

Dr. Peter Hettenbach

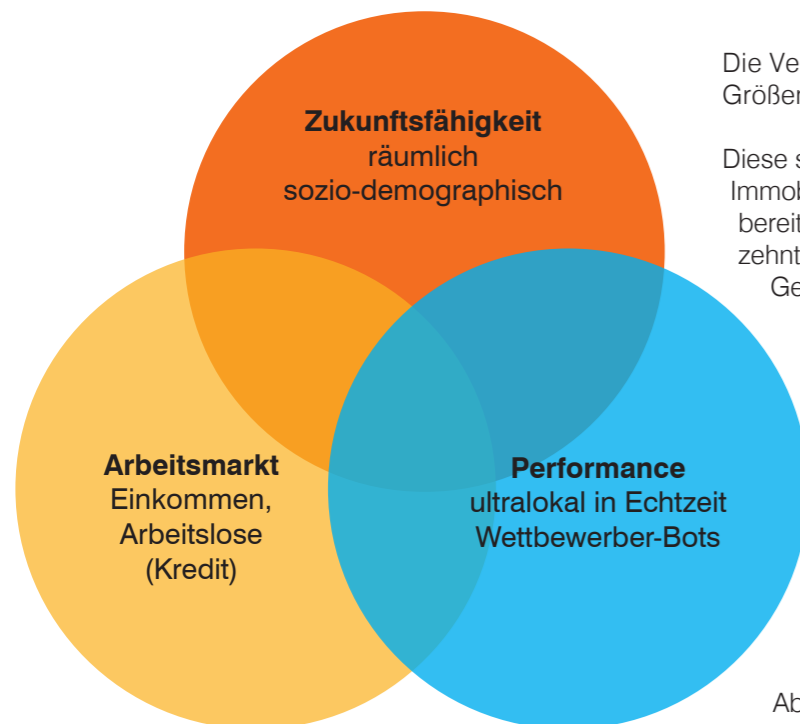
Lieber Parshippen statt Schneeschippen

Auf was es beim Management von Wohnimmobilien-Portfolios in Zukunft ankommt

Seit der Finanzkrise 2008/09 hat die Investition in Immobilien und Immobilienportfolios bekannterweise erheblich zu- und die Renditen stetig abgenommen. Im Folgenden wird kurz dargestellt was aus Sicht des iib Instituts Dr. Hettenbach den Immobilienmarkt in Deutschland so resilient gegen Krisen macht und welche Maßnahmen getroffen werden können um auch in einer unsicheren Zukunft die bestmöglichen Werkzeuge zu nutzen um im Immobilienmarkt navigieren und fundierte Entscheidungen treffen zu können.

Essenziell für die Stabilisierung des Immobilienmarkts sind drei Faktoren: Arbeitsmarkt, Zukunftsfähigkeit und die stetige Anpassung an räumliche, sowie gesellschaftliche Entwicklungen. Grundvoraussetzung für stabile Mieten sind zunächst stabile Einkommen. Miet- und Kaufpreissteigerungen erfordern demzufolge die nötigen Einkommenssteigerungen. Deshalb ist ein stabiler, stetig wachsender Arbeitsmarkt von entscheidender Bedeutung für einen florierenden Immobilienmarkt.

Was differenziert und wandelt den Markt?



Wer sich die Immobilienpreise in Stadtzentren nicht mehr leisten kann, bewegt sich entlang der ÖPNV-Entwicklungsachsen ins Umland. Stark forciert durch die Coronakrise, entstehen neue Standortpotenziale in peripheren Gemeinden, sofern die Versorgung mit Internet und Mobilfunk gewährleistet ist. Haushalte, die es sich leisten können, gönnen sich ergänzend zur kleinen Stadtwohnung das günstigere, geräumige Landhaus als Familien-Hub. Eine visualisierte Darstellung der Trendhypothesen gibt die gegenüberliegende Abbildung.

Zusätzlich dazu entwickelt auch die Gesellschaft sich stetig weiter. Vor mehr als 20 Jahren wurde in Kooperation mit weiteren Wohnraumentwicklern ein Zielgruppenmodell für Wohnimmobilien entwickelt. Dieses findet besonders in Anbetracht der sich stark verändernden Lebensstile noch heute Anwendung. Die am rasantesten wachsende, für den Immobilienmarkt am bedeutendsten werdende, Zielgruppe: Trendorientierte mit mittlerem Status und Einkommen. Der Lebensstil dieser Gruppe ist besonders dadurch gekennzeichnet, dass sie nicht mehr gewillt ist sich langfristig festzulegen.

Typische, pointierte Statements sind:

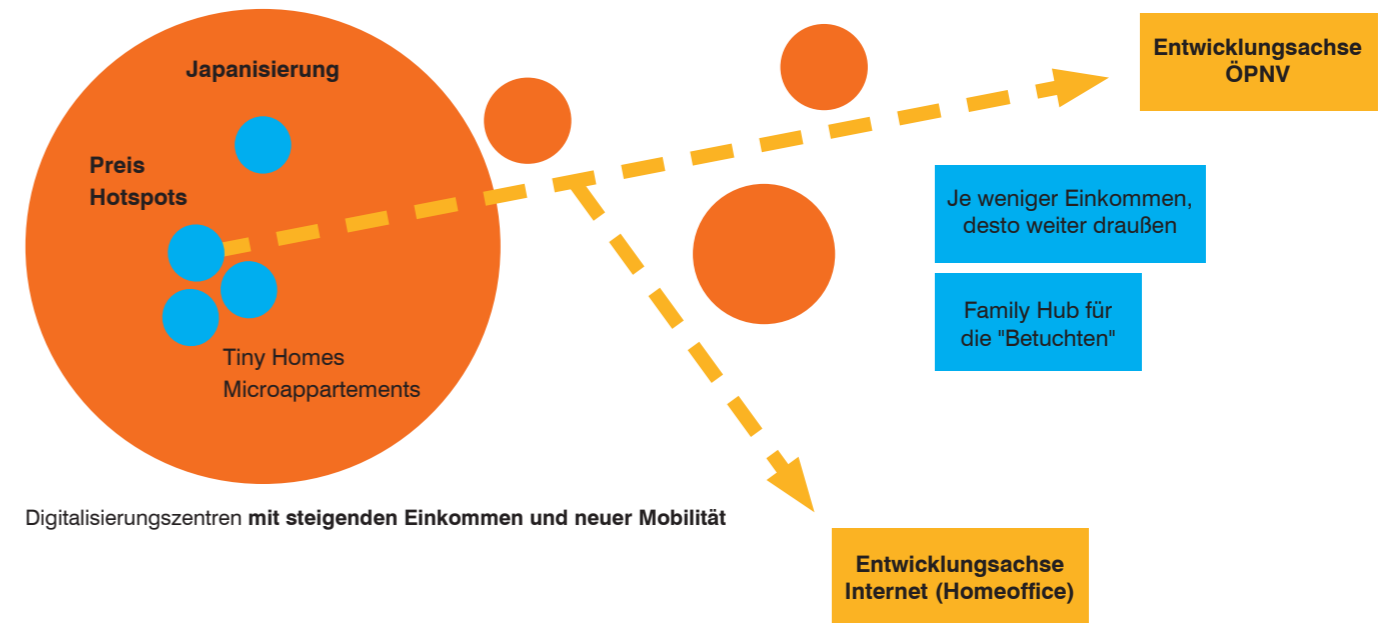
„Nichts Festes. Wir genießen das Leben heute.“

Wer bleibt heute noch sein Leben lang im gleichen Job und am gleichen Ort? “

Die Verbreitung dieser Zielgruppen erreicht heute eine Größenordnung von 10-20% und mehr.

Diese stark vertretene Gruppe verlangsamt jedoch den Immobilienmarkt, da sie unter anderem nicht mehr bereit ist, sich mit dem Erwerb einer Immobilie Jahrzehnte zu verschulden – entweder man hat bereits das Geld, oder entscheidet sich gegen den Erwerb einer Immobilie. Gerade der Eigenheimmarkt war seit den 1950er Jahren stark vom Sicherheitsdenken der bisherigen Generationen geprägt. „Vermögensaufbau fürs Alter“, „schaffe, schaffe Häuslebaue“ sind dazu Statements, die man von Eltern und Großeltern kennt. Nun gilt: lieber ausgehen, statt rasenmähen bzw. lieber Parshippen als Schneeschippen. Für institutionelle Wohnungsanbieter und die Finanzierer entstehen dadurch vollkommen neue Notwendigkeiten und Möglichkeiten, wenn der Wunsch nach Eigentum durch den Wunsch nach flexiblen Abo-Wohnmodellen ersetzt wird.

Zukunftstandorte fürs Wohnen



Digitalisierungszentren mit steigenden Einkommen und neuer Mobilität

Nun stellt sich die Frage: Wie reagiert man erfolgreich auf solche Entwicklungen?

Der Immobilienmarkt kann sich im Vergleich zu anderen Märkten nur langsam verändern. Um die längere Planungs- und Durchführungszeit neuer Konzepte auszugleichen, müssen Trends und Veränderungen im Markt frühestmöglich erkannt werden. Hierfür sind Echtzeitbeobachtung unterschiedlicher Marktindikatoren nötig. Dies ermöglicht es, sowohl Veränderungen im Verhalten der Zielgruppe (z.B. Microapartments, Japanisierung, „Familienhub“ auf dem Land), als auch Veränderungen im Markt sofort wahrzunehmen und gezielt beobachten zu können. Mit den hierfür benötigten Daten kann zudem eine datenbasierte Performance-Analyse des eigenen Portfolios sichergestellt werden. Der Bedarf an solchen Analysen zwingt den bisher nur fragmentiert digitalisierten Wohnimmobilienmarkt nun ebenfalls einen Big Data Ansatz zu verfolgen und sämtliche zur Verfügung stehenden Daten in automatisierten, leistungsfähigen Verfahren zu sammeln, auszuwerten und interpretiert bereitzustellen.

Als Ausblick kann man sich eine praktische Umsetzung für ein Portfolio wie folgt vorstellen: genauso wie ein Pilot in seinem Cockpit zu jedem Zeitpunkt jede Veränderung des Wetters, Luftdrucks, aber auch die eigene Position gegenüber anderen Flugzeugen und Flughäfen jederzeit im Blick haben muss, so müssen auch institutionelle Investoren in Zukunft hochsensible Sensoren im Markt haben, welche jede „Wetterveränderung“ im Markt aufzeichnet, interpretiert und Entscheidungsgrundlagen liefert. Dies ermöglicht es Prozesse zu automatisieren, Fehler zu minimieren und schneller und sicherer Ergebnisse zu liefern.



Dr. Peter Hettenbach
Geschäftsführer
iib Institut innovatives Bauen
Dr. Hettenbach GmbH
Weitere Angaben zum Autor S. 135
Weitere Angaben zum Unternehmen S. 164