



Wealthcap
Research

7. Immobilientrendstudie – Anforderungen an Immobilienfonds und institutionelle Zielfonds

Stand: Mai 2019



wealthcap
real asset & investment
manager

7. Immobilitrendstudie

Zielsetzung und Teilnehmerkreis

Zum nunmehr siebten Mal wirft Wealthcap in der Immobilitrendstudie einen qualifizierten Blick auf das, was Produkteinkäufer, Vertriebspartner und Kapitalanleger in Bezug auf Real-Asset-Investments besonders beschäftigt – mit spannenden Erkenntnissen und zum Teil überraschenden Ergebnissen.

Befragt wurden Experten aus dem Wealthcap Vertriebspartnernetzwerk. 54 Studienteilnehmer übermittelten uns ihre Einschätzungen zu den aktuellen Anforderungen an geschlossene Publikums-AIF.



Themenfelder der Untersuchung

Die Studie untersucht die für Wealthcap relevanten Investitionsstrategien, also sowohl Direktinvestments in deutsche Immobilien als auch indirekte Investitionen über institutionelle Zielfonds. Mit ihren Antworten geben die Studienteilnehmer Einblick in die Investorenerwartungen an Ausschüttung und Rendite, erörtern Vorteile und Hindernisse geschlossener Fondsinvestments und erläutern, nach welchen Kriterien Anleger ihre Portfolioallokation gestalten und welche Top-Argumente ihre Investitionsentscheidungen beeinflussen. Im Kern untersucht die Studie die deutsche Immobilie – im Themenspecial werden aktuelle Erwartungen an Zielfondslösungen analysiert.



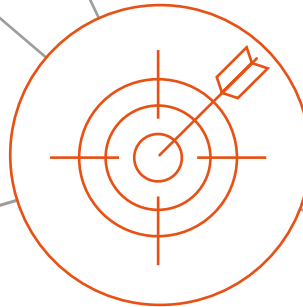
Die zentralen Ergebnisse



Die deutsche Immobilie bleibt attraktiv – sie ist die mit Abstand beliebteste Anlageklasse.



Büroimmobilien im 7. Untersuchungsjahr in Folge auf Platz 1.



Bei den Zielfondslösungen sind Rendite, Zugang zu institutionellen Zielfonds und Diversifikation die Top-3-Argumente für die Investitionsentscheidung.

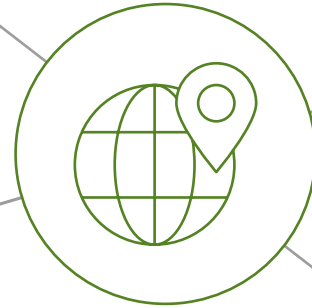


Stabilität/Planbarkeit, Risikodiversifizierung und Zugang zu Immobilieninvestitionen als wichtigste Auswahlkriterien für Anleger.



Multi-Tenant-Strategien bevorzugt: Die Hälfte der Teilnehmer bevorzugt ein Objekt mit vielen Mietern.

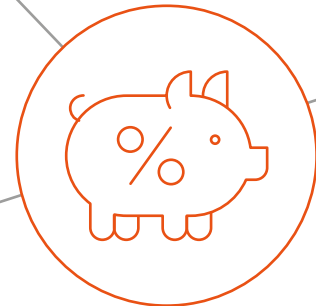
- Direktinvestments in Immobilien Deutschland
- Indirekte Investments über institutionelle Zielfonds



Lage, Lage, Lage – die Lage einer Immobilie ist den Studienteilnehmern wichtiger als der Zustand der Immobilie selbst. 80 % präferieren Core-Immobilien.



Privatkunden rücken als wichtige Zielgruppe für Zielfondslösungen noch stärker in den Fokus.



Über 90 % gehen von einer Mindestrendite von 6 % oder weniger für Zielfondslösungen aus, die Renditeerwartungen sind insgesamt gesunken.



