

EY Real Estate
Asset-Management-Studie
2017



Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

Asset Management bleibt nachgefragt – da sind sich alle Marktakteure einig. Die Gründe dafür sind ebenfalls einhellig bekannt. Das Niedrigzinsumfeld treibt die Preise im Immobiliensektor. Die notwendige Expertise, dennoch Wertschöpfungspotenziale zu erschließen, bieten an vorderster Stelle Asset Manager.

Es ist folgerichtig, dass die befragten Asset Manager ihr Leistungsspektrum ausweiten. Das geht über die Leistungen hinaus, die man ohnehin mit Asset Management verbindet – sei es die Steuerung von Dienstleistern oder das Controlling und Reporting –, und betrifft immer mehr strategische Felder, wie An- und Verkauf, die Finanzierung, bis hin zum Baumanagement. Eine Tendenz, die in der vorliegenden Befragung zudem deutlich zutage tritt, ist die, dass Asset Manager auch außerhalb ihres angestammten Reviers aktiv werden, und beispielsweise auch Investment-Management-Leistungen inhouse anbieten, genauso wie das Property- und Facility-Management.

Ebenso einig sind sich die Asset Manager, dass die Digitalisierung maßgeblichen Einfluss auf ihr Geschäftsmodell ausübt. Fast die Hälfte der Befragten arbeitet bereits an der Digitalisierung ausgewählter Bereiche. Auch ganz neue Bereiche, in die investiert wird, um die digitalen Prozesse zu optimieren, tun sich auf. Zu nennen sind etwa das Personalmanagement oder die Prozessdokumentation. Trotz dieser Fortschritte zeigt sich aber noch deutlicher Handlungsbedarf: Es werden klare Verantwortlichkeiten für das Thema, ein mangelnder Fokus des Top-Managements und eine übergreifende digitale Strategie vermisst.

Noch in den Kinderschuhen steckt die Vernetzung der Asset-Management-Branche etwa mit Start-ups oder Forschungseinrichtungen aus dem digitalen Bereich. Ähnliches gilt für den PropTech-Sektor – rund 40 Prozent der befragten Unternehmen sind über eine Marktsondierung noch nicht hinaus und weit davon entfernt, selbst aktiv zu werden.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.



Dietmar Fischer

Kernergebnisse

Asset-Management-Studie 2017

1

Alle Befragten sind überzeugt, dass professionelle Asset-Management-Dienstleistungen weiterhin stark nachgefragt werden.

2

Die Asset-Management-Branche erweitert ihr Angebotsspektrum nun auch hin zum Investment-Management.

3

Ungenutzte Potenziale liegen in der Vermietung, im Reporting und in der Objekt- und Mieterbetreuung.

4

Qualifiziertes Personal zu gewinnen ist eine große Herausforderung.

5

Die Digitalisierung wird einen erheblichen Einfluss auf das Geschäftsmodell der Asset Manager haben.

6

Größte Digitalisierungseffekte erwartet die Branche in der Mieter- und Objektverwaltung, der Prozessdokumentation und im Portfoliomanagement.

Agenda

EY Real Estate
Asset-Management-Studie
2017



| | Seite |
|---|-------|
| 1 Kernergebnisse | 3 |
| 2 Studiendesign und befragte Unternehmen | 5 |
| 3 Trends und Leistungen im Asset Management | 8 |
| 4 Digitalisierung im Asset Management | 16 |
| 5 Zusammenfassung | 26 |

Studiendesign

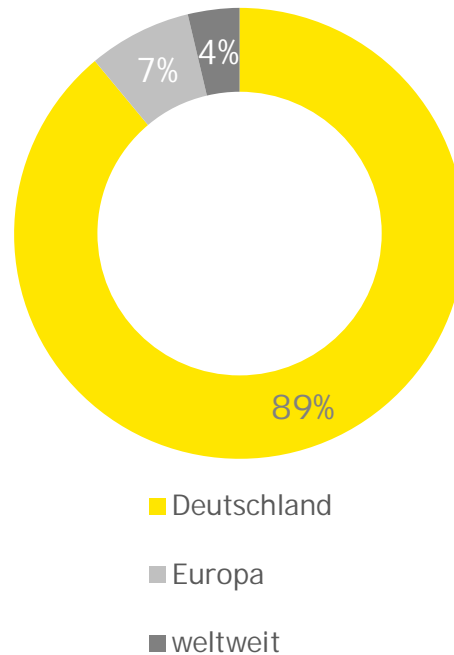
Die im Frühjahr 2017 durchgeführte Befragung richtete sich an leitende Mitarbeiter und Geschäftsführungsmitglieder von Asset-Management-Unternehmen und Immobilienbestandshaltern mit Hauptsitz in Deutschland.

Insgesamt wurden die Antworten von ca. 35 Studienteilnehmern unterschiedlicher Größe mithilfe standardisierter und strukturierter Fragebögen analysiert.

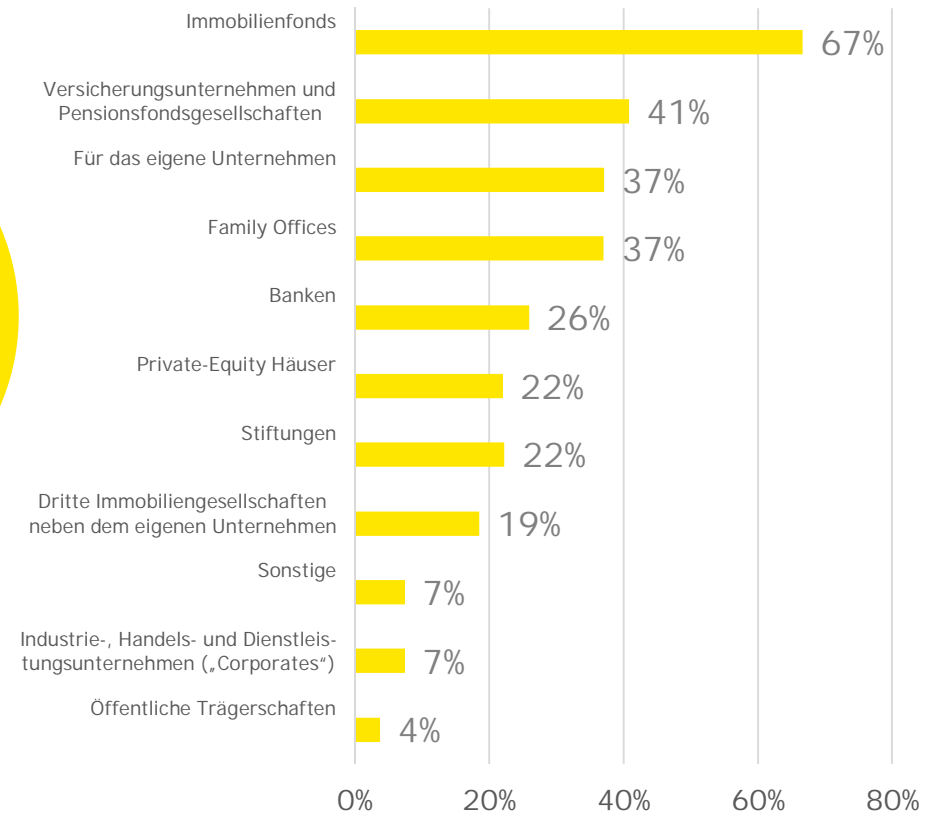
Die wesentlichen Kunden der befragten Asset Manager sind Immobilienfonds, Versicherungen, Pensionsgesellschaften und Family Offices.

Über 10 % der Befragten sind sowohl im deutschen Heimatmarkt als auch im Ausland präsent.

Regionale Präsenz



Kundengruppen

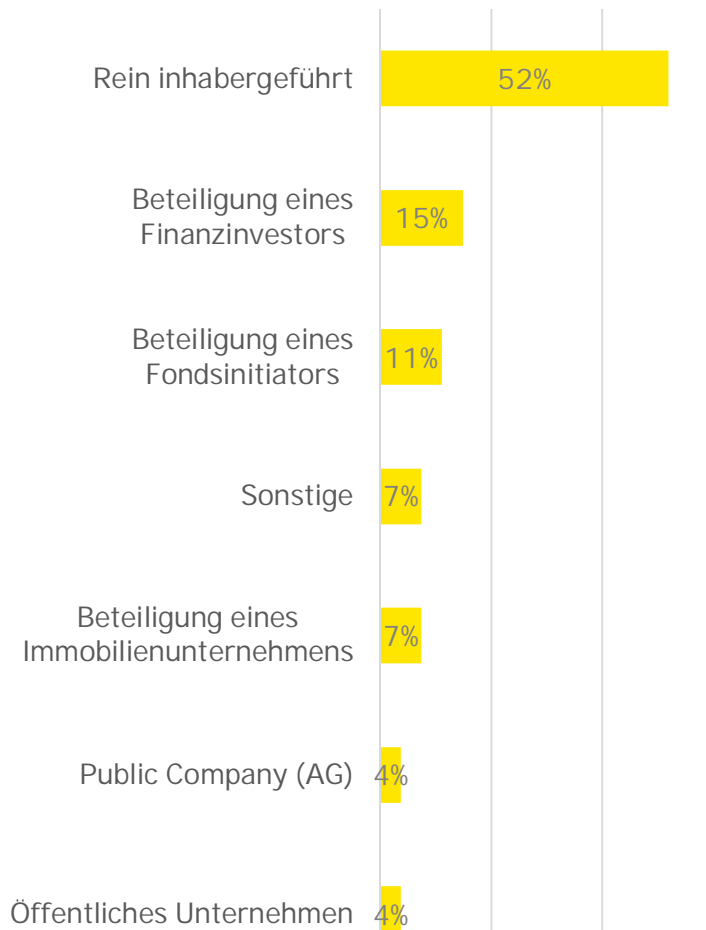


Wortlaut der Frage 1.6: „In welchen Regionen befinden sich Ihre Niederlassungen?“

Wortlaut der Frage 1.8: „Für welche Kundengruppen sind Sie als Asset Manager überwiegend tätig? (Mehrfachnennungen möglich)“

