

Gestiegene Anforderungen an die Transaktionsberatung

Propertymanagement wird professioneller, Businesspläne realistischer

Jede Krise hat auch ihr Gutes“, tönt es seit bald zwei Jahren aus der Immobilienwirtschaft. Dass dies nicht nur eine Phrase ist, sondern die Branche durchaus viel dazugelernt hat, dafür ist die Professionalisierung des Propertymanagements ein deutliches Indiz. Professionelles Propertymanagement hat sich zu einem wichtigen Kriterium bei der Erstellung von Businessplänen entwickelt und ist nicht

Käuferseite sind nicht mehr innerhalb weniger Tage oder Wochen abgeschlossen, sondern es wird detailliert geprüft und auch noch die letzte Nebenkostenabrechnung sorgfältig analysiert.

Neues Reporting: Breiter, tiefer, anspruchsvoller

Eine weitere positive Folge ist, dass Businesspläne realistischer geworden sind. Denen der Boomjahre lagen häufig

Transparenz entwickelt haben, ist deshalb eine mehr als verständliche Folge der Finanzkrise. Transparente Aufbereitung und hohe Informationsdichte werden sowohl vom Assetmanager als auch vom Propertymanager abgefordert. Anne Braun, Partnerin im Real Estate Management bei Cushman & Wakefield, bestätigt: „Die Anforderungen an den Propertymanager in Bezug auf Informationsbreite, -tiefe und auch eine an-

lievermögens herzustellen.“ Neben dem Assetmanager muss der Propertymanager auch Bewerter sowie Eigen- und Fremdkapitalgeber mit zuverlässigen und verarbeitbaren Informationen versorgen. Geläufige Beispiele hierfür sind aktuelle Mietzahlungen, Rückstände samt eingeleiteten Gegenmaßnahmen, Nebenkosten und mietvertraglichen Fristen, die auf Knopfdruck verfügbar sein müssen.

Die Anforderungen internationaler Marktteilnehmer gehen darüber in der Regel weit hinaus. „Deshalb sind die Netzwerke internationaler Beratungshäuser von großem Vorteil, insbesondere wenn sie über eine starke kapitalmarktorientierte analytische Ausrichtung in Deutschland verfügen“, wirbt Braun. Einen deutlichen Mehrwert könnten Auftraggeber beispielsweise durch strukturierte Objekt- oder Portfolioübersichten erhalten, die ein klares Bild von geographischen Schwerpunkten, Mix der Nutzungsarten und Mieter sowie der Restlaufzeitprofile vermitteln.

Asset- und Propertymanagement greifen stärker ineinander

Neben der reinen Verwaltung gibt es zudem zunehmend Bedarf an analytischen Inhalten wie der Identifizierung und Umsetzung von Kostensenkungspotentialen oder Marktanalysen. „In unserer Funktion als Propertymanager sind wir verstärkt sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite in Transaktionsprozesse eingebunden“, ergänzt Anne Braun und verweist auf aktuelle Beispiele aus ihrem täglichen Geschäft: Die strukturierte Aufbereitung von Verkaufsunterlagen, welche die Anforderungen internationaler Marktteilnehmer berücksichtigen und gleichzeitig auch einen effizienten Prozess ermöglichen.

Auf Käuferseite sei eine frühzeitige Einbindung des zukünftigen Verwalters sinnvoll, da dieser sich schon in der Ankaufphase mit den vorhandenen Unterlagen vertraut machen und auf Defizite vor Abschluss einer Transaktion zur Berücksichtigung im Rahmen der Ankaufverhandlung hinweisen kann. Die Beispiele zeigen, dass die

Übergänge vom Property- zum Assetmanager vielfach fließend sind. „Im täglichen Geschäft arbeiten wir in der Regel Hand in Hand mit dem Assetmanager und stimmen uns sehr eng ab“, bestätigt Anne Braun.

Banken nehmen öfter das Heft in die Hand

Wie im Februar bekannt wurde, hat Morgan Stanley das 2007 von Union Investment erworbene Pegasus-Portfolio und das Objekt Frankfurter Welle mit einem Transaktionsvolumen von 2,1 Milliarden Euro an die Royal Bank of Scotland zurückgegeben. Auch wenn dies bislang noch zu den Ausnahmen zählt und nur wenige Banken zu Eigentümern der von ihnen besicherten Problemportfolios geworden sind, erfordern ökonomische wie rechtliche Parameter dennoch die Auseinandersetzung mit diesen Engagements.

