

1. Strategie und Ziele

Strategie 1: Die dahir wächst in autonom verwalteten Zellen nach soziokratischem Vorbild an neuen Standorten.

Ziel 1: Bis 2021 wächst die dahir in Österreich in mindestens 4 Landeshauptstädten Österreichs bis zu einer Verwaltungskapazität von ca. 100.000 m².

Strategie 2: Die dahir befähigt externe Organisationen und Hausverwaltungen mit ihrem Expertenwissen, nach der sozioökonomischen Methode zu arbeiten.

Ziel 2: Bis 2021. etabliert sich die dahir in Österreich als Consultant zur Implementierung der sozioökonomischen Methode für Kommunen, NGO's und Hausverwaltungen.

Strategie 3: Die dahir wird Franchisegeber, um größtmögliche Wirkung zu erreichen.

Ziel 3 Bis 2023 bildet die dahir Franchisenehmer in anderen europäischen Städten aus.

2. Kerngeschäft

Das Kerngeschäft der söHV liegt in der Verwaltung und Betreuung von Liegenschaften und deren MieterInnen und EigentümerInnen in problematischen/schlechten Lagen im urbanen Umfeld. Da erfahrungsgemäß in diesen Lebensräumen der Nachhohlbedarf an vertrauensfördernden Maßnahmen und bedürfnisorientierten Handlungen am Größten ist. Parallel dazu erarbeitet die söHV mit ihrem Expertenwissen gesamtgesellschaftliche Lösungen zum Thema Wohnen mit NGO's und anderen Hausverwaltungen, nach der sozioökonomischen Methode.

3. Innovation

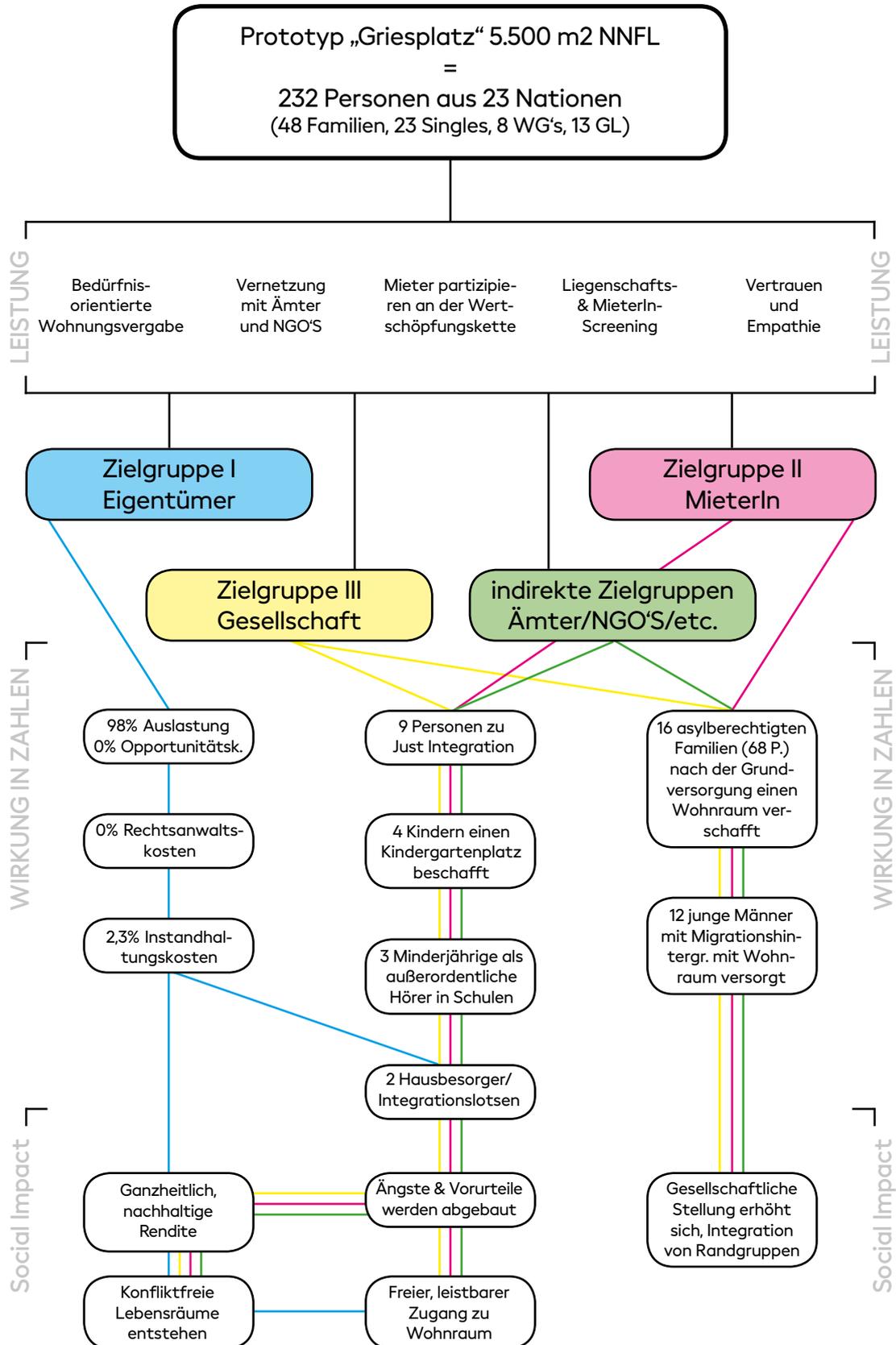
Die festgefahrene Dynamik in der Immobilienbranche bietet der Dahir GmbH große Chancen, eine völlig neue, innovative Dienstleistung am Wohnungsmarkt zu etablieren. Das Bedürfnis und die unumgängliche Notwendigkeit zur Veränderung in der Immobranche ist mittlerweile europaweit präsent. In jeder größeren europäischen Stadt gibt es Problemviertel und wenig Ansätze die angespannte Wohnungssituation zu lösen. Die gegenwärtigen Lösungen zum Thema Wohnen beziehen sich zumeist ausschließlich auf die nachhaltige Errichtung von Wohnungen und enden bei Schlüsselübergabe an die MieterIn.

