

Informationseffizienz gewerblicher Immobilienmärkte



Studie unter der Leitung von
Prof. Dr. Susanne Ertle-Straub in
Kooperation mit
Asset Profiler GmbH, Hamburg

Inhaltsverzeichnis

Seite

I.	Vorwort	3
II.	Studie: Informationseffizienz bei gewerblichen Immobilienmärkten	4
III.	Grafikpool	13
IV.	Impressum	26

I. Vorwort:

Wie finden Angebot und Nachfrage nach gewerblichen Immobilien zueinander? In Zeiten schlanker Prozesse ist es eine Frage der Effizienz, auf welchem Weg und wann es zu einer erfolgreichen Transaktion kommt. Dies ist wiederum eine Frage der Transparenz und somit der Informationseffizienz auf beiden Seiten des Marktes.

Um dieser Frage nachzugehen, hat die Autorin mit den Masterstudierenden des Studiengangs Bau- und Immobilienmanagement der HAWK Holzminden im Frühjahr 2013 eine Studie durchgeführt. Die Erhebung entstand in Kooperation mit der Asset Profiler GmbH, Hamburg. Die wichtigsten Ergebnisse werden nachfolgend zusammengefasst.

II.

Prof. Dr. Sen. h.c. Susanne Ertle-Straub,
Masterstudiengang Bau- und Immobilienmanagement,
Hochschule für angewandte Wissenschaft- und Kunst- HAWK, Holzminden

Informationseffizienz bei
gewerblichen Immobilienmärkten-
empirische Erhebung der HAWK Holzminden
in Kooperation mit Asset Profiler GmbH, Hamburg

Wie kommen Angebot und Nachfrage nach Gewerbeimmobilien in Zeiten schlanker Prozesse zueinander? Dieser Frage gingen die Studierenden der HAWK Holzminden, Masterstudiengang Bau- und Immobilienmanagement unter Leitung von Frau Prof. Dr. Susanne Ertle-Straub in einer Studie nach. Kooperationspartner war dabei die Asset Profiler GmbH, Hamburg – ein seit rund zwei Jahren am Markt agierender Anbieter einer Transaktions-Plattform für Gewerbeimmobilien.

Soviel vorab: Effizienz sieht anders aus! Angebot und Nachfrage nach Gewerbeimmobilien kommen demnach hauptsächlich über persönliche Direktkontakte zustande.

Die Anlagevorstellung institutioneller und auch privater Anleger sind den Mechanismen der Marktconstellations und der gesetzlichen Rahmenbedingungen ausgesetzt und somit nicht statisch. In Zeiten schlanker Prozesse ist es eine Frage der Effizienz, auf welchem Weg und wann es zu einer erfolgreichen Transaktion kommt. Dies ist wiederum eine Frage der Transparenz und somit der Informationseffizienz auf beiden Seiten des Marktes.

Insgesamt wurden 2053 Marktteilnehmer gebeten an der Umfrage teilzunehmen. Von diesen gingen 146 vollständige Antwortsätze ein, die in der Auswertung berücksichtigt wurden. Somit ergibt sich eine Rücklaufquote von 7 %, die zumindest ein „Stimmungsbild“ zur Thematik erlaubt. Die Befragungsgruppen sind mit 52 Teilnehmern Anleger, 63 Antwortende gehörten zu den Anbietern und 31 Studienteilnehmer sind sowohl Anleger als auch Anbieter. Somit ist die Grundgesamtheit für Anleger 83 und für Anbieter 94.

Gefragt nach der Abschlussquote im Verhältnis zu den versendeten Angeboten war diese in den Jahren 2011 und 2012 nahezu konstant. Bei maximal jedem 4. Angebot der Anbieter (inkl. derer, die gleichzeitig Anbieter und Anleger sind) führte das Angebot der Gewerbeimmobilie auch zum erfolgreichen Abschluss. Bei über 70 % der Befragungsgruppen liegt dieses Verhältnis vor.

Die Anbieter erfahren hauptsächlich über Direktkontakte zu den Anlegern von deren Anlageprofilen. Angebot und Nachfrage scheint bei über 90 % nach wie vor als „people´s business“ organisiert zu sein.

Über Dreiviertel aller Anbieter stecken Zeit in mühevollen Eigenrecherchen, die bei Nutzung von Matching-Plattformen, wie beispielsweise Asset Profiler, wegfällt.

Über Zweidrittel der Angebote sind nicht gezielt auf die Anlagewünsche abgestimmt. Problematisch bei der Vermittlung von Anlageprofilen über Direktkontakte scheint demnach auch die Aktualität bzw. die Zufälligkeit der Häufigkeit der Direktkontakte zu sein. Dies ist zwar hier nicht zu beweisen, lässt sich jedoch vermuten.

Auf der Anlegerseite bindet vor allem der Objekteinkauf enorme Personalkapazitäten, je nach Unternehmensgröße zwischen einem Viertel bis zur Hälfte des Personals. Wenn dann noch ein Viertel oder sogar die Hälfte der Arbeitszeit für die Archivierung oder die Absage nicht infrage kommender Immobilien aufgewendet wird, ist die Frage nach der Effizienz berechtigt.

Über ein Viertel der angebotenen Objekte orientieren sich an veralteten Anlageprofilen, was diese Vermutung unterstreicht.

30 % der Befragten gaben an, dass die Gewerbeimmobilie mit Kaufpräferenz gelegentlich bereits verkauft war.

Gefragt nach dem Verhältnis des „Wunschprofils“ im Vergleich zum tatsächlichen Ankaufsobjekt lag der Mittelwert der Anleger bei rund 35 % – eine beachtliche Abweichung!

Wunsch-Investitionsziel und tatsächliche Realisierung bewegten sich in 2011 und 2012 um ca. 70 %. Mit Einsatz einer gezielteren Suche, beispielsweise über Plattformen, würde sich die Chance, auf einen passenden Geschäftspartner zu stoßen und das Investitionsziel zu erreichen, erhöhen.

Gefragt nach den Gründen für das „Desinteresse“ an angebotenen Objekten, antwortete der überwiegende Anteil der Anleger, dass er dem Anbieter absagt, weil das Angebot nicht passt. Für beinahe 50 % ist das „Pricing“ zu hoch.

Bei der Plattform Asset Profiler verhindern Pflichtangaben zum Objekt, dass Angebotsangaben nicht ausreichend sein können und somit die Transaktion wegen mangelnder Angaben verhindert wird. Zudem ermöglicht ein Scoring-System einen „weichen Vergleich“, d.h. es lässt eine Abweichungsanalyse zu und zeigt Preisabweichungen auf.

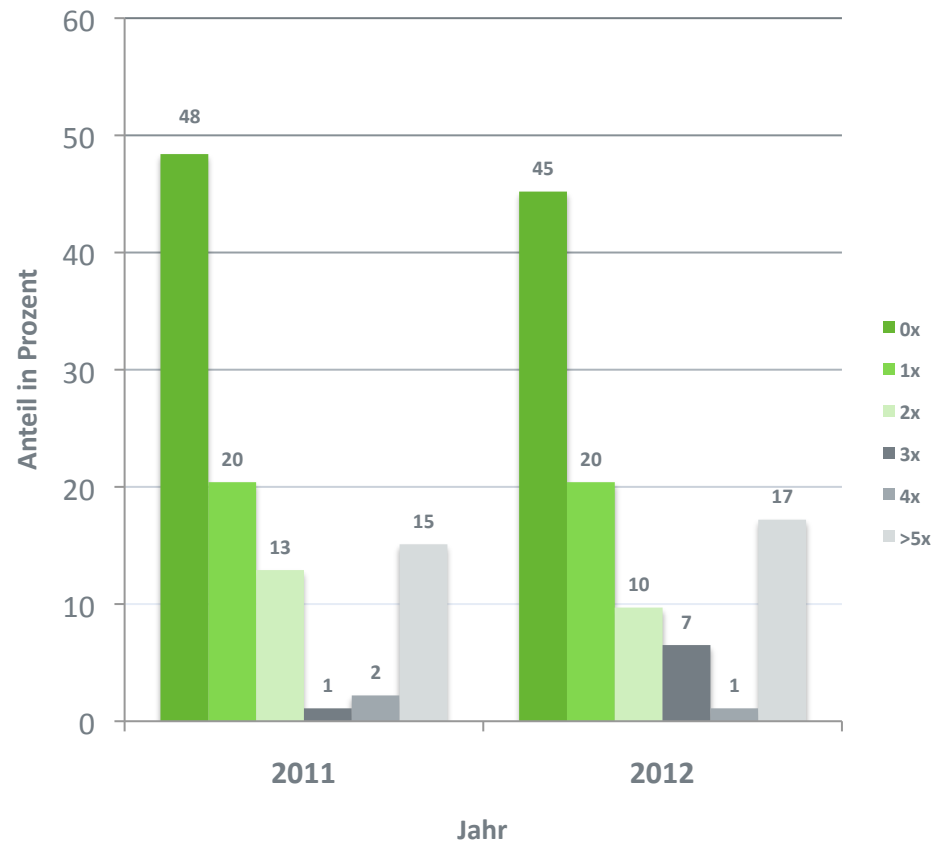
Über den Erfolg von Transaktionen entscheidet nicht selten die Aktualität des jeweiligen Anlageprofils.

