

RUECKERCONSULT

WIR BAUEN KOMMUNIKATION

Die Zukunft der professionellen Immobilieninvestition

Frankfurt am Main, November 2012



INHALT

HINTERGRUND UND ZIEL

METHODE

ERGEBNISSE



HINTERGUND UND ZIEL

Verschuldungskrisen bei Staaten der EURO-Zone, die Befürchtung steigender Inflation bei gleichsam niedrigem Zinsniveau sowie die Auflagen von Basel III und Solvency II erfordern eine strategische Neuausrichtung von Immobilieninvestitionen institutioneller Anleger mit Blick auf die Eigenkapitalunterlegung und die Wahl geeigneter Anlagevehikel.

Gleichzeitig eröffnen sich Anlagechancen in von Kreditinstituten zu hoch finanzierten Immobilienportfolios, die heute oder morgen neue Eigentümer suchen.

Ziel der Erhebung des künftigen Anlageverhaltens institutioneller Investoren ist die Schaffung der Möglichkeit, frühzeitig auf diese Megatrends am Finanz-, Kapital- und Immobilienmarkt reagieren zu können.

Damit sollen politische und unternehmerische Weichen rechtzeitig gestellt, individuelle und branchenweite Risiken für die Kapitalanlage-, Banken und Immobilienbranche erkannt und Gegenstrategien entwickelt werden.

INHALT

HINTERGRUND UND ZIEL

METHODE

ERGEBNISSE



METHODE

Zielgruppe:

- Befragt wurden institutionelle Investoren.

Erhebungsmethode:

- CAWI Interviews (Onlinebefragung).

Fragebogen:

- Dauer ca. 5 Minuten.

Feldzeit:

- 25.10.2012 bis 07.11.2012.
- Reminderversand am 01.11.2012.

Rücklauf:

- n=42.

INHALT

HINTERGRUND UND ZIEL

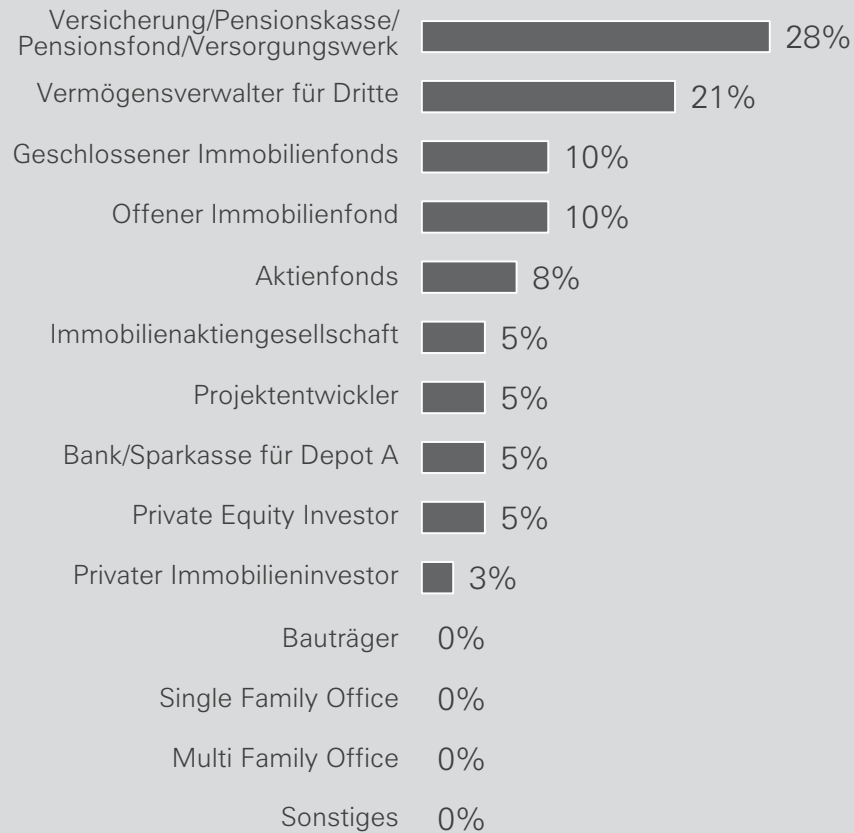
METHODE

ERGEBNISSE



INVESTORENART

Die meisten Teilnehmer sind Investoren aus dem Bereich Versicherung/
Pensionskasse/Pensionsfond/Versorgungswerk.



