

Asset Management Report: ECE bleibt an der Spitze

Seit nunmehr zehn Jahren leistet der Asset Management Report der Bell Consultants einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Transparenz in der Branche. Für die Jubiläumsausgabe ist es Bell gelungen, relevante Kennziffern zur Geschäftsentwicklung von insgesamt 51 (Vorjahr: 46) Unternehmen einzuholen. Das Gesamtvolumen dieser 51 Unternehmen beläuft sich auf 168 Milliarden Euro an Assets under Management (AuM) in Deutschland – eine gute, aber natürlich nicht vollständige Marktabdeckung. So fehlen die Angaben einiger Branchengrößen wie etwa Patrizia oder Corpus Sireo. Wohl auch deshalb hat sich bei den Ergebnissen relativ wenig verändert. Wie bereits in den Vorjahren bleibt die ECE Projektmanagement der Asset Manager mit dem größten in Deutschland betreuten Immobilienvermögen: Auf 21,8 Milliarden Euro beziffern die Hamburger ihre AuM. Auf den Plätzen zwei und drei folgen Union Investment Real Estate (19,6 Milliarden Euro) und Corestate (13,7 Milliarden Euro). Bei der Ermittlung dieses Rankings unterscheidet Bell wie gewohnt zwischen Dienstleistern, die mindestens 40 Prozent ihres betreuten Immobilienvermögens für externe Kunden managen (sogenannte „Non-Captives“ wie zum Beispiel ECE), und solchen, die mindestens 40 Prozent für Auftraggeber aus dem eigenen Konzernverbund betreuen (sogenannte „Captives“ wie zum Beispiel Union Investment).

Die aktivsten Akteure am Transaktionsmarkt 2018 (An- und Verkäufe) waren

unter den berichtenden Non-Captives Corestate (1,50 Milliarden Euro), Industria Wohnen (1,48 Milliarden Euro) und Domicil Real Estate (1,12 Milliarden Euro). Bei den Captives zeigten sich Artinvest (1,83 Milliarden Euro), HIH Real Estate (1,54 Milliarden Euro) und Union Investment (1,41 Milliarden Euro) am aktivsten. Im Mittel betreuen die befragten Asset Manager vier Nutzungsarten, bei den Non-Captives sind dabei BNP Paribas REIM Germany (sieben), Corestate (sechs) und Jones Lang Lasalle Asset Management Spitzenreiter.

Mit Blick auf die Kundschaft der Asset Manager zeigt sich, wie kleinteilig der Markt nach wie vor ist: So erwirtschaftet jeder zweite befragte Asset-Management-Dienstleister seinen Umsatz mit weniger als zehn Kunden. Institutionelle Investoren aus Deutschland bilden dabei weiterhin die wichtigste Zielkundengruppe, gefolgt von inländischen Privatanlegern und ausländischen institutionellen Investoren. Auf die Frage nach der wichtigsten Herausforderung für die teilnehmenden Asset Manager bleibt „Digitalisierung“ die Antwort mit den häufigsten Nennungen. Auf den Folgeplätzen werden „Wettbewerb um attraktive Objekte“ und „Recruiting von Fachpersonal“ genannt. Einen guten beziehungsweise sehr guten Überblick über die deutsche Proptech-Szene nehmen 14 beziehungsweise 42 Prozent der Befragten für sich in Anspruch, 42 Prozent müssen an dieser Stelle dagegen Nachholbedarf einräumen. Red.