die Bewerbungen jedoch nach wie vor manuell.

Ähnlich wie in München wird auch in Berlin die Verteilung der 20.000 pro Jahr neu vermieteten Wohnungen in öffentlichem Eigentum zunehmend digitalisiert: Zwei der sechs öffentlichen Berliner Wohnungsunternehmen greifen inzwischen auf spezielle Fachsoftware von IT-Unternehmen, wie *Wohnungshelden* und *PROMOS consult*, zurück, um Mieter:innen für ihre Wohnungen auszuwählen (Abgeordnetenhaus Berlin 2022b: 5ff.). Auch hier werden zu Beginn des Bewerbungsprozesses weitreichende personenbezogene Daten der Bewerber:innen abgefragt, wie Kontaktdaten, Haushaltszusammensetzung, Einkommen, WBS-Berechtigung, Alter, Nationalität, Aufenthaltsstatus, Bonität und beabsichtigte Tierhaltung (ebd.: 7). Die Softwares prüfen auf dieser Datenbasis automatisch, ob die Bewerber:innen die notwendigen Voraussetzungen erfüllen, wie beispielsweise WBS-Bezugsschein und eine passende Haushaltsgröße. Anschließend wird mittels eines »automatisierten Zufallsverfahren[s]« über die Auswahl der Bewerber:innen entschieden (ebd.: 6). Der Fokus der öffentlichen Wohnraumverteilung liegt dabei nicht auf der sozialen Dringlichkeit, sondern auf dem Prinzip der »Chancengleichheit«, bei dem die Wohnungen »diskriminierungsfrei« und unabhängig von ethnischer Herkunft, Religion, Geschlecht, Alter oder Berufsgruppe vergeben werden sollen (ebd.: 5ff.). Damit basiert das automatisierte Zufallsverfahren in Berlin auf völlig anderen Gerechtigkeitsvorstellungen, als die oben genannten Verfahren mit punktebasierter Wohnungsvergabe nach sozialer Dringlichkeit, was die große Variabilität datenbasierter Steuerung in der kommunalen Wohnungspolitik unterstreicht.

46 Zudem setzen zahlreiche Städte in Österreich auf ein Punktesystem zur Vergabe öffentlicher Wohnungen, wie beispielsweise die Stadt Innsbruck, Salzburg, Bregenz, Voralberg oder St. Johann in Tirol. In Innsbruck werden seit 2015 u.a. die Dringlichkeit und die Wartezeit als Vergabekriterium herangezogen werden. In der Stadt Salzburg werden auch ehrenamtliche Tätigkeit sowie das Besuchen von Deutschkursen bei Geflüchteten als Punkte angerechnet.

7.4 Struktureffekte der Plattformisierung des Wohnungssektors

Strukturell lässt sich eine schleichende Plattformisierung des deutschen Wohnungsmarkts feststellen, bei der der Anteil der plattformvermittelten Wohnungen stetig ansteigt. So haben sich Online-Plattformen über den Zeitraum der letzten 25 Jahren als die größten und wichtigsten Vermarktungskanäle im Mietwohnungsmarkt etabliert, während klassische Vertriebsmethoden, wie Kataloge oder Zeitungen, immer weiter an Relevanz verloren haben. Gleichwohl hat bislang keine vollständige Plattformisierung des regulären Mietwohnungsmarktes in Deutschland stattgefunden hat. Gerade in urbanen Ballungsgebieten werden viele freie Wohnungen nach wie vor in analoger Form über informelle Beziehungen, Maklerbüros oder Wartelisten vergeben. Ursächlich ist dafür die ökonomische Struktur dieser ›Vermietermärkte‹, in denen die Nachfrage nach unbefristetem, unmöbliertem Mietwohnraum das Angebot bei Weitem übersteigt und eine Online-Vermarktung aus Sicht vieler Vermieter:innen gar nicht nötig erscheint, da Nachmieter:innen auf anderen Wegen gefunden werden.

Sozioökonomische Topografie

Der deutsche Markt für Wohnungsplattformen ist geprägt von wenigen großen privaten Anbietern mit starken Konzentrationstendenzen und einer sehr geringen Volatilität. Dieselben Plattformunternehmen, die Ende der 1990er Jahre erstmals Wohnungen digital vermittelten, sind auch noch heute die Marktführer in ihrem Feld und konnten ihre marktbeherrschende Stellung dank steigender Userzahlen stetig ausbauen. Im regulären Mietwohnungsmarkt für unbefristete und unmöblierte Wohnungen konnte sich das deutsche Plattformunternehmen *ImmoScout24* als Gatekeeper etablieren und ein marktübergreifendes Plattform-Ökosystem aufbauen, das auch in benachbarte Märkte hineinreicht. Ebenso ist *Airbnb* der erste und absolut größte Plattformanbieter im Markt für kurzfristige Wohnungsmieten. Lediglich im vergleichsweise jungen Markt für mittelfristige Wohnungsmieten ist noch ein funktionierender Wettbewerb zwischen vier Anbietern – *Wunderflats*, *Spotahome*, *housing anywhere* oder *Homelike* – zu beobachten, die alle ähnlich viele Inserate aufweisen. Öffentliche Wohnungsplattformen spielen für den Gesamtmarkt dagegen keine signifikante Rolle. Lediglich in einzelnen Marktsegmenten und abgegrenzten Stadtgebieten, wie bei Tauschwohnungen oder öffentlich geförderten Wohnungen in München und Berlin, können kommunale Wohnungsplattformen eine gewisse ökonomische Steuerungskraft entfalten.

