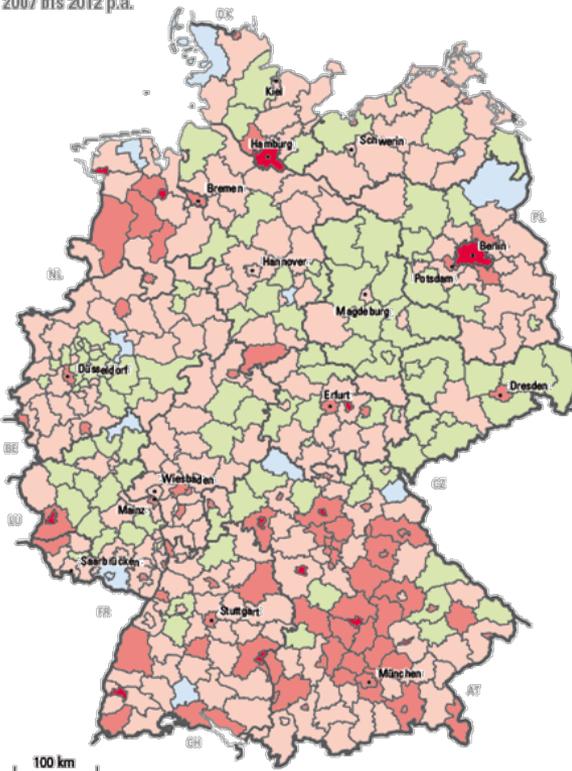


Die Mietpreisgestaltung im Rahmen der genossenschaftlichen Unternehmensstrategie

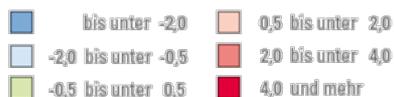
Univ.-Prof. Dr. Theresia Theurl
Westfälische Wilhelms-Universität
Münster

Mietentwicklung I

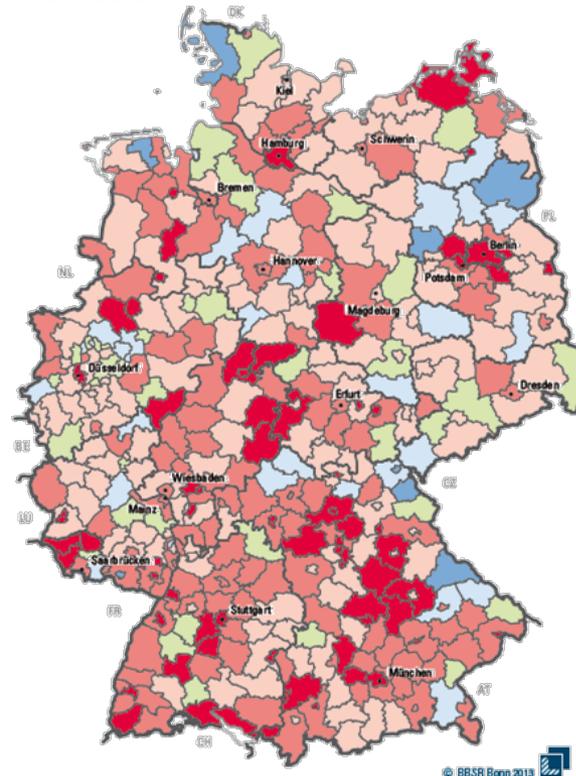
2007 bis 2012 p.a.



