

„Wartet nicht darauf, dass jemand kommt und euch voranbringt“

Jeanette Kuhnert ist die einzige Frau im fünfköpfigen Präsidium des Immobilienverbands Deutschlands (IVD). Die Immobilienökonomin aus Hamburg wünscht sich von ihren Kolleginnen, dass sie in der Krise nicht den Kopf in den Sand stecken, sondern anpacken.

Immobilien Zeitung: Frau Kuhnert, wie haben Sie die Stimmung auf der Expo Real wahrgenommen?

Jeanette Kuhnert: Die Stimmung auf der Messe war ein Cocktail aus Optimismus und Tatendrang. Da waren die Akteure, die noch oder wieder Potenzial am Immobilienmarkt sehen. Und da war Resignation oder Frustration gerade im Bereich der Projektentwickler, die sich mit den aktuellen Entwicklungen am Markt und den politischen Auswüchsen in ihrer Lage allein gelassen fühlen. Das meiste gehörte Wort war für mich Durchhalten. Nur in der Frage, wer das Durchhalten noch wie lange durchhält, da scheiden sich die Geister.

IZ: Was war in diesem Jahr anders als in den Jahren zuvor?

Kuhnert: Ich fand es bezeichnend, wie sehr die Wahrnehmung der Besucherzahlen von dem persönlichen Stimmungsbild der jeweiligen Gesprächspartner abhing. Eher pessimistisch orientierte
Im Mittelstand ist noch Bewegung
Die Optimisten haben die Messe als gut besucht, die Gespräche als fruchtbar und den Besuch in München als wichtig empfunden. Dass viele Unternehmen gerade zurückhaltend agieren, hat sich aber nach Messeschluss bei den Abendveranstaltungen abgezeichnet. Da war in den letzten Jahren nach meinem Empfinden deutlich mehr los.

IZ: Der Markt hat sich hin zum Käufermarkt gedreht. Inwiefern bekommen Sie als Maklerin das zu spüren?

Kuhnert: Es gibt aktuell eine große Diskrepanz zwischen den Kaufpreiserwartungen der Verkäufer, die zu Recht durch die letzten goldenen Jahre geschürt wurden, und den tatsächlich leist- und finanzierbaren Kaufpreisen, die Käufer zahlen können und wollen. Transaktionen dauern deutlich länger als vorher, es herrscht Skepsis am Markt. Viele institutionelle Investoren zum Beispiel haben das Jahr 2023 für Immobilieninvestments abgehakt, um dann 2024 von vermeintlich besseren Preisgefügen zu profitieren. Im Mittelstand ist noch Bewegung, aber auch da bemerken wir einen starken Abfall der Kaufpreiskriterien, die tatsächlich beakundet werden, im Vergleich zum Angebotsfaktor.

IZ: Was müssen die Makler jetzt tun, um im Geschäft zu bleiben?

Vize-Präsidentin in schweren Zeiten

Jeanette Kuhnert ist geschäftsführende Gesellschafterin beim Hamburger Maklerhaus Wittlinger & Co. Die studierte Immobilienökonomin wurde Mitte Juni als Vize ins Präsidium des Immobilienverbands Deutschland (IVD) gewählt. Den Branchenverband mit seinen 6.000 Mitgliedern führt der Berliner Makler Dirk Wohltorf für die kommenden vier Jahre. Zum neuen IVD-Präsidium gehören zudem Axel Quester aus Duisburg als Schatzmeister, Markus Jusan aus München und Robert Vesely aus Magdeburg. Das neue Führungsgremium übernimmt den Verband in denkbar schwierigen Zeiten. Der Markt hat sich gedreht, die Käufer sind jetzt in der besseren Position. Die Makler müssen nun solvente Erwerber suchen und die Verkäufer so beraten, dass sie den besten Preis für ihre Immobilien bekommen. Doch das ist nicht einfach; wegen gestiegener Zinsen und Inflation können sich viele Familien kein Eigenheim mehr leisten. Und mancher Eigentümer wartet ab, in der Hoffnung auf steigende Preise. **Peter Dietz**

Kuhnert: Eben durchhalten. Und ich weiß, das ist leichter gesagt als getan. Denn „den Makler“ gibt es ja nicht. Großstadtmakler haben andere Möglichkeiten als Makler in kleineren Landkreisen, die hauptsächlich vom Privatkundengeschäft abhängig sind. Noch mal anders ist es im gewerblichen und institutionellen Bereich. Zunächst einmal ist der Beratungsaufwand in Bezug auf einen realistischen Kaufpreis enorm gestiegen. Die Situation ist für die Makler auch kritisch bewertet wird offiziell mit Zahlen, die auf Daten aus dem vergangenen Jahr beruhen. Das Ergebnis ist dann allerdings ein Wert, der im aktuell herrschenden Marktumfeld wenig Begeisterung auslösen wird. Wenn Makler und Verkäufer da aber eine gute Lösung finden, stehen die Chancen nicht schlecht, auch einen Abschluss zu machen.

IZ: Frau Kuhnert, Sie sind neu im Präsidium des IVD. Was wollen Sie bewegen?

