



8. Immobilientrendstudie – Anforderungen an Immobilienfonds und institutionelle Zielfonds

Stand: Juli 2020

8. Immobilientrendstudie

Zielsetzung und Teilnehmerkreis

Zum achten Mal wirft Wealthcap in ihrer Immobilientrendstudie einen qualifizierten Blick auf das, was Produkteinkäufer, Vertriebspartner und Kapitalanleger in Bezug auf Real Asset Investments besonders beschäftigt.

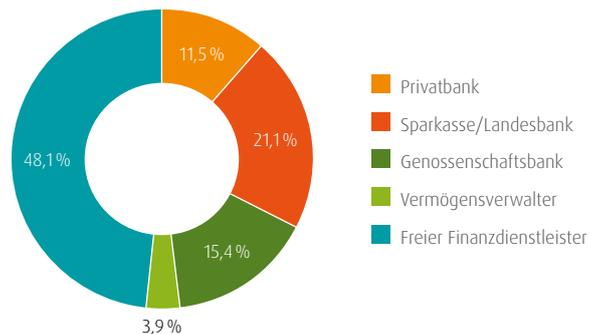
Befragt wurden Experten aus dem Wealthcap Vertriebspartnernetzwerk. 58 Studienteilnehmer übermittelten uns ihre Einschätzungen zu den aktuellen Anforderungen an geschlossene Publikums-AIF (Zeitraum Mitte April bis Ende Mai).



Themenfelder der Untersuchung

Die Studie untersucht die für Wealthcap relevanten Investitionsstrategien, also sowohl Direktinvestments in deutsche Immobilien als auch indirekte Investitionen über institutionelle Zielfonds. Aber natürlich haben wir auch das aktuell bestimmende Thema rund um die Auswirkungen der Corona-Pandemie berücksichtigt. Zudem rücken Fragestellungen bezüglich ESG (Environmental, Social, Governance) stärker in den Fokus.

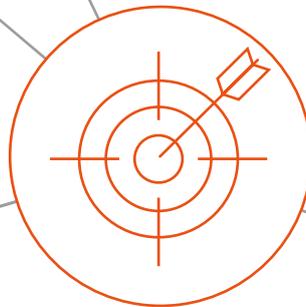
In welche Unternehmenssparte lässt sich Ihr Unternehmen einordnen?



Die zentralen Ergebnisse



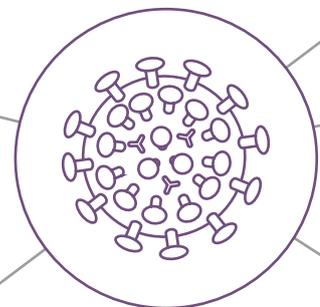
Die deutsche Immobilie bleibt attraktiv – sie ist mit Abstand die beliebteste Anlageklasse.



Der Portfoliogedanke bei Zielfondslösungen wird wichtigstes Investitionskriterium, Renditeerwartungen verlieren an Bedeutung.



Planbarkeit und Stabilität der Ausschüttungen sowie Risikodiversifizierung/Portfoliogedanke werden als wichtigste Erwerbskriterien bewertet.

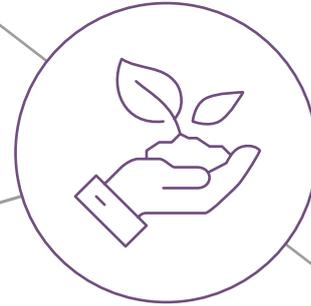


Mehr als die Hälfte der Befragten halten es für wahrscheinlich, dass Immobilieninvestitionen durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie an Bedeutung gewinnen werden.

