



INVESTMENT PULSE
2019 | 2020

September 2019

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

zunehmende politische Regulierung und weiter wachsende Unsicherheit zur wirtschaftlichen Entwicklung wirken sich auch in diesem Jahr in Deutschland nur bedingt auf die Immobilienbranche aus: der Investmentmarkt stemmt sich getrieben von Zinsniveau und Kapitalverfügbarkeit gegen die zunehmenden Widrigkeiten und sucht allseits nach Alternativen.

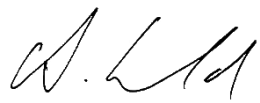
Wie im Vorjahr haben wir im Rahmen unseres Investment Pulse die wichtigsten Branchenteilnehmer Assetklassen-übergreifend und anonym zu ihrer Einschätzung des Marktes befragt. Erstmals haben wir in unserer repräsentativen Umfrage auch Vergleiche zu den Ergebnissen des Vorjahres gezogen, um so auch Veränderungen in der Stimmungslage und Einschätzung der Marktgegebenheiten aufzuzeigen.

Weg vom Wohnen in Berlin, Verlagerung des Fokus in B-, C- und D-Lagen, weitergehende Risikoübernahme bei Projektentwicklungen und Übergang zu neuen Nutzungsarten bei der gleichzeitigen Erwartung, dass die Preise noch immer nicht ihr Allzeithoch erreicht haben: dies sind beispielhafte Headlines aus unserer diesjährigen Investorenbefragung, die wir auf den folgenden Seiten für Sie zusammengefasst haben.

Als kleinen Exkurs haben wir Ihnen zudem gemeinsam mit unserem Kooperationspartner realXdata dieses Jahr die Vermietungsdynamik der relevantesten deutschen Märkte aus einem neuen Blickwinkel herausgearbeitet.

Wir wünschen Ihnen ein erkenntnisreiches Lesen und freuen uns über einen interessanten Austausch mit Ihnen!

Ihr,



Andreas Ewald



Kai Wolfram



John Kamphorst MRICS



ANDREAS EWALD

Geschäftsführender Gesellschafter
+49 (0)40 36 88 101 50
andreas.ewald@engelvoelkers.com



KAI WOLFRAM

Geschäftsführender Gesellschafter
+49 (0)69 71 91 269 10
kai.wolfram@engelvoelkers.com



JOHN KAMPHORST MRICS

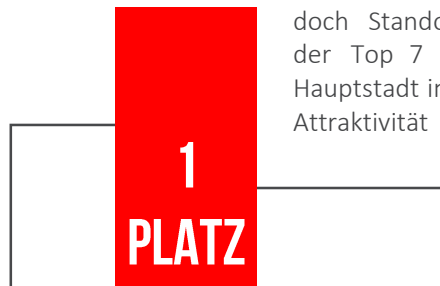
Mitglied der Geschäftsleitung
+49 (0)40 36 88 101 52
john.kamphorst@engelvoelkers.com

EXECUTIVE SUMMARY

Aktuell

A | B | C

WELCHE STÄDTETYPEN UND NUTZUNGSARTEN STEHEN IM FOKUS?



Berlin bleibt Platz 1 der Big 7 als Investmentstandort, doch Standorte außerhalb der Top 7 überholen die Hauptstadt im Ranking nach Attraktivität

58%

Büro 25%, Einzelhandel 6%, Logistik 2%, Unternehmensimmobilien 2%, Spezialimmobilien 2%, Hotel 2%

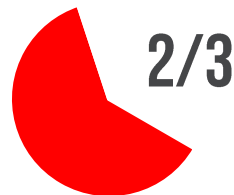
Allen Diskussionen zum Trotz bleibt Wohnen Investors Darling und auf Platz 1 der persönlichen Rangliste der Investoren



2,6%

Niedrigste Spitzenrendite, die die Befragten im Durchschnitt gesehen haben – rund 30 Basispunkte weniger als im Vorjahr

NOCH NICHT AM PEAK

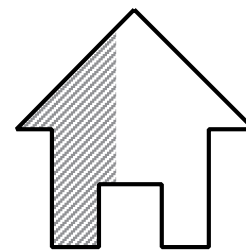


2/3

Über 60% der befragten Unternehmen sind der Meinung, dass die Immobilienpreise ihren Peak noch nicht erreicht haben.

38%

der Transaktionen scheiterten an den Preisvorstellungen der Verkäufer – nicht an höherbietenden Konkurrenten (+ 5% im Vorjahresvergleich)



PRODUKT-KNAPPHEIT



spielt insbesondere bei Wohn- und Büroinvestments in A- und B-Städten eine große Rolle. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Produktmangel vor allem in B-Städten leicht entspannt.



EIGENKAPITAL

26% - 50%

47% der Befragten geben an, mit einem Eigenkapitalanteil von 26% bis 50% zu investieren

84%



der befragten Wohninvestoren sehen sich durch die zunehmenden politischen Regulierungen negativ beeinflusst, besonders in Berlin. Nichtsdestotrotz sehen **24%** der Investoren immer noch Mietsteigerungen als Wertpotenzial

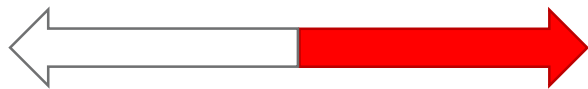
EXECUTIVE SUMMARY

Ausblick

STRATEGIE

>50% der Investoren erwägt eine Verlagerung in andere Risikocluster

41% der Private Equity Investoren planen Investitionen in anderen Nutzungsarten



AKTIVE ZUKÄUFE

planen weiterhin 48% der Investoren trotz des hochpreisigen Marktes

Der Mittelstand beabsichtigt Investitionen in kleineren Märkten und fokussiert sich zunehmend auf die Bestandsoptimierung

55% PFLEGEIMMOBILIEN UND MIKROAPARTMENTS

der Befragten sehen besondere Wohnformen wie Pflegeimmobilien oder Mikroapartments als nachhaltiges Investment



CO-WORKING UND TEMPORÄRES WOHNEN

Nur 17% der Investoren sehen Temporäres Wohnen als nachhaltiges Immobilien-Investment, ebenso verliert Co-Working 3% im Vergleich zum Vorjahr (13%)

rd. **66%** der Befragten planen Investitionen

AUSSERHALB DER BALLUNGSZENTREN

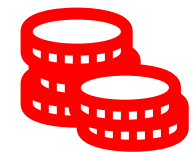


EINZELHANDEL

In dezentralen Lagen ist weiterhin investmentfähig

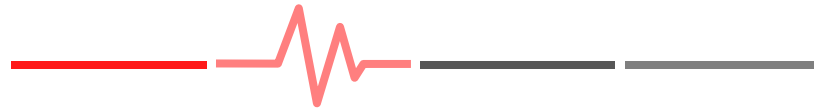
73% der Einzelhandelsinvestoren möchten mehr in Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern investieren

GRÖSSERE VOLUMEN



Auch in dezentralen Lagen werden größere Dealvolumen geplant

INVESTMENT PULSE 2019 | 2020

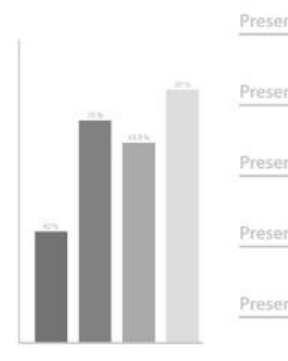
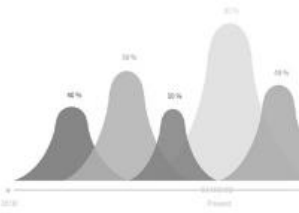
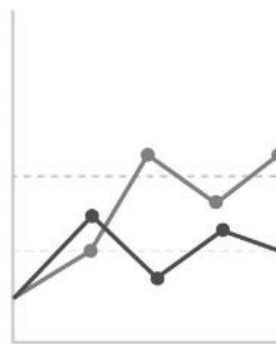
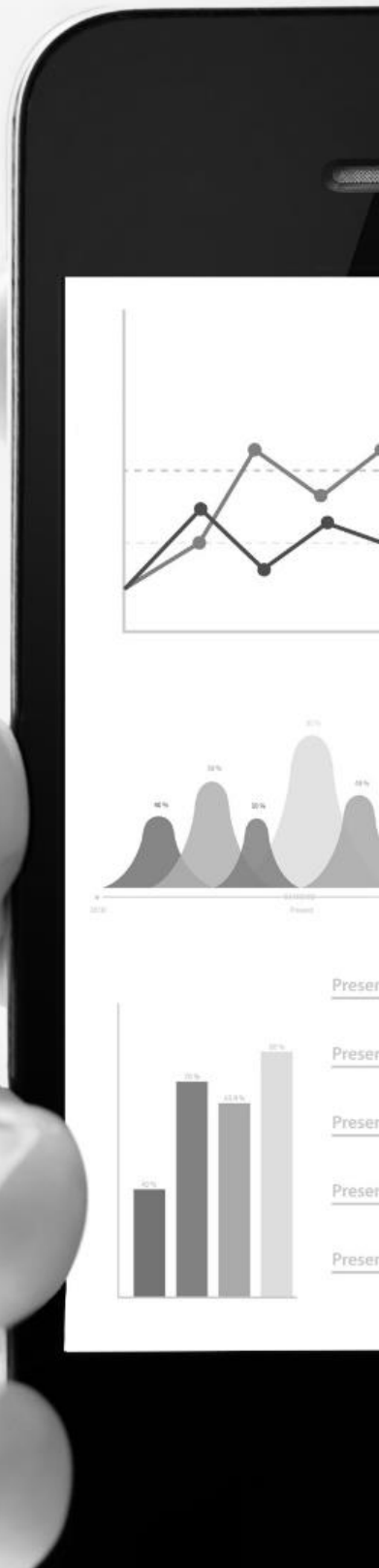


“Neue Assets, neue Standorte, neue Risikobereitschaft: Eine Branche auf der Suche nach Alternativen”



INHALTSVERZEICHNIS

I.	EXECUTIVE SUMMARY	4
II.	MARKET SNAPSHOT	8
III.	INVESTMENT PULSE AKTUELL	16
IV.	INVESTMENT PULSE AUSBLICK	28
V.	METHODIK & PROFIL DER BEFRAGTEN	40
VI.	KONTAKTIEREN SIE UNS	45





MARKET SNAPSHOT

- Übersicht des ersten Halbjahres 2019
- Trends auf dem Investmentmarkt
- Transaktionsvolumen & Spitzenrendite
- Größte Deals des ersten Halbjahres 2019
- Dynamik des Mietermarktes

MARKET SNAPSHOT - DEUTSCHLAND

Erstes Halbjahr 2019

24 MRD. EUR

-7%



GEWERBEINVESTMENTS



WOHNINVESTMENTS



8 MRD. EUR

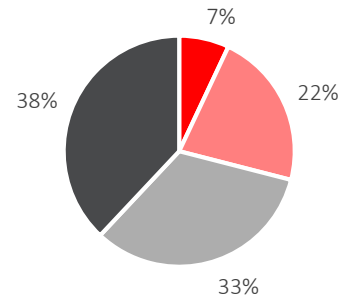
-26%

CORE

CORE+

VALUE-ADD

OPPORTUNISTISCH



GESAMTVOLUMEN

32 MRD. EUR

65%

+5%



NATIONALE INVESTOREN



INTERNATIONALE INVESTOREN



35%

-5%

TRANSAKTIONSVOLUMEN MIT LEICHTEM RÜCKGANG

Das erste Halbjahr 2019 verbucht mit rund 32 Mrd. € einen leichten Rückgang von 14% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Dieses Minus ist hauptsächlich dem schwachen ersten Quartal geschuldet. Großvolumige Transaktionen im zweiten Quartal zeugen allerdings von der unveränderten Dynamik am Markt.

WOHNTRANSAKTIONSMARKT VERHALTEN

Der Wohntransaktionsmarkt wird im ersten Halbjahr 2019 von nur wenigen großen Portfoliotransaktionen dominiert und verzeichnet einen deutlichen Rückgang von über 25% gegenüber dem Rekordwert des Vorjahreszeitraums. Neben den Großtransaktionen zeigen sich weiter kleine Portfoliotransaktionen aus Bereinigungsprozessen.

MIETPREISBREMSE UND HANDELSKONFLIKTE

Weltwirtschaftliche wie –politische Entwicklungen lassen bedingt auch am deutschen Investmentmarkt Skepsis entstehen. Außerdem beeinflussen regionale politische Beschlüsse zur Mietpreisbremse den nationalen Wohninvestmentmarkt. Insgesamt wird die mittelfristige Entwicklung der Märkte verhalten beurteilt.

PRODUKTMANGEL VERSCHÄRFT SICH

Vor Allem an den A-Standorten übersteigt die Nachfrage immer deutlicher das Angebot. Die hohen Preise stehen nur begrenzt steigenden Mieten entgegen. Aufgrund des Produktmangels und der resultierenden Renditekompression, wenden viele Investoren ihren Fokus von den A-Standorten ab.

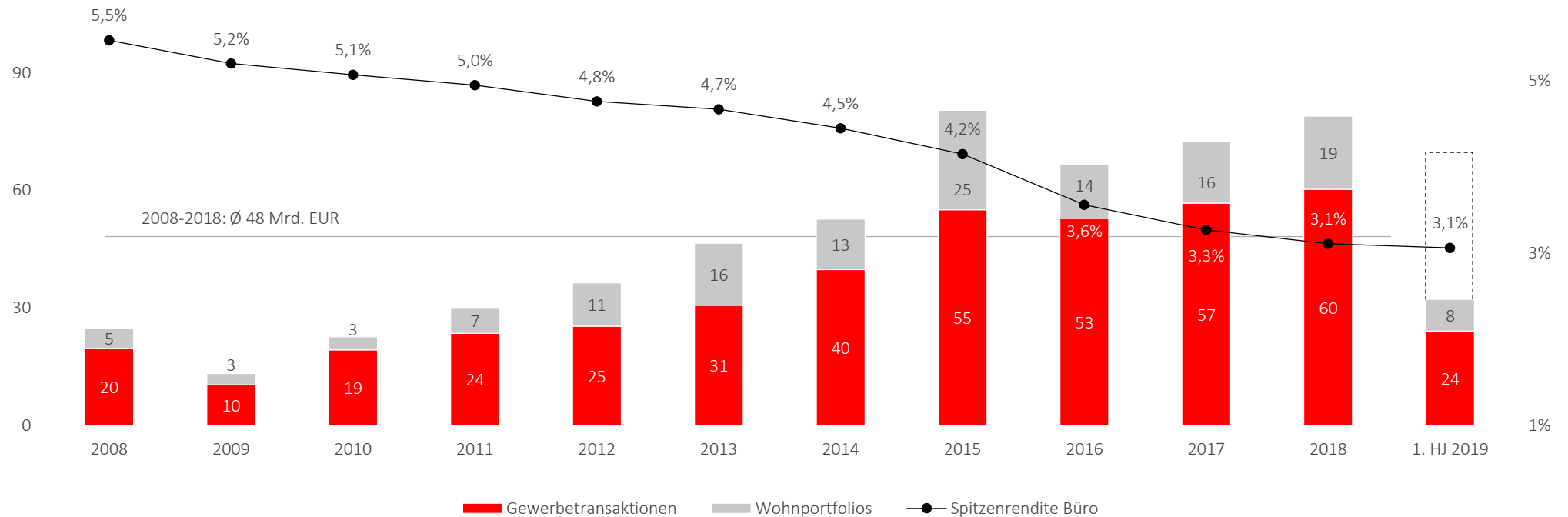


SEKUNDÄR-STANDORTE VERMEHRT IM FOKUS

Während die Top 7 weiter an Attraktivität verlieren, wird vermehrt außerhalb der etablierten Zentren investiert. Diese gesteigerte Nachfrage lässt die Renditen an vielen B- und C-Standorten sinken und mittlerweile an den A-Standorten bei einem niedrigen Level stagnieren.

TRANSAKTIONSVOLUMEN

Gewerbe, Wohnen und Renditen



TRANSAKTIONSVOLUMEN

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zeigt die erste Jahreshälfte leicht rückläufig, wofür hauptsächlich das schwache Q1 verantwortlich ist.



ASSETKLASSEN

Große Transaktionen konnten für Büroportfolien und -objekte verzeichnet werden. Nur wenige Portfolios, sonst kleinteilige Wohndeals



STÄDTE

Anteil der Top 7 sinkt weiter, während B- und C-Standorte weiter in den Fokus rücken. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Renditen wieder.



KÄUFER

Weiterhin aktivste Marktteilnehmer sind institutionelle, die mit großvolumigen Transaktionen im Core bis Value-Add Bereich handeln.



ENTWICKLUNG

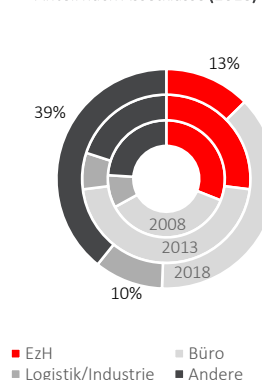
Es ist eine gewisse Sättigung an den A-Standorten und gleichzeitig großes Potenzial an sekundären Standorten zu erkennen.

GRÖSSTE DEALS DER ERSTEN JAHRESHÄLFTE

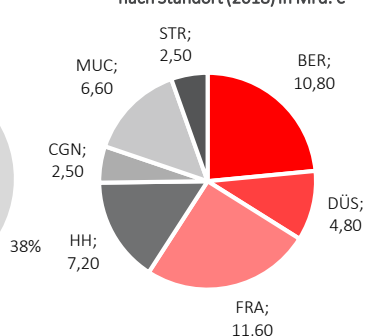
DIE GRÖSSTEN GEWERBETRANSAKTIONEN 1. HJ 2019

Verkäufer	Käufer	Target	Objekte/Art	Preis in EUR
AXA	Invesco Real Estate	Die Welle Frankfurt a. M.	EZH, Hotel, Büro	620 Mio.
HVB Immobilien	Blackstone	Oberbaum-City Berlin	Büro, EZH	500 Mio.
Mirae Asset Global	Wirtgen Invest	Bürohaus T8 Frankfurt a. M.	Büro	400 Mio.
Tishman Speyer	GEG German Estate Group	Bürohaus Berlin	Büro	365 Mio.
Tilad Group	GreenOak, Apeiron, Hana, Tiger	Interpark 37 Offenbach	Logistik	350 Mio.
Allianz	Singapur-basierter Investor	Ludwig München	Büro	350 Mio.
Evans Randall	Antirion SGR	Königsbau Passagen Stuttgart	Shoppingcenter	280 Mio.
Hines	Corpus Sireo, BVK, Swiss Life	Zoom Berlin	EZH, Büro	265 Mio.

Gewerbe-Transaktionsvolumen Anteil nach Assetklasse (2018)



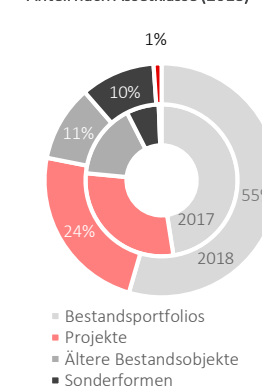
Gewerbe-Transaktionsvolumen nach Standort (2018) in Mrd. €



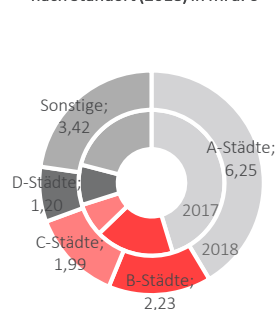
DIE GRÖSSTEN WOHNTRANSAKTIONEN 1. HJ 2019

Verkäufer	Käufer	Target	Einheiten	Preis in EUR
Akelius	Deutsche Wohnen	Wohnportfolio	2.839	685 Mio.
n.a.	Catella Residential	Wohnportfolio Hafencity	293	117 Mio.
P+B Planen + Bauen	Catella Residential	Campo Novo Freiburg	n.a.	33,8 Mio.
n.a.	Hansereal	Wohnportfolio	91	17,5 Mio.
Capricornus Investment	Eckpfeiler Immobilien	Wohnanlage Lüneburg	263	16,9 Mio.
n.a.	Vivum, TTC Development	Wohnimmobilie Berlin	n.a.	11,5 Mio.
n.a.	AviaRent	Seniorenhaus Hasel	n.a.	10,0 Mio.

Wohn-Transaktionsvolumen Anteil nach Assetklasse (2018)



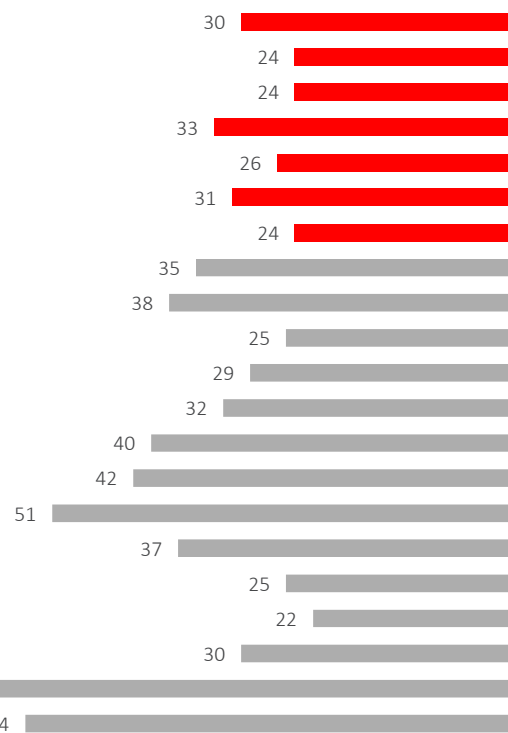
Wohn-Transaktionsvolumen nach Standort (2018) in Mrd. €



VERMIETUNGSDYNAMIK WOHNEN

Wohnungsmieten steigen weiter an

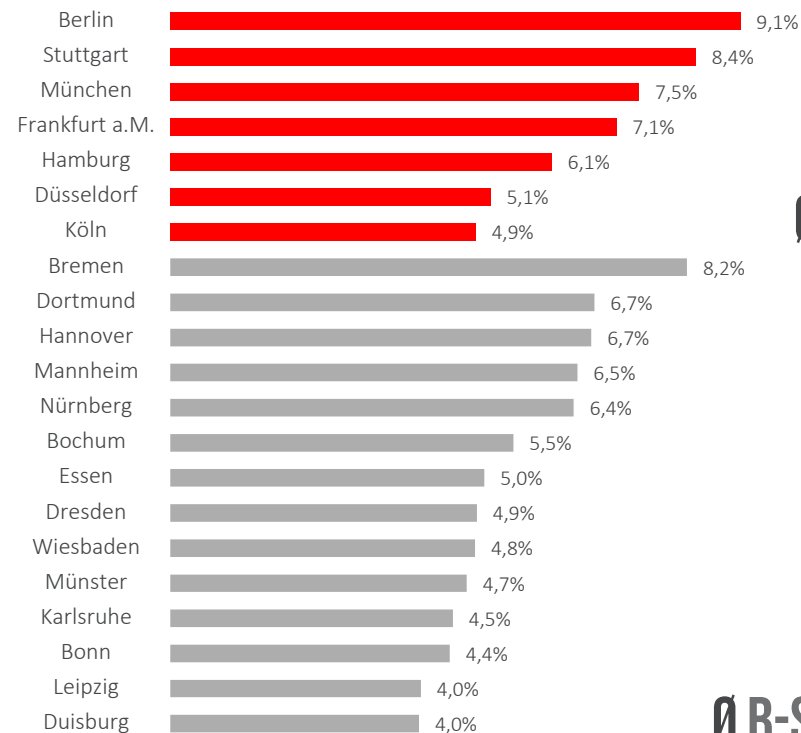
Angebotsverweildauer in Tagen in den A- und B-Städte*



Ø TOP 7: 27

Ø B-STÄDTE: 37

Mietanstieg in den A- und B-Städte *



Ø TOP 7: + 6,9%

Ø B-STÄDTE: + 5,4%

In Kooperation mit



In den vergangenen 1,5 Jahren stieg die durchschnittliche Angebotsmiete in den Top 7 um rund 7%; in den B-Städten lag die Steigerung bei rund 5,5%. Die Angebotsverweildauer (Onlinebörsen) ist im 1. HJ 2019 im Mittel um ca. 14 Tage geschrumpft auf 15 bzw. 19 Tage (Top 7/Rest).

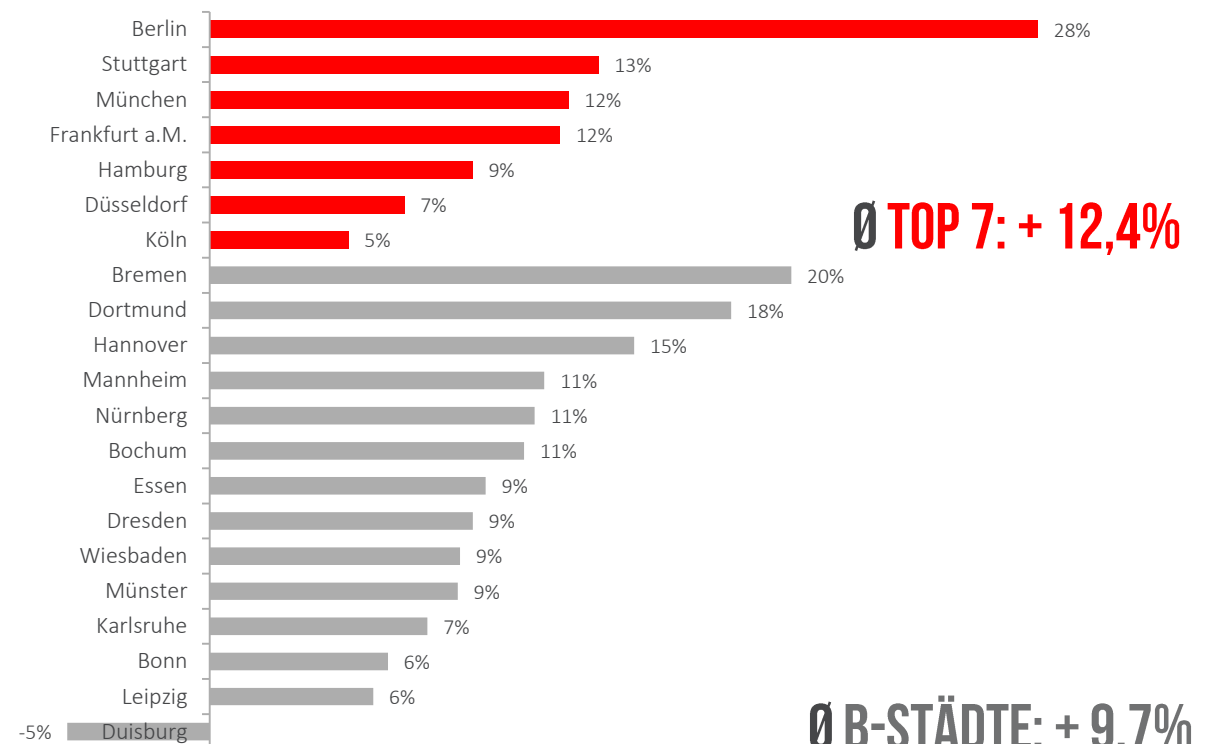
*Erhebung von realxdata im Zeitraum von Januar 2018 bis Juli 2019

VERMIETUNGSDYNAMIK BÜRO

Berlin unangefochten auf Platz 1

„DIE TOP 3 B-STÄDTE WEISEN
EINEN HÖHEREN MIETANSTIEG AUF
ALS PLATZ 2 DER TOP 7 (STUTTGART)“

Mietanstieg in den A- und B-Städte



In Kooperation mit



Das durchschnittliche Büromietwachstum beträgt rd. 12% über alle oben aufgeführten Städte.
Die Angebotsverweildauer ist in den vergangenen 6 Monaten um signifikante 63% auf nur 42 Tage gesunken.





INVESTMENT PULSE AKTUELL

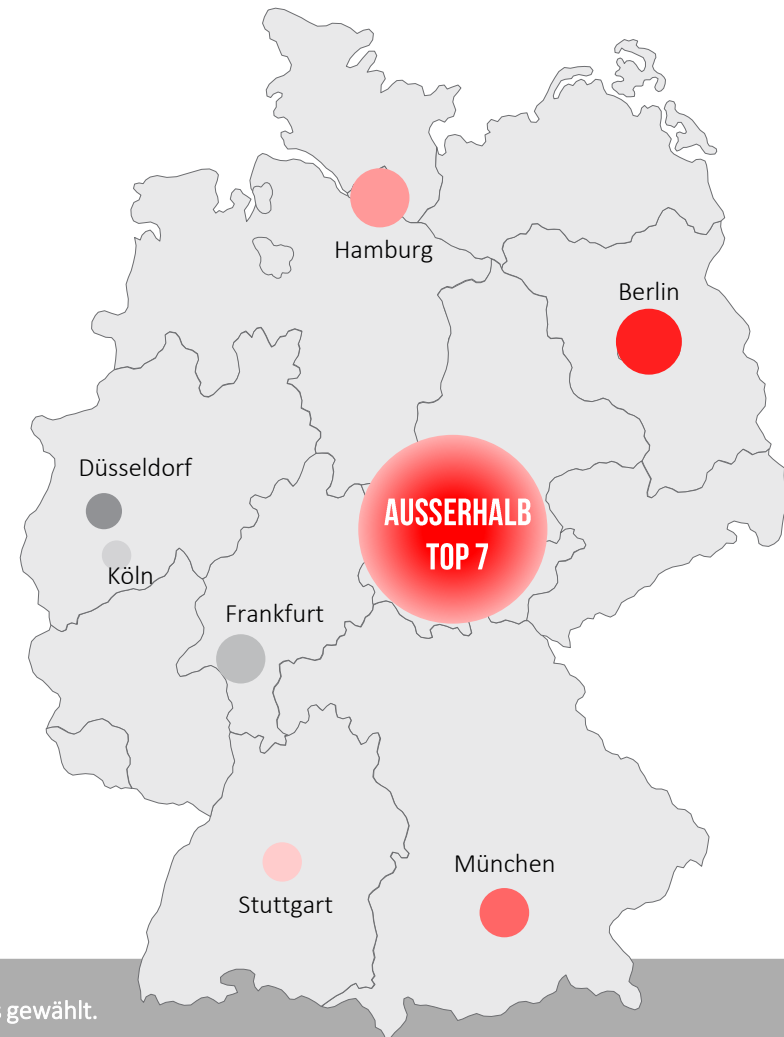
- Attraktivität von Assetklassen & Standorten
- Produktknappheit & Transaktionshürden
- Politisches Sentiment
- Preise & Potenziale

WELCHE STÄDTE SIND ATTRAKTIV?

Standorte außerhalb der Top 7 auf Platz 1

Welche Investmentstandorte haben für Sie die höchste Attraktivität?

AUSSERHALB TOP 7	36%	
BERLIN	32%	↓
MÜNCHEN	15%	→
HAMBURG	8%	↘
STUTTGART	3%	→
DÜSSELDORF	2%	→
FRANKFURT	2%	↘
KÖLN	2%	↘



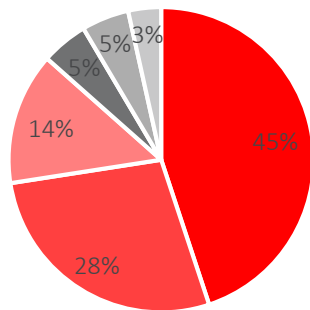
Standorte außerhalb der Top 7 wurden von rd. einem Drittel der Investoren auf Platz Eins gewählt.
Hamburg verliert deutlich gegenüber dem Vorjahr.

WELCHE ASSETKLASSEN STEHEN IM FOKUS?

Wohnen dominiert nach wie vor die Portfolios der Anleger

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

STATUS QUO



■ Wohnen ■ Büro ■ Einzelhandel
■ Sonstige ■ Logistik ■ Hotel

Welche Nutzungsarten haben für Sie die höchste Attraktivität als Investment?

WOHNEN	58%	➔
BÜRO	25%	➔
EINZELHANDEL	6%	➔
LOGISTIK	4%	➔
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN	3%	-
SPEZIALIMMOBILIEN	2%	➔
HOTEL	2%	➔



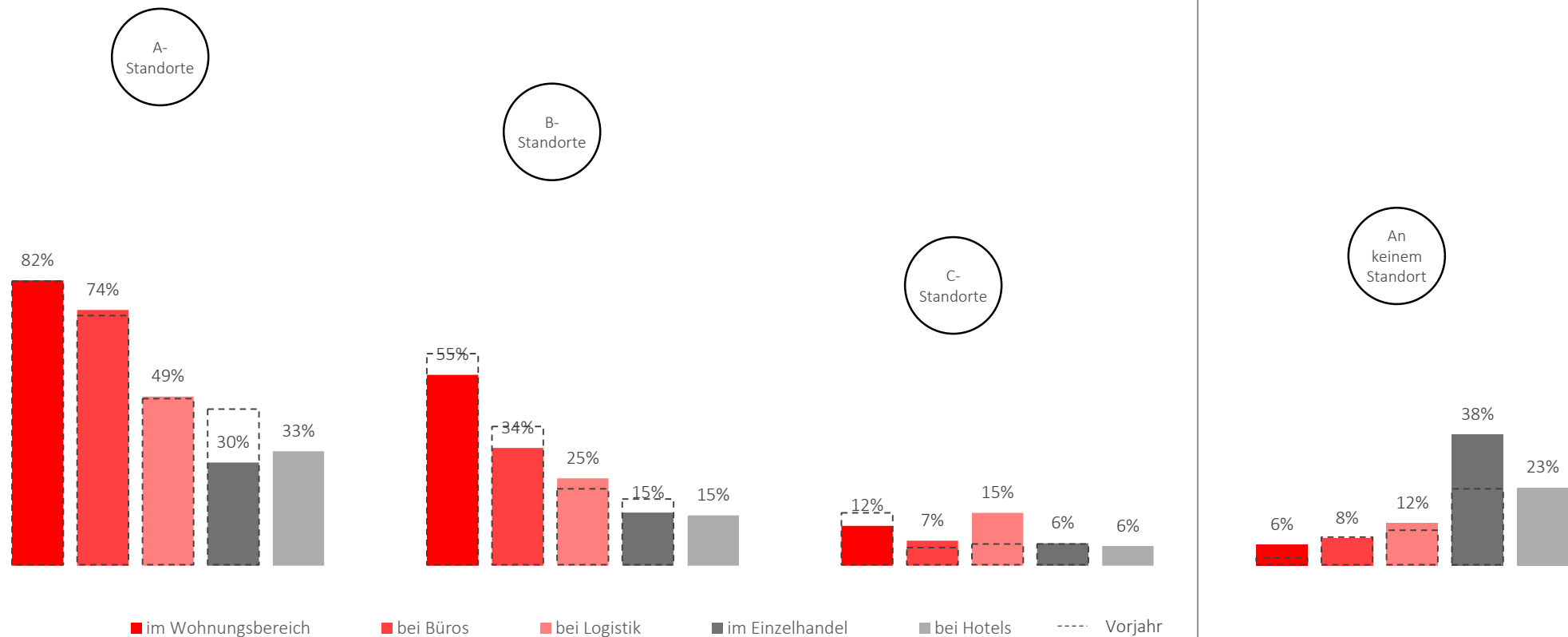
Wohnimmobilien bilden nach wie vor den größten Anteil in den Bestandsportfolios. Logistik- und Hotelimmobilien bleiben Nischenprodukte.

Wohnen wurde in der absoluten Bewertung als Assetklasse klar auf Platz 1 gewählt. Im gewichteten Ranking sind Wohnen und Büro mit 21% gleich auf.

WO GIBT ES PRODUKTKNAPPHEIT?

Produktknappheit für Wohn- und Büroinvestments in A- und B-Standorten

In welchen Assetklassen und an welchen Standorten sind Sie mit Produktknappheit konfrontiert?

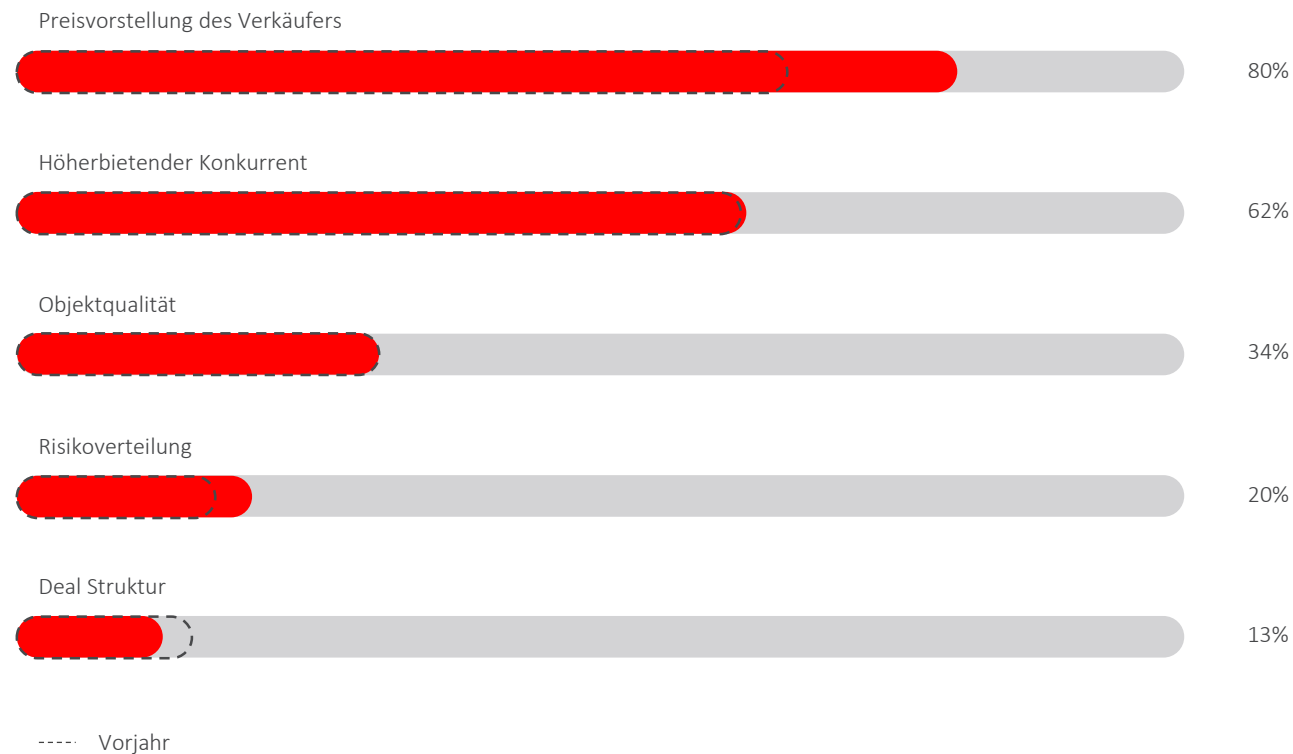


Wohn- und Büroinvestmentmöglichkeiten werden als knapp eingeschätzt. Das Angebotsdefizit hält insbesondere in den A-Standorten an. Eine leichte Entspannung ist in den B-Standorten zu beobachten. Bei Einzelhandelsimmobilien sehen die wenigsten Investoren ein Angebotsdefizit.

WARUM SIND TRANSAKTIONEN NICHT ERFOLGREICH?

Käufer und Verkäufer finden oftmals preislich nicht zusammen

Gründe für nicht abgeschlossene Transaktionen (Mehrfachnennung)



„RUND **65%** DER INVESTOREN, DIE DER MEINUNG SIND, DASS DIE PREISE NOCH WEITER STEIGEN WERDEN, HABEN GLEICHZEITIG ANGEGEBEN, DASS SIE WEGEN DER PREISVORSTELLUNG DES VERKÄUFERS NICHT GEKAUFT HABEN

DIES IST AUCH IN REGIONALEN MÄRKTEN ZU BEOBACHTEN.“

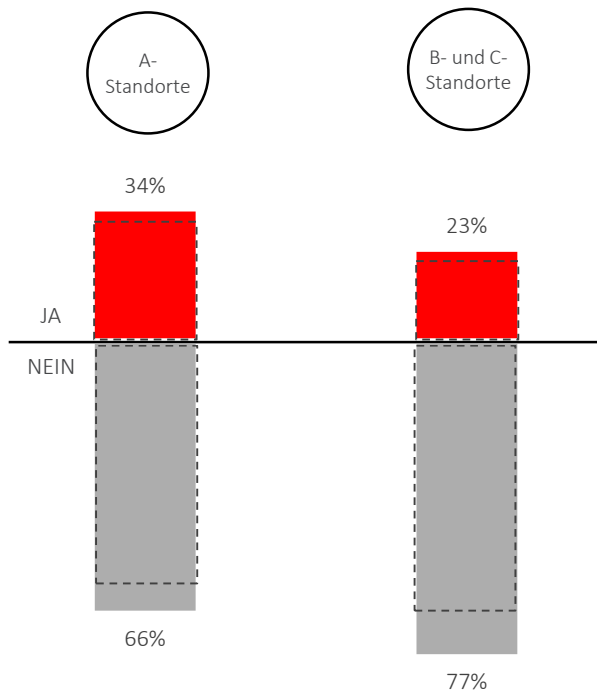


Die Preisvorstellungen der Verkäufer scheinen noch einmal deutlich angestiegen zu sein. Die Konkurrenzsituation erscheint demgegenüber auf hohem Niveau.

WIE HABEN SICH DIE PREISE ENTWICKELT?

Investoren erwarten weiteren Preisanstieg

Haben die Immobilienpreise Ihr Allzeithoch erreicht?



----- Vorjahr

Was war die niedrigste Spitzenrendite, die Sie im vergangenen Jahr gesehen haben?

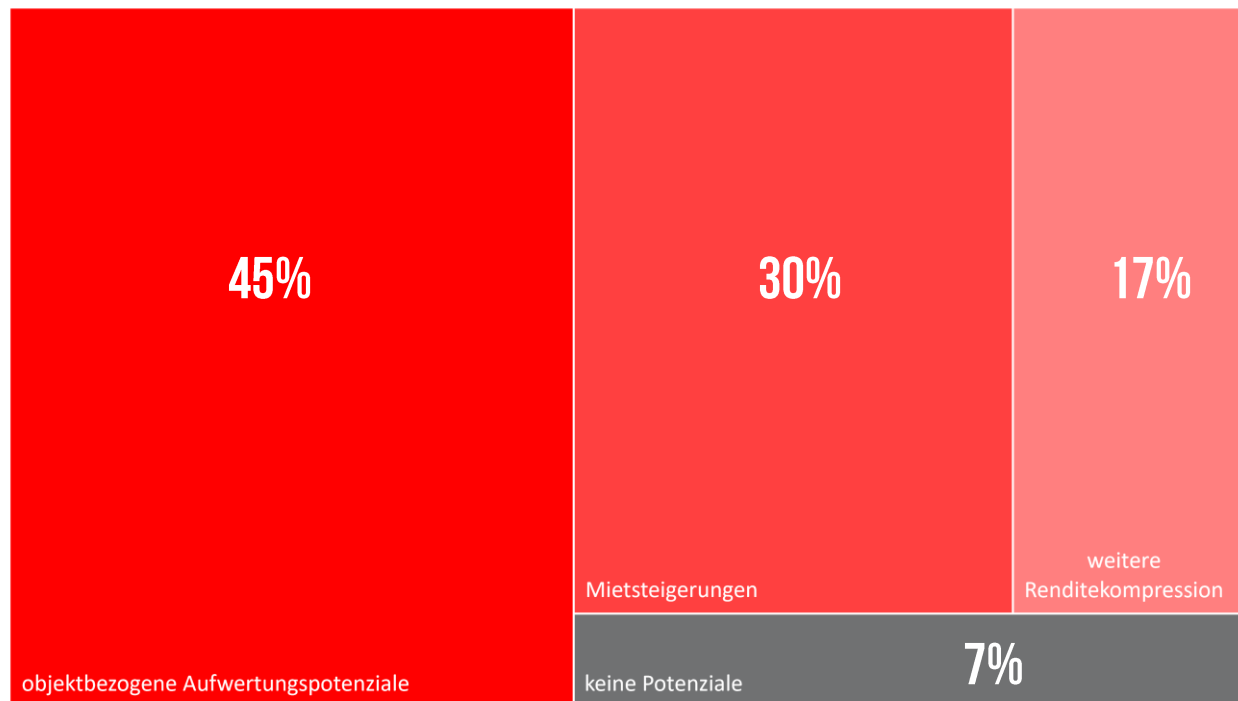


Sowohl in den Top 7 als auch in den B- und C-Städten wird von einem weiteren Preisanstieg ausgegangen. Lediglich ein Drittel der Investoren erwartet keinen weiteren Anstieg der Preise in den Metropolen. Das Renditeniveau ist erneut gefallen. Die niedrigsten Renditen wurden bei Wohninvestments beobachtet; gefolgt von Bürotransaktionen.

