



# NAI apollo

Ergebnisse einer Investorenbefragung  
zum aktuellen Marktgeschehen

H2 2023





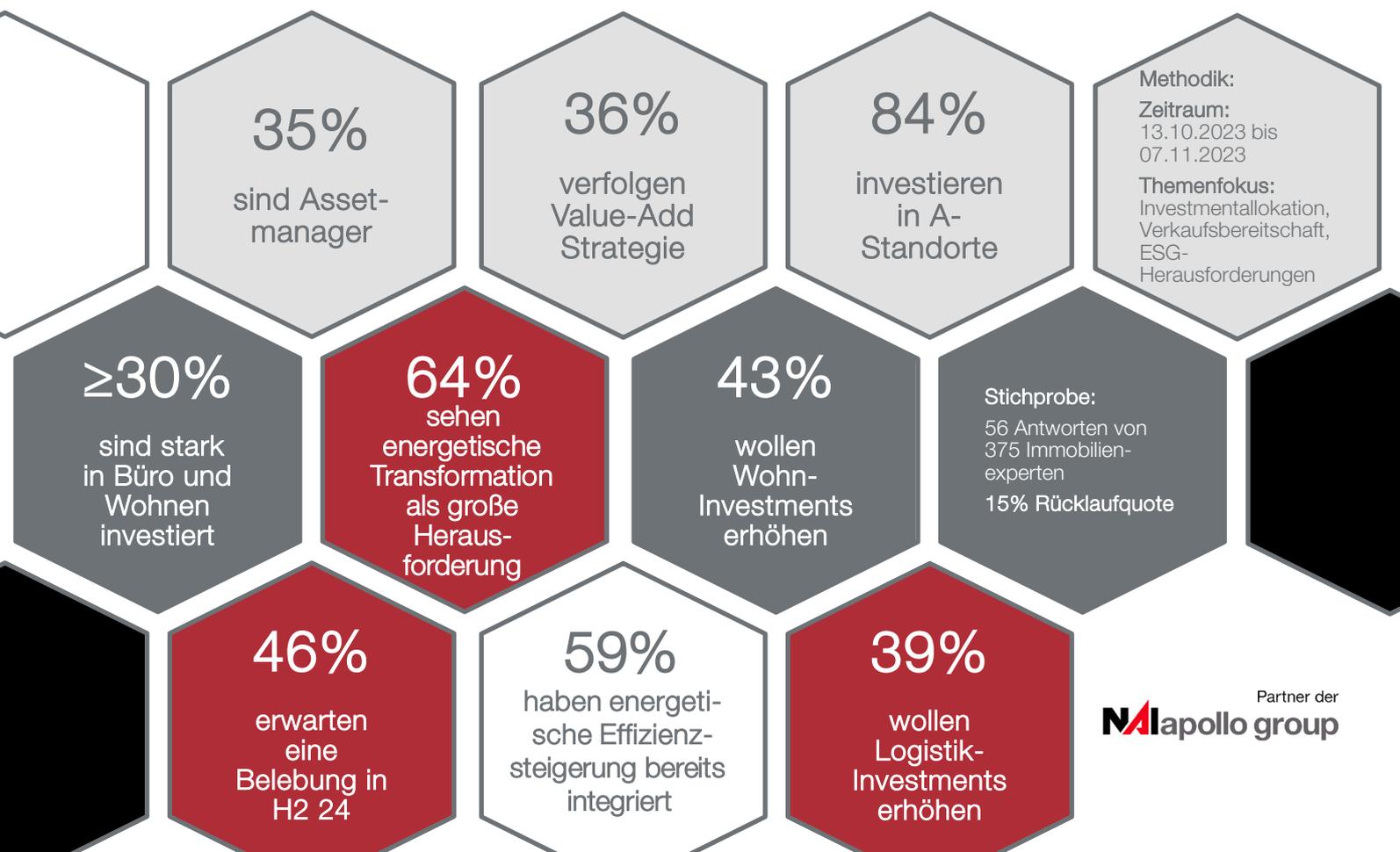
## Informationen zu Zielen, Inhalten und Vorgehen

Auf dem deutschen Immobilienmarkt hat sich die allgemein herausfordernde Situation im Vergleich zu unserer ersten Befragung im Juni 2023 kaum verändert. Die Europäische Zentralbank wird vorerst nicht von ihrer restriktiven Geldpolitik abweichen und somit die Finanzierungsbedingungen für Immobilieninvestments auf einem hohen Niveau halten. Die Preisfindungsphase hält an und Transaktionsaktivitäten haben weiterhin Seltenheitswert. Mit unserer zweiten Investorenbefragung beleuchten wir Veränderungen im Vergleich zu unserer Sommeruntersuchung und betrachten zusätzlich neue Faktoren, die für den deutschen Immobilieninvestmentmarkt hohe Bedeutung haben.

Neben den Investmentstrategien, präferierten Standorten und möglichen Anpassungen der Assetallokation der auf dem deutschen Markt aktiven Investoren wird im aktuellen Bericht größeres Gewicht auf den Megatrend ESG (Environmental, Social and Governance) gelegt. Dieser wurde in der letzten Befragung als ein zentrales Risiko für die Investmentstrategie der Teilnehmer identifiziert. Darüber hinaus wurden in dieser Befragungsrunde mögliche Verkaufsfaktoren in den einzelnen Assetklassen erfragt, um diese den angegebenen Kaufpreisfaktoren der letzten Erhebung gegenüberzustellen.

Als Befragungsmethode wurde erneut ein onlinebasierter, anonym auszufüllender Fragebogen gewählt. Von 375 kontaktierten Immobilieninvestmentexperten erfolgte eine Beteiligung von 56 Personen. Die Rücklaufquote von 14,9 % entspricht nahezu der Beantwortungsrate aus der letzten Befragung. Der aktuelle Bericht gliedert sich in drei Abschnitte. Zunächst erfolgt eine Beschreibung der befragten Investoren mit einer Analyse von Zielen sowie Strategien. Im zweiten Teil, der Marktbewertung, liegt der Fokus in ermittelten Verkaufsfaktoren und der Gegenüberstellung mit den Zahlungsbereitschaften, die in der Vorumfrage erhoben wurden. Im letzten Teil werden die Herausforderungen im Zusammenhang mit ESG beleuchtet.

## Keyfacts Investorenumfrage Herbst 2023



## Investorenbeschreibung

Im Rahmen der Erhebung sind Fragen zum Investorentyp, der Assets under Management sowie der Risikostrategie und den favorisierten Investmentstandorten gestellt worden. Ziele bestehen in der Erstellung eines grundlegenden Überblicks zu den befragten Experten und deren Unternehmen sowie der Ermittlung allgemeingültiger Trends und Strategien.

