



Investorenumfrage

# Investment Pulse 2022

# Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

boomende Transaktionsvolumina, nicht zuletzt auf Basis großer Übernahmen im Jahr 2021, weiter steigende Preise sogar in den Assetklassen, denen bereits seit Längerem das Ende der Preissteigerung vorhergesagt wird und der allgegenwärtige Mangel an passenden Investments prägen die Pressemeldungen nah und fern: Die Immobilienwirtschaft lässt sich scheinbar nicht von ihrem Wachstumskurs abbringen.

Bei allen anstehenden Herausforderungen wie ESG, dem Druck zur Wohnraumschaffung und Preisdämpfung, den strukturellen Veränderungen in den Innenstädten und nicht zuletzt auch massiv steigenden Baupreisen stellen Immobilien unverändert das attraktivste Investitionssegment dar. Allerdings bedarf es bei einzelnen, von der Pandemie besonders betroffenen Nutzungsarten, eines tieferen Blicks in die Details.

Unser diesjähriger Investment Pulse setzt sich genau das zum Ziel, den Blick in die Details zu lenken. Was treibt die Branche an, wo liegen die Prioritäten und wie bewerten die Akteure die Risikolage?

Das alles haben wir auf den folgenden Seiten für Sie zusammengefasst. Wir wünschen Ihnen eine gute Lektüre!

Ihre



Kai Wolfram



John Kamphorst



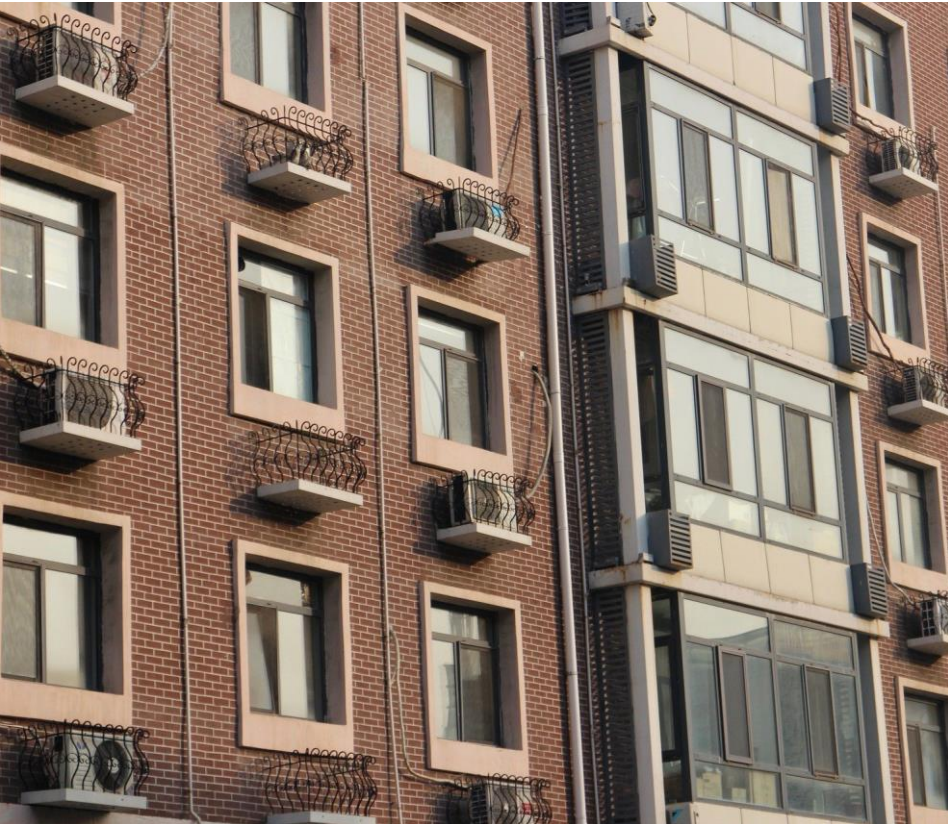
Robert Reiter



Thorsten Brogt



# Was erwartet Sie in diesem Investment Pulse?



## 1 Executive Summary

Key Facts · Der Report in Schlagzeilen

## 2 Status Quo

Einschätzung des aktuellen Marktumfelds

## 3 Ausblick

Pläne, Erwartungen und Prioritäten der Investoren

## 4 Market Snapshot

Rahmenbedingungen 2021 · Transaktionsmarkt 2021

## 5 Informationen zur Studie

Methodik · Teilnehmerprofil

## 6 Engel & Völkers Investment Consulting

Vorstellung · Kontakt

Key Facts · Der Report in Schlagzeilen

# Executive Summary



# Key Facts



## Die Zeichen stehen weiter auf Wachstum



Das Klima am Investmentmarkt hat sich gegenüber dem Vorjahr weiter verbessert; Ankauf bleibt die Priorität Nr. 1 und die etablierten Assetklassen bleiben hoch nachgefragt. Allerdings bergen Baupreissteigerung, Zinsniveau und Regulierung zunehmend Risiken.



## Wohnen weiter Investors' Darling, Büro bleibt diskutiert



Aller Preissteigerungen zum Trotz: Wohnen steht stärker denn je im Fokus der Investoren. Die Einstellung der Investoren zu Büroimmobilien ist nach wie vor leicht zwiespaltig und es bedarf einer genaueren Betrachtung von Konzept, Lage und Qualität.

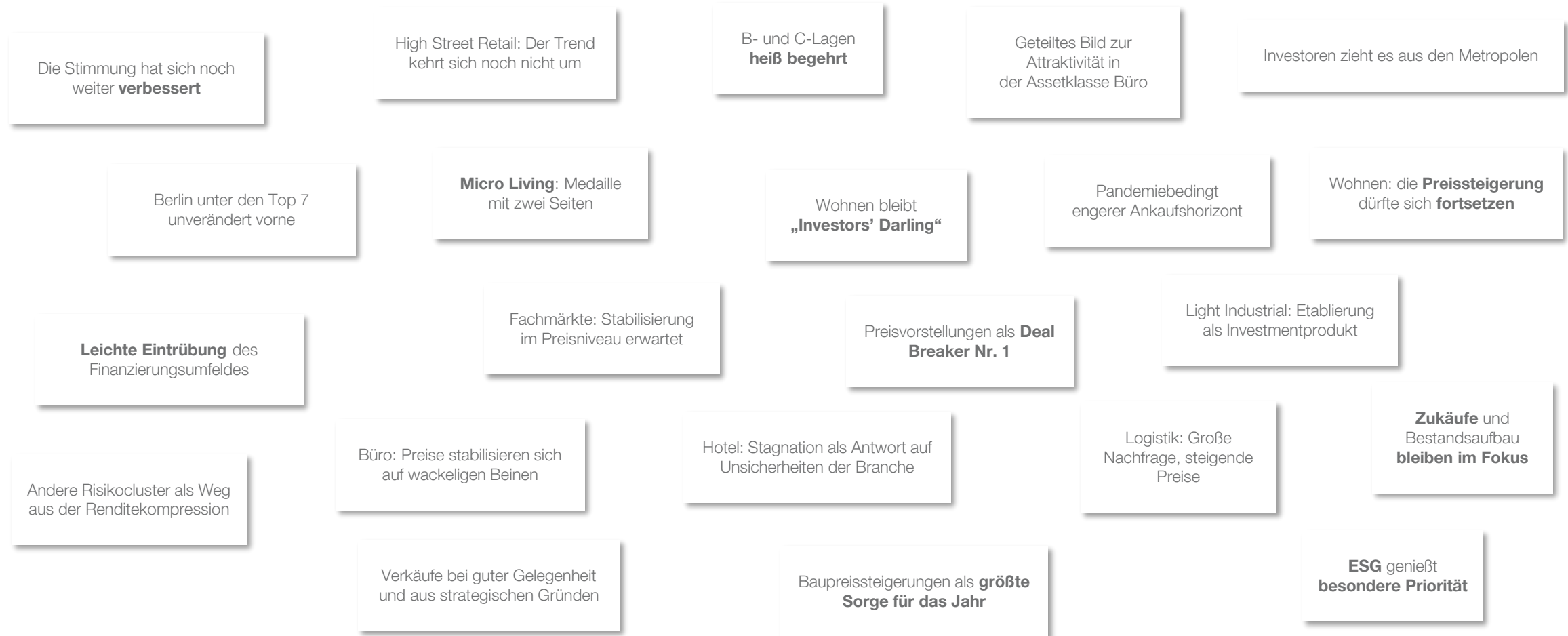


## ESG wird zur Priorität des Jahres



Die Implementierung von ESG im Tagesgeschäft stellt eine besondere Priorität für die Teilnehmer dar. Dabei stehen objektbezogen ein selektiverer Ankauf und die Optimierung des Bestandes im Fokus – die große Verkaufswelle scheint ausbleiben. Das Thema dürfte zur Herausforderung dieses Jahrzehnts werden.

# Der Report in Schlagzeilen



Einschätzung des aktuellen Marktumfelds

# Status Quo

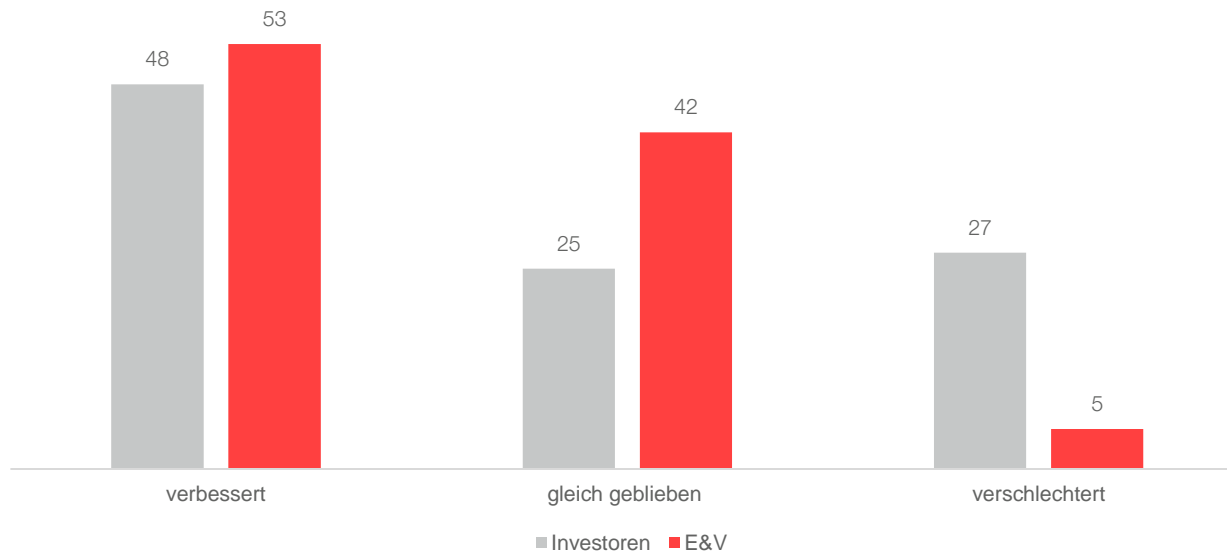


# Die Stimmung hat sich noch weiter verbessert

## Einschätzung

Wie hat sich nach Ihrer Einschätzung das Investmentmarktumfeld im Vergleich zum Vorjahr entwickelt?

Angaben in %



Die **Mehrzahl der befragten Investoren** (nahezu 50%) bewerten den Investmentmarkt insgesamt **positiver** als im Vorjahr und ganze 73% sehen ihn zumindest nicht verschlechtert.

**Noch optimistischer** war die Einschätzung der Kollegen aus dem **E&V-Netzwerk**, denen wir separat die gleiche Frage gestellt haben. Hier war **mehr als die Hälfte** der Befragten der Ansicht, dass sich das Marktumfeld gegenüber dem Vorjahr noch weiter **verbessert** hat.

Nach unserer Einschätzung lässt sich dies durch zwei wesentliche Aspekte begründen: einerseits durch die **noch einmal gestiegene Nachfrage** nach ohnehin bereits starken Assetklassen, andererseits dadurch, dass die Branche gewisser Weise „**gelernt**“ hat, mit **Covid-19** und den Implikationen für einzelne Assetklassen **umzugehen**.

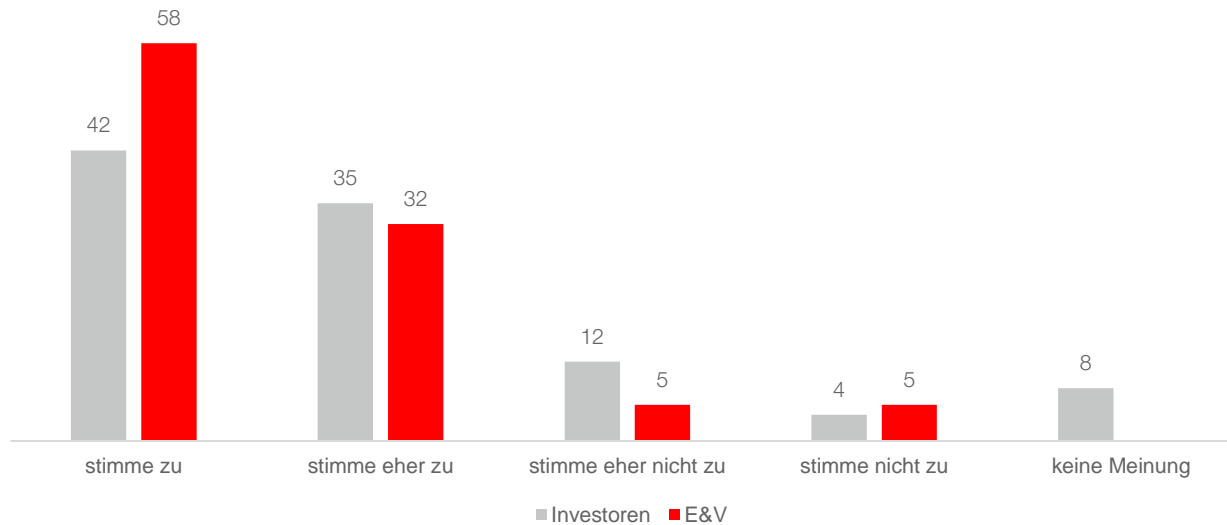


## B- und C-Lagen heiß begehrt

### Einschätzung der nachfolgenden Aussage:

„B- und C-Lagen rücken weiter in den Fokus institutioneller Investoren.“

Angaben in %



Nach Einschätzung von **fast 80%** der befragten Investoren rücken die **B- und C-Lagen** weiter in den **Fokus** der **institutionellen Investoren**. Lediglich 12% der Teilnehmer haben dieser Aussage widersprochen. Die Einschätzung **deckt sich** weitestgehend mit den befragten Beratern aus dem **E&V-Netzwerk**.