Für die hohe ökonomische Konzentration im plattformbasierten Markt für kurz- und langfristige Wohnungsmieten lassen sich jeweils ähnliche Faktoren ausmachen: Einerseits weisen digitale Wohnungsmärkte stark ausgeprägte indirekte Netzwerkeffekte auf, d.h. räumliche und zeitliche Marktbarrieren verlieren an Bedeutung (vgl. Moring et al. 2018: 117; Busch et al. 2018: 66). Da sich Wohnungssuchende und Wohnungsanbieter vorrangig dort treffen (können), wo sie die meisten Vertreter:innen der anderen Markseite erwarten, neigen digitale Wohnungsmärkte dazu zu »kippen« und natürliche Monopole herauszubilden. Diese Marktstruktur hat zweitens zahlreiche Investoren dazu angeregt, die jungen Plattformunternehmen mit hohen Summen an Risikokapital auszustatten. Sie werden von der Hoffnung angetrieben, dass ihre Plattform besonders

schnell skaliert und konkurrierende Unternehmen aufkaufen kann, um sich langfristig als digitaler Gatekeeper zu etablieren. Für die Investoren von *Airbnb* und *ImmoScout24* ist diese Wette aufgegangen. Beide Plattformen stellen in ihrem jeweiligen Marktsegment eine essenzielle Infrastruktur dar, von der zahlreiche Akteure auf der Angebots- und Nachfrageseite abhängig geworden sind. In dieser Marktpositionen können beide Plattformunternehmen mittels Nutzungsgebühren und Werbeeinnahmen wachsende Umsatzanteile aus dem Vermietungsgeschäft abschöpfen, ihren Marktwert steigern und hohe Dividenden an ihre Anteilseigner ausschütten.

Die hohe Konzentration im digitalen Wohnungsmarkt macht es neuen Plattformanbietern schwer, eine kritische Masse von Nutzer:innen zu erreichen. Insbesondere kleinere Plattformen – zu denen auch kommunale Wohnungsplattformen in öffentlicher Hand zählen – haben es schwer, in direkter Konkurrenz zu den Marktführern *ImmoScout24* und *Immowelt/Immonet* zu bestehen. Ein Mitarbeiter des inzwischen eingestellten Kieler *WohnPortals* stellt dazu fest:

»man hat natürlich mit sehr etablierten Plattformen zu tun, die halt einfach schon allen bekannt sind und die in allen Suchmaschinen natürlich sofort oben kommen, wenn man Wohnung plus Ort irgendwie googelt usw. usf. Da ist man halt mit so einem regionalen Portal einfach schlecht situiert, sage ich jetzt mal, von Beginn an, was die Präsenz angeht.« (Zitat 2.2.8)

Wichtigste Herausforderung für öffentliche Wohnungsplattformen sei dabei die Sichtbarkeit im Netz – insbesondere die Platzierung in der Suchrangliste in der Suchplattform *GoogleSearch*, die in Deutschland einen Marktanteil von schätzungsweise 90 Prozent hat. Diese zentrale Bedeutung von Google für den digitalen Wohnungsmarkt wird auch vom privaten Betreiber der *Kommunalen Immobilienplattform* hervorgehoben:

»wir wissen, dass in der Immobilienwirtschaft die Suchen zu 90 Prozent über Google gehen, weit über 90 Prozent. Also es ist nicht mehr so, wie man denkt, *www.immoscout.de*, *immowelt.de*, sondern es gibt nur »Wohnung mieten in ...«, »Haus kaufen in ...«, also Ortsname, und dann kommt es drauf an, was in Google passiert, ob Sie mit Ihrer Immobilie, mit Ihrem Portfolio sichtbar sind oder nicht« (Zitat 2.2.9)

Die Aussagen legen die These nahe, dass Google als übergeordnete »Meta-Plattform« (Nachtwey/Staab 2020: 291) im digitalen Wohnungsmarkt agiert und von dieser Position aus das Wettbewerbsverhältnis zwischen den Wohnungsplattformen erheblich beeinflusst. Tatsächlich lässt sich ein digitaler Werbewettlauf beobachten, bei dem sich finanzstarke Wohnungsplattformen die Selektionsmacht von Google zu Nutze machen, indem sie Werbeanzeigen schalten oder aufwendige Suchmaschinenoptimierung betreiben, um in der Suchrangliste möglichst häufig und weit oben angezeigt zu werden. *ImmoScout24* gab im Jahr 2022 beispielsweise 41,7 Millionen Euro für Online-Werbung aus – fast doppelt so viel, wie die gesamten IT-Ausgaben der Plattform (vgl. Scout24 2022: 125). Im Feld der Kurzfrist-Wohnungsplattformen ist die Abhängigkeit von Google noch deutlich stärker ausgeprägt. *Airbnb* investiert inzwischen pro Jahr 1,2 Milliarden US-Dol-

lar in Werbung (vgl. Airbnb 2023: 58), wovon ein Großteil in Google-Werbeanzeigen investiert wird:

»Ein entscheidender Faktor, um Gastgeber und Gäste auf unsere Plattform zu locken, ist, wie prominent die Angebote bei Suchanfragen zu wichtigen Suchbegriffen angezeigt werden. Der Erfolg von Home-Sharing und unserer Marke hat zu einem Anstieg der Kosten für relevante Schlüsselwörter geführt, da unsere Wettbewerber auf unsere Schlüsselwörter, einschließlich unseres Markennamens, bieten [...] möglicherweise müssen wir in Zukunft unsere Ausgaben für Performance Marketing erhöhen, auch als Reaktion auf die erhöhten Ausgaben unserer Wettbewerber für Performance Marketing, und unser Geschäft, unsere Betriebsergebnisse und unsere Finanzlage könnten erheblich beeinträchtigt werden.« (ebd.: 31, e. Ü.)

