

DIE DYNAMISCHE METHODE



Wer Fehlinvestitionen bei Wohnimmobilien reduzieren will, muss sich von den marktüblichen, statischen Wertermittlungsverfahren verabschieden. Denn sie haben die Schwäche, den Wert von Immobilien nur punktuell und nicht über den gesamten Investitionszyklus hinweg zu betrachten. Das führt oft zu falschen Prognosen.

Eine gesamtheitliche Wertermittlung ist von entscheidender Bedeutung, denn der wahre Wert einer Immobilie kann nur im Gesamtzyklus der Wertschöpfung ermittelt werden.

Die „Dynamische Methode“ erkennt den Investitionswert in drei Schritten: Die Analyse des Mikro- und des Makrozyklus und deren anschließende Harmonisierung in der Gesamtbetrachtung, stellen die wesentlichen Analysephasen der dynamischen Immobilienbewertung dar. Weg vom „Betongold“ hin zu einer Sicht auf den Mieter als Wertetreiber und mit dem genauen Blick auf die Entwicklung von Makro- und Mikrozyklus.

Die dynamische Methode ist somit in der Lage, eine sichere, nachhaltige und dynamische Analyse von Wohnimmobilien zu leisten und schafft eine bessere Entscheidungsgrundlage für Ihre Investments.

DIE 8 DYNAMIKEN ALS WERTETREIBER DER IMMOBILIE

Es ist bei der Durchführung werthebender Maßnahmen immer zu beachten, dass grundsätzlich acht Möglichkeiten zur Verfügung stehen, um den Wert der Immobilie zu erhöhen.

01 LEERSTANDSABBAU

Die schnellste und wirksamste Lösung zur Erhöhung der Jahresnettomiete des Objektes, ist die Beseitigung von Leerstand. Durch den Leerstand fallen für leere Wohnungen Neben-, Betriebs- und Bewirtschaftungskosten an, während die Einheiten selbst keine Einnahmen generieren.



02 BESTANDSMIETERHÖHUNG

Die Erhöhung der Bestandsmiete ist ein durch Gesetze klar bestimmter Prozess, die das Bürgerliche Gesetzbuch in den §§ 557 bis 561 regelt. So ist eine Steigerung der Bestandsmieten auf das Niveau des ortsüblichen Mietspiegels innerhalb von drei Jahren lediglich um 20 Prozent (in angespannten Wohnungsmärkten um 15 Prozent), möglich.



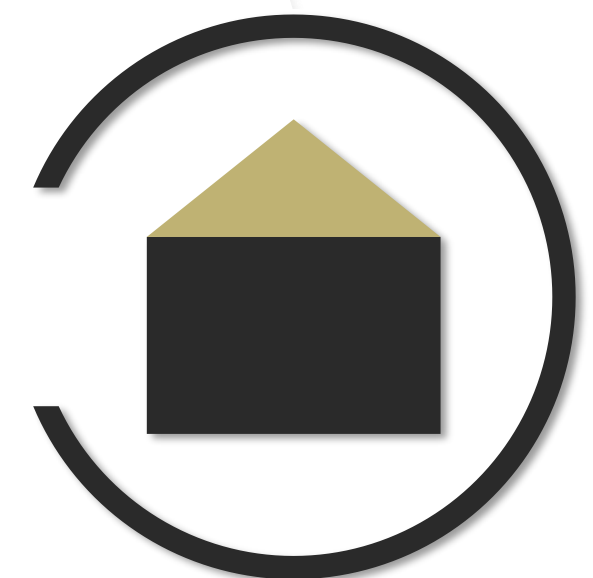
03 MIETERHÖHUNG BEI FLUKTUATION

Im Rahmen der fluktuationsbedingten Mieteraus- und -einzüge kann für die zu vermietende Fläche auf Marktniveau die Miete, unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen, erzielt und damit die Durchschnittsmiete des Objektes sukzessiv gehoben werden, diese kann bei Bestandsgebäuden gemäß §556 d BGB in, von den Landesregierungen bestimmen angespannten Wohnungsmärkten, maximal 10% über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen.



04 FLÄCHENAUSBAU IM BESTAND

Dieser Werttreiber zielt auf eine Optimierung der Nutzungsstruktur der Immobilie durch kleine bauliche Maßnahmen, wie Grundrissoptimierungen durch das Auflösen von Durchgangszimmern oder Fluren, ab. Ziel ist es, die Wohnung noch besser auf die Bedürfnisse des Mieters abzustimmen. Ebenso zählt die Nachverdichtung, wie der Ausbau von Dachgeschoßflächen dazu.



05 FLÄCHENERWEITERUNG AM BESTAND

Als Flächenerweiterungen am Bestand werden der Anbau von Balkonen, die zusätzliche Modernisierung der Fassade oder der Neubau eines Gartenhauses verstanden. Diese Maßnahmen genieren mehr vermietbare Fläche und führen zu zusätzlichen Wertsteigerungen.



06 KONVERSION

Die Konversion einer Immobilie sind Maßnahmen, die weit über eine reine Sanierung hinausgehen. Die Konversion beschreibt den Umbau im Zuge einer Umnutzung eines Bestandsgebäudes. Im heutigen Markt werden häufig ausgediente Büro- oder Hotelimmobilien am Markt re-positioniert und zu Wohn-/Micro-Living-Objekten umgebaut.



07 PRIVATISIERUNG

Als Wohnungsprivatisierung werden die Umwandlung von Mietwohnungen in Eigentumswohnung und der dadurch ermöglichte Verkauf der einzelnen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern an private Käufer bezeichnet.



08 HUMING

Beim Huming geht es um die Wertsteigerung der Wohnung aufgrund von höherwertigen Ausstattungsmerkmalen und gewünschten Serviceleistungen rund um die Immobilie und der Wohnung. Die Auswahl des Mieters erhöht die Miete um den entsprechenden Anteil der zusätzlich ausgewählten Ausstattungen oder Serviceleistungen.