Auch in der Befragung nach der Attraktivität unterschiedlicher Standorte sind diejenigen **außerhalb der Top 7** analog des Vorjahres **erneut auf Platz 1** gewählt worden.

Dies untermauert die **hohe Attraktivität** Deutschlands auch **außerhalb der Top 7** und dokumentiert gleichzeitig den hohen **Druck in den A-Städten**.

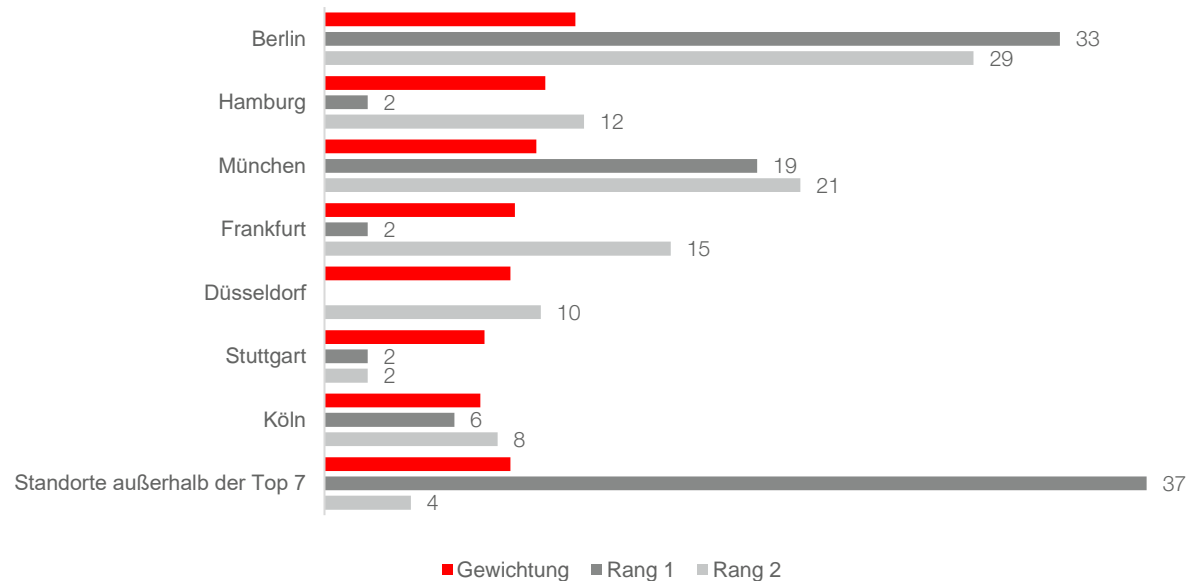
# Berlin unter den Top 7 unverändert vorne

## Welche Städte sind attraktiv?

Bitte erstellen Sie für die nachfolgenden Investmentstandorte hinsichtlich ihrer Attraktivität

Ihre persönliche Rangliste:

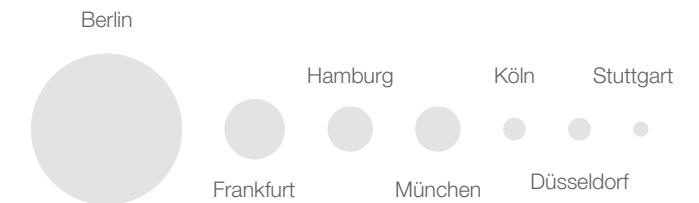
sortiert nach Gewichtung; Angaben in %



Nach den Standorten außerhalb der Top 7 wurde von den Befragten analog des Vorjahres erneut **Berlin** als **führender Investmentstandort** unter den A-Städten gewählt.

**Nach Berlin** haben rund 20% die Stadt **München** auf Platz 1 ihrer Rangliste gesetzt.

Auch im Quotienten der **Gesamtattraktivität** liegt **Berlin** auf **Platz 1**, direkt **gefolgt von Hamburg und München** auf den Plätzen 2 und 3. Diese Verteilung entspricht im Wesentlichen den Ergebnissen aus unseren Befragungen der Vorjahre.

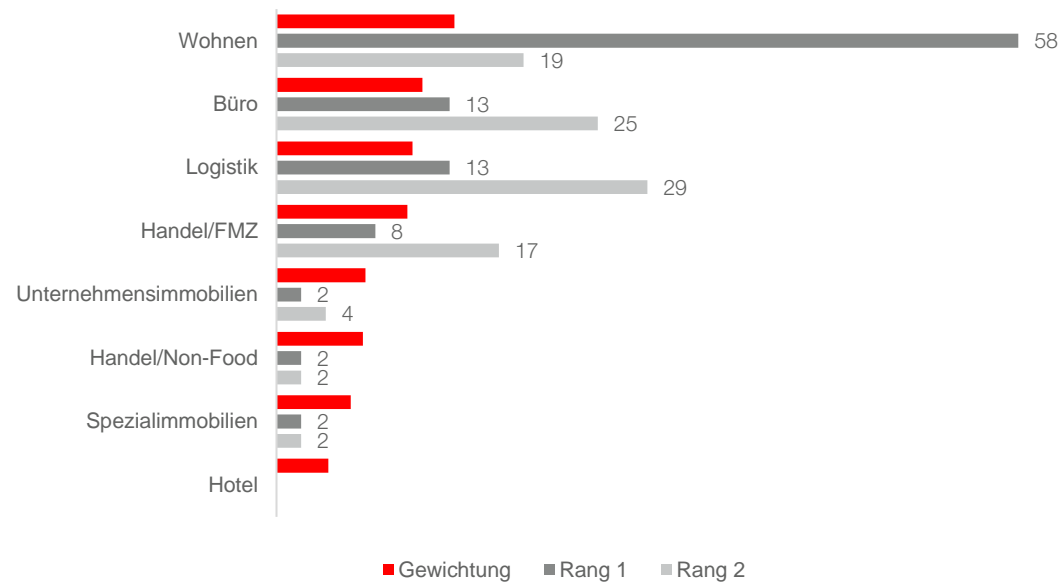


# Wohnen bleibt „Investors’ Darling“

## Welche Assetklassen stehen im Fokus?

Bitte erstellen Sie für die nachfolgenden Nutzungsarten hinsichtlich ihrer Attraktivität Ihre persönliche Rangliste:

sortiert nach Gewichtung; Angaben in %



Im Ranking der **nachgefragtesten Assetklassen** führt **Wohnen** wie in den Vorjahren das Feld an: 58% der Befragten haben die Assetklasse auf Platz 1 ihrer persönlichen Rangliste gesetzt. Auf die konkrete Frage, ob die Assetklasse Wohnen auch **trotz ihres Preisniveaus weiter an Attraktivität gewonnen habe**, antworteten **77%** der Befragten mit „Ja“.

Deutlich gewonnen hat auch das Interesse an **Logistik**: Ganze **13%** der Befragten wählten diese Assetklasse auf **Platz 1 ihrer Rangliste**. Die Wanderungsbewegung fand hier ganz wesentlich aus dem Bereich der **Büroimmobilien** statt, die von **deutlich weniger** Investoren an Platz 1 gestellt wurde (13% gegenüber 25% im Vorjahr).

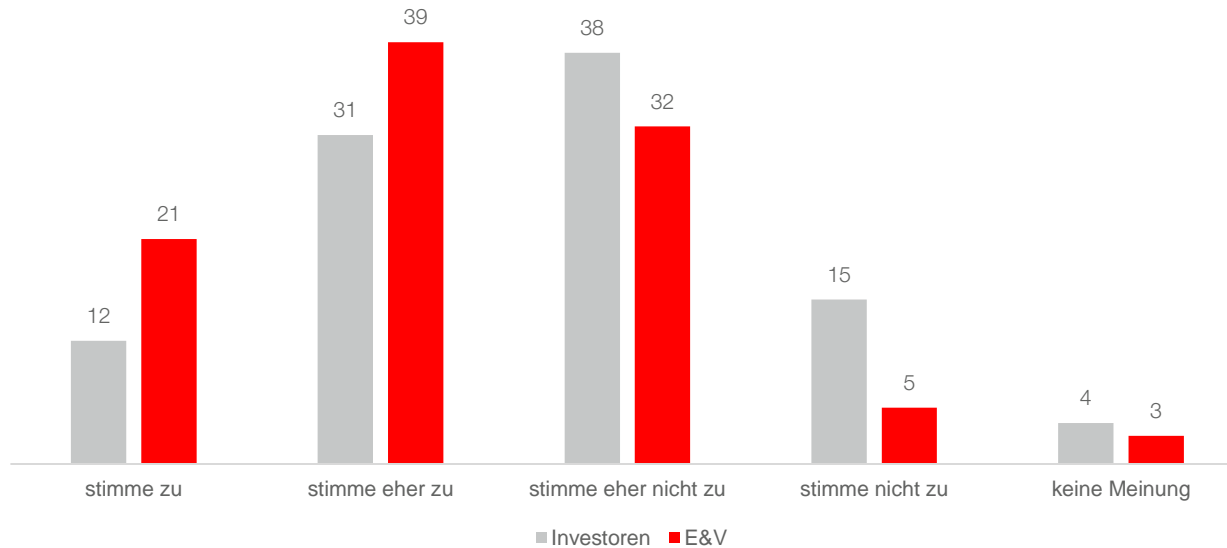
Die **Spaltung** bei der Attraktivität **innerhalb der einzelnen Nutzungsarten** verfestigt sich entsprechend weiter.

# Uneindeutiges Bild zur Attraktivität in der Assetklasse Büro

## Einschätzung der nachfolgenden Aussage:

„Die Attraktivität der Assetklasse Büro war durch die Lockdowns nur kurzzeitig eingeschränkt.“

Angaben in %



Generell halten sich die Investoren bei der **Bewertung** der Assetklasse **Büro** derzeit **eher vage**.

Die Befragung ergibt kein eindeutiges Bild zur Assetklasse Büro. **42%** der Teilnehmer stimmen der **positiven These** zu, dass die Attraktivität der Assetklasse Büro durch die Pandemie nur kurzfristig eingeschränkt war. Demgegenüber sehen **53%** der Teilnehmer die **Attraktivität** der Assetklasse auch längerfristig als **beeinträchtigt**.

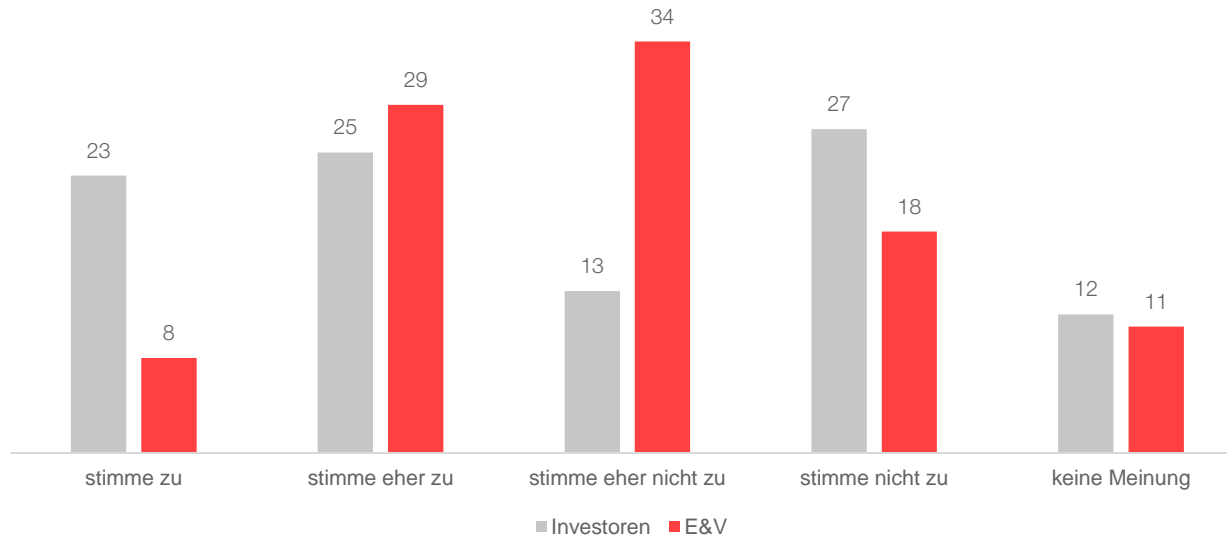
**Positiver** sehen die befragten Berater aus dem **E&V-Netzwerk**: die Situation: **61%** stimmen der positiven Aussage zu.

