

Online-Pressekonferenz

14. Dezember 2017, 10.00 Uhr

RUECKERCONSULT
WIR BAUEN KOMMUNIKATION



„Offene Immobilien-Spezial-AIF – Wachstum ohne Ende?“

MSCI



HANSAINVEST

Online-Pressekonferenz

Die Teilnehmer:



Dr. Sebastian Gläsner,
Vice President | Client
Coverage
MSCI

Thema:
Die Performance der offenen
Immobilien-Spezial-AIF: Rechtfertigt
sie die hohen Zuflüsse?



Michael Schneider,
Geschäftsführer
IntReal International
Real Estate KVG mbH

Thema:
Welche Trends dominieren
den Markt für offene
Immobilien-Spezial-AIF?



Marc Drießen,
Geschäftsführer
HANSAINVEST
Hanseatische
Investment-GmbH

Thema:
Trend: Projektentwickler
steigen ins Fondsgeschäft
ein

1

Die Performance der offenen Immobilien-Spezial-AIF: Rechtfertigt sie die hohen Zuflüsse?

Dr. Sebastian Gläsner, Vice President | Client Coverage
MSCI

Im Durchschnitt ist die Zehnjahresperformance schwach

- Die durchschnittliche Performance aller Fonds über zehn Jahre betrachtet ist mit einem Total Return von 2,8 Prozent p.a. eher schwach.
- Dieser Effekt ist im Wesentlichen auf die Europafonds zurückzuführen. Diese erreichen auf zehn Jahre gesehen nur 1,9 Prozent p.a.
- Fonds mit Deutschlandimmobilien performen (über zehn Jahre) im Vergleich dazu gut.

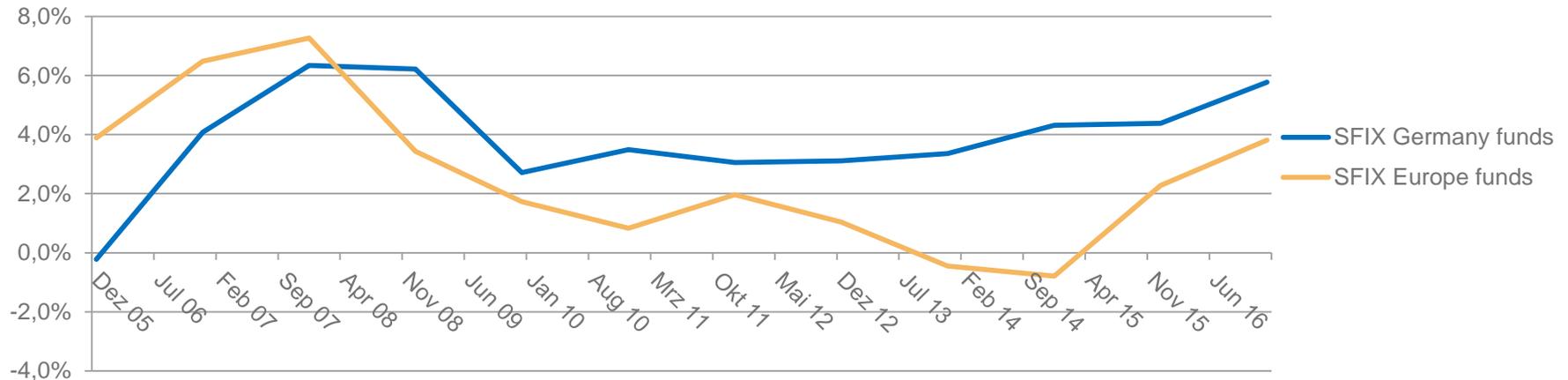
	Total Return p.a. in Prozent		
	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
alle SFIX Immobilienfonds	3,7	2,8	2,8
SFIX Deutschlandfonds	5,1	4,5	4,3
SFIX Europafonds	2,7	1,5	1,9

Performance der offenen Immobilien-Spezial-AIF

Dr. Sebastian Gläsner, Vice President | Client Coverage MSCI

Europafonds schneiden schwächer ab als Deutschlandfonds – Warum?