Airbnb beschreibt Google-Werbung hier als eine Art Gefangenendilemma, bei der sich die Wohnungsplattformen gegenseitig mit ihren Werbebudgets überbieten und damit ein für sie suboptimales Ergebnis erzeugen – sie müssen immer größere Teile ihres Gewinns für Marketingzwecke ausgeben, um die gleiche Sichtbarkeit aufrecht zu halten und riskieren dabei, dass ihre Finanzlage »erheblich beeinträchtigt« (ebd., e. Ü.) wird. Der große Profiteur dieses digitalen Werbewettlaufs ist der *Google* Mutterkonzern *Alphabet*, der aufgrund seiner Gatekeeper-Position im Markt für Suchplattformen wachsende Werte aus dem Wohnungsmarkt abschöpfen kann – eine Art digitaler Klientelismus. Dies liegt den Schluss nahe, dass es sich um ein leistungsloses Einkommen handelt, sogenannte ökonomische Renten, da Google lediglich die Reihenfolge seiner Suchergebnisse verändert.

Öffentliche Wohnungsplattformen jenseits der Konkurrenz

Die kommunalen Anbieter von Wohnungsplattformen partizipieren nicht am digitalen Werbungswettlauf und überlassen *ImmoScout24* und anderen privaten Plattformanbietern das Feld der digitalen Wohnungsvermarktung. Das gescheiterte Kieler *WohnPortal* bleibt bis heute die einzige öffentliche Wohnungsplattform, die auch privaten Vermieter:innen als Vermittlungskanal offenstand und damit in direkter Konkurrenz zu *ImmoScout24* stand. Die Gründe für diese Zurückhaltung öffentlicher Akteure sind vielfältig:

Insgesamt fehlt im öffentlichen Sektor – mit wenigen Ausnahmen – der politische Wille und das Problembewusstsein, die institutionellen Spannungen der privatwirtschaftlich dominierten Plattformisierung mit der etablierten Ordnung der öffentlichen Wohnraumversorgung zu erkennen. Zudem deutet vieles darauf hin, dass kommunale Wohnungsunternehmen zumindest teilweise abhängig von privaten Wohnungsplattformen mit hoher Reichweite und hervorgehobener Suchplattform-Präsenz geworden sind – nur so ist zu erklären, weshalb viele Kommunalunternehmen teure Wohnungsanzeigen auf privaten Wohnungsplattformen schalten⁴⁷ und nur einen Bruchteil ihrer neu vermieteten Wohnungen über die unternehmenseigenen Websites inserieren.

47 Siehe Kapitel 7.3 »Kooperation mit Langfrist-Wohnungsplattformen«.

Darüber hinaus lassen sich aber auch verschiedene strukturelle Ursachen im Markt für Langfrist-Wohnungsplattformen ausmachen, die das geringe Engagement kommunaler Akteure erklären: Erstens erscheine ein öffentlicher Plattformaufbau angesichts der ökonomischen Übermacht von *ImmoScout24* und *Immowelt/Immonet* grundsätzlich wenig erfolgversprechend, wie der Projektleiter der Kieler Plattform im Interview feststellte:

»Wenn man jetzt eine Marktanalyse gemacht hätte, wäre man auch schnell darauf gekommen, der Markt ist gesättigt. Hat man halt so in der Form nicht gemacht«.

Zweitens verfügen kommunale Wohnungsverwaltungen und -unternehmen nicht annähernd über vergleichbare Werbebudgets wie privatwirtschaftliche Wohnungsplattformen. Im Fall des Kieler *WohnPortals* war die fehlende Sichtbarkeit im Netz der Hauptgrund dafür, dass die Plattform nach nur zwei Jahren wieder eingestellt wurde (Zitat 2.2.8). Aber auch große öffentliche Wohnungsplattformen, wie *inberlinwohnen*, haben angesichts des digitalen Werbungswettlaufs die Hoffnung aufgegeben, eine ernsthafte Konkurrenz zu *ImmoScout24* und Co. aufbauen zu können:

»Nö, also wir haben da tatsächlich eigentlich gar nicht den Anspruch auch da irgendwie Konkurrenz zu sein [...] es ist jetzt überhaupt nicht zu vergleichen, auch nicht vom Marketingaufwand her, was Immoscout ... da sind ja hohe Werte dahinter, um Anzeigen zu schalten etc. Den Anspruch haben wir gar nicht und wollen das eben auch nicht auf andere Unternehmen ausweiten. Unser Bundesverband hatte mal diesen Plan. Der ist jetzt allerdings, glaube ich, auch schon vor zwei, drei Jahren beerdigt worden« (Zitat 2.2.7)

Drittens haben die kommunalen Wohnungsunternehmen selbst keinen ökonomischen Anreiz einen eigenen digitalen Vertriebskanal aufzubauen und strategisch zu entwickeln. Gerade in den Großstädten bestehe angesichts der hohen Nachfrage nach öffentlichen Wohnungen kein Vermittlungsproblem, sodass die öffentlichen Unternehmen nicht auf private Wohnungsplattformen angewiesen seien (ebd.). Noch vor wenigen Jahren konstatiert der Branchenverband der Wohnungswirtschaft GdW, in dem auch viele öffentliche Wohnungsunternehmen organisiert sind, er verspüre

»derzeit noch keinen Druck vonseiten des Marktes oder branchenfremder Wettbewerber, der eine Beschleunigung des [internen Digitalisierungs-]Prozesses notwendig machen würde« (GdW 2018).

