

SOSDA Social Sustainability Data

Checklisten für sozial nachhaltige Immobilienportfolios



Impressum

Trägerschaft	Eine Initiative von Zimraum GmbH und Stratcraft GmbH
Autoren	Joëlle Zimmerli, j.zimmerli@sosda.ch Christian Brütsch, c.bruetsch@sosda.ch www.sosda.ch
Förderung	Innosuisse, Schweizerische Agentur für Innovationsförderung Bundesamt für Raumentwicklung ARE Bundesamt für Wohnungswesen BWO
Illustrationen	anamorph.ch , Marcel Schneeberger und Naoko Iyoda
Datum	26. März 2025

Inhalt

1. Einführung.....	4
2. Management-Checklisten	6
2.1. Portfoliomanagement	6
Abklärungen auf Portfolioebene	6
Checkliste Portfoliomanagement: Positionierung und Priorisierung.....	6
2.2. Asset Management	6
Abklärungen auf der Liegenschaftsebene	6
Checkliste Asset Management: Konkretisierung und Festlegung.....	7
3. Handlungsansätze Scope 1: Mieter	8
3.1. Annahmen.....	8
3.2. Handlungsmöglichkeiten.....	8
Checkliste AC1.1 Bedürfnisorientierte Aufwertung des Mietobjekts.....	8
Checkliste BC1.1 Zielgruppengerechte Kommunikation	9
Checkliste BC1.2 Sozialverträgliche Erneuerungsprozesse.....	9
4. Handlungsansätze Scope 2: Nachbarschaft	10
4.1. Annahmen.....	10
4.2. Handlungsmöglichkeiten.....	10
Checkliste AC2.1 Bedürfnisorientierte Aufwertung des Wohnumfeldes	10
Checkliste AC2.2 Ergänzung der Quartiersversorgung	11
Checkliste BC2.1 Aktivierung der Nachbarschaft.....	11
5. Handlungsansätze Scope 3: Gesellschaft	12
5.1. Annahmen.....	12
5.2. Handlungsmöglichkeiten.....	12
Checkliste AC3.1 Optimierung Bezahlbarkeit	12
Checkliste AC3.2 Optimierung Belegung	13
Checkliste BC3.1–BC3.3 Umsetzung Vermietungsvorgaben.....	13

1. Einführung

Das SOSDA-Kennzahlenset misst die soziale Nachhaltigkeit von Immobilienportfolios an der sozialen Performance, also an ausgewählten «Outcomes».

Zu jeder Kennzahl gibt es Checklisten, die beispielhaft illustrieren, wie Portfolio- und Asset Manager, Vermarkter und Bewirtschafter auf die Outcomes hinwirken und die soziale Performance von Wohnimmobilien optimieren können. Die Checklisten können, analog zu den Kennzahlen, sowohl von renditeorientierten als auch von gemeinnützigen Bauträgern genutzt werden.

Die Checklisten sind Orientierungshilfen, keine Erfolgsrezepte. Damit Optimierungsmassnahmen ihre volle und intendierte Wirkung entfalten, sollten sie in eine möglichst klare und kohärente Portfoliostrategie eingebettet werden: je verständlicher und verbindlicher die Haltung, die Ambitionen und die verfügbaren Ressourcen definiert werden, desto höher die Erfolgchancen.

Die Wirkung hängt nicht nur von der Strategie, sondern auch vom Kontext ab: Checklisten suggerieren, dass Massnahmen immer funktionieren. In der Praxis reagiert die soziale Performance aber auf das komplexe Zusammenspiel von Portfoliostrategie und diversen internen und externen Faktoren, die von den abrufbaren internen Kompetenzen bis zum Marktumfeld reichen (Abb. 1). Checklisten funktionieren also nur, wenn passende Massnahmen identifiziert und richtig sequenziert bzw. in einer sinnvollen Reihenfolge umgesetzt werden.