### Asset- und Fondsmanager stärkste Teilnehmergruppe

Bei der Verteilung der Investorentypen stellen die Asset- und Fondsmanager mit einem Anteil von 34,6 % die größte Teilnehmergruppe der Befragung dar. Den zweiten Platz nehmen mit insgesamt 20,1 % Privatinvestoren und Family Offices ein.

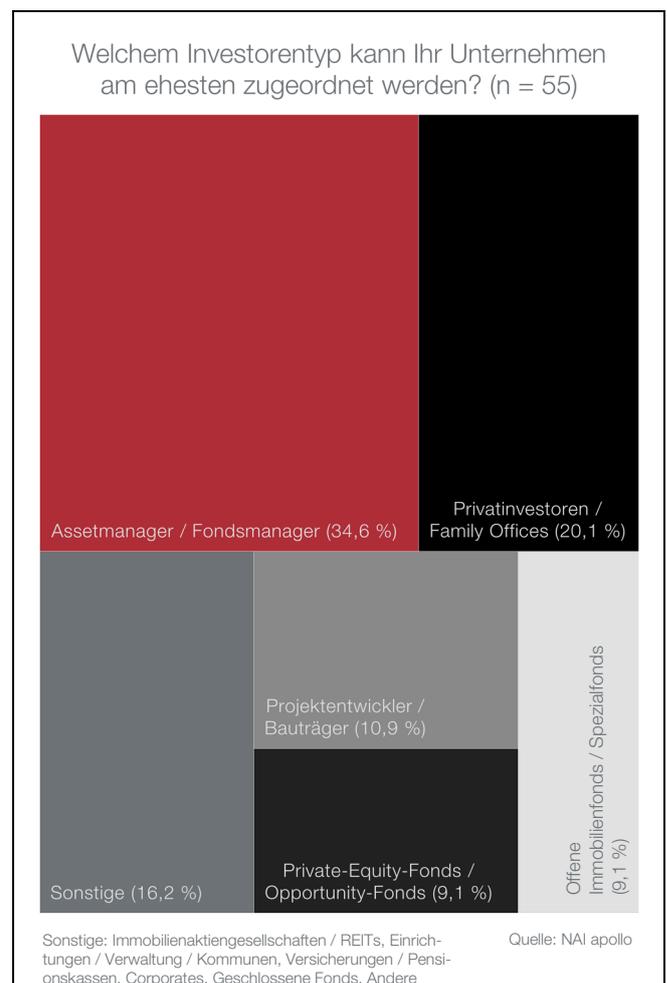
Mit etwas Abstand folgen in der aktuellen Umfrage Projektentwickler / Bauträger (10,9 %) sowie Private-Equity-Fonds / Opportunity-Fonds und die Offenen Immobilienfonds / Spezialfonds mit jeweils fünf Antworten.

Die teilnehmenden Unternehmen verwalten insgesamt ein Immobilienvermögen von ca. 136 Mrd. Euro. Die Spanne der verwalteten Vermögen zeigt wie in der Vorumfrage mit 50 Mio. bis 54 Mrd. Euro einen deutlichen Spread auf.

### A- und B- Standorte sowie Core- und Value-Add-Investments im Fokus

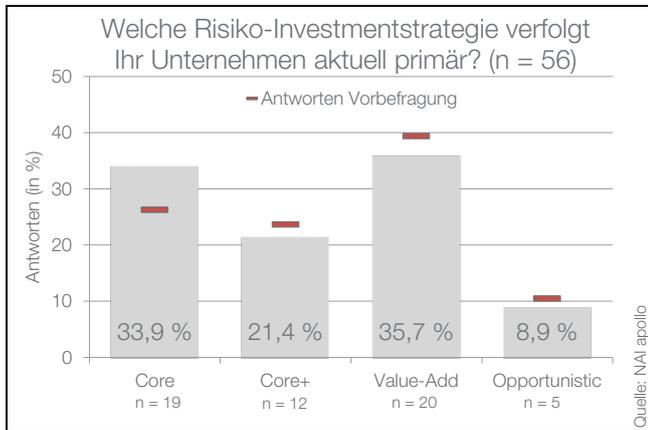
Bei der Risikostrategie stehen mit 35,7 % der teilnehmenden Befragten Value-Add Investoren an erster Stelle. Es folgen die Klassen Core (33,9 %) und Core+ (21,4 %). Opportunistische Investoren sind mit 8,9 % vertreten.

### Investorentyp

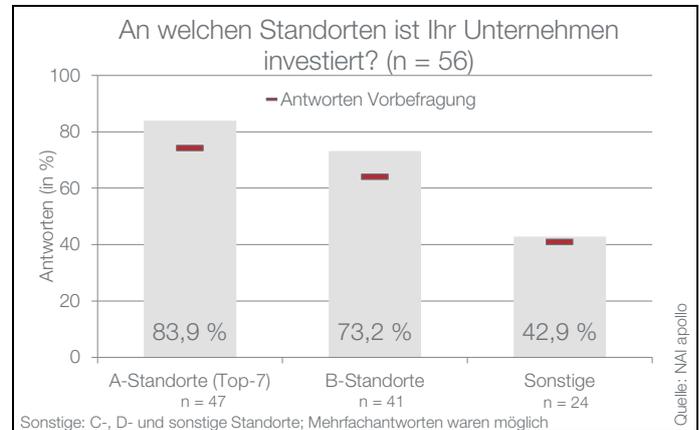


Räumlich sind A- sowie B-Standorte im Investmentfokus. 83,9 % bzw. 73,2 % der befragten Experten halten hier Objekte. Die sonstigen Standorte fallen im Vergleich dazu zwar zurück, haben als Investitionsstandort von 42,9 % der Befragten aber ebenfalls eine wichtige Bedeutung.

