

Panelbeitrag: Deutschland als attraktiver Investmentstandort

○ 19. Januar 2023 bei der IMMO23 in Zürich

Jonathan Bähr: „Wie entwickelt sich der Immobilienmarkt in Deutschland? Und vor allen Dingen, wie haben die Immobilieninvestoren und die Transaktionsmärkte in Deutschland aufgrund der vergangenen Monate, die sehr hektisch gewesen sind, reagiert? Von daher meine einleitende Frage an Sie, Herr Dr. Fehr, wie hat diese Situation bei Ihren Anlegern gewirkt? Wie war die Stimmung vor einem halben Jahr? Hat sich diese jetzt, nach den vergangenen zwölf Monaten, bereits verändert?“

Dr. Peter Fehr: „Ja, die Stimmung zu Beginn letzten Jahres war noch sehr positiv. Aber das hat sich dann innerhalb des ersten Quartals schlagartig geändert. Und Hauptgrund dafür ist aus meiner Sicht der starke Zinsanstieg und die Folgewirkung. Eine Folgewirkung, dass wir nicht wissen, wo die Immobilienrenditen hingehen. Wir befinden uns in einem Transformationsprozess zu einem höheren Renditeniveau. Aber solange die Volatilität auch am Zinsmarkt so hoch ist, ist das für die Immobilienmarktteilnehmer entsprechend schwierig, sich zu positionieren. Zum Zweiten sind natürlich festverzinsliche Anlagen nun deutlich attraktiver geworden und wir sehen auch, dass es entsprechende Allokationsüberlegungen bei unseren Anlegern gibt. Verstärkend kommt hinzu, dass verschärfte Eigenkapitalvorschriften für Banken bei der Immobilienanlage im Raum stehen. Und dieser Mix hat dazu geführt, dass sich viele Anleger derzeit eher zurückhalten. Einige suchen aber auch durchaus in der aktuellen Situation aktiv nach interessanten Chancen.“

Jonathan Bähr: „Herr Drwenski, wie sehen Sie das? Vor allen Dingen, wenn man sich rein die Immobilienmärkte ansieht. Natürlich sind die Akteure, vor allem die Investoren, aber auch die Verkäufer, diejenigen, die die Stimmung beeinflussen. Aber man vergleicht ja auch immer gerne mit der Vergangenheit. Wie waren die vorherigen Krisen? Kann man das vergleichen? Wie steht aktuell der deutsche Immobilienmarkt?“

Axel Drwenski: „Naja, wie bereits erläutert, wir haben einen sehr heftigen Gegenwind und für Journalisten ist es jetzt eine tolle Überschrift, zu schreiben „Deutscher Immobilienmarkt bricht um 50 % ein“. Wenn man aber hinter die Zahlen schaut, dann stimmt das alles gar nicht mehr so. Klar, das Weihnachtsgeschäft ist ausgefallen auf dem deutschen Immobilienmarkt. Und tatsächlich leiden die Makler etwas darunter, dass derzeit wenig los ist. Aber was diesmal in dieser Krise tatsächlich anders ist – und ich hasse das zu sagen – dieses Mal ist alles anders. Faktisch ist es so: Wir sehen eine Zweiteilung des Immobilienmarktes. Auf der einen Seite sehen wir, dass Preise nachgeben aufgrund des Zinsniveaus, aufgrund der Finanzierungsproblematiken. Auf der anderen Seite sehen wir aber, dass die Nachfrage mehr oder weniger gesund ist. Also wenn Sie mich fragen, was mit den Mieten passiert in Deutschland: Sie steigen. Es gibt eine wahnsinnige Wohnungsnot, die nicht gelöst wird. Es gibt im Bürobereich, gerade im Spitzensegment, eine ungemeine Nachfrage nach erstklassigen Flächen – die auch nicht gelöst wird. Die Kräne drehen sich zwar noch, aber nachgebaut wird jetzt nicht mehr besonders viel. Und das ist tatsächlich etwas, das haben wir hier in den letzten Krisen so nicht erlebt. Da sind die Mieten, die haben nachgegeben, die Preise haben nachgegeben und irgendwann hat sich das alles wieder beruhigt. Diesmal ist es tatsächlich etwas anderes.“