Die untersuchten sieben Langfrist-Wohnungsplattformen in öffentlicher Hand sind allesamt in Randbereiche des Wohnungsmarkts jenseits der privatwirtschaftlichen Konkurrenz verortet. Kommunale Langzeit-Wohnungsplattformen adressieren folglich überwiegend digitale Versorgungslücken, wie die Vermittlung von Sozialwohnungen, Wohnungstausch und Leerstandsbekämpfung. Zu diesem Zweck adaptieren Städte und Kommunen die Plattformtechnologie und entwickeln sie zu einem wohnungspolitischen Instrument weiter, das sich durch eine überwiegend nicht-marktliche

Koordination von Wohnraum auszeichnet und nicht die Extraktion von ökonomischen Renten, sondern eine faire Verteilung von Wohnraum zum Ziel hat.

Häufig flankieren öffentliche Wohnungsverwaltungen ihre Plattforminitiativen dabei mit politischen Regulierungen und Maßnahmen, welche die digitale Steuerungskraft der Plattformen verstärken. So versucht beispielsweise die Münchner Stadtverwaltung, die Zahl der über die öffentliche SOWON-Plattform vermittelten Wohnungen im Rahmen eines »Belegrechtsankaufprogramm« zu vergrößern – die Stadt bezahlt private Vermieter:innen, um im Gegenzug die Belegung der Wohnungen nach eigenen Maßstäben zu bestimmen. Zudem fordern zahlreiche Akteure, ein »Recht auf Wohnungstausch« nach österreichischem Vorbild einzuführen, das die Bedeutung von Wohnungstauschplattformen als wohnungspolitischem Instrument erheblich ausweiten würde. Unter anderem vonseiten der Justizminister:innen der Länder, dem deutschen Mieterbund und linken Bundestagsparteien wird vorgeschlagen, dass zwei Mietparteien unter Beibehaltung ihrer Vertragskonditionen ihre Wohnung auch gegen den Willen der Vermieter:innen tauschen können, sodass der »Mismatch am Wohnungsmarkt« (Sagner/Voigtländer 2023) verringert und eine dynamischere Wohnraumverteilung unter Berücksichtigung der wechselnden Lebenslagen der Haushalte möglich wird.⁴⁸

Finanzialisierung von Wohnraum durch private Wohnungsplattformen

Gleichwohl tritt immer deutlicher zu Tage, dass die gemeinwohlorientierten Ziele der öffentlichen Wohnungspolitik in einen Steuerungskonflikt mit den Strategien und Geschäftsmodellen privater Wohnungsplattformen geraten. Während öffentliche Akteure qua Verfassungsauftrag eine bedürfnisorientierte Versorgung mit bezahlbarem Wohnraum für alle anstreben, verfolgen private Wohnungsplattformen eine Steuerungslogik der Finanzialisierung von Wohnraum, die auf die Erhöhung der Renditen von Vermieter:innen und Plattformunternehmen abzielt. Als Folge davon lassen sich vier unterschiedliche negative Effekte privater Plattformisierung identifizieren, die eine Verknappung von bezahlbarem Wohnraum und einen beschleunigten Mietanstieg zur Folge haben können – erstens die Diskriminierung von Geringverdienenden, zweitens die Assetization⁴⁹ von Wohnraum, drittens eine algorithmische Maximierung von Mieteinnahmen und viertens die Umwandlung von regulärem Wohnraum in kurz- und mittelfristig vermietete, möblierte (Ferien-)Apartments.

a) Diskriminierung von Haushalten mit geringen Einkommen: Wie in Kapitel 7.2 bereits ausgeführt hat der Marktführer der Langfrist-Wohnungsplattform *ImmoScout24* hat mit ihrem

48 Siehe 93. Konferenz der Justizministerinnen und Justizminister, TOP I.11 (Justiz NRW 2022). Konkret sollen ältere Menschen mit größeren Wohnungen durch die Beibehaltung der Miethöhe beim Wohnungstausch einen Anreiz erhalten, ihre Wohnung für junge Familien freizugeben. Entgegen der aktuellen Situation, in der sich der Umzug in eine kleinere Wohnung aufgrund inzwischen gestiegener Mietniveaus häufig nicht lohnt, können beim Recht auf Wohnungstausch tatsächlich Kosteneinsparungen durch eine Verkleinerung der Wohnfläche erzielt werden.

49 Der Begriff »Assetization« bezeichnet einen Prozess, durch den illiquide und oft teure Vermögenswerte dem Markt zugeführt werden und in liquide Mittel transformiert werden, um deren monetären Wert freizusetzen.

