

IMMOBILIEN PROFI

Anleitung: Potenzialrechner

Versionshistorie

Version	Beschreibung	Datum	Autor
1.0	Erstellung	4/2014	W. Berghaus
1.1.	Überarbeitung	5/2015	W. Berghaus

Inhalt

Versionshistorie.....	1
Wie Sie den Potenzialrechner einrichten und nutzen können.	3
Wie verwende ich den Potenzialrechner für meine Region/meine Farm?	4
Was gibt es sonst noch zu beachten?	4
Inwiefern erleichtert der Potenzialrechner die Preisverhandlung mit dem Eigentümer?	5
Formelsammlung.....	5
Interessentenpotenzial.....	5
Finanzierungsrahmen	5
Umfeld	6
Potenzial im Umkreis	6
Anpassungsfaktor	6

Wie Sie den Potenzialrechner einrichten und nutzen können.

Der Potenzialrechner verarbeitet die hinterlegten Einkommens- und Bevölkerungsdaten in Ihrer Region und ermittelt daraus das vorhandene Interessenten-Potenzial für eine Immobilie. Mit den Ergebnissen können Sie Auftraggebern überzeugend darlegen, wie klein ein lokaler Immobilienmarkt ist und das es wichtig ist, behutsam und mit stimmigen Angebotspreisen, einen Markt mit vielleicht nur zehn Interessenten zu bearbeiten.

Der Ihnen zur Verfügung stehende Potenzialrechner ist standardmäßig mit den Bevölkerungs- und Einkommensdaten der Stadt Gelnhausen¹ bestückt. Diese Daten dienen als Beispiele und veranschaulichen auf einen Blick die oben beschriebenen Ergebnisse, welche Sie mit der Verwendung des Rechners erzielen können.

Im oberen Bereich der Tabelle ersehen Sie in den ersten drei Spalten die nach Einkommensgruppen gestaffelten Anteile der in Ihrer Region lebenden Bevölkerung, einmal als prozentualen Wert und daneben als absolute Anzahl der Haushalte. Die darauf folgende Spalte „# z. Zt. am Markt“ gibt die Zahl der Haushalte an, die in der jeweiligen Einkommens-Kategorie eine gebrauchte Immobilie suchen. Dieser Wert ist eher theoretischer Natur, da das Einzugsgebiet noch nicht berücksichtigt wird.

Einkommensverteilung			Lokal	
von	bis	% Haushalte	# Haushalte	# z. Zt. am Markt
5.000	10.000	14%	1.246	9,3
2.600	5.000	37%	3.293	24,7
1.500	2.600	26%	2.314	17,4
900	1.500	15%	1.335	10,0
0	900	7%	623	4,7
		99%	8.811	

Weiterhin erkennen Sie, welche minimalen und maximalen Kaufpreise von dieser Bevölkerungsgruppe finanziert werden können. Schließlich erscheint in den Spalten „Im Umkreis“ die Zahl der Interessenten im Umkreis und für die jeweilige Einkommensgruppe. Die rechte Spalte unterteilt die Zahl der Interessenten nochmals feiner und grenzt das Interessentenpotenzial weiter ein.

¹ In Gelnhausen entstand die Idee, die zum Potenzialrechner führte, während eines IMMOBILIEN-PROFI Workshops.

Mögliche Finanzierung		Im Umkreis		
min.	max.	# Haushalte	# z. Zt. am Markt	geschätzt
500.000 €	1.000.000 €	2.810	21,1	2,1
260.000 €	500.000 €	7.427	55,7	11,6
150.000 €	260.000 €	5.219	39,1	17,8
90.000 €	150.000 €	3.011	22,6	18,8
0 €	90.000 €	1.405	10,5	5,9
		<u>19.872</u>		

Wie verwende ich den Potenzialrechner für meine Region/meine Farm?

Um den Potenzialrechner an Ihre Region anzupassen, ist es zunächst notwendig, einige Grunddaten zu überschreiben: Ersetzen Sie zunächst die Felder „Haushalte“, „Einwohner“ und „Dichte“ mit den Werten, die Sie für Ihre Region/Ihren Stadtteil z.B. bei ImmobilienScout24 finden. Sofort erhalten Sie in den oberen Spalten die in Ihrer Region bzw. Ihrem Umkreis aktiven Gebraucht-Immobilienkäufer.

Einkommensverteilung		
von	bis	% Haushalte
5.000	10.000	14%
2.600	5.000	37%
1.500	2.600	26%
900	1.500	15%
0	900	7%
		<u>99%</u>

Doch diese Zahl kann noch verfeinert werden: Die im unteren Teil der Tabelle angegebenen Parameter wie „Radius“, „Zinssatz“ oder „Eigenkapitalquote“ können Sie an die Gegebenheiten Ihrer Region anpassen. Verringern Sie beispielsweise den Radius des Einzugsgebiets (das 10-Minuten Umfeld, dass in einer Großstadt bekanntlich niedriger ist als auf dem Land), so sinkt auch die Anzahl potenzieller Käufer.

Verändern Sie hingegen finanzielle Parameter wie Eigenkapitalquote, Zinssatz oder Annuität, sinkt oder steigt der von der jeweiligen Einkommensgruppe maximal zu finanzierende Objektwert.

Was gibt es sonst noch zu beachten?

