HORN & COMPANY

Immobilienbasiertes Asset Management

Entwicklungen im deutschen Markt

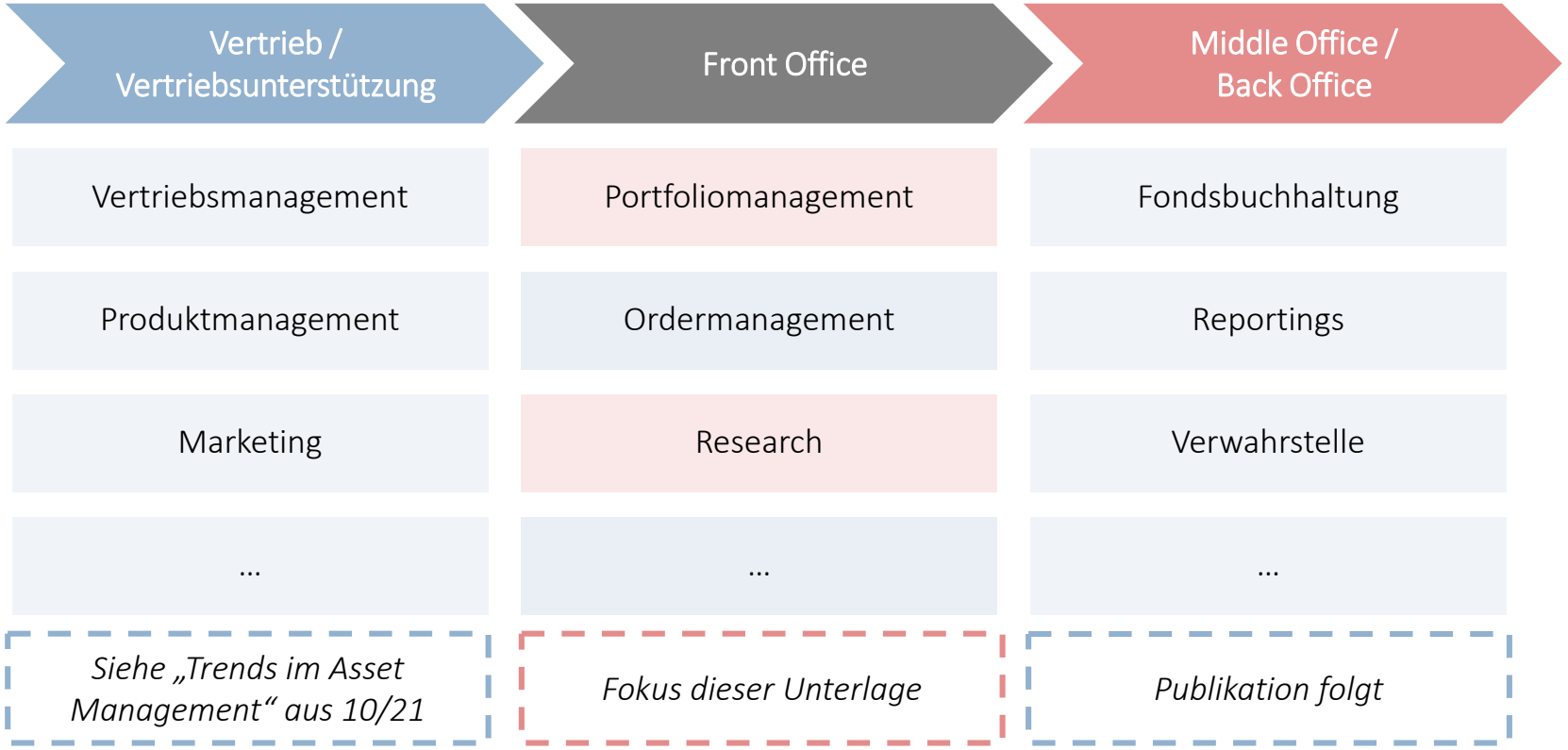
Düsseldorf, im September 2022

- Immobilienfonds erweisen sich als Stabilitätsanker im Asset Management mit kontinuierlich positiven Mittelaufkommen.
- Die Markttrends zeigen ein dynamisches Umfeld, welches Chancen eröffnet, aber auch hohe Weiterentwicklungsbereitschaft verlangt.
- Auf der Produktseite zeigen sich neben etablierten Lösungen Ansätze für kunden-spezifische Neuerungen.
- „Immobilienbasiertes Asset Management“ beleuchtet aktuelle Markttrends und zeigt Entwicklungen im Portfoliomanagement auf.
- Die Analysen liefern Impulse für Asset Manager, Dienstleister und Anleger rund um Immobilien-investments.

Fokus dieser Unterlage insbesondere auf das Front Office

Bausteine der Wertschöpfung

Wertschöpfung im Asset Management

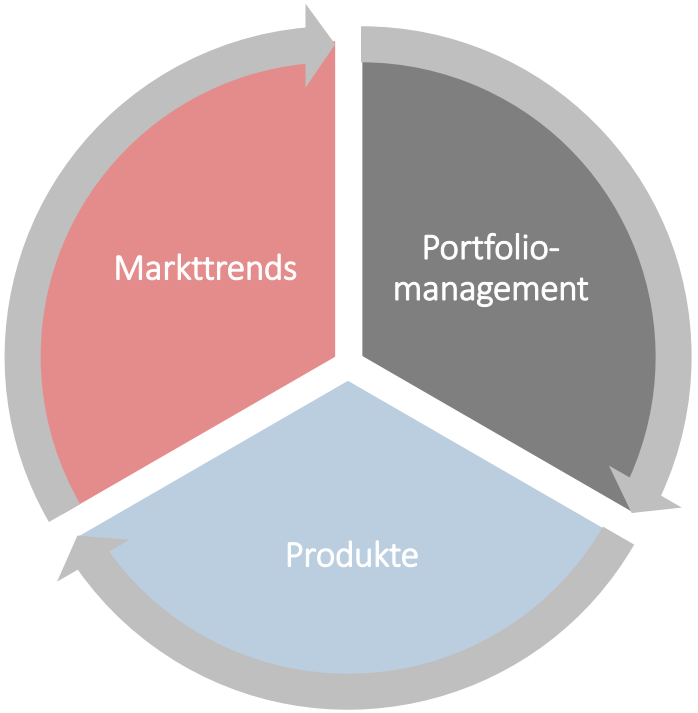


Horn & Company beleuchtet in mehreren Publikationen einzelne Bausteine der Wertschöpfung im Asset Management

Betrachtung immobilienbasiertes Asset Management entlang von drei Dimensionen

Vorgehensmodell

Analysedimensionen zum immobilienbasierten Asset Management



Markttrends

Welche Segmente / Themen sind Treiber des Wachstums?

Portfoliomanagement

Wie reagieren die Asset Manager im Immobilienbereich?

Produkte

Was bedeutet das letztlich für die Seite des Kunden?