WELCHE POTENZIALE BESTEHEN TROTZ HOHER PREISE?

Investoren sehen weiterhin Miet- und Aufwertungspotenziale

Welche der folgenden Potenziale sehen Sie bei den aktuell hohen Preisen?



„27% DER WOHNINVESTOREN SEHEN TROTZ AKTUELLER POLITISCHER UMSTÄNDE MIETSTEIGERUNGEN ALS POTENZIAL. KNAPP DIE HÄLFTE DER WOHNINVESTOREN SEHEN OBJEKTBEZOGENE AUFWERTUNGSPOTENZIALE ALS WERTHEBEL.“



Der Fokus der Marktakteure liegt eher im Trading als in der Umwandlung: rd. 45% der Befragten sehen objektbezogene Aufwertungspotenziale

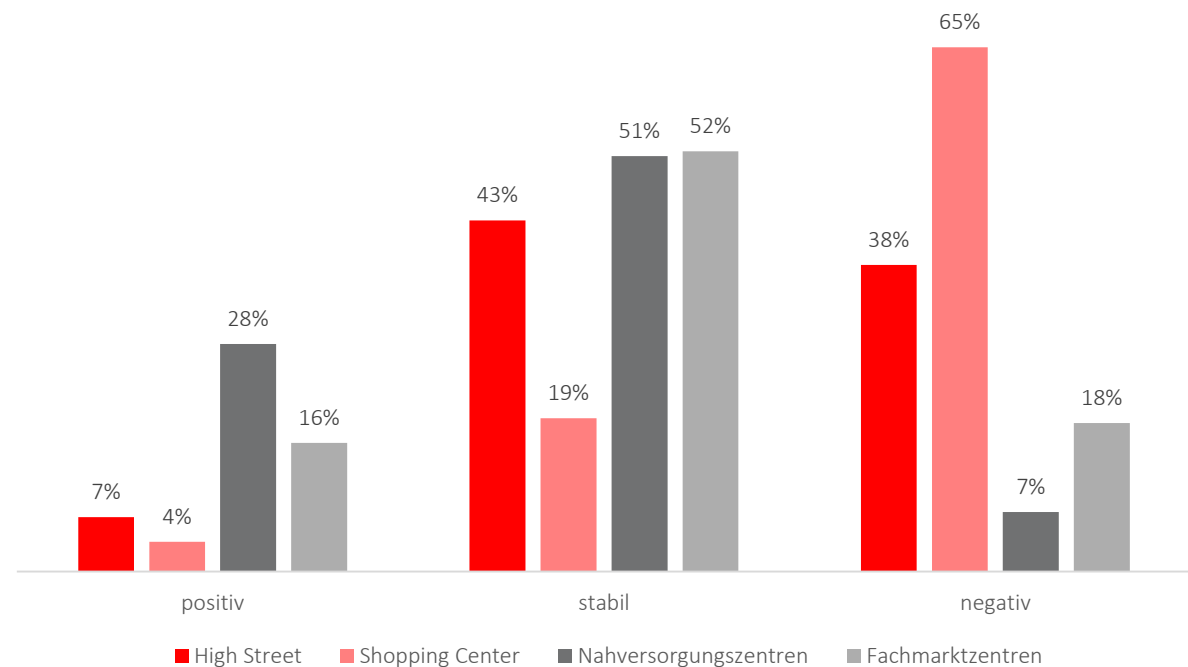
WIE IST DIE PERSPEKTIVE FÜR DIE ASSETKLASSE EINZELHANDEL?

Shopping Center werden am kritischsten gesehen

„NAHVERSORGUNGSZENTREN UND
FACHMARKTZENTREN SIND NACH WIE VOR
INVESTORENLIEBLINGE.

DIE ENTWICKLUNG VON SHOPPING CENTERN WIRD
KRITISCH GESEHEN. HIGH STREET WIRD ÜBERWIEGEND
STABIL BIS NEGATIV EINGESCHÄTZT.“

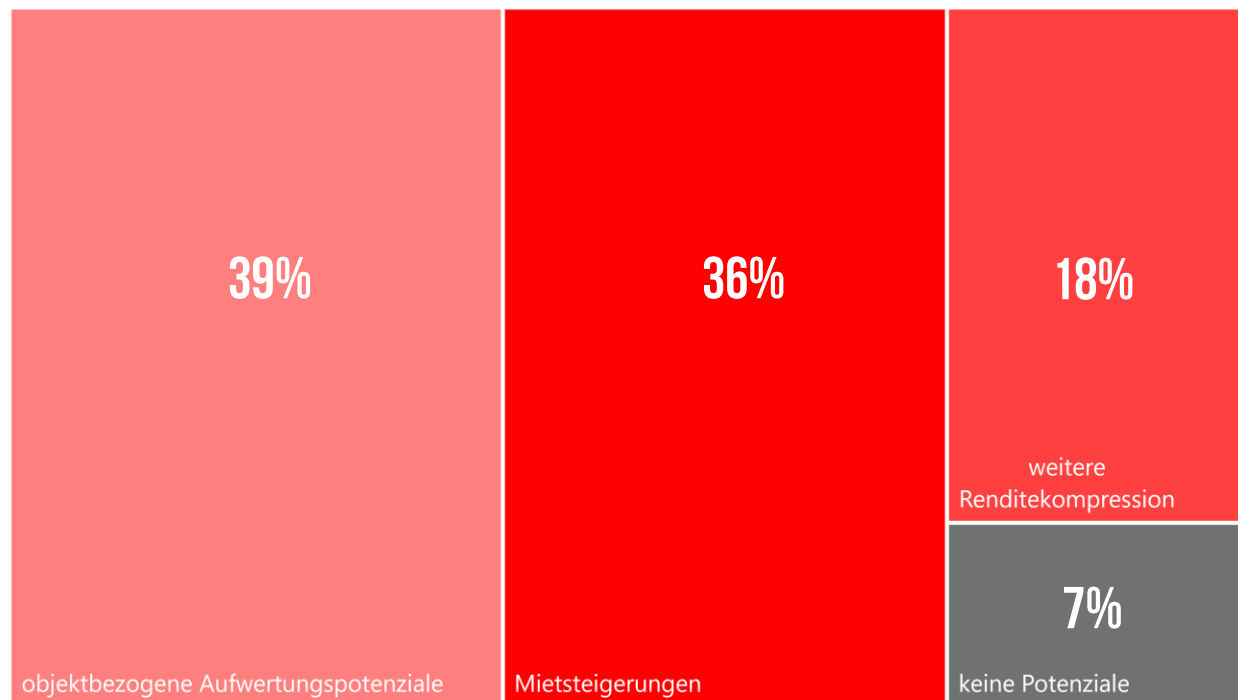
Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung des Segments Einzelhandel im Vergleich zu anderen Assetklassen ein?



Der stationäre Einzelhandel ist weiterhin unter Druck. Insbesondere Einzelhandelsimmobilien mit Versorgungscharakter gelten weiterhin als attraktives Investmentprodukt.

WELCHE WERTPOTENZIALE GIBT ES IM EINZELHANDEL?

Investitionen in den Bestand werden als größter Werthebel gesehen



„NEBEN DER BESTANDSOPTIMIERUNG WIRD AUCH NOCH WEITERES UP-SIDE POTENZIAL BEI DEN MIETEN GESEHEN. AUS DIESEM GRUND KAUFEN INVESTOREN WEITER ZU.“

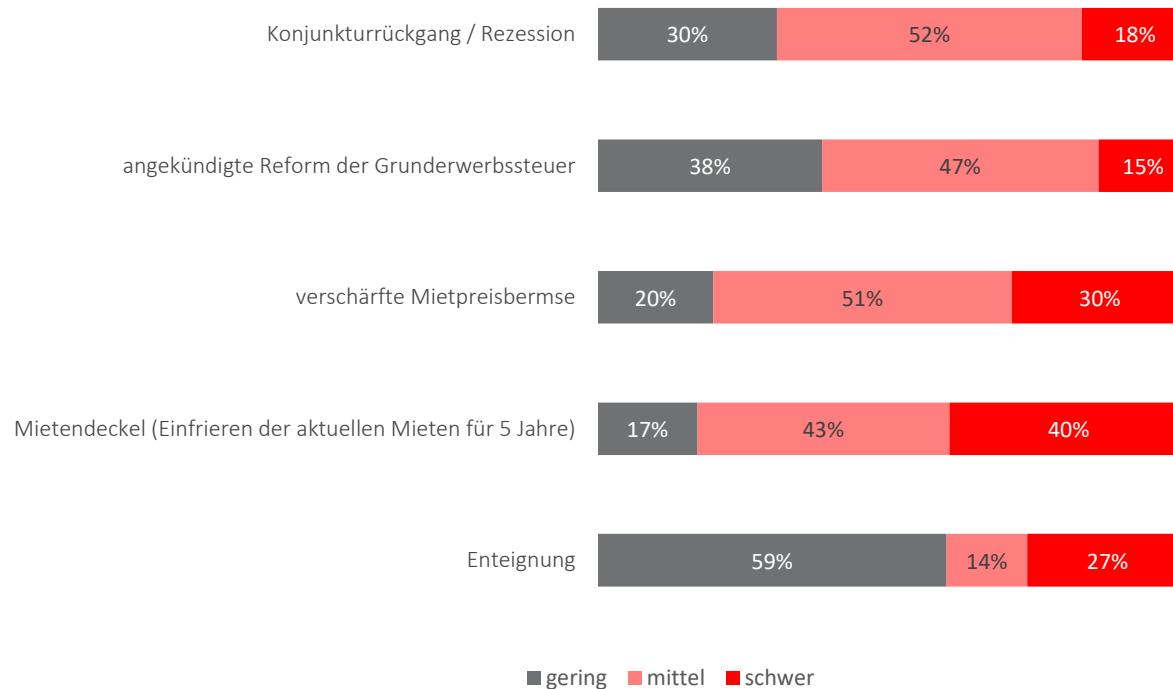


Inbesondere das Mietniveau bei Nahversorgungszentren bildet einen Wertsteigerungshebel in der Einschätzung der Befragten, während High-Street Retail unter Druck steht.

EXKURS: STAATLICHE REGULIERUNG IM WOHNBEREICH

Regulierung des Mietmarktes hemmt die Investoren am stärksten

Wie bewerten Sie den Einfluss der unten stehenden Aspekte auf Ihr Geschäft?



