

Übernahmeangebote übersteigen die Nachfrage

„Wir wachsen durch Firmenzukäufe“

Experten erwarten eine „Konsolidierung“ der Verwalterbranche und gehen davon aus, dass die Zahl der Unternehmen sinkt, weil Verwalter aufgeben, verkaufen oder fusionieren. Immobilienverwalter Frank Hillemeier macht genau diese Beobachtungen in seinem Umfeld – und stärkt die eigene Position durch Übernahmen.

Sie sagen voraus, dass viele kleine Verwalter wirtschaftlich nicht überleben werden. Wie kommen Sie darauf?

Vor wenigen Tagen hat das Bundeskabinett Berufszulassungsregeln verabschiedet. Zukünftig sind für eine Berufserlaubnis ein Sachkundenachweis und eine Berufshaftpflichtversicherung notwendig. Das sind Hürden, die es früher nicht gab, die auch ich nicht hatte. Ich durfte klein und mit wenig Erfahrung anfangen. Aber heute sind solche Regeln erforderlich, die eine erste Hürde für den Kleinstverwalter darstellen. Außerdem werden die Anforderungen an die Verwalter immer größer. Die Ansprüche steigen in Sachen Zensus, Trinkwasserverordnung, Eichgesetz und Mindestlohngesetz. Eine kleine Verwaltung ist kaum mehr in der Lage, das alles abzuarbeiten. Allein die Beschaffung der notwendigen Informationen kostet viel Zeit.

Erleben Sie in Ihrem Umfeld, dass Verwalter aufgeben oder von Wettbewerbern übernommen werden?

Ja, schon deshalb, weil viele kleine Verwalter ihre Nachfolge nicht geregelt haben. Alles konzentrierte sich auf den Chef, damit ist ein wirtschaftlicher Übergang kaum möglich. Das Angebot zur Übernahme kleiner Verwaltungen mit bis zu 500 Einheiten ist momentan höher als die Nachfrage.

Gibt es einen Konzentrationsprozess in der Branche?

Diesen Trend gibt es. Das zeigt sich zum Beispiel in der Bildung von Bürogemeinschaften. Zwei Verwalter tun sich in einer Bürogemeinschaft zusammen. Wir beobachten die Übernahme von kleinen Verwaltungen durch größere, breit aufgestellte Verwaltungsunternehmen. Und die Spezialisierung ist auf dem Vormarsch. Es gibt Kollegen, die nur noch Altenwohnungen oder Ferienwohnungen oder Gewerbeobjekte bewirtschaften.

Sie stehen auf dem Standpunkt, dass sich die Arbeit für kleine Eigentümergemeinschaften nicht lohnt. Warum ist das so?

Das Problem ist der Grundaufwand. Für jede Gemeinschaft erstellen wir eine Jahresabrechnung, wir machen Objektbe-



„Schweißausbrüche durch manchen Beiratsnamen“: Frank Hillemeier, Geschäftsführer ImmoConcept Verwaltungsgruppe

hungen, wir haben die Eigentümerversammlung vorzubereiten und durchzuführen. Die Ausfallwahrscheinlichkeit bei Heizungsanlagen ist bei großen und kleinen Objekten gleich hoch, ich muss mich darum kümmern. Es gibt vielleicht Beschwerden über mangelnde Hausreinigung. Und wir haben in jeder Gemeinschaft ein oder zwei Querulanten. Wer viele kleine Einheiten bedient, hat also mehr Nörgler und damit mehr Aufwand. Das ist einfach nicht mehr machbar.

An wen sollen sich kleine WEG in Zukunft wenden?

Es wird immer Berufsanfänger geben, die froh sind kleinere WEG zu bekommen. Das geht gut, so lange der Chef bereit ist, samstags und sonntags zu arbeiten. Sobald es den ersten Mitarbeiter gibt, den man bezahlen muss, ist die Wirtschaftlichkeit nicht mehr gegeben.

So kalkulieren Sie Ihre Gebühren richtig

Unser Webinar „Verwaltervergütung“ 9. November 2016, 14–15.30 Uhr
Referent: Martin Metzger, Geschäftsführer der Alpina Hausverwaltung
Infos und Anmeldungen:
www.ivv-magazin.de/webinare-erleben

Gibt es eine Mindestzahl von Verwaltungseinheiten für wirtschaftliches Arbeiten?

Das muss jede Gesellschaft für sich errechnen. Wir lehnen keinen Kunden grundsätzlich ab. Wir rufen aber eine Mindestvergütung von 450 Euro netto auf, das entspricht einer WEG-Größe von 20 Einheiten. Es gibt Gemeinschaften von zehn Eigentümern, die zu uns kommen und die sind bereit 450 Euro zu bezahlen. Das erleben wir immer häufiger. Mit dieser Summe haben wir ein Mindestvolumen, um ordnungsgemäß arbeiten zu können.

Zu Ihrer Gruppe zählen vier Gesellschaften. Setzen Sie auf Wachstum durch Zukäufe?

Wachstum nur aus dem Bestand heraus ist uns zu wenig und der Markt gibt es her. Wir hatten in den letzten Jahren immer einen Zuwachs von etwa zehn Prozent. Wir sind auch bestrebt, den Bestand qualitativ zu verbessern, wir trennen uns von schlechten Objekten. Wir überprüfen die Objekte jedes Jahr auf Wirtschaftlichkeit und auf den Wohlfühlfaktor meiner Mitarbeiter. In einer Art Benchmarking fragen wir ab: Was empfindest du bei diesem Objekt? Geht es dir gut oder schlecht dabei? Es gibt ja Objekte, die auf dem Papier gut dastehen, die aber nicht handhabbar sind, weil der Mitarbeiter schon Schweißausbrüche bekommt, wenn er nur den Beiratsnamen liest.

Führen Sie derzeit Übernahmegespräche?

Wir stehen mit drei Gesellschaften in Kontakt. In Düsseldorf sprechen wir mit einem Kollegen mit 2.500 Wohnungen, der keinen Nachfolger hat. In Köln haben wir jemanden, der 800 Wohnungen verwaltet und aus Altersgründen abgeben will. Und seit einer Woche bin ich in Kontakt mit einer Gesellschaft in Bonn mit 2.800 Einheiten. Hier gibt es einen Sohn, der sich zwei Varianten vorstellen kann; entweder verkaufen oder als Teilhaber weitermachen. Der sieht als Einzelkämpfer keine Zukunft für sich, sondern nur im Verbund. Das bestärkt uns in der Auffassung, dass Einzelkämpfertum nicht mehr machbar ist.

Herr Hillemeier, danke für das Gespräch. Das Interview führte Thomas Engelbrecht