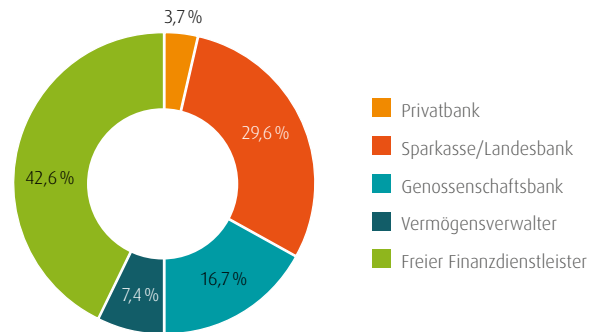
Die Nachfrage nach Wohnen ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen, erstmals haben wir die Investorenerwartungen in dieser Anlageklasse abgefragt.

Die Ergebnisse im Detail – Immobilieninvestments

Teilnehmerstruktur

- 54 Studienteilnehmer konnten gewonnen werden
- Finanzsparten in der Breite vertreten – das unterstreicht die Aussagekraft
- Freie Finanzdienstleister bilden die größte Gruppe, die Sparkassen und Landesbanken stellen mehr als ein Viertel der Teilnehmer

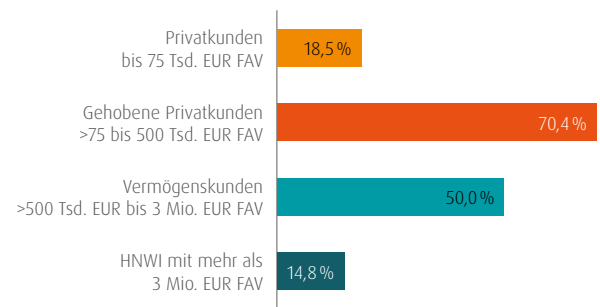
In welche Unternehmenssparte lässt sich Ihr Unternehmen einordnen?



Kundenstruktur

- Gehobene Privatkunden bleiben über die gesamte Historie der Studie zentrale Zielgruppe
- Vermögenskunden gewinnen weiter an Bedeutung (2012: 35%; 2017: 38%; 2018: 50%)

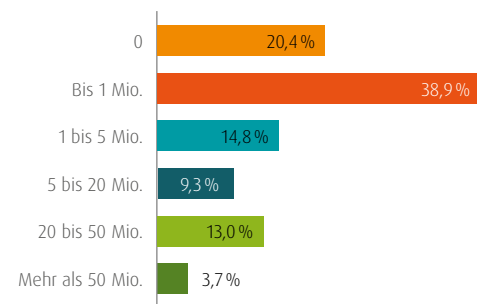
Welche Kundenklientel betreuen Sie vorwiegend? (Mehrfachnennungen möglich)