**„84% DER BEFRAGTEN
WOHNINVESTOREN SEHEN SICH DURCH DIE
ZUNEHMENDEN POLITISCHEN
REGULIERUNGEN NEGATIV BEEINFLUSST.
INSBESONDERE DER BERLINER
INVESTMENTMARKT BEKOMMT DIES ZU
SPÜREN.“**



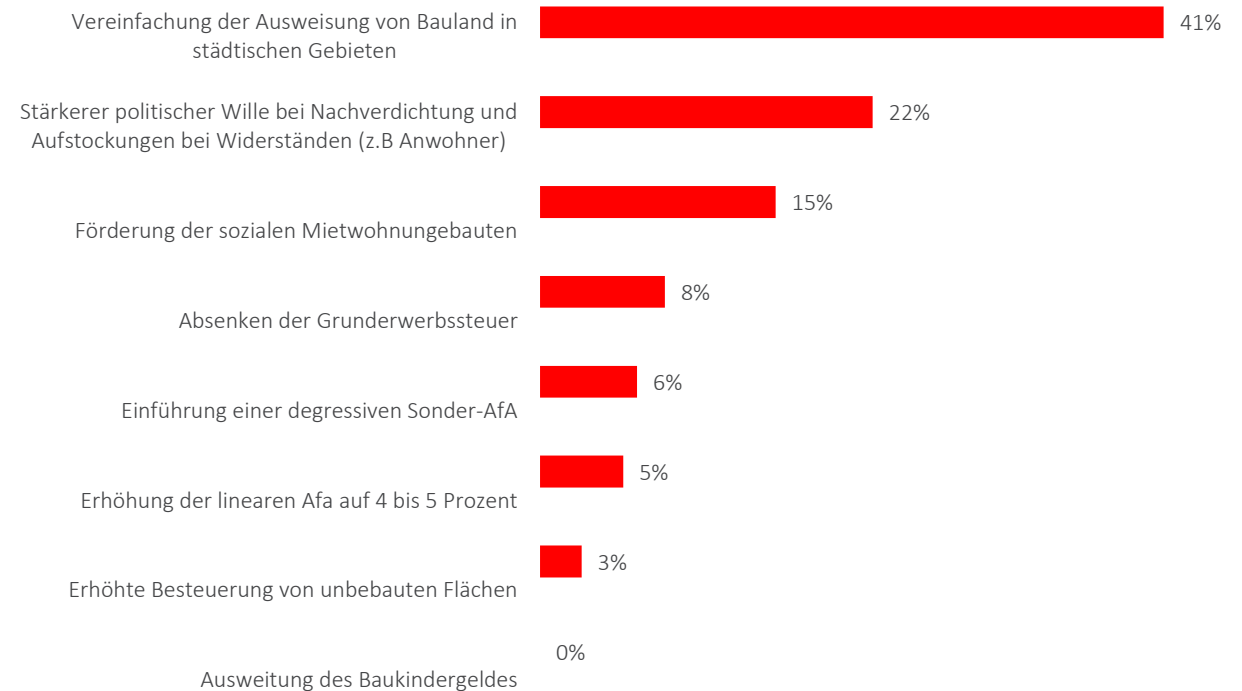
Die jüngsten regulatorischen Veränderungen (Mietpreisbremse/Mietendeckel) schädigen das Geschäft der Befragten nach eigener Einschätzung am stärksten. Die Grunderwerbsteuerreform tangiert die befragten Investoren nur mittelmäßig.

EXKURS: STAATLICHE REGULIERUNG IM WOHNBEREICH

Der Markt ruft nach Bauflächen zur Entspannung der Märkte

„DIE THEMEN DIE POLITISCH ZUR ENTSPANNUNG DES MARKTES DISKUTIERT WERDEN, SCHEINEN DEN BEFRAGTEN AM UNWICHTIGSTEN ZU SEIN.“

Welche Maßnahme ist aus Ihrer Sicht am sinnvollsten, um den Neubau von Wohnungen zu fördern?



Investoren verlangen insbesondere nach Bauflächen, während die Politik sich um steuerliche Incentivierungen bemüht.



INVESTMENT PULSE AUSBlick

- Zukunft der Investmentstrategien
- Nachhaltigkeit alternativer Investmentprodukte
- Nutzungsarten & Standorte im Investmentfokus
- Finanzierung

WIRD DIE INVESTMENTSTRATEGIE GEÄNDERT?

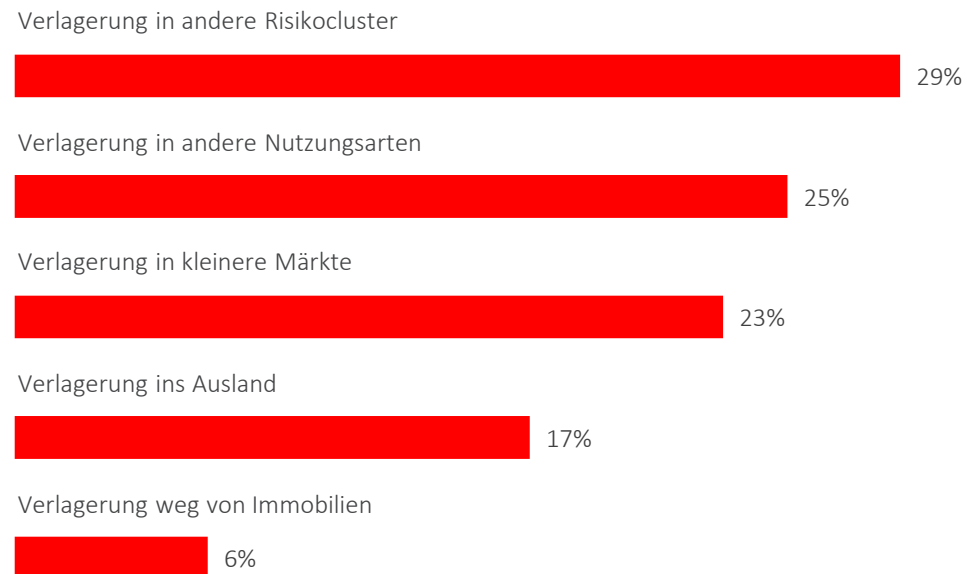
Eine Branche auf der Suche nach Alternativen

**„41% DER PRIVATE EQUITY UNTERNEHMEN
VERSCHIEBEN IHREN FOKUS IN ANDERE
NUTZUNGSARTEN. DER MITTELSTAND FOKUSSIERT
SICH WEITERHIN AUF KLEINERE MÄRKTE.**

**PROJEKTENTWICKLER, ASSET MANAGER UND
BESTANDSHALTER SCHAUEN SICH NUNMEHR AUCH
ANDERE RISIKOCLUSTER AN.**

**VERSICHERUNGEN WAGEN EINEN BLICK INS AUSLAND
UND PENSIONS-KASSEN NEHMEN SICH ZUNEHMEND
ANDERER NUTZUNGSARTEN AN.“**

Welche Anpassungen Ihrer Investmentstrategie planen Sie aufgrund des aktuellen Marktumfeldes?

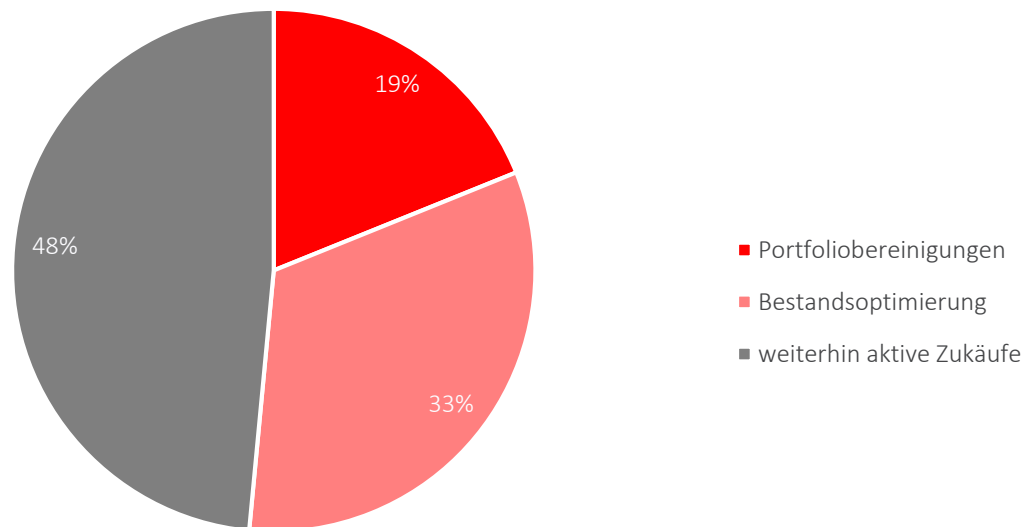


Standorte abseits der Großstädte bleiben weiterhin attraktiv. Dafür verschieben sich auch die Risikocluster.

WELCHE STRATEGIE IN DER HOCHPREISPHASE?

Weiterhin besteht der Fokus auf Ankauf

Welche Anpassungen Ihrer Investmentstrategie planen Sie aufgrund des aktuellen Marktumfeldes?



„ANKAUF BLEIBT IM FOKUS DER INVESTOREN. DIES GILT INSBESONDERE FÜR LOGISTIK- UND HOTELIMMOBILIEN.

LEDIGLICH DER MITTELSTAND KONZENTRIERT SICH ÜBERWIEGEND UM BESTANDSOPTIMIERUNG.“

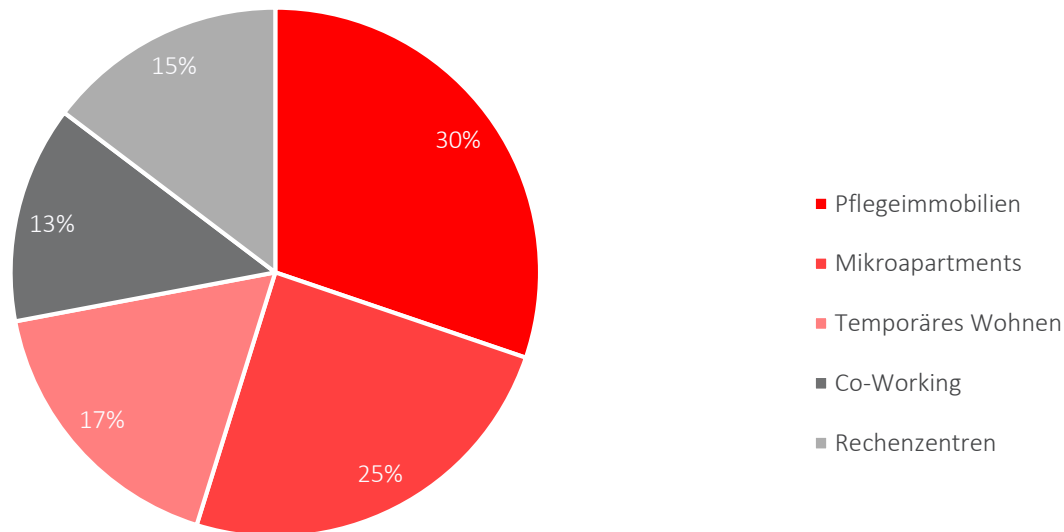


Knapp die Hälfte der Investoren plant trotz des aktuellen Marktumfeldes weitere Zukäufe. Nur ein Fünftel plant Verkäufe. Die Angebots-Nachfrage-Situation dürfte sich somit vorerst nicht entspannen.

WELCHE ALTERNATIVEN PRODUKTE SIND NACHHALTIG?

Pflegeimmobilien bleiben beliebt

Welche der nachfolgenden alternativen Immobilienprodukte sind als nachhaltige Investments anzusehen?



„INSBESONDERE CO-WORKING UND RECHENZENTREN WERDEN ÜBER ALLE RISIKOCLUSTER ALS WENIG NACHHALTIG EINGESCHÄTZT, DICHT GEFOLGT VON TEMPORÄREM WOHNEN.

MIKROAPARTMENTS LEGEN IN DER INVESTORENGUNST DEUTLICH ZU“



Pflegeimmobilien haben nach Meinung der Investoren eine positive Zukunftsperspektive. Co-Working büßt auf der Beliebtheitskala weiter ein.

WER HÄLT WELCHE ALTERNATIVEN FÜR NACHHALTIG?

