

Funk-BBT NEWS

A U S G A B E 3 / 2 0 1 6



VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT > IMMOBILIENWIRTSCHAFT > BRANCHEN-NEWS

IN DIESER AUSGABE u. a.:

- › Zur Lage der Immobilien-Versicherung Ende 2016
- › Portfoliomanagement – von der Analyse zur richtigen Strategie
- › Deutschland, ein Mieterland – warum eigentlich?

INHALT:

-
- › Zur Lage der Immobilien-Versicherung Ende 2016 Seite 2
 - › Rauchmelder-Pflicht vs. Haftpflicht-Versicherung Seite 4
 - › Deutschland, ein Mieterland – warum eigentlich? Seite 6
 - › Portfoliomanagement –
von der Analyse zur richtigen Strategie Seite 7
 - › Alles im Blick mit dem neuen Organisationshandbuch Seite 11
-

Funk-BBT NEWS
A U S G A B E 3 / 2 0 1 6



Impressum

Herausgeber:
Funk-BBT GmbH
Versicherungsmakler für die Wohnungswirtschaft
Budapester Str. 31 | 10787 Berlin
fon +49 30 250092-0

v. i. S. d. P.:
Dietmar Kalisch
Hartmut Heidenreich
Budapester Str. 31 | 10787 Berlin

Copyright 2016

Bildnachweise dieser Ausgabe:
Titel: sborisov – Fotolia.com
Heiko Küverling – Fotolia.com, Eisenhans – Fotolia.com, KB3 – Fotolia.com, drubig-photo – Fotolia, BBT, Funk

› Liebe Leserinnen und liebe Leser...

den in der Dezember-Ausgabe gewohnten Rückblick auf 2016 möchte ich Ihnen heute ersparen. Vieles, was uns in diesem Jahr beschäftigte, wird uns auch 2017 in Atem halten. Hürden bleiben zu nehmen, so zum Beispiel die Zielkonflikte beim Wohnungsneubau. Fast dankbar schenkt man da seine Aufmerksamkeit dem Bestand. Welche Rolle das Portfoliomanagement dabei spielt, beleuchtet Johannes Jakobsmeier in dieser Ausgabe.



d.kalisch@funk-gruppe.de

Nicht weniger interessant ist beim Bestand auch der Vergleich mit unseren europäischen Nachbarn. Danny Goetze erklärt, warum Deutschland im europäischen Vergleich bei der Wohneigentumsquote zu den Schlusslichtern zählt. Unsere Genossenschaften und Wohnungsgesellschaften dürften nichts dagegen haben, wenn dies so bleibt.

2017 bringt unseren Berliner Lesern die Rauchwarnmelderpflicht – zunächst nur bei Neubauten, ab 2021 dann auch bei Bestandsgebäuden. Ergeben sich hieraus neue Haftungstatbestände? Dies untersucht Michaela Kreß zur Haftpflicht-Versicherung in ihrem Beitrag. Blicke noch die Frage, wie schnell Sie diese Information finden, sollten Sie in 2020 bei der Nachrüstung Ihrer Bestandsobjekte noch einmal nachlesen wollen. Idealerweise existiert ein Organisationshandbuch. Wie die BBT Sie dabei unterstützen kann, erläutert Christian Michaelis.

Es bleibt mir nur noch, Ihnen alles erdenklich Gute zum Jahresausklang zu wünschen. Erleben Sie eine besinnliche Weihnachtszeit und kommen Sie mit Ihren Lieben gut ins neue Jahr!

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe wünscht Ihnen

Dietmar Kalisch
Dietmar Kalisch

Zur Lage der Immobilien-Versicherung Ende 2016

Versicherer, die Wohngebäude versichern, gibt es viele. Nur wenige bemühen sich jedoch intensiv um das Geschäft mit Wohnungsunternehmen, das für die meisten immer noch unattraktiv ist.

Die Entwicklung des Anbieterkreises

Die Ursachen dafür reichen zurück bis in die späten 90er Jahre: Im Wettbewerb der Versicherungsgesellschaften untereinander rutschten die Prämien in den Keller. Als die Prämieinnahmen die Schadenaufwände nicht mehr deckten, begann die Sanierungswelle. Viele Anbieter kehrten diesem Marktsegment daraufhin den Rücken. Nur wenige hielten durch und verhandelten intensiv mit ihren Kunden und den Versicherungsvermittlern.

Die Auswirkungen dieser Sanierungswelle sind bis heute zu spüren, denn der Anbieterkreis der zeichnungswilligen Versicherer reduzierte sich stark.

Inzwischen sind viele dieser Versicherer zurückgekehrt. Die Anzahl an Anbietern steigt langsam, aber kontinuierlich. Darunter finden sich auch Versicherer aus dem angelsächsischen Raum, deren Geschäftspolitik lange ein Engagement in diesem Bereich ausschloss. Ihr Zeichnungsverhalten ist aktuell jedoch noch eher selektiv.

Während einzelne Versicherer in diesem Segment bereits die „schwarze Null“ als finanziellen Erfolg feiern, hat der Großteil der Branche das Ziel, die Versicherung von Wohnungsunternehmen profitabel zu betreiben. Das gelingt immer mehr.

Die Marktsituation

Hat sich die Branche also inzwischen erholt? Fragt man die Versicherer, dann soll auch weiterhin das Prämienniveau deutlich angehoben werden. Doch der Wettbewerb nimmt erneut zu und damit scheint das obere Ende der Preisspirale bereits erreicht zu sein. Entwickelt sich nun ein Kampf um die Prämienhöhe oder siegt der Zwang zur Vollkostendeckung? Wenn Naturkatastrophen wie Sturm oder Hagel ausbleiben, spricht einiges dafür, dass sich die aktuelle Marktphase noch etwas hält.