### Investment-Risikostrategie



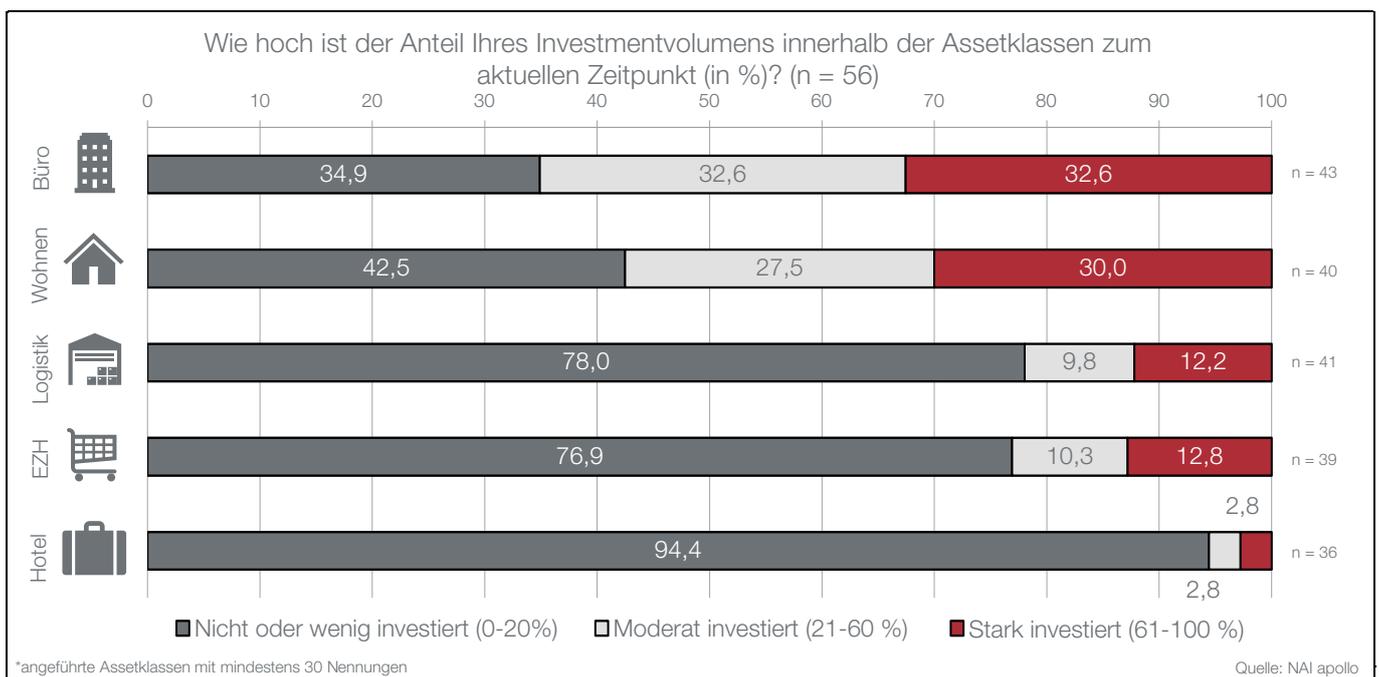
### Investment-Standorte



## Investoren sind primär in Büro- und Wohnimmobilien investiert – Einzelhandel gleichauf mit Logistik

Bei den Umfrageteilnehmern sind Büro- und Wohnimmobilien, wie auch schon in der vergangenen Befragung, mit hohen Anteilen in den Portfolios vertreten. In den beiden Segmenten sind rund 30 % der Befragten stark investiert (61-100 % Anteil der Assetklasse am Investmentvolumen). Auch Logistikimmobilien sind durch einen höheren Stellenwert bei den Investoren gekennzeichnet (12,2 % stark investiert). Im Einzelhandelssegment ist die Anzahl der stark investierten Teilnehmer im Vergleich zur Vorbefragung signifikant auf 12,8 % angestiegen, was primär auf das diesmalige Umfragesample zurückzuführen sein dürfte. Daneben sind zuletzt verstärkt Investments in Einzelhandelsimmobilien erfasst worden, was untergeordnet auch eine Rolle spielen könnte.

### Assetallokation des Investmentvolumens



Hotel- und Healthcare-Immobilien zeichnen sich durch einen hohen Anteil von Investoren aus, die nicht oder wenig in diesen Assetklassen investiert sind (Hotel 94,4 %, Healthcare 84,9 %). Bei den sonstigen Immobilientypen wurden unter anderem Gastronomieflächen, Life Science & Tech, Self Storage und Data Centers als mögliche Investmentobjekte genannt, die aber lediglich bei wenigen Investoren und mit geringen Anteilen vorhanden sind.

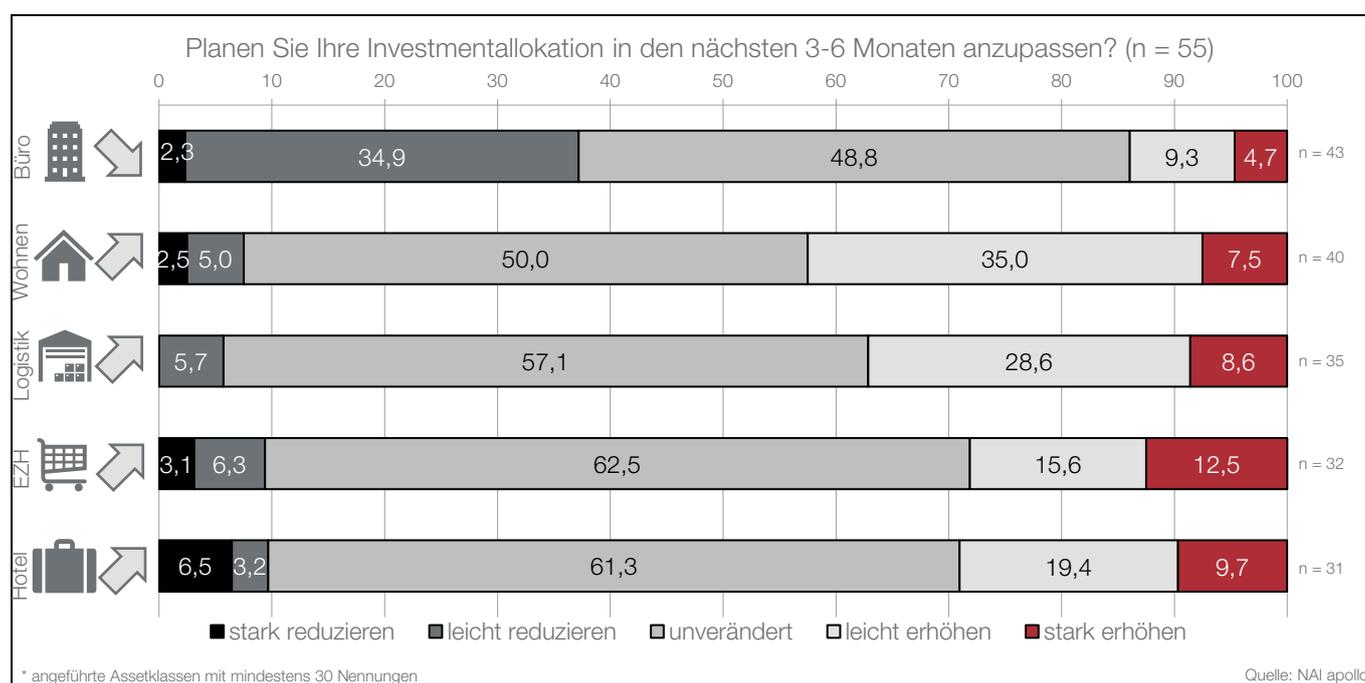
Die geringe Änderungsrate der Assetallokation im Vergleich zur vergangenen Investorenbefragung stellt, trotz größerer Teilnehmeranzahl, bei der derzeit nur geringen Transaktionsaktivität keine Überraschung dar. Marktakteure halten ihre aktuelle Portfoliozusammensetzung eher stabil und verzichten sowohl auf Käufe wie auch auf Verkäufe und warten die zukünftige Marktentwicklung weiter ab. Daher ist die Änderung im Einzelhandelssegment eher auf die Variabilität der Stichprobe zurückzuführen.

