

FORTSETZUNG VON SEITE 1

# Kleine Makler – große Deals

Die übrigen erfassten Deals entfallen auf mittelgroße oder national agierende Makler, Banken, Asset-Manger oder sonstige Marktteilnehmer. Zu vermuten ist, dass angesichts eines Dunkelfelds von über zwei Dritteln der Transaktionen, bei denen kein Berater bekannt ist, das Verhältnis noch deutlicher zugunsten der Kleinen ausschlägt, da sie eher durch die Researchnetze der Berater rutschen.

Betrachtet man das Verhältnis der reinen Anzahl der Transaktionen zu den Investmentvolumina, sieht das naturgemäß anders aus, da die kleinen Makler in der Regel auch kleinere Deals abschließen – so war an den größten Abschlüssen dieses Jahres kaum ein Kleiner beteiligt. Belastbare Zahlen hierzu sind allerdings schwer zu erhalten, lediglich das Makler ranking bietet einen Anhaltspunkt. Hier nehmen von den internationalen Großmaklern allerdings nur BNPPRE und JLL teil. Die beiden hierzulande mit Abstand Führenden kommen für 2010 zusammen auf ein vermitteltes Transaktionsvolumen von 5,2 Mrd. Euro. Insgesamt dürften also die Großen bei rund der Hälfte des Gesamttransaktionsvolumens (2010 laut JLL 19,3 Mrd. Euro) beteiligt gewesen sein. Selbst wenn man berücksichtigt, dass noch andere Akteure aktiv sind und ein Teil der Deals ohne Makler abläuft, bleibt doch ein beträchtlicher Brocken für die Kleinen übrig, schließlich sind an manchen Deals auch mehrere Makler beteiligt. Allein die Engel-&Völkers-Makler haben laut Ranking 2010 Gewerbeobjekte im Wert von über 780 Mio. Euro vermittelt, mit seitdem stark steigender Tendenz.

## Auch große Deals sind für die Kleinen drin

Noch mehr Raum bietet sich für die Kleinen im Vermietungsgeschäft. Da der überwiegende Teil insbesondere der Bürovermietungen Umzüge an einem Standort betrifft, ist hier lokale Kompetenz besonders gefragt. An vielen B- oder C-Standorten machen deswegen vor allem die Kleinen das Geschäft. Aber auch an den A-Standorten ist lokale Kompetenz ein Pfund, mit dem man gut wuchern kann. So entfallen laut einer der IZ vorliegenden Auswertung für 2011 rund 30% der Bürovermietungen in München auf internationale Makler, aber 40% auf schwerpunktmäßig in der bayerischen Landeshauptstadt agierende Unternehmen. Eine besonders breite Brust haben die Makler des Colliers-Netzwerks. Auch wenn sich trefflich darüber streiten ließe, ob davon so mancher noch als „kleiner Makler“ gilt, beschränken sie sich doch auf ihren Heimatmarkt. Laut Einschätzung des Colliers-Research verfügen die Partnerunternehmen in den meisten ihrer Märkte hierzulande bei der Bürovermietung über Marktanteile von deutlich über 20%.

Traditionell sind die vermittelten Volumina bei kleinen Maklern kleiner – aber es sind auch großvolumige Deals drin. „Das Brot- und-Butter-Geschäft sind Flächen zwischen 150 m<sup>2</sup> und 200 m<sup>2</sup> sowie 500 m<sup>2</sup> und 800



Markus Larbig (li.) und Uwe Mortag starteten 2008 in die Selbstständigkeit, mittlerweile gehört Larbig & Mortag zu den wichtigsten Bürovermietern am schwierigen Kölner Markt. Bild: Larbig & Mortag

m<sup>2</sup>“, erklärt Jörg Henschel von Henschel Immobilien, Hannover (sechs Mitarbeiter, davon drei Makler). Dennoch kann das Unternehmen, das auf Bürovermietung in Hannover und -Investments bundesweit spezialisiert ist, auch spektakuläre Großdeals vorweisen. So hat es erst vor kurzem zusammen mit JLL den 31.000 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche und 24.000 m<sup>2</sup> Mietfläche in 17 Gebäuden umfassenden Deutschlandsitz des Chemieunternehmens Solvay in Hannover verkauft. Daneben wurden seit 2011 rund 10.000 m<sup>2</sup> an die Medizinische Hochschule Hannover und rund 9.000 m<sup>2</sup> an das Jobcenter vermittelt. Die größte Vermittlung ist bereits einige Jahre her: Rund 25.000 m<sup>2</sup> Erweiterungsfläche an Talanx HDI. Außerdem arbeitet Henschel gerade am Verkauf eines bundesweiten 70-Mio.-Euro-Portfolios mit Schwerpunkt u.a. in Hannover, das aber wohl zu heterogen sei, um es als Ganzes zu platzieren.

## Zwei Makler mit 100 Mio. Euro Transaktionsvolumen seit 2010

Einiges vorzuweisen hat auch die Münchner Pareal (drei Mitarbeiter, davon zwei Makler). Das auf den Verkauf von Fachmärkten, Einzelhandelsobjekten in Ia-Lage und Warenhäusern vorwiegend in Süddeutschland spezialisierte Unternehmen hat seit seiner Gründung 2010 Objekte für über 100 Mio. Euro vermittelt. Darunter finden

sich z.B. drei Karstadt-Warenhäuser. Der Großteil der Transaktionen lag zwischen 4 Mio. und 21 Mio. Euro, aktuell stünden aber auch Deals mit deutlich größerem Volumen kurz vor dem Abschluss.

Größere Deals sind also für kleinere Makler möglich, sie müssen sie sich aber erarbeiten. Denn die Vorstellungen, wer wo Vorteile hat, sind klar verteilt. Üblicherweise gilt als Stärke der Kleinen ihr guter Draht zu Privatinvestoren und lokalen Unternehmern. Von einer Vorliebe im deutschen Mittelstand, bevorzugt mit anderen lokalen Mittelständlern zusammenzuarbeiten, spricht DIZ-Interimschef Rainer Hamacher. „Da gibt es sicher auch den einen oder anderen, der Begriffe wie ‚Real Estate‘ nicht mehr hören kann.“

Andererseits ist gerade ihre Internationalität das Plus der großen Beratungshäuser. „Aufgrund unserer Marktstärke und unseres globalen Netzwerks können wir Kunden bedienen, die Kleiner nicht bedienen können“, sagt Ferdinand Rock, Leiter Bürovermietung bei JLL Deutschland. Derzeit stürzen sich die Maklerkonzerne auf das Geschäft mit anderen Konzernen, die ihre Immobilienangelegenheiten auslagern. Dazu wollen diese aber auf Maklerseite einen zentralen Ansprechpartner global, europaweit oder zumindest national.

Dazwischen stehen große institutionelle Investoren wie die Union Investment Real Estate, die sowohl mit großen als auch mit kleinen Maklern zusammenarbeitet. Bei Verkäufen komme es immer aufs Produkt an, also das Volumen der Immobilie und den potenziellen Anlegerkreis, erläutert Philip La Pierre, Leiter Investment und Asset Management. Derzeit bereinigt Union Investment das Portfolio und trennt sich dabei von Objekten für bis zu 15 Mio. Euro. An Standorten wie Nürnberg, Osnabrück oder Ulm, wo das Volumen eine lokale Käuferklientel ansprechen kann, hätten kleine Makler oft den besseren Draht zu potentiellen Investoren, meint La Pierre. Bei größeren Objekten sei dagegen eher ein internationales Netzwerk erforderlich, um die potenzielle Käuferklientel anzusprechen.

## Erfahrung, Kontakte und vorzeigbare Erfolge sind entscheidend

Um aus diesen Vorstellungen auszubrechen und doch Aufträge für große Deals zu erhalten, brauchen kleine Makler vor allem Erfahrung, Kontakte und vorzeigbare Erfolge. Reichlich davon brachten etwa die Pareal-Gründer Felix Pahnke und Rudolf Gerigk mit. So arbeitete Gerigk drei Jahre lang als geschäftsführender Gesellschafter bei Lührmann München und anschließend beim dänischen Investor Asschenfeldt als Verantwortlicher für den bundesweiten Einkauf. Pahnke war Prokurist bei Kemper's, anschließend bei der Metro für Verkauf, Entwicklung und Konzeptionierung von Kaufhof- und Horten-Warenhäusern und schließlich für Goldman Sachs für den Verkauf insbesondere von Karstadt-Häusern zuständig. Diese Erfahrung sei wichtig, um zu wissen, wer ein Objekt mit einem bestimmten Volumen und einer bestimmten Rendite kaufen würde. Man könne frühere Kontakte anrufen „und da wir keine verbrannte Erde hinterlassen haben, spricht man in den meisten Fällen auch mit uns“, sagt Gerigk.

„Wenn Sie einen Kunden über Jahre gut bedient haben, ist dem egal, was auf Ihrer Visitenkarte steht“, sagt auch Markus Büchte vom Ruhrgebietsmakler Cubion, Mülheim an der Ruhr (sechs Mitarbeiter, davon vier Makler). Sowohl er als auch Partner Stefan Orts waren in der Region schon vorher lange als Makler tätig. Hilfreich seien Erfahrung und Kontakte etwa bei Großvermietungen.

apollo. Durch Netzwerke wie eben NAI, Colliers oder Engel & Völkers Commercial können kleinere Unternehmen ihre fehlende nationale oder internationale Abdeckung durch meist ähnlich tickende und durch das System qualitätsgeprüfte Partner ergänzen. Außerdem ergeben sich Synergieeffekte durch gemeinsames Marketing, Research oder Messeauftritte; andererseits fallen Gebühren an.