# Pandemiebedingt engerer Ankaufshorizont

## Einschätzung der nachfolgenden Aussage:

„Der Ankaufshorizont der Investoren hat sich pandemiebedingt verengt.“

Angaben in %



Ein **uneinheitliches Bild** zeichnet sich auch zur Frage ab, ob der Ankaufshorizont sich pandemiebedingt verengt hat.

**50% der Befragten** sind der Ansicht, dass sich der Ankaufshorizont **pandemiebedingt verengt** hat, während 40% dieser Aussage nicht zustimmen.

Im Lager der **E&V-Berater** herrscht hierzu eine **kritischere Betrachtung** vor: Immerhin **60%** nehmen pandemiebedingt ein **kritischeres Ankaufsverhalten** wahr.

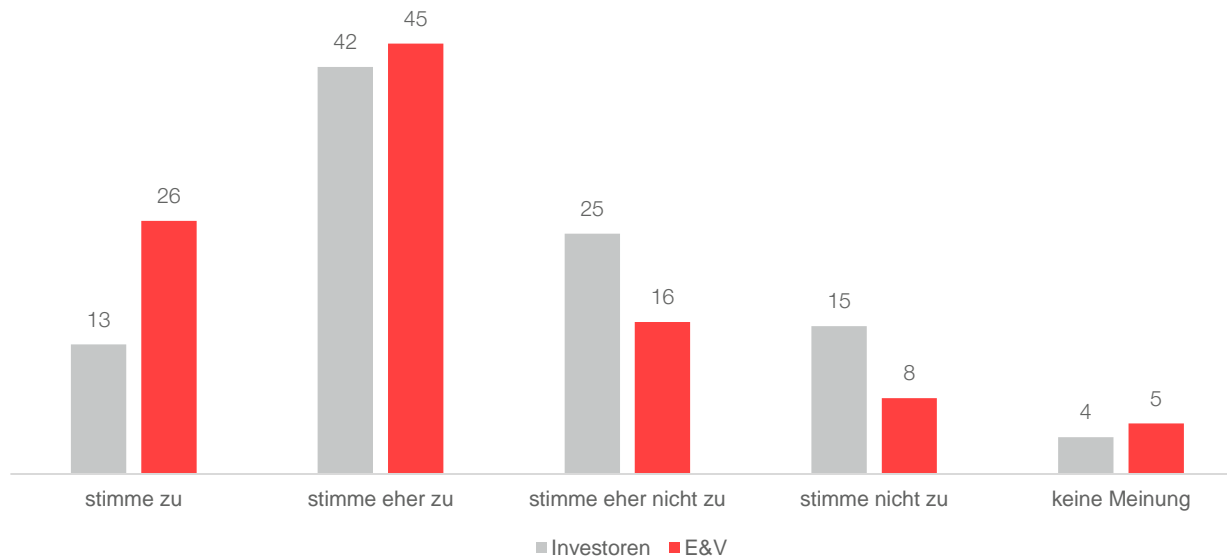
Im **Preisniveau** scheint sich diesbezüglich bislang **keine wesentliche Veränderung** zu etablieren: Das Feld derjenigen, die die Schere zwischen Core und Non-Core auseinandergehen sehen, teilt sich **häufig** in **Zustimmung und Ablehnung**.

# Leichte Eintrübung des Finanzierungsumfeldes

## Einschätzung der nachfolgenden Aussage:

„Das Finanzierungsumfeld hat sich gegenüber dem Vorjahr verschlechtert.“

Angaben in %



Die **Mehrheit der Befragten** ist der Meinung, dass sich das **Finanzierungsumfeld gegenüber dem Vorjahr verschlechtert hat (55%)**. Ein Kreuzbezug zur Investorengruppe ergibt, dass Finanzierungsprobleme bei allen Nutzungsarten wahrgenommen werden.

Es zeigt sich auf dieser Basis, dass im vergangenen Jahr offensichtlich die Finanzierungspartner insbesondere in den Sektoren Einzelhandel und Light Industrial vorsichtiger agiert haben.

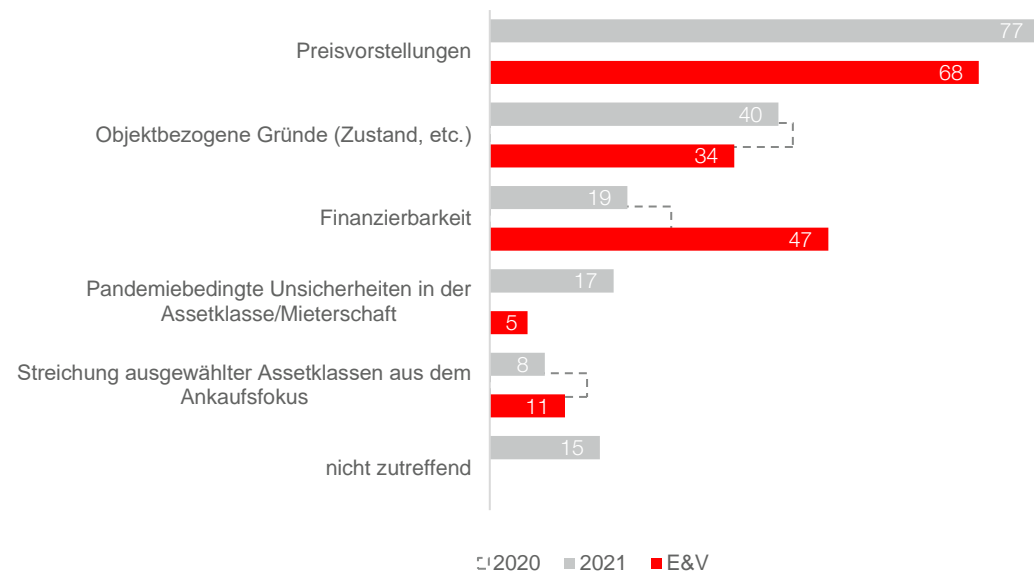
Seitens der **E&V-Berater** wird die Finanzierungssituation **pessimistischer** gesehen: Rund 70% der Teilnehmer schließen sich der These an, dass sich das **Finanzierungsumfeld** in den vergangenen 12 Monaten **verschlechtert** hat.

# Preisvorstellungen als Deal Breaker Nr. 1

## Welche Gründe für Transaktionsabbrüche?

Soweit Sie in den vergangenen 6 Monaten Transaktionen abgesagt haben oder Transaktionen abgebrochen wurden, worin lag dies begründet?

Angaben in %



Wie bereits im Vorjahr, sind **unterschiedliche Preisvorstellungen** nach Aussage der Teilnehmer unserer Befragung der mit Abstand **häufigste Abbruchgrund** (rd. 77% gegenüber 70% im Vorjahr). Diese Einschätzung bestätigen auch die befragten E&V-Mitarbeiter.

Wie bereits im Vorjahr, lagen **objektbezogene Gründe** (bspw. Zustand etc.) auf **Platz 2 der „Deal Breaker“** (rd. 40%).

Immerhin rund **20% der Befragten** waren mit Problemen bei der **Finanzierbarkeit** einer Transaktion konfrontiert. Die Finanzierbarkeit wird von den E&V-Beratern deutlich kritischer gesehen: **Ganze 50%** der Befragten haben aus diesem Grund **abgebrochene Transaktionen** erlebt.

Pläne, Erwartungen und Prioritäten der Investoren

# Ausblick



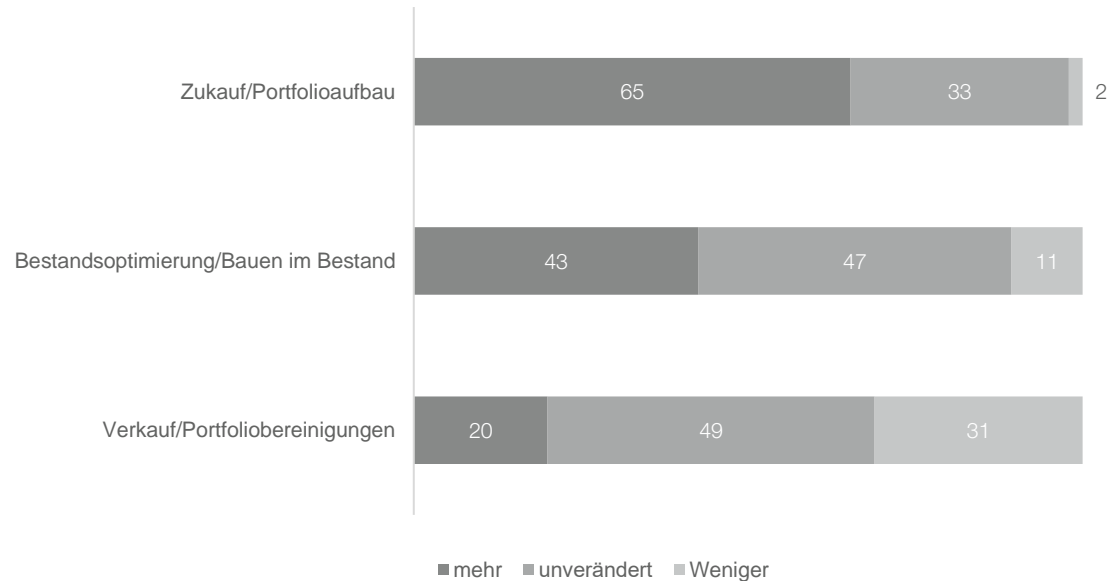


# Zukäufe und Bestandsaufbau bleiben im Fokus

## Planung

Welchen Fokus planen Sie in den kommenden 12 Monaten zu setzen?

Angaben in %



Der Fokus der befragten Investoren liegt in den kommenden 12 Monaten weiter im Portfolioaufbau: So planen **nahezu alle Befragten**, zumindest gleich stark (33%) oder sogar mehr (65%) auf den **Portfolioaufbau** zu setzen als bisher.

Gleichzeitig rücken die **Bestandsoptimierung** und das Bauen im Bestand weiter in den Fokus: 90% planen, **gleich stark (47%) oder mehr (43%)** in den Bestand zu investieren als bisher. Dies dürfte einerseits in den Erfordernissen der **ESG-Konformität** liegen, andererseits könnten Bestandsinvestitionen aufgrund der hohen Einstandspreise favorisiert werden.

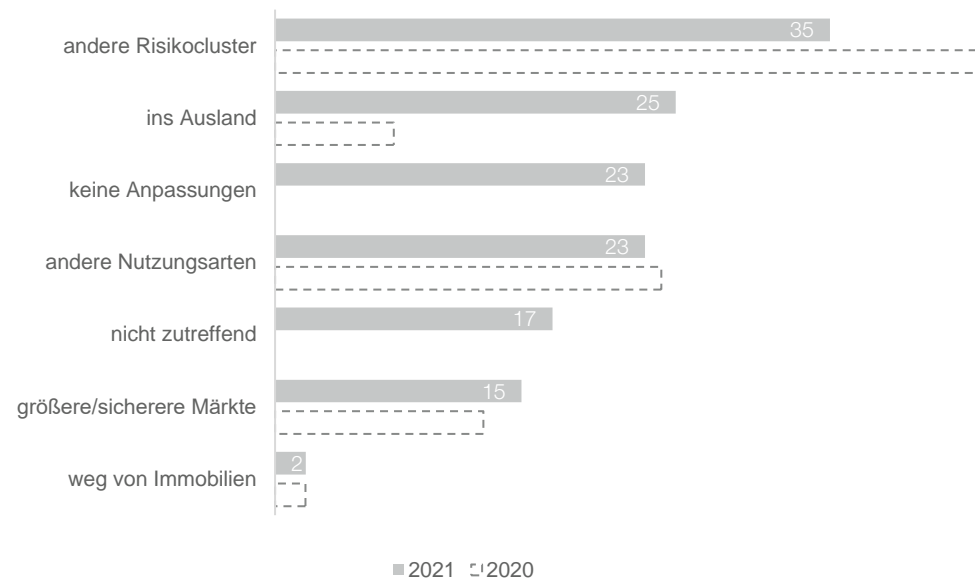
Verkaufsabsichten hegen rund 50% der Befragten unverändert; die restliche Hälfte plant, in gleichem Verhältnis mehr oder weniger zu verkaufen.

# Andere Risikocluster als Weg aus der Renditekompression

## Planung

Planen Sie Anpassungen in Ihrer grundsätzlichen Investmentstrategie und wenn ja, welche?

Angaben in %



Der **Großteil** der befragten Investoren **bleibt bisherigen Standorten und Nutzungsarten treu.**

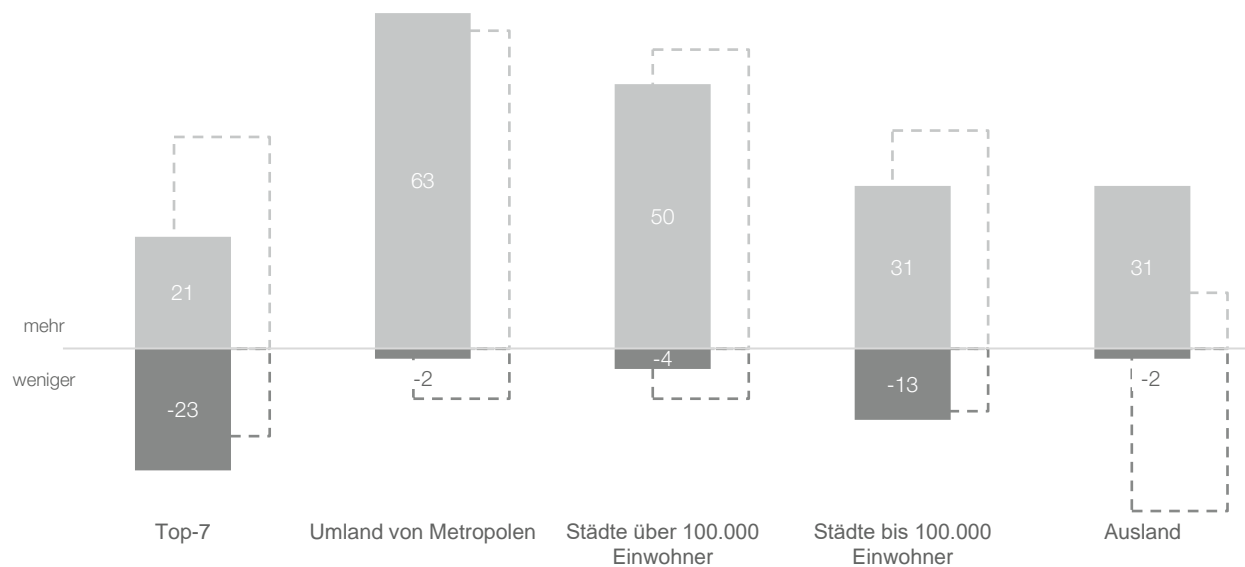
Ein relativ großer Teil (35%) liebäugelt jedoch mit **alternativen Risikoclustern**. Dieser Trend setzt sich aus der Vorjahresumfrage fort und dürfte sich auf den **unverändert hohen Preisen** für die nachgefragten Assetklassen und Standorte begründen.

