

Portfoliomanagement

Der Immobilienmarkt unterscheidet sich vom Idealbild eines vollkommenen Marktes insbesondere durch seine hohe Standortgebundenheit, seine Heterogenität und dem langen Lebenszyklus der Objekte. Die Besonderheiten der jeweiligen Teilmärkte stellen eine besondere Herausforderung bei der Umsetzung der gesetzten Unternehmensziele dar. Einen wesentlichen Lösungsansatz bietet ein individuelles Portfoliomanagement. Die Aufgabe eines Portfoliomanagementsystems besteht einerseits darin die erforderlichen Grundlagen für die Entscheidungen auf Unternehmensebene zu liefern und andererseits den Ausgangspunkt für eine konkrete Umsetzung der strategischen Entscheidungen in operatives Handeln zu bilden. Dabei stellen sich unter anderem folgende Fragen:

Welche Objekte tragen mit welchen Ergebnissen zum wirtschaftlichen Erfolg einer Gesamtunternehmung bei?

Welche Zusammenhänge bestehen zwischen den Dimensionen Objektstandard, Standortqualität und Vermietungserfolg?

In welcher Form und nach welchen Kriterien sind die einzelnen Objekte im Rahmen einer Portfolioanalyse zu bewerten?

Welche Indikatoren sollten zur Bemessung des wirtschaftlichen Erfolgs einer Immobilie dienen und vieles mehr?

Zur Beantwortung dieser Fragen hat der vdw ein unternehmensindividuell anzupassendes Excel-Tool insbesondere für kleine und mittlere Wohnungsunternehmen als Hilfe zur Selbsthilfe erstellt, das folgende Basisbestandteile eines Portfoliomanagementsystems beinhaltet:

- Segmentierung des Immobilienbestandes in strategische Geschäftsfelder unter dem Gesichtspunkt des vorrangigen Unternehmensziels. Die Segmentierung erfolgt dabei nach den Dimensionen Objektstandard, Standortqualität und Vermietungserfolg;
- ein Hausbewirtschaftungsbuch in Form einer objektbezogenen Deckungsbeitragsrechnung;
- übersichtliche Aufnahmeprotokolle zur Dokumentation der erfassten Ergebnisse;
- objektives Punktesystem als Bewertungsgrundlage der Portfolioanalyse;
- grafische Aufbereitung der Ergebnisse zur Verdeutlichung von Zusammenhängen.

Wir bieten Ihnen an, Sie bei der Installation Ihrer individuellen „In-house-Lösung“ zu beraten.

Unsere Beratungsleistung kann sich von einer kurzen Einweisung in das Programm über eine Hilfestellung beim Aufbau einer Deckungsbeitragsrechnung bis hin zur Erstellung eines Strategieszenarios zur optimalen Entwicklung des Wohnungsbestandes erstrecken.

Beratungshonorar: Lassen Sie sich ein Angebot unterbreiten.

Kontakte beim vdw: Heiko Günther, WP/StB 0511/1265-162
h.guenther@vdw-online.de

Wir würden uns freuen, Sie mit dieser Beratungsleistung unterstützen zu können.

GEWOS Beratung Portfolioanalyse

Die demografische Entwicklung und die veränderten Nachfragepräferenzen stellen die Wohnungswirtschaft vor die Herausforderung eines tiefgreifenden Wandels. Jetzt kommt es darauf an, den eigenen Immobilienbestand langfristig optimal im Markt zu positionieren. Umfangreiche Modernisierungs- und Sanierungstätigkeiten, gezielte Neubaumaßnahmen aber auch strategischer Abriss von Beständen stehen auf der Tagesordnung.

Fragestellungen

- Welche Wohnungstypen werden künftig nachgefragt?
- Wie entwickelt sich die Nachfrage in bestimmten Marktsegmenten?
- Wie ist der Bestand im Wettbewerb positioniert?
- In welchen Bestandssegmenten lassen sich Risiken erkennen?
- In welche Bestandssegmente sollte investiert werden?
- Wie nachfragegerecht sind die Bestände des Unternehmens?

Leistungsmodule

