

Entscheidungskriterien institutioneller Investoren für eine mittelbare Immobilieninvestition über den Zweitmarkt geschlossener Immobilienfonds

Auswertung der Umfrage

8. November 2022



ZIEL DER UMFRAGE UND TEILNEHMER

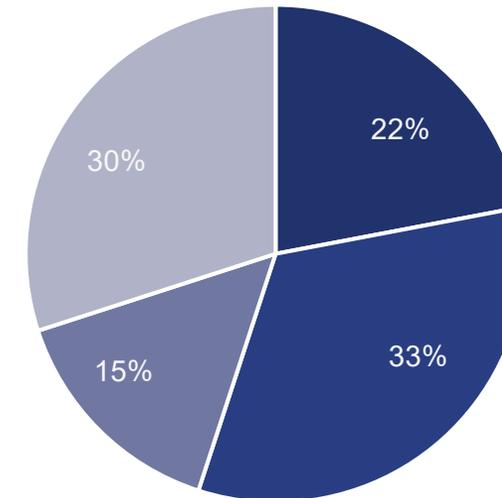
Der Zweitmarkt für bereits platzierte geschlossene Immobilienfonds ist eine Nische im Bereich der mittelbaren Immobilieninvestition, die aufgrund ihrer Struktur ein außergewöhnlich attraktives Chancen-/Risikoprofil aufweist und somit insbesondere auch für institutionelle Investoren sehr interessant ist.

Die asuco-Unternehmensgruppe ist ein inhabergeführtes und bankenunabhängiges Emissionshaus für Vermögensanlagen und hat sich in diesem Segment spezialisiert. Im Bereich der Privatanleger ist die asuco qualitativer und quantitativer Marktführer. Die asuco möchte sich zukünftig stärker auch an den Bedürfnissen institutioneller Anleger ausrichten.

Mit der im Zeitraum vom 23.09.2022 - 08.11.2022 durchgeführten Umfrage sollen die besonderen Anforderungen und Rahmenbedingungen der Investoren zur möglichen Investition in diesem Segment analysiert werden.

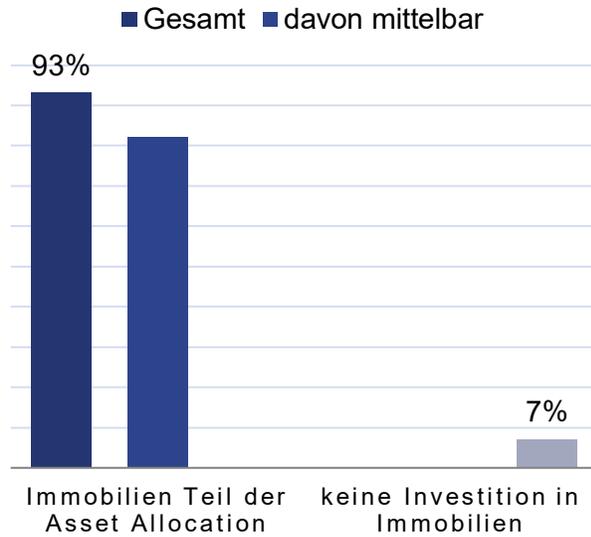
Insgesamt haben 27 Investoren verschiedener Anlegerkategorien an der Umfrage teilgenommen.

Struktur der Teilnehmer

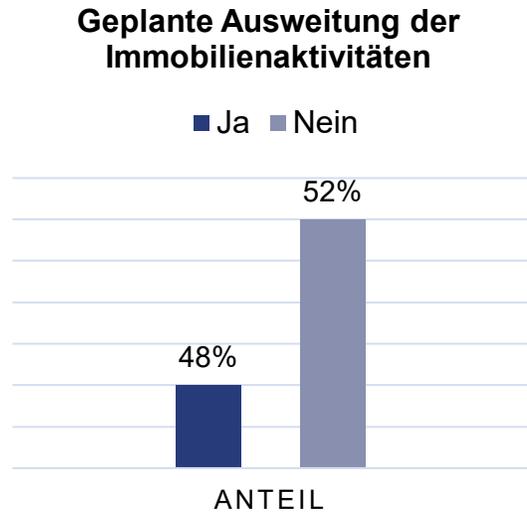


- Versicherungen, Versorgungswerke u. Pensionskassen
- Stiftungen
- Family Offices
- Vermögensverwalter

