

PRESSE

Mehr Arbeit für weniger Geld

Gastbeitrag erschienen in IPE Institutional Investment DACH

Der Druck auf Asset Manager steigt. Neben immer neuen regulatorischen Anforderungen erwarten auch Investoren immer mehr von ihren Asset Managern. Zeitgleich sind die Margen mehr denn je unter Druck – eine Entwicklung, die viel Potenzial für Konflikte bietet. Ein möglicher Weg aus der Misere: Investitionen in die Beziehung zu den Dienstleistern – allen voran zum Property Manager.

Immobilien-Asset-Manager müssen aktuell härter und intensiver arbeiten als in den Zeiten von Nullzins und „automatisch“ steigenden Immobilienpreisen, wenn sie für ihre Anleger eine zufriedenstellende Performance erzielen wollen. Ein Schlüssel zu einer besseren Performance ist eine andere Art der Zusammenarbeit mit den nachgelagerten Dienstleistern: Die Asset Manager müssen Zeit und Geld in die Beziehungen mit ihren Dienstleistern investieren und partnerschaftlicher als bislang mit ihnen zusammenarbeiten, dafür ist auch eine faire Vergütung wichtig.

Warum ist die Arbeit der Asset Manager anspruchsvoller geworden? In den vergangenen zehn Jahren hat die Haltephase von Immobilien eine eher untergeordnete Rolle für die Performance gespielt. Die Rendite entstand zu einem erheblichen Teil durch Wertsteigerungen, die bei Transaktionen gehoben wurden. Dies war auch ein Grund, warum die Umschlaggeschwindigkeit von Immobilien relativ hoch war.

Seit der Zinswende hat sich das grundlegend geändert. Da die hohen Wertsteigerungen der Vergangenheit angehören, hat sich der Fokus konsequenterweise auf die Haltephase verschoben. Hier sorgen verschiedene Entwicklungen für neue

Herausforderungen: Zum einen führen beispielsweise schwierige Mietmärkte dazu, dass das Vermietungsgeschäft aufwändiger wird. Zum anderen gewinnt das Megathema ESG immer mehr an Gewicht und erfordert teilweise umfassende Maßnahmen im gesamten Portfolio. Diese reichen von der Datenerfassung und dem Reporting bis hin zu komplexen energetischen Sanierungen und Projektentwicklungen im Bestand.

SUMMARY

Asset Manager müssen Performance stärker in der Haltephase sichern. Dafür braucht es partnerschaftliche, fair vergütete Property-Manager-Beziehungen, um ESG, Vermietung und Portfolioqualität effizient zu verbessern.

Den vollständigen Kommentar finden Sie hier:

<https://www.institutional-investment.de/content/real-asset/kommentar-mehr-arbeit-fuer-weniger-geld.html>

Dazu kommt ein zunehmender Druck vonseiten der Investoren. Im Unterschied zu den Jahren vor 2022 hinterfragt das Gros der Institutionellen heute die Handlungen der Asset Manager vermehrt. Zudem werden Asset Manager von Investoren viel stärker mit ihren Wettbewerbern verglichen, und auch ein Austausch des Managers ist zu einem möglichen Szenario geworden.

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, müssen die Manager auch in die Beziehungen zu ihren Dienstleistern – allen voran den Property Managern – investieren. Dies ist meiner Meinung nach ein entscheidender, aber oft unterschätzter Punkt. In der Vergangenheit herrschte hier oft eine

PRESSE

Mehr Arbeit für weniger Geld

Gastbeitrag erschienen in IPE Institutional Investment DACH

Top-Down-Mentalität. Diese Herangehensweise ist jedoch nicht mehr zeitgemäß. Heute müssen sich sowohl Auftraggeber als auch Dienstleister zusammen weiterentwickeln. Der Asset Manager muss immer häufiger Geld und Zeit in die Hand nehmen und seine Dienstleister in die Lage versetzen, neue Anforderungen – beispielsweise in Sachen ESG – zu erfüllen. In der Praxis kann das beispielsweise die Aufbereitung von Informationen oder die Durchführung von Schulungen umfassen.

Langfristig zahlt sich diese neue Art der Zusammenarbeit aus. Die Alternative dazu ist in der Praxis der häufig zu beobachtende Austausch von Dienstleistern und das Onboarding neuer Unternehmen. Dies ist jedoch in der Regel mit deutlich höheren Kosten verbunden.

**REAX
ADVISORY**

KONTAKT

Kai Nelson Dreisigacker

kndreisigacker@reax-advisory.de

+49 40 377077 660

REAL ASSETS
REAL EXCELLENCE