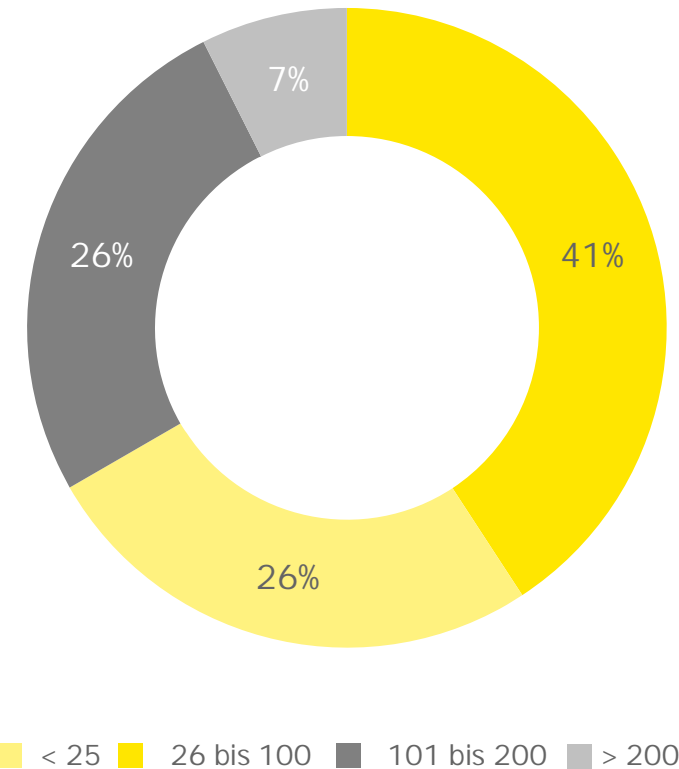
Befragte Unternehmen

Eigentümerstruktur



Befragte Unternehmen nach Mitarbeitern

41 % beschäftigen zwischen 26 und 100 Mitarbeiter.



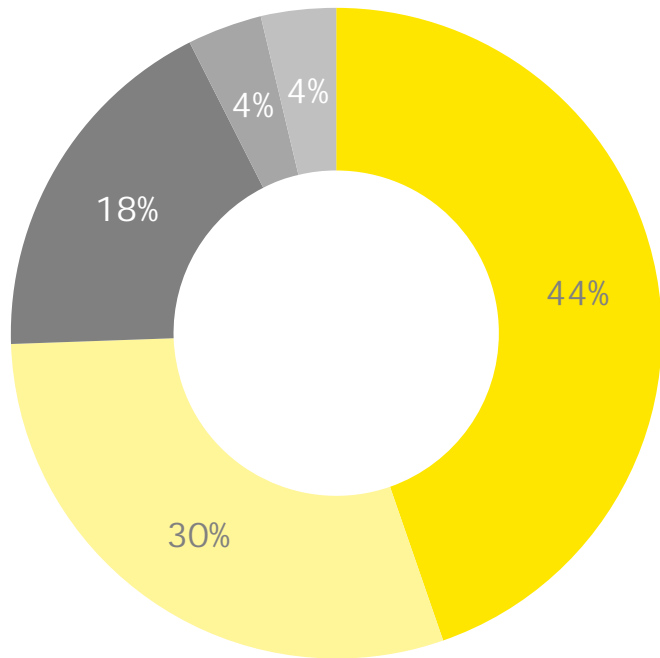
Wortlaut der Frage 1.1: „Welche Eigentümerstruktur hat Ihr Unternehmen?“

Wortlaut der Frage 1.2: „Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen derzeit beschäftigt?“

Wortlaut der Frage 1.3: „Wie viel Prozent davon sind in etwa im Asset Management tätig?“

Befragte Unternehmen

Assets under Management



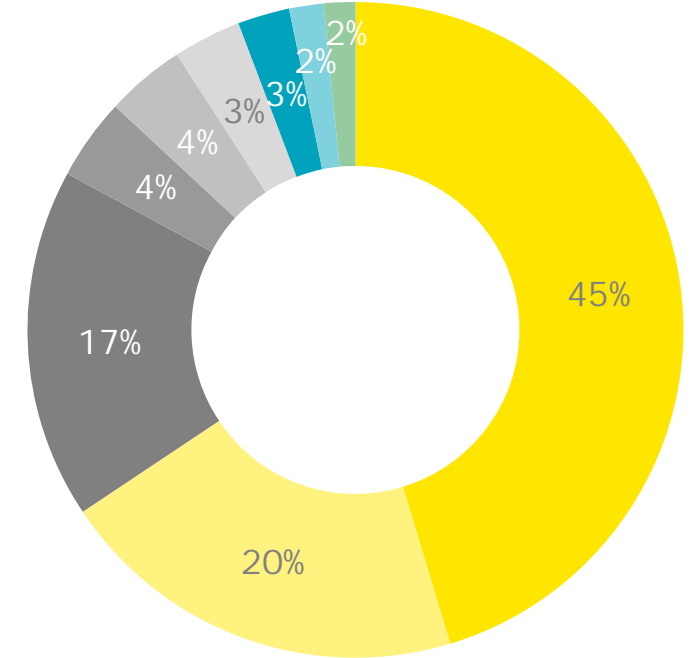
< € 500 Mio.
 € 500 Mio. bis € 1 Mrd.
 € 1 Mrd. bis € 5 Mrd.
 € 5 Mrd. bis € 10 Mrd.
 > € 10 Mrd.

29,8 % im eigenen Bestand

Gesamtvolumen: ca. € 95 Mrd.

79 % in Deutschland

Verteilung auf Assetklassen (gewichtet nach Größe der Bestände)



Büro
 Wohnen
 Handel
 Industrie
 Hotel
 Logistik
 Sonstige
 Studentenwohnheime
 Pflegeheime

Wortlaut der Frage 1.4: „Wie hoch ist der Marktwert der derzeit von Ihrem Unternehmen betreuten Immobilien (Assets under Management)?“

Wortlaut der Frage 1.5: „Wie viel Prozent Ihrer Assets under Management befinden sich in Deutschland?“

Wortlaut der Frage 1.7: „Auf welche Assetklassen verteilen sich die von Ihnen betreuten Immobilien (in % des Marktwerts)?“

Nachfrage nach professionellen Asset-Management-Leistungen bleibt hoch

Trends im Asset Management für das Jahr 2017

„Aktives Asset Management wird weiter an Bedeutung gewinnen, um Wertschöpfungspotenziale im Bestand zu heben.“

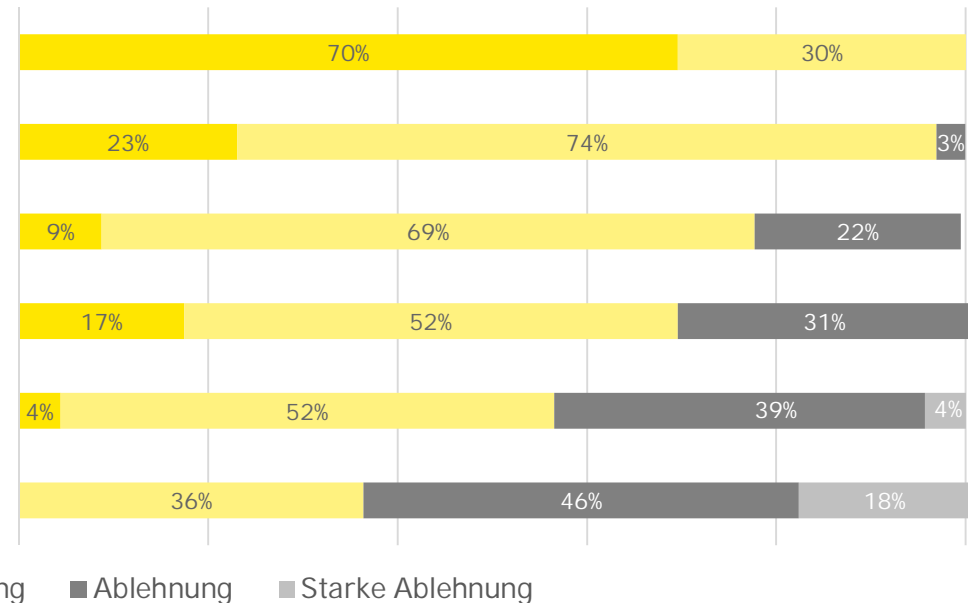
„Die Digitalisierung wird einen wesentlichen Einfluss auf das bisherige Geschäftsmodell von Asset Managern haben.“

„Fusionen und Akquisitionen von Real-Estate-Asset-Management-Unternehmen werden in der nächsten Zeit weiter zunehmen.“

„Immer mehr Asset Manager werden ihr Leistungsspektrum auf das Investment-Management fokussieren.“

„Immer mehr Asset-Management-Unternehmen werden Property- und Facility-Management-Leistungen inhouse anbieten.“

„Qualifizierte Mitarbeiter für das eigene Unternehmen zu gewinnen stellt derzeit kein Problem dar.“



Kernaussagen

- ▶ Alle Befragten erwarten auch in Zukunft eine starke Nachfrage nach Asset-Management-Leistungen.
- ▶ Ein Großteil der Studienteilnehmer ist der Meinung, dass immer mehr Asset Manager zukünftig ihren Fokus auf das Investment-Management legen werden und erwarten dabei einen wesentlichen Einfluss der Digitalisierung auf ihre Geschäftsmodelle.
- ▶ Die Befragten erwarten anorganische Unternehmenswachstumsprozesse in ihrer Branche, sehen aber in der Gewinnung von qualifizierten Mitarbeitern eine Herausforderung.

