



**Im Europäischen
Bildungszentrum**



Europäisches Bildungszentrum

Prof. Dr. Volker Eichener

Leiter Forschung im EBZ Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
InWIS Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung an der
Ruhr-Universität Bochum

Risikofaktoren in der Dynamik – Bedeutung der Marktveränderungen

Europäisches Bildungszentrum: Tagung „Risikomanagement“

Bochum 26. Oktober 2005



Europäisches Bildungszentrum

© 2005



Risiko: Überkapazitäten am Wohnungsmarkt

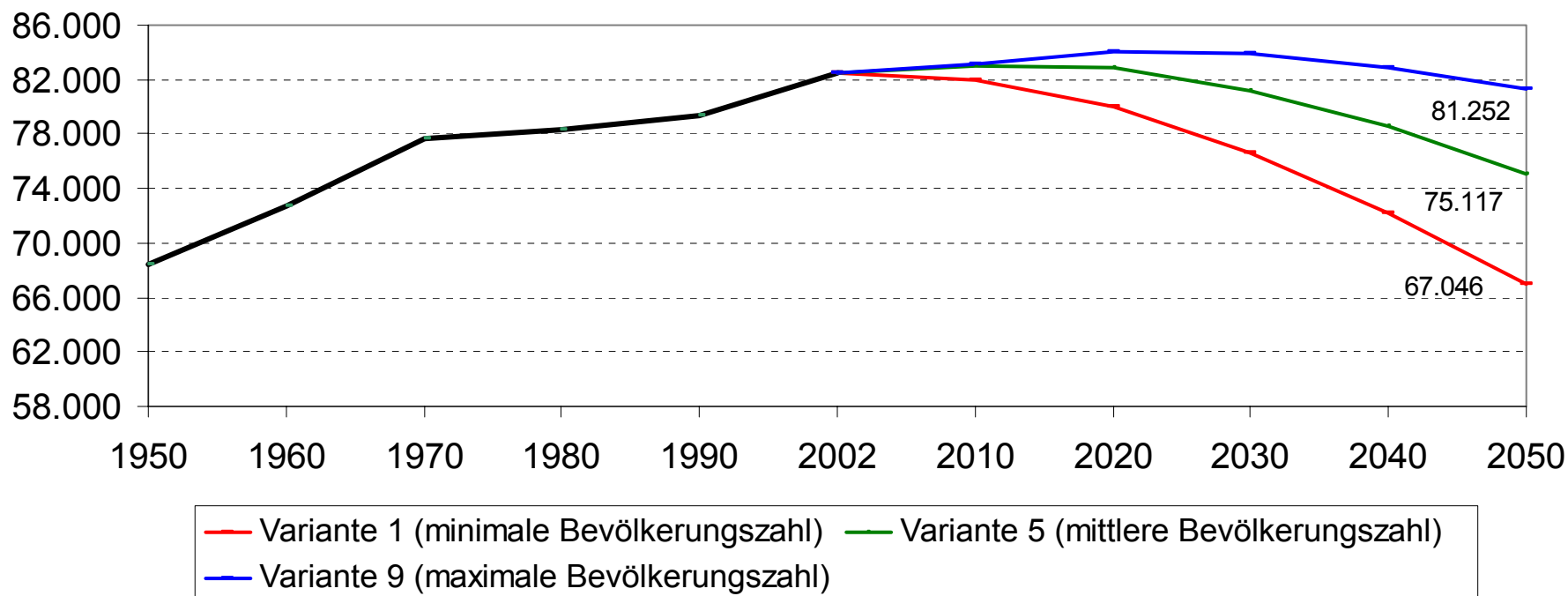
Ursache:

- Massive Bevölkerungsverluste ($> 5\%$)
- Abnahme der Zahl der Haushalte
- Nachfragerückgang am örtlichen Wohnungsmarkt
- Überangebot an Wohnungen



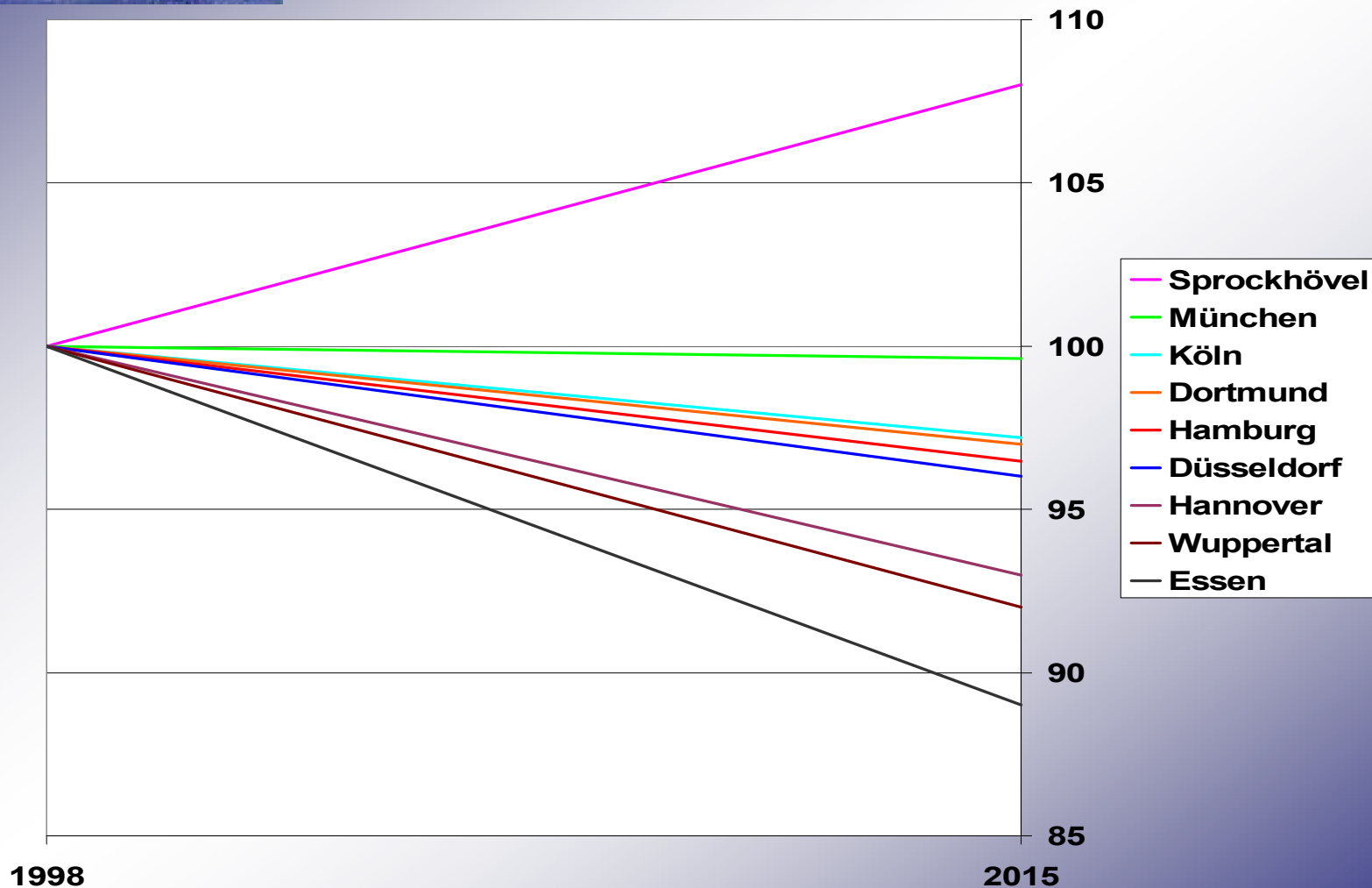
Risikofaktor Bevölkerungsrückgang

Entwicklungskorridor der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausrechnung in Tausend



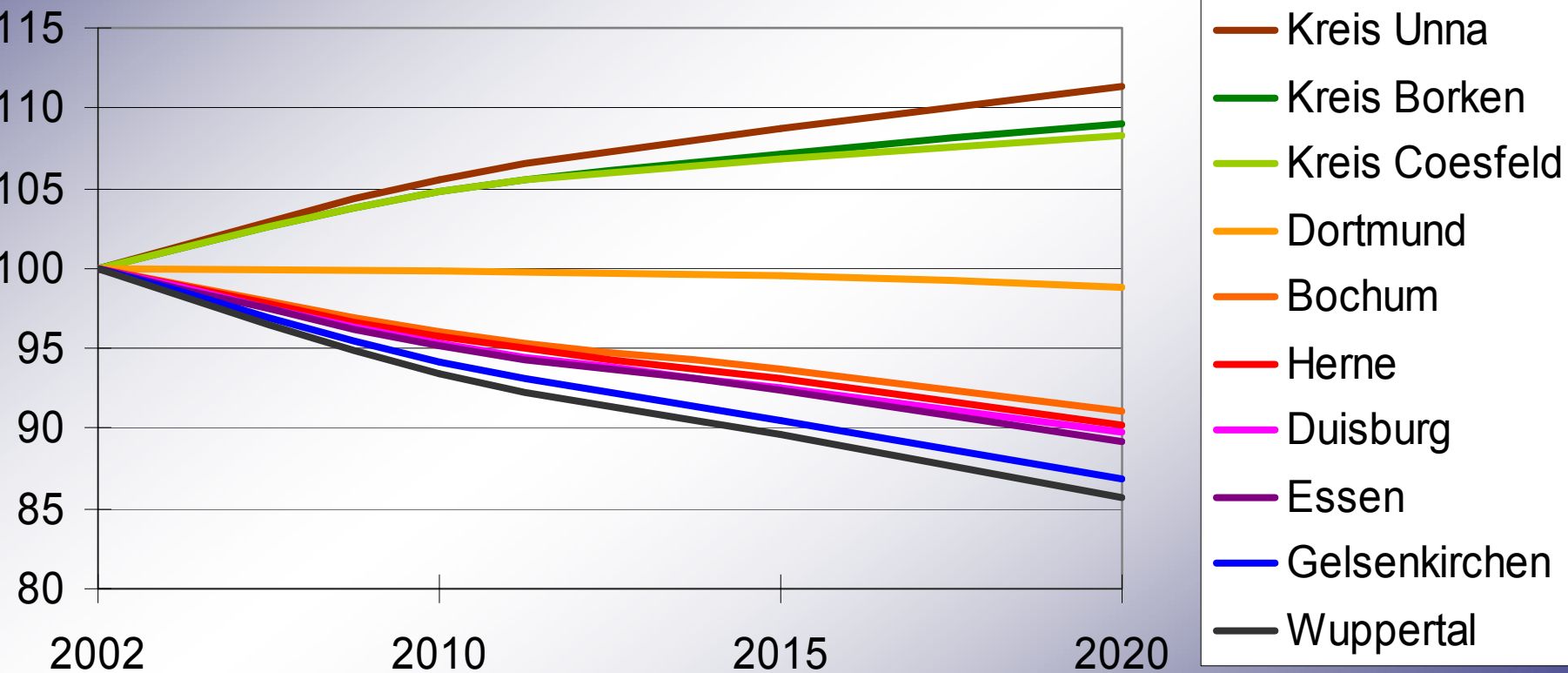


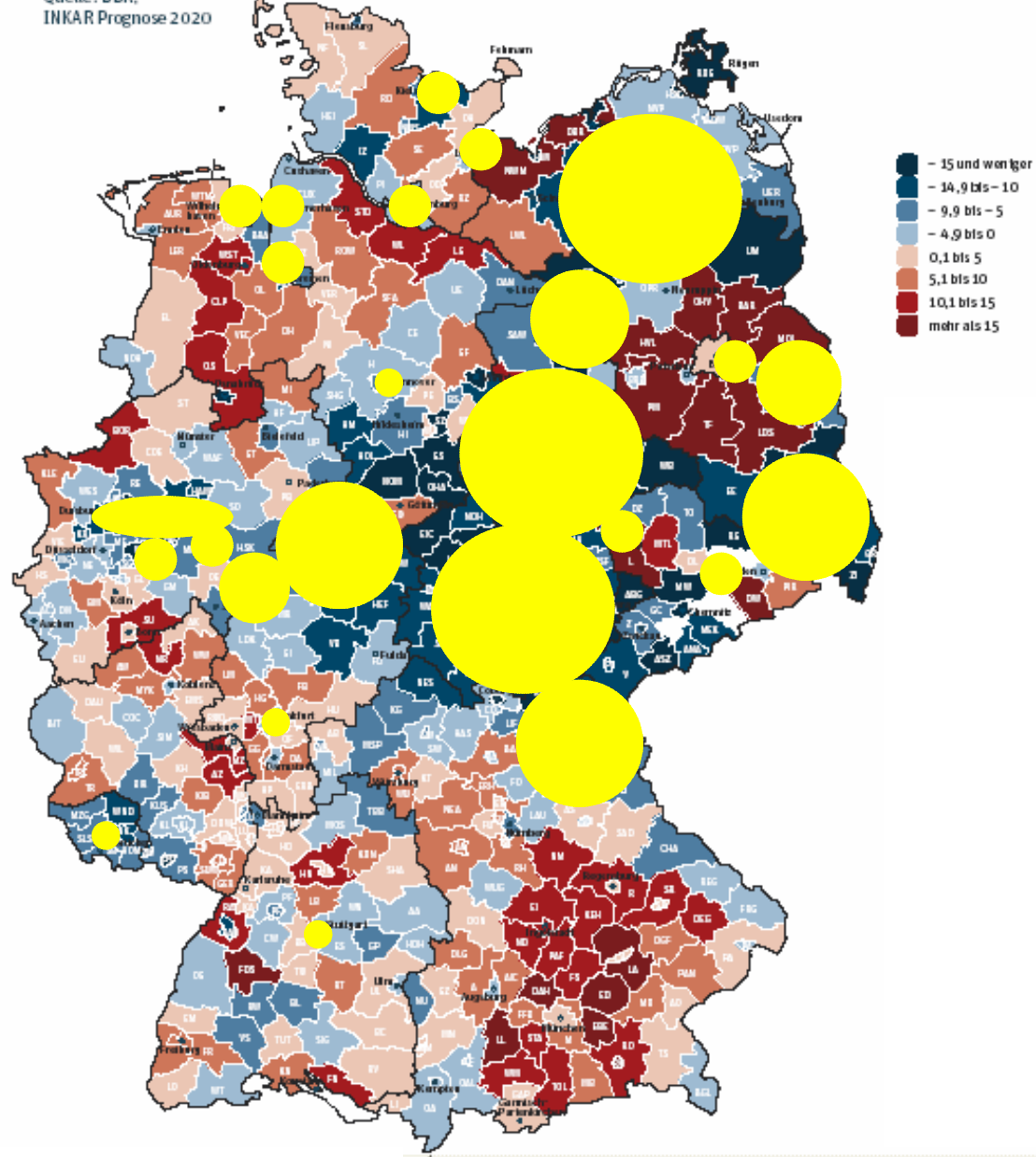
Die Zukunft der Städte: Bevölkerungsverluste