MieterPlus-Abo eine Quasi-Bezahlschranke für Wohnungssuchende eingeführt und die Abo-Preise deutlich angehoben. So wurde der minimale Zahlungsbetrag für ein Abo zuletzt um ein Drittel erhöht, während die Zahl der Abo-Kund:innen gleichzeitig mehr als verdoppelte. Dies legt den Schluss nahe, dass ImmoScout24 seine marktbeherrschende Stellung ausnutzt, um ökonomische Renten aus dem Wohnungsmarkt abzuschöpfen. Die Leidtragenden sind insbesondere Geringverdienende und Haushalte mit geringen Einkommen, für die das MieterPlus-Abo in Höhe von mind. 90 Euro eine finanzielle Belastung darstellt. Wer sich das Abo nicht leisten kann, wird bei der Wohnungssuche aktiv ausgegrenzt und benachteiligt – beispielsweise können die Vermieter:innen nicht kontaktiert werden, Inserate können erst nach 72 Stunden angesehen werden oder man wird in der Bewerbungsliste der Vermieter:innen nach unten verschoben⁵⁰. Diese technischen Daten-Governance-Mechanismen kommen einer sozialen Ausgrenzung finanziell schlechter gestellter Haushalte gleich und verstärken die soziale Ungleichheit am Wohnungsmarkt.

b) Assetization von Wohnraum: Langfrist-Wohnungsplattformen fungieren als Vermarktungsapparate, die die Transaktionskosten für den Handel mit Wohnraum radikal reduzieren und so lokale Wohneinheiten einem globalen Markt zuführen. Sie verbinden weltweit Immobilieneigentümer mit potenziellen Käufer:innen und ermöglichen auf diese Weise auch Investitionen über weite geografische Distanzen hinweg. Durch diese verbesserten Absatzchancen können Wohnungen vermehrt als Vermögensanlage bzw. Assets oder Spekulationsobjekte genutzt werden, bei denen nicht mehr das Wohnen, sondern die Wertsteigerung und der gewinnbringende Wiederverkauf im Vordergrund stehen. Als Vorbild dienen dabei US-amerikanische Immobilienplattformen, wie der Marktführer *Zillow*, der als »algorithmically driven home flipper« (Hupalo 2021) gilt, oder das Unternehmen *Roofstock*, dessen Ziel ein Online-Marktplatz ist, »where investing in real estate is as easy as investing in stocks« (Roofstock 2023). Zwar bietet *ImmoScout24* aktuell noch keine direkten Kaufoptionen an, was u.a. mit den aufwendigen verwaltungsrechtlichen Akten eines Eigentümerwechsels von Immobilien zusammenhängt (Grundbucheintrag, notarielle Beurkundung des Kaufvertrags, Grunderwerbsteuer etc.). Expert:innen zufolge könnten Wohnungsplattformen jedoch zahlreiche dieser Arbeitsschritte automatisieren. So erwarten Moring et al. (2018: 118) beispielsweise, dass Plattformen wie *ImmoScout24* zukünftig selbst als Makler agiert und den Vertragsabschluss und Zahlungsverkehr abwickelt⁵¹ – so wie es bei Wohnungsplattformen für Kurz- und Mittelfrist-Mieten bereits etabliert ist.

50 Sozialwohnungen sind nach Angaben von ImmoScout24 von dieser Regelung ausgenommen. Der Effekt dürfte jedoch begrenzt sein, da die Zahl der auf ImmoScout24 vermittelten Sozialwohnungen vergleichsweise gering ist und viele Geringverdienende trotz niedrigem Einkommen kein Anspruch auf einen Wohnberechtigungsschein haben.

51 Auch wenn die persönliche Betreuung durch einen Makler aus Sicht der Eigentümer:innen heute noch vorteilhaft erscheint, sei es »nur eine Frage von wenigen Jahren, wann die Algorithmen aufgrund des schier unerschöpflichen Datenflusses die Leistungsfähigkeit einer physischen Person übertreffen werden« (Moring/Inholte 2022: 48).

c) Maximierung von Mieteinnahmen: Etablierte Langfrist-Wohnungsplattformen sind nicht nur neutrale Vermittler von Wohnungen, sondern nehmen selbst zunehmend Einfluss auf die Preisgestaltung und damit auch auf die Miethöhe. So bieten *ImmoScout24*, *Immonet/Immowelt* ihren Vermieter:innen einen kostenlosen Dienst an, der Immobilie automatisch einen Wert zuweist und die höchstmögliche Miete bzw. zukünftige Mietsteigerungen berechnet, die ein Wohnungseigentümer jetzt und in Zukunft von ihren Mieter:innen verlangen können (siehe *Anhang 1.2*). Dieser von *ImmoScout24* (2023d) als »target rent« bezeichnete Algorithmus kalkuliert das »Mietpotenzial« bzw. die »Umsatzrendite« (Moring/Inholte 2022: 108) einer Wohnung auf Basis zahlreicher Informationen, wie Größe, Ausstattung, Adresse, Nachfragesituation, örtlicher Mietpreisentwicklung und -regulierung oder der regionalen Soziodemografie. Es kann davon ausgegangen werden, dass diese automatische Empfehlung zur maximalen Mietpreissetzung zahlreiche Vermieter:innen beeinflusst und so der Mietenanstieg insgesamt beschleunigt wird. Hinzu kommt, dass *ImmoScout24* den Vermieter:innen Vergleichsangebote zur Orientierung anzeigt (siehe *Anhang 1.3*), die tendenziell überbewertet sind. So gaben mehrere Interviewten zu Protokoll, dass die oberen Ausreißer des Wohnungsmarktes auf *ImmoScout24* überrepräsentiert sind (Zitat 2.2.10; 2.2.11), d.h. jene Inserate, die aufgrund ihres hohen Preises ein Vermarktungsproblem haben und daher auf große Sichtbarkeit angewiesen sind, sind hier überdurchschnittlich häufig aufgelistet. Indem die Mietpreis-Empfehlungen von Wohnungsplattformen diese überteuerten Angebote einbeziehen und günstige Angebote ausschließen, die eher über kleine bzw. kostenlose Plattformen vermittelt werden, reproduzieren sie eine verzerrte Sicht auf den Mietwohnungsmarkt und setzen ein überdurchschnittliches Mietenniveau als Standard.

