

## Vorwort

Das vorliegende Werk soll einen Anstoß und Einblicke in Bereiche geben, die von der Literatur bis dato nicht ins Auge gefasst wurden. Über die Tätigkeitsfelder des Immobilientreuhänders gibt es sehr gute Ausarbeitungen vom Verband der Österreichischen Immobilientreuhänder (ÖVI). Das geforderte Ausbildungsniveau hat in den vergangenen Jahren der internationalen Entwicklung Rechnung getragen und einen längst fälligen Sprung gemacht, der letztendlich Ausfluss der höheren Anforderungen an den Immobilientreuhandberuf ist. Neben der Ausbildungskademie des ÖVI haben sich zahlreiche universitäre und private Einrichtungen der Forschung und Vermittlung von Forschungsergebnissen neuen Immobilienwissens verschrieben.

Die Herausgeber Dr. Bammer von der FHWien der Wirtschaftskammer Wien, Mag. Fuhrmann von TPA Horwath und DI Rupert Ledl von der Donauuniversität Krems haben gemeinsam beschlossen, die Faktoren, die den Immobilientreuhandbetrieb selbst betreffen, näher zu beleuchten und damit den Wissenswünschen der Studenten und Klienten zu entsprechen. Im vorliegenden Werk wurden bewusst ausreichend in der Literatur abgehandelte Themen ausgespart bzw. nur sehr kurz behandelt; dennoch wurden viele Themen gefunden, mit denen der Immobilienverwalter direkt angesprochen wird und kapitelübergreifend erkennen kann, wie wichtig die Organisation des innerbetrieblichen Bereiches geworden ist.

Im **ersten Kapitel** wird das Thema **Ethik** durchleuchtet und bewusst nüchtern behandelt. Ein heikles Thema, wenn man die Ethik aus dem richtigen Blickwinkel abseits der Corporate Identity der Wirtschaftsunternehmen betrachtet und Eigenwerbung unberücksichtigt lässt. Rechte und Pflichten, die sich ab Abschluss der Vollmacht ergeben, was alles im Verwaltungsvertrag zu regeln ist und damit auch den Haftungsbereich entsprechend erweitert, runden das Thema vor allem auch für die Jungunternehmer ab. Weiters wurde eine Checkliste für die Auswahl der „richtigen“ Hausverwaltung erarbeitet. Umgekehrt bietet eine zweite Checkliste Fragen des Verwalters an den/die zukünftigen Eigentümer an. Auch dieser umgekehrte Blickwinkel dient zur Selbstreflexion über die Annahmekriterien.

Im **zweiten Kapitel** wird der **Leistungskatalog** für die allgemeine, kaufmännische, technische und juristische Verwaltungstätigkeit beschrieben – quasi das Hauptgeschäft der Leistungserbringung. Daneben haben sich im Laufe der Zeit zusätzliche Anforderungen an die Bewirtschaftung und Ertragsoptimierung von Immobilien entwickelt, die man einfach kennen sollte. Dieser Leistungskatalog ist nicht abschließend und kann daher entsprechend der Nachfrage verlängert werden.

Das **dritte Kapitel** widmet sich in erster Linie den **organisatorischen Rahmenbedingungen** des Immobilientreuhandbetriebes und dessen Strukturaufbau. Es wird die Führung und Implementierung der organisatorischen Grundlagen beschrieben. Dieses Kapitel hat zum Ziel, die Zusammenhänge und Wirkungsweisen der innerbetrieblichen Organisation zu vermitteln, damit keine unnötigen Ressour-

cen vergeudet werden. Die Führungsprinzipien und das Personalwesen in der Immobilienverwaltung werden ebenso beschrieben wie die Planung. Jeder Organisation tut allerdings auch Kontrolle gut, daher wurde die Implementierung eines internen Kontrollsystems reflektiert und auf die Besonderheiten, die beim Verwaltungsbetrieb vorherrschen, eingegangen. Aufgrund der Ausführungen ist es daher möglich, in den eigenen organisatorischen Strukturen die geeigneten Abläufe festzulegen. Die Vermeidung von haftungs- und vermögensbeeinflussenden Lücken steht hier im Vordergrund. Der Beitrag betreffend Benchmarking von Hausverwaltungen zeigt die Möglichkeit der Messung der Leistungserbringung sowohl innerbetrieblich als auch im Vergleich zu anderen Unternehmen und soll als Orientierungs- und Reaktionshilfe dienen, wenn sich das Unternehmen aus unterschiedlichen Gründen neu ausrichten muss oder bereit ist, sich an den besten Unternehmen zu orientieren. Das Kapitel Rechtsformwahl für den Immobilientreuhänder zeigt die Vor- und Nachteile auf, die mit der Rechtsformwahl von der Neugründung bis zur Umgründung verbunden sind – worauf man also zu achten hat, damit es keine unangenehmen Überraschungen im Nachhinein gibt.

Das **vierte Kapitel Schlichtungsstellen und Behördenwege** befasst sich mit den damit verbundenen Abläufen in der Praxis und stellt diese klar und übersichtlich dar.

Das **fünfte Kapitel** bietet eine Hilfestellung, die **Bewertungspraxis** zu verstehen und soll einen guten Einblick in die relevanten Faktoren für die unterschiedlichen gewählten Parameter geben. Der Immobilienverwalter wird mit diesen an der Praxis orientierten Ausführungen die Gutachten nachvollziehen können, um die Möglichkeit zu haben, auch auf tiefer greifende Fragen unverbindlich zu antworten. In der Praxis bekommt der Verwalter ein Gutachten ausgehändigt und soll meist nochmals mit sachverständigem Blick die gewählten Parameter erläutern.

