21-24

PB3C News (23. KW)

XIV. Jahrgang, Erscheinungstag: 03.06.2024

KOMMENTAR

Die fünf teuersten Fehler im Property Management

Alexandra Stubbe
BEB+

Wenn Transaktionsvolumina sinken, steigt die Bedeutung des Property Managements, um Einnahmen zu erzielen. Umso wichtiger ist es, Fehler zu vermeiden.

Viele Jahre kaschierten die positiven Marktentwicklungen in der Immobilienbranche die Risiken für Unternehmen, die das Property Management nur nachrangig behandelten. Heute, in Zeiten des Repricings, ist klar: Wenn die Cashflows aus Verkaufserlösen versiegen, werden kontinuierliche Erträge aus einer soliden Bewirtschaftung umso wichtiger. Dennoch kommt es immer wieder zu Fehlern und Versäumnissen im Property Management, die die Wertentwicklung empfindlich schmälern. Das sind die fünf häufigsten:

1: Greenwashing verschleiert echte Nachhaltigkeit
Für Property Manager muss die Nachhaltigkeit in der Immobilienbewirtschaftung eine hohe Priorität haben. Banken achten bei der Finanzierung und Bewertung von Objekten mittlerweile gewohnheitsmäßig auf die Erfüllung von Nachhaltigkeitskriterien.

Es reicht deshalb nicht mehr aus, einzelne Maßnahmen im Bestand umzusetzen und das Gebäude dann als „grün“ zu bezeichnen. Die Erneuerung des Heizkessels

beispielsweise macht keinen Sinn, wenn das Gebäude schlecht isoliert ist und ein signifikanter Teil der erzeugten Wärme verloren geht. Bei der energetischen Sanierung sollten verschiedene Maßnahmen so ineinandergreifen, dass sie Effizienzpotenziale bestmöglich ausschöpfen. Dazu gehören unter anderem der Austausch von Heizsystemen, die Verbesserung der Dämmung sowie der Einsatz erneuerbarer Energiequellen und Energiemanagementsysteme.

Auch konzentrieren sich viele Projekte ausschließlich auf die Energieeffizienz im Betrieb. Sie vernachlässigen dabei andere wichtige Faktoren wie die Möglichkeit zum Recyceln, beispielsweise von Brauch- und Regenwasser. Die Aufarbeitung und abermalige Verwendung tragen signifikant zur Nachhaltigkeit einer Immobilie bei.

Sind die Maßnahmen objektspezifisch identifiziert und dann auch umgesetzt worden, gilt es, die neuen Gegebenheiten maßgeschneidert zu bewirtschaften. Es bleibt ein sehr dynamischer Prozess im täglichen Geschäft des Property Managers, um den sich häufig ändernden Standards gerecht zu werden.

2: Mieterhöhungen werden nicht systematisch umgesetzt
Ohne einen Mieterhöhungsplan, der feste Prüf- und Umsetzungstermine für das gesamte Portfolio vorsieht, verschenkt die Immobilienverwaltung die Chance, die Mieteinnahmen systematisch zu steigern und dem Eigentümer drohen Umsatzeinbußen.

Bei vorausschauendem Mieterhöhungsmanagement prüft der Immobilienverwalter objektweise in welchem Umfang rechtlich konforme Mietanpassungen durchgeführt werden können. Um das Vertrauen der Eigentümer in die Immobilienverwaltung zu festigen, sollten regelmäßige Reports die Planungs- als auch Umsetzungstermine aufführen, genauso wie die Anzahl der versendeten Mieterhöhungen, Zustimmungsquoten und den tatsächlich umgesetzten Erhöhungsbetrag pro Objekt und Monat. Systematisches Mieterhöhungsmanagement führt zwangsläufig zu einer Wertsteigerung der Immobilien.

3: Das Mahn- und Rechnungswesen ist unstrukturiert
Die Effizienz im Mahn- und Rechnungswesen ist für Immobilienverwaltungen von entscheidender Bedeutung, um finanzielle Verluste zu vermeiden und den finanziellen Erfolg zu sichern.

Ein Mangel an systematischem Controlling und inkonsistente Mahnverfahren führen nicht nur zu finanziellen Einbußen durch verzögerte Zahlungseingänge und zu Schwierigkeiten in der Budgetplanung. Er birgt auch das Risiko unnötiger Rechtsstreitigkeiten. Mit einem systematischen, dreistufigen Mahnverfahren lassen sich Zahlungsverzögerungen effektiv adressieren und finanzielle Risiken minimieren.

4: Entscheidungen werden nicht kennzahlenbasiert getroffen

Immer wieder treffen Property Manager Entscheidungen intuitiv und nicht datenbasiert. Dies liegt häufig daran, dass das Bauchgefühl schnelle, erfahrungsbasierte Schlüsse zulässt. Eine datenbasierte Entscheidungsfindung hingegen beruht auf systematischen Analysen und kann zeitintensiv sein. In der Regel resultieren daraus jedoch objektivere und nachhaltigere Ergebnisse.

Stehen Sanierungen an, könnten beispielsweise die Auswertung historischer Daten zu Mieteinnahmen nach früheren Modernisierungen und die Erfassung der Kosten-Nutzen-Relation dazu führen, bestimmte Maßnahmen zu priorisieren. Eine datenbasierte Herangehensweise kann dazu beitragen, Investitionen voranzustellen, die den höchsten Return on Investment versprechen.

5: Die Kommunikation ist unausgeglichen

Eine ausgewogene Kommunikation stellt in der digitalen Ära eine Herausforderung dar. Kundenportale und automatisierte Kommunikation ermöglichen zwar Kontakte rund um die Uhr, für komplexe oder sensible Anliegen bleibt der persönliche Kontakt jedoch wesentlich.