Regionale Variationen: Verluste in den Städten, Gewinne auf dem Land





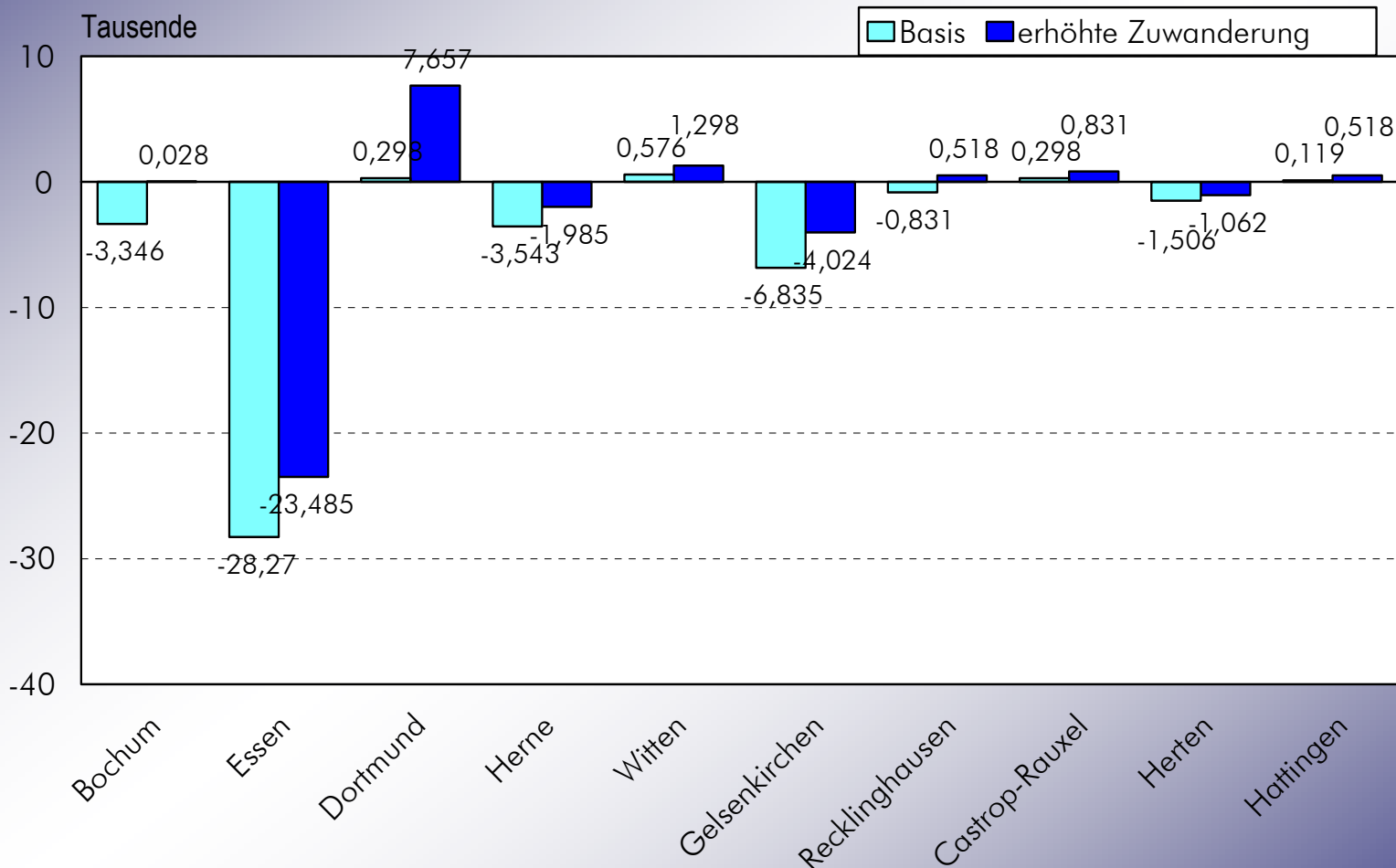
**Bevölkerungs-
prognose 2020:**

**Die Zahl der
leerstands-
betroffenen
Wohnungsmarkt-
regionen steigt**



Wohnungsbedarf/ -überschuss bis 2015

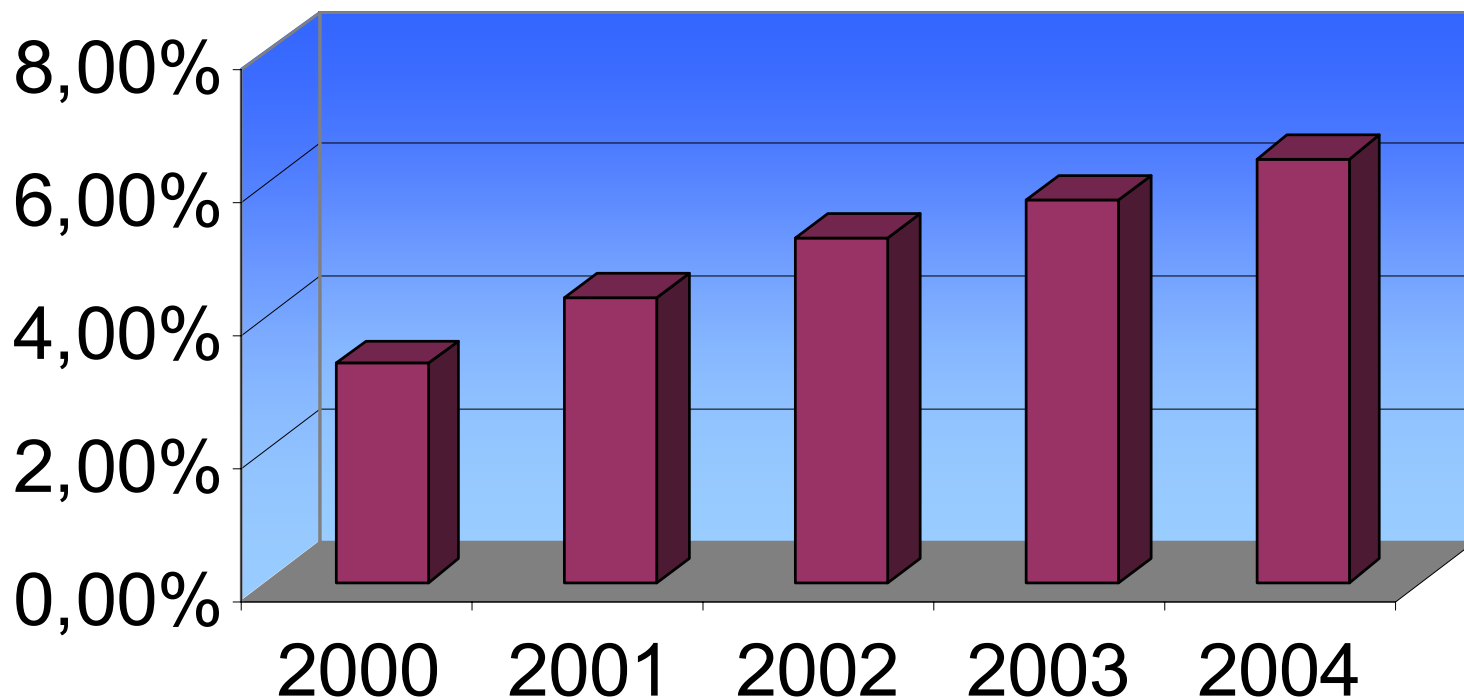
Vergleich der Varianten „Basisvariante“ und „Variante erhöhte Zuwanderung“





Wachsende Wohnungsleerstände

Leerstandsquote in Wuppertal





Risiko: Überkapazitäten am Wohnungsmarkt

Risiko:

- Ertragsrückgänge durch Leerstände
- Ertragsrückgänge durch Senkung des Mietniveaus
- Vermögensverluste durch Rückgang der Ertragswerte
- Kostensteigerungen durch erhöhte Vermarktungskosten
- Kostensteigerungen durch erhöhte Fluktuation



Risiko: Überkapazitäten am Wohnungsmarkt

Prognoseinstrumente:

- Keine Orientierung an bundesweiten Prognosen (Irreführung)
- Lokale Bevölkerungsprognose
- Lokale Haushaltsprognose
- Lokale Wohnungsbedarfsprognose
- Beobachtung der lokalen Marktentwicklung
- Lokales Benchmarking des Vermietungserfolgs
- Beobachtung der eigenen Vermarktungsprozesse
- Beobachtung der eigenen Fluktuation





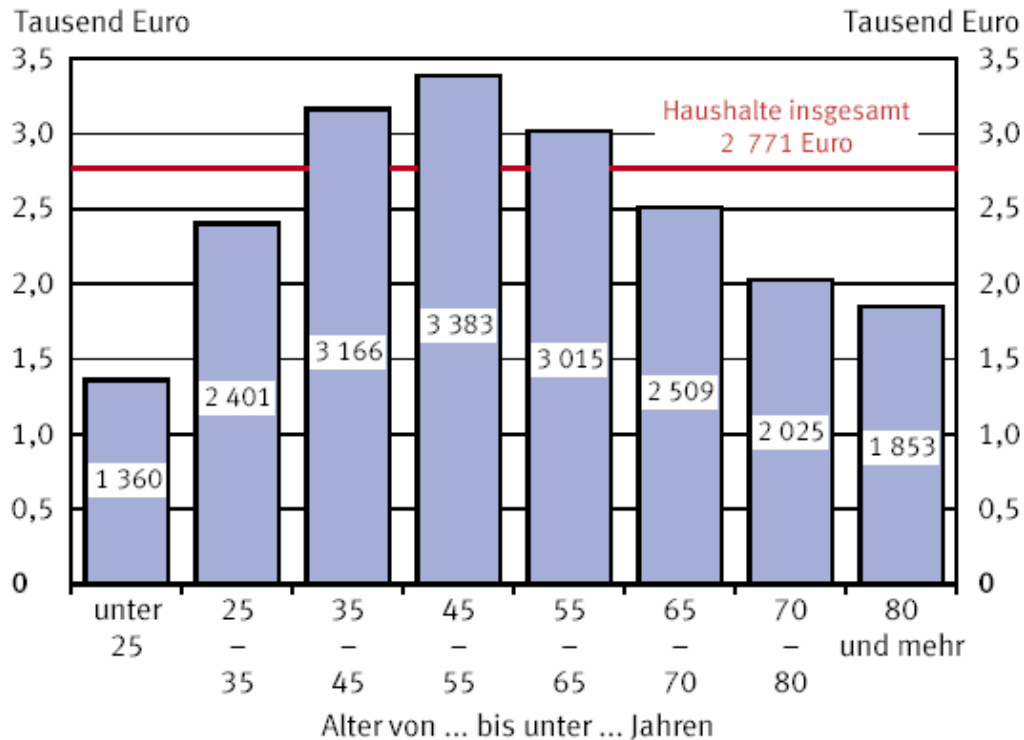
Risiko: Kaufkraftrückgang

Ursache:

- Alterung (Zunahme der Rentner und Kürzung der Renten)
- Arbeitslosigkeit
- Erosion der Familien
- Psychosoziale Probleme

Nettoeinkommen nach Alter

Nettoeinkommen privater Haushalte im 1. Halbjahr 2003
 nach dem Alter des/der Haupteinkommensbeziehers/-bezieherin
 Ergebnis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe
 Durchschnitt je Haushalt und Monat in Euro

