

# BRANCHEN NEWS

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Thema: Wirtschaftstrends und Digitalisierung

### UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Attraktiver Verkäufermarkt in der Branche für Immobilienverwaltungen mit erfolgreichen Transaktionen im deutschen Mittelstand

### DIGITALISIERUNG MIT PROPTECHS

PropTechs fokussieren die effiziente, digitale Objektverwaltung durch cloudbasierte Lösungen

### COLIVING ALS TREND

Nicht nur seit Corona verschmelzen Lebens- und Arbeitsräume – Coliving etabliert sich in Deutschland



© Cording Real Estate Group

## CORDING GROUP VERKAUFT SPARTE

Der inhabergeführte, mittelständische Property-Manager, Tattersall-Lorenz, hat von der Cording Group einen Teil der Property-Management-Sparte übernommen. Die Verkäuferin ist seit März 2020 in der Edmond de Rothschild Real Estate Investment Management (REIM) eingegliedert. Der Deal umfasst die Betreuung von 20 Objekten mit 440.000 Quadratmetern Mietfläche, die Tattersall-Lorenz nun zu seinem Portfolio zählt. Die Geschäftsführerin von Tattersall-Lorenz, Frau Susanne Tattersall, sieht den Deal als einen „Meilenstein in der Unternehmensgeschichte“, da der Deal mit dem europäischen Investmenthaus auch den Zugang zu zukünftigen von Edmond de Rothschild REIM in Deutschland akquirierten Objekten beinhaltet. Dieser Deal verdeutlicht die Chancen für mittelständische Immobilienverwalter, ihr Geschäft durch anorganisches Wachstum weiter zu entwickeln.

## CYBERPHYSISCHE SYSTEME

Die Menge an Daten aus der Bewirtschaftung von Immobilien wächst über den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden stetig an. Damit einhergehend ist eine fragmentierte sowie oftmals unübersichtliche Datenlage eine der großen Herausforderungen in der Immobilienverwaltung des 21. Jahrhunderts. Intelligente Softwaretools ermöglichen es, sämtliche Daten für einzelne Immobilienobjekte sowie große Immobilienportfolios in Cloud-Zentren zu verarbeiten, zu analysieren und zielorientiert auszuwerten. Die

technischen Grundvoraussetzungen dafür sind Smart Services (Multi-Channel-Sensoren sowie Funksysteme). Auf Grundlage der ermittelten Daten können Prognosen, beispielsweise über in Zukunft anfallende Sanierungen oder Energieeinsparpotenziale getroffen sowie anhand von Big Data Objekte effizient und intelligent verwaltet werden. Ausgehend davon kann von einem umfassenden Wandel der Branchenstruktur, der beschleunigten Entstehung digitaler Geschäftsmodelle und der zunehmenden Gründung von PropTechs ausgegangen werden.

## MVGM KAUFT VIVANIUM

Der größte Immobilienverwalter der Niederlande, die MVGM-Gruppe, setzt mit der Übernahme des Mannheimer Property Managers VIVANIUM seinen Expansionskurs im deutschen Markt für Immobilienverwalter fort. Das mittelständische Unternehmen VIVANIUM verwaltet rund 2,2 Mio. Quadratmeter Gewerbefläche sowie über 13.500 Wohneinheiten und hatte im Mai erst selbst die Übernahme von Viva Real Estate aus Frankfurt (Main) abgeschlossen. VIVANIUM-Geschäftsführer Dirk Tönges wird sowohl Geschäftsführer der MVGM Deutschland GmbH als auch der MVGM Property Management Deutschland GmbH, während der VIVANIUM Gründer und Co-Geschäftsführer Jürgen Heublein das Unternehmen verlässt. Damit ist dem Eigentümer und Gründer von VIVANIUM ein erfolgreicher Exit gelungen und seinem Co-Geschäftsführer der nächste Karriereschritt in die deutsche Führung einer der fünf größten Property Management Firmen in Europa. Zu den erfolgreichen deutschen Akquisitionen von MVGM gehörten in den letzten Jahren auch das JLL-Property-Management und PropertyFirst.

## PROPTechs IN DEUTSCHLAND

Die Bezeichnung PropTech bezieht sich auf Startups sowie innovative Unternehmen, welche die digitale Transformation der Immobilienbranche stark vorantreiben und die gesamte Branche revolutionieren können. Der Bundesverband der Deutschen Startups e.V. konnte im Jahr 2018 bereits 58 PropTech-Unternehmen in Deutschland identifizieren, Tendenz steigend. Ein gutes Beispiel dafür ist das Berliner Unter-