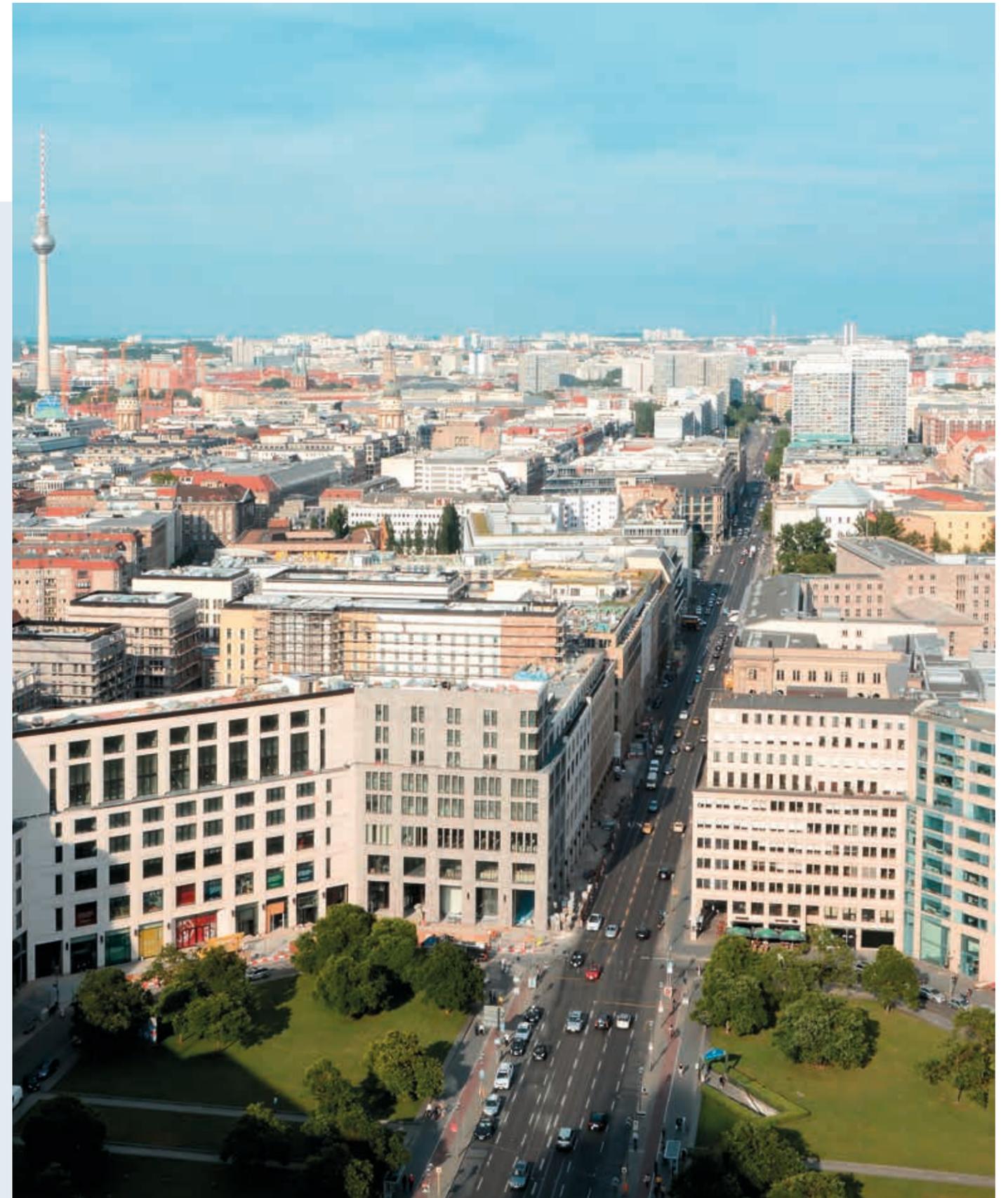
Die Wiedervereinigung Deutschlands brachte besondere Herausforderungen bei der Versicherung der in der ehemaligen DDR gelegenen Wohngebäude. Wie sollte bei der Vielzahl der Gebäude innerhalb kürzester Zeit die Versicherungssumme ermittelt werden? Damals noch als Übergangslösung geplant, wurden Einheiten- und Nutzflächenmodelle entwickelt, die eine aufwändige Ermittlung der Versicherungssumme überflüssig machten. Derartige Deckungskonzepte sind heute Standard. Wenn Anbieter Gebäude-Versicherungen im großen Umfang über Sammelverträge betreiben und die Prämie nach einem vorhersagbaren Schadenaufwand der Frequenzschäden ableiten, benötigen sie keine Versicherungssummen. Das Problem „Unterversicherung“ wurde damit gleichzeitig gelöst.

Herausforderung Versicherungstechnik

In den 90er Jahren war die Versicherungspolitik allerdings sehr großzügig. Der Bereich der Frequenzschäden wurde zudem vollkommen isoliert betrachtet, Großschadenrisiken wurden ausgeblendet beziehungsweise nicht angemessen eingepreist. Spätestens mit den vielen und teuren Überschwemmungs-, Hagel- oder Sturmschäden wurde deutlich, dass eine ausgewogene Prämie auch solche Ereignisse berücksichtigen muss.

