

Immobilien

EHL gewinnt 4. GOLD-IMMY!
Die Auszeichnung
für höchste Qualität.
www.ehl.at



Jobmarkt

Gute Geschäfte in boomender Branche

Makler sind schwierig zu finden, Mietanpassungsexperten auch: Wer in der Immobilienbranche neue Mitarbeiter sucht, kommt an Personalberatern meist nicht vorbei.

WIEN. Michael Harter redet gern und viel. Nur bei einer Frage verschlägt es ihm erst einmal die Sprache. Wie viele Frauen er denn schon besetzt habe, wollte die Autorin dieser Zeilen wissen. Eine berechtigte Frage, schließlich ist Harter Chef des Recruitingunternehmens Westwind Real Estate Executive Search GmbH mit Sitz in Berlin – aktiv ist er auch in Österreich. „Das wollte vorher noch keiner wissen“, sagt er nach einer längeren Nachdenkpause. „Das Problem ist bei manchen Jobprofilen, dass es einfach mehr Männer gibt. Bei uns hat jede Frau die gleichen Chancen wie ein Mann.“

Pro Jahr besetzt Westwind 50 Positionen in der Immobilienbranche im deutschsprachigen Raum. In Österreich waren es in den vergangenen neun Jahren rund 50 Jobs. Namen will Harter nicht öffentlich nennen. „Wir haben in Österreich keine spürbare Konkurrenz. Unsere Immobilienkompetenz deckt kein österreichischer Berater ab.“

Kleiner Markt

Das stimmt – allerdings nur bedingt. „Österreich ist zu klein für einen Spezialrecruiter“, sagt Manuela Lindlbauer, Geschäftsführerin von Lindlpower Personalmanagement. Doch auch für sie ist die Immobilienbranche ein gutes Geschäftsfeld. „Viele Unternehmen haben keine eigene Personalabteilung und müssen daher auf Externe zugreifen. Die Branche ist sehr breit geworden. Da braucht es mehr Mitarbeiter. Zum Teil werden Positionen gesucht, die es vor Jahren noch nicht gegeben hat.“

Diese Erfahrung macht Harter auch: „Wir werden gelegentlich mit Jobprofilen betraut, die es auf dem Markt kein zweites Mal

gibt.“ Als Beispiel nennt er eine Führungskraft für zehn Spezialisten zum Thema Mietanpassung. „Dann dürfen Sie sehr kreativ an die Suche herangehen“. Die Zähne beißt er sich aber auch an Maklern aus. „Da müssen Sie in Boomzeiten 300 Makler bis zu fünfmal anrufen, um dann einen gnädigen zu finden, dessen CV eine halbwegs adäquate Aussagekraft für unsere Mandanten hat.“ Manuela Lindlbauer kann das bestätigen: „Es ist schwieriger, einen guten Makler zu finden, als einen guten Buchhalter.“

Projektentwickler gefragt

Hinzu kommt: Mit dem Investitionsverhalten auf dem Markt ändern sich auch die Jobprofile. „Jemand, der in Mailand, Madrid und Malmö Shoppingcenter gekauft hat, kann nicht in Graz Wohnbestände einschätzen“, sagt Harter. Waren vor drei, vier Jahren Center-Manager noch heiß begehrt, sind es seit 2014/2015 die Projektentwickler und Projektsteuerer. „Das wird auch 2016 nicht abflachen“, sagt Harter. Gesucht wird in der Regel zuerst in der Stadt, in der der Job ausgeschrieben ist. „Wenn wir eine Position in München besetzen, prüfen wir gern auch Österreicher. Und wenn ein Bewerber mit Osteuropa-Erfahrung gesucht wird, sind die Österreicher ohnehin einfach kompetenter.“ Umgekehrt ist es nicht schwierig, Deutsche beispielsweise für Wien oder Innsbruck zu begeistern.

Harter arbeitet ausschließlich exklusiv. Ein Drittel des Honorars ist als Anzahlung fällig. Seine Begründung: „An Windhundrennen, bei denen drei Berater gleichzeitig auf einen Posten angesetzt werden, beteilige ich mich nicht.“

KATHRIN GULNERITS
kathrin.gulnerits@wirtschaftsblatt.at



Es sei schwieriger, einen guten Makler zu finden, als einen guten Buchhalter, sagen Personalberater unisono.

Minihäuser

Ein eigenes Häuschen gibt es schon ab 15.000 €

Europaweit gibt es rund 80 Anbieter für Minihäuser. Voll ausgestattet kosten sie zwischen 15.000 und 350.000 €.

WIEN. Städteverdichtung bei steigenden Mieten und Grundstückspreisen stellt viele Städte vor Herausforderungen. Eine Antwort darauf könnten Mini- oder Mikrohäuser sein. Laut einer Marktanalyse des Immobiliendienstleisters Catella gibt es in Europa rund 80 Anbieter. Sie errichten die meisten Gebäude in Holzbauweise (55 Prozent), Steinbau (18 Prozent), Plastik (elf

Prozent) oder Stroh (neun Prozent). 58 Prozent der bereits existierenden Minihäuser bewegen sich in der Größenklasse zwischen 25 und 60 m², dreizehn Prozent sind kleiner als 24 m². 29 Prozent wiederum sind überraschend groß: 60 m² und mehr.

Die günstigsten Mikrohäuser gibt es voll ausgestattet bereits ab 15.000 €. Im Luxussegment müssen bis zu 350.000 € hingelächelt werden. Eingesetzt werden sie vor allem als Wochenendhaus, Zweitwohnsitz sowie Geschäfts- bzw. Vorführraum. Eine Marktrelevanz weisen Mikrohäuser laut Catella derzeit nicht auf. (gul)

Zinshausmarkt

Kleine hängen Große ab



Zinshausmakler Gerhard Hudej erwartet 2016 eine hohe Nachfrage.

Das Transaktionsvolumen lag 2015 bei rund 1,5 Milliarden €. Schnell und kauffreudig waren private Investoren.

WIEN. Im Jahr 2015 wurde mehr Geld in österreichische Zinshäuser investiert als jemals zuvor. Das Transaktionsvolumen liegt bei rund 1,5 Milliarden €, zeigt eine Erhebung von Zinshausmakler Gerhard Hudej. Demnach sichern sich private (Einzelpersonen, Family Offices und Stiftungen) und gewerbliche (Klein- und Mittelbetriebe) Investoren oft die besten Objekte, weil sie schneller abschließen. Große institutionelle hingegen

bremsen sich durch langwierige interne Entscheidungsprozesse teilweise selbst aus. „Wir haben vergangenes Jahr mehrmals erlebt, dass vermögende Private Leute großen Instituten attraktive Objekte wegschnappten.“

Der Blick auf Wien zeigt: Der Anteil der privaten und gewerblichen Investoren an der Anzahl aller Transaktionen ist 2015 auf rund 93 Prozent gestiegen. Institutionelle Investoren bewegten nur rund sechs Prozent. Die privaten und gewerblichen Investoren sind auch für rund 70 Prozent des Transaktionsvolumens verantwortlich. Für 2016 erwartet Hudej trotz veränderter steuerlicher Rahmenbedingungen anhaltend hohe Nachfrage. (gul)