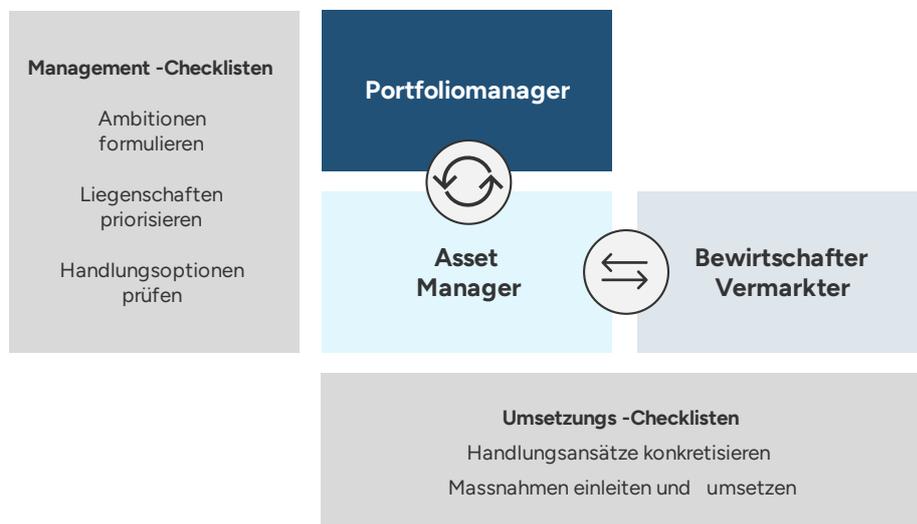
Abb. 1: Checklisten müssen auf die Portfoliostrategie und den Kontext ausgerichtet werden



Quelle: Eigene Darstellung

Abb. 2 illustriert, wie strategische Management-Entscheidungen und situative Umsetzungs-Entscheidungen zusammenspielen.

Abb. 2: Die Optimierung der sozialen Performance erfordert Management- und Umsetzungsentscheidungen



Die **Management-Checklisten**, die in Kapitel 2 erläutert werden, illustrieren Aufgaben, die im Portfolio- und Asset Management gelöst werden müssen:

- Portfolioverantwortliche formulieren Ambitionen, priorisieren in Absprache mit dem Asset Management Liegenschaften mit Optimierungspotenzial und sorgen dafür, dass die notwendigen Ressourcen vorhanden sind.
- Asset Manager prüfen für die Liegenschaften Handlungsmöglichkeiten und priorisieren Ansätze und Massnahmen, die sie mit der Bewirtschaftung und Dritten umsetzen können.

Die **Umsetzungs-Checklisten**, die in Kapitel 3 erläutert werden, illustrieren Ansätze, mit denen Asset Manager und Bewirtschafter die soziale Performance in den drei Scopes Mieter, Nachbarschaft und Gesellschaft optimieren können. Für jede der neun SOSDA-Kennzahlen gibt es eine oder mehrere Checklisten (Abb. 3). Die Umsetzungs-Checklisten werden periodisch aktualisiert und erweitert.

Abb. 3: Neun Checklisten zur Optimierung der sozialen Nachhaltigkeit

Scope	Portfolio- & Asset Management	Vermarktung & Bewirtschaftung
 <p>Scope 1 Mieter</p>	<p>Wohnungsqualität</p> <p>AK1.1 Zufriedenheit mit dem Mietobjekt</p> <p>AC1.1 Bedürfnisorientierte Aufwertung</p>	<p>Kundenorientierung</p> <p>BK1.1 Zufriedenheit mit der Liegenschaftsverwaltung</p> <p>BC1.1 Zielgruppengerechte Kommunikation</p> <p>BC1.2 Sozialverträgliche Erneuerungsprozesse</p>
 <p>Scope 2 Nachbarschaft</p>	<p>Wohnumfeld</p> <p>AK2.1 Zufriedenheit mit dem Wohnumfeld</p> <p>AC2.1 Bedürfnisorientierte Aufwertung</p> <p>AC2.2 Ergänzung der Quartiersversorgung</p>	<p>Sozialer Zusammenhalt</p> <p>BK2.1 Zufriedenheit mit dem nachbarschaftlichen Verhältnis</p> <p>BC2.1 Aktivierung der Nachbarschaft</p>
 <p>Scope 3 Gesellschaft</p>	<p>Versorgung</p> <p>AK3.1 Bezahlbare Mieten</p> <p>AC3.1 Optimierung Bezahlbarkeit</p> <p>AK3.2 Belegungsdichte</p> <p>AC3.2 Optimierung Belegung</p>	<p>Zugang</p> <p>BK3.1 Vermietungsquote für Familien</p> <p>BK3.2 Vermietungsquote für Senioren</p> <p>BK3.3 Vermietungsquote für Geringverdiener</p> <p>BC3.1–BC3.3 Umsetzung Vermietungsvorgaben</p>

