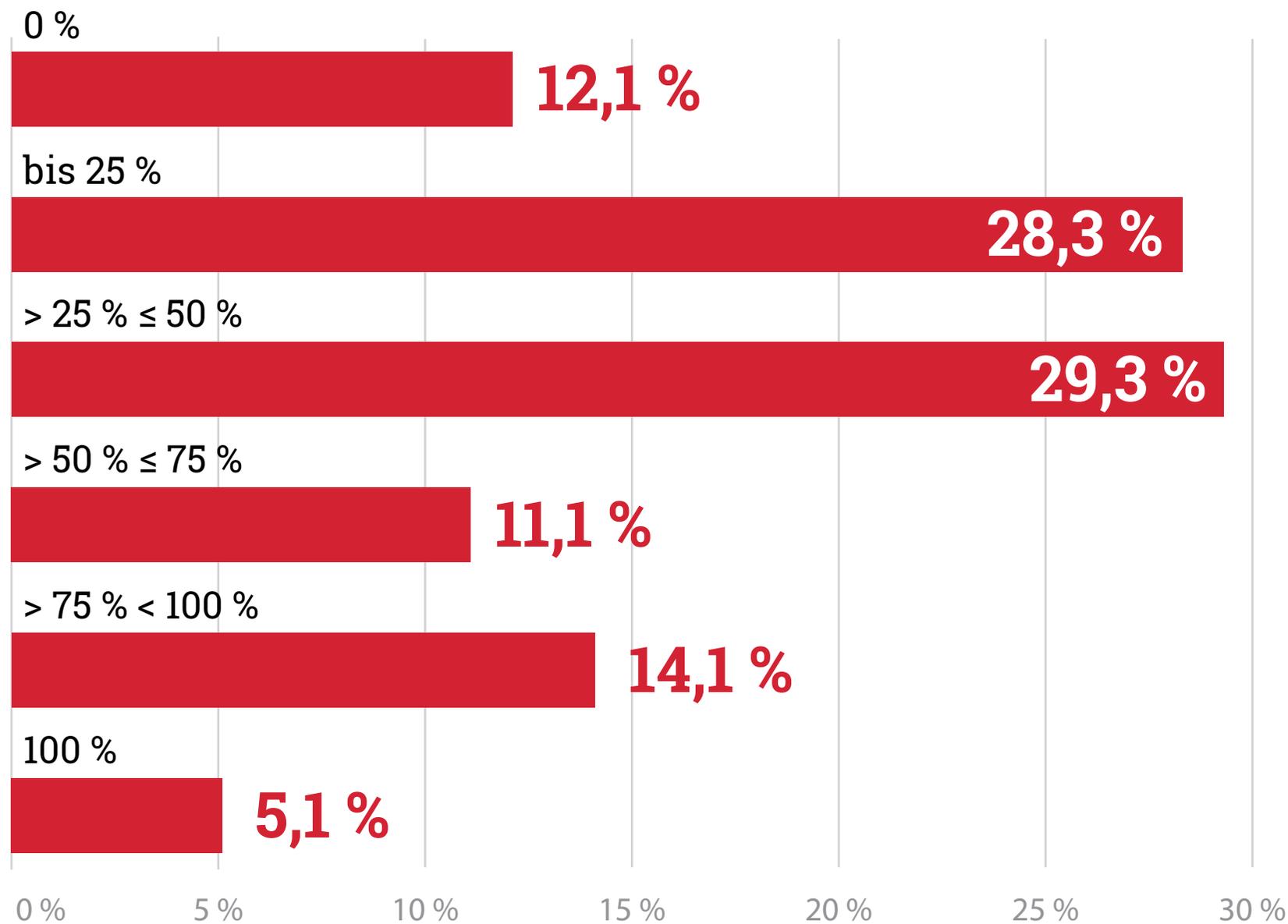


Waren Sie in den vergangenen 12 Monaten in Off-Market-Transaktionen involviert?
Ja-Antworten in Prozent