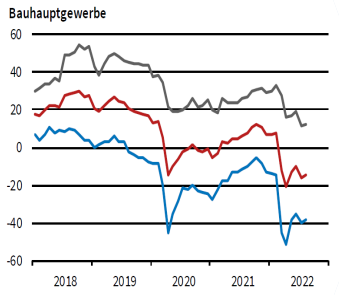
Anbieter sollten Handlungsoptionen entlang der Dimensionen für eine optimale Positionierung entwickeln

Aktuell viele und vielfältige Herausforderungen in der Immobilienbranche

Aktuelles Marktumfeld

Steigende Kosten

Die Inflation trifft alle – aber insbesondere gestiegene Rohstoffkosten wirken sich massiv auf Bauten aus. So stiegen die Baukosten im Vergleich zum Vorjahr bereits um rd. 19%.[1]



Marktstimmung

Das Klima im Baugewerbe hat sich deutlich verschlechtert – wobei insbesondere die Erwartung (hier blau) besonders negativ ist.[3]

Rückgängige Aktivität

Im ersten Halbjahr 2022 sank die Zahl der neu genehmigten Wohnungen (-2,1%) und Einfamilienhäuser (-17%), was die Marktsituation weiter belasten wird.[2]

Kapitalmarkt

Die Aktienkurse der Branche sind eingebrochen (z.B. Vonovia -32% ytd 2022), die Investitionen werden herunter gefahren und die Bauzinsen sind so hoch, wie vor 10 Jahren.[4]

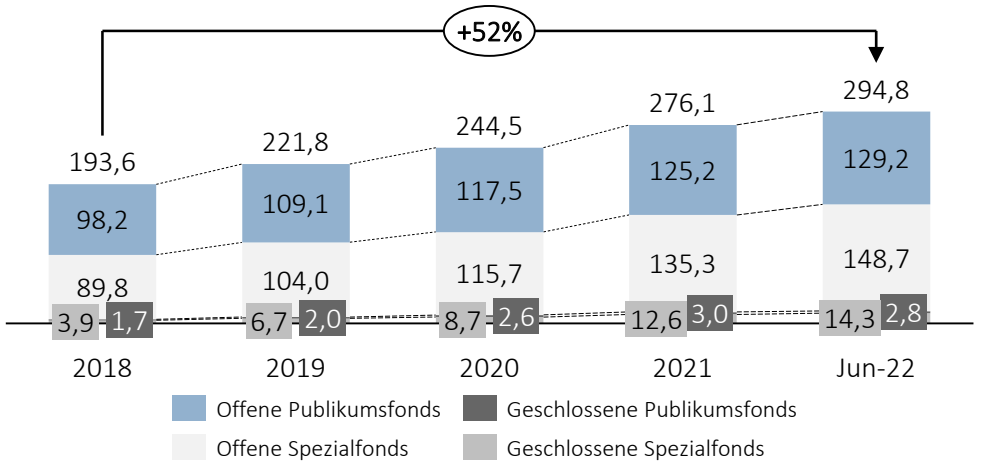
In der aktuell turbulenten Marktlage sehen sich alle Akteure im Immobilienmarkt mit großen Herausforderungen konfrontiert – umso wichtiger ist es, sich an den langfristigen Trends zu orientieren

1. Quelle: Destatis
2. Quelle: Immobilienverband Deutschland
3. Quelle: ifo Geschäftsklimaindex August 2022
4. Quelle: JLL Research / Interhyp

Immobilienfonds mit stetem Wachstum, auch im aktuellen Marktumfeld

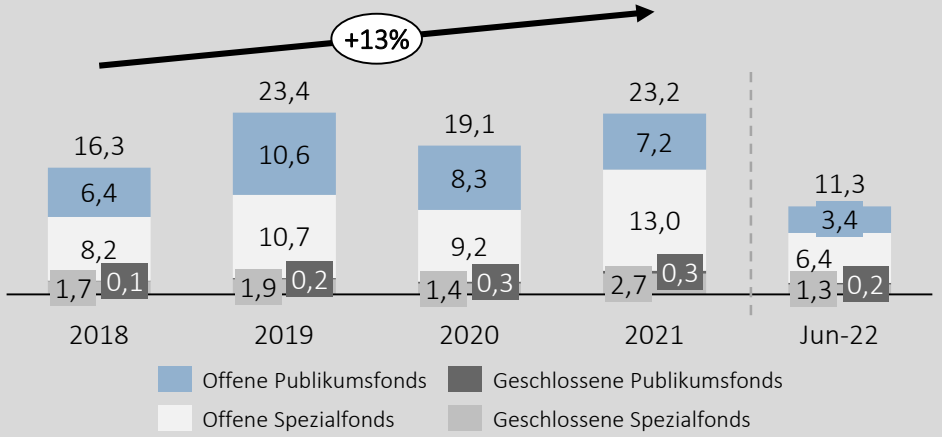
Entwicklung des Nettovermögens und Nettomittelaufkommen von Immobilienfonds

Entwicklung Nettovermögen Immobilienfonds (Mrd. €)



- Im Zeitraum von Ende 2018 bis Mitte 2022 ist das Nettovermögen um 52% von 193,6 Mrd. € auf 294,8 Mrd. € gestiegen
- Nettovermögen in allen Fonds-Kategorien seit 2018 gestiegen

Entwicklung Nettomittelaufkommen Immobilienfonds (Mrd. €)



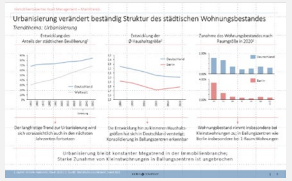
- Kontinuierlich positive Nettomittelaufkommen in allen Fonds-Kategorien
- Trotz herausforderndem Marktumfeld auch im lfd. Jahr wieder deutliches Wachstum zu verzeichnen

Immobilienfonds erweisen sich als Stabilitätsanker im Asset Management mit kontinuierlich positiven Mittelaufkommen

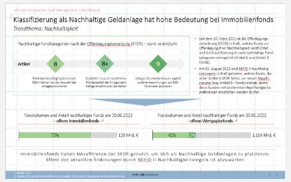
Immofonds entwickeln sich dynamisch, Markttrends stützen die Entwicklung

Fünf Markttrends

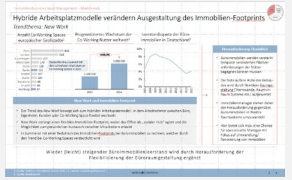
Urbanisierung *- Urbanisierung verändert beständig Struktur des städtischen Wohnungsbestandes*



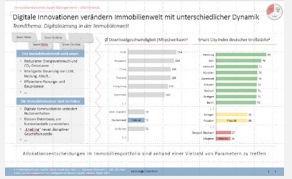
Nachhaltigkeit *– Klassifizierung als Nachhaltige Geldanlage hat hohe Bedeutung für Immofonds*