Das **sechste Kapitel** befasst sich mit dem für den Immobilienverwalter nicht alltäglichen Sonderthema **Immocontrolling und Benchmarking** und gibt einen grundsätzlichen Einblick in diesen Themenbereich. Interessant ist dieses Thema für jene Immobilienverwalter, die Immobiliengesellschaften samt Immobilienvermögen verwalten und Interesse haben, mit Controllingmodulen zu arbeiten und sich auch mit Hilfe von Benchmarks mit anderen Marktteilnehmern zu messen. Die Ausführungen sollen einen groben Überblick über diesen Themenbereich bieten und zum Studium der weiterführenden Literatur, auch zum Aufbau von Kennzahlen, anregen.

Im **siebenten Kapitel** wurde auf Fragen hinsichtlich der **Organisation** der Buchhaltung, Belegwesen und Abläufe sowie die Kontrolle der Abrechnungen eingegangen. Abschließend wird sehr genau das Thema **Einkommensteuer** und **Umsatzsteuer**, mit spezieller Ausrichtung auf den Immobilienverwalter, behandelt. Aktualisierungen im Vergleich zur ersten Auflage sind hier durch das Stabilitätsgesetz und das Abgabenänderungsgesetz 2012 nötig geworden.

Das **achte Kapitel** zeigt den praktischen Umgang mit dem Thema **Versicherungen** für den Kunden und beleuchtet, worauf es ankommt, damit es zu keinen Haftungslücken und damit verbunden zu haftungsrechtlichen Problemen für den Immobilientreuhänder kommt.

Das **neunte Kapitel** befasst sich mit dem Thema der **Due-Diligenceprüfung** bei Immobilientransaktionen und soll dem Immobilienverwalter ebenfalls den entsprechenden Einblick in die Arten und in die Abläufe zur Erleichterung der Zusammenarbeit mit den Prüfern ermöglichen und die entsprechenden Datenräume einzurichten. Der Immobilienverwalter kann damit eine zusätzliche Leistung im Zuge einer DD-Prüfung anbieten. Die in diesem Kapitel enthaltenen Ausführungen zum Energieausweis wurden im Vergleich zur Erstauflage an die diesbezüglichen gesetzlichen Änderungen angepasst.

Dort, wo das Unternehmen Hausverwaltung übertragen wird, muss man bereits im Vorfeld die richtigen Schritte setzen, damit sowohl Käufer als auch Verkäufer gleichberechtigt in den Ring steigen. Im **zehnten Kapitel** werden der **Ankauf** und die **Wertermittlung einer Hausverwaltung** beschrieben. Im Konnex mit dem Kapitel Benchmarking des Unternehmens selbst kann dann anhand der eigenen Unternehmensdaten die Produktivität der zugekauften Hausverwaltung als Selbstreflexion beleuchtet werden, um eventuelle Kapazitätsreserven, Kapazitätsengpässe oder Synergien aufzudecken. Anschließend wird wieder auf steuerlicher Ebene das wichtige Thema Asset- oder Share-Deal beim Unternehmenskauf und bei Immobilien beschrieben.

Einen sehr wesentlichen Bereich hat schon immer die **Immobilienfinanzierung** eingenommen, die Zusammenarbeit mit dem Immobilienverwalter und der Bank ist sehr eng und dennoch wird im **elften Kapitel** einmal die Möglichkeit geboten, die Sichtweise der Bank selbst darzulegen – was benötigen Kreditinstitute und wie führt man die Kommunikation mit der Bank von den benötigten Informationen her. Hier ist der Praxisbeitrag darauf ausgerichtet, auch die Unterschiede zu zeigen, die im Projektgeschäft und bspw bei einer Wohnungseigentumsgemeinschaft vorhanden sind. Interessant sind aber auch moderne Alternativansätze der Finanzierung bspw durch Business Angels.

Wie funktioniert **Marketing** bei einer Hausverwaltung? Hier erschließt sich ein weites Betätigungsfeld. Wir sehen im **zwölften Kapitel**, dass Marketing nicht einfach nur eine Inserateneinschaltung ist, sondern sämtliche Handlungen – nicht nur der Führung, sondern vor allem auch der Mitarbeiter – im Umgang mit den Eigentümern zum Werbeträger werden und daher der höfliche und freundliche Ton besonderen Eindruck hinterlässt.

Im **dreizehnten Kapitel** wird das große Thema **Projektentwicklung und -management** durchleuchtet und auf die modernen Ansätze und Trends in diesem Bereich eingegangen. Es werden die Schnittstellen zwischen Immobilienverwalter als Kunde, als Auftraggeber und als Auftragnehmer beleuchtet und der Ablauf samt Leistungsbildern und Honorierung dargelegt.

## Vorwort

---

Der seit Jahren zunehmende Grad an Professionalisierung in der Immobilienwirtschaft hat auch neue Management-Disziplinen wie das „**Facility Management**“ hervorgebracht. **Kapitel 14** positioniert diese vergleichsweise junge Disziplin am Markt der immobilienwirtschaftlichen Dienstleistungen und nimmt ua Bezug auf das Selbstverständnis, die Betreiberverantwortung sowie das Leistungsbild.

Mai 2013

Die Herausgeber