

KOMMENTAR

Geheimer Trick so mancher Makler: Die Kopfgeldprämie

Verraten Sie Ihren Nachbarn und kassieren Sie dafür bis zu 3000 € Belohnung – frei nach diesem Motto werben seit Neuestem Immobilienmakler auf ihren Homepages. „Kennen Sie jemanden, der seine Wohnung verkaufen oder vermieten will? Dann geben Sie uns die Kontaktdaten und die Adresse des betreffenden Objekts bekannt. Ihr Tipp lohnt sich!“, lockt zum Beispiel die Maklerfirma A. „Ihr Hinweis kann auch gerne anonym behandelt werden“, versucht die in einer kleineren Regionalstadt tätige Firma L. bei ihren potenziellen Informanten allfällige moralische Bedenken aus dem Weg zu räumen.

„Verraten Sie Ihren Nachbarn und kassieren Sie dafür eine Belohnung“

IRINA FRÜHMANN
irina.fruehmann@
wirtschaftsblatt.at

Geld für anonyme Informationen

Für den Hinweis gibt es zwischen 30 und 500 €, kommt aufgrund des Tipps ein Geschäft zu Stande, folgt gar eine zweite, höher dotierte Belohnung. So jedenfalls versprechen es die Makler. Es sind allesamt kleine bis kleinste Unternehmen, die mit solch fragwürdigen Aufforderungen ihr Immobilienangebot vergrößern wollen.

Bei großen Maklern gibt es solche Akquisitionsmethoden nicht, versichern zum Beispiel die Chefs von Örag und EHL. Davon zu unterscheiden ist die international übliche, gewerbliche „Finders Fee“. Diese wird bezahlt wenn ein Involvierter, etwa ein Rechtsanwalt, einen Immobilien Tipp an einen Makler weitergibt. Diese Geschäfte geschehen (in der korrekten Form) immer mit Einverständnis des Eigentümers des Objekts.

Doch zurück zur privaten Prämie: Der Grund, weshalb die bisher nur ganz selten zu findende Methode merklich zunimmt, ist der steigende Druck, dem gerade Kleine ausgesetzt sind. Bis zu 800 Makler sollen laut Experten vor dem Aus stehen. Wirtschaftskrise und die neue Maklerverordnung beschleunigen die Marktberichtigung. Ob unlautere Methoden der richtige Weg aus der Krise sind, darf bezweifelt werden.

STUDIE

Mediation wird bei Streitereien am Bau salonfähig

Rund 25-mal pro Tag wird vor heimischen Gerichten um liebe Geld gestritten. Am stärksten von Zahlungsstreitigkeiten betroffen ist die Baubranche. Mira Mediation, ein Unternehmen, das auf Streitschlichtung im Inkasso spezialisiert ist, hat deshalb den geschäftlichen Umgang mit Zahlungsstreitigkeiten am Bau untersucht. Befragt wurden Entscheidungsträger in ihrer Funktion als Bauherr, Bauunternehmer und Interessens-

Katzenschlager, Geschäftsführer der Geschäftsstelle Bau der Wirtschaftskammer Österreich.

Als Strategien zur Vermeidung von Problemfällen wird am häufigsten der Bauvertrag genannt, gefolgt von der Schulung der verhandelnden Personen. Ist ein Zahlungsstreit nicht mehr zu verhindern, sprechen sich mit Abstand die meisten für eine Mediation aus. Fast ein Drittel der Befragten hat bereits selbst an

„Sind außergerichtliche Bemühungen erfolglos, ist Mediation sicher ein guter Weg.“

Hans-Peter
Haselsteiner
Strabag SE-Chef

vertreter. Ergebnis: Die Experten bestätigen einhellig, dass der Streit ums Geld ein sehr wichtiges Thema am Bau sei. „Wenn es Streitigkeiten gibt, geht es am Ende des Tages meist ums Geld“, sagt Johannes Karner, Geschäftsführer der Porr Solutions.

Zahlungsstreit am Bau

Als Ursachen wurden neben ungenauen Leistungsdefinitionen und den Interessensunterschieden der Akteure vor allem Mängel, Verzug, Bauschäden, aber auch externe Umstände, insbesondere die Marktsituation, genannt. Mehr als die Hälfte der Befragten bezeichnen Zahlungsstreitigkeiten als großes Problem. „Es ist unbefriedigend, wenn eine Firma bauen soll und will, aber ein Drittel der Energie für das Streiten verwendet“, meint Manfred

einer Mediation im Inkasso teilgenommen, und diese hat in allen Fällen funktioniert.