■ Kennzahlen □ Checklisten

2. Management-Checklisten

2.1. Portfoliomanagement

Portfolioverantwortliche bestimmen den Handlungsbedarf und die Ambitionen unter Berücksichtigung der Marktlage, der Ertrags- bzw. Renditeziele und der Akquisitions-, Veräusserungs-, Erneuerungs- und Entwicklungsplanung.

Abklärungen auf Portfolioebene

Scope 1+2-Ziele (Mieterzufriedenheit):

- Wo besteht aufgrund der Zufriedenheitswerte Handlungsbedarf?
- Wie viel soll in die Mieterzufriedenheit investiert werden?

Scope 3-Ziele (Bezahlbarkeit, Belegungsdichte, Vermietungsquoten):

- Wo bestehen Tragbarkeitsrisiken für Mieter?
- Wie viel soll in die Bezahlbarkeit von Mieten investiert werden?
- Wo werden Belegungsziele nicht erreicht?
- Wie viel soll in die Optimierung der Belegung investiert werden?
- Sollen Angebote explizit auf unterversorgte Zielgruppen (Senioren, Familien, Geringverdiener) ausgerichtet werden?
- Wie viel soll in unterversorgte Zielgruppen investiert werden?

Auf der Basis dieser Abklärungen prüft das Portfolio- mit dem Asset Manager, bei welchen Liegenschaften sich Investitionen in die Optimierung der sozialen Performance grundsätzlich lohnen.

Checkliste Portfoliomanagement: Positionierung und Priorisierung

Scope 1+2-Ziele (Mieterzufriedenheit):

- Es gibt eine Rangfolge von Liegenschaften, in denen die Mieterzufriedenheit erhöht werden soll.
- Die Ressourcen für die Investitionen in die Mieterzufriedenheit stehen zur Verfügung.

Scope 3-Ziele (Bezahlbarkeit, Belegungsdichte, Vermietungsquoten):

- Es gibt eine Rangfolge der Liegenschaften, in denen die Bezahlbarkeit Priorität hat.
- Es gibt eine Rangfolge der Liegenschaften, in denen die Belegung optimiert werden soll.
- Es gibt eine Rangfolge der Liegenschaften, die auf (spezifische) unterversorgte Zielgruppen ausgerichtet werden sollen.

2.2. Asset Management

Das Asset Management entscheidet unter Berücksichtigung der Portfolioziele, Objektstrategie, Mieterstruktur und Marktlage, wie die soziale Performance einzelner Liegenschaften optimiert werden soll.

Abklärungen auf der Liegenschaftsebene

Scope 1+2-Ziele (Mieterzufriedenheit):

- Gibt es bauliche Massnahmen, mit denen die Mieterzufriedenheit mit dem Objekt / der Nachbarschaft erhöht werden kann?
- Gibt es betriebliche Massnahmen, mit denen die Mieterzufriedenheit mit dem Objekt / der Nachbarschaft erhöht werden kann?

Scope 3-Ziele (Bezahlbarkeit, Belegung, Vermietungsquoten):

- Gibt es Möglichkeiten, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen oder zu erhalten?
- Gibt es Möglichkeiten, die Belegung zu optimieren?
- Gibt es Möglichkeiten, das Angebot besser auf unterversorgte Zielgruppen auszurichten?