Technologie kann den Kundenservice zwar unterstützen, menschliche Empathie und eine individuelle Betreuung durch Fachleute bei komplexen Themen aber nicht ersetzen. Ein ausgewogener Ansatz, der automatisierte und persönliche Kommunikationswege intelligent miteinander verbindet und Erwartungshaltungen gegenüber dem Property Management berücksichtigt, ist daher unersetzlich.

Wegbereiter für Wertsteigerung

Während im Property Management vor allem mehrere Fehler gleichzeitig schnell zu Performance-Einbußen führen können, ist auch der umgekehrte Fall möglich: Je mehr richtige Maßnahmen koordiniert angestoßen und umgesetzt werden, desto größer sind die positiven Synergieeffekte.

Wie stark die Cashflows tatsächlich steigen können, ist von Objekt zu Objekt unterschiedlich und hängt sowohl von der Assetklasse als auch von der Ausstattung und der Qualität der Immobilien ab. In einzelnen Fällen kann die Summe dieser Maßnahmen zu Zuwächsen von bis zu 20 % führen.

Dieser Artikel erschien am 23.05.2024 online auf immobilienmanager.de.

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion Jan Döhler und Kai Gutacker.

Volume 25: Highheels und Hochhäuser – Podcasts: die eierlegende Wollmilchsau in Sachen Content?

Wolfgang Patz, NextGen Podcast
Larissa Lapschies, Immobilienjunioren
Sonja Rösch, PB3C

In seinem **Hauptstadt Podcast** hatte Wolfgang Patz schon die unterschiedlichsten Persönlichkeiten vor dem Mikrofon, vom Bundestagsabgeordneten Gregor Gysi über Sängerin LaFee bis hin zu unserer Geschäftsführerin Sonja Rösch. Gleichzeitig produziert und moderiert er viele weitere Audio- und Videoformate. Kein Wunder also, dass es in der aktuellen Folge von Highheels und Hochhäuser vor allem um eines ging: Die Do's und Dont's bei Podcasts – und warum guter Content allein nicht alles ist.

Eines steht für Wolfgang jedenfalls fest: Podcasts sind die „eierlegende Wollmilchsau" unter den Formaten. Sie eignen sich als Content-Plattform genauso gut wie als Inkubator für andere Geschäftsmodelle. Manchmal muss man dafür aber den einen oder anderen Podcast-Zweifler überzeugen. Wie Wolfgang das geschafft hat, und wie er vom Ex-PB3C-Mitarbeiter zum erfolgreichen Unternehmer wurde, **erfahren Sie hier**.

Die Umnutzung von Büros ist nicht immer die richtige Entscheidung

Bernd Lönner
Real I.S.

Die Diskussion über die Zukunft von Büroimmobilien nimmt zu, insbesondere mit der Verbreitung hybrider Arbeitsmodelle. Während einige die Umwidmung von Bürogebäuden in Wohnräume fordern, gibt es wichtige Gründe, warum Büros weiterhin relevant bleiben und warum die Umnutzung oft schwierig ist. Lesen Sie weiter auf **LinkedIn**.

Neue Aufgabe

Prof. Dr. Alexander von Erdély FRICS

Liebe Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner, ich freue mich, Ihnen mitzuteilen, dass ich ab dem 1. Oktober 2024 Sprecher des Vorstands der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) sein werde. Lesen Sie weiter auf **LinkedIn.**

Der Digitalisierungsgrad im Immobilienbereich ist noch eher gering. Noch!

Thomas Böcher
Paribus

Denn Daten werden immer wichtiger, neue Anwendungen werden entwickelt. Hier einige Beispiele, die ich jüngst gesehen habe: Für eine funktionierende Kreislaufwirtschaft ist es unabdingbar, dass während der Planungs- und Errichtungsphase der Rückbau mit eingerechnet wird. Lesen Sie weiter auf **LinkedIn.**

Unsere neue Studie mit Bulwiengesa zeigt: Fertigstellung von mehr als 220.000 Wohnungen verzögert.

WERGRUND

Es werden zu wenige Wohnungen gebaut! Das ist für die Wenigsten ein Geheimnis, doch die Lage spitzt sich aufgrund der Verschiebungen am Immobilienmarkt weiter zu. Wie sehr, das hat Herrn André Adami von Bulwiengesa in unserem Auftrag in einer neuen Studie „Wohnungsdevelopments in Deutschland“ untersucht. Lesen Sie weiter auf **LinkedIn**.

Milieuschutz: Hindernis für energetische Sanierung

MÄHREN

Die Politik nimmt zugunsten einer scheinbaren Sozialverträglichkeit in Kauf, dass in vielen Bereichen nicht energetisch saniert werden kann – und das, obwohl bis 2045 ein klimaneutraler Gebäudebestand erreicht werden soll. Lesen Sie weiter auf **LinkedIn.**

Die Zukunft des Büroimmobilienmarktes: Chancen und Herausforderungen

CELLS Group

Die Zinswende hat den klassischen Büroinvestmentmarkt nahezu zum Erliegen gebracht. Wirtschaftskrise und der Trend zum Home-Office verschärften die Situation zusätzlich. Wie geht es nun weiter auf dem deutschen Büroinvestmentmarkt? Lesen Sie weiter auf **LinkedIn.**

Die Fertigungszahlen im deutschen Wohnungsbau sind besorgniserregend

Dr. Jan Linsin
CBRE

Die aktuellen Zahlen zu Baugenehmigungen und Bauanträgen im deutschen Wohnungsbau sind erschreckend. In vielen Regionen ist die Zahl der Baugenehmigungen im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 50 % eingebrochen. Lesen Sie weiter auf **LinkedIn.**

PB3C News:
Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.
Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.
Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.