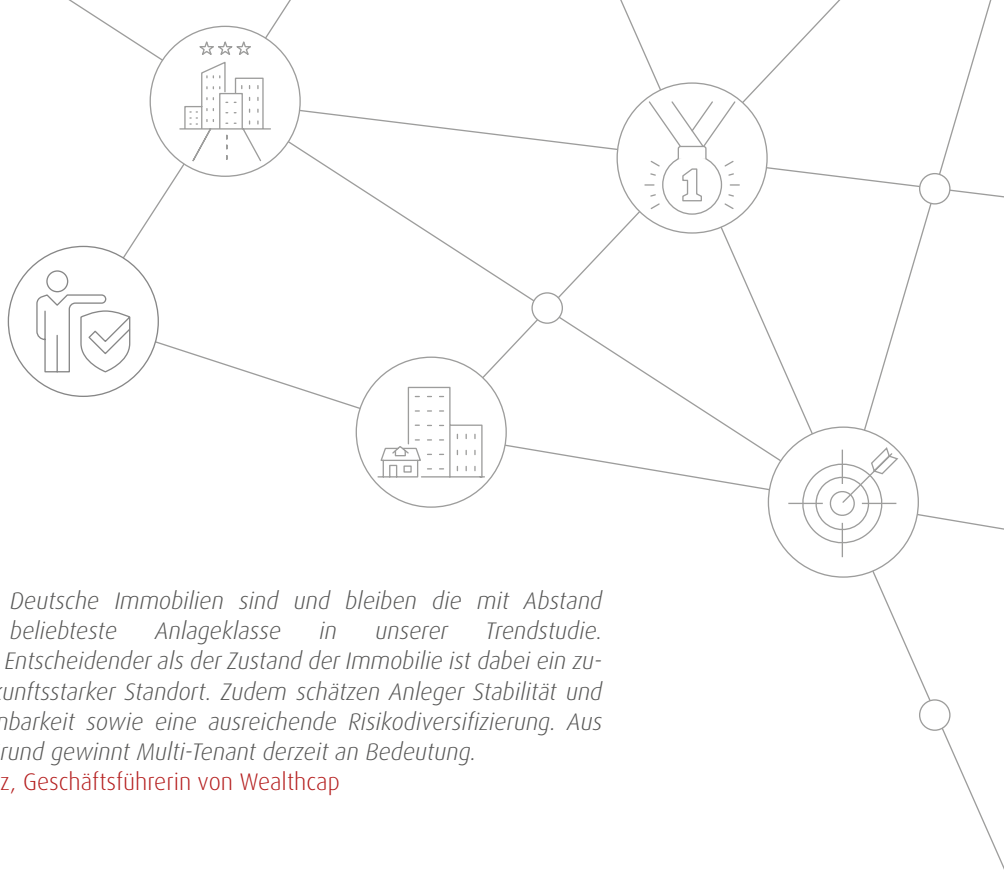


Eigenkapitalplatzierung

- Knapp 80% der Studienteilnehmer vermitteln geschlossene Publikums-AIF
- Der Anteil der Anbieter, die keine Publikums-AIF mehr vermitteln, ist auf 20% gestiegen (Vorjahr: 12%)
- Als Hindernis werden teilweise hohe Marktpreisniveaus und Negativerfahrungen (z.B. mit Schiffsfonds) als wesentliche Gründe genannt
- Mehr als ein Viertel platziert 5 Mio. EUR und mehr

Wie viel Eigenkapital setzen Sie durchschnittlich im Bereich geschlossene Publikums-AIF pro Jahr ab?





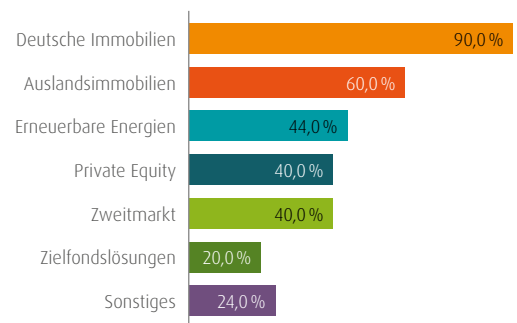
Deutsche Immobilien sind und bleiben die mit Abstand beliebteste Anlageklasse in unserer Trendstudie. Entscheidender als der Zustand der Immobilie ist dabei ein zukunftsstarker Standort. Zudem schätzen Anleger Stabilität und Planbarkeit sowie eine ausreichende Risikodiversifizierung. Aus diesem Grund gewinnt Multi-Tenant derzeit an Bedeutung.

Gabriele Volz, Geschäftsführerin von Wealthcap

Anlageklassen

- Immobilien sind weiterhin die beliebteste Anlageklasse, 90% investieren in deutsche Immobilien, 60% in Auslandsimmobilien
- In der Kategorie „Sonstiges“ werden vor allem Flugzeuge genannt

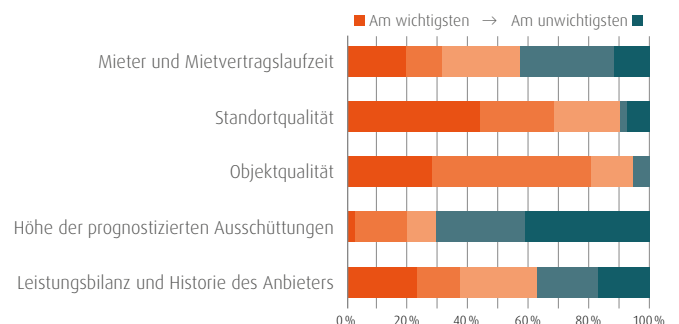
In welchen Anlageklassen sind Sie aktiv? (Mehrfachnennungen möglich)



Qualitätsmerkmale

- Lage, Lage, Lage: Standortqualität ist mit 44% für die befragten Teilnehmer am wichtigsten
- Es folgen die Objektqualität (28%), Leistungsbilanz und der Track Record des Anbieters (23%) sowie der Mieter und die Vertragslaufzeit (19%)
- Höhe der Ausschüttungen wird nicht als Qualitätsmerkmal gewertet

