

Investoren-Umfrage 2019 von Universal-Investment: Immobilieninvestoren finden deutsche Immobilien zu teuer

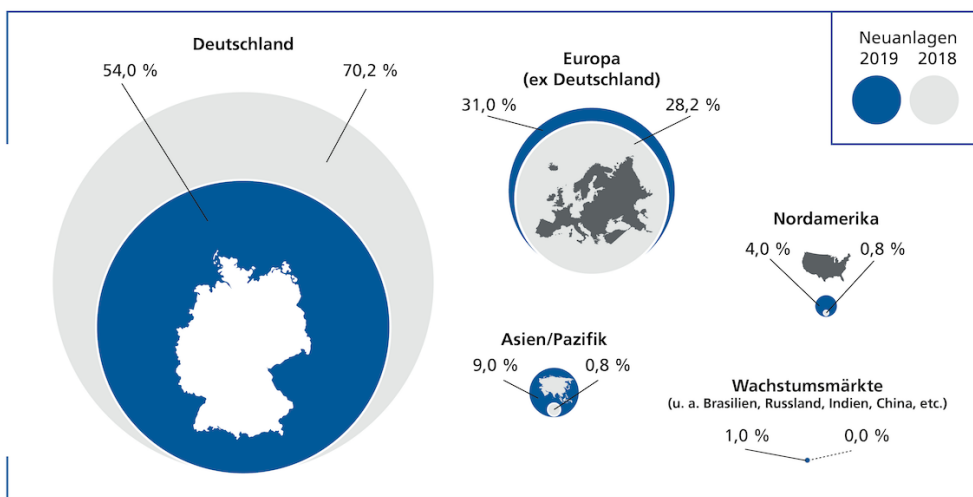
- Wohnen bleibt gefragt, Einzelhandel verliert weiter in der Gunst
- 70,6 Prozent sehen für einzelne Märkte eindeutig eine Blasengefahr
- Interesse an Übersee-Immobilien steigt
- 76,5 Prozent wollen für Neuanlagen in Fonds auf eine Service-KVG setzen

Frankfurt am Main, 7. Oktober 2019. Im siebten Jahr der von Universal-Investment durchgeführten Umfrage zum Verhalten institutioneller Immobilienanleger sieht der Großteil weiterhin das europäische Ausland und Deutschland als Anlageschwerpunkt seiner Neuinvestitionen, Übersee-Immobilien gewinnen in der Gunst. Die deutschen Immobilienpreise werden zunehmend als nicht akzeptabel bewertet. Erneut gewachsen ist das Interesse an Wohn- und Büroimmobilien, für den Einzelhandel schwächte es sich ab. Die Branche sieht für einzelne Märkte bereits eine klare Blasengefahr. Bei Neuinvestitionen wollen weiterhin fast drei Viertel auf eine Service-KVG setzen. An der Umfrage beteiligten sich institutionelle Investoren mit einem Gesamtvermögen von rund 202,4 Milliarden Euro und einem Immobilienkapital von rund 71,4 Milliarden Euro.

Wachsendes Interesse an Übersee

Die institutionellen Anleger legen mit 54 Prozent (Vorjahr: 70,2 Prozent) ihren Investitionsschwerpunkt weiterhin auf Deutschland. Der Rest von Europa blieb mit 31 Prozent leicht erhöht auf dem Radar (Vorjahr: 28,2 Prozent). Das Interesse an Investitionen in Nordamerika wächst hingegen wieder: Hier wollen in Zukunft 4 Prozent der Befragten investieren (Vorjahr: 0,8 Prozent). Ähnlich sieht es auch in der Region Asien/Pazifik aus: Hier ist der Anteil auf 9 Prozent gestiegen (Vorjahr: 0,8 Prozent). Wollten die Immobilienanleger in den beiden Vorjahren nicht in Wachstumsmärkte (bspw. BRICS) investieren, kommt es 2019 immerhin für 1 Prozent der Immobilienanleger in Betracht.

