



6. Immobilitrendstudie –

Anforderungen an Immobilienfonds und institutionelle Zielfonds

Stand: Januar 2018

**Gabriele Volz**

Geschäftsführerin in den Bereichen
Vertrieb, Produkt- und Risikomanagement,
Corporate Functions

**Dr. Rainer Krütten**

Geschäftsführer in den Bereichen
Portfoliomanagement,
Rechnungswesen, Recht

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

unsere Immobilitrendstudie ist in ihrem sechsten Jahr schon fast Tradition. Wie jedes Jahr liefert sie auch 2018 spannende Erkenntnisse und Einblicke, was Produkteinkäufern, Vertriebspartnern und Anlegern besonders wichtig ist.

Was Sie kaum überraschen wird: Deutsche Immobilien sind und bleiben besonders beliebt. Was zumindest aufforchen lässt: Das wird auch so bleiben, obwohl die Renditen unter besonders starkem Druck stehen. Dabei sind die Studienteilnehmer bereit, neben Core-Immobilien auch andere Risikoprofile in Betracht zu ziehen. Die deutsche Immobilie ist und bleibt der Anker im Sachwerte-universum – und wird auch weiter als Investition mit Zukunft gesehen – wenn die Qualität stimmt. Und hier setzen die Befragten insbesondere auf die Qualität des Standorts, die selbst mit dem besten Asset-Management nur wenig beeinflusst werden kann. Standorte mit Zukunft sind also gefragt. Deren Auswahl setzt Trendexpertise und eine intensive Auseinandersetzung mit den Faktoren voraus, die Städte und Mikrolagen besonders zukunftsfit machen.

In diesem Jahr haben wir den zweiten Teil der Untersuchung der Investitionsstrategie über institutionelle Zielfonds gewidmet. Ein spannendes Feld, das für eine breite Gruppe an Investoren attraktiv ist. Direkten Zugang zu den besten Zielfondspartnern bieten nur wenige Investment-Manager. Sinnvoll ergänzt im Portfolio können Zielfonds-Investments einen starken Renditebeitrag leisten. Noch wichtiger ist den Befragten aber auch hier die Diversifikation. Eine durchdachte Streuung über Zielfonds, Investitionszeitpunkte und Märkte schafft ein starkes Konzept mit effizientem Chancen-Risiko-Verhältnis.

Unser Antrieb bleibt das frühzeitige Erkennen zukunftsweisender Trends und die Übersetzung in attraktive Investitionskonzepte. Dabei unterstützt uns unter anderem die vorliegende Studie.

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre!

Ihre Geschäftsführung der Wealth Management Capital Holding GmbH

Gabriele Volz**Dr. Rainer Krütten**

Summary der Anforderungen an Sachwertanlagen in deutschen Immobilien

- Es bleibt dabei: Deutsche Immobilien sind hochattraktiv – sie bilden die mit Abstand beliebteste Anlageklasse.
- Immer mehr Studienteilnehmer können sich neben Core-Immobilien auch andere Risikoprofile vorstellen: 40 % halten Value-add-Immobilien für interessant, fast ein Viertel kann sich sogar Projektfinanzierungen vorstellen.
- Büroimmobilien stehen nun in sechs Untersuchungsjahren in Folge auf Platz 1, gefolgt von Einzelhandelsimmobilien. Die Nachfrage nach Wohnimmobilien ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen.
- Quality first: Standortqualität schlägt Objektqualität – die Lage einer Immobilie ist den Studienteilnehmern wichtiger als der Zustand der Immobilie selbst.
- Die Höhe der prognostizierten Ausschüttungen ist für weniger als 4 % der Studienteilnehmer das wichtigste Kriterium und Schlusslicht bei den relevanten Auswahlfaktoren.
- Diversifikation soll über eine Streuung von mehreren Objekten und/oder Mietern erzielt werden.
- Als Hindernisse werden nach wie vor die eingeschränkte Fungibilität und die Länge der Laufzeiten betrachtet. Auch Komplexität und die Höhe der Kosten spielen eine Rolle, sind jedoch nur für ein Drittel der Studienteilnehmer ein Hindernis.
- Negative Erfahrungen mit einzelnen Beteiligungen sind weiter prägend für eine große Anzahl der Befragten. Aktuelle Anforderungen wie MIFID II zwar vielen Produkt-einkäufern und Vertriebspartnern wichtig, sie gehen allerdings davon aus, dass gute Lösungen mit den Sachwert-anbietern gefunden werden.