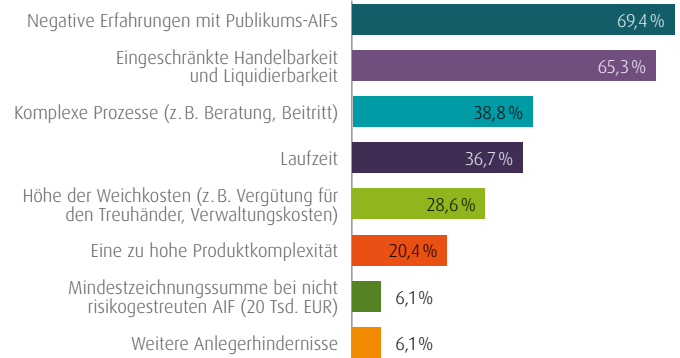
Was ist Ihnen bei der Auswahl eines geschlossenen deutschen Immobilienfonds besonders wichtig? (Kriterien nach Wichtigkeit gewichtet)



Anlegerhindernisse

- Negative Erfahrung dominiert mit knapp 70 % weiterhin als größtes Hindernis (unverändert gegenüber Vorjahr)
- Deutlich aufgeholt hat die Relevanz von Handelbarkeit und Liquidierbarkeit mit 65 % (Vorjahr: 48 %)
- Die Laufzeit wird immer weniger als Anlegerhindernis wahrgenommen; im ersten Untersuchungsjahr war sie mit über 66 % noch ein zentrales Hindernis

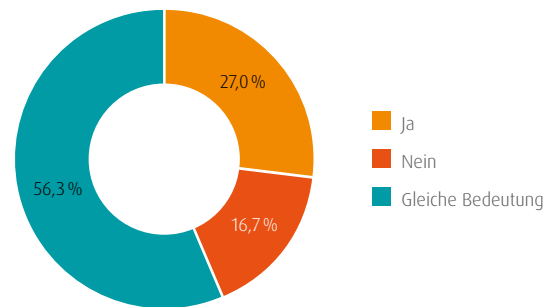
Welches sind aus Ihrer Sicht die größten Hindernisse für Ihre Anleger bei der Beteiligung an einem geschlossenen deutschen Immobilienfonds? (Maximal drei der wichtigsten Punkte)



Bedeutung von Immobilieninvestitionen

- Mehr als die Hälfte der Teilnehmer erwartet im umkämpften Markt eine gleichbleibende Bedeutung (Vorjahr: 56 %)
- Nur noch 27 % glauben, dass die Bedeutung weiter zunimmt (Vorjahr: 40 %)

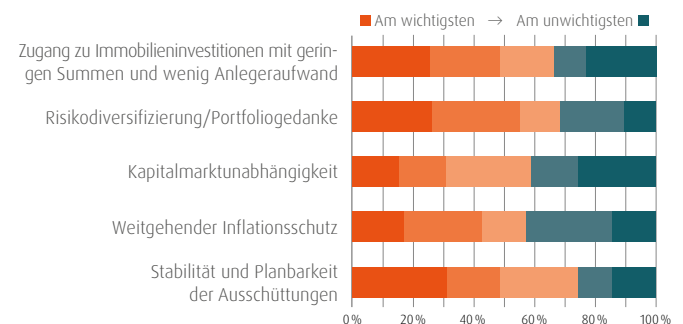
Werden aus Ihrer Sicht Immobilieninvestitionen im aktuellen Marktumfeld an Bedeutung für die Anleger zunehmen?



