

THEMA DES MONATS

# Gebäudeanalyse

## Daten statt Bauchgefühl

Daten werden in Zukunft Gold wert sein. Doch obwohl in Gebäuden Unmengen an Daten anfallen, nutzen diese nur wenige Eigentümer, um ihre Immobilien oder ganze Portfolios zu optimieren.



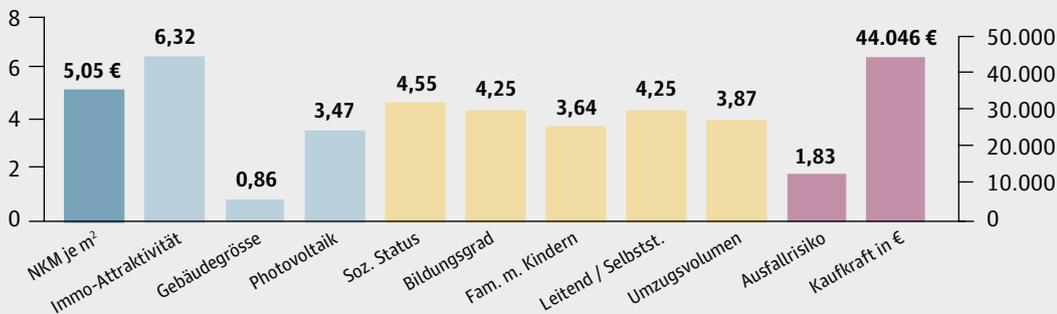
**Marcus Schmidt**  
Leitung Produktmanagement  
Conresult GmbH  
Dortmund

Unternehmen bewerten ihre Immobilienportfolios i. d. R. anhand der Daten, die sie aus ihren ERP-Systemen, der Buchhaltung oder dem Bestandsdatenmanagementsystem erhalten. Doch die reine Ertragsbewertung der einzelnen Immobilie oder des gesamten Portfolios reicht nicht mehr aus,

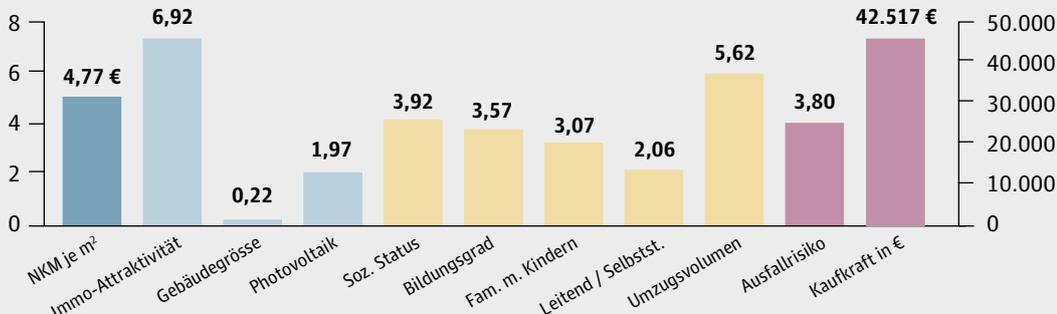
um fundierte Entscheidungen über Investitionen, Abriss, Revitalisierung oder Verkäufe zu treffen. Im Gegenteil: Die rein monetäre Betrachtung einer Immobilie oder eines Portfolios kann sogar zu fatalen Fehleinschätzungen führen. Ein Gebäude, das Leerstand und wenig Mieteinnahmen

### VERGLEICHSBETRACHTUNG VON BESTÄNDEN DER WBG FÜRTH (AUSWAHL 1) MIT DEM GESAMTBESTAND DER STADT FÜRTH (AUSWAHL 2)

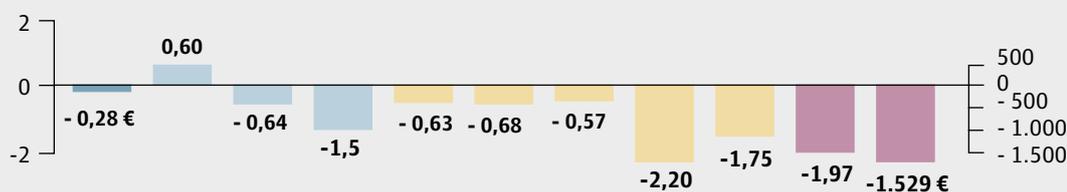
Ergebnisse für Auswahl 1



Ergebnisse für Auswahl 2



Vergleich „Auswahl 1 vs. Auswahl 2“



Quelle: Conresult

Den Beweis, dass Daten aus dem ERP-System und weiteren im Wohnungsunternehmen vorliegenden Datenpools sowie externe Daten auszuwerten und grafisch aufzubereiten sind, zeigt das Beispielprojekt der Wohnungsbaugesellschaft der Stadt Fürth mbH. Mit einfachen Mitteln und geeigneter Software kann die Wbg so einige ausgewählte Kriterien ihres Wohnungsbestandes mit dem gesamten Wohnungsbestand der Kommune vergleichen

