

VerbandsMagazin

Themen, Trends und Fakten der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft – VdW Rheinland Westfalen

16 129. BAUMINISTERKONFERENZ:
ENERGIESPARRECHT SOLL BEZAHLBAR BLEIBEN

22 KLIMA.SALON NRW: PREISWERTEN WOHNRAUM
SCHAFFEN UND DAS KLIMA SCHÜTZEN?



4 SCHWERPUNKT KRIMINALPRÄVENTION

Prävention deutlich ausgebaut – wie die Wohnungswirtschaft Einbrechern die „Arbeit“ erschwert

Digitalisierung: Multiple Auskunftfei-Lösung hilft bei der Mietinteressentenprüfung

BIG DATA >> Das heutige Berufs- und Privatleben ist davon geprägt, dass wir überall mit Big Data und damit mit sehr vielen Daten und Informationen aus zahlreichen Quellen konfrontiert sind und umgehen müssen. Man gewinnt den Eindruck, einem omnipotenten Lösungsansatz gegenüberzustehen, der zahlreiche Probleme zu lösen vermag. Die Trefferanzahlen in Suchmaschinen gehen in die Millionen; Literatur zu diesem Thema füllen ganze Bibliotheken und Datenbanken.



Neue webbasierte Technologien und Modelle schaffen Lösungen für diese digitalen Herausforderungen, um Transparenz und Überblick in dieser Big-Data-Welt zu gewinnen und zu behalten. Mittlerweile ist es zum Beispiel durch vielfältige internetbasierte Lösungen möglich, nahezu sämtliche Herausforderungen und tagtäglichen Aufgaben online mit dem Rückgriff auf verschiedenste Daten und Services zu bewältigen. Zum Beispiel ist es uns möglich, Versicherungsprämien, Gas- und Strompreise, Handytarife oder Kredite sowie Preise von Unterhaltungselektronik oder Haushaltsgeräten zu vergleichen. Flug- und Hotelvergleichsportale geben uns einen Marktüberblick. Selbst Due-Diligence-Verfahren lassen sich bereits digital abwickeln.

Auch die Kunden werden immer digitaler und damit das verbundene Kundenprofil und Kundenverhalten. Diese digitale Transformation betrifft immer mehr auch die

Wohnungswirtschaft. Der Vorteil ist die digitale Verfügbarkeit von Daten zur optimalen Prozesssteuerung und Effizienzsteigerung. Gleichzeitig birgt dieses riesige Angebot an Daten die Gefahr, aufgrund der Komplexität von Technologien, Intransparenz und Unsicherheit zu einem Datenschwungel zu werden.

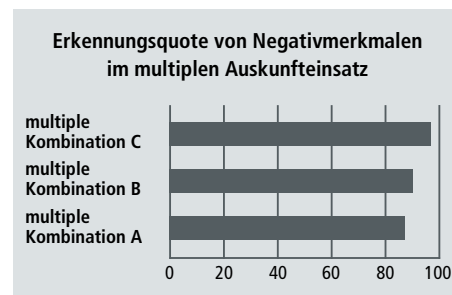
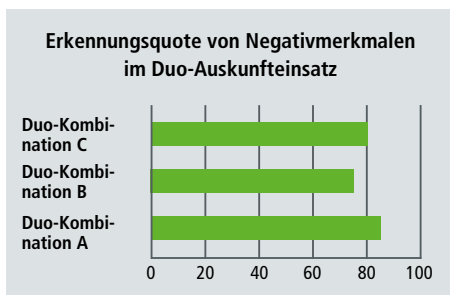
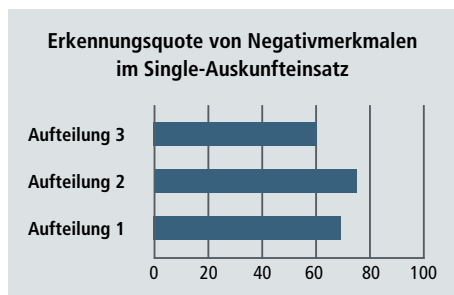
Für die Wohnungswirtschaft stellen sich folgende Fragen: Lassen sich durch Nutzung dieser Daten Lösungen bei der Bewirtschaftung von Immobilien finden? Und können derartige Ansätze echte Mehrwerte und messbare Zusatznutzen auch bei der Vermietung von Wohnungen liefern?

Die Bonitätsprüfung von Mietinteressenten im Neuvermietungsprozess und das damit einhergehende Risiko von späteren Mietausfällen ist hierbei ein gutes Beispiel. Mietausfallrisiken stellen ein erhebliches Risiko in der Immobilienbewirtschaftung dar.

So können bis zur Räumung der Wohnung durchaus acht bis zwölf Monate vergehen und entsprechende Kosten und fehlende Mieteinnahmen anfallen.

Aus diesem Grund rufen Wohnungsunternehmen regelmäßig Daten über das Zahlungsverhalten ihrer zukünftigen Mieter ab. Die Daten erhalten Wohnungsunternehmen in der Regel von einer Auskunftfei, die eventuell vorhandene Negativmerkmale zurückmeldet. Hierbei wird unterschieden zwischen weichen (zum Beispiel das Vorliegen eines Mahnbescheides), mittleren (zum Beispiel Inkassoüberwachungsverfahren) und harten (zum Beispiel das Vorliegen einer Eidesstattlichen Versicherung / Abgabe einer Vermögensübersicht) Negativmerkmalen. Diese Merkmale sind wichtige Frühindikatoren für einen späteren Zahlungsausfall und helfen, ein zukünftiges Vertrags- und Zahlungsverhalten zu prognostizieren.