Anlegervorteile

- Stabilität/Planbarkeit, Risikodiversifizierung und Zugang zu Immobilieninvestitionen als wichtigste Auswahlfaktoren
- Gerade der Zugang zu Immobilieninvestitionen hat in der aktuellen Marktphase mit engem Angebot an Relevanz zugelegt (2018: 26 %; 2017: 16 %)
- Trend zu ausgewogenerem Mix der Kriterien: 2017 dominierte Stabilität und Planbarkeit mit 43 % als zentrales Argument

Was sind für Ihre Kunden die zentralen Argumente für den Erwerb eines geschlossenen deutschen Immobilienfonds? (Kriterien nach Relevanz gewichtet)





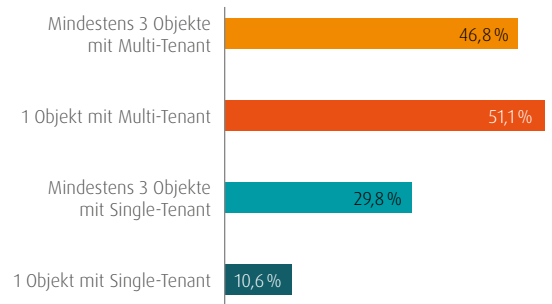
„
 Unsere Immobilienstudie erscheint mittlerweile im siebten Jahr. Dabei zeigt sich: Büroimmobilien bleiben wie in den Vorjahren die beliebteste Nutzungsart unter Investoren, wobei das Wohnsegment nachfrageseitig deutlich zulegen konnte. Für zukunftsorientierte Investoren ist es entscheidend, immer wieder ergebnisoffen nach neuen Trends zu fragen.“

Sebastian Zehrer, Leitung Research und Unternehmenskommunikation bei Wealthcap

Anzahl der Objekte und Mieter in Deutschland

- Streuung ist wichtig – ob über Mieter oder Anzahl der Objekte, 30% präferieren mindestens 3 Objekte mit Single-Tenant, 51% 1 Objekt mit Multi-Tenant und 47% mindestens 3 Objekte mit Multi-Tenant
- Nur jeder Zehnte setzt auf ein Objekt mit einem Mieter – im ersten Untersuchungsjahr 2012 waren es noch über 40%

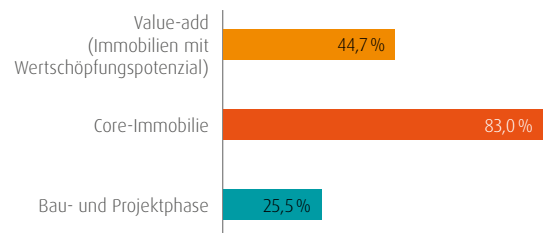
In wie viele Objekte sollte ein geschlossener deutscher Immobilienfonds aus Ihrer Sicht idealerweise investieren? (Mehrfachnennungen möglich)



Investitionslebenszyklus

- Mehr als 80% präferieren Core-Immobilien
- 45% können sich Immobilien mit Wertschöpfungspotenzial vorstellen
- Immerhin rund ein Viertel zieht in Erwägung, bereits in der Bau- oder Projektphase einzusteigen

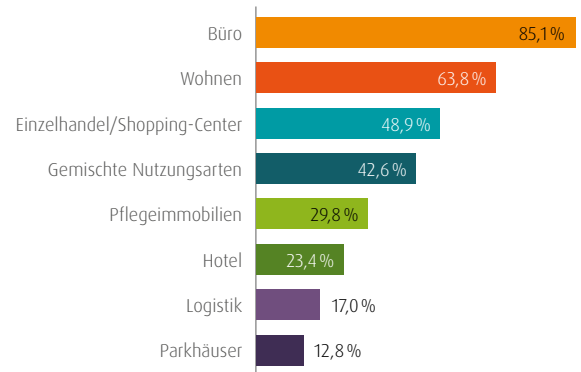
In welchem Lebenszyklus einer Immobilie investieren Ihre Anleger bevorzugt? (Mehrfachnennungen möglich)



Nutzungsarten

- Büro bleibt über alle Untersuchungsjahre (2012–2018) die bedeutsamste Nutzungsart
- Wohnen hat seine Bedeutung seit 2012 mehr als verdoppelt (2012: 28 %; 2018: 64 %)
- Einzelhandel/Shopping-Center verliert in der Gunst der Anleger (2018: 49 %; 2017: 57 %)
- Logistik und Parkhäuser eher als Nische interessant, gemischte Nutzungsarten bilden mit 43 % eine wichtige Diversifikationskomponente