Die Vermutung der mangelnden Aktualität über geänderte Anlageprofile wird durch die Untersuchung bestätigt, wie die nachfolgende Abbildung bestätigt.

01) Aktualität schlecht

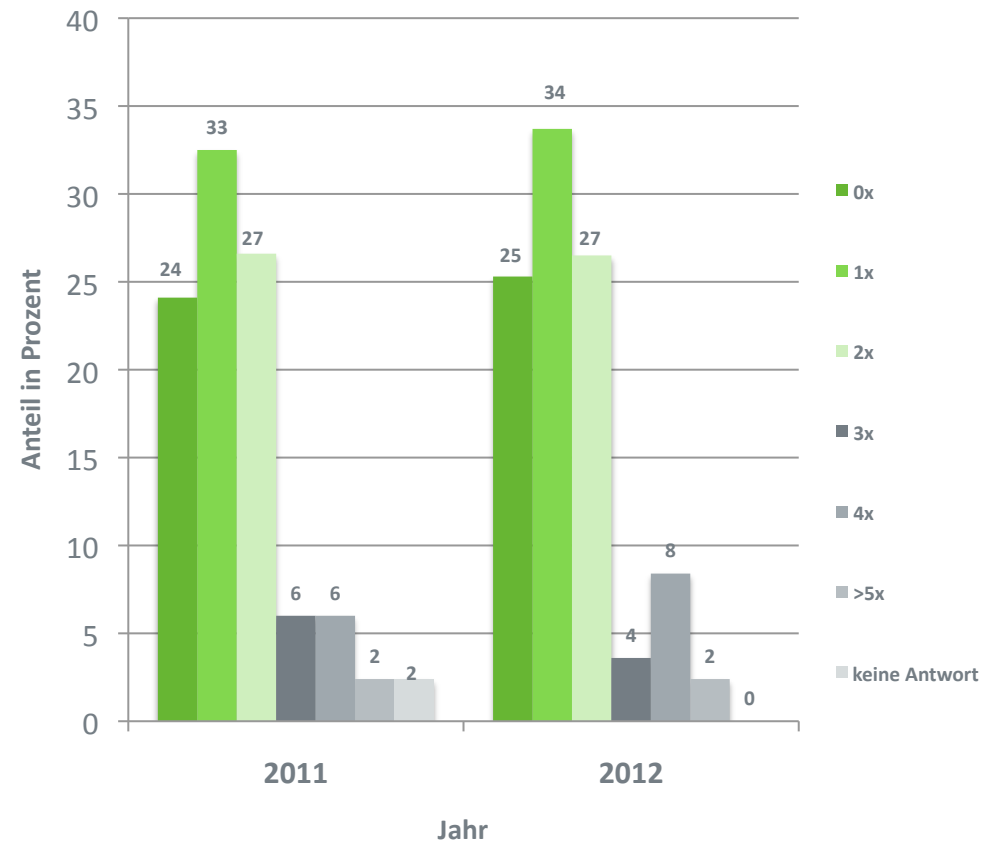
Wie häufig haben die Anleger Sie über geänderte Anlageprofile informiert? (x mal p.a.)

(Anbieterfrage)



Wie häufig aktualisieren Sie Ihre kommunizierten Anlageprofile? (x mal p.a.)

(Anlegerfrage)



Knapp 50 % der Anbieter sagten, dass sie von den Anlegern in 2011 gar nicht über Änderungen informiert wurden. Dieser Wert hat sich zwar in 2012 etwas verbessert, zeigt jedoch auch gleichzeitig die Schwäche des „people’s business“.

Rund ein Drittel der Anleger aktualisiert sein Anlageprofil ein bis zwei Mal jährlich.

Gefragt nach der Informationseffizienz zwischen Anbietern und Anlegern von Objekten antworteten fast Dreiviertel der Anbieter bzw. rund 80 % der Investoren, dass diese als sehr schlecht, schlecht oder wenigstens verbesserungswürdig betrachtet wird, wie die nachfolgende Abbildung zeigt.

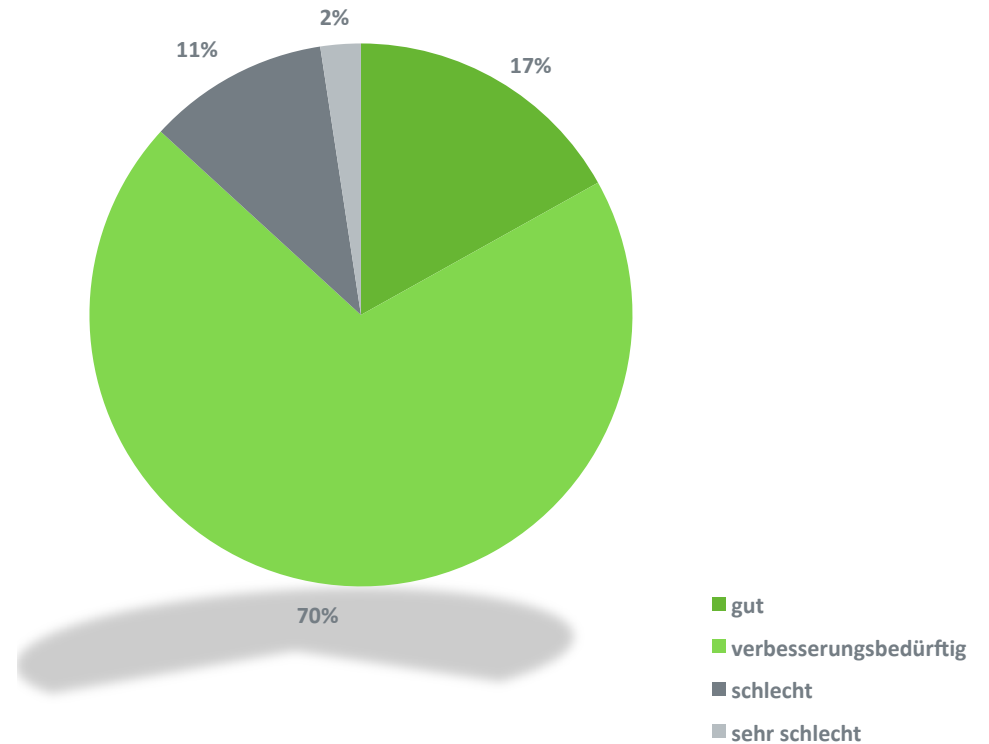
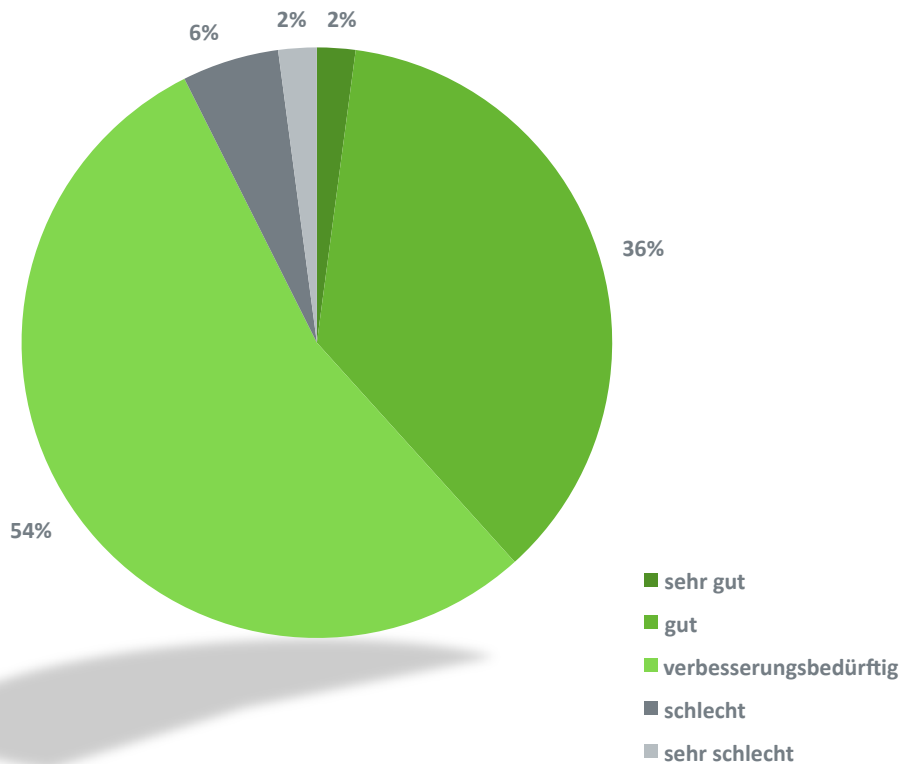
02) Informationseffizienz stark verbesserungswürdig