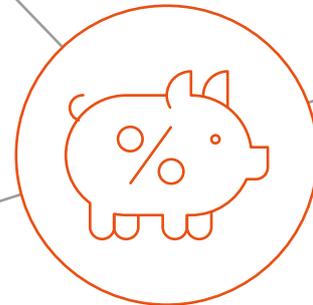
- Spezialthemen
- Immobilieninvestitionen
- Zielfondsinvestments



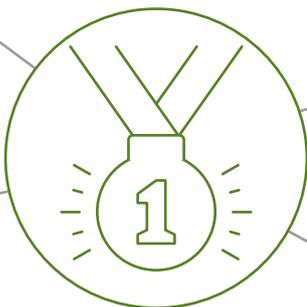
Privatkunden rücken als die mit Abstand wichtigste Zielgruppe für Zielfondslösungen in den Fokus.



Sowohl auf Ebene der Produkte als auch auf Ebene der Produkthanbieter werden ESG-Kriterien von weit mehr als der Hälfte der Teilnehmer als wichtig oder sehr wichtig eingestuft.



Renditeerwartungen gehen bei Zielfondsinvestments zurück: Über 90% erwarten eine Mindestrendite von 6% oder weniger, 80% geben sich mit 5% und weniger zufrieden.



Wohnimmobilien sind aktuell mit über drei Viertel der Antworten erstmals die beliebteste Anlageklasse. Auch wird Wohnen die größte Zukunftsfähigkeit zugesprochen.

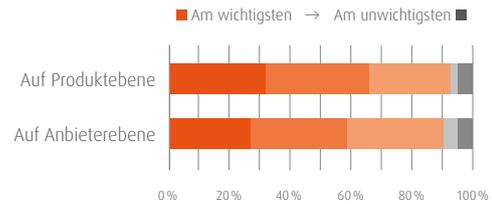
Die Ergebnisse im Detail – Spezialthemen

Themen wie Nachhaltigkeit und soziale Aspekte, beispielsweise in der Unternehmensführung, werden bei Investitionsentscheidungen immer bedeutender. Das gilt auch für Investments in Real Assets. Zum ersten Mal haben wir deshalb die Studienteilnehmer nach ihrer Einschätzung zur Relevanz von ESG-Kriterien befragt. Das übergreifende Thema des Jahres bleibt die Corona-Pandemie. Auch hier haben wir die Experten um ihre Einschätzung zu Immobilieninvestments und weiteren Anlagealternativen gebeten.

ESG-Kriterien

- ESG-Kriterien erfreuen sich großer Bedeutung
- Sowohl auf Ebene der Produkte als auch auf Ebene der Anbieter werden ESG-Kriterien von weit mehr als der Hälfte der Teilnehmer als wichtig oder sehr wichtig eingestuft
- Lediglich jeder 10. stuft ESG-Kriterien als unwichtig ein

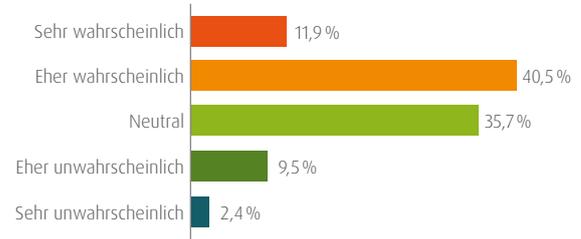
Wie wichtig sind Ihnen bei der Produktauswahl ESG-Kriterien auf Ebene von Produkten und Anbietern? (Kriterien nach Relevanz gewichtet)



Corona-Pandemie

- Mehr als die Hälfte der Befragten (52%) hält es für wahrscheinlich, dass Immobilieninvestitionen durch die Auswirkungen der Corona-Krise an Bedeutung gewinnen werden
- Lediglich jeder 10. sieht eher keine Zunahme der Bedeutung von Immobilieninvestitionen infolge der Corona-Pandemie

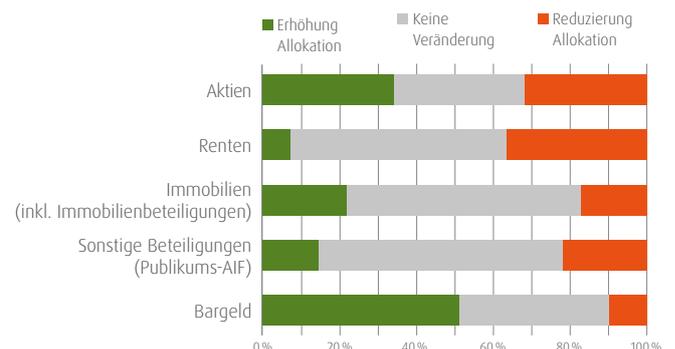
Wird infolge der Auswirkungen der Corona-Pandemie aus Ihrer Sicht die Bedeutung von Immobilieninvestitionen zunehmen?



