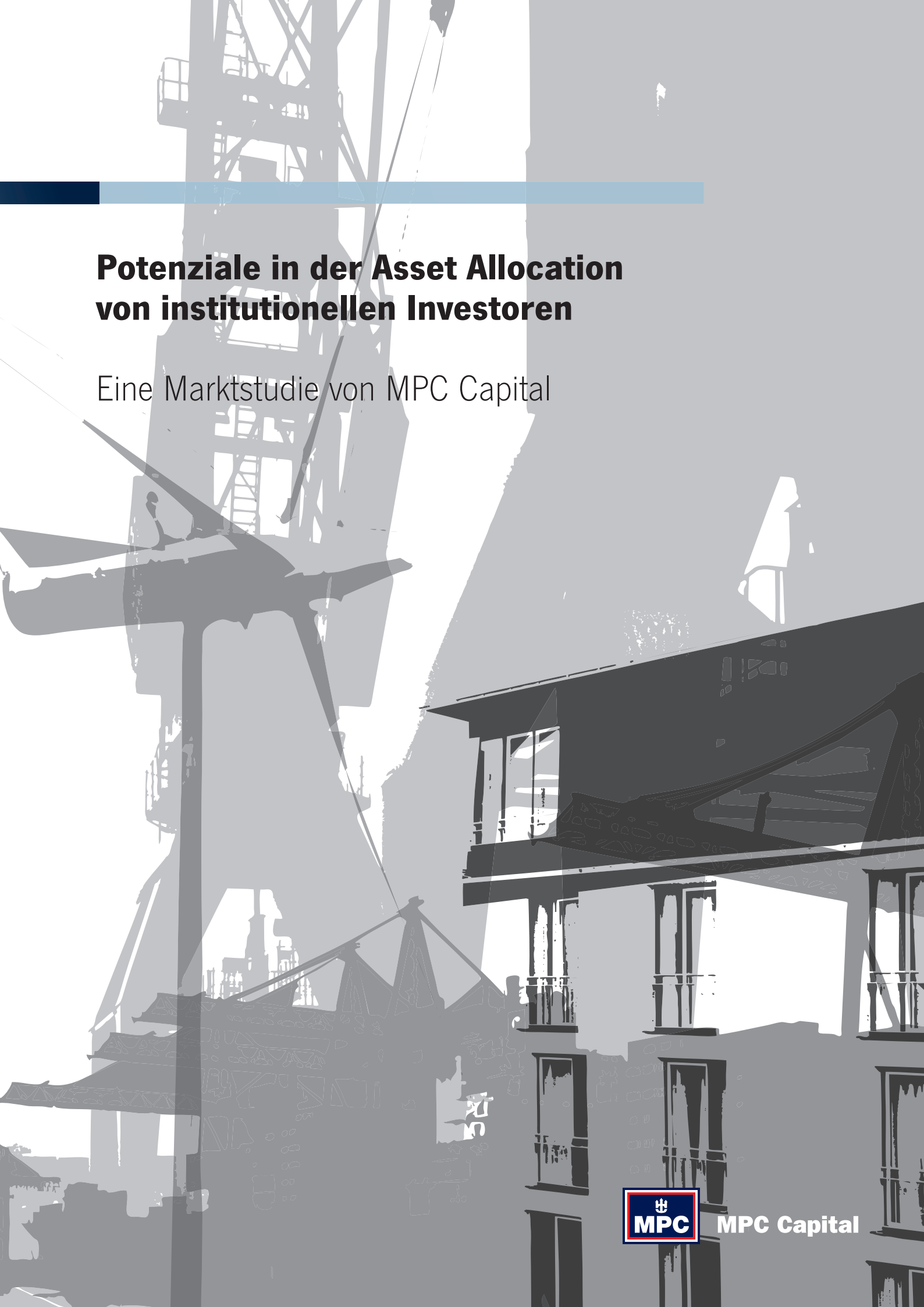




Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren

Eine Marktstudie von MPC Capital



MPC Capital

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

INHALT

EDITORIAL		3
STUDIENDESIGN		4
Ziel	5	
Stichprobe	5	
STUDIENERGEBNISSE		6
Attraktivität der Asset-Klassen	7	
Allgemein	7	
Immobilien	9	
Erneuerbare Energien	13	
Infrastruktur	15	
Konzeptionelle Präferenzen	17	
Aktuelle Portfoliostruktur	19	
Investitionsbedarf	25	
ERGEBNISSE IM MARKTKONTEXT		26
Immobilien	26	
Erneuerbare Energien	27	
Infrastruktur	28	
MPC CAPITAL		29
Erfahrener Partner	29	
Investment-Historie	30	
Investment Track Record	32	
Performance	33	
Ansprechpartner	33	

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir leben in einer Zeit, in der bewährte Investitionstheorien ihre Gültigkeit verlieren, in der lange erfolgreiche Investitionsstrategien überprüft und angepasst werden müssen. Staatsanleihen sind kein sicherer Hafen mehr, Aktienwerte basieren mehr denn je auf News & Noise, auf Psychologie und Wahrscheinlichkeitsrechnung als auf fundamentalen Daten und langfristig orientiertem Unternehmertum. In einem derart durch Unsicherheit geprägten Marktumfeld sicherheitsorientierte Investitionsentscheidungen zu treffen, ist eine ungleich größere Herausforderung geworden.

Solide Sachwerte wie Immobilien, aber auch Erneuerbare Energien- oder Infrastruktur-Projekte werden vor diesem Hintergrund interessanter. Ihre Substanz macht sie kalkulierbarer. Ihre geringere Volatilität schützt vor kurzfristigen psychologischen Effekten und sorgt für Stabilität im Portfolio.

Wir haben untersucht, welche Asset Allocation institutionelle Investoren in ihren aktuellen Portfolios halten, wo Investitionsbedarf besteht und welche Asset-Klassen bevorzugt werden. Die Ergebnisse haben wir in den Kontext aktueller Marktentwicklungen gestellt und daraus generelle Empfehlungen für Investitionsentscheidungen im derzeitigen Marktumfeld abgeleitet.

So wird beispielsweise deutlich, dass die angestrebten Zielrenditen auf den derzeit im Investitionsfokus stehenden Märkten kaum zu erzielen sein dürften. Regionale Märkte und lukrative Nischen ermöglichen dagegen bedürfnisgerechtere Rendite-Risiko-Verhältnisse.

So sollte beispielsweise, wer sicherheitsorientierte Immobilieninvestments sucht, von den immer teureren Immobilienhochburgen auf regionale Standorte ausweichen.

Generelle Empfehlungen können natürlich nur als grundsätzliche Leitplanken dienen. Investitionsentscheidungen müssen unter Berücksichtigung der spezifischen Rahmenbedingungen und der individuellen Anforderungen erfolgen. Unser Track Record belegt einen ausgezeichneten Zugang zu deutschen und internationalen Immobilienmärkten. Über unsere verbundenen Partnerunternehmen haben wir Zugriff auf weltweite oder auch regionale Projekte in den Segmenten Erneuerbare Energien und Infrastruktur. Gern stellen wir unsere Kompetenz als Asset Manager und Strukturierer für Sie unter Beweis.

Lassen Sie uns darüber sprechen.



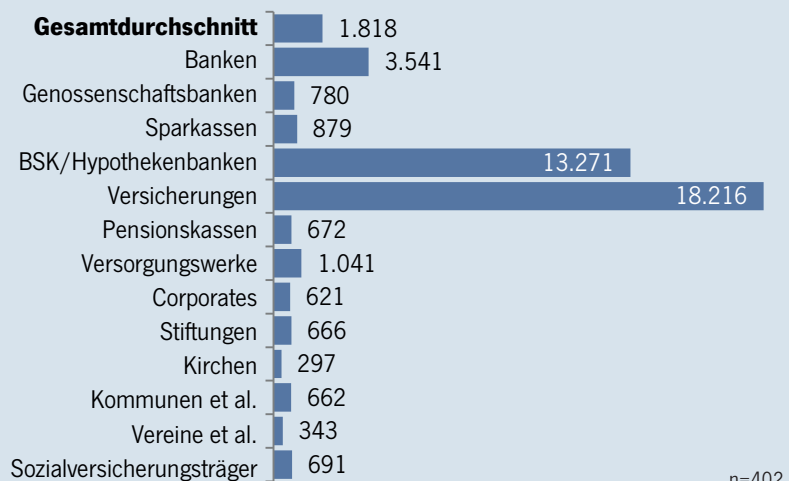
Alexander Betz
Mitglied des Vorstands
MPC Capital AG

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

Teilnehmer

	Basis absolut	Interview durchgeführt	Ausschöpf- ungsquote
Gesamt	2.310	402	17,7 %
Banken (inkl. Privatbanken)	74	17	23,0 %
Genossenschafts-/Volksbanken	195	44	22,6 %
Sparkassen	419	115	27,4 %
Bausparkassen/Hypothekenbanken	23	7	30,4 %
Versicherungen	94	14	14,9 %
Pensionskassen	111	13	11,7 %
Versorgungswerke	149	14	9,4 %
Corporates	648	75	11,6 %
Stiftungen	125	11	8,8 %
Kirchen	92	12	13,0 %
Kommunen/Städte/Länder/Kommunale Eigenbetriebe	127	30	23,6 %
Vereine/Verbände/Gewerkschaften	134	25	18,7 %
Sozialversicherungsträger	119	25	21,0 %

Wie hoch ist aktuell das Gesamtvolumen des von Ihnen verwalteten Vermögens in Mio. EUR?



Ziel

Ziel der Studie war es, aktuelle Anlagetendenzen und -präferenzen von institutionellen Investoren vor dem heutigen Markthintergrund zu untersuchen und Empfehlungen für bedarfsgerechte Anlagealternativen abzuleiten. Dazu wurden insbesondere die bestehende Asset Allocation und der Investitionsbedarf der teilnehmenden Investoren sowie die grundsätzliche Attraktivität von Asset-Klassen für diese untersucht und zusammen mit den erhobenen Renditeerwartungen in den Kontext aktueller Marktentwicklungen gesetzt.

STICHPROBE

Mit 402 von insgesamt 2.310 angesprochenen institutionellen Investoren in Deutschland weist die Studie eine erfreulich hohe Responsequote von rund 17,7 % auf.

Asset Allocation von 402 institutionellen Investoren im aktuellen Marktkontext

Die antwortenden Investoren repräsentieren im Durchschnitt ein verwaltetes Anlagevermögen von je rund 1,8 Mrd. Euro. Mit im Mittel 18,2 Mrd. Euro und 13,3 Mrd. Euro weisen Versicherungen und Bausparkassen/Hypothekenbanken die größten Volumina aus.