Wortlaut der Frage 2.1: „Wie stark können Sie den folgenden Aussagen mit Blick auf das Jahr 2017 zustimmen?“

Bekanntheitsgrad des RICS-Leistungskatalogs ist sehr hoch

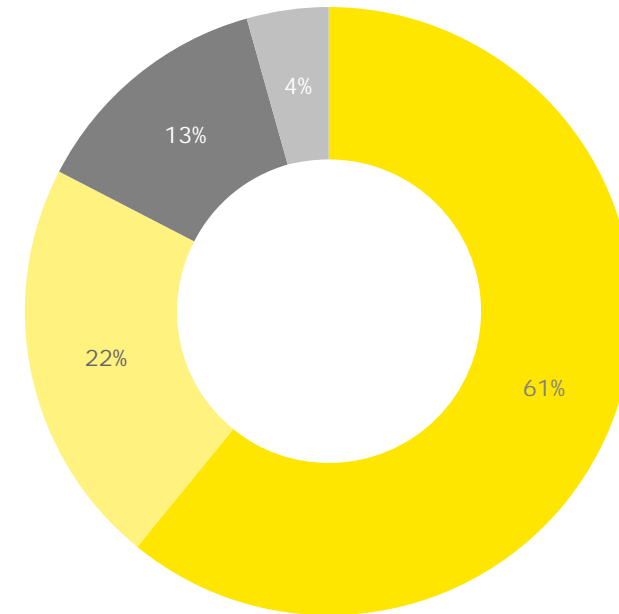
Kernaussage

- ▶ Im Vergleich zur Vorjahresbefragung ist die Bekanntheit des RICS-Leistungskatalogs gestiegen. Über 85 % aller befragten Unternehmen ist der RICS-Leistungskatalog als Begriff bekannt, über die Hälfte aller Studienteilnehmer kennt die Inhalte.
- ▶ Dennoch besteht noch Potenzial, den Leistungskatalog auch als Grundlage für die Vertragsgestaltung heranzuziehen. Dies praktizieren im Moment nur rund 4 % der Befragten.

Hintergrund

- ▶ *Der Leistungskatalog klassifiziert die Leistungen, die von Chartered Surveyors, die als Real-Estate-Asset-Manager tätig sind, als Grundleistung auf dem deutschen Immobilienmarkt in der Regel angeboten werden sollten, und unterteilt diese in acht Basis- und elf Ergänzungsmodule.*
- ▶ *Seit dem Update im Jahr 2015 enthält das Verzeichnis zusätzlich auch Empfehlungen zu Vergütungsmodellen und rechtliche Hinweise.*

Bekanntheitsgrad des RICS-Leistungskatalogs

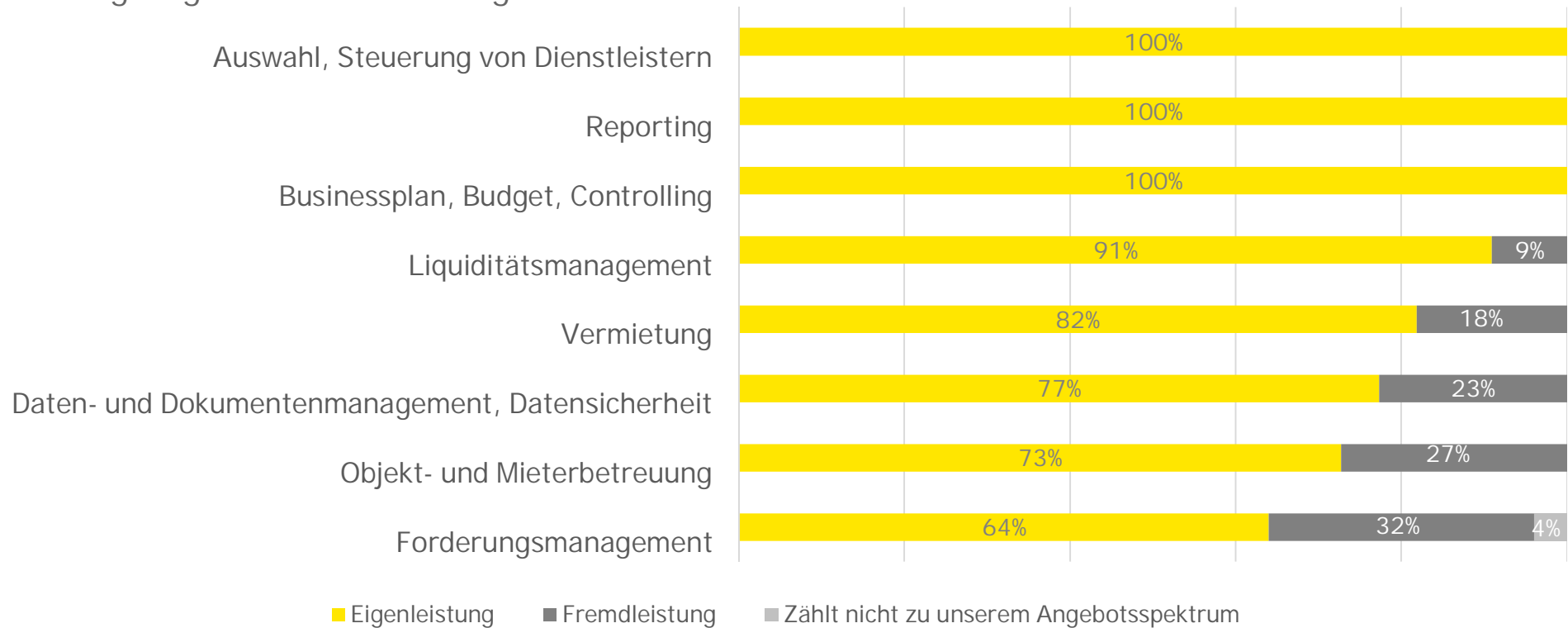


- Ich kenne die Inhalte des Leistungskatalogs.
- Der Leistungskatalog ist mir dem Begriff nach bekannt.
- Der Leistungskatalog ist mir unbekannt.
- Der Leistungskatalog bildet die Grundlage für die Gestaltung der Asset-Management-Verträge in meinem Unternehmen.

Wortlaut der Frage 3: „Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) Deutschland hat einen Leistungskatalog für die Real-Estate-Asset-Management-Branche veröffentlicht. Wie würden Sie Ihren Kenntnisstand hinsichtlich des Leistungskatalogs beschreiben?“

Basisleistungen werden von den meisten Asset Managern selbst übernommen

Leistungsangebot – Basisleistungen



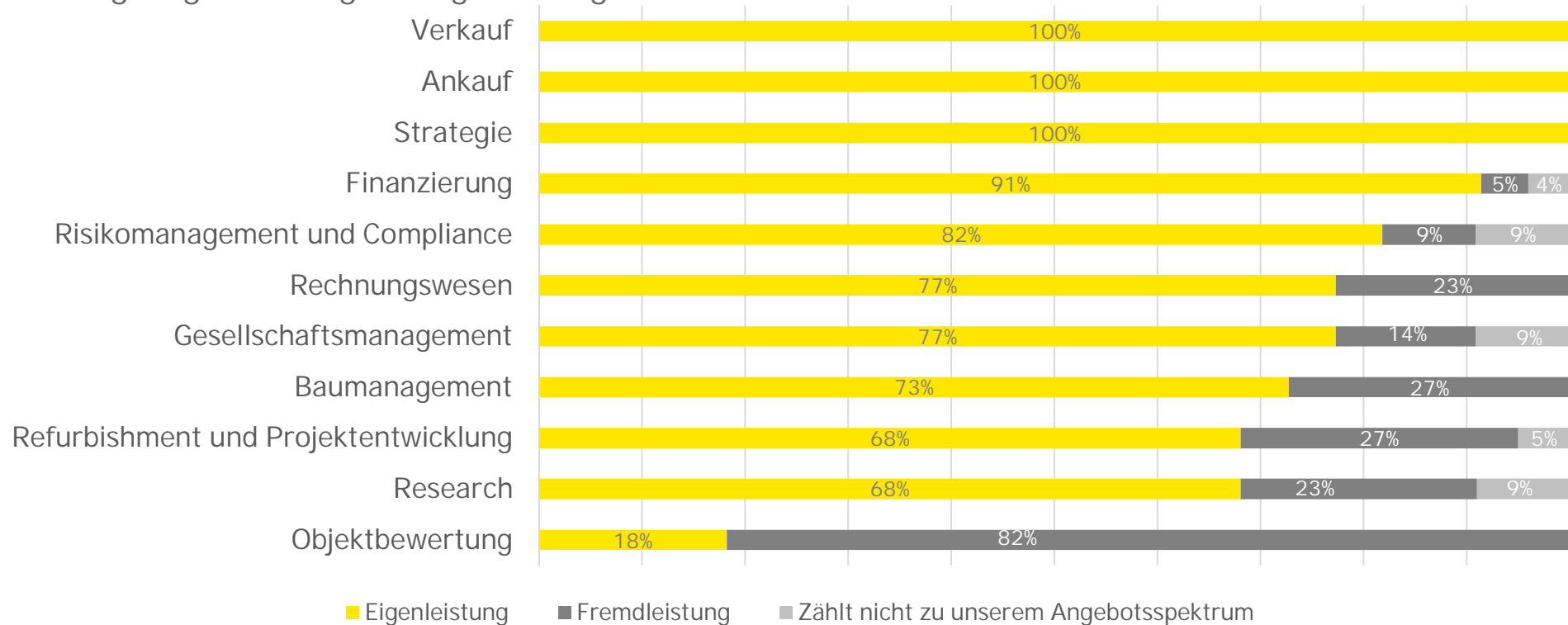
Kernaussagen

- ▶ Der Großteil der Basisleistungen wird von den befragten Asset Managern selbst übernommen.
- ▶ Dies gilt vor allem für alle kaufmännischen Aufgaben wie Controlling, Budgetierung und Reporting.
- ▶ Lediglich bei der Objekt- und Mieterbetreuung, beim Daten- und Dokumentenmanagement sowie vor allem beim Forderungsmanagement werden Fremdleistungen in Anspruch genommen.