aufweist, muss nicht automatisch „schlecht“ sein. Möglicherweise stimmt nur die Mietermischung nicht oder die Ausstattung der benachbarten Gebäude ist besser. Plakativ ausgedrückt könnte es umgekehrt sein, dass ein gut vermietetes Gebäude mit ordentlichen Einnahmen für eine Desinvestition infrage kommen kann, weil anhand von Prognosedaten die Wahrscheinlichkeit groß ist, dass sich das soziale Umfeld oder die Mieterwünsche in Zukunft deutlich verändern werden. Daher sollten sich Wohnungsunternehmen nicht nur auf die Ist-Daten verlassen, sondern auch Prognosen über die Entwicklung eines Gebiets oder über Mieterhöhungspotenziale erstellen.

#### Daten wertvoller machen

Der verstorbene FAZ-Herausgeber Frank Schirrmacher prophezeite vor etwas mehr als zwei Jahren, dass im Gebäude generierte Daten bald einen höheren Wert haben würden als das Haus selber. Um diese Daten wirklich wertvoll zu machen, muss man die internen Zahlen mit Informationen aus dem Umfeld der Immobilien anreichern.

Das können Kennzahlen und Prognosen zur Lage sein, zum Umfeld, Daten zum öffentlichen Nahverkehr, Kindergärten oder Einkaufsmöglichkeiten, kaufmännische Daten wie die durchschnittlichen Nettokaltmieten oder sozioökonomische Daten wie die Haushaltseinkommen oder Zahlungsausfallrisiken an den Standorten. Hinzu kommen Prognosedaten wie zur mittel- und langfristigen Standortattraktivität, zur Entwicklung von Kaufkraft und Nachfrage oder zu demografischen und sozialen Entwicklungen. Mit diesen Informationen lassen sich systematische Entscheidungen zur weiteren Entwicklung der Immobilie und des Immobilienportfolios treffen.

#### Mieter sind die beste Quelle

Diese Daten stehen allenthalben zur Verfügung. Man muss sie nur einsammeln und nutzen. Die beste interne Informationsquelle sind jedoch die Mieter. Aus ihrem Verhalten und ihren Wünschen lassen sich wertvolle Informationen gewinnen, welche Anforderungen das Immobilienportfolio erfüllen sollte. Diese Anforderungen sollten durch regelmäßige softwaregestützte Mieterbefragungen optimiert werden. Damit lässt sich die künftige Nachfrage einschätzen und gesellschaftliche Trends, etwa nach künftigen Wohnungsgrößen oder technischer Ausstattung, können erkannt werden.

In den Gebäuden werden in vielen Fällen schon eine Menge technischer Daten gesammelt und analysiert, um z. B. die Energieeffizienz deutlich zu verbessern und zu Kosten senken. Die wenigen aussagekräftigen monetären Daten aus dem ERP-

System wie die Nettokaltmiete pro Quadratmeter oder die mehrjährige Entwicklung der Instandhaltungskosten müssen ebenso verwendet werden wie Kriterien, die für einen Wettbewerbsvergleich herangezogen werden können. Dazu gehören Daten zum Haustyp oder zur Ausstattung der Wohnung.

Ziel muss es aber sein, Daten zu gewinnen, die über den eigenen Bestand hinausgehen. Diese Daten halten zumeist Anbieter wie die Post oder Google sowie spezialisierte Geodatenanbieter am Markt vor. Aber auch Bestandsdaten der Stadt, Gemeinde oder der Region liefern wichtige Erkenntnisse. Dazu gehören etwa Zahlen zum Umzugsvolumen, zur Kaufkraft, zu Familienstrukturen oder zu den vorhandenen Gebäudegrößen. Diese Informationen, die ja auch von Wettbewerbern stammen, sind der entscheidende Mehrwert.

