

[Handelsblatt.com](https://www.handelsblatt.com) vom 11.07.2022

Inside Real Estate  
Neue Aufgabenteilung

## Die Neuerfindung des Assetmanagers

**Die klassische Aufgabenteilung in der Immobilienbranche ist nicht aufrechtzuerhalten. Das Management für Immobilien muss als Plattform künftig sämtliche Aspekte anbieten, sagt John Bothe, Gründer und Geschäftsführer der Silberlake Real Estate Group.**

Die Erkenntnis ist so einfach wie schmerzhaft. Angesichts der aktuellen Umwälzungen funktionieren viele altbewährte Unternehmensrezepte nicht mehr. Die Immobilienwirtschaft bildet da keine Ausnahme.

Der Ukraine-Krieg sowie galoppierende Inflation und Zinsen setzen den Immobilienmarkt ebenso unter Druck wie steigende Baukosten, stagnierende Spitzenmieten und rückläufige Renditen.

Obendrein schraubt die EU gemeinsam mit der Bundesregierung an neuen ESG-Regularien und zwingt Investoren zur Umsetzung immer strengerer energetischer Maßnahmen.

Die Folge: Das beliebte Prinzip der Arbeitsteilung ist für die Immobilienwirtschaft zum stumpfen Schwert mutiert. Das Rollen-Wirrwarr von Investment-, Asset-, Portfolio- und Propertymanagern sowie zahllosen Dienstleistern, Baufirmen und Sub-Subunternehmen, die sich bisher um die Belange von Millionen Immobilien in Deutschland kümmerten, ist längst nicht mehr zeitgemäß.

Was jahrelang in Zeiten der rasanten Preissteigerungen gut funktioniert hat, hat sich zu einem teuren Risiko entwickelt: Wenn etwa Abstimmungs- und Schnittstellenproblematiken verhindern, dass ESG-Vorgaben umgesetzt werden, drohen Immobilien nicht nur zu stranden, sondern es droht auch der Verlust der Wettbewerbsfähigkeit am Markt.

Denn die klare Trennung zwischen Erarbeitung einer ESG-Strategie und deren Umsetzung führt zu Effizienzverlusten und Frustration bei Investoren, für die die ESG-Konformität des Portfolios ohne dezidierte ESG-Management-Expertise eine Mammutaufgabe ist.

Für den Assetmanager der Zukunft bedeutet dies nicht nur, dass er seine Leistungen günstiger und enger an den Kundenbedürfnissen orientiert anbietet. Er muss sich zudem buchstäblich neu erfinden - und vom Spezialisten zum Plattformanbieter werden.

Anstatt wie gewohnt Leistungen an externe Dienstleister herauszugeben und Umsetzungsstrategien zu externalisieren, gilt es für ihn künftig, Kompetenzen selbst aufzubauen und Leistungen unter dem eigenen Dach zu bündeln - sei es über Mitarbeiter oder feste freie Dienstleister.

Gleichzeitig verliert somit auch die bislang häufig praktizierte Trennung zwischen Investment und Verwaltung ihre Relevanz. Erst wenn der Assetmanager zum One-Stop-Shop wird, ist er in der Lage, einem Investor die ESG-Konformität für eine Immobilie im Komplettpaket zu verkaufen. Dann steigt die Effizienz der Verwaltungsleistungen und damit auch die Möglichkeit, ESG-Vorgaben wirtschaftlich sinnvoll umzusetzen.

Wie so etwas konkret funktionieren kann, haben vor allem Softwarefirmen gezeigt. Plattformen wie Microsoft Office bieten dem Nutzer die Möglichkeit, flexibel bestimmte Leistungen hinzubuchen, um seine derzeitigen Bedürfnisse zu erfüllen. In der Praxis lässt sich dies etwa über einen modularen Dienstleistungskatalog abbilden, der flexibel zu den bestehenden Dienstleistungen zubuchbar ist.

So kann das Paket beispielsweise nur die Objektbuchhaltung und Hausmeisterleistungen umfassen oder aber auch das komplette Management des Lebenszyklus der Immobilie von Ankauf bis hin zum Exit. Oder die gebuchte Leistung kann eben von der Erarbeitung bis hin zur Umsetzung einer ESG-Strategie in einem kompletten Investmentportfolio reichen.

*John Bothe*


**Quelle:** [Handelsblatt.com](https://www.handelsblatt.com) vom 11.07.2022

**Rubrik:** Inside Real Estate

**Dokumentnummer:** HB\_28488240

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:** [https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON\\_HB\\_28488240](https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON_HB_28488240)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte:  
[nutzungsrechte@handelsblattgroup.com](mailto:nutzungsrechte@handelsblattgroup.com)

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH