

**Angesichts zunehmender struktureller Leerstände auf der Basis dauerhaft höherer Leerstandsquoten habe ich das Potential für ein proaktives Bestandsmanagement erkannt und das sog. AIM zum Aufbau, Erhalt und Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit sowie der Ertragsoptimierung für renditeorientierte Immobilien definiert.**

Dahinter steckt der pragmatische Ansatz, die Projektentwicklung konsequent auf den Lebenszyklus der Immobilie nach Fertigstellung zu übertragen und als Objektentwicklung unter Beachtung der Eigentümerinteressen fortzuführen. Dieser Aufgabe werden die bisherigen Immobilienmanagementunternehmen nicht gerecht, weil Sie das dafür notwendige Anforderungsprofil nicht erfüllen und die bestehenden Leistungsvereinbarungen und Vergütungsstrukturen nicht erfolgsorientiert ausgerichtet sind. Das herkömmliche Objektmanagement verfügt daher weder über den Auftrag noch die ausreichende Kompetenz, Objekte erfolgreich weiterzuentwickeln.

AIM wird die zukünftige Geheimwaffe des Immobilienmanagements sein.

Meister dieser Waffengattung ist eindeutig der Projektentwickler, der über eine ausreichende Kernkompetenz und Erfahrung verfügt, um ein professionelles Management für Bestandsimmobilien, service-, rendite- und ressourcenorientiert (statt verwaltend) aus einer Hand zu leisten. Dabei behält er stets alle markt-, standort- und objektrelevanten Entwicklungen im Fokus.

**Im Visier des AIM** liegt die nachhaltige **Vollvermietung für Investoren, die Ihre Immobilie idealer Weise wie ein Wertpapier halten** und das Management in die Hände nur eines Dienstleisters legen wollen.

- In Abhängigkeit vom Objektzustand kreisen daher alle Maßnahmen um Mieterakquisition und Mieterpflege.
- Erfahrung, Kommunikationsstärke und soziale Kompetenz bilden dabei die Schlüsselfaktoren für alle Leistungsphasen des AIM.

Viele Investoren vertreten die irrtümliche Annahme, dass Immobilien einer automatischen Wertsteigerung unterliegen. Dies hat zur Folge, dass diese Objekte heute überwiegend unter einem erheblichen Investitionsstau leiden. Tatenlosigkeit führt daher zu Wertverlusten, die auf Dauer nicht mehr durch vertretbaren Aufwand, d.h. aus eigener Kraft ausgeglichen werden können. Im Klartext setzt eine Werterhaltung kontinuierliche Folgeinvestitionen voraus, um die Immobilie optimal und flexibel im Markt positionieren zu können. Wertsteigerungen ergeben sich in der Regel erst durch die Realisierung von Entwicklungspotentialen und die Aufrechthaltung von Alleinstellungsmerkmalen.

AIM wirkt daher nur bei Immobilien mit Entwicklungspotentialen und gesunden Lagekriterien, die bei der Portfolio-/Objektanalyse klar herausgearbeitet werden müssen. Erst dann lässt sich ein Kosten-/Nutzen Szenario aufstellen, das die wirtschaftliche Grundlage für ein schlüssiges Wertoptimierungskonzept bildet.

**Dies vorausgesetzt** übernehme ich **im Auftrag und in Vollmacht** des Investors - im Unterschied zu klassischen Beratern - **auch die operative Umsetzung** des verabschiedeten Konzeptes. **Dazu** gehören:

- die Sicherstellung eines service- und ressourcenorientierten Objektmanagements
- die Vermietungskoordination (international/regional)
- das Bautechnische Management (profitieren von 20 J. PE, Umnutzung/Revitalisierung)
- und die Imagebildung (PR/Marketing)

Dabei steht die **aktive und regelmäßige Kommunikation mit bestehenden und potentiellen Mietern** im Zentrum aller Bemühungen.

Das AIM der CODIC liefert **Beratung und Realisierung aus einer Hand** und lässt sich daher konkurrenzlos an den Ergebnissen seiner Taten messen.

Das analog zur Projektentwicklung aufgestellte Leistungsbild besteht aus den klassisch aufeinander aufbauenden Modulen **Analyse, Konzeption und Umsetzung**, die mit einer auskömmlichen Grundvergütung für die Managementleistung und einer Cashflow-orientierten Erfolgsvergütung zu honorieren sind.

Die wirtschaftliche Bedeutung und der potentielle Wirkungsgrad der Managementleistung AIM für Immobilieninvestments lässt sich für jede Immobilie anhand der Wiedervermietungskosten und des Leerstandsabbaus auf Basis eines **Wertoptimierungskonzeptes** mit einem **objektspezifischen CF/Rendite-Szenario** festmachen.

### **Schließlich sprechen 2 Gründe aus Investorensicht für die Notwendigkeit der Einplanung und Budgetierung von AIM:**

- Bei Objekten **mit geringem Vermietungsstand** kann durch AIM eine nachhaltige Optimierung der Rendite-Performance erreicht werden, sofern diese über ausreichende Entwicklungspotentiale verfügen.
- Bei Objekten **mit hohem Vermietungsstand** wirkt das AIM vorbeugend, indem es Wiedervermietungskosten vermeidet bzw. minimiert.

Den höchsten Wirkungsgrad entfaltet jedoch rechtzeitiges kontinuierliches AIM, das preiswert ist und sich durch eine stetig hohe Rendite auszahlt.

**AIM ist eine Investition in die Zukunft!**