



Aktives Immobilien- und Quartiersmanagement – den richtigen Hebel ansetzen

Ein Blick auf schrumpfende Städte und Lagen mit hohen Leerständen zeigt: Der Kampf um den Mieter ist entbrannt. Gewinnen wird, wer es versteht, ein aktives Immobilien- und Quartiersmanagement einzusetzen. Das lohnt sich doppelt, denn Positionierung und Image eines Wohnquartiers können sich verbessern und der Immobilienwert langfristig gesteigert werden.



Babymangel und Binnenwanderung teilen die Republik vermehrt in Wachstumsregionen und schrumpfende Gebiete. Aktuelle demographische Untersuchungen dokumentieren diese Entwicklung, die sowohl Kommunen als auch Wohnungsunternehmen und Investoren umdenken lässt, denn sie können sich der Erkenntnis nicht mehr verschließen, dass sie alle um Einwohner und Mieter kämpfen müssen. Gerade Schrumpfungsregionen, aber auch Stadtbereiche mit hohen Wohnungsleerständen, benötigen deshalb Konzepte und hochwertige Wohnungsangebote, um zu verhindern, dass junge Familien sowie mittlere und obere Einkommenschichten abwandern.

Noch scheinen – mit Blick auf die Kriterien Kaufkraft, Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung – Investments in Top-Standorte wie München, Hamburg, Stuttgart, Köln/Bonn und Frankfurt vordergründig attraktiver. Aber hier werden nicht unbedingt die höchsten Renditen erzielt. Ob sich ein Investment in einen Standort oder in ein Gebäude lohnt, ist daher eher eine Frage der Mikrolage und abhängig von der Bewirtschaftungsstrategie. Auch ein Wohnungsbestand in Ostdeutschland oder im Ruhrgebiet kann gute Erträge bringen, ebenso wie es gelingen kann, im Mietermarkt Berlin mit über 100.000 leer stehenden Wohnungen Neubauten bestens zu vermarkten. Um erfolgreich zu sein, ist es extrem wichtig, Wohnraum und Wohnquartiere

exakt auf die Bedürfnisse der Zielgruppen zuzuschneiden. Denn hat ein Standort erst einmal mit hohem Leerstand und schlechtem Image zu kämpfen, häufen sich zeitgleich auch sozialintegrative Probleme. Dieser Negativspirale gilt es massiv entgegenzuwirken.

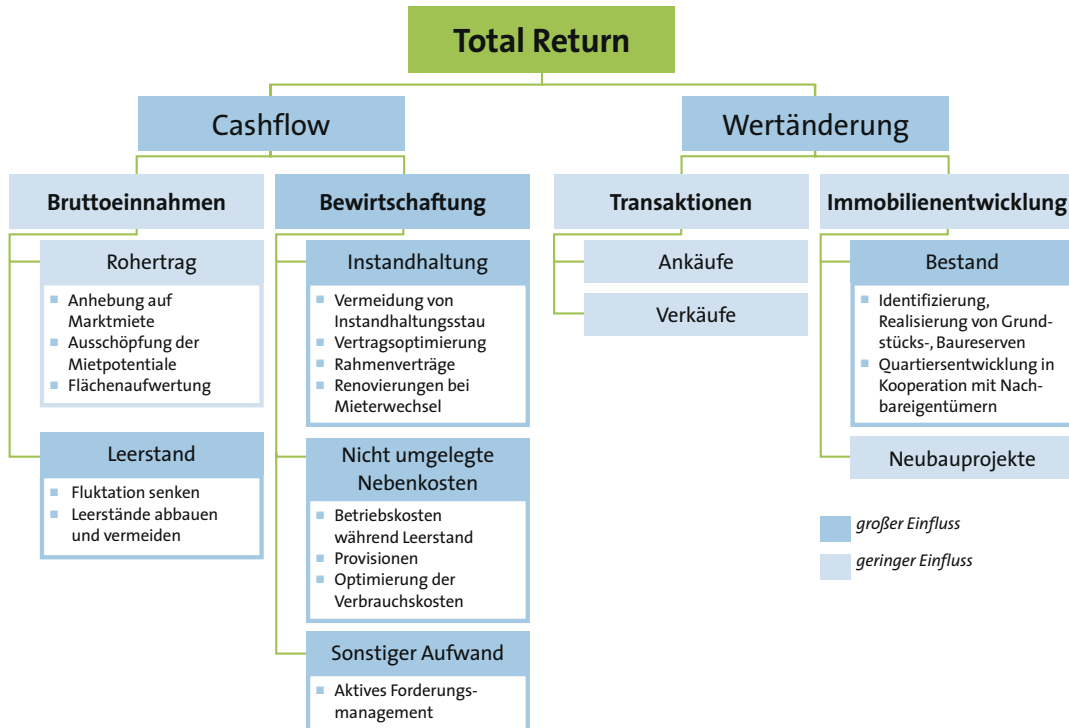
KUNDENORIENTIERUNG RECHNET SICH

Hier greift ein professionelles, integriertes Quartiersmanagement, das hilft, ein Wohnquartier nachhaltig zu gestalten, langfristig zu vermarkten und letztlich auch die Wertigkeit eines Investments zu sichern und zu steigern.