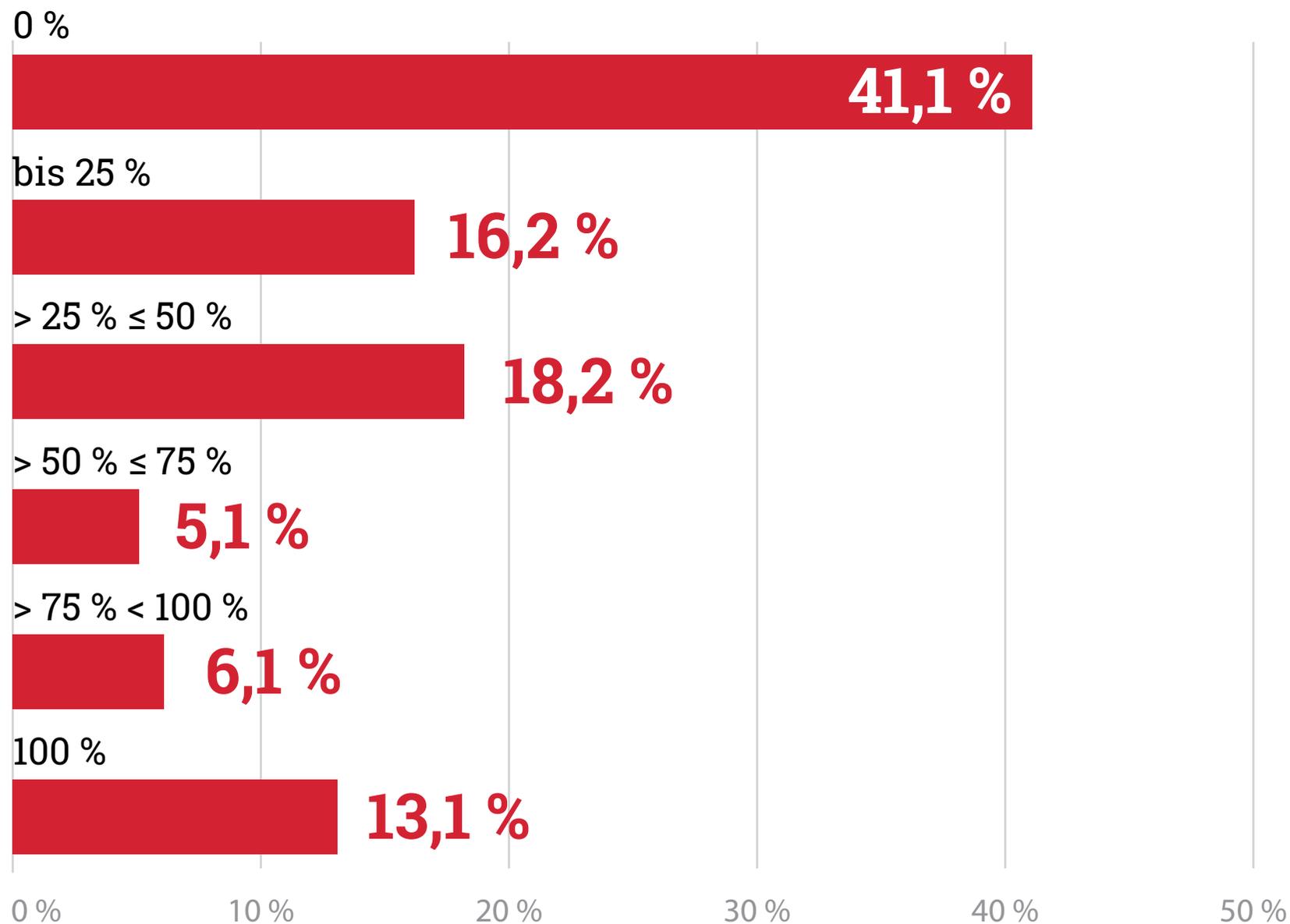
Die aktuelle Studie beweist einmal mehr, dass das Off-Market-Segment ein fester Teil der Transaktionsstrategien hochprofessioneller Marktteilnehmer ist. Insgesamt entfallen mehr als 60 Prozent des Marktanteils auf Immobilienfonds, Aktiengesellschaften, Private-Equity-Investoren und Versicherer.



Wie hoch war Ihr prozentualer Anteil an Off-Market-Ankäufen in den vergangenen 12 Monaten?

