



FOTO: DEUTSCHE OPPENHEIM

Dr. Christoph Pitschke

Nehmen Sie sich ein Beispiel!

INVESTMENTS ■ Vermögende Familien sind deutlich stärker in Immobilien investiert als institutionelle Investoren. Was den Professionalisierungsgrad des Immobilienmanagements angeht, können sich Privatpersonen aber eine Scheibe von Institutionellen abschneiden.

Von Dr. Christoph Pitschke

Die Finanz- und Schuldenkrise und die damit einhergehende Niedrigzinsphase hat die Sachwertpräferenz privater Immobilieninvestoren in allen Einkommens- und Vermögenssegmenten deutlich verstärkt. Niedrige Fremdkapitalkosten, die mit Immobilien häufig verbundene Sicherheit und erhoffter Inflationsschutz sowie ein Mangel an Investitionsalternativen im Bereich sicherer Investments haben dazu geführt, dass sich Family Offices zu einem maßgeblichen Teilnehmer am deutschen Immobilienmarkt entwickelt haben. Mit einem Portfolioanteil von circa 19 Prozent sind vermögende Privatpersonen wesentlich stärker in Immobilien investiert als die meisten institutionellen Investoren.

In den letzten beiden Jahrzehnten war bei institutionellen Investoren eine erhebliche Professionalisierung des Immobilienmanagements zu beobachten. Regelmäßige Bewertungen, Reporting und Controlling sowie Risikomanagementsysteme sind heute bei institutionellen Investoren selbstverständlich.

Bei privaten Immobilieninvestoren, ist dagegen weiterhin eine hohe Flexibilität hinsichtlich ihrer Entscheidungen und eine rasche Aktionsgeschwindigkeit zu beobachten. Allerdings fehlt es im Vergleich zu institutionellen Investoren vielfach an Prozessen und einem ähnlich systematischen Vorgehen, was sich in An- und Verkaufsprozessen und im laufenden Bestandsmanagement bemerkbar macht. Trotz des hohen Anteils von Immobilien am Gesamtvermögen ist bei

den meisten privaten Immobilieneigentümern ein systematisches Immobilienmanagement nur in Ausnahmefällen zu beobachten. Mehrheitlich anzutreffen ist vielmehr ein sehr selektives und opportunistisches Investitionsverhalten ohne eine klar definierte Strategie, regelmäßige Bewertungen, laufende Renditekalkulationen und Risikomanagementsysteme.

Strategieberatung

Lediglich bei einzelnen Single-Family Offices und Multi-Family Offices, die ein umfangreiches Immobilienvermögen betreuen und die quasi als institutionelle Immobilieninvestoren angesehen werden können, finden derartige Ansätze in der Praxis bereits Anwendung.

In der Konsequenz liegen die Anlageergebnisse privater Immobilieninvestoren häufig unter den gewünschten Renditeanforderungen, was eine Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) zeigt. In 43 Prozent der Fälle sind die Renditen sogar nahe null oder negativ. Lediglich 33 Prozent liegen bei der erzielten Bruttomietrendite im Zielkorridor der Renditeerwartungen von mehr als drei Prozent pro Jahr.

Ursächlich für die beobachtbaren Defizite in der strategischen Steuerung privaten Immobilienvermögens ist eine mehr oder weniger ausgeprägte Datenarmut. Dokumente und Unterlagen sind typischerweise bei den Eigentümern selbst, bei den beauftragten Hausverwal-

tungen und Steuerberatern zu finden. Eigentümer verfügen oftmals über ein aus diversen Gründen knappes Zeitbudget. In einigen Fällen ist auch eine eher geringe Präferenz feststellbar, sich aktiv mit dem Immobilienvermögen zu beschäftigen. Bei den beauftragten Hausverwaltungen findet dies in aller Regel nicht statt, da sie sich aufgrund einer starken Wettbewerbsintensität und geringen Margen primär auf die Erledigung ihrer vertraglich zugesagten Kern-tätigkeiten im operativen Immobilienmanagement fokussieren.

Neben den Hausverwaltungen verfügen die Steuerberater der Eigentümer über immobilienbezogene Daten und Dokumente. Diese werden mit steuerlichem Fokus und mit der Zielsetzung gearbeitet, die Steuererklärung beziehungsweise den Jahresabschluss anzufertigen. Die strategische Steuerung des Immobilienvermögens mit dem Ziel des Werterhalts und der Wertmaximierung bleibt dem Eigentümer vorbehalten.

Um der Notwendigkeit eines professionellen Managements privater Immobilienbestände Rechnung zu tragen, wurde in den letzten Jahren ein eigenständiges professionelles Dienstleistungsangebot zur ganzheitlichen Beratung des Immobilienvermögens von Familien entwickelt. Ein solcher Ansatz sollte aus drei ineinander übergreifenden Bestandteilen bestehen: Strategieberatung, Immobilienmanagement und Immobilien-Reporting.

