

# FAMILY OFFICE

## Real Estate Report 2012

Das Geschäftsjahr 2012 neigt sich dem Ende, der Immobilienmarkt konnte, bis auf wenige Asset-Klassen, keine Stabilisierung verzeichnen. Aufgrund der noch leichten Überhitzung des Preisniveaus investierten Family Offices nur sehr zögerlich im Jahr 2012. Für Anfang 2013 ist ein Preisrückgang sowie zahlreiche Großtransaktionen in den BIG 7 Standorten zu erwarten.

Befragte Family Offices:

18 Single Family Offices (SFO)

27 Multi Family Offices (MFO)

# RUN auf Einzelhandelsimmobilien in High-Streets ungebrochen

Seit dem Einzelhandelsimmobilien in High-Streets (Top-Lage in Fußgängerzonen) Bürogebäude als „First Investment“ abgelöst haben, ist die Nachfrage ungebrochen hoch.

Unsere befragten Family Offices die einen langfristigen Anlagehorizont aufweisen und direkt in Immobilienwerte investieren, suchen Zugänge zu den erwarteten Abwicklungen der großen offenen Immobilienfonds und spekulieren mit dem Erwerb, von Objekten aus diesen in der Abwicklung befindlichen Immobilien. Eine große Konkurrenz stellen die großen Versicherungen und Pensionskassen dar, weshalb wir mit Kaufpreisen leicht überhalb des aktuellen Verkehrswert rechnen.

Deutsche Versicherungen und Pensionskassen weisen trotz Solvency II derzeit große Defizite im Investitionsvolumen auf, und werden den Ankauf, von den in der Abwicklung befindlichen Immobilien forcieren.

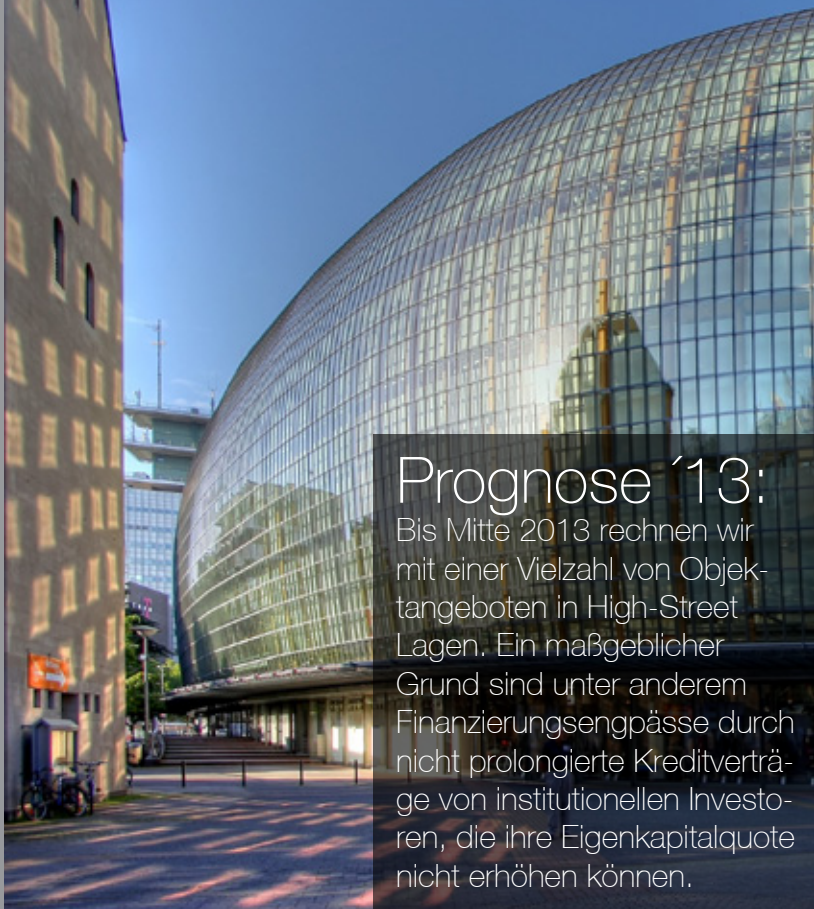
Das Angebot an geeigneten Einzelhandelsimmobilien in TOP-Standorten (BIG 7) war 2012 sehr überschaubar. Nur wenige Transaktionen konnten unsere befragten SFO verzeichnen. 80 % aller Family Offices investieren verstärkt in zukunftssichere B-Standorte (Secondaries). Die Standorte zeichnen sich durch eine stabile bis positive demographische Entwicklung, einer hohen Kaufkraft und Zentralitätskennziffer aus. Dabei beträgt die Durchschnittsrendite 5,70 %, gegenüber 4,10 % in den BIG 7, und sind zudem eine renditestarke Anlage.

Die Transaktionen von Retail-Objekten in High-Streets waren 2012 deutlich regressiv, da eine Vielzahl von Family Offices und institutionellen Investoren bei Retail Objekten die Anlagen auf „Hold“ setzten. Die Angebotsverknappung in den BIG 7 Standorten und die hohen Kaufpreise waren die Grundlage für die Beurteilung und Research nach florierenden B bis C-Standorten, teilweise auch D-Standorten. Die befragten FO verzeichneten jedoch verstärkt Ankäufe in den Secondaries und C-Standorten.