Wealthcap Meinung



Sebastian Zehrer

Leiter Markt-Research und PR

Die Beliebtheit deutscher Immobilieninvestments ist ungebrochen – obwohl die Renditen stark unter Druck geraten sind. Die lang anhaltende Niedrigzinspolitik schmälert die Alternativen. Immobilien bleiben allerdings eine Investition in die Zukunft. Die Qualität des Standorts wird von den Studienteilnehmern als besonders wichtig eingeschätzt. Deswegen legt Wealthcap besonderen Fokus auf die Entwicklung der Märkte und die Zukunftsfähigkeit ausgewählter Standorte. Trend-expertise, die Auswahl flexibler und agiler Immobilienkonzepte, strategische Asset-Management-Fähigkeiten zur Weiterentwicklung und Positionierung der Objekte, ein vorausschauendes Portfoliomanagement sowie transparente Kommunikation und Reporting bilden das Gesamtpaket mit echtem Mehrwert für Produkt-einkäufer, Vertriebspartner und Kunden.

Summary der Anforderungen an Sachwertanlagen über Zielfondslösungen

- Private Equity über Zielfondsinvestments wird von zwei Drittel der Befragten als besonders attraktive Investitionsstrategie gewertet – nur Infrastrukturangebote sind noch beliebter.
- Zudem halten über 90 % der Befragten Investitionen in Immobilien über Zielfondskonzepte für besonders interessant.
- Zielfondslösungen sind nach Ansicht der Studienteilnehmer auch eine spannende Strategie für Private-Banking-Kunden (für rund 60 %) und Privatkunden (für rund 40 %).
- Risikodiversifizierung über Portfoliolösungen sowie der Zugang zu institutionellen Zielfonds sind für die Befragungsteilnehmer die zentralen Argumente für Zielfondsinvestments.
- Keine überzogenen Renditeerwartungen – über 50 % der Befragten sind mit Renditen von 5 % oder weniger zufrieden.

Wealthcap Meinung



Julian Schnurrer

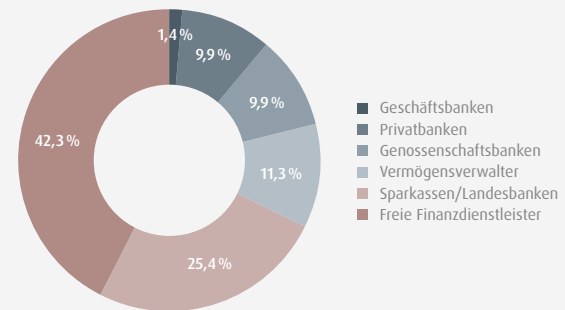
Leiter Produktmanagement
und Markt-Research

Institutionelle Zielfondslösungen sind für eine breite Zielgruppe an Investoren interessant. Gerade auch semi-professionelle Anleger oder kleinere institutionelle Investoren können vom Zugang und vom Management dieser Fonds profitieren. Nachvollziehbarerweise werden höhere Renditen als bei klassischen Immobilieninvestments erwartet, jedoch spielen der Portfoliogedanke und eine ausgewogene Risikodiversifizierung nach Ansicht der Studienteilnehmer eine deutlich größere Rolle. Dies stärkt unseren strategischen Ansatz bei der Entwicklung von Zielfondskonzepten für Privatkunden bis hin zu semi-professionellen Investoren.

Teilnehmerstruktur

- 71 Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer aus allen Unternehmenssparten konnten gewonnen werden
- Freie Finanzdienstleister bilden die größte Gruppe, ein Viertel stammt aus dem Sparkassen-/Landesbanken-Sektor, jeder Zehnte von Privatbanken

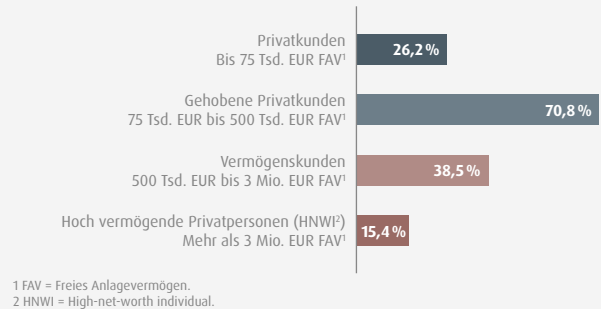
In welche Unternehmenssparte lässt sich Ihr Unternehmen einordnen?