nehmen Simplifa. Simplifa bietet auf Basis von Smart Building- sowie Internet of Things-Technologien einen Rundum-Service im Bereich Aufzugsmanagement für Immobilieneigentümer an. Das Unternehmen betreut bereits heute über 1.000 Aufzugsanlagen. Simplifa strukturiert und optimiert die Aufzugsportfolios seiner Kunden. Jeder betreute Aufzug wird in 360°-Aufnahmen erfasst und in den IT-Systemen von Simplifa virtuell nachgebildet. Zusätzlich ist geplant, durch die Übermittlung von Sensordaten eine herstellerübergreifende Echtzeit-Analyse in ein Predictive Maintenance System zu überführen. Ziel ist es, dadurch die manuelle Prüffrequenz zu verringern und kostenintensive Anlagenausfälle zu vermeiden. Für Eigentümer und Verwalter können so die Betriebs- und Instandhaltungskosten des Aufzugs bei gleichbleibenden Leistungsinhalten um ca. 30% gesenkt werden. Im Zuge einer neuen Finanzierung für Wachstumskapital konnte Simplifa die Familienstiftung von Dr. Hans Peter Haselsteiner, Gründer und ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Strabag SE, als neuen Lead-Investor gewinnen.

## COLIVING ALS GESCHÄFTSMODELL

Coliving bezeichnet den Trend, Wohnen, Freizeit und Arbeiten noch stärker zusammen zu bringen. Das moderne Konzept für Selbstständige, Startup Gründer, digitale Nomaden oder auch Studenten bietet die Möglichkeit, den Job sowie Freizeit unter einem Dach gemeinschaftlich zu vermischen. Als Mitbewohner werden beim Coliving gezielt z. B. andere Startup Gründer mit ähnlichen Arbeitsproblemen ausgesucht. Durch Diskussionen in der heimischen Wohnung im Kreis von Gleichgesinnten sollen so innovative Lösungen sowie neue Geschäftsideen generiert werden. Das Konzept kann darüber hinaus neue Chancen sowie Geschäftsmodelle für die Immobilienverwaltung ermöglichen. Ein Komplettpaket, welches beispielsweise Miete, Nebenkosten, Coworking-Space, Reinigung, ITK-Anlagen sowie Highspeed-Internet zu Verfügung stellt, führt zu erhöhten Mieteinnahmen und ermöglicht gleichzeitig eine bessere Anpassung an veränderte Nachfragen im Immobilienmarkt. Im Zuge der Corona-Krise erlebt das klassische Home-Office einen neuen Aufschwung, der sich in weiterführenden Coliving-Konzepten fortsetzen kann.

A hand is shown from the top, holding a glowing, futuristic cityscape of skyscrapers. The city is illuminated with blue and white lights, and the background is a dark, hazy sky. The hand is positioned as if presenting or supporting the city below it.

## WACHSTUMSTRATEGIE VON FONCIA

Der deutsche Markt für Immobilienverwalter ist für strategische Investoren aus den Nachbarländern sehr attraktiv. Neben der MVGM-Gruppe ist auch die französische Foncia-Gruppe bei Unternehmenszuleufen in Deutschland sehr umtriebig. Im Dezember 2019 hat Foncia das Portfolio von ca. 3.000 verwalteten Wohnungen der mittelständischen HMV Immobilienverwaltung übernommen. Der Geschäftsführer von HMV, Herr Dr. Müller, sowie seine 15 Mitarbeiter verstärken nun die Foncia-Familie und bringen wertvolle Markterfahrungen am neuen Standort in Ludwigsburg mit ein. Zu Beginn des Jahres wurden gleich zwei weitere Übernahmen vollzogen. Die vorrangig in Ostdeutschland aktive Präzisa sowie die Unternehmensgruppe Vegis. Das in den 1970er Jahren gegründete Unternehmen Präzisa beschäftigt 120 Mitarbeiter und verwaltet 22.000 Wohneinheiten sowie Gewerbeimmobilien. In Berlin ist Präzisa lokaler Marktführer in der Verwaltung von Wohnungseigentümergeinschaften. Mit dieser Übernahme sichert sich Foncia eine starke Marktpräsenz in Ostdeutschland. Eine ähnliche Größe hat Vegis, die mit 175 Mitarbeitern rund 23.000 Wohn- und

Gewerbeeinheiten an 85 Objektstandorten betreut. Zur Unternehmensgruppe gehört neben der Vegis Immobilien Verwaltungs- und Vertriebsgesellschaft auch der Facility-Manager Pro Concept. Mit dem Erwerb von Pro Concept testet FONCIA das weitere Wachstumspotenzial in diesem Segment. Der Geschäftsführer von Foncia Deutschland, Herr Leopold von Bredow, sieht in den beiden Transaktionen einen Stabilitätsvorteil, da die Unternehmen als Tochtergesellschaften eigenständig weitergeführt werden können. Foncia wird auch zukünftig aktiv zukaufen: „Wo wir hinwollen, werden wir rein organisch nicht hinkommen“, sagt von Bredow. Auch kleinere Verwaltungen kommen dabei für eine Übernahme in Frage. Ausschlaggebend dafür ist, dass Foncia in der Stadt schon einen Standort hat. Als Inhaber von mittelständischen Immobilienverwaltungen können Sie von diesem Trend und der Konkurrenz von potenziellen Käufern mit der guten Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs, kompetenter Beratung und professioneller Verhandlungsführung – zum Beispiel mit dem Team der intelligentis – profitieren.

## UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Der Markt für Unternehmensübernahmen in der Immobilienwirtschaft ist getrieben von der aktiven Akquisitionsstrategie strategischer Investoren einerseits und der boomenden Nachfrage nach Wohnraum und Büroflächen andererseits. Gerade Ihnen als erfolgreichen Unternehmern, die jetzt Ihre Firma verkaufen wollen, bieten sich hier trotz der aktuellen Corona-Krise zahlreiche Chancen.

Als Branchenspezialist bietet die intelligentis Ihnen Fach-Know-how rund um das Thema Unternehmensverkauf und kennt die Immobilienbranche sowie ihre wichtigsten Akteure aus vorangegangenen Transaktionen. Gerade in den steigenden Mietpreisen, der Tendenz zur Investition in Betongold sowie den Zukäufen von großen europäischen Property Management Firmen liegen hier große Potenziale für erfolgreiche Verkaufsprojekte.

Gelungene Unternehmenstransaktionen zeichnen sich dabei durch eine gute Vorbereitung seitens der handelnden Unternehmer - gern auch mit Unterstützung durch die intelligentis - aus. Als Test, wie gut Ihre Firma auf einen Verkauf vorbereitet ist, kann Ihr ganz persönlicher Jahresurlaub dienen. Wenn Sie bedenkenlos auch in der stressigsten Zeit für Ihr Unternehmen Urlaub machen können, ist dies ein gutes Zeichen für den Investor. Sie zeigen damit, dass Ihre Firma auch nach einem Verkauf ohne Ihre Fähig- und Fertigkeiten am Markt erfolgreich bestehen kann. Ist dies noch nicht der Fall, empfiehlt es sich, gezielt in eine zweite Führungsebene zu investieren und damit eine der wichtigsten Grundlagen für einen Unternehmensverkauf zu schaffen.

Wissenschaftliche Studien zeigen, dass durch eine gute Vorbereitung der Verkaufserlös um bis zu 72% gesteigert wird.

Zusammenfassend möchten wir Sie als Unternehmer ermutigen und Ihnen empfehlen, sich aktiv, systematisch und weitsichtig mit der Vorbereitung eines gelungenen Unternehmensverkaufs auseinanderzusetzen. Falls Sie diesbezüglich Fragen haben, kontaktieren Sie uns frühzeitig. Wir arbeiten absolut diskret und können Sie in allen Bereichen aktiv begleiten.

Ihr Matthias Ehnert

## WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines Unternehmens aus der Immobilienwirtschaft haben wir nachstehende Checkliste erstellt:

### Strategische Maßnahmen

- ⊕ Reduzieren der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber und Erstellen eines Organigramms
- ⊕ Aktualisieren des Managementhandbuchs und sauberes Dokumentieren der Prozesse
- ⊕ Umsetzen wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen
- ⊕ Ausloten von Potenzialen zur Vernetzung von Daten, zur Nutzung von Smart Building Ansätzen sowie der Digitalisierung von Prozessen

### Maßnahmen im operativen Geschäft

- ⊕ Analyse der Eigentümer-, Objekt- oder Lieferantenstruktur und Reduzieren von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Eigentümer / Objekte / Lieferanten einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- ⊕ Schriftliches Erfassen aller mündlichen oder schwebenden Geschäfte
- ⊕ Aufstellung einer aussagekräftigen Objektdatenbank inkl. Vertragsmanagement mit allen wichtigen Informationen aus den Verträgen (z. B. Konditionen, Laufzeiten, Besonderheiten)

### Optimierung Rechnungswesen

- ⊕ Erlöskonten in der Buchhaltung entsprechend Sparten gliedern
- ⊕ Einführen von Mechanismen / Tools für die Kostenrechnung und die Nachkalkulation
- ⊕ Optimieren der Bilanz: Identifizieren und Auflösen von stillen Reserven; Prüfen von Rückstellungen; Aktivieren der Aufwendungen für Projekte in der Bilanz; Durchführen von ordnungsgemäßen Bestandsdatenerfassungen
- ⊕ Ertragsbelastende, betrieblich nicht notwendige und / oder private Aufwendungen abbauen
- ⊕ Für größere Unternehmen: Führen mittels Kennzahlen, Etablieren eines Controllings

### Digitalisierung und Optimierung der IT

- ⊕ Realisieren eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftrittes – Nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern, z. B. [www.mi-marketing.de](http://www.mi-marketing.de)
- ⊕ Einführen einer durchgängigen Software für alle Prozesse sowie einer aktuellen und sicheren Datensicherung

### KONTAKT

intelligentis,  
eine Marke der ENWITO GmbH  
Schandauer Straße 34  
01309 Dresden

[kontakt@intelligentis.de](mailto:kontakt@intelligentis.de)  
Fon 0351/28 70 89-0  
Fax 0351/28 70 89-90



[www.intelligentis.de](http://www.intelligentis.de)

 intelligentis®

Ihr **Spezialist** für Unternehmenstransaktionen  
DRESDEN · DÜSSELDORF