Checkliste Asset Management: Konkretisierung und Festlegung

Scope 1+2-Ziele (Mieterzufriedenheit):

- Die Handlungsansätze, mit denen das Asset Management die Zufriedenheit erhöhen soll, wurden konkretisiert und festgelegt.
- Die Handlungsansätze, mit denen die Bewirtschaftung die Zufriedenheit erhöhen soll, wurden konkretisiert und festgelegt.

Scope 3-Ziele (Bezahlbarkeit, Belegungsichte, Vermietungsquoten):

- Die Handlungsansätze, mit denen das Asset Management die Bezahlbarkeit, Belegung oder Vermietungsquoten optimieren soll, wurden konkretisiert und festgelegt.
- Die Handlungsansätze, mit denen die Bewirtschaftung die Bezahlbarkeit, Belegung oder Vermietungsquoten optimieren soll, wurden konkretisiert und festgelegt.

3. Handlungsansätze Scope 1: Mieter

Für Scope 1 liegt der Fokus der Optimierungsmöglichkeiten im Asset Management auf der Gewichtung von Mieterwünschen und -bedürfnissen bei der Aufwertung von Mietobjekten. In der Vermarktung und Bewirtschaftung geht es um die Kundenorientierung und um sozialverträgliche Erneuerungen und Entmietungen (Abb. 4).

Abb. 4: Kennzahlen und Checklisten Scope 1 Mieter

Scope	Portfolio- & Asset Management	Vermarktung & Bewirtschaftung
 <p>Scope 1 Mieter</p>	<p>Wohnungsqualität</p> <p>AK1.1 Zufriedenheit mit dem Mietobjekt</p>	<p>Kundenorientierung</p> <p>BK1.1 Zufriedenheit mit der Liegenschaftsverwaltung</p>

3.1. Annahmen

Die Idee, dass sich Optimierungsmaßnahmen an den Bedürfnissen der Mieter orientieren sollen, ist einfacher formuliert als umgesetzt. In der Praxis sind Asset Manager häufig mit folgenden Szenarien konfrontiert:

- Es gibt robuste Daten und klare Signale, z.B. dank relevanten und repräsentativen Antworten auf Mieterbefragungen. Auch wenn es klare Signale gibt, müssen Bedürfnisse priorisiert werden. Asset Manager brauchen Methoden, um einzuschätzen, welche Massnahmen am meisten Mieter zufriedener machen würden.
- Es gibt gewisse Anhaltspunkte und viel Rauschen, z.B. aus Beschwerden oder offenen Antworten in Mieterbefragungen. Auch wenn spezifische Bedürfnisse angemeldet wurden, müssen sie plausibilisiert und gewichtet werden. Asset Manager brauchen Methoden, um einzuschätzen, wie breit die Bedürfnisse abgestützt sind und ob abgeleitete Massnahmen eine Mehrheit der Mieter zufriedener machen würde.

Mögliche Methoden zur Priorisierung und Plausibilisierung von Mieterbedürfnissen sind:

- Desktop-Analysen der Mieterstruktur.
- Detaillierte Mieterbefragungen, aus denen sich (zielgruppengewichtete) Präferenzordnungen ableiten lassen.
- Hypothesengeleitete Mieterveranstaltungen, in denen Tradeoffs und Präferenzen explizit thematisiert werden.
- Interviews / Workshops mit der Liegenschaftsverwaltung oder Personen, die mit der Liegenschaft und den Mietern vertraut sind (z.B. Hauswart, Siedlungsassistenten).

3.2. Handlungsmöglichkeiten

Das Asset Management kann prüfen, ob Aufwertungsmaßnahmen mit vertretbarem Aufwand umgesetzt werden können.