Total Return (p.a.) SFIX Germany vs. SFIX Europe



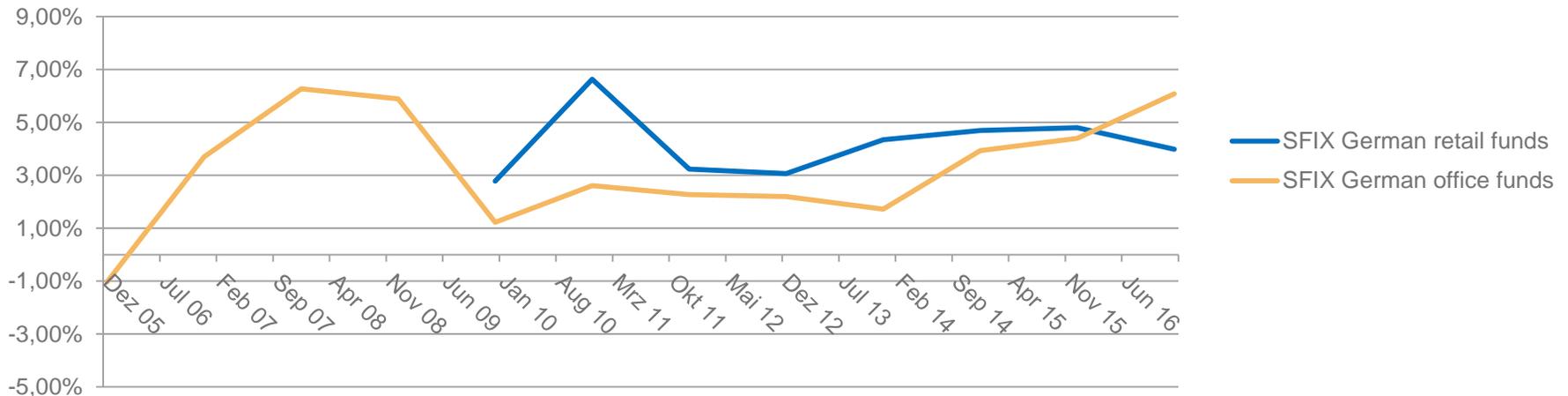
- Die deutschen Märkte sind gut gelaufen.
- Die Sektorstrategien (Healthcare, Parken, Logistik) werden in Deutschland spezifischer umgesetzt. Diese Produkte „ziehen“ den Index nach oben.
- Europafonds investieren schwerpunktmäßig in F, UK und NL – vor allem die letzteren sind volatil als der deutsche Markt. Teilweise haben diese Produkte hohe Fremdfinanzierungsquoten.

Performance der offenen Immobilien-Spezial-AIF

Dr. Sebastian Gläsner, Vice President | Client Coverage MSCI

Performance von Handel schlägt Büro – Was sind die Gründe?

SFIX German Retail vs. German Office (Total Return p.a.)



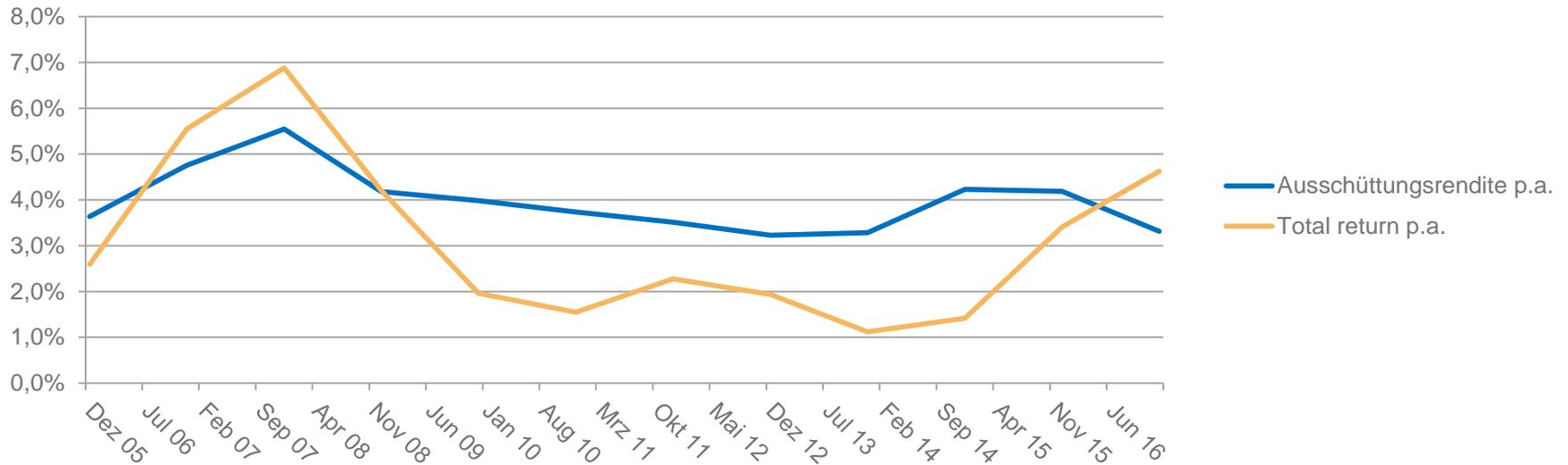
- Einer der Gründe: Büroimmobilienfonds waren sehr lange von Frankfurter Objekten geprägt. Dieser Markt performt schwach und im nationalen Vergleich unterdurchschnittlich.
- Allerdings zeichnet sich eine Trendwende ab: 2016 überholen Büroimmobilienfonds die Handelsfonds.