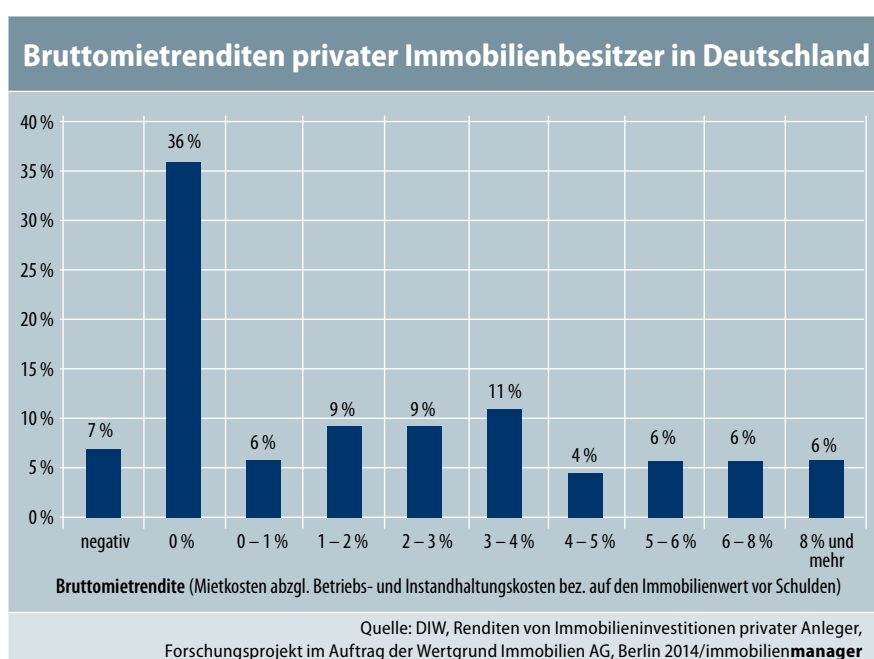
Die Immobilienstrategieberatung liefert die Basis für ein Immobilienmanage-

ment auf Einzelobjekt- und Portfolioebene. Sie schließt die Erfassung und Analyse der Anlageziele des Mandanten ein sowie die Ableitung einer individuellen Immobilienvermögensstrategie inklusive Handlungsempfehlungen.

Das Management beinhaltet Aspekte wie Immobilien- und Standortanalyse, die Immobilienbewertung, Finanzierungsstrukturierung, Immobilienvermittlung, Transaktionsdurchführung, die Hausverwalterselektion sowie die Beratung bei der (Weiter-) Entwicklung und Neupositionierung von Immobilien.

Das Immobilienreporting/-controlling bietet auf der Ebene des gesamten Immobilienportfolios eine fortlaufende Renditeberechnung und eine Messung des Erfolgsbeitrages des Einzelobjekts zum Gesamtportfolio auf Basis der gif-Renditedefinitionen.

Das Management von privaten Immobilienvermögen kann auf diese Weise ähnlich fundiert und systematisch erfolgen wie das Immobilienmanagement in-



stitutioneller Investoren – ohne dabei einem vergleichbaren regulatorischen Korsett zu unterliegen.

Dr. Christoph Pitschke ist Direktor Immobilienberatung bei der Deutsche Oppenheim Family Office AG.

Plötz Immobilienführer Deutschland 2015



Wenn Sie mehr wissen wollen – Die wichtigsten deutschen Wirtschafts- und Immobilienstandorte im Überblick: 115 Städte präsentiert, vergleicht und bewertet der Plötz Immobilienführer Deutschland detailreich mit Standorteinschätzungen, Preisen und Markttrends, neuesten infrastrukturellen Entwicklungen und Perspektiven.



iPhone App inklusive

Plötz Immobilienführer Deutschland 2015. Herausgeberin Manuela Boeger. 17., aktualisierte Ausgabe. 2015. 648 Seiten. 13 x 23,5 cm. Gebunden. ISBN 978-3-89984-354-5. Preis € 55,-. Inkl. iPhone App und Onlinezugang für ein Jahr.



Direkt bestellen!
Per Fax 030.887181815

Plötz Immobilienführer Deutschland 2015 zum Preis von EUR 55,-
ISBN 978-3-89984-354-5

Bestellhotline: Tel. +49 (0) 221.5497.169
www.immobilienmanager.de

immobilienmanagerverlag
entscheidend für entscheidend

Name / Vorname des Bestellers

Firma

Straße

PLZ / Ort

Tel. / Fax