Wie bewerten Sie die Informationseffizienz zwischen Anbieter von Objekten und Anlegern insgesamt? (in %)

(Anbieterfrage)

Wie bewerten Sie die Informationseffizienz zwischen Anbietern von Objekten und Anlegern insgesamt? (in %)

(Anlegerfrage)



In einer offenen Frage wurden die Studienteilnehmer gefragt, was für einen besseren Informationsaustausch zwischen Anbietern und Anlegern von Gewerbeimmobilien getan werden könnte. Folgende auszugsweise Antworten wurden von den Anbietern gegeben:

(Anleger- und Anbieterfrage)

Die Anbieter wünschen sich:

- Grundsätzlich anderes Verständnis im Umgang mit Vermittlern und klarer Definition des Profils und deren unaufgeforderte Bekanntgabe.
- Verbesserung von bestehenden Online-Plattformen als Transaktionstool.
- Genaue Eingabe der Anforderungsprofile und entsprechende Pflege.

Die Anleger wünschen sich:

- Durch gut aufbereitete Online-Datenbanken, die einem ausgewählten Kreis von Anlegern gegen Unterzeichnung einer entsprechenden Vertraulichkeitsvereinbarung zugänglich gemacht werden.
- Bessere Angebotsangaben; Angebote mehr am Anlageprofil orientieren.

Fazit :

Zusammenfassend scheint der Wunsch nach mehr Markttransparenz durch gut strukturierte Datenbanken auf beiden Seiten des Marktes vorhanden zu sein. Asset Profiler, Hamburg, bietet eine Plattform dazu.

Effizienz sieht anders aus, als dies derzeit im „old-boys-business“ gehandhabt wird.

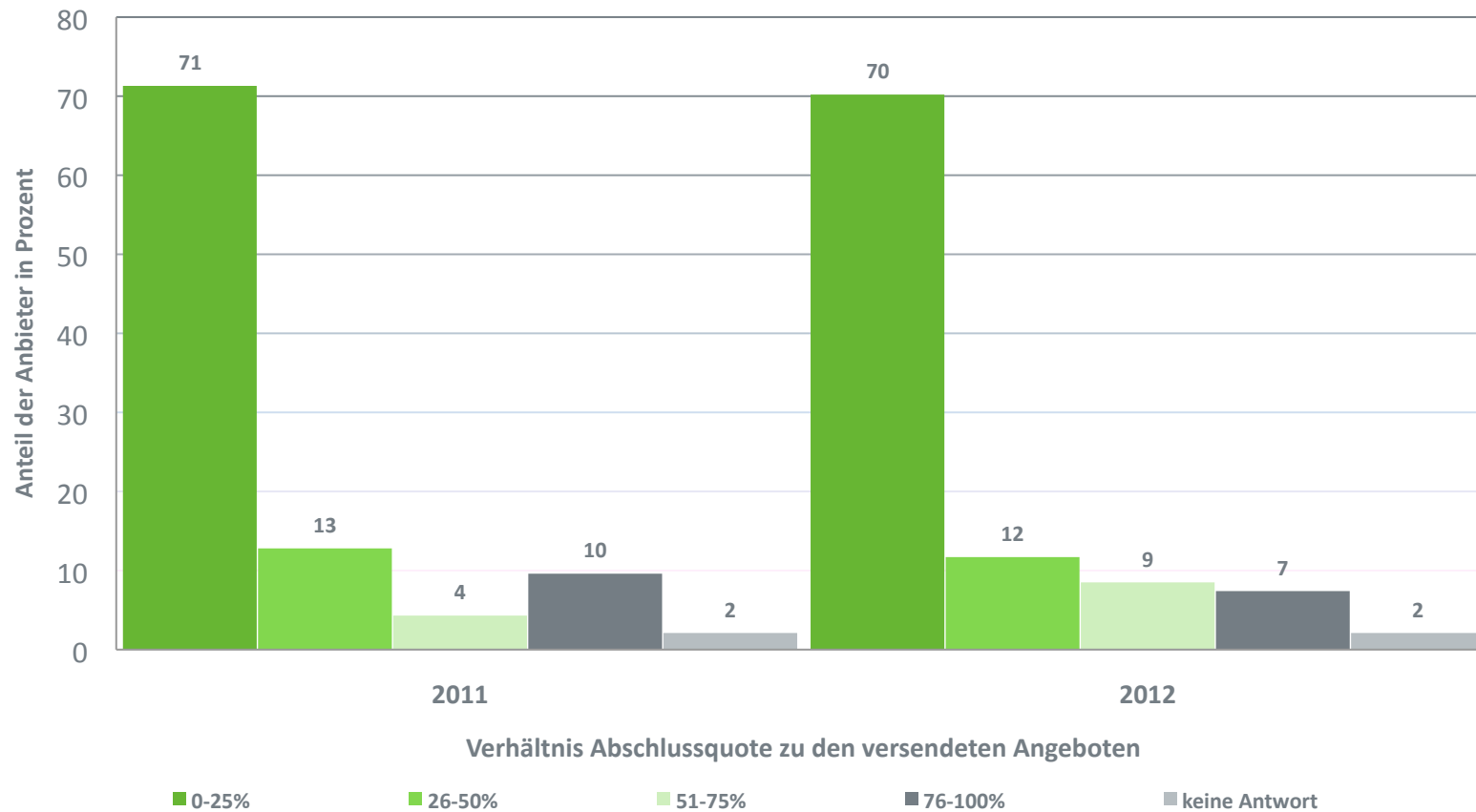
III. Grafikpool

Grafik-Nr.		Seite
03	Abschlussquote im Verhältnis zu versendeten Angeboten	14
04	Informationswege zu Anlageprofilen	15
05	Zielgenauigkeit der Angebote auf Anlageprofil	16
06	Häufigkeit der bereits verkauften Angebotsimmobilien	17
07	Passung zwischen Anlageprofil und Ankaufsobjekt	18
08	Verhältnis zwischen Investitionsziel und tatsächlicher Investition	19
09	Rückmeldung auf angebotene Objekte und Weiterverfolgung von Objektangeboten	20
10	Gründe für Desinteresse nach Angebotsunterbreitung	21
11	Gründe für Nicht-Weiterverfolgung von Objektangeboten	22
12	Information über geänderte Anlageprofile (Grafiknr. 01 in Fließtext)	23
13	Informationseffizienz zwischen Anlegern und Anbietern (Grafiknr. 02 in Fließtext)	24

03) Abschlussquote gering

Wie hoch war die Abschlussquote im Verhältnis zu den versendeten Angeboten in 2011 und in 2012?