Kundenstruktur

- Gehobene Privatkunden bilden über die gesamte Historie der Studie die zentrale Zielgruppe
- Vermögenskunden gehen im Vorjahresvergleich zurück
- Privatkunden halten das Niveau von über 25%

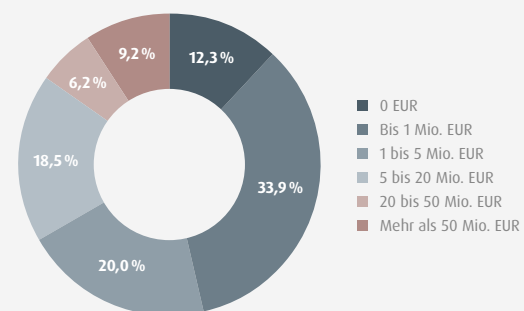
Welche Kundenklientel betreuen Sie vorwiegend?
(Mehrfachnennungen möglich)



Eigenkapitalplatzierung

- Die Studienteilnehmer platzieren nach eigenen Angaben über 600 Mio. EUR pro Jahr
- Über 30% platzieren 5 Mio. EUR und mehr pro Jahr

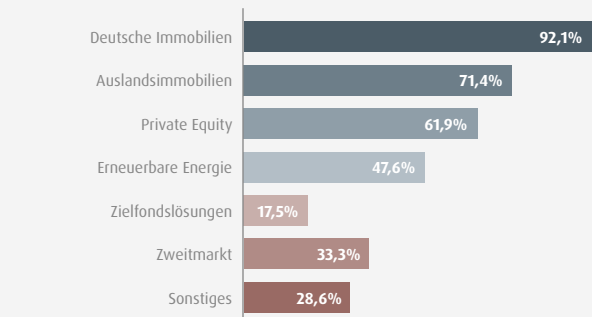
Wie viel Eigenkapital setzen Sie durchschnittlich im Bereich Publikums-AIFs pro Jahr ab?



Anlageklassen

- Nahezu alle Teilnehmer nennen deutsche Immobilien
- Über 70% sind auch in Auslandsimmobilien aktiv
- Zielfondslösungen sind mit unter 20% noch vergleichsweise wenig repräsentiert
- Flugzeuge als Anlageklasse waren die meistgenannte offene Antwort

In welchen Anlageklassen sind Sie aktiv?
(Mehrfachnennungen möglich)

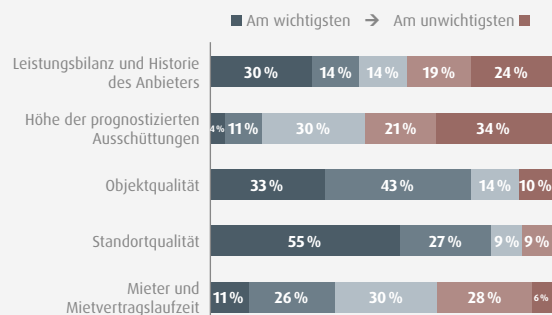


Qualitätsmerkmale

- Standortqualität deutlich vor Objektqualität (erstmalig getrennt abgefragt)
- Leistungsbilanz und Historie des Anbieters bei der Auswahl weiter entscheidend
- Höhe der Ausschüttungen kein wichtiges Kriterium bei der Auswahl

Was ist Ihnen bei der Auswahl eines geschlossenen deutschen Immobilienfonds besonders wichtig?

(Kriterien nach Wichtigkeit gewichtet)



Tragfähige, transparente Konzepte, die halten, was sie versprechen. Das ist der vielversprechendste Weg, um Hindernisse für den Anleger glaubwürdig auszuräumen. Wir setzen auf zukunftsfähige Produktlösungen mit konservativer Kalkulation.

