

Von Daniel Rohrig

Union Investment ist der größte Asset-Manager



Stolze 21,7 Mrd. Euro Immobilienvermögen verwaltete Union Investment 2019 - mehr als jeder andere Asset-Manager hierzulande.

Quelle: imago images, Urheber: Ralph Peters

Der Asset-Management-Report des Unternehmensberaters Bell Management Consultants hat nach Jahren der Kontinuität einen neuen Sieger: Union Investment. Der bisherige Dauerchampion ECE aus Hamburg muss sich diesmal mit dem zweiten Platz begnügen.

Das Frankfurter Unternehmen Union Investment (UI) hat es bei den hierzulande tätigen Asset-Managern ganz nach oben auf das Siegereppchen geschafft. Die Investmentgesellschaft der DZ Bank meldete dem Kölner Beratungshaus Bell Management Consultants für 2019 einen gemanagten Immobilienbestand von 21,7 Mrd. Euro. Damit vertrieb UI den Hamburger Projektmanager ECE vom ersten Platz. Letzterer ist dem frisch gekürten Champion mit 20,9 Mrd. Euro aber dicht auf den Fersen.

In diesem Jahr haben 50 Unternehmen an der Umfrage teilgenommen - 2019 hatten sich 51 Asset-Manager mit ihren Zahlen eingebracht. Dennoch hat sich im Vergleich zu den Vorjahren die Zahl derjenigen, die sich um Markttransparenz bemühen, erhöht. 2018 beispielsweise gaben nur 46 Managementhäuser ihre Daten ab. Das Zahlenwerk gilt im internationalen Vergleich eher mittelmäßig transparenten deutschen Immobilieninvestmentmarkt als der ausführlichste und fundierteste Branchenüberblick. Die Daten beziehen sich meist auf das vergangene Jahr. Einige Angaben stammen noch aus dem Jahr davor.

Zwei unterschiedliche Ranglisten

Der alljährliche Bell-Report veröffentlicht traditionell zwei unterschiedliche Ranglisten. Das sorgt dafür, dass das Zahlenwerk sehr komplex ist. Zudem führt die Methodik an einigen Stellen zu Doppelnennungen.



Im Frankfurter Tower 185 residiert Corestate auf mehreren Etagen. In drei Assetklassen hat das Luxemburger Unternehmen beim verwalteten Immobilienvermögen die Nase vorn.

Quelle: Immobilien Zeitung, Urheberin: Monika Leykam

Das eine Ranking listet all diejenigen Asset-Manager auf, die mindestens 40% ihres betreuten Vermögens für Kunden außerhalb der eigenen Konzerngrenzen managen, die sogenannten Non-Captives. Jene, die mindestens 40% Auftraggeber aus ihrem eigenen Verbund haben, bezeichnet Bell als Captives. ECE ist nach dieser Definition non-captive, Union Investment captive; beide nehmen entsprechend jeweils den Spitzenplatz ihrer Kategorie ein.

Ein Asset-Manager, dessen betreutes Vermögen sich gleichmäßig auf Kunden innerhalb und außerhalb des eigenen Konzerns verteilt, kann auf beiden Listen stehen. Das Investmentunternehmen Corestate, Luxemburg, das seit dem vergangenen Jahr mit seinen Zahlen

im Report vertreten ist, verwaltet ein Immobilienvermögen von 16,4 Mrd. Euro und nimmt in beiden Übersichten Platz 2 ein.

Die Unternehmen betreuen im Schnitt vier Assetklassen

Bronze bei den Non-Captives sicherte sich dieses Jahr JLL mit einem Bestand von 5,2 Mrd. Euro, bei den Captives rangiert hier Deka mit 12,1 Mrd. Euro. Das verwaltete Gesamtvolumen aller 50 Akteure, die ihre Zahlen an Bell meldeten, beläuft sich auf 161 Mrd. Euro allein in Deutschland. Weitere 136 Mrd. Euro sind es im übrigen Europa und 85 Mrd. Euro im Rest der Welt.