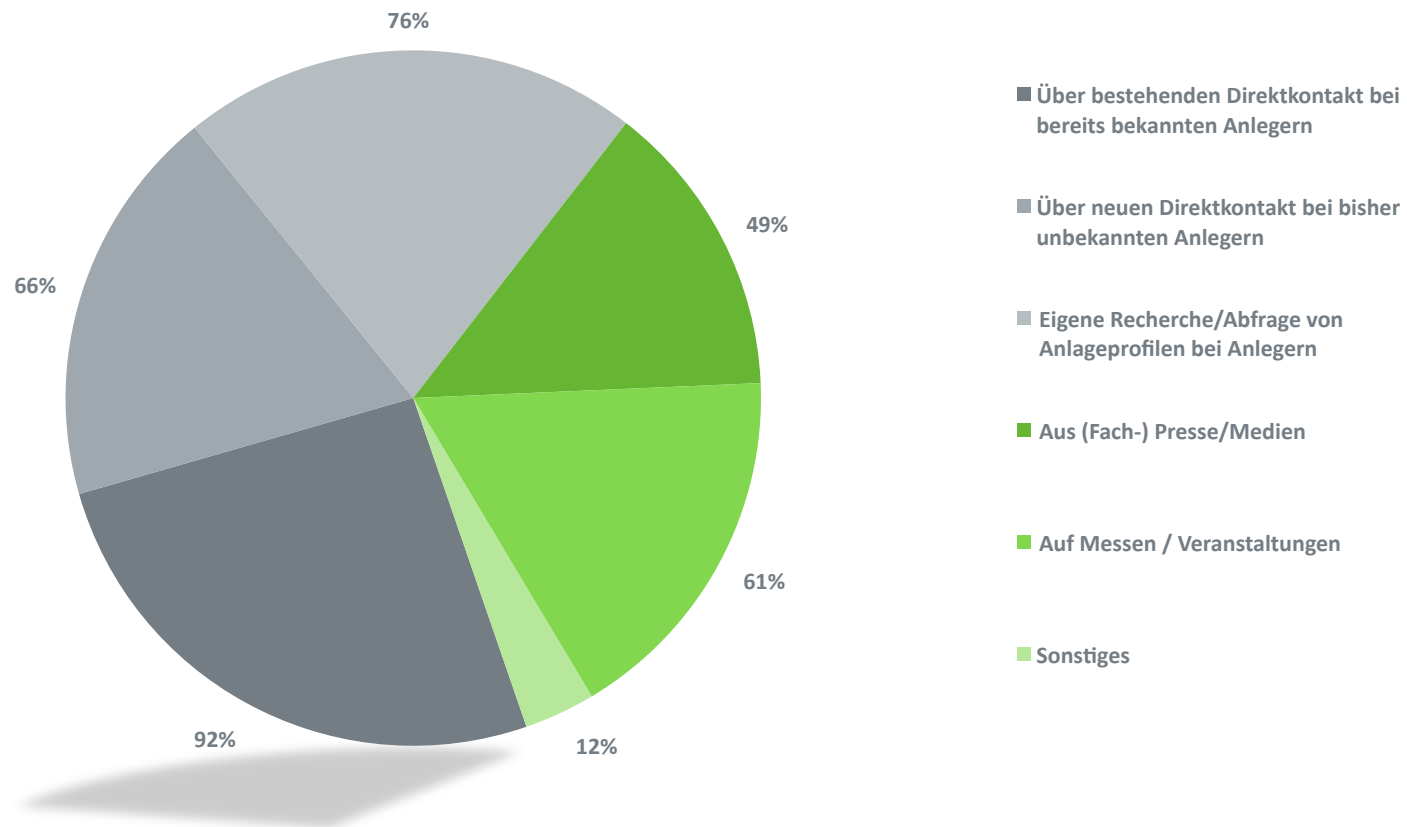
(Anbieterfrage)



04) Direktkontakt dominiert

Über welche Wege erfahren Sie von Anlageprofilen? (Mehrfachnennung möglich und Angaben in %)

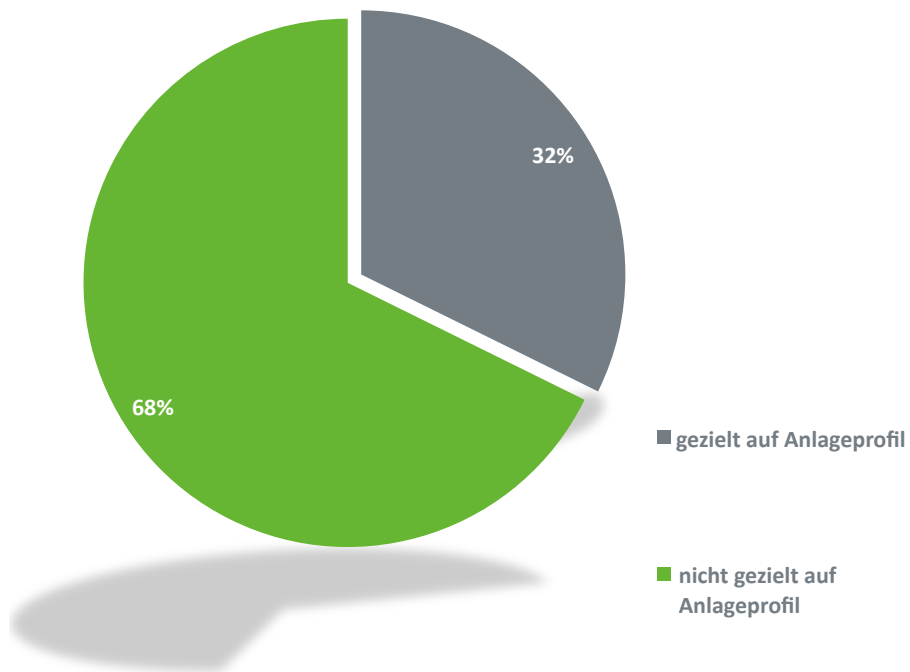
(Anbieterfrage)



05) Ziellosigkeit dominiert

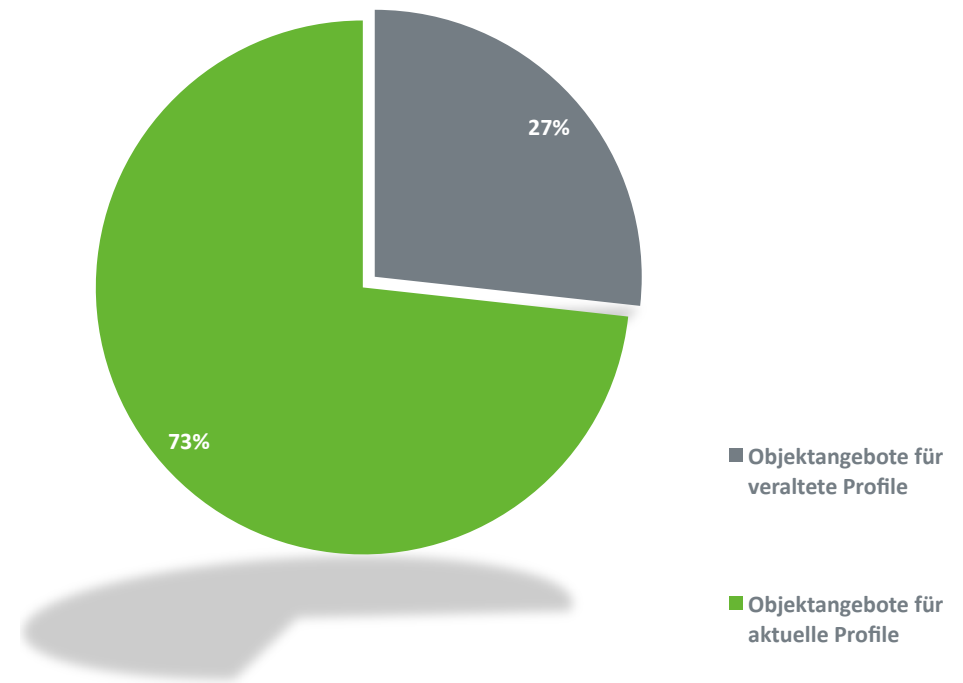
Welchen Anteil der Objektangebote würden Sie als gezielt auf Ihr Anlageprofil ausgerichtet sehen? (in %)

(Anlegerfrage)



Wie viel % der angebotenen Objekte orientieren sich an einem „veralteten“ Anlageprofil? (in %)