Wortlaut der Frage 3.1: „Welche der folgenden Leistungen des Real-Estate-Asset-Managements bietet Ihr Unternehmen selbst an (Eigenleistung), für welche Leistungen werden Dritte herangezogen (Fremdleistung) und welche Leistungen zählen nicht zu Ihrem Angebotsspektrum?“

Nur wenige Asset-Management-Unternehmen übernehmen die Objektbewertung selbst

Leistungsangebot – Ergänzungsleistungen



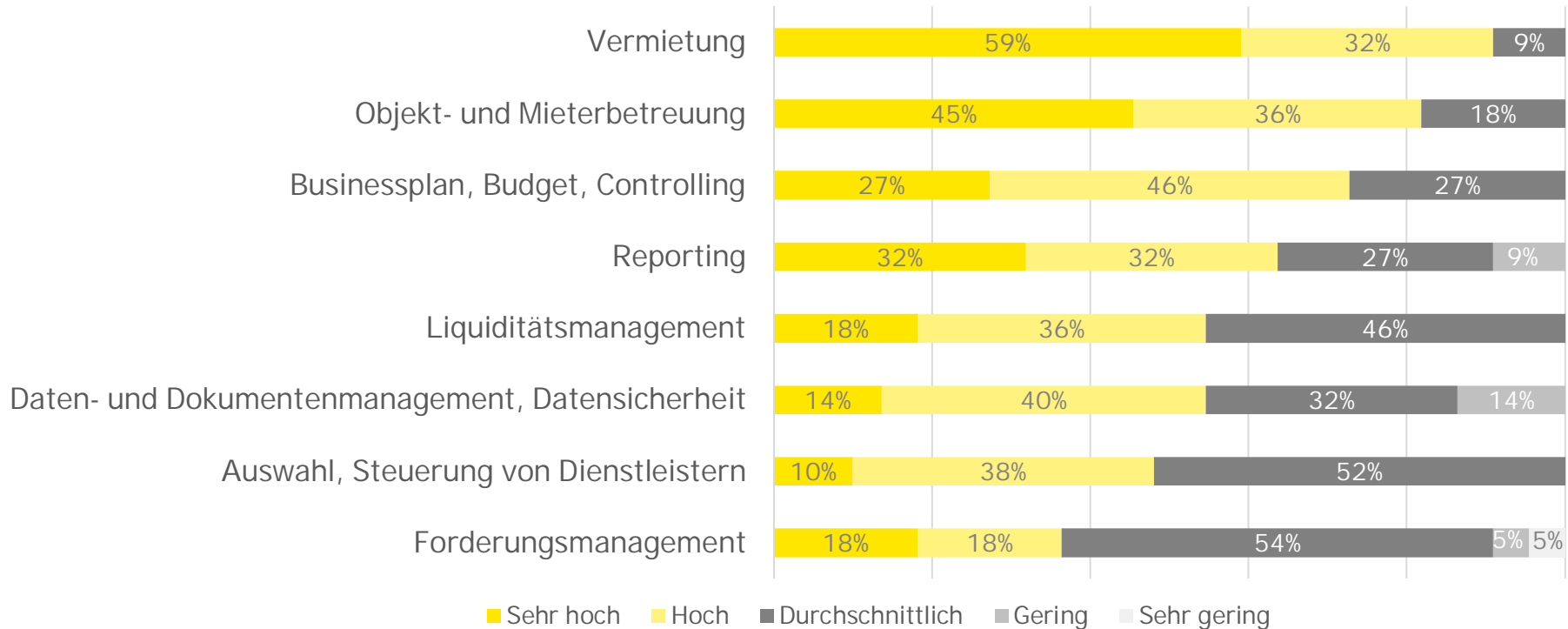
Kernaussagen

- ▶ Strategienahe Aufgaben einschließlich An- und Verkauf werden in der Regel selbst übernommen. Auch die Finanzierung arrangieren die meisten Asset Manager selbst.
- ▶ Diverse Leistungen wie Risikomanagement, Projektentwicklung und Research werden gelegentlich nicht angeboten beziehungsweise selbst durchgeführt.
- ▶ Die Bewertung der Objekte wird zum Großteil von Drittanbietern übernommen.

Wortlaut der Frage 3.1: „Welche der folgenden Leistungen des Real-Estate-Asset-Managements bietet Ihr Unternehmen selbst an (Eigenleistung), für welche Leistungen werden Dritte herangezogen (Fremdleistung) und welche Leistungen zählen nicht zu Ihrem Angebotsspektrum?“

Für alle Bereiche der Basisleistungen wird noch Wachstumspotenzial gesehen

Marktpotenzial – Basisleistungen



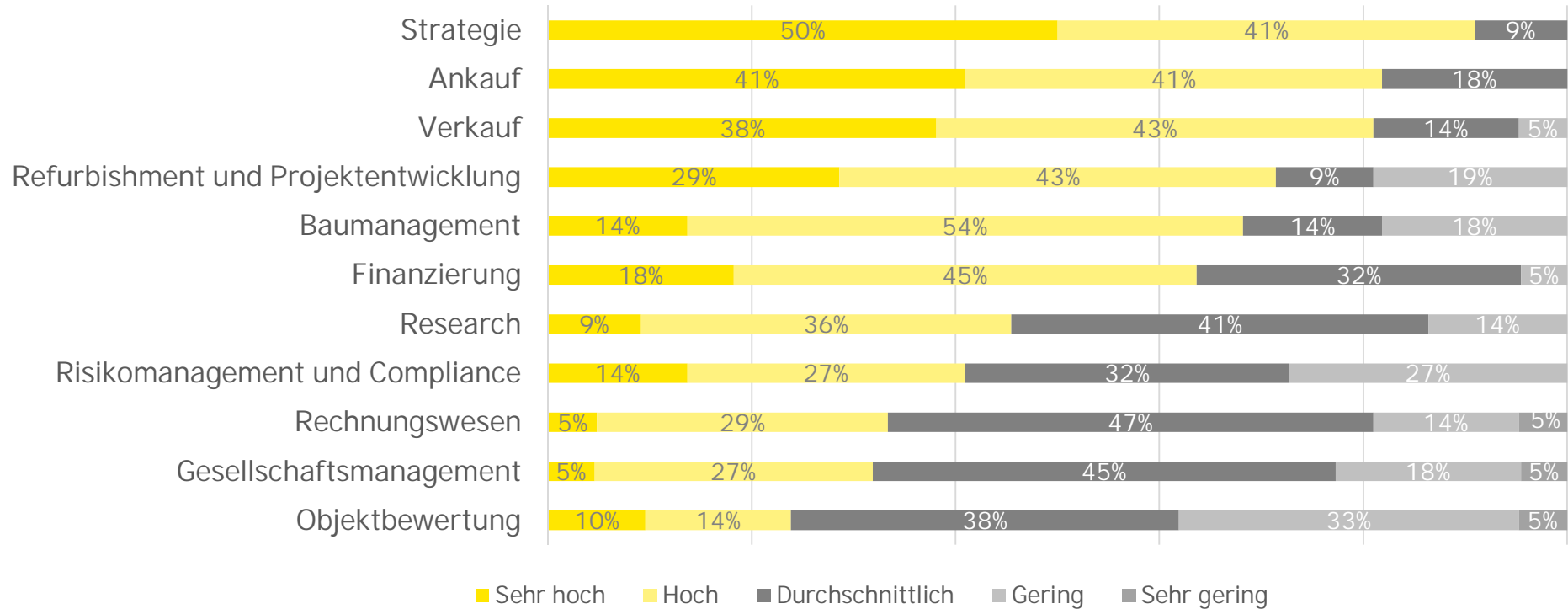
Kernaussagen

- ▶ Die Teilnehmer sehen für alle Basisleistungen weiterhin teilweise deutliche Marktpotenziale.
- ▶ Insbesondere in den klassischen Asset-Management-Bereichen Vermietung, Objekt- und Mieterbetreuung, Businessplan, Budget, Controlling sowie Reporting vermuten die meisten Befragten sehr hohe bzw. hohe Wachstumsmöglichkeiten.
- ▶ Im Bereich des Forderungsmanagements besteht laut Ansicht der Studienteilnehmer die größte Marktsättigung.

Wortlaut der Frage 3.2: „Wie schätzen Sie das Marktpotenzial der folgenden Leistungsbereiche für Ihr Unternehmen ein?“

Auch für Ergänzungsleistungen werden teilweise sehr hohe Marktpotenziale vermutet

Marktpotenzial – Ergänzungsleistungen



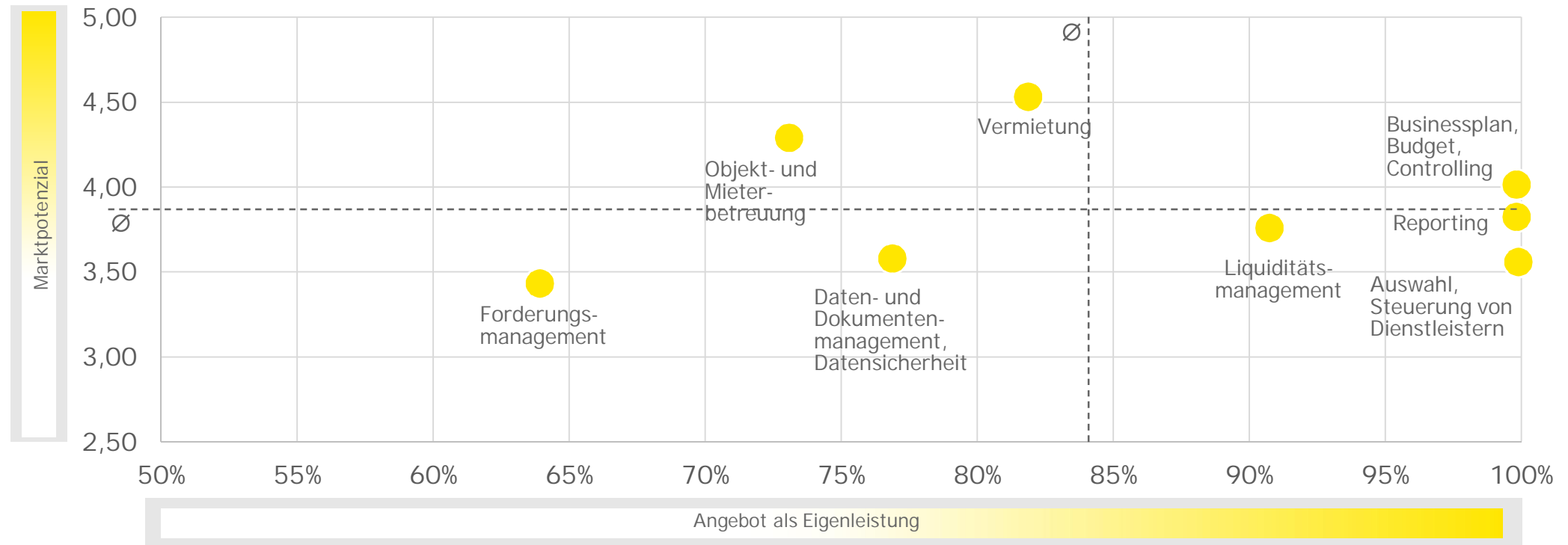
Kernaussagen

- ▶ Strategienahe Aufgaben einschließlich An- und Verkauf, sowie Refurbishments und Projektentwicklungen bieten nach den Aussagen der Befragten die höchsten Marktpotenziale.
- ▶ Geringe Marktpotenziale werden den Bereichen Objektbewertung und Gesellschaftsmanagement zugeschrieben.