Checkliste AC1.1 Bedürfnisorientierte Aufwertung des Mietobjekts

- Es gibt Massnahmen, mit denen die Mieterzufriedenheit erhöht werden kann.
- Die Massnahmen sind mit der Objektstrategie kompatibel.
- Die Ressourcen zur Umsetzung der Massnahmen sind verfügbar.
- Die Massnahmen richten keinen Schaden an / haben keine signifikanten Nebenwirkungen.

- Es gibt keine besseren Ansätze zur Erhöhung der Mieterzufriedenheit.

Die Bewirtschaftung kann prüfen, wie die Kundenorientierung mit einer zielgruppengerechten Kommunikation und einem effizienteren Umgang mit Mieteranliegen gestärkt werden kann.

Checkliste BC1.1 Zielgruppengerechte Kommunikation

- Mieter werden über geeignete Kanäle proaktiv über Siedlungs- und Mietthemen informiert
- Mieter können Schadenfälle und Mängel einfach erfassen, werden laufend über den Status informiert und sehen, dass ihre Anliegen speditiv erledigt werden.
- Mieter können Zusatzdienstleistungen einfach buchen, nutzen und bezahlen.
- Mieteranliegen werden systematisch gesammelt und periodisch ausgewertet.
- Nutzerverhalten und Nutzungsreglemente werden periodisch geprüft und angepasst.

Die Bewirtschaftung kann prüfen, wie sie die Unzufriedenheit von Mietern in Ausnahmesituationen wie z.B. bei grosszyklischen Erneuerungen oder Entmietungen reduzieren und Schadensbegrenzung betreiben kann.

Checkliste BC1.2 Sozialverträgliche Erneuerungsprozesse

- Der Aufwand für die Mieterbetreuung bei Entmietungen oder grosszyklischen Sanierungen im bewohnten Zustand kann abgeschätzt werden.
- Das Risiko für finanzielle, soziale und gesundheitliche Härtefälle bei Entmietungen oder grosszyklischen Sanierungen im bewohnten Zustand kann quantifiziert werden.
- Es gibt ein klares Kommunikations- und Vorgehenskonzept.
- Die Ressourcen für die Unterstützungsmassnahmen sind vorhanden.
- Es gibt ein Konzept und genügend Ressourcen für die Begleitung von Härtefällen.
- Das Vorgehen ist mit dem Eigentümer / Asset Management abgesprochen.

4. Handlungsansätze Scope 2: Nachbarschaft

Für Scope 2 liegt der Fokus im Asset Management auf der Gewichtung von Mieterwünschen und -bedürfnissen bei der Aufwertung von Wohnumfeldern und der Verbesserung der Quartiersversorgung. In der Vermarktung und Bewirtschaftung geht es um die Aktivierung von Nachbarschaften (Abb. 5).

Abb. 5: Kennzahlen und Checklisten Scope 2 Nachbarschaft

Scope	Portfolio- & Asset Management	Vermarktung & Bewirtschaftung
 <p>Scope 2 Nachbarschaft</p>	<p>Wohnumfeld</p> <p>AK2.1 Zufriedenheit mit dem Wohnumfeld</p>	<p>Sozialer Zusammenhalt</p> <p>BK2.1 Zufriedenheit mit dem nachbarschaftlichen Verhältnis</p>

4.1. Annahmen

Die Abklärung von Mieterbedürfnissen können analog zu Scope 1 umgesetzt werden. Bei der Aufwertung von Wohnumfeldern gilt es, Akzeptanz zu schaffen und abzuwägen, wie viel unzufriedenere Mieter in Kauf genommen werden können. Ideen zur Ergänzung der Quartiersversorgung sollten mit Nachfrageanalysen validiert werden. Bei der Aktivierung von Nachbarschaften muss abgeklärt werden, ob genügend Mieter die Massnahmen und Ziele mittragen und aktiv mitgestalten würden.

Mögliche Methoden zur Plausibilisierung von Massnahmen zur Aufwertung von Nachbarschaften sind:

- Angebots-/Nachfrageanalysen.
- Strukturierte Mieterveranstaltungen und Workshops.
- Einbezug von Siedlungscoaches.

