

Unternehmensperspektiven und persönliche Ausblicke, Teil 2

„Die Luft wird dünner“

In der Sonderausgabe der IVV, die Mitte Oktober erschien, haben bereits sieben Geschäftsführer zur Zukunft der Branche und des eigenen Unternehmens Stellung genommen. Auch in dieser Ausgabe beziehen weitere Entscheider der Wohnungswirtschaft Position zu den folgenden Fragen.

- **1. Welches Unternehmensprojekt wird in der kommenden Zeit Ihre ganze Aufmerksamkeit erfordern?**
- **2. Welche großen Herausforderungen stellen sich in Ihrem lokalen Wohnungsmarkt in den nächsten Jahren?**
- **3. Wie beurteilen Sie die wirtschaftlichen Konsequenzen aus der beschlossenen Energiewende, die auf Ihr Unternehmen und Ihre Mieter zukommen?**
- **4. Was wird den deutschen Wohnungs- und Immobilienmarkt als Ganzes im Jahr 2020 auszeichnen?**



Andreas Möck,
Die Immobilien-
verwalter GmbH,
Ludwigsburg

- **1.** Als reines Fremdverwaltungsunternehmen mit 15 Mitarbeitern an zwei Standorten stehen wir vor dem Problem, dass es keine Softwarelösungen für unsere Unternehmensgröße gibt, die leistungsfähig und bezahlbar ist. Neben einer Reihe von guten Lösungen für Verwalter mit ein bis drei Mitarbeitern gibt es z. B. auf SAP basierende Angebote, die für ein Unternehmen unserer Größe überdimensioniert sind. Wir sind derzeit auf der Suche nach einem Ersatz für unsere vorhandene CRM-Lösung, in der Themen wie Workflowmanagement, Eskalationsbehandlung, Ticketsystem, Datenraum und iPad-Anbindung mit intuitiver Bedienung und zeitgemäßem Screendesign bestehen.
- **2.** Zum einen muss es uns gelingen, die personellen Ressourcen zu erschließen,

um die geplante Wachstumsstrategie umsetzen zu können. Mit unseren Standorten im Raum Stuttgart und Heidelberg sind wir in wirtschaftlich leistungsstarken Gebieten tätig, die von geringer Arbeitslosigkeit und starken Wettbewerbern geprägt sind. Die Findung und Bindung adäquater Mitarbeiter wird deshalb einer der zentralen Punkte sein, der über den Erfolg des Unternehmens entscheiden wird. Wir setzen auf ein Coachingsystem zur Weiterentwicklung von Mitarbeitern, eine überdurchschnittliche Bezahlung und moderne Arbeitsplätze.

Daneben wird der Anspruch an die Arbeit eines Immobilienverwalters permanent erhöht. Neue Gesetze, neue Urteile, aber auch der zunehmende Informationsbedarf der Eigentümer erfordern ständig höhere Leistungen. Dies wird zukünftig nicht ohne eine weitere Professionalisierung der Kollegen gehen. Hier ist auch ein klares Umdenken bei vielen kleineren Marktteilnehmern von Nöten. Bereits der IVD-Betriebskostenvergleich des Jahres 2007 weist bei der Masse der kleinen Verwaltungsunternehmen unter Berücksichtigung von kalkulatorischen Kosten ein negatives Betriebsergebnis von 11,9% aus (Quelle: AIZ/Das Immobilienmagazin 3/2009 S.58). Die Branche muss mehr Selbstbewusstsein ent-

„Wir müssen Kunden klar machen, warum wir Stundensätze oberhalb von Aushilfskräften verdient haben.“

Andreas Möck,
Die Immobilienverwalter GmbH

wickeln. Die Arbeit erfordert hochqualifizierte Mitarbeiter, was sich zukünftig in höheren Verwaltergebühren und der konsequenten Abrechnung von Sonderleistungen niederschlagen sollte. Wir müssen unsere Leistung viel transparenter gestalten, um den Kunden darzustellen,

warum wir Stundensätze oberhalb von Aushilfstätigkeiten verdient haben.