## Große Makler nutzen das Know-how der lokalen Spezialisten

Kooperationen gibt es jedoch auch mit den Großen. „Wenn wir ein Corporate-Mandat haben und brauchen 400 m<sup>2</sup> in Buxtehude, schauen wir, ob es einen lokalen Makler gibt, der stark ist und gute Qualität bietet“, erklärt Hamacher. Große Aufträge, zuletzt etwa 5.000 m<sup>2</sup> in Mannheim, betreut DTZ zwar selbst, fragt aber auch gerne lokale Akteure nach Ideen. In Mannheim seien so auch einige interessante Objekte angeboten worden, auch wenn diese nicht das Rennen gemacht haben, sagt er. Solche Kooperationen mit Großmaklern seien relativ häufig, wenn diese kein eigenes Vermietungsteam vor Ort haben, berichten auch die Kleinen.

Trotz allem: Besonders erfolgreiche „Kleine“ brauchen auch das Glück, dass sich besondere Marktchancen auftun, die sie dann natürlich ergreifen müssen. So hatten etwa die Realogis-Gründer – beide mittlerweile nicht mehr in der aktiven Führung, Niedermair ist Ende 2011 sogar komplett ausgeschieden – bei der Gründung mit ihren rund zehn Jahren Berufserfahrung im Segment Industrieimmobilien in München wenig Konkurrenz von anderen entsprechenden Spezialisten. Dadurch konnten sie innerhalb von nur zwölf Monaten mit rund 100.000 m<sup>2</sup> vermieteter oder verkaufter Fläche zum Marktführer im Großraum München werden.

Orts und Büchte wiederum haben mit der Cubion 2005 die Vernachlässigung des aus vielen Großstädten bestehenden Ruhrgebietsraums durch die Konkurrenz genutzt und sind mittlerweile mit 30.000 bis 60.000



„Ich werde niemals groß werden. Umsatzstark bedeutet nicht unbedingt ertragsstark.“

Jörg Henschel

m<sup>2</sup> vermieteter Bürofläche jährlich ein bedeutender Faktor. In Köln wiederum hätten die lokalen Eigentümer es sehr begrüßt, dass zu den zwei damals in der Bürovermietung starken Maklerhäusern ein weiterer Wettbewerber stieß, berichtet Mortag. Entsprechend habe man einen Vertrauensvorschuss erhalten. Mittlerweile bauen Larbig & Mortag die Dienstleistungen rund um die Bürovermietung weiter aus und wollen sich auch um den Verkauf und die Vermietung von Ladenflächen im Erdgeschoss kümmern. Zu den derzeit zehn Mitarbeitern sollen innerhalb von fünf Jahren sechs weitere kommen.

Nicht jeder Kleine will jedoch größer werden. So berichtet Henschel von seinem früheren Arbeitgeber, der im Wiedervereinigungsboom sehr schnell gewachsen und mit der Krise in den neuen Länder ebenso schnell wieder geschrumpft sei. Diese Erfahrung sei hilfreich gewesen, um auf dem Teppich zu bleiben. Sein Motto lautet deswegen: „Ich werde niemals groß werden.“ (pm)



Die Einzelhandelsspezialisten Rudolf Gerigk (li.) und Felix Pahnke haben seit der Gründung ihrer Firma Pareal schon Objekte für über 100 Mio. Euro vermittelt. Bild: Pareal



Die großen Makler vernachlässigten den großen Ballungsraum Ruhrgebiet. Da sahen Markus Büchte (li.) und Stefan Orts 2005 die Chance, sich als Ruhrgebietsmakler zu profilieren. Bild: Cubion

ANZEIGE

**MÄRCHENHAFTE VILLA IM GRUNEWALD**  
Exklusives Grundstück in Berlin mit Erweiterungspotential

» WERNERSTR. 1, 3 IN 14193 BERLIN CHARLOTTENBURG-WILMERSDORF  
Grundstücksgröße: ca. 3.553 m<sup>2</sup>. Gebäudefläche: ca. 879 m<sup>2</sup>.  
Das denkmalgeschützte Kleinod in begehrter Lage wurde 1895 von dem renommierten Berliner Architekten Franz Ahrens als Amtshaus der Feuerwehr erbaut. Bis Ende 2013 wird das dreigeschossige Gebäude noch als Feuerwache genutzt. Das Grundstück bietet, zusätzlich zum Bestand, Fläche für eine max. dreigeschossige hochwertige Wohnbebauung. Zahlreiche Grünwaldseen sowie regionale Einkaufsmöglichkeiten sind fußläufig erreichbar. Der Kurfürstendamm ist nur wenige Minuten entfernt. Angebote bitte bis 30.07.2012.

ANSPRECHPARTNERIN: Monika Glauche  
Tel.: (030) 22 33-67 95, Fax: (030) 22 33-67 05, monika.glauche@liegenschaftsfonds.de

» HAUPTSTADTIMMOBILIEN AUS ERSTER HAND - PROVISIONSFREI!

Exposés zu diesem und weiteren Angeboten finden Sie unter:  
[www.liegenschaftsfonds.de](http://www.liegenschaftsfonds.de)

Liegenschaftsfonds Berlin GmbH & Co. KG  
Warschauer Str. 41/42, 10243 Berlin  
[info@liegenschaftsfonds.de](mailto:info@liegenschaftsfonds.de)