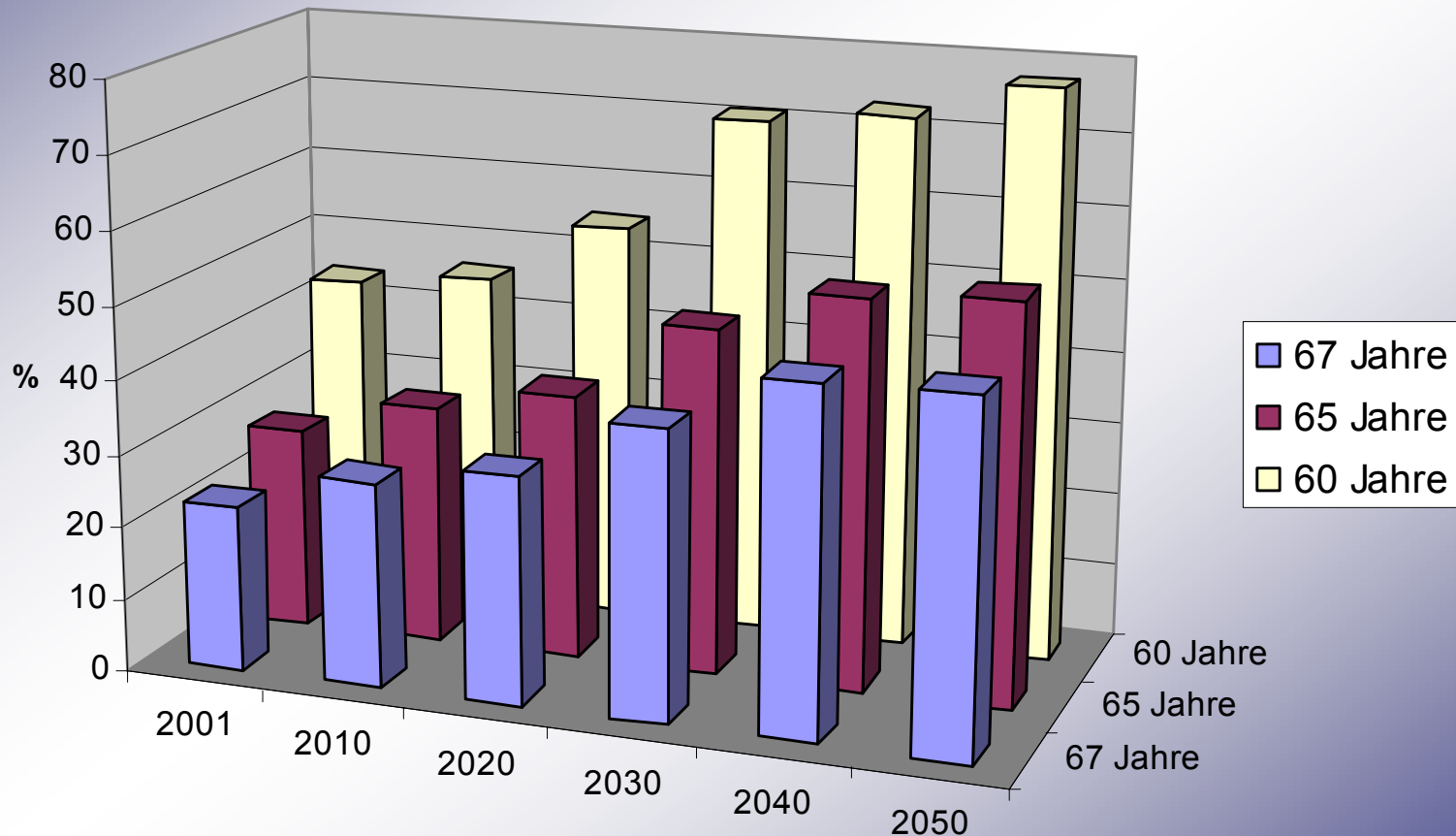


Statistisches Bundesamt 2004 - 15 - 1265



Das Rentenniveau lässt sich nicht halten

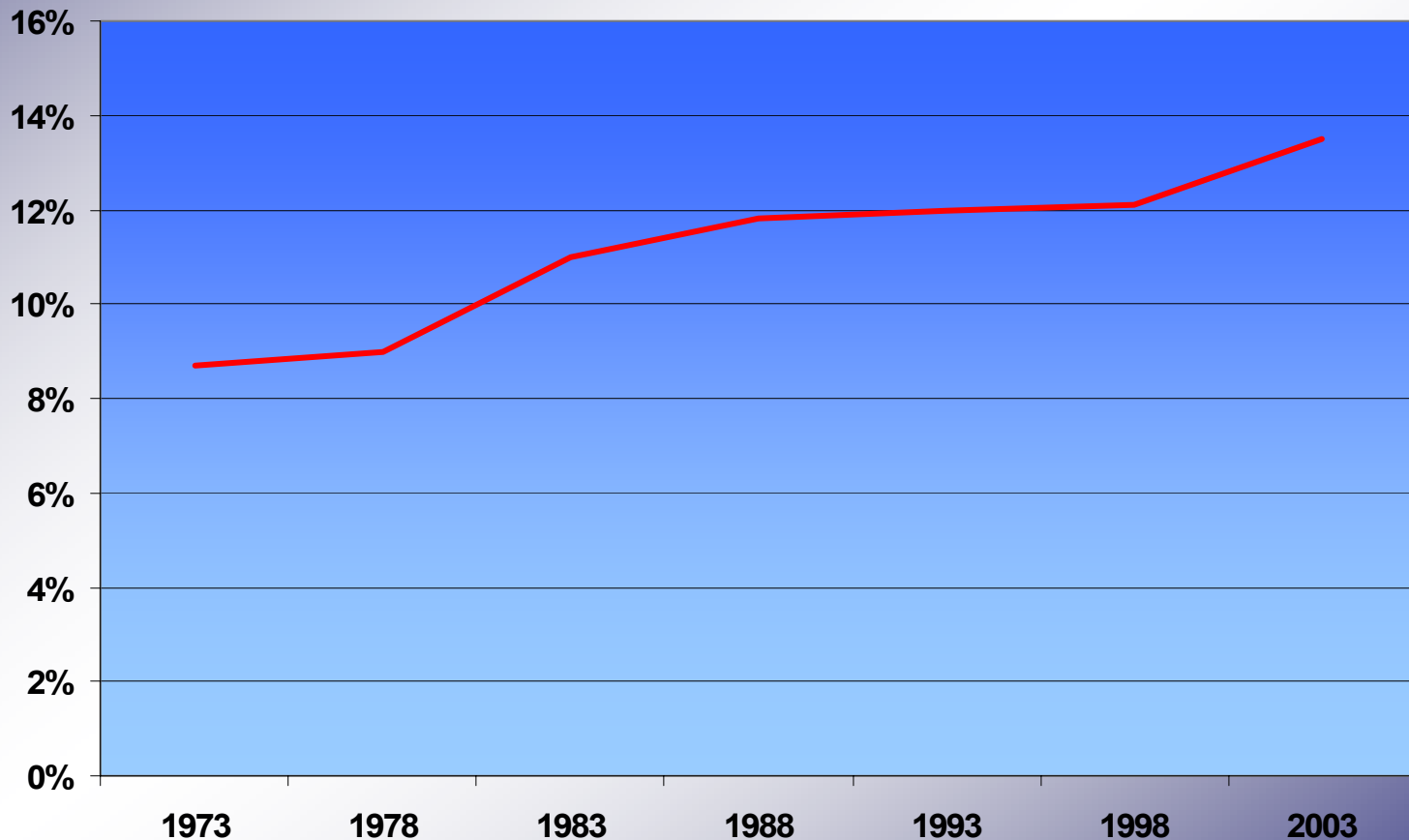
Entwicklung des Altersquotienten





Die Armut nimmt in Deutschland seit Jahrzehnten kontinuierlich ZU

Entwicklung der Armutsrisikoquote in Deutschland

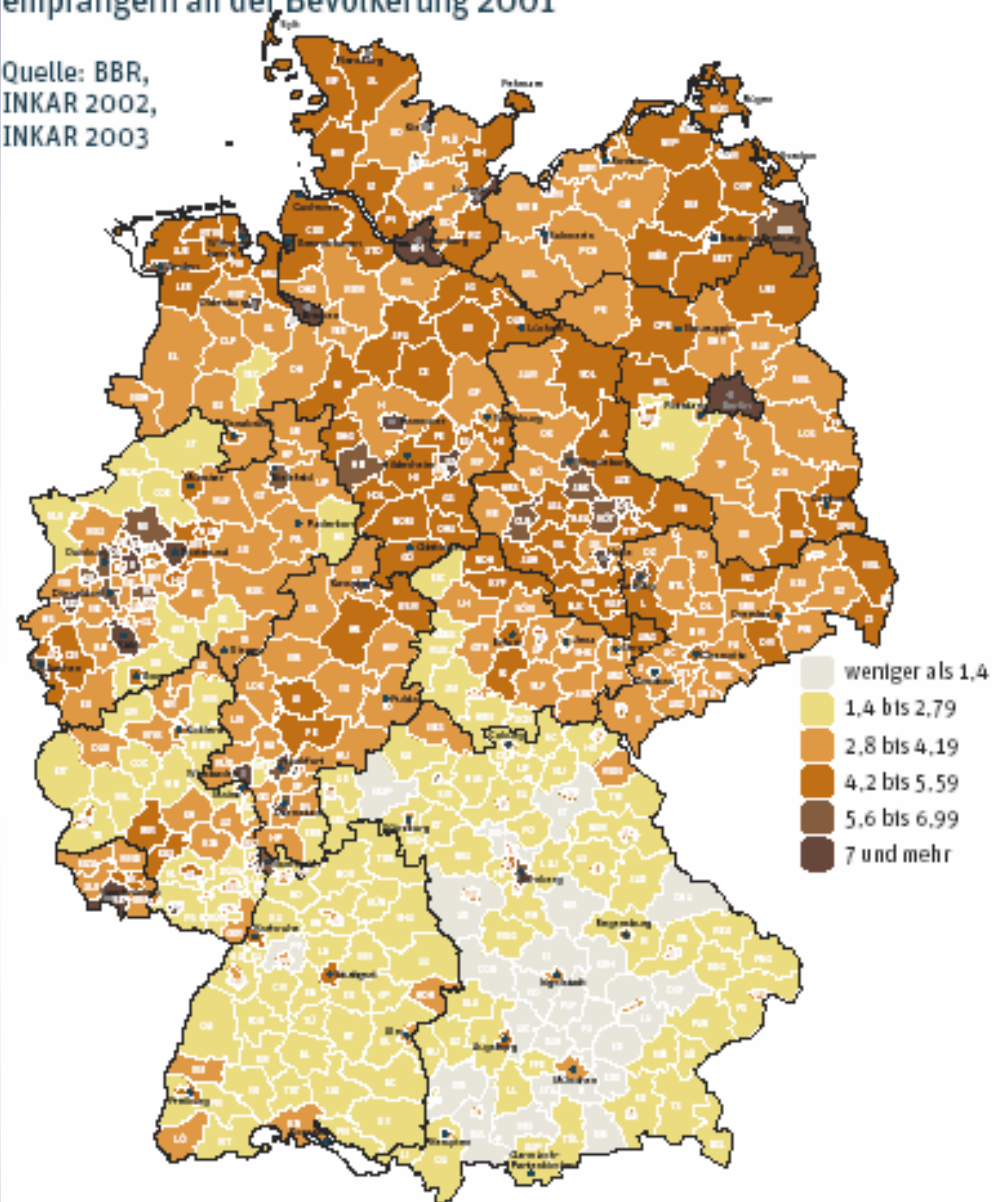




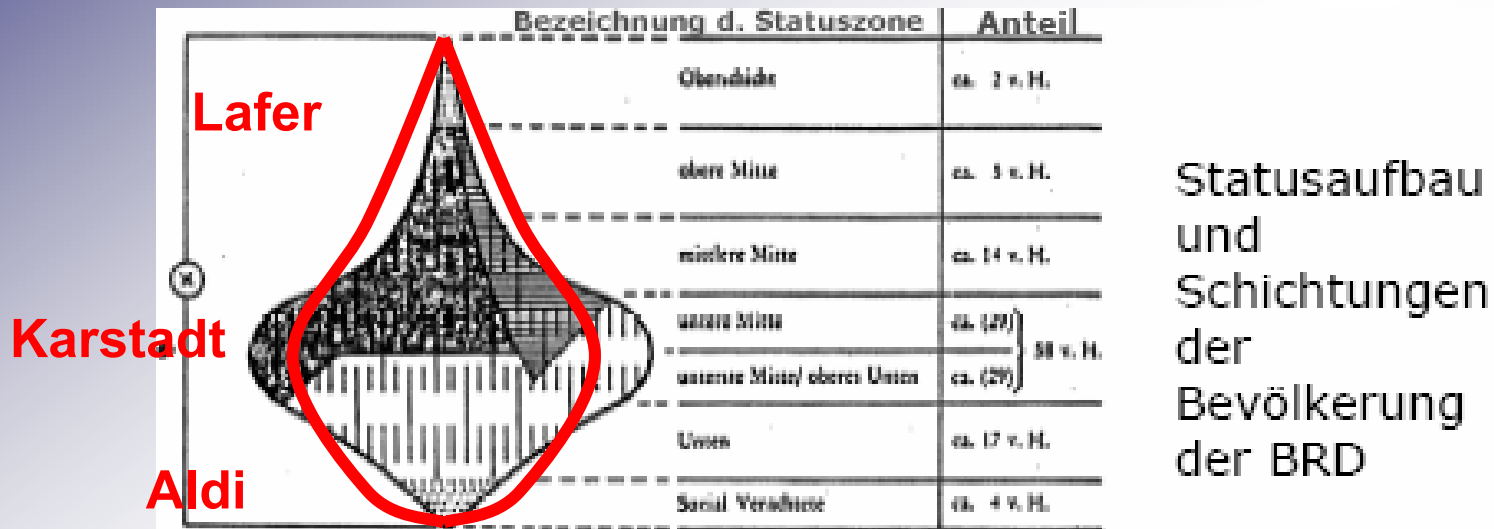
Soziale Problemlagen: Süd-Nord- und Land-Stadt- Gefälle

empfängern an der Bevölkerung 2001

Quelle: BBR,
INKAR 2002,
INKAR 2003



Polarisierung der Einkommensstruktur



Die Markierung in der breiten Mitte bedeuten:

- Angehörige des sog. neuen Mittelstands
- Angehörige des sog. alten Mittelstands
- Angehörige des sog. Arbeiterschaft

Punkte zeigen an, daß ein bestimmter gesellschaftlicher Status fixiert werden kann.
Senkrechte Striche weisen darauf hin, dass nur eine Zone bezeichnet werden kann, Innerhalb derer jemand etwas im Statusaufbau liegt.

- ⊙ = Mittlere Mitte nach den Vorstellungen der Bevölkerung
- = Mitte nach der Verteilung der Bevölkerung, 50 v. H. liegen oberhalb bzw. unterhalb im Statusaufbau



Risiko: Kaufkraftrückgang

Risiko:

- Vermietungsschwierigkeiten bei teuren Produkten
- Mietausfälle



Risiko: Kaufkraftrückgang

Prognoseinstrumente:

- Prognose der lokalen Arbeitsmarkt-, Wirtschafts- und Kaufkraftentwicklung
- Nach Kaufkraft und Haushaltstyp differenzierte Zielgruppenprognose

<i>HH-Typ</i>	<i>Alter</i>	<i>Einkommen</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>	<i>2015</i>
1-Pers-HH	<60 J.	niedrig	1.200	1.300	1.250
1-Pers-HH	<60 J.	mittel	800	1.000	1.150
1-Pers-HH	<60 J.	hoch	400	600	650
2-Pers-HH	<60 J.	niedrig	500	550	550
2-Pers-HH	<60 J.	mittel	1.500	1.550	1.600
2-Pers-HH	<60 J.	hoch	800	700	600
Mehr-Pers-HH	<60 J.	niedrig	1.950	1.600	1.300
Mehr-Pers-HH	<60 J.	mittel	2.500	1.750	1.450
Mehr-Pers-HH	<60 J.	hoch	1.400	900	650
1-Pers-HH	>60J.	niedrig	2.400	2.800	3.050
1-Pers-HH	>60J.	mittel	1.100	1.200	1.250
1-Pers-HH	>60J.	hoch	400	450	500
2-Pers-HH	>60J.	niedrig	1.050	1.150	1.200
2-Pers-HH	>60J.	mittel	1.550	1.650	1.850
2-Pers-HH	>60J.	hoch	900	900	950
			18.450	18.100	18.000



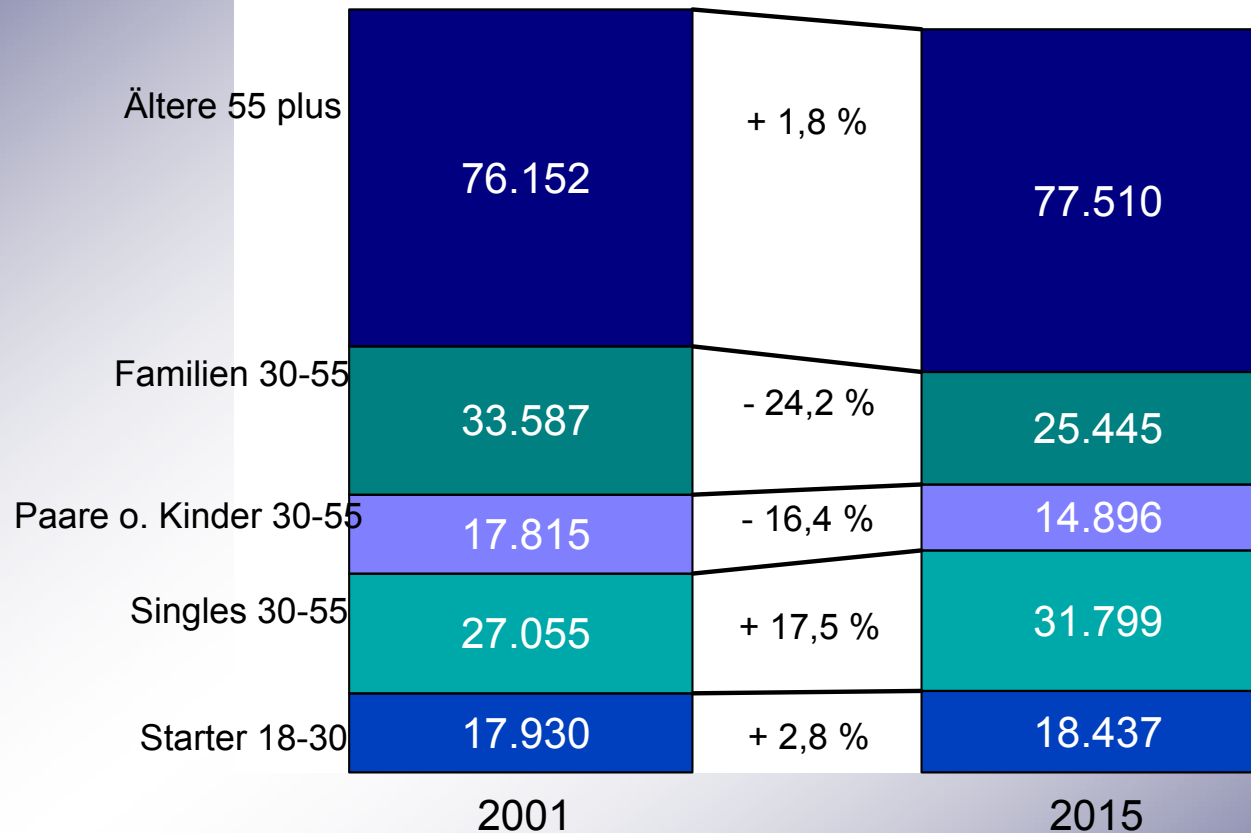
Risiko: Nachfrageveränderung

Ursache:

- Gesellschaftlicher Wandel
- Verschiebungen zwischen den Lebensformen und Haushaltstypen
- Veränderungen im Altersaufbau
- Neue Lebensstile – veränderte Präferenzen
- Schrumpfende und wachsende Zielgruppen



Nachfrageveränderungen: Wachsende und schrumpfende Haushaltstypen (Beispiel Bochum)



Quelle: Statistisches Landesamt NRW, Mikrozensus, eigene Berechnungen

© InWIS F&B GmbH 2003



Risiko: Nachfrageveränderung

Risiko:

- Produkte passen nicht mehr zur Nachfrage
- Kultur und Image des Unternehmens sprechen nicht die wachsenden Zielgruppen an



Risiko: Nachfrageveränderung

Prognoseinstrumente:

- Lokale Prognose der Zielgruppen
- Ermittlung der zielgruppenspezifischen Präferenzen
- Externes und internes Benchmarking des produktspezifischen Markterfolgs



Risiko: Sozialkosten

Ursache:

- Sozio-ökonomische Polarisierung, Armutsentwicklung
- Sozialer Auftrag, Versorgungspflicht
- Attraktivität der Bestände, Standorte und Nachbarschaften
- Unternehmensimage und Wettbewerbsposition



Risiko: Sozialkosten

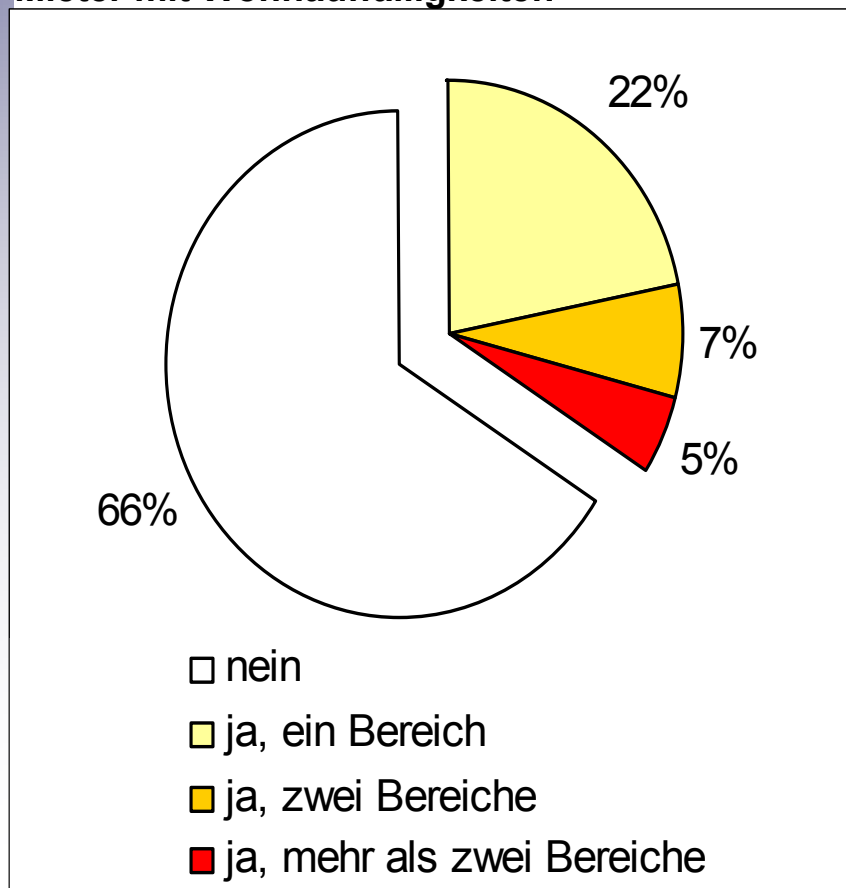
Risiko:

- Ertragsausfälle/Kostensteigerungen durch Mietrückstände
- Kostensteigerungen durch Vandalismus
- Ertragsausfälle durch erhöhte Fluktuation infolge von Nachbarschaftskonflikten



Ein kommunales Wohnungsunternehmen: Mieter mit einem auffälligem Wohnverhalten

Mieter mit Wohnauffälligkeiten



► 34% der Mieter zeigen mind. in einem Bereich ein auffälliges Wohnverhalten.



