

Hausverwaltung

Info-Serie: Teil 13

Neues Anspruchsniveau: Facility-Management

Hausverwaltung ist die Durchsetzung der Eigentümerinteressen

In Fortführung der bisherigen 12 Artikel befaßt sich dieser mit dem ständig steigenden Anspruchsniveau an eine ordentliche Hausverwaltung

Problemstellung

Die aktuelle gesamtwirtschaftliche Situation, die bestehende Unsicherheit durch die ständigen Änderungen der Steuer- und Finanzpolitik, die unverändert hohe Arbeitslosigkeit, die Wohnungspolitik und viele weitere Faktoren wirken sich besonders auf die Immobilienwirtschaft aus, und zwar negativ.

Dies ist unbefriedigend, zumal Investitionen in Immobilien als Sachinvestitionen langfristiger Natur sind und damit Planungssicherheit erfordern.

Daneben bestehen jedoch auch objektbezogene Ursachen, die die Fehlentwicklung einer Immobilie begründen. So z.B. die Fehleinschätzung der Lage und eine fehlerhafte Projektierung, Baumängel, unzureichende Vermietungsaktivitäten, starre Mietpreisvorstellungen u.a. Oftmals sind diese objektbezogenen Ursachen auf fehlende Kommunikation zwischen den Beteiligten zurückzuführen. Für den einzelnen Eigentümer kann dies fatale Folgen haben.

Facility-Management

Standardmäßig beinhaltet die Hausverwaltung die kaufmännische und technische Betreuung einer bestehenden Immobilie einschließlich der Mieterbetreuung.

Somit sind die wesentlichen Aufgaben einer Hausverwaltung auf die laufende Bewirtschaftung einer bestehenden Immobilie konzentriert und damit leider auch reduziert.

Hier greift der Ansatz des

Facility-Managements. Dessen Grundgedanke basiert auf 2 Aspekten:

1. die Integration aller Leistungsbereiche rund um die Immobilie
2. die Betrachtung des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie

Diese beiden Grundgedanken werden im folgenden näher betrachtet und kritisch gewürdigt.

1. Die Integration aller Leistungsbereiche rund um die Immobilie

Die bisherige Praxis zeichnet sich dadurch aus, dass die zahlreichen Dienstleister rund um die Immobilie wie die Verwaltung, Gebäudetechniker, Handwerksbetriebe, Versicherungsbetriebe, Banken, Makler und andere sich schwerpunktmäßig nur auf ihren Aufgabenbereich konzentrieren und nicht „über den Tellerrand schauen“.

Somit sind Informationsdefizite und gestörte Leistungsprozesse vorprogrammiert.

Ziel muß es also sein, dem Eigentümer als Kunden ein Produkt zu präsentieren, welches alle Leistungsbereiche integriert und koordiniert, um eine optimale Kundenzufriedenheit realisieren zu können.

Die Koordination kann eigentlich nur durch die Hausverwaltung erfolgen, da hier die wesentlichen Informationen ankommen und umgesetzt werden (müssen).

2. Die Betrachtung des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie

Die Phasen des Lebenszyklus einer Immobilie lassen sich wie folgt einteilen:

- Projektierung und Erstellung
- laufende Bewirtschaftung
- Abriß

Auch hier ist die gängige Pra-

xis, dass in den einzelnen Phasen jeweils unterschiedliche Dienstleister verantwortlich tätig sind, deren Aufgaben nicht aufeinander abgestimmt sind.

Salopp formuliert gestaltet sich dies in der Weise, dass der Architekt plant, der Bauunternehmer erstellt, der Verwalter bewirtschaftet und der Abrißunternehmer schafft wieder eine Freifläche.

Bei einer Gebäuderekonstruktion (Modernisierung) gestaltet sich der Ablauf nahezu analog.

Im Interesse des Eigentümers kann somit die Konsequenz nur lauten, die in den einzelnen Phasen Beteiligten an einen Tisch zu bringen und eine ganzheitliche Konzeption zu entwickeln, die eben den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie betrachtet.

Dadurch wird die „geballte Intelligenz“ von Technikern und Kaufleuten unmittelbar genutzt, wodurch z.B. Baukosten optimiert, ausstattungs- und bedarfsgerechter Wohn- und Gewerberaum geschaffen, künftige Bewirtschaftungskosten reduziert und mögliche Mieterwünsche berücksichtigt werden können. Im Ergebnis können somit die Vermietungschancen erhöht und auch mögliche Verkaufsoptionen berücksichtigt werden.

Einen wesentlichen und federführenden Beitrag kann hier ebenfalls der Hausverwalter leisten, da dieser den Bedarf vor Ort seitens der Mieter als künftige Kunden kennt.

Kritische Würdigung

Mit dem Facility Management hat sich ein relativ neuer Denkansatz des Immobilienmanage-

ments entwickelt, der den gestiegenen Ansprüchen der Eigentümer als Kunden Rechnung tragen kann.

Facility Management ist jedoch nicht als Modewort zu verstehen, sondern muß durch die Unternehmensphilosophie der Hausverwaltung und der beteiligten Dienstleister auch gelebt werden, alles andere wäre Makulatur.

Facility Management bietet die Chance, durch sinnvolle Kooperation ein für alle Beteiligten optimales Ergebnis zu erzielen. Die erforderliche Kooperation bedeutet nicht zwingend die Gründung großer Unternehmen, sondern den langfristigen Aufbau eines verlässlichen Systems von unabhängigen Spezialisten, die gemeinsam ein starkes Team bilden.

Resümee

Im Interesse der Kunden als auch im eigenen Interesse muß sich der Hausverwalter den gestiegenen Ansprüchen stellen.

Die enge Kooperation mit den übrigen Dienstleistern steigert die eigene Kompetenz und schafft die Grundlage für die „Paketlösung“ zugunsten des Kunden. Auf der anderen Seite muß der Kunde dies auch wollen.

Aufgabe des Verwalters muß es sein, diesem Anspruch und diesen Anforderungen gerecht zu werden. ■

Rainer Hummelsheim
DOMUS Hausverwaltung GmbH
Kaufmann und Fachwirt der
Grundstücks + Wohnungswirtschaft
Diplom-Kaufmann
IHK-Dozent

Davidstraße 2
04109 Leipzig



DOMUS
HAUSVERWALTUNG GMBH

Telefon: 0341 - 2 16 90 -0

Telefax: 0341 - 2 16 90 -99

e-mail: domus-immobilien @ t-online.de

internet: <http://www.domus-immobilien.de>