Wenn die großen Datenmengen richtig analysiert und nutzbringend eingesetzt werden, haben sie das Potenzial, Entscheidungen in allen Bereichen der Immobilie zu verbessern. Insbesondere geht es darum, künftige Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und somit rechtzeitig durch Investitionen oder Desinvestitionen darauf zu reagieren.

#### Vorteile von Portfoliomanagementsystemen

Mithilfe von Portfoliomanagementsystemen lassen sich interne und externe Daten verbinden. Dennoch werden diese Lösungen in der Praxis noch relativ verhalten genutzt. Die Gründe sind vielfältig: Viele auf dem Markt verfügbare Systeme sind teuer und durch viele Funktionalitäten sehr komplex in der Anwendung. Auch die häufig verwendeten abstrakten und theoretischen Methoden schrecken viele Käufer ab. Zudem fehlt es an den richtigen Quellen bei der Datenbeschaffung oder der Aufwand für die Datenversorgung der Systeme ist sehr hoch.

Gründe für den Einsatz solcher Systeme gibt es reichlich. Die Kenntnis, wie sich Arbeitslosenquote, Kaufkraft oder Altersstruktur in einem Stadtteil, einer Straße oder innerhalb eines Objektes darstellen und entwickeln, hilft, den eigenen Bestand einzuschätzen. Vergleiche mit dem Wettbewerb erlauben, die Risikostruktur des eigenen Portfolios zu beurteilen.

Mit den Erkenntnis, die bei der Auswertung der Daten gewonnen werden, lassen sich z. B. Auszüge von Mietern prognostizieren und damit Instandhaltungsmaßnahmen oder die Mietersuche frühzeitig planen. Zudem ist zu erkennen, wohin Mieter ziehen und warum.

Wer künftige Mieterwünsche vorher sieht, kann durch Investitionen darauf reagieren und nicht erst, wenn die Mieter ausziehen. Leerstands- ▶



## Oberflächlich?

**Sind wir gerne! Am liebsten auf wertvollen Untergründen.**

Die konventionelle Befestigung von Accessoires wird in modernen Bädern immer schwieriger und teurer: Immer mehr Hohl- und Vorwände halten Einzugs-, Fliesen werden immer großformatiger, Fugen immer schmaler, superhartes und teures Feinsteinzeug, dekorative Glasflächen oder wandgroße Kunststoffplatten immer beliebter.

Badausstattung mit der patentierten **nie wieder bohren.**-Klebetchnik bleibt auf der Oberfläche und vermeidet so alle Probleme des Bohrens. Zudem sparen Sie Montagezeit, schonen die Substanz und bleiben dauerhaft flexibel.

Ganz sicher.

Sprechen Sie uns an!

Unsere Klebetchnik ist:



## nie wieder bohren.

**Badausstattung mit geprüfter Klebetchnik**

Kosten von Montage & Instandhaltung senken. Bausubstanz erhalten. Gestaltungsfreiheit gewinnen.



**Ihr Ansprechpartner:  
René Trageser**

Fon +49 (0)162.241 69 55  
rene.trageser@niewiederbohren.de  
www.niewiederbohren.de



**nie wieder  
bohren.**

zeiten werden so verringert. Aus den Umfelddaten lassen sich Veränderungen im Markt, bei der Lage oder den sozial-ökonomischen Verhältnissen ableiten. Mögliche Problemimmobilien können so rechtzeitig identifiziert werden. Auch Objekte und Lagen mit Potenzial lassen sich so erkennen und dadurch günstiger erwerben. Dadurch kann der eigene Bestand gezielt anhand der langfristigen Nachfragetrends entwickelt werden. Investitionsentscheidungen werden so objektiv abgesichert und ersetzen die Bauchentscheidungen.

