

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	9
1 Fachliche Grundlagen und Aufgaben des Verwalters	13
1.1 Der deutsche Wohnimmobilienmarkt	13
1.2 Regionale Unterschiede im Immobilienmarkt	15
1.3 Gebäudealter und technischer Standard	19
1.4 Begriffliche Abgrenzungen	21
1.4.1 Rechtliches im Zusammenhang mit der Immobilie	21
1.4.2 Rechtliches im Zusammenhang mit den Beteiligten	23
1.5 Leistungsportfolio in der Immobilienverwaltung	24
1.5.1 Kaufmännische Aufgaben und Ziele	25
1.5.2 Technische Bestandsverwaltung	28
1.5.3 Umgang mit dem Leistungskatalog	31
1.6 Vertragsgestaltung	31
1.6.1 Verwaltervertrag als Grundlage	32
1.6.2 Die üblichen Sonderleistungen der Verwalter	33
1.7 Besonderheiten bei der Gewerbeverwaltung	35
2 Grundsätze der Preiskalkulation	39
2.1 Märkte, Preise und Wettbewerb	39
2.1.1 Knappheit und Marktentwicklung als Preisfaktor	40
2.1.2 Zu günstige Angebote untergraben die eigene Glaubwürdigkeit	41
2.1.3 Mehrleistung und Mehrpreis	42
2.1.4 Premiumpreise und Premiummargen	45
2.1.5 Motivation für eine Unternehmensgründung	47
2.1.6 Kunden, die zum Unternehmen passen	49
2.2 Trends bei der Abgabe von Angeboten	50
2.3 Preise und ihre psychologische Wirkung	54
2.3.1 Preisanker und Immobilienverwaltung	55
2.3.2 Hilfreiche Rationalisierungstechniken für Preisverhandlungen	57
2.3.3 Entscheidungsfaktoren: warum Kunden kaufen	59
2.4 Wichtige Bestandteile der Kostenkalkulation	61
2.4.1 Gewinnmarge	62
2.4.2 Steuern und Gebühren	63
2.4.3 Die Arbeitsumgebung für Mitarbeitende	64
2.5 Optimierung und Opportunitätskosten	66
2.6 Verwalterstrukturen als Grundlage für Preiskalkulationen	67

3	Ökonomische Preiskalkulation	73
3.1	Kosten für die Angebotserstellung	73
3.2	Selbstkostenkalkulation	74
3.2.1	Allgemeines Konzept	75
3.2.2	Selbstkostenkalkulation für Verwaltungsunternehmen	77
3.2.3	Variationen bei der Kalkulation	84
3.3	Target Costing	88
3.4	Deckungsbeitragsrechnung	91
3.4.1	Herangehensweise bei der Deckungsbeitragsrechnung	92
3.4.2	Zahlenbeispiel zur Deckungsbeitragsrechnung	93
3.4.3	Anwendungsbereich der Deckungsbeitragsrechnung	95
3.5	Break-Even-Analyse	96
3.6	Äquivalenzziffern	100
3.6.1	Umsatzorientierte Berechnung	101
3.6.2	Kostenorientierte Berechnung	103
4	Moderne Verfahren der Preisfindung	105
4.1	Verhaltenswissenschaftliche Preisbildung	105
4.1.1	Einstiegspreise	105
4.1.2	Anker- und Referenzpreise	107
4.1.3	Bündelpreise und Rabatte	108
4.1.4	Preismodelle aus der Online-Welt	110
4.1.5	Yield Management	111
4.2	Nachfrageorientierte Preismodelle	114
4.2.1	Ermittlung der Zahlungsbereitschaft	114
4.2.2	Benchmarking	116
4.2.3	Objektentwicklung durch den Verwalter	118
5	Verwalterpreise und ihre Entwicklung	123
5.1	Verwalterentgelte für Neuverträge 2025	123
5.2	Verwalterentgelte für den Gesamtbestand 2023	127
5.3	Entwicklung der Verwalterentgelte in der Vergangenheit	128
5.4	Verwaltung von Garagen, Stellplätzen und weiteren Vermögensarten	129
6	Preisverhandlungen	133
6.1	Die Harvard-Methode	134
6.2	Die Scharnier-Methode	136
6.3	Die Schraner-Methode	137
6.4	Die gegenleistungsbasierte Verhandlungskaskade	138

7	Prozesse optimieren	143
7.1	Aufbau und Kommunikationsbeziehungen	143
7.2	Verschwendung aufspüren mit dem Timwood-Konzept	144
7.3	Wege der Prozessoptimierung	145
	Schlusswort	149
	Abkürzungsverzeichnis	151
	Stichwortverzeichnis	153
	Der Autor	157