Corona-Pandemie

- Bargeld erfreut sich in Corona-Zeiten großer Beliebtheit, mehr als die Hälfte der Teilnehmer sieht hier eine Erhöhung der Allokation, lediglich jeder 10. eine Reduzierung
- Eine Reduzierung der Renten wird in Corona-Zeiten von knapp 40% der Teilnehmer erwartet
- Bei Immobilien wird von mehr als 60% der Befragten keine Veränderung erwartet, mehr als ein Fünftel erwarten eine Erhöhung der Allokation
- Bei sonstigen Beteiligungen wird von mehr als 60% der Befragten keine Veränderung erwartet, knapp 15% gehen von einer Erhöhung der Allokation aus

Welche Auswirkungen hat die Corona-Pandemie auf das Anlageverhalten und die Allokation Ihrer Investoren? (Kriterien nach Relevanz gewichtet)



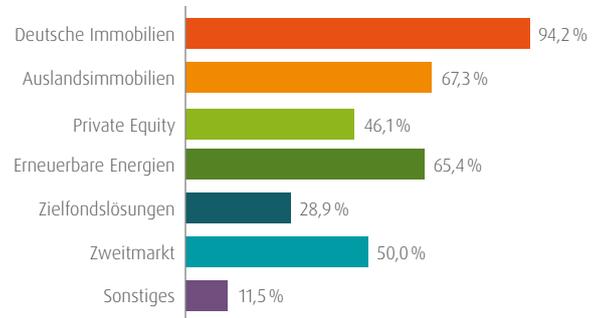
Die Ergebnisse im Detail – Immobilieninvestments



Anlageklassen

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

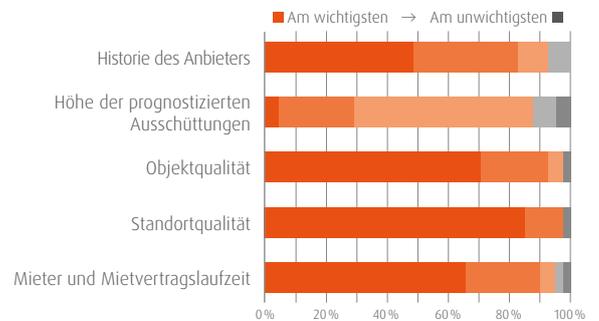
In welchen Anlageklassen sind Sie aktiv? (Mehrfachnennungen möglich)



Qualitätsmerkmale

- Lage, Lage, Lage: Standortqualität wird am häufigsten als sehr wichtig bezeichnet
- Es folgen die Objektqualität sowie Mieter und Vertragslaufzeit
- Die Höhe der Ausschüttungen wird nicht als wichtiges Qualitätsmerkmal gewertet
- Als weitere Kriterien bei der Fondsauswahl werden u. a. Kostenstruktur, Eigenkapitalanteil, Kommunikations- und Informationsqualität, Plausibilität der Story sowie Zukunftsfähigkeit von Konzept und Mietern genannt

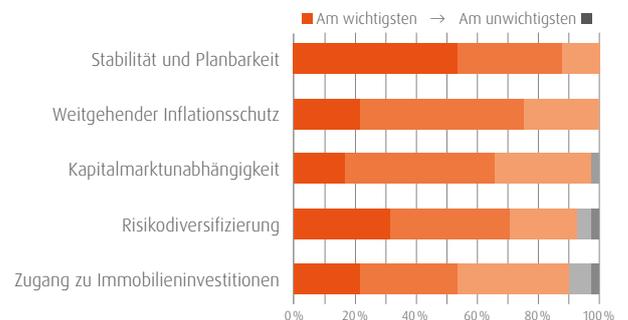
Was ist Ihnen bei der Auswahl eines geschlossenen deutschen Immobilienfonds besonders wichtig? (Kriterien nach Relevanz gewichtet)



