
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 8/12 vom 23.2.2012
www.immobilien-zeitung.de

ASSET MANAGEMENT REPORT 2012

Dauerbrenner: Es fehlt die Transparenz

Zum zweiten Mal legt Bell Management Consultants (BMC) aus Köln seinen Real Estate Asset Management Report vor. Diesmal haben deutlich mehr AM-Dienstleister an der Befragung teilgenommen. Die im Report dokumentierten Defizite des Marktes und der Anbieter sind nahezu dieselben wie zur Premiere: Es mangelt an Transparenz des Leistungsbildes, Auftraggeber entscheiden zu langsam, die Datenqualität lässt Wünsche offen und die Bandbreite der Honorare ist enorm. Die Immobilien Zeitung berichtet exklusiv.

Das Team um BMC-Chef Markus Bell verfolgt standhaft ein großes Ziel: die Herstellung von Transparenz. Im Vorwort zum mehr als 200 Seiten dicken Report ist vom „noch immer

undurchsichtigen Markt der Anbieter von Asset-Management-Leistungen in Deutschland“ die Rede. BMC nimmt sich – und dies ist bereits ein Beitrag zur Entwirrung – mit seiner Untersuchung ausdrücklich die nicht captiven Dienstleister vor die Brust. Also diejenigen, die ausschließlich oder doch überwiegend am Drittmarkt tätig sind. Und: BMC folgt einer im Report nochmals erläuterten „klaren Abgrenzung“ zwischen Asset-, Property- und Facility-Management.

27 Dienstleister werden durch den Report erfasst

Diesmal haben 27 Dienstleister an der Befragung teilgenommen – deutlich mehr als die 17 Unternehmen aus dem Premierien-Pool. Der Gesamtmarkt wird von den Kölnern auf 40 bis 60 Anbieter geschätzt.



Der Asset-Management-Markt ist noch lange nicht klar erfasst: Schätzungsweise 40 bis 60 Dienstleister kommen nach Expertenmeinung als Auftragnehmer infrage. Gut zwei Dutzend haben an der Kölner Umfrage teilgenommen.

Bild: ae

Zunächst zu den wichtigsten Ergebnissen der Studie, soweit sie die allgemeine Marktentwicklung betreffen. Die Dienstleister zeigen sich optimistisch und selbstkritisch. Optimistisch sehen sie die Zukunft des Marktes. Immerhin 93% (statt 74% im Jahr zuvor) rechnen mit einem weiter wachsenden Markt. Gleichzeitig setzen sie jedoch selbstkritisch „transparente Leistungsbilder“ ganz oben auf die Liste der Herausforderungen des Marktes. Dazu kämen „individuelle Kundenbedürfnisse“, denen entsprochen werden muss, und der „Margendruck“, der auf den Dienstleistern lastet. Die Qualitätssicherung rangiert übrigens auf Platz zehn.

Auch im aktuellen Report finden sich ausländische Investoren und Banken auf den Plätzen eins und zwei, wenn es um die wichtigsten Wunsch-Zielgruppen der AM-Anbieter geht, wenngleich beide absolut leicht verloren haben. An dritter Stelle rangieren (mit einem Plus gegenüber der vorherigen Studie) inländische Institutionelle, die übrigens bislang eindeutig die größte Gruppe im Ist-Portfolio der Dienstleister bilden. Immer noch eher „unwichtig“ scheinen Corporates und öffentliche Hand. Auch hier ein kleiner Widerspruch: Die befragten AM rechnen zukünftig mit mehr Aufträgen der Corporates und wie schon 2011 auch vonseiten captiver Asset-Manager.

Was bereitet den Asset-Managern Bauchschmerzen – in der Zusammenarbeit mit ihren Auftraggebern und in der mit von ihnen beauftragten bzw. gesteuerten Property-Managern (PM)? Die Entscheidungswege beim Auftraggeber sind für jeden fünften AM das Problem. Es folgen Probleme hinsichtlich Reporting und Datenqualität (13%). Genau diese Mängel

haben in der Beziehung zu den Property-Managern das größte Gewicht (25%). Hier folgt das ebenfalls signifikante Fehlen von Objektnähe bzw. Objektkenntnis (20%).

Leerstandsentwicklung ist die Gretchenfrage

Auf welche Kennziffern achten Asset-Manager, um beim Blick auf ein betreutes Portfolio ihre Erfolgsbilanz zu ziehen? Die Leerstandsentwicklung (20%) ist die eindeutig wichtigste Kennzahl, gefolgt vom Net Rental Income (NRI) resp. Net Operating Income (NOI) und der Vertragslaufzeit (jeweils 10%). Bei der PM-Steuerung geraten der Faktor Wirtschaftlichkeit im Rahmen des Budgets (17%), das Forderungsmanagement (14%) und die Leerstandsentwicklung (13%) als erstes in den Blick.

Erstaunlich breitgefächert ist weiterhin die am Markt praktizierte Vergütung. Gerade wenn man die Honorare für einzelne Leistungen heranzieht. Mancher Dienstleister verlangt bzw. berechnet das Doppelte und Dreifache des durchschnittlich Üblichen. Als Basis für die Berechnung der AM-Fee wird die Jahresnettokaltmiete herangezogen: „Der Marktdurchschnitt liegt bei 2,7%.“

Ein letztes und nicht überraschendes Ergebnis des Reports: Corpus Sireo bleibt der Platzhirsch (*siehe Tabelle „Corpus Sireo behauptet unangefochten den Spitzenplatz“*). Auch die Konkurrenz nennt zuerst Corpus Sireo als Top-Wettbewerber, dann EPM und Hawk. Im Vorjahr fanden sich noch Treureal und Colonia Real Estate (jetzt: Polares) auf diesen Plätzen. (ae)
Info und Bezug: www.bell-consultants.com

Teilrankings im Asset-Management:

Corpus Sireo behauptet unangefochten den Spitzenplatz

Platz	Assets under Management (AuM)	Betreute Fläche	Anzahl betreute Asset-Klassen	Büro (AuM)	Wohnen (AuM)	Handel (AuM)	Logistik (AuM)	Hotel (AuM)
1	Corpus Sireo (17,5 Mrd. Euro)	Corpus Sireo (14,4 Mio. m ²)	EPM (8)	Corpus Sireo (6,1 Mrd. Euro)	alt + kelber (1,9 Mrd. Euro)	DTZ (2,9 Mrd. Euro)	Corpus Sireo (875 Mio. Euro)	IC (850 Mio. Euro)
2	IC (8,5 Mrd. Euro)	IC (4,0 Mio. m ²)	Corpus Sireo (7)	HIH (3,8 Mrd. Euro)	Corpus Sireo (1,9 Mrd. Euro)	Estama (2,7 Mrd. Euro)	IC (765 Mio. Euro)	Patrizia (207 Mio. Euro)
3	Patrizia (5,2 Mrd. Euro)	DTZ (3,7 Mio. m ²)	Völkel Company (7)	IC (3,7 Mrd. Euro)	Patrizia (1,8 Mrd. Euro)	Hahn (2,1 Mrd. Euro)	DIWG (363 Mio. Euro)	EPM (162 Mio. Euro)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bell Management Consultants