

Wandel in der Immobilienverwaltung

In den vergangenen anderthalb Jahren sind viele Großinvestoren unfreiwillig zu Bestandhaltern von Immobilienportfolios geworden. Damit wächst dem „Property Manager“ eine ganz neue Bedeutung zu. Allerdings steigen auch die Ansprüche an die Qualität der Verwalter.



Immer die Übersicht behalten: Von Immobilienverwaltern wird vor allem die Nähe zum Mieter verlangt.

Foto Helmut Fricke

sfu. FRANKFURT, 6. August. Im Geschäft mit der Immobilienverwaltung – dem sogenannten Property Management – findet derzeit in Deutschland ein Generationenwechsel statt. „Die Branche hat einen Nachholbedarf im Umgang mit modernen Werkzeugen, die Transparenz schaffen und belastbare Zahlen produzieren“, sagt Matthias Kreplien, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Berliner Centerra AG. Dabei hätten sich die Anforderungen von institutionellen Investoren mit einem größeren Immobilienportfolio an ihre Ob-

schon eine erfolgreiche Unternehmensgründung absolviert hat. Compunet wurde 1996 vom amerikanischen Mischkonzern General Electric gekauft. Die Immobilienverwaltung wählte er als neues Geschäftsfeld aus, „weil es ein Milliardenmarkt ist, der vor einem Veränderungsprozess steht“.

Ausgelöst wurde die größere Nachfrage institutioneller Immobilieninvestoren nach einer umfassenderen Bestandsanalyse in jüngster Zeit vom weitgehenden Stillstand im Transaktionsgeschäft. Da der Verkauf als Ertragsquelle damit weggefallen ist, muss die Rendite nun zwangsläufig aus der Bewirtschaftung des erworbenen Portfolios kommen. Damit wird etwa der Mietvertragsverwaltung automatisch eine größere Bedeutung zugemessen.

Gerade die ausländischen Investoren, die verstärkt nach 2004 sowohl auf dem Gewerbe- wie auch auf dem Wohnimmobilienmarkt aktiv wurden, haben ganz klare Vorstellungen in Sachen Datenaufbereitung, um auf dieser Basis die Einnahmen zu erhöhen. Umfassende Aufstellungen über das Zahlungsverhalten von Mietern

gehören ebenso dazu wie der schnelle Zugriff auf die tatsächlichen Mieteinnahmen. Getrieben wird die Entwicklung auch von den Gläubigerbanken mit ihren gestiegenen Informationsanforderungen.

„Die Auftraggeber erwarten eine bilanznahe Buchhaltung“, sagt Guido Beddig, geschäftsführender Gesellschafter des Frankfurter Immobilienverwalters Property One, der schon frühzeitig Erfahrungen mit den Datenanforderungen internationaler Investoren sammelte. Seiner Ansicht nach steht die Property-Management-Branche inzwischen vor einer umfassenden Konsolidierung. Die Ansprüche der Großinvestoren an die Qualität der Portfoliobetreuung wüchsen, während gleichzeitig auch der Kostendruck weitergegeben werde.

In Zukunft sieht Beddig nur noch zwei wesentliche Klassen von Immobilienverwaltern. Auf der einen Seite werden große Anbieter stehen, die ein umfangreiches Dienstleistungspaket anbieten und große Immobilienportfolios ganzheitlich betreuen können. Auf der anderen Seite sieht er die kleinen Spezialisten, für deren Ge-

schäft die persönliche Note eine Rolle spielt beziehungsweise die Konzentration auf ein bestimmtes Marktsegment. „Die Qualität eines Property Managers bekommt ein Auftraggeber sehr schnell mit“, sagt Beddig. An der Datenaufbereitung lasse sich dies unmittelbar ablesen.

Das Marktvolumen von Property-Management-Dienstleistungen schätzt die Kölner Unternehmensberatung Strehle & Bell allein für Gewerbeimmobilien auf 3 bis 7 Milliarden Euro. Der Markt für Wohnimmobilien dürfte sich in einer ähnlichen Größenordnung bewegen. Allerdings macht schon die Bandbreite in der Schätzung deutlich, wie unübersichtlich dieser Markt ist. Gleiches gilt für die Preisgestaltung und die angebotenen Leistungen. Um diese Intransparenz aufzulösen, gibt es seit diesem Jahr einen umfassenden Property-Management-Report von Strehle & Bell, der künftig jährlich erscheinen soll. Außerdem arbeitet das Haus zusammen mit mehreren großen Marktakteuren an einem Leistungskatalog, um mehr Transparenz in Kosten und Leistungskennzahlen zu bringen.

Die Leiden eines Wohnungssuchenden. Seite 37

jektverwalter deutlich erhöht. Mittlerweile werde von den institutionellen Investoren eine Qualität in der Datenerhebung verlangt, die die Standardhausverwaltung nicht mehr liefern könne.

Neben den großen etablierten Anbietern wie Strabag PFS, EPM Assetis und Hochtief Property Management tauchen deshalb zunehmend neue Anbieter auf, die von dem veränderten Anforderungsprofil profitieren wollen. So ist zum Beispiel Kreplien ein Seiteneinsteiger in die Immobilienbranche, der mit dem Datenverarbeitungsdienstleister Compunet