## Zukünftige Investmentallokation – Büro verliert an Attraktivität, Wohn- und Logistikimmobilien weiter gefragt

Die zukünftige Investmentstrategie der Befragten in den kommenden 3-6 Monaten zeigt vor allem im Bürosegment eine Trendentwicklung. Nachdem in der vergangenen Umfrage kumuliert bereits 25,8 % der befragten Investoren eine leichte bzw. starke Reduzierung im Bürosegment vornehmen wollten, stieg der Anteil in der aktuellen Umfrage auf 37,2 % an, womit im Saldo signifikante Bürobestände abgebaut werden sollen. Dies ist u.a. mit der aktuellen Diskussion über die Rolle der Büros in der neuen

Arbeitswelt zu erklären. Unternehmen bzw. Mieter suchen moderne, ESG-konforme, flexible und zugleich zentrale Büroflächen. Hierbei nehmen Nutzer oftmals weniger Fläche in Anspruch als zuvor. In der derzeitigen wirtschaftlichen Situation prolongieren auch einige Nutzer ihre Verträge, was teilweise mit einer Flächenverkleinerung verbunden ist. In den Portfolios der Investoren befinden sich viele Objekte, die nicht mehr den Nutzeranforderungen sowohl hinsichtlich der Lage als auch der Flächenqua-

### Zukünftige Investmentstrategie



lität entsprechen. Dementsprechend planen einige Investoren Portfoliovereinigungen mit Änderung des Stellenwerts von Büroimmobilien.

Bei Wohn- und Logistikimmobilien zeigt sich ein ähnliches Bild wie in der vorherigen Analyse. Die befragten Investoren wollen in den nächsten 3-6 Monaten ihre Anteile in diesen beiden Assetklassen eher leicht oder stark erhöhen (kumuliert: Wohnen 42,5 %, Logistik 37,2 %) oder konstant halten (Wohnen: 50,0 %, Logistik: 57,1 %). Jedoch ist der Anteil der Befragten, welche die Allokation im Wohn- und Logistiksegment stark erhöhen möchten, spürbar gesunken (Sommer 2023: Wohnen 16,1 %, Logistik 19,2 %), was u.a. mit den aktuellen Rahmenbedingungen und dem Stillstand am Investmentmarkt zu erklären ist.

In den Kategorien Einzelhandel und Hotel sehen die Umfrageteilnehmer im Saldo Investmentmöglichkeiten und wollen entsprechende Anteile erhöhen (Einzelhandel: 28,1 % leicht bzw. stark erhöhen; Hotel: 29,1 % leicht bzw. stark erhöhen). Auf der anderen Seite wollen sich 9,4 % der Einzelhandels-

und 9,7 % der Hotelinvestoren von ihren Assets trennen. Bei Healthcare-Immobilien sehen 28,6 % der Teilnehmer weiteres Potenzial in der Anlageklasse und planen, ihre Anteile hieran zu erhöhen (leicht und stark), während 71,4 % den Bestand an Pflegeheimen „unverändert“ belassen wollen. „Sonstige“ Assetklassen, welche von einzelnen Teilnehmern als Investmentziele genannt wurden, beinhalteten Data Center, Bildungsimmobilien, Life Science, Student Housing und Micro Living.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass innerhalb der fünf dominierenden Assetklassen 49 bis 63 % der Umfrageteilnehmer planen, ihren Bestand unverändert zu lassen. Dementsprechend ist keine dynamische Entwicklung zu erwarten. Im Gegenteil, die Zurückhaltung der Marktteilnehmer auf dem Investmentmarkt scheint in den kommenden Monaten anzuhalten. Es bleibt abzuwarten, inwieweit sich ein vorerst seitwärts bewegendes Zinsniveau auf die Preisfindungsphase zwischen Käufern und Verkäufern niederschlagen wird.