Neuer Spitzenreiter – viele alte Bekannte
Die größten Asset-Manager nach verwaltetem Immobilienvermögen

Non-Captives*	Mandate (AuM) in Deutschland 2019			Captives*	Mandate (AuM) in Deutschland 2019		
	Gesamt in Mio. Euro	Drittmarkt in %	Drittmarkt in Mio. Euro		Gesamt in Mio. Euro	Konzernumfeld in %	Konzernumfeld in Mio. Euro
ECE	20.900	90	18.810	UIR, UII, URA	21.715	100	21.715
Corestate	16.408	43	7.055	Corestate	16.408	57	9.353
JLL	5.213	100	5.213	Deka	12.139	100	12.139
Garbe**	4.571	90	4.114	HIH	6.770	91	6.142
BNP Paribas**	3.802	58	2.205	Art-Invest	6.043	81	4.913
Industria Wohnen	3.000	90	2.700	KGAL**	5.307	97	5.148
Barings	2.050	43	882	Real I.S.	4.455	100	4.455
LaSalle	2.040	60	1.224	TLG	4.110	100	4.110
Deutsche Asset One	1.772	100	1.772	BNP Paribas**	3.802	42	1.597
Kintyre	1.770	98	1.735	Nuveen**	3.517	100	3.517
GRR	1.750	87	1.523	Hahn	2.980	97	2.891
M7**	1.726	70	1.208	CBRE	2.486	100	2.486
Dietz	1.651	90	1.486	d.L.L.	2.300	70	1.610
CTP	1.530	85	1.301	BMO	2.193	100	2.193

* Als Non-Captives werden Asset-Manager geführt, die mind. 40% ihrer Assets unter Management (AuM) im Drittmarkt betreuen und somit für potenzielle Auftraggeber besonders interessant sind; bis zu 60% ihrer AuM können daher captive sein. Asset-Manager, die bis zu 40% ihrer AuM im Konzernumfeld betreuen, gelten als Captives, solche mit 40% bis 60% werden in beiden Listen geführt. Asset-Manager, die für Deutschland keine Zahlen veröffentlichen, konnten im Report nicht aufgenommen werden; **Vorjahresangaben
© Immobilien Zeitung; Quelle: Bell Management Consultants

Wie im Vorjahr betreuen die Unternehmen im Schnitt vier Anlageklassen. 52% der Asset-Manager erwirtschaften mit mehr als zehn Kunden ihre Umsätze, 2018 lag der dieser Wert mit 48% etwas niedriger. Insgesamt 15% betreuen die Finanzen und Objekte von fünf bis sechs Kunden. Das ist im Vergleich zu 2018 ein deutlicher Satz nach oben: Seinerzeit fielen nur 3% der Unternehmen in diese Kategorie. 18% arbeiten momentan für drei bis vier Kunden. Das waren im Vorjahr ebenfalls etwas weniger, nämlich 12% der Asset-Manager.

Corestate mit 1,9 Mrd. Euro Transaktionsvolumen vorn

Bei den Transaktionsvolumina sowohl der Captives als auch der Non-Captives im Zeitraum eines Jahres hat Corestate mit 1,9 Mrd. Euro die Nase vorn - von dieser Summe sind 1,3 Mrd. Euro Zukäufe und 675 Mio. Euro Verkäufe.

Es folgt der Investmentmanager Barings, der seinen deutschen Hauptsitz in Köln hat. Dort stehen unter Strich 1,6 Mrd. Euro (703 Mio. Euro Zukäufe und 872 Mio. Euro Verkäufe), dahinter reiht sich Industria Wohnen mit 1,2 Mrd. Euro ein (765 Mio. Euro Zukäufe, 428 Mio. Euro Verkäufe). Die Bronzemedaille bei den Captives bekommt Art-Invest mit insgesamt 1,6 Mrd. Euro Transaktionsvolumen (364 Mio. Euro Zukäufe, 1,2 Mrd. Euro Verkäufe).

Captive Asset Manager Top 3 nach AuM je Assetklasse in Deutschland

Platz	Büro	Wohnen	Shopping-center	Fachmarkt-zentrum/ Einzelhandel	Logistik	Hotel	Senioren-/ Pflegeheim
1	Deka	Corestate	UIR, UII, URA	Corestate	Palmira	UIR, UII, URA	HGA*
	8.113 Mio. Euro	6.936 Mio. Euro	8.931 Mio. Euro	3.205 Mio. Euro	1.605 Mio. Euro	2.661 Mio. Euro	75 Mio. Euro
2	UIR, UII, URA	d.L.L.	Nuveen*	Hahn	UIR, UII, URA	Deka	Dt. Fonds Holding
	7.525 Mio. Euro	2.300 Mio. Euro	2.410 Mio. Euro	2.980 Mio. Euro	961 Mio. Euro	1.374 Mio. Euro	70 Mio. Euro
3	HIH	UIR, UII, URA	Deka	TLG*	Deka	Art-Invest	BNP Paribas*
	5.237 Mio. Euro	1.637 Mio. Euro	1.740 Mio. Euro	1.202 Mio. Euro	912 Mio. Euro	1.168 Mio. Euro	21 Mio. Euro
AuM je gesamte Assetklasse aller Asset-Manager mit min. 40% AuM im eigenen Konzern (siehe jeweilige Rangliste)							
Summe	47.077 Mio. Euro	13.413 Mio. Euro	16.488 Mio. Euro	12.369 Mio. Euro	7.150 Mio. Euro	6.657 Mio. Euro	215 Mio. Euro