Anlegervorteile

- Planbarkeit und Stabilität der Ausschüttungen sowie Risikodiversifizierung/Portfoliogedanke werden als wichtigste Erwerbskriterien bewertet
- Gerade die Stabilität und Planbarkeit der Ausschüttung hat in der aktuellen Marktphase der Unsicherheit an Bedeutung gewonnen
- Die Kapitalmarktunabhängigkeit verzeichnet zwar den größten Zuwachs gegenüber dem Vorjahr, bleibt aber unwichtigstes Kriterium

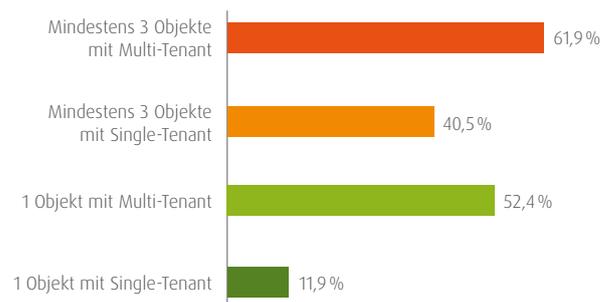
Was sind für Ihre Kunden die zentralen Argumente für den Erwerb eines geschlossenen deutschen Immobilienfonds? (Kriterien nach Relevanz gewichtet)



Anzahl der Objekte und Mieter

- Streuung ist wichtig – ob über Mieter oder Anzahl der Objekte
- Lediglich jeder 10. präferiert ein einzelnes Objekt mit einem einzelnen Mieter
- Mindestens 3 Objekte mit Multi-Tenant ist mit über 60 % der klare Favorit, 2018 wurde noch 1 Objekt mit Multi-Tenant bevorzugt

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



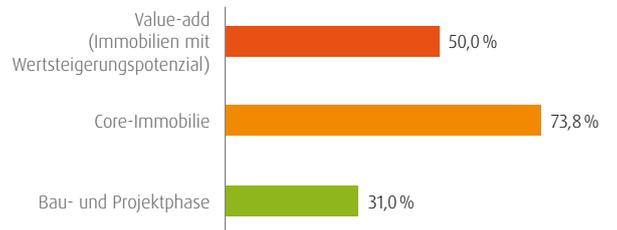


Wir können mit der achten Erhebung mittlerweile langfristige Trends bei Real Asset Investments beobachten. Gerade in herausfordernden Zeiten wie aktuell durch Corona steigt die Bedeutung von Resilienz und Diversifikation. Über alle Erhebungsjahre hinweg zeigen sich aber auch Konstanten wie die Stärke von Büro- und Wohnimmobilieninvestitionen.
Sebastian Zehrer, Leitung Research und Unternehmenskommunikation bei Wealthcap

Investitionslebenszyklus

- Core-Immobilien bleiben mit über 70 % die beliebteste Strategie, wenn auch mit sinkender Tendenz (2018: 80 %)
- Die Hälfte der Befragten kann sich Investitionen in Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial vorstellen (2017: 40 %, 2018: 45 %)
- Knapp jeder 3. kann sich vorstellen bereits in der Projektphase zu investieren, 2018 lediglich jeder 4.