Gepplante Neuinvestitionen nach geografischer Verteilung

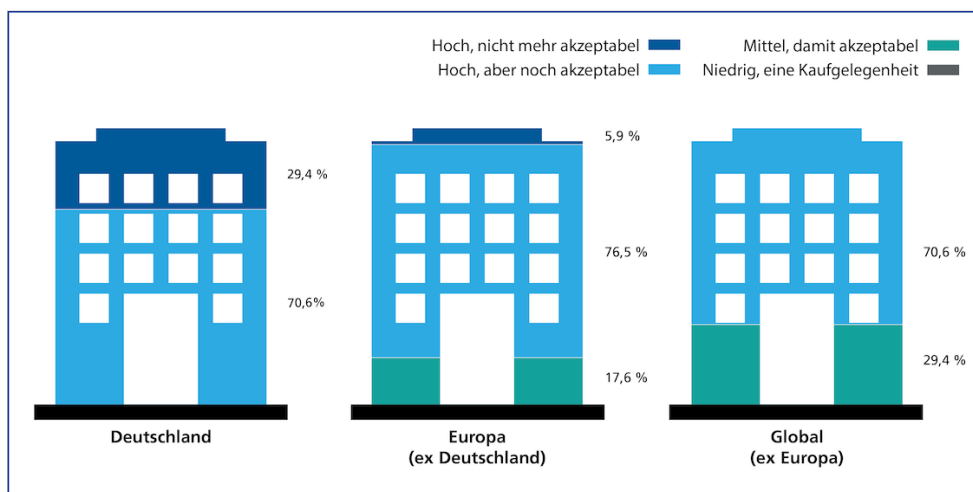


Quelle: Universal-Investment

Preisniveau überschreitet Akzeptanzgrenzen

Der stetige Preisanstieg auf dem deutschen Immobilienmarkt hat bei den Befragten dazu geführt, dass sie das erreichte Niveau im Vergleich zu den Vorjahren insbesondere in den Core-Lagen zunehmend als nicht mehr akzeptabel beurteilen: 29,4 Prozent stimmten dieser Einschätzung zu. Die kritische Einschätzung entspricht nahezu einer Verdreifachung im Vergleich zum Vorjahr (8,2 Prozent). 76,5 Prozent der Befragten sehen hingegen die Immobilienpreise Europas als zwar hoch, aber noch akzeptabel (Vorjahr: 70 Prozent). Für Immobilien im Rest der Welt teilten ebenfalls 70,6 Prozent diese Einschätzung. Kaufgelegenheiten zu niedrigen Preisen sehen Investoren in ganz Europa nicht mehr.

Bewertung der aktuellen Immobilienpreise

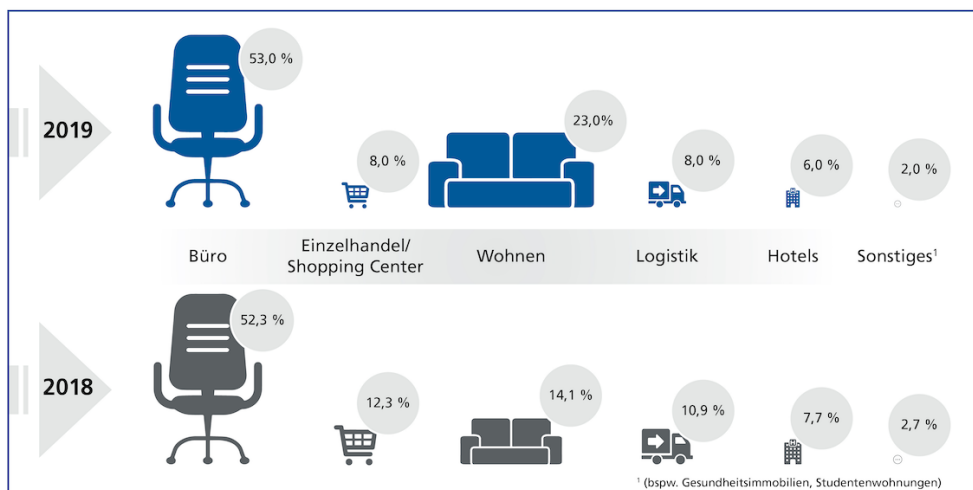


Quelle: Universal-Investment

Sprunghafter Nachfrageanstieg bei Wohnimmobilien – sinkendes Interesse an Einzelhandelsinvestitionen

Wie im Vorjahr will rund jeder zweite Anleger (53 Prozent) in Büroimmobilien investieren (Vorjahr: 52,3 Prozent). Weiter gesunken ist hingegen das Anleger-Interesse an Einzelhandels-/ Shopping Centern, Logistik-Immobilien und Hotels. Mit 8 Prozent ist es bei Einzelhandelsimmobilien der niedrigste Wert seit Umfragebeginn, im Vorjahr lag der Wert noch bei 12,3 Prozent. Der Hotel-Sektor sank in der Anlegergunst weiter auf 6 Prozent (Vorjahr 7,7 Prozent). Über deutlich gestiegenes Interesse können sich Wohnimmobilien freuen: Fast jede vierte Neuinvestition (23 Prozent) soll in Wohnimmobilien erfolgen (Vorjahr: 14,1 Prozent).