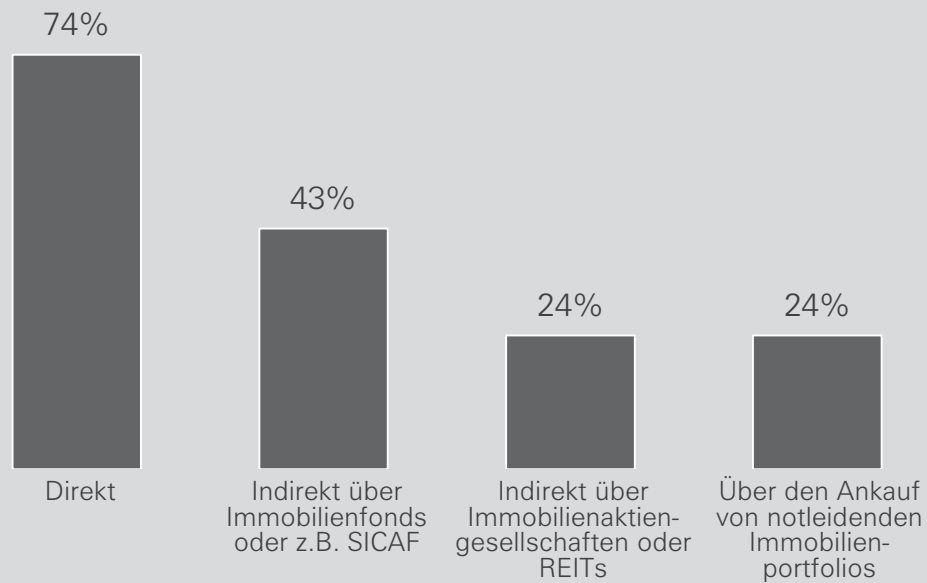
n=42

Frage 1: Als welche Art von Investor würden Sie Ihr Unternehmen bezeichnen? Bitte wählen Sie die Antwort aus, die am ehesten auf Ihr Unternehmen zutrifft.



INVESTITIONSPLANUNG

Gut drei Viertel der befragten Investoren planen in Zukunft direkt in Immobilien zu investieren.



n=42

Frage 2: Wie planen Sie zukünftig in Immobilien zu investieren? (Mehrfachnennungen möglich)

NUTZUNGSARTEN

Für die Teilnehmer ist Deutschland als Land für Investitionen am attraktivsten.

	Deutschland	Benelux	Restliches Europa	Zentral- und Osteuropa	USA	Asien
Büro	71%	31%	38%	31%	26%	21%
Wohnen	57%	10%	19%	7%	19%	14%
Einzelhandel	69%	26%	36%	29%	24%	14%
Hotel	31%	10%	14%	5%	10%	7%
Logistik	36%	19%	24%	12%	7%	5%
Industrie	7%	2%	0%	0%	2%	2%
Seniorenwohnen	24%	5%	7%	2%	0%	0%
Studentenwohnen	17%	5%	10%	2%	0%	0%
Krankenhäuser	10%	0%	2%	0%	0%	0%
Parkhäuser	14%	5%	7%	5%	2%	2%
Pflegeimmobilien	26%	7%	10%	2%	2%	0%

