

## Pressemitteilung

### **Deutsche Profi-Investoren bleiben am liebsten unter sich – RUECKERCONSULT befragt institutionelle Investoren zu ihren Immobilienstrategien**

- Indirekte Anlage bevorzugt
- Interesse an alternativen Investments wie Immobilienanleihen, Wandelanleihen und Kreditfonds eher gering
- Fokus liegt weiterhin auf den Metropolen – insbesondere bei Büroimmobilien
- Interesse an Projektentwicklungen steigt

**Berlin, den 06. November 2014.** RUECKERCONSULT hat anlässlich des FondsForums 2014 rund 100 institutionelle Investoren über ihre Immobilienstrategie befragt. Das Ergebnis: Institutionelle präferieren die indirekte Anlage. „Das bevorzugte Vehikel ist der Immobilien-Spezialfonds, allerdings wollen deutsche Investoren am liebsten mit anderen deutschen Investoren zusammen gehen“, erklärt Thomas Rücker, Geschäftsführer von RUECKERCONSULT, und ergänzt: „Das Sicherheitsbedürfnis ist nach wie vor sehr hoch, entsprechend gering sind die Renditeerwartungen.“ Weitere Kernergebnisse: Trotz Anlagedrucks wandeln die Institutionellen auf ausgetreten Pfaden. Dies zeigt sich vor allem an zwei Punkten: Zum einen ist das Interesse an alternativen Investments wie Immobilienanleihen, Wandelanleihen und Kreditfonds eher gering. Zum anderen liegt der Fokus oft immer noch auf den deutschen Metropolen – insbesondere bei Büroimmobilien.

#### **Zunahme der indirekten Investments**

Insgesamt dürfte sich künftig der Anteil der indirekten Immobilienanlagen verstärken. 28 Prozent der Befragten wollten den Anteil indirekter Immobilienanlagen erhöhen, nur 19 Prozent dagegen den Anteil der direkten Investments. Weitere 26 Prozent sagten außerdem, künftig ausschließlich indirekte Immobilieninvestitionen tätigen zu wollen. Das beliebteste Vehikel ist dabei der Immobilien-Spezialfonds.

### **Am liebsten Deutsche Co-Investoren**

Die meisten Spezialfonds-Investoren wünschen sich eine Mindestinvestorenanzahl zwischen zwei und zehn, wobei der Großteil ein bis drei Co-Investoren als optimal empfindet. „Auch bei der Art der Mitinvestoren bestehen genaue Vorstellungen“, erläutert Rücker weiter. So bleiben die deutschen Investoren gerne unter sich. 45 Prozent der Befragten können sich vorstellen, zusammen mit der Gruppe der deutschen Pensionskassen, Versorgungskassen und Zusatzversorgungswerke zu investieren, 20 Prozent zusammen mit deutschen Versicherungen. „Vor allem nicht-deutsche Investoren stoßen dagegen auf weniger Gegenliebe – darunter insbesondere internationale Private Equity Fonds und internationale Staatsfonds“, so Rücker.

### **Keine große Bereitschaft zu alternativen Immobilien-Investments**

In den letzten Jahren kamen vermehrt Immobilieninvestments abseits der klassischen Vehikel auf den Markt – Anleihen von Immobilienunternehmen, Wandelanleihen oder Debt Funds / Kreditfonds. „Das größte Interesse bringen die Investoren den Kreditfonds entgegen“, sagt Nikolaus von Raggamby, Geschäftsführer von RUECKERCONSULT. Für 30 Prozent der Befragten kommen sie in Frage, 58 Prozent lehnen eine Investition dagegen ab. „Deutlich niedriger ist die Bereitschaft in Anleihen von Immobilienunternehmen oder Wandelanleihen zu investieren. Unternehmensanleihen würden 14 Prozent der Investoren in ihr Portfolio aufnehmen, Wandelanleihen von Immobilienunternehmen sogar nur acht Prozent“, so von Raggamby weiter.

### **Bescheidenheit bei den Renditen**

Bei den durchschnittlichen Mietrenditen (über alle Immobilieninvestments) sind die befragten Investoren relativ bescheiden: Rund zwei Drittel nennen eine durchschnittliche Mietrendite zwischen 4,0 und 5,0 Prozent. 14 Prozent der Befragten geben sich mit Mietrenditen von 3,75 Prozent oder weniger zufrieden und nur sieben Prozent streben Mietrenditen oberhalb von 6,0 Prozent an.

Ein Großteil der Investoren – 74 Prozent der Befragten – hat seinen Fokus weiterhin ganz klassisch auf den Nutzungsarten Büro und Einzelhandel. Bei den Versicherungen und Pensionskassen ist der Anteil mit 87 Prozent beziehungsweise

83 Prozent noch größer. Bei der Nutzungsart Büro verhalten sich die Investoren wie gewohnt: Rund 70 Prozent wollen weiterhin in den Metropolen investieren. Nur 20 Prozent erwägen ein Ausweichen auf Mittelstädte / B-Städte. Die Versicherungen sind wiederum besonders zurückhaltend in den B-Städten: Nur rund acht Prozent sprachen sich für Büroinvestments in B-Städten aus, 77 Prozent dagegen für die A-Städte.

### **Interesse an Wohnimmobilien, Hinwendung zu Projektentwicklungen**

Wohnimmobilien haben in den vergangenen Jahren einen deutlichen Preisanstieg erfahren. Dennoch besteht Interesse von Investorensseite: „Rund zwei Drittel der Befragten gaben an, sowohl an A- und als auch an B-Standorten zu investieren“, beschreibt Rücker und fährt fort: „Eine etwas gestiegene Risikobereitschaft zeigt sich daneben auch in der stärkeren Hinwendung zu Projektentwicklungen. Für 57 Prozent kommen Investitionen in Neubauprojektentwicklungen der Nutzungsarten (Büro, Einzelhandel oder Wohnen) in Frage.“ Innerhalb der Gruppe der Versicherungen signalisierten rund 60 Prozent Bereitschaft, bei den deutschen Pensionskassen sogar fast 80 Prozent.

### **Über RUECKERCONSULT**

RUECKERCONSULT ist ein strategischer Kommunikationsberater für die Immobilienwirtschaft. Mit 14 festen und freien Mitarbeitern ist RUECKERCONSULT auf das professionelle Marketing und die vollständige Öffentlichkeitsarbeit für Immobilienunternehmen, Immobilien, Immobilienkapitalanlagen, Immobilienfinanzierungen und immobiliennahe Dienstleistungen spezialisiert. Die Mitarbeiter von RUECKERCONSULT verfügen über operative immobilienwirtschaftliche und finanzmarktrelevante Erfahrung und nutzen diese für die fachlich bezogene und inhaltliche Aufbereitung von Kommunikationsthemen und -strategien.

### **Ansprechpartner**

RUECKERCONSULT GmbH  
Thomas Rücker  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Wallstraße 16  
10179 Berlin  
E-Mail: ruecker@rueckerconsult.de