## Standortprofil

- A-Standort - mehr als 600.000 Einwohner
- B-Standort - 300.001 - 600.000 Einwohner
- C-Standort - 100.000 - 300.000 Einwohner
- D-Standort - weniger als 100.000 Einwohner

# RETAIL!



## Prognose '13:

Bis Mitte 2013 rechnen wir mit einer Vielzahl von Objektangeboten in High-Street Lagen. Ein maßgeblicher Grund sind unter anderem Finanzierungsengpässe durch nicht prolongierte Kreditverträge von institutionellen Investoren, die ihre Eigenkapitalquote nicht erhöhen können.

## Spitzenmieten:

Bedingt durch das geringe Flächenangebot sind die Spitzenmieten in 2012 um durchschnittlich 5% gestiegen. 2012 konnten Frankfurt / Main und München die höchsten Mietsteigerungen in TOP-Lagen verzeichnen. Hier lag die Mietsteigerung in Frankfurt / Main bei 12% und in München bei 6 %.



matthias.adamietz.consult

strategie management | business network  
immobilien | finance

# SB- und Fachmärkte

## Standort: „grüne Wiese“- Bitte nicht!

Als beliebte und renditestarke Investments haben sich SB- und Fachmärkte bei deutschen Family Offices schon seit längerem auf der Einkaufsliste etabliert, sowie je nach Standort, auch als sehr risikoträchtig.

Demographischer Wandel, zu langsame oder negative Wirtschaftsentwicklung und eine zu niedrige Kaufkraft erfüllten oft nicht die Prognosen vieler Standortanalysten. So lautet das Ergebnis befragter Family Offices zur Performance der, im Portfolio befindlichen, SB- und Fachmärkte in peripheren Lagen.

Mit einer Bruttoanfangsrendite von mehr als 7,9% im Durchschnitt sind SB- und Fachmärkte eine sehr ertragsfähige Anlage. Viele Märkte weisen jedoch kein positives Geschäftsergebnis bereits nach dem fünften Jahr auf und schreiben rote Zahlen. Dieses führt unweigerlich zur Schließung der Märkte. Nachhaltig betrachtet bleibt ein großes Grundstück mit einer leer stehenden „Halle“ ohne nennenswerte Substanz. Diese kann im besten Fall beispielsweise an ein Möbel-Outlet oder Getränkeshändler vermietet werden.

Alternativ kann, je nach Baurecht, das Grundstück neu entwickelt werden und im Bedarfsfall Wohnraum geschaffen werden.

Der Immobilienmarkt wurde erstmals seit Mitte dieses Jahres mit einer Fülle von Angeboten der SB- und Fachmärkten in peripheren Lagen bestückt. Wir rechnen zu Beginn 2013 mit vielen großen Portfolien von SB- und Fachmärkten aus den angelsächsischen Ländern.

Konträr dazu entwickeln sich die Fachmärkte in sehr stabilen Wirtschaftsregionen auch in peripheren Lagen äußerst positiv, hervorzuheben sind die BIG 7 Regionen, sowie die großen B-Standorte südlich der Mainlinie. Ausgenommen sind die peripheren Lagen von Berlin, die ebenso negativ zu beurteilen ist. Die Anlage in SB-Märkte in urbanen Lagen bietet deutlich mehr Sicherheit bei einer minimal proportionalen Auswirkung auf die Renditeerwartung mit einer Vielzahl von möglichen Exit-Strategien.

Nach Aussagen unserer befragten Family Offices (18 SFO, 27 MFO) beläuft sich der Anteil an SB- und Fachmärkten bei ca. 7 % des gesamten Immobilienportfolios (Kapitalanteil), wobei Ankäufe für 2013 geplant sind.

## KURZPORTRAIT: MAC Consult GmbH

Die MAC Consult GmbH aus Kassel erbringt spezielle Beratungsleistungen für Family Offices, Stiftungen und institutionelle Investoren rund um das Thema Immobilien.

Kernaufgaben bestehen in der Immobilienakquise, An- und Verkauf von Immobilien sowie der Projektentwicklung, inklusive aller Architektenleistungen.

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Immobilienbranche und einem Track-Record von mehr als 300 Mio. EUR Entwicklungs-, Bauträger- und Ankaufsvolumen sowie über 100 Mio. EUR eingesammelten Eigenkapital für Immobilienfonds, verfügen wir über genügend Erfahrung und Kompetenz um unseren anspruchsvollen und exklusiven Mandanten eine professionelle und diskrete Beratung bieten zu können.



MAC Consult GmbH

Marie-Calm-Straße 1-5  
34131 Kassel

Fon: +49 (0) 561 3109134 0  
Fax: +49 (0) 561 3109134 9

[info@mac-consult.de](mailto:info@mac-consult.de)  
[www.mac-consult.de](http://www.mac-consult.de)