

9.

# Immobilientrendstudie

Anforderungen an Immobilienfonds  
und institutionelle Zielfonds

Stand: Juni 2021



# 9. Immobilitrendstudie – Zielsetzung, Teilnehmerkreis und Themenfelder

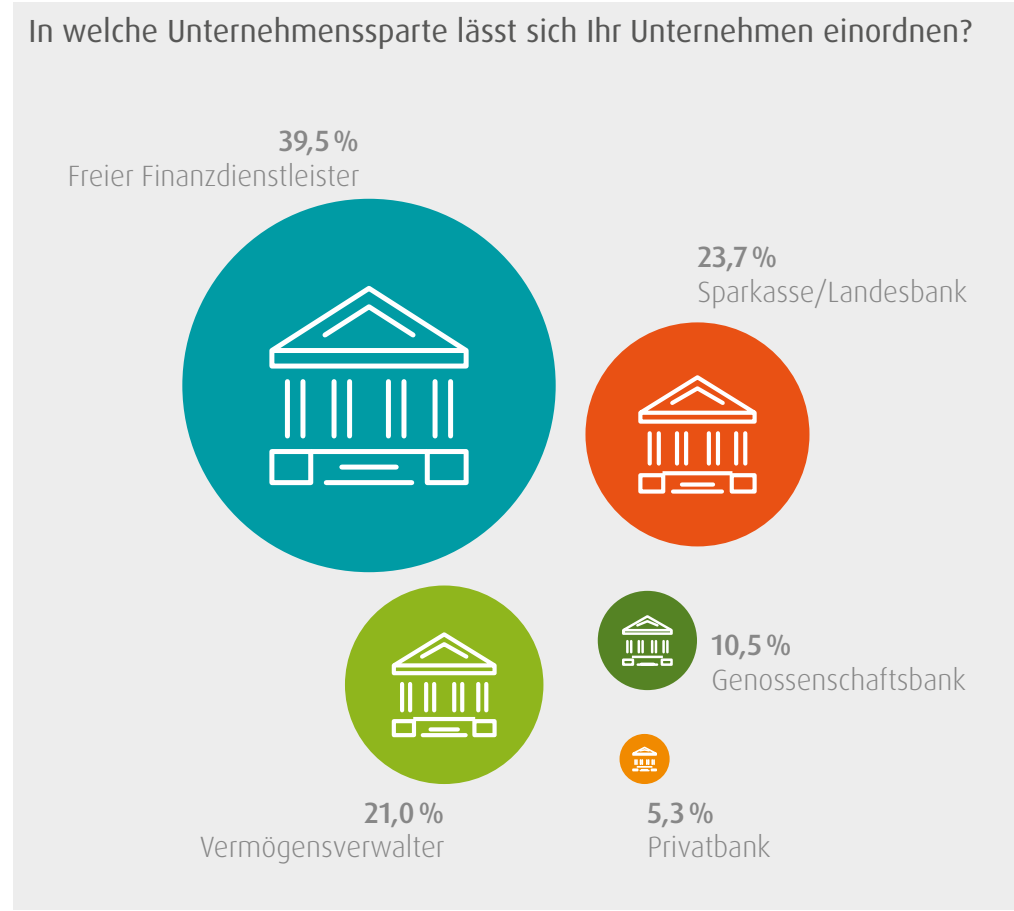
## Zielsetzung und Teilnehmerkreis

Zum neunten Mal wirft Wealthcap in seiner Immobilitrendstudie 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. 42 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.



# Zentrale Ergebnisse

## Erwerbskriterien

Planbarkeit und Stabilität der Ausschüttungen, Risikodiversifizierung/Portfoliogedanke sowie weitgehender Inflationsschutz werden gleichermaßen als wichtigste Erwerbskriterien bewertet.

## Wohnimmobilien

Wohnimmobilien sind mit weit über drei Viertel der Antworten das zweite Jahr in Folge die beliebteste Nutzungsart. Auch wird Wohnen die größte Zukunftsfähigkeit zugesprochen.

## Nachhaltigkeit

Mehr als die Hälfte der Teilnehmer sieht in der Nutzungsart Büro ESG-Kriterien derzeit am besten implementiert. Bei der Entscheidung für eine Immobilienanlage sind mit 57% klar die ökologischen Aspekte von ESG am wichtigsten.

## Renditeerwartung

Die Renditeerwartungen fokussieren sich bei Zielfondsinvestments mit mehr als der Hälfte der Antworten auf eine Mindestrendite von 5% p.a. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Erwartungen jedoch gestiegen. Über 20% erwarten eine Mindestrendite von 6% oder mehr.

## Deutsche Immobilien

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

## Zielfondslösungen

Renditeerwartungen und der Portfoliogedanke als Risikostreuung bei Zielfondslösungen sind wichtigste Investitionskriterien.