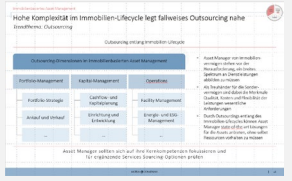
New Work *- Hybride Arbeitsplatzmodelle verändern die Ausgestaltung des Immo-Footprints*

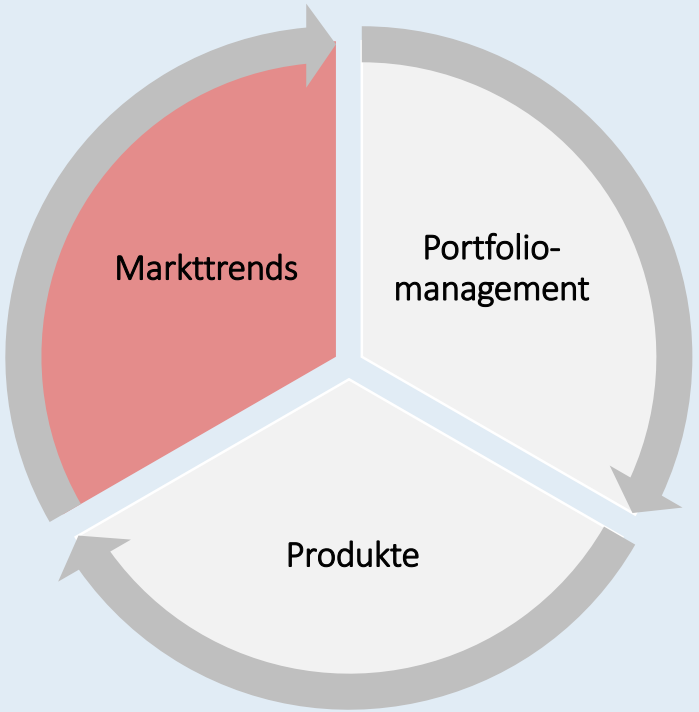


Digitalisierung *– Innovationen verändern die Immobilienwelt mit unterschiedlicher Dynamik*



Outsourcing *– Hohe Komplexität im Immobilien-Lifecycle legt fallweises Outsourcing nahe*

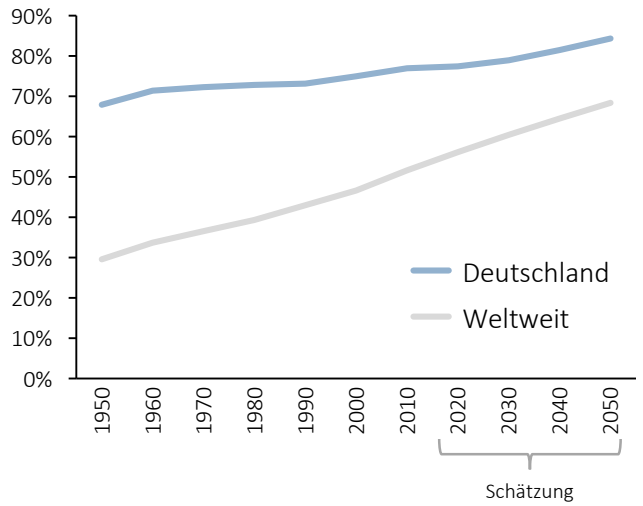




Urbanisierung verändert beständig Struktur des städtischen Wohnungsbestandes

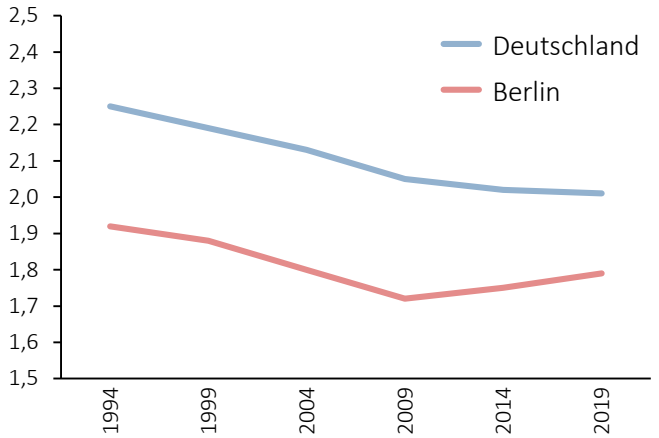
Trendthema: Urbanisierung

Entwicklung des Anteils der städtischen Bevölkerung[1]



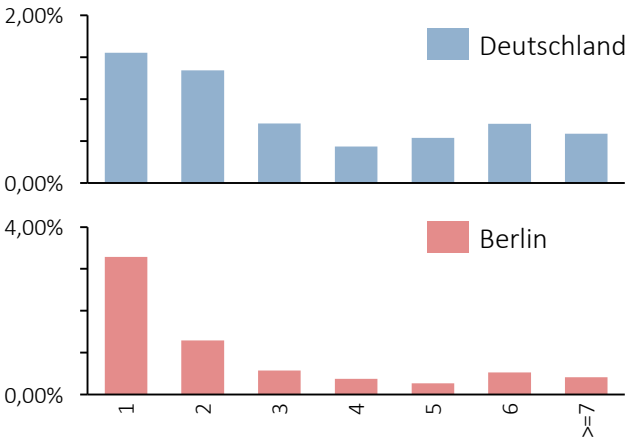
Der langfristige Trend zur Urbanisierung wird sich voraussichtlich auch in den nächsten Jahrzenten fortsetzen

Entwicklung der Ø Haushaltsgröße[2]



Die Entwicklung hin zu kleineren Haushaltsgrößen hat sich in Deutschland verstetigt; Konsolidierung in Ballungszentren erkennbar

Zunahme des Wohnungsbestandes nach Raumgröße in 2020[2]



Wohnungsbestand nimmt insbesondere bei Kleinstwohnungen zu; in Ballungszentren wie Berlin insbesondere bei 1-Raum-Wohnungen

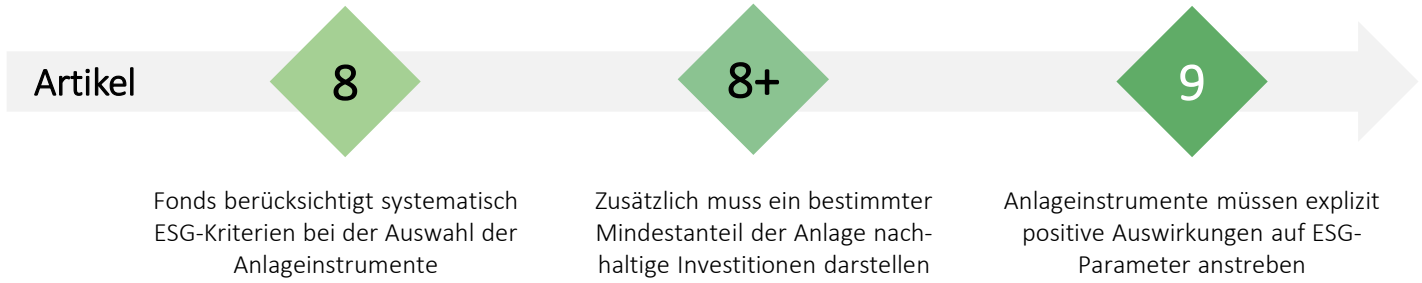
Urbanisierung bleibt konstanter Megatrend in der Immobilienbranche;
Starke Zunahme von Kleinstwohnungen in Ballungszentren ist ungebrochen