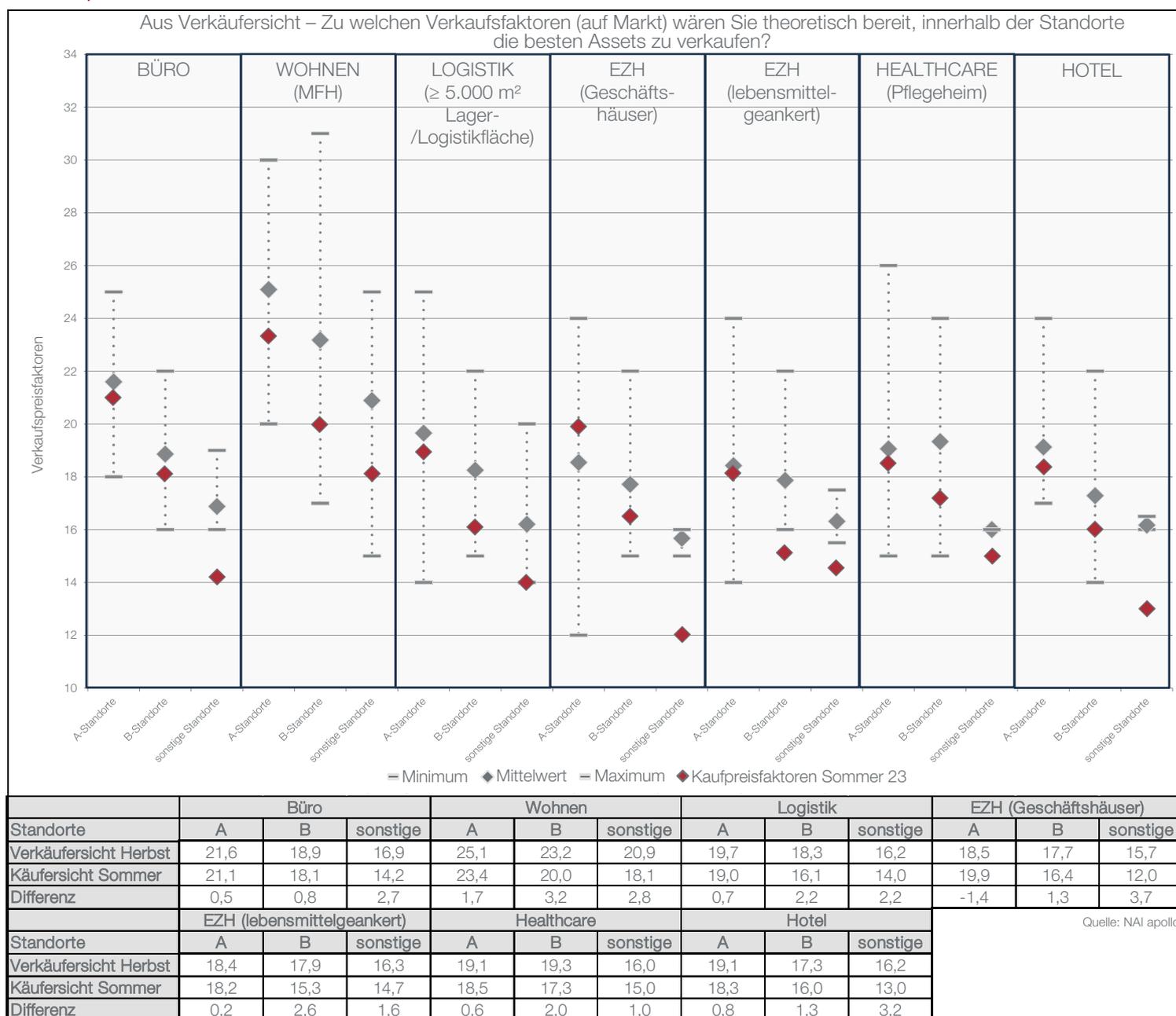
## Marktbewertung

### Investorenmeinung zu den Verkaufsfaktoren – Bodenbildung und Preisfindungsphase noch nicht abgeschlossen

Während bei der letzten Investorenbefragung die Zahlungsbereitschaft der Experten (Käufersicht) ermittelt wurde, stehen in der aktuellen Umfrage die Verkaufsfaktoren (Verkäufersicht – theoretischer Spitzenfaktor, zu dem Assets veräußert werden) im Fokus. Durch Gegenüberstellung soll der aktuelle Stand der Preisfindungsphase zwischen Käufern und Verkäufern quantitativ sichtbar gemacht werden. Jedoch ist hierbei zu berücksichtigen, dass die Umfrageteilnehmer unterschiedliche Investmentstrategien verfolgen. In Verbindung mit einer nahezu stillstehenden Transaktionsaktivität und somit Intransparenz im Markt entstehen in den Angaben der Experten große Spreads.

Grundsätzlich zeigen die erhobenen Daten, dass die Bodenbildung in den jeweiligen Assetklassen und Standorten noch nicht erreicht und die Preisfindungsphase auf den Transaktionsmärkten weiterhin in vollem Gange ist. Beim Vergleich der Durchschnitte der angegebenen Spitzenfaktoren der vergangenen (Kaufpreiskriterien Sommer 2023) und aktuellen (Verkaufsfaktoren Herbst 2023) Umfrage wird sichtbar, dass bis auf eine Ausnahme die Zahlungsbereitschaft der Umfrageteilnehmer noch unter den geforderten Verkaufsfaktoren liegt. Dabei werden bei einigen der Assetklassen besonders hohe Spannen zwischen Kauf- und Verkaufsbereitschaften abseits der A- und B-Standorte verzeichnet, was sicherlich auch auf die größere Intransparenz dieser Märkte und damit eine höhere Risikoprämie seitens möglicher Investoren zurückzuführen ist. Hier ist dementsprechend in Zukunft mit einem stärker sinkenden Preisniveau zu rechnen.

## Spanne der Verkaufsfaktoren



Beispielsweise wären die Experten theoretisch bereit, im Bürosegment in den A- und B- Standorten ihre besten Assets für das 21,6- bzw. 18,9-fache der jährlichen Kaltmiete zu verkaufen, wohingegen die Kaufbereitschaft der Vorumfrage lediglich 0,5 (A-Standorte) bzw. 0,8 (B-Standorte) Faktoren darunter gelegen hat. Innerhalb der sonstigen Standorte ist die Differenz mit 2,7 zwischen Kaufpreis- und Verkaufsfaktoren deutlich höher und unterstreicht die Priorisierung der Experten von etablierten Standorten.

Bei Wohnimmobilien (Mehrfamilienhäuser) ist die Abweichung in den A-Standorten mit 1,7 Faktoren (Verkäufersicht Herbst 2023: 25,1-fach zu Käufersicht Sommer 2023: 23,4-fach) am geringsten. In den B-Standorten wären die Teilnehmer der Umfrage bereit, einen Verkaufspreis vom 23,2-fachen zu akzeptieren, wohingegen aus Käufersicht das 20,0-fache den Maximumwert bildet. Die sonstigen Standorte weisen eine ähnliche Differenz zwischen Käufer- und Verkäufersicht auf ( $\Delta$  2,8 Faktoren).

In der Assetklasse Logistik (Lager-/Logistikfläche  $\geq 5.000 \text{ m}^2$ ) zeigt sich in den A-Standorten eine fortgeschrittenere Annäherung zwischen Käufern und Verkäufern. Durchschnittliche Spitzenverkaufsfaktoren vom 19,7-fachen stellen eine Differenz von 0,7 Faktoren zu den Antworten der letzten Befragung im Sommer 2023 dar (19,0-fach). Bei den B- und sonstigen Standorten weichen die Angaben aus Verkäufersicht (B-Standorte: 18,3-fach, Sonstige: 16,2-fach) auf einem ähnlichen Niveau (ca. 2 Multiplikatoren) von der Zahlungsbereitschaft der Befragten aus der letzten Umfrage ab (B-Standorte: 16,1-fach, Sonstige: 14,0-fach).

