

Wertreserven nachhaltig heben

Erfolgreiches Immobilien-Asset-Management

Von Sascha Becker und Jörg Wenzel,
MAGNAT Asset Management Deutschland GmbH

In den vergangenen Jahren wurden die Erwartungen vieler Immobilieninvestoren auch am deutschen Markt enttäuscht. Schwache Mieterstrukturen, hohe Fluktuation und steigende Leerstände waren Auslöser für schwache Performance. Mitunter kam es zu unvorhergesehenen Anstiegen von Instandhaltungsaufwendungen, oder geplante Mieterlöse und Ausschüttungen konnten nicht erreicht werden. In der Regel kann ein professionelles und lösungsorientiertes Asset Management hier Abhilfe schaffen.

Der Kunde bestimmt die Leistung

Die möglichen Probleme in den Immobilienbeständen der Investoren sind vielfältig. Aber auch die Potenziale sind sehr unterschiedlich. Aus diesem Grund gilt es, zusammen mit dem Kunden durch eine genaue Analyse und Nutzung des breiten Dienstleistungsspektrums eine kundenspezifische Lösung zu erarbeiten. Zunächst muss geklärt werden, wie das generelle Zielsystem und die generelle Strategie des Investors aussehen. Hierbei gilt es auch den ständigen Zielkonflikt zwischen Rendite, Risiko und Liquidität im Auge zu behalten und im Sinne des Kunden eine entsprechende Balance herzustellen.

Parallel dazu gilt es, die Immobilienbestände zu analysieren, um ein möglichst genaues Bild über den technischen und wirtschaftlichen Status quo sowie die sich daraus ergebenden Probleme und Potenziale zu bekommen. Erst dann können Strategie und daraus abgeleitete operative Maßnahmenpläne im Diskurs mit dem Kunden erarbeitet und implementiert werden. Ein Strategie- und Maßnahmenpapier liefert dann auch konkrete Antworten, welche Maßnahmen als erstes in Angriff genommen werden müssen und wie mittel- und längerfristig die Wertreserven gehoben werden können. Ist eine Sanierung sinnvoll, und wenn ja, in welchem Umfang? Kann die Finanzierungsstruktur optimiert werden? Wie können die Bewirtschaftungskosten reduziert werden? Wie steht es um das Reporting? Wäre ein neuer Hausverwalter sinnvoll? Sollte über neue Marketingkanäle nachgedacht werden? Wie reduziere ich die hohen Leerstände und die Fluktuation? Diese Fragen stellen einen Auszug dessen dar, worauf ein erfahrener Asset Manager nach eingehender Analyse Antworten parat haben sollte.



Sascha Becker



Jörg Wenzel

Koordination von Planungs- und Bauleistungen

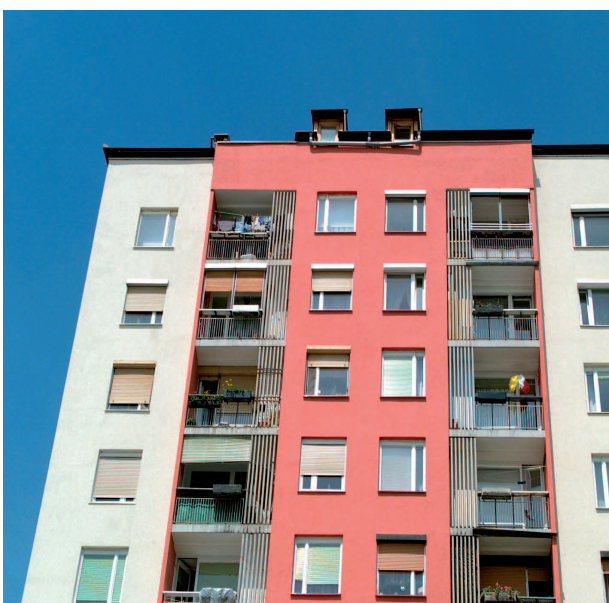
Auf zwei wichtige Punkte soll in diesem Zusammenhang näher eingegangen werden: Mieter- und Vermietungsmanagement sowie Sanierung inklusive Koordination von Planungs- und Bauleistungen. Eine zentrale Aufgabe des Asset Managements ist es, Zustand und Attraktivität der Objekte zu beurteilen und diese im wirtschaftlich sinnvollen Rahmen zu erhalten oder zu steigern. Manche Immobilien sind in einem bestimmten Zustand kaum vermietbar, so dass Sanierungsmaßnahmen unabdingbar erscheinen. Gerade hier gilt es aber, das richtige Maß zu finden. Auch Immobilien mit einfachem Standard und manchmal auch unterdurchschnittlichem Zustand können für Nutzer aufgrund des attraktiven Preisgefüges die erste Wahl sein und somit für Investoren hoch rentierliche Anlagen. Oft ist eine umfassende Sanierung also weder notwendig noch sinnvoll, weil mit vergleichsweise geringen Maßnahmen die Attraktivität einer Immobilie deutlich gesteigert werden kann. Gleichwohl können durch Komplettsanierungen und Revitalisierungen häufig große Potenziale gehoben und heruntergekommene Immobilien wieder einer sinnvollen und rentierlichen Nutzung zugeführt werden.