Heute haben Versicherer Mittel und Wege gefunden, auch den Prämienbedarf für Großschäden einzupreisen – auch wenn dies noch nicht jeder Versicherer konsequent durchsetzt. Außergewöhnliche Schadenereignisse ertragen sie inzwischen besser. Auch das regulatorische Umfeld gibt mittlerweile Leitplanken bei der Prämiengestaltung vor. Versicherer stehen finanziell stabiler da und sind verlässliche Partner im Versicherungsgeschäft. Ein Engagement in der einstigen Sorgensparte Wohngebäude-Versicherung wird nicht zuletzt deshalb für immer mehr Versicherer attraktiv.

Dietmar Kalisch
d.kalisch@funk-gruppe.de



Rauchmelder-Pflicht vs. Haftpflicht-Versicherung

Zweifellos, Rauchmelder sind wichtig: Sie schützen zwar nicht vor Sachschäden oder rufen automatisch die Feuerwehr, sie können aber Leben retten.

Jährlich gibt es rund 120.000 Hausbrände. Allein 2013 sind dabei laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) 415 Menschen ums Leben gekommen. Aus diesem Grund wurde die Rauchmelder-Pflicht eingeführt, die mittlerweile sogar flächendeckend in ganz Deutschland gilt. Allerdings wird sie von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich geregelt – insbesondere, wenn es um Umsetzungsfristen und Verantwortlichkeiten geht.

In einigen Bundesländern können Eigentümer bzw. Verwalter die Wartungspflicht von Rauchmeldern auf den Mieter übertragen. Das ist allerdings auch mit Risiken verbunden, denn eine Übertragung entlässt den Eigentümer bzw. Verwalter nicht vollständig aus seiner Haftung: Er ist im Rahmen seiner Verkehrssicherungspflicht für den Schutz der Mieter und ihrer Besucher verantwortlich. Daher muss er auch sicherstellen, dass die technischen Geräte funktionsfähig sind. Überträgt er diese Aufgabe, muss er prüfen, ob der Mieter die Wartungspflicht auch wirklich erfüllt. Zudem stellt sich die Frage, ob jeder Mieter geeignet ist, die Wartung zuverlässig auszuführen.

Selbst wenn der Eigentümer bzw. der Verwalter die Wartungspflicht nicht übertragen hat, kann die Rauchmelder-Pflicht zur Herausforderung werden: Zum Beispiel, wenn die Mieter schlecht zu erreichen sind oder sie die Installation von Rauchmeldern in ihrer Wohnung sogar verweigern. Dann ist es empfehlenswert, dass Eigentümer oder Verwalter die Verweigerung des Mieters vollständig dokumentieren.

Aber was sagt der Haftpflicht-Versicherer dazu, wenn sich im Schadenfall herausstellt, dass der Rauchmelder nicht funktionierte bzw. es nicht einmal einen gab?



Eigentümer, Verwalter oder Mieter riskieren nicht gleich den Versicherungsschutz der Haus- und Grundbesitzer-Haftpflicht-Versicherung – auch wenn sie den Rauchmelder falsch verwendet oder nicht einmal ein Gerät installiert haben. Dr. Freiherr Frank von Fürstenwerth, Vorsitzender der Geschäftsführung des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft, erläutert: „Ein fehlender oder unsachgemäß betriebener Rauchmelder müsste Ursache für den Schaden bzw. die Schadenhöhe sein. Ein solcher Zusammenhang kann aber in der Regel nicht hergestellt werden.“

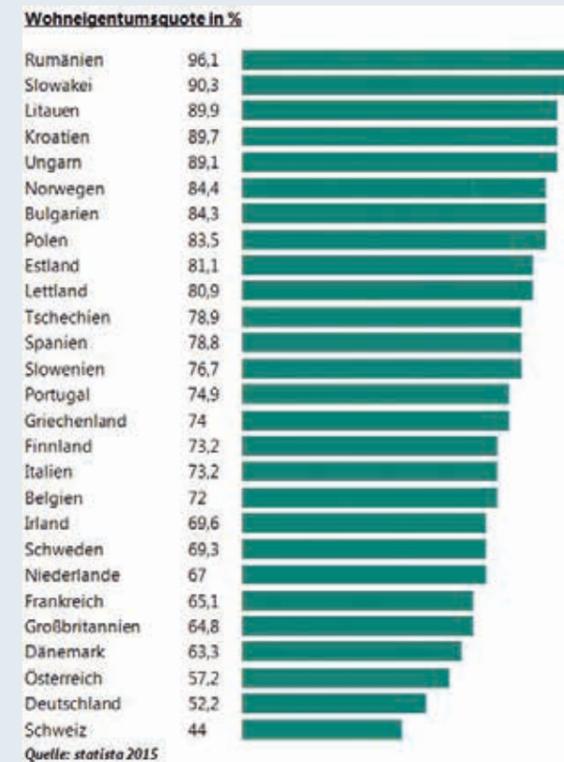
Der Haftpflicht-Versicherer bietet insofern auch für Ansprüche Versicherungsschutz, die infolge eines Schadens in einer Wohnung ohne Rauchmelder entstanden sind. Ob eine Haftung vorliegt, wird stets individuell geprüft. Je nach Ergebnis leistet der Versicherer dann entsprechend Schadenersatz oder wehrt unberechtigte Ansprüche ab.

Michaela Kress
m.kress@funk-gruppe.de

Deutschland, ein Mieterland – warum eigentlich?

Die Wohneigentumsquote liegt in Deutschland bei nur 52 Prozent. Damit rangiert das Land im europäischen Vergleich auf dem vorletzten Platz. Doch ein Wandel ist im Gange. Eine kurze Erläuterung zur historischen Entwicklung.