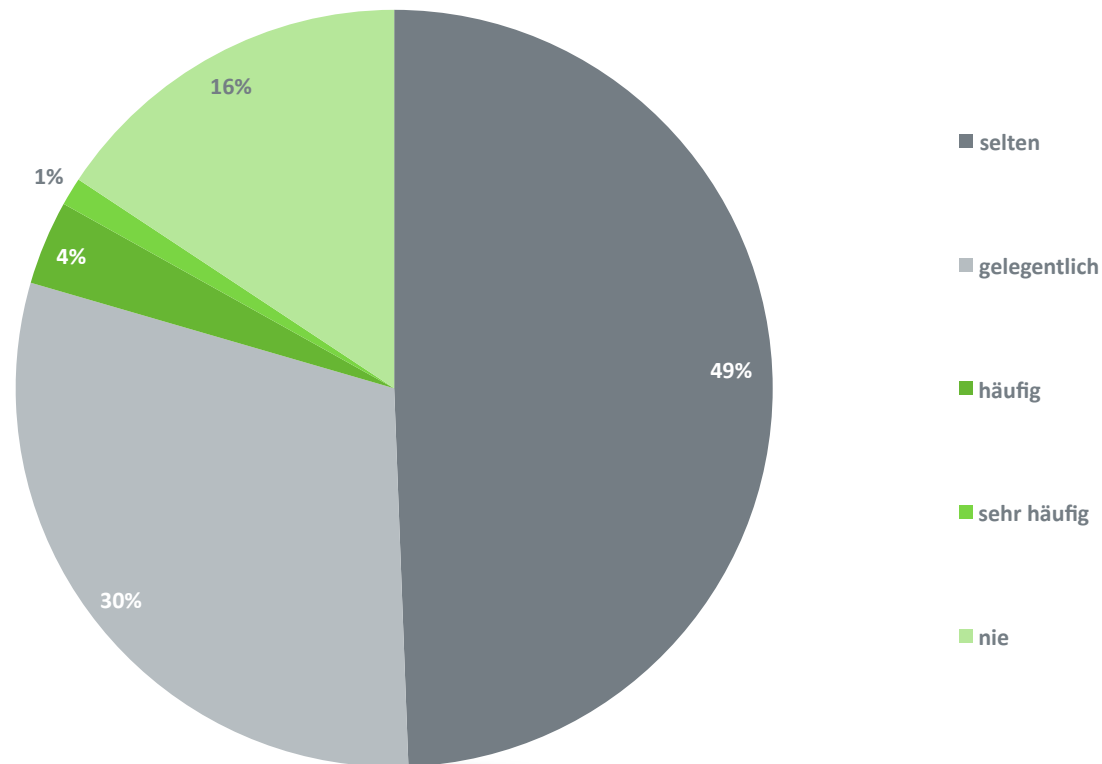
(Anlegerfrage)



06) Verfügbarkeit fast immer gewährleistet

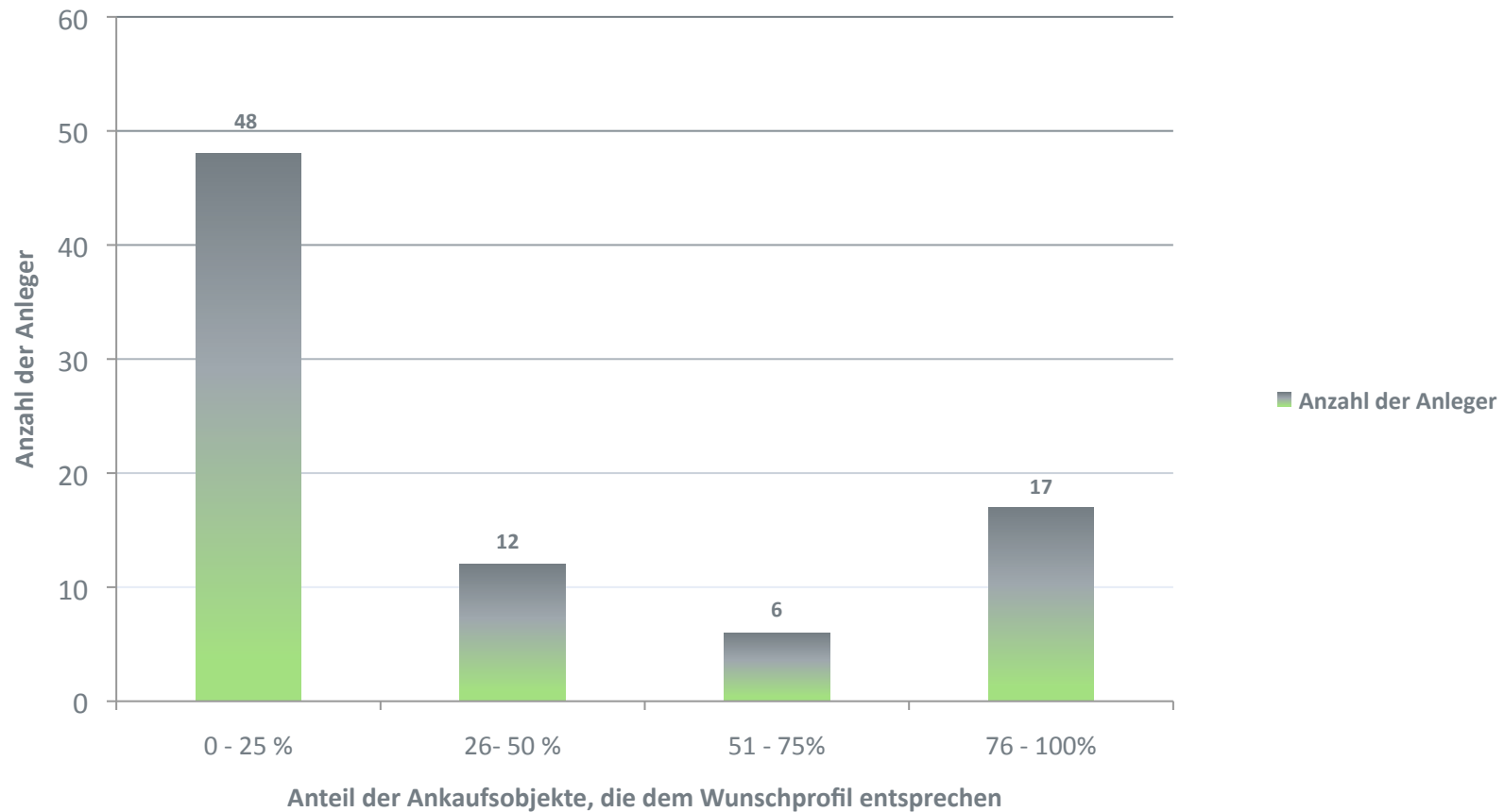
Wie häufig war eine angebotene Immobilie bereits verkauft, als Sie diese weiterverfolgen wollten? (in %)

(Anlegerfrage)



07) Größtenteils unbrauchbare Angebote

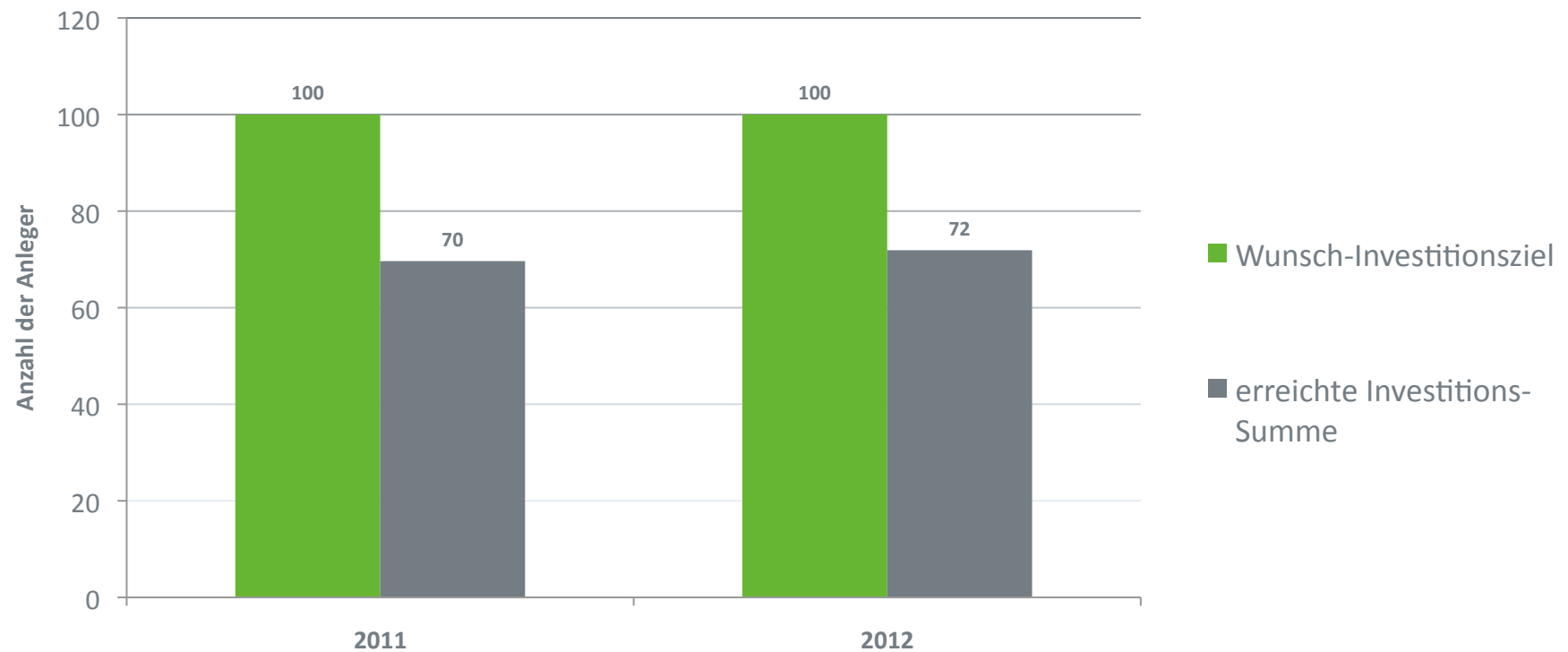
Wenn Sie die angebotenen Objekte mit Ihrem „Wunschprofil“ vergleichen, wie viel % entsprechen diesem? (Anlegerfrage)