Geplante Neuinvestitionen nach Nutzungsarten



Quelle: Universal-Investment

Nischeninvestments sind weniger gefragt als gedacht

Investments in Nischensegmente wie Ärztehäuser, Industrie etc. rufen relativ unverändert zu den Vorjahren geringes Interesse hervor: Nur 2 Prozent der Befragten gaben an, künftig hier investieren zu wollen (Vorjahr: 2,7 Prozent). „Nischeninvestments werden in der Branche zurzeit viel diskutiert, das lässt den Eindruck entstehen, dass sich das in den Depots der institutionellen Investoren deutlich widerspiegeln würde. Nach den Ergebnissen unserer Umfrage lässt sich aber keineswegs mehr als nur ein Nischenstatus bestätigen. Der Hauptanteil der Neuinvestitionen fließt nach wie vor in die klassischen Nutzungsarten Büro und Wohnen“ so Stefan Rockel, Geschäftsführer von Universal-Investment.

Bei der Frage nach neueren Nutzungsarten haben Micro-Living, Gesundheitsimmobilien sowie Gebäude der öffentlichen Hand wie Kindergärten, Behörden oder Schulen die Nase vorn in der Investorengunst, dicht gefolgt vom Segment der Unternehmensimmobilien. Interessanterweise spielen öffentlich viel beachtete Nutzungsarten wie Co-Living bzw. Co-Working eher eine untergeordnete Rolle.

70,6 Prozent sehen eine zumindest teilweise Blasengefahr

Die Gefahr einer Immobilienblase für einzelne europäische Märkte sehen immerhin 70,6 Prozent der Befragten. 23,5 Prozent erkennen eindeutig eine Blasengefahr unabhängig von einzelnen Standorten. Nur 5,9 Prozent haben keinerlei Befürchtungen, dass die Immobilienmärkte heiß laufen könnten.

Fast 90 Prozent der Befragten erwarten bei Neuinvestitionen in Immobilien mit erstklassiger Lage der deutschen Top-7-Städte eine Nettoanfangsrendite von unter 3,5 Prozent, über 40 Prozent hiervon sogar von unter 3 Prozent. Bisher lag bei zwei Drittel bis drei Viertel der befragten Anleger der Fokus auf der laufenden Ausschüttungsrendite. Lediglich 47,1 Prozent sehen hier noch den Renditeschwerpunkt (Vorjahr: 72,7 Prozent). Die Renditeerwartung an den laufenden Cashflow ist ein weiteres Jahr in Folge zurückgegangen und liegt inzwischen bei 3,41 Prozent (Vorjahr: 3,96 Prozent). Demgegenüber hat in diesem Jahr die Gesamtrendite erheblich an Bedeutung hinzugewonnen: Waren es im Vorjahr noch 9,1 Prozent der Befragten, die hier ihren Renditeschwerpunkt verorteten, so sind es 2019 bereits 41,1 Prozent. „Investoren richten ihren Blick angesichts der sich aktuell weiter abschwächenden laufenden Objektrendite offenbar stärker in die Zukunft und setzen bei längerfristigem Anlagehorizont zunehmend auf Wertsteigerungen der Immobilien“, erklärt Rockel.

