

Assekuranz

Aktuelle Trends bei Immobilieninvestitionen der Versicherungen

Weil am Markt die vermeintlich krisensicheren Core-Immobilien knapp sind, erweitern institutionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionsfonds und Versorgungskassen ihren Anlagefokus auf andere Nutzungsarten. Nach Wohnungen sind derzeit deutsche Einzelhandelsimmobilien begehrt, doch ist auch hier eine Verknappung an qualitativ hochwertigen Objekten erkennbar. So wächst die Bereitschaft, neue Märkte zu erschließen. Dazu zählen beispielsweise einzelne Staaten Südamerikas, aber auch die gewerbliche Immobilienfinanzierung und Infrastrukturinvestitionen gewinnen an Bedeutung. Vorerst bleiben diese jedoch nur Beimischungen im Anlageportfolio der Investoren. (Red.)

Für Anbieter von Immobilien-Spezialfonds ist die Assekuranz naturgemäß eine wichtige Zielgruppe. Insofern ist es interessant zu wissen, ob und wie sich das Anlageverhalten der Zielgruppe bei Direktinvestments versus indirekten Investitionen in Immobilien geändert hat. Das Trendbarometer „Immobilienanlagen der Assekuranz 2012“ von Ernst & Young Real Estate zeigt, dass Versicherungen weiterhin vorzugsweise direkt investieren.

Die im Rahmen des Trendbarometers befragten Unternehmen planen in diesem Jahr durchschnittlich etwa 172 Millionen Euro direkt zu investieren. Mit jeweils rund 112 Millionen Euro ist allerdings auch vorgesehen, einen beträchtlichen Anteil indirekt zu investieren, beispielsweise über Immobilien-Spezialfonds. Ein kleiner Wermutstropfen für Anbieter dieser Fonds: Die Assekuranz möchte auch mehr Direktbestände veräußern als indirekte Beteiligungen. Unter dem Strich bleibt jedoch die direkt gehaltene Immobilie der Liebling der Assekuranz. Dass die Versicherungen bevorzugt direkt investieren, hängt sicherlich auch mit dem Fokus auf Deutschland

zusammen. Aktuell planen hierzulande etwa 85 Prozent der Befragten Immobilieninvestitionen. Bei den Nutzungsarten ist erneut die Einzelhandelsimmobilie mit Abstand das beliebteste Anlagesegment. Rund 90 Prozent der Befragten planen hier Zukäufe. Bereits im Vorjahr war das Niveau mit 82 Prozent hoch. Die meisten Häuser verfügen über ausreichend Immobilienkompetenz in Deutschland und können daher hier auch gut direkt investieren.

Aber auch die etablierten europäischen Nachbarmärkte bleiben attraktiv: 70 Prozent planen Käufe in den sicheren Ländern in Zentral- und Nordeuropa. Allerdings gibt es auch neue Zielregionen, in denen die Assekuranz gewiss indirekt investieren wird. Südamerika hat spürbar an Bedeutung gewonnen. Mit 25 Prozent der befragten Unternehmen planen hier mehr als doppelt so viele Akteure Käufe wie im Vorjahr, als es noch zwölf Prozent waren. Die regionale Diversifizierung wird also insgesamt wichtiger, unter anderem um die Risiken besser zu streuen. Auch bei den Nutzungsarten zeigt sich der Trend zu einer diversifizierten Strategie. Neben dem Fokus auf das Einzelhandels- und beispielsweise auch das Wohnungssegment sind unter anderem Infrastrukturinvestments als Beimischung beliebt.

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass es der Assekuranz oft nicht geglückt ist, soviel zu investieren wie geplant war. 45 Prozent der Unternehmen sagen aktuell, dass sie die hohen Investitionsziele des vergangenen Jahres aufgrund eines mangelnden Objektangebots nicht immer erreichen konnten. Vor diesem Hintergrund spricht einiges dafür, dass viele Unternehmen bei der Voraussage für

dieses Jahr zurückhaltender waren. Denn auch aktuell ist es schwierig, geeignete Objekte zu angemessenen Konditionen zu finden, insbesondere in Deutschland, wo sich derzeit auch viele institutionelle Investoren aus anderen Ländern tummeln. Vor allem Core-Investments sind bei der Assekuranz begehrt. In diesem Segment erwarten 85 Prozent der Befragten weiter steigende Preise.

Immobilienfinanzierung im Aufschwung

Die Knappheit im Core-Segment führt dazu, dass die Versicherungsunternehmen auf alternative Immobilieninvestments ausweichen. So setzt die Assekuranz vermehrt auf die Finanzierung von Immobilien statt den direkten oder indirekten Erwerb. Ein Beispiel sind Finanzierungsfonds. Sie bieten auch kleinen und mittelgroßen Versicherungen die Möglichkeit, sich an Immobilienfinanzierungen zu beteiligen. Die Nachfrage ist sehr hoch, vergleichbar vielleicht mit der Resonanz auf die ersten Wohnimmobilien-Spezialfonds in Deutschland. Auf der Verkaufseite fällt auf, dass sich die Assekuranz kaum noch von eigengenutzten Immobilien trennen möchte. Im vergangenen Jahr planten noch 35 Prozent der Unternehmen Verkäufe, in der aktuellen Untersuchung sind es nur noch fünf Prozent. Die Verkaufsbemühungen scheinen hier weitgehend abgeschlossen zu sein.

Abschließend kann resümiert werden: Die Assekuranz bevorzugt weiterhin direkte Investments. Einzelhandelsimmobilien in Deutschland sind gefragt, aber die Strategie wird breiter, ergänzt um alternative Immobilieninvestments und bisherige Nischenprodukte. Beispiele finden sich in der Immobilienfinanzierung, aber auch in Infrastrukturinvestments. Beim räumlichen Fokus werden ebenfalls neue Wege beschritten. Unter anderem wird Südamerika als Beimischung zwecks Risikostreuung zunehmend wichtiger. Hier liegt auch eine Chance für Anbieter von Spezialfonds. Schließlich wird in Ländern wie Südamerika tendenziell eher indirekt investiert.

Der Autor



Dietmar Fischer

Partner, Ernst & Young Real Estate GmbH, Eschborn