

Absolut|private

Private-Market-Investments
für institutionelle Investoren

Q3
2024

kommentar

Beide
Gehirnhälften
nutzen

CAROLIN BRANDT
HIH Real Estate

Beide Gehirnhälften nutzen



CAROLIN BRANDT Stellvertretende Bereichsleiterin Asset Management, HIH Real Estate, Hamburg

Nüchtern, sachlich, faktenbasiert – in Krisenzeiten dürfen dies wohl die wichtigsten Eigenschaften eines Managers sein. Hierfür ist insbesondere die linke Gehirnhälfte gefragt, der beispielsweise Logik und Zahlenverständnis zugeschrieben wird. Schließlich gilt es doch, die anstehenden Herausforderungen zu meistern, entsprechende Lösungen zu finden und umzusetzen. Empathie und Kreativität fallen in diesem Zusammenhang wahrscheinlich nur wenigen als herausstechende Merkmale einer Führungskraft ein. Die Funktionen der rechten Gehirnhälfte werden damit oft übersehen.

Das ist aus meiner Sicht ein Fehler. Denn besonders in Krisenzeiten kochen bei allen Beteiligten schneller als in ruhigen Marktphasen die Emotionen hoch. Auslöser können die Angst vor Verlusten, der Druck von Investoren oder die Sorge um Reputation sein. Auch Ärger und dauerndes Trommelfeuer unzufriedener Mieter können das sonst kontrollierte Verhalten beeinflussen.

Wer sich solcher Verhaltensmuster bewusst ist, kann durch Einfühlungsvermögen in die Position des Gegenübers Konflikte lösen und Risiken minimieren. Um so empathisch agieren zu können, ist dabei enger Kundenkontakt auf Augenhöhe unabdingbar. Dazu ein Beispiel aus der aktuellen Praxis: Der Trend zum Arbeiten im Homeoffice und die momentan herausfordernde Wirtschaftslage erschweren es Unternehmen, ihren künftigen

Flächenbedarf präzise einzuschätzen. Entscheidungen über die angemieteten Flächen werden verschoben. Asset Manager hingegen brauchen ihrerseits eine gewisse Planungssicherheit.

In dieser Situation hilft es dann wenig, wenn Makler oder externe Dienstleister den Kontakt zu den Mietern haben. Nur der Asset Manager selbst ist in der Lage, durch einen engen Kundenkontakt diese Situation zum beiderseitigen Vorteil aufzulösen. Dazu bedarf es einer Geschäftsbeziehung auf Augenhöhe. Und die kann vor allem durch einen regelmäßigen Austausch erzielt werden.

Nur dieser enge Kontakt vor Ort ermöglicht dem Asset Manager detaillierte Einblicke in sich verändernden Flächenbedarfe und Anforderungen auf Mieterseite. Aus den Gesprächen mit allen Mietern gewinnt der Asset Manager zudem wertvolle Erkenntnisse über Entwicklungen an den jeweiligen Standorten, Lagen und Mikrokosmen. Er wird so zum Berater seiner Mieter. Deren Vorteil: Sie haben einen Ansprechpartner vor Ort, der ihnen als Experte und Sparringspartner zur Verfügung steht.

Das alles ist die Basis für eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Asset Manager und Mieter, in der gegenseitige Erwartungen abgeglichen und oft in Übereinstimmung gebracht

werden können. Eine starke Mieterbindung ist somit die Grundlage für eine hohe Vermietungsquote.

Der enge Austausch zwischen Asset Manager und Mieter kann auch bei einem kontroversen Thema zum Erfolg führen: ESG. Der Gesetzgeber setzt mitunter schwammige Vorgaben, Mieter erwarten niedrige Betriebskosten. Beides ist in der Regel mit hohen Investitionen verbunden. Was wiederum die Immobilieninvestoren nicht erfreut. Kreativität ist also auch hier die Voraussetzung für Erfolg: Denn nur mit kreativen und intelligenten

„Empathie und Kreativität können helfen, Konflikte zu lösen und Risiken zu minimieren.“

Lösungen, beispielsweise bei der Auswertung und Optimierung von Verbrauchsdaten, lässt sich die Rendite von beiden Seiten aus steigern – durch gezieltere Investitionen und dadurch effektive Senkung laufender Kosten.

Wer sich bei seinem Vorgehen allein auf die linke Gehirnhälfte stützt und die rechte außen vor lässt, zieht womöglich die ideale Entscheidung gar nicht in Erwägung. Gute Asset Manager nutzen deshalb beide Gehirnhälften. Eine ganzheitliche Herangehensweise an Probleme hat sich in der Praxis bewährt.

Absolut|private



Kommentare

DR. JOSHUA NICLAS BERG | P+P Pöllath + Partners
CAROLIN BRANDT | HHH Real Estate

Fachbeiträge

private equity

Alpha-Potenzial im PE-Mid-Market-Segment

AARON SACK, PATRICK WHITEHEAD | Morgan Stanley Capital Partners

private debt

Corporate Direct Lending in der SAA

L. HAGEMANN, M. KREIBICH, H. TIETJEN, DR. A. PRESSE | Berenberg

Nachrangfinanzierung im höheren Zinsumfeld

PATRICK SOBOTTA | Natixis Investment Managers

Mehrwert von Private Debt Secondaries

JOAQUIN ARDIT, HEIKO WUNDERLICH | Allianz Global Investors

infrastructure

Strukturelle Verknüpfung von Immobilien- und Infrastruktur

JAMES MUIR, PHOEBE SMITH | PATRIZIA Infrastructure

private markets

ELTIF: regulatorische und praktische Herausforderungen

LUDGER WIBBEKE, ROBERT GUZIALOWSKI | Hansainvest

Kompakt

Wirtschaftliche Entwicklung und deutscher Immobilienmarkt

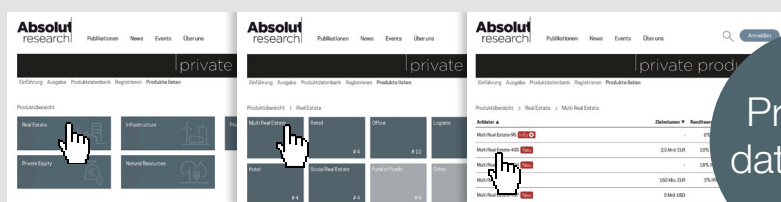
FELIX EMBACHER | bulwiengesa

Jetzt kostenlos anfordern!

Printausgabe

Absolut|private products

Online-Plattform für zur Zeichnung offene Private-Market-Produkte aus fünf Asset-Klassen. Das **Listing** der Produkte ist für Asset Manager und die **Nutzung** der Produktplattform für Asset Owner **kostenfrei**.



Produktplattform

Registrierung

Absolut
research