1. Quelle: Vereinte Nationen; Stand: 2018 | 2. Quelle: Statistisches Bundesamt; Stand 2021

Klassifizierung als nachhaltige Geldanlage hat hohe Bedeutung für Immo-Fonds

Trendthema: Nachhaltigkeit

Nachhaltige Fondskategorien nach der Offenlegungsverordnung (SFDR) – *stark vereinfacht*



- Seit dem 10. März 2021 ist die Offenlegungsverordnung (SFDR) in Kraft, welche Fonds zur Offenlegung ihrer Nachhaltigkeit verpflichtet und die Klassifizierung in zwei nachhaltige Fondskategorien ermöglicht (Artikel 8 und Artikel 9 Fonds).
- Am 02. August 2022 sind MiFID II-Nachhaltigkeitsregeln in Kraft getreten, welche insb. Fonds, die unter Artikel 8 SFDR fallen, zur neuen Klassifizierung (sog. Artikel 8+ Fonds) drängt, damit diese Kunden mit bestimmten Nachhaltigkeitspräferenzen empfohlen werden dürfen.

Fondsvolumen und Anteil nachhaltiger Fonds am 30.06.2022
– **offene Immobilienfonds** –[1]

Fondsvolumen und Anteil nachhaltiger Fonds am 30.06.2022
– **offene Wertpapierfonds** –[2]

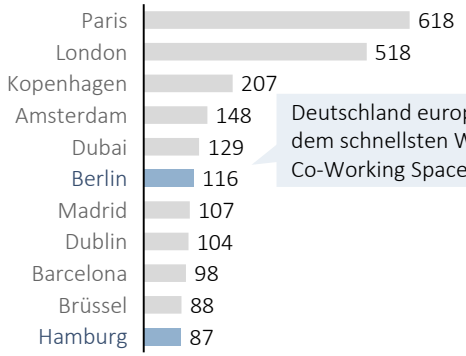
Immobilienfonds haben das Inkrafttreten der SFDR genutzt, um sich als Nachhaltige Geldanlagen zu platzieren; Effekt der aktuellen Änderungen durch MiFID II-Nachhaltigkeitsregeln ist abzuwarten

1. Quelle: BVI |
2. Quelle: BVI; enthält alle Publikumsfonds außer Alternative Anlagefonds und Sachwertefonds

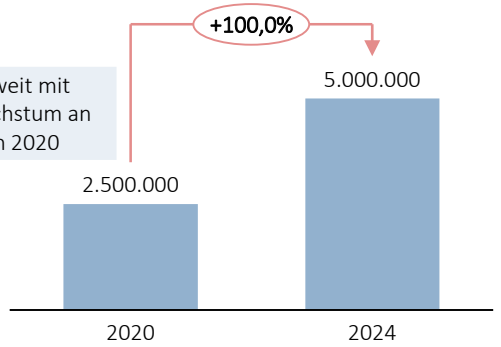
Hybride Arbeitsplatzmodelle verändern Ausgestaltung des Immobilien-Footprints

Trendthema: New Work

Anzahl Co-Working Spaces europäischer Großstädte[1]



Prognostiziertes Wachstum der Co-Working Nutzer weltweit[2]



Leerstandsquote der Büroimmobilien in Deutschland[3]

New Work und Immobilien-Footprint

- Der Trend des *New Work* bewegt sich hin zum hybriden Arbeitsplatzmodell, in dem Arbeitnehmer zwischen Büro, Eigenheim, Kunden oder Co-Working Space flexibel wechseln
- New Work verlangt einen flexiblen Immobilien-Footprint, wobei das Office als „sozialer Hub“ agiert und die Möglichkeit zum persönlichen Austausch zwischen Mitarbeitern erlaubt
- In Summe ist mit einer Reduktion des Immobilien-Footprints bei Büroimmobilien zu rechnen, welcher durch den Trend bei Co-Working Spaces verdeutlicht wird

Herausforderung Flexibilität

- Büroimmobilien werden verstärkt temporär veränderten Flächenanforderungen der Nutzer begegnen können müssen
- Die feste äußere Hülle des Gebäudes wird durch flexiblere Raumgestaltung (Trennwände, Raum-in-Raum Systeme etc.) aufgewertet
- Immobilienmanager stehen daher der Herausforderung gegenüber, Büroimmobilien in flexible Raumsysteme umzuwandeln
- Hier bietet sich insb. eine Chance für spezialisierte Manager mit Fokus auf Umwandlung/ Renovierung von Immobilien

Wieder (leicht) steigender Büroimmobilienleerstand wird durch Herausforderung der Flexibilisierung der Büroraumgestaltung ergänzt

1. Quelle: Colliers International; Stand: 2021 | 2. Quelle: Coworking Resources; Stand 2020 | 3. Quelle: Bundesbank

Digitale Innovationen verändern Immobilienwelt mit unterschiedlicher Dynamik

Trendthema: Digitalisierung in der Immobilienwelt

Smart Home | Smart Building | ... | Smart Waste | Smart City Graz

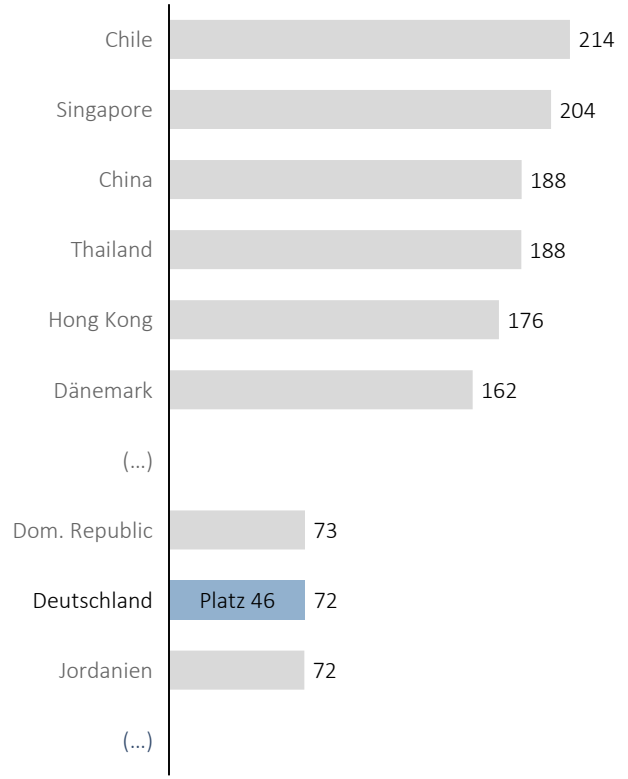
Der Immobilienbetrieb wird smart

- Reduzierter Energieverbrauch und CO_2-Emissionen
- Intelligente Steuerung von Licht, Heizung, Abluft…
- Effizientere Planungs- und Bauprozesse
- …