Performance der offenen Immobilien-Spezial-AIF

Dr. Sebastian Gläsner, Vice President | Client Coverage MSCI

Ausschüttungsrenditen deutlich stabiler als Total Return

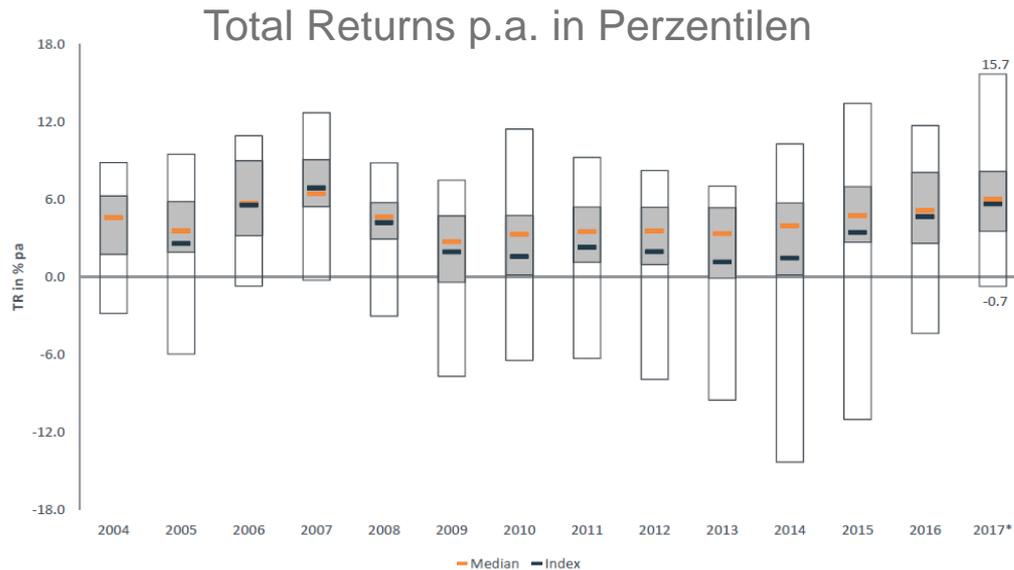
SFIX Gesamtindex: Ausschüttungsrendite vs. Total Return in %



- Ausschüttungsrendite sinkt auch in schwachen Jahren nicht unter drei Prozent.
- Total-Return-Schwankungen sind im Wesentlichen Bewertungseinflüsse.
- Fonds kommen damit den Bedürfnissen der institutionellen Investoren nach stabilen Ausschüttungen entgegen.

Performance der offenen Immobilien-Spezial-AIF Dr. Sebastian Gläsner, Vice President | Client Coverage MSCI

Die Bandbreite bei der Fondsperformance ist sehr groß



Quelle: MSCI, Stand Q3 2017

- Vor allem in den schwächeren Jahren gehen die Bandbreite sowie Median und Index (Durchschnitt) weit auseinander. → Das Gros der Fonds performt gut, aber einige wenige Fonds mit sehr schlechter Performance ziehen den Index nach unten.

2

Welche Trends dominieren den Markt?