Dabei gilt es, den Markt zu analysieren und eine zielgruppengenaue Strategie zu erarbeiten. Vor allem aber braucht es das genaue Wissen um die Wünsche der Zielgruppen, da eine eher familienorientierte Mieterschaft andere Ansprüche hat als ältere Bewohnerinnen und Bewohner. Ein solches Konzept setzt umfassend an und berücksichtigt, ob der Bestand beispielsweise modernisiert werden muss, Grünflächen neu zu gestalten sind, die soziale Integration durch Belegungsplanung vorangetrieben werden kann oder auch die Infrastruktur angepasst werden sollte. All das bedeutet vor allem auch, sich stärker an den Bedürfnissen der Einwohner zu orientieren. Gerade bei Dienstleistungen greift das Angebot häufig noch zu kurz. Um dies zu gewährleisten, ist ein breites Netzwerk aus Kooperationspartnern erforderlich, das von der Haushaltshilfe über das Einkaufen bis hin zur häuslichen Pflege letztlich alles Notwendige anbieten kann.

Anforderungen an ein Quartiersmanagement:

- Entwicklung einer individuellen, zielgruppenorientierten und langfristig angelegten Entwicklungsstrategie
- Sicherung der Quartiersstabilität
- Vernetzung sozialer, kultureller, bildungs- und freizeitbezogener Aktivitäten
- Ansiedlung eines breit gefächerten Angebotsspektrums
- Förderung und Verbesserung des Zusammenspiels von Quartiers-Image und Qualität der Immobilien



Zwei Wege – ein Ziel: Steigerung des Immobilienwerts

- Steigerung des Sicherheits- und Geborgenheitsgefühls
- Instandsetzung und Modernisierung des Quartiers
- Aktive Einbindung der Bewohner in das Konzept

Ein integriertes Quartiersmanagement ist lohnend – nicht nur unter dem Aspekt imagebildenden Stadtteil-Managements, sondern auch aus der Sicht einzelner Investoren. Denn nur der Eigentümer generiert Cashflow, dem es gelingt, Mieter zu generieren und langfristig zu binden, die Fluktuation gering zu halten sowie Leerstände zu vermeiden. Ein solches Engagement und Investment rechnet sich, denn die Immobilie wird sich innerhalb eines Quartiers überdurchschnittlich positionieren und lässt sich besser vermarkten. Zudem profitiert auch das Quartier von der Strahlkraft eines attraktiven, gut vermieteten Gebäudes.

Messbare Erfolgsfaktoren einer Immobilie:

- Höhere Mieterzufriedenheit
- Längere Vertragslaufzeiten
- Geringere Leerstandsquote
- Senkung des Ausfallrisikos

- Reduzierung von Vandalismusschäden
- Stabilisierung und positive Entwicklung des Mietzinses

Um eine positive Rendite zu erzielen, haben Investoren die Möglichkeit, in zwei Bereichen den Hebel anzusetzen: Sie können den Cashflow optimieren und das Wertänderungspotenzial des Gebäudes heben. Letzteres bezieht sich auf den Kauf, Verkauf oder Neubau einer Liegenschaft sowie darauf, Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Bestands zu identifizieren und zu nutzen. Während das Heben des Wertänderungspotenzials vorrangig interessant für größere Bestandhalter ist, kann jeder Investor die Chancen nutzen, den Cashflow zu verbessern. Wer den Leerstand im Griff hat und die Bewirtschaftung mit Blick auf die Instandhaltung und die Nebenkosten des Gebäudes optimiert, arbeitet mit den zentralen Stellschrauben, um das Renditepotenzial zu steigern. Letztlich erzielt dieser Einsatz einen doppelten Nutzen: Der Investor profitiert durch die Wertsteigerung seiner Immobilie und das Gebäude von seiner qualitativen Aufwertung und besseren Marktfähigkeit.

Sabine Schorn ist Geschäftsführerin der Schorn-Consult Immobilienberatung & -bewertung, Köln