08) Wunsch und Wirklichkeit

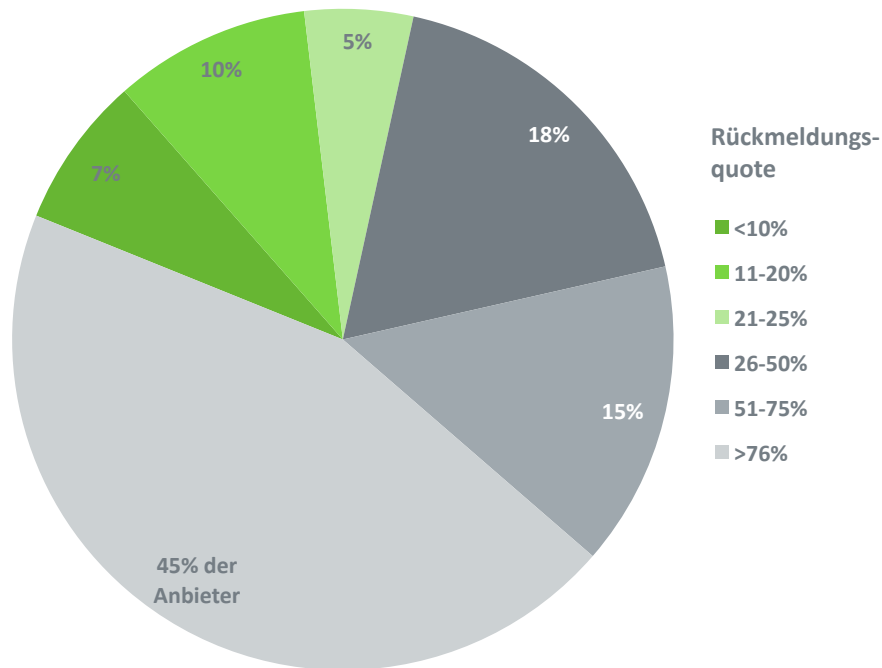
Rückblickend: Wie viel Prozent Ihres Ziel-Investitionsvolumens des Jahres 2011 bzw. 2012 haben Sie erreicht? (in %)

(Anlegerfrage)

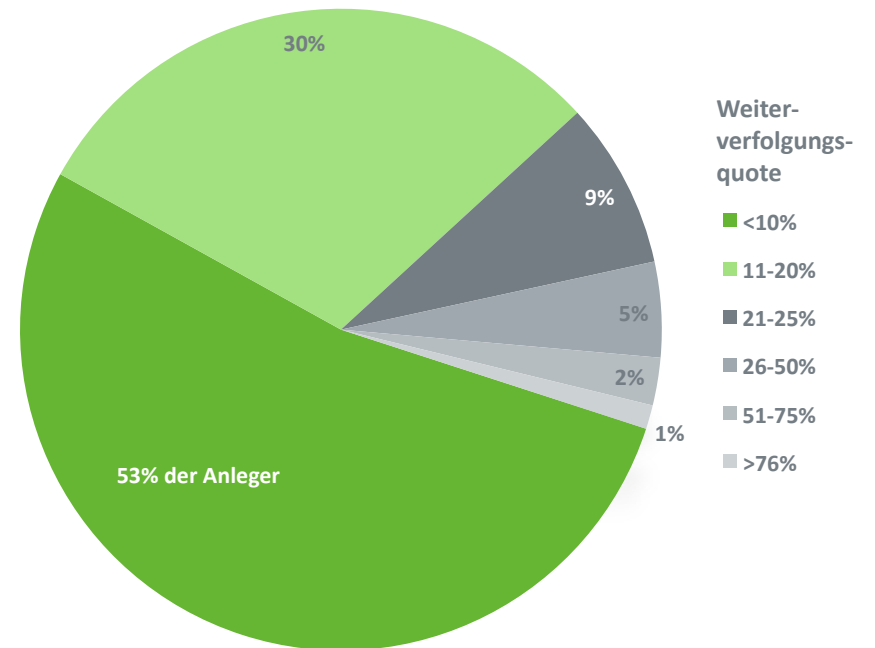


09) Viel Rückmeldearbeit trotz seltener Weiterverfolgung

Auf wie viele der in 2012 angebotenen Objekte erhielten Sie eine Rückmeldung? (in %) (Anbieterfrage)



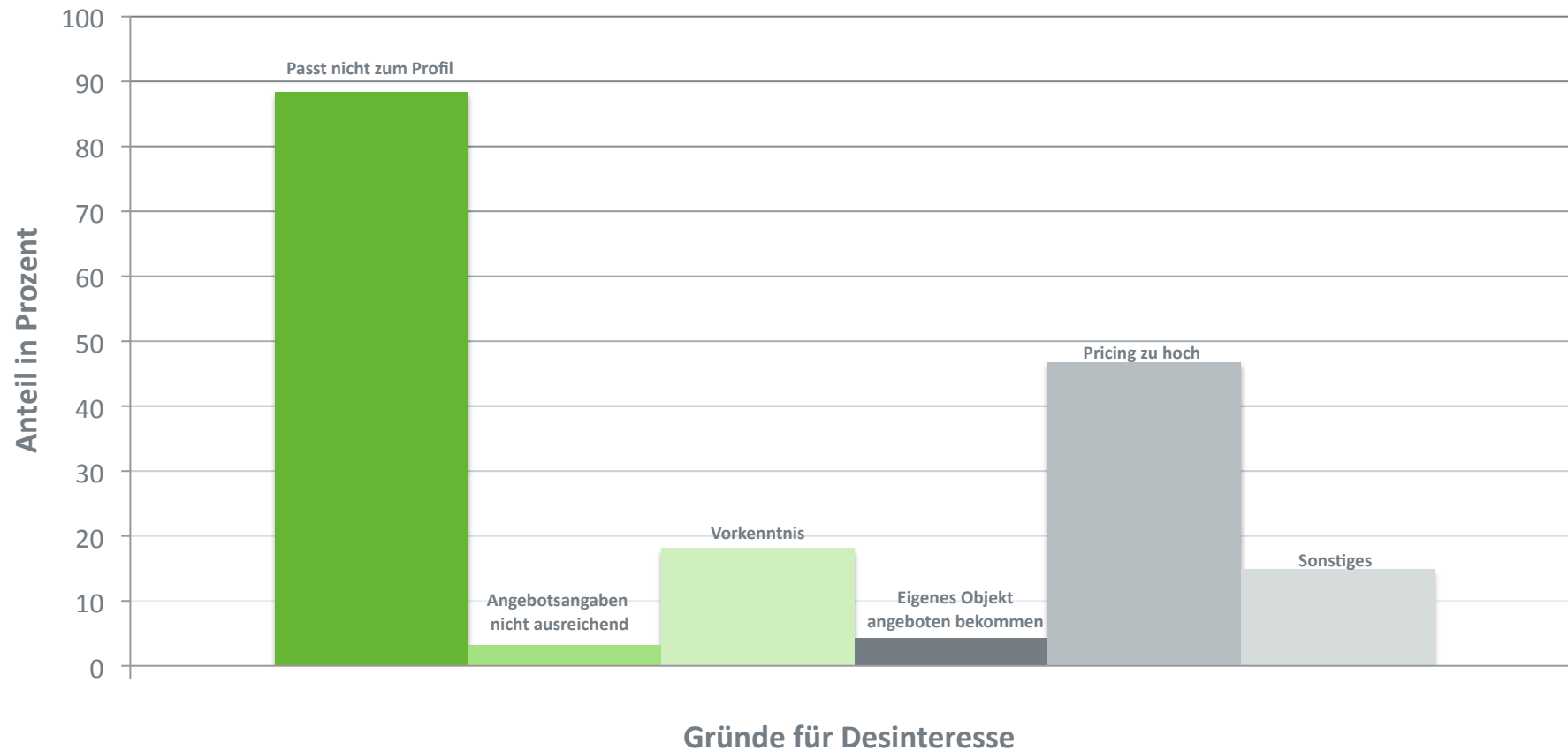
Wie viele der in 2012 angebotenen Objekte verfolgen Sie weiter? (in %) (Anlegerfrage)



