

Property und Facility Management

Wachstumschance für Property Manager: Die Verwaltung von Splitterbeständen

Immobilien werden in immer mehr Portfolios gehandelt, viele Investoren kaufen aufgrund der hohen Preise inzwischen Liegenschaften in B- und C-Städten, die Umschlaggeschwindigkeit steigt generell an. All dies führt – direkt oder indirekt – dazu, dass Portfolios heterogener werden und auch oft verstreut liegen. Die Verwaltung von Splitterbeständen stellt große Anforderungen an Property Management-Unternehmen und deren Unternehmensstruktur. Nur ein kleiner Teil der Property Manager ist in der Lage, solche Portfolios effizient zu verwalten. Gleichzeitig handelt es sich laut Autor um ein interessantes Geschäftsfeld mit guten Wachstumsaussichten.

Red.

Auf dem Immobilieninvestmentmarkt jagt derzeit ein Rekord den anderen. Allein in den Monaten Juli bis September 2016 wurden laut Jones Lang Lasalle (JLL) deutsche Gewerbeimmobilien im Wert von 14,7 Milliarden Euro gehandelt. Dies liegt deutlich oberhalb des langjährigen Quartalsdurchschnitts und nicht mehr weit unterhalb des Rekordergebnisses, das im vierten Quartal 2015 erreicht wurde. Im dritten Quartal 2016 dominierten insbesondere große Transaktionen den Investmentmarkt. Allein 38 Objekte und Portfolios jenseits der 100 Millionen Euro wechselten den Besitzer. Ähnlich sieht es auf dem Wohninvestmentmarkt aus: Dort wurden laut JLL im Jahr 2015 Wohnimmobilienportfolios mit einem Transaktionsvolumen rund 25 Milliarden Euro ein absoluter Rekordwert erreicht.

Property Manager oft nur regional aufgestellt

Für den Käufer beginnt die wirkliche Arbeit oft erst nach dem Ankauf. Besonders herausfordernd wird die Verwaltung, wenn die Objekte nicht an einem Ort

liegen. Bei großvolumigen Portfolios ist dies die Regel. Auch Family Offices, Stiftungen oder Immobilienfonds haben oft verstreut liegende Bestände. Diese sind oft historisch gewachsen, ererbt oder aus der Nutzung von Ankaufopportunitäten entstanden. Der Property Manager steht dann vor der Frage: Wie wird ein Immobilienbestand optimal verwaltet, der über ganz Deutschland verteilt liegt und bei dem an den einzelnen Standorten jeweils nur wenige Objekte zu betreuen sind?

Schon aufgrund der Unternehmensgröße und Struktur vieler Property-Management-Unternehmen ist klar, dass sich ein Großteil die Betreuung solcher Bestände nicht leisten kann, da die Unternehmen schlicht zu klein und zu regional aufgestellt sind. Laut Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) sind viele Property Manager kleine und mittlere Unternehmen. Mehr als ein Drittel verwaltet weniger als 400 Einheiten, über die Hälfte erwirtschaftet einen Umsatz von unter 100 000 Euro pro Jahr.¹⁾

Präsenz abhängig von Betreuungsintensität

Allerdings ist für die Verwaltung von größeren, geografisch verstreuten Beständen ein bundesweites Niederlassungsnetz notwendig. Dieses ist die Voraussetzung für eine gewisse räumliche Präsenz in allen Regionen. Sollen allerdings Splitterbestände in hoher Qualität betreut werden, reicht dies nicht aus. Zusätzlich muss beim Property Manager auch die Bereitschaft vorhanden sein, unter bestimmten Voraussetzungen neue Niederlassungen zu eröffnen. Dazu ein Beispiel aus der Praxis: Ein Property Manager, der noch keine Niederlassung in

Freiburg unterhält, hat ein Mandat für 200 Wohneinheiten und einen namhaften Gewerbebestand in der Stadt übernommen. Das sprach zwar schon für die Eröffnung einer Niederlassung, hätte aber als alleiniger Grund nicht ausgereicht. Hinzu kam noch eine positive Einschätzung des Marktes Freiburg und der Wachstumsaussichten des Kunden vor Ort. Auf dieser Basis entschied sich der Property Manager für die Eröffnung einer Niederlassung.

Natürlich kann man nicht bei jedem einzelnen Objekt eine Vor-Ort-Dependance unterhalten. Unserer Erfahrung nach ist es bei betreuungsintensiven Objekten jedoch notwendig, dass sie innerhalb von maximal 60 Minuten erreicht werden können. Grundsätzlich muss vor jeder Mandatsübernahme die Lage und die Anzahl der Objekte sowie der Betreuungsaufwand und die Anforderungen des Kunden abgewogen werden. Ob ein Splitterbestand so betreut werden kann, dass ein Mehrwert für den Kunden entsteht, ist immer eine Einzelfallentscheidung.