**Es fehlt noch die digitale Plattform**

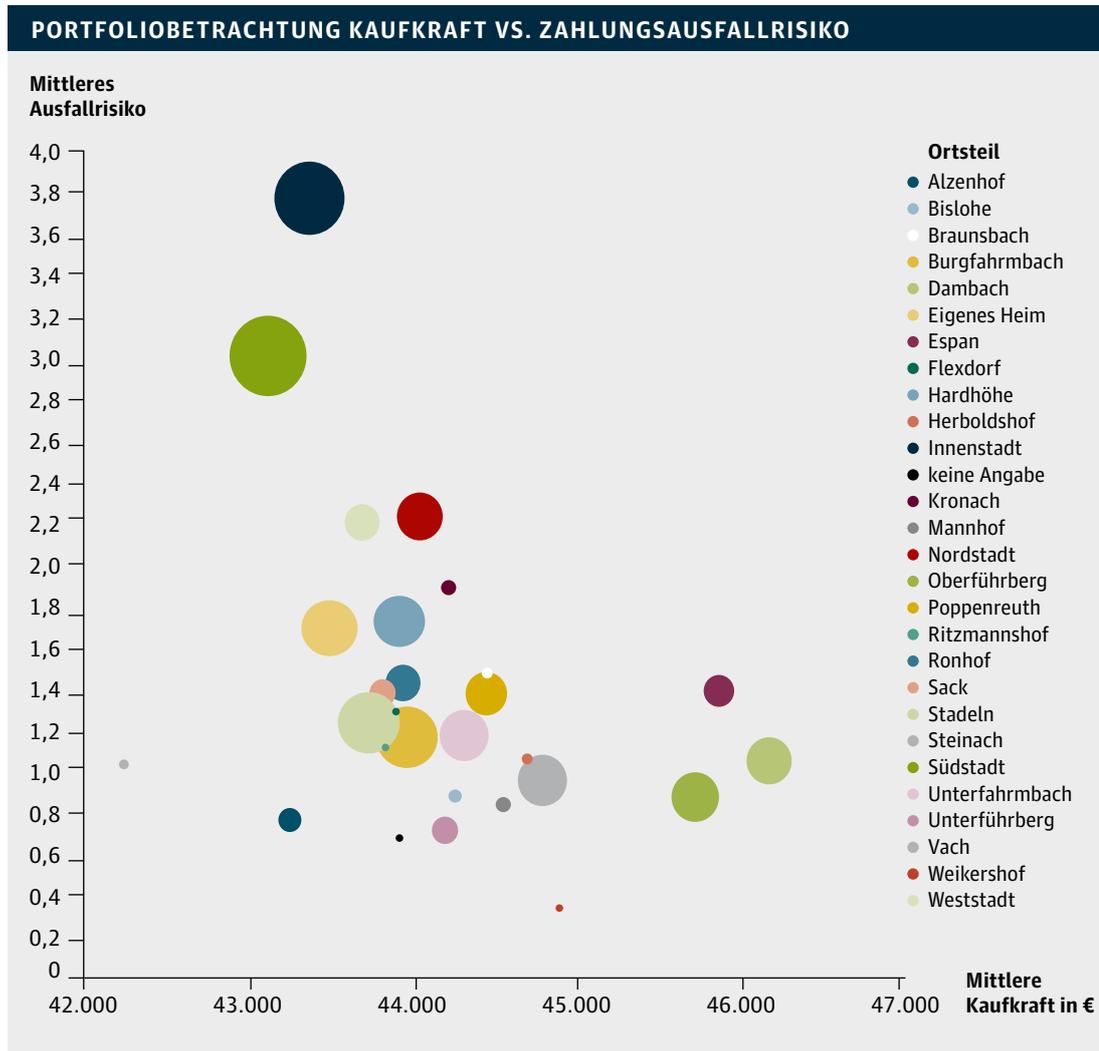
Allerdings fehlt es derzeit in der Immobilienwirtschaft an einer digitalen Plattform oder einem Portal, das die Nachfrage nach Daten mit den Angeboten auf dem Datenmarkt zusammenbringt. Wohnungsunternehmen oder bestehende Arbeitsgemeinschaften von Wohnungsunternehmen könnten über eine gemeinsame Plattform ihre anonymisierten Daten aus den ERP-Systemen zu Vergleichszwecken bereitstellen.

So könnten, neben der gewünschten Gebäudeanalyse zur Portfoliobewertung, weitere Mehrwerte entstehen, etwa Alternativen zu den offiziellen qualifizierten Mietspiegeln oder eine Auflistung von barrierefreien Wohnungen, wie sie etwa die Berliner Wohndatenbank bietet.

Solange es diese Plattformen noch nicht gibt, müssen die Daten aus zahlreichen Quellen erworben werden. Die Schwierigkeit dabei ist, nur die relevanten Daten, etwa aus der Region, zu bekommen und nicht komplette Datenpakete, die zu einem großen Teil aus irrelevanten Daten bestehen. ■



Weitere Informationen:  
[www.conresult.de](http://www.conresult.de)



Durch einen Vergleich kann auf Ortsteilebene kann auf Basis ausgewählter Kriterien analysiert werden, wie der Gebäudezustand des Wohnungsunternehmens in Bezug zu weiteren Gebäuden in der Kommune einzuschätzen ist