Wortlaut der Frage 3.2: „Wie schätzen Sie das Marktpotenzial der folgenden Leistungsbereiche für Ihr Unternehmen ein?“

Basisleistungen mit Potenzial werden verhältnismäßig selten als Eigenleistungen angeboten

Relation zwischen Potenzial und angebotenen Basisleistungen



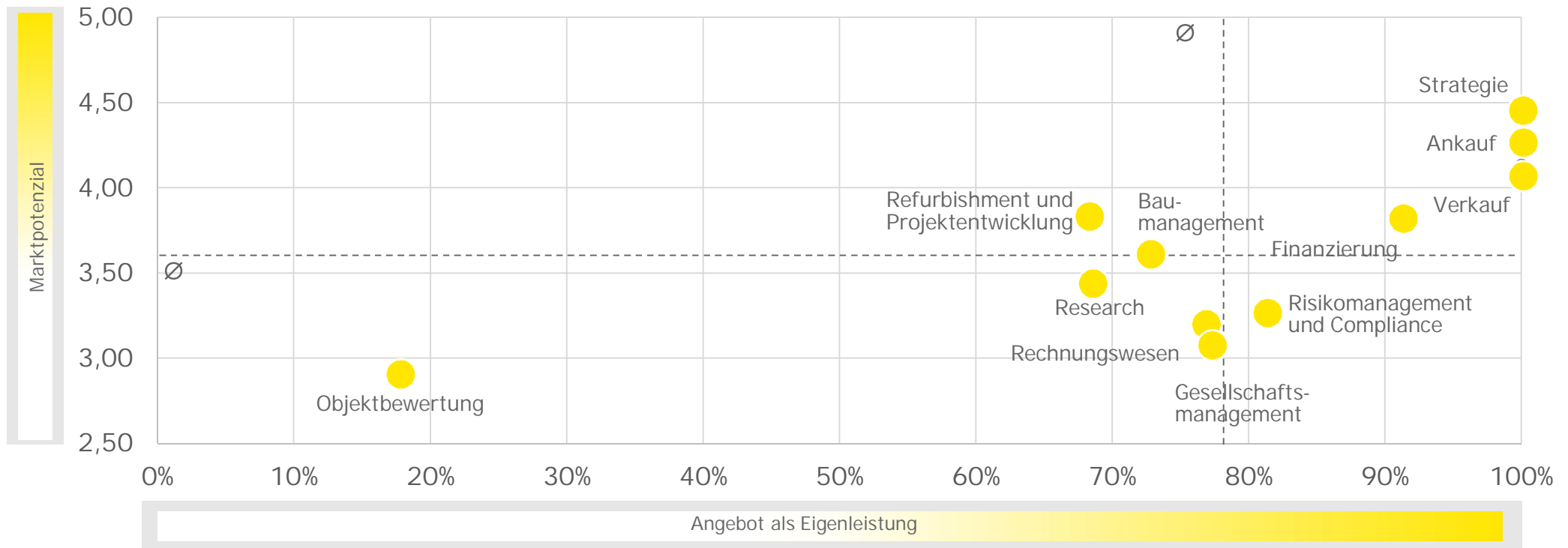
Kernaussagen

- ▶ Eine Basisleistung, die alle Befragten anbieten und der zugleich ein überdurchschnittliches Marktpotenzial zugesprochen wird, ist der Bereich Businessplan, Budget, Controlling.
- ▶ Die ebenfalls mit überdurchschnittlichem Marktpotenzial eingestufteten Leistungen Vermietung sowie Objekt- und Mieterbetreuung werden hingegen unterdurchschnittlich oft angeboten.
- ▶ Für Leistungen wie Liquiditätsmanagement oder Dienstleistersteuerung scheint das Potenzial jedoch bereits ausgeschöpft zu sein.

Wortlaut der Frage 3.2: „Wie schätzen Sie das Marktpotenzial der folgenden Leistungsbereiche für Ihr Unternehmen ein?“

Asset Manager nutzen das Marktpotenzial der Ergänzungsleistungen

Relation zwischen Potenzial und angebotenen Ergänzungsleistungen



Kernaussagen

- ▶ Viele Ergänzungsleistungen liegen beim Schnittpunkt der Durchschnitte aus Marktpotenzial und angebotener Eigenleistung.
- ▶ Herausstechend mit überdurchschnittlichem Marktpotenzial und zugleich von allen Teilnehmern als Eigenleistung angeboten sind die Bereiche Strategie, Ankauf und Verkauf.
- ▶ Negativ fällt der Bereich Objektbewertung auf, da er sowohl unterdurchschnittlich oft angeboten wird, aber auch das Marktpotenzial als relativ niedrig eingestuft wird.

Wortlaut der Frage 3.2: „Wie schätzen Sie das Marktpotenzial der folgenden Leistungsbereiche für Ihr Unternehmen ein?“

Digitale Projekte werden bislang eher selektiv verfolgt

Kernaussagen

- ▶ Über 40 % der befragten Asset-Management-Unternehmen arbeiten bereits an der Digitalisierung ausgewählter Bereiche.
- ▶ Mehr als jeder dritte Studienteilnehmer beabsichtigt zukünftig eine Zunahme der Digitalisierung seiner Arbeitsprozesse.
- ▶ Lediglich jedes fünfte Unternehmen verfolgt bereits eine übergreifende digitale Strategie.

Umgang mit dem Thema Digitalisierung



43 %

Wir fokussieren uns auf einzelne digitale Projekte in ausgewählten Bereichen.



40 %

Wir stehen noch am Anfang der Planungsphase, sodass über die Vorgehensweise noch nicht entschieden wurde.



17 %

Wir verfolgen eine übergreifende digitale Strategie.

Wortlaut der Frage 4.1: „Welche grundsätzlichen Vorgehensweisen verfolgt Ihr Unternehmen im Umgang mit dem Thema Digitalisierung?“

Hauptfokus der kommenden Investitionen in Digitalisierung ist die Prozessdokumentation

Bereits erfolgte und künftig geplante Digitalisierungsinvestitionen

Kernaussagen

- ▶ In den letzten Jahren hat ein Großteil der Befragten Asset Manager Investitionen in die Datenverwaltung und das Reporting, sowie das Objektmanagement getätigt.
- ▶ Für die kommenden drei Jahre legen die Studienteilnehmer den Schwerpunkt auf die Bereiche Prozessdokumentation, Mieter- und Objektdatenverwaltung, Reporting und Portfoliomanagement.
- ▶ Insbesondere mit dem Bereich Prozessdokumentation, aber auch mit Transaktionen und Personalmanagement sind neue Investitionsbereiche hinzugekommen.
- ▶ In den Bereichen Marketing und Nutzerkommunikation dagegen scheinen bei den Teilnehmern bereits die notwendigen Maßnahmen umgesetzt worden zu sein.