Neue Wohn- und Arbeitskonzepte werden sich nicht langfristig durchsetzen

„DIE ANTIZIPIERUNG AUF ZUKÜNFTIGES WOHNEN UND ARBEITEN IN FORM VON FLEXIBLEN ARBEITEN UND WOHNEN WERDEN VON INVESTOREN ALS NICHT NACHHALTIG ERACHTET.“

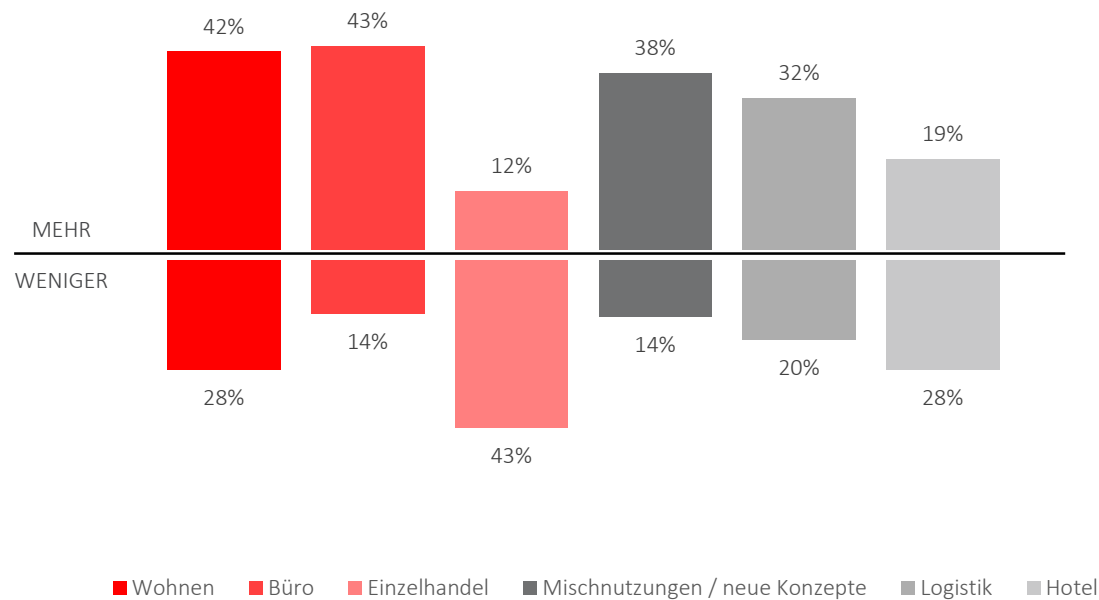


Die Investorenlandschaft folgt den von der Generation "Digital Nomads" geprägten Megatrends nicht uneingeschränkt und erachtet flexible Wohn- und Arbeitsräume bislang nur als eingeschränkt nachhaltig. Dass sich aufgrund limitierter Verfügbarkeit von Wohnraum Mikroapartments als nachhaltige Assetklasse etablieren, ist nahezu Konsens.

WELCHE NUTZUNGEN STEHEN ZUKÜNFTIG IM FOKUS?

Wohn-, Büro- und Immobilien mit Mischnutzung bleiben verstärkt im Fokus

Welche Pläne haben Sie in Bezug auf den Investitionsfokus in den kommenden 12 Monaten?



„ DER POLITISCHE DRUCK WEITET SICH INVESTITIONSEHMEND AUS.
28% DER BEFRAGTEN PLANEN WENIGER IN WOHNEN ZU INVESTIEREN (VORJAHR: 6%).“

Das jeweilige Delta zu 100% bildet die Meinung „unverändert“ ab.



Es werden nach wie vor überwiegend Investitionen in die etablierten Assetklassen Wohnen und Büro getätigt. Nischenprodukte gewinnen zunehmend an Beliebtheit.

WELCHE REGIONEN STEHEN ZUKÜNFTIG IM FOKUS?

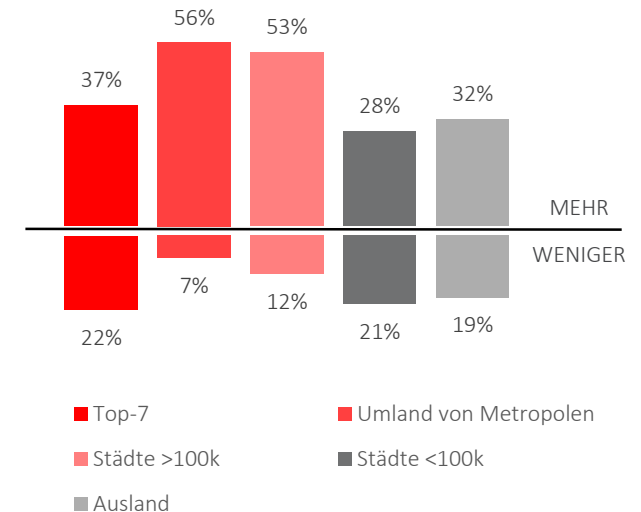
Investoren zieht es weiter aus den Ballungszentren

„NEBEN DEN BALLUNGSGEBIETEN PLANEN RD. **66%** DER INVESTOREN MEHR
IN DEZENTRALEN STÄDTEN ZU INVESTIEREN.

VORNEHMLICH SIND
INVESTITIONEN IN STÄDTEN GRÖßER 100K EINWOHNERN INTERESSANT.
DIES BETRIFFT IM WESENTLICHEN EINZELHANDEL, BÜRO UND WOHNEN.

IN STÄDTEN BIS 100K EINWOHNERN WIRD DER FOKUS
INSBESONDERE AUF EINZELHANDELSIMMOBILIEN GELEGT.“

In welchen Regionen planen Sie zu investieren?



Die Top 7 Standorte fallen weiter zurück- Umlandgeden und B-Städte rücken weiter in den Fokus.

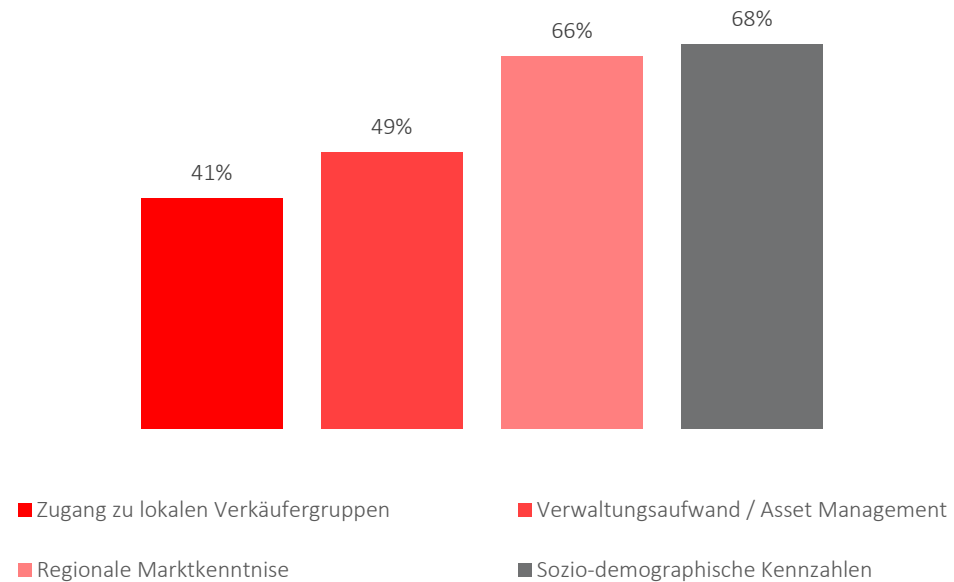
WELCHE BARRIEREN BERGEN DEZENTRALE STANDORTE?

Regionale Marktkenntnis als Schlüssel für alternative Lagen

„STRUKTURELLE HERAUSFORDERUNGEN HINDERN
INVESTOREN AN ZUNEHMENDEN INVESTITIONEN IN
DEZENTRALEN LAGEN.

FEHLENDES REGIONALES MARKT KNOWHOW
SCHRÄNKT DIE INVESTITIONSBESTREBUNGEN EIN.“

Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Investition in periphere Lagen?

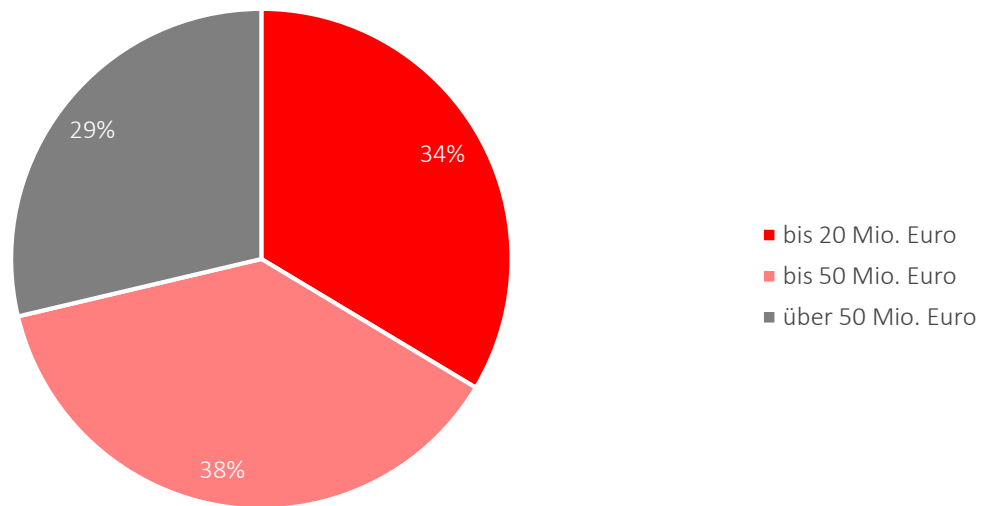


Demographische Entwicklungen in regionalen Investmentmärkten und nicht vorhandene Skaleneffekte im Management der Bestände sind die größten Herausforderungen mit denen sich Investoren konfrontiert sehen.

WIE HOCH SIND INVESTMENTS IN PERIPHEREN LAGEN?

Mehr als zwei Drittel der Investoren planen Transaktionen von bis zu 50 Mio. Euro

Welche maximalen Einzelinvestitionsvolumen/Portfoliovolumen planen Sie außerhalb der Top 7?