Panelbeitrag: Deutschland als attraktiver Investmentstandort

○ 19. Januar 2023 bei der IMMO23 in Zürich

Susanne Klaußner MRICS: „Wir haben ja auch eine nach wie vor niedrige Arbeitslosenquote. Wir haben einen Fachkräftemangel. Es ist ja nicht so, dass die Bevölkerung keine Kaufkraft mehr hat. Das muss man in dem Zusammenhang ergänzen. Also wenn wir fragen, wie sind denn eigentlich die Rahmenbedingungen und die Basisfaktoren, dann sind die Basisfaktoren grundsätzlich gut. Man kann nur sagen, dass vielleicht die Partystimmung auf dem Immobilienmarkt im letzten Quartal 2022 ein bisschen gesunken ist. Das finde ich jetzt eher gesund. Alles andere wäre dann langsam schon mehr als ungewöhnlich gewesen. Von daher sind die Grundparameter die Ausgangsparameter. Gut, wir stellen übrigens in Deutschland gerade fest, vermutlich fällt die Rezession bei uns aus, obwohl sie alle so herbeigesehnt haben – zumindest, wenn sie die deutsche Presse verfolgt haben. Also auch das hat nicht funktioniert. Die deutsche Wirtschaft ist stabil, sie ist robust, hat sich sehr schnell auf die veränderten Bedingungen, insbesondere im Energiesektor eingestellt, darauf reagiert. Und wir stellen fest, wir machen unser Geschäft trotzdem. Von daher ist auch dieser Parameter nicht so schlecht, wie man ihn bei uns ja auch gerne mal herbeiredet.“

Jonathan Bähr: „Herr Büyükarlan, Krise verbindet man ja meistens damit, dass in der Vergangenheit etwas falsch gelaufen ist. Dass was nicht so funktioniert hat, wie man es sich vorgestellt hat. Gerade wenn man jetzt die Assetklassen Wohnen, Büro und, jetzt betreffend auch Frau Klaußner, Nahversorgung ansieht, dann beschreiben Sie das auch immer gerne mit den Grundbedürfnissen. Wenn man in der momentanen Phase sagt, die Nachfrage an Immobilieninvestments lässt nach, liegt es daran, dass bei diesen Assetklassen etwas falsch gelaufen ist?“

Enver Büyükarlan: „Also eine Krise hatten wir eigentlich im Vorfeld gehabt, wenn wir auf Nullzinsniveau agieren und teilweise sogar für Geld, was die EZB einem hinterher trägt, eine Verzinsung bekommt. Das ist eine echte Krise und das hätte auch dauerhaft so nicht funktioniert. Das, was wir jetzt haben, ist nichts anderes als eine Normalisierung. Und diese Normalisierung bietet jetzt Chancen in diesem Zeitfenster zwischen dem, was im Februar vergangenen Jahres bedauerlicherweise passiert ist, und dem, wo wir uns jetzt befinden. Diese Chance muss man erkennen. Der deutsche Immobilienmarkt ist und bleibt robust, hat eine super Regulatorik. Er ist liquide und schlussendlich ist es wichtig, dies als Chance zu nehmen und diese Gegebenheit dann auch entsprechend in seinem Agieren umzusetzen.“

Jonathan Bähr: „Sie sprechen es an: Die Niedrigzinsen der vergangenen Jahre haben essenziell dazu beigetragen, dass die Immobilie sozusagen der „Liebling“ des Investors geworden ist. Man hat gute und sehr auskömmliche Renditen dadurch erzielt. Gibt es nun Ängste in den Anlegerkreisen? Herr Dr. Fehr, ist es so, dass man sagt: „Okay, die Investments, die man in den vergangenen zwei Jahren, insbesondere als die Preise stark gestiegen sind und man noch angekauft hat, jetzt durch den Zinsanstieg nicht mehr so positiv gesehen werden, wie sie damals wahrgenommen wurden?“