Gabriele Volz,
Geschäftsführerin von Wealthcap

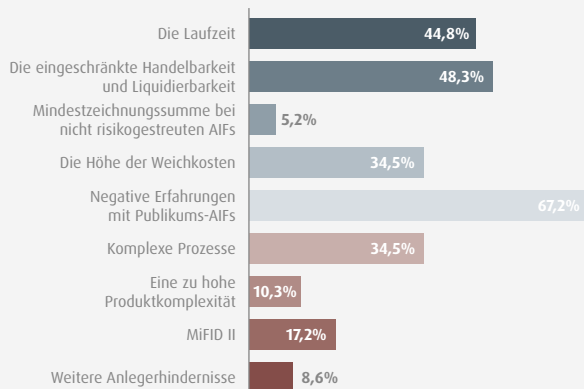


Anlegerhindernisse

- Negative Erfahrungen mit einzelnen Sachwertanlagen sind größtes Anlegerhindernis
- Die Bedeutung der Höhe der Weichkosten hat sich weiter reduziert (2014: 61,8%; 2016: 39,4%; 2017: 34,5%)

Welches sind aus Ihrer Sicht die größten Hindernisse für Anleger bei der Beteiligung an einem geschlossenen deutschen Immobilienfonds?

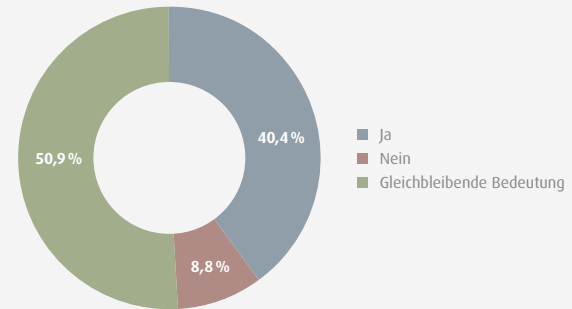
(Maximal drei der wichtigsten Punkte)



Bedeutung von Immobilieninvestitionen

- Über 90 % erwarten eine gleichbleibende oder sogar noch weiter steigende Bedeutung von Immobilieninvestitionen (Vorjahr: 85 %)
- Mehr als die Hälfte glaubt an gleichbleibende Bedeutung
- Lediglich 8,8 % glauben nicht an eine zunehmende oder gleichbleibende Bedeutung (Vorjahr: 14,3 %)

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

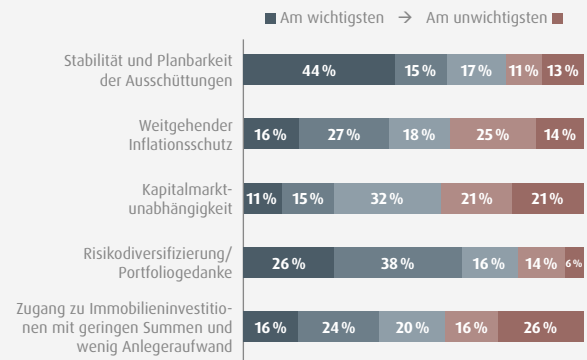


Anlegervorteile

- Stabilität und Planbarkeit wurde am häufigsten als der wichtigste Faktor gewertet
- Die Bedeutung der Risikodiversifizierung nimmt zu

Was sind für Ihre Kunden die zentralen Argumente für den Erwerb eines geschlossenen deutschen Immobilienfonds?

(Kriterien nach Wichtigkeit gewichtet)

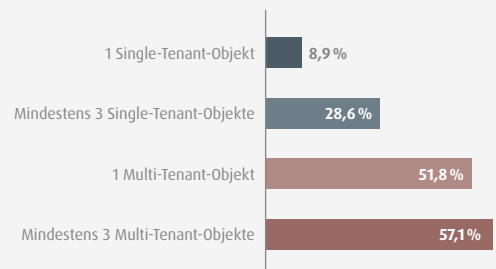


Anzahl der Objekte und Mieter in Deutschland

- 1 Single-Tenant-Objekt sinkt in der Gunst weiter (Vorjahr: 10,4 %), nun bei 8,9 %
- Streuung ist wichtig – ob über Mieter oder Anzahl der Objekte

In wie viele Objekte sollte eine Sachwertanlage in deutschen Immobilien aus Ihrer Sicht idealerweise investieren?