Vorteile mehrere Property Manager

Bei einem geografisch zersplitterten Immobilienbestand ist aus Eigentümer-sicht die Beauftragung verschiedener Property Manager eine mögliche Variante. Dafür spricht schon die kleinteilige und regional begrenzte Unternehmensstruktur vieler Verwalter. Darüber hinaus gibt es weitere Vorteile: Die Motivation der kleineren Unternehmen wird durch die Konkurrenzsituation gestärkt. Des Weiteren ist die Abhängigkeit von einem einzelnen Dienstleister geringer und der Eigentümer bekommt die Möglichkeit, die Leistung der Property Manager einem Benchmark zu unterziehen.

Dem entgegen stehen oft die Bedürfnisse der Eigentümer: Diese wollen in aller Regel einen einzigen Ansprechpartner haben, das Reporting aus einer Hand erhalten und nicht drei oder vier Dienstleister koordinieren müssen. Gerade hier ist die überregionale Aufstellung eines

Der Autor



Jochen Dorner

Leiter Vertrieb, BauGrund Immobilien-Management GmbH, Bonn

Property Managers ein erheblicher Wettbewerbsvorteil, da dies den Interessen des Eigentümers entgegen kommt. Größere Property Manager haben zudem auch die Möglichkeit mit spezialisierten Einheiten wie dem technischen Objektmanagement überregional präsent zu sein.

Herausforderung der Vororttermine

Eine Herausforderung bleiben bei einem zersplitterten Immobilienbestand die Begehungen und die Vororttermine. Die Erfahrung zeigt, dass bei gut vermieteten Beständen ohne große technische Mängel in jedem Fall quartalsweise Begehungen erfolgen sollten – zusätzlich zu den übrigen Vorortterminen des Property Managers. Ein weiterer zentraler Aspekt ist die technische Überprüfung und Kontrolle der Objekte. Eine komplette technische Aufnahme und Prüfung der Objekte sollte einmal im Jahr erfolgen. Dies können in der Regel nur große Property Manager leisten, bei denen auch der Bereich „Technisches Objektmanagement“ mit eigenen Bauin-

genieuren und Architekten überregional aufgestellt ist.

Eine weitere Herausforderung bei der Betreuung von Splitterbeständen ist der Dialog mit den Mietern. Grundsätzlich sollte der Property Manager für den Mieter immer ansprechbar sein – egal ob die Nutzungsart Wohnen oder Gewerbe ist. Bei Wohnobjekten ist die Einrichtung von Mietersprechstunden vor Ort unserer Erfahrung nach eine Maßnahme, die gut mit der laufenden Objektüberprüfung in Einklang zu bringen ist. Bei Gewerbeobjekten verhält es sich anders. Hier wird die Regelkommunikation über Telefon und Mail durch eine deutlich höhere Begehungsfrequenz mit direkten Mieterbesuchen unterstützt.

Splitterbestände als Wachstumschance

Die Nachfrage nach Property Managern, die in der Lage sind, Splitterbestände effizient zu managen, wird weiter zunehmen. Denn die Umschlaggeschwindigkeit von Immobilien nimmt weiter zu, ebenso

der Handel mit Portfolios. Hinzu kommen die Auswirkungen des Niedrigzinsumfeldes und – als Folge davon – die immer weiter steigenden Immobilienpreise. Dies führt dazu, dass immer mehr Investoren ausweichen müssen und Objekte in deutschen B- oder C-Städten erwerben. Für Immobilienverwalter ist diese Entwicklung eher eine Wachstumschance.

Ein Property Manager muss dafür mehrere Voraussetzungen erfüllen: Er muss überregional aufgestellt sein und er muss über genügend Flexibilität und Finanzkraft verfügen, eventuell Niederlassungen beziehungsweise Dependancen an neuen Standorten zu eröffnen. Darüber hinaus muss er auch neben der reinen Verwaltung weitere Leistungsmodule anbieten können – etwa das technische Objektmanagement oder die Vermietung. Ist dies der Fall, dann ist das Unternehmen in der aktuellen Marktphase sehr gut für weiteres Wachstum gerüstet und – in den Augen der Immobilieneigentümer – ein sehr attraktiver Dienstleister.

*) DDIV-Publikation Oktober 2013: „Zugangsvoraussetzungen für Immobilienverwalter schaffen“, Seite 16.



TEAMS WORK.

TEAMS WORK. Daher ist Ihr Ziel Gegenstand unserer täglichen Arbeit: die nachhaltige Wertsteigerung von Immobilien. Unser Leistungsspektrum orientiert sich an Ihrem Bedarf – modular oder als Gesamtkonzept:

- Real Estate Management
 - Property Management
 - An- und Vermietung
 - Flächen- und Workplacemanagement
- Technisches Facility Management
- Infrastrukturelles Facility Management
- Industrieservices

www.strabag-pfs.de



STRABAG
TEAMS WORK.