Jährliche Entwicklung der Neu- und Wiedervermietungen
(Angebotsmieten nettokalt) in Prozent



2011 bis 2012



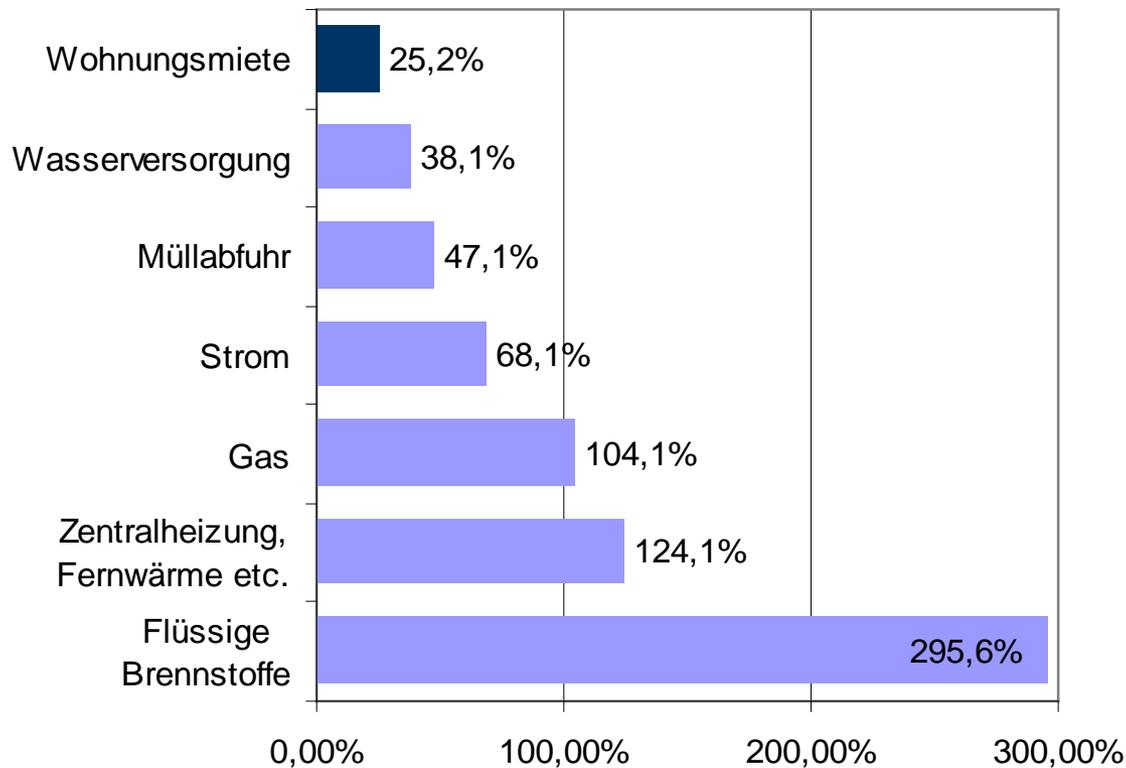
© BBSR Bonn 2013

- ▶ Sehr heterogene Entwicklung in Deutschland aber auch in einzelnen Städten
- ▶ Wenigen „Hot spots“ stehen Gebiete mit Mietrückgang gegenüber
- ▶ Weitflächigeres Steigen der Angebotsmieten erst seit 2011/12 → Trend???

Quelle: BBSR (2013) Wohnungsengpässe und Mietensteigerungen, BBSR-Analysen kompakt 7/2013

Mietentwicklung II

Veränderung 1995-2012



- ▶ Mieten steigen sehr viel weniger als sämtliche Mietnebenkosten
- ▶ Durchschnittlicher jährlicher Anstieg 1,3 %, liegt unterhalb der Inflationsrate
- ▶ Hauptproblem Mietnebenkosten???

Quelle: Statistisches Bundesamt, Verbraucherpreisindex

Zwischenfazit

1 Massive regionale Unterschiede der Mietpreisentwicklung

2 Stärkere Mietpreissteigerungen erst in jüngster Zeit

3 Sehr viel stärkere Anstiege in der „2. Miete“

Folgerungen

1 Keine Einheitslösung möglich

2 Differenzierung nach Region, Objekt, Kostenarten

Fragestellungen

1 Was bestimmt die Mietpreise?

2 Welche Strategieoptionen haben Wohnungsgenossenschaften?

Was bestimmt Mieten?