d) Entzug von regulärem Wohnraum: In *Kapitel 7.2* wurde bereits dargelegt, dass die Vermietung von Wohnraum als möblierte (Ferien-)Wohnung auf Zeit scheint vielerorts die lukrativste Variante der Wohnraumnutzung zu sein, die mitunter mehr als das Doppelte des üblichen langfristigen Mietertrags generieren kann (vgl. Mindel 2019; Wachsmuth/Weisler 2018: 1152). Tatsächlich ist in den letzten Jahren eine deutliche Zunahme der Kurzzeitvermietungen in Deutschland zu beobachten (vgl. Brezina et al. 2023: 343). Wohnungsplattformen zur kurzfristigen Miete, wie *Airbnb* und *Booking*, aber auch Plattformen zur mittelfristigen Wohnungsmiete, wie *Wunderflats*, *Spotahome*, *housing anywhere* oder *Homelike*, stellen dabei die zentrale Vertriebsinfrastruktur dar, die Nachfrage nach Ferienwohnungen bündeln und die Umwandlung von regulärem Wohnraum in möblierte, befristete und teure Apartments oder Co-Living-Unterkünfte in großem Maßstab ermöglichen. Gerade in Kombination mit weiteren digitalen Proptech-Diensten, die den Vermietungsprozess entpersonalisieren und automatisieren, wie beispielsweise smarte Türschlösser oder KI-basierte Überwachungssysteme, wird die gezielte kurz- und mittelfristige Vermietung möblierter Wohnungen an häufig wechselnde Mieter:innen technologisch erleichtert (vgl. Fields/Rogers 2021: 77).

Datenkonflikte erschweren Regulierung

Diese plattformbasierte Finanzialisierung des Mietwohnungsbestandes stellt in mehrfacher Hinsicht eine Herausforderung für die kommunale Daseinsvorsorge dar. Sie erschwert eine inklusive Stadtentwicklung sowie eine ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit bezahlbarem Wohnraum. Mehrere größere Städte sind inzwischen dagegen aktiv geworden und haben Zweckentfremdungsverbote erlassen, um die Auswirkungen von Kurzfrist-Wohnungsplattformen einzudämmen – die negativen Effekte von Plattformen für lang- und mittelfristige Wohnungsmieten werden dagegen bislang kaum thematisiert. Doch die Durchsetzung des Zweckentfremdungsverbots bleibt kostenintensiv und lückenhaft, da die kommunalen Ermittlungsbehörden personalintensive Vor-Ort-Besichtigungen durchführen müssen, um eine Überschreitung der zulässigen Höchstzahl der gebuchten Übernachtungen festzustellen.⁵² Insbesondere Vermieter:innen, die ihre Unterkünfte auf mehreren Kurzfrist-Wohnungsplattformen anbieten, können auf diese Weise kaum kontrolliert werden. Auch öffentliche Registrier- und Meldeplattformen, die eine Datafizierung von untervermieteten (Ferien-)Wohnungen zum Ziel haben, sind in ihrer Wirkung begrenzt, solange kein Abgleich mit den Daten der Wohnungsplattformen stattfindet.

In einem offenen Brief an die EU-Kommission aus dem Jahr 2020 stellten 22 europäische Städte, darunter Berlin, München, Köln, Frankfurt a.M., klar:

»The key problem is: in most cases the platforms do not share the relevant rental data with city-administrations« (Eurocities 2020).

Die einzig effiziente Form der Rechtsdurchsetzung bestünde demnach in einem automatischen Datenabgleich über eine API-Schnittstelle, die alle Wohnungsplattformen mit einer behördlichen Datenbank verknüpft (Busch et al. 2018: 87). Cox und Haar (2020: 29ff.) führen aus, dass die kommunalen Aufsichtsbehörden dabei Zugang zu nicht-aggregierten Daten einzelner Vermieter:innen benötigen, wie Name, Wohnungsadresse und Zahl der vermieteten Nächte. Doch *Airbnb*, *Booking* und andere Kurzfrist-Wohnungsplattformen weigern sich bislang, die geforderten Daten an die Stadtverwaltungen auszuhändigen. Sie befürchten Umsatzeinbußen, wenn illegale Angebote von der Plattform genommen werden müssen und so die Zahl der Transaktionen reduziert wird. Auch die Strategie einzelner kommunaler Wohnungsbehörden, den Datenzugang beim Marktführer *Airbnb* per Gerichtsbeschluss zu erreichen, blieb erfolglos. Im Jahr 2018 wies beispielsweise das Berliner Verwaltungsgericht eine Klage des Bezirksamts Berlin-Pankow zurück, weil nicht die deutsche Niederlassung, sondern die europäische

52 So müssen zunächst verdächtige Wohnungen und Vermieter:innen identifiziert werden, was aufgrund von Plattform-Pseudonymen und nicht öffentlichen Angaben der Adresse erschwert wird (Mindl 2019; Cox/Haar 2020: 13; Brezina et al. 2023: 351). Anschließend muss durch mehrere Ortsermittlungen der tatsächliche Aufenthalt von Tourist:innen festgestellt werden. Erst wenn auf diese Weise nachgewiesen ist, dass die zugelassene Höchstdauer von gebuchten Übernachtungen überschritten ist, kann eine Zweckentfremdung nachgewiesen werden. Auch im Anschluss sind zeitlich engmaschige Überprüfungen vor Ort notwendig, um sicherzustellen, dass die Zweckentfremdung auch tatsächlich beendet wurde (Sozialreferat München 2018: 5ff.).