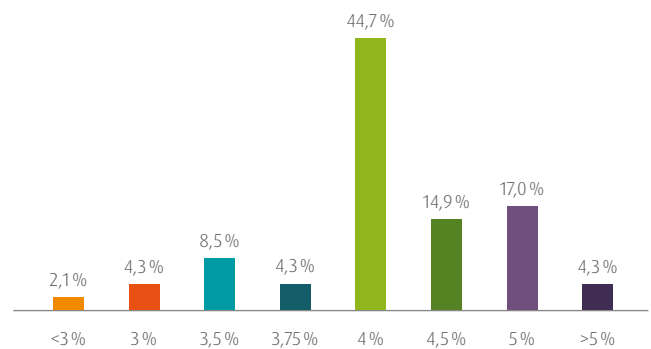
Welche Nutzungsart wird von Ihren Anlegern bevorzugt? (Mehrfachnennungen möglich)



Ausschüttungserwartung Büroimmobilien

- Rund 45% wünscht sich Ausschüttungen in Höhe von 4% p.a. (unverändert gegenüber Vorjahr); 4,5% p.a. erwarten 15% (Vorjahr: 29%)
- Im Jahr 2012 wurden von einem Fünftel der Teilnehmer 6% p.a. und mehr gefordert, heute erwartet das anspruchsvollste Fünftel lediglich 5% p.a. und mehr

Welche Ausschüttung (vor Steuern) pro Jahr erwarten Ihre Anleger im Minimalfall von einem geschlossenen deutschen Büroimmobilienfonds (nach Kosten)?

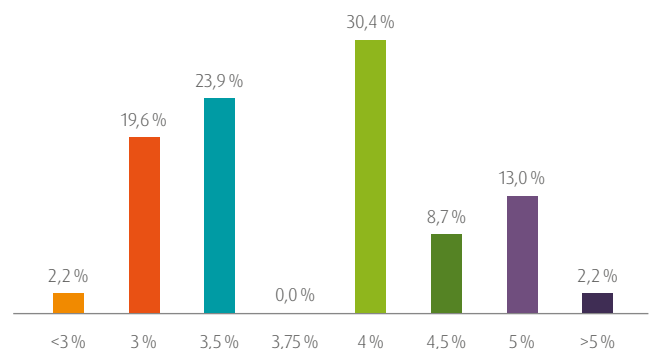


Ausschüttungserwartung Wohnimmobilien

Bei Wohnen zeigt sich ein heterogeneres Bild:

- 44% wünschen sich Ausschüttungen in Höhe von 3–3,5% p.a.
- 39% erwarten Ausschüttungen in Höhe von 4–4,5% p.a. und immerhin noch 13% wollen 5% p.a. Ausschüttung sehen
- Mehr als 5% p.a. erwarten nur 2% der Anleger

Welche Ausschüttung (vor Steuern) pro Jahr erwarten Ihre Anleger im Minimalfall von einem geschlossenen deutschen Wohnimmobilienfonds (nach Kosten)?





Die Lage ist und bleibt das entscheidende Kriterium beim Immobilienkauf – Tendenz sogar steigend. Bei der Gebäudesubstanz hingegen sind Anleger zu Abstrichen bereit, denn der Zustand eines Objekts lässt sich aktiv beeinflussen.

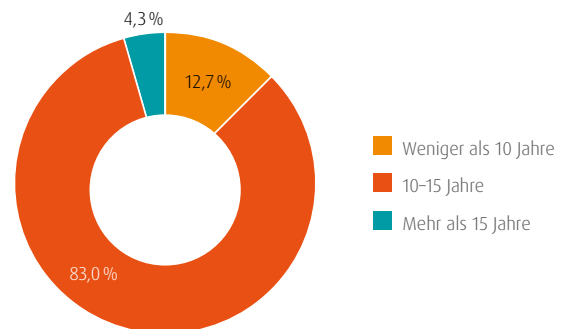
Joachim Mur, Leitung Investment- und Transaktionsmanagement Real Estate bei Wealthcap



Prognosezeitraum

- Mehr als 80 % der Studienteilnehmer halten einen Prognosezeitraum von 10 bis 15 Jahren für angemessen (Vorjahr: 75 %)
- Nur 13 % wünschen sich kürzere Laufzeiten von unter 10 Jahren, im Vorjahr waren es noch 24 %