# Investoren zieht es aus den Metropolen

## Planung

In welchen Regionen planen Sie in den kommenden 12 Monaten zu investieren?

Angaben in %



2020



Im Ankauf geht der **Trend** geht weiter zum „Speckgürtel“ sowie zu **Sekundärstandorten**.

**23%** der befragten Investoren gibt an, **weniger in Top-7-Standorten** zu investieren, während der Ankauf in allen anderen Standortkategorien forciert werden soll.

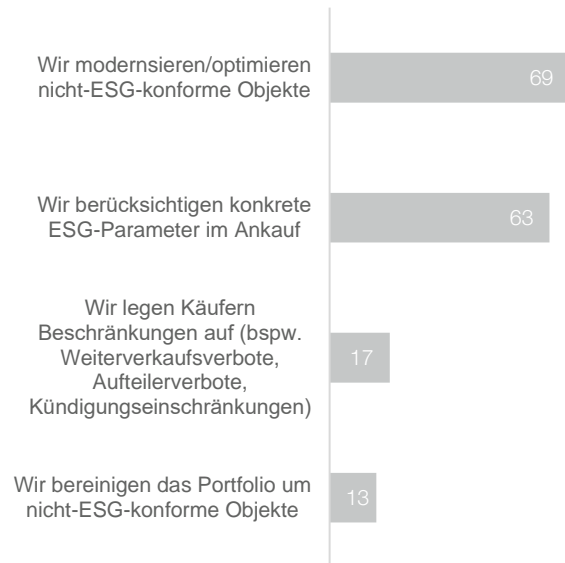
Insbesondere **das Umland von Metropolen** sowie **Städte über 100.000 Einwohner** sollen deutlich **forciert werden**: 63% und 50% der Befragten wollen hier mehr investieren.

Neu ist auch ein **Trend gen Ausland**: Während im ersten Jahr der Pandemie eine deutliche Skepsis zu Auslandsinvestments aufkam, äußerten in der diesjährigen Befragung **31%** der Investoren, **mehr** im Ausland investieren zu wollen.

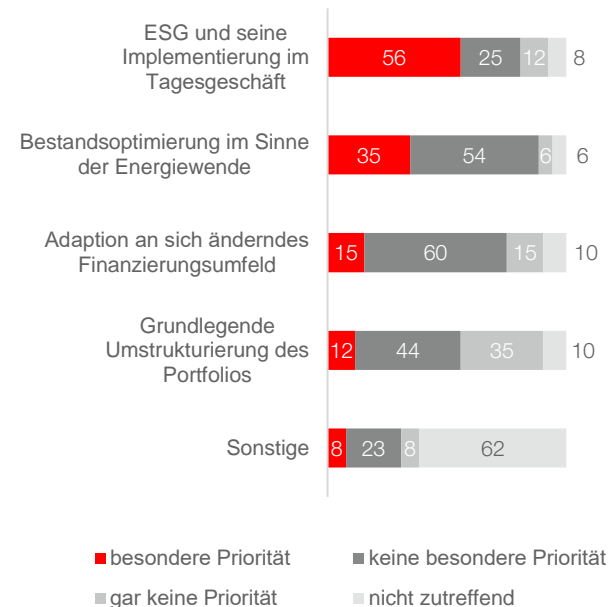
# ESG genießt besondere Priorität

## Planung

Wie berücksichtigen Sie ESG im An- und Verkauf?



Welche sonstigen Themen stehen für Sie im Jahr 2022 auf der Agenda?  
Alle Angaben in %



ESG ist in der Branche angekommen und spielt bei der **großen Mehrheit** der Befragten zukünftig eine **wesentliche Rolle**: So erhält die Implementierung von **ESG** in den kommenden 12 Monaten eine **besondere Priorität** bei 56% der Befragten.

Die große Mehrheit der Teilnehmer setzt bereits **konkrete ESG-Parameter im Ankauf** um (63%).

Gleichzeitig zeigt sich auch hier der **Trend des Modernisierens/Optimierens**: 69% planen solche Maßnahmen und 35% haben beispielsweise einer **Bestandsoptimierung** im Sinne der Energiewende **besondere Priorität** eingeräumt. **Nur 13% planen eine Portfoliobereinigung** um nicht ESG-konforme Objekte.

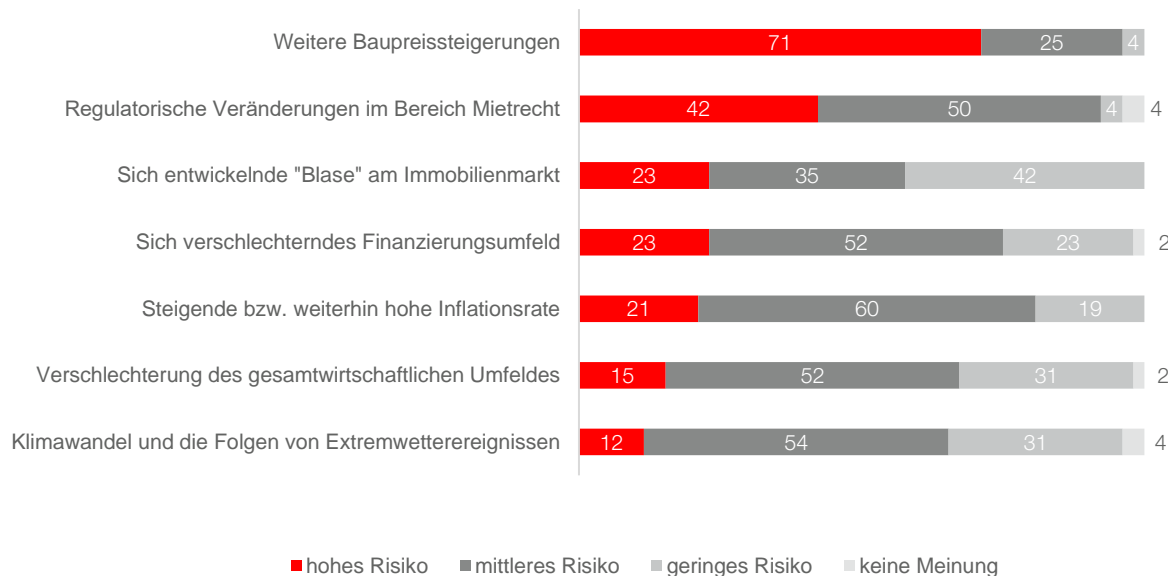
Nur ein **geringer Anteil** legt bereits heute auch Käufern konkrete **Beschränkungen** wie Aufteilerverbote, Kündigungseinschränkungen o. Ä. auf (13%).

# Baupreissteigerungen als größte Sorge für das Jahr

## Erwartung

Wo sehen Sie die größten Risiken für das kommende Jahr im Immobilien-Investmentmarkt?

Angaben in %



**Baupreissteigerungen** (71%) und **regulatorische Veränderungen** im Mietrecht (42%) machen den Befragten die **größten Sorgen** mit Blick auf die kommenden Monate.

Eine sich **entwickelnde Blase am Immobilienmarkt** wird von der Mehrheit als **geringes bis mittleres Risiko** eingestuft (77%), allerdings immerhin von **einem Viertel** der Befragten als „**hohes Risiko**“.

In gleicher Verteilung zeigen sich unter den Befragten ein sich **verschlechterndes Finanzierungsumfeld** sowie steigende bzw. weiterhin hohe **Inflationsraten** (25% hohes Risiko; rd. **50% mittleres Risiko**).

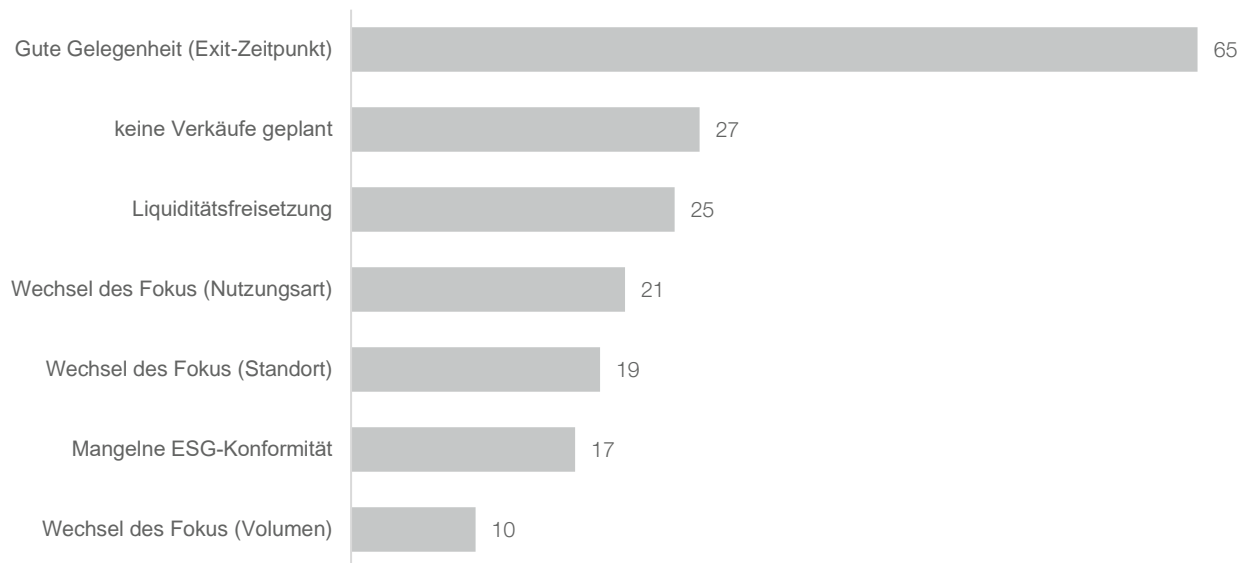
Ein **mittleres bis geringes Risiko** sehen die Befragten für ein verschlechtertes **gesamtwirtschaftliches Umfeld** und die Folgen von **Extremwetterereignissen** (rd. 80% sehen geringes oder mittleres Risiko).

## Verkäufe bei guter Gelegenheit und aus strategischen Gründen

### Planung

Vor welchem Hintergrund planen Sie im Jahr 2022 Verkäufe?

Angaben in %



Verkäufe sind von der **großen Mehrheit** der Befragten insbesondere aufgrund eines derzeit **guten Exit-Zeitpunkts** (objekt- und/oder marktbezogen) geplant.

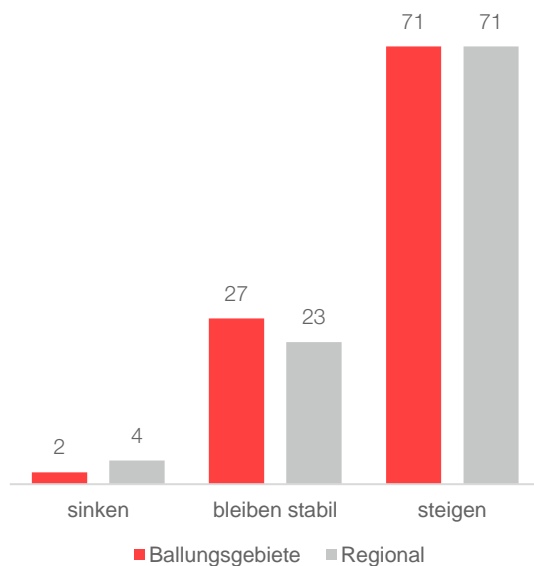
Weitere Gründe für Verkäufe sind im Wesentlichen zur **Liquiditätsfreisetzung** (25%) oder aus **strategischen Gründen** (Wechsel von Nutzungsart, Region oder Volumen) geplant (19 – 25%).

Immerhin **ein Viertel** der Befragten äußert, **keine Verkäufe** tätigen zu wollen.