Michael Schneider, Geschäftsführer der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Trends am Markt für offene Immobilien-Spezial-AIF

Michael Schneider, Geschäftsführer IntReal

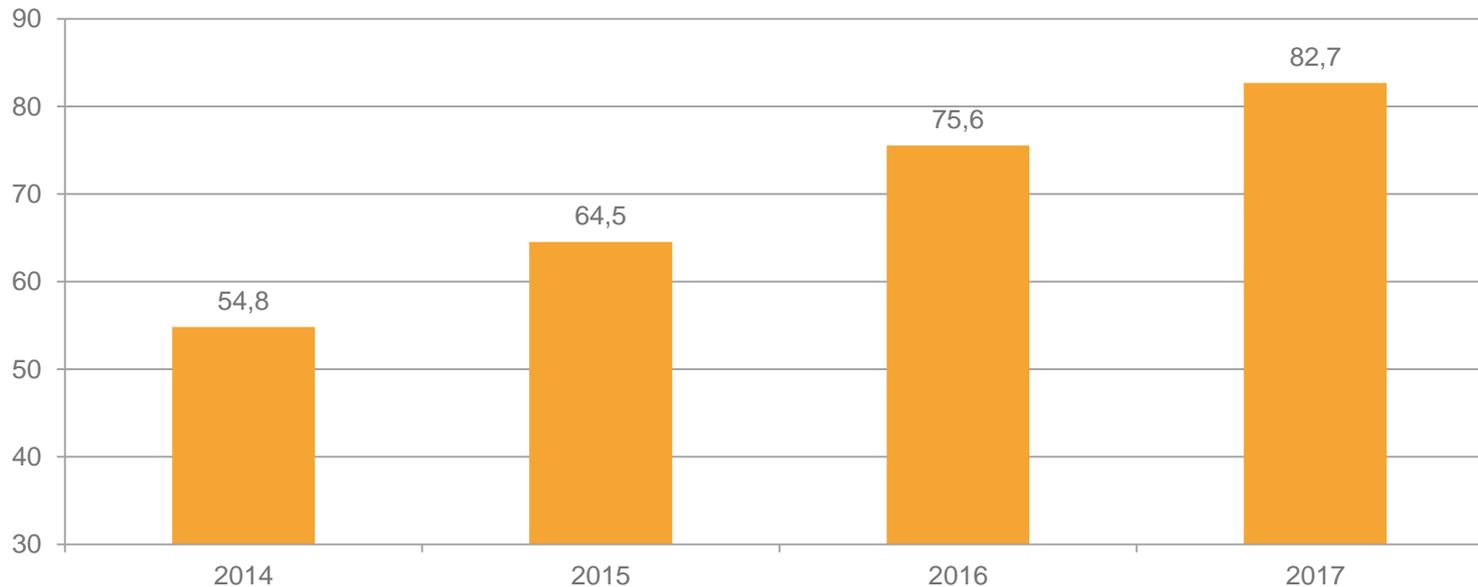


Offene Immobilien-Spezial-AIF wachsen rasant

Nettofondsvermögen wächst um 27,9 Mrd. Euro in drei Jahren.

→ Dies entspricht Wachstum von 50 Prozent.

