

Jens Heynisch

Gemeinschaftliche Wohnprojekte als Teil einer erfolgreichen Unternehmensstrategie in der Immobilienwirtschaft

Zukunftsfähigkeit in der Immobilienbranche resultiert nicht aus der Anpassung an etablierte Wohnkonzepte, sondern aus der kreativen Erschließung neuer Wohnformen mit Nachfragepotenzial. Anbieterseitig ist eine hohe Unsicherheit, was die Vorbereitung und Durchführung Gemeinschaftlicher Wohnprojekte betrifft, feststellbar. Handelt es sich um Nischenprodukte für wachstumsschwache Regionalmärkte und Kunden mit begrenztem Budget?

Bisherige Untersuchungen stellen meist soziale Faktoren über wirtschaftliche Aspekte, d. h. auf die Fragen der privatwirtschaftlichen Anbieter wird kaum eingegangen. Durch Verschmelzung von Nutzer- und Anbieterperspektive auf der Grundlage empirischer Ergebnisse sollen mit der vorliegenden Arbeit weitergehende Erkenntnisse gewonnen werden. In Auswertung einer Nutzer- und Anbieterbefragung wird der Grad der Korrespondenz bestehender Projektangebote mit den Nutzeranforderungen bestimmt. Im Ergebnis werden nutzergruppenspezifische Marktdefizite und gleichzeitig Chancen für Projektersteller hinsichtlich der Optimierung des eigenen Angebotsspektrums dargestellt.

Die Arbeit zeigt am Beispiel Gemeinschaftlicher Wohnprojekte, dass die Immobilienwirtschaft über konventionelle Wohn- und Architekturformen hinauswachsen und durch die gezielte Erschließung neuer Nutzerbedürfnisse nachhaltiges Wachstum erzielen kann.



Bauhaus-Universitätsverlag

1. Auflage 2021

Band 41 Schriftenreihe Bau- und Immobilienmanagement

Softcover

20×20cm • 690 g

294 Seiten

50 Grafiken und Tabellen, zum Teil in Farbe

Buchausgabe (D): 58,00 €

ISBN: 978-3-95773-296-5