Airbnb-Zentrale in Irland zu belangen sei. 2020 entschied der Bayrische Verwaltungsgerichtshof, dass *Airbnb* keine Daten an die Stadt München herausgeben müsse, da Datenabfragen nur »im Einzelfall« zulässig seien⁵³. Und als das *Airbnb* vom Berliner Oberverwaltungsgericht endlich zur Datenherausgabe im Falle eines Anfangsverdachts gegen Vermieter:innen verpflichtete, widersetzte sich der Plattformkonzern schlicht dem Urteil. Lediglich zu Zwecken der Steuerfahndung konnten einzelne deutsche Städte und Finanzbehörden große Mengen an *Airbnb*-Daten erhalten und wurden darin durch ein Urteil des Europäischen Gerichtshofs⁵⁴ bestätigt.

Datenteilungspflicht für private Wohnungsplattformen

Während *Airbnb* versucht, die wachsende Unmut der Städte mithilfe von Verhandlungen und projektbezogenen Partnerschaften einzufangen, zeichnet sich auf Ebene der Europäischen Union ein grundlegender Wandel im Verhältnis von Kurzfrist-Wohnungsplattformen und Kommunalbehörden an: So formierte sich Ende der 2010er Jahre eine Akteurskoalition aus Europäischen Großstädten und Hotelverbänden, die mit offenen Briefen und Lobbyarbeit eine strengere Regulierung von Kurzfrist-Wohnungsplattformen forderten⁵⁵. Im Jahr 2022 legte die Europäische Kommission daraufhin einen Gesetzesvorschlag vor, der 2024 in Kraft trat⁵⁶. Im Zentrum der neuen EU-Verordnung 2024/1028 Abs. 3 stehen

»harmonisierte Vorschriften für die Generierung und den Austausch von Daten zu Dienstleistungen der kurzfristigen Vermietung von Unterkünften [...], damit der Zugang von Behörden zu Daten über die Erbringung von Dienstleistungen der kurzfristigen Vermietung von Unterkünften sowie die Qualität dieser Daten verbessert werden; dies sollte es den Behörden wiederum ermöglichen, politische Maßnahmen zu diesen Dienstleistungen wirksam und verhältnismäßig zu konzipieren und umzusetzen.«

Das neue Gesetz räumt Kommunalbehörden umfassenden Datenzugang ein. Es sieht vor, dass Kurzfrist-Wohnungsplattformen einmal im Monat automatisiert Daten zu jeder inserierten Wohnung an die Behörden übermitteln, wobei die Zahl der vermieteten Nächte und die Anzahl der Gäste einzeln aufzuschlüsseln sind. Zudem werden Woh-

53 VGH München, Beschluss v. 20.5.2020; Az. 12 B 19.1648. Der Beschluss hob ein früheres Urteil des Verwaltungsgerichts München auf, demzufolge Airbnb noch verpflichtet wurde, gewisse Daten mit der Stadt München zu teilen.

54 Europäischer Gerichtshof (2022). Judgment in Case C-674/20 Airbnb Ireland, Press Release No 66/22.

55 Während die Hotelverbände einen unfairen Wettbewerb durch private Vermieter:innen befürchten, kritisierten die Städte, dass das Wachstum von Kurzfrist-Wohnungsplattformen die Verfügbarkeit von bezahlbarem Wohnraum einschränkt.

56 VERORDNUNG (EU) 2024/1028 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 11. April 2024 über die Erhebung und den Austausch von Daten im Zusammenhang mit Dienstleistungen der kurzfristigen Vermietung von Unterkünften und zur Änderung der Verordnung (EU) 2018/1724. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=OJ:L_202401028

nungsplattformen dazu verpflichtet, illegale Wohnungsangebote auf Anweisung kommunaler Behörden hin zu löschen.

Allerdings steht diese Datenteilungspflicht für Plattformen unter zwei Bedingungen: Erstens müssen die nationalen Behörden einen »Single Digital Entry Point« einrichten, d.h. ein technisches Interface, über das die Plattformunternehmen automatisiert die geforderten Daten teilen können. Andererseits müssen die Behörden eine digitale und benutzerfreundliche Registrierungsplattform aufsetzen, auf der sich Vermieter:innen online registrieren und automatisch und unverzüglich eine Registriernummer zugewiesen bekommen. Im Rahmen dessen werden detaillierte Standards zum Funktionsumfang der Plattform definiert. Es wird festgelegt, welche Informationen von den Vermieter:innen abgefragt werden, wie die Behörden Daten überprüfen und nach welchem Verfahren Registriernummern für ungültig erklärt werden können.