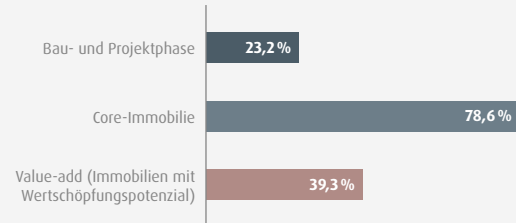
(Mehrfachnennungen möglich)



Investitionslebenszyklus

- Fast 80 % präferieren Core-Immobilien
- Knapp 40 % können sich Immobilien mit Wertschöpfungspotenzial vorstellen
- Immerhin knapp ein Viertel zieht in Erwägung, bereits in der Bau- oder Projektphase einzusteigen

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



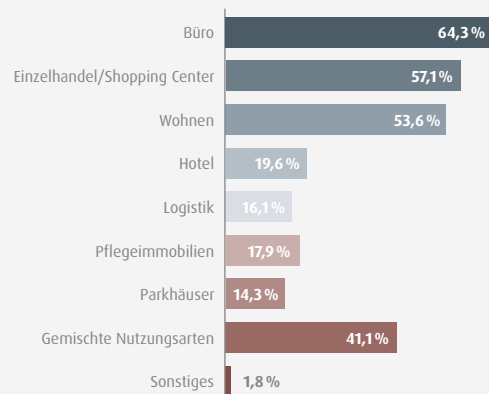
Über sechs Jahre sind Büroimmobilien nun die beliebteste Nutzungsart, gefolgt von Einzelhandel. Die anhaltend hohe Beliebtheit im Segment Wohnen – auch in Zeiten geringer Renditen – beobachten wir sehr aufmerksam und planen auch konkrete Projekte für 2018.

Dr. Rainer Krütten,
Geschäftsführer von Wealthcap

Nutzungsarten

- Büro bleibt über alle Untersuchungsjahre (2012 bis 2017) die beliebteste Nutzungsart
- Wohnen hat seine Bedeutung seit 2012 nahezu verdoppelt (2012: 28,3 %; 2017: 53,6 %)
- Einzelhandel/Shopping Center gewinnt mit 57,1 % im Vergleich zum Vorjahr dazu (Vorjahr: 53,7 %)
- Gemischte Nutzungsarten bleiben als Diversifikationskomponente wichtig

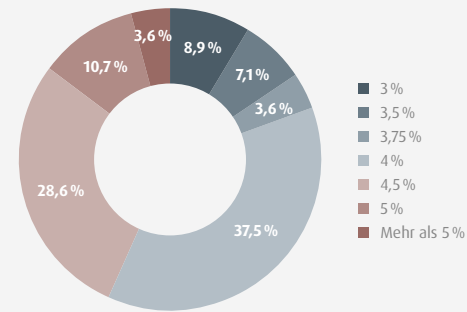
Welche Nutzungsart wird von Ihren Anlegern bevorzugt?
(Mehrfachnennungen möglich)



Ausschüttungserwartung

- Knapp 60 % der Teilnehmer sind mit Ausschüttungen von 4 % und darunter zufrieden
- 14,3 % der Anleger erwarten 5 % oder mehr (Vorjahr: 19,4 %)

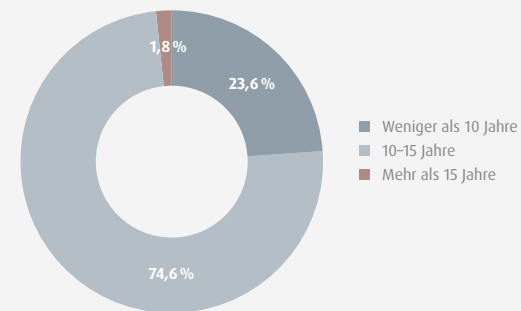
Welche Ausschüttung (vor Steuern) pro Jahr erwartet Ihr Anleger im Minimalfall von einem geschlossenen deutschen Büroimmobilienfonds (nach Kosten)?



Prognosezeitraum

- Drei Viertel der Studienteilnehmer halten einen Prognosezeitraum zwischen 10 und 15 Jahren für angemessen (gleicher Wert wie im Vorjahr)
- Ebenso gleichbleibend ist der Anteil, der sich kürzere Laufzeiten wünscht – rund ein Viertel möchte Laufzeiten unter 10 Jahren

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

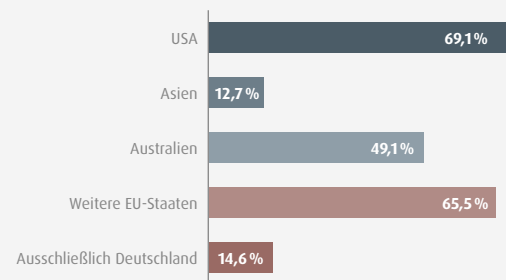


Immobilienmärkte

- US-Immobilienmarkt bleibt mit knapp 70 % für die Teilnehmer der mit weitem Abstand attraktivste außerhalb Deutschlands (Vorjahr: 76,1 %)
- Weitere EU-Staaten neben Deutschland bauen Bedeutung weiter aus (Vorjahr: 61,2 %)
- Ein vergleichsweise kleiner Kreis setzt ausschließlich auf die deutsche Immobilie (Vorjahr: 11,9 %)

Welche Immobilienmärkte außerhalb Deutschlands halten Sie im Zusammenhang mit geschlossenen Sachwertefonds für interessant?