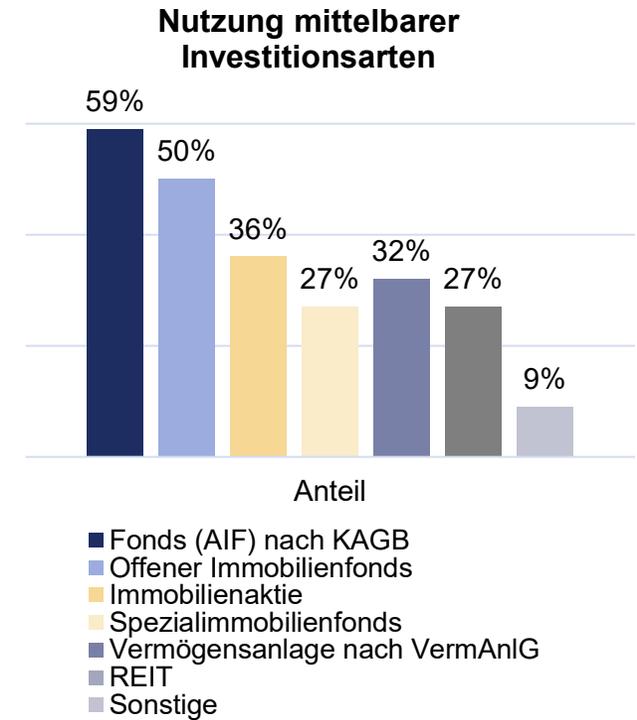
BEDEUTUNG DER IMMOBILIE ALS ANLAGEFORM



Bei rd. 93 % der teilnehmenden Investoren ist die Immobilie fester und damit wichtiger Bestandteil der Asset Allocation. Davon nutzen rd. 88 % auch mittelbare Investitionsmöglichkeiten.

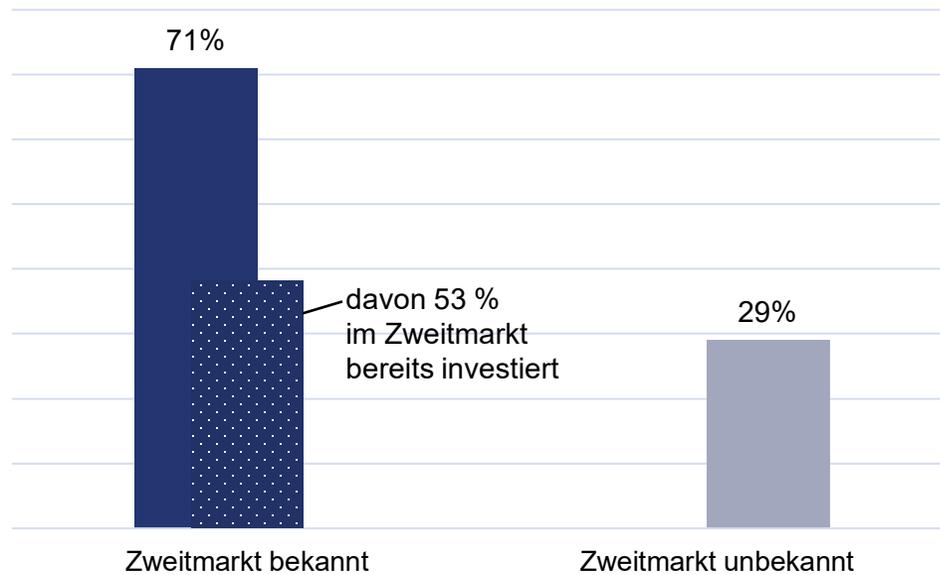


Aktuell planen 48 % der Investoren eine Ausweitung ihrer Immobilienaktivitäten.



Anlageformen, wie Alternative Investment Fonds (AIF) nach KAGB (59 %), offene Immobilienfonds (50 %), Immobilienaktien (36 %) und Spezialfonds (27 %) sind für Investitionen sehr beliebt. Rund 32 % der Teilnehmer nutzen auch Vermögensanlagen nach VermAnlG.