4.2. Handlungsmöglichkeiten

Das Asset Management kann prüfen, ob Massnahmen zur Aufwertung von Wohnumfeldern mit vertretbarem Aufwand umgesetzt werden können.

Checkliste AC2.1 Bedürfnisorientierte Aufwertung des Wohnumfeldes

- Es gibt Massnahmen, mit denen die Mieterzufriedenheit erhöht werden kann.
- Die Massnahmen sind mit der Objektstrategie kompatibel.
- Die Ressourcen zur Umsetzung der Massnahmen können mobilisiert werden.
- Die Massnahmen können mit vertretbaren Nebengeräuschen umgesetzt werden.
- Es kann erklärt werden, weshalb in Kauf genommen wird, dass einzelne Mieter mit den Massnahmen nicht zufrieden sind.
- Es gibt keine besseren Ansätze zur Erhöhung der Mieterzufriedenheit.

Die Möglichkeiten, die Quartiersversorgung zu verbessern, sind in der Regel beschränkt. Das Asset Management kann prüfen, ob die Nachfrage gegeben ist, ob Angebote querfinanziert werden müssen und ob es geeignete Anbieter gibt.

Checkliste AC2.2 Ergänzung der Quartiersversorgung

- Es gibt zusätzliche Versorgungsangebote, mit denen die Mieterzufriedenheit erhöht werden kann.
- Es gibt Flächen, die für die Bereitstellung des Angebots genutzt oder freigespielt werden können.
- Falls das Angebot nicht selbsttragend ist: Es gibt Möglichkeiten, das Angebot durch eine Mietpreisreduktion oder Betriebsbeiträge zu subventionieren.
- Falls es Betreiber braucht: Es gibt Anbieter, welche die Anforderungen an den Betrieb erfüllen.
- Es gibt keine besseren Ansätze zur Erhöhung der Mieterzufriedenheit.

Nachbarschaftliche Aktivitäten sollten ohne eine aktive Bespielung funktionieren. Die Bewirtschaftung kann prüfen, wie gross das Interesse ist, ob sich genügend Mieter engagieren würden und welche Art von Unterstützung es braucht.

Checkliste BC2.1 Aktivierung der Nachbarschaft

- Es gibt Möglichkeiten, die Mieterzufriedenheit mit nachbarschaftlichen Aktivitäten zu erhöhen.
- Es gibt genügend Mieter, die bereit sind, sich für die Nachbarschaft zu engagieren.
- Die Ressourcen zur Umsetzung der Aktivitäten können mobilisiert werden.
- Die Aktivitäten können mit vertretbaren Nebengeräuschen umgesetzt werden.
- Es kann erklärt werden, weshalb in Kauf genommen wird, dass einzelne Mieter mit den Aktivitäten nicht zufrieden sind.
- Es gibt keine besseren Ansätze zur Erhöhung der Mieterzufriedenheit.

5. Handlungsansätze Scope 3: Gesellschaft

In Scope 3 liegt der Fokus der Optimierungsmassnahmen im Asset Management auf Massnahmen, mit denen bezahlbarer Wohnraum erhalten und die Belegung optimiert werden kann. In der Vermarktung und Bewirtschaftung geht es um die Umsetzung von Vermietungsquoten.

Abbildung 1: Kennzahlen und Checklisten Scope 3 Gesellschaft

Scope	Portfolio- & Asset Management	Vermarktung & Bewirtschaftung
 <p>Scope 3 Gesellschaft</p>	<p>Versorgung</p> <p>AK3.1 Bezahlbare Mieten</p> <p>AK3.2 Belegungsdichte</p>	<p>Zugang</p> <p>BK3.1 Vermietungsquote für Familien</p> <p>BK3.2 Vermietungsquote für Senioren</p> <p>BK3.3 Vermietungsquote für Geringverdiener</p>