## Coronakrise

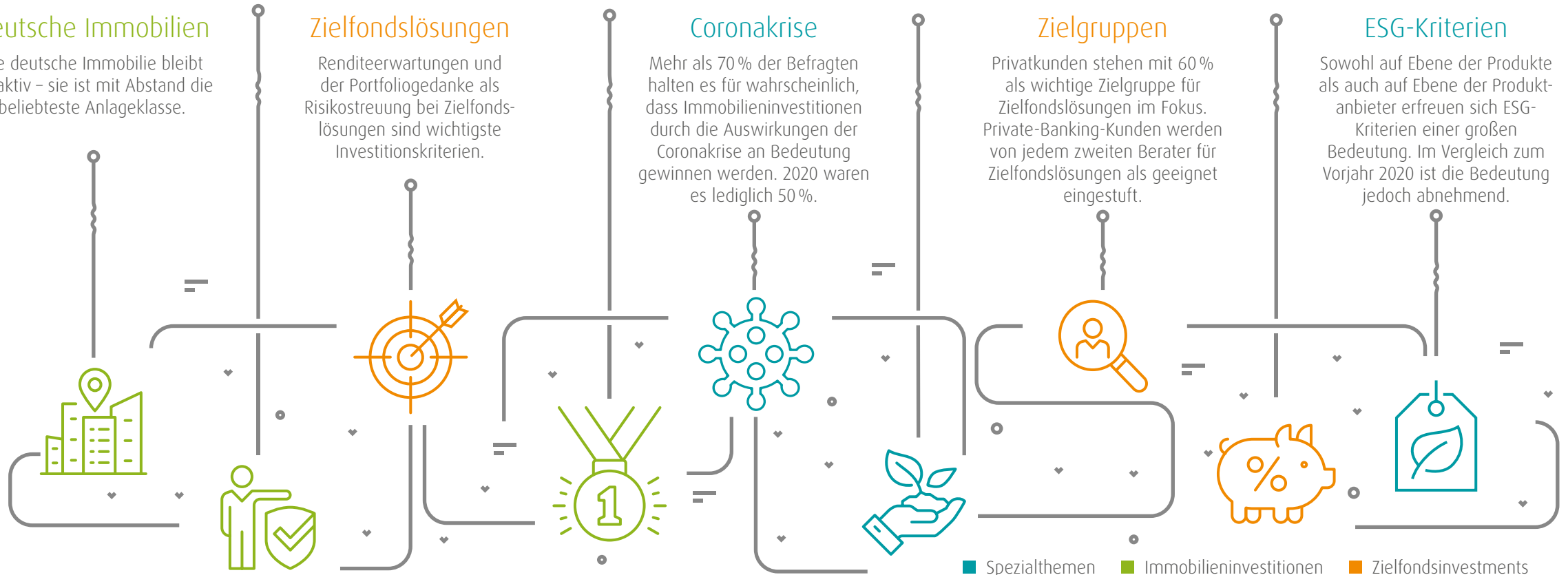
Mehr als 70% der Befragten halten es für wahrscheinlich, dass Immobilieninvestitionen durch die Auswirkungen der Coronakrise an Bedeutung gewinnen werden. 2020 waren es lediglich 50%.

## Zielgruppen

Privatkunden stehen mit 60% als wichtige Zielgruppe für Zielfondslösungen im Fokus. Private-Banking-Kunden werden von jedem zweiten Berater für Zielfondslösungen als geeignet eingestuft.

## ESG-Kriterien

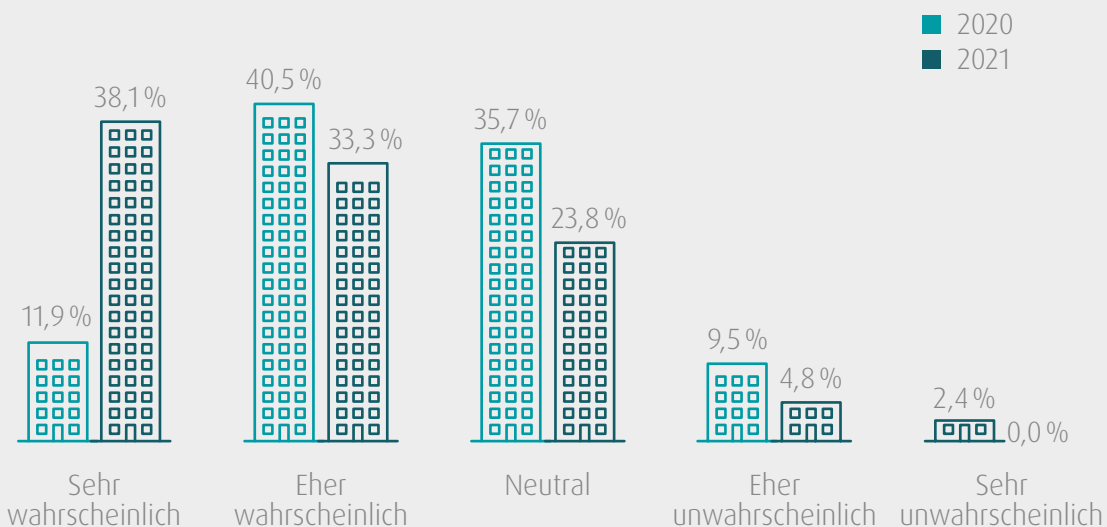
Sowohl auf Ebene der Produkte als auch auf Ebene der Produktanbieter erfreuen sich ESG-Kriterien einer großen Bedeutung. Im Vergleich zum Vorjahr 2020 ist die Bedeutung jedoch abnehmend.



