
Client Relations

Communications

Congress- & Eventmanagement

München, 10.10.2018

Sehr geehrte Damen und Herren,

anbei finden Sie einige Zitate zur gestern zu Ende gegangenen EXPO Real in München. Bei Rückfragen oder für Bildmaterial stehen wir selbstverständlich gerne zur Verfügung.

Ihr Team von Feldhoff & Cie.

Bestandshalter, Asset- und Investmentmanager

George Salden, CEO Capital Bay:

„Die Stimmung gegenüber klassischen Investments wird zunehmend kritischer. Alternative Investments sind die neuen Core Investments: Die Nische wird zu Mainstream. Außerdem befindet sich extrem viel ausländisches Kapital im deutschen Markt. Insgesamt waren viele neue Player auf der EXPO REAL zu sehen. Und: Digitale Lösungen haben die Branche endlich erreicht - Innovationen nehmen immer mehr Raum ein.“

Dr. Thomas Beyerle, Head of Group Research, Catella:

„Interessanterweise konnte ich eine ausgesprochen rationale Sichtweise auf die derzeitige Marktsituation feststellen. Die Branche ist sich der Position im Marktzyklus bewusst und geht damit sehr verantwortungsvoll um. Der Markt akzeptiert nicht jedes vermeintlich attraktive Renditeangebot.“

Überraschend war für mich, dass Co-Working und PropTechs mittlerweile sogar teilweise kritisch gesehen werden - weniger grundsätzlich als vielmehr in der Marktdurchdringung. Der Tenor: Die Dynamik ist so schnell, dass sich kaum Marktstandards entwickeln können, auf die die Branche aber wartet.

Angesichts der aktuellen wohnwirtschaftlichen Diskussion darf die Assetklasse Büro nicht vergessen werden. Und eine soziologische Typisierung hat die Branche erfasst: Wohnungen

für Studenten, Wohnungen für Hybrid-Studenten, für junge Berufstätige oder Co-Living-Konzepte – über all das wird diskutiert.“

Marius Schöner, Country Manager Germany, CBRE Global Investors Germany GmbH:

„Auffällig war für mich dieses Jahr die Polarisierung bei der Nachfrage nach unterschiedlichen Nutzungsklassen: Während sich Büroimmobilien aufgrund der zu erwartenden Mietsteigerungen hoher Beliebtheit erfreuen und Logistikkimmobilien aufgrund der Zunahme des e-Commerce ebenfalls stark nachgefragt werden, halten sich die Investoren bei Shopping-Centern zurück. Auf dem Einzelhandelsmarkt muss sich erst ein neues Gleichgewicht im Zusammenspiel zwischen stationärem Handel und Online Handel bilden. Noch hat sich dieses neue Gleichgewicht nicht gebildet, was bei Einzelhandelsinvestoren zur Verunsicherung führt.“

Audrey Klein, Managing Director International Institutional Clients, CORESTATE Capital:

“Die EXPO REAL ist in den letzten Jahren viel internationaler geworden. Das zeigt, dass europäische Immobilien gefragt sind wie nie zuvor. Investoren sind vor allem auf der Suche nach Rendite und erweitern vorsichtig ihr Risikoprofil. Die Frage ist, wie weit sie gehen werden. CORESTATE ist in der besonderen Position, diese Nachfrage auch bedienen zu können – zum Beispiel mit Nischenprodukten wie Studentenwohnheimen und Serviced Apartments.“

Oliver Herrmann, Managing Director / Head of Business Development, redos Gruppe:

„Wir beobachten eine positive Stimmung bei Investoren und Händlern. Dem Einzelhandel geht es sehr gut, die Umsätze steigen kontinuierlich. Es gibt viele Erfolgsgeschichten, die zeigen, wie sich durchdachte, kundenorientierte Omnichannel-Konzepte bewähren. Genau das ist die Zukunft. Der Trend geht zunehmend zu großen, modernen und vielseitigen Hybrid- und Shopping-Centern. Als Marktplätze der Zukunft vereinen sie ein kanal-übergreifendes Einkaufserlebnis mit Entertainment und etablieren sich zudem als soziale Treffpunkte.“

André Banschus, Geschäftsführer Verdion Deutschland:

„Ein großes Thema auf der diesjährigen Messe waren die Engpässe bei den Bauunternehmen. Und das liegt nicht nur am vielbeschworenen Fachkräftemangel. In der Vergangenheit war es oft so, dass sich ein Peak im privaten Bausektor durch weniger Aufträge aus der öffentlichen Hand ausgeglichen hat. Und andersherum wurden größere Infrastrukturprojekte oft in ruhigeren Marktphasen in der Privatwirtschaft begonnen. Aktuell

ist die Nachfrage allerdings sowohl von privater als auch von öffentlicher Hand massiv. Die dadurch entstehenden Preissteigerungen schlagen sich mittlerweile zu den Mieten durch, auch im Logistiksektor.“

Chris-Norman Sauer, Head of Acquisitions, Premier Inn Investments Germany:

„Der Hotelimmobilienmarkt in Deutschland ist so attraktiv wie nie. Und das trotz steigender Konkurrenz um passende Grundstücke und Assets in den deutschen Innenstädten. Mit unserem ganzheitlichen Ansatz als Projektentwickler, Investor und Betreiber können wir allerdings noch Werte heben. Das haben die zahlreichen produktiven Gespräche auf der EXPO REAL gezeigt. Wir bleiben bei unseren ambitionierten Wachstumszielen.“

Dr. Tim Schomberg, Managing Partner, Kingstone Investment Management:

„Wir haben insbesondere große Resonanz von ausländischen Investoren in unseren Gesprächen erlebt. Deutschland wird gerade jetzt als „safe haven“ wahrgenommen. Sukzessive beginnen sich auch die relativ hohen Renditeerwartungen an die Realität des Marktes anzupassen. Und interessant zu beobachten ist, dass ausländische Investoren sich nun auch Opportunitäten außerhalb der Top 5-Städte anschauen.“

Professor Dr. Nico Rottke, Sprecher des Vorstandes, aamundo Immobilien Gruppe:

„Auf der EXPO herrschte auch in diesem Jahr wieder eine exzellente Stimmung, eine große Menge von Kapital fließt in den deutschen Markt. Die meisten von uns sind sich darüber im Klaren, dass die Preise am Limit angekommen sind. Eine moderate Zinssteigerung wird erwartet. Größtes Problem derzeit bilden die steigenden Baukosten.“

PropTechs

Sebastian Seehusen, Director von WiredScore Germany:

„Wir sind erst seit einem Jahr mit der Zertifizierung der digitalen Konnektivität von Bürogebäuden in Deutschland unterwegs, aber in den Gesprächen auf der diesjährigen EXPO hat sich mal wieder gezeigt, dass wir damit genau den Nerv der Zeit getroffen haben. Digitale Geschäftsprozesse werden zum Alltag und damit müssen Eigentümer auch die entsprechende Infrastruktur im Büro liefern.“ **Sebastian Kohts, ebenfalls Director Germany** fügt hinzu: „Auch in Deutschland haben wir nun mehrere Kunden, die wir hinsichtlich digitaler Infrastruktur auf Portfolio-Ebene, und somit strategisch, beraten. Entsprechend ist auch mein Eindruck von der Messe: Digitalisierung ist in der Branche weit mehr als PropTech-Pilotprojekte, es ist Unternehmensstrategie.“

Enrico Kürtös, CEO, Inreal Technologies:

„Die Digitalisierung ist endgültig in der Immobilienwirtschaft angekommen. Es wird nicht mehr nur über das Thema und seine Facetten geredet. Ganz im Gegenteil: Die Unternehmen wollen Lösungen, die sie am besten schon heute umsetzen können. Die Abwartehaltung haben vor allem die Großen längst abgelegt. Die Branche hat erkannt, dass sie handeln muss und sucht nach praxiserprobten Tools.“

Philipp Hartje, Co-Founder und Geschäftsführer, shareDnC:

„Immer mehr Unternehmen verschaffen sich einen umfassenden Überblick über digitale Themen und Tools. Auf Seiten der PropTechs haben wir dieses Jahr auf der Expo Real relativ viele neue Geschäftsmodelle gesehen. Noch bieten viele Startups Lösungen für ein Problem an. Das wird sicher aber ändern: Digitale Produkte werden nach und nach zusammenwachsen. Die Unternehmen brauchen und wollen ganzheitliche Lösungen.“

Peter Moog, CEO, EVANA:

„Alle Unternehmen in der Immobilienwirtschaft wollen Prozesse effizienter gestalten und Entscheidungen effektiver treffen. Dafür sollten Mitarbeiter und Dienstleister möglichst auf einer gemeinsamen Plattform arbeiten. Für eine solche Plattform sind die Standardisierung von Workflows und das Umwandeln von Dokumenten und Workflows in Daten mit künstlicher Intelligenz entscheidend. Daten sind die Basis für das Immobilienmanagement der Zukunft. Noch gibt es für das Datenmanagement aber keinen einheitlichen Standard. Daran müssen PropTechs und etablierte Player jetzt alle gemeinsam mit Hochdruck arbeiten. Auf der Expo Real hat sich gezeigt: Die Bereitschaft und das Engagement in der Hinsicht wachsen.“

Daniel Vallés Valls, Gründer und Geschäftsführer, wohnungshelden:

„Wir haben auf der Expo Real viele sehr gute Gespräche mit Entscheidern etablierter Immobilienunternehmen geführt. Die Aufmerksamkeit für digitale Geschäftsmodelle ist im Vergleich zum letzten Jahr spürbar gestiegen – und das nicht nur, weil sich die Fläche des Real Estate Innovation Networks verdoppelt hat. Die enorme Nachfrage der etablierten Player nach digitalen Lösungen zeigt, wie viel Potential branchenweit in neuen und in der Optimierung von bestehenden Geschäftsmodellen steckt.“

Michael von Roeder, CEO, Sensorberg:

„Viele Eigentümer und Betreiber von Gewerbeimmobilien beschäftigen sich mittlerweile intensiv mit der Digitalisierung und ihren Möglichkeiten. Sie wollen bspw. wissen, wie neue

Technologien Gebäude im Sinne eines 'New Work'-Ansatzes besser machen und damit auch ein produktiveres, komfortableres und effizienteres Arbeitsumfeld schaffen können. Auf diesem Feld wird sich viel tun. Noch wird nur ein Bruchteil des tatsächlichen Potenzials etwa von künstlicher Intelligenz wirklich aktiv genutzt. Wichtig ist, die Implementierung neuer Technologien Schritt für Schritt konsequent voranzutreiben und ihren Nutzen laufend zu evaluieren.“

PropTech-Beteiligungsgesellschaft

Alexander Ubach-Utermöhl, Managing Partner, blackprintpartners:

„Die Digitalisierung als wesentlicher Treiber der Veränderung der Immobilienbranche war noch nie so sichtbar wie auf dieser Expo Real. Nicht nur, weil die PropTechs auf der Messe mittlerweile starke Präsenzen haben. Die Bedeutung des Wandels drückt sich vor allem in den Inhalten der Diskussionen, den Auftritten vieler etablierter Unternehmen und dem Austausch der Etablierten mit den PropTechs aus. Der Dialog ist deutlich intensiver geworden.“

Projektentwickler:

Klaus Franken, CEO Catella Project Management GmbH

„Vor 10 Jahren schockten Angela Merkel und Peer Steinbrück just zum Messebeginn die Teilnehmer. Derartige Störungen gab es nicht und so ging es allein um viele Deals und hohe Volumina. Vokabeln wie Qualität oder Langfristigkeit standen hingegen nicht hoch im Kurs.“

Dr. Sven Sontowski, Geschäftsführer, Sontowski & Partner Commercial Development:

„Es ist sehr viel Geld im Markt vorhanden und die inländischen wie ausländischen Investoren suchen händeringend nach geeigneten Produkten mit auskömmlichen Renditen. Vor diesem Hintergrund sind Mixed-Use-Immobilien, Quartiersentwicklungen und Hotels der mittleren Preiskategorie stark gefragt. Die Investoren verstehen diese Produkte heute deutlich besser **und erkennen die langfristigen Chancen.**“

Thomas Doll, Geschäftsführer, TREUCON Real Estate:

„Die Expo Real zeigt drei Trends. 1. Der Investmentmarkt für Wohnen ist trotz hoher Preissteigerungsraten noch immer sehr robust. Der Anlagedruck großer Investoren und die hohe Nachfrage der Nutzer treiben das Marktgeschehen. 2. Die Nachfrage für qualitativ hochwertige Investments ist ungebrochen und die Investoren werden weiterhin sinkende