Ein kommunales Wohnungsunternehmen: Kosten auffälligen Wohnverhaltens (Auszug, hier: Kosten bei Mietrückstand)

SZENARIO	Verwaltungskosten		Zinskosten	Mietausfälle	Instandhaltungskosten	sonstige Kosten
	Personalkosten	Sachmittelkosten				
(1) Zahlung nach Mahnung $\Sigma = 9\text{€}$	Mahnungen, Kontakt Sozialamt 10min, 5€	Bürobedarf, Porto, Telefongebühren 2€	Mietrückstand x Zinssatz x Zeit ¹ 2€	----	----	----
(2) Zahlung nach Mahnungen $\Sigma = 13\text{€}$	Mahnungen, Kontakt Sozialamt 15min, 7€	Bürobedarf, Porto, Telefongebühren 3€	Mietrückstand x Zinssatz x Zeit ² 3€	----	----	----
(3) Mieterauszug $\Sigma = 4.749\text{€}$	Mahnungen, Kontakt Sozialamt, Abwicklung Auszug, Organisation Instandhaltung, Neuvermietung 6h, 157€	Bürobedarf, Porto, Telefongebühren, Kosten Mobilität, Anzeigen Neuvermietung 100€	Mietrückstand x Zinssatz x Zeit ³ 153€	Mietrückstand ³ 2.943€	Reparatur Wohnung ³ 1.158€	Gerichtskosten, Mahnbescheid ³ 238€
(4) fristlose Kündigung $\Sigma = 130\text{€}$	Mahnungen, Kontakt Sozialamt, Kündigung 30min, 13€	Bürobedarf, Porto, Telefongebühren, Kosten Mobilität, Anzeigen Neuvermietung 75€	Mietrückstand x Zinssatz x Zeit ³ 42€	----	----	----
(5) Mieterauszug nach fristloser Kündigung $\Sigma = 4.124\text{€}$	Mahnungen, Kontakt Sozialamt, Abwicklung Auszug, Organisation Instandhaltung, Neuvermietung 8h, 210€	Bürobedarf, Porto, Telefongebühren, Kosten Mobilität, Anzeigen Neuvermietung 100€	Mietrückstand x Zinssatz x Zeit ³ 42€	Mietrückstand ³ 1.544€	Reparatur Wohnung ³ 2.060€	Gerichtskosten, Mahnbescheid ³ 168€





Ein kommunales Wohnungsunternehmen: Gesamtkosten durch auffälliges Wohnverhalten

Durchschnittliche Kosten eines auffälligen Neumieters: 875 €

Durchschnittliche Kosten eines Neumieters: 303 €

**Gesamtkosten: 11,7% der Sollmieten bzw. 7,3% der
Umsatzerlöse aus der Hausbewirtschaftung**



Risiko: Sozialkosten

Prognoseinstrumente:

- Empirische Ermittlung von Problemgruppen am lokalen Markt und Prognose
- Ermittlung des eigenen Problemgruppenanteils und Prognose
- Benchmarking des Problemgruppenanteils
- Erhebung gruppenspezifischer Wohnauffälligkeiten und Ableitung von Risikoquoten
- Kostenermittlung für verschiedene Kategorien von Auffälligkeiten
- Monetäre Gewichtung der Risikoquoten
- Ermittlung der Gesamtkosten für auffälliges Wohnverhalten (= Sozialkosten)



Risiko: Überalterung im Bestand

Ursache:

- Natürliche Alterung
- Mortalität
- Umzüge in Seniorenimmobilien

Risiko:

- Steigende Fluktuation
- Nachbarschaft, Kultur und Image der betroffenen Quartiere
- Vermietungsprobleme der freifallenden Wohnungen



„Graue“ Quartiere bereiten derzeit die wenigsten Probleme

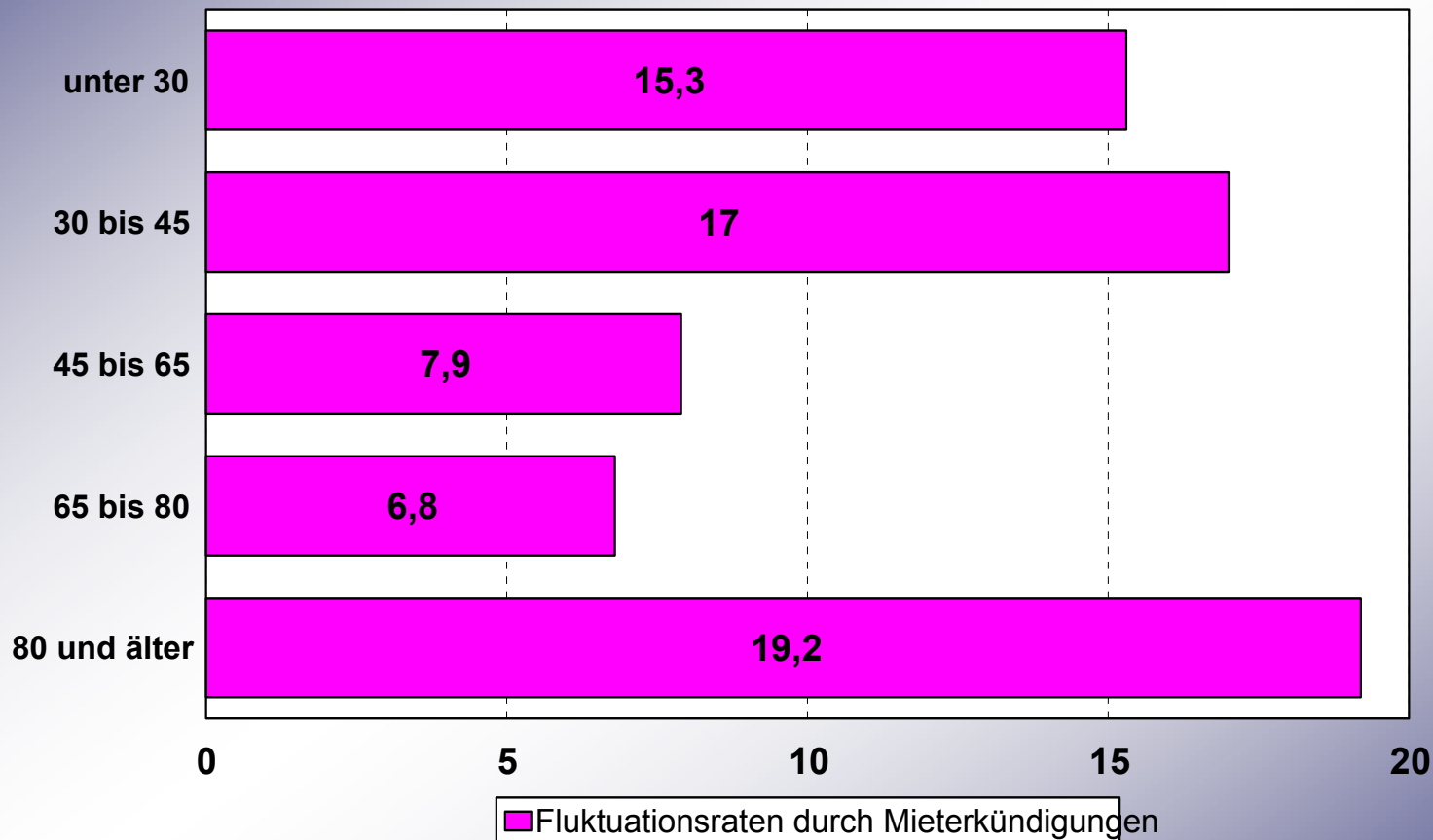
- ✓ Niedrige Leerstände
- ✓ Geringe Fluktuation
- ✓ Stabile Sozialstrukturen
- ✓ Niedrige Migrantenanteile
- ✓ Geringe Mietausfälle
- ✓ Wenig Vandalismus
- ✓ Intakte Nachbarschaften



Aber:
Tickende Zeitbomben!