## Zunahme der Bedeutung von Immobilieninvestitionen durch die Coronakrise wahrscheinlich

- Mehr als 70 % der Befragten halten es für wahrscheinlich, dass Immobilieninvestitionen durch die Auswirkungen der Coronakrise an Bedeutung gewinnen werden; 2020 waren es lediglich 50 %
- Waren es 2020 noch ca. 10%, die eine Auswirkung für eher unwahrscheinlich hielten, sind es 2021 nur noch knapp 5%

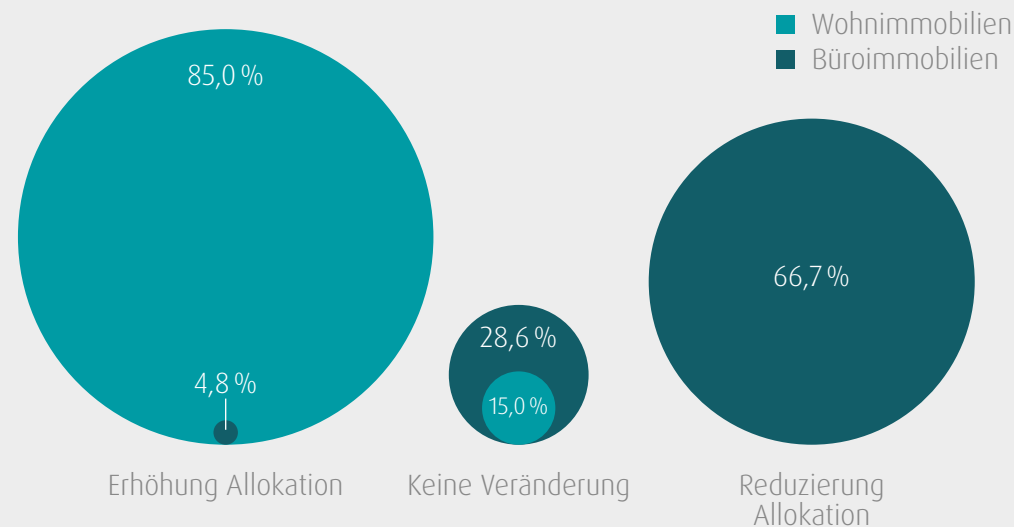
Wird infolge der Auswirkungen der Corona-Pandemie aus Ihrer Sicht die Bedeutung von Immobilieninvestitionen zunehmen?



## Wohnimmobilien als aktuelle Gewinner der Corona-Pandemie

- Mehr als acht von zehn der Befragten halten es für wahrscheinlich, dass ihre Investoren die Allokation in Wohnimmobilien erhöhen werden, lediglich einer von 25 sieht dies für Investitionen in Büroimmobilien
- Jeder vierte Befragte erwartet keine Veränderung in der Allokation von Büroimmobilien, bei Wohnimmobilien ist es jeder sechste

Welche Auswirkungen hat die Corona-Pandemie auf die Allokation Ihrer Investoren?





## Große Bedeutung von ESG-Kriterien

---

- ESG-Kriterien erfreuen sich nach wie vor großer Bedeutung, im Vergleich zum Vorjahr 2020 ist die Bedeutung jedoch abnehmend
- Auf Ebene der Produkte werden ESG-Kriterien von mehr als der Hälfte (52 %) der Teilnehmer als wichtig oder sehr wichtig eingestuft, im Vorjahr lag der Wert bei 66 %
- Auf Ebene der Anbieter sank die Anzahl der Teilnehmer, die ESG-Kriterien als wichtig oder sehr wichtig einstufen, von 59 % (2020) auf 43 % (2021)

Wie wichtig sind Ihnen bei der Produktauswahl ESG-Kriterien? (Kriterien nach Relevanz gewichtet)

Auf Anbieterebene

Auf Produktebene

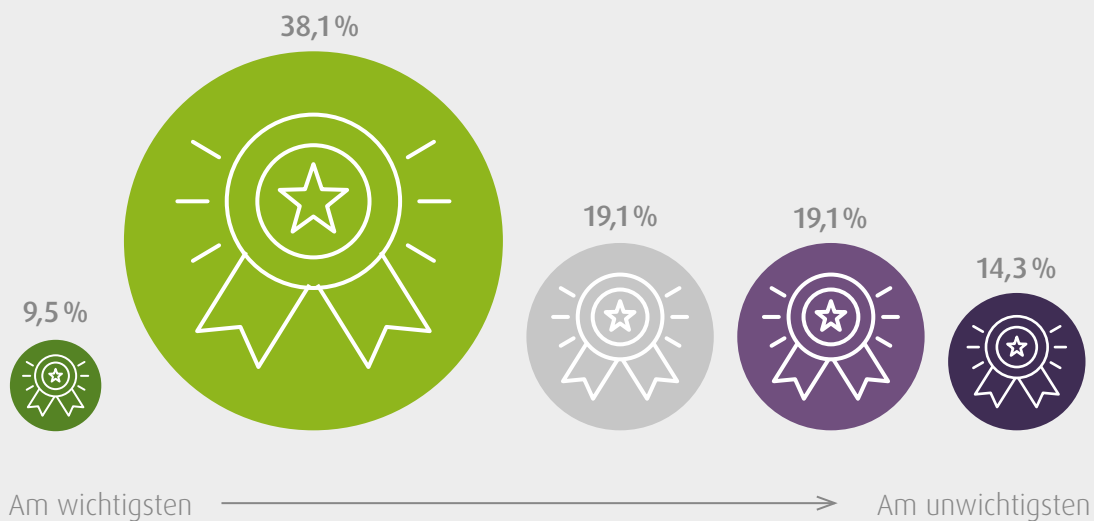
Am wichtigsten —————> Am unwichtigsten

Am wichtigsten —————> Am unwichtigsten

## Grüne Zertifizierungen im Trend der Zeit

- Für knapp jeden zweiten Teilnehmer (48%) sind grüne Zertifizierungen wichtig oder sehr wichtig
- Für lediglich jeden siebten Teilnehmer (14,3%) ist eine grüne Zertifizierung unwichtig