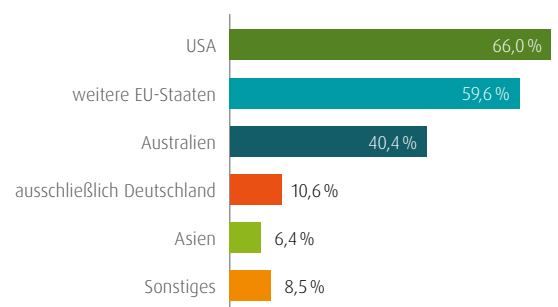
Welchen Prognosezeitraum erachten Sie bei einem geschlossenen deutschen Immobilienfonds für angemessen?



Immobilienmärkte

- US-Immobilienmarkt bleibt für die Teilnehmer fast unverändert der attraktivste Markt, aber die EU-Staaten haben aufgeholt (2018: 66 %; 2017: 65 %)
- Australien (2018: 40 %; 2017: 49 %) und Asien (2018: 6 %; 2017: 13 %) haben im Vorjahresvergleich nachgelassen
- Die wenigsten Teilnehmer setzen ausschließlich auf deutsche Immobilien (11 %)
- Sonstige: Skandinavien und Kanada

Welche Immobilienmärkte außerhalb Deutschlands halten Sie im Zusammenhang mit geschlossenen Immobilienfonds für interessant? (Mehrfachnennungen möglich)

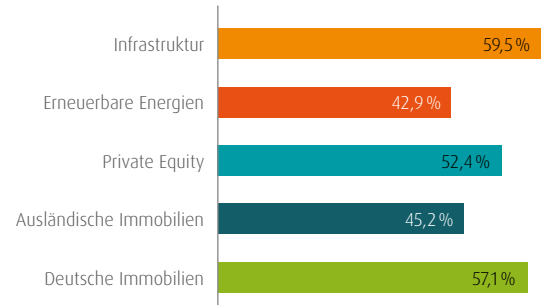


Die Ergebnisse im Detail – Zielfondslösungen

Anlageklassen

- Zugang zu Infrastrukturprojekten über Zielfonds wird als besonders attraktiv eingestuft (60%), dicht gefolgt von deutschen Immobilien (57%)
- Private Equity über Zielfondslösungen halten 52% der Teilnehmer für attraktiv

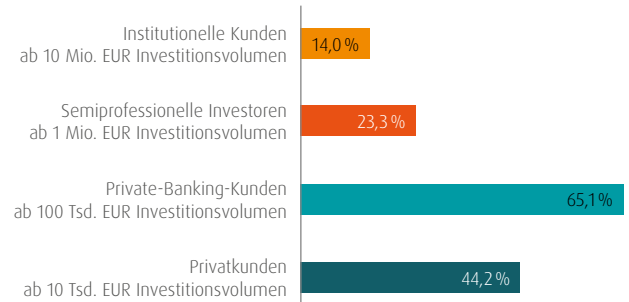
Welche Anlageklassen halten Sie für Investitionen über Zielfonds für besonders attraktiv? (Mehrfachnennungen möglich)



Investorengruppen

- Privatkunden stärker im Fokus: 44% (Vorjahr: 38%) stufen Zielfondslösungen auch für Privatkunden als geeignet ein
- Semiprofessionelle und institutionelle Investoren, die höhere Anlagebeträge investieren, werden nur von 23% beziehungsweise 14% als geeignete Investorengruppen gesehen, da sie sich auch direkt an (einzelnen) Zielfonds beteiligen können

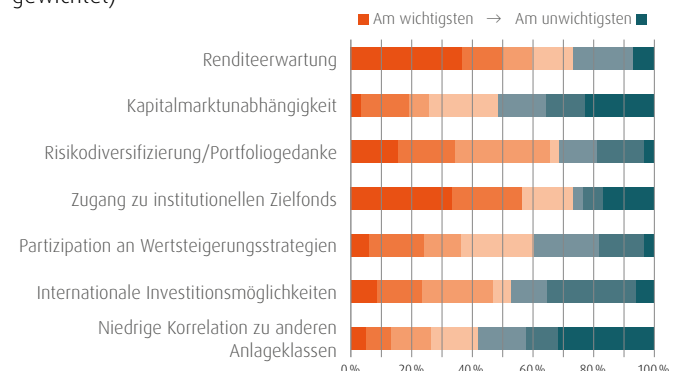
Für welche Investorengruppen sind Zielfondslösungen Ihres Erachtens geeignet? (Mehrfachauswahl möglich)