## Wohnen: Die Preissteigerung dürfte sich fortsetzen

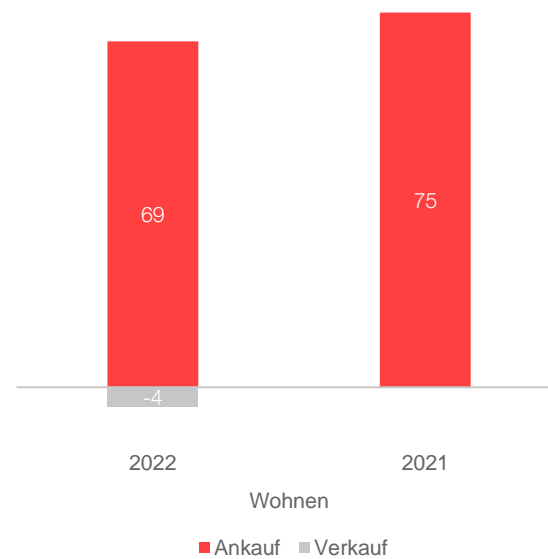
Welche Preisentwicklung erwarten Sie in den nachfolgenden Assetklassen im kommenden Jahr in Ballungsgebieten und regionalen Märkten?

Angaben in %



Wie planen Sie, in den kommenden 12 Monaten konkret mit den folgenden Assetklassen umzugehen?

Angaben in %



In **Ballungsgebieten wie auch regionalen Märkten** erwartet eine Mehrheit von drei Viertel unserer Befragten weiter **steigende Preise** im Wohnen; nur rund 25% erwarten eine stabile Preissituation und jeweils 2% sinkende Preise.

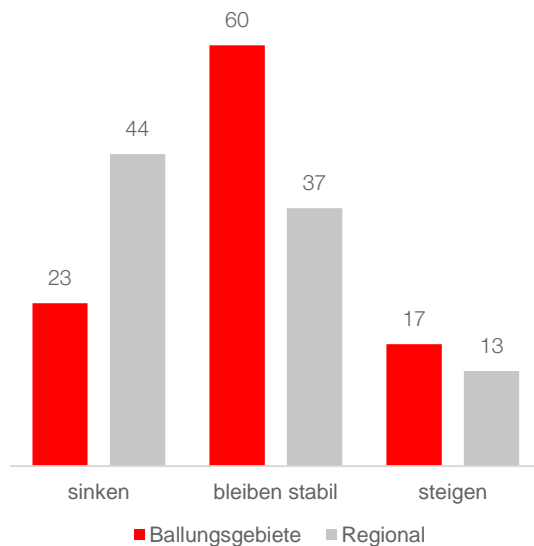
Diese Einschätzung zeigt, dass aus Sicht der Marktakteure ein **Ende der Preisentwicklung** im Wohnen **mitnichten erreicht scheint**.

Gleichzeitig planen nahezu **70%** der Befragten, auch weiterhin **Wohnen anzukaufen**.

## Büro: Preise stabilisieren sich auf wackeligen Beinen

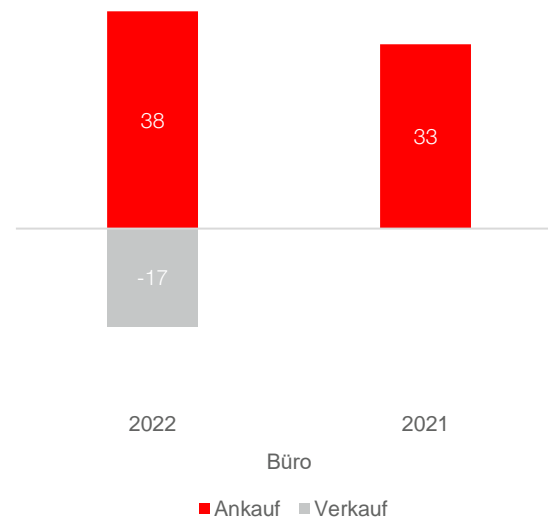
Welche Preisentwicklung erwarten Sie in den nachfolgenden Assetklassen im kommenden Jahr in Ballungsgebieten und regionalen Märkten?

Angaben in %



Wie planen Sie, in den kommenden 12 Monaten konkret mit den folgenden Assetklassen umzugehen?

Angaben in %



Die Assetklasse **Büro** ist in unserer Befragung **umstritten** – auch im Bereich der Preiserwartungen für die kommenden 12 Monate.

In **Ballungsgebieten** erwarten die meisten Befragten **stabile Preise** für diese Assetklasse (60%). Allerdings erwarten mehr Teilnehmer sinkende (23%) als steigende (17%) Preise, was ein Zeugnis der nach wie vor **großen Unsicherheit** bezüglich der weiteren Entwicklung auf **Nachfrageseite** darstellen dürfte.

In **regionalen Märkten** stellt sich die Situation erwartungsgemäß etwas pessimistischer dar: Hier rechnet die Mehrzahl der Befragten mit **sinkenden Preisen** (44%) gegenüber 37% mit der Erwartung stabiler Preise.

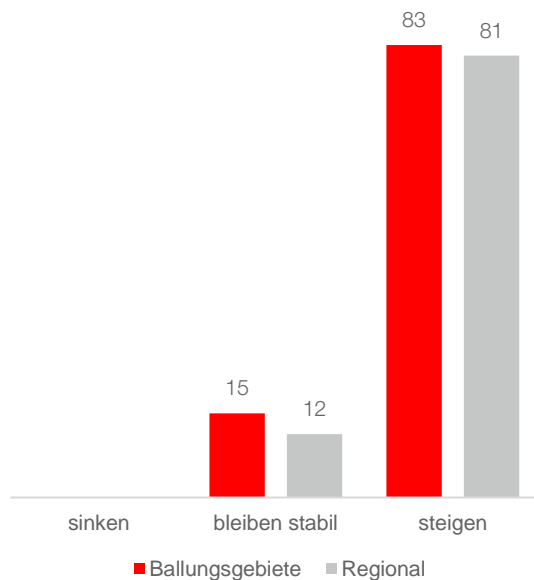
Rund **40%** der Befragten planen in den kommenden 12 Monaten einen **Ankauf** von **Büroimmobilien**; demgegenüber planen 17%, Büros zu verkaufen.



## Logistik: Große Nachfrage, steigende Preise

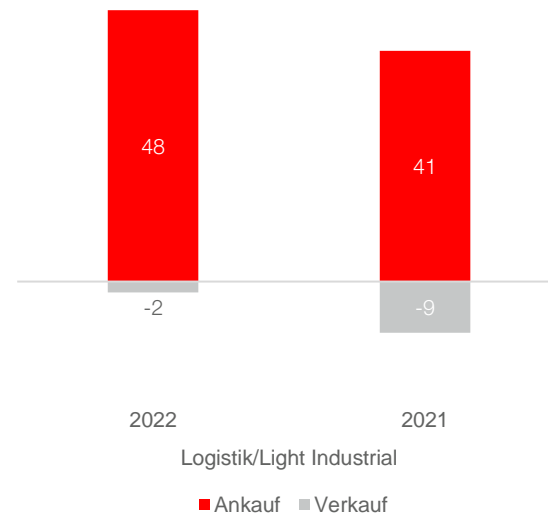
Welche Preisentwicklung erwarten Sie in den nachfolgenden Assetklassen im kommenden Jahr in Ballungsgebieten und regionalen Märkten?

Angaben in %



Wie planen Sie, in den kommenden 12 Monaten konkret mit den folgenden Assetklassen umzugehen?

Angaben in %



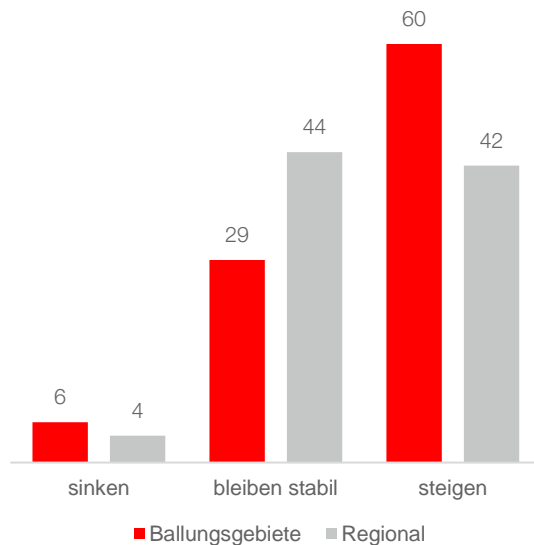
Ein klares Bild zeigt sich bei der **Preiserwartung** für **Logistik**: Sowohl in Ballungsgebieten wie auch regionalen Märkten erwarten die Teilnehmer unserer Befragung **steigende Preise**. Dies reflektiert die unerwartet große Attraktivität dieser Assetklasse auf Investorenmenseite und zeigt, dass das heutige Preisniveau noch nicht das Ende der Entwicklung darstellt.

Somit steht Logistik nicht auf den Verkaufslisten: **lediglich 2%** der Befragten planen einen **Verkauf von Logistikimmobilien**, während der Großteil (50%) weiter einkaufen wird.

## Light Industrial: Etablierung als Investmentprodukt

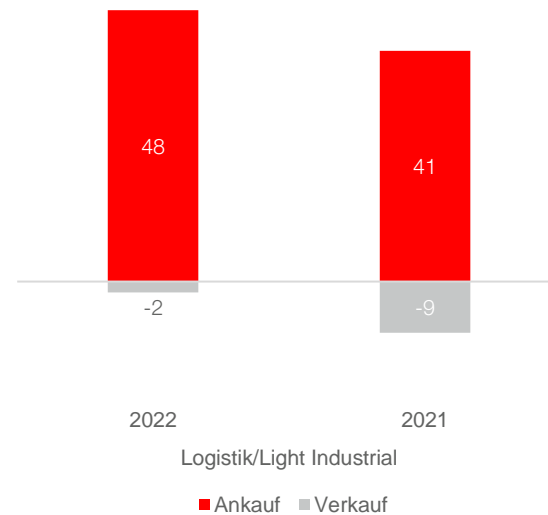
Welche Preisentwicklung erwarten Sie in den nachfolgenden Assetklassen im kommenden Jahr in Ballungsgebieten und regionalen Märkten?

Angaben in %



Wie planen Sie, in den kommenden 12 Monaten konkret mit den folgenden Assetklassen umzugehen?

Angaben in %



Im Bereich **Light Industrial** liegt die Tendenz der Befragten im Bereich **steigender Preise**.

Insbesondere in **Ballungsgebieten** erwarten 60% **steigende** und 29% stabile Preise.

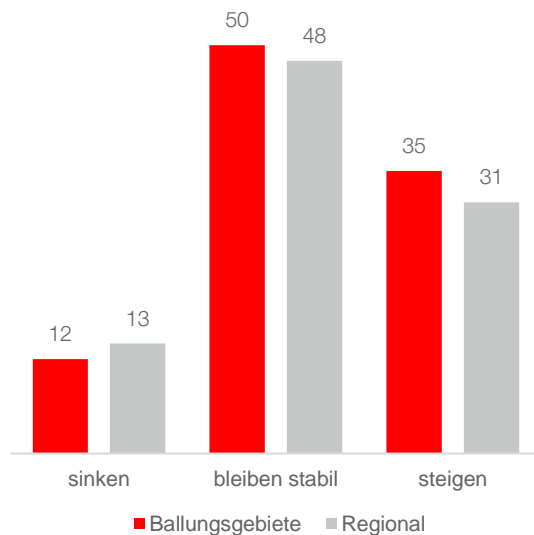
Im **regionalen Umfeld** teilt sich das Feld der Stimmungen etwa **häufig** in **steigende** und **stabile Preise** auf.

Der Bereich **Light Industrial** partizipiert damit grundsätzlich an der **positiven Entwicklung** auch im Bereich Lager/Logistik und etabliert sich zunehmend als **akzeptiertes Investmentprodukt** abseits der ausgetretenen Pfade: So planen auch nahezu die Hälfte der befragten Investoren, in diesem Bereich weiter anzukaufen.

## Fachmärkte: Stabilisierung im Preisniveau erwartet

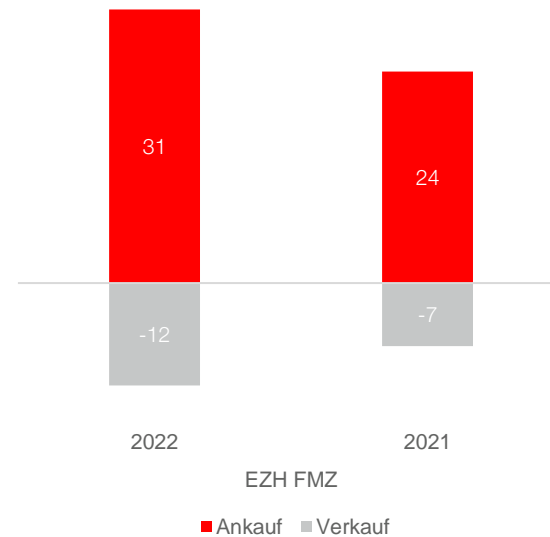
Welche Preisentwicklung erwarten Sie in den nachfolgenden Assetklassen im kommenden Jahr in Ballungsgebieten und regionalen Märkten?

Angaben in %



Wie planen Sie, in den kommenden 12 Monaten konkret mit den folgenden Assetklassen umzugehen?

Angaben in %



Im Bereich der **Fachmärkte** überwiegt die Einschätzung **stabiler Preise** für das kommende Jahr (>50% der Befragten). Rund **ein Drittel** erwartet sogar weiter **steigende** Preise.