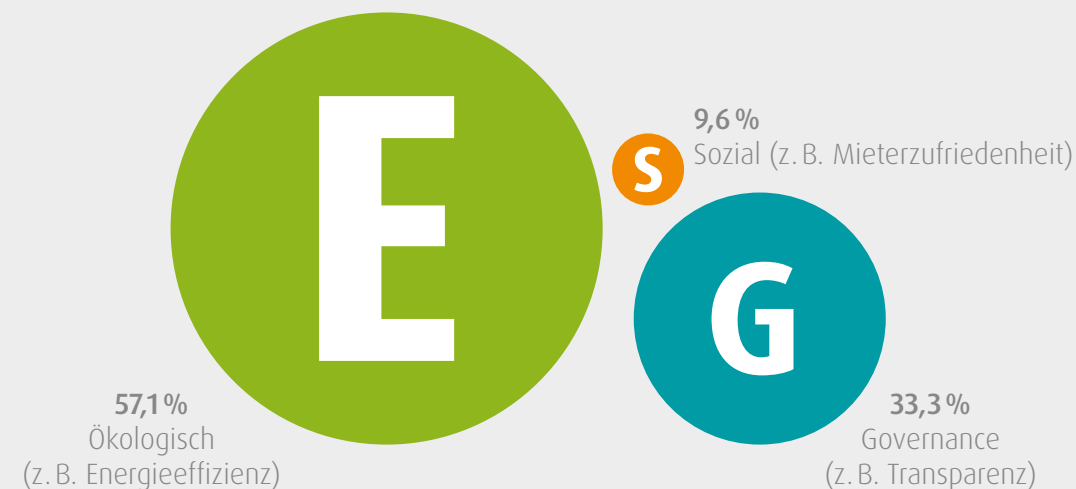
Wie wichtig sind Ihnen grüne Zertifizierungen, z. B. DGNB, BREEAM?  
(Kriterien nach Relevanz gewichtet)



## Ökologische Aspekte bei der Entscheidung für eine Immobilienanlage am wichtigsten

- Bei der Entscheidung für eine Immobilienanlage sind mit 57% klar die ökologischen Aspekte von ESG am wichtigsten
- Für die Governance-Aspekte von ESG als wichtigsten Gesichtspunkt sprachen sich 33% der Teilnehmer aus
- Bei der Entscheidung für eine Immobilienanlage spielen die sozialen Aspekte von ESG mit lediglich 10% eher eine untergeordnete Rolle

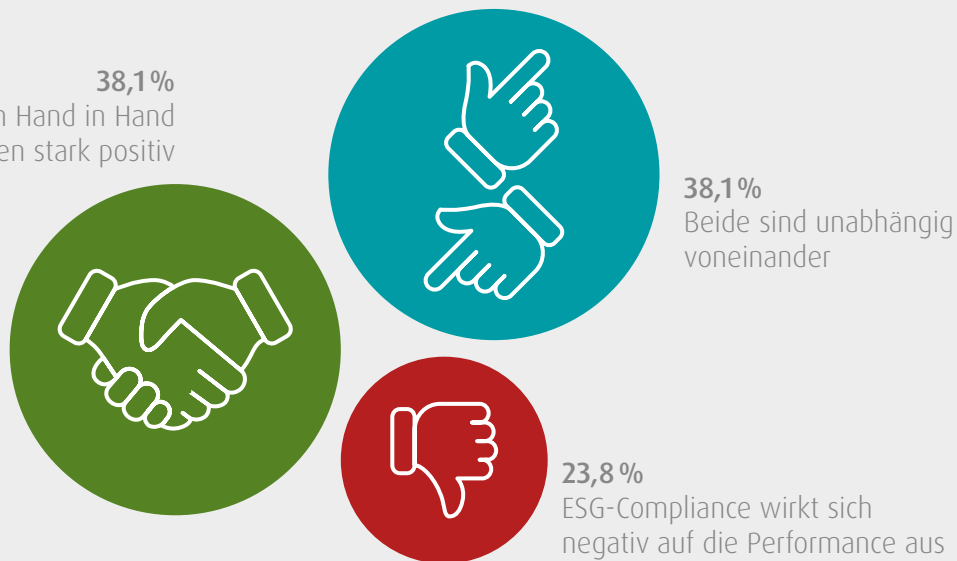
Welcher Aspekt von ESG ist Ihnen bei der Entscheidung für eine Immobilienanlage am wichtigsten?



