

Real Estate Asset Management

„Wir sind keine Management-Fabrik“

Redaktionsgespräch mit Thorsten Stoll und Ben Tolhurst

Weil Finanzierungen durch die Finanzkrise teuer und knapp sind, stocken die Transaktionen auf den Immobilienmärkten. Wer nicht aus Not verkaufen muss, wartet auf bessere Preise. So werden aus mittelfristig orientierten Anlegern langfristige Investoren. Da sich diese intensiver mit den Objekten befassen müssen, sind spezialisierte Asset Manager derzeit gefragt, wie die beiden Estama-Geschäftsführer zufrieden feststellen. Dabei würden vor allem britische Investoren wegen ihrer hohen Ansprüche an das Reporting die Professionalisierung des hiesigen Marktes maßgeblich vorantreiben. (Red.)

I&F Wie entwickelt sich der Markt für Real Estate Asset Management?

 Der Markt ist stark umkämpft. In Zeiten allerdings, in denen Transaktionen rar sind, konzentrieren sich die Investoren auf die Arbeit mit den Immobilien. Insofern sind Real Estate Asset Manager von der Finanzmarktkrise nicht negativ betroffen.

I&F Estama hat erst im Jahr 2006 das operative Geschäft aufgenommen. Wie positionieren Sie sich im relativ wettbewerbsintensiven Markt des Managements von Handelsimmobilien?

 Wir sind zwar noch ein sehr junges Unternehmen, aber wir bedienen im Gegensatz zu manchem etablierten Wettbewerber sämtliche Bereiche innerhalb des Segments „Handelsimmobilien“. Ob Supermarkt oder Kaufhaus, Shoppingcenter oder Fachmarktzentrum – wir haben bei jedem dieser Produkte den Zugang zu relevanten Investoren und Einzelhändlern. Seit dem 1. September 2008 bieten wir über das Asset Management hinaus auch das Centermanagement von Einzelhandelszentren an. Ein Shoppingcenter in Wuppertal betreuen wir bereits. Ab Januar 2009 wird ein weiteres in Itzehoe dazu kommen.

I&F Werden Sie hierzulande aufgrund Ihrer Gesellschafter als britisches Unternehmen wahrgenommen? Hilft das im Markt?

 Estama ist ein deutsches Unternehmen, das auch ausschließlich hier agiert. So werden wir im Markt auch wahrgenommen. Richtig ist aber, dass es ursprünglich von britischen Investoren gegründet wurde, um deren Immobilienanlagen in Deutschland zu betreuen. Insofern ist unsere Gesellschafterstruktur und Geschäftsphilosophie britisch. Wir verstehen uns als Schnittstelle zwischen britischen Kapitalanlegern und dem deutschen Immobilienmarkt. Anders ausgedrückt: Wir verbinden die deutsche Markterfahrung mit dem englischen Fit-Out. In den vergangenen Jahren ist

hierzulande speziell im Immobilienmanagement und im Reporting viel von Großbritannien gelernt worden.

I&F Welche Investoren betreuen Sie?



Der Großteil unserer Investoren sind britische Privatanleger. Das ist auch unser Ursprung. Inzwischen gehören aber auch britische Unternehmen und Immobilien-Aktiengesellschaft zu unseren Auftraggebern.

I&F Wie investitionsbereit sind diese Kunden derzeit?



Die Bereitschaft zu investieren ist vorhanden, aber die Rahmenbedingungen sind schwierig. Für Versicherungen und Pensionskassen, die viel Eigenkapital einbringen können, ist es sicherlich im Moment einfacher. Private Kapitalanleger haben es derzeit dagegen deutlich schwieriger eine Finanzierung zu bekommen. Dabei haben unsere Kunden eher das Problem, dass die Zinsen aufgrund des hohen Risikoaufschlags, den die Banken jetzt ansetzen, zahlreiche Investitionen wirtschaftlich nicht sinnvoll erscheinen lassen.

Auch die gestiegenen Eigenkapitalanforderungen limitieren die Fähigkeit der Investoren zum Immobilienkauf. Unsicherheit wirkt sich stets ungünstig auf das Marktgeschehen aus. Folglich warten im Moment alle ab, niemand will kaufen, niemand möchte verkaufen. Für unsere Investoren bedeutet die aktuelle



Thorsten Stoll und Ben Tolhurst sind Geschäftsführer, ESTAMA Real Estate Management GmbH, Berlin.

„Wir verbinden die deutsche Markterfahrung mit dem englischen Fit-Out.“

Marktlage, dass sie sich stärker um die Entwicklung und das Management der Bestände kümmern müssen, da Verkäufe zum Beispiel gegenwärtig keinen Sinn machen würden. Asset Manager sind daher im Augenblick besonders gefragt.

I&F Warum interessieren sich britische Privatinvestoren für deutsche Einzelhandelsimmobilien?



Britische Investoren begannen vor etwa vier bis fünf Jahren, sich für deutsche Immobilien zu interessieren. Denn der britische Immobilienmarkt war zu der Zeit sehr heiß gelaufen. Die Preise für Gewerbeimmobilien waren hoch und die Renditen fielen in ganz Europa. Nur in Deutschland blieben die Renditen auf einem relativ konstanten Niveau und waren gemessen am Potenzial des Marktes, speziell bei Einzelhandelsimmobilien, sehr gut. Verglichen mit Großbritannien hatte Deutschland noch einigen Nachholbedarf, was Shoppingcenter, Fachmärkte und andere moderne Einzelhandelskonzepte betraf. Zudem waren die Mieten attraktiv, die Covenants der hiesigen Banken nicht so streng und die Mieter bonitätsstark. Anhand dieser Fundamentaldaten sahen britische Investoren in diesem Markt Opportunitäten.