Lage,



Lage!

Lage?

Was bestimmt Mieten?

Angebot

Miete

Nachfrage

- ▶ **Lage**
 - Makrolage (Region)
 - Mikrolage (innerhalb der Stadt/Region)
- ▶ **Ausstattung**
 - Energetischer Zustand
 - Wohnzustand
 - Größe
 - zusätzliche Leistungen
- ▶ **Immobilienalter**
- ▶ **Kapitalkosten**
 - Beeinflusst Neuangebot und Sanierung
- ▶ **Regulierung**
 - Beeinflusst Rentabilität
 - Beeinflusst Neuangebot und Sanierung
 - Beeinflusst Mieten direkt

- ▶ **Demografie**
 - Beeinflusst Wohnungsgrößen
 - Tendenziell weniger Nachfrage
 - ⇒ sinken Mieten c.p.
- ▶ **Soziostruktur**
 - Unterschiedliche Nachfragegruppen
 - Segmentierungsmöglichkeiten
 - Familien
- ▶ **Lokales Wachstum**
 - Nachfrageerhöhung
 - Mehr Kaufkraft
 - Höhere Mietzahlungsfähigkeit
- ▶ **Präferenzen**
 - Nachfrage nach bestimmten Wohnformen

Mieten differenziert nach Teilmärkten

Mietkomponenten und Nebenkosten

Immobilienbestimmt



Wohnraum

Raumwärme

Abgaben (Müll etc.)

Strom, Wasser, ...

Sonst. Leistungen (TV,...)

Dienstleistungen

Kernleistungen Genossenschaft

- Trade-off bei energetischer Sanierung
- Teilweise Mitgliederbeeinflusst

Geringes Handlungspotential

- Nutzungsbestimmt
- Lagebestimmt

Komplementärleistungen Genossenschaft

- Zusätzlicher MemberValue
- Bindung

Mieterbestimmt

Wechselwirkungen beachten

Mietpreisstrategie für Genossenschaften I



Mietpreisstrategie für Genossenschaften II

Aufgabe

Bereitstellung günstigen Wohnraums

Auf-/Ausbau eines zukunftsfähigen
Wohnungsbestandes

1

Ausgestaltung der Komponenten des MemberValue

Welcher Anteil für die Förderung des Wohnen?
Welcher Anteil für Investitionen
Differenzierungen

2

Ausweitung des MemberValue

Sollen weitere Leistungen zur Reduktion der Nebenkosten erbracht werden?
Investitionsdilemma bei energetischen Sanierungen

3

Definition des Mietniveaus

Höhe der Mieten
Differenzierungsstrategien?

		Mieten	
		Hoch	Niedrig
Nebenkosten	Hoch	<p>Wohnungen in Hot spots mit niedrigem Energiestandard</p> <ul style="list-style-type: none"> → Energetische Sanierung verschiebt Nebenkosten zu MemberValue → Eigenenergieerzeugung? → Interne Subventionierung möglich 	<p>Wohnungen in strukturschwachen Gebieten mit niedrigem Wohn- und Energiestandard</p> <ul style="list-style-type: none"> → Sanierung nur bedingt tragfähig → U.U. Rückbau/Abriss
	Niedrig	<p>Wohnungen in Hot spots mit hohem Wohn- und Energiestandard</p> <ul style="list-style-type: none"> → Prämiumprodukte → Leicht refinanzierbar → Umgang Bestandsmieter? → Interne Subventionierung möglich 	<p>Wohnungen in strukturschwachen Gebieten, saniert, hoher Energiestandard</p> <ul style="list-style-type: none"> → Frage der Refinanzierung

Rahmenbedingungen:

- ▶ Analyse hohe Mieten oder hohe Nebenkosten
- ▶ Orientierung an der Marktmiete oder Orientierung an Förderung günstigen Wohnens
→ Einnahmen sichern finanzielle Stabilität der Genossenschaft
- ▶ Niedrigmieten locken „Schnäppchenjäger“, die das Prinzip Genossenschaft nicht verstehen