Niedrige Kreditzinsen, mangelnde Anlagealternativen, Urbanisierung: Viele Gründe sprechen für einen Immobilienkauf – und das nicht erst in jüngster Zeit. Zwar hat lediglich die Schweiz mit 44 Prozent eine noch geringere Eigentumsquote als Deutschland, doch hierzulande zeichnet sich ein Bergauf-Trend ab. Im Jahr 2004 lag die Eigentumsquote in Deutschland nämlich erst bei 41 Prozent. Dennoch stellt sich die Frage, warum das Mieten bei uns so beliebt ist.



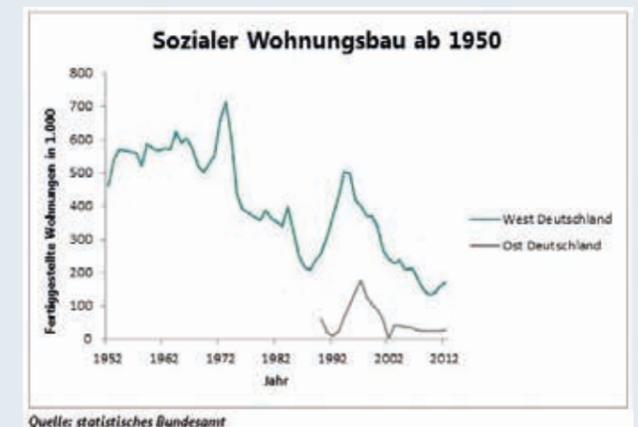
Die historische Entwicklung des deutschen Mietwohnmarktes

Der Ursprung des Mietwohnmarktes in Deutschland ist auf die 1930er und 1940er Jahre zurückzuführen: Im Mai 1945 waren

nahezu 20 Prozent aller Häuser (ca. 2,25 Millionen Gebäude) zerstört. Weitere zwei Millionen waren beschädigt und nicht mehr bewohnbar. Eine Erhebung des Jahres 1946 belegt, dass allein in Westdeutschland 4,5 Millionen Wohnungen benötigt wurden, um den Bedarf zu decken.

Doch die Wirtschaft lag am Boden, es gab keine Finanzierungsmöglichkeiten, und das Bargeld als Tauschmittel war praktisch wertlos. Ein Regierungsprogramm zur Schaffung von Wohnraum war daher eine staatliche Notwendigkeit.

Unmittelbar nach Gründung der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1949 brachte die westdeutsche Regierung unter der Leitung ihres Wohnbauministers Eberhard Wildermuth ihr erstes Wohnraumgesetz auf den Weg. Es sah vor, den Bau von Wohnhäusern anzukurbeln, die für „die breite Schicht der Bevölkerung“ (II. WoBauG) in Bezug auf die allgemeinen Ansprüche, Wohnungsgröße und Höhe der Miete geeignet waren. Gleichzeitig senkten die damit geschaffenen Arbeitsplätze die hohe Arbeitslosenquote.



Der Wohnungsbau boomte. Begünstigt durch eine Kombination aus Subventionen und großzügigen Steuerbegünstigungen hatte sich der Wohnungsrückstand im Jahr 1956 um nahezu die Hälfte reduziert.



› Portfoliomanagement – von der Analyse zur richtigen Strategie

Die Mehrheit der neu geschaffenen Wohnungen wurde allerdings gemietet. Kaufinteressenten gab es kaum, da der deutsche Hypothekenmarkt äußerst schwach war und Banken für Darlehen zum Teil erhebliche Anzahlungen forderten. Dies konnten sich damals nur wenige Deutsche leisten.

Andere Länder, andere Entwicklungen

Deutschland war aber nicht das einzige Land, in dem nach dem Zweiten Weltkrieg Wohnungsnot herrschte. Großbritannien hatte ähnliche Probleme und ähnliche Lösungen. Dennoch blieben die Briten keine Mieter. Die Eigentumsquote liegt hier heute bei 65 Prozent, also um zwölf Prozent höher als in Deutschland.

Darum ist Mieten in Deutschland so populär

Michael Voigtländer, Immobilienökonom am Institut der deutschen Wirtschaft in Köln, erklärt es so: „In anderen Ländern hat Wohneigentum einen anderen Stellenwert. In Deutschland ist man als Mieter zufrieden – und eher vorsichtiger, was den Hauskauf angeht.“

Weitere Gründe:

- Ein wesentlicher Faktor sind die verhältnismäßig geringen Mieten hierzulande.

- Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern ist der Mietmarkt in Deutschland stärker reglementiert. Diese Regulierungen sind sehr mieterfreundlich.

- Die deutsche Mietfreudigkeit resultiert auch aus der geringen Förderung von Eigenheimen. Zwar gab es die Eigenheimförderung zwischen 1996 und 2006, aber anders als etwa in Spanien oder Irland sind in Deutschland unter anderem die Zinsen für die Bankkredite steuerlich nicht absetzbar.

Ist das deutsche Wohnmodell besser?

Nein, es ist einfach etwas anders. Die Deutschen haben aufgrund eines relativ stabilen Wohnungsmarktes weniger Grund, Wohneigentum zu erwerben, und der Mietwohnungsmarkt stellte bislang stets eine Alternative dar.

Die Prognose

Betrachtet man die eingangs aufgezeigte Entwicklung der Eigentumsquote und den rasanten Mietpreisanstieg, vor allem in Ballungsräumen, dürfte sich Deutschland in nicht allzu ferner Zukunft zumindest im europäischen Mittelfeld wiederfinden.