## Lediglich jeder vierte Teilnehmer sieht eine negative Auswirkung der ESG-Compliance auf die Produkt-Performance

- Die Frage nach der Wechselwirkung zwischen ESG-Compliance und Produkt-Performance liefert kein klares Ergebnis
- 38 % der Teilnehmer sehen zwischen ESG-Compliance und Produkt-Performance eine starke Korrelation, die gleiche Anzahl der Teilnehmer sieht keine Korrelation
- Jeder vierte Teilnehmer (24 %) sieht eine negative Auswirkung der ESG-Compliance auf die Produkt-Performance

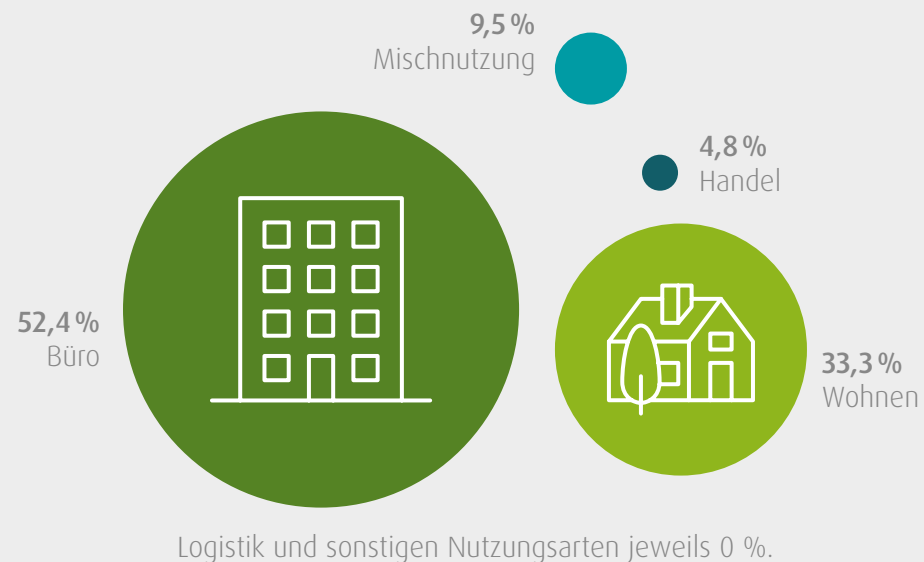
### Wie sehen Sie die Wechselwirkung zwischen ESG-Compliance und Produkt-Performance?



## Implementierung der ESG-Kriterien bei Büro am besten

- Mehr als die Hälfte der Teilnehmer (52 %) sieht in der Nutzungsart Büro ESG-Kriterien derzeit am besten implementiert
- In der Nutzungsart Wohnen sieht jeder dritte Teilnehmer (33 %) ESG-Kriterien am besten implementiert

### In welcher Immobiliennutzungsart sehen Sie am Markt ESG-Kriterien derzeit am besten implementiert?

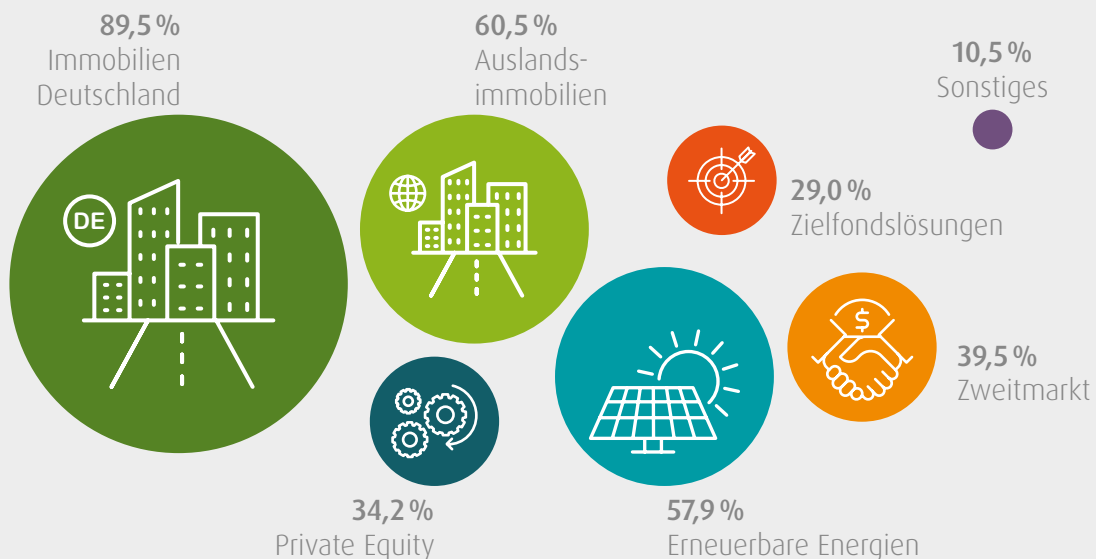




## Anlageklassen: Deutsche Immobilien bleiben beliebteste Klasse

- Immobilien sind weiterhin die beliebteste Anlageklasse, fast 90% investieren in deutsche Immobilien, rund 60% in Auslandsimmobilien
- Wie im Vorjahr erfreuen sich auch erneuerbare Energien als Anlageklasse einer großen Beliebtheit
- In der Kategorie „Sonstiges“ werden u.a. Aktien, Edelmetalle, Fondsvermögensverwaltung, klassische Vermögensverwaltung und offene Fonds angegeben

### In welchen Anlageklassen sind Sie aktiv? (Mehrfachnennungen möglich)



## Qualitätsmerkmale: Standortqualität vor Objektqualität

- Lage, Lage, Lage: Standortqualität wird am häufigsten als sehr wichtig bei der Produktauswahl bezeichnet (62%)
- Auch die Objektqualität (57%) sowie der Mieter und die Vertragslaufzeit (48%) werden als sehr wichtig gesehen
- Die Höhe der Ausschüttungen wird nicht als wichtiges Qualitätsmerkmal gewertet
- Als weitere Kriterien bei der Fondsauswahl wurden u.a. eine angemessene Vergütung des Beraters, die Qualität der Kalkulation, Pandemieunabhängigkeit der Mieter sowie generelle Stabilität genannt