BEKANNTHEIT DES ZWEITMARKTES

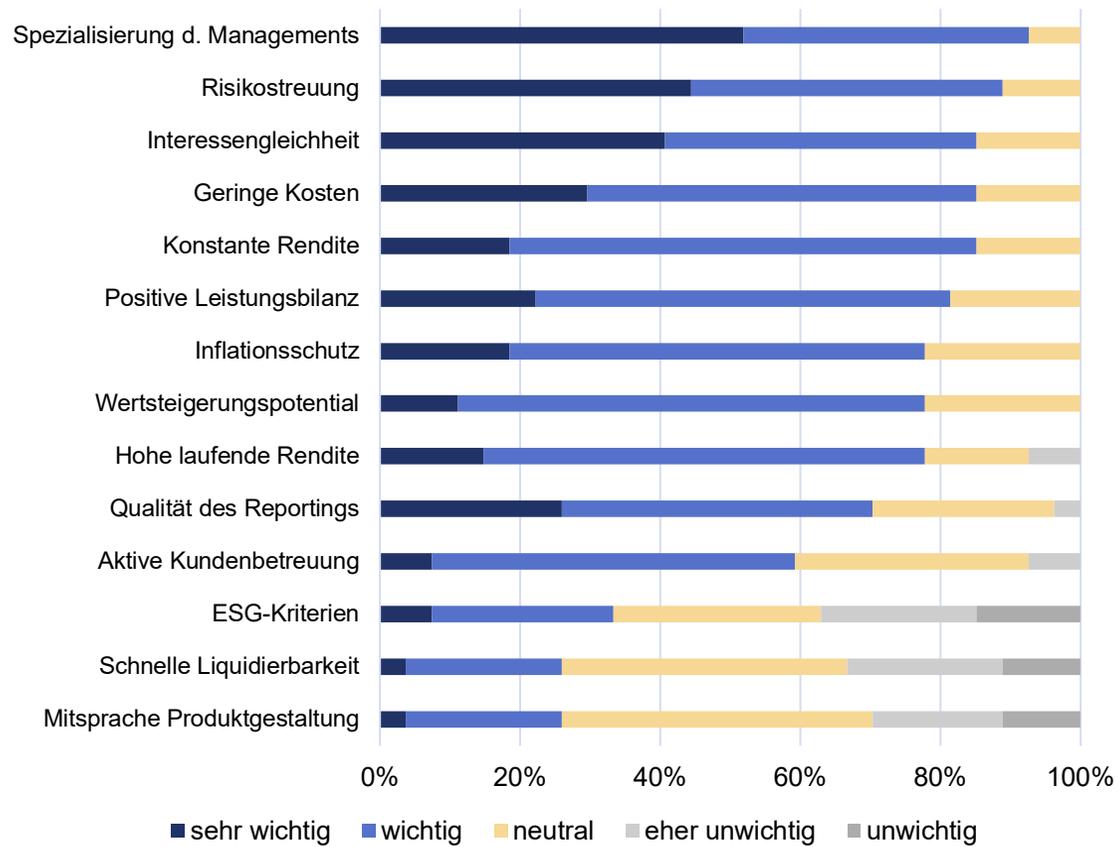


Den Zweitmarkt für bereits platzierte geschlossene Immobilienfonds kennen 71 % der Umfrageteilnehmer, wovon jedoch lediglich etwas mehr als die Hälfte (53 %) in der Vergangenheit bereits Investitionen direkt oder mittelbar im Zweitmarkt getätigt haben.

Dieses Ergebnis bestätigt das noch nicht ausgeschöpfte Potential bei institutionellen Investoren.

ERKENNTNISSE (1)

Entscheidungskriterien



Die **nachgewiesene Managementqualität** ist das wichtigste Entscheidungskriterium bei der Auswahl der Produktpartner (für rd. 93 % wichtig oder sehr wichtig)

Stimmt die Managementqualität, verlässt sich der Investor in der Regel auf seinen Produktpartner. Nur für rd. 26 % der Teilnehmer ist es wichtig oder sehr wichtig bei der Gestaltung mitwirken zu können.

Starke Priorität bei der Anlageentscheidung genießen Investitionsmöglichkeiten mit einer **hohen Risikostreuung** (für rd. 89 % wichtig oder sehr wichtig), **geringen Kosten** (für rd. 85 % wichtig oder sehr wichtig) und einer **konstanten Rendite** (für rd. 85 % wichtig oder sehr wichtig). Ebenso sind **gleich gerichtete Interessen** zwischen dem Management und den Investoren von herausragender Bedeutung (für rd. 85 % wichtig oder sehr wichtig).