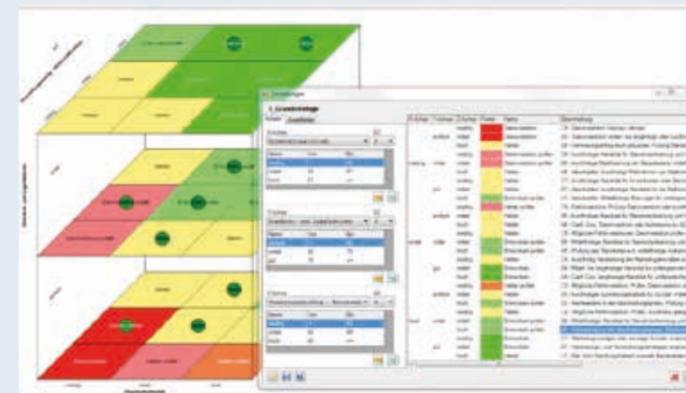
Danny Goetze
danny.goetze@bbt-gmbh.net

- Wissen Sie, welche Objekte Ihre Cash-Bringer sind?
- Ist Ihnen bekannt, in welchen Objekten Investitionen technisch erforderlich und nachfragegerecht sind?
- Haben Sie eine Idee, in welcher Form die Investitionen ggf. umgesetzt werden?

Jede Menge Fragen.

Wie gut, dass das Portfoliomanagement Ihnen hilft, darauf **die richtigen Antworten** zu finden.

Denn das **Portfoliomanagement liefert alle wichtigen Informationen**, damit Sie Ihren Immobilienbestand strukturiert steuern können: Von der technischen und qualitativen Bewertung der Wohnungen und Objekte über die Bewertung von Lageeigenschaften, der Sozialstruktur und möglicher Zielgruppen bis hin zur Markt Betrachtung und der Berücksichtigung kaufmännischer Eigenschaften.



Grafik: Strategiewürfel im System **avestrategy**

Damit Sie fundierte Entscheidungen treffen

Sie wollen/müssen investieren? Und suchen nach der besten Strategie?

Die Informationen der Portfoliobewertung dienen als Grundlage für eine objektkonkrete Entscheidungsauswahl. Zum Beispiel bei Wohnungsherrichtungen, einzelnen Ausstattungsverbesserungen, kleinen Instandsetzungs- oder umfassenden Sanierungsmaßnahmen, der Realisierung von Abriss oder auch Neubauprojekten.

Portfoliomanagement: Was habe ich eigentlich davon?

Manche Unternehmen sind bereits Überzeugungstäter: Sie nutzen das Portfoliomanagement als Strategieinstrument, um ihren Immobilienbestand ganzheitlich zu steuern, indem neben wirtschaftlichen Aspekten auch qualitative Eigenschaften und weiche Faktoren für die Portfolioentscheidung berücksichtigt werden. Andere fragen sich hingegen, ob der ganze damit verbundene Aufwand der Datenerfassung und -pflege lohnt und die Ergebnisse einen Mehrwert für die alltägliche Arbeit bieten. Es ist zweifellos richtig, über den Umfang der Informationen und den Erfolg der Portfoliobetrachtung bzw. deren Mehrwert kritisch nachzudenken.

Viele gute Argumente für das Portfoliomanagement

Wir von der BBT GmbH tun dies natürlich auch – und sind vom Portfoliomanagement überzeugt! Warum?

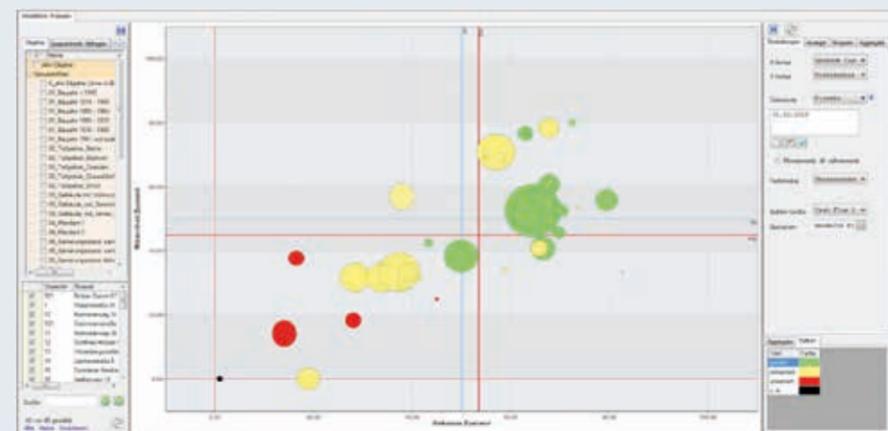
Weil...

- beim Portfoliomanagement verschiedene Themen zusammengefasst werden: Technische Objektinformationen zur Immobilie werden mit Erkenntnissen des Marktes, zur Mieter- und Sozialstruktur, zu Standort- und Lagekriterien und mit Informationen aus dem Controlling und der Vermietung verknüpft,
- das Portfoliobewertungsmodell sich an den Unternehmenszielen und anstehenden Fragestellungen orientiert und diese berücksichtigt,

- ein einheitliches Bewertungs- und Analysemodell für den gesamten Immobilienbestand entwickelt wird,
- beim Portfoliomanagement Informationen aus fast allen Teams/Abteilungen im Unternehmen zusammengetragen werden,
- Objektstrategien transparent abgebildet werden können,
- im Portfoliomanagement der Detaillierungsgrad der Strategien gesteuert werden kann: Von der allgemeinen Normstrategie bis hin zur Entwicklung der Objektstrategien anhand weicher Faktoren und der gleichzeitigen Prüfung der wirtschaftlichen Wirkung für Objekt und Unternehmen,
- im Portfoliomanagement Chancen und Risiken, aber auch Potenziale und Schwächen des Objektbestandes analysiert und Maßnahmen zur Optimierung abgeleitet werden,
- Portfoliomanagement hilft, das Unternehmen mit den richtigen Portfolioentscheidungen zukunftsfähig auszurichten.