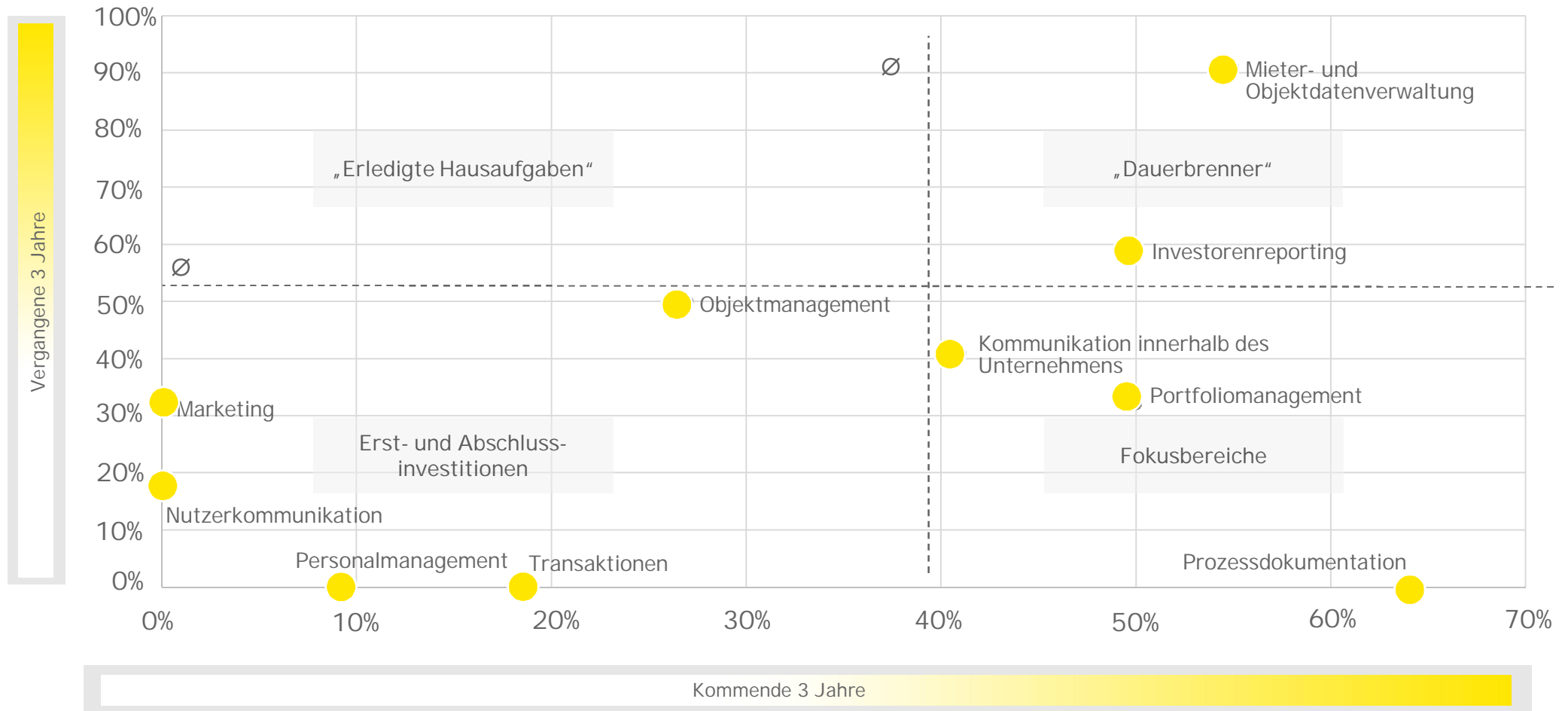
| | letzte 3 Jahre | nächste 3 Jahre | |
|---|--|--|---|
| 1 | Mieter- & Objektdatenverwaltung | Prozessdokumentation | ↑ |
| 2 | Investorenreporting | Mieter- & Objektdatenverwaltung | ↘ |
| 3 | Objektmanagement | Investorenreporting | ↘ |
| 4 | Kommunikation innerhalb des Unternehmens | Portfoliomanagement | ↑ |
| 5 | Portfoliomanagement | Kommunikation innerhalb des Unternehmens | ↘ |

Wortlaut der Frage 4.2: „In die Digitalisierung welcher Unternehmensfunktionen hat Ihr Unternehmen in den vergangenen 3 Jahren vorrangig investiert?“ (Mehrfachnennung möglich)

Wortlaut der Frage 4.3: „In die Digitalisierung welcher Unternehmensfunktion wird Ihr Unternehmen in den kommenden 3 Jahren voraussichtlich vorrangig investieren?“ (Mehrfachnennung möglich)

Zukünftige Digitalisierungsinvestitionen fließen auch in ganz neue Bereiche

Vergangene und zukünftige Digitalisierungsinvestitionen

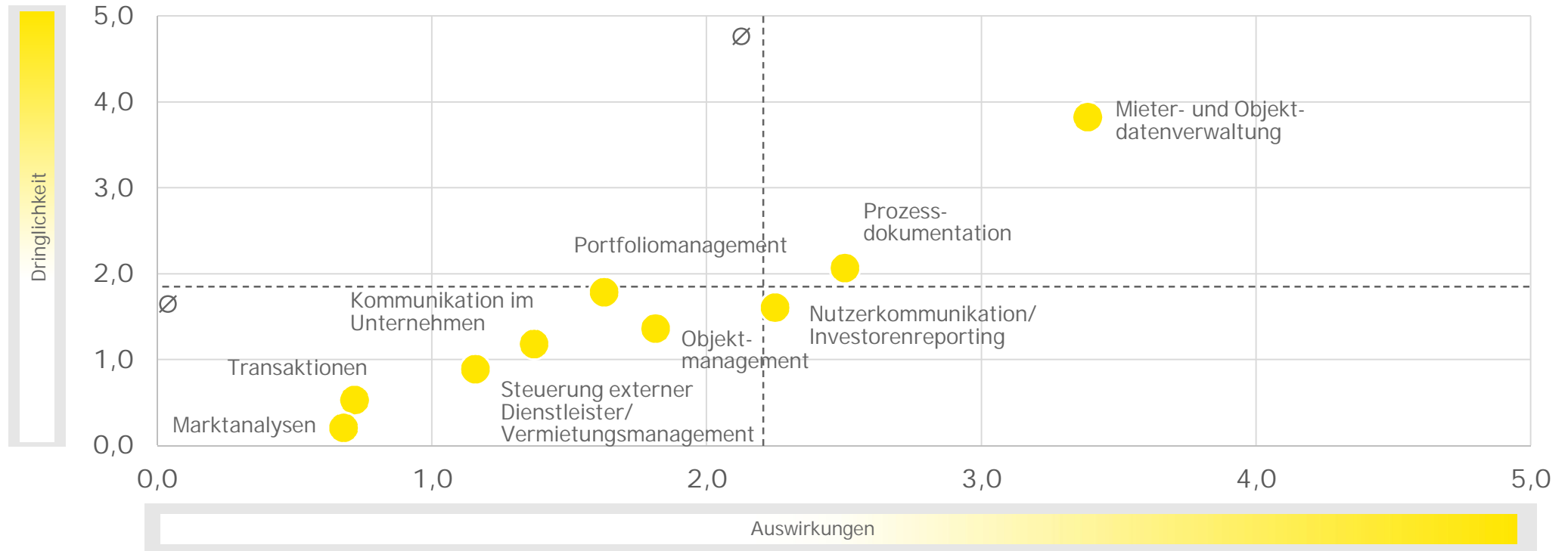


Wortlaut der Frage 4.2: „In die Digitalisierung welcher Unternehmensfunktionen hat Ihr Unternehmen in den vergangenen 3 Jahren vorrangig investiert?“ (Mehrfachnennung möglich)

Wortlaut der Frage 4.3: „In die Digitalisierung welcher Unternehmensfunktion wird Ihr Unternehmen in den kommenden 3 Jahren voraussichtlich vorrangig investieren?“ (Mehrfachnennung möglich)

Handlungsbedarf besteht insbesondere in der Datenverwaltung und der Prozessdokumentation

Relation zwischen Stärke der Auswirkungen und Dringlichkeit



Kernaussagen

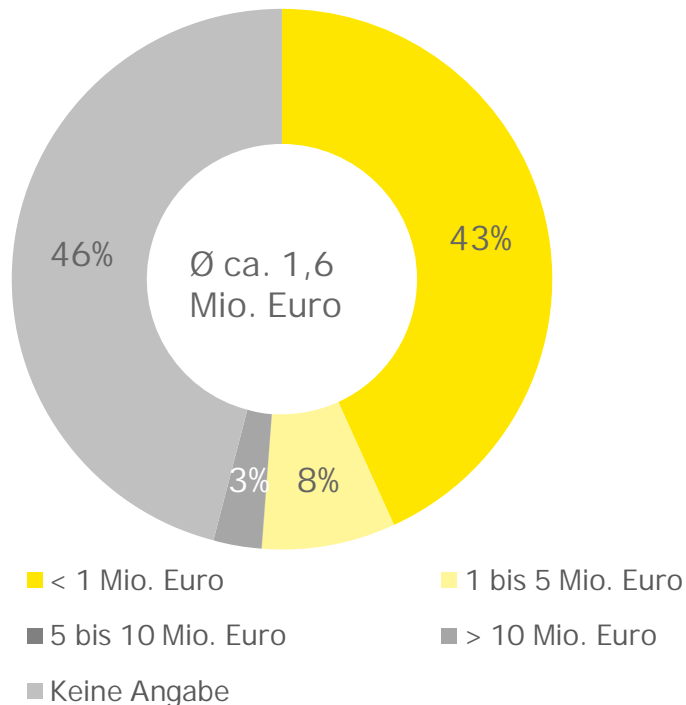
- ▶ Die meisten Unternehmensfunktionen bedürfen den Studienteilnehmern nach keiner dringenden Digitalisierung, da die Verbesserungen durch digitale Lösungen keine signifikanten Auswirkungen auf das Geschäftsmodell haben.
- ▶ Bereiche wie die Mieter- und Objektdatenverwaltung, Prozessdokumentation oder das Reporting hingegen würden von einer Digitalisierung überdurchschnittlich profitieren und werden auch als dringlicher eingeschätzt.

Wortlaut der Frage 4.4: „Von der Digitalisierung welcher Unternehmensfunktionen erwarten Sie die größten Auswirkungen auf Ihr Unternehmen? (Bitte nennen Sie uns Ihre Top 5)?“

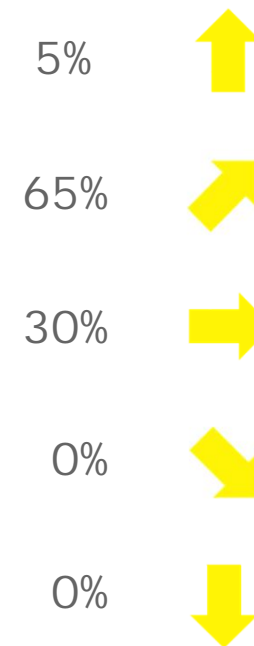
Wortlaut der Frage 4.5: „Für wie dringlich halten Sie die Digitalisierung der folgenden Unternehmensfunktionen in Ihrem Unternehmen? (Bitte nennen Sie uns Ihre Top 5)?“