Das Nettofondsvermögen offener Immobilien-Spezial-AIF in Mrd. Euro

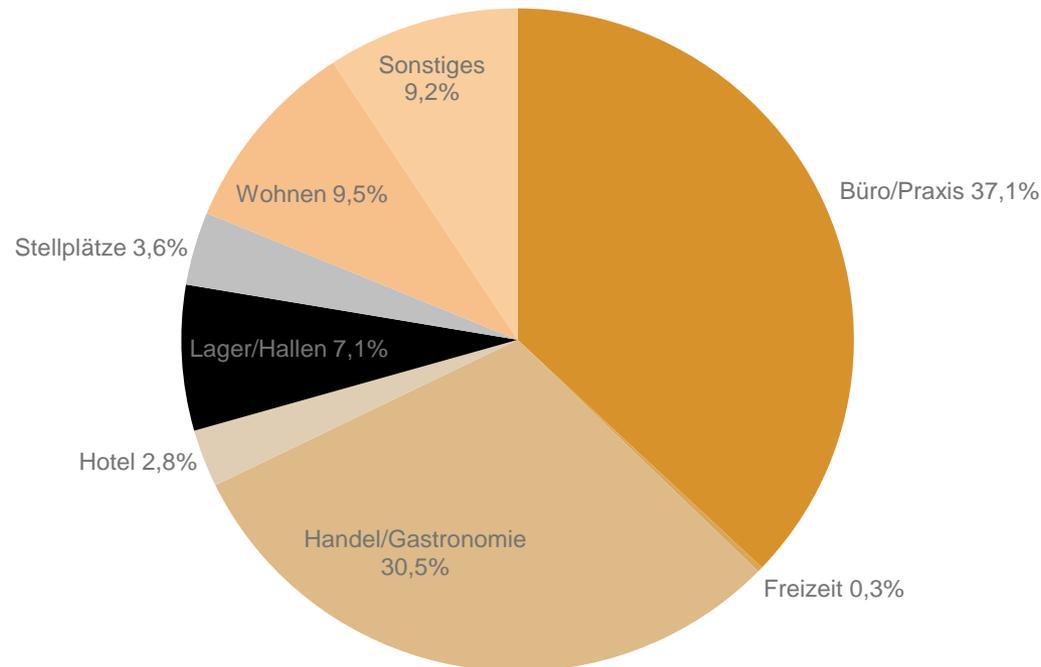


Quelle: Bundesbank, Daten 2017 Aug. 2017

Büro und Handel stehen immer noch für rund zwei Drittel des Marktes

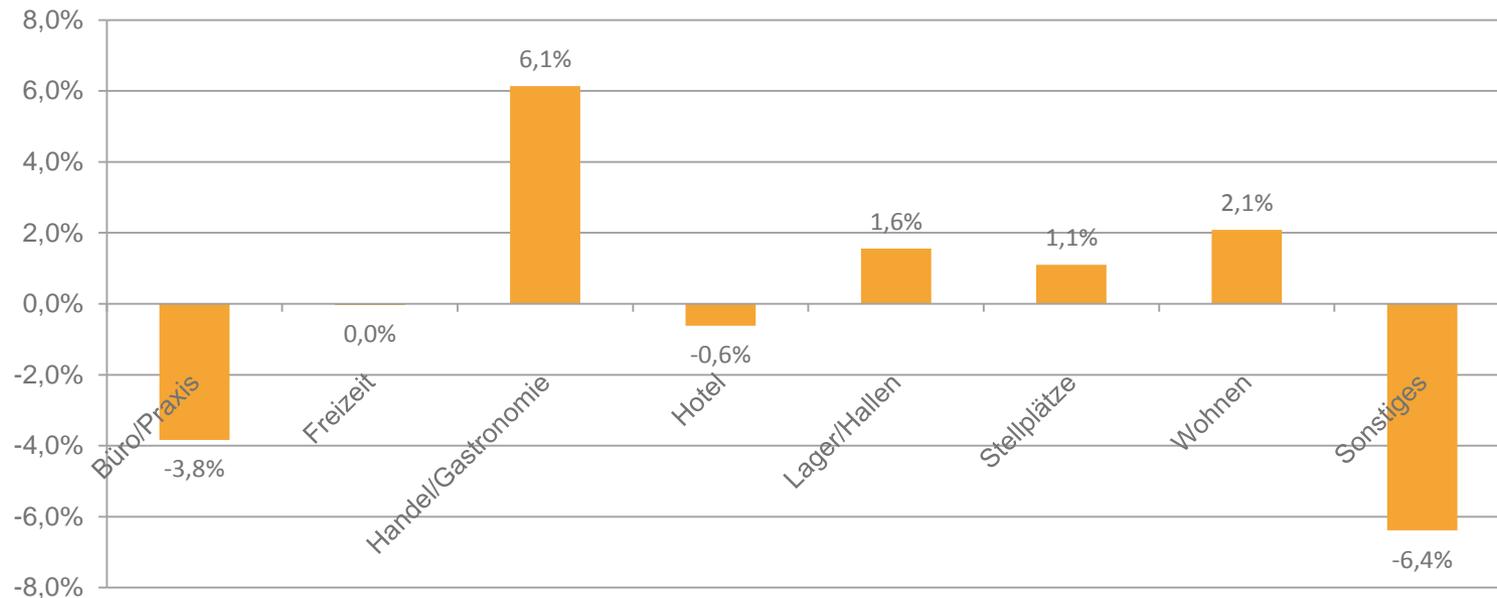
Nutzungsartenverteilung der Fondsobjekte

(Basis: Nettosollmiete; Stand 30.06.2017, Quelle BVI)