Cleveres Instrument, um die richtige Strategie zu entwickeln!

Als strategisches Instrument dient das Portfoliomanagement der Vorbereitung einer objektkonkreten Unternehmensplanung und ist in den Wirtschaftsplan eingebunden. Informationen für die Portfoliobewertung werden dabei aus fast allen Teams eines Immobilienunternehmens erhoben. Die Ergebnisse strahlen aber auch in fast alle Teams zurück, sei es als Vorgabe für die zielgruppengerechte Vermietungsstrategie oder als Zuarbeit für Prämissen des zu entwickelnden Wirtschaftsplans.



Grafik: Portfoliomatrix im System **avestrategy**

Portfoliomanagement: Gibt es das perfekte Scoring- und Bewertungsmodell?

Wer ein Portfoliomanagement einführt, benötigt ein Portfoliobewertungsmodell. Um ein Scoring- und Bewertungsmodell für die Portfoliomanagementanalyse zu erstellen, sind diverse Fragen zu klären, wie etwa: Welche Kriterien nutze ich? Wie hoch ist der Erfassungs- und Pflegeaufwand der Objektbewertung? Wie gewichte ich das Bewertungs- und Scoringmodell?

Im Folgenden haben wir die wesentlichen Eckpunkte eines Bewertungsmodells zusammengetragen und gehen der Frage nach: Gibt es überhaupt das allgemeingültige, perfekte Bewertungsmodell?

Drei wesentliche Bereiche bestimmen das Bewertungsmodell

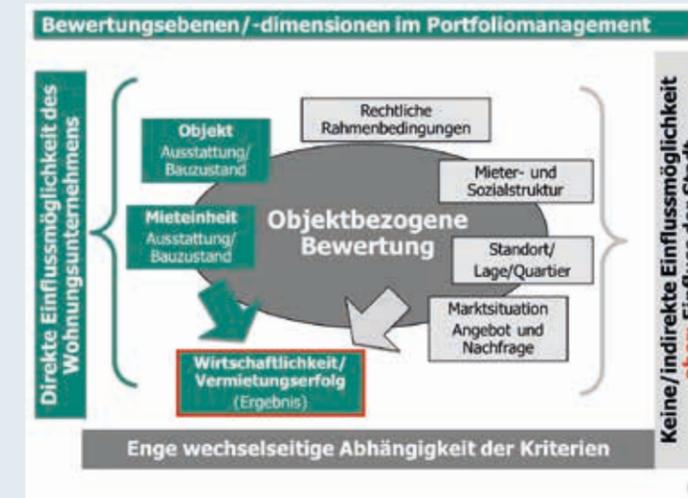
Unsere Praxiserfahrungen decken sich mit der in der Fachliteratur üblichen Gliederung in drei Bewertungsbereiche: die Objektqualität, die Standortattraktivität, den Vermietungserfolg.

Die **Objektqualität** umfasst den Zustand und die Ausstattung/Struktur von Gebäude und Wohnung/Mieteinheit.

Für den Zustand des Gebäudes kommen als Bewertungskriterien etwa Hauseingang, Treppenhaus, Fenster, Fassade, Dach, Keller, energetischer Zustand und die Haustechnik in Frage. Auf der Ebene der Mieteinheit wird häufig der Zustand der Sanitäreinheit, der Küche, der Elektrik, von Fußboden und Wänden bewertet.

Die Bewertung der Ausstattung/Struktur ergänzt in der Regel die Zustandsangaben. Kriterien sind hier beispielsweise ein niveaufreier Zugang zu Gebäude bzw. Wohnung, Vorhandensein von Aufzug, Balkon, Fenster im Bad, Bewertung des Grundrisses, Art der Wärmedämmung sowie die Heizungsart.

Neben dem technischen Blick (überwiegend Zustand) und den vermietungsrelevanten Eigenschaften (Ausstattung/Struktur) soll aber auch das Risiko von Investitionen erfasst werden. Hier eignet sich zum Beispiel die Erfassung des Jahres der Sanierung



und die Nutzungsdauer der zu bewertenden Gewerke. Anhand der zu berechnenden Restnutzungsdauer kann der wahrscheinliche Zeitpunkt für eine erforderliche Investition je Gewerk bestimmt werden.

Zusätzlich oder ergänzend kann die Nutzung von technischen Systemen wie epiqr5 oder mevivo sinnvoll sein, da in diesen Fällen keine zusätzliche Bewertung der Zustände erforderlich ist.

Je nach Fragestellung und Ziel des Unternehmens sollten auch rechtliche Bindungen des Objekts (z. B. Denkmal, Förderung, Lasten und Pflichten, Bepflanzungspotenziale bzw. Hemmnisse) im Portfoliobewertungsmodell integriert werden.

Die **Standortattraktivität** beinhaltet Lagefaktoren, die den direkten Standort beschreiben, aber auch die Mieter- und Sozialstruktur sowie die Marktsituation. Die Marktsituation wiederum gliedert sich räumlich in die lokale Marktsituation und die überörtliche Marktsituation (Makrolage).

Die Lagefaktoren beziehen sich auf die Ausstattung des Wohnquartiers mit Einrichtungen der Nahversorgung (u. a. Einkauf, Bildung, Kultur, Sport, Freizeit ...) sowie der Verkehrsinfrastruktur. Hier ist auch das städtebauliche Image (Bebauungsstruktur, Denkmal) zu berücksichtigen.

Zur Mieter- und Sozialstruktur gehören neben sozialem Image und Kaufkraft/Einkommen auch Probleme und Risiken der Mieterschaft (z. B. Vandalismus, Mietschuldner, nachbarliche Konflikte).

Die Marktsituation beinhaltet die Marktmiete und ggf. Mietspiegelmiete, Leerstand und Prognosen zur Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung sowie der immobilienwirtschaftlichen Veränderungen im Umfeld (Baumaßnahmen, Neubau, Abriss/Rückbau u. ä.).

Der **Vermietungserfolg** wird maßgeblich von der Objektqualität und der Standortattraktivität beeinflusst. Er wird gemessen in Ergebniskennzahlen, wie z. B. Hausbewirtschaftungsergebnis, Deckungsbeitrag bzw. Cash-Flow-Ergebnis, Renditekennzahl, aber auch Wertkennzahlen (Ertragswert, DCF-Wert) oder Abweichungen von Benchmarks des Unternehmens oder aus Konkurrenzsicht (Leerstand, Miete, laufende Instandhaltung, Betriebskosten).

Worauf zu achten ist

Ein wichtiger Gliederungspunkt für die Analyse und spätere Strategieentwicklung sind Eigenschaften, die die aktive Veränderung bzw. Einflussnahme auf die Bewertungskriterien betreffen. So lässt sich über die Investitionstätigkeit direkt Einfluss auf das Gebäude (Zustand, Ausstattung) nehmen. Auch können Unternehmen den Vermietungserfolg verändern, z. B. durch Mietanpassungen, Steuerung der Investitionen/der laufenden Instandhaltung oder vermietungsfördernde Maßnahmen.



Alles im Blick mit dem neuen Organisationshandbuch!

Wissen und Informationen sind entscheidende Treiber des Unternehmenserfolgs.

1	2	3	4	5	6	Name	Gewichtung
M1 - Basis Portfoliobewertung							100,00
Objektattraktivität							40,00
Objektstruktur							38,00
Mieteinheit Struktur							45,00
Gebäude Struktur							55,00
Gebäude_Ausstattung							83,00
Gebäudegrundstück und -umfeld							17,00
Objektzustand							62,00
Gebäude Zustand							40,00
Mieteinheit Zustand							35,00
Energetischer Zustand							25,00
Standort- und Lagefaktoren							40,00
Lagekriterien							36,00
Marktsituation							38,00
Mieter- und Sozialstruktur							20,00
rechtliche Standortrisiken							6,00
Vermietungserfolg/Wirtschaftlichkeit							20,00
Vermietungserfolg							40,00
Wirtschaftlichkeit							60,00

Grafik: Beispielmodell im System **avestrategy**

Geringen Einfluss hat ein Immobilienunternehmen in der Regel auf den Standort und seine Lageeigenschaften.

Die Makrolage ist für Unternehmen zu berücksichtigen, die Objekte in mehreren Städten und Gemeinden besitzen.

Unser Fazit

Unsere für diesen Aufsatz vorgenommene Untersuchung einzelner Bewertungsmodelle zeigt, dass alle Konzepte sich zunächst in die vorgestellten Bereiche „Objektqualität“, „Standortattraktivität“ und „Vermietungserfolg“ gliedern (teilweise mit anderen Begrifflichkeiten). In den nachfolgenden Ebenen und der Erfassungstiefe streuen die Portfoliomodelle teils stark. Daher ist eine Vergleichbarkeit der Modelle und der Immobilien nicht gegeben, und auch ein allgemeingültiges, optimales Scoring- und Bewertungsmodell gibt es nicht. Nichtsdestotrotz stimmen die Inhalte und das generelle Vorgehen vieler Unternehmen bei ihren Bewertungsmodellen überein.

Ein Blick in die Unternehmenspraxis

Der Umfang der Kriterien ist von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich. Die Spanne schwankt zwischen 20 und 110 Bewertungskriterien.

Zur Vorgehensweise: Das Rad muss nicht neu erfunden werden!

Als Erstes gilt es, sich über das Ziel des Portfoliomanagements klar zu werden. Denn das Scoring- und Bewertungsmodell soll auf dem Weg dorthin fundierte Antworten liefern und ist Grundlage für strategische Entscheidungen.

Es ist sinnvoll, in den Workshops zur Entwicklung des Scoring- und Bewertungsmodells Ansprechpartner aus allen Teams und Abteilungen einzubinden, die Wissen über die gepflegten Immobiliendaten haben. Denn viele Informationen sind in den Immobilienunternehmen schon vorhanden. Sie müssen oft nur richtig zugeordnet und analysiert oder gegebenenfalls aktualisiert werden. Die Beteiligung aller Teams dient auch der Akzeptanz des Portfoliomanagements im Unternehmen.

Johannes Jakobsmeier
johannes.jakobsmeier@bbt-gmbh.net

Wie aber lässt sich sicherstellen, dass das Unternehmenswissen ...

- aktuell gehalten wird,
- allen Mitarbeitern unmittelbar zur Verfügung steht,
- aktiv genutzt und weiterentwickelt wird?

Ganz einfach!