Für Digitalisierung vorgesehene Budget steigt mittelfristig

Budget für die kommenden 12 Monate



Budgetentwicklung in den kommenden 3 Jahren



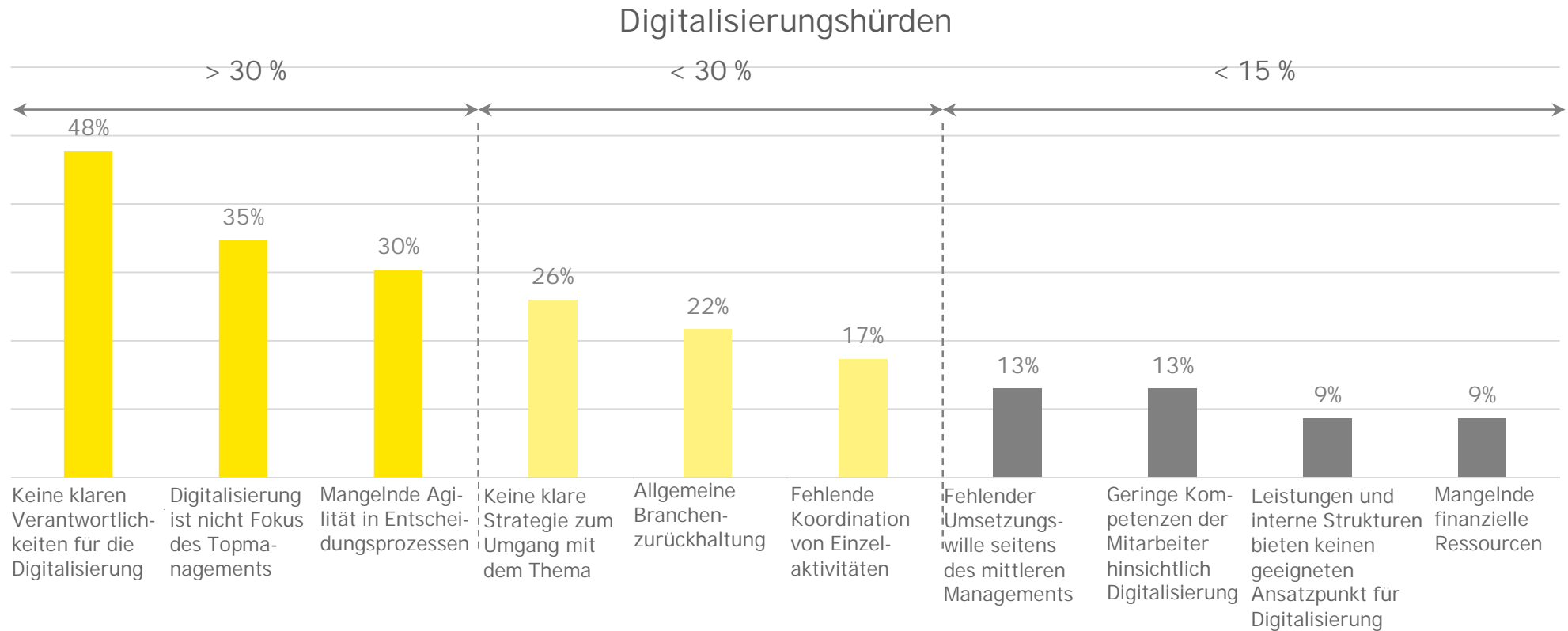
Kernaussagen

- ▶ Kein befragtes Unternehmen beabsichtigt in den kommenden 3 Jahren eine Budgetkürzung für Digitalisierungsmaßnahmen.
- ▶ 7 von 10 Studienteilnehmern beabsichtigen, ihr Digitalisierungsbudget für die kommenden 3 Jahre zu erhöhen.

Wortlaut der Frage 4.6: „Wie groß ist schätzungsweise das für Digitalisierungsmaßnahmen vorgesehene Budget Ihres Unternehmens für die kommenden 12 Monate?“

Wortlaut der Frage 4.7: „Wie werden sich die geplanten Investitionen in Digitalisierungsmaßnahmen in Ihrem Unternehmen voraussichtlich in den kommenden 3 Jahren entwickeln?“

Unklare Verantwortlichkeiten - nicht mangelndes Budget - sind die größten Digitalisierungshürden



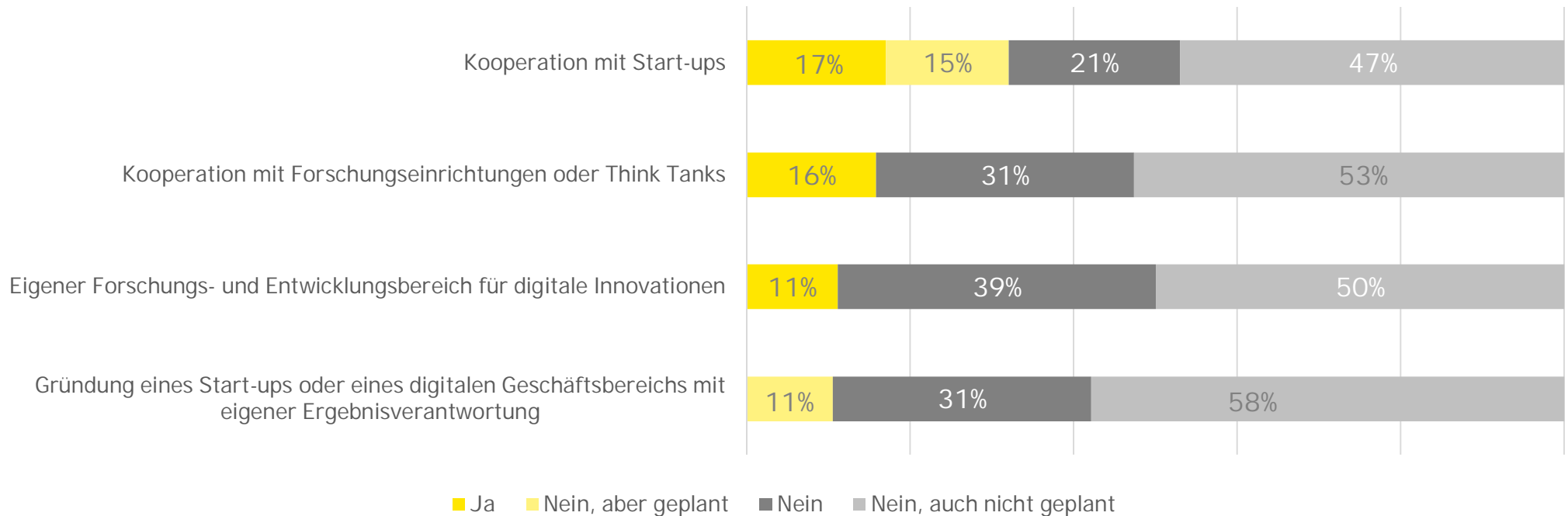
Kernaussagen

- ▶ Die größte Hürde sehen die meisten Befragten in der unklaren Verantwortlichkeit für das Thema Digitalisierung und einem mangelnden Fokus des Topmanagements.
- ▶ Finanzielle Gesichtspunkte spielen bei der Digitalisierung die geringste Rolle und sind somit für die wenigsten Unternehmen relevant oder einschränkend.

Wortlaut der Frage 4.8: „Welche der folgenden Faktoren stellen in Ihrem Unternehmen wesentliche Digitalisierungshürden dar? (Mehrfachnennungen möglich)?“

Vernetzung und Networking befinden sich beim Thema Digitalisierung noch in den Anfängen

Vernetzung und Networking im Bereich Digitalisierung



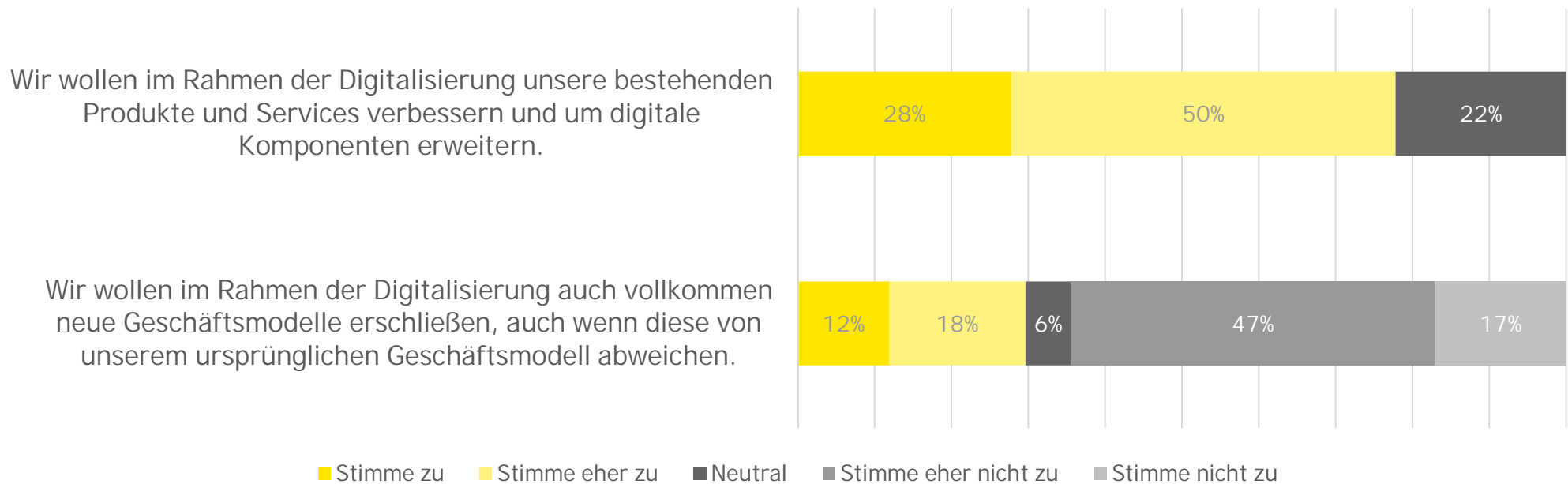
Kernaussagen

- ▶ Bisher hat kein Studienteilnehmer ein Start-up oder einen digitalen Geschäftsbereich mit eigener Ergebnisverantwortung gegründet, nur 11 % planen dies.
- ▶ Lediglich 17 % der befragten Unternehmen sind bereits Kooperationen mit Start-ups, respektive 16 % mit Forschungseinrichtungen oder Think Tanks eingegangen, wobei rund die Hälfte dies auch nicht plant.

