

## REAL ESTATE ASSET MANAGEMENT REPORT 2013

## Corpus Sireo in acht Kategorien unter den Top Drei

Der nunmehr bereits zum dritten Mal vorgelegte Real Estate Asset Management Report – herausgegeben von Bell Management Consultants (BMC) und dort als Beitrag zu einer „Transparenz-Initiative“ verstanden – dokumentiert auf den Spitzenplätzen einige Veränderungen: In der Asset-Klasse Einkaufs- und Fachmarktzentren steigt Acrest auf Platz zwei auf, beim Wohnen verdrängt die Münchner BGP arsago vom dritten Platz und bei Hotels setzt sich Polares an die Spitze. Corpus Sireo schafft es in acht der elf Kategorien unter die Top Drei.

Es ist Bewegung am Markt. Der AM-Report 2013 stützt sich auf die Angaben von 27 Asset-Management-Anbietern. Sechs davon konnten die Kölner Berater und Marktbeobachter erstmals als Teilnehmer gewinnen, vier andere sind aufgrund veränderter Geschäftsausrichtung nicht mehr dabei. Bewegung und Veränderung ist auch in den verschiedenen, wiederum erweiterten Ranglisten festzustellen. Dies betrifft nicht nur die nackten Zahlen, die ein erhöhtes Marktvolumen belegen, sondern auch die Namen der daran maßgeblich beteiligten Dienstleister (siehe Tabelle „Assets under Management: Corpus Sireo steht unangefochten an der Spitze“).

Sozusagen im Gesamtklassement (Assets under Management über alle Klassen hinweg) steht Corpus Sireo mit 16,2 Mrd. Euro weiterhin unangefochten an der Spitze, wie im Vorjahr gefolgt von IC und Bilfinger RE (hier und in der Folge sind in jedem Fall ausschließlich die AM-Geschäfte bzw. die entsprechenden Geschäftseinheiten gemeint). Die Bandbreite ist groß. Die letzten Drei in diesem 27er-AuM-Ranking stehen für 400 Mio. Euro (Investa), 200 Mio. Euro (Targareal) und 100 Mio. Euro (Roxem). Unter allen Dienstleistern haben Art-Invest (+394%) und Polares (+173%) von 2011 auf 2012 prozentual den größten Sprung gemacht.

#### Transaktions- und Exit-Volumen erstmals erfragt

Eingeführt wurde für den 2013er Report die Leistungskategorie Transaktionsvolumen. Hier bilden Patrizia (3,2 Mrd. Euro), Bilfinger RE (1,4 Mrd. Euro) und Corpus Sireo (1,1 Mrd. Euro) das Spitzentrio – mit Abstand zu den nächstplatzierten Art-Invest



Büro, Wohnen und Hotel am Rande der Frankfurter City West. Die führenden Asset-Manager sind zum großen Teil in mehreren, ja in bis zu acht Asset-Klassen unterwegs. Bild: ae

(690 Mio. Euro) und HIH (560 Mio. Euro). Neu ist auch die Kategorie Exit-Volumen, in der Corpus Sireo (1,1 Mrd. Euro) vor Patrizia (600 Mio. Euro) und CR (322 Mio. Euro) liegt. In beiden Kategorien macht rund die Hälfte der Dienstleister keine Angaben.

Bei der insgesamt betreuten Fläche gab es Veränderungen im Ranking. Weiterhin führt Corpus Sireo (15,4 Mio. m<sup>2</sup>), diesmal aber

vor Patrizia und IC. Unter den diesbezüglich Großen mussten IC und DIWG jeweils 11% Flächen „abgeben“, arsago meldet gar ein Flächen-Minus von 41%. Signifikant zugelegt haben auf relativ hohem Niveau Polares (+91%) und Patrizia (+51%). Bei der Neuvormietung liegen Corpus Sireo und Patrizia wieder vorne, diesmal folgt IC auf dem dritten Platz.

Ein Blick auf die (inklusive „Sonstige“) insgesamt neun Asset-Klassen: fangen wir mit den erstmals berücksichtigten an: Bei Senioren-/Pflegeheimen haben nur sechs Anbieter die Hand gehoben. Vorne liegt Corpus Sireo (648 Mio. Euro AuM), gefolgt von Patrizia (276 Mio. Euro) und Polares (120 Mio. Euro). Zur Asset-Klasse Parkhaus bekennen sich nur fünf Dienstleister, klar vorne liegt Estama mit 155 Mio. Euro.