- **3.** Unser aktueller Schwerpunkt liegt in der Verwaltung von Mehrfamilienhäusern mit zehn bis weit über 100 Wohneinheiten. Deren Entwicklung verläuft meist nach dem gleichen Schema. Beim Erstbezug eines Neubaus sind die Eigentümer häufig 30 bis 40 Jahre alt. Zu diesem Zeitpunkt fällt meist die Entscheidung, die Rate für die Instandhaltungsrücklage gering zu halten, weil große Sanierungen in 20 bis 30 Jahren über Sonderumlagen bezahlt werden könnten. Das ist ein Irrtum. 30 Jahre später, wenn die meisten Eigentümer 60 bis 70 Jahre alt sind, fehlt das Geld für Sanierungen. EnEV, Erneuerbare-Wärme-Gesetz und andere Vorschriften verteuern eine sinnvolle Sanierung zusätzlich. Die Folge: Klassische WEG-Objekte werden immer weniger attraktiv, verlieren zum Teil deutlich an Wert, können weniger gut vermietet werden oder ziehen im Extremfall unerwünschte Mieterstrukturen an. Alternativ gibt es auch Gemeinschaften, die mehrheitlich aufwändige Sanierungen beschließen mit der Konsequenz, dass weniger finanzstarke Eigentümer im Extremfall im Rentenalter ihre Wohnungen verkaufen müssen oder schlimmer noch durch Zwangsversteigerungen ihr Eigentum verlieren. Auch wenn mir die Motivation der beschlossenen Energiewende durchaus nachvollziehbar erscheint, so sehe ich tagtäglich auch die Schicksale der Verlierer dieser Maßnahme und frage mich tatsächlich, ob dieses Vorgehen völlig alternativlos ist.
- **4.** Ich glaube, dass die große Masse der Kleinstverwalter zugunsten von Filialisten und Netzwerken verschwinden wird. Mittlere Unternehmen werden versuchen weiter zu wachsen, um ihre Eigenständigkeit zu behalten. Big Player aus anderen Ländern, aber auch große Unternehmen aus angrenzenden Branchen werden das Thema Immobilienverwaltung in Deutschland für sich entdecken. Marketing wird in die Branche Einzug halten und moderne EDV-Systeme mit leistungsfähigen CRM- und FM-Tools werden den Markt verändern. Der Immobilienverwalter wird mehr als moderner Dienstleister wahrgenommen, der primär als Manager der Immobilie fungiert und sehr viel breiter aufgestellt sein wird. Kleinere Liegenschaften werden sich zunehmend schwer tun, einen professionellen Verwalter zu finden. Sie müssen mit einer deutlichen Anhebung des Preisniveaus oder dem deutlichen Verzicht auf Leistung leben lernen. Dieses Segment wird sich vermutlich damit behelfen, die

Verwaltertätigkeit wieder auf Eigentümer zurück zu übertragen und sich nur für besondere Anlässe die Hilfe von professionellen Verwaltern hinzuzukaufen.

Den großen Herausforderungen der Modernisierung und Sanierung von Bestandsobjekten wird nicht jede Eigentümergemeinschaft gewachsen sein. Bei solventen Eigentümern werden energetische Sanierungen umgesetzt und damit der Wert der Immobilie erhalten, bei weniger solventen Gemeinschaften wird ein zunehmender Verfall der Immobilien stattfinden, was im Endeffekt zu früherem Abriss und der Chance auf eine Neubebauung führen wird. Insofern bleibt es weiterhin spannend.



Frank Kerber,
Geschäftsführer,
Wildauer Wohnungsbaugesellschaft mbH

- **1.** Wir werden die Entwicklung des Dahme-Nordufers mit rund 100.000 m² Fläche entlang des Gewässers angehen, Das Gelände ist mit Altlasten behaftet. Außerdem streben wir die Bebauung des Hinterlandes der Schwartzkopff-Siedlung an.