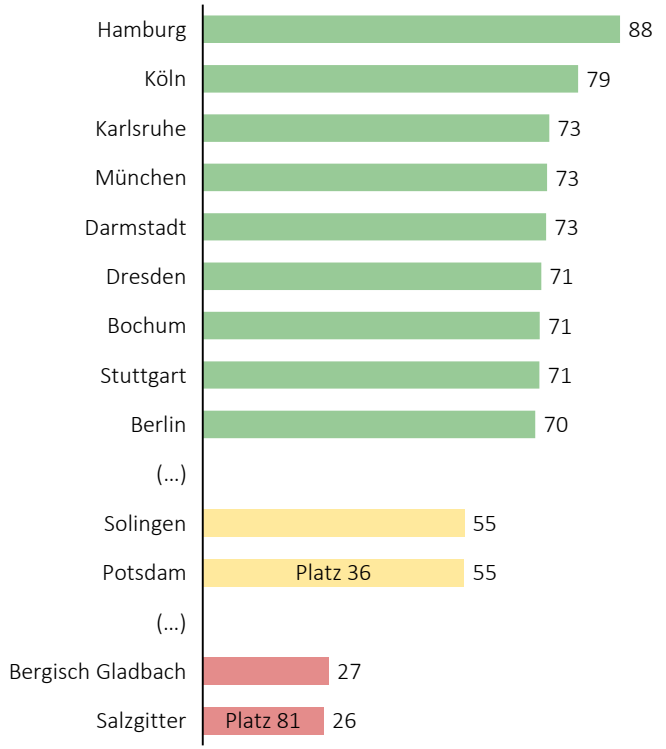
Die Immobiliennutzer sind im Fokus

- Digitale Kommunikation verändert Nutzerverhalten
- Bessere Datenbasis, um Kundenbedarfe zu verstehen
- „Enabling“ neuer, disruptiver Geschäftsmodelle
- …

Ø Downloadgeschwindigkeit (Mbps) weltweit[1]



Smart City-Index deutscher Großstädte[2]



Allokationsentscheidungen im Immobilienportfolio sind anhand einer Vielzahl von Parametern zu treffen

1. Quelle: Ookla; Stand: Juni 2022; betrachtet: Festnetzanschlüsse | 2. Quelle: bitkom; Stand: 2021
Maximale Punktzahl: 100; 133 Parameter von Narrowband IoT bis intelligente Mülltonen

Hohe Komplexität im Immobilien-Lifecycle legt fallweises Outsourcing nahe

Trendthema: Outsourcing

Outsourcing entlang Immobilien-Lifecycle

Outsourcing-Dimensionen im immobilienbasierten Asset Management

Portfolio-Management	Kapital-Management	Operations
Portfolio-Strategie	Cashflow- und Kapitalplanung	Facility Management
Ankauf und Verkauf	Einrichtung und Entwicklung	Energie- und ESG-Management
…	…	…

- Asset Manager von Immobilienvermögen stehen vor der Herausforderung, ein breites Spektrum an Dienstleistungen abbilden zu müssen
- Als Treuhänder für die Sondervermögen sind dabei die Merkmale Qualität, Kosten und Flexibilität der Leistungen wesentliche Anforderungen
- Durch Outsourcings entlang des Immobilien-Lifecycles können Asset Manager state-of-the-art Lösungen für die Assets anbieten, ohne selbst Ressourcen vorhalten zu müssen

Asset Manager sollten sich auf ihre Kernkompetenzen fokussieren und für ergänzende Services Sourcing-Optionen prüfen

Marktentwicklungen forcieren Innovationen im Management von Immobilien

„Mit New Work, Nachhaltigkeit und Digitalisierung sieht sich die Immobilienbranche großen Transformationsthemen ausgesetzt. Erfolgreiche Asset Manager übersetzen dies in ihre Portfoliostrategie.“

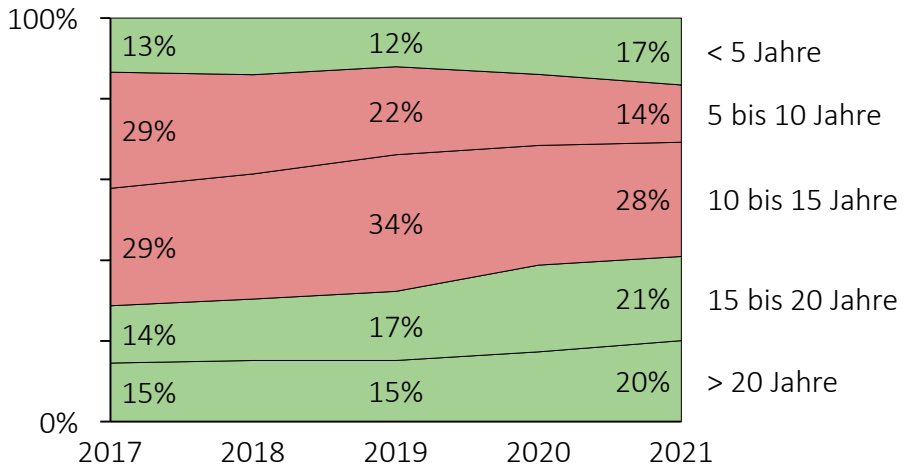
Jens Keller
Partner

Altersstruktur und Nutzungsart der investierten Objekte ist in Verschiebung

Altersklassen und Nutzungsflächen der Objekte offener Immobilienfonds

Altersklassen der Objekte in Prozent des Verkehrswertes[1]

– Stichtag jeweils 31.12. –

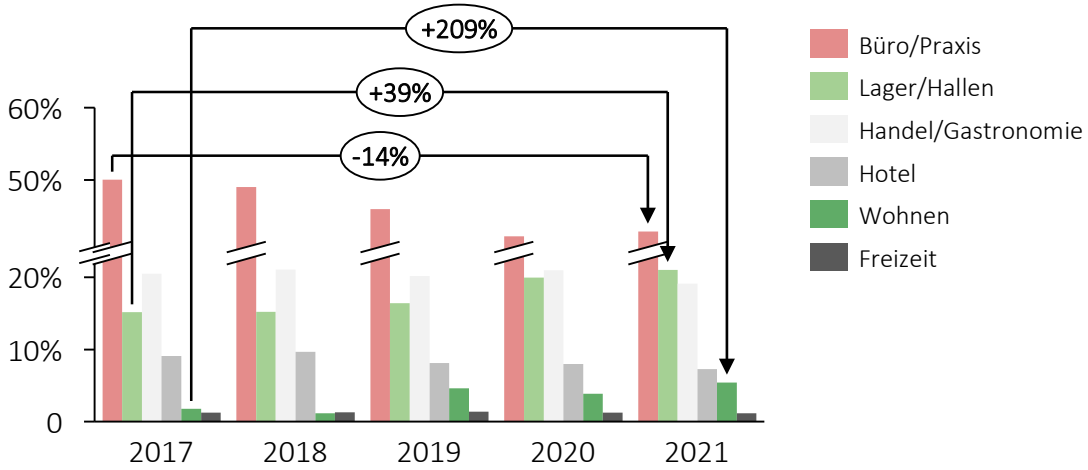


Starke Zunahme im Bestand **sehr junger** und **älterer** Gebäude seit Corona; somit verstärkt Investments in Nutzbarkeiten und Bestandsqualität im Fokus

