

IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Markt für Asset-Manager sortiert sich neu

ECE bleibt auch 2017 größter Asset-Manager in Deutschland, hat Bell Management Consultants ausgerechnet. Die Bell-Hitliste der größten Anbieter zeigt zudem die Veränderungen innerhalb der Branche auf: Konzerngebundene Einheiten spielen nun eine größere Rolle.

Diese Ergebnisse basieren auf den Angaben von 48 Firmen und sind nicht komplett vergleichbar mit den Rankings der Vorjahre, an denen zwischen 33 und 38 Unternehmen teilnahmen. Diesmal ist eine Reihe von Anbietern dabei, die zuvor im Bell-Report keine Rolle gespielt hatten. Dazu zählen große Fondsgesellschaften aus dem Finanzdienstleistungsbereich wie Union Investment, Commerz Real, AXA, Generali, WealthCap und Deka Immobilien, aber auch Portfoliogeellschaften wie Ham-borner Reit und Aurelis. Diese Firmen gelten in der Bell-Methodik als „captive manager“, da sie ausschließlich für Auftraggeber aus dem eigenen Konzernverbund tätig sind. Als non-captive gelten Dienstleister, die mindestens 40% ihres betreuten Immobilienvermögens für externe Kunden abwickeln (siehe Tabelle „ECE, JLL und Beos sind die größten Non-Captives“).

Auf den diesjährigen „Hitlisten“ der größten Asset-Management-Dienstleister fehlen aber auch einige größere und kleinere Namen aus früheren Jahren. Corpus Sireo, noch 2016 Zweitplatzierte hinter der ECE,

machte bei der Datenerfassung nicht mehr mit. Und Bilfinger Real Estate (2016: Platz 5) änderte mit dem Verkauf im Jahr 2016 offenbar nicht nur den Eigentümer, sondern auch seine Kommunikationspolitik – auch der unter dem Namen Apleona neu aufgestellte Dienstleister fehlt. Gleiches gilt für Valad, das dieses Jahr in der australischen Cromwell Group aufging. Der auf Deutschland fokussierte Mittelständler Polares ist nicht mehr dabei, weil das Unternehmen Insolvenz anmeldete und abgewickelt wird; die CR Investment Management nimmt nicht mehr teil, da sie ihr Geschäftsmodell geändert hat.

Der Bell-Report gilt aber weiterhin als die umfassendste Übersicht über die Branche, der für die deutsche Immobilienwirtschaft zur Verfügung steht. Die veränderte Zusammensetzung der diesjährigen Listen ist zum Teil den Veränderungen geschuldet, die sich innerhalb der Branche vollziehen. „Nur wenige Manager sind ausschließlich captive oder non-captive“, erklärt Peter Brieger, Autor des Reports. Aber auch bei den Non-Captives hält sich die Zahl der Mandate in Grenzen. „50% aller Asset-Manager erwir-

Patrizia wird als Top-Wettbewerber gesehen

ECE, JLL und Beos sind die größten „Non-Captives“ Betreuer Bestand (AuM) der Immobilien-Asset-Manager in Deutschland

Unternehmen (non captive)	AuM Drittmarkt in Mio. Euro	AuM gesamt in Mio. Euro	Drittmarkt in %
ECE	18.879	20.300	93
JLL	8.152	8.152	100
Beos	2.222	2.222	100
Atos	1.507	1.684	90
Industria	1.440	1.600	90
BNP Reim	1.393	2.963	47
Estama	1.201	1.201	100
Völkel	1.182	1.182	100
McCafferty	1.098	1.098	100
HGA Capital	968	1.076	90
HIH	949	4.277	22
Barings	911	1.125	81
GRR	686	915	75
Dupuis/Deutsche Asset One	660	660	100
Blue AM	627	660	95
Garbe	610	1.355	45
CBRE Global Investors	605	1.345	45
Hahn	410	2.730	15
Art-Invest	402	3.658	11
Feondor	360	450	80

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bell Management Consultants



Die Vermietungsquote gilt für 88% der Asset-Manager als wichtigste Portfoliokennzahl. Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Monika Leykam

schaften ihren Umsatz mit einem bis sechs Kunden.“ Genauer gesagt: Nur 38% der Dienstleister haben mehr als zehn Kunden, 32% haben fünf bzw. sechs und 15% kommen auf drei bzw. vier Kunden.