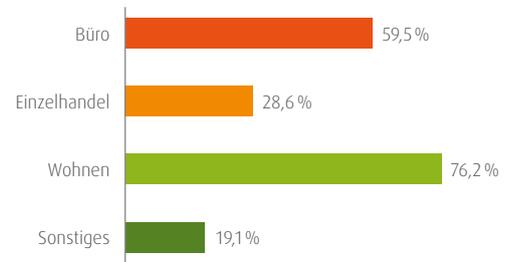
In welchem Lebenszyklus einer Immobilie investieren Ihre Anleger bevorzugt? (Mehrfachnennungen möglich)



Nutzungsarten

- Wohnen ist mit über drei Viertel der Antworten erstmals die beliebteste Anlageklasse, 2012 waren es lediglich 28 % (2018: 64 %)
- Büro hat gegenüber 2018 (85 %) knapp 30 % seiner Bedeutung verloren, belegt aber mit 60 % klar den zweiten Platz
- Einzelhandel verliert weiter in der Gunst der Anleger (2018: 49 %, 2019: 29 %)
- Als sonstige beliebte Nutzungsarten wurden Grundversorgung, Hotel und Garagenparks, Logistik, gemischte Nutzung sowie Pflegeimmobilien genannt

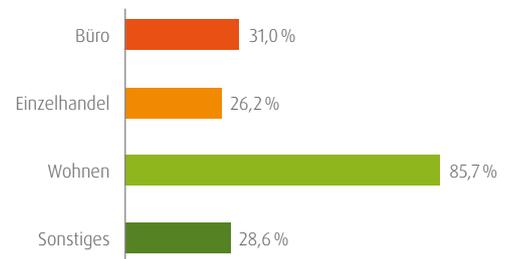
Welche Nutzungsart wird von Ihren Anlegern bevorzugt? (Mehrfachnennungen möglich)



Nutzungsarten

- Bei der Frage der Zukunftsfähigkeit wird Wohnen mit 85 % die größte Stärke zugesprochen
- Die Anlageklassen Büro und Einzelhandel werden von lediglich einem Drittel der Befragten als zukunftsfähig angesehen
- Als weitere zukunftsfähige Nutzungsarten werden Grundversorgung, internationale Mischung, Lebensmitteleinzelhandel, Logistik, Infrastruktur, Pflegeimmobilien sowie Quartiere (Wohnen, Handel, Gewerbe) genannt

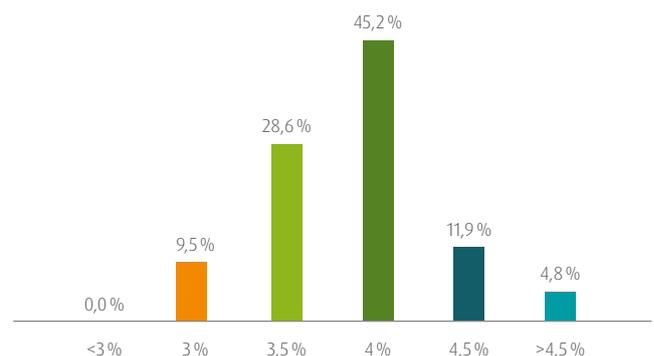
Welche Nutzungsart ist für Sie besonders zukunftsfähig? (Mehrfachnennungen möglich)



Ausschüttungserwartung Büroimmobilien

- Rund 45 % wünschen sich Ausschüttungen i.H.v. 4 % p.a. (ähnlich dem Vorjahr)
- Der Anteil derer, die lediglich 3,5 % und weniger erwarten, von knapp 10 % im Vorjahr auf knapp 30 % gestiegen
- Im Jahr 2012 wurden von einem Fünftel der Teilnehmer 6 % p.a. und mehr gefordert, heute erwartet knapp ein Fünftel lediglich 4,5 % p.a. und mehr

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





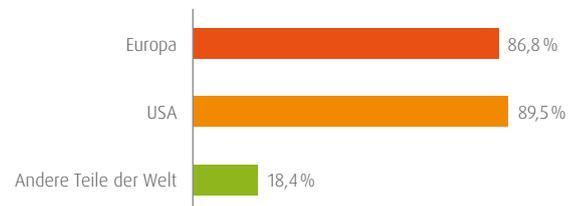
Die Lage ist und bleibt das entscheidende Kriterium beim Immobilienkauf – Tendenz sogar steigend. Bei der Gebäudesubstanz hingegen sind Anleger zu Abstrichen bereit, denn der Zustand eines Objekts lässt sich aktiv beeinflussen.