Eine Wohnungsgenossenschaft im Rheinland: Im Alter schnell die Fluktuation empor

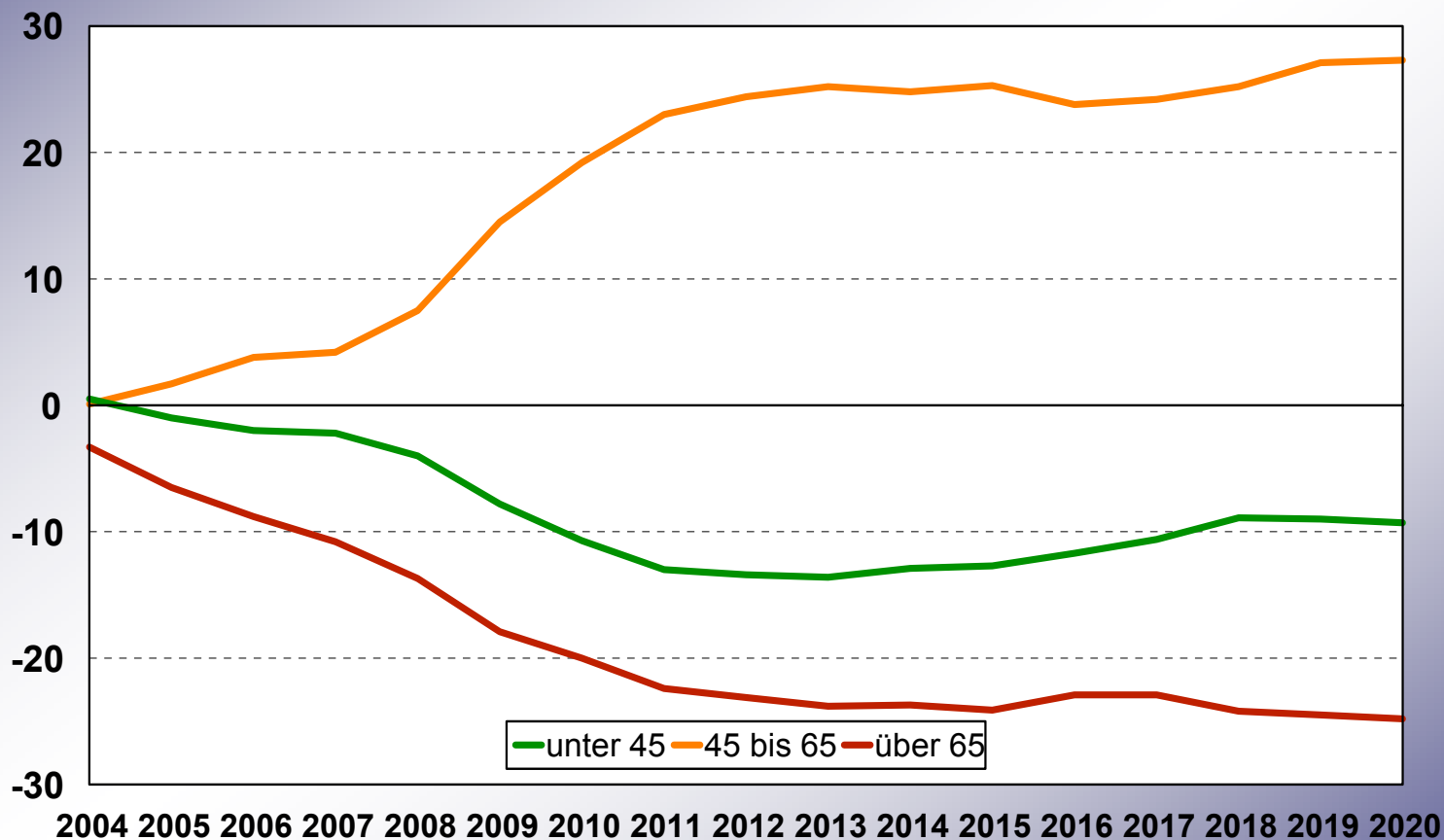


© InWIS GmbH 2004

Quelle: eigene Berechnungen



Eine Wohnungsgenossenschaft im Rheinland: Verschiebung der Altersstruktur durch Tod und Fluktuation

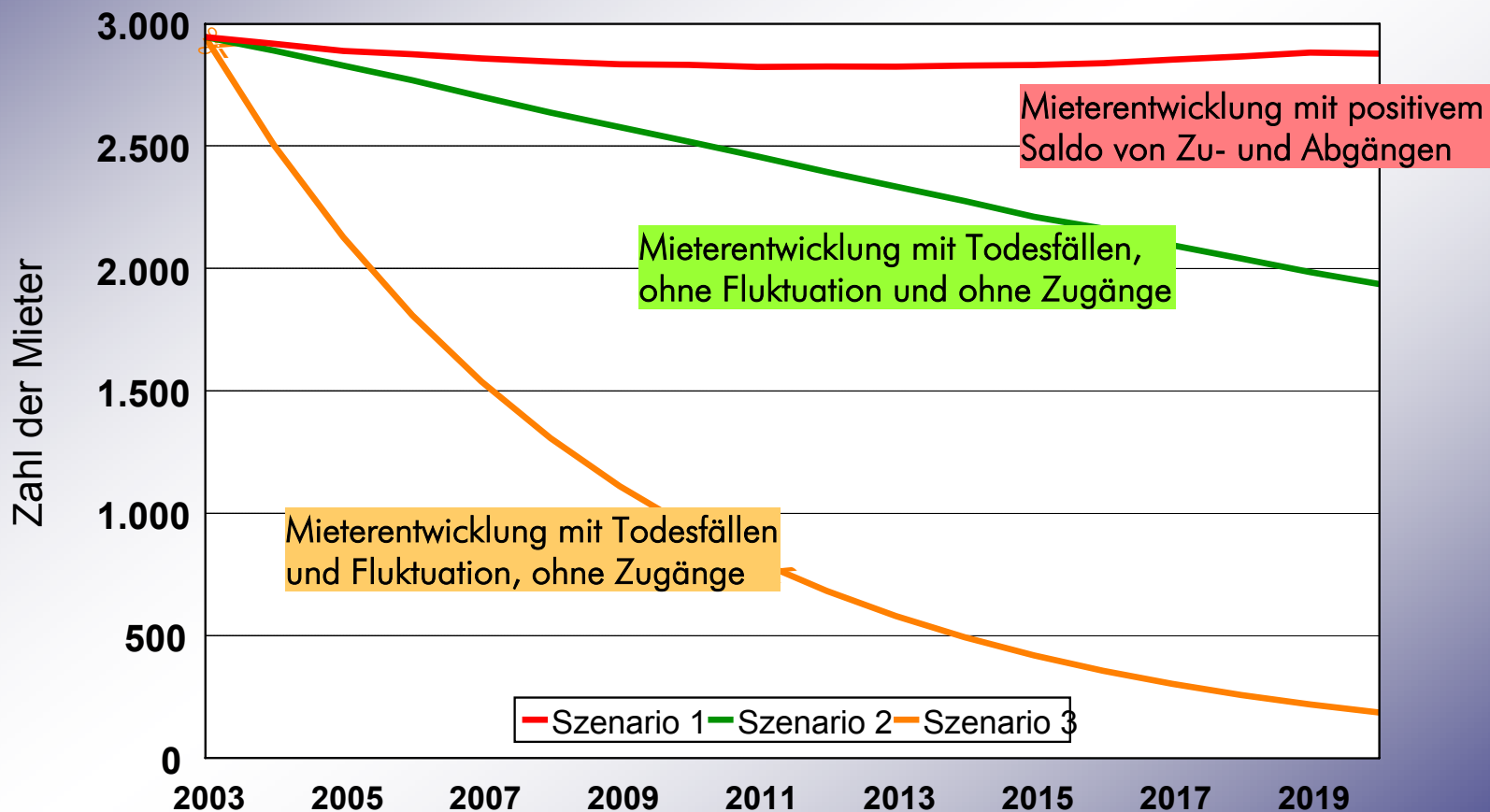


© InWIS GmbH 2004

Quelle: eigene Berechnungen



Eine Wohnungsgenossenschaft im Rheinland: Entwicklung des Mieterbestandes 2003 bis 2020: Hoher Akquisitionsbedarf



© InWIS GmbH 2005

Quelle: eigene Berechnungen



Europäisches Bildungszentrum

© 2005



Risiko: Alterung

Prognoseinstrumente:

- Prognose der Alterung im Bestand
- Prognose der Fluktuation im Bestand
- Prognose des Akquisitionsbedarfs
- SWOT-Analyse der betroffenen Bestandssegmente



Risiko: Sinkende Marktattraktivität der eigenen Bestände

Ursache:

- Abgang der Bestandsmieter (Alterung und Fluktuation)
- Veränderungen der Präferenzen
- Verringerte Wettbewerbsfähigkeit

Risiko:

- Vermietungsschwierigkeiten (Preisverfall, Marketingkosten, Leerstände, Wertverlust...)



Die SWOT-Analyse: Das allgemeine Modell

<p>Umweltfaktoren</p> <p>Unternehmensfaktoren</p>	<p><u>O</u>pportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx ✓ xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx ✓ 	<p><u>T</u>hreats</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx ✓ xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx ✓
<p><u>S</u>trengths</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx ✓ xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx ✓ 	<p>SO-Strategien</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Neue Produkte ✓ Expansion in neue Märkte 	<p>ST-Strategien</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Offensiven (Qualität, Marketing, Preis...) ✓ Allianzen
<p><u>W</u>eaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx ✓ xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx ✓ 	<p>WO-Strategien</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Joint ventures ✓ Effizienzsteigerung 	<p>ST-Strategien</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Rückzug ✓ Nischenstrategie

