

Sicherheit schlägt Rendite

Deutsche Immobilienfonds zählen zu den Krisengewinnern. Risikokonzepte bleiben verpönt, dafür akzeptieren Anleger sogar niedrige Erträge

Nikolaus von Raggamby

Ob Wohnen, Einzelhandel oder Büro – Anleger geschlossener Immobilienfonds setzen derzeit vor allem auf Sicherheit. Inflationsängste und Mangel an Alternativen machen dabei Objekte in Deutschland so attraktiv wie selten. Wurden fünfprozentige Renditen früher eher belächelt, treffen sie derzeit den Nerv vieler Investoren. Und die Auswahl ist groß: Selten wurden so viele verschiedene Deutschlandfonds aus allen Immobiliensegmenten angeboten. Das bestätigen auch die neuesten Zahlen des Branchenverbands VGF.

Jeder dritte Euro, der 2010 in geschlossene Fonds investiert wurde, floss in Immobilienfonds mit Investitionsziel Deutschland. Das platzierte Eigenkapital stieg um 46 Prozent auf 1,62 Mrd. Euro, das kumulierte Fondsvolumen kletterte auf gut 3 Mrd. Euro. Vor allem Büroimmobilien waren bei den Anlegern begehrt. Auf dieses Segment entfielen annähernd 50 Prozent; damit hat sich ihr Anteil im Vergleich zu 2009 beinahe verdoppelt. Einzelhandelsimmobilien kamen wie im Jahr zuvor auf etwa 22 Prozent. Wohnimmobilien sanken deutlich in der Gunst, ihr Anteil am platzierten Eigenkapital lag bei rund zehn Prozent.

Deutschlandfonds werden auch 2011 weiter sehr stark nachgefragt werden. (...) 2011 werden vor allem Beteiligungen mit Core-Immobilien angeboten. „Sicherheit sei wichtiger als Rendite“.

Büro: Starke Mieter, gute Lage

Auf bonitätsstarke Mieter setzen auch Angebote von Hesse Newman. Hesse Newman investiert mit seinem Fonds Classic Value in eine Immobilie am Rande des Frankfurter Europaviertels. Auch hier setzt der Initiator auf die Bonität des Mieters, dieses Mal ist es die Deutsche Bahn. Die anfängliche Ausschüttung liegt mit 6,25 Prozent etwas höher als bei der Konkurrenz. Für beide Angebote gilt: Der Erfolg hängt von der langfristigen Weitervermietung der Gebäude ab. Das bestätigt Marc Drießen, Vorstand von Hesse Newman: „Wir kaufen keine Mietverträge, sondern Immobilien. Denn der Erfolg des Anlegers entscheidet sich nicht während der Laufzeit des ersten Mietvertrags, sondern erst beim Verkauf der Immobilie. Dafür ist die Objektqualität und Lage entscheidend.“