Anteil der Teilnehmer in Prozent

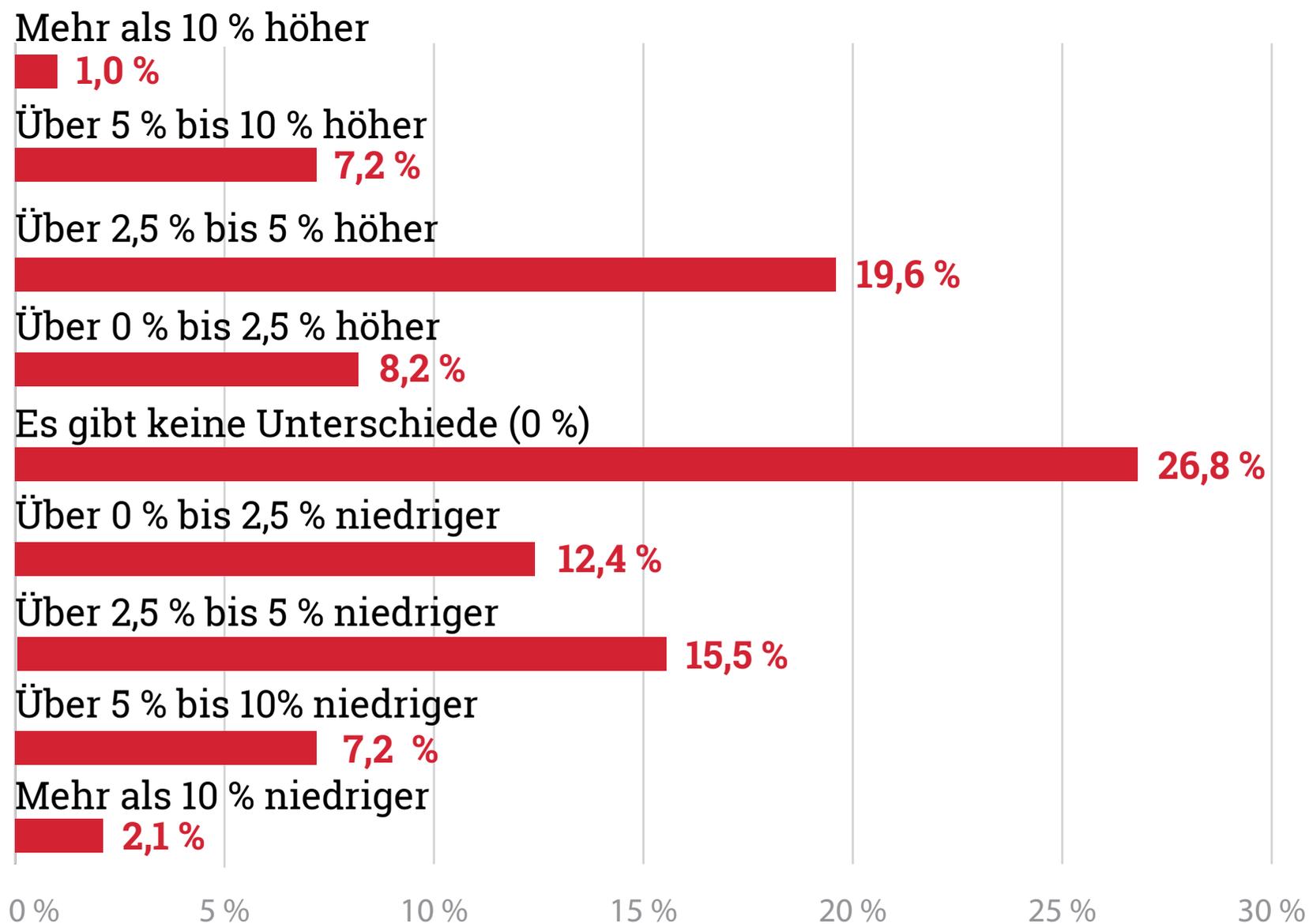
Sowohl der Anteil derjenigen, die ausschließlich off-market ankaufen, als auch derjenigen, die als Investor nicht in Off-Market-Transaktionen involviert sind, hat sich stark gesteigert. Circa 19 Prozent kaufen überwiegend oder ausschließlich off-market an, während circa 40 Prozent zuletzt selten oder nicht in Off-Market-Transaktionen involviert waren. Die meisten Umfrageteilnehmer bewegen sich bei einem Off-Market-Anteil zwischen 25 und 50 Prozent.



Wie hoch war Ihr prozentualer Anteil an Off-Market-Verkäufen in den vergangenen 12 Monaten?