## Anlegervorteile:

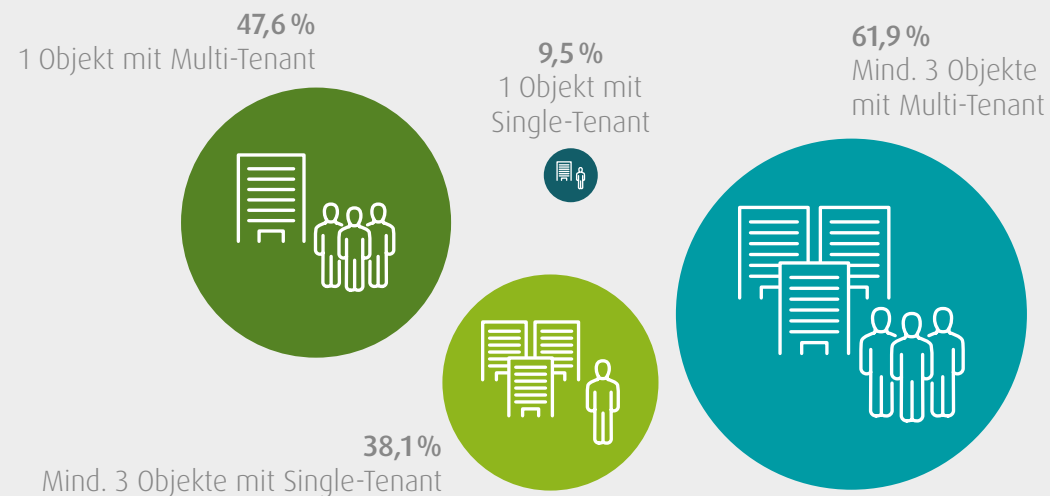
### Planbarkeit wird als wichtigstes Erwerbskriterium bewertet

- Stabilität und Planbarkeit sowie Risikodiversifizierung und weitgehender Inflationsschutz werden als wichtigste Erwerbskriterien bewertet
- Gerade die Stabilität und Planbarkeit der Ausschüttung hat in der aktuellen unsicheren Marktphase an Bedeutung gewonnen
- Der Zugang zu Immobilieninvestitionen verzeichnet einen Rückgang zum Vorjahr und ist damit auch unwichtigstes Kriterium

### Anzahl der Objekte und Mieter: Streuung bleibt wichtig

- Streuung ist wichtig – ob über Mieter oder Anzahl der Objekte
- Lediglich jeder Zehnte 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)





## Nutzungsarten: Büroimmobilien werden das zweite Jahr in Folge von Wohnimmobilien in der Beliebtheit überholt

- Wohnen ist mit über ¾ der Antworten erneut die beliebteste Anlageklasse, 2012 waren es lediglich 28 % (2020: 76 %)
- Büro hat erneut an Bedeutung verloren, aber belegt mit 57 % klar den zweiten Platz (2020: 60 %)
- Einzelhandel verliert weiter in der Gunst der Anleger (2018: 49 %, 2020: 28 %)
- Als sonstige beliebte Nutzungsarten wurden Lebensmitteleinzelhandel, Drogerie, Logistik und systemrelevante Nutzungen genannt

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



## Nutzungsarten: Wohnimmobilien mit der größten Zukunftsfähigkeit

- Bei der Frage der Zukunftsfähigkeit wird Wohnen wie auch im Vorjahr mit mehr als 95 % die größte Zukunftsfähigkeit zugesprochen
- Büroimmobilien belegen bei der Frage der Zukunftsfähigkeit den zweiten Platz, erreichen jedoch lediglich 38 %
- Die Anlageklasse Einzelhandel wird von lediglich einem Drittel der Befragten als zukunftsfähig angesehen
- Als weitere zukunftsfähige Nutzungsarten werden Lager, Sozialimmobilien, Logistik, Quartier mit Mehrfachnutzung sowie systemrelevante Nutzungen genannt

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



## Ausschüttungserwartungen: Erwartungen an Büroimmobilienfonds ähnlich dem Vorjahr

---

- Rund 48 % wünschen sich Ausschüttungen in Höhe von 4 % p. a. (ähnlich dem Vorjahr)
- Der Anteil, der 3 % erwartet, hat sich im Verhältnis zum Vorjahr von 10 % auf rund 5 % halbiert
- Im Jahr 2012 wurden von 85 % mehr als 4,5 % Ausschüttung erwartet, von einem Fünftel der Teilnehmer sogar 6 % p. a. oder mehr gefordert, heute erwartet das anspruchsvollste Fünftel lediglich mindestens 4,5 % p. a.