Panelbeitrag: Deutschland als attraktiver Investmentstandort

○ 19. Januar 2023 bei der IMMO23 in Zürich

Dr. Peter Fehr: „Ja, wer jetzt, sagen wir mal, Ende 2021 angekauft hat, hat natürlich zu sehr hohen Kursen angekauft und da ist dann das Rückschlagpotenzial auch entsprechend höher. Wenn Sie aber, was wir eigentlich verfolgen, das Immobilienportfolio langfristig aufbauen und auch eine Streuung über Jahrgänge vornehmen, dann haben Sie da auch gewisse Ausgleichseffekte. In den Beständen ist es oft so, dass bei der deutschen Immobilienbewertung nicht jede Bewertungsspitze mitgenommen wird. Das gilt sowohl nach oben als auch nach unten. Insofern haben wir sicherlich in einigen Portfolios auch noch Bewertungsreserven, die jetzt einen gewissen Puffer darstellen.“

Jonathan Bähr: „Der Markt kann nicht stillstehen, Stillstand ist Rückstand. Herr Drwenski, wo sehen Sie aktuell die besten Anknüpfungsmöglichkeiten, insbesondere welche Anlagestrategien kann man auch im Jahr 2023 Chancen entdecken?“

Axel Drwenski: „Also wir sehen die meisten Chancen eher im Bereich Value Opportunistic. Was wir aktuell mit unseren Kunden bereden, ist, dass man sich jetzt vorbereitet, in diesem Segment einzukaufen. Das heißt auch, die müssen natürlich erst mal in ihren Gremien das Okay dafür bekommen. Denn natürlich wird die Marktsituation dafür sorgen, dass mehr oder weniger Marktteilnehmer Probleme bekommen. Und darauf schauen wir jetzt natürlich genau. Genauso muss man auch ehrlich sagen: Kauft man jetzt eine erstklassige Immobilie, wo bereits eine gewisse Preisentwicklung zu sehen ist, also glaubt man den Maklerzahlen, sind die Preise für Büroimmobilien in Berlin um 20 % nach unten gegangen in einem Jahr. Die Zahlen, die wir aus dem Markt ziehen, deuten an, dass es sogar noch stärker geworden ist. Und dann muss man sich natürlich überlegen: Kaufe ich jetzt eine gute Immobilie 20 % billiger als noch vor, sagen wir mal 14/15/16 Monaten? Das kann sich schon wieder lohnen. Also eigentlich öffnet sich jetzt gerade wieder der Markt. Das Einzige, was wir noch abwarten müssen, ist: Wo stabilisiert sich das Zinsniveau, um die richtigen Preise zu finden?“

Susanne Klaußner MRICS: „Ich meine, aus Sicht des Asset Managers ist es eigentlich auch in den letzten zwei, drei Jahren die Kunst gewesen, nicht zu absoluten Spitzenkonditionen anzukaufen. Und alle Asset Manager, die das befolgt haben und eben nicht jede Preisrally mitgegangen sind, können nach wie vor recht entspannt bleiben. Die Preiskorrektur ist jetzt eine sehr vernünftige. Also wir kommen wieder zu adäquaten Preisen zurück. Die Auswüchse, glaube ich, sind jetzt weg, so dass ich der Meinung bin, es ist eigentlich jetzt eine gute Zeit, sich mit Engagements in Deutschland wieder auseinanderzusetzen. Ich gehe davon aus, dass wir in einem halben, dreiviertel Jahr, also das heißt Ende Q2, drittes Quartal 2023, auf einem Niveau sein werden, das dann auch wieder ein langfristiges Niveau ist und auf das man aufbauen kann – auch mit adäquaten Preisen. Es geht jetzt natürlich um die Zinsentwicklung. Da gibt es unterschiedliche Auffassungen. Es gibt sowohl die Erwartung, dass sie ein Stück weit noch zurückgehen im nächsten halben Jahr, zumindest der Immobiliarzins. Und es gibt auch die gegenläufige Meinung, dass er noch etwas steigt. Was man aber auch sagen muss, ist: Wenn wir die Zeit vor