Dieser Sachverhalt verdeutlicht die besondere Notwendigkeit der Projektentwicklungskompetenz bei erfolgreichen Asset Managern. Genauso wichtig: Ein professioneller

Asset Manager erarbeitet nicht nur, was zu tun ist, um die geplanten Wertsteigerungen zu realisieren. Er wählt leistungsfähige Baufirmen aus und koordiniert Planungs- und Bauleistungen. Nur so kann man gewährleisten, dass die Kosten der Maßnahmen im vorgegebenen Rahmen bleiben.

Vermietungsquote steigert Verkaufserlös

Eine entscheidende Größe für den Wert und den potenziellen Verkaufserlös einer Immobilie ist eine hohe und stabile Vermietungsquote. So gilt es bei vielen Portfolios, durch gezielte Maßnahmen die bestehenden Leerstände zu reduzieren und in für Nutzer und Investoren attraktive Standorte zu verwandeln. Dass dies eine außerordentlich herausfordernde Aufgabe sein kann, ist ein offenes Geheimnis. Allgemein stellen sich aber die Erfolge schnell ein, wenn die richtigen Maßnahmen ergriffen werden. Diese umfassen in der Regel neben umfangreichen Marketingaktionen zur Repositionierung, Neuvermietung und Mieterbindung beispielsweise auch punktuelle Sanierungen von Allgemeinbereichen.



Auch Immobilien mit einfachem Standard und manchmal auch unterdurchschnittlichem Zustand können für Nutzer aufgrund des attraktiven Preisgefüges die erste Wahl sein und somit für Investoren hoch rentierliche Anlagen.

Die Erfolg versprechenden Maßnahmen zur Steigerung der Vermietungsquote sind natürlich von Objekt zu Objekt unterschiedlich. Doch verfügt ein professionelles Asset Management über die notwendige Immobilien-erfahrung, um bei einem einzelnen Objekt zu erkennen, was zu tun ist. Hinzu kommen kreative Ideen, persönliches Engagement und, wenn es der Kunde wünscht, eine unternehmerische Beteiligung des Asset Managers.

Workout Management sorgt für Immobilien-Know-how

Das Dienstleistungsangebot im Asset Management umfasst häufig auch das sogenannte Workout Management. Insbesondere hat die Krise dazu geführt, dass Banken oder andere Investoren auf Immobilienbeständen sitzen, die sie eigentlich schnellstmöglich veräußern wollen. Hier kann das Asset Management umfassendes Know-how zur Verfügung stellen.

Das Workout Management löst Probleme der Kunden und beantwortet folgende Fragen:

- ◆ **Strategie:** Was ist die richtige Strategie für die Immobilie und das Portfolio?
- ◆ **Vertrieb/Placement:** Wer ist der beste Käufer und wann ist das Objekt optimal zu platzieren?
- ◆ **Cashflow-Optimierung:** Wie wird der Trade-off zwischen Investitionen, Rückflüssen und Verkaufspreisen optimiert?
- ◆ **On-Site-Maßnahmen:** Wie können Vermietungsquote, Zustand und Verkaufschancen gesteigert werden?
- ◆ **Bank und Covenant Management:** Wie können Finanzierungsstruktur und Covenants verbessert und aktiv gesteuert werden?

Fazit

Ein professionelles Asset Management mit entsprechendem Immobilien-Know-how führt dazu, dass Wertreserven in Immobilienbeständen realisiert werden können. Eine erfolgsabhängige Bezahlung oder eine unternehmerische Beteiligung des Asset Managers schafft zusätzliche Anreize für diesen, Werte zu heben.