>>



Auskunfteien sind hierbei wichtige Partner der Immobilienwirtschaft sowie ein essenzieller Faktor im Wirtschaftsleben und helfen erheblich bei der Risikoeinschätzung von natürlichen und juristischen Personen. Häufig nutzen Wohnungsunternehmen für die Prüfung von Mietinteressenten ausschließlich eine einzige Auskunftei und die hierbei zur Verfügung gestellten Daten. Der Grund sind die hohen Technikkosten für die Anbindung und das fehlende Risikomanagement-Wissen über die Aussagefähigkeit der Prognose-Werte.

Die Informationen und Daten über den Interessenten und sein Zahlungsverhalten in Form von Negativmerkmalen sind jedoch, in unterschiedlichen Qualitäten, in dieser Big-Data-Welt verstreut. Denn sie entstehen nicht nur bei einem Vertragspartner oder nur in einer Branche. Hierzu müssen wir uns den durchschnittlichen Werdegang eines Schuldners ansehen. Es beginnt häufig mit kleineren Unregelmäßigkeiten im Zahlungsverhalten, über vergleichsweise geringe Beträge. Danach werden daraus immer höhere offene Schulden, oft bei verschiedenen Vertragspartnern. Der Schuldner rutscht dadurch immer weiter ab, man spricht hierbei von der Schuldnerspirale. Die Negativmerkmale entstehen dann in allen typischen Lebensbereichen, zum Beispiel in der Telekommunikationsbranche, im Versicherungssektor, im Handelsbereich oder im Bankenbereich.

Vor diesem Hintergrund wurde im Jahr 2013 bei der Wohnungsbaugenossenschaft Lünen eG ein Projekt ins Leben gerufen, das die Aussagekraft von Auskunfteien näher untersuchen sollte. Hierbei wurde die im Rahmen der Interessentenprüfung verwendete Single-Auskunfteilösung der kombinierten Nutzung mehrerer Auskunfteien in Form einer multiplen Auskunfteilösung gegenübergestellt und die jeweiligen Ergebnisse gemessen. Diese multiple Auskunfteilösung fragt bei der jeweiligen Mietinteressentenprüfung, unter Berücksichtigung der daten-

schutzrechtlichen Bestimmungen, gleichzeitig mehrere Auskunfteien ab.

Dabei wurde festgestellt, dass Auskunfteien in der Regel jeweils gewisse Branchenschwerpunkte besetzen und in diesem jeweiligen Sektor einen sehr guten Überblick haben. Da diese weichen, mittleren und harten Negativmerkmale in verschiedenen Sektoren und unterschiedlichen Branchen entstehen, kann eine einzige Auskunftei nicht alle zur jeweiligen Person vorliegenden Negativmerkmale liefern, was wiederum die darauf basierende Risikoeinschätzung in der Neuvermietung erschwert.

Je nach genutzter Auskunfteilösung oder Auskunfteikombination fiel die Erkennungsquote von weichen, mittleren und harten Negativmerkmalen unterschiedlich hoch aus. So lieferte die beste Single-Auskunfteilösung in den Tests eine Erkennungsquote von Negativmerkmalen von circa 77 Prozent. Das heißt, von den generell vorhandenen Negativmerkmalen erkannte die beste Single-Auskunftei nur circa 77 Prozent.

Im Duo-Auskunfteiansatz, welcher verschiedene Kombinationen von jeweils zwei Auskunfteien darstellt, erbringt die beste Zweier-Kombination eine Erkennungsquote von Negativmerkmalen von circa 85 Prozent.

Die Erkennungsquote von Negativmerkmalen konnte in der multiplen Auskunfteilösung auf circa 95 Prozent erhöht werden. Dies bedeutet eine Steigerung der Erkennungsquote von fast 20 Prozent gegenüber der Single-Auskunfteilösung. Durch diese multiple Auskunfteilösung werden fast alle vorhandenen Negativmerkmale erkannt. Dieser multiple Ansatz stellt damit eine optimale Grundlage für die Risikoprüfung in der Neuvermietung dar.

Die hohe Erkennungsquote von nahezu 100 Prozent liefert (fast) sämtliche Frühindikatoren für einen späteren Zahlungsausfall und

kann ein zukünftiges Vertrags- und Zahlungsverhalten auf einer breiten Grundlage prognostizieren.

Diese Ergebnisse führten im Anschluss dazu, dass die WBG Lünen ihren Neuvermietungsprozess entsprechend angepasst hat und fortan eine multiple Auskunfteilösung zur Interessentenprüfung verwendet.

Fazit:

Die multiple Auskunfteilösung schafft durch die kombinierte Nutzung verschiedener Auskunfteien ein nachweislich hohes Maß an Transparenz und Überblick über vorhandene Negativmerkmale im Neuvermietungsprozess. Dadurch kann Mietausfall nachhaltig reduziert werden. Es werden damit echte Mehrwerte und messbare Zusatznutzen bei der Vermietung von Wohnungen erzielt.

Deshalb stellt der multiple Auskunfteiansatz eine zeitgemäße und effektive Lösung im Risikomanagement bei der Neuvermietung von Immobilien dar.

Der Erfolg ist jedoch nur sicherzustellen, wenn mehrere Auskunfteien unter Risikomanagement-Gesichtspunkten sinnvoll kombiniert werden und Datenschutzthemen geklärt sind. Hierzu ist Technik und umfassendes Wissen über die Ausfallquoten der Auskunfteien vonnöten und konnte erfolgreich im Projekt sichergestellt werden.

i **GASTBEITRAG >>**
 von Jan Hische und Henrik Riedel

Jan Hische, M. A.
 kaufmännischer Leiter der Wohnungsbaugenossenschaft Lünen eG

Dipl.-Kfm. Henrik Riedel
 Verantwortung Vertrieb –
 Key Accounting der mexxon GmbH