

RESULTATE[↑]

Urbanes Wohnen

RVI
Mit Banken zum Erfolg

**Studie des Instituts für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft,
Stadt- und Regionalentwicklung (InWIS), Bochum 2012.
Im Fokus Frankfurt am Main.**



Leben

in der Stadt

Wie stark ist der Trend zum Wohnen in der City? Welche Chancen hat das einzigartige urbane Wohnkonzept der RVI am Markt?

Das untersucht die vorliegende Studie „Urbanes Wohnen in Frankfurt am Main“ der renommierten und unabhängigen InWIS Forschung & Beratung GmbH am Beispiel des repräsentativen Standortes Frankfurt am Main. Von soziodemografischen und soziologischen Analysen urbaner Mietergruppen bis zu differenzierten Wohnwünschen wird alles Wesentliche erfasst. Machen Sie sich selbst ein Bild.



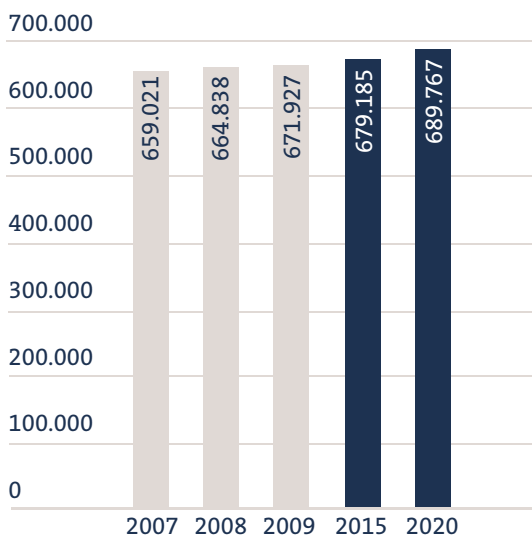
Die Metropolen wachsen.

Die City lockt verstärkt auch als Wohnort: mit einer vielfältigen Ausbildungs- und Arbeitsplatzsituation, großem Freizeitangebot und hoher Alltagsmobilität. In dynamischen Städten wie Frankfurt, Stuttgart, Mainz, Wiesbaden, aber auch in Hamburg, München, Köln, Berlin und Düsseldorf steigt die Nachfrage nach Mietwohnungen.

Der Markt ist in Bewegung.

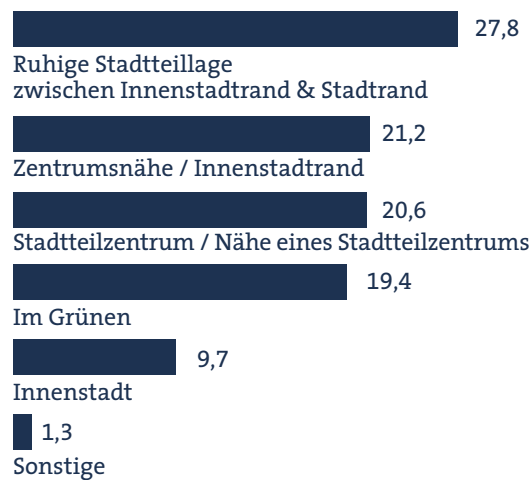
Nach dem Statistischen Landesamt Hessen wird die Bevölkerung Frankfurts bis zum Jahr 2020 um 4,7 Prozent wachsen. Diese Steigerung basiert vor allem auf wirtschaftlich motivierter Zuwanderung durch junge Arbeitnehmer im Alter zwischen 25 und 30 Jahren. Gefragt sind verstärkt kleinere Objekte für Haushalte von 1 bis 2 Personen in der Innenstadt oder einem Stadtteilzentrum.

Bevölkerungsprognose
Frankfurt am Main



Quelle: Hessisches Statistisches Landesamt

Wohnlagen – „In was für einem Gebiet würde die gewünschte Wohnung liegen?“



Quelle: InWIS Studie

Zunehmend gesucht:
urbane
Wohnlagen.

Wohnen mit Stil

Zu den traditionellen Determinanten der Wohnungsnachfrage kommt die ideelle Dimension „Lebensstil“ hinzu.

Wer genau sucht welche Art von urbanem Wohnraum?

Die Nachfrage nach Wohnraum hängt von den soziodemografischen und ökonomischen Merkmalen der nachfragenden Haushalte ab, doch auch von Einstellungen und Werten. Aufgrund der milieuspezifischen Untersuchungen der Wohntrends 2020-Studie* können unterschiedliche Wohnkonzepte charakterisiert werden – mit unterschiedlich gewünschten Wohnlagen. Relevant für das urbane Wohnkonzept der RVI sind die Haushalte mit kommunikativ-dynamischem Wohnkonzept, von denen es rund 40 Prozent in Innenstadt oder Zentrumsnähe zieht – mit steigender Tendenz – sowie Haushalte mit anspruchsvollem Wohnkonzept, von denen

rund ein Drittel die City als Lebensmittelpunkt bevorzugt. Nach den Ergebnissen der InWIS-Studie heben sich nach weiterer Differenzierung zwei Hauptzielgruppen klar hervor.

Zielgruppe: Moderne Starter.

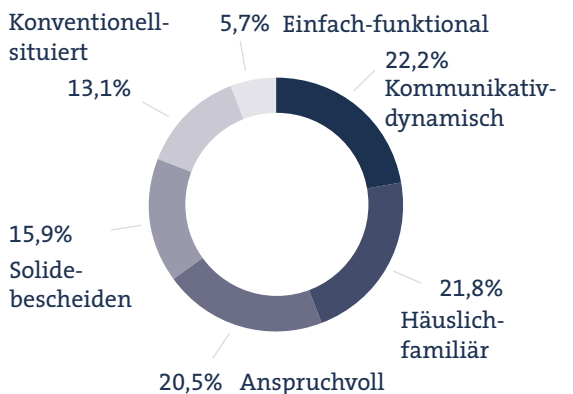
Singles oder Paare unter 30 Jahren mit kommunikativ-dynamischem oder anspruchsvollem Wohnkonzept schätzen Kultur- oder Sportveranstaltungen, besuchen Szenekneipen und interessieren sich für gesellschaftliche Fragen. Eine Wohnung muss hell sein, mit modernster Technik und energiesparenden Maßnahmen ausgestattet. Auch unkonventionelle Wohnformen wie Maisonette, Atelier oder Loft gefallen.

Wohnkonzepte – zukünftige Entwicklungstendenzen



Quelle: GdW (2008). Wohntrends 2020

Die Wohnkonzepte in Frankfurt am Main



Quelle: InWIS Studie

* GdW, Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., Branchenbericht 3 (2008), Wohntrends 2020 Studie, Berlin



Zielgruppe: Moderne Konsolidierer.

Diese 30- bis 45-jährigen Singles oder Paare mit kommunikativ-dynamischem oder anspruchsvollem Wohnkonzept haben ein hohes Bildungsniveau. Sie sind beruflich und privat etabliert, kulturell und sportlich interessiert, vielseitig und aktiv. Ihre hohe Kaufkraft ermöglicht höhere Ansprüche an die Ausstattung. Die Wohnung soll repräsentativen Charakter haben, mittelgroß bis groß sein und zentrumsnah liegen.

Wichtige Kriterien: Energieeffizienz, schönes Badezimmer, Licht, hochwertige Bodenbeläge – aber auch das Image des Wohngebäudes und der Wohngegend gewinnt an Bedeutung.

Noch mehr Interessenten.

Nebenzieldgruppen mit kleineren Anteilen bilden die häuslich-familiären Mid-Ager und Moderne Mid-Ager, die anspruchsvoll oder kommunikativ-dynamisch leben. Damit ist das Interesse an urbanen Wohnprojekten groß und aufgrund des hohen Anteils von jungen Menschen langfristig. Alle Zielgruppen laden mit klar definierten Wünschen dazu ein, diese zu erfüllen.

**Die Nachfrage stimmt.
Stimmt auch das Angebot?**

Das ist den Zielgruppen besonders wichtig: Balkon bzw. Terrasse, Licht und große Fensterflächen, Maßnahmen zu Energieeffizienz und Umweltschonung.



**Angebot und Nachfrage im Jahr 2010
Neubau-Mietwohnungen in Frankfurt am Main**

Preisklasse	Angebote	Hits/ Monat (pro Obj.)	Angebotspreis in Euro/m ² von	Angebotspreis in Euro/m ² bis	Mittelwert in Euro/m ²	Wohnfläche in m ²
Einfacher Wohnwert	942	868	5,00	11,09	10,36	99,2
Gehobener Wohnwert	878	512	11,09	12,00	11,54	100,9
Hoher Wohnwert	909	585	12,00	13,81	12,74	83,9
Sehr hoher Wohnwert	910	407	13,82	24,38	16,04	116,8

Wohnungen in der Preiskategorie bis rund 11,50 Euro pro m² weisen die größte Nachfrage auf.

Quelle: InWIS Studie (Angebotsdaten ImmobilienScout 24, eigene Darstellung)

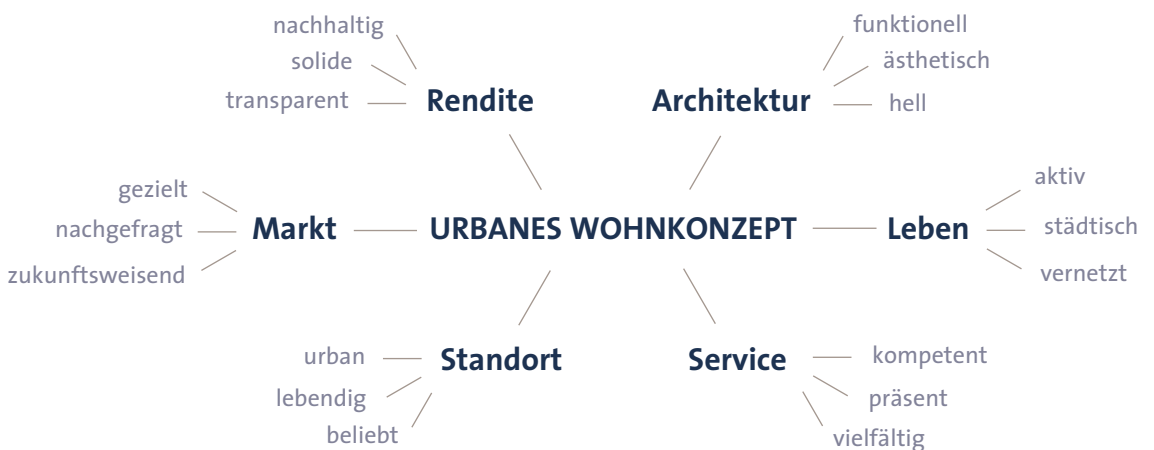
Wohnen

mit Konzept

Den Trend zum Wohnen in der Stadt hat die RVI erkannt und ein flexibles ganzheitliches Konzept entwickelt. Das urbane Wohnkonzept. Es ist einzigartig, weil es exakt auf die Bedürfnisse und Wünsche der Zielgruppen maßgeschneidert ist. Statt dem bloßen Bau von Immobilien wird ein umfassendes Konzept entwickelt, das auf aktuellen Markt-Analysen basiert und alle

wichtigen Themenfelder integriert: Von der Architektur und Rendite über Markt und Service bis Standort und Leben. Diese Bestandteile ergänzen sich bis ins Detail und ergeben insgesamt die von der Zielgruppe gesuchte Wohnung. Um dieses perfekte Zusammenspiel zu sichern, kommen bei der RVI alle Leistungen aus einer Hand.