Entsprechend Anteil mittlerer Altersklassen im Rückgang; Hoffnungswerte verlieren damit relativ an Bedeutung

Nutzungsart der Objekte in Prozent der Nutzungsfläche[1, 2]

– Stichtag jeweils 31.12. –



Konstante **Abnahme** der relativen Bedeutung von **Büroimmobilien** hinsichtlich der Nutzungsfläche feststellbar

Sprunghafter Anstieg beim relativen Anteil von Wohnimmobilien seit Corona; ebenfalls signifikante Zunahme bei Lager/Hallen erkennbar

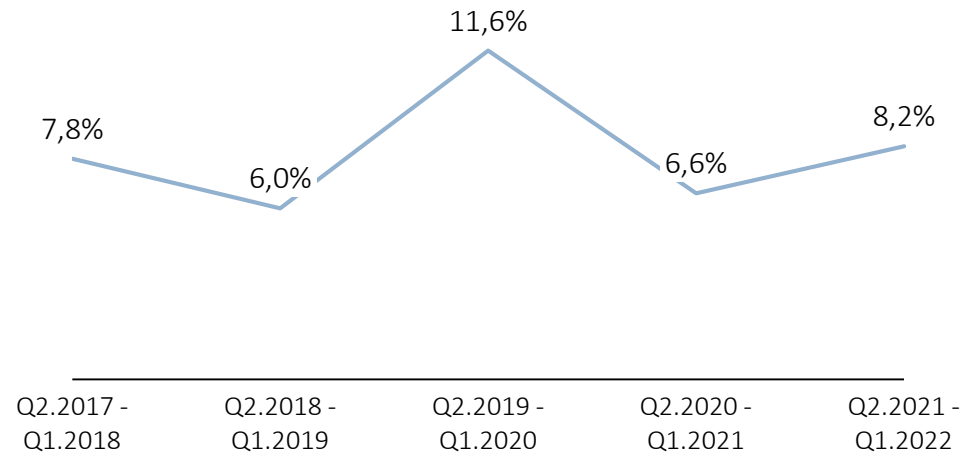
Deutliche Verschiebung im Altersbestand und in der Nutzungsart der Bestandsgebäude; Corona mit zusätzlichen Impulsen bei der Bestandsveränderung

1. Quelle: BVI; inklusive Beteiligungen, ohne unbebaute und noch im Bau befindliche Immobilien |
2. Anteil sonstiger Nutzungsarten nicht aufgeführt

Trend zu großen Objekten im Immobilienbestand setzt sich fort

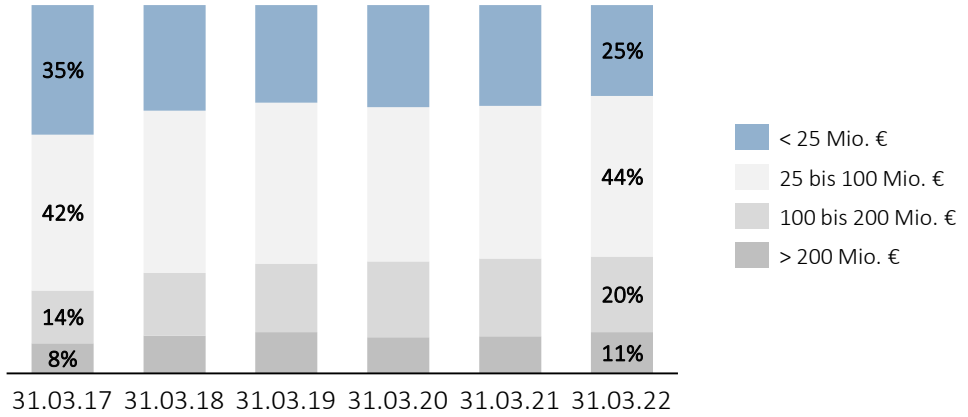
Turnover und Größenklassen des Objektbestandes offener Immobilienfonds

Entwicklung des Turnovers im Objektbestand[1]



Turnover im ersten Corona-Jahr deutlich über dem Level der Vor- und Folgejahre

Entwicklung der Objekt-Größenklassen in Prozent des Gesamtbestands[2]



Deutliche Verschiebung von kleinen Objekten unter 25 Mio. € zu großen Objekten von über 100 Mio. €

Große Objekte spielen zunehmend auch in ihrer Anzahl eine stärkere Rolle im Portfolio; zum 31.03.2022 haben 400 Objekte einen Verkehrswert von über 100 Mio. €

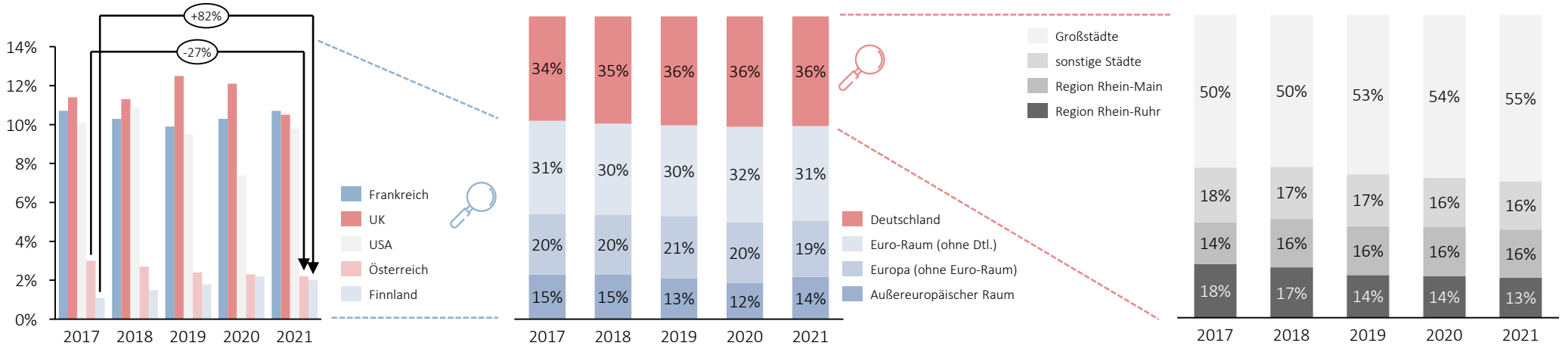
1. Quelle: BVI; Verhältnis von beurkundeten Verkäufen innerhalb eines Jahres zur Gesamtanzahl der Objekte (Stichtag 31.03.) | 2. Quelle: BVI