Nutzungsart Handel legt überraschend stärker zu als Wohnen

Veränderungen der Nutzungsarten 2015 zu 2017 in Prozentpunkten

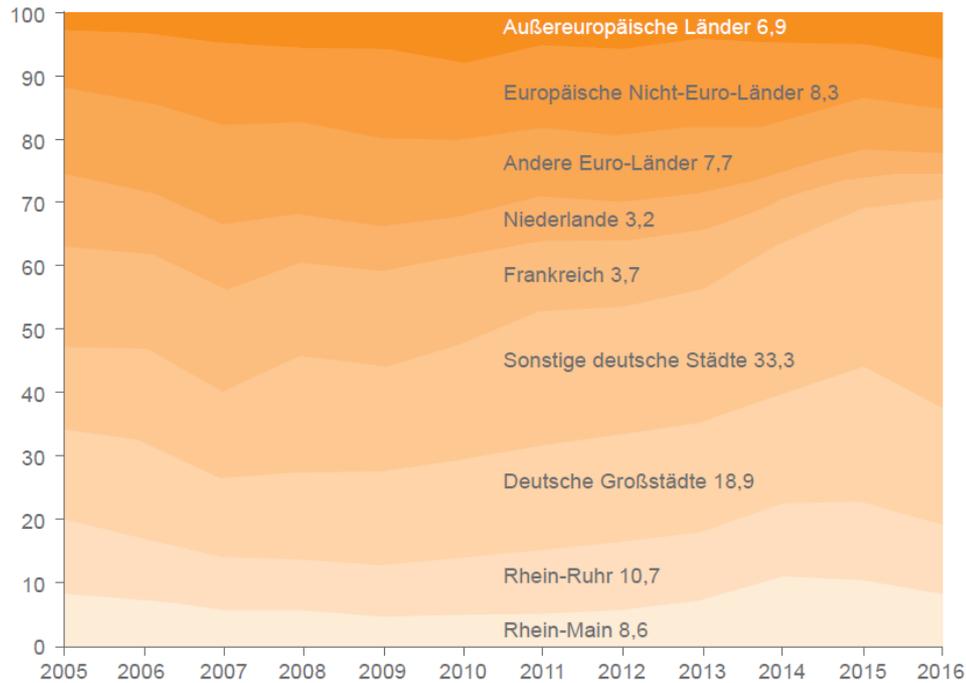


Quelle: BVI

Geografische Allokation: Run auf Deutschland – Auslandsanteil schrumpft

Geografische Verteilung der Objekte der Immobilien-Spezialfonds nach Wert

Angaben in Prozent



Quelle: BVI © 2017 Till Entzian

Anbieterzahl offener Immobilien-Spezial-AIF wächst entgegen dem Trend

- Im Wertpapierbereich gibt es eine Konsolidierung bei den zugelassenen KVGen. Zahl ist zwischen 2009 und Mitte 2017 rückläufig.
 - Einzige Ausnahme: Die Anbieter von offenen Immobilien-Spezial-AIF. Hier stieg die Zahl im selben Zeitraum von 24 auf 31.
- Auf den ersten Blick überraschend, da die regulatorischen Hürden kontinuierlich höher werden.
- Nicht erfasst sind hierin Asset Manager und Projektentwickler, die mit einer Service-KVG kooperieren. In diesem Segment sehen wir ein großes Interesse vieler Häuser, in den Markt einzutreten – aber auch die investorenseitige Chance durch den jeweils individuellen Marktzugang „andere“ Immobilien zu finden und so die Deal-Pipeline bei Immobilien zu erweitern.

Ausblick 2018: Investmentsteuerreform verändert Fonds

- Offene Immobilien-Spezial-AIF müssen sich künftig zwischen Steuertransparenz oder Besteuerung auf Fondsebene entscheiden.
 - Dies führt dazu, dass „gleichartige“ Anleger zusammen gehen.
 - Keine bzw. deutlich weniger „Poolfonds“ mit heterogenen Anlegergruppen.
- Unterm Strich werden die Fonds kleiner.

