

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
1 Einführung in das Konzept „Programmierter Immobilienerfolg in 4 Schritten“	10
1.1 Grundgedanken und Zielsetzung	10
1.2 Die Programmierung als zyklische Arbeitsmethode	13
1.3 Die Musterimmobilie als Beispielfall	14
1.4 Umsetzungsübungen für die eigene Praxis	15
2 Schritt 1: Bestands- und Potenzialanalyse	17
2.1 Zielsetzung und Bedeutung der Analyse	17
2.2 Überblick zur Immobilienanalyse	17
2.3 Ausgewählte Analysetools	18
2.3.1 Quick-Check: Jahresergebnis, Cash Flow und Rentabilität	18
2.3.2 Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken-Analyse (SWOT-Analyse)	25
2.3.3 Checkliste „Persönliche Erfolgsfaktoren“	28
2.4 Zusammenfassung der Ergebnisse (Musterimmobilie)	30
2.5 Umsetzungsübungen für die eigene Praxis	31
3 Schritt 2: Mit Zielen und Strategien zum Geschäftserfolg	34
3.1 Bedeutung von Zielen und Strategien	34
3.2 Persönliche und allgemeine Ziele auswählen	35
3.3 Ausgewählte Strategien für Vermieter	37
3.3.1 Formulieren des eigenen Geschäfts	37
3.3.2 Entwicklung einer Strategie durch vernetztes Denken	40
3.3.3 Normstrategien	42
3.3.4 Wettbewerbsstrategien für Vermietungen	46
3.4 Zusammenfassung der Ergebnisse (Musterimmobilie)	49
3.5 Umsetzungsübungen für die eigene Praxis	50
4 Schritt 3: Planen und Umsetzen	55
4.1 Bedeutung der Planung für die Umsetzung	55
4.2 Ausgewählte Planungstools	56
4.2.1 Projektvorkalkulation: Backdoor Approach	56
4.2.2 Management-Jahresplan	58
4.2.3 Liquiditätsplan	60
4.3 Umsetzen: Operative Exzellenz	63
4.3.1 Vermeidbare Überraschungen	63
4.3.2 Immobilien verwalten ohne permanente Brandbekämpfungen	66
4.3.3 Kundenorientierung: Die Entdeckung der Mieter als Kunden und als Kompetenzquelle ..	67
4.4 Zusammenfassung der Ergebnisse (Musterimmobilie)	73
4.5 Umsetzungsübungen für die eigene Praxis	74

5 Schritt 4: Überprüfen und Anpassen	82
5.1 Bedeutung der Überprüfung und der Anpassung	82
5.2 Ausgewählte Überprüfungstools	82
5.2.1 Wiederholung der Analysen	82
5.2.2 Management-Bericht und Teamsitzung	83
5.2.3 Benchmarking	84
5.3 Permanentes Überprüfen: Beschwerdemanagement	85
5.3.1 Ziele und Nutzen des Beschwerdemanagements	85
5.3.2 Beschwerdeannahme (2. Element)	87
5.3.3 Beschwerdeauswertung (4. Element)	87
5.3.4 Leistungsverbesserung	88
5.4 Anpassungsmaßnahmen am Beispiel der Musterimmobilie	89
5.5 Umsetzungsübungen für die eigene Praxis	89
6 Nutzen aus dem Konzept „Programmierter Immobilienerfolg in 4 Schritten“	93
7 Musterberechnungen und -beispiele	94
7.1 Musterberechnung von Wirtschaftlichkeitskennzahlen	94
7.2 Musterseite aus der Analysecheckliste „Stärken und Schwächen“	95
7.3 Musterseite aus der Analysecheckliste „Chancen und Risiken“	96
7.4 Ausfüllmuster Checkliste „Persönliche Erfolgsfaktoren“	97
7.5 Bewertungsraster der Portfolio-Analyse	100
7.6 Beispiel für eine Investitions- und Wachstumsstrategie	101
7.7 Beispiel für eine Abschöpfungs- oder Desinvestitionsstrategie	102
7.8 Beispiel für eine Strategie des selektiven Übergangs	103
7.9 Beispiel für einen Management-Jahresplan	104
7.10 Beispiel für einen Liquiditätsplan	108
7.11 Beispiel für Benchmarking	110
7.12 Gesprächsleitfaden zur Beschwerdeaufnahme	111
7.13 Formular zur Beschwerdeaufnahme	112