
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 11 vom 17.3.2011
www.immobilien-zeitung.de

ASSET MANAGEMENT REPORT

Einsamer Spitzenplatz für Corpus Sireo

Der Asset-Management-Markt gilt als intransparent. Wer sich als Auftraggeber einen Überblick über Anbieter, Leistungsportfolios und Honorare verschaffen will, hat es schwer. Dem will der Real Estate Asset Management Report 2011 der Kölner Bell Management Consultants (BMC) abhelfen. Drei Ergebnisse vorweg: Lange Entscheidungswege bei den Auftraggebern nerven. Mehr internationale Investoren wären als Kunden willkommen. Die Preislisen sind alles andere als einheitlich.

Als „noch völlig undurchsichtig“ bezeichnen BMC-Chef Markus Bell und Thomas Wenzel, der für die Studie verantwortliche Senior Consultant, den Drittmarkt für Asset-Management-Leistungen. Mit der erstmals vorliegenden Untersuchung und der bereits angekündigten Folgestudie will man zunächst „einen soliden Überblick über die relevanten Player“ geben. 60 Dienstleister wurden befragt, 17 haben geantwortet. Der Gesamtmarkt der für Dritte (also nicht überwiegend hausintern, wie etwa die Asset-Manager von UI Real Estate) tätigen Dienstleister wird auf 20 bis 50 geschätzt.

Hoffen auf Ausländer und kein Interesse an Corporates

Eindeutiger Platzhirsch im Land ist Corpus Sireo. Egal ob die Assets unter Management in Euro oder in Quadratmetern, die Köpfe der Mitarbeiter, die Standorte oder betreuten Asset-Klassen gezählt werden, immer rangiert Corpus Sireo – zum Teil mit großem Abstand – auf dem ersten Platz. Auf Rang 2 (berücksichtigt wurden nur die 17 antwortenden Unternehmen) findet sich bei den wichtigsten Kenndaten häufig die IC Immobilien Holding. Um die folgenden Plätze rangeln meistens die Asset-Manager der HIH, der EPM oder die Hawk Investment Managers. Andere tauchen nur bei bestimmten Asset-Klassen ganz vorn auf, wie arsargo und Colonia im Bereich Wohnen oder Pamera bei Hotels.

Übrigens gebührt auch in den Augen der Wettbewerber der Branchengröße Corpus Sireo der absolute Spitzenplatz. Anders sieht es interessanterweise auf den Plätzen 2 und 3 aus. Als „größte Konkurrenten“ werden hier Treureal und Colonia Real Estate auffällig häufiger genannt als andere.

Wer sind die wichtigsten Kundengruppen der überwiegend am Drittmarkt aktiven Asset-Manager? Institutionelle Fonds (73%), Banken (64%) und private Investoren (45%) stehen auf der Auftraggeber-Liste ganz oben. Mit Abstand – von rund

einem Viertel der Asset-Manager genannt – folgen internationale Investoren, Private-Equity-Fonds, Publikumsfonds und Versicherungen. Corporates rangieren ganz weit hinten (9%). Letztere zählen auch nicht gerade, so könnte man sagen, zu den Wunschkunden. Denn gefragt nach den wichtigsten Zielkundengruppen, antworten die Asset-Manager klipp und klar: Corporates sind eher unwichtig. Noch unwichtiger ist nur die öffentliche Hand. Ganz oben auf der Wunschliste rangieren ausländische Investoren, gefolgt von Banken und inländischen (sowohl institutionellen als auch privaten) Investoren. Und, so die Autoren der Studie, obwohl dafür am Markt keine realen Anzeichen zu finden sind, rechnen doch zwei Drittel der Asset-Manager mit Aufträgen aus der Hand captiver Wettbewerber.

Generell herrscht unter den Asset-Management-Dienstleistern Optimismus. Drei Viertel rechnen mit einem Wachstum des Marktes, Stagnation erwartet ein Viertel. An ein Minus denkt niemand. Doch der Wachstumspfad scheint nicht einfach. Als „größte Herausforderungen am Markt“ werden – neben der Auftragsakquise selbst – der Margendruck und das Image bzw. die Wahrnehmung am Markt sowie der Wettbewerb durch Property-Manager angeführt.

Auf welche Performance-Kennzahlen achten die Asset-Manager? Beim Blick auf die Entwicklung des betreuten Gesamtportfolios kommen der Vermietungsquote (27% der Nennungen) und dem Net Total Income/Net Operating Income (16%) die größte Bedeutung zu. Es folgen – gleichgewichtet – der Cashflow, die Vertragslaufzeit, die Internal Rate of Return und die Wertentwicklung des Objekts. Bei der Steuerung des Property-Managers fallen die Wirtschaftlichkeit im Rahmen des Budgets (32%), die Entwicklung der Mietrückstände (19%) und des Leerstands (14%) stark ins Gewicht.

Kürzere Entscheidungswege und mehr Datenqualität gewünscht

Die am Markt zu findende Bandbreite der von den Asset-Managern geforderten Gebühren/Honorare ist enorm. In der Regel wird die Jahresnettosollmiete als Basis für die Berechnung der Asset-Management-Fee herangezogen. Doch sehr auffällig ist die Spreizung schon bei der Basisgebühr (2% bis 5%, Durchschnitt: 3%), die bei weiteren vereinbarten bzw. geleisteten Services noch weitaus größere Dimensionen annimmt.

Die in der BMC-Studie dokumentierten obersten Werte für eine bestimmte Leistung sind mindestens doppelt, ja bis zu fünf Mal so hoch wie der erhobene unterste Wert. Bei der Unterstützung von Transaktionen (An- oder Verkauf) fallen noch erheblich größere Unterschiede auf.

Lange Entscheidungswege bei den Auftraggebern (25%) und eine unklare Gesamtstrategie auf deren Seite (20%) empfinden die Asset-Manager als größte Probleme in der Zusammenarbeit. Jeweils 15% nennen den Umfang des Reportings und die Datenqualität.

In der Zusammenarbeit mit den Property-Managern liegen die Probleme dagegen zuvorderst in der Datenqualität bzw. im Reporting (28%) und in der Mieterbetreuung (22%). Zu wenig Gespür in Sachen Kostenoptimierung wird dem beauftragten Property-Manager dagegen selten (6%) vorgeworfen. (ae)

Info und Bezug: info@bell-consultants.com

Teilrankings im Asset-Management:

Die großen Universalisten liegen vorn

Platz	Assets unter Management	Mitarbeiter im Asset-Management	Betreute Fläche	Anzahl Standorte in Deutschland	Anzahl betreute Asset-Klassen
1	Corpus Sireo (17,8 Mrd. Euro)	Corpus Sireo (230)	Corpus Sireo (14,6 Mio. m ²)	Corpus Sireo (9)	Corpus/ IC Immobilien (7)
2	IC Immobilien (8,0 Mrd. Euro)	EPM (58)	IC Immobilien (3,7 Mio. m ²)	IC Immobilien/ PrimeStone (8)	EPM/Estama/ Treureal/Pamera /Stiwa (5)
3	HIH (4,0 Mrd. Euro)	HIH (46)	Hawk (2,3 Mio. m ²)	Colonia Real Estate (7)	HIH/Procenter (4)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bell Management Consultants