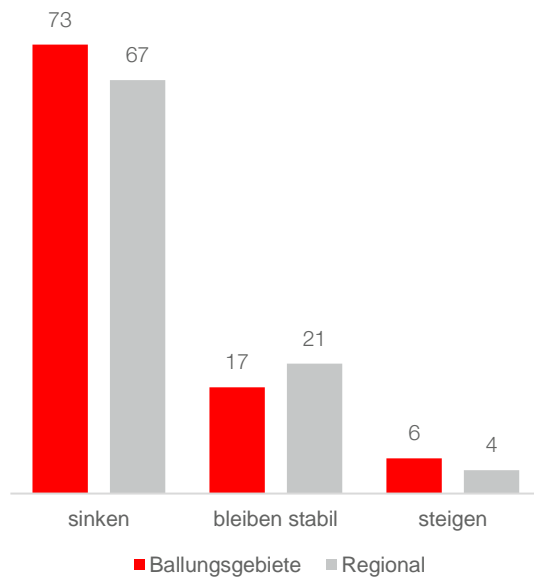
Grundsätzlich scheint die **Kurve hier entsprechend abzuflachen**. Nach unserer Einschätzung dürften die Befragten die Erwartung haben, dass das zuletzt außerordentlich hohe **Preisniveau** für Fachmärkte und den Non-food-Einzelhandel **erreicht** ist.

Unverändert bleibt die Assetklasse ein sehr **nachgefragtes Anlageprodukt** und über 30% der Befragten planen, in den kommenden Monaten **mehr anzukaufen**.

# High Street Retail: Der Trend kehrt sich noch nicht um

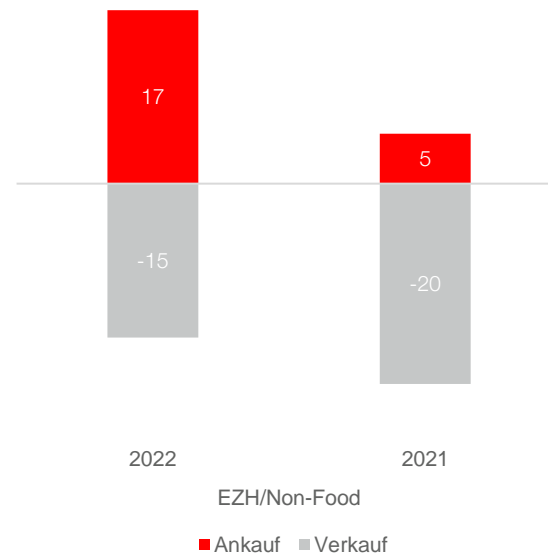
Welche Preisentwicklung erwarten Sie in den nachfolgenden Assetklassen im kommenden Jahr in Ballungsgebieten und regionalen Märkten?

Angaben in %



Wie planen Sie, in den kommenden 12 Monaten konkret mit den folgenden Assetklassen umzugehen?

Angaben in %



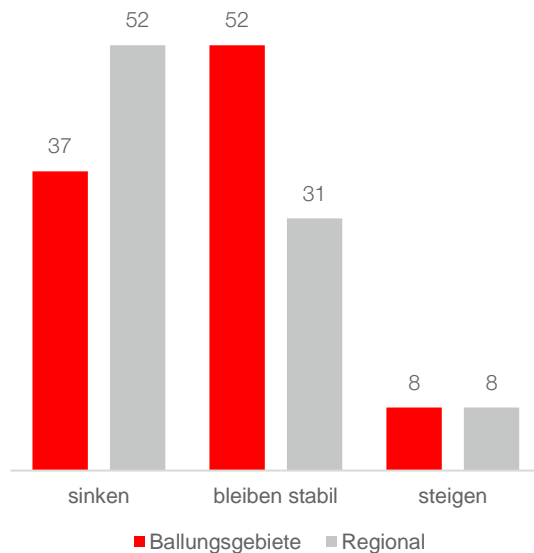
Für den klassischen **High-Street-Einzelhandel/ Shopping Center** erwarten die Teilnehmer unserer Befragung mehrheitlich **sinkende Preise** (ca. 75%). Dieses Bild stellt sich in Ballungsgebieten wie auch regionalen Märkten annähernd gleich dar.

Gleichermaßen verhält sich das Bild der **An- und Verkäufe** recht **stabil**, sodass für das kommende Jahr mit einer **Bodenbildung** gerechnet werden kann.

# Hotel: Stagnation als Antwort auf Unsicherheiten der Branche

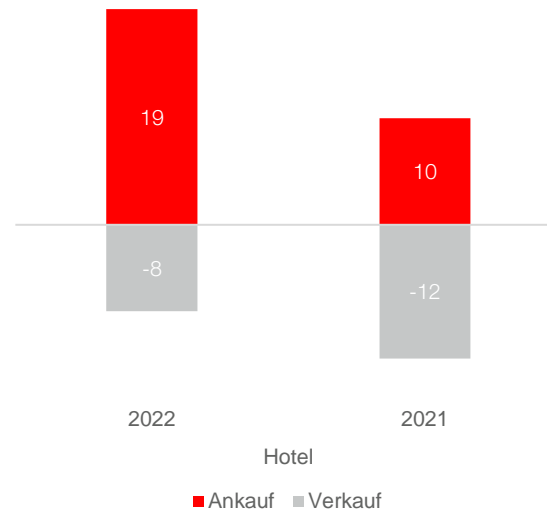
Welche Preisentwicklung erwarten Sie in den nachfolgenden Assetklassen im kommenden Jahr in Ballungsgebieten und regionalen Märkten?

Angaben in %



Wie planen Sie, in den kommenden 12 Monaten konkret mit den folgenden Assetklassen umzugehen?

Angaben in %



In der Assetklasse **Hotel** scheinen die Teilnehmer unserer Befragung eine grundsätzliche **Bodenbildung** bei den Preisen zu erwarten: Über **50%** sehen in **Ballungsgebieten** eine **Stabilisierung** der Preise, während **ein Drittel** nach wie vor von sinkenden Preisen ausgeht.

Etwas **pessimistischer** zeigt sich das Bild in den **regionalen Gebieten**: Hier erwartet die Mehrheit nach wie vor **sinkenden Preise**.

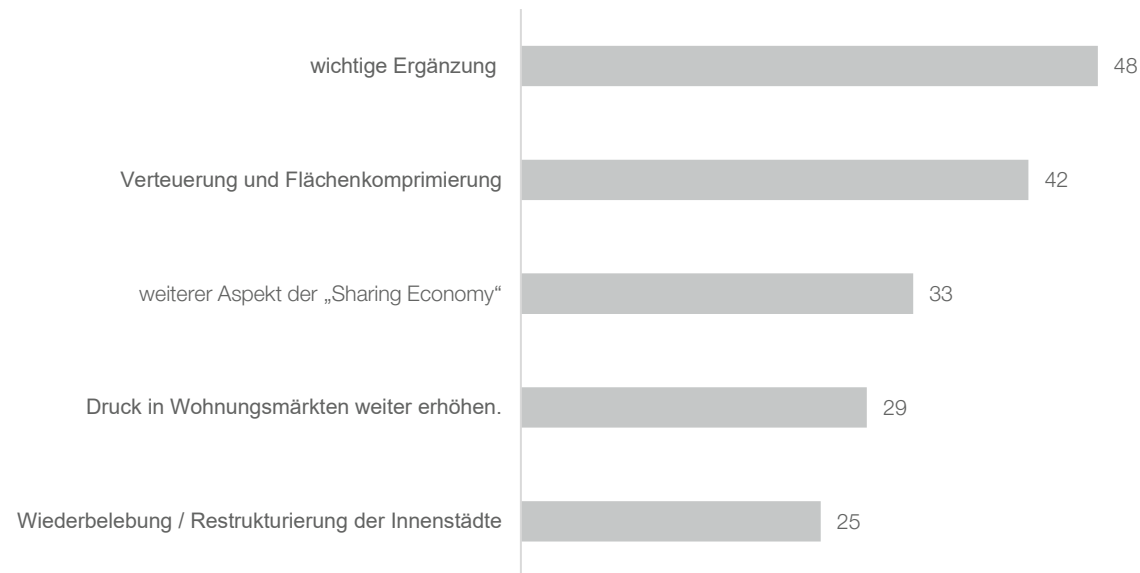
Gleichermaßen planen die befragte Investoren, im Jahr 2022 wieder **deutlich mehr Hotels anzukaufen**: Gegenüber dem Vorjahr planen doppelt so viele der Befragten (20%), in dieser Assetklasse anzukaufen.

# Micro Living: Medaille mit zwei Seiten

## Einschätzung

Wie bewerten Sie die nachfolgenden Statements zur sich zunehmend etablierenden Sparte des „Micro Living“?

Angaben in %



Das **Micro Living** wird von den befragten Investoren **grundsätzlich positiv bewertet**, was die hohen Investmentumsätzen dieser Sparte bestätigen.

So sehen die  **Hälfte** der Befragten das Micro Living als **wichtige Ergänzung** in der Assetklasse Wohnen (48%). Gleichzeitig wird von der **Mehrheit** erwartet, dass die Sparte **nicht** zu einer signifikanten **Erhöhung des Drucks** in Wohnungsmärkten führt.

**Uneins** zeigt sich das Teilnehmerfeld, inwiefern Micro Living zu einer **generellen Verteuerung und Flächenkomprimierung** auf dem Wohnungsmarkt führt.

Zur **Wiederbelebung** oder **Restrukturierung** der **Innenstädte** sehen die Befragten die Sparte jedoch als **nicht geeignet** an (39% widersprachen der Aussage).

## Ihre Wünsche für die Branche im Jahr 2022

Im Rahmen unserer Investorenbefragung haben wir allen Teilnehmern die Möglichkeit gegeben, der Branche ihre Wünsche für 2022 mit auf den Weg zu geben. Hier finden Sie eine Auswahl der nach unserer Einschätzung interessantesten Aussagen:

”

**Besonnenheit** und **Weitsicht** beim Erwerb neuer Immobilien und **Kreativität** und **Mut** für die Optimierung der Bestandsimmobilien, damit unsere Innenstädte lebens- und liebenswert bleiben!

”

Bleibt doch mal ein bisschen **realistisch!**

”

**Entschlackung** der Genehmigungsverfahren, **schnellere Bearbeitung** von Anträgen bei den zuständigen Ämtern

”

Kaufen Sie Land, es wird nicht mehr nachproduziert.

”

Bleibt **zuversichtlich** – die **Motivation** wird sich ändern, aber unsere Branche investiert weiter!

”

It used to be 'The real estate industry works in 10y cycles with a 5y memory'. Next year we will need a 15y memory!

”

Mehr **Angebote** erhalten 😊

”

**Innovative Konzepte** für den Einzelhandel

”

Arbeiten wir an dem **Selbstmarketing** unserer Branche. Zeigen wir, dass wir **besser sind**, als wir in den Medien dargestellt werden!

Rahmenbedingungen 2021 · Transaktionsmarkt 2021

# Market Snapshot





# Rahmenbedingungen 2021

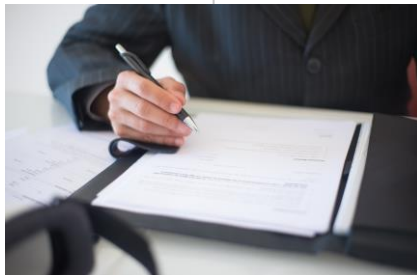
## Januar

**CO<sub>2</sub>-Abgaben steigen**  
mit Jahresbeginn



## Februar

Entwurf der  
**ImmoWertV 2021**  
**stößt auf Kritik** der  
Branchenverbände



## März

**Gebäude-  
Elektromobilitäts-  
infrastruktur-Gesetz** tritt  
in Kraft



## April

**Berliner Mietendeckel**  
für nichtig erklärt



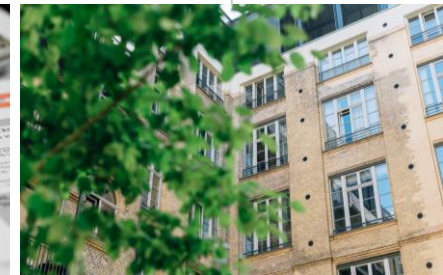
## Mai

neue Regeln für  
**Energieausweise** von  
Wohngebäuden



## Juni

**Klimaschutzgesetz** –  
Deutschland soll bis  
2045 klimaneutral  
werden



# Rahmenbedingungen 2021

## Juli

neue  
Gründerwerbsteuer  
nach der **Share Deal-  
Reform**



## August

**Berlin erschwert  
Privatisierung** von  
Miet- in Eigentums-  
wohnungen



## September

Berliner Bevölkerung  
stimmt für **Enteignung  
von Wohnungs-  
unternehmen**



## Oktober

Neue  
**Bundesregierung** mit  
Politikwechsel



## November

BVerwG kippt die  
**gemeindliche  
Vorkaufsrechts-  
praxis** in Teilen



## Dezember

Implementierung eines  
neuen **Bau-  
ministeriums** auf  
Bundesebene



# Transaktionsmarkt 2021 auf einen Blick

Insbesondere ein dynamischer Jahresendspurt sorgt unseren Hochrechnungen nach für eine Erholung des Transaktionsmarktes oberhalb des Rekordjahres 2019. Getrieben ist der Markt dabei nicht zuletzt durch die Übernahme der Deutschen Wohnen durch Vonovia (rd. 20 Mrd. €) – hierauf ist auch der besondere Anstieg der Wohninvestments zurückzuführen.