(Mehrfachnennungen möglich)





» Nicht mehr nur Direktinvestments – immer mehr Investoren möchten auch in institutionelle Zielfonds investieren. Dafür bieten wir Zugang zu den renommiertesten Zielfondspartnern mit ausgewiesenem Track Record. Wir setzen insbesondere auf Wertsteigerungskonzepte in den Bereichen Private Equity sowie internationale Immobilien und tragen dabei dem für Investoren besonders wichtigen Gedanken der Risikodiversifizierung auf mehreren Ebenen Rechnung: durch Streuung über Zielfonds, Anlageklassen, Märkte und Investitionszeitpunkte.

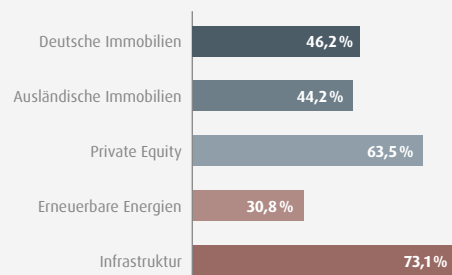
Gabriele Volz
Geschäftsführerin von Wealthcap

Anlageklassen

- Zugang zu Infrastrukturprojekten über Zielfonds als besonders attraktiv eingestuft
- Zwei Drittel setzen zudem auf Private Equity
- Mehr als 90 % der Studienteilnehmer halten Immobilieninvestments über Zielfonds in Deutschland und dem Ausland für attraktiv

Welche Anlageklassen halten Sie für Investitionen über Zielfonds für besonders attraktiv?

(Mehrfachauswahl möglich)

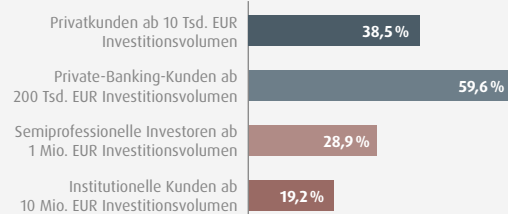


Investorengruppen

- Fast 40 % stufen Zielfondslösungen auch für Privatkunden als geeignet ein
- Fast die Hälfte der Studienteilnehmer hält auch semi-Professionelle und institutionelle Investoren, die höhere Anlagebeträge investieren, für geeignet

Für welche Investorengruppen sind Zielfondslösungen Ihres Erachtens geeignet?

(Mehrfachauswahl möglich)

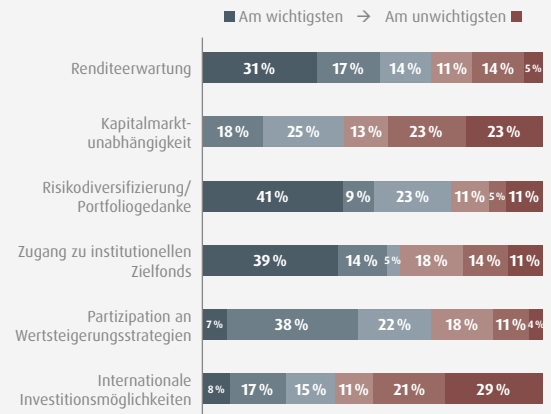


Investorenvorteile

- Diversifikation im Sinne des Portfoliopedanten ist aus Sicht der Studienteilnehmer besonders relevant
- Fast gleichauf ist der teilweise schwer darstellbare Zugang zu institutionellen Zielfonds
- Renditeerwartung landet an letzter Stelle

Was sind für Ihre Kunden die zentralen Argumente für eine Investition in Zielfondslösungen?

(Kriterien nach Wichtigkeit gewichtet)



Starke Renditen, ausgewogene Zielfondsauswahl, sinnvolle Diversifikation, regelmäßige Investitionsmöglichkeiten – dies sind Kernelemente unserer Strategie im Bereich der Portfoliolösungen. Wir setzen auf hochwertige und flexible Konzepte für vielfältige Investitionsstrategien.