5.1. Annahmen

Im Asset Management ist der Spielraum für Scope 3-Massnahmen oft vom Erneuerungszyklus abhängig. Asset Manager müssen Wege finden, wie sie:

- bezahlbaren Wohnraum sichern können, ohne die Ertrags- bzw. Renditeziele aufzugeben, z.B. indem sie bei Ersatzneubauten Flächen reduzieren, um Wohnungsmieten möglichst tief zu halten.
- den Wohnungsmix besser auf die demografische Entwicklung ausrichten können, um die Belegungsdichte zu optimieren, z.B. indem sie das Angebot an Kleinwohnungen ausbauen.
- Anreize schaffen können, damit Bewirtschafter in den Liegenschaften für eine soziale Mischung sorgen und nicht die erstbesten, sondern passende Mieter auswählen.

Der Spielraum der Bewirtschaftung wird vom Asset Management vorgegeben. Mit klaren Aufträgen und den richtigen Anreizen können Vermarkter und Bewirtschafter bei Erst- und Wiedervermietungen steuern, an wen Wohnraum vermietet wird.

In der Praxis müssen Vermarkter und Bewirtschafter Wege finden, wie sie:

- in den Liegenschaften trotz Vermietungsquoten für genügend soziale Mischung sorgen und die Entstehung von Ghettos verhindern können.
- bei Erst- und Wiedervermietungen die passendsten und nicht die erstbesten Mieter finden, z.B. indem sie Wohnungen zielgruppengerecht ausschreiben oder über einen gewissen Zeitraum Bewerbungen sammeln.

5.2. Handlungsmöglichkeiten

Das Asset Management kann prüfen, wie das Angebot an bezahlbarem Wohnraum mit einer klugen Erneuerungsplanung erhalten oder ausgebaut werden kann.

Checkliste AC3.1 Optimierung Bezahlbarkeit

- Mit der Verzögerung von Erneuerungen können bezahlbare Wohnungen erhalten werden.
- Mit der Reduktion der Eingriffstiefe bei Erneuerungen können Mietpreissteigerungen minimiert werden.
- Mit Minimalstandards bzw. dem Verzicht auf Komfort können Baukosten reduziert werden.
- Mit effizienten Grundrissen können Stückpreise reduziert werden.

Das Asset Management kann prüfen, wie die Belegungsdichte mit einem zielgruppenorientierten Angebot optimiert werden kann.

Checkliste AC3.2 Optimierung Belegung

- Es gibt einen Konsens, welche Wohnungstypen es braucht, um die demografische Entwicklung unter Berücksichtigung der Belegungsziele abzubilden.
- Der Wohnungsmix in der Liegenschaft würde eine bessere Belegung zulassen, es gibt Anreize für interne Umzüge, z.B. zum Downsizing.
- Der Wohnungsmix in der Liegenschaft kann im Rahmen geplanter Erneuerungsmassnahmen für eine bessere Belegung angepasst werden.
- Es gibt in der Umgebung Ausweichmöglichkeiten, dank denen die Belegung optimiert werden kann, es gibt Anreize für Umzüge in anderen Liegenschaften oder Entwicklungsprojekte.

Die Vermarktung und Bewirtschaftung kann prüfen, wie sie die Erst- und Wiedervermietungsquoten für bestimmte Zielgruppen mit einer guten sozialen Mischung in den Liegenschaften vereinbaren kann.

Checkliste BC3.1–BC3.3 Umsetzung Vermietungsvorgaben

- Die Bewirtschaftung und das Asset Management haben sich auf realistische Vermietungs- und Durchmischungsziele für die Liegenschaft geeinigt.
- Es gibt keine Auflagen oder Anreize, die dem Erreichen der Vermietungs- und Durchmischungsziele widersprechen.
- Es gibt Spielraum, passende Mieter zu suchen, z.B. über die zielgruppengerechte Ansprache oder über das Sammeln von Bewerbungen.
- Es gibt Kooperationen, um schwer erreichbare Zielgruppen anzusprechen oder bei der Bewerbung zu unterstützen.