**MVGM 6-8 Beiträge kurz:**

1. **Mobiles Arbeiten – LIZ-Booker**

Mobiles Arbeiten? Oder doch ins Büro? LIZ-Booker wird uns helfen, unseren Arbeitsplatz zu

Organisieren. Mobiles Arbeiten? Oder doch ins Büro? LIZ-Booker wird uns helfen, unseren Arbeitsplatz zu organisieren. Wir haben uns daher dazu entschieden, das Wachstum unserer Standorte zukunftsorientiert zu gestalten, um den Mitarbeitern auch weiterhin ein hohes Maß an Flexibilität zu bieten, damit aber auch schnell auf aktuelle Anforderungen reagieren zu können. MVGM wird in Zukunft Desk-Sharing einführen und mit dem System „LIZ-Booker“ arbeiten, das ab Januar 2022 schrittweise an den Standorten eingeführt und getestet werden soll.

1. ESG – Reuse & Recycling (Frau Essig, Podcast ARD, Optimusbuy)

ZIEL IST, DIE GEBÄUDE ÜBER DEN GESAMTEN LEBENSZYKLUS KLIMANEUTRAL, BESTENFALLS

SOGAR KLIMAPOSITIV UND NONINVASIV ZU GESTALTEN invasiv zu gestalten, zu bewirtschaften und zu betreiben. Die klaren und sichtbaren Bereiche an dem Punkt, an dem wir als MVGM mit der Verwaltung von Bestandsobjekten ja erst befasst sind (die Bereiche der Entwicklung, der Erst-Errichtung und der Rückbauarbeiten werden von uns ja nicht mit ganz seltenen Ausnahmen gar nicht betreut), sind hierbei der typische Bedarf an Strom, Wärme, Kälte und Wasser. Die Beschaffung und der Bezug von Energie, wie etwa Strom und Gas, können schon heute mit der OptimusBuy für den Auftraggeber „grün“ gestaltet werden.

Auch die gewerblichen Mieter solcher Objekte (meist commercial und retail, also gewerbliche Nutzer) können ihren Beitrag dazu leisten. Wir werden hier in Zukunft immer mehr dieser sog. green-lease Mietverhältnisse sehen, also Verträge, die den Mieter verpflichten ebenfalls auf Klimaneutralität zu setzen. Auf uns als MVGM kommen in diesem

Zusammenhang sicherlich auch Fragen zu, die bis vor einiger Zeit und selbst heute noch gar nicht klar formuliert waren und teilweise – leider – auch im täglichen Doing nur eine untergeordnete Rolle zu spielen scheinen. Wo kann man sparen, welche Auswirkung hat eine

Investition? Und reicht diese isoliert betrachtet schon aus? Was momentan echt spannend ist und hier nochmal einschlagen könnte: Die MVGM wird sich mit bekannten

Unternehmen, einem langjährig gut gewachsenem Partnernetzwerk und auch ganz neuem Unternehmen entsprechend positionieren. An die Kolleg:innen der MVGM in Deutschland werden wir in einiger Zeit noch mit einem konkreten Angebot herantreten. Schon heute stehen wir bei Ausschreibungen oder anderer Fragen natürlich zur Verfügung und können

auch den einen oder anderen Hinweis geben oder auch einen geeigneten Partnerbetrieb o.ä. vermitteln. Unsere ESG-Beauftragten: Generell ist es so, dass wir mit dem Thema ESG am Anfang einer Reise stehen, die speziell unseren FondsKunden in den nächsten Jahren vieles

abverlangen wird und einige, vielleicht auch wirtschaftlich schwierige, Entscheidungen bedeutet. Neben den unternehmerischen Anforderungen, die an unsere Kunden gestellt werden, ist es das Ziel, die Gebäude über den gesamten Lebenszyklus klimaneutral, bestenfalls sogar klimapositiv und non

1. **Digitales Immobilienmanagement**

In der digitalen Property-Management-Zukunft geht es zudem um neue Produkte zur effizienteren Datensammlung über Immobilien und Anlagen. So werden zum Beispiel technische Gebäudestrukturen per Wearables (tragbare Computersysteme) transparent. Building Information Modeling (BIM) hilft als Planungs- und Steuerungsverfahren, den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes digital abzubilden. Die im Jahr 2013 gegründete Corestate-Tochter Capera mit Sitz in Neu-Isenburg entwickelt zusammen mit den IT-Firmen Comcept Plus (Köln) und Openfellas (München) eine neue Software, die das gesamte Property Management digital abbilden soll. "Das reicht von der Stammdatenerfassung über die Buchhaltung bis hin zum Vermietungs- und Instandhaltungsprozess", erklärt Jörg Heberlein, Geschäftsführer von Capera. Das Software-Programm "CenithRE" befindet sich aktuell in der erweiterten Testphase und soll ab 2019 bereitgestellt werden. Es ist für die Nutzung auf mobilen Endgeräten geeignet.