Verwaltetes Vermögen von durchschnittlich 1,8 Mrd. Euro

Insgesamt wurden 13 Kategorien unterschieden. Mit 115 durchgeführten Interviews wurden in der Kategorie Sparkassen die meisten Interviews geführt, es folgen Corporates mit 75 sowie Volks- und Genossenschaftsbanken mit 44 Interviews. Mit 7 Interviews sind Bausparkassen/Hypothekenbanken am seltensten vertreten, weisen jedoch gleichzeitig die höchste Antwortquote bezogen auf die absolute Basis auf.

13 Kategorien institutioneller Investoren

Antwortgeber waren überwiegend leitende Angestellte aus den Bereichen Finanzen, Treasury, Depot A, Kapitalanlagen und Vermögensmanagement und damit mehrheitlich die Entscheidungsträger für Investitionen der Institutionen.

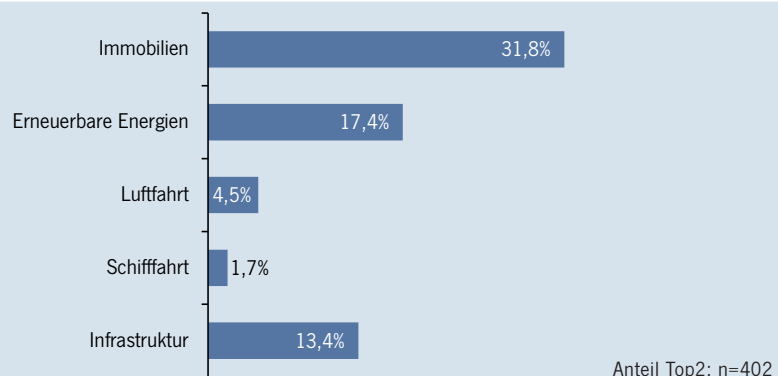
Interviews wurden überwiegend mit Entscheidungsträgern geführt

Die Befragung erfolgte computergestützt per Telefon (CATI). Die folgenden Studienergebnisse stellen eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse dar.

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

STUDIENERGEBNISSE

Wie attraktiv sind Anlagen in folgende Asset-Klassen für Ihr Haus in den nächsten 12-24 Monaten?



Attraktivitätsmatrix der Asset-Klassen nach Segmenten

	n	Immobilien	Erneuerbare Energien	Luftfahrt	Schiffahrt	Infrastruktur
Gesamt	402	31,8%	17,4%	4,5%	1,7%	13,4%
Banken	17	29,4%	17,6%	5,9%	0,0%	29,4%
Genossenschaftsbanken	44	45,5%	27,3%	13,6%	0,0%	18,2%
Sparkassen	115	46,1%	19,1%	7,0%	5,2%	13,9%
Bausparkassen/ Hypothekenbanken	7	14,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Versicherungen	14	42,9%	28,6%	0,0%	0,0%	42,9%
Pensionskassen	13	53,8%	23,1%	0,0%	0,0%	23,1%
Versorgungswerke	14	50,0%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Corporates	75	18,7%	21,3%	4,0%	1,3%	13,3%
Stiftungen	11	9,1%	9,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Kirchen	12	33,3%	8,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Kommunen et al.	30	13,3%	10,0%	0,0%	0,0%	6,7%
Vereine et al.	25	24,0%	16,0%	0,0%	0,0%	16,0%
Sozialversicherungsträger	25	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Anteil Top2; n=402

Korrelationsmatrix der Attraktivität von Asset-Klassen

	Immobilien	Erneuerbare Energien	Luftfahrt	Schiffahrt	Infrastruktur
Immobilien	1,00	0,64	0,50	0,46	0,56
Erneuerbare Energien		1,00	0,51	0,48	0,63
Luftfahrt			1,00	0,75	0,63
Schiffahrt				1,00	0,58
Infrastruktur					1,00

Was bedeutet „Anteil Top 2“?

Zu einigen Fragen waren Antwortskalen vorgegeben. Die zwei Top-Antwortkategorien, z.B. „Sehr attraktiv“ und „attraktiv“, wurden in den Ergebnissen zusammengefasst. Die entsprechenden Grafiken sind durch die Erläuterung „Anteil Top 2“ gekennzeichnet.

Attraktivität der Asset-Klassen

ALLGEMEIN

Rund 31,8 % der teilnehmenden institutionellen Investoren bewerten „Immobilien“ in den nächsten 12-24 Monaten als eine attraktive Asset-Klasse. 17,4 % der Investoren beurteilen „Erneuerbare Energien“ als attraktives Investitionsfeld. Infrastrukturprojekte finden bei rund 13,4 % der Teilnehmer ein derart positives Urteil. Die wenigsten können sich für Projekte aus den Bereichen „Schifffahrt“ (1,7 %) und „Luftfahrt“ (4,5 %) begeistern. Nur einige Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken sowie wenige Corporates sehen in diesen Bereichen attraktive Investitionsziele.

Immobilien vor Erneuerbaren Energien und Infrastruktur beliebteste Asset-Klasse

„Immobilien“ dagegen weisen von allen Assetklassen in nahezu jeder Kategorie institutioneller Investoren die höchsten Attraktivitätswerte auf. Bei Banken und Versicherungen ist das Segment „Infrastruktur“ ebenso beliebt. Bei Corporates werden „Erneuerbare Energien“ noch häufiger als attraktiv beurteilt.

Insbesondere Banken und Versicherungen setzen neben Immobilien auf Infrastruktur

Auch nach verwaltetem Volumen ist „Immobilien“ in nahezu allen Kategorien die attraktivste Anlageklasse. Eine Ausnahme bildet nur das eher volumenschwache Segment zwischen 25 und 50 Mio. Euro. Die höchsten Attraktivitätswerte erzielt „Immobilien“ bei Investoren mit einem Volumen von 1 bis 5 Mrd. Euro.

Immobilien vor allem für Investoren mit verwaltetem Volumen zwischen 1 und 5 Mrd. Euro attraktiv

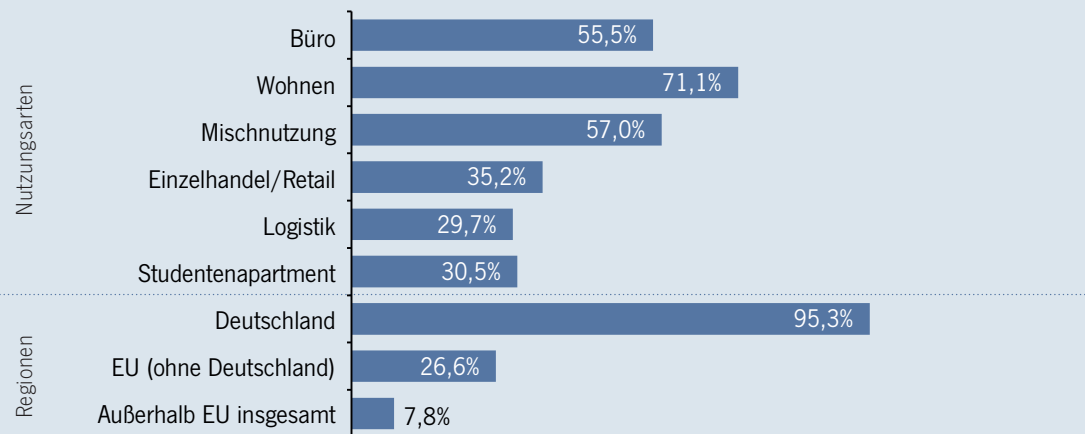
Eine überdurchschnittlich hohe Attraktivität haben Anlagen in den Klassen „Infrastruktur“ und „Erneuerbare Energien“ für Investoren mit einem Volumen zwischen 2,5 und 5 Mrd. Euro.

In Bezug auf ihre Attraktivität korrelieren die einzelnen Asset-Klassen relativ schwach miteinander. Den stärksten statistischen Zusammenhang zeigen die Klassen „Schifffahrt“ und „Luftfahrt“. Insofern könnten diese alternativ angeboten werden, was aufgrund der insgesamt niedrigen Bewertung dieser Anlagen kaum eine Rolle spielen dürfte.

Schwache Korrelationen der Asset-Klassen untereinander

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

Wie attraktiv sind Anlagen in folgenden Nutzungsarten bzw. Regionen von Immobilien für Ihr Haus in den nächsten 12-24 Monaten?



Anteil Top2/n=128

Attraktivitätsmatrix der Nutzungsarten nach Segmenten

	n	Büro	Wohnen	Mischnutzung	Einzelhandel/ Retail	Logistik	Studenten- apartments
Gesamt	128	55,5%	71,1%	57,0%	35,2%	29,7%	30,5%
Banken	5	40,0%	100,0%	100,0%	40,0%	20,0%	20,0%
Genossenschaftsbanken	20	45,0%	80,0%	85,0%	40,0%	35,0%	45,0%
Sparkassen	53	67,9%	62,3%	50,9%	37,7%	32,1%	30,2%
Bausparkassen/ Hypothekenbanken	1	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%
Versicherungen	6	66,7%	83,3%	33,3%	16,7%	33,3%	16,7%
Pensionskassen	7	42,9%	71,4%	85,7%	0,0%	14,3%	57,1%
Versorgungswerke	7	85,7%	57,1%	42,9%	28,6%	14,3%	14,3%
Corporates	14	28,6%	57,1%	28,6%	42,9%	28,6%	14,3%
Stiftungen	1	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Kirchen	4	0,0%	100,0%	25,0%	0,0%	25,0%	0,0%
Kommunen et al.	4	25,0%	100,0%	50,0%	25,0%	25,0%	50,0%
Vereine et al.	6	66,7%	83,3%	66,7%	66,7%	33,3%	50,0%
Sozialversicherungsträger	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Anteil Top2/n=128

Immobilien

Immobilie ist nicht gleich Immobilie. Immobilienanlagen in Deutschland werden gegenüber europäischen oder weltweiten Standorten deutlich bevorzugt. 95,3 % der Teilnehmer halten Deutschland für einen attraktiven Investitionsstandort. Nur etwas mehr als ein Viertel urteilen so über Standorte innerhalb der EU. Standorte außerhalb der EU werden nur von 7,8 % als attraktiv bewertet. Diese Bewertung korrespondiert auch mit den tatsächlichen Transaktionsvolumina auf den deutschen Immobilienmärkten und dem Interesse internationaler Investoren.

Deutschland als Immobilienstandort gefragt

Besonders beliebt sind Wohnimmobilien, 71,1 % der Teilnehmer und generellen Befürworter von Immobilieninvestments halten sie für attraktiv. In der Bewertung nah beieinander, folgen Objekte mit einer Mischnutzung (57,7 %) und Büroimmobilien (55,5 %). Handels- und Logistikimmobilien sowie Studentenapartments werden von 35,2 %, 29,7 % bzw. 30,5 % der Teilnehmer als attraktive Investitionsfelder genannt.