„Wertschätzung schafft Wertschöpfung“ ist der neue, innovative Weg der söHV in der Immobranche, welcher Mehrwert für alle beteiligten Stakeholder generiert. Die söHV Dahir erweitert ihr Aufgabengebiet und setzt die Mieterin und die Eigentümerin mit ihren Bedürfnissen in den Fokus ihrer Arbeit. Im Umgang mit beiden Zielgruppen hat der persönliche Beziehungsaufbau oberste Priorität. Beziehung ersetzt Prozess, Vertrauen ersetzt Vorurteil.

Die MieterIn wird durch Vermittlung und Vernetzung zu Behörden und NGO's bei der Einhaltung vertraglicher Pflichten unterstützt und bekommt die Möglichkeit an der Wertschöpfungskette einer Liegenschaft, in der Rolle als Integrationslotse, Makler oder Hausbetreuer, zu partizipieren. Die EigentümerIn wird bewusst in wesentliche Entscheidungen eingebunden. Die Dahir wird somit zur Schnittstelle beider Zielgruppen und schafft ein bedürfnisorientiertes Klima auf Augenhöhe zwischen Eigentümer, MieterIn und Hausverwaltung.

4. Maßnahmen und Wirkung

Wirkungsmodell der sozioökonomischen HV in Zahlen/Fakten für den Zeitraum 1. 1. - 31. 12. 2017



5. Kostengegenüberstellung der sozioökonomischen und der konventionellen Hausverwaltungsmethode anhand des Prototypes „Griesplatz“.

	konvent. HV	söHV '12-'16	söHV '17
Leerstand	5,00 %	5,20 %	2,40 %
Opportunitätskosten	5,00 %	4,30 %	0,00 %
HV-Entgelt Eigentümer	0,00 %	4,29 %	4,29 %
Provision Eigentümer	0,00 %	0,83 %	0,68 %
Instandhaltungskosten	3,00 %	4,17 %	3,60 %
Sanierungskosten	3,00 %	1,20 %	3,23 %
Rechtsanwaltskosten	4,00 %	0,31 %	0,00 %
Nettoeinnahmen abz. Kosten	80,00 %	79,80 %	85,80 %

6. Organisation und Finanzierung