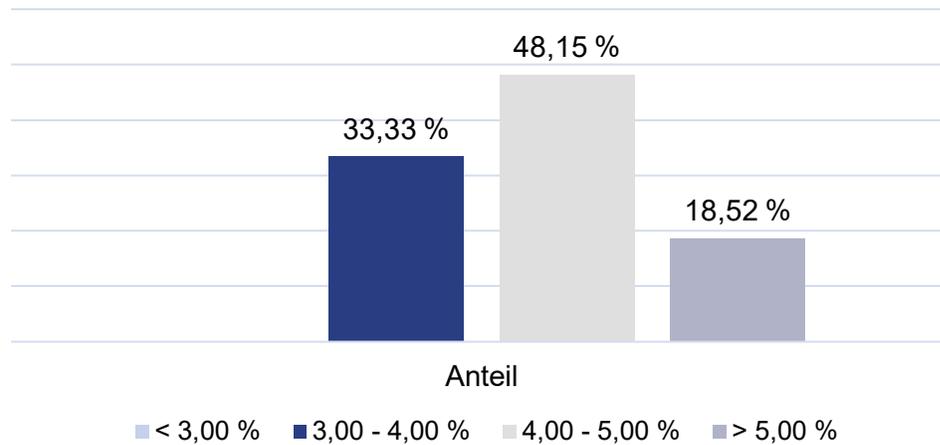
Die **Konstanz der Rendite** wird dabei sogar als wichtiger eingeschätzt als eine **hohe laufende Rendite, Wertsteigerungspotential** oder **Inflationsschutz** (jeweils für rd. 77 % wichtig oder sehr wichtig). Dies trifft besonders auf **Stiftungen, Versicherungen** sowie **Versorgungswerke** und **Pensionskassen** zu. Sie priorisieren die Konstanz der Rendite mit 100 %!

Die Qualität des Reportings ist vor allem für **Versicherungen, Versorgungswerke** und **Pensionskassen** von Bedeutung (für 100 % wichtig oder sehr wichtig). Der Gesamtschnitt aller Teilnehmer liegt bei 70 %.

Die direkte und mittelbare Immobilienanlage wird als **langfristige Entscheidung** gesehen. Für lediglich 26 % der Teilnehmenden ist die schnelle Liquidierbarkeit ein wichtiges oder sehr wichtiges Kriterium.

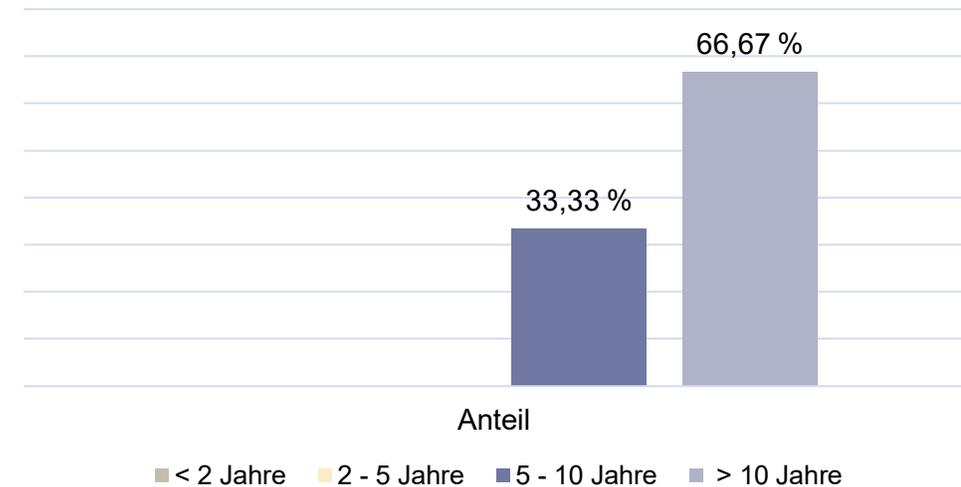
ERKENNTNISSE (2)

Renditeerwartung



Die Mehrheit der Umfrageteilnehmer erwartet Renditen zwischen 3 – 5 % p.a. (rd. 82 %). Weniger als 3 % p.a. sollten es jedoch nicht sein.