1. **Einheitliche Markstandards**

Einheitliche Marktstandards waren im Property Management bisher Fehlanzeige. Viele individuelle Regelungen und ein nicht klar definiertes Berufsbild haben häufig zu falschen Erwartungen geführt. Ein zentraler Katalog mit acht Leistungsmodulen soll Transparenz zwischen Kunden und Verwaltern schaffen. Was im Asset- und im Facility-Management schon länger existiert, ist im Property Management brandneu: Unternehmensübergreifende Standards für die unterschiedlichen Aufgaben von Verwaltern. Der sogenannte "BAMBI – Circle of Real Estate", eine Initiative mehrerer Property Manager, hat in Zusammenarbeit mit dem Berufsverband Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) erstmals ein einheitliches Leistungsverzeichnis für die Branche entwickelt. Ziel ist es, Transparenz zwischen Kunden und Verwaltern zu schaffen und Interpretationsdifferenzen zu vermeiden. Das Berufsbild des Property Managers soll gleichzeitig geschärft werden. Der Katalog zielt vor allem auf Gewerbeimmobilien, insbesondere Büro und Einzelhandel, ab. Eine Anwendung für Wohnobjekte ist den Verfassern des Leistungsverzeichnisses Property Management (LVPM) zufolge grundsätzlich denkbar, es müssten aber dann einige Punkte angepasst werden.

1. **Property Manager verzweifelt gesucht – Berufsbild verändert sich**

Vom besseren Hausmeister zum bilingualen Rundummanager: Das Berufsbild des Property Managers hat sich so radikal gewandelt wie kaum eine Tätigkeit in der Immobilienbranche. Mit den höheren Anforderungen wird es immer schwieriger, gutes Personal zu bekommen. Das Problem: Vielen Bewerbern fehlen die technischen Kenntnisse. "Der Markt ist extrem heiß umkämpft", sagt die Geschäftsführerin von HIH Property Management, Annegret Kirchner. "Gerade wenn man jemand mit mehr Berufserfahrung möchte, wird die Suche richtig hart." Kollegen in den Führungsebenen von Mitbewerbern pflichten Kirchner bei: Vor allem an den Top-Standorten in Deutschland – und damit dort, wo die technisch anspruchsvollsten Objekte zu verwalten sind – gestaltet sich die Suche nach Fachkräften und hochkarätigen Berufseinsteigern schwierig. Property Manager kümmern sich überwiegend um Gewerbeimmobilien, und zwar vom Mietermanagement über die Umsetzung von Gesetzesnovellen im Energiebereich bis zum Anwenden digitaler Lösungen für die Steuerung von Kommunikationsprozessen. "Die Erweiterungen in technischer Dimension, aber auch die Bereiche Energie und die Digitalisierung von Prozessen haben den Beruf immens spannend gemacht." Susanne Tattersall, Managing Partner bei Tattersall Lorenz

Andererseits löst genau dieses Spektrum Sorgenfalten auf der Stirn von Personalmanagern aus. Der Beruf ist so unscharf umrissen, dass viele nichts damit anzufangen wissen und es fast niemanden gibt, der in allen gefragten Fähigkeiten gleich gut bewandert ist.

"Ein bisschen Technik reicht nicht" Es gebe zwar eine größere Auswahl an potenziellen Bewerbern, aber man müsse sie intensiver suchen und wildere bisweilen in fachfremden Branchen, sagt Kirchner. Die Herausforderungen beträfen vor allem den technischen Bereich, sagt der Geschäftsführer Real Estate Management bei Strabag Property and Facility Services (Strabag PFS), Marko Bohm.

"Eine kaufmännische Ausbildung mit ein bisschen Technik reicht nicht", so Bohm. Gefragt seien Hochschulabsolventen aus dem Ingenieurbereich und erfahrene, kommunikationsstarke Praktiker, etwa Kälte- oder Energietechniker. In den immobilienwirtschaftlichen Ausbildungsgängen spiegelt sich diese Komplexität nach einhelliger Branchenkritik nicht wider; entsprechend breit müsse man sich bei der Personalakquise aufstellen.

Headhunter noch unverzichtbar

"Bei uns heißt der erste Recruitingkanal immer noch persönliche Kontakte", sagt Thomas Wagner, Geschäftsführer der OFB Projektentwicklung. Daneben nutzt das Unternehmen der Helaba Immobiliengruppe auch den klassischen Weg über Print- und Onlinemedien – was die Chance auf Quereinsteiger erhöhe und auf Bewerber, "die man sonst nicht so auf dem Schirm gehabt hätte". Die Personalgewinner von Strabag setzen bei der gezielten Suche traditionell auf Headhunter.