**Gewerbeinvestments**

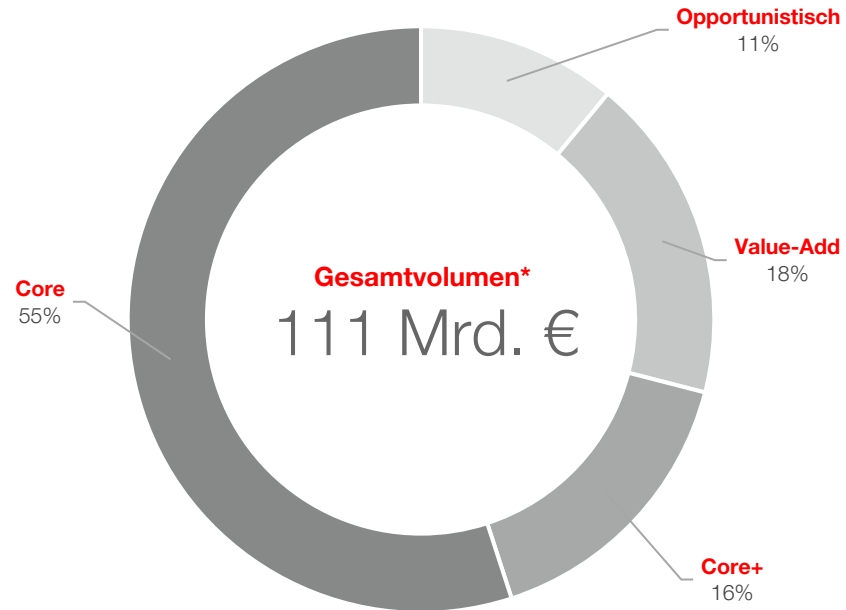
60 Mrd. €

+ 18% ↑

**Wohninvestments**

51 Mrd. €

+ 96% ↑



**Nationale Investoren**

63%

+ 3% ↑

**Internationale Investoren**

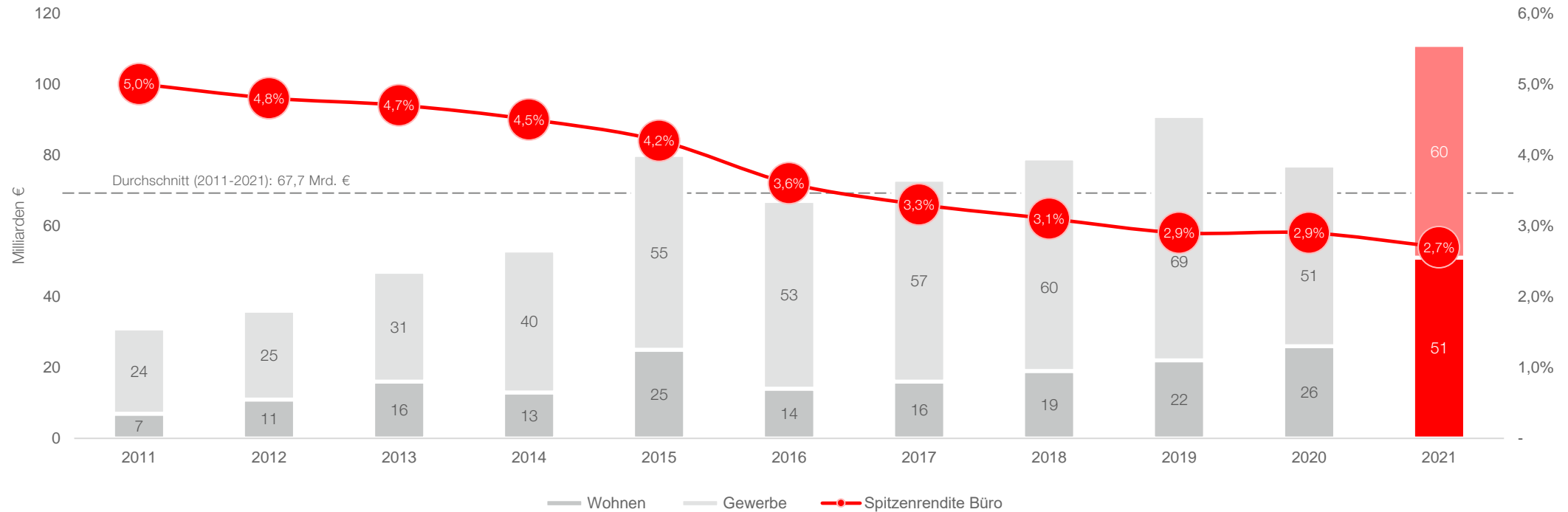
37%

- 5% ↓

\*Prognose sowie inkl. Unternehmensübernahmen wie Vonovia/Deutsche Wohnen

# Entwicklung der Transaktionsvolumina

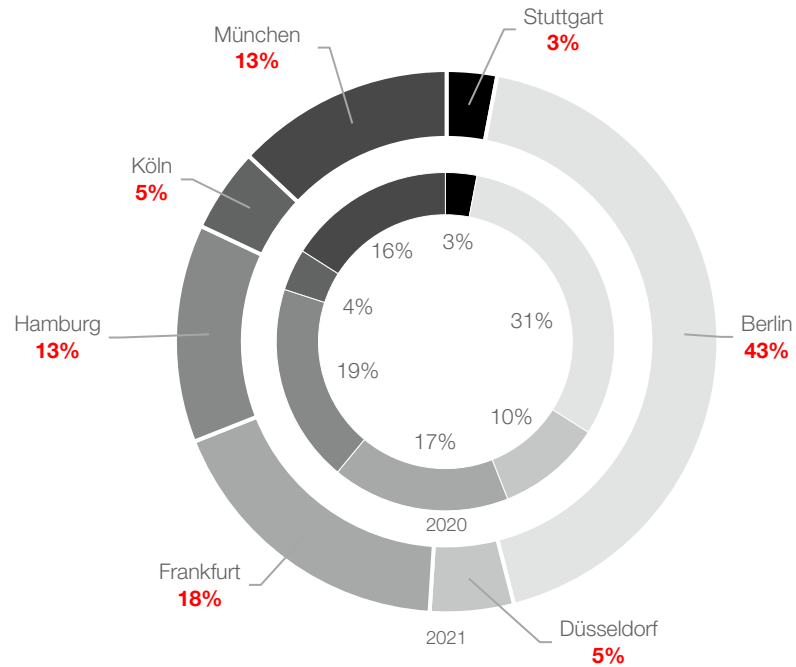
Die bereits im Jahr 2020 festgestellte Verschiebung in die Assetklasse Wohnen legte im zurückliegenden Jahr abermals – auch bedingt durch großvolumige Unternehmensübernahmen – zu. Das Gewerbesegment konnte in Summe leicht zulegen, wenngleich der Anteil der Segmente Büro und Einzelhandel erneut rückläufig war.



# Transaktionsvolumen 2021

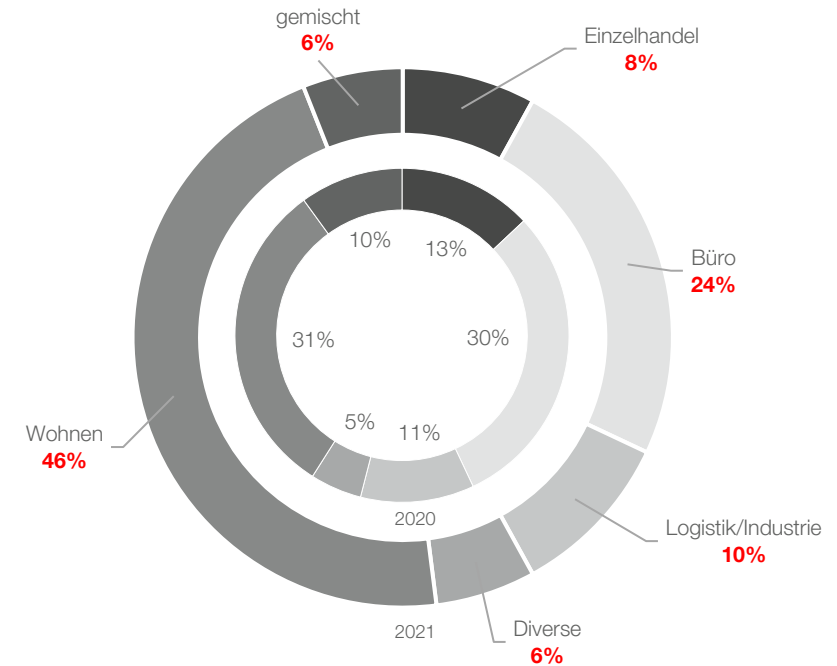
## nach Standorten

Weiterhin stellt Berlin mit nunmehr 43% Marktanteil unter den Top-7-Standorten den größten Investmentmarkt des Landes dar. Es folgen Frankfurt auf Platz 2 sowie Hamburg und München auf Platz 3.



## nach Assetklassen

Auch 2021 ist die Assetklasse Wohnen der klare Gewinner und konnte ihren Investmentanteil deutlich ausbauen. Bei stabilem prozentualen Anteil verzeichnete der Logistiksektor im Gesamtmarkt ein anhaltendes Wachstum des Transaktionsvolumens.



Methodik · Teilnehmerprofil

# Informationen zur Studie



# Methodik der Studie

## Hintergrund

Engel & Völkers Investment Consulting hat in Zusammenarbeit mit Feldhoff & Cie. und Unterstützung von Survio eine Umfrage erhoben, welche die aktuelle Marktstimmung der Experten des Investmentmarktes in Deutschland widerspiegeln soll.

## Intention

Die Investorenbefragung zum Investmentmarkt Deutschland 2021 hat die Intention, die Marktstimmung dieser Branche darzulegen und soll aktuelle und zukünftige Trends oder Entwicklungen erkennen. Die Investorenbefragung fand im Jahr 2021 zum siebten Mal statt und war zum vierten Mal sämtlichen Assetklassen gewidmet. Sie nimmt Bezug auf Verschiebungen zwischen den Assetklassen und gibt ihren Lesern weiteren werthaltigen Input.

## Ablauf

Über ca. 1,5 Monate wurden professionelle Marktexperten eingeladen, an der Umfrage zu partizipieren. Genutzt wurde ein Onlinetool spezifisch für empirische Studien und Befragungen, welches eine mathematisch korrekte Auswertung der Ergebnisse ermöglicht und die Anonymität der Befragten gewährleistet.

In der diesjährigen Umfrage wurden erstmalig ausgewählte Fragen der Studie innerhalb des Engel & Völkers-Netzwerkes einer gesonderten Zielgruppe an Transaktionsberatern zur Beantwortung vorgelegt.



## Teilnehmer

190 professionelle Marktteilnehmer aus der Immobilienbranche haben sich digital an der Umfrage beteiligt – davon 152 Investoren und 38 Berater aus dem E&V-Netzwerk.



## Zeitraum der Erhebung

November–Dezember 2021



## Form der Studie

Onlinebefragung



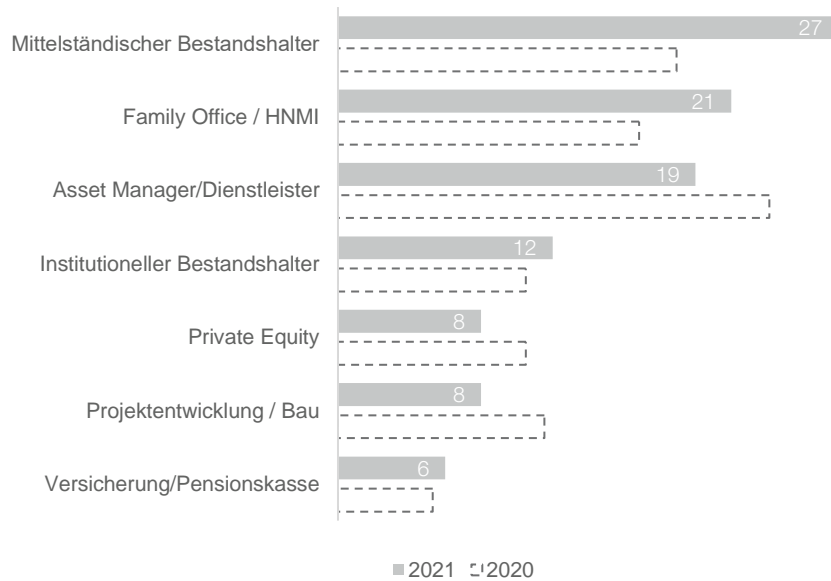
## Hinweis zu den Schaubildern im Bericht

Werte sind teils gerundet dargestellt. Durch Rundung oder Ausblenden von „nicht zutreffend“ oder „keine Meinung“ summieren sich Prozentwerte ggf. nicht immer auf volle 100%.