Geografischer Footprint offener Immobilienfonds bleibt im Euro-Raum zentriert

Geografische Verteilung der Objekte offener Immobilienfonds

Geografische Verteilung in % des Verkehrswertes[1]

– Stichtag jeweils 31.12. –



Seit 2019 Zuwachs in Frankreich und Abbau in UK; Finnland (+) und Österreich (-) mit deutlichen Veränderungen

Keine signifikanten Veränderungen der regionalen Verteilung in den letzten Jahren; leichter Anstieg des deutschen Anteils

Innerhalb Deutschlands Verlagerung von Metropolregion Rhein-Ruhr und sonstigen Städten hin zu Großstädten und Rhein-Main

Kleinere Verschiebungen in geografischer Verteilung der Portfolios innerhalb Europas beobachtbar, jedoch aktuell keine größeren Trends zu verzeichnen

1. Quelle: BVI; inklusive Beteiligungen, ohne unbebaute und noch im Bau befindliche Immobilien

Wachstumsmarkt ELTIFs mit attraktiven Perspektiven – auch für Immobilienfonds

European Long Term Investment Funds (ELTIFs) – Langfristige Investitionen in illiquide Privatmarktanlagen

Mit ELTIFs hat die Europäische Union 2015 eine neue Möglichkeit für wohlhabende Privatanleger geschaffen, um langfristig in illiquide Assets wie Infrastruktur- und Klimaschutzprojekte, Private Debt, Private Equity und Immobilien zu investieren.

- ELTIFs sind ein Regulierungsregime, keine Produktgattung
- Kostentransparente alternative Investmentfonds mit Charakteristika eines geschlossenen Fonds
- Für Privatanleger 10 TEUR Mindestinvestment und max. 10% in ELTIFs allokiert, für professionelle Anleger keine Vorgaben

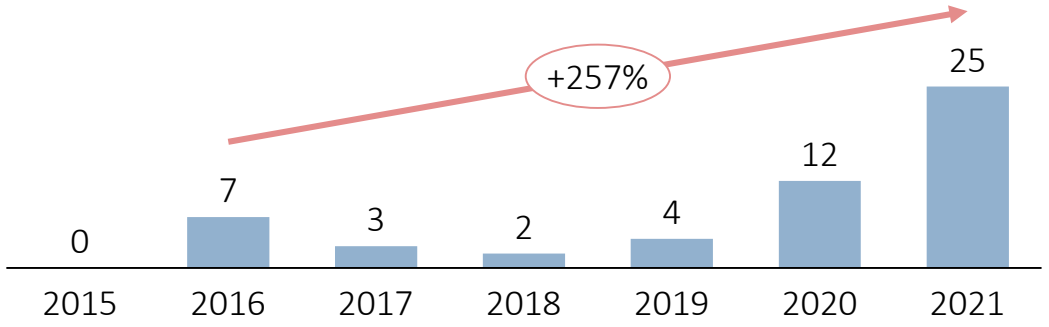
Gründe für Vertrieb von ELTIFs

- EU-Pass mit schneller Genehmigung (14 Tage)
- Diversifikation für Kundenportfolios
- Türöffner für Privatmarkt im Affluent Bereich
- Großes Kundenpotenzial

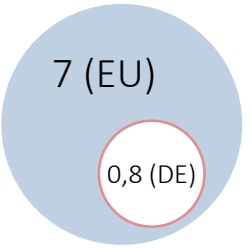
Gründe gegen Vertrieb von ELTIFs

- Komplexer Beratungsprozess (Geeignetheitsprüfung plus Vermögenscheck)
- Komplexe Abwicklung inkl. Vertrags- und Systemanpassungen

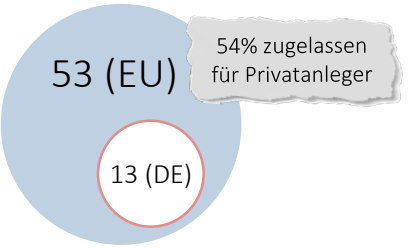
Anzahl neu registrierter ELTIFs pro Jahr seit Einführung 2015[1]



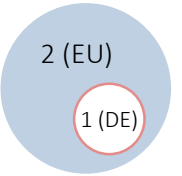
53 ELTIFs auf EU-Markt, 13 in DE im Vertrieb, 0 in DE registriert[2]



Mrd. EUR Marktvolumen[2]



ELTIFs[3], davon in DE vertrieben[2]



Immobilien-ELTIFs[4], davon in DE vertrieben

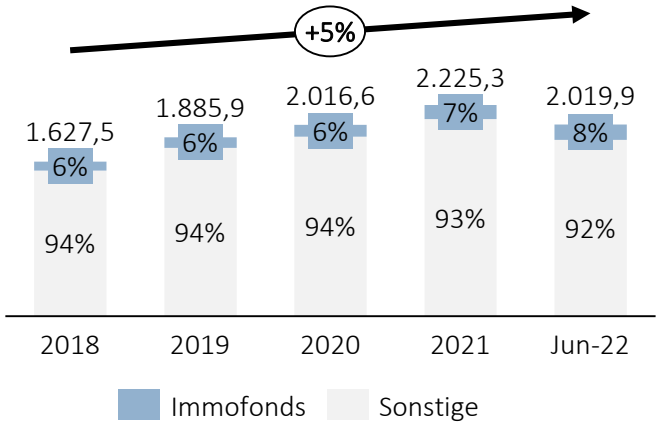
ELTIFs zuletzt mit starkem Wachstum – Produkte im Immobilienbereich fristen noch ein Nischendasein

1. Quelle: ESMA, Scope | 2. Stand 12/2021. Quelle: Scope |
3. Stand 12/2021. Quelle: ESMA | 4. Davon 1 ELTIF in Zeichnung

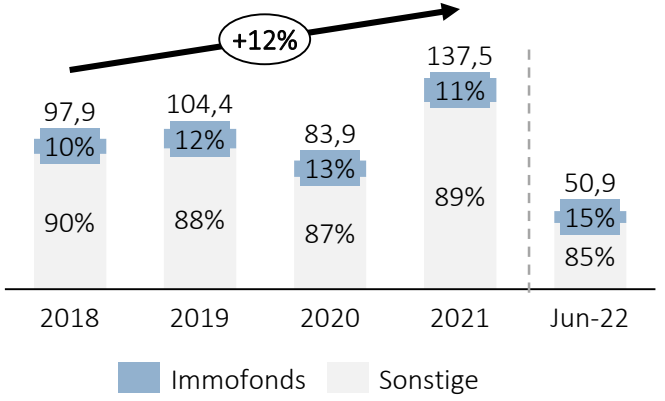
Immobilienfonds mit steigender Bedeutung im Spezialfonds-Segment