Panelbeitrag: Deutschland als attraktiver Investmentstandort

○ 19. Januar 2023 bei der IMMO23 in Zürich

der Nullzinsperiode anschauen, sind das „normale“ Zinsen. Wir sind also auf ein Normalzinsniveau zurückgekommen. Das dürfen wir nicht vergessen.“

Axel Drwenski: „Da kann ich Ihnen nur voll zustimmen. Man kann auch beim Zinsniveau von 4% bis 5% gute Geschäfte machen. Das zeigt die Vergangenheit. Wir sind es bloß nicht mehr gewohnt. Um Ihnen ein Beispiel zu bringen: Ich halte auch Vorlesungen vor Studenten. Es sind also ganz junge Menschen, die gerade in die Immobilienbranche kommen. Die kennen nur 1% Zinsen. Die kennen nur, dass Mieten steigen und Renditen nach unten gehen. Also wenn ich denen erzähle, wie das war, 2007/2008, als die Welt zusammenbrach... Sagen wir es mal so: Das ist, als ob ich von Stalingrad erzählen würde. Damals die deutsche Armee. Das ist Geschichte. Und ich glaube, das ist etwas, das müssen wir erst mal wieder verinnerlichen. Preise können auch nachgeben, und das geht gerade durch den Markt und den Zeithorizont, den Sie genannt haben. Sommer, Herbst. Dem stimme ich voll und ganz zu. Auch ich denke, ich glaube, ich meine, meine Hühnerknochen sagen das auch, dass wir dann ungefähr ein Preisniveau haben, wo wir uns wieder sicherer fühlen. Das bedeutet aber jetzt nicht, dass wir uns ein halbes Jahr zur Seite legen können und ein bisschen Netflix gucken. Nein, man muss sich ja jetzt schon darauf vorbereiten, dass man dann sagt „Okay, welche Strategie will ich denn dann verfolgen?“. Dass man jetzt die Kontakte knüpft, jetzt die Immobilien anschaut. Der ganze Investmentprozess dauert einfach etwas länger, sodass man dann tatsächlich im Sommer/Herbst wirklich unterschreiben kann.“

Jonathan Bähr: „Also ist es ja auch im Ankauf wichtig, den Fokus darauf zu legen. Welche Immobilien, welche Opportunitäten schaue ich mir genau an? Wenn wir jetzt einmal speziell auf die Assetklasse Wohnen schauen, wo sehen Sie dann zukünftig die Chancen, Herr Büyükarlan? Welche Faktoren müssen denn solche Opportunitäten haben, um auch für den Anleger letzten Endes eine auskömmliche Rendite somit attraktive Investments zu bieten?“

Enver Büyükarlan: „Spannende Frage. Könnte ich ganz schnell, einfach beantworten. Aber man muss es tatsächlich analytischer bewerten. Wir stehen mit der Assetklasse Wohnen immer in Konkurrenz mit weiteren Anlageprodukten, Thema Staatsanleihen etc. Und da muss man sich das natürlich genau anschauen, die Renditen bei Wohnimmobilien. Das muss man erneut clustern: Welche Art von Wohnimmobilie, mit welchen Gegebenheiten und in welchem Lebenszyklus befindet sich die jeweilige Immobilie und wie sind meine Einstände? Global betrachtet kann man sagen, ist die Wohnimmobilie, die wir heute als Bestandsliegenschaft kaufen, also nicht in Form eines Forward oder einer Projektentwicklung, weiterhin günstig, was deren Substanzwert angeht. Tatsächlich ist es ganz einfache Mathematik: Wenn Sie in den sieben größten Städten Deutschlands ein Grundstück kaufen, zahlen Sie innerstädtisch zwischen 2 bis 3 Tausend EUR pro Quadratmeter auf die Nettofläche. Das ist erstmal der Preis, den Sie nur für das Grundstück bezahlen. In Anbetracht der Gegebenheiten in der Bauwirtschaft zahlen Sie zwischen 4 und 5,50 EUR pro Quadratmeter für die Erstellung eines Gebäudes plus den entsprechenden Projektentwicklungsrisiken. Dann haben Sie ganz schnell in der