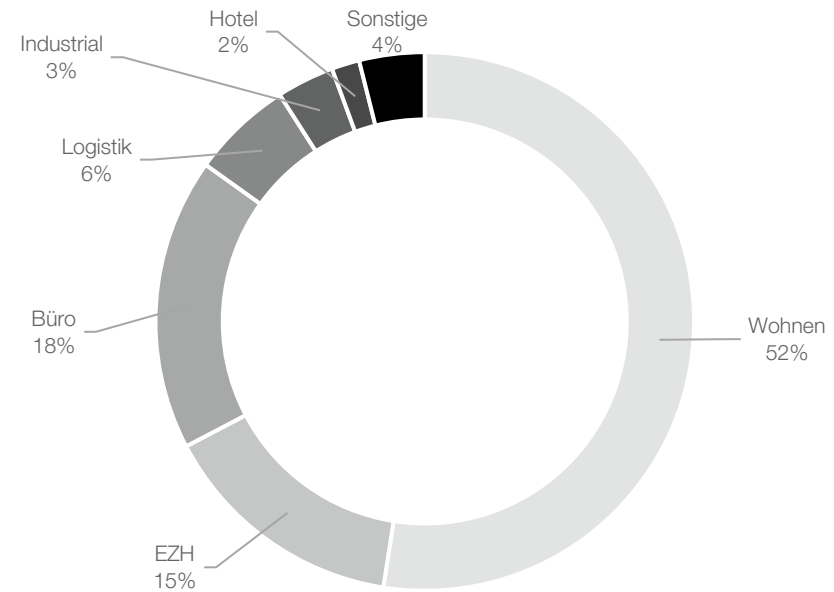
# Profil der Teilnehmer (1)

## Zu welcher Investorengattung gehört Ihr Unternehmen?

Angaben in %



## Segmentierung

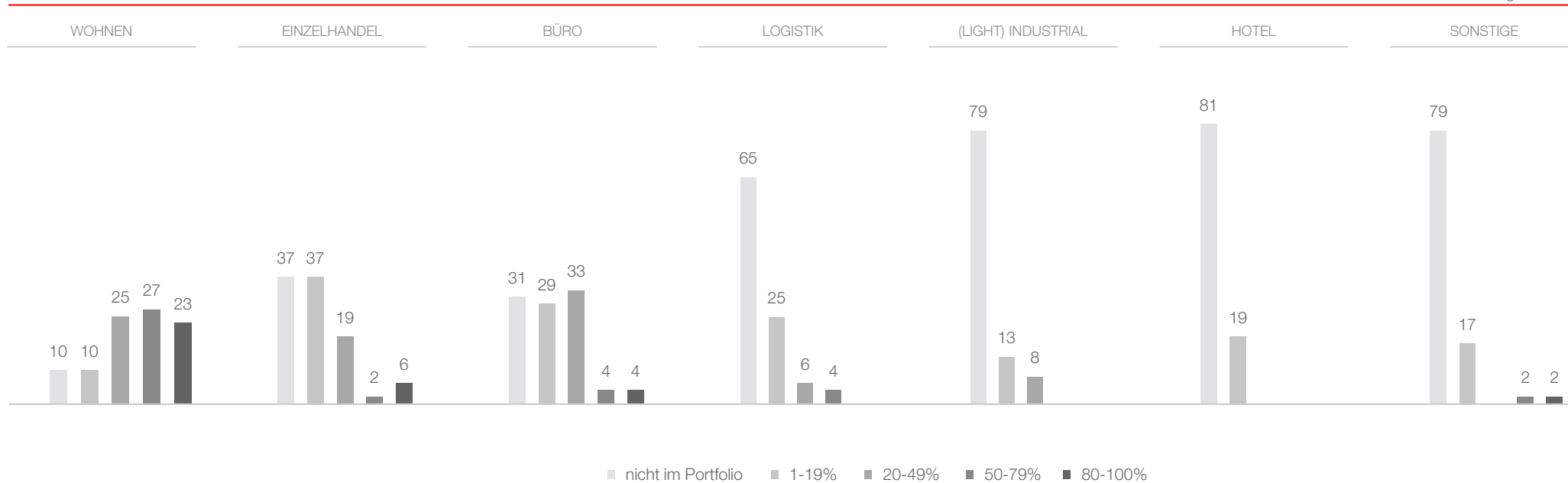




## Profil der Teilnehmer (2)

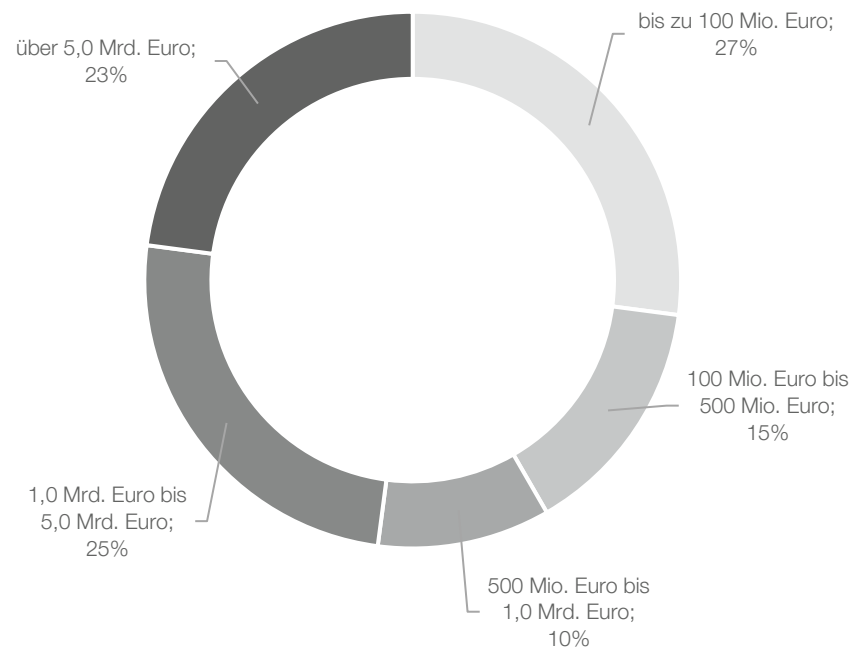
Wie hoch ist der Anteil folgender Nutzungsarten am gesamten Immobilienportfolio Ihres Unternehmens?

Angaben in %

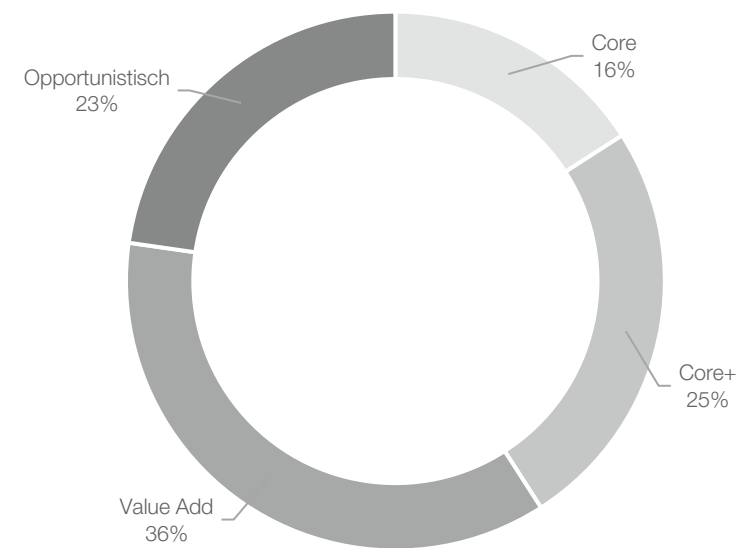


## Profil der Teilnehmer (3)

### Wie viel Objektvolumen halten oder verwalten Sie?

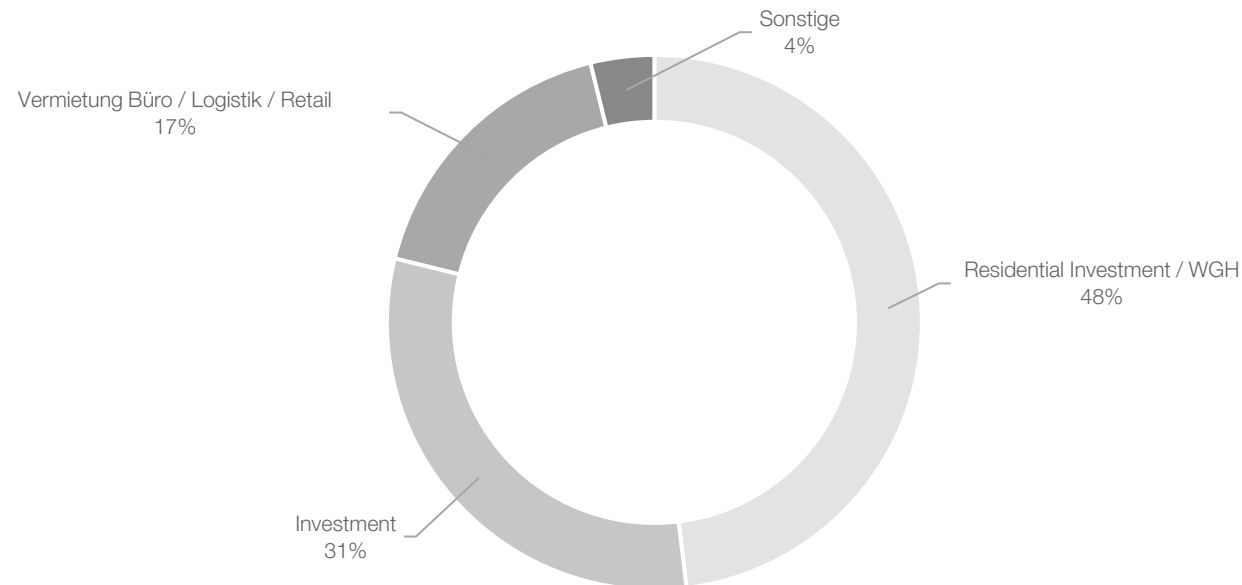


### Welche Anlagestrategie verfolgt Ihr Unternehmen?



## Profil der separat befragten E&V-Teilnehmer

### In welchem Bereich sind Sie bei Engel & Völkers vornehmlich tätig?



Erstmals wurde im Zuge der Studie neben den investorensseitigen Marktteilnehmern auch die **Zielgruppe der Transaktionsberater** innerhalb des Engel & Völkers-Netzwerkes zu ausgewählten Fragestellungen befragt.

Die teilnehmenden Mitarbeiter stammen zu rd. **79% aus dem Investmentbereich** und verfügen als Teil des Marktes über langjährige Expertise im professionellen Transaktionsmarkt.

Zielsetzung der gesonderten Befragung der Beraterseite ist ein **Abgleich der aktuellen Markteinschätzung** beider „Parteien“ – der Investoren und der Berater.



Profil · Kontakt

# Engel & Völkers Investment Consulting



## Global präsent – und weltweit auf Expansionskurs



> 900 Standorte

An über 900 Standorten sind wir mit lokaler Marktexpertise vor Ort.

> 30 Länder

Wir sind in über 30 Ländern auf 5 Kontinenten präsent.

> 13.500 Mitarbeiter

Weltweit sind über 13.500 Personen im Engel & Völkers-Netzwerk tätig.

> 1 Mrd. Euro

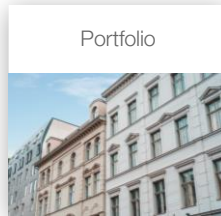
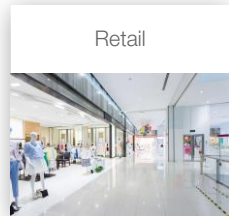
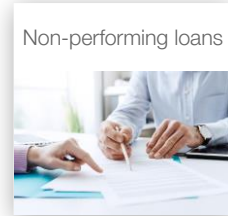
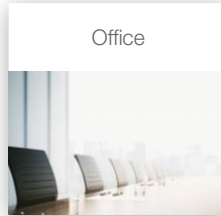
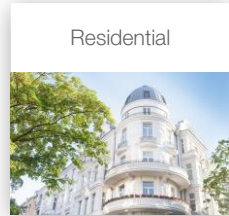
2021 betrug der Gesamtumsatz an Markencourtage (Brutto) > 1 Mrd. Euro.

# Entscheidend in allen Lagen

Engel & Völkers Investment Consulting GmbH ist die Dachgesellschaft für Portfoliofragestellungen und Investmentobjekte im Engel & Völkers-Netzwerk.

Wir sind ein Full-Service-Partner für Wohn- und Gewerbeportfolios und bündeln als zentraler Ansprechpartner die Expertise der regionalen Immobilienspezialisten von Engel & Völkers.

**alle Assetklassen // weltweites Netzwerk // ein Ansprechpartner**



# Von der Beratung bis zur erfolgreichen Transaktion

Vom Portfolioaufbau, Verkauf einzelner Immobilien oder Portfolios bis hin zur Umschichtung bietet Engel & Völkers Investment Consulting maßgeschneiderte Lösungen für alle Assetklassen. Besonderer Fokus dabei ist die Nähe zu den regionalen Immobilienmärkten des größten Maklernetzwerks Deutschlands und unser Top Management .

## Maßgeschneiderte Lösungen für alle Assetklassen

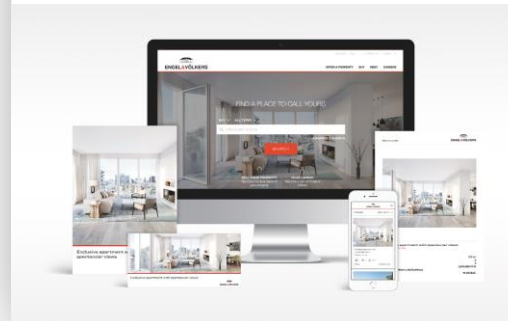
### Transaktionsberatung

- Strukturierte Verfahren
- Vereinzelung
- Off-Market-deals



### Portfolioaufbau

- Objektbeschaffung
- Portfoliostrukturierung
- Reporting



### Bewertung und Analyse

- Due Diligence
- Bewertung
- Datenraummanagement



### Strategische Beratung

- Turnaround
- Optimierung
- Non-Performing Loans



## Ansprechpartner zur Studie



**Kai Wolfram**

Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon +49-(0)69 719126910  
[kai.wolfram@engelvoelkers.com](mailto:kai.wolfram@engelvoelkers.com)



**John Kamphorst MRICS**

Mitglied der Geschäftsleitung

Telefon +49-(0)30 203461177  
[john.kamphorst@engelvoelkers.com](mailto:john.kamphorst@engelvoelkers.com)



**Thies Leifermann**

Manager

Telefon +49-(0)40 368810162  
[thies.leifermann@engelvoelkers.com](mailto:thies.leifermann@engelvoelkers.com)

---

### **Engel & Völkers Investment Consulting**

Lizenzpartner der Engel & Völkers Commercial GmbH

Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt a.M.

Tel. +49 69 719 126 9-00

[www.engelvoelkersinvestment.com](http://www.engelvoelkersinvestment.com)

Diese Präsentation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl diese Präsentation mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Präsentation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Engel & Völkers Investment Consulting GmbH und/oder eines anderen Engel & Völkers Lizenznehmers sowie seitens Feldhoff & Cie. GmbH wird ausgeschlossen.

Frankfurt a. M., Januar 2022