I&F Wo investieren britische Anleger in Deutschland?



Von unserem verwalteten Vermögen sind 60 Prozent in den alten Bundesländern und 40 Prozent in den neuen investiert. Diese Märkte sind allerdings noch immer sehr unterschiedlich. Im Westen finden wir sehr reife Märkte, wo es aufgrund einer grundsätzlich restriktiveren Genehmigungspraxis schwerer ist, einen neuen Einzelhandelsstandort zu entwickeln. Die bestehenden Märkte und Shoppingcenter sind etablierter und die Mieter treuer, somit sind die Standorte vor neuer Konkurrenz mehr geschützt. Im Osten sind dagegen noch Potenziale vorhanden, allerdings sind einige Regionen auch schon mit Einzelhandelsflächen übersorgt. Das ist aber weniger eine Folge von zu viel Neubauten, als vielmehr der demografischen Entwicklung.

I&F Was können deutsche Asset Manager von britischen lernen?



Die Art des Reportings und die Analyse von Bewirtschaftungskosten ist im britischen Markt deutlich professioneller als in

Deutschland. Für britische Investoren ist das deutsche Bewirtschaftungs-Lay-out von Immobilien ungewohnt. Hierzulande können beispielsweise nicht alle Bewirtschaftungskosten auf die Mieter umgelegt werden, sodass die generierten Mieteinnahmen nicht vollständig beim Investor ankommen, sondern noch eine Reihe von Nebenkosten abgezogen werden.

Deshalb gibt sich der britische Investor nicht damit zufrieden, nur den Kaufpreis, die Immobilie und die jährlichen Mieteinnahmen genannt zu bekommen, sondern er will sehen, wie das Zahlungsverhalten der Mieter ist, welche Kosten die Immobilie verursacht und wer diese tragen muss. Diese ganzheitliche Sichtweise brachten die angelsächsischen Investoren nach Kontinentaleuropa. Und die hiesigen Investoren haben davon gelernt und sind mittlerweile wesentlich professioneller als noch vor ein paar Jahren.

Für die von uns betreuten Immobilien erstellen wir beispielsweise Bewirtschaftungs- und Instandhaltungsbudgets. Es gibt eine Fünfjahresplanung für Investitionen in die einzelnen Objekte: Wann müssen die Fenster erneuert werden, das Dach, die Heizungs- und Klimatechnik, die Fassade und so weiter. Dabei wird sehr detailliert vorgegangen, um weitgehende Kostentransparenz zu haben.

I&F In fünf Bereichen ist das Unternehmen derzeit am Markt: Asset Management, Property Management, Projektmanagement, Centermanagement und Due Diligence. Wie vermeiden Sie Zielkonflikte? Ist dieser Leistungsumfang aus einer Hand vom Kunden wirklich gewünscht?



Wir sehen keine Zielkonflikte zwischen diesen Bereichen. Property Management verstehen wir als kaufmännisches Gebäude- und Mietermanagement, zu dem zum Beispiel die Mietbuchhaltung, die Nebenkostenabrechnung, das Beschwerdemanagement und die Mängelbeseitigung gehören. Wenn wir von Asset Management reden, dann meinen wir alle Maßnahmen, die den Wert der Immobilie positiv beeinflussen.

Diese Bereiche sind nie ganz voneinander zu trennen, denn eine hohe Mieterzufriedenheit ist auch ein Wert und beeinflusst die Werthaltigkeit der Immobilie. Daher gibt es bei uns für jede Immobilie ein Team, zu dem ein Asset

Manager und ein Property Manager gehört.



Da nicht alle Kunden die gleichen Leistungen brauchen, kann sich der Kunde aus der von uns angebotenen Produktpalette das herausgreifen, was er möchte. Wer also schon einen Property Manager hat oder nicht alles in eine Hand geben will, kauft eben nur das Asset Management bei uns ein. Es gibt aber auch viele Kunden, die zum Beispiel sehr viel Wert auf ein einheitliches und schnelles Reporting legen, weshalb sie nur einen Anbieter für alle Leistungen wünschen.

I&F Wie werden Sie vergütet?



Die Gebühren hängen von der in Anspruch genommenen Leistung ab. Im Property Management gibt es in der Regel eine fixe Gebühr, während das Asset Management erfolgsabhängig vergütet wird.

I&F Beteiligen Sie sich an den verwalteten Objekten?



Nein. Wir verstehen uns als Managementgesellschaft und nicht als Investor, deshalb sind wir nicht an den verwalteten Objekten beteiligt. Das wollen weder wir noch die Kunden.

I&F Wohin wollen Sie sich entwickeln? Was haben Sie sich vorgenommen?



Wir sind ein sehr schnell wachsendes Unternehmen. Angefangen haben wir mit drei Mitarbeitern, vor einem Jahr waren wir 15 Mitarbeiter. Heute beschäftigen wir 41 Mitarbeiter, die von Berlin, Zwickau und Wuppertal aus 170 Objekte im Wert von etwa einer Milliarde Euro betreuen. Ob dieses sehr dynamische Wachstum so weitergeht, hängt von der Entwicklung der Immobilienmärkte ab. Darüber zum jetzigen Zeitpunkt Aussagen zu treffen, ist sehr gewagt.



Unser Ziel ist es nicht, eine Organisation wie DTZ oder CB Richard Ellis zu werden, sondern wir bevorzugen einen sehr engen Kontakt zu Investoren, die für ihre Immobilienkapitalanlagen in einem ganz bestimmten Marktsegment einen ausschließlich darauf fokussierten Asset Manager wünschen. Wir sind keine Management-Fabrik. ■