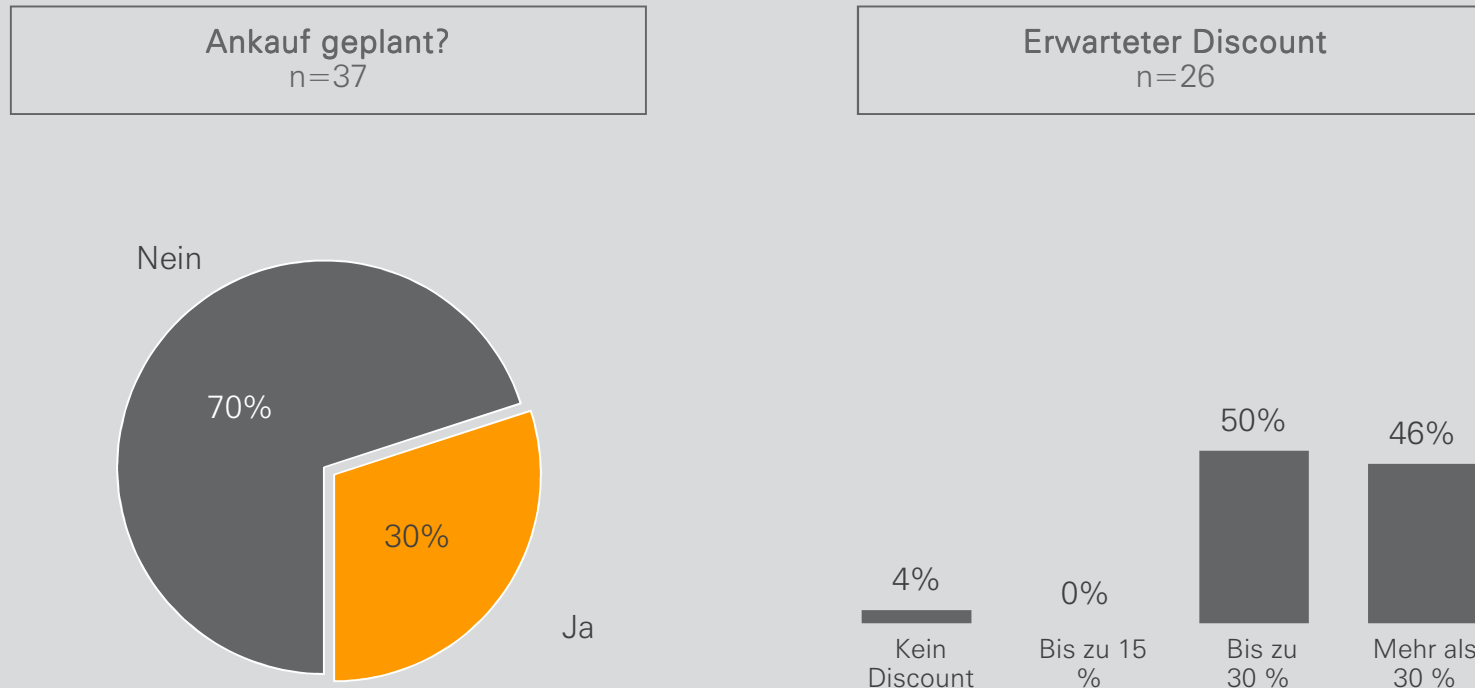
n=42

Frage 3: In welche Nutzungsarten planen Sie zukünftig in welchen Ländern zu investieren? (Mehrfachnennungen pro Nutzungsart möglich)



NOTLEIDENDE IMMOBILIENPORTFOLIOS

Fast die Hälfte der Teilnehmer erwartet beim Ankauf notleidender Immobilienportfolios einen Discount von mehr als 30%.



Frage 4: Planen Sie den direkten Ankauf von notleidenden Immobilienportfolios bei deutschen Banken?
Frage 4a: Welchen Discount/Abschlag zum nominalen Finanzierungsbetrag würden Sie erwarten, wenn Sie notleidende Immobilienportfolios von deutschen Banken kaufen würden?

INVESTITIONSBETRAG

Der durchschnittliche Investitionsbetrag für 2013-2015 auf Basis aller Teilnehmernennungen liegt bei 1,115 Mrd. €.

Investitionsbetrag 2013-2015 n=34

Basis: Alle Nennungen.	Investitionsbetrag 2013-2015
Durchschnitt pro Anleger in 3 Jahren	1,115 Mrd. €
Durchschnitt pro Anleger in 1 Jahr	0,371 Mrd. €
Median (in 3 Jahren)	0,400 Mrd. €
Median (in 1 Jahr)	0,133 Mrd. €
Häufigste Nennung	0,500 Mrd. €

Basis: Nennungen zwischen 0,05 Mrd. und 2,0 Mrd. €.	Investitionsbetrag 2013-2015
Durchschnitt pro Anleger in 3 Jahren	0,597 Mrd. €
Durchschnitt pro Anleger in 1 Jahr	0,199 Mrd. €
Median (in 3 Jahren)	0,500 Mrd. €
Median (in 1 Jahr)	0,166 Mrd. €
Häufigste Nennung	0,500 Mrd. €