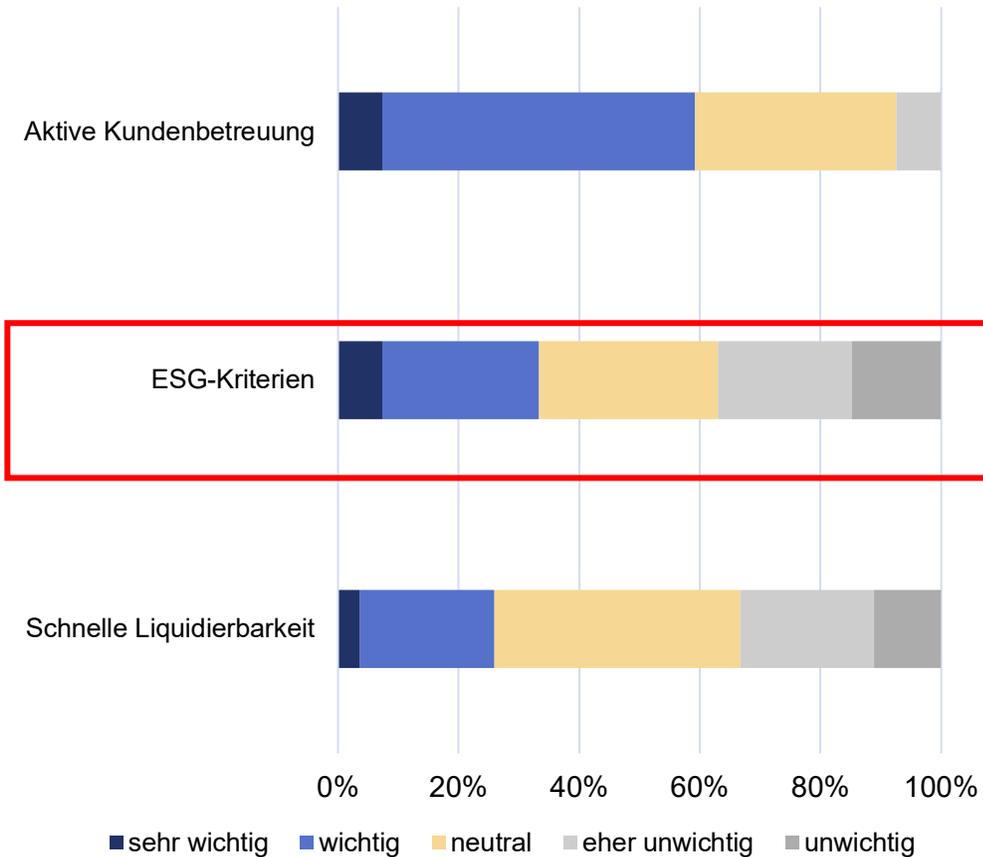
Anlagehorizont Immobilieninvestitionen



Bei Immobilieninvestitionen gehen die Umfrageteilnehmer grundsätzlich von einer mittel- bis langfristigen Anlagedauer aus. 2/3 aller Investoren haben einen Anlagehorizont von mehr als 10 Jahren. Dies bestätigt das Ergebnis bzgl. der Frage nach der schnellen Liquidierbarkeit, welche überwiegend als neutral bis eher unwichtig eingeschätzt wird.

ÜBERRASCHUNG

Entscheidungskriterien



Erstaunlich ist das Ergebnis bei der Frage nach der Bedeutung von **ESG-Kriterien** bei der Anlageentscheidung.

Während dieses Kriterium mit rd. 67 % zumindest für Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen noch wichtig oder sehr wichtig ist, liegt diese Quote bei Stiftungen (rd. 33 %) und Vermögensverwaltern (rd. 13 %) überraschend niedrig.

Rund 63 % der Vermögensverwalter halten ESG-Kriterien bei ihren Anlageentscheidungen derzeit sogar für unwichtig bzw. eher unwichtig.

FAZIT

- ✓ Die Immobilienanlage hat eine herausragende Bedeutung in der Asset Allocation institutioneller Investoren.
- ✓ Mittelbare Immobilieninvestitionen werden gerne genutzt.
- ✓ Managementqualität, Risikostreuung, Interessengleichheit zwischen Investor und Management sowie geringe Kosten und stetige Rendite sind die entscheidenden Kriterien bei der Investitionsentscheidung.
- ✓ Investiert wird mit einem langfristigen Anlagehorizont bei Renditeerwartungen i.d.R. zwischen 3 – 5 %.
- ✓ Der Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds ist vielen Anlegern zwar als Investitionschance bekannt, wird derzeit aber nur von rd. der Hälfte der Investoren genutzt.



IMPRESSUM UND ERGÄNZENDE HINWEISE

Stand

November 2022, soweit nicht anders angegeben.

Quelle

asuco Vertriebs GmbH, soweit nicht anders angegeben.

Hinweis

Dieses Dokument ist kein Verkaufsprospekt und stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Vermögensanlagen dar. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung und keine Anlageempfehlung bzw. Anlagestrategieempfehlung dar, sondern geben lediglich die Ansichten der asuco und den befragten Studienteilnehmern wieder. Sämtliche Rechte sind vorbehalten.

Herausgeber

asuco Vertriebs GmbH,
Keltenring 11, 82041 Oberhaching

Ansprechpartner

Robert List

Telefon +49 89 4902687-19

E-Mail rlist@asuco.de

Frank Brinkmann

Telefon +49 89 4902687-15

E-Mail fbrinkmann@asuco.de