Kuhnert: Genau, das neue Präsidium wurde im Juni einstimmig von den Mitgliedern gewählt. Meine Kernaufgabe ist die Stärkung des Verbands von innen. Das umfasst insbesondere die Förderung der jüngeren Generation unserer Mitgliedsunternehmen und den Ausbau des verbandsinternen Netzwerks. Zusätzlich planen wir die Erweiterung unserer bisher schon bestehenden Kompetenzkommissionen um Themen, die den Markt aktuell bewegen, etwa Energie und Digitalisierung. Ich habe das Glück, in den nächsten Monaten tolle IVD'ler in den Regionalverbänden zu treffen, um die Ideen mit Leben zu füllen.

IZ: Am Expo-Stand der IZ haben sich rund 80 Superwomen getroffen, um Sichtbarkeit zu schaffen. Wie steht es aus Ihrer Sicht um weibliche Immobilienprofis in der Branche?

Kuhnert: Ich gestehe, dass ich zu der Geschlechterdebatte eine gespaltene Meinung habe. Ich arbeite seit 2014 in der Immobilienbranche und fahre seitdem auch auf die Expo Real. Bisher hatte ich nicht das Gefühl, dass Geschäfte besser oder schlechter gelaufen wären, wenn ich keine Frau gewesen wäre. Ich freue mich natürlich, dass die Anzahl motivierter Frauen auf der Messe jedes Jahr steigt. Ich weiß aus meinen verschiedenen Netzwerktivitäten, dass in der Immobilienbranche viele starke, motivierte, hochprofessionelle Frauen unterwegs sind, die jeden Tag einen tollen Job machen. Und auf der Expo Real waren mit Sicherheit noch weit mehr als 80 davon. Grundsätzlich ist es mir aber wichtig, dass Leistung wertgeschätzt und gefördert wird, und das ganz unabhängig von Geschlecht, Alter und Herkunft.

IZ: Sie sind neben vier Männern die einzige Frau im Präsidium des IVD. Was können Sie in Ihrer Position tun, um weibliche Immobilienprofis voranzubringen?

Kuhnert: Ich werde mich bemühen, mit gutem Beispiel voranzugehen und ansprechbar zu sein. Wenn ich die Chance habe, jungen Menschen – und da zähle ich mich mit 32 Jahren auch einfach mal noch dazu – in der Branche zu zeigen, dass wir gehört werden, wenn wir etwas zu sagen haben, dann haben wir schon viel gewonnen.

IZ: Wie genau wollen Sie das im IVD bewerkstelligen?

Kuhnert: Um dafür eine Plattform zu schaffen, entwickeln wir mit den Regionalverbänden des IVD verschiedene Formate, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der potenziellen Teilnehmer zugeschnitten sind. Und ich kann nur appellieren an meine jungen Kolleginnen und Kollegen: Wartet nicht darauf, dass jemand kommt und euch voranbringt. Wenn ihr vorankommen wollt, dann tut aktiv etwas dafür und macht euch sichtbar. Engagiert euch in einem Berufsverband oder einer Netzwerkgemeinschaft. Ihr werdet mit Sicherheit mit offenen Armen empfangen, das kann ich jetzt aus Erfahrung sagen.

IZ: Welche Forderung haben Sie als IVD-Vize-Präsidentin an die Politik?

Kuhnert: Ehrlich gesagt fällt es mir da etwas schwer, eine diplomatische Antwort zu geben. Aber ich versuche es mal: Von der Politik fordern wir als Verband, dass wieder mehr Bewusstsein dafür entsteht, dass Politik nicht nur auf dem Papier gemacht wird, sondern von den Bürgerinnen und Bürgern umgesetzt werden muss. Dieser Gedanke bleibt bei dem aktuellen Regierungswahnsinn leider auf der Strecke und sorgt für den bekannten Unmut. Klimaschutz ist wichtig und muss priorisiert werden. Aktuell löst eine Vielzahl der Entscheidungen aber eher eine Abwehrhaltung aus. Die Unterstützung der breiten Masse ist in einer Demokratie und für eine erfolgreiche Umsetzung der Ziele aber unverzichtbar.

IZ: Und was erwarten Sie von der eigenen Branche zur Lösung der bestehenden Probleme?

Kuhnert: Von der Branche wünsche ich mir, dass die Akteure nicht den Kopf in den Sand stecken, auch wenn es gerade schwer ist. Und ich wünsche mir, dass die Kolleginnen und Kollegen enger zusammenrücken und sich austauschen, um gemeinsam Geschäfte zum Erfolg zu bringen. Das soll aber bitte in einem strukturierten Verfahren erfolgen. Wir erleben momentan leider die ersten Massenmailings aus Verzweiflung, die am Ende vermeintlich gute Produkte am Markt verzerren und unverkäuflich machen. Lasst uns also



Jeanette Kuhnert ist Maklerin und Vize-Präsidentin beim IVD. Quelle: Wittlinger & Compagnie

bitte dafür sorgen, dass das Image der Branche nicht noch mehr leidet, und unsere Qualität und Notwendigkeit herausstellen.

IZ: Frau Kuhnert, vielen Dank für Ihre Zeit und Antworten. Das Gespräch führte Peter Dietz.