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

Immobilienmärkte

- Lediglich 7% investieren ausschließlich in deutsche Immobilienmärkte
- Außerhalb Deutschlands werden Investitionen in Europa und den USA klar bevorzugt
- Knapp jeder fünfte Teilnehmer kann sich Investitionen in anderen Teilen der Welt vorstellen

In welche Immobilienmärkte außerhalb Deutschlands investieren Ihre Anleger? (Mehrfachnennungen möglich)

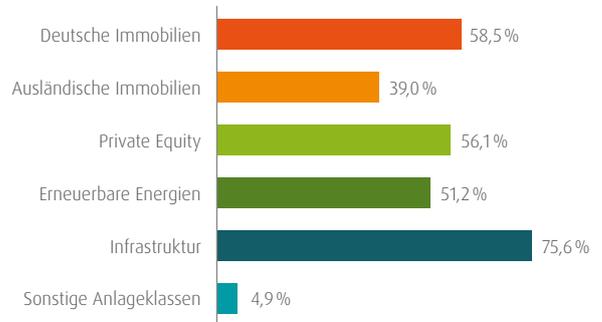


Die Ergebnisse im Detail – Zielfondsinvestments

Anlageklassen

- Zugang zu Infrastrukturprojekten über Zielfonds wird wie im Vorjahr (60%) als besonders attraktiv (75%) eingestuft
- Die Anlageklassen Immobilien, Private Equity und Erneuerbare Energien zeigen einen ausgewogenen Mix
- Als sonstige Anlageklassen werden internationale Zielfonds mit institutionellen Investoren oder Mischfonds genannt

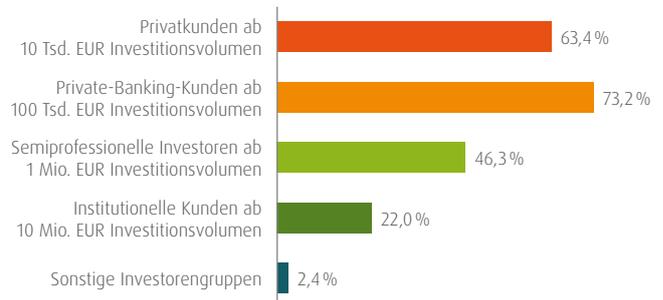
Welche Anlageklassen halten Sie für Investitionen über Zielfonds für besonders attraktiv? (Mehrfachnennungen möglich)



Investorengruppen

- Als geeignetste Investorengruppe werden mit über 70% Private-Banking-Kunden ab einem Investitionsvolumen von 100 Tsd. EUR gesehen
- Privatkunden stärker im Fokus: 63% (Vorjahr: 44%) stufen Zielfondsinvestments auch für Privatkunden als geeignet ein
- Semiprofessionelle und institutionelle Investoren, die höhere Anlagebeträge investieren, werden nur von 46% bzw. 22% als geeignete Investorengruppen gesehen, da sie sich auch direkt an (einzelnen) Zielfonds beteiligen können

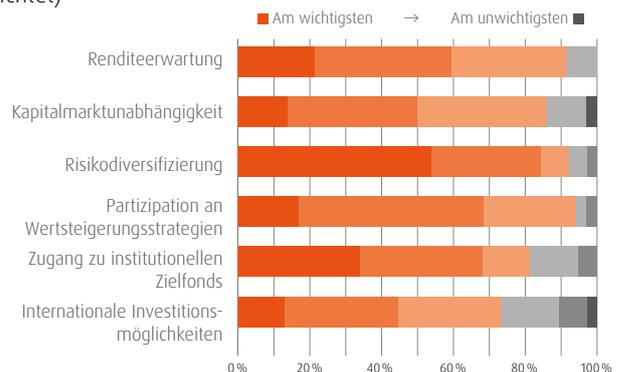
Für welche Investorengruppen sind Zielfondsinvestments Ihres Erachtens geeignet? (Mehrfachauswahl möglich)