Option: Quersubventionierung

Fall 1: Neumieter an Bestandsmieter

→ (alte) Bestandsmieter haben durch ihre Miete zum Aufbau der Substanz beigetragen

Fall 2: Zahlungskräftige an weniger Zahlungskräftig

→ Prämiumprodukte nötig, Mietpreisdifferenzierung

Fall 3: Subventionen von außen

→ z.B. Wohnungsgenossenschaft als Energieerzeuger, Zahlungen als Subvention

Rahmenbedingungen:

- ▶ Meist breit angelegtes regionales Problem
- ▶ Kooperation mit anderen Wohnungsunternehmen
- ▶ Langfristige Gefahr für die Wohnungsgenossenschaft

Option: Bestandsreduktion (kommunal)

- Abstimmung mit anderen Wohnungsunternehmen
- Aufgabe der Politik in strukturschwachen Gebieten

Option: Bestandsreduktion (individuell)

- Portfolioanalyse und Abriß/Verkauf langfristig nicht rentabler Objekte
- Langfristige Planung und Kommunikation erforderlich

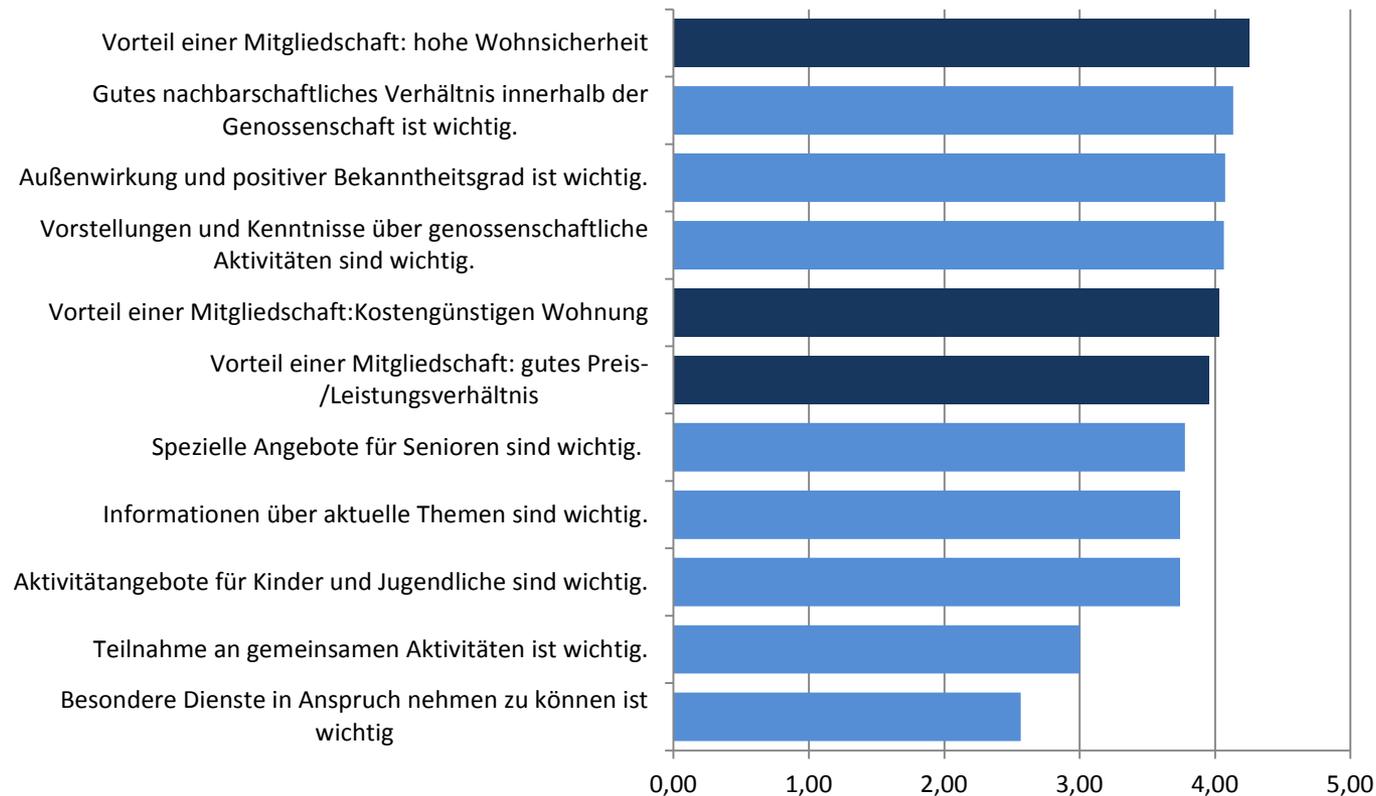
Option: Quartiersaufwertung

- Aufwertung von Quartieren ⇒ Verbesserung der Mikrostruktur
- Realisierung höherer Mieten

Option: Markenstrategie

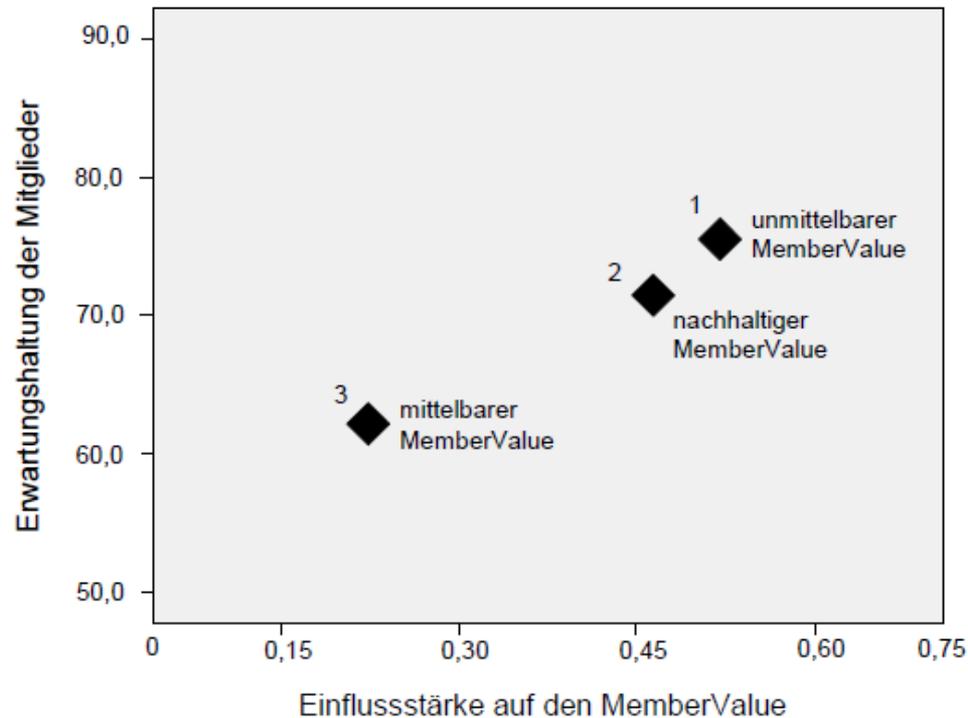
- Bindung „guter“ Mieter
- Verlagerung der Probleme auf die Konkurrenz

Präferenzen kennen



Wohnsicherheit ist für Mitglieder von Wohnungsgenossenschaften am wichtigsten, (Miet-)Preis wird geringer bewertet

Erwartung und Wertschaffung



**Unmittelbarer MV schafft den meisten Wert und hat die höchste Erwartungshaltung bei den Mitgliedern
→ Schaffung von Wohnwert priorisieren**