

Pressemitteilung

Institutionelle Anleger planen Immobilieninvestments von durchschnittlich 500 Millionen Euro in den nächsten drei Jahren

- **RUECKERCONSULT und die TTR Group befragen Experten zur Zukunft von professionellen Immobilieninvestitionen**
- **Büro, Wohnen und Einzelhandelsimmobilien in Deutschland im Fokus**
- **Hoher Discount beim Ankauf notleidender Kredite erwartet**

Berlin / Frankfurt, 14. November 2012. Die Euro-Schuldenkrise und drohende Inflation bei gleichsam niedrigem Zinsniveau treiben verstärkt deutsche institutionelle Investoren in Immobilieninvestments. Durchschnittlich planen institutionelle Anleger in Deutschland, in den kommenden drei Jahren Immobilieninvestments von rund 500 Millionen Euro direkt oder indirekt zu tätigen und damit ihre Immobilienquote weiter zu erhöhen. Schon innerhalb des nächsten Jahres sollen demnach durchschnittlich 200-300 Millionen Euro für Immobilieninvestitionen vorgesehen werden. Dies ergab eine Befragung unter institutionellen Investoren, die RUECKERCONSULT und die TTR Group gemeinsam im November durchgeführt und im Rahmen des ersten Immobilien FondsForum im Falkenstein Grand Kempinski Hotel vorgestellt haben.

Deutschland stellt durch seine wirtschaftliche Stabilität weiterhin für den Großteil der Experten den attraktivsten Markt dar: Jeweils rund 70 Prozent wollen in naher Zukunft in deutsche Einzelhandels- oder Büroimmobilien investieren, 57 Prozent in deutsche Wohnimmobilien. Das restliche Europa bleibt immerhin für rund ein Drittel der Befragten ein interessanter Zukunftsmarkt. 36 bzw. 38 Prozent wollen in dieser Region in Einzelhandel oder Büro investieren. Darüber hinaus sind für 24 Prozent der Experten Investitionen in Logistikimmobilien im restlichen Europa denkbar. Am wenigsten Interesse zeigen die Befragten an Investitionen in asiatische Immobilien. Aber auch der amerikanische Markt landet bei Kapitalanlagen in Büro- oder Einzelhandelsimmobilien hinter Deutschland, den Beneluxländern und dem restlichen Europa nur auf Platz vier. In amerikanische Wohnimmobilien möchte künftig jeder fünfte Befragte anlegen.

Investoren setzen auf Direktanlagen, Immobilienfonds oder SICAF

In punkto Beteiligungsstrukturen setzen institutionelle Anleger auf altbewährte Methoden: Gut drei Viertel der befragten Investoren planen, direkt in Immobilien zu investieren. Fast die Hälfte (43 Prozent) zieht indirekte Investitionen über Immobilienfonds, Spezialfonds oder SICAF in Betracht. Die indirekte Beteiligung über Immobilienaktiengesellschaften oder REITs zieht jeder vierte (24 Prozent) in Erwägung, ebenso wie den Ankauf von notleidenden Immobilienportfolios.

Grundlage für Megatrends am Finanz-, Kapital- und Immobilienmarkt

„Unsere Befragung liefert wichtige Anhaltspunkte, wie Investoren ihre Anlagestrategie an die aktuellen Marktgegebenheiten wie Verschuldungskrise, Inflationsangst, Solvency II- und Basel III-Auflagen anpassen werden“, erläutert Thomas Rücker, Geschäftsführer der Berliner Kommunikationsberatung RUECKERCONSULT. „Die Befragungsergebnisse können als Grundlage dienen, wie frühzeitig auf die Megatrends am Finanz-, Kapital- und Immobilienmarkt reagiert werden kann, um die individuellen und branchenweiten Risiken für die Kapitalanlage-, Banken- und Immobilienbranche zu erkennen und Gegenstrategien zu entwickeln“, so Rücker weiter.

Senioren- und Pflegeimmobilien gewinnen an Bedeutung

Neben den klassischen Nutzungsarten Büro, Wohnen, Einzelhandel oder Hotel rücken durch den demografischen Wandel aber auch verstärkt neue Asset-Klassen in den Fokus: Ein Viertel der befragten Experten möchte laut der Umfrage künftig im Segment der deutschen Senioren- oder Pflegeimmobilien investieren. Wohingegen nur 17 Prozent – trotz der steigenden Studentenzahlen in Deutschland – Interesse an der Asset-Klasse Studentenwohnen zeigen. Noch weniger, 7 Prozent, würden künftig in deutsche Industrieimmobilien investieren.