- **2.** Wir haben zeitgemäßem Wohnraum zu schaffen, damit sich die Gemeinde entwickeln kann. Es geht um die Ansiedlung neuer Firmen mit der Ausrichtung Wissenschaft, Hochtechnologie, Luft- und Raumfahrt. Hochqualifizierte Mitarbeiter suchen neue Wohnformen, die es bislang nicht gibt. Die Wohn- und Lebensqualität muss gesteigert werden. Die künftige Nachfrage wird sich von dem unterscheiden, was bundesweit Hausbauunternehmen realisieren. Es geht um die strategische und städtebauliche Entwicklung eines Ortes.

- **3.** Die Situation ist schwierig. Die Wohnungswirtschaft soll vieles mit viel Geld realisieren. Der Mieter darf aber kaum Kosten spüren. Marktmietenspielräume werden so durch umfangreiche Maßnahmen kaputt gemacht. Die Luft für die Unternehmen wird dünner. Viele technische Lösungen eignen sich nicht im Mietwohnungsbereich. Es wäre wünschenswert, wenn die Mieter beim Umgang mit der Immobilie (z. B. Schimmelproblematik) stärker in die Verantwortung genommen werden. Energieersparnis nutzt dem Mieter. Deshalb ist es richtig, wenn er sich sachgerecht in der Wohnung verhält.

- **4.** Völlig neue Wohnformen und Lebensentwürfe werden den Wohnungsmarkt prägen. Es wird eine starke Fluktuation geben. Mieter passen zunehmend ihren Wohnbedarf an die jeweilige Lebenssituation an. Patchwork-Familien mit mehreren Kindern brauchen ebenso ein Zuhause wie Alt und Jung in Mehrgenerationenhäusern. Wir haben es mit immer mehr älteren Mietern zu tun. Die Herausforderung ist, denen eine Lebenswerte Umwelt in-

miten der Stadt zu geben. Die Wohnungswünsche differenzieren sich weiter, bis hin zur Vernetzung der Wohnung mit technischen Inhalten. Fraglich ist, ob die Wohnungswirtschaft sowie die Bestandsgebäude das verkraften.

„Mieter sollten beim Umgang mit der Immobilie stärker in die Verantwortung genommen werden.“

Frank Kerber,
Wildauer Wohnungsbaugesellschaft mbH



Prof. Thomas Dilger,
Geschäftsführer,
Nassauische Heimstätte,
Wohnungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH

- **1.** Wir sind gegenwärtig in der Endphase eines tiefgreifenden Restrukturierungsprozesses unseres Unternehmensverbunds und erzielen aktuell die besten Jahresergebnisse der Unternehmensgeschichte. Der gesamte Prozess war in den Aufsichtsgremien, in der gesamten Führungsebene des Unternehmens und

ANZEIGE

Weitere Infos unter: www.kebu.de

ORIGINAL
kebu[®]
ist Gold wert!

Langlebigkeit mit Rückversicherung bringt „Ruhe“ rund ums Flachdach.

Ob Wohnsiedlung, Werkshalle, Bürogebäude, Schule oder Sporthalle – gerade hier sind dichte Flachdächer extrem wichtig. Kein Problem mit einem Sicherheitsflachdach aus dem Hause Kebu. Das hält nicht nur hundertprozentig dicht, sondern beinhaltet auch **15 Jahre Garantie** auf Material und die Verarbeitung durch den ausführenden Betrieb. Seit mehr als 50 Jahren steht Kebu als erster und führender Schweißbahnhersteller Deutschlands für Abdichtungssysteme höchster Zuverlässigkeit und Qualität.

Gehen Sie in Sachen Dichtigkeit auf Nummer sicher:

Flachdach = Sicherheitsdach!



ABDICHTUNG ROHRSCHUTZ STRASSENTECHNIK