Panelbeitrag: Deutschland als attraktiver Investmentstandort

○ 19. Januar 2023 bei der IMMO23 in Zürich

Addition Kosten zwischen 7 bis 8 Tausend EUR. Das ist die Realität. Bestandsliegenschaften in diesen sieben genannten großen Städten Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt etc. bekommen Sie momentan zu einem durchschnittlichen Preis von 3 bis 3.5 Tausend EUR. Deshalb einfache Mathematik, da der Substanzwert bei Wohnimmobilien kein Rückschlagspotenzial bietet, weil Sie zu dem Kurs, wie sie innerstädtisch kaufen, überhaupt nicht bauen können. Und wir haben in unseren großen Städten in Deutschland momentan nahezu eine Vollvermietung. In Berlin haben wir derzeit eine Leerstandsquote von 0,9%. Das ist beängstigend. Wenn jemand dorthin zieht, bekommt er keinen Wohnraum. Und alles in allem muss man sagen, werden sich die Renditen oder die Preise im Wohnsegment nicht wesentlich reduzieren, weil die Situation es gar nicht hergibt. Wir werden steigende Mieten haben. Nachfrage, Angebot, Verhältnis – einfache Volkswirtschaft, wir müssen hier nicht in die Analytik einsteigen. Und aus der Gesamtkonstellation betrachtet, ist und bleibt die Wohnimmobilie stabil. Aber sie braucht eine nahbare, kontinuierliche Bewirtschaftung, sie ist kein Selbstläufer. Kleinteilig, granular, intensiv in der Betreuung – sowohl des Bestandes, der Substanz, als auch noch viel wichtiger in der Betreuung und in der Nähe zu den Menschen, nämlich zu den Mietern. Und wenn man diese Dinge beherrscht, dann ist man im Wohnsegment im Moment in den A-Städten, gemischt mit B- und C-Städten, mit einer gesunden demographischen Entwicklung in der Renditegrößenordnung zwischen 3% und 4,2% bzw. 4,25%. Und da, finde ich, kann man sehr gut konkurrieren mit Staatsanleihen oder Unternehmensanleihen. Denn der Punkt ist, wenn Sie in das „langweilige“ Geschäft einsteigen und sagen: „Ich muss nicht zum Notar und ich gehe übers Handy und kaufen ein paar Staatsanleihen“, können Sie das gerne machen. Dann kriegen Sie auch Ihre 4%. Aber das Thema ist: In zehn Jahren kriegen Sie wieder Ihr Geld zurück und das Geld ist in zehn Jahren in Unternehmensanleihen oder Staatsanleihen nicht mehr das wert, was vor zehn Jahren der Wert war. Das heißt, Sie haben dort den Inflationseffekt. Bei Wohnimmobilien ist es hingegen so: Wenn Sie proaktive Ansätze fahren, haben Sie laufend Ihre Rendite von 3,5% bis 4,2% plus das Absatzpotenzial. Damit bleibt die Immobilie weiterhin im Fokus institutioneller Anleger.“

Jonathan Bähr: „Sie haben sich, Herr Dr. Fehr, Zinsanleihen angesehen. Sehen Sie das genauso, wie Herr Büyükarlan? Wie bekommen Sie das von Ihren Anlegern reflektiert?“