Auflistung Einzelbeträge n=34

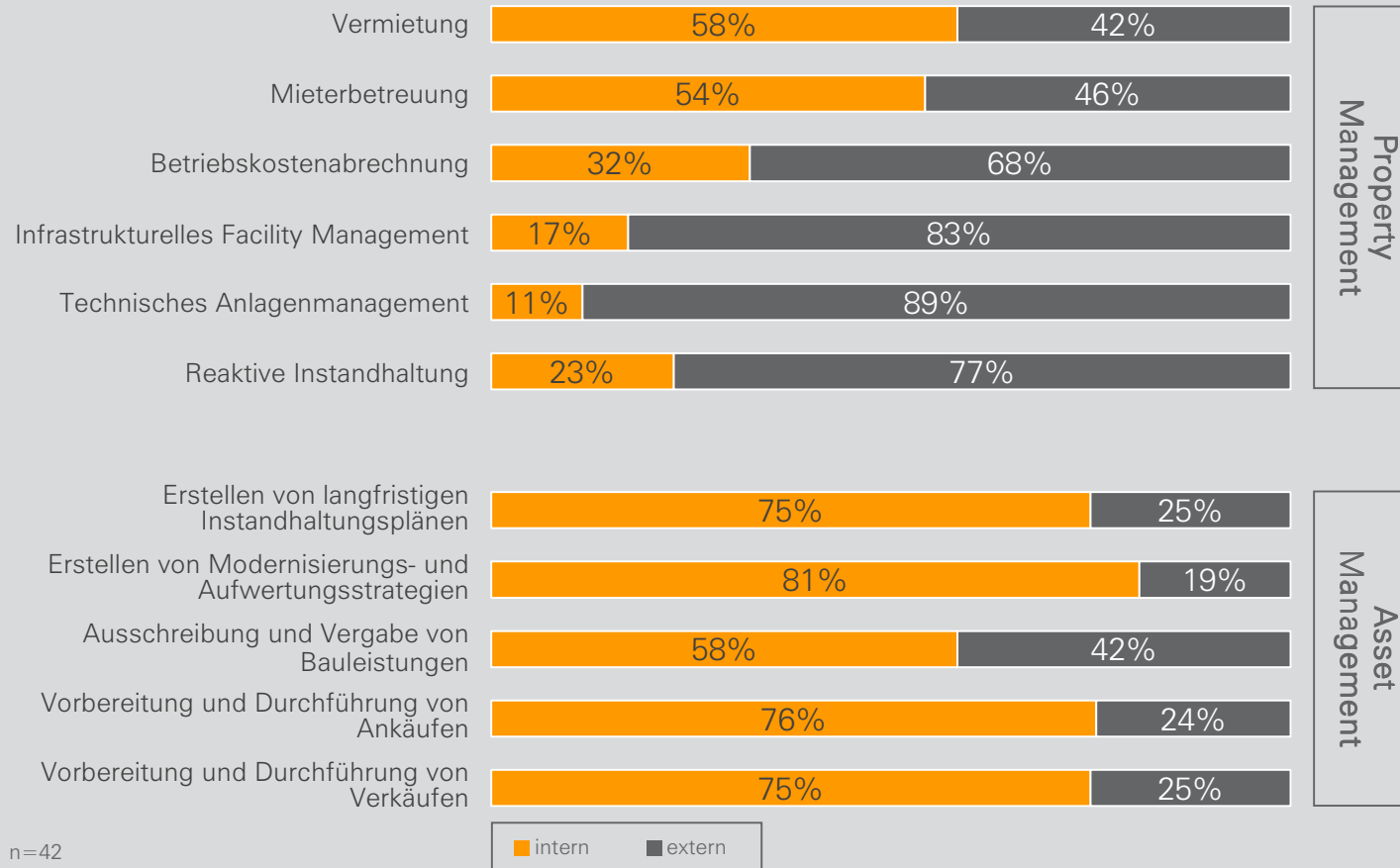
Einzelbeträge Investitionsbetrag 2013-2015	
0 Mrd. €	0,5 Mrd. €
0 Mrd. €	0,5 Mrd. €
0 Mrd. €	0,5 Mrd. €
0,003 Mrd. €	0,5 Mrd. €
0,01 Mrd. €	0,5 Mrd. €
0,01 Mrd. €	1 Mrd. €
0,01 Mrd. €	1 Mrd. €
0,03 Mrd. €	1,5 Mrd. €
0,05 Mrd. €	2 Mrd. €
0,05 Mrd. €	2 Mrd. €
0,1 Mrd. €	2,5 Mrd. €
0,1 Mrd. €	3 Mrd. €
0,15 Mrd. €	3 Mrd. €
0,15 Mrd. €	3 Mrd. €
0,15 Mrd. €	4 Mrd. €
0,3 Mrd. €	5 Mrd. €
0,3 Mrd. €	6 Mrd. €

Frage 5: Welchen Betrag planen Sie in den nächsten 3 Jahren (2013-2015) zu investieren?