„Aus Mangel an erforderlichen Kompetenzen und Ressourcen, die für eine umfassende Betreuung von Immobilienportfolios erforderlich sind – und Immobilienverwaltung ist nun mal nicht das Kerngeschäft von Banken –, favorisieren Banken weiterhin die externe Betreuung“, erklärt Anne Braun. Sie nähmen aber sehr wohl das Heft in die Hand und suchten gemeinsam mit dem Eigentümer nach Wegen der Restrukturierung. Üblicherweise erfolge dies stufenweise: Zunächst würden mehr Informationen eingefordert, dann die Kosten immer strikter kontrolliert, gefolgt von der Mitsprache bei der Vermietung, und am Ende des Prozesses stünde der Austausch des Assetmanagers als mögliche Variante, sofern ein anderes Kompetenzprofil neue Impulse für eine strategische Neuausrichtung verspräche.

Integriertes Real-Estate-Management für internationale Käufer


„Die Betreuung von Immobilienbeständen wird sich mittelfristig immer stärker zu einer integrierten Dienstleistung entwickeln“, sagt Braun voraus, „denn nur so ist den Anforderungen internationaler Marktteilnehmer hinsichtlich Transparenz und Reporting Rechnung zu tragen.“ Dabei wird die Schere des

Leistungsbildes nach ihrer Ansicht weiter auseinandergehen: „Der herkömmliche Hausverwalter orientiert sich weiterhin an den Bedürfnissen lokal agierender Eigentümer. Demgegenüber werde sich das integrierte, an den aktuellen internationalen Kapitalmarktanforderungen orientierte Real-Estate-Management weiterentwickeln. Propertymanagement sei ein wichtiger Bestandteil des Kapitalmarktprozesses geworden. In

ANZEIGE

100%

Wenn Sie auf der MIPIM sind, verpassen Sie die Eröffnung des Serdika Centers in Sofia, denn am 16. März geht's los. Was wir nicht verpasst haben: rechtzeitig für eine 100%ige Vermietung zu sorgen. Mit wie immer 100% Engagement. Mehr dazu auf der MIPIM, Stand 16.01 oder unter www.ece.de





Richtungswesend in vieler Hinsicht: Die Themenimmobilie „SpOrt“ in Stuttgart-Bad Cannstatt

zuletzt ein wesentlicher Bestandteil der Ankaufsprüfungen geworden.

Als eine positive Folge der Immobilienkrise sind heute deutlich intensivere Ankaufsprüfungen zu beobachten. Die Transaktionsteams der Kapitalmarktgebiete kalkulieren daher mittlerweile wesentlich mehr Zeit für die Vorbereitung von Verkaufsmandaten ein, um alle Sachverhalte sauber zu dokumentieren. Und auch die Ankaufsprüfungen der

nicht nur viel zu optimistische Annahmen hinsichtlich der Marktentwicklung zugrunde, sie basierten zudem oftmals auf einer unzulänglichen Due Diligence. Das Ergebnis ist bekannt: übertrieben prognostizierte Ertragsseite bei gleichzeitig untertriebener Kostenseite – so entstanden die Problemportfolios von heute.

Dass Banken vor diesem Hintergrund ein starkes Interesse an hoher

spruchsvolle Darstellung sind deutlich gestiegen.“

Deshalb habe das Reporting inzwischen einen besonderen Stellenwert erhalten: „Man benötigt viele Ressourcen für die sorgfältige wie detaillierte Aufbereitung der meist in englischer Sprache verfassten Berichte, um größtmögliche und für Dritte nachvollziehbare Transparenz in Bezug auf den Status quo und die Entwicklung eines Immobili-

der Phase zwischen Investition und Verkauf würde eine professionelle Immobilienverwaltung die Basis zur Erzielung eines bestmöglichen Verkaufspreises schaffen.

Neben der rein verwalterischen Tätigkeit entsteht hierbei laut Braun ein erheblicher Mehrwert: „Das differenzierte Leistungsbild spiegelt sich auch in einer wertschöpfungsadäquaten Honorarstruktur wider, denn detaillierte Analysen und Aufbereitungen von Reportings erfordern qualifizierte Ressourcen und Tools, die bereitgestellt werden müssen.“