Dr. Peter Fehr: „Ja, es hängt natürlich auch von der Ausgangsposition beim jeweiligen Anleger ab. Wir haben halt auch im vergangenen Jahr gemerkt, wie viele Anleger die Immobilie geschätzt haben als stabilisierenden Faktor in ihren Multi-Asset-Portfolios. Da hat die Immobilie oftmals die Performance „gerettet“. Auf der anderen Seite hat dies auch dazu geführt, dass bei dem einen oder anderen Investor die Immobilienquote eigentlich höher geworden ist, als im Rahmen der langfristigen Assetallokation geplant war – eben aufgrund der Einbrüche bei Aktien und bei Renten. Und das ist ein Aspekt, weshalb institutionelle Anleger sagen: „Wir schauen jetzt mal, wir sind im Moment auf der Pausetaste.“ Aber das grundsätzliche Interesse am Immobilienmarkt bleibt auch in der Breite erhalten.“



Panelbeitrag: Deutschland als attraktiver Investmentstandort

○ 19. Januar 2023 bei der IMMO23 in Zürich

Jonathan Bähr: „Frau Klaußner, Assetklasse Nahversorgung. Wie sehen Sie das? Vor allen Dingen: Ich finde immer sehr spannend, wenn wir bei Wohnen viel von „Substanz“ sprechen. Denn, wie sieht es bei der Assetklasse Nahversorgung aus? Wenn man sich die Immobilie anschaut – bis auf die Lebensmittel, die in den Boxen drin sind, ist da nicht so viel Substanz. Was sind da die Risiken? Und vor allem die Chancen der Zukunft?“

Susanne Klaußner MRICS: „Na ja, zuerst einmal hat sich der Lebensmitteleinzelhandel als äußerst krisenresistent bewiesen. Und ich glaube, das kann man für Deutschland genauso sagen, wie für die Schweiz. Der Migros musste genauso immer offen sein während der Corona Zeit, wie das bei unserem lieben Edeka. Und von daher ist es eigentlich eine Assetklasse, die früher immer als extrem „langweilig“ bezeichnet wurde, weil wir lang laufende Mietverträge haben sowie hoch solvente Mieter. Der deutsche Lebensmitteleinzelhandel wird dominiert durch große Marktteilnehmer, die über eine enorme Liquiditätsstärke verfügen. Das heißt, sie bekommen ihre Miete immer. Der Cashflow ist gesichert. Und wir haben in Deutschland eine sehr polyzentrische Struktur, so dass wir im Lebensmitteleinzelhandel flächendeckend vertreten sind und auch verdeckt vertreten sein müssen. Wir haben die höchste Abdeckung an Lebensmittelanbietern weltweit. Das heißt, wir haben die höchste Dichte an Nahversorgungsstandorten weltweit. Es gibt davon 50.000. Da ist also auch genügend Potenzial für Fondsanbieter und für Anleger, gut und sicher zu investieren. Die Gebäude sind inzwischen nicht mehr reine Zweckbauten, das dürften Sie auch festgestellt haben. Also Lebensmitteleinzelhandel geht auch in Schick. Und zum anderen wird er einfach immer gebraucht – und zwar vor Ort. Denn Lebensmittel müssen immer verfügbar sein. Wir werden viele neue Konzepte sehen, aber wir bewegen uns nach wie vor in einer extrem umsatzstabilen Assetklasse. Warum? Weil die Menschen essen und trinken müssen. Und solange sie das müssen, müssen sie zum Lebensmittler gehen. Sie machen dort Umsätze. Und ein Teil dieser Umsätze ist dann die für uns gesicherte Miete. Deswegen ist es eben auch eine Assetklasse, die nicht wegzudenken ist. Man kann diese Objekte nicht einfach schließen. Und wir sind in Deutschland einfach so aufgestellt, dass man das auch wirklich über die Fläche ausrollen kann. Das alles spricht letztlich für diese Assetklasse. Und ansonsten sind wir natürlich zweckmäßig unterwegs und bieten die Hülle für das Kerngeschäft. Und das möchte ich im Moment, weil es da auch die eine oder andere Diskussion gibt, gerne auch sagen. Die Umsätze sind nach wie vor sehr, sehr gut im Lebensmitteleinzelhandel. Natürlich drücken die Energiekosten den Lebensmitteleinzelhandel. Aber er kann das stemmen. Und wir dürfen nicht vergessen: Während der Pandemie hat der Lebensmitteleinzelhandel schon ziemlich gut verdient, circa 20% bis 25% mehr Umsätze getätigt, weil die Gastronomie ausgefallen ist in dieser Zeit. Dadurch hat man ein gutes Polster. Von daher sage ich nach wie vor: Es ist eine super solide Anlage und die Marktteilnehmer haben exzellente Bonitäten.“