////////////////////////////////////
Das urbane Wohnkonzept



*Zukunftsorientiert:
Das urbane Wohnkonzept der RVI ist ein ganzheitliches System, das Wert und Erfolg von Immobilien langfristig absichert.*



Alle Faktoren werden berücksichtigt.

Aktuelles Beispiel für das urbane Wohnkonzept der RVI ist das neueste Projekt der RVI, „Le Quartier Parigot“ in Frankfurt: zentrumsnahe Lage und Standort des Gebäudes entsprechen genau den Wünschen der Zielgruppen. Der Mix aus größeren und kleineren Wohnungen in der Immobilie überzeugt: Moderne Starter, die eher kleine Wohnflächen suchen, aber auch Moderne Konsolidierer sowie moderne und häusliche Mid-Ager, die große Wohnungen ab 81 m² bevorzugen. Auch die Ausstattung und das Preisniveau erfüllen Punkt für Punkt alle Anforderungen. Egal um welches Thema es geht, die Wünsche der Zielgruppe sind erfüllt. Erfolgreich – auch für Investoren.

Große Resonanz.

Nach der empirischen Untersuchung durch InWIS zeigen vor allem alle jungen Haushalte, insgesamt 88% der Singles und Paare unter 30 Jahren, ein großes Interesse an Wohnungen nach dem urbanen Wohnkonzept der RVI. Doch auch Singles oder Paare zwischen 30 und 44 (28%) sowie zwischen 45 und 64 Jahren (39%) können sich in Zukunft vorstellen, in eine solche Wohnung zu ziehen. Die geringste Resonanz erzielt das Konzept bei Familien und Haushalten mit über 65-jährigen.

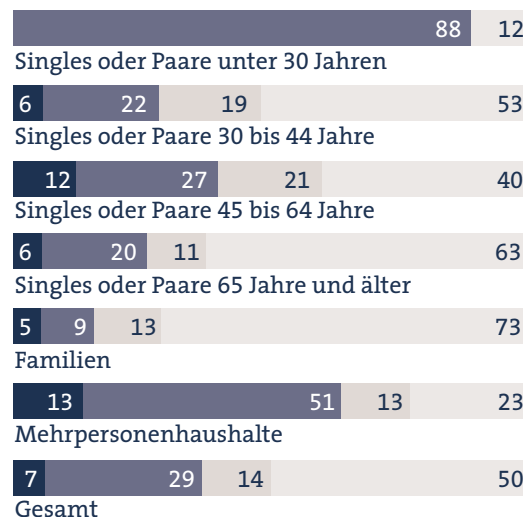
Für programmierte Erfolge.

Seit 1973 bietet die RVI Investoren nachhaltige Zukunftsvorsorge und Vermögensaufbau durch Immobilien. Das urbane Wohnkonzept, seine ständige Überprüfung und Weiterentwicklung stellen dabei sicher, dass Nachfrage und Angebot immer wieder aufeinander treffen. In rund 40 Jahren kann die RVI somit eine lückenlose Leistungsbilanz vorweisen – und über 150 Immobilienprojekte, die Anlegern eine fundierte Basis bieten und Mietern den Wohnraum, den sie sich wünschen.

Informieren Sie sich über das Unternehmen und seine Projekte: www.rvi.de

Zielgruppengerecht: Junge Haushalte bevorzugen urbanes Wohnen mit hohem Freizeitwert und optimalen Anbindungen.

„Können Sie sich in Zukunft vorstellen in Frankfurt in eine Wohnung nach dem urbanen Wohnkonzept zu ziehen?“



Alle Infos: Die vollständige InWIS-Studie 2011 kann unter info@rvi.de angefordert werden.

- Ja, auf jeden Fall
- Ja, vielleicht
- Nein, eher nicht
- Nein, auf keinen Fall

Quelle: InWIS Studie

RVI-Immobilien:

Sicherheit, Service und Rendite seit 1973

RVI GmbH
Beethovenstraße 33
66111 Saarbrücken

Telefon: 0681 3870823
Telefax: 0681 3870822

info@rvi.de
www.rvi.de