Als Vorteile der Mediation werden von den Experten eine kürzere Verfahrensdauer und geringere Kosten angegeben. „Bei Gericht gibt es sehr häufig zwei Verlierer, Mediation ist da sicher günstiger als ein Gerichtsverfahren“, sagt Georg Vavrovsky, Vorstand der ÖBB Infrastruktur AG. Hans-Peter Haselsteiner, Vorstandsvorsitzender der Strabag SE, sieht das ähnlich: „Sind eigene, außergerichtliche Bemühungen erfolglos, ist Mediation hier sicher ein guter Weg.“

Andrea Michalitsch, Geschäftsführerin der Mira Mediation, sieht durch die aktuelle Studie einen langfristigen Trend bestätigt: „Mediation im Inkasso ist salonfähig geworden.“ (am)

IMMOTRENDS

ÖSTERREICHISCHE BÜROMIETEN

Angebotsnettomiete im September 2010 in €/m²/Monat inkl. Neubau

	Preis	Tendenz		Preis	Tendenz
Bregenz	7,9	→	Wien 9	12,2	↗
Eisenstadt	7,0	→	Wien 10	9,4	→
Graz	8,5	↘	Wien 11	8,9	↘
Innsbruck	9,2	↗	Wien 12	10,7	↘
Klagenfurt	7,3	→	Wien 13	10,0	↘
Linz	7,9	↑	Wien 14	8,0	↗
Salzburg	8,3	→	Wien 15	9,1	↘
St. Pölten	6,8	↘	Wien 16	9,2	↗
Wien 1	14,7	↗	Wien 17	8,1	↑
Wien 2	10,7	↗	Wien 18	10,8	↘
Wien 3	10,9	↗	Wien 19	9,5	↘
Wien 4	12,0	↗	Wien 20	11,8	↗
Wien 5	9,8	↗	Wien 21	9,3	↘
Wien 6	11,4	↘	Wien 22	12,6	↘
Wien 7	10,8	↗	Wien 23	8,8	↗
Wien 8	9,2	↘			

Wirtschaftsblatt Grafik: ulrix
Quelle: www.immobilien.net

Wiener Büromieten ungeschlagen

Bei den Büromieten ist Wien preislicher Hotspot am heimischen Markt. Fast 15 € pro Quadratmeter Nutzfläche zahlt man im ersten Bezirk, gefolgt vom 22. (z.B. Donauplatz), Wien-Alsergrund und Wieden. Das Preisniveau in der Bundeshauptstadt verzeichnet seit dem Vormonat kaum Veränderungen und liegt konstant bei elf € pro Quadratmeter Nutzfläche.

Platz 2: Innsbruck

Fast 40 Prozent weniger zahlen Geschäftstreibende dagegen in Österreichs günstigster Bürometropole St. Pölten. Als überraschend niedrig (zumindest verglichen mit den derzeitigen Preisen am Wohnungsmarkt) erweisen sich die

Büromieten auch im Westen Österreichs: Innsbruck reiht sich im Städteranking auf Platz zwei und hält damit mit Wiens günstigeren Gewerbevierteln mit.

Im moderaten Mittelfeld bewegen sich hingegen Linz, Salzburg und Graz mit 8 bis 8,50 € pro Quadratmeter Nutzfläche. Den stärksten Zuwachs verzeichnete dabei Linz, zu den Verlierern gehören St. Pölten und Graz.

Auch im 17. Wiener Bezirk steigen die Büromieten derzeit stärker als im Rest von Österreich, während sie im achten Bezirk laut Statistik fallen.

Quelle: www.immobilienet.net, durchschnittliche Angebotsmieten im September 2010.

MARXIMUM
Büros für
Vorausdenker.

HOCHTIEF
Development Austria GmbH
T: 01 9078546-12
vermietung@marximum.at

REI

Raiffeisen evolution

Den Blick nach
vorne richten.

Immobilienentwicklung
für viele Generationen.

Expo Real München
4. bis 6. Oktober 2010
Stand Nr. A1.110
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Wohn- und Bürogebäude, Hotels, Einkaufszentren.
In Österreich und CEE. Developing the future.

T 43-1-71706-0
office@raiffeisenevolution.com
www.raiffeisenevolution.com

Wien • Graz • Budapest • Warschau • Prag • Bratislava • Belgrad • Bukarest • Sofia • Moskau • St. Petersburg • Kiew