

Was ist Immobilienwirtschaft?

BRANCHE ■ Die Definition der Branche und der Ruf ihrer Akteure variiert von Land zu Land: vom feinsinnigen diskreten Geschäftsmann bis zum mafiösorganisierten Baulöwen.

Von Julien Reitzenstein



FOTO: JUPITERIMAGES

Immobilienmanager sind hoch angesehene Menschen. Sie sind exzellent ausgebildet. Sie gelten als bescheidene Menschen mit einem großen Allgemeinwissen und einem großen Herz für die Bedürfnisse der Schwachen. Kunstsinigkeit und feine Lebensart sind ihnen zu eigen, aber dabei halten sie sich immer im Hintergrund, so wie man sich einen Bankier in der Schweiz oder einen Notar in Deutschland vorstellt.“ Sichtlich stolz beantwortet der Projektentwickler aus Bahrein die Frage, was Immobilienwirtschaft ist und wie ein typischer Immobilienmanager in seinem Land aussieht.

„Bei uns sind Immobilienmanager das Allerletzte.“

Doch fragt man in anderen Ländern, ergibt sich ein völlig anderes Bild: „Bei uns gelten Immobilienmanager oft als gierige, prunksüchtige und undurchsichtige Typen, auf einer Stufe mit der Mafia“, berichtet ein Makler aus Spanien. Die Moskauer Büroleiterin eines großen internationalen Beratungsunternehmens pflichtet

bei: „Bei uns sind Immobilienmanager das Allerletzte – aber das hat weniger mit Immobilien zu tun. Das gilt für alle, die sich Manager nennen. Wer noch Geschäft machen will, weiß, dass der Markt nur noch Individuen vertraut, aber nicht mehr Managern, die ihre Individualität hinter ihrer Visitenkarte verstecken.“

Doch an der Stelle stellt sich die Frage: Was ist eigentlich Immobilienwirtschaft? In Polen ist es Makelei genauso wie Entwicklung, Bewertung, Transaktionsbegleitung, Investment- und Rechtsberatung. Viele deutsche, auf Immobilien spezialisierte Anwälte sehen sich jedoch eher als Organ der Rechtspflege denn als Teil der Immobilienwirtschaft. In Polen, Bulgarien, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Bahrein wird der Staat als integraler Bestandteil der Immobilienwirtschaft wahrgenommen. In Korea gilt hingegen die Immobilienwirtschaft als Branche der Makler und Wohnungsvermieter.

Und in Deutschland? Hier zählen Entwickler, Makler, Bewerter, Wohnungsunternehmer, Asset Manager und Bauunternehmer ebenso zum großen Heer der

Immobilienprofis wie Einzelhändler, Architekten und Investmentbanker. Sie alle zählen sich selbst zur Immobilienwirtschaft oder werden dieser zugerechnet. Hinter vorgehaltener Hand ist damit allerdings offenbar längst nicht jeder glücklich. So weichen einige auf die beliebte Small-Talk-Frage „Was machen Sie so?“ aus: „Ich sage immer, dass ich für eine Bank arbeite – ist ja nicht falsch, denen gehören wir ja“ oder „Ich erkläre, dass ich für ein Kreativunternehmen, eine Art Werbeagentur arbeite – denn ‚Projektentwickler‘ müsste ich erst erklären und dann rechtfertigen, damit ich nicht als ‚Baulöwe‘ oder ‚Miethai‘ interpretiert werde.“

„Immobilienwirtschaft ist, was Ihr draus macht.“

Nach dutzenden, gewiss nicht empirischen, Gesprächen mit Brancheninsidern aus vielen Ländern ergibt sich ein erstes Stimmungsbild. Und das zeigt deutlich, dass die Begriffe „Real Estate Industry“ und „Real Estate Manager“ auf



Auf der ganzen Welt genießen Immobilienmanager ein höchst unterschiedliches Renommee. Nicht selten ist der Ruf allerdings wenig schmeichelhaft.

der ganzen Welt sehr unterschiedlich besetzt werden. Oder, um mit der Werbung zu sprechen: „Immobilienwirtschaft ist, was Ihr draus macht.“

Wenig Raum für Glücksritter

Die Ursachen für das schlechte Image der Immobilienwirtschaft in Deutschland mögen vielfältig sein. Die Frage ist, wie es sich verbessern lässt. Zunächst einmal fällt auf, dass die befragten deutschen Immobilienmanager im Vergleich zu anderen sehr viel mehr Immobilienmanager zu ihren besten Freunden zählen. Auch fällt ausländischen Fachkräften auf, dass es in Deutschland recht schwer ist, als Kompetenzträger aus einer anderen Branche in die Immobilienwirtschaft zu wechseln. Ein Befragter aus Großbritannien bemühte einen gewagten Vergleich: „Manchmal ist es wie im Film ‚Der Untergang‘. Eine kleine Gruppe mit großer Macht sitzt in einem Bunker und kann also gar nicht mehr feststellen, ob ihre Einschätzung der Lage draußen richtig

ist.“ Das mag für Einzelfälle richtig sein, aber es zeigt, dass die derzeitige Krise auch eine Chance sein kann.

„In der derzeitigen Lage trennen sich viele Immobilienunternehmen von gut ausgebildeten Spezialisten, die in andere Branchen abwandern. Nach Erholung der Situation geht die Professionalisierung der Branchen weiter. Dann werden in den zentralen Disziplinen wie zum Beispiel Rechnungswesen, Finance, Immobilienökonomie und Technik herausragende Potenziale gesucht. Auch sollte in Krisenzeiten in keinem Fall der begonnene Weg der Personalentwicklung verlassen werden“, sagt Thomas Flohr, geschäftsführender Gesellschafter von Bernd Heuer Human Resources GmbH.

Bei entsprechender Kommunikationsarbeit würde dann deutlich, dass „die Immobilienwirtschaft“ im Kern aus gut ausgebildeten Spezialisten und Akademikern besteht, die gesellschaftlich engagiert sind und obskuren Glücksrittern immer weniger Raum lassen. Es gibt bereits viele Anzeichen dafür, dass ein Umdenken stattgefunden hat: Die „Masters of the Universe“ von der Wall Street sind keine

Vorbilder für Geschäftsgebaren und Habitus mehr. Neue Kommunikationsleitbilder werden aufgebaut. Werte geben Halt in der Krise. „Klar“, sagte ein Befragter aus London, „Ihr Deutschen seid gut ausgebildet, habt Goethe, Schiller, Präzision und schöne Immobilien auf hohem Niveau – und das wisst Ihr genau. Wenn Ihr jetzt noch wisst, wofür die deutsche Immobilienwirtschaft eigentlich steht, habt Ihr doch gar nichts zu jammern.“

Wofür steht die Branche eigentlich?

Die Chance zum Wandel, die in der Krise steckt, sollte die Immobilienwirtschaft nutzen, um sich über zwei Fragen klar zu werden:

Für welche Branchenelemente sollte in Zukunft der Begriff „Immobilienwirtschaft“ stehen? Und wie kann das gesellschaftliche Engagement vieler Protagonisten der Immobilienwirtschaft in die Öffentlichkeit getragen und für die Branche zum Vorbild werden? 