Die Assetklasse Einzelhandel wurde wie auch in der letzten Umfrage in zwei Unterkategorien, Geschäftshäuser und lebensmittelgeankerter Einzelhandel, unterteilt. Die Geschäftshäuser zeigen dabei innerhalb der A-Standorte ein differenzierteres Antwortbild gegenüber den anderen Assetklassen. In diesem Segment liegt die durchschnittliche Kaufpreisbereitschaft der Umfrageteilnehmer aus der vergangenen Befragung in der Spitze (19,9-fach) über der mittleren Verkaufsbereitschaft (18,5-fach), welche aus der aktuellen Umfrage hervorgegangen ist. Dies kann zum einen auf einzelne Angaben innerhalb der aktuellen Rückläufe zurückgeführt werden. So ist durch eine Expertenmeinung im unteren Faktorenbereich (12,0-fach) das Durchschnittsergebnis nach unten gezogen worden. Zum anderen hat in diesem Segment die Renditezunahme bereits während der Corona-Pandemie eingesetzt und entsprechende Abwertungen sind, zumindest teilweise, bereits vollzogen worden. Lebensmittelgeankerte EZH-Objekte innerhalb der A-Standorte zeigen ebenfalls nur einen geringen Spread von 0,2 Faktoren auf (Verkäufersicht Herbst 2023: 18,4-fach zu Käufersicht Sommer 23: 18,2-fach), was auch hier für sich annähernde Zahlungsbereitschaften spricht.

Bei Healthcare-Immobilien (Pflegeheim) wären die Experten durchschnittlich bereit, in den A-Standorten ihre besten Objekte für das 19,1-fache der Jahreskaltmiete zu verkaufen, was eine Abweichung von 0,6 Faktoren gegenüber der Kaufpreisbereitschaft der letzten Umfrage darstellt (18,5-fach). In den B- und sonstigen Standorten zeigt sich eine größere Diskrepanz von 2,0 bzw. 1,0 Faktoren. Im Hotelsegment weisen die sonstigen Standorte (3,2 Faktoren) den größten Spread auf (Verkäufersicht Herbst 2023: 16,2-fach zu Käufersicht Sommer 2023: 13,0-fach).

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass in bestimmten Asset- und Standortkombinationen die Preisfindung seitens der Käufer und Verkäufer bereits weiter fortgeschritten ist, wie es beispielsweise im Bürosegment (A-Standorte,  $\Delta 0,5$  Faktoren), bei Logistikobjekten (A-Standorte,  $\Delta 0,7$  Faktoren) oder dem lebensmittelgeankerten Einzelhandel (A-Standorte,  $\Delta 0,2$  Faktoren) der Fall ist. Besonders abseits der A-Lagen besteht allerdings noch eine große Spanne zwischen Kaufpreis- und Verkaufsfaktoren. Weitere Preiskorrekturen sind hier unumgänglich, könnten aber noch Zeit in Anspruch nehmen.

## Belegung des Transaktionsmarktes verschiebt sich aus Investorensicht auf Ende 2024 / Anfang 2025

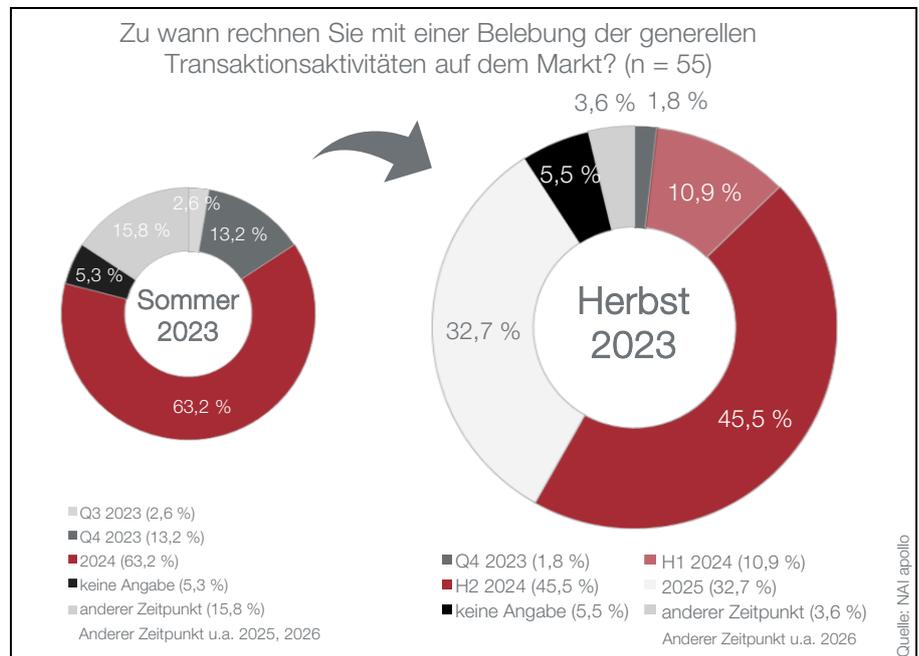
Eine kurzfristige Belegung des Transaktionsmarktes wird unter den Teilnehmern der aktuellen Befragung nicht erwartet. Die anhaltende Preisfindungsphase führt stattdessen zu einer stetigen Verschiebung des erwarteten Zeitpunkts, zu dem die Marktentspannung einsetzen wird. So hat sich auch die Meinung der Umfrageteilnehmer im Vergleich zur Vorumfrage verschoben.

Im Sommer gingen 63,2 % der Befragten von einer Dynamisierung des Investmentmarktes in 2024 aus, weitere 15,8 % hielten eine spätere Belegung für wahrscheinlich.

In der aktuellen Auflage der Umfrage erwartet lediglich ein Anteil von 1,8 % der Teilnehmer eine Belegung noch im Jahr 2023. 10,9 % der Befragten

## Belegung Transaktionsmarkt

gehen von einem Aufschwung des Transaktionsgeschehens im ersten Halbjahr 2024 aus. Die beiden signifikantesten Ausprägungen belaufen sich auf die Zeiträume H2 2024 (45,5 %) sowie 2025 (32,7 %), die von kumuliert 78,2 % der befragten Experten als realistischer Zeitpunkt für eine Belebung im Transaktionsgeschäft gesehen werden. Diesbezüglich hat sich die Wahrnehmung der Immobilienexperten zeitlich nach hinten verlagert, wobei der Schwerpunkt nun in Richtung des Jahresendes 2024 gerückt ist.