So willkommen die Daten des ImmobilienScout24 auch sind: Die Einkommensgruppen sind leider zu grobmaschig unterteilt: Da 500 Euro mehr Nettoeinkommen sich in einem Finanzierungsplus von 50.000 Euro für eine Immobilie niederschlagen, hilft eine Spannbreite von 1500 bis 2600 Euro

Haushalte	8.900
Einwohner	18.500
Dichte	425
Haushalte im Umkreis	16.058
Radius	5
Wechsel nach x Jahren	10
Wohnungswechseelpotenzial	15%
Anzahl Jahre auf dem Markt	0,5
Einkommensanteil für Immo	40%
Annuität	6%
Zinsen	5%
Tilgung	1%
Eigenkapitalquote	20%

Nettohaushaltseinkommen nicht wirklich bei der Ermittlung der für ein Objekt infrage kommenden Interessenten. Hier können Sie Ihre Datenbasis verfeinern, beispielsweise indem Sie auf die Einkommensstatistiken der GfK in Nürnberg zurückgreifen:

Inwiefern erleichtert der Potenzialrechner die Preisverhandlung mit dem Eigentümer?

Mit diesen Daten können Sie das Marktpotenzial für einzelne Immobilien ziemlich genau ermitteln und auch belegen. Die aus Ihren Berechnungen resultierenden Zahlen geben Ihnen eine wertvolle Argumentationshilfe bei der Festlegung des Verkaufspreises mit an die Hand und können dabei helfen, unrealistische Vorstellungen von der Größe des Marktes zu entkräften. Wenn Eigentümer erkennen, dass der Markt nur 20 Interessenten für Ihre Immobilie bietet und davon vielleicht nur ein Drittel Gefallen an der Immobilie findet, wird man behutsamer den Angebotspreis festlegen.

Besonders interessant ist es, wenn die Potenzialberechnung in die Wettbewerbsanalyse oder Wertermittlung einfließt.

Formelsammlung

Wie wurde gerechnet?

Interessentenpotenzial

Die Berechnung stammt vom Institut innovatives Bauen, Dr. Hettenbach. Bundesweit wechseln die Haushalte alle zehn Jahre die Immobilie. Daraus errechnet sich eine Quote von 10% Umzugshäufigkeit² in einer Region. Diese Umzüge verteilen sich 80:20 auf Miete und Kauf und die 20% Kauf gehen zu einem Viertel in den Neubau, der Rest, also 15% des Potenzials wählt eine Gebrauchtimmobilie. Dies sind Durchschnittswerte, Ihre Berechnungen werden genauer, wenn sie lokale Daten hinterlegen können.

Finanzierungsrahmen

Bei der Frage nach dem finanzierbaren Budget wird unterstellt, dass die Haushalte ca. 40% Ihres verfügbaren Einkommens für die Finanzierung aufwenden können und 20% Eigenkapital einsetzen. Diese Werte können Sie unter Zins, Tilgung und Eigenkapitalquote anpassen.

² Feld Wechsel nach Jahren

Umfeld

Ebenfalls vom iib Institut wurde festgestellt, dass etwa 80% der Käufer für Neubauten oder Gebrauchtimmobilien aus dem 10-Minuten-Umkreis um das Objekt stammen. Um diesen Umfeld miteinzubeziehen wird ein Radius in Kilometern um die Immobilie definiert. Hier können Sie also den Umkreis anhand Ihrer Markterfahrung festlegen. Die Tabelle errechnet die Fläche in Quadratkilometer und berechnet anhand des Werts für die Bevölkerungsdichte das effektive Potenzial.

Potenzial im Umkreis

Obwohl, wie oben beschrieben, der Käufer einer Gebrauchtimmoblie mit 80%-iger Wahrscheinlichkeit aus dem 10-Minuten-Umfeld stammt, darf der statistische Rest nicht unterschlagen werden. Die Werte unter „# z.Zt. am Markt“ werden entsprechend um ca. 20% angehoben.

Anpassungsfaktor

Das letzte, grau unterlegte Feld passt das vorhandene Potenzial an die Marktverhältnisse an. Da die vorhandenen Einkommensdaten zu grob unterteilt sind, zudem auch Einkommensgruppen betrachtet, welches für den Erwerb einer Immobilie nicht in Frage kommen, wurde final eine zusätzliche Berechnung eingebaut, der folgende Annahmen und Berechnungen zu Grunde liegen:

- 1) Private Haushalte gehen beim Kauf einer selbstgenutzten Immobilie in der Regel ans Limit der finanziellen Möglichkeiten.
- 2) Wünschenswert wäre eine Staffelung der Einkommensgruppen ab ca. 2.000 Euro Haushalts-Nettoeinkommen /Monat und in 500 Euro Schritten. Denn 500 Euro monatlich erhöhen den möglichen Kaufpreis einer Immobilie um ca. 50.000 Euro.
- 3) Im Bereich der Einkommen ab 2.600 Euro bis 5.000 Euro liegen deutliche Unterschiede, beispielsweise können in dieser Gruppe Immobilien ab 260.000 Euro bis 500.000 Euro finanziert werden. Dazwischen liegen aber bekanntlich Welten und so kann nicht von einem homogenen Potenzial ausgegangen werden.

Entsprechend wurde in der letzten Spalte das vorhandene Potenzial dieser Gruppe auf 500 Euro Schritte gleichmäßig(!) verteilt. Selbstverständlich liegt eine solche Verteilung nicht vor, aber andere Daten stehen derzeit nicht zur Verfügung. Tipp: Fragen Sie Ihr Finanzamt nach entsprechenden Daten. Die müssten es eigentlich wissen.