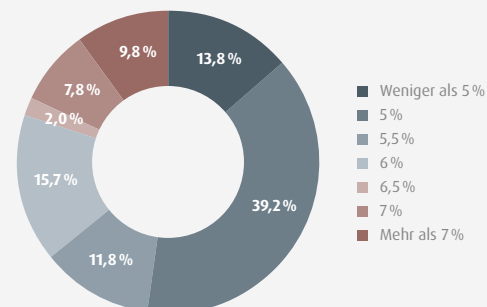
Dr. Rainer Krütten,
Geschäftsführer von Wealthcap



Renditeerwartung

- Mehr als die Hälfte der Befragten schätzt die Renditeerwartung der Anleger auf 5% oder weniger
- 80% sind mit einer Mindestrendite von 6% oder weniger zufrieden

Welche Rendite (vor Steuern) pro Jahr erwartet Ihr Anleger im Minimalfall von einer Zielfondslösung?



Wealthcap Publikationen im Überblick



**Wealthcap Marktbericht
Büroimmobilien USA**
Ausgabe Nr. 3, September 2017

Fokusthema:
Trumponomics – Neue Zeiten
für US-Immobilienmärkte?



**Wealthcap Marktbericht
Institutionelle Zielfonds für
alternative Anlageklassen**
Ausgabe Nr. 2, März 2017

Fokusthema:
Value-added-Strategien bei Immobilien



**Wealthcap Marktbericht
Büroimmobilien Deutschland**
Ausgabe Nr. 3, Januar 2017

Fokusthema:
Städte an ihren Grenzen



**Wealthcap Marktbericht
Büroimmobilien Deutschland**
Ausgabe Nr. 2, Juli 2015

Fokusthema:
Standorte neben den großen Top 5 –
Zukunftsstrategie: „Heute trifft morgen“



**Wealthcap Marktbericht
Büroimmobilien USA**
Ausgabe Nr. 2, Juni 2016

Fokusthema:
Neue Perspektiven bei Immobilienstrategien –
wie Megatrends die Arbeitswelten von morgen
verändern



**Wealthcap Marktbericht
Büroimmobilien USA**
Ausgabe Nr. 1, April 2015

Fokusthema:
Innovation Districts: Beispiel Silicon Valley



**Wealthcap Marktbericht
Institutionelle Zielfonds für
alternative Anlageklassen**
Ausgabe Nr. 1, März 2016

Fokusthema:
Erfolgsfaktor zeitliche Streuung bei Investitionen
in Private-Equity-Buy-out-Zielfonds



**Wealthcap Marktbericht
Büroimmobilien Deutschland**
Ausgabe Nr. 1, Januar 2015

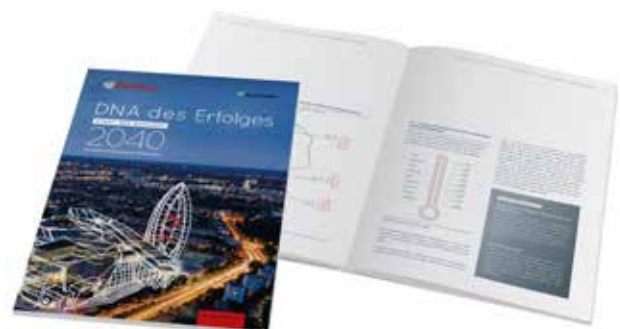
Fokusthema:
Haben wir bereits eine Immobilienblase?

Interesse?

Bei Interesse an unseren Publikationen wenden Sie sich bitte an unsere Kundenbetreuung

Kostenlose ServiceLine 0800 96 28 000
Telefon (Ausland) +49 89 678 205-500

Erreichbarkeit
Montags, dienstags und donnerstags 8.30–17.30 Uhr
Mittwochs und freitags 8.30–13.00 Uhr



**Wealthcap Immobilienstudie
DNA des Erfolges. Stadt der Zukunft 2040.
Investorenchance München.**
September 2017

Wealthcap

Am Tucherpark 16
80538 München

Telefon: 0800 962 8000 (kostenfrei)
Telefon: +49 89 678 205-500 (Ausland)
Telefax: +49 89 678 205 555-500

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

© 2018 Wealthcap, München