Mit dieser Europäischen Regulierung kündigt sich ein neuer institutioneller »Match« zwischen technologischem Veränderungsdruck und regulativer Einbettung in der Plattformisierung des Wohnungssektors an. Es handelt sich um einen politischen Kompromiss, der die Forderungen der Stadtverwaltungen nach detailliertem Datenzugang umsetzt, aber auch die Interessen der Plattformunternehmen berücksichtigt, die sich stets für moderne, digitale Registrierungsverfahren starkgemacht hatten. Insgesamt liest sich die Regulierung wie ein Kompendium an Daten-Governance-Mechanismen, das den Informationsfluss zwischen Vermieter:innen, Plattformen und Behörden genauestens regelt. Im Ergebnis kommt es dabei zur infrastrukturellen Inversion privater Wohnungsplattformen – einer *Plattformisierung der Plattformen*: Öffentliche Registrierplattformen werden den privaten Plattformunternehmen vorgeschaltet, sodass Kommunalbehörden die Kontrolle über sämtliche Wohnungsinserate erhalten. Mit der Vergabe und dem Entzug von Registriernummern betreiben sie ein eigenständiges Identitätsmanagement für Vermieter:innen, dass es ihnen ermöglicht, die Zahl aller gebuchten Übernachtungen pro Wohnung plattformübergreifend zu bündeln und eine Überschreitung der zulässigen Höchstgrenze automatisch zu ermitteln. Bei einem Regelverstoß können die Behörden ihre Genehmigung zurückziehen und die Plattformen damit veranlassen, das Inserat zu löschen. Allerdings bleibt abzuwarten, inwiefern die Vorgaben tatsächlich umgesetzt werden und ob die Plattformunternehmen den Vorgaben tatsächlich nachkommen. Auch die Entwicklung und der Betrieb von öffentlichen Registrierungsplattformen stellen für viele Kommunen eine technische Herausforderung dar, die zusätzliche Investitionen erfordert.

Darüber hinaus ist anzumerken, dass die EU-Regulierung ausschließlich auf Kurzfrist-Wohnungsplattformen abzielt, während die negativen Auswirkungen von lang- und mittelfristigen Wohnungsplattformen unreguliert bleiben.⁵⁷ Doch auch in diesen

57 Auch im Bereich der mittelfristigen Wohnungsmieten wird der Gesetzgeber inzwischen aktiv. Zuletzt machte der Bundesrat in einem Gesetzesvorschlag aus dem Jahr 2023 darauf aufmerksam, dass die monatsweise Vermietung möblierter Wohnungen vermehrt zur Umgehung der Mietpreisregulierung genutzt wird und zu einem Entzug von regulärem Wohnraum führt (Deutscher Bundestag 2023). Die Bundesländer schlagen vor, Mietverhältnisse ab einer Dauer von mehr als sechs Monaten als reguläres Mietverhältnis zu betrachten, das in den Anwendungsbereich der Mietpreisbremse fällt. Allerdings bliebe in diesem Fall noch immer eine rechtliche Grauzone für Wohnungsmieten zwischen drei und sechs Monaten, die weder dem Zweckentfremdungsverbot

Bereichen besteht weiterhin Regulierungsbedarf, der mit einer Strategie der digitalen Datenerfassung adressiert werden könnte. So fordern beispielsweise der deutsche Mieterbund, Gewerkschaften und landespolitische Akteure, wie die CDU oder DIE LINKE in Berlin, die Einführung eines Wohnungs- und Mietenkatasters, das die tatsächliche Mietbelastung der Haushalte erfassen soll. Sämtliche Wohnungen sollen darin mit Miethöhe registriert werden, sodass die gesetzlichen Mietobergrenzen leichter berechnet und Verstöße gegen die Mietpreisbremse effektiver kontrolliert werden können.⁵⁸ Zudem wird von verschiedenen Seiten ein zentrales Immobilienregister gefordert, um die Eigentumsverhältnisse auf dem Immobilienmarkt sichtbar zu machen (vgl. Miethe et al. 2022). Derzeit verfügen öffentliche Behörden über »keine umfassenden Infos über Eigentümerstruktur der Wohnungen«, was Wohnraumspekulation, Steuerhinterziehung und Geldwäsche begünstigt und eine gemeinwohlorientierte Regulierung des Wohnungsmarkts erschwert (BBSR 2021). In beiden Fällen wird deutlich, dass Anonymität und Intransparenz des Wohnungsmarktes erhebliche Hemmnisse für eine effektive Wohnungspolitik darstellen, die eine öffentlich gesteuerte Datafizierung des Wohnungsbestandes als Teil einer Lösungsstrategie wahrscheinlich machen.

noch der Mietpreisbremse unterliegen. So greifen die aktuellen Zweckentfremdungsverbote nur für Vermietungen bis 3 Monaten greifen – dauert die Miete länger handelt es sich nicht mehr um eine kurzfristige Miete (vgl. VG Berlin, Urteil vom 04.03.2020 – 6 K 420.19).

- 58 Derzeit sind Mietspiegel, die zur Begründung von Mieterhöhungen herangezogen werden, in ihrer Aussagekraft begrenzt. Sie erfassen ausschließlich neu geschlossene Mietverträge sowie Mieten, die in den vergangenen sechs Jahren erhöht wurden. Zudem werden Verstöße gegen die Mietpreisbremse, der sogenannte Mietwucher, nur dann öffentlich geahndet, wenn Mieter:innen gegen Vermieter:innen klagen. Dabei müssen die Mieter:innen nachweisen, dass der Vermieter:in eine Zwangslage ausgenutzt hat. Dies stellt eine hohe rechtliche Hürde dar, die laut Mieterbund dazu führt, dass das Gesetz in der Praxis kaum angewendet wird (vgl. Tagesschau 2024b).