Ausblick 2018: Zuflüsse weiter auf sehr hohem Niveau

- Wir erwarten 2018 eine Zunahme des Nettovermögens, die das Spitzenniveau von 2017 erreicht und sich auf mindestens sechs Mrd. Euro beläuft.
- Die hohen Immobilienpreise sind ein (Verkaufs-)Anreiz, dass wieder mehr Objekte auf den Markt kommen.
- Druck von internationalen Anlegern auf KVGen wächst, auch Luxemburger Strukturen anzubieten.
- Immobilienfonds werden auf der Risikokurve weiter nach oben gehen müssen, um attraktive Renditen zu erwirtschaften → Wachsende Nachfrage nach Spezialisten → u.a. Projektentwickler wollen ins Fondsgeschäft einsteigen.
- Deutschland bleibt der Save-Heaven für nationale wie internationale Investoren.
- Auslandsinvestments und -fonds haben nur sehr selektiv Wachstumspotenziale.

3

Trend: Projektentwickler steigen ins Fondsgeschäft ein

Marc Drießen, Geschäftsführer, HANSAINVEST
Hanseatische Investment-GmbH

Trend auf der Anbieterseite: Projektentwickler steigen ins Fondsgeschäft ein

- Viele Unternehmen, die bislang nur als Developer tätig waren, werden Fondsinitiator.
- Der Einstieg ist ein naheliegender Schritt: Projektentwickler „schaffen“ ein Anlagegut, das derzeit knapp ist und das Investoren händeringend suchen.
- Projektentwickler suchen Verstärkung ihres zyklischen Geschäftes.
- Es gibt mehrere Varianten: Einerseits bringen Entwickler selbst entwickelte Objekte in Fonds ein. Andererseits gilt dies auch für interessante Bestandsimmobilien, auf die der Entwickler Zugriff hat.

Die Hürde beim Einstieg heißt Regulierung

- Fondsanbieter müssen alle Anforderungen des KAGB erfüllen.
- Fonds-Neulinge kooperieren in aller Regel mit einer Service-KVG. → Erfüllung der regulatorischen Vorgaben und Konzentration auf das Kerngeschäft.
- Die Etablierung einer solchen Zusammenarbeit benötigt ein wenig Zeit. → Damit die KVG ihre Kontroll- und Zustimmungspflichten erfüllen kann, müssen Schnittstellen eingerichtet und ein paar Prozesse angepasst werden.
- Für den Projektentwickler, der langjährig sein Geschäft unabhängig geführt hat, ist dies eine Umstellung.
- Hilfreich sind an dieser Stelle transaktionserfahrene Immobilienfachleute aufseiten der Service-KVG, die die Kunden verstehen.

Management von Interessenkonflikten muss gewährleistet sein

- Wenn ein Entwickler selbst gebaute Immobilien an den ebenfalls von ihm initiierten Fonds verkauft, ist er auf Verkäufer- und Käuferseite tätig. → klassischer Interessenkonflikt
- In der Praxis gibt es zwei Möglichkeiten, mit dem Interessenkonflikt umzugehen:
 1. Immobilie wird auf Basis einer Bewertung durch einen unabhängigen Bewerter dem Anlageausschuss vorgestellt.
 2. Der Entwickler führt ein Bieterverfahren durch. Im Anschluss kauft der Fonds dann zu einem Preis, der in der Nähe des höchsten Gebots liegt.
- Die externe KVG, die allen Ankäufen zustimmen muss, wird von Anlegern als neutrale Kontrollinstanz wahrgenommen.

Offener Immobilien-Spezial-AIF, geschlossene Struktur oder Luxemburg?

- Die 50-Prozent-Grenze beim Fremdkapital ist derzeit für die meisten Investoren keine große Restriktion – vor allem nicht für Versicherungen.
- Die Investoren, die darüber hinaus gehen wollen, müssen andere Strukturen nutzen.
- Bestimmte Strukturen – beispielsweise Finanzierung von Projektentwicklungen über Kreditfonds – sind nicht über den offenen Spezial-AIF darstellbar. Hier bieten sich luxemburger Strukturen oder eine geschlossene Investment-KG an.

Die Ansprechpartner:

Nikolaus von Raggamby

Geschäftsführer

RUECKERCONSULT GmbH

Wallstraße 16

10179 Berlin

www.rueckerconsult.de

vonraggamby@rueckerconsult.de

T +49 (0) 30 2844987-40

Daniel Sohler

Senior Kommunikationsberater

RUECKERCONSULT GmbH

Wallstraße 16

10179 Berlin

www.rueckerconsult.de

sohler@rueckerconsult.de

T +49 (0) 30 2844987-49