Investorenvorteile

- Rendite: Renditeerwartung rückt mit 37% an die erste Stelle der zentralen Argumente (Vorjahr: 3. Platz)
- Zugang: Der teilweise schwierige Zugang zu institutionellen Zielfonds ist mit 33% das zweitwichtigste Kriterium (Vorjahr: 2. Platz)
- Diversifikation: Der Portfoliogedanke bleibt weiter wichtig, rückt aber nach hinten (Vorjahr: 1. Platz)

Was sind für Ihre Kunden die zentralen Argumente für eine Investition in Zielfondslösungen? (Kriterien nach Relevanz gewichtet)





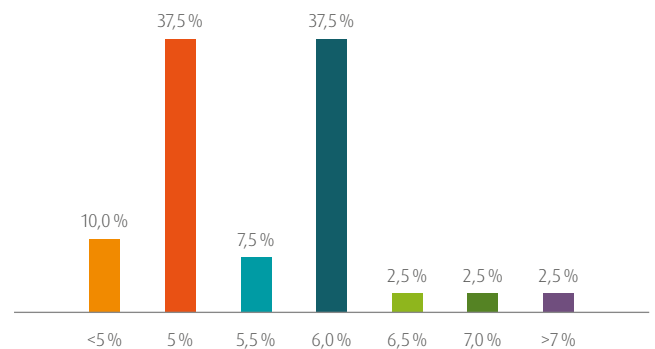
Unsere aktuelle Immobilitrendstudie belegt die steigende Beliebtheit von Zielfondslösungen. Vor allem für Privatanleger und Private-Banking-Kunden sind der Zugang zu institutionellen Zielfonds und die überdurchschnittlichen Renditen attraktiv.

Kristina Mentzel, Leitung Vertrieb Deutschland/
Leitung Kundenmanagement bei Wealthcap

Renditeerwartung Zielfondslösung

- Über 90% gehen von einer Mindestrendite von 6% p.a. oder weniger aus
- Renditeerwartungen gesunken: Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Einschätzungen noch stärker auf 5% und 6% p.a. fokussiert
- Nur 5% erwarten Renditen von 7% p.a. und mehr, im Vorjahr waren es noch 18%

Welche Rendite (vor Steuern) pro Jahr erwarten Ihre Anleger im Minimalfall von einer Zielfondslösung?



Wealthcap Publikationen im Überblick



Wealthcap Studie
„DNA des Erfolges – Stadt der Zukunft 2040“



Wealthcap Studie
„Future Locations – Wohnlagen mit Perspektive“



Wealthcap Marktüberblick
Büroimmobilien Deutschland



Wealthcap Marktüberblick
Zielfondsinvestments



Wealthcap Themenpapier
Investorenperspektive Wertsteigerungsstrategien



Wealthcap Research-Portal
expertise.wealthcap.com

Impressum und ergänzende Hinweise

Stand

Mai 2019 (soweit nicht anders angegeben).

Quelle

Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH („Wealthcap“),
soweit nicht anders angegeben.

Hinweis

Dieses Dokument ist kein Verkaufsprospekt und stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Anteilen dar. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung und keine Anlageempfehlung bzw. Anlagestrategieempfehlung dar, sondern geben lediglich die Ansichten von Wealthcap und den befragten Studienteilnehmern wieder. Sämtliche Rechte sind vorbehalten.

Herausgeber

Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH,
Am Tucherpark 16, 80538 München

Wir sind für Sie da!

Sebastian Zehrer, Saskia Feil
Research und Unternehmenskommunikation

Telefon 0800 962 80 00 (kostenfrei)
+49 89 678 205 500 (Ausland)

E-Mail research@wealthcap.com

Wealthcap

Am Tucherpark 16
80538 München

Telefon 0800 962 80 00 (kostenfrei)
Telefon +49 89 678 205 500 (Ausland)

E-Mail research@wealthcap.com
Internet www.wealthcap.com