Investorenvorteile

- **Diversifikation:** Der Portfoliogedanke rückt mit 54% an die erste Stelle der zentralen Argumente (Vorjahr: Platz 3)
- **Zugang:** Der mögliche Zugang zu teilweise schwieriger zugänglichen institutionellen Zielfonds bleibt mit 34% das zweitwichtigste Kriterium (Vorjahr: Platz 2)
- **Rendite:** Renditeerwartung bleibt weiter wichtig, rückt aber mit 22% nach hinten (Vorjahr: Platz 1)
- Als zusätzliches Argument wurde „Breite Streuung bei relativ geringer Mindestbeteiligung“ genannt

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



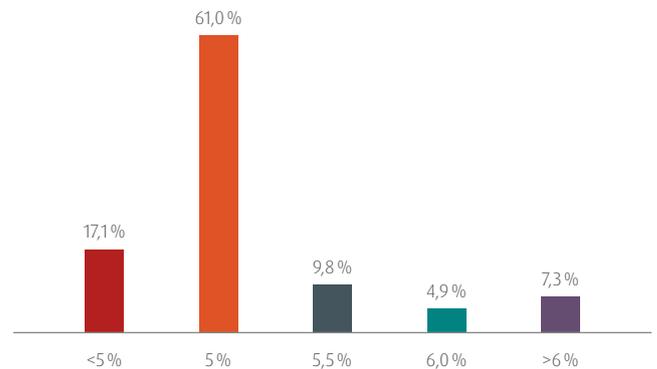


Unsere aktuelle Immobilienstudie belegt die steigende Beliebtheit von Zielfondsinvestments. Vor allem für Privatanleger und Private-Banking-Kunden sind der Zugang zu institutionellen Zielfonds und die überdurchschnittlichen Renditen attraktiv.
Kristina Mentzel, Leitung Vertrieb Deutschland/
Leitung Kundenmanagement bei Wealthcap

Renditeerwartung Zielfondsinvestments

- Über 90 % gehen von einer Mindestrendite von 6 % p. a. oder weniger aus
- Renditeerwartungen gesunken: 78 % erwarten 5 % und weniger, im Vorjahr waren es lediglich 47 %
- Nur 12 % erwarten Renditen von 6 % p. a. und mehr, 2017 waren es noch 35 %

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



Wealthcap Publikationen im Überblick



Wealthcap Studie
„Future Retail - DNA des Erfolges“



Wealthcap Studie
„Future Locations - Wohnlagen mit Perspektive“



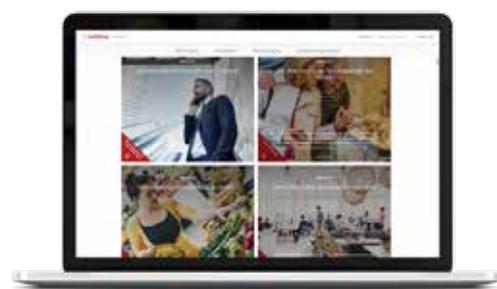
Wealthcap Marktüberblick
Büroimmobilien Deutschland



Wealthcap Marktüberblick
Zielfondsinvestments



Wealthcap Themenpapier
Investorenperspektive Wertsteigerungsstrategien



Wealthcap Research-Portal
expertise.wealthcap.com

Impressum und ergänzende Hinweise

Stand

Juli 2020 (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,
Bavariafilmplatz 8, 82031 Grünwald

Wir sind für Sie da!

Sebastian Zehrer, Julia Nothaft
Research und Unternehmenskommunikation

Telefon 0800 962 80 00 (kostenfrei)

Telefon +49 89 678 205-500 (Ausland)

E-Mail research@wealthcap.com

Internet www.wealthcap.com

Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Bavariafilmplatz 8, 82031 Grünwald

Telefon 0800 962 80 00 (kostenfrei)

Telefon +49 89 678 205-500 (Ausland)

E-Mail research@wealthcap.com

Internet www.wealthcap.com