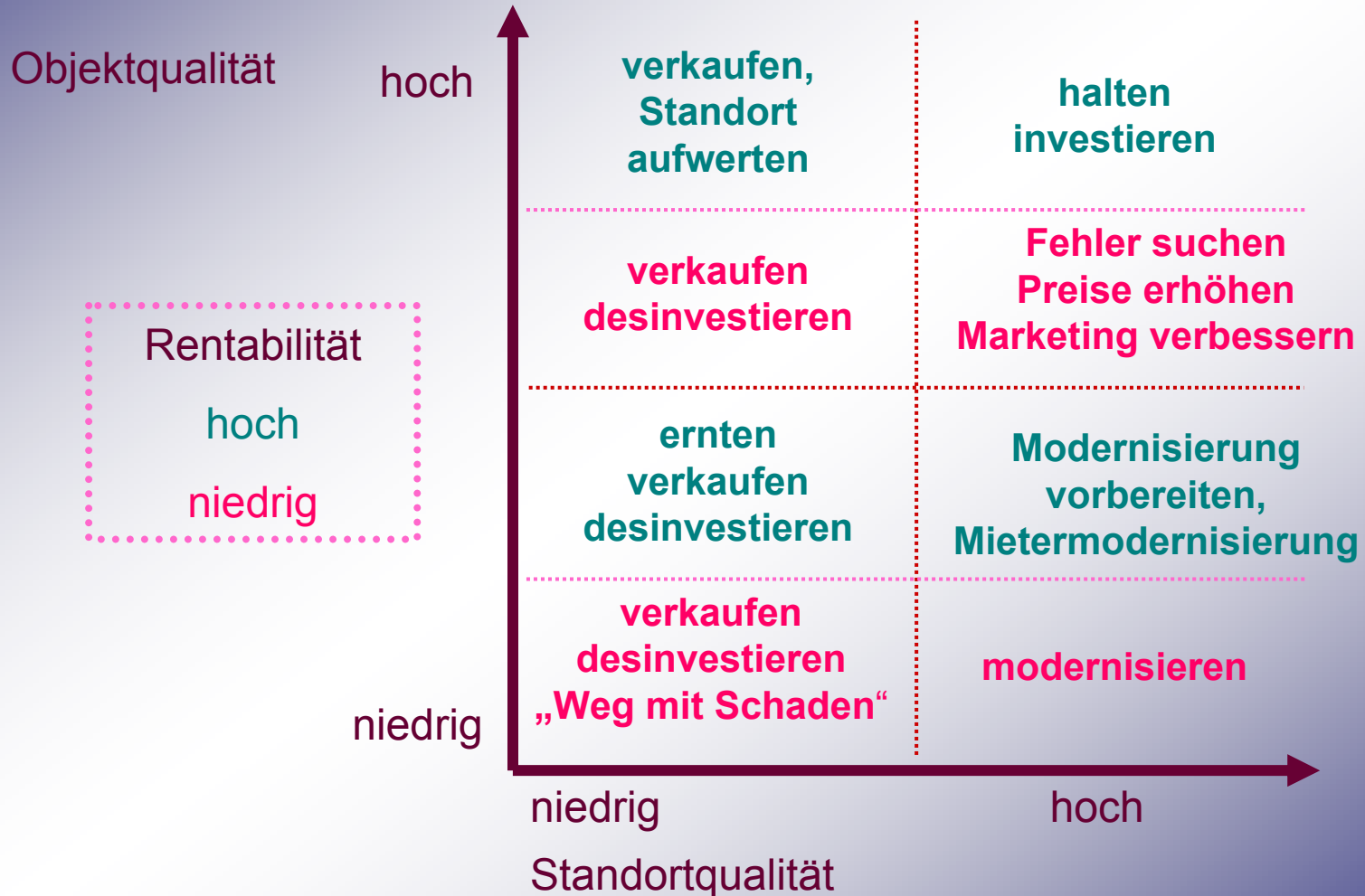


Die SWOT-Analyse: Beispiel 50er-Jahre-Siedlung

Umwelt- faktoren Unterneh- mensfaktoren	<u>O</u> pportunities ✓ Leicht wachsende Zahl von Starterhaushalten ✓ Nachfrage von Studierenden	<u>T</u> hreats ✓ Schrumpfende Nachfrage ✓ Zurückgehende Kaufkraft ✓ Zunehmender Wettbewerb
<u>S</u> trengths ✓ Unianbindung ✓ Niedrige Mieten	SO-Strategien ✓ Neues Produkt: Starterwohnung ✓ Expansion in neue Märkte: Studentisches Wohnen	ST-Strategien ✓ Marketingoffensive „Junges Wohnen“ ✓ Allianz mit Hochschule
<u>W</u> eaknesses ✓ Kleine Wohnungen ✓ Ausstattungsmängel ✓ Überalterte Nachbarschaft	WO-Strategien ✓ Punktuelle Attraktivitätssteigerung für die neuen Zielgruppen (Ambiente, Image, Verwaltung)	ST-Strategien ✓ Rückzug: keine Modernisierungsinvestitionen ✓ Nischenstrategie: Starterwohnungen



Portfoliomanagement: Eine Matrix für die Immobilienwirtschaft





Individueller Leerstandsabbau durch Wettbewerbsvorteile

- ✓ Senkung der monatlichen Miete
- ✓ Senkung der Jahresmiete (durch Rückvergütung)
- ✓ Senkung der Gesamtmiete durch mietfreie Anfangsmonate
- ✓ Senkung der qm-Miete durch kostengünstige Überlassung zusätzlicher Wohnfläche
- ✓ Indirekte Mietsenkung durch Zusatzleistungen (z.B. Haushaltsgeräte, Pay-TV-Abo)

- ➔ Gesamt leerstand bleibt (verteilt sich evtl. anders) bei Absenkung der Summe aller Mieterlöse



Optionen für leerstandsgefährdete Bestände

- ✓ **Sofortiger Abriss** – Probleme: GuV-Belastung, Restvaluten, öffentliche Diskussion, Grundstücksverwertung zweifelhaft
- ✓ **Aufwertungsstrategie** – Probleme: Manche Standortnachteile nicht korrigierbar (Wohnungen an der Autobahn), hoher Investitionsaufwand bei Objekt- und Lagedefiziten, Mietniveau lässt Amortisierung nicht zu, koordiniertes Handeln der Eigentümer erforderlich
- ✓ **Niedrigpreisverkauf an Zwischenerwerber** – Probleme: Teilung der Verluste, Zwischenerwerber nicht berechenbar
- ✓ **Restnutzungsstrategie** – Probleme: Verslummung, soziale Probleme, Auswirkungen auf Quartiere
- ✓ **Einzelverkauf** – Probleme: Mangelnde Kaufkraft des Mieterklientels, schleppender Verlauf, Handlungsunfähigkeit in WEG-Gemeinschaften
- ✓ **Verkauf in kleinen Tranchen** – Probleme: Unzureichende Zahl von Kaufinteressenten, zufälliger Verlauf



Ein Zukunftsprogramm für Wohnungsunternehmen

- ✓ Systematische Marktprognose! Nachfrage (Volumen&Art), Zielgruppen, Wettbewerb
- ✓ Prognose der eigenen Geschäftsentwicklung! Kunden, Vermietungserfolg, Leerstand, Erträge, (Sozial-) Kosten
- ✓ Bestände auf Zukunftsfähigkeit prüfen! Größen, Grundrisse, Ausstattung, Ambiente
- ✓ Zielgruppen definieren! Alter, Haushaltstypen, soziale Lage, kulturelle Zugehörigkeit, Lebensstile
- ✓ Produkte (weiter-) entwickeln! Bestand & Neubau
- ✓ Unternehmensimage und -kultur (weiter-) entwickeln! Kommunikation, Ambiente, Personal, Aktivierung, Dienstleistungen
- ✓ Marketingstrategie umsetzen! Image, Logo, Werbung, PR

Marktprognose

Portfolioanalyse

Personalentwicklung

Entwicklungskonzept
für Siedlungen

Strategisches
Unternehmenskonzept

Marketingkonzept





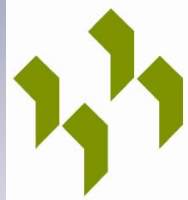
Die Angebote des EBZ Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

- ✓ Themenkonferenzen zu aktuellen Fragen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- ✓ Weiterbildungsseminare und Workshops zu vielfältigen Themen
- ✓ Maßgeschneiderte Inhouse-Seminare zu allen wohnungs- und immobilienwirtschaftlichen Themen
- ✓ Kurse zu ausgewählten Themen und für verschiedene Zielgruppen
- ✓ Modular aufgebaute Fortbildungsangebote für alle Qualifikationsebenen (Präsenz- und Fernstudien): Fachwirt, staatlich geprüfter Betriebswirt, Immobilienökonom GdW...)
- ✓ Studium mit Bachelor-Abschluss an der Fachhochschule Gelsenkirchen
- ✓ Ausbildung zu Kaufleuten der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft
- ✓ Maßgeschneiderte Komplettpakete aus Bildung, Forschung und Beratung



Die Angebote des InWIS im EBZ

- ✓ Analysen und Prognosen zur Wohnungsmarktentwicklung, Erstellung von Bevölkerungs- und Haushaltsprognosen
- ✓ Zielgruppenanalysen und -prognosen
- ✓ Kunden- und Interessentenbefragungen
- ✓ Mieterbefragungen, Wohnzufriedenheitsanalysen
- ✓ Erstellung von Mietspiegeln (Tabellen- und Regressionsmietspiegel)
- ✓ Standortanalysen
- ✓ Beratung und Entwicklung von Konzepten für die Produktentwicklung, Modernisierung, Quartiers- und Stadtentwicklung
- ✓ Portfolioanalysen und Portfoliomanagement
- ✓ Erarbeitung von strategischen Entwicklungskonzepten für Wohnungsunternehmen und Kommunen
- ✓ Evaluationsstudien
- ✓ ...und vieles mehr



Europäisches Bildungszentrum

Prof. Dr. Volker Eichener

Professor für Politikwissenschaft, Fachhochschule Düsseldorf

Leiter Forschung im EBZ Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Wiss. Direktor, InWIS Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung
an der Ruhr-Universität Bochum *im Europäischen Bildungszentrum*

Europäisches Bildungszentrum/InWIS

Springorumallee 20

44795 Bochum

Tel. mobil 0171-6956550 - Sekr. 0234-9447-700 - Fax 0234-9447-777

email: Volker.Eichener@inwis.de



www.e-b-z.de



www.inwis.de

Das EBZ ist das Aus- und Weiterbildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Es bietet ein abgestimmtes Angebot von Ausbildung, Fortbildung, Weiterbildung, Studium, Forschung und Beratung.

Das InWIS ist ein gemeinnütziges, interdisziplinäres Forschungsinstitut. Schwerpunkte liegen in wohnungspolitischen Analysen, Evaluationsstudien, Marktanalysen und -prognosen, Standortanalysen sowie in der Erstellung von Mietspiegeln. Zu den Auftraggebern zählen die Bundesregierung, verschiedene Landesregierungen, Kommunen, Wohnungsunternehmen, Stiftungen.



Europäisches Bildungszentrum

© 2005