

Der individuelle Weg zum eigenen CREM

Der richtige Weg zum individuellen CREM lässt sich nicht verallgemeinern. Zu unterschiedlich sind die unternehmerischen Voraussetzungen (Börsenkotiertes Unternehmen, Familienunternehmen, start-up, Turnaround-Kandidat, Kommune etc.), die Historie, die Branche(n), die Zusammensetzung des Portefeuilles, die speziellen Grundstücksnutzungen, die Lagen (lokal, regional, kontinental, global), das Vorhandensein oder die Absenz eines Managements mit Immobilienkompetenz, die Investitionsmöglichkeit bzw. -bereitschaft und der Zeitbedarf für die Aus- resp. Umlagerung.

Je nach Kautelen sind die intelligenten Wertschöpfungsstrategien, Portefeuillebereinigungen und die Umnutzung von Industriebrachen noch ganz bzw. teilweise beim verkaufswilligen Unternehmen zu allozieren oder eben dem kompetenten Käufer zu überlassen. Je mehr das desinvestitionswillige Unternehmen noch selber realisiert, je mehr Kapital wird gebunden, je mehr Zeit wird benötigt, je mehr Risiken der zwischenzeitlichen Nachfrage- und Bedürfnisänderung entstehen, je enger wird der Markt (kompetente Investoren wollen eigene Ideen verwirklichen um einen überproportionalen Gewinn zu erzielen) und je enger wird der Kreis der potentiellen Interessen (je mehr umstrukturiert, umgenutzt und optimiert wird, je mehr ist das Portefeuille nur noch für den „gewöhnlichen“ Immobilienanleger interessant). Heute sind Themen-Portefeuilles risikobedingt out. Gefragt ist wieder Diversifikation in jeder Hinsicht, zur Risikobegrenzung.