



„Die Welt um uns herum ist nur auf den
ersten Blick auf stabilem Kurs.“

Schönwetterkapitäne

DER STREITBARE PROFESSOR

Der Immobilienwirtschaft ist es fast schon selbst unheimlich, dass die Branche von einem Höhenflug zum nächsten ansetzt. Alles scheint möglich.

Stellen Sie sich vor: Sie sind auf einem Kreuzfahrtschiff. Solange das Wetter gut ist, ist alles wunderbar. Aber in stürmischer See sieht die Sache ganz anders aus. Wohl den Passagieren, die jetzt wissen, dass ihr Kapitän sein Schiff nicht nur durch ruhige See navigieren kann, sondern auch bei rauer See das Ruder fest in der Hand hält und es so sicher zum Ziel führt.

Einen solchen Kapitän wünscht man sich auch an der Spitze seines Immobilienunternehmens, sei es als Mitarbeiter, Kollege, Finanzierungspartner, Kunde oder als sonstigen Geschäftspartner. Man wünscht sich eine Führungskraft, die nicht nur

„Schönwetter kann“. Es gibt aber nicht nur die Alternativen „Schönwetter“ oder „Sturm“. Auch eine ganz normale See kann eine Herausforderung darstellen.

Selbst „Schönwetterkapitäne“ haben es heute schwer. Zwar scheint sich quasi alles zu verkaufen: die Eigentumswohnungen oder die Gewerbeobjekte, die nach einem Verkauf noch mit Preisauflagen weitergehandelt werden. Die Zinsen sind niedrig, die Banken wieder geschmeidiger. Selbst die Genehmigungsbehörden sind flexibler, weil der Bedarf nach neuem Wohnraum oder anderen Immobilien so groß ist, dass



man nicht als Verhinderungsbehörde dastehen will. Aber alle langen zu: Die Grundstücksveräußerer und die am Bau beteiligten Handwerker vorneweg. Aufgrund niedriger Zinsen sind Investoren bereit, hohe Kaufpreise oder mäßige Renditen zu akzeptieren. So stehen alle Ampeln scheinbar auf Grün. Das Nadelöhr, das alle passieren müssen, ist die Verfügbarkeit von bebaubaren Grundstücken. Um die reißen sich jetzt alle.

Probleme bekommt nur der, der sich verzockt oder nicht rechtzeitig seine Projekte durchgehandelt hat und nun bei hohem Projekteinstand, stagnierendem Absatz, steigenden Zinsen und nervösen Finanzierungspartnern „in stürmische See“ gerät.

Wenn bisher „verteilen“ statt „verkaufen“, „verführen“ statt „führen“ und „überreden“ statt „überzeugen“ das Arbeitsmotowar, demaskieren sich Schaumsläger. Viele reden darüber, was sie alles können – andere tun es einfach. Das Wort „Führungskraft“ verrät schon alles. Es geht um „Führung“. Da bedarf es einer Person oder eines Teams, das sagt: „Da geht es lang!“. Und das ist ein Akt, der eines kraftvollen Handelns bedarf. Wer da nicht an sich selbst glaubt, hat schon verloren. Wer heute führen will, der muss zu Zeiten, wo alle anderen noch nicht an das Ende der Party glauben, schon an den Morgen danach denken.

Gerade Investitionsentscheidungen in langfristige Investitionsgüter wie Immobilien werden immer nur vor dem Hintergrund stabiler Verhältnisse getroffen. Die Welt um uns herum ist aber nur auf den ersten Blick auf stabilem Kurs. Es wird sichtbar, dass die chinesische Wirtschaft, ein Motor der Weltwirtschaft, auf fragilen Beinen steht. Europa wird mit einer der härtesten Belastungsproben konfrontiert. Schon bei unserem

Nachbarn Frankreich sind die Verhältnisse ungeordnet. Bei uns selbst sind angesichts eines Bundeshaushaltes mit einer schwarzen Null viele Dinge auch nur scheinbar im Lot. Es bedarf nur eines kleinen falschen Signals und die auf Vertrauen basierende Investitionslust verkehrt sich ins Gegenteil.

Nicht abtauchen

Kapitäne, die auch Schlechtwetter können, sind sich im Klaren darüber, dass sie nicht jedermanns Liebling sein können. Denn wenn es hart auf hart kommt, dann muss Tacheles geredet und danach gehandelt werden. Vor allem aber sind es verlässliche Partner, die Verantwortung suchen, sie wahrnehmen, zu ihr stehen

und auch nicht abtauchen, wenn es dann doch schiefgegangen ist.

Schönwetterkapitäne oder Führungskräfte in wachsenden und boomenden Märkten sind nicht unbedingt die, die sich auch in Krisenzeiten beweisen können. Führungskraft in der Krise ist eben leider oder zum Glück kein erlernbarer Beruf. Hoffentlich haben wir nicht verlernt, auch in der Krise oder wenn es einfach nur ganz normal läuft, seriös und verantwortungsvoll zu agieren. ■

PROFESSOR DR. JÜRGEN ERBACH
MRICS lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzminden. Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert.
www.der-streitbare-professor.de

Technische Akademie Südwest e.V. **TAS** Hochschule Kaiserslautern University of Applied Sciences
Weiterbildungsstudiengang
Grundstücksbewertung
M.Eng. oder Zertifikat Sachverständige/r berufsbegleitend, 4-5 Sem.
Start: 24.10.2016
www.tas-kl.de
0631 3724-4720

Diese Ausgabe finden Sie in unserer App für iPad und iPhone sowie im eMagazine für PC und Laptop:

➤ DIE AKTUELLE AUSGABE

- >> als eMagazin unter www.immobilienmanager.de/immobilienmanager/emagazine.html
- >> oder in der immobilienmanager App direkt auf Ihrem iPhone oder iPad.



➤ AKTUELLE NACHRICHTEN

In unserem Newsletter und auf www.immobilienmanager.de bieten wir täglich News zu Running Deals und Köpfen, Projektentwicklung und Finanzierung.

➤ FACEBOOK

Unter dem Namen Immobilien Manager finden Sie aktuelle Informationen aus der Redaktion und dem Verlag.

➤ WIR TWITTERN

Sie finden uns unter den Namen [immomanager](#) und [mediaberatung](#).