Mit unserem neuen Organisationshandbuch stellen wir Ihnen ein leistungsstarkes, anwenderfreundliches und pflegeleichtes Tool zur Organisation des Unternehmenswissens zur Verfügung.

- Das von der BBT GmbH konzipierte Organisationshandbuch bündelt das relevante Unternehmenswissen, etwa zur Unternehmensorganisation, zum Risikomanagement oder zu den Wohnungsbeständen, und stellt es den Mitarbeitern online zur Verfügung.
- Die dabei verwendete Software **lexiCan®** orientiert sich konsequent an den gängigen Microsoftanwendungen. Der Umgang mit unserem Organisationshandbuch ist daher denkbar einfach.
- Dank Volltextsuche und übersichtlicher Gliederungsstruktur ist das eingestellte Unternehmenswissen für Ihre Mitarbeiter schnell auffindbar und lässt sich flexibel erweitern, aktualisieren und neu verknüpfen.

Genau auf Sie zugeschnitten

Wir entwickeln für Sie ein passgenaues Organisationshandbuch mit all den genannten Vorteilen. Nach dessen Installation auf Ihrem Server schulen wir Ihre Mitarbeiter. So wird eine optimale Nutzung des Organisationshandbuchs im Alltag sowie dessen laufende Pflege und Aktualisierung durch Ihre Mitarbeiter sichergestellt. Organisieren und erweitern Sie das Wissen in Ihrem Unternehmen. Wir unterstützen Sie dabei.

Christian Michaelis
christian.michaelis@bbt-gmbh.net



Kontakte

Alles auf einen Blick. Funk-BBT GmbH.
Ihr Versicherungsmakler für die Wohnungswirtschaft.



Funk-BBT GmbH

Budapester Str. 31 · 10787 Berlin
fon +49 30 250092-0 · fax +49 30 250092-755
E-Mail: info@funk-gruppe.de
www.funk-gruppe.com

Geschäftsführung

Hartmut Heidenreich
Claudius Jochheim
Dietmar Kalisch
Silvana Sand

Kundenberatung

Christoph Hasenohr
Uwe Beske
Stefan Cichon
Doreen Fischer
Gestina Kabeschat
Christian Mattheus
Olaf Mauga
Madlen Rotsch
Felix von Treuenfels
Dagmar Usadel

Vermögens-Haftpflicht-/ Rechtsschutz-/ D&O-Versicherungen

Michael Pfeifer
Dominik Foth
Susanne Neugebauer

Haftpflicht-/ Unfall-Versicherungen

Michaela Kreß

Altersversorgung

Carsten Weidemann

Sach-Versicherungen

Norbert Töpfer
Oliver Jakubith
Ricarda Wenke

Technische Versicherungen

Matthias Käthe
André Krebs
Sandra Lorenz

Kraftfahrt-Versicherungen

Reinhard Schulz
Bernd Stürmann

Immobilienwirtschaft

Hartmut Heidenreich
Dr. Henri Lüdeke

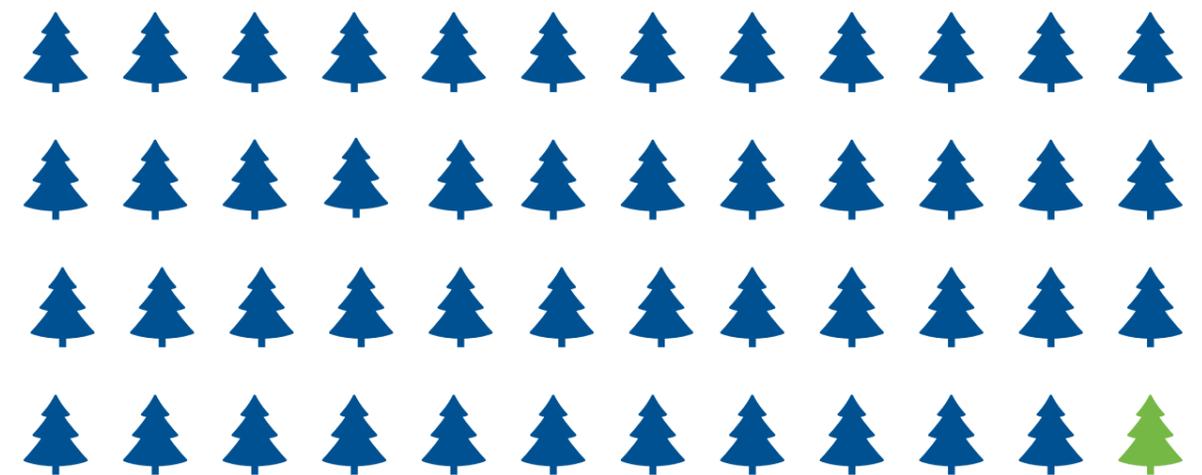
Kundenbetreuung IT- Versicherungsmanagement

Michael Zwingelberg

Schaden-Management- Service

Jana Fischer
Arne Schröter

Funk und BBT wünschen frohe Weihnachten
und ein gesundes 2017.



Auch im neuen Jahr können Sie sich auf unser erfahrenes, engagiertes Team verlassen, damit Sie anderen sicher helfen können. Zum Jahresende wünschen wir Ihnen Tage der Ruhe und Besinnung - eine Atempause vom Alltag und Zeit für Freunde und Familie. Wir danken Ihnen für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.



Budapester Str. 31 • 10787 Berlin
fon +49 30 250092-0
fax +49 30 250092-755

Bernburger Str. 30/31 • 10963 Berlin
fon +49 30 26006-0
fax +49 30 26006-200