Wohnen vor Mischnutzung und Büro

Zur Attraktivität der Nutzungsarten für die einzelnen Investorenarten lassen sich aufgrund der meist geringen Fallzahlen nur tendenzielle Aussagen treffen. Während die Top-Nutzungsarten „Büro“, „Wohnen“ und „Mischnutzung“ in fast allen Kategorien hohe Attraktivitätswerte erzielen, scheinen Handelsimmobilien eher Banken, Genossenschaftsbanken und Corporates anzusprechen. Pensionskassen, aber auch Genossenschaftsbanken und Sparkassen scheinen das Segment „Studentenapartments“ zu entdecken.

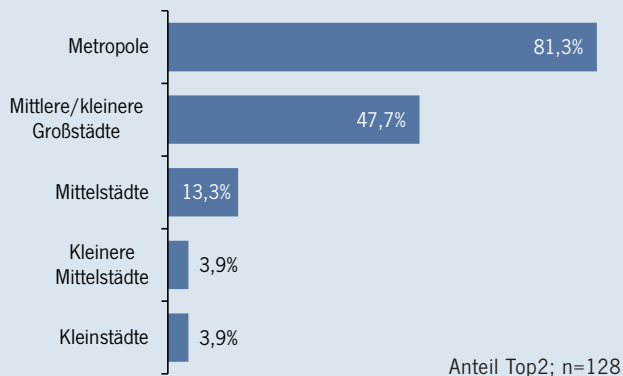
Pensionskassen, Genossenschaftsbanken und Sparkassen entdecken Studentenapartments

81,3 % der Investoren setzen auf Deutschlands liquideste Märkte und bevorzugen Immobilienstandorte in den Metropolen. Die klassischen deutschen Immobilienhochburgen München, Berlin und Hamburg stehen dabei vor Frankfurt am Main an der Spitze des Rankings. Erwartungsgemäß steigt die Attraktivität der Standorte mit zunehmender Stadtgröße. Dabei ist die Präferenz für Metropolen und Großstädte unabhängig von der Kapitalstärke der Investoren.

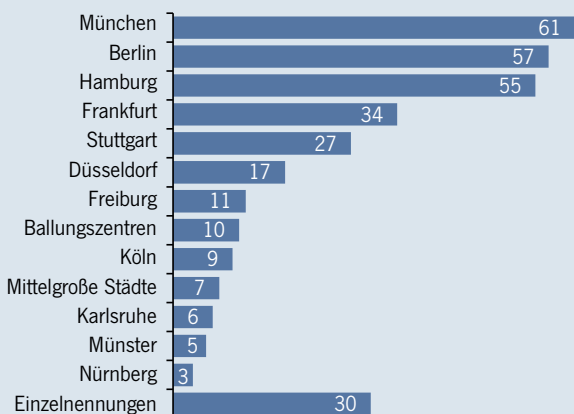
Metropolen bevorzugt: München, Berlin und Hamburg vorn

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

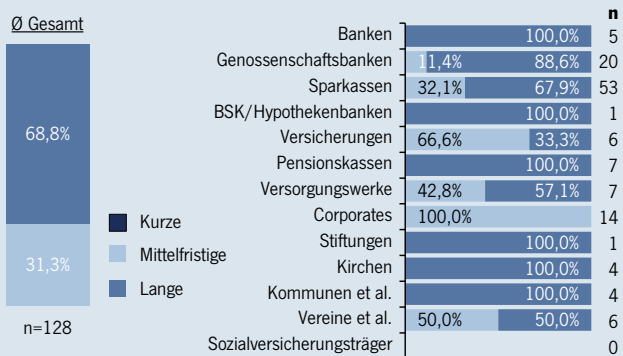
Welche Attraktivität besitzen Immobilienanlagen in den folgenden Stadtgrößen für Ihr Haus in den nächsten 12-24 Monaten?



Bevorzugte Metropolen



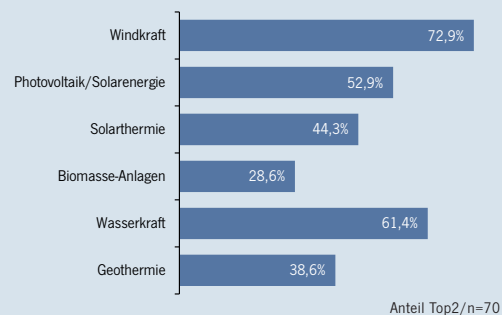
Welche Mietvertragsdauer bevorzugen Sie?



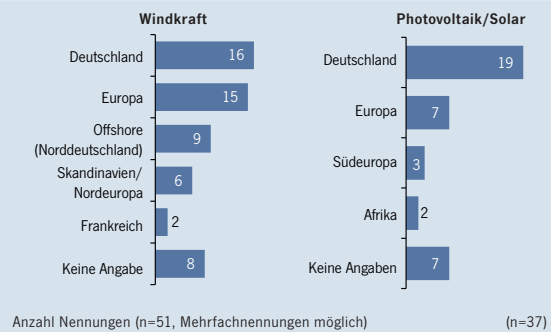
Unter Berücksichtigung der teilweise kleinen Fallzahlen weisen Banken, Genossenschaftsbanken und Corporates neben der starken Präferenz für Metropolen eine im Vergleich zu den anderen Investorentypen etwas höhere Affinität zu mittelgroßen Städten auf. Ein Zusammenhang zwischen Nutzungsart und Standort ist nicht erkennbar. Ein wesentliches Attraktivitätskriterium ist dagegen die Dauer des Mietvertrages. Langfristige Mietverträge erfreuen sich erwartungsgemäß breiter Beliebtheit unter den diversen Kategorien institutioneller Investoren, die ein grundsätzliches Interesse an Immobilieninvestments signalisiert haben. Lediglich Versicherungen, Corporates und Vereine zeigen ein verstärktes Interesse an mittelfristigen Mietvertragslaufzeiten. Kurzfristige Verträge sind für alle Kategorien gänzlich unattraktiv.

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

Wie attraktiv sind Anlagen in folgende Subkategorien der Asset-Klasse „Erneuerbare Energien“ für Ihr Haus in den nächsten 12-24 Monaten?



In welchen Regionen, Ländern bzw. Kontinenten würden Sie bei Investitionen in Windkraft investieren?



Attraktivitätsmatrix der Subkategorien nach Segmenten

	n	Windkraft	Photovoltaik/ Solarenergie	Solar- thermie	Biomasse- Anlagen	Wasserkraft	Geothermie
Gesamt	70	72,9%	52,9%	44,3%	28,6%	61,4%	38,6%
Banken	3	100,0%	66,7%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%
Genossenschaftsbanken	12	58,3%	66,7%	58,3%	8,3%	75,0%	41,7%
Sparkassen	22	72,7%	59,1%	54,5%	50,0%	72,7%	40,9%
Bausparkassen/ Hypothekenbanken	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Versicherungen	4	50,0%	50,0%	25,0%	50,0%	50,0%	25,0%
Pensionskassen	3	100,0%	33,3%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%
Versorgungswerke	1	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
Corporates	16	75,0%	43,8%	43,8%	18,8%	50,0%	37,5%
Stiftungen	1	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Kirchen	1	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%
Kommunen et al.	3	66,7%	33,3%	0,0%	0,0%	66,7%	66,7%
Vereine et al.	4	100,0%	25,0%	75,0%	50,0%	50,0%	75,0%
Sozialversicherungsträger	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Anteil Top2/n=128

Erneuerbare Energien

„Windkraft“ wird unter den Segmenten im Bereich Erneuerbare Energien von 72,9 % der institutionellen Investoren als attraktiv bewertet. An zweiter Stelle rangiert mit 61,4 % das Segment „Wasserkraft“, das offenbar besonders von Genossenschaftsbanken (75,0 %) und Sparkassen (72,7 %) geschätzt wird.

Die Subkategorie „Photovoltaik/Solarenergie“ findet mit 52,9 % etwas weniger Sympathisanten. Es folgen „Solarthermie“ mit 44,3 %, „Geothermie“ mit 38,6 % und zuletzt „Biomasse-Anlagen“ mit 28,6 % Zustimmung der teilnehmenden Investoren. Als weitere attraktive Anlagealternativen aus dem Bereich Erneuerbare Energien werden von einzelnen Investoren „Deponie-Gas“, „Offshore Windanlagen“, „Bio-Diesel/-Ethanol“ sowie „Holzvergaserkraftwerke“ genannt.

„Windkraft“-affine Investoren würden gern an europäischen Standorten investieren, vorzugsweise in Deutschland. Einen noch stärkeren Fokus auf Deutschland zeigen Investoren, die Solar-Projekte grundsätzlich attraktiv finden.

Die einzelnen Sub-Asset-Klassen im Bereich „Erneuerbare Energien“ korrelieren untereinander eher gering. Eine Ausnahme bildet die Korrelation zwischen Wasserkraft und Geothermie (Korrelationskoeffizient $r=0,72$). Geothermie und Solarthermie werden ebenfalls, jedoch sehr bedingt, als Substitute empfunden (Korrelationskoeffizient $r=0,59$).

Wind- und Wasserkraft vor
Solar- und Geothermie

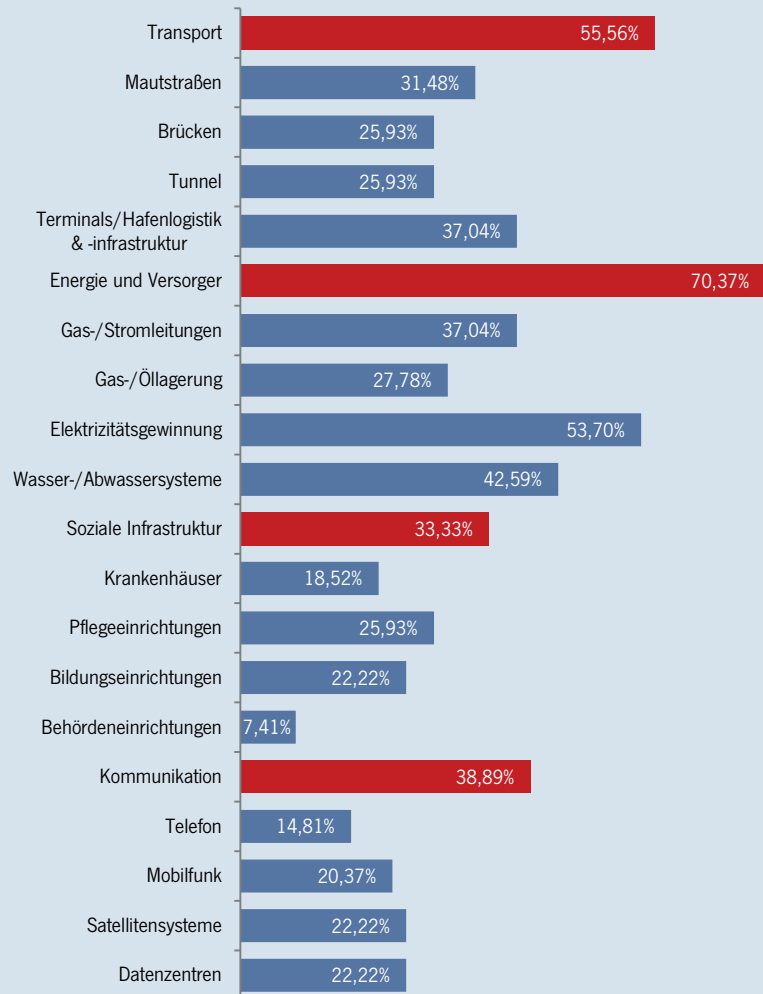
Insgesamt breites Interesse an
diversen Segmenten Erneuer-
barer Energie

Deutsche Standorte im Fokus

Geringe Korrelationen der
Sub-Kategorien, nur Geother-
mie wird ggf. als Substitut für
Wasserkraft oder Solarther-
mie empfunden

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

Wie attraktiv sind Anlagen in folgende Sektoren im Bereich „Infrastruktur“ für Ihr Haus in den nächsten 12-24 Monaten?



Anteil Top2/n=27

Infrastruktur

In der Asset-Klasse „Infrastruktur“ liegt der Fokus institutioneller Investoren, die diese Asset-Klasse grundsätzlich als attraktiv bewerten, insbesondere auf der Kategorie „Energie und Versorger“ (70,4 %). Mit knapp 55,6 % Zustimmung wird die Kategorie „Transport“ jedoch ebenfalls von mehr als der Hälfte der teilnehmenden Investoren als attraktiv empfunden. Die Segmente „Soziale Infrastruktur“ und „Kommunikation“ werden nur von einem Drittel beziehungsweise knapp 38,9 % als attraktiv eingestuft.

Im Ranking aller Sub-Kategorien kommen die ersten drei folgerichtig aus der Kategorie „Energie und Versorger“. Den höchsten Attraktivitätswert weist „Elektrizitätsgewinnung“ mit 53,7 % auf. Es folgen „Wasser-/Abwassersysteme“ (42,6 %) vor „Gas-/Stromleitungen“ sowie „Terminals/Hafenlogistik u. -infrastruktur“ mit jeweils 37,0 % Zustimmung unter den teilnehmenden Investoren. „Mautstraßen“ sprechen immerhin noch ein knappes Drittel der Teilnehmer an.

Aufgrund der teilweise geringen Fallzahlen sind nur tendenzielle Aussagen zu Unterschieden in den Präferenzen der einzelnen Typen von institutionellen Investoren möglich. Die grundsätzliche Präferenz für „Elektrizitätsgewinnung“ und „Wasser-/Abwassersysteme“ spiegelt sich in allen Kategorien wider. Jedoch haben beispielsweise Sparkassen und Genossenschaftsbanken eine offenbar höhere Affinität zu Brücken oder Tunneln als andere Investoren. Über alle Investorengruppen korrelieren Brücken und Tunnel erwartungsgemäß bezüglich ihrer Attraktivität auch mit Mautstraßen. Für Corporates stehen Hafenlogistik sowie Gas- und Stromleitungen hoch im Kurs, während Pensionskassen alle Themen im Segment „Energie und Versorger“ spannend finden.

Das Segment „Soziale Infrastruktur“ kann kaum punkten, allein Sparkassen und Corporates zeigen ein allenfalls tendenzielles Interesse an den Sub-Kategorien. Ähnlich verhält es sich mit der Kategorie „Kommunikation“, hier äußern nur wenige Sparkassen und Genossenschaftsbanken ein im Vergleich zu anderen Investoren etwas größeres Interesse. Einige wenige Corporates zeigen Interesse an Satellitensystemen und Datenzentren.

Thema „Energie und Versorger“ dominiert vor „Transport“

„Elektrizitätsgewinnung“ vor „Wasser-/Abwassersystemen“

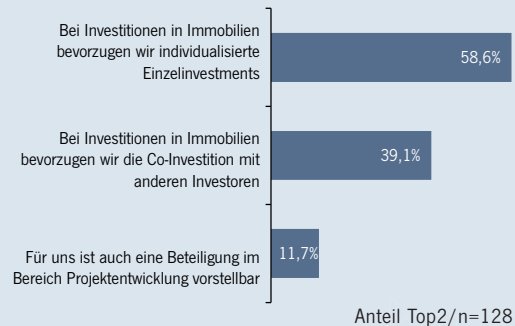
Sparkassen und Genossenschaftsbanken mit höherer Affinität zu Brücken und Tunneln als Investitionsobjekten

Corporates fokussieren auf Hafenlogistik sowie Gas-/Stromleitungen

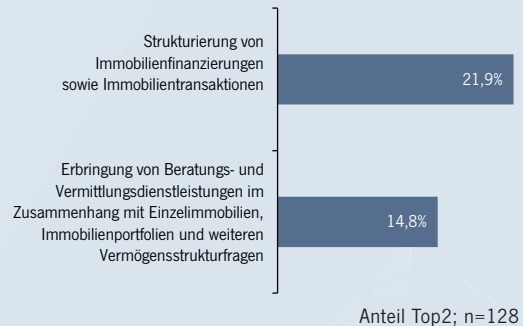
Segmente „Soziale Infrastruktur“ und „Kommunikation“ spielen nur untergeordnete Rolle

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

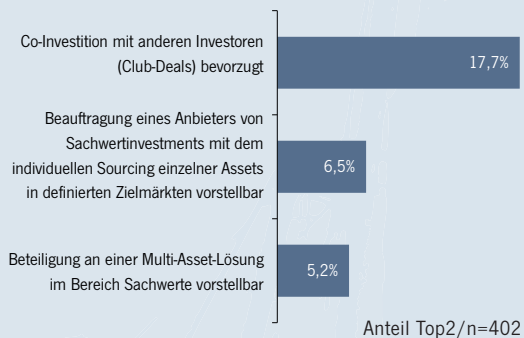
Zu Ihren Anlagepräferenzen im Bereich Immobilien:
Inwieweit können Sie folgenden Aussagen zustimmen?



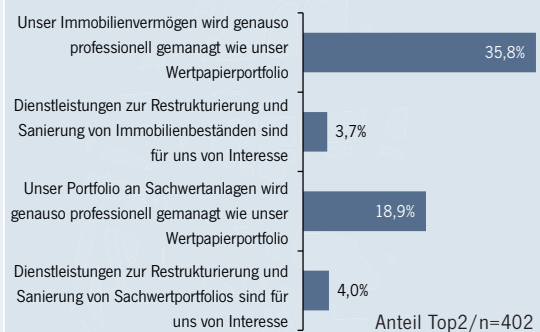
Wie wichtig ist für Sie das Angebot folgender
Dienstleistungen um die Asset-Klasse Immobilien?



Grundsätzliche Entscheidungskriterien bei Investitionen in aktiv gemanagte Sachwerte



Selbsteinschätzung der Qualität des Asset-Management bei Immobilien und Sachwerten durch die teilnehmenden institutionellen Investoren



Konzeptionelle Präferenzen

58,6 % der Investoren mit einer grundsätzlichen Affinität zu Immobilieninvestments präferieren individuelle Einzelinvestments. Immerhin 39,1 % der Teilnehmer können sich auch Co-Investments mit anderen Investoren in diesem Segment vorstellen. Projektentwicklungen sind nur für 11,7 % der Investoren vorstellbar, so dass sie eine eher untergeordnete Rolle spielen.

Generell deutlich zurückhaltender fällt die Bewertung der abgefragten Optionen bei den übrigen aktiv gemanagten Sachwerten, also ohne Immobilien, aus: Nur 17,7 % der teilnehmenden Investoren, am ehesten aus den Kategorien Versicherungen, Pensionskassen sowie Sparkassen und Genossenschaftsbanken, können sich in diesem Bereich Club-Deals vorstellen. Dagegen ist die Beauftragung eines Anbieters von Sachwertinvestments mit dem Sourcing von geeigneten Assets oder die Beteiligung an Multi-Asset-Lösungen kaum vorstellbar. Letzteres kommt allenfalls für wenige Pensionskassen in Frage.

Das Management des Immobilienvermögens wird von etwas mehr als einem Drittel der teilnehmenden Investoren als ebenso professionell angesehen wie das Management ihres Wertpapierportfolios. Jedoch nur etwa 18,9 % der Investoren treffen diese Aussage auch für das Management ihres Sachwertportfolios. Bemerkenswert ist, dass insbesondere Versicherungen und Pensionskassen die Qualität ihres Managements bei Immobilien- und Sachwertvermögen im Vergleich als professioneller einschätzen.

Gleichwohl interessieren sich lediglich 3,7 % bzw. 4,0 % für Dienstleistungen zur Restrukturierung und Sanierung von Immobilienbeständen oder Sachwertportfolios.

Bei Immobilieninvestments werden individuelle Deals präferiert

39,1 % der Investoren können sich Club-Deals vorstellen

Bei sonstigen Sachwertanlagen können sich nur 17,7 % der Investoren Club-Deals vorstellen

Beteiligungen an Multi-Asset-Lösungen und die Beauftragung externer Sourcing-Anbieter werden nahezu vollständig abgelehnt

Verhaltene Einschätzung der Eigenkompetenz beim Immobilienmanagement

Geringere Kompetenz für sonstige Sachwertanlagen

Versicherungen und Pensionskassen setzen stärker auf das eigene Management

Nur wenige Investoren wollen Dienstleistungen in diesen Bereichen einkaufen

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

Durchschnittliche Asset Allocation ungewichtet¹

	AA ²	Aktuell
Aktien	356	5,3%
Renten	356	66,6%
Gemischte Mandate	356	0,6%
Geldmarkt-/Cash-Produkte	356	17,7%
Immobilienanlagen	356	5,2%
davon direkte Immobilienanlagen	161	46,2%
davon indirekte Immobilienanlagen	161	53,8%
Sachwertanlagen (ohne Immobilien)	356	0,9%
Private Equity	356	0,7%
Hedgefonds	356	0,1%
Sonstige Alternative Investments	356	0,5%
Sonstige Anlagen	356	2,5%

Portfolioanteil in %; n=402

1: Mittelwerte über alle Investoren ohne k. A.