Wie sieht es bei den Klassikern aus? Corpus Sireo führt wieder bei Büros, gefolgt von IC und HIH, die gegenüber dem Vorjahr die Plätze getauscht haben. Patrizia führt mit Abstand das Wohnen-Ranking an, gefolgt von Corpus Sireo und der Münchner BGP, die den dritten Rang von arsago übernommen hat. Bei Einkaufs- und Fachmarktzentren behauptet IC den Spitzenplatz es folgen die aufgestiegene Acrest und – um einen Platz zurückgefallen – Bilfinger RE. Im sonstigen Handel liegen IC, Hahn und Estama vorn. Corpus Sireo verteidigt Platz eins in Sachen Logistik, CR ist auf Platz zwei und Polares auf Platz drei vorgerückt. Bei Hotels hat Polares den ersten Platz Bilfinger RE abgenommen, die diesmal auf dem zweiten folgen. Patrizia ist wieder Dritter.

Schaut man auf die aggregierte Verteilung des Gesamt-AuM-Volumens auf die Asset-Klassen, zeigt sich die Dominanz der Büros (37%) und die nahezu identische Bedeutung der Asset-Klassen EKZ/FMZ, sonstiger Handel und Wohnen (jeweils um die 15%).

#### Auftraggeber und Auftragnehmer sind oft anderer Meinung

Welche Trends gibt es am AM-Markt? Mit welchen Herausforderungen sollten sich die Dienstleister intensiver befassen? Der BMC-Report hält hier eine Vielzahl an Einzelthemen bereit. Wir greifen einige heraus. Die befragten Asset-Manager, die übrigens mehrheitlich Corpus Sireo, Bilfinger RE und CR als ihre Hauptkonkurrenten ansehen, bleiben optimistisch: 88% rechnen mit einem weiter wachsenden AM-Markt. Vor zwei Jahren waren es jedoch 93% gewesen. Auffällig ist auch, dass sich für diese Zuversicht auf der Auftraggeberseite keine Entsprechung findet. Dort ist man geteilter Meinung: 45% rechnen mit Wachstum, weitere 45% mit Stagnation.

Hinsichtlich der Bedeutung der Zielgruppen für das AM gibt es relativ wenig Veränderung. Ausländische Investoren scheinen am wichtigsten, die inländischen Institutionellen haben mittlerweile fast auf die gesondert genannten Banken aufgeschlossen.

Hiesige private Investoren holen deutlich auf. Werden die Kundenlisten der AM-Anbieter herangezogen, liegen die Institutionellen/Fonds ganz vorn – jeder Dienstleister (100%) hat entsprechende Auftraggeber. Es folgen ausländische Investoren (58%) sowie mit jeweils 42% Banken und private Investoren bzw. Family-Offices. Corporates zählen 25% der Anbieter zu ihren Kunden, jeweils 17% nennen Versicherungen und Versorgungswerke.

Als größte Herausforderungen identifizieren die Asset-Manager erstens die Schnittstelle zum Property-Manager und zweitens eine effiziente Prozessgestaltung. Transparente Vergütungssysteme rangieren auf dem letzten, achten Platz.

Was führt zu einer erfolgreichen Beauftragung? Reputation und Track-Record sowie Stärken in Vermietung bzw. An- und Verkauf sind nach Meinung der Asset-Manager entscheidend. Auch hier geben die Auftraggeber ein anderes Votum ab. In deren Augen ist ein vollumfängliches Leistungsbild am wichtigsten. Auch die Unabhängigkeit des Asset-Managers wird höher bewertet als von diesen selbst. Und die erwähnte Stärke in Sachen Vermietung/Transaktion wird von den Auftraggebern vergleichsweise gering geschätzt.

#### Nur jeder zehnte Auftraggeber ist richtig enttäuscht

Worauf legen die Auftraggeber im täglichen Miteinander Wert? Auf den ersten drei Plätzen rangieren hier die aktive Informationsversorgung und Datenqualität, die Kompetenz der Geschäftsführung bzw. des Managements und drittens die Erreichbarkeit bzw. Reaktionsgeschwindigkeit. Und werden die Dienstleister dem gerecht? Wie beurteilen die Auftraggeber ihre Asset-Manager? Jeweils 28% sagen, die mit der Fremdvergabe verbundenen Ziele hätten sich voll erfüllt oder erfüllt oder teilweise erfüllt. Nur 10% beklagen ein „nicht erfüllt“.

Wie gestaltet sich auf der anderen Seite das Miteinander der Asset- und Property-Manager? Die Wirtschaftlichkeit des Budgetrahmens (74%) und das Forderungsmanagement (74%) sind die herausragenden Kennzahlen, mit deren Hilfe der AM seinen Dienstleistungspartner misst und steuert. Die Leerstandsentwicklung folgt mit 44% auf dem dritten Rang. Am wenigsten bedeutsam scheinen das Instandhaltungsmanagement (15%) oder die Erreichbarkeit/Reaktionszeit (15%). An welchen KPIs wird die Leistung des PM gemessen? Von den im Durchschnitt herangezogenen sieben Kennzahlen liegen das Forderungsmanagement und der Leerstand bzw. die Vermietungsleistung vorn (jeweils 59%).

