

16. Dezember 2009

Real Estate Asset Manager trotzen Krise

McKinsey stellt Real Estate Asset Management Survey 2009 vor – verwaltete Immobilienvermögen in Europa noch stabil – Profitabilität um 14% gesunken

Frankfurt. Die von professionellen Immobilienfondsmanagern verwalteten Vermögenswerte (Assets under Management, AuM) wuchsen im vergangenen Jahr um 5%. Eigenkapitalzuflüsse von 4% sowie ein höheres Leverage von 8% glichen die Bewertungsrückgänge von 7% in Europa mehr als aus. Fondsmanager mit einem großen Engagement in Großbritannien verzeichneten allerdings einen stärkeren Einbruch. Dort fielen die Abwertungen mit 22% höher aus. In Kontinentaleuropa betrug sie hingegen bisher nur 2%. Die Profitabilitätsmargen sanken von 37 auf 32 Basispunkte. Insbesondere gingen die eingenommenen Verwaltungsgebühren um 7% zurück. Die Kostenbasis blieb in Europa stabil. Dank umfangreicher Maßnahmen zur Kostensenkung konnten aber einige Real Estate Asset Manager ihren Gewinn unter dem Strich um bis zu 20% steigern, ergab der zweite europäische Real Estate Asset Management Survey der Unternehmensberatung McKinsey & Company. Für die Untersuchung wurden 48 europäische Fondsgesellschaften mit AuM von insgesamt rund 250 Milliarden Euro befragt.

Druck auf Gewinne steigt

"Die Gewinne der Fondsmanager geraten unter Druck. Mit einer grundlegenden Entspannung ist in naher Zukunft nicht zu rechnen", sagt Philipp Koch, Partner im Münchener Büro von McKinsey und Co-Autor der Studie. Obgleich die europäischen Real Estate Asset Manager das Platzen der Immobilienblase bislang gut überstanden haben, deuten jüngste Marktentwicklungen und Szenarioberechnungen darauf hin, dass weitere Neubewertungen und Deleveraging zu einem anhaltenden Gewinnrückgang führen können. Demnach könnten die Gewinne 2009 selbst im optimistischsten Szenario nur

80% der Höchstwerte aus dem Jahr 2006 erreichen. In einem pessimistischeren Szenario könnten die Gewinne sogar nur 35% der Höchstwerte von vor drei Jahren erreichen.

Weiterentwicklung Geschäftsmodelle erforderlich

Angesichts des zunehmenden Gewinndrucks und der trüben kurzfristigen Wachstumsaussichten scheinen künftig große, bekannte Traditionsmarken mit einem globalen Vertriebsnetz sowie Boutiquen, die in bestimmten regionalen Märkten oder Immobilienarten kontinuierlich eine Outperformance erzielen, als besonders wettbewerbsfähige Geschäftsmodelle im Vorteil.

Infolge der anhaltenden wirtschaftlichen Herausforderungen erscheint es notwendig, dass Real Estate Assset Manager ihre Geschäftsmodelle stärken oder neu ausrichten. Dies erfordert ein verbessertes Anlageversprechen sowie größere Kundennähe bei Produkten und Services. Dafür sind die Weiterentwicklung von Vertriebsmodell, Organisationsstruktur und Personalentwicklung notwendig.

Grafik 1: Trotz erster Neubewertungen stiegen AuM um 5%

Grafik 2: Profitabilität sank von 37 auf 32 Basispunkte auf Grund rückläufiger Ertragsmargen

* * *

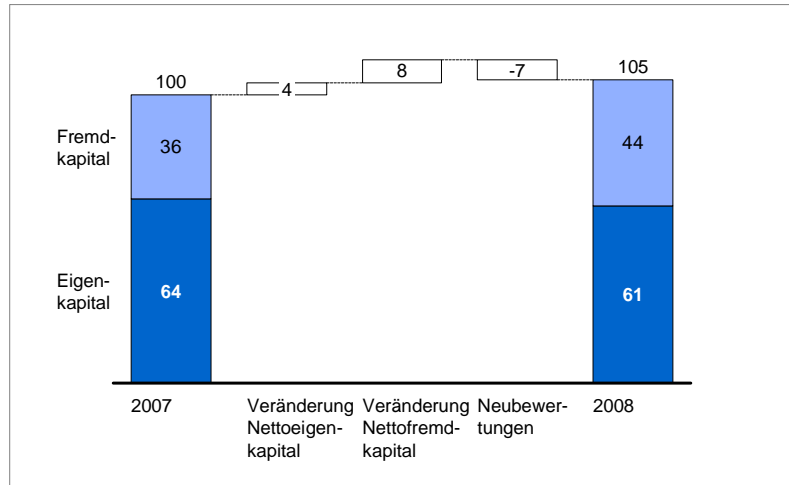
Für weitere Informationen:

Holger Fischer
E-Mail: Holger_Fischer@mckinsey.com
Tel: +49 (0) 69 7162-5832
www.mckinsey.de

Grafik 1

Trotz erster Neubewertungen stiegen AuM um 5%

AuM-Entwicklung europäischer Fondsmanager, indiziert auf 2007



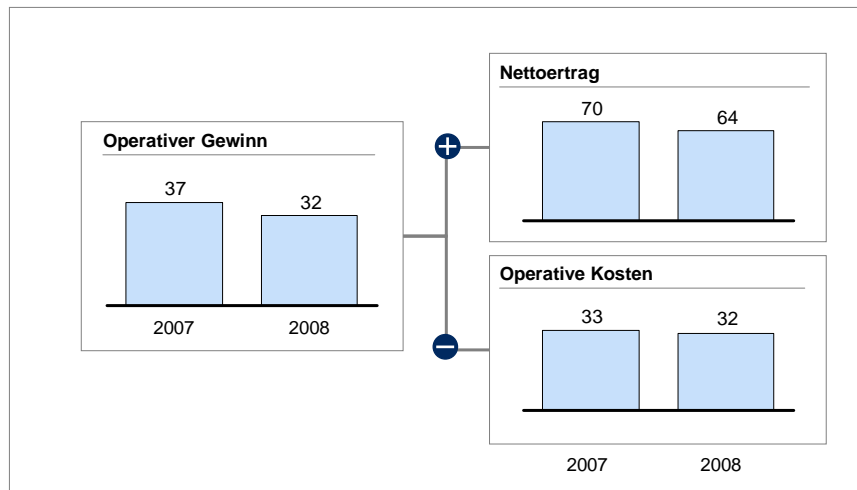
QUELLE: McKinsey Real Estate Asset Management Survey 2009

© McKinsey & Company

Grafik 2

Profitabilität sank von 37 auf 32 Basispunkte auf Grund rückläufiger Ertragsmargen

Profitabilitätsmarge, in Bp. der AuM



QUELLE: McKinsey Real Estate Asset Management Survey 2009

© McKinsey & Company