LEISTUNGSERBRINGUNG

Leistungen des Property Managements werden eher extern vergeben als die des Asset Managements.



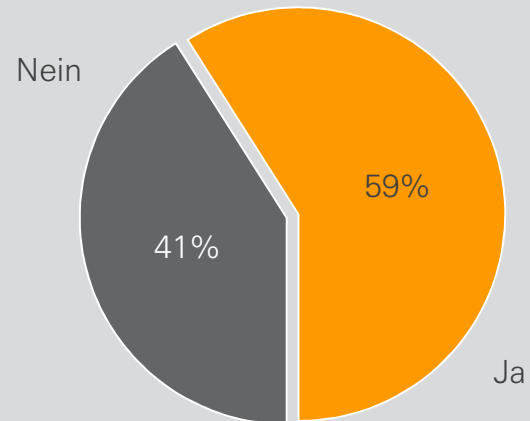
Frage 9: Welche Leistungen erbringen Sie bei der Verwaltung Ihrer Immobilien selbst? Welche Leistungen vergeben Sie extern?



VIRTUELLE TOUREN

Mehr als die Hälfte der Teilnehmer schätzen die Möglichkeit einer virtuellen Tour als hilfreich ein.

Virtueller Rundgang hilfreich?
n=39



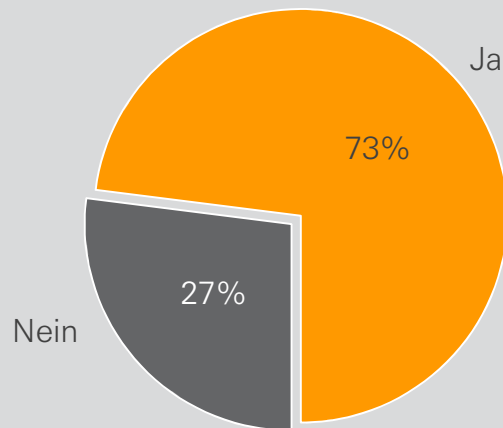
Frage 6: Wäre es für Sie hilfreich, die Kernbestände, in die Sie investieren wollen, vorab mithilfe eines virtuellen Rundgangs zu begutachten?



KUNDENORIENTIERUNG

Für fast drei Viertel der Teilnehmer spielen verschiedene Aspekte der Kundenorientierung eine Rolle.

Einfluss der Kundenorientierung
n=40



Aspekte der Kundenorientierung
n=16

Originalnennungen:

- Akzeptanz bei Mietern, Lage, Ausstattung
- Alle
- Anspruchsdenken unserer Investoren an die Liegenschaften wie z.B. Nachhaltigkeit
- Der enge Kontakt zu den Kunden, verbunden mit einer schnellen, verlässlichen Aussage.
- Drittverwendungsfähigkeit, Energieeffizienz, Nachhaltigkeit
- Flächeneffizienz, laufende Kosten, Lagequalität
- Flexibilität, Drittverwendbarkeit
- Lage, Mieter und Dauer der Mietverhältnisse
- Lagequalität, Flexibilität (Umbau), Nutzungskosten, Image des Objekts
- Nachhaltiges Investment
- Nachhaltigkeit
- Nutzungsart
- Risikoprofil, Fungibilität, Größe
- Sicherheit
- Zukunftsaussichten, Wiedervermietung

Frage 7: Spielen bei Ihren Überlegungen zur Auswahl der Immobilien, in die Sie investieren möchten, Aspekte der Kundenorientierung eine Rolle?
Frage 8: Welche Aspekte der Kundenorientierung spielen bei Ihren Überlegungen zur Auswahl der Immobilien, in die Sie investieren möchten, eine Rolle?