*Vorjahreswerte. Stichtag 31.12.2019
© Immobilien Zeitung; Quelle: Bell Management Consultants

Den geringsten Leerstand in seinen verwalteten Objekten der Non-Captives hat Corestate mit 9,8%. Auf Rang zwei und drei folgen Becken mit 13,3% und M7 mit 14,8% unvermieteter Fläche. Die beiden letztgenannten Werte sind jedoch mit Vorsicht zu genießen, da es sich um Vorjahreswerte handelt. Bei den Captives ist die Leerstandsquote - wenig überraschend - deutlich geringer. Beim Investmentmanager Hahn liegt sie gar bei null. Es folgen die Deutsche Fonds Holding und das Crowdfunding-Unternehmen Exporo mit 0,4% beziehungsweise 0,44% Leerstand. Die Qualität eines verwalteten Portfolios lässt sich daraus nicht ohne weiteres ableiten. Diese Quoten hängen vor allem mit der Art der Objekte zusammen.

Aufgeschlüsselt nach Assetklassen hat Corestate gleich dreimal die Nase vorn: Im Bürobereich verwalten die Manager ein Immobilienvermögen von 4,2 Mrd. Euro, im Wohnbereich liegt der Wert bei 6,9 Mrd. Euro und bei Fachmarktzentren und Einzelhandel bei 3,2 Mrd. Euro. Im Hotelbereich kommt Corestate auf ein verwaltetes Immobilienvermögen von 81 Mio. Euro.

ECE ist Spitzenreiter bei Shoppingcentern

Der Shoppingcenter-Schwerpunkt bei ECE lässt erahnen, dass das Hamburger Unternehmen der Otto-Gruppe in dieser Disziplin mit 20,9 Mrd. Euro verwaltetem Vermögen den Champion-Hut trägt. Bei Senioren- und Pflegeheimen führt TSC Real Estate mit 1,4 Mrd. Euro verantwortetem Vermögen. Bei Hotels steht JLL und bei Logistik Garbe an der Spitze des Größenrankings - jedoch auf Grundlage der entsprechenden Vorjahreswerte.

Bei den Captive-Unternehmen hat im Hotelbereich Deko mit 8,1 Mrd. Euro die Nase vorn. Union Investment führt bei Shoppingcentern mit 8,9 Mrd. Euro und bei Hotels mit 2,7 Mrd. Euro Assets under Management. Die auf Industrieunternehmen spezialisierte Palmira verwaltet mit einer Summe von 1,6 Mrd. Euro am meisten Logistik-Vermögen. Der Immobilieninvestor HGA gibt bei Senioren- und Pflegeheimen den Primus bei den Captives mit einer im Vergleich zu den Non-Captives kleinen Summe von 75 Mio. Euro (2018).

Non-Captive Asset Manager Top 3 nach AuM je Assetklasse in Deutschland

Platz	Büro	Wohnen	Shopping-center	Fachmarkt-zentrum/ Einzelhandel	Logistik	Hotel	Senioren-/ Pflegeheim
1	Corestate	Corestate	ECE	Corestate	Garbe*	JLL AM*	TSC
	4.246 Mio. Euro	6.936 Mio. Euro	20.900 Mio. Euro	3.205 Mio. Euro	2.300 Mio. Euro	400 Mio. Euro	1.369 Mio. Euro
2	BNP Paribas*	Industria Wohnen	JLL AM	JLL AM	Dietz AM	BNP Paribas*	
	2.715 Mio. Euro	3.000 Mio. Euro	1.396 Mio. Euro	2.034 Mio. Euro	1.244 Mio. Euro	98 Mio. Euro	
3	Barings	DL Asset One/ Dupuis	Völkel*	GRR	M7*	Corestate	
	1.457 Mio. Euro	1.605 Mio. Euro	814 Mio. Euro	1.750 Mio. Euro	886 Mio. Euro	81 Mio. Euro	
AuM je gesamte Assetklasse aller Asset-Manager mit min. 40% AuM im Drittmarkt (siehe jeweilige Rangliste)							
Summe	17.524 Mio. Euro	15.778 Mio. Euro	24.642 Mio. Euro	9.070 Mio. Euro	5.332 Mio. Euro	770 Mio. Euro	1.431 Mio. Euro