Wortlaut der Frage 4.9: „Welche der folgenden Ansätze zur Vernetzung und zum Networking hinsichtlich des Themas Digitalisierung verfolgt Ihr Unternehmen?“

Unternehmen nutzen Digitalisierung vor allem zur Optimierung bestehender Kompetenzen

Strategische Grundausrichtung

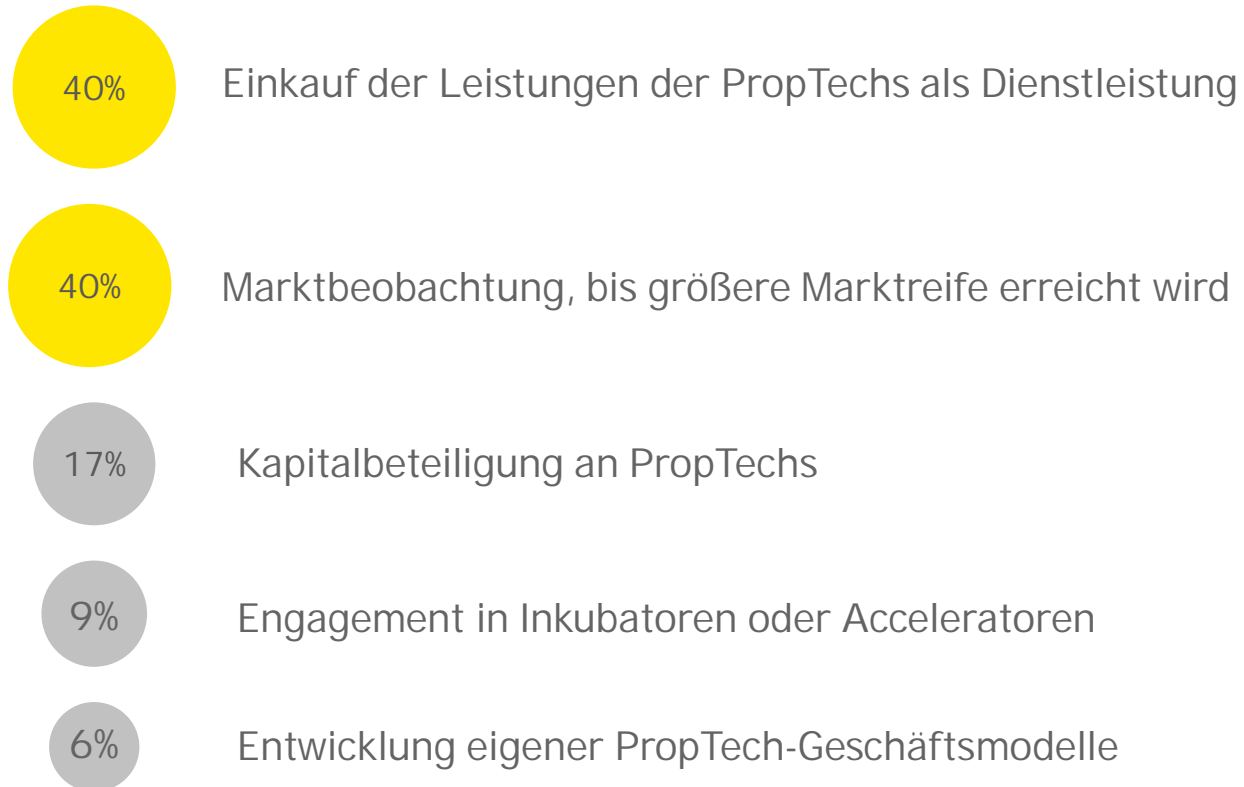


Kernaussage

- ▶ Die Studienteilnehmer möchten mehrheitlich ihre Produkte und Services durch die Digitalisierung verbessern, allerdings ist nur ein geringer Teil daran interessiert neue Geschäftsmodelle durch den Einsatz digitaler Technologien zu etablieren.

Wortlaut der Frage 4.10: „Wie stark können Sie den folgenden Aussagen in Bezug auf die strategische Grundausrichtung Ihres Unternehmens zustimmen?“

PropTechs spielen noch eine untergeordnete Rolle



Kernaussagen

- ▶ 40 % der Studienteilnehmer möchten sich nicht an PropTechs beteiligen, sondern lediglich Leistungen einkaufen,
- ▶ Ebenfalls 40 % der befragten Unternehmen möchten zunächst den Markt beobachten, bevor sie nächste Schritte unternehmen.
- ▶ Nur vereinzelt denken Asset Manager darüber nach, eigene PropTech-Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Wortlaut der Frage 4.11: „Welche Form des Umgangs mit sogenannten PropTechs plant Ihr Unternehmen bzw. könnten Sie sich für Ihr Unternehmen vorstellen? (Mehrfachnennung möglich)“

Weitere Statements der Umfrageteilnehmer

„Im aktuellen Marktumfeld wird stark auf Transaktionen abgestellt, da mit steigendem Markt schnell Mitnahmegewinne realisiert werden können. Dies wird vermutlich bis zu einem Marktumschwung auch so bleiben. Danach wird wieder die Entwicklung der Objektperformance in den Fokus rücken. Die Frage ist nur: wann?“

„Rekrutierung fähiger Mitarbeiter sowie Nutzung von innovativen Konzepten zur Steuerung des Gesamtportfolios ist eine wesentliche Herausforderung im Asset-Management.“

„Kosteneffizienz ist im Moment ein wichtiger Entscheidungsfaktor vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase. Die Bereitschaft bei Investoren, für (Dienst-)Leistungen auskömmliche Preise zu bezahlen, nimmt deutlich ab bei gesteigerten Erwartungen z. B. hinsichtlich Digitalisierung.“

„Aufgrund der kurzen Haltedauer der Objekte sowie der durchsetzbaren Gebührenstrukturen sind effiziente Prozesslösungen im Bestandsmanagement (z. B. Datenraummanagement – schnelle und laufende Digitalisierung der Bestandsdokumentation, flexible Reportinglösungen, vernetzte Datenbanken) wesentlich.“

„Die Immobilienbranche ist in vielen Bereichen immer noch eine alte Industrie und teilweise wenig professionell.“

„Die wesentlichen Herausforderungen und Trends im Real-Estate-Asset-Management liegen darin, nicht zu teuer zu kaufen und die richtigen Maßnahmen zur Optimierung zu finden und umzusetzen.“

„Anbieter von Asset Management müssen sich weiter auf bestimmte Asset-Klassen spezialisieren, um den jeweiligen Spezifika gerecht zu werden. Kunden fordern jedoch Allround-Talente bei der Beauftragung. Kleinere, neue Anbieter drängen auf den Wachstumsmarkt, sodass sich Konkurrenz- und Preisdruck verschärfen werden.“

Wortlaut der Frage 5: „Worin liegen Ihrer Meinung nach die wesentlichen Herausforderungen und Trends im Real-Estate-Asset-Management?“

Zusammenfassung

Zukunftstrends

- ▶ Die Nachfrage nach Asset-Management-Leistungen wird weiterhin hoch bleiben. Dies gilt insbesondere, sobald die Objektperformance selbst wieder mehr in den Vordergrund rückt.
- ▶ Die Asset-Management-Unternehmen entwickeln ihr Leistungsangebot laufend entlang der Bedürfnisse des Marktes weiter und ergänzen ihr Angebot nun auch in Richtung Investment-Management oder durch Zukäufe und Joint Ventures.
- ▶ Qualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu halten wird weiterhin herausfordernd bleiben.

Leistungsangebot

- ▶ Die Teilnehmer sehen für alle Asset-Management-Leistungen weiterhin gute Marktpotenziale.
- ▶ Insbesondere in den klassischen Asset-Management-Bereichen Vermietung, Objekt- und Mieterbetreuung, Businessplan, Budget, Controlling sowie Reporting vermuten die meisten Befragten sehr gute bzw. gute Wachstumsmöglichkeiten und stellen sich entsprechend auf.

Digitalisierung

- ▶ Viele Asset Manager erwarten durch die Digitalisierung eine Verbesserung des bestehenden Leistungsangebots, stehen jedoch noch am Anfang.
- ▶ Große Potenziale werden insbesondere in der Datenverwaltung und der Prozessdokumentation gesehen, für die auch Budget zur Verfügung steht.
- ▶ Eine fehlende Gesamtstrategie sowie unklare Zuständigkeiten hemmen den Digitalisierungsprozess. Auch ist die Asset-Management-Branche noch sehr zurückhaltend, was den Austausch mit PropTechs und Start-ups angeht.

Ihre Kontakte

Für Fragen und Feedback zur Studie:

Dietmar Fischer

Tel. +49 6196 996 24547
Mobil +49 160 939 24547
E-Mail dietmar.fischer@de.ey.com



Alexander Zylla

Tel. +49 6196 996 22797
Mobil +49 160 939 22797
E-Mail alexander.zylla@de.ey.com



Christina Angermeier

Tel. +49 6196 996 17882
Mobil +49 160 939 17882
E-Mail christina.angermeier@de.ey.com



Dr. Dominique Pfrang MRICS

Tel. +49 6196 996 13740
Mobil +49 160 939 13740
E-Mail dominique.pfrang@de.ey.com



Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young Real Estate GmbH und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.

www.de.ey.com

Die globale EY-Organisation im Überblick

Die globale EY-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Leistungen stärken wir weltweit das Vertrauen in die Wirtschaft und die Finanzmärkte. Dafür sind wir bestens gerüstet: mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, starken Teams, exzellenten Leistungen und einem sprichwörtlichen Kundenservice. Unser Ziel ist es, Dinge voranzubringen und entscheidend besser zu machen – für unsere Mitarbeiter, unsere Mandanten und die Gesellschaft, in der wir leben. Dafür steht unser weltweiter Anspruch „Building a better working world“.

Die globale EY-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Weitere Informationen finden Sie unter www.ey.com.

In Deutschland ist EY an 21 Standorten präsent. „EY“ und „wir“ beziehen sich in diesem Porträt auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2017

Ernst & Young Real Estate GmbH

All Rights Reserved.

ED None