10) Vieles passt nicht zum Profil...

Welche Gründe werden bei „Desinteresse“ genannt? (Mehrfachnennungen möglich)

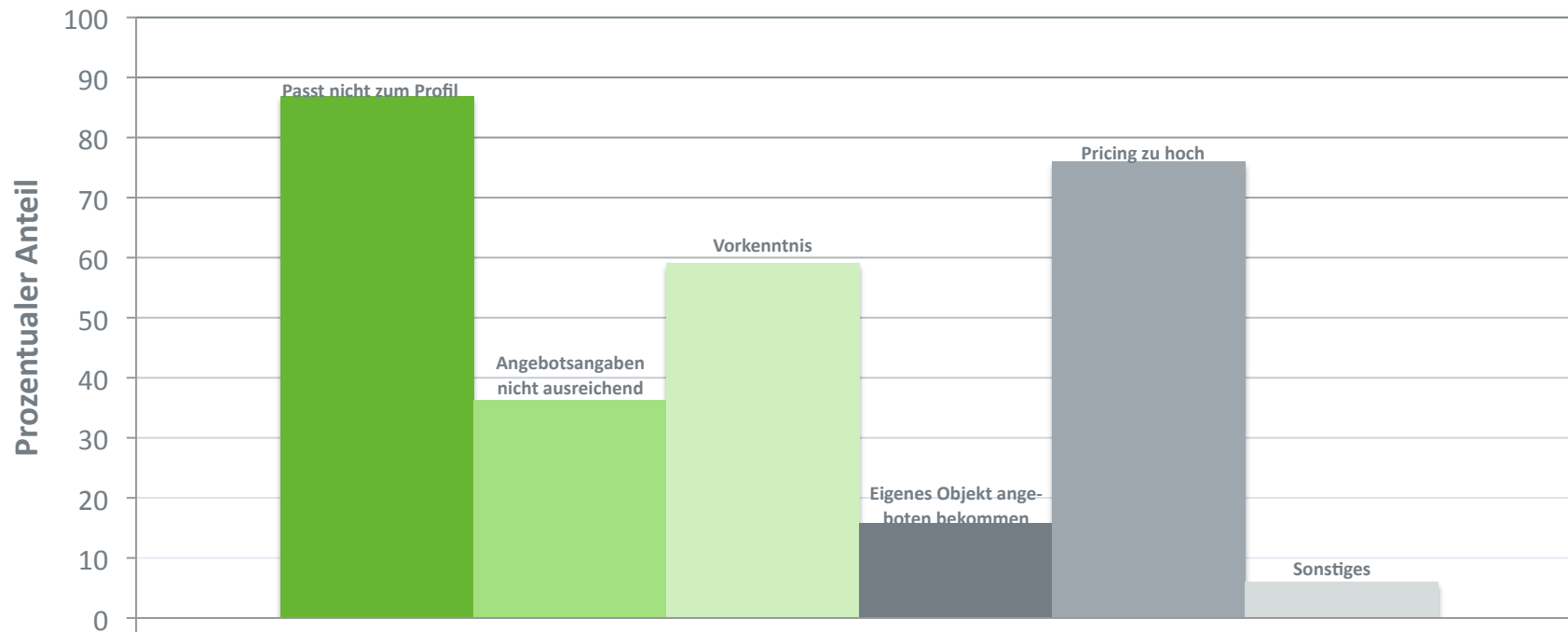
(Anbieterfrage)



11) ... und der Preis ist nicht heiß!

Warum verfolgen Sie bestimmte Angebote nicht weiter? (Mehrfachnennungen möglich)

(Anlegerfrage)