*Vorjahreswerte, Stichtag 31.12.2019

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bell Management Consultants

Hinter dem täglichen Business stehen die Menschen und Teams, die die Deals einfädeln und das Vermögen ins Haus holen, um es weiter zu investieren. Bei den Non-Captives bietet Corestate mit 611 Köpfen das größte Team. Es folgen ECE mit 210 Mitarbeitern und Garbe mit 150. Bei den Captives hat Swiss Life die größte Manpower mit 668 Personen. Corestate reiht sich dahinter ein und Deko hält mit 543 Kolleginnen und Kollegen Platz drei.

Größte Herausforderung bleibt die Digitalisierung

Die größte Herausforderung ist für 24% aller befragten Manager nach wie vor die Digitalisierung. Darauf folgt der Wettbewerb um attraktive Objekte mit 14%. Insgesamt 8% nennen die Mieterzufriedenheit und die Baukostenentwicklung. 7% sehen es als besonders herausfordernd an, entsprechendes Fachpersonal zu finden. Jeweils 6% kreuzten den Rendite- und Kostendruck beziehungsweise die Marktentwicklung an. Recht weit hinten auf dem achten Platz der Nennungen findet sich die allgegenwärtige Corona-Problematik wieder. Allerdings endete die Befragung im Mai dieses Jahres, bis dahin waren die Auswirkungen der Pandemie offenbar noch kein großes Thema für die Marktteilnehmer. Weitere Belastungen sehen die Asset-Manager in kürzeren Laufzeiten im Vermietungsgeschäft und in der steigenden Bedeutung von Nachhaltigkeitsaspekten.

Am meisten investiert wird hierzulande immer noch in Büros: 33,9% der Befragten nannten diese Assetklasse. Es folgen Shoppingcenter mit 24,1%, Fachmarktzentren mit 13,6% und Logistik mit 7,25%. Hotels, Wohnen und Seniorenheime spielen eine untergeordnete Rolle.

Patrizia wird als größter Konkurrent wahrgenommen

Als größten Konkurrenten im Markt sehen die teilnehmenden Manager mit 31% wie in den vergangenen Jahren ein Unternehmen, das seit 2019 gar nicht mehr an dem Ranking teilgenommen hat: Patrizia. Im Vorjahr nannten 28% die Augsburger. Es folgen CBRE und Union Investment mit 12%. Dort rangierte zuletzt noch Corpus Sireo mit 20%. In diesem Jahr hat die Swiss-Life-Tochter aber offenbar ihren Schrecken für die Mitbewerber verloren: Sie taucht gar nicht mehr in der Auswertung auf.

Wenn die Asset-Manager ihr Gesamtportfolio überwachen und steuern, schauen sie am häufigsten auf die Leerstandsentwicklung, also die Vermietungsquote. Allerdings mit abnehmender Tendenz. 2018 fanden dies noch 98% am wichtigsten, jetzt sind es nur 86%. Während der Marktwert der Immobilie etwas an Bedeutung eingebüßt hat, ist das Net Operating Income (NOI), also die Summe aller Einkünfte aus Verpachtung und Vermietung eines Objekts abzüglich der nicht umlagefähigen Betriebskosten, stärker in den Vordergrund gerückt.

Alles in allem nur punktuelle Verschiebungen

Wie in der Befragung ein Jahr zuvor bleiben deutsche institutionelle Investoren die wichtigste Zielgruppe für die deutschen Asset-Manager, ausländische Institutionelle sind auf den zweiten Platz aufgestiegen. Ein Jahr zuvor standen da deutsche Privatanleger, diese Gruppe belegt jetzt den dritten Rang. Auf Platz vier folgen die Banken, auf fünf ausländische private Investoren.

Alles in allem zeigt der diesjährige Asset Management Report nur punktuelle Verschiebungen in der Welt der Asset-Manager - abgesehen vom neuen Spitzenreiter. Allerdings bildet die diesjährige Auswertung die Herausforderungen, die sich aus der Corona-Krise für die Unternehmen ergeben, naturgemäß noch nicht ab.