

Börsen-Zeitung

Asset Servicer sind als Krisenmanager gefragt

In der Transaktionsflaute trennt sich Spreu vom Weizen

30.11.2024

fed Frankfurt

Die Aufgaben von Kapitalverwaltungsgesellschaften und Asset-Service-Gesellschaften in Europa haben sich in den vergangenen Jahren spürbar verschoben. Denn nach einem Jahrzehnt nahezu optimaler Rahmenbedingungen für die Vermögensverwaltung hat vor allem der jähe Zinsanstieg im Zuge der Zinswende für eine Schockstarre bei den Transaktionen gesorgt.

In dieser Phase, in der es nicht mehr nur um Kauf und Verkauf von Gebäuden gehe, sondern in der alle Beteiligten „intensiver mit der Immobilie auseinandersetzen müssen“, treten die Unterschiede in der Performance der Assetmanager stärker zu Tage, unterstrich Camille Dufieux, Geschäftsführerin der Kapitalverwaltungsgesellschaft Intreal, beim 20. Immobilienstag der Börsen-Zeitung in Frankfurt. Das wiederum habe Weiterungen für die Arbeit der Asset Servicer, die deutlich häufiger als Krisenmanager gefragt seien, etwa im Fall der Insolvenz von Projektentwicklern oder auch im Falle einer schwachen Performance der beteiligten Assetmanager.

Dufieux veranschaulicht den Trend der vergangenen zwei Jahre anhand der Zahl der von ihrem Haus in Kooperation mit Dritten (Assetmanagern, Fondsinitiatoren oder Projektentwicklern) aufgelegten Fonds. 2022 seien es 20 neue Fonds gewesen, voriges Jahr ein einziger, dieses Jahr werden es drei bis fünf sein. Am aktuellen Rand sei also eine gewisse Stabilisierung zu sehen, die aber noch keine Euphorie auslöse – zumal die Anleger zurückhaltender und selektiver und auch kritischer gegenüber der Arbeit der Assetmanager geworden seien. Die Service-KVG könnten in dieser schwierigen Phase unter Beweis stellen, was sie wert sind und sich damit gegenüber Wettbewerbern differenzieren.

Frank Müller, Rechtsanwalt und Partner bei McDermott Will & Emery, erinnerte daran, dass die Restrukturierungsexperten in seinem Haus mittlerweile zu den ständigen Begleitern seiner Alltagsarbeit als KVG- und Assetmanagement-Experte zählten. Die Transaktionen, bei denen die Kanzlei berate, seien spezifischer geworden im Sinne von „viele Deals mit Supermärkten, wenige mit Büros“.