Renditen in Kauf nehmen. 3. Nischenprodukte wie Gesundheitsimmobilien, Logistik, Studentisches Wohnen oder Serviced-Apartments sind für institutionelle Investoren aufgrund verhältnismäßig hoher Renditen zunehmend interessant.“

Sebastian Schels, geschäftsführender Gesellschafter, RATISBONA

Handelsimmobilien:

„Aus dem In- und Ausland drängt enorm viel Kapital in den deutschen Markt. Der Lebensmitteleinzelhandel ist nach wie vor eine sehr beliebte Asset Klasse, die stabile Cash-Flows generiert. Genau darauf achten Investoren aktuell. Sie sind sehr risikobewusst und suchen sich deshalb immer öfter Spezialisten statt Generalisten, die sie bei ihren Entscheidungen beraten. Auf Seiten der Lebensmitteleinzelhändler beobachten wir starke Expansionsbestrebungen. Sie suchen neue Flächen und optimieren zunehmend bestehende.“

Götz U. Hufenbach, geschäftsführender Gesellschafter, benchmark. REAL Estate Development:

„Die Stimmung war sehr gut, wenngleich weniger euphorisch als im vergangenen Jahr. Der Höhenflug auf den Immobilienmärkten flacht zunehmend ab. Für eine größere Trendwende gibt es allerdings keine Anzeichen und wir rechnen mit einer weiterhin guten Marktsituation in den Assetklassen Wohnen, Büro und Hotel.“

Tilman Gartmeier, Geschäftsführer, Cube Real Estate:

"Institutionelle Investoren haben weiterhin ein hohes Interesse an Produkten im Segment kleinteiliges Wohnen. Gute Produkte werden signifikant knapper, die Investoren sind aber zunehmend sensibel und suchen gezielt nach nachhaltigen Investments. Für uns gilt deshalb in Zukunft verstärkt, dass wir ausschließlich an langfristig funktionierenden und stabilen Standorten entwickeln."

Transaktionsberater:

Udo Stöckl, Principal / Managing Director, Avison Young Deutschland:

„Drei Themen treiben die Marktteilnehmer derzeit um: die hohe Liquidität, der daraus resultierende Expansionsdruck und damit zusammenhängend die Suche nach gutem Personal sowie die Digitalisierung. Alle Unternehmen suchen mittlerweile aktiv nach Wegen und Tools, sich digitaler aufzustellen. Noch steht die Branche im Hinblick auf die Nutzung

innovativer Technologien zwar am Anfang. Aber die Expo Real hat diesbezüglich sehr gute Impulse gesetzt.“

Diane Becker, CEO Catella Property GmbH:

„Das Immobilieninvestmentvolumen ist in Deutschland ungebrochen hoch - Deutschland bleibt eine der gefragtesten Anlageadressen in Europa. Das zeigt sich auch darin, dass die Anzahl der deutschen und ausländischen Investoren auf der Expo immens gestiegen ist. Alle Akteure sind gespannt, wie sich die Zinsen und Kapitalkosten in den kommenden Monaten entwickeln.“

Andreas Wende, COO NAI apollo:

"Die Stimmung? Gefühlt grandiose Normalität. Alle haben ein Lächeln auf den Lippen und negative Tendenzen sind weder real noch durch Veränderungen im Zinsumfeld erkennbar. Insbesondere die Assetklassen Logistik und Hotel verzeichnen eine hohe Nachfrage.“

Immobilien dienstleister:

Dirk Schumacher, Country Head Germany, Reasult BV

“Die Branche ist gut gelaunt, die Geschäfte laufen. Das Thema Digitalisierung ist nach wie vor sehr präsent, es werden immer mehr Einzellösungen in den Unternehmen umgesetzt. Damit gewinnen auch die PropTechs, also junge innovative Unternehmen, zusehends an Boden. Für uns als Anbieter von Softwarelösungen für Projektentwickler ideale Rahmenbedingungen.“

Rüdiger Salzmann, Geschäftsführer WESTBRIDGE ADVISORY:

„Betriebskostenoptimierung bleibt in Zeiten des Margendrucks für jede Assetklasse ein wichtiges Thema. Die EXPO Real zeigt uns, wo der Schuh bei Bestandshaltern und Eigentümern am meisten drückt – und gibt uns Gelegenheit zu reagieren und - wenn nötig - unsere Dienstleistungen entsprechend anzupassen.“