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

## Ausschüttungserwartungen im Vergleich: Erwartungen passen sich den Marktniveaus an

---

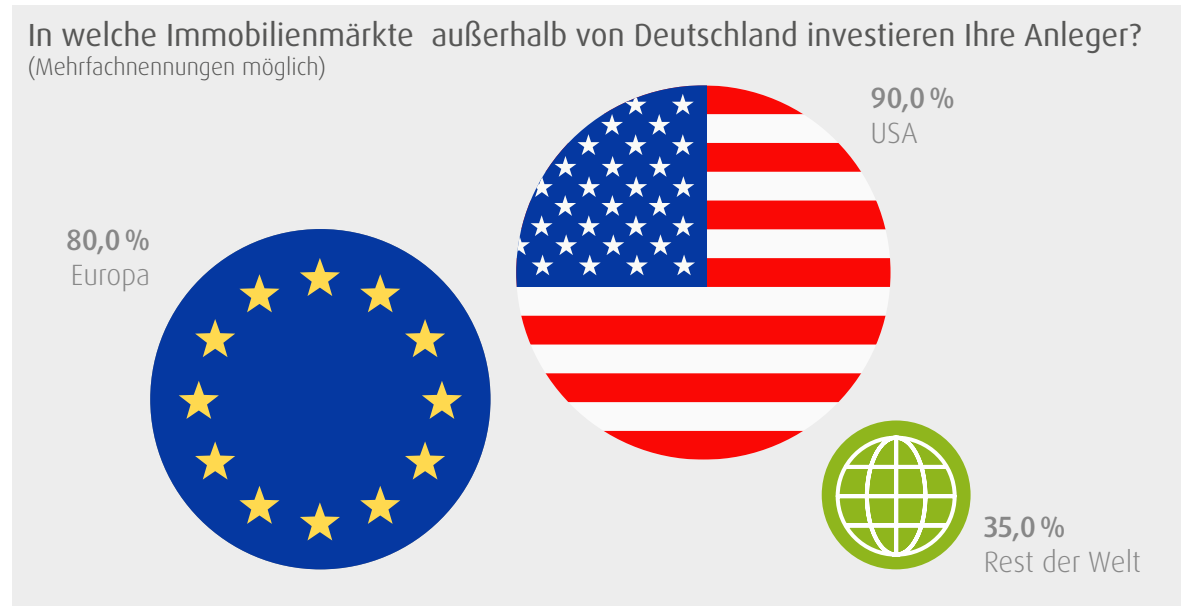
- Rund 48 % wünschen sich von Büroimmobilienfonds Ausschüttungen in Höhe von 4 % p. a. (ähnlich dem Vorjahr)
- Bei Wohnimmobilienfonds liegt der höchste Erwartung bei einer Ausschüttung von 3 %
- Ausschüttungserwartungen sind ähnlich dem Marktniveau bei Wohnimmobilien geringer als bei Büroimmobilien
- Sowohl bei Büroimmobilien wie auch bei Wohnimmobilien erwartet das anspruchsvollste Fünftel lediglich mindestens 4,5 % p. a.

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

## Immobilienmärkte: Die Mehrheit (95 %) investiert nicht nur in deutsche Immobilienmärkte

---

- Lediglich knapp 5 % investieren ausschließlich in deutsche Immobilienmärkte
- Außerhalb von Deutschland werden Investitionen in Europa und den USA klar bevorzugt

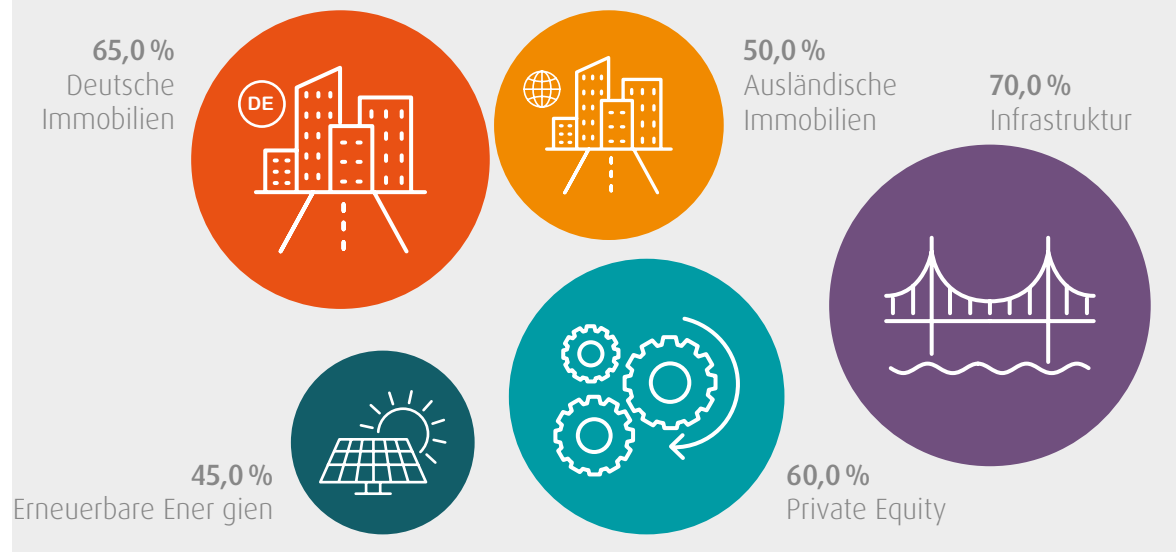




## Anlageklasse: Infrastrukturprojekte das dritte Jahr in Folge die attraktivste Anlageklasse

- Zugang zu Infrastrukturprojekten über Zielfonds wird trotz eines leichten Rückgangs gegenüber dem Vorjahr (75%) als besonders attraktiv (70%) eingestuft
- Auf Platz zwei für Zielfondslösungen ist das dritte Jahr in Folge die Anlageklasse deutsche Immobilien
- Die Anlageklassen Ausländische Immobilien, Private Equity und Erneuerbare Energien zeigen einen ausgewogenen Mix