Trendthema: Spezialfonds

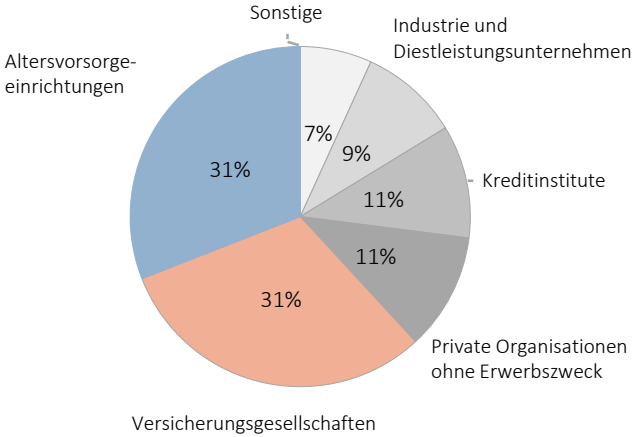
Verwaltetes Vermögen Spezialfonds (Mrd. €)



Nettomittelaufkommen Spezialfonds (in Mrd. €)



Offene Spezialfonds nach Anlegergruppen (2021)



Das verwaltete Vermögen von Spezialfonds weist ein Wachstum von durchschnittlich 5% p.a. auf. Der Anteil an Immobilienfonds steigt dabei im Zeitablauf, was u.a. auf die Turbulenzen an den Wertpapiermärkten zurückzuführen ist

Immobilienfonds sind mit Blick auf die Nettomittelaufkommen auch im Mehrjahresvergleich eine Assetklasse mit stabilen positiven Mittelzuflüssen, deren Bedeutung zuletzt weiter gestiegen ist

Altersvorsorgeeinrichtungen & Versicherungs-gesellschaften bilden die volumenmäßig größten Anlegergruppen. Dies unterstreicht die hohe Bedeutung des Assetmanagements für die Altersvorsorge in Deutschland

Volumenmäßiger Wachstumstrend von Spezialfonds setzt sich fort – Spezialfonds verwalten per Ende 2021 ca. 1,4 Bio. € für Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherer

1. Quelle: BVI

Kundensegmentspezifische Angebote fördern weiteres Wachstum

„Immobilien-Spezialfonds erweisen sich als stabiler Wachstumsanker im Asset Management. Neue Produktlösungen versprechen weitere Wachstumsperspektiven.“

Philipp Misura
Associate Partner

Anbieter können dezidierte Stellhebel zur Verbesserung der Marktposition nutzen

Stellhebel

a Stellhebel auf Produktebene

Neue Strukturen

Neben dem klassischen offenen Immobilienfonds; Blick stärker auf geschlossenen Vehikeln und z.B. ELTIFs

Innovation und Kooperation

Innovative (teils disruptive) Trends werden gerade durch Startups und Fintechs in den Markt getragen

Nachhaltigkeit und ESG

„Grüne“ und nachhaltige Themen erzeugen auf Kundenseite „pull“ und eine erhöhte Kaufbereitschaft

Stellhebel auf Anbieterebene b

Rolle im Markt

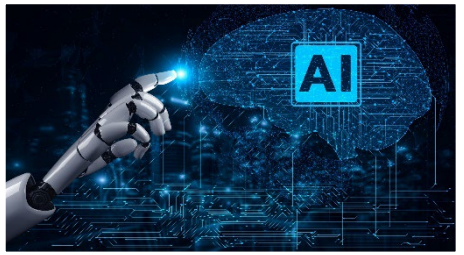
Die eigene strategische Positionierung (von Universalanbieter zu Spezialist) ist definiert und am Markt erkenntlich

Wertschöpfungstiefe

Die eigene Leistungserbringung ist kritisch überprüft und make-or-buy Optionen ausgeschöpft

Technologisierung

Automatisierung und Technisierung (KI, NLP) zur Sicherung der Operational Excellence stehen im Fokus



Die ganzheitliche Überprüfung des Produktportfolios
und der Leistungserbringung sichern eine erfolgreiche Positionierung am Markt

H&C-Kompetenzen: Umfangreiches Asset Management-Know how

H&C-Leistungsspektrum

HORN & COMPANY

Weiterentwicklung Geschäftsfeldstrategie

- *Potenzialanalysen* als Basis für die strategische Ausrichtung und Übersetzung in die Mittelfristplanung
- *Quick Check Geschäftsstrategie* inkl. Aufzeigen von Markttrends in den Dimensionen Kunden, Produkte und Kanäle

Target Operating Model

- Erfahrung in der *Begleitung entlang der gesamten Asset Management-Wertschöpfungskette inkl. Outsourcing* von Services

Strategie *Betrieb* *Umsetzung*

Handlungsprogramm

- *Fachliche Umsetzungsbegleitung* zu fast allen *relevanten Fragestellungen* des AM-/WP-Geschäfts durch *H&C-Experten* des *Competence Centers Banking*
- Unterstützung *operativer Projektsteuerung* durch Aufbau und Einführung von *Programm-/Projektmanagement-Offices*

Das H&C-Competence Center Banking deckt das gesamte Leistungsspektrum ab und begleitet – bei Bedarf – von der Strategieentwicklung bis zur GuV-Realisierung

Horn & Company im Überblick

2009

Gründung der Unternehmens-beratung in Düsseldorf durch ein erfahrenes Partnerteam.

differenziert

Wir sind eine umsetzungsorientierte Management-Beratung mit unter-nehmerischem Beratungsverständnis.

> 120

hochqualifizierte Mitarbeitende mit umfangreicher Berufserfahrung i. d. R. auch außerhalb des Consulting-Business.

fokussiert

Wir haben einen belastbaren Branchen-fokus auf Banken/Versicherungen. Unsere Berater sind Experten ihrer Branche.

7

Standorte in Deutschland und Österreich: Düsseldorf, Berlin, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Wien.

ausgezeichnet

Unsere Kunden bewerten unsere Leistung als ausgezeichnet und haben uns 2020/21 erneut zum Hidden Champion gewählt.

Wir begleiten Sie in Asset Management- und Wertpapier-Aufgabenstellungen

Autorenteam

Jens Keller

Partner

jens.keller@
horn-company.de

Mobil: +49 162 2627 362

Philipp Misura

Associate Partner

philipp.misura@
horn-company.de

Mobil: +49 162 2726 006

Martin Rupprecht

Senior Associate

martin rupprecht@
horn-company.de

Mobil: +49 162 2726 080

Dr. Amaraa-Daniel Zogbayar

Associate

amaraa-daniel.zogbayar@
horn-company.de

Mobil: +49 162 2726 091

HORN & COMPANY

HORN & COMPANY

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | NEW YORK | SINGAPUR | WIEN