2: Anzahl Antworten

Durchschnittliche Asset Allocation in den einzelnen Kategorien institutioneller Investoren

Akt. Asset Allocation	Gesamt	Banken	Genobanken	Sparkassen	BSK/Hypothekenbanken	Versicherungen	Versorgungswerke
n	402	17	44	115	7	14	14
Aktien	5,3%	11,1%	7,3%	4,4%	0,8%	3,3%	8,4%
Renten	66,6%	81,1%	77,9%	82,8%	63,3%	81,8%	71,2%
Gemischte Mandate	0,6%	0,0%	0,6%	0,6%	0,0%	1,4%	0,7%
Geldmarkt-/Cash-Produkte	17,7%	2,6%	6,5%	6,0%	23,3%	3,1%	10,5%
Immobilienanlagen	5,2%	3,21%	6,0%	4,6%	4,2%	6,2%	5,2%
davon direkte Immobilienanlagen	46,2%	58,1%	37,5%	30,2%	100,0%	71,3%	29,5%
davon indirekte Immobilienanlagen	53,8%	41,9%	62,5%	69,8%	0,0%	28,8%	70,5%
Sachwertanlagen (ohne Immobilien)	0,9%	0,1%	0,6%	0,2%	0,0%	1,4%	0,1%
Sonstige Alternative Investments	0,5%	0,0%	0,1%	0,6%	0,0%	0,3%	0,0%
Sonstige Anlagen	2,5%	1,8%	0,9%	0,7%	8,3%	1,7%	1,6%

Aktuelle Portfoliostruktur

Bei insgesamt 13 abgefragten Kategorien institutioneller Investoren sind erwartungsgemäß Unterschiede in der jeweiligen Asset Allocation gemäß ihrer jeweiligen strategischen Ausrichtung zu erkennen. Dennoch gibt es einige übergeordnete Tendenzen. So weisen die teilnehmenden Investoren mit einer Quote von rund zwei Dritteln die für den deutschen Markt typische Rentenlastigkeit auf. Würde man die Corporates aus der Stichprobe nehmen, läge die gemeinsame Rentenquote der verbleibenden Kategorien noch höher, bei rund 72,4 %. Die über alle Kategorien erfasste Aktienquote ist mit rund 5,3 % leicht unterdurchschnittlich, die geringe Sachwertquote von 0,9 % durchaus marktüblich.

Asset Allocation erwartungsgemäß sehr rentenlastig

Die teilnehmenden **Banken** weisen mit 81,1 % und rund 11,1 % im Gesamtvergleich eine überdurchschnittliche Renten- bzw. Aktienquote auf. Anderen Asset-Klassen kommt aktuell eine eher untergeordnete Bedeutung zu. Mit 2,6 % ist die Geldmarkt-/Cash-Produktquote der Banken auch im Vergleich zu anderen Erhebungen in diesem Segment unterdurchschnittlich.

Banken setzen auf Renten und Aktien statt Geldmarkt

Eine ähnliche Struktur zeigen auch die **Genossenschaftsbanken** und Sparkassen. Hier ist jedoch im Vergleich zu den herkömmlichen Banken eine geringfügig höhere Geldmarkt-/Cash-Produkt- sowie Immobilienquote festzustellen. Insgesamt weisen Sparkassen die höchste Rentenquote auf.

Genossenschaftsbanken und Sparkassen unterscheiden sich von sonstigen Banken durch geringfügig höhere Geldmarkt- und Immobilienquoten

Unter Berücksichtigung der sehr kleinen Fallzahl weisen die **Bausparkassen/Hypothekenbanken** eine im Gesamtvergleich durchschnittliche Renten- und eine ausgesprochen hohe Geldmarkt-/Cash-Produktquote auf. Immobilienanlagen sind für sie nur als direktes Investment denkbar.

Bausparkassen und Hypothekenbanken mit hoher Geldmarktquote

Die teilnehmenden **Versicherungen** haben erwartungsgemäß eine weit überdurchschnittliche Rentenquote und eine verschwindend geringe Geldmarkt-/Cash-Produktquote. Im Kontext vergleichbarer Erhebungen ist eine leicht ansteigende Immobilien- und Sachwertquote feststellbar.

Versicherungen mit hoher Rentenquote, aber auch zunehmender Immobilien- und Sachwertquote

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

Durchschnittliche Asset Allocation in den einzelnen Kategorien institutioneller Investoren

Akt. Asset Allocation	Gesamt	Pensions- kassen	Corporates	Kirchen	Stiftungen	Kommunen et al.	Sozialver- sicherungs- träger	Vereine et al.
n	402	13	75	12	11	30	25	25
Aktien	5,3%	6,3%	5,4%	5,4%	12,1%	5,1%	0,1%	5,8%
Renten	66,6%	75,3%	39,0%	55,6%	49,3%	55,2%	50,5%	61,1%
Gemischte Mandate	0,6%	0,0%	0,4%	0,8%	0,0%	1,1%	0,0%	1,5%
Geldmarkt-/ Cash-Produkte	17,7%	6,5%	38,7%	24,2%	7,3%	30,8%	41,4%	23,1%
Immobilienanlagen	5,2%	9,4%	4,7%	11,1%	14,7%	5,4%	0,0%	4,9%
davon direkte Immobilienanlagen	46,2%	76,4%	66,2%	96,0%	75,0%	58,3%	-	43,6%
davon indirekte Immobilienanlagen	53,8%	23,6%	33,8%	4,0%	25,0%	41,7%	-	56,4%
Sachwertanlagen (ohne Immobilien)	0,9%	0,7%	3,5%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%
Sonstige Alternative Investments	0,5%	0,3%	1,0%	0,0%	1,4%	0,4%	0,0%	0,4%
Sonstige Anlagen	2,5%	1,7%	5,3%	2,9%	7,3%	1,2%	8,0%	3,0%

Pensionskassen weisen ebenfalls eine überdurchschnittliche Rentenquote und eine geringe Geldmarkt-/Cash-Produktquote auf. Die Immobilienquote ist segmenttypisch mit durchschnittlich 9,4 % vergleichsweise hoch. Nur Kirchen und Stiftungen weisen noch höhere Immobilienanteile in ihren Portfolien auf.

Pensionskassen mit hoher Immobilienquote

Die Portfolien der **Versorgungswerke** zeigen leicht überdurchschnittliche Quoten bei Aktien und Renten. Bemerkenswert ist, dass Versorgungswerke eine durchschnittliche Immobilienquote aufweisen, jedoch die niedrigste Quote direkter Immobilieninvestments verzeichnen.

Versorgungswerke mit niedrigster Direktinvestmentquote bei Immobilien

Die Portfoliostruktur der **Corporates** unterscheidet sich erwartungsgemäß fundamental von den anderen teilnehmenden Investorengruppen. Während die Rentenquote mit 39,0 % weit unterdurchschnittlich ist, ist die Asset-Klasse der Geldmarkt-/Cash-Produkte mit ebenfalls rund 39 % sehr stark im Portfolio vertreten. Beide Asset-Klassen stellen zusammen fast vier Fünftel des Gesamtportfolios. Mit 3,5 % halten Corporates häufiger als alle anderen institutionellen Investoren Sachwertanlagen (ohne Immobilien) in ihren Portfolien.

Corporates unterscheiden sich fundamental von anderen Investorengruppen

Unterdurchschnittliche Rentenquote und hohe Geldmarktquote

Auch die Portfoliostruktur der **Stiftungen** weist im Vergleich zum Gesamtdurchschnitt über die Segmente große Abweichungen auf. Aktuell besteht ein durchschnittliches Stiftungsportfolio zu 12,1 % aus Aktien und zu 49,3 % aus Renten. Während die Quoten der Renten- und Geldmarkt-/Cash-Produkte weit unterdurchschnittlich ausfallen, sind Aktien und Private Equity deutlich stärker im Portfolio vertreten. Unter allen Investorengruppen weisen Stiftungen mit 14,7 % die mit Abstand höchste Immobilienquote auf.

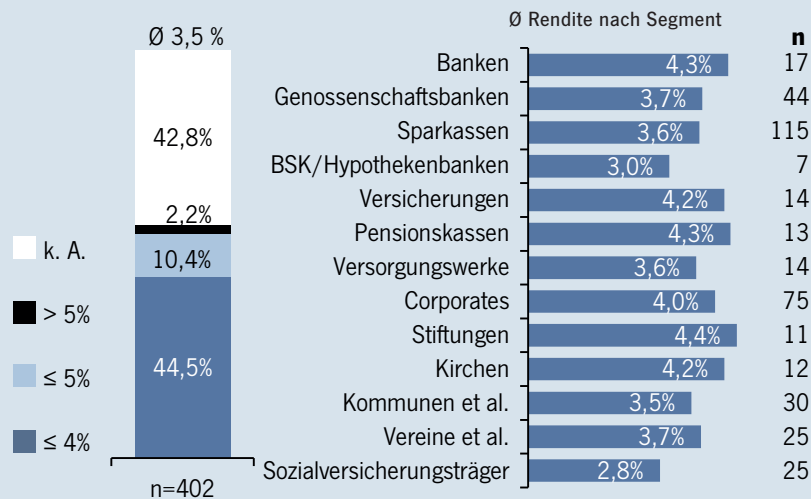
Stiftungen setzen auf Aktien und Private Equity und weisen die höchste Immobilienquote auf

Die ebenfalls weit überdurchschnittliche Immobilienquote der **Kirchen** dürfte kaum überraschen. Darüber hinaus setzen Kirchen überdurchschnittlich oft auf Geldmarkt-/Cash-Produkte und rangieren mit einer mittleren Rentenquote von 55,2 % eher im unteren Bereich der teilnehmenden Investoren.

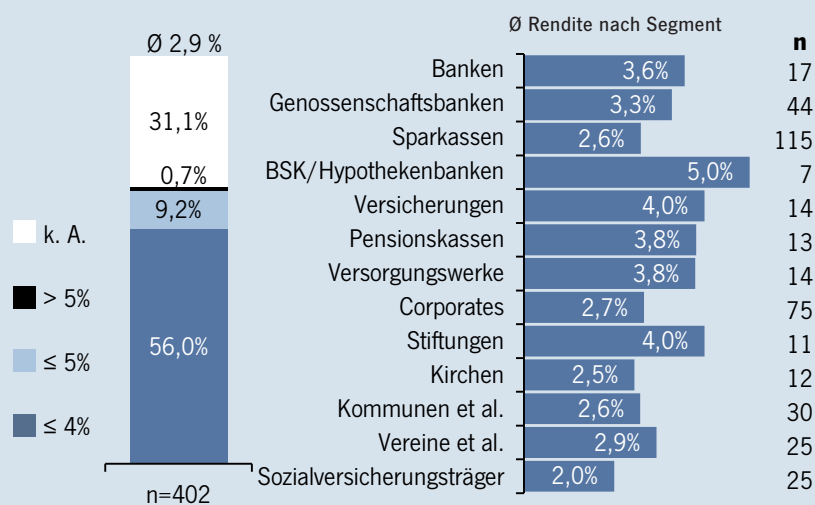
Kirchen halten Immobilien und Cash

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

Wie hoch war etwa die von Ihnen in 2011 realisierte Brutto-Rendite
(= vor Steuern, nach Kosten) in %?



Wie hoch ist etwa die von Ihnen für das Jahr 2012 angestrebte
Brutto-Zielrendite in % auf Ihr Gesamtportfolio?





Kommunen et al. haben einen großen Anteil von Geldmarkt-/Cash-Produkten im Portfolio, während die Rentenquote unterdurchschnittlich ist. Andere Asset-Klassen sind weitgehend durchschnittlich im Portfolio vertreten.

Kommunen und Vereine setzen auf Geldmarktprodukte

Die Portfolien der teilnehmenden **Vereine et al.** zeigen außer einer leicht erhöhten Geldmarkt-/Cash-Quote kaum Auffälligkeiten gegenüber dem Durchschnitt aller teilnehmenden Investoren.

Die Asset Allocation der **Sozialversicherungsträger** beschränkt sich erwartungsgemäß auf Renten und Geldmarkt-/Cash-Produkte. Weder Immobilien noch sonstige Sachwertanlagen sind in ihren Portfolien enthalten.

Sachwerte spielen für Sozialversicherungsträger keine Rolle

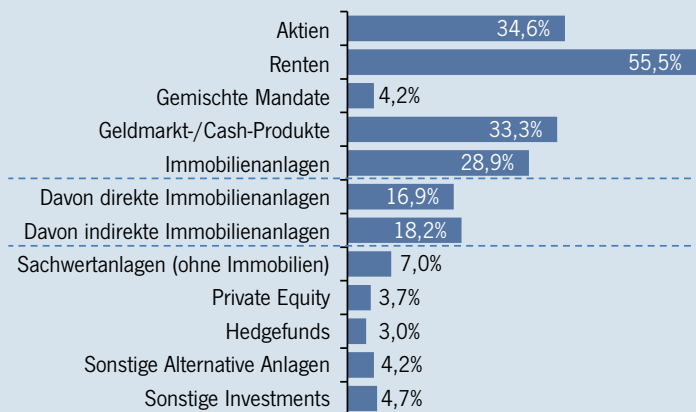
Rund 57 % der teilnehmenden Investoren machten Angaben zu ihrer realisierten Brutto-Rendite. Danach wurde 2010 eine durchschnittliche Brutto-Rendite von 3,7 % p.a. erwirtschaftet. 2011 lag die durchschnittliche Brutto-Rendite bei 3,5 % p.a. Spitzenreiter bei den erzielten Renditen unter den teilnehmenden institutionellen Investoren waren Stiftungen, Banken, Pensionskassen und Versicherungen. Volumenstarke Investoren konnten dabei tendenziell einen leichteren Renditevorsprung erzielen.

Durchschnittliche Rendite 2011 bei 3,5 % p.a.

Stiftungen, Banken, Pensionskassen und Versicherungen erzielten die höchsten Renditen

Potenziale in der Asset Allocation von institutionellen Investoren in Deutschland

Haben Sie konkreten Investitionsbedarf in den nächsten 12-24 Monaten?



Anteil Ja in %; n = 402

Investitionsbedarf in den einzelnen Kategorien institutioneller Investoren

	n	Aktien	Renten	Gemischte Mandate	Geldmarkt-/Cash-Produkte	Immobilienanlagen	davon direkte Immobilienanlagen	davon indirekte Immobilienanlagen
Gesamt	402	34,6%	55,5%	4,2%	33,3%	28,9%	16,9%	18,2%
Banken	17	23,5%	41,2%	0,0%	17,6%	23,5%	5,9%	5,9%
Genossenschaftsbanken	44	61,4%	75,0%	9,1%	45,5%	56,8%	31,8%	40,9%
Sparkassen	115	53,0%	71,3%	6,1%	28,7%	37,4%	21,7%	27,0%
Bausparkassen/ Hypothekenbanken	7	0,0%	42,9%	0,0%	28,6%	14,3%	14,3%	0,0%
Versicherungen	14	42,9%	92,9%	14,3%	28,6%	64,3%	50,0%	28,6%
Pensionskassen	13	46,2%	84,6%	0,0%	46,2%	61,5%	38,5%	46,2%
Versorgungswerke	14	35,7%	57,1%	7,1%	21,4%	42,9%	14,3%	28,6%
Corporates	75	14,7%	24,0%	1,3%	33,3%	9,3%	5,3%	5,3%
Stiftungen	11	36,4%	27,3%	0,0%	27,3%	9,1%	18,2%	9,1%
Kirchen	12	33,3%	66,7%	8,3%	41,7%	33,3%	33,3%	0,0%
Kommunen et al.	30	20,0%	43,3%	0,0%	40,0%	13,3%	3,3%	6,7%
Vereine et al.	25	20,0%	40,0%	4,0%	28,0%	16,0%	8,0%	8,0%
Sozialversicherungsträger	25	0,0%	56,0%	0,0%	44,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Investitionsbedarf in den einzelnen Kategorien institutioneller Investoren

	n	Sachwertanlagen (ohne Immobilien)	Private Equity	Hedgefonds	Sonstige Alternative Investments	Sonstige Anlagen
Gesamt	402	7,0%	3,7%	3,0%	4,2%	4,7%
Banken	17	5,9%	0,0%	5,9%	0,0%	0,0%
Genossenschaftsbanken	44	13,6%	6,8%	6,8%	6,8%	9,1%
Sparkassen	115	8,7%	5,2%	3,5%	5,2%	5,2%
Bausparkassen/ Hypothekenbanken	7	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Versicherungen	14	21,4%	14,3%	7,1%	14,3%	7,1%
Pensionskassen	13	15,4%	0,0%	0,0%	7,7%	7,7%
Versorgungswerke	14	7,1%	0,0%	7,1%	0,0%	0,0%
Corporates	75	6,7%	2,7%	1,3%	4,0%	5,3%
Stiftungen	11	0,0%	9,1%	0,0%	9,1%	0,0%
Kirchen	12	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Kommunen et al.	30	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Vereine et al.	25	0,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%
Sozialversicherungsträger	25	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,0%

Investitionsbedarf

Die teilnehmenden institutionellen Investoren haben auch weiterhin einen großen Investitionsbedarf in Rentenpapiere. 55,5 % der Investoren wollen hier in den nächsten 12-24 Monaten investieren. Etwa ein Drittel der Investoren möchte im gleichen Zeitraum in Aktien und bzw. Geldmarktprodukte investieren. Angesichts der hohen Quoten dieser Segmente in den aktuellen Portfolien sind diese Werte wenig überraschend. Bemerkenswert ist der bei einer durchschnittlichen Immobilienquote von 5,2 % in den Portfolien mit 28,9 % ebenfalls recht hohe Investitionsbedarf in Immobilien. Den übrigen Asset-Klassen kommt in der derzeitigen Investitionsplanung offenbar nur eine geringe Bedeutung zu.

Auch in den einzelnen Segmenten besteht am häufigsten Bedarf bei Rentenanlagen. Genossenschaftsbanken äußern im Segmentvergleich am häufigsten Bedarf bei Aktieninvestments. Ein weiterer Investitionsschwerpunkt sind Immobilien. Diese stehen insbesondere bei Pensionskassen und Versicherungen nach Renten im Fokus. Corporates planen insgesamt relativ selten Investitionen, am häufigsten noch in Geldmarkt/Cash-Produkte.

Im Segment „Sachwertanlagen (ohne Immobilien)“ sind Erneuerbare Energien für alle Investorengruppen die gefragteste Asset-Klasse. Insbesondere Banken, Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke planen Investitionen in entsprechende Objekte. Aber auch Infrastrukturprojekte werden vergleichsweise oft von Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerken nachgefragt.

Anhaltend hoher Investitionsbedarf in Rentenpapiere

Auch Aktien, Geldmarktprodukte und Immobilien gefragt

Immobilieninvestments vor allem bei Versicherungen und Pensionskassen gefragt

Corporates haben dagegen eher Bedarf bei Geldmarktprodukten

Im Bereich „Sachwertanlagen (ohne Immobilien)“ ist der Bedarf an Investitionen in Erneuerbare Energien am höchsten

ERGEBNISSE IM MARKTKONTEXT

IMMOBILIEN

Die erfasste Einstellung der institutionellen Investoren im Hinblick auf Immobilieninvestitionen passt zu den realen Marktdaten: Bei den Einzeltransaktionen auf dem Markt für Wohnobjekte war im ersten Halbjahr 2012 die Hauptstadt Berlin samt Umland mit einem Volumen von EUR 720 Mio. bundesweiter Investitionsschwerpunkt. Dass München und Hamburg zwar von den Teilnehmer genauso oder fast so oft als attraktiver Standort genannt werden, die Volumen jedoch mit EUR 150 Mio. und EUR 65 Mio. deutlich niedriger ausfallen, dürfte an der Objektverfügbarkeit und den entsprechenden Kaufpreisen liegen: Bestandsobjekte in Hamburg und München sind mit durchschnittlich fast EUR 160.000 pro Wohnung doppelt so teuer. Über alle Immobilienarten liegt München bei den Transaktionen mit EUR 1.360 Mio. jedoch vor Berlin (EUR 960 Mio.) und Hamburg (EUR 800 Mio.) und konnte als einziger der drei Standorte gegenüber dem Vorjahreszeitraum zulegen. Die Präferenzen der institutionellen Investoren entsprechen dem aktuellen Trend.

Vor allem Wohnungen, Büroimmobilien und gemischt genutzte Objekte werden von den Investoren nachgefragt. Der Fokus auf deutsche Immobilienhochburgen entspricht dem Wunsch nach Core-Immobilien. Doch um diese Objekte herrscht ein starker Wettbewerb. Neben den institutionellen Investoren buhlen Immobilien-AGs, Asset- und Fondsmanager sowie geschlossene Fonds um die wenigen verfügbaren Objekte. Das Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr

2012 teilten dabei internationale und deutsche Investoren untereinander auf. Der starke Nachfragefokus treibt die Preise und erhöht damit das Risiko. Es ist zu erwarten, dass immer mehr Investoren von Core-Immobilien in den Metropolen hin zu regionalen Standorten und lukrativeren Nischensegmenten ausweichen.

MPC Capital erwartet für 2013 eine hohe Aktivität auf dem Immobilienmarkt. Der Zugang zu geeigneten Objekten und die Fähigkeit, tragfähige Finanzierungen zu strukturieren, werden entscheidende Erfolgsfaktoren im Wettbewerb sein. Der konstante Fokus nationaler und internationaler Investoren auf die begehrten Lagen birgt das Risiko einer unangemessenen Preissteigerung an den Top-Standorten, während interessante Investitionsmöglichkeiten an regionalen Standorten und in lukrativen Nischensegmenten von diesen institutionellen Investoren (noch) übersehen werden. Der vorrausschauende Investor findet hier Anlagemöglichkeiten, die in ihrem Rendite-/Risikoprofil eine echte Alternative zu vielen Rentenzinstituten bieten.^{1,2}

¹ Jones Lang Lasalle, Capital Markets Newsletter, H1/2012

² MPC Capital Research Real Estate, Q4/2011

ERNEUERBARE ENERGIEN

Bei der angestrebten Energiewende werden die Erneuerbaren Energien, insbesondere die auch von institutionellen Investoren präferierten Energieträger Wind, Wasser und Solar, eine zentrale Rolle spielen. Auf den zuletzt einsetzenden Boom Erneuerbarer Energien, insbesondere im Bereich Photovoltaik, hat die Bundesregierung jedoch mit einer Reduzierung der Förderung reagiert. Gleichzeitig steigt der Preisdruck durch die internationale Konkurrenz, so dass die deutschen Hersteller die Produktionskosten für PV-Module oder Windenergieanlagen weiter reduzieren. Damit wird die Energieerzeugung aus diesen Technologien mittelfristig kostengünstiger, effizienter und damit auf dem offenen Energiemarkt wettbewerbsfähig. Bei einer Konsolidierung der Produktionskosten im unteren Preissegment könnte Strom aus Photovoltaik- oder Windenergieanlagen langfristig sogar ohne eine Förderung über das EEG auskommen. Ausgesuchte Projekte, etwa Windparks in skandinavischen Ländern, bieten bereits heute von öffentlichen Förderungen unabhängige und dennoch stabile Cash Flows.

Mit 72,9 % wurde Windenergie von den teilnehmenden Investoren am häufigsten als attraktives Investitionsfeld bezeichnet. Zu Recht: Windenergie entwickelt sich mehr und mehr zur effizientesten regenerativen Energiequelle. Die Stromgestehungskosten bewegen sich dank technologischer Weiterentwicklung in Deutschland zwischen 6 bis 8 Eurocent pro kWh (Onshore) und liegen damit nur unwesentlich über den Gestehungskosten für Strom aus konventionellen Kohlekraftwerken (ø 5,5 Eurocent pro kWh). Dem-

nach bleibt die Windenergie eine Schlüsseltechnologie zur Erreichung der Energiewende. Auch international ist ein konstanter Ausbau der Kapazitäten festzustellen. Die gesamte weltweit installierte Kapazität wuchs im vergangenen Jahr um über 20 % auf nunmehr knapp 240 GW.³

Grundsätzlich deutet sich im Marktsegment der Erneuerbaren Energien eine stärkere Diversifizierung weg von der reinen Stromerzeugung hin zu Versorgungssystemen für spezielle Nischenmärkte (z.B. mit Hybridsystemen) an. Hier steckt sowohl in Deutschland als auch weltweit in den kommenden Jahren großes Wachstumspotenzial.

³ MPC Capital Research New Energy, H1/2012

INFRASTRUKTUR

Aber nicht nur der primäre Energiemarkt ist im Umbruch: Die gesamte Infrastruktur muss sich aktuellen Entwicklungen anpassen. Das gilt für die Stromgewinnung und -versorgung ebenso wie für die Wasserversorgung, Warentransporte oder soziale Einrichtungen wie Pflegeheime und Krankenhäuser. Große Energieunternehmen verkaufen ihre Stromnetze, Kommunen privatisieren ihre Wasserversorgungssysteme, Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen werden zu wirtschaftlichen Einheiten konsolidiert. Für Investoren machen vor allem die stabilen, langfristig planbaren Cash Flows, das entsprechend geringere Risiko und die weitgehende Unabhängigkeit von anderen Anlageklassen den Reiz dieses Segmentes aus.

Dennoch zeigten sich die teilnehmenden institutionellen Investoren äußerst zurückhaltend, nur 13,4 % bewerten die Anlageklasse „Infrastruktur“ in den nächsten 12-24 Monaten als attraktiv. In dem Segment standen vor allem Anlagen zur Elektrizitätsgewinnung, Wassersysteme sowie Gas- und Stromleitungen aber auch Anlagen der Hafenlogistik in der Gunst der Investoren. Chancen könnten sich z.B. aus dem noch fehlenden Leitungsnetz für den fluktuierenden Windstrom ergeben. Aber auch im Bereich Infrastruktur gibt es spannende Nischen, wie etwa Gaskompressorstationen zur Modernisierung des rumänischen Gasnetzes.

In den aktuellen Portfolien der institutionellen Investoren machen entsprechende Sachwertanlagen, ohne Immobilien, etwa 7,0 % aus. Das liegt etwas über der üblichen Quote internationaler Investoren, die beispielsweise die aktuelle Preqin Studie darstellt.⁴ Nach dieser wollen die meisten der weltweit befragten Investoren diese Quote jedoch auf über 5,0 % ausbauen. In der vorliegenden Studie meldeten nur 8,0 % der teilnehmenden Investoren einen konkreten Investitionsbedarf an. Dabei ist die stabilisierende Wirkung der Asset-Klasse „Infrastruktur“ auf das Portfolio mit einer Standardabweichung von nur 3,6 % und geringen Korrelationen zu anderen Anlageklassen nicht zu unterschätzen.⁵ Möglicherweise besteht hier bei vielen Investoren noch zu wenig Erfahrung mit dieser Asset-Klasse. Geeignete Objekte sind rar, der Zugang oft eingeschränkt. Daher kommt der Identifikation und Selektion einzelner Projekte eine große Bedeutung zu. Es muss nicht immer ein komplettes Stromnetz sein, auch Nischen bieten lukrative Projekte. Dabei spielt die rechtliche Strukturierung und Übersetzung des spezifischen Infrastrukturprojekts in ein bedarfsgerechtes Investmentvehikel vor dem Hintergrund möglicher politischer, mikro- und makroökonomischer Risiken eine entscheidende Rolle.

⁴ Preqin Global Infrastructure Report 2012

⁵ International Real Estate Business School (IREBS) Universität Regensburg unterstützt von Solutio AG, 2012

ERFAHRENER PARTNER

MPC Capital entwickelt, initiiert und vertreibt seit 1994 alternative Kapitalanlagen. Der Fokus liegt dabei auf sicherheitsorientierten Sachwertbeteiligungen in den drei Kernsegmenten Schiff, Immobilie und Energie. Bis heute haben wir 326 Kapitalanlagen mit einem Eigenkapitalvolumen von 7,9 Milliarden Euro aufgelegt. Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich auf rund 18,9 Milliarden Euro. Allein 6,4 Milliarden Euro wurden direkt und indirekt in Immobilien in 9 Ländern investiert.

Seit 1995 hat MPC Capital 328 Immobilien mit mehr als 2,1 Mio. m² Mietfläche im Wert von 4,3 Milliarden Euro direkt akquiriert. Der Investitionsfokus lag dabei auf Europa (79 %) und Nordamerika (18 %). Hauptinvestitionsstandorte sind die Niederlande (51 %), Deutsch-

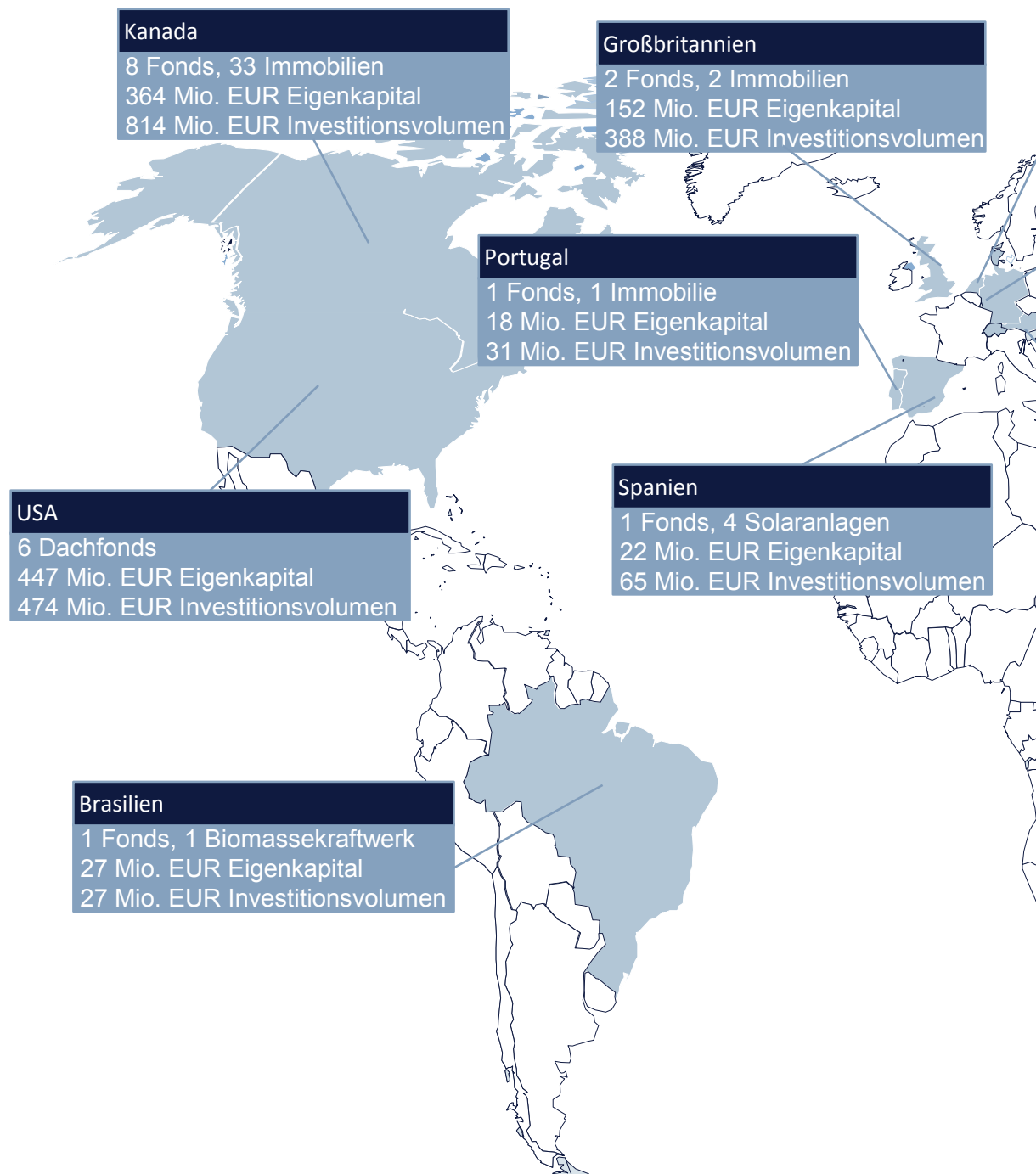
land (18 %) und Kanada (18 %). Derzeit verwaltet das internationale Team aus 38 Immobilienspezialisten ein Immobilienvermögen in Höhe von 2,5 Milliarden Euro.

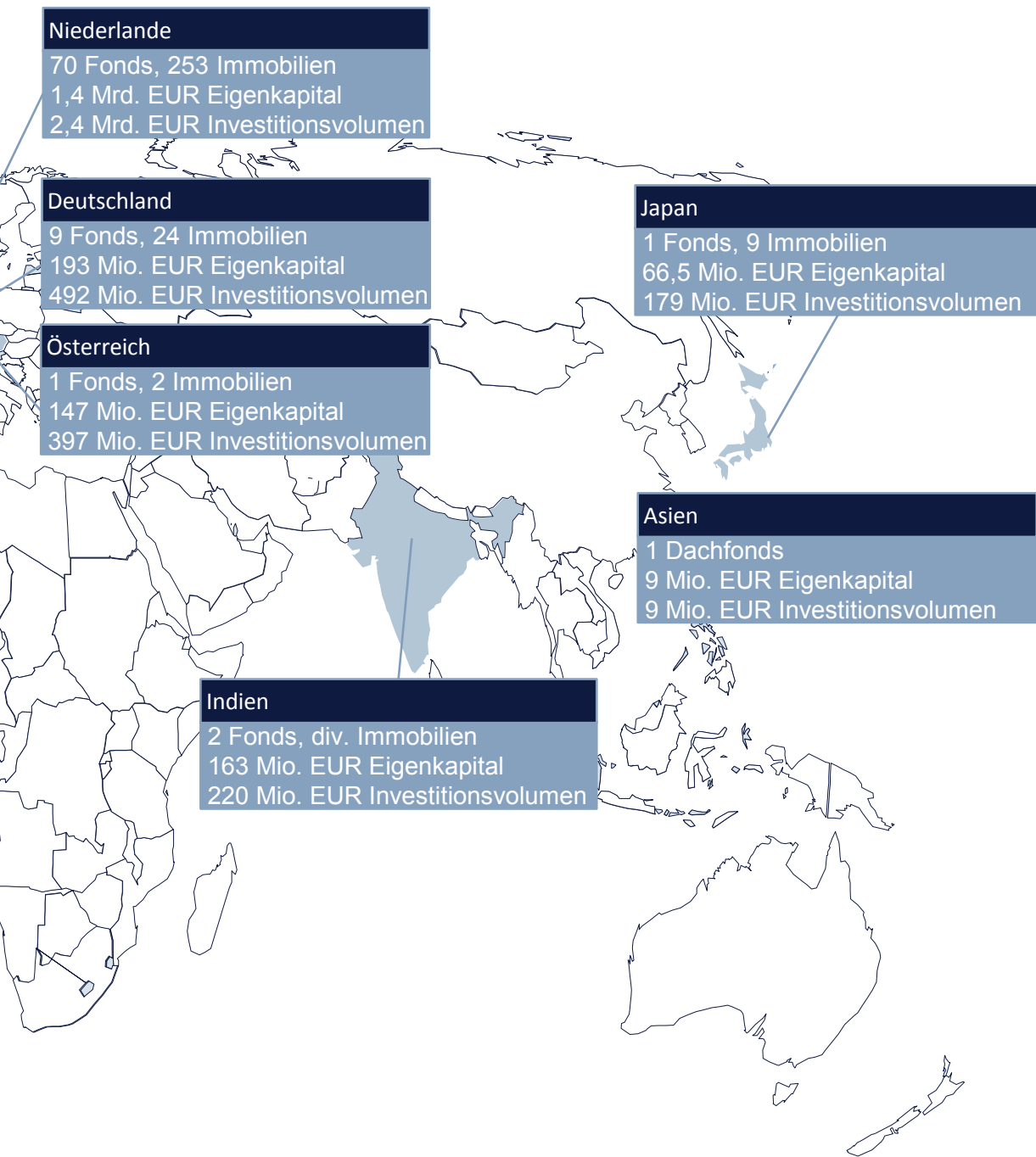
Als Sachwertspezialist bringt MPC Capital Partner, Investoren und geeignete Objekte zusammen und managt die einzelnen Assets aktiv, effektiv und nachvollziehbar in jeder Phase des Produktzyklus im Sinne der Investoren. Unsere Investments strukturieren wir üblicherweise als Kommanditgesellschaft, können aber auch Luxemburger Gesellschaftsstrukturen anbieten. Wir verfügen über ein ausgezeichnetes Netzwerk renommierter Partner für die Finanzierung und das Management solider Sachwerte.

ÜBERBLICK ÜBER DIE GESCHÄFTSFELDER

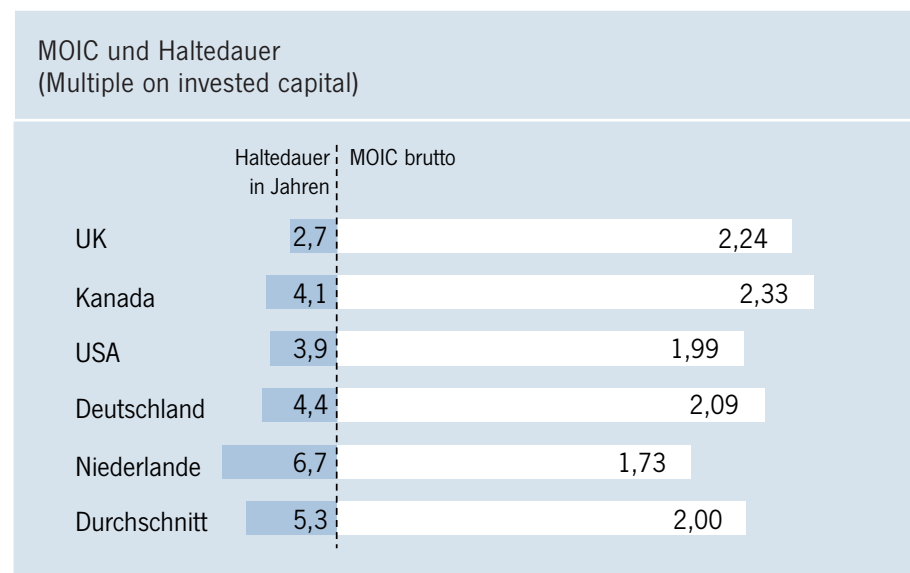
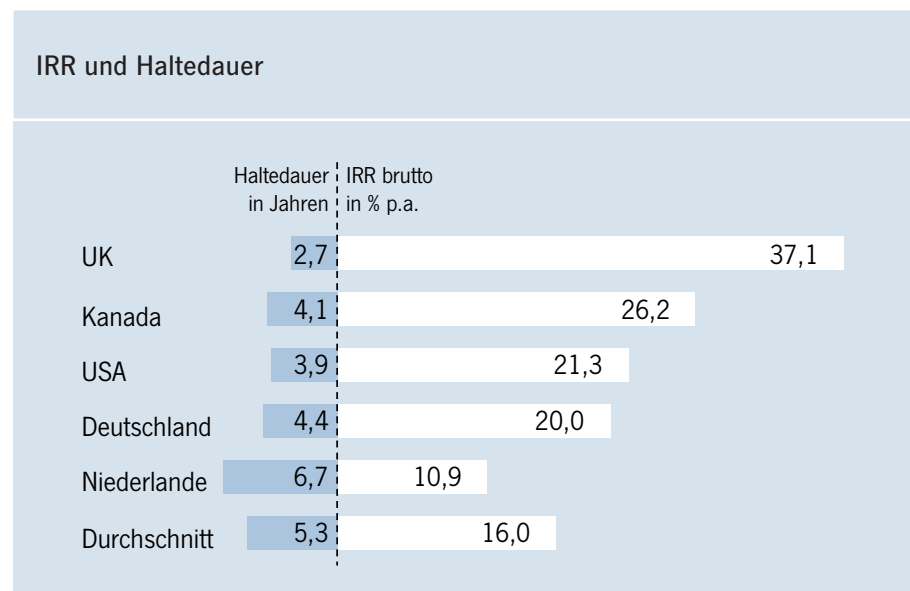


Investment-Historie nach Ländern





Investment Track Record aller liquidierten Immobilienfonds



Performance

Durch die Investition in frühen Phasen des Immobilienzyklus verschiedener Regionen und eine aktive Exit-Strategie konnte MPC Capital in der Vergangenheit hervorragende Ergebnisse für die Anleger erzielen. So wurden bisher rund 50 % des ursprünglich akquirierten Immobilienportfolios aufgelöst. Allein in den Jahren 2006 bis 2008 wurden Immobilienbestände im Wert von 2,5 Mrd. Euro veräußert, noch bevor die Weltwirtschaftskrise zum Tragen kam.

Auf der Ebene der einzelnen Assets wurde ein durchschnittliches Equity-Multiple von 2,0 bzw. eine durchschnittliche IRR von 16,0 % über alle realisierten Investments bei einer durchschnittlichen Haltedauer von 5,3 Jahren erwirtschaftet.

Bei den noch laufenden Immobilienfonds wird eine IRR nach der Liquidierung von 6,8 % p.a. bei einer durchschnittlichen Haltedauer von 10,8 Jahren prognostiziert.

Ansprechpartner



Richard Apfelbacher

Geschäftsführer

MPC Münchmeyer Petersen Real Estate Consulting GmbH

Palmaille 71, 22767 Hamburg

Tel +49 (0)40 38022-4418, Mobil +49(0)151 1455 7166

r.apfelbacher@mpc-capital.com, www.mpc-capital.com



Thomas Carstensen

Geschäftsführer

MPC Capital Investments GmbH

Palmaille 71, 22767 Hamburg

Tel +49 (0)40 38022-4682, Mobil +49(0)151 1455 6682

t.carstensen@mpc-capital.com, www.mpc-capital.com

NOTIZEN