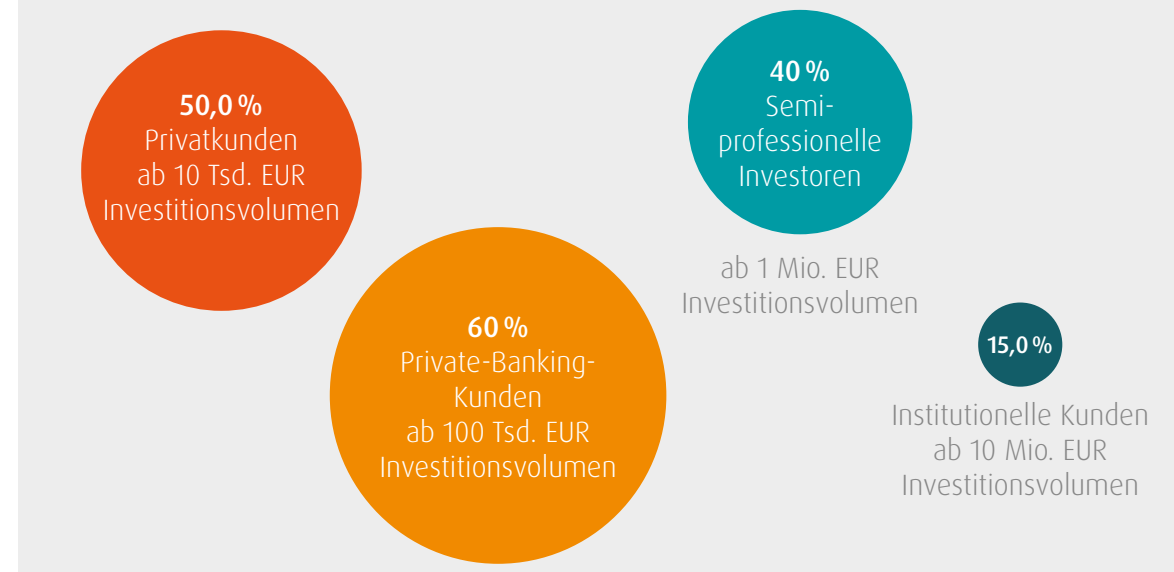
Welche Anlageklassen halten Sie für Investitionen über Zielfonds für besonders attraktiv? (Mehrfachauswahl möglich)



## Investorengruppe: Private-Banking- und Privatkunden sind die wichtigsten Zielgruppen für Zielfondslösungen

- Privatkunden mit 60% stark im Fokus für Zielfondslösungen
- Jeder zweite Berater stuft auch Private-Banking-Kunden für Zielfondslösungen als geeignet ein
- Institutionelle Investoren, die höhere Anlagebeträge investieren, werden nur von 15% als geeignete Investorengruppe gesehen, wohl da sie sich auch direkt an (einzelnen) Zielfonds beteiligen können

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





## Investorenvorteile: Rendite und Diversifikation als Topargumente

---

- **Rendite:** Renditeerwartung rückt 37% an die erste Stelle (Vorjahr: Platz 3)
- **Diversifikation:** Der Portfoliogedanke bleibt mit 37% weiter sehr wichtig (Vorjahr: Platz 1)
- **Partizipation:** Die Partizipation an Wertsteigerungsstrategien ist mit 26% das drittwichtigste Argument
- Die Argumente Zugang zu (teilweise schwieriger zugänglichen) institutionellen Zielfonds, Kapitalmarktunabhängigkeit sowie internationale Investitionsmöglichkeiten werden mit ca. 20% alle als ca. gleich wichtig angesehen

## Renditeerwartungen: Erwartungen zum Vorjahr gestiegen, Fokus bleibt bei 5%

---

- Die Renditeerwartungen fokussieren sich mit mehr als der Hälfte der Antworten wie auch im Vorjahr bei einer Mindestrendite von 5% p. a.
- Renditeerwartungen zum Vorjahr gestiegen: 21% erwarten 6% oder mehr. Im Vorjahr waren es lediglich 12%.

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

# Wealthcap Publikationen im Überblick



Wealthcap Studie  
„Das Erfolgsgeheimnis zukunftsstarker Bürostandorte“

[Download](#)



Wealthcap Studie  
„Future Retail - DNA des Erfolges“

[Download](#)



Wealthcap Studie  
„Future Locations - Wohnlagen mit Perspektive“

[Download](#)



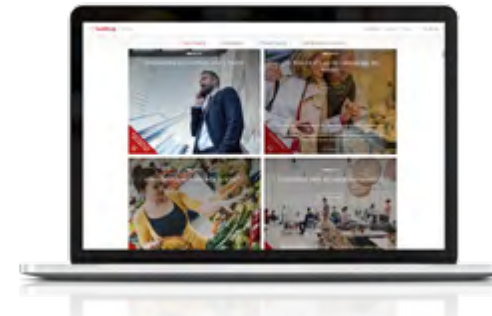
Wealthcap Marktüberblick  
Zielfondsinvestments

[Download](#)



Wealthcap Marktüberblick  
Büroimmobilien

[Download](#)



Wealthcap Research-Portal  
expertise.wealthcap.com

[Zum Portal](#)



Wealthcap Marktcheck  
Value-Add-Immobilien

[Download](#)

# 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 Nothhaft  
Research

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

E-Mail [research@wealthcap.com](mailto:research@wealthcap.com)  
Internet [www.wealthcap.com](http://www.wealthcap.com)