Hoher Discount beim Ankauf notleidender Kredite erwartet

Etwa jeder dritte (30 Prozent) Teilnehmer der Befragung plant den direkten Ankauf von notleidenden Immobilienportfolios bei deutschen Banken. Davon erwartet fast die Hälfte (46 Prozent) einen Discount zum Finanzierungsvolumen des Immobilienportfolios von mehr als 30 Prozent. Die andere Hälfte erwartet einen Discount von unter 30 Prozent, 4 Prozent rechnen mit gar keinem Discount.



Investoren legen Wert auf Kundenorientierung

Für fast drei Viertel der befragten Investoren (73 Prozent) haben Aspekte der Kundenorientierung Einfluss auf die Auswahl der Immobilien, in die investiert werden soll. Insbesondere die Akzeptanz bei und der Kontakt zu Mietern sowie die Möglichkeit zur Drittverwendbarkeit spielen eine Rolle. Ebenso fließen Aspekte der Energieeffizienz und Nachhaltigkeit in die Investitionsentscheidung mit ein. Mehr als die Hälfte der Investoren würde die Möglichkeit einer virtuellen Tour durch die in Erwägung gezogenen Bestände schätzen. „Potenzielle Käufer können sich so ein besseres Bild von dem Bestand und seinen Gegebenheiten machen. Ein virtueller Rundgang durch das Portfolio erleichtert Verantwortlichen damit die Entscheidung für oder gegen eine Investition“, erläutert Reinhard Potzner, Managing Partner bei der TTR Group einen weiteren Blickwinkel bei Investitionsentscheidungen.

Property Management wird ausgelagert, Asset Management bleibt intern

Den Großteil des Asset Managements erbringen die befragten Investoren intern, wie das Erstellen von Modernisierungs- und Aufwertungsstrategien oder die Vorbereitung und Durchführung von An- und Verkäufen. Nur die Vergabe von Bauleistungen wird als Teil des Asset Managements relativ häufig (42 Prozent) extern geregelt. Dagegen werden klassische Property Management Aufgaben wie infrastrukturelles Facility Management und technisches Anlagenmanagement in mehr als 80 Prozent der Fälle an externe Dienstleister vergeben, die Verantwortungen für reaktive Instandhaltung und die Betriebskostenabrechnungen in mehr als 70 Prozent der Fälle.

Für die Studie wurden zwischen dem 25. Oktober und dem 7. November 2012 mehr als 40 professionelle Investoren aus den Branchen Versicherungen, Pensionskassen, offene und geschlossene Immobilienfonds, Aktienfonds sowie Projektentwickler, Immobilien-AGs, Banken und Private Equity Investoren befragt.

Grafik: Geplante Investitionen nach Nutzungsart und Region

	Deutschland	Benelux	Restliches Europa	Zentral- und Osteuropa	USA	Asien
Büro	71%	31%	38%	31%	26%	21%
Wohnen	57%	10%	19%	7%	19%	14%
Einzelhandel	69%	26%	36%	29%	24%	14%
Hotel	31%	10%	14%	5%	10%	7%
Logistik	36%	19%	24%	12%	7%	5%
Industrie	7%	2%	0%	0%	2%	2%
Seniorenwohnen	24%	5%	7%	2%	0%	0%
Studentenwohnen	17%	5%	10%	2%	0%	0%
Krankenhäuser	10%	0%	2%	0%	0%	0%
Parkhäuser	14%	5%	7%	5%	2%	2%
Pflegeimmobilien	26%	7%	10%	2%	2%	0%

RUECKERCONSULT GmbH

RUECKERCONSULT ist ein Beratungshaus für Kommunikationsaufgaben in der Immobilienwirtschaft. Mit über zehn Jahren Erfahrung sind die Mitarbeiter des Unternehmens Spezialisten für Research, professionelles Marketing und die vollständige Öffentlichkeitsarbeit für Immobilienunternehmen, Immobilien, immobiliennahe Dienstleistungen und Immobilienkapitalanlagen. Mit einem Datenbestand von rund 3000 institutionellen Anlegern verbindet RUECKERCONSULT bei Bedarf Fondsinhibitoren und Anleger.

TTR Group

Die TTR Group ist eine der führenden Managementberatungen für das Thema Kundenorientierung. Einer ihrer Schwerpunkte ist der Immobilienmarkt. Sie unterstützt ihre Kunden dabei, Kundenorientierung und Kundenbetreuungsqualität ständig weiterzuentwickeln.



RUECKERCONSULT
WIR BAUEN KOMMUNIKATION

Pressekontakt

RUECKERCONSULT GmbH

Thomas Rücker

Wallstraße 16, 10179 Berlin

Tel.: 030 2844987-48

E-Mail: ruecker@rueckerconsult.de

TTR Group GmbH

Reinhard Potzner

Dreieichstraße 59, 60594 Frankfurt am Main

Tel.: 069 96246-0

E-Mail: reinhard.potzner@ttr-group.de