Das am Markt immer wieder diskutierte (und hier und da angepöbelte) Insourcing (oder Resourcing) von PM-Services findet geteilte Resonanz. Rund jeweils ein Drittel der Asset-Manager antwortet auf die „Insourcing-Frage“ mit ja, nein oder in Teilen. Die Ja-Voten haben dabei mit 36% ein leichtes Übergewicht.

Ein letztes Ergebnis aus dem Report, der noch eine Fülle weiterer Fragen eruiert hat: Den Asset-Manager plagen in der Beziehung zum Auftraggeber am stärksten (37%) dessen Entscheidungsstrukturen. In der Beziehung zum Property-Manager gilt die von diesem gelieferte Reporting-/Datenqualität als größtes Problem (48%). (ae)

#### Real Estate Asset Management Report 2013\*

#### Assets under Management: Corpus Sireo steht unangefochten an der Spitze

Platz	Assets under Management (AuM)	Betreute Fläche	Neu vermietete Fläche	Transaktionsvolumen	Büro (AuM)	Wohnen (AuM)	EKZ/FMZ (AuM)	Sonstiger Handel (AuM)	Logistik (AuM)	Hotel (AuM)	Sen./Pflege (AuM)
1	Corpus Sireo 16,2 Mrd. Euro	Corpus Sireo 15,4 Mio. m <sup>2</sup>	Corpus Sireo 620.000 m <sup>2</sup>	Patrizia 3,2 Mrd. Euro	Corpus Sireo 6,3 Mrd. Euro	Patrizia 3,1 Mrd. Euro	IC 2,6 Mrd. Euro	IC 1,9 Mrd. Euro	Corpus Sireo 972 Mio. Euro	Polares 520 Mio. Euro	Corpus Sireo 648 Mio. Euro
2	IC 8,9 Mrd. Euro	Patrizia 5,0 Mio. m <sup>2</sup>	Patrizia 420.000 m <sup>2</sup>	Bilfinger RE 1,4 Mrd. Euro	IC 3,8 Mrd. Euro	Corpus Sireo 2,4 Mrd. Euro	Acrest 2,3 Mrd. Euro	Hahn 1,9 Mrd. Euro	CR 420 Mio. Euro	Bilfinger RE 414 Mio. Euro	Patrizia 276 Mio. Euro
3	Bilfinger RE 6,9 Mrd. Euro	IC 4,2 Mio. m <sup>2</sup>	IC 285.000 m <sup>2</sup>	Corpus Sireo 1,1 Mrd. Euro	HIH 3,8 Mrd. Euro	BGP 0,9 Mrd. Euro	Bilfinger RE 2,1 Mrd. Euro	Estama 1,2 Mrd. Euro	Polares 400 Mio. Euro	Patrizia 207 Mio. Euro	Polares 120 Mio. Euro

\* Basis: Geschäftszahlen 2012 (gerundet)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bell Management Consultants

## ENGLISH FÜR IMMOBILIENPROFIS

Alice Jovy

### ENGLISH CORRESPONDENCE AND REPORT WRITING FOR REAL ESTATE PROFESSIONALS

Anleitung, Mustersätze und -formulierungen, Briefe und Fachvokabular zur professionellen englischen Kommunikation in der Immobilienwirtschaft

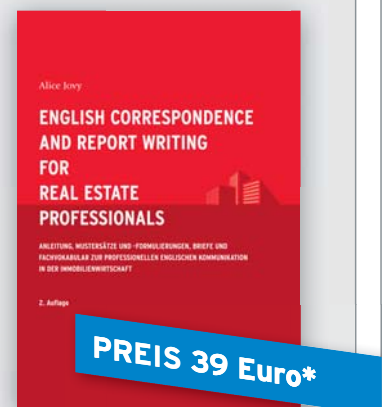
Your written communication represents you and your company. Look more professional in less time with the help of these ideas and resources for completing many different types of English correspondence in the real estate business.

This book offers ready to use sample phrases, letters, emails and reports for communicating with English speaking clients and business partners. Information boxes offer useful tips on how to avoid common mistakes and explanations of intercultural differences.

- Language, Grammar & Style
- Retail Property
- Acquisitions & Sales
- Invitations & Seasons Greetings
- General Correspondence
- Industrial & Logistics Property
- Due Diligence
- Job Applications

- Office Property
- Managing Properties
- Property Development

2. Auflage Juli 2012, 280 Seiten, kartoniert, Preis 39 Euro\*, ISBN 978-3-940219-16-9



Alle Titel der IZ-Edition finden Sie unter [www.iz-shop.de](http://www.iz-shop.de)

IMMOBILIEN ZEITUNG  
edition

\*zzgl. Versandkosten