Jonathan Bähr: „Mit Blick auf die Zeit würde ich direkt wieder an Sie, Herr Drwenski, übergeben. Und neben den Einschätzungen der Kollegen: Welche Antwort haben Sie auf unsere Frage? Bleibt Deutschland weiterhin ein attraktiver und spannender Investmentstandort, wo man sich gerade jetzt positionieren sollte?“



Panelbeitrag: Deutschland als attraktiver Investmentstandort

○ 19. Januar 2023 bei der IMMO23 in Zürich

Axel Drwenski: „Ein einfaches Ja, definitiv. Deutschland ist der größte Immobilienmarkt Europas. Man kann sich jetzt streiten: Frankreich und Großbritannien sind auch extrem transparent und natürlich auch sehr wohl liquide. Man kommt an diesem Markt nicht vorbei. Klar, wir haben es ja jetzt auch gemerkt, da bewegt sich was, da ruckelt etwas, aber wenn etwas aufbricht, eröffnet das Chancen. Und wer jetzt danebensteht und nicht sieht, welche Chancen sich eröffnen, sei es bereits heute oder wie gesagt im Sommer, wenn man zu spät kommt. Da greift man wieder nicht ins fallende Messer, sondern ins steigende Messer. Und ob das geschickter ist, weiß ich ehrlich gesagt nicht. Also die Antwort ist: Ja, Deutschland ist und bleibt ein sehr attraktiver Investmentstandort.“

Susanne Klaußner MRICS: „Dem schließe ich mich voll und ganz an!“

Enver Büyükarlan: „Ich liebe meinen deutschen Markt.“

Dr. Peter Fehr: „Ja, als Portfoliomanager sehe ich natürlich auch die langfristige Perspektive. Und bei den grundsätzlichen Merkmalen muss man wirklich sagen: Deutschland gehört in ein internationales Portfolio. Vor allem, wenn man sieht, dass das Transaktionsvolumen auch im schwachen, letzten Jahr beispielsweise elfmal höher war, als in den ersten drei Quartalen in der Schweiz. Sie haben also ein viel größeres Tummelfeld für Investitionen, auch bis in die Nischen herein, sehr, sehr breite Möglichkeiten im Angebot und auch ein starkes Asset Management. Wobei man hier allerdings auch sehr genau hinschauen muss, welchen Partner man sich aussucht. Wir sind als D.A.CH-Fondsmanager darauf spezialisiert. Aber wenn man diesen Markt mit einem guten Partner angeht, gehört Deutschland einfach dazu. Auch wenn man sieht, dass der Markt traditionell ein gewisses Renditeplus gegenüber dem Schweizer Markt verspricht, wenngleich die Volatilität geringer ist, als jetzt beispielsweise beim britischen oder französischen Markt.“

Jonathan Bähr: „Vielen Dank in die Runde für das abschließende Fazit. Ich hoffe, dass wir Ihnen in den vergangenen 30 Minuten spannende Einblicke geben konnten. Wir sind auf jeden Fall überzeugt, dass Deutschland ein attraktiver Investmentstandort bleibt, und wir sind auch davon überzeugt, dass in jeder Krise die Chancen von morgen stehen. Vielen Dank.“