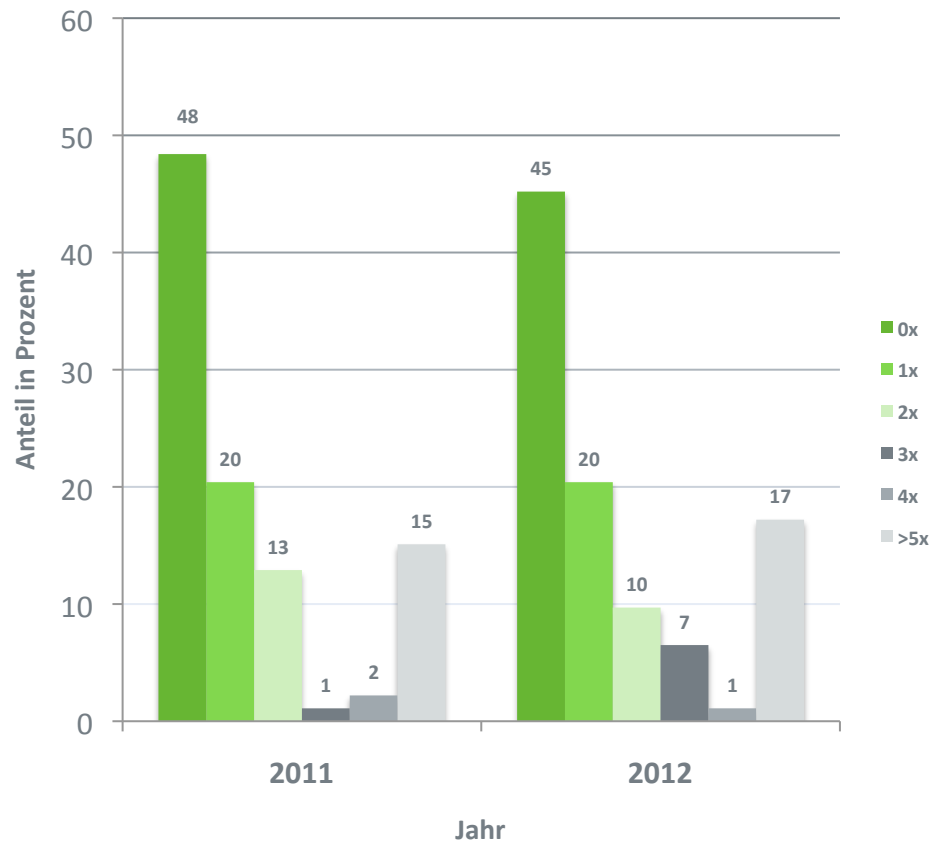


Gründe gegen die Weiterverfolgung

12) Aktualität schlecht

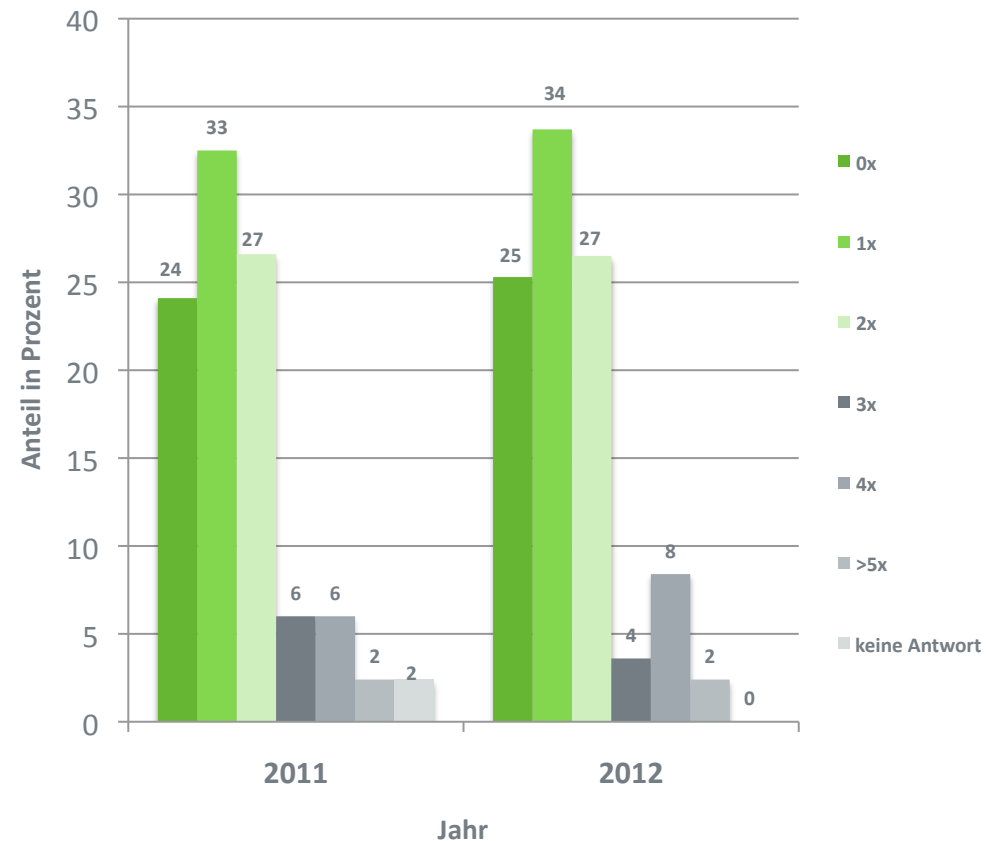
Wie häufig haben die Anleger Sie über geänderte Anlageprofile informiert? (x mal p.a.)

(Anbieterfrage)



Wie häufig aktualisieren Sie Ihre kommunizierten Anlageprofile? (x mal p.a.)

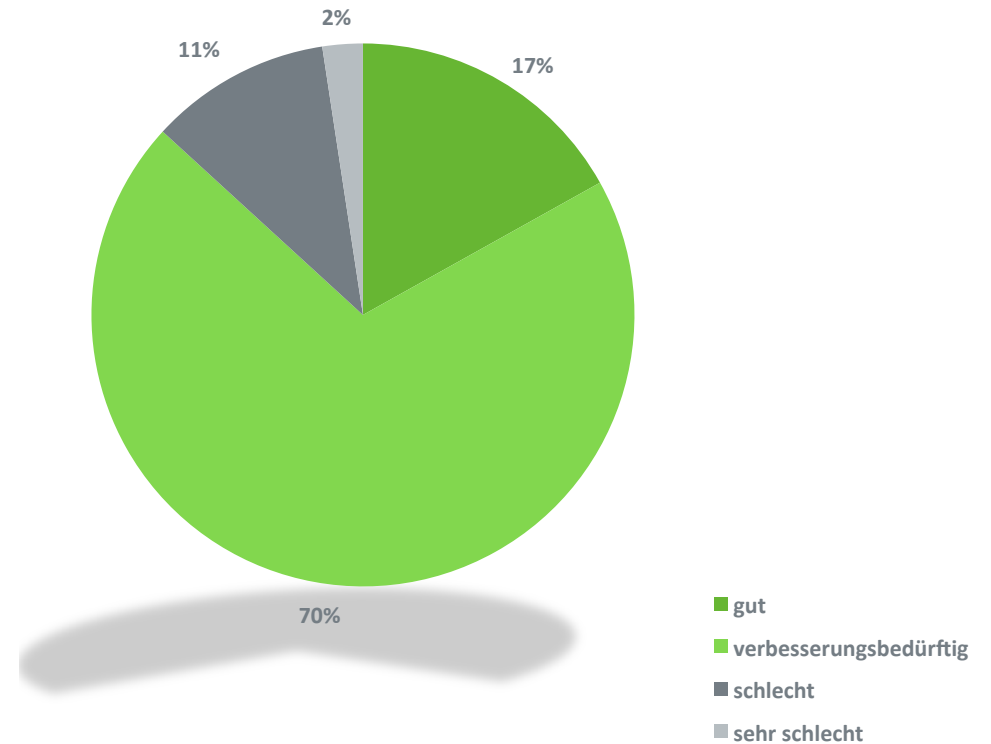
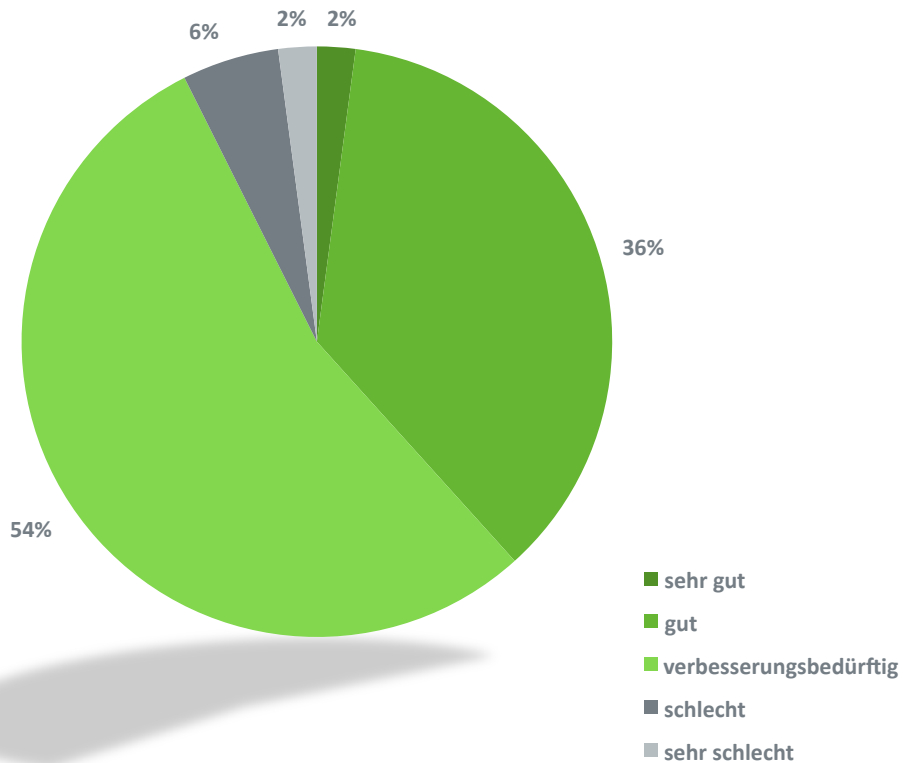
(Anlegerfrage)



13) Informationseffizienz stark verbesserungswürdig

Wie bewerten Sie die Informationseffizienz zwischen Anbieter von Objekten und Anlegern insgesamt? (Angaben in %)
(Anbieterfrage)

Wie bewerten Sie die Informationseffizienz zwischen Anbietern von Objekten und Anlegern insgesamt? (Angaben in %)
(Anlegerfrage)



Haftungshinweis:

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 Asset Profiler GmbH ist ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.

Diese Studie kann als Print- oder PDF-Version für eine Schutzgebühr in Höhe von **Euro 99,- zzgl. ges. MWST** bei Prof. Dr. Susanne Ertle-Straub, ertle-straub@hawk-hhg.de oder Asset Profiler, GmbH, Hamburg, info@asset-profiler.com angefordert werden.

Impressum:

Prof. Dr. Susanne Ertle-Straub,
Studiengang Bau- und Immobilienmanagement
Lehrstuhl Immobilienresearch

Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst
Hildesheim/Holzminden/Göttingen
Haarmannplatz 3
37603 Holzminden

ertle-straub@hawk-hhg.de
www.hawk-hhg.de

Asset Profiler GmbH

Alter Wall 65
20457 Hamburg

T: +49 (0)40 370 880 432
F: +49 (0)40 370 880 459
info@asset-profiler.com
www.asset-profiler.com/de/

Sitz der Gesellschaft: Hamburg
Eingetragen beim Amtsgericht Hamburg
HRB 116808

Geschäftsführer: Norman Meyer