

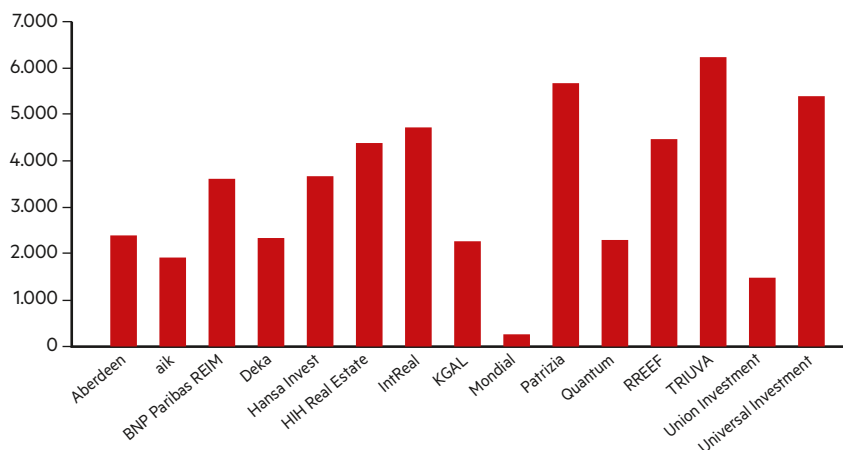
# Immobilien – Wachstum real und digital

Hohe Nachfrage, Diversifizierung der Investitionsstrategien sowie verstärkter Einzug von Digitalisierung sind aktuell die prägenden Themen des Immobiliengeschäftes von institutionellen Investoren. Dies und mehr analysiert **Clemens Schuerhoff**, Vorstand bei Kommalpha.

Immobilien profitieren nach wie von dem historisch niedrigen Zinsumfeld und erfreuen sich einer hohen Nachfrage seitens institutioneller Investoren. Das Transaktionsvolumen ist seit Jahren auf hohem Niveau und die Verfügbarkeit von Immobilienobjekten ist das wesentlich limitierende Kriterium für noch stärkeres Wachstum der Assetklasse Immobilien. Das mittlerweile hohe Preis- und geringe Renditeniveau von Core-Strategien steigert den Risikoappetit und führt zur Ausdifferenzierung von Investitionsstrategien in regionaler und sektoraler Hinsicht. Indirekte Immobilienanlagen werden überwiegend über den deutschen

Immobilienfondsmarkt umgesetzt, wobei der Investment-KG und dem luxemburger RAIF (Reserved Alternative Investment Funds) ebenfalls Potenzial zugesprochen werden kann. Digitalisierung und die Nutzung von „Big Data“ sind auch im Immobiliengeschäft mit institutionellen Investoren ein großes Thema. Hier ist das Potential gegenwärtig in der Entfaltung in mehreren Zusammenhängen, insbesondere auf Ebene des Immobilienobjektes („Smart Buildings“), zur Flankierung von Transaktionsentscheidungen sowie im Bereich Reporting und Risikomanagement. Diese Punkte sind die wesentliche Essenz der diesjährigen dpn-Immobilien-KVG-Umfrage, die in Zusammenarbeit mit dem Beratungshaus Kommalpha durchgeführt wurde.

**Abb. 1: Nettofondsvermögen Spezialfonds, in Mio. €**



Quelle: dpn/Kommalpha

**Teilnehmerrekord bei der diesjährigen Umfrage**

Die Teilnehmerzahl der Umfrage ist mit 15 Immobilien-KVGern auf dem Rekordniveau der letztmaligen Umfrage, was allein schon die hohe Relevanz des Themas verdeutlicht. Die teilnehmenden Häuser vereinen 51,4 Mrd. Euro Nettofondsvermögen an Spezialfonds auf sich, was rund 80 Prozent des Immobilienspezialfondsmarktes gemäß der Zahlen vom Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) repräsentiert. Abbildung 1 stellt die einzelnen Angaben der Teilnehmer dazu dar und gibt einen guten Überblick über die Größe der jeweiligen Häuser. Von den Teilnehmern werden 314 Immobilienspezialfonds für insgesamt 1.605 Investoren geführt. Die Summe von Objekt-

KEY FACTS

- **An der dpn-Immobilien-Umfrage haben dieses Jahr 15 Anbieter teilgenommen. Die Teilnehmer vereinen 51,4 Milliarden Euro Netto-Spezialfondsvolumen auf sich. Dies macht rund 80 Prozent des Marktes aus.**
- Digitalisierung und „Big Data“ hat auch Einzug in die Immobilien-KVG-Branche gehalten. Vor allem in den Bereichen Objektbewirtschaftung, Reporting und Beurteilung von Standorten.
- **Die begrenzte Verfügbarkeit von Immobilienobjekten in Kernsegmenten erfordert eine Ausweitung des Investmentuniversums.**

käufen in den letzten drei Jahren beträgt rund 2.350 bei knapp 1.450 Verkäufen, was das hohe Transaktionsniveau verdeutlicht und ebenfalls die große Nachfrage und Ankaufstätigkeit am Markt darstellt. In Abbildung 2 auf Seite 22 ist die Anzahl der Immobilientransaktionen der einzelnen Teilnehmer aufgeführt. Es lässt sich feststellen, dass fast ausnahmslos alle Immobilien-KVGs mehr Objektkäufe getätigt haben. Die Besonderheit der hohen Anzahl bei Patrizia ist in diversen großformatigen Pakettransaktionen begründet. Die wesentlichen Informationen der teilnehmenden Häuser bezüglich Größe, Produktangebot und Services sind ab Seite 24 tabellarisch aufgeführt.

**Sicherheit hat seinen Preis**

Die hohe Nachfrage nach Core-Immobilien in Kernmärkten, insbesondere in Deutschland lässt die führt zu relativ niedrigen Renditen um die 3 bis maximal 4 Prozent. Die zusätzliche Tatsache, dass die Verfügbarkeit entsprechender Objekte limitiert ist, wird kurz- bis mittelfristig weiterhin Druck auf die Performance von Core-Strategien führen.

Diese Situation führt zu der Erhöhung des Risikoappetits und zu einer Ausweitung des Investitionsuniversums, zumal es hinsichtlich des Zinsumfeldes zu erwarten ist, dass dies weiterhin für die Rentenlastigkeit der Portfolien institutioneller Investoren auf der Wertpapierseite problematisch bleibt und ein entsprechender Treiber für Kapitalanlagen in Immobilien ist. Die Möglichkeit eines effizienten Einsatzes von Fremdkapital befeuert das Immobilienumfeld zusätzlich. Bei Betrachtung der Abbildung 3 wird deutlich, dass bei der gegenwärtigen Nutzungsstruktur die Sektoren Büro und Handel im Durchschnitt noch stark dominant sind. Abbildung 4 bringt den „home bias“ des Immobilienspezialfondsgeschäftes klar zu Tage. Deutschland ist im Immobilienspezialfondsgeschäft das mit Abstand favorisierte Land. Weitere Objektallokationen sind innerhalb Europas zu finden. Regionen außerhalb Europas spielen eine absolut untergeordnete Rolle.

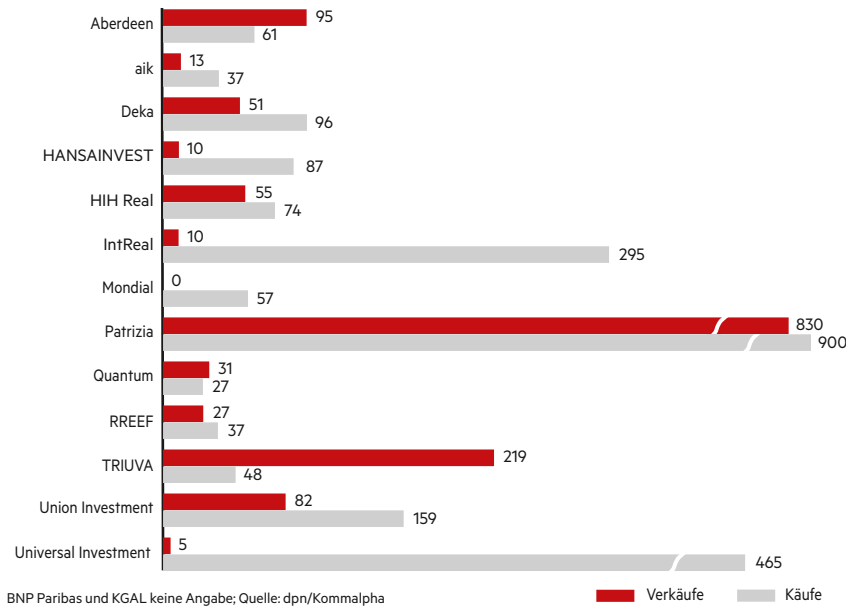
**Trends und Innovationen**

Vor diesen Hintergründen ist eine entscheidende Frage, in welcher Form sich die

„Um die zunehmenden Anforderungen an Reporting und Risikomanagement zu erfüllen und gleichzeitig die Kosten im Griff zu behalten, führt an einer konsequenten Digitalisierung - und der Nutzung granularer Daten - kein Weg vorbei.“

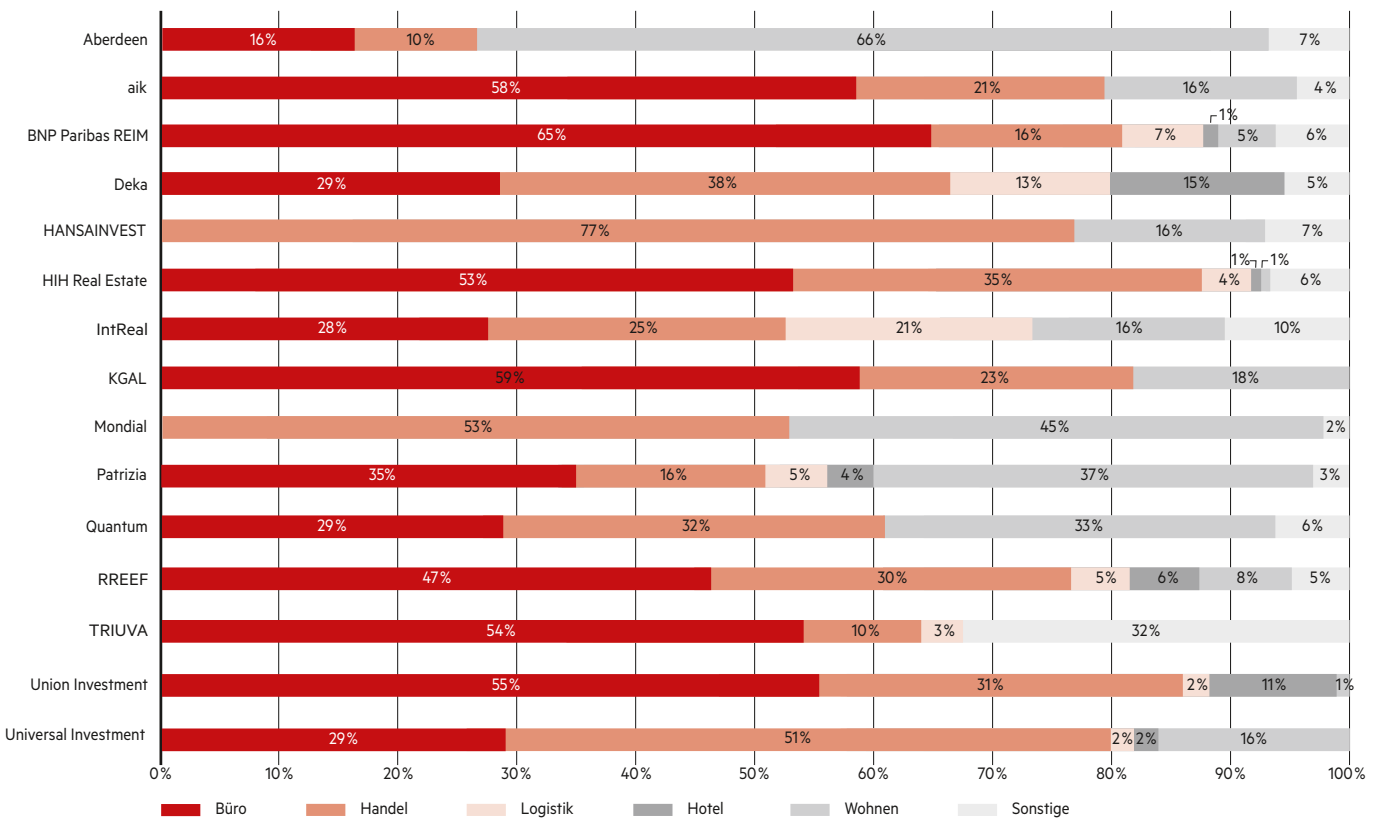
**MICHAEL SCHNEIDER,**  
GESCHÄFTSFÜHRER DER INTREAL

**Abb. 2: Anzahl Immobilientransaktionen in den letzten 3 Jahren (Objekte)**



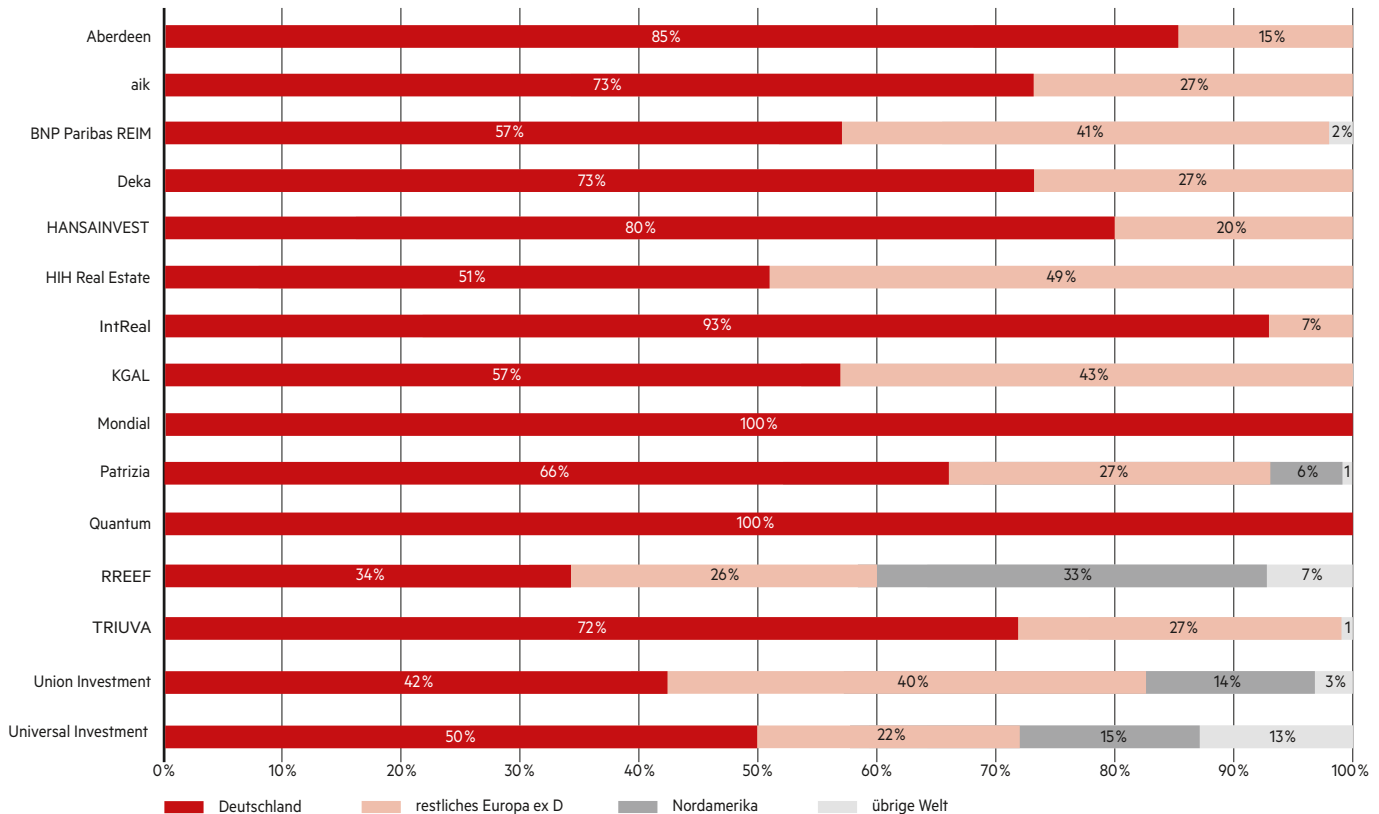
Investitionsstrategien ausdifferenzieren. Diesbezüglich werden von den teilnehmenden Immobilien-KVGern diverse Entwicklungen und Innovationen benannt, die eine Rolle spielen werden. Regionale Ausweitung auf weniger nachgefragte Standorte in Deutschland sowie auf Kernmärkte in Europa und darüber hinaus, fokussierte Themen- oder Spezialitätenfonds, Kreditfonds, Einbringungsfonds, Projektentwicklungen oder eigenkapitaloptimierte Konstruktionen (Solveny II) sind Themen, die auf der Agenda stehen. Dabei wird sich die Spezialisierung und Professionalisierung der einzelnen Häuser weiter vollziehen, was ebenfalls die Trennung von Asset Management und Fondsadministration forcieren wird, egal ob unternehmensübergreifend (Stichwort Immobilien-Master- oder Service-KVG) oder innerhalb der Immobilien-KVGern durch die weitere Bildung von entsprechend spezialisierten Teams oder Abteilungen. Renditen für realistische Investmentkonzepte außerhalb des Core-Bereiches rangieren zwischen 4 und rund 9 Prozent, je

**Abb. 3: Nutzungsstruktur in den Spezialfonds (Angaben in Prozent)**



Quelle: dpn/KommAlpha

Abb. 4: Regionale Streuung in den Spezialfonds (Angaben in Prozent)



Quelle: dpr/Kommapha

nach Risikoausprägung, alles darüber ist sehr opportunistisch und risikoreich. Ein weiterer Trend ist das Arrangement von Club Deals für Investoren mit homogenen Vorstellungen hinsichtlich der Produktausprägung. Auf diese Weise werden für institutionelle Einzelinvestoren Portfoliokonstruktionen mit höherem Volumen erschließbar, was in der Regel positive Auswirkungen auf Themenfokus und Diversifikation einer Gesamtallokation hat. Die Umsetzung erfolgt nach wie vor überwiegend mit Deutschen Immobilien-Spezial-AIF's, deren Attraktivität für ausländische Investoren durch die Investmentsteuerreform noch gestärkt werden dürfte. Die Investment-KG erfreut sich ebenfalls wachsender Bedeutung als Umsetzungsvehikel. Im internationalen bzw. europäischen Kontext wird dem RAIF neben SICAV-SIF Strukturen ebenfalls weiteres Potential zugesprochen.

#### Digitalisierung und „Big Data“

Die generellen Megatrends der Digitalisierung und Verarbeitung großer Datenmengen

haben auch Einzug in das Immobilienspezialfondsgeschäft bzw. in die Geschäftsmodelle der Immobilien-KVGen gefunden. Dies gilt sowohl für die Objekt- und Mieterebene als auch für Daten und Informationen über Standorte und Lagen im Sinne von Ländern, Regionen und Städten. Die Daten und Informationen sind einerseits für die Bewirtschaftung der Objekte und Liegenschaftsverwaltung als auch als Grundlage für Transaktionsentscheidungen. „Um die zunehmenden Anforderungen an Reporting und Risikomanagement zu erfüllen und gleichzeitig die Kosten im Griff zu behalten, führt an einer konsequenten Digitalisierung - und der Nutzung granularer Daten - kein Weg vorbei. Hierbei sind nicht nur erhebliche Investitionen in Hard- und Software gefragt, sondern vor allem ein grundlegend anderes Verständnis von der Bedeutung und dem Umgang mit Daten.“ Erläutert Michael Schneider, Geschäftsführer der IntReal in Hamburg und betont zusätzlich die Wichtigkeit von Datenerhebung sowie

„Durch Digitalisierung sehen wir Möglichkeiten der Effizienzsteigerung, vornehmlich im Datentransfer aus den Asset-Management- und Portfolio-Management-Einheiten bis hin zur Fondsbuchhaltung.“

**MARC DRIEÛEN,**  
GESCHÄFTSFÜHRER DER HANSAINVEST

## Tab.: Immobilien-KVG-Anbieter in der Übersicht

Name des Anbieters	Aberdeen	aik	BNP Paribas REIM	Deka	HANSAINVEST	HIH Real Estate
<b>ALLGEMEIN</b>						
Bruttofondsvermögen Immobilienfonds gesamt (in Mio. €)	2.956	3.045	4.846	34.259	4.940	5.654
– davon in Spezialfonds (in Mio. €)	2.956	3.045	4.623	3.535	4.940	5.583
Nettobondsvermögen Immobilienfonds gesamt (in Mio. €)	2.406	1.951	3.820	28.387	3.683	4.460
– davon in Spezialfonds (in Mio. €)	2.406	1.951	3.626	2.387	3.683	4.395
Immobilienvermögen Immobilienfonds gesamt (in Mio. €)	2.768	2.822	4.719	27.948	3.462	4.900
Fremdkapitalquote gesamt	24 %	33 %	27 %	21 %	18 %	31 %
– Fremdkapitalquote Spezialfonds	24 %	33 %	28 %	36 %	18 %	31 %
Anzahl Immobilienspezialfonds	8	10	22	14	14	31
Anzahl Investoren in Immobilienspezialfonds	77	38	34	>100	94	128
<b>PRODUKTANGEBOT</b>						
Pool-/Individual-/Einbringungsfonds	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Lux. Vehikel (SICAV, FCP)	ja	nein	ja	ja	ja	ja
AM für Dritte	ja	ja	ja	nein	nein	nein
Service-KVG (Geschäftsbesorgung)	ja	nein	ja	nein	ja	über Tochter IntReal
<b>MÄRKTE &amp; TRANSAKTIONEN (LETZTE 3 JAHRE)</b>						
Anzahl investierter Länder	7	7	14	13	11	11
Anzahl Länder mit eigener örtlicher Präsenz	1	1	8	10	k. A.	3
Anzahl Länder mit Präsenz von Partnern	26	7	36	26	k. A.	11
Käufe	61	37	k. A.	96	87	74
Verkäufe	95	13	k. A.	51	10	55
<b>REPORTING-INHALTE UND -PROZESSE</b>						
Reporting nach VAG/KWG/IFRS	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Added Value Inhalte Reporting	nein	nein	ja	ja	ja	ja
integrative Data-Warehouse-Lösung (alle Daten)	nein	nein	ja	nein	ja	ja
Integration von direkten gehaltenen Immobilienbeständen?	ja	nein	ja	nein	ja	ja
Lieferung der Daten für Gesamt-Reporting (mit WP-Bereich)?	ja	nein	ja	nein	ja	ja
<b>KONKRETE EIGENE PROJEKTE 2017</b>						
	Auflage mehrerer Spezialfonds	Renditestarke Fonds mit sicherheitsorientierten Wohn- und Gewerbeimmobilien	Umsetzung Investmentsteuerreform	Themenfonds Deutschland, fokussierte Produktreihe Club Deals, neuer Immobiliendachfonds, Erweiterung Produkt- und Dienstleistungsangebots, Angebot ergänzende Leistungen/Produkte neben Beratung zu indirekten Immobilieninvestments	erstmalige Ankäufe mit Projektentwicklern, Administration eines ersten Parkhausfonds, Ankäufe für Bestands- und Neuprodukte mit geplanten Transaktionsvolumen von 1 Mrd. Euro	k. A.
<b>BEOBACHTUNG VON INNOVATIONEN AM MARKT</b>						
	Wohn- bzw. Gewerbeobjekte sowie gemischt genutzte Objekte, da großes Potenzial vor dem Hintergrund des neuen „Urbanen Gebietes“	k. A.	Digitalisierung und Nutzung von Daten- und Informationsmanagement	Auswirkungen aus der Anpassung des Investmentsteuerrechts, verstärkter Einsatz der regulierten Investment KG	stärkere Fokussierung der Anleger auf Auswahl der Asset Manager mit besten Ergebnissen in Teilmärkten, neue Fondsiniziatoren, die bislang in anderen Phasen des Investmentprozesses tätig waren (z. B. Finanzierer oder Projektentwickler)	Reserved Alternative Investment Fund („RAIF“) erweitert die Luxemburger Produktpalette für internationale Investoren im Bereich der Alternativen Investments
<b>KONTAKT</b>						
Relevanter Ansprechpartner	Robert Bauer	Astrid Wittling	Bianca Kraus	Christian Bauer	Marc Drießen	Henrik Wortelen
Telefon	069-76 80 72 181	0211-53 74 20 134	089-12 17 33 18	069-71 47 33 79	040-30 05 76 144	040-32 82 31 95
E-Mail	robert.bauer@aberdeen-asset.com	astrid.wittling@aik-invest.de	bianca.kraus@bnpparibas.com	christian.bauer@deka.de	marc.driessen@hansainvest.de	hwortelen@warburg-hih.com

IntReal	KGAL	Mondial	Patrizia	Quantum	RREEF	TRIUVA
7.327	7.569	454	16.330	3.933	20.900	9.969
7.177	2.864	454	9.000	3.400	7.208	9.521
4.833	3.274	303	k. A.	2.833	15.950	6.512
4.731	2.285	303	5.700	2.300	4.487	6.276
6.410	7.569	363	k. A.	4.001	17.952	8.455
43 %	57 %	33 %	35 %	37 %	24 %	35 %
43 %	20 %	33 %	45 %	37 %	38 %	34 %
34	37	6	32	13	15	38
166	114	k. A.	> 200	64	122	88
ja	ja/ja/nein	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	nein	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	nein	nein
ja	nein	ja	ja	ja	nein	nein
7	2	1	15	1	16	16
1	4	1	15	1	12	11
7	k. A.	k. A.	nur eigene Präsenzen	0	k. A.	0
295	k. A.	57	900	27	37	48
10	k. A.	k. A.	830	31	27	219
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja (Konzernreporting)
ja	nein	ja	nein	ja	ja	k. A.
ja	nein	ja	ja	ja	nein	ja
ja	nein	ja	ja	nein	ja	k. A.
k. A.	nein	nein	ja	ja	ja	k. A.
Digitalisierung, Entwicklung einheitlicher unternehmensübergreifender Datenstandard, weitere Investitionen IT-Infrastruktur, Internationalisierung und Adressierung ausländischer Asset Manager und Investoren, Umsetzung Investmentsteuerreform	Fonds für Institutionals mit mehreren Investments im Retail-Segment, Value-add-Fonds für Büroimmobilien, weitere Single Accounts für Institutionals mit Investments in ausgewählten europäischen Metropolen	Auflage eines weiteren Spezialitätenfonds	Produkte Wohnen Europa und Gewerbeimmobilien Deutschland, große Single Asset Deals	Auflage von Poolfondslösungen mit klar fokussierten Investmentstrategien, Umsetzung maßgeschneiderter Lösungen für Investoren durch Individualmandate, Initiierung weiterer Club Deals bei geeigneten Investmentopportunitäten	Core Fonds für Europa und Asien, Debt Fonds	Club-Deal-Opportunitäten in Deutschland und Europa, Selektive Auflage von Einzelmandaten zur Umsetzung spezialisierter Investitionsstrategien, Platzierung und Auflage klassischer Poolfondsprodukte mit fokussierten Investitionsstrategien
Fortsetzung Trend zu regulierten Produkten, Regulierung bedeutet nicht automatisch unberechenbaren Mehraufwand, Erkenntnis, dass sich gerade im Bereich Steuern und Recht die Risiken mit regulierten Strukturen am besten erkennen und steuern lassen	Fortsetzung des Prozesses partieller Substitution, klassischer Bankenfinanzierung durch Kreditfonds (Real Estate Debt Funds) Trend zu mehr Value-add	k. A.	k. A.	Bedeutung der geschlossenen Investment-KG als alternatives Investmentvehikel wächst	steigende Komplexität bei Ankaufsstrukturen, Spezialfonds-Gesellschaften kommen nur zum Zug bei entsprechender Erfahrung und Kundenvertrauen	Investment KG, Nachhaltigkeit, Strukturierungsoptimierungen unter Solvency II Gesichtspunkten
Michael Schneider	Harald Zirnstein	Bastian Pütz	Jochen Reith	Celia-Isabel Viemeyer	Dr. Ulrich von Creytz	Eric Reichardt
040-32 82 34 51	089-64 14 38 61	089-41 61 50 80	0821-50 91 06 67	089-15 90 01 340	069-91 01 64 29	069-64 35 05 14 07
mschneider@intreal.de	harald.zirnstein@kgal.de	bastian.puetz@mondial-kvg.de	jochen.reith@patrizia.ag	cv@quantum.ag	ulrich-von.creytz@db.com	eric.reichardt@triuva.com

# TITELTHEMA DPN-IMMOBILIEN-KVG-UMFRAGE 2017

Name des Anbieters	Union Investment	Universal-Investment
<b>ALLGEMEIN</b>		
Bruttofondsvermögen Immobilienfonds gesamt (in Mio. €)	32.832	6.808
– davon in Spezialfonds (in Mio. €)	3.468	6.808
Nettofondsvermögen Immobilienfonds gesamt (in Mio. €)	32.140	5.417
– davon in Spezialfonds (in Mio. €)	1.496	5.417
Immobilienvermögen Immobilienfonds gesamt (in Mio. €)	29.852	6.808
Fremdkapitalquote gesamt	14 %	31 %
– Fremdkapitalquote Spezialfonds	26 %	31 %
Anzahl Immobilienspezialfonds	15	25
Anzahl Investoren in Immobilienspezialfonds	314	66
<b>PRODUKTANGEBOT</b>		
Pool-/Individual-/Einbringungsfonds	ja	ja
Lux. Vehikel (SICAV, FCP)	ja	ja
AM für Dritte	nein	ja
Service-KVG (Geschäftsbesorgung)	ja	ja
<b>MÄRKTE &amp; TRANSAKTIONEN (LETZTE 3 JAHRE)</b>		
Anzahl investierter Länder	24	19
Anzahl Länder mit eigener örtlicher Präsenz	5	2
Anzahl Länder mit Präsenz von Partnern	4	7
Käufe	159	465
Verkäufe	82	5
<b>REPORTING-INHALTE UND -PROZESSE</b>		
Reporting nach VAG/KWG/IFRS	ja	ja
Added Value Inhalte Reporting	ja	nein
integrative Data-Warehouse-Lösung (alle Daten)	nein	nein
Integration von direkten gehaltenen Immobilienbeständen?	ja	ja
Lieferung der Daten für Gesamt-Reporting (mit WP-Bereich)?	teilweise	ja
<b>KONKRETE EIGENE PROJEKTE 2017</b>		
	Ausweitung Geschäft mit Spezialfonds mit Nischenfokus, Service-KVG, Immobilien Dachfonds	Weiterentwicklung der Reporting-Services, Ausbau der breiten Real-Assets-Angebote
<b>BEOBACHTUNG VON INNOVATIONEN AM MARKT</b>		
	größere Ausdifferenzierung innerhalb der verschiedenen Sektoren, technologische Fortschritte und Digitalisierung haben dabei erhebliche Auswirkung auf Umgang mit Fläche (z. B. Shopping Center)	Master-KVG-Modell mit Trennung von Asset Management und Administration setzt sich nach dem Wertpapierbereich auch im Immobilienbereich weiter durch, RAIF als neues Luxemburger Vehikel ermöglicht sehr kurzes Time-to-Market
<b>KONTAKT</b>		
Relevanter Ansprechpartner	Dr. Christoph Schumacher Hubertus Bäumer Karim Esch	Alexander Tannenbaum
Telefon	040-34 919-4774, -4152, -5734	069-71 04 31 04
E-Mail	christoph.schumacher@union-investment.de hubertus.baeumer@union-investment.de karim.esch@union-investment.de	alexander.tannenbaum@universal-investment.com

-erfassung für den Erfolg oder Misserfolg von Digitalisierungsstrategien. „PropTech“ ist ein junger Begriff in der Branche, der neben digitalisiertem Makler- und Dokumentengeschäft für die intelligente Produktion und automatisierte Erfassung von Objektdaten steht. Property Management im digitalen Zeitalter, das Gebäude stellt selbst entsprechende Messdaten zur Verfügung. Marc Drießen, Geschäftsführer der Hansainvest, dazu: „Hier geht es beispielsweise um Optimierung in Flächenstrukturen, Effizienzsteigerung bei der Gebäudeinfrastruktur, Zuordnung von Verbräuchen innerhalb einzelner Mietflächen oder um die generelle Datenlieferung für das Reporting. Zusätzlich sehen wir ebenfalls Möglichkeiten der Effizienzsteigerung, vornehmlich im Datentransfer aus den Asset-Management- und Portfolio-Management-Einheiten bis hin zur Fondsbuchhaltung.“ Das Thema zieht sich durch alle Prozessketten durch und wird auch das Immobiliengeschäft mit institutionellen Investoren massiv verändern. Neben Digitalisierung ist weiterhin das Thema Nachhaltigkeit von Immobilienobjekten und den entsprechend involvierten Parteien ein großes Thema. Neben den klassischen ethischen und moralischen Aspekten sind es ebenfalls Renditeüberlegungen wie der effiziente Energieverbrauch einer Immobilie, die für institutionelle Anleger mehr Basispunkte ihrer Immobilieninvestments bedeuten.

## Zyklus des Immobiliengeschäftes

Insgesamt boomt das Immobilien-KVG-Geschäft. Die Gründe dafür sind vielfältig und neben dem Umfeld auf der Wertpapierseite spielen demografische und infrastrukturelle Gründe eine große Rolle. Gleichzeitig etablieren sich Spezialisten wie Master-/Service-KVGs, Manager für bestimmte Nutzungsarten oder Regionen, Projektentwickler und Facility Manager, um der Professionalisierung, Standardisierung und Spezialisierung Rechnung zu tragen. Das Immobiliengeschäft wird immer von der Verfügbarkeit von entsprechenden Objekten und dem Zinsumfeld abhängig sein, sowohl aus Finanzierungsgründen als auch insbesondere aus Gründen der Opportunitäten der Erträge aus zinstragenden Anlagen des Wertpapiergeschäftes. Daher wird die Zinslandschaft auch von den Immobilien-KVGs stark beobachtet, denn eine irgendwann erfolgende Zinswende wird dämpfenden Einfluss auf ihr Geschäft haben. ●