Fokus verschiebt sich von Core auf Core+ und sogar Value-Add

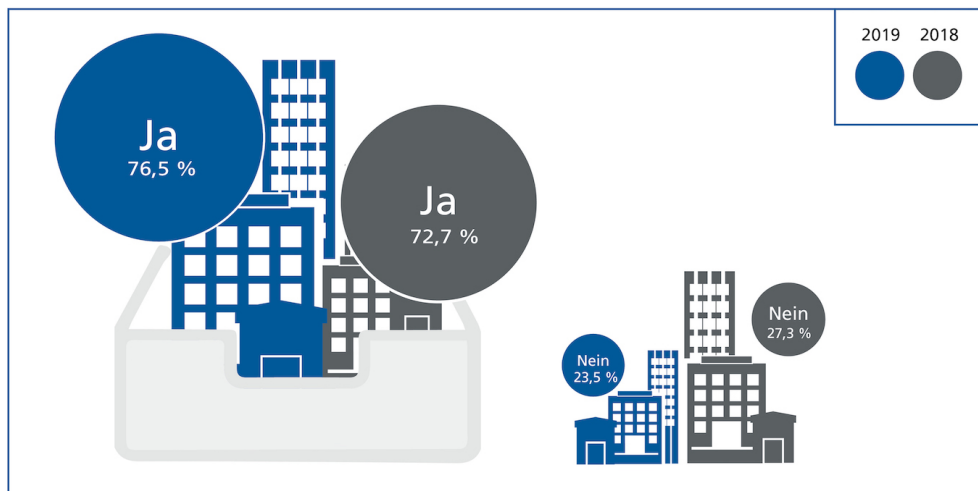
Bei der Frage nach der Risikoverteilung setzen alle Befragten auf Core+, gefolgt von Core (70,8 Prozent). „Aufgrund der Renditekompression auf den Immobilienmärkten sind offenbar die Renditen für Top-Objekte in besten Lagen nicht mehr auskömmlich genug“, so Rockel. „Das dürfte aus unserer Sicht eine Erklärung dafür sein, warum institutionelle Investoren Core+ den Vorzug geben“, führt Rockel weiter aus. Inzwischen bestehen bei sogar 58,8 Prozent von ihnen auch Interesse an Value-Add-Objekten, die im Vorjahr noch so gut wie keine Rolle spielten.

Plattformlösungen mit breitem Vehikel-Angebot gefragt

Die bisherige Lieblingsanlageform der institutionellen Investoren, der offene Immobilienspezialfonds nach deutschem Recht, bekommt zunehmend Konkurrenz von Vehikeln nach Luxemburger Recht wie SCS und SCSp (jeweils 29,4 Prozent). Nachdem im Vorjahr 72,7 Prozent für Neuanlagen in den kommenden zwölf Monaten eine Master-KVG nutzen wollten, stieg der Anteil 2019 nochmals auf 76,9 Prozent. Besonders wichtig ist institutionellen Anlegern bei neuen Immobilienfondsanlagen mit Abstand der Wunsch nach Manage-to-Core Kompetenz (62,9 Prozent). Immerhin jeder zweite

Befragte legt Wert auf eine erfolgsabhängige Vergütung für die Fondsgesellschaften oder die Austauschmöglichkeit des Asset Managers z.B. über Masterfonds-Vehikel).

Geplante Nutzung einer Service-KVG



Quelle: Universal-Investment

* * *

ÜBER UNIVERSAL-INVESTMENT

Universal-Investment ist mit rund 471 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen, davon 380 Milliarden Euro in eigenen Vehikeln sowie etwa 91 Milliarden Euro in Zusatzservices wie Insourcing, weit über 1.400 Publikums- und Spezialfondsmandaten und rund 700 Mitarbeitern die größte unabhängige Investmentgesellschaft im deutschsprachigen Raum. Die Investmentgesellschaft ist die zentrale Plattform für unabhängiges Asset Management und vereint das Investment-Know-how von Vermögensverwaltern, Privatbanken, Asset Managern und Investmentboutiquen. Mit der Anfang 2019 durchgeführten Akquisition von UI labs ergänzt zudem der branchenführende IT-Datenspezialist das Service-Portfolio um Front-Office- und Datenlösungen. Die 1968 gegründete Universal-Investment-Gruppe mit Sitz in Frankfurt am Main sowie Töchtern, Niederlassungen, und Beteiligungen in Luxemburg, Polen und Österreich gehört zu den Pionieren in der Investmentbranche und ist heute Marktführer in den Bereichen Master-KVG und Private-Label-Fonds. Laut dem aktuellen PwC 2019 ManCo Survey ist Universal-Investment die größte AIFM-ManCo in Luxemburg; bei den Third-Party-ManCos rangiert Universal-Investment ebenfalls auf Platz 1. (Stand: 31. August 2019).

Mehr Informationen unter www.universal-investment.com

Ihre Ansprechpartner bei Universal-Investment

Bernd Obergfell

Head of Communications

Telefon: +49 69 7104 3575

Mobil: +49 151 5381 6803

bernd.obergfell@universal-investment.com

Sascha Nottmeier

Communications Manager

Telefon: +49 69 71043-5609

sascha.nottmeier@universal-investment.com