Dazu passt, dass sich die Asset-Management-Anbieter anscheinend zunehmend spezialisieren. 17 der 48 teilnehmenden Firmen gaben dieses Jahr bis zu drei Assetklassen weniger als im Vorjahr an, in denen sie aktiv sind. Der Durchschnitt der betreuten Nutzungsformen liegt bei drei (2016: vier).

Das diesjährige Ranking wird vom Einzelhandel dominiert. 55,8 Mrd. Euro werden hier betreut, mehr als die Hälfte davon im Rahmen von Non-Captive-Mandaten. Platzhirsch im Teilbereich Shoppingcenter ist natürlich ECE (20,3 Mrd. Euro), bei Fachmärkten und anderen Handelsobjekten hat inzwischen JLL (5,3 Mrd. Euro) die Nase vorn. Weitere 45,3 Mrd. Euro des gesamten in der Bell-Studie erfassten Bestands entfallen auf Büroimmobilien. Hier dominieren massenmäßig klar die konzerngebundenen Anbieter, an der Spitze Union, Deka und HIH. Im Wohnen teilen sich Industria (non-captive) und Patrizia (captive) die Führung.

Traditionell analysiert Peter Brieger im Rahmen der jährlichen Branchenstudie auch Trends und Strategien. Die Frage nach dem wichtigsten Wettbewerber der deutschen AM-Firmen wurde sogar erstmals captiven und non-captiven Firmen separat gestellt. Die Antworten zeigen aber auch, dass sich beide Unternehmensformen im selben Wettbewerbsumfeld befinden. So sehen die Dienstleister mit hohem Anteil an Drittgeschäft Corpus Sireo und den (captiven) Manager Patrizia als stärkste Wettbewerber an, die konzerngebundenen (captiven) fühlen sich ebenfalls von Patrizia herausgefordert, aber u.a. auch von der non-captiven Beos.

Wichtigste Zielkunden der Branche sind dieses Jahr die deutschen Institutionellen. Sie verdrängen erstmals seit sechs Jahren die Ausländer knapp von der Spitze. Die Hoffnung, mit Unternehmen oder Banken ins Geschäft zu kommen, ist dagegen weiter gesunken. Die nicht konzerngebundenen Manager, die Angaben über die Verteilung ihres Bestands nach Kundengruppen machten (Gesamtvermögen: 23,2 Mrd. Euro), betreuen derzeit 11,2 Mrd. Euro für inländische Institutionelle, 6,6 Mrd. Euro für Ausländer und 4 Mrd. Euro für deutsche Privatanleger. Nur 929 Mio. Euro entfallen auf Banken und 458 Mio. Euro auf Unternehmen.

Anders als in den Vorjahren wurde diesmal den Teilnehmern die Frage, ob die Kunden zukünftig mehr oder weniger AM-Dienstleistungen nachfragen werden, nicht gestellt. Stattdessen wagt Michael Amann, Chef der in Abwicklung befindlichen Polares, eine Diagnose: „Kleine und mittelständische Dienstleister geraten stark unter Druck.“

Grund sei der boomende Investmentmarkt mit ständig steigenden Objektpreisen. „Die Eigentümer nutzen die Situation und verkaufen ihre Bestände, was vier Jahren keiner für möglich gehalten hätte.“ Während Transaktionen für den Manager der Bestände bislang nicht von Nachteil sein mussten – „wir haben dann die verkauften Objekte für den neuen Kunden weiterbetreut“ –, würde heute der Käufer oft selbst zum Verwalter. „Wegen der hohen Kaufpreise versucht der Investor, möglichst viele Kosten zu sparen und jeden Euro Cashflow im eigenen Haus zu halten. Unter diesem Trend leiden alle.“ **ml**