## ESG – Herausforderungen und Integration

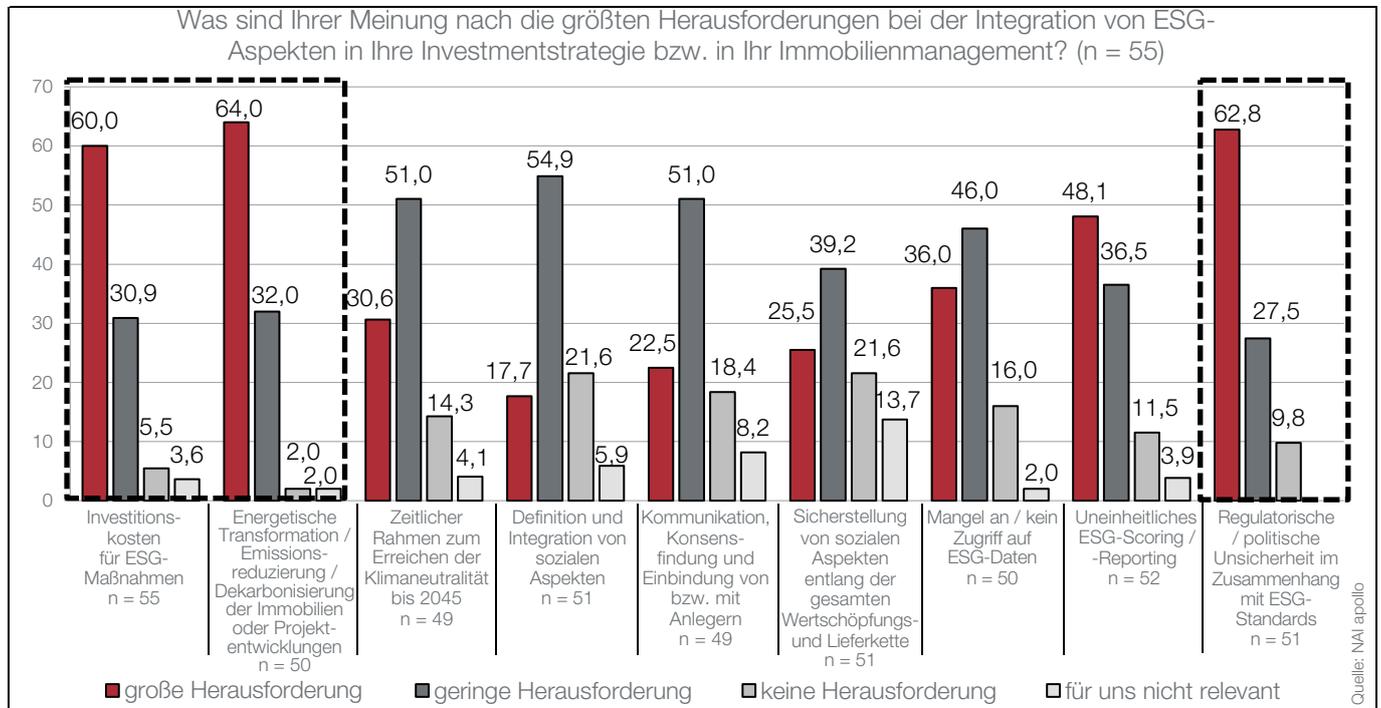
### Investitionskosten, energetische Transformation und regulatorische / politische Unsicherheiten werden als größte Herausforderungen gesehen

Im Rahmen der letzten Umfrage konnte die ESG-Regulatorik als zentrales Risiko für den Erfolg der jeweiligen Investmentstrategie der Befragten identifiziert werden. Aus diesem Grund ist diese Thematik in der aktuellen Befragung näher beleuchtet worden. Bei den größten Herausforderungen bei der Integration von ESG-Aspekten in die Investmentstrategie und das Immobilienmanagement zeichnet sich ein eindeutiges Meinungsbild ab.

So werden die grundsätzlichen Investitionskosten für ESG-Maßnahmen (60,0 %), die energetische Transformation im Rahmen der Emissionsreduzierung und Dekarbonisierung (64,0 %) sowie die regulatorischen und politischen Unsicherheiten im Zusammenhang mit ESG-Standards (62,8 %) von jeweils mehr als 60 % als große Herausforderung genannt. Als eher geringe oder keine Herausforderungen werden hingegen die Definition und Integration von sozialen Aspekten (kumuliert 76,5 %), die Kommunikation, Konsensfindung und Einbindung von bzw. mit Anlegern (kumuliert 69,4 %) und die Sicherstellung von sozialen Aspekten entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Lieferkette (kumuliert 60,8 %, keine Relevanz 13,7 %) gesehen.

Zusammenfassend kann abgeleitet werden, dass besonders ESG-Aspekte der „Environmental“ Kategorie als große Hürden angesehen werden. Thematiken vor allem rund um den Aspekt „Social“ werden dagegen eher als geringe bzw. keine Herausforderung für die Investmentstrategie und das Immobilienmanagement eingestuft oder haben für die jeweiligen Unternehmen der Befragten keine Relevanz.

## ESG-Herausforderungen



Grundsätzlich sind soziale ESG-Aspekte im Immobiliensektor, insbesondere auf Objektebene, weniger greifbar und daher schwieriger zu quantifizieren, was eine klare Definition und einheitliche Standards für soziale Verantwortung erschwert. Dies hat ebenfalls einen Mangel an klaren Umsetzungsleitfäden zur Folge, was bei „Environmental“-Aspekten deutlich stärker ausgeprägt ist.

Beispielsweise bestehen durch politische Rahmenbedingungen klar definierte Umweltauflagen, die von den Assetmanagern in einem bestimmten zeitlichen Rahmen, beispielsweise durch bauliche Maßnahmen, umgesetzt werden können. Des Weiteren gibt es die Möglichkeit, anhand verschiedener Zertifizierungen die Nachhaltigkeitsaspekte, vornehmlich im „E“-Bereich, einer Immobilie quantifizierbar zu machen. Die steigende Bedeutung eben dieser Faktoren sorgt dafür, dass Objekte, welche „Environmental“-Aspekte integriert haben, oftmals ein höheres Investoreninteresse auf sich vereinen.

Somit bleibt festzuhalten, dass „E“-Aspekte zwar als größere Herausforderungen wahrgenommen werden, diese in den Investment- und Managementstrategien der Unternehmen aber auch schon deutlich häufiger eine zentrale Rolle spielen. Bei „S“-Komponenten fehlt hingegen (noch) ein klarer Leitfaden und Maßnahmenkatalog zur Umsetzung der Aspekte, was bislang zu einer selteneren Integration in den Strategien und demnach auch eine geringere Herausforderung darstellt. Dies wird durch die Umfrageergebnisse der nächsten Frage bestätigt.

## Maßnahmen zur energetischen Effizienzsteigerung am stärksten integriert

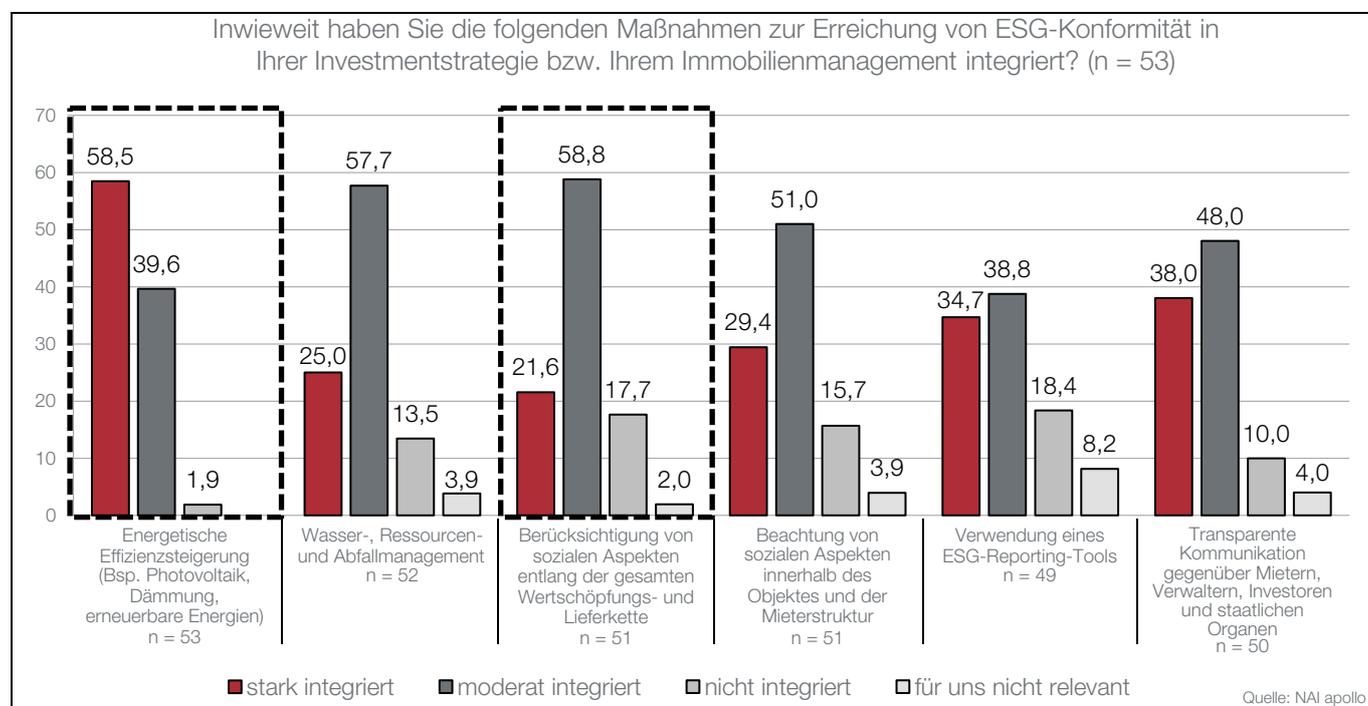
Über die Hälfte der Umfrageteilnehmer (58,5 %) gibt an, Maßnahmen zur energetischen Effizienzsteigerung, wie beispielsweise die Implementierung von Photovoltaikanlagen, eine verbesserte Wärmedämmung oder die Nutzung von erneuerbaren Energien, bereits stark in ihre Investmentstrategie oder das Immobilienmanagement integriert zu haben. Lediglich 1,9 % berücksichtigen diesen Aspekt bislang nicht.

Vor allem bei den Themenpunkten, die eher der Kategorie „Social“ zugeordnet werden können (Berücksichtigung von sozialen Aspekten entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Lieferkette sowie Beachtung von sozialen Aspekten innerhalb des Objektes und der Mieterstruktur), zeigt sich hingegen ein anderes Bild.

Hierbei antworten 58,8 % bzw. 51,0 % der Befragten, diese Aspekte lediglich moderat in ihre Investmentstrategie bzw. das Immobilienmanagement eingebunden zu haben. Darüber hinaus sind bei 17,7 % sowie 15,7 % diese Themen überhaupt nicht in Strategie- oder Managementprozesse eingebunden.

Somit kann das Meinungsbild und die daraus abgeleiteten Analyseergebnisse der vorherigen Fragen (größte Herausforderungen in der ESG-Integration) auch durch die Verteilung der bereits implementierten ESG-Maßnahmen seitens der Experten bestätigt werden.

## ESG-Integration



## Zusammenfassendes Fazit

Die Lage auf dem deutschen Immobilienmarkt ist auch weiterhin durch die herausfordernden Marktbedingungen rund um die Zinsentwicklung, Preisfindungsprozesse sowie erschwerte Finanzierungen geprägt. Obwohl die Zinserhöhungen der EZB ihren Zenit aller Voraussicht nach erreicht haben und mit Blick auf die sich abschwächende Inflation bereits über Zinssenkungen diskutiert wird, bestimmen weiterhin Unsicherheit und Inaktivität das Marktgeschehen. Dabei ist die Preisfindungsphase zwar fortgeschritten, aber bei Weitem noch nicht abgeschlossen.

Dies konnte durch den Spread der in der letzten Sommerumfrage erhobenen Spitzenkaufpreisfaktoren aus Sicht der Käufer zu den aktuell abgefragten Verkaufsfaktoren (Verkäuferseite) sichtbar gemacht werden. Über nahezu alle Assetklassen und Standortkategorien hinweg herrscht weiterhin ein eindeutiger Unterschied zwischen der Zahlungs- und Verkaufsbereitschaft, wobei bei einigen Assetklassen besonders die Standorte abseits der A- und B-Lagen eine große Diskrepanz bei den Meinungsbildern aufweisen. Der erwartete Zeitpunkt einer Belebung der Transaktionsaktivitäten verschiebt sich. Ein Großteil der Befragten rechnet hiermit im zweiten Halbjahr 2024 oder erst in 2025.

Investitionskosten sowie die grundsätzliche energetische Transformation, also besonders Aspekte aus dem Bereich Environmental, werden von den befragten Immobilienexperten als zentrale Herausforderungen bei der Integration von ESG-Aspekten in die Investmentstrategien und das Immobilienmanagement gesehen. Jedoch wurde auch sichtbar, dass die Investoren Maßnahmen aus eben dieser ESG-Kategorie bereits am stärksten in ihre Strategien bzw. ihr Objektmanagement integriert haben. Abschließend bleibt zu konstatieren, dass Diskussionen und Umsetzungsmaßnahmen von ESG-Thematiken in der Immobilienbranche zuletzt aufgrund der angespannten und unsicheren Marktlage etwas in den Hintergrund gerückt sind. Nichtsdestotrotz verzeichnen ESG-Faktoren einen starken Bedeutungsgewinn in der Immobilienwelt und werden nach einer Normalisierung der Markt- und Transaktionsbedingungen noch weiter in den Investorenfokus rücken.