„AUCH IN DEN PERIPHEREN LAGEN WIRD DAS
DEALVOLUMEN DEUTLICH GRÖßER.“

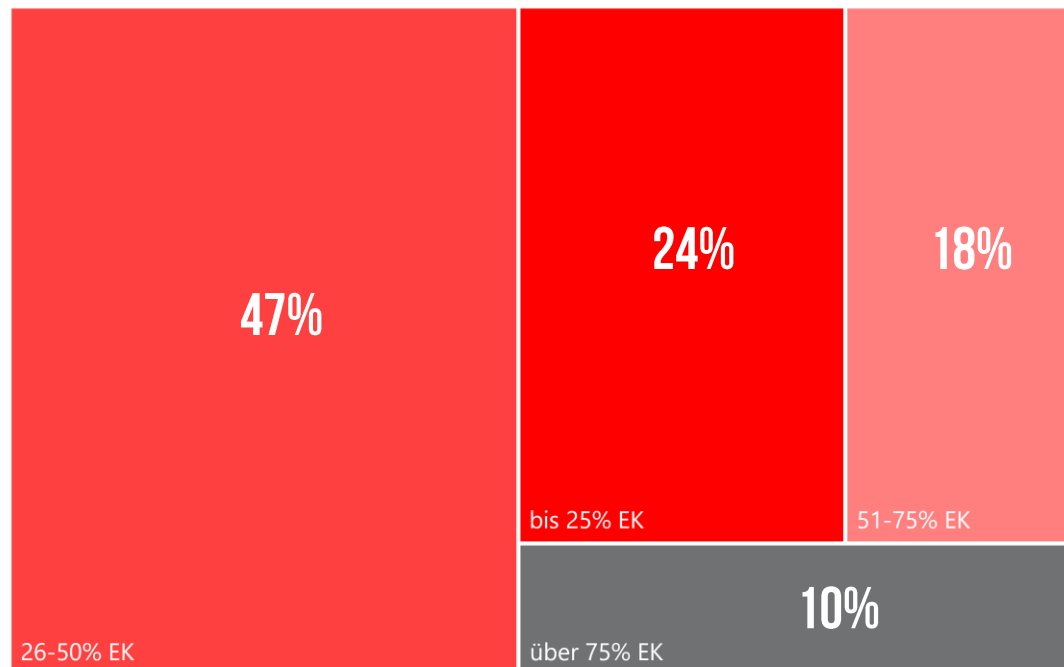


Die Deal-Size von Einzel- bzw. Portfolioinvestments nimmt sukzessive zu, sofern entsprechendes Produkt auf dem Markt verfügbar ist. Große Einzelvolumina > 50 Mio. € machen ca. 29% der geplanten Investments aus.

WIE WIRD ZUKÜNFTIG FINANZIERT?

Eigenkapitalquoten sinken wieder

Wie hoch soll der Eigenkapitalanteil bei der Finanzierung Ihrer geplanten Investitionen sein?



„FAST DIE HÄLFTE DER INVESTOREN FINANZIERT MIT EINEM EIGENKAPITALANTEIL VON UNTER 50%.
DER MITTELSTAND HAT DEN HÖCHSTEN LEVERAGE UND FINANZIERT ZUM GROSSTEIL MIT MAXIMAL 25% EIGENKAPITAL.“

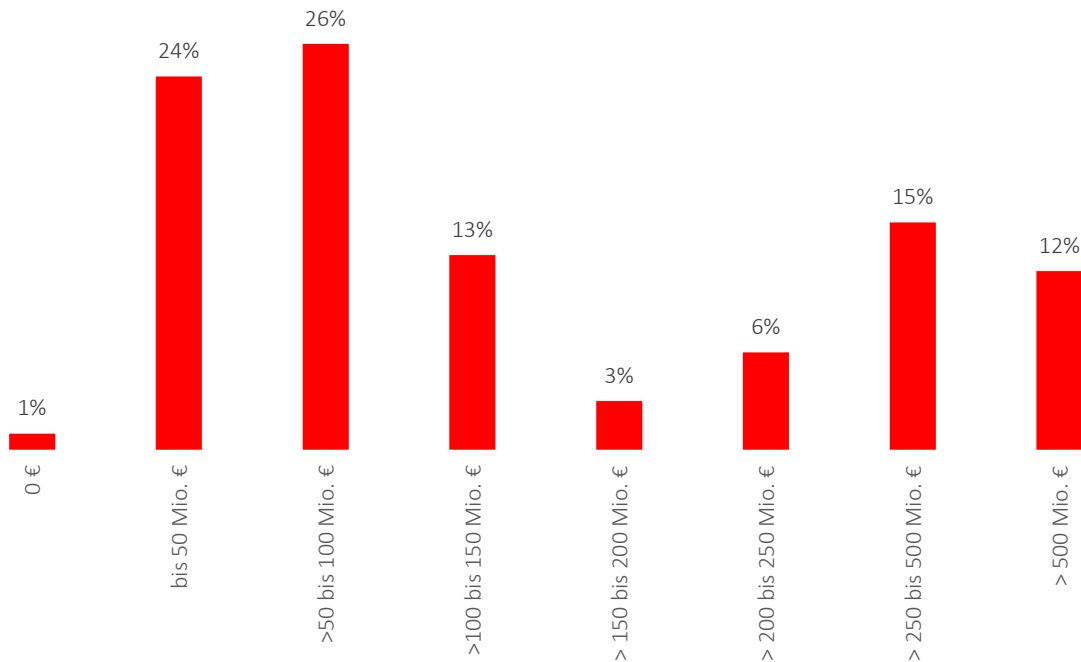


Liquidität ist nach wie vor ausreichend vorhanden, wenngleich die Anforderungen von Banken die Eigenkapitalquote treiben.

WELCHES VOLUMEN WIRD ZUKÜNFTIG INVESTIERT?

Mid-Size Deals im Fokus

Welches Investitionsvolumen planen Sie im kommenden Jahr zu tätigen?



„IM DURCHSCHNITT BEABSICHTIGT JEDER INVESTOR
RD. **310 MIO. EURO** IM KOMMENDEN JAHR
ZU INVESTIEREN

RD. DIE HÄLFTE DER INVESTOREN PLANT IM
KOMMENDEN JAHR BIS ZU 100 MIO. EURO ZU
INVESTIEREN.

EIN DRITTEL MÖCHTE EIN INVESTITIONSVOLUMEN
VON MEHR ALS 200 MIO. EURO TÄTIGEN.
FÜR RD. EIN VIERTEL LIEGEN INVESTITIONEN VON BIS
ZU 50 MIO. EURO IM FOKUS.“



Auch für das kommende Jahr kann mit einem Transaktionsvolumen auf einem ähnlichen Niveau wie in den Vorjahren gerechnet werden. Neben einigen Groß-Deals wird sich der Markt insbesondere durch Mid-Size Transaktionen auszeichnen. Dabei rücken Standorte außerhalb der Top 7 weiter in den Fokus.

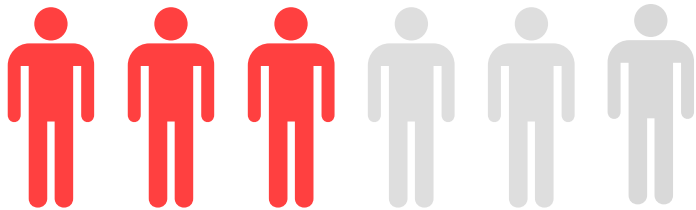




INVESTOREN & E&V

- Methodik
- Teilnehmerprofil
- Unternehmen & Kontakt

METHODIK



261 PROFESSIONELLE MARKTEILNEHMER
AUS DER IMMOBILIENBRANCHE HABEN
SICH AN DER UMFRAGE BETEILIGT

HINTERGRUND

Engel und Völkers Investment Consulting hat in Zusammenarbeit mit RUECKERCONSULT eine Umfrage erhoben, welche die aktuelle Marktstimmung der Experten des Investmentmarktes Deutschland widerspiegeln soll.

ENGEL & VÖLKERS
INVESTMENT CONSULTING **UND** **RUECKER**
CONSULT

ABLAUF



DURCHFÜHRUNG DER STUDIE

ZEITRAUM

Juli / August 2019



FORM DER UMFRAGE

Online-Befragung



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.

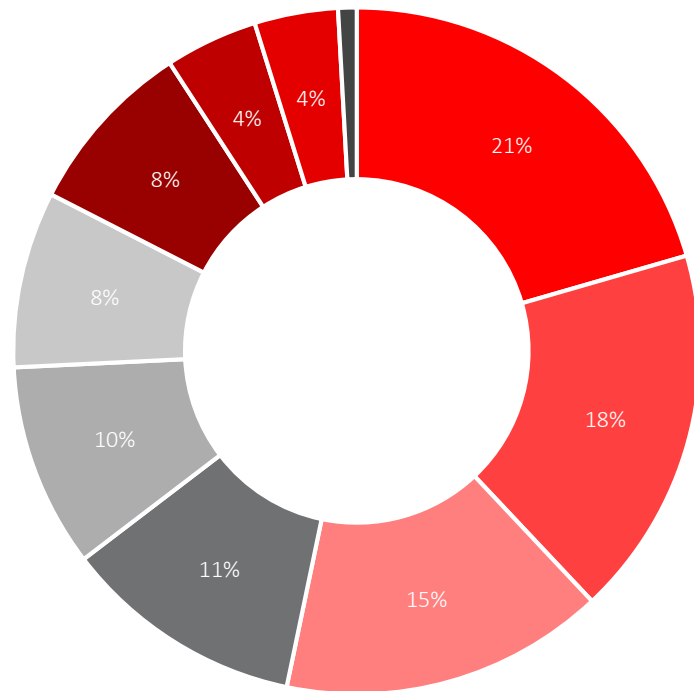
INTENTION DER STUDIE



Die Investorenbefragung zum Investmentmarkt Deutschland 2019 hat die Intention, die Marktstimmung der Experten dieser Branche widerzuspiegeln und soll mögliche Trends oder Entwicklungen darstellen.

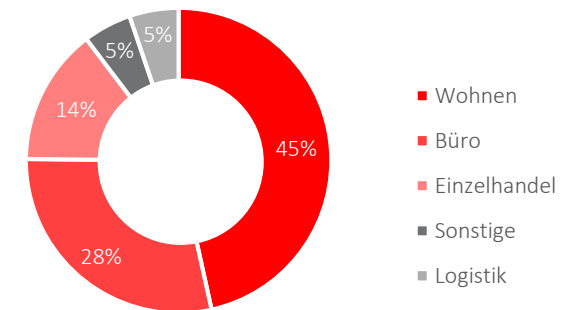
Die Investorenbefragung findet in 2019 zum fünften Mal statt und ist dieses Jahr zum zweiten Mal sämtlichen Assetklassen gewidmet. Dadurch nimmt sie nun auch Bezug auf Verschiebungen zwischen den Assetklassen und gibt ihren Lesern weiteren werthaltigen Input.

PROFIL DER TEILNEHMER

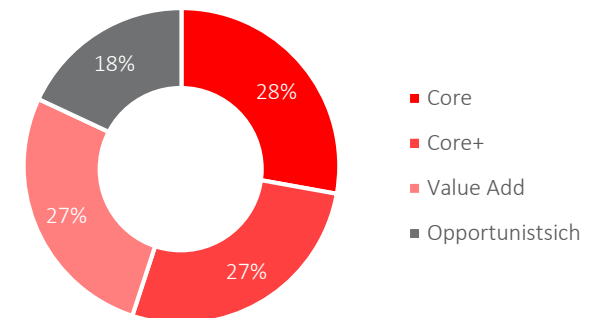


- Institutioneller Bestandshalter
- Projektentwicklung / Bau
- Versicherung
- Industrie
- Asset Manager
- Family Office / HNMI
- Pensionskasse
- Bank
- Private Equity
- Mittelstand

SEGMENTIERUNG



ANLAGESTRATEGIE



- Core
- Core+
- Value Add
- Opportunistsich

DER ZENTRALE ANSPRECHPARTNER FÜR PORTFOLIO- UND INVESTMENTANGELEGENHEITEN BEI ENGEL & VÖLKERS

Die 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.

11-2016



ALLE ASSETKLASSEN



FÜHRENDES NETZWERK



EIN ANSPRECHPARTNER

KONTAKT

Engel & Völkers Investment Consulting GmbH

Lizenzpartner der Engel & Völkers Commercial GmbH
Taunusanlage 18
60325 Frankfurt a.M.

Tel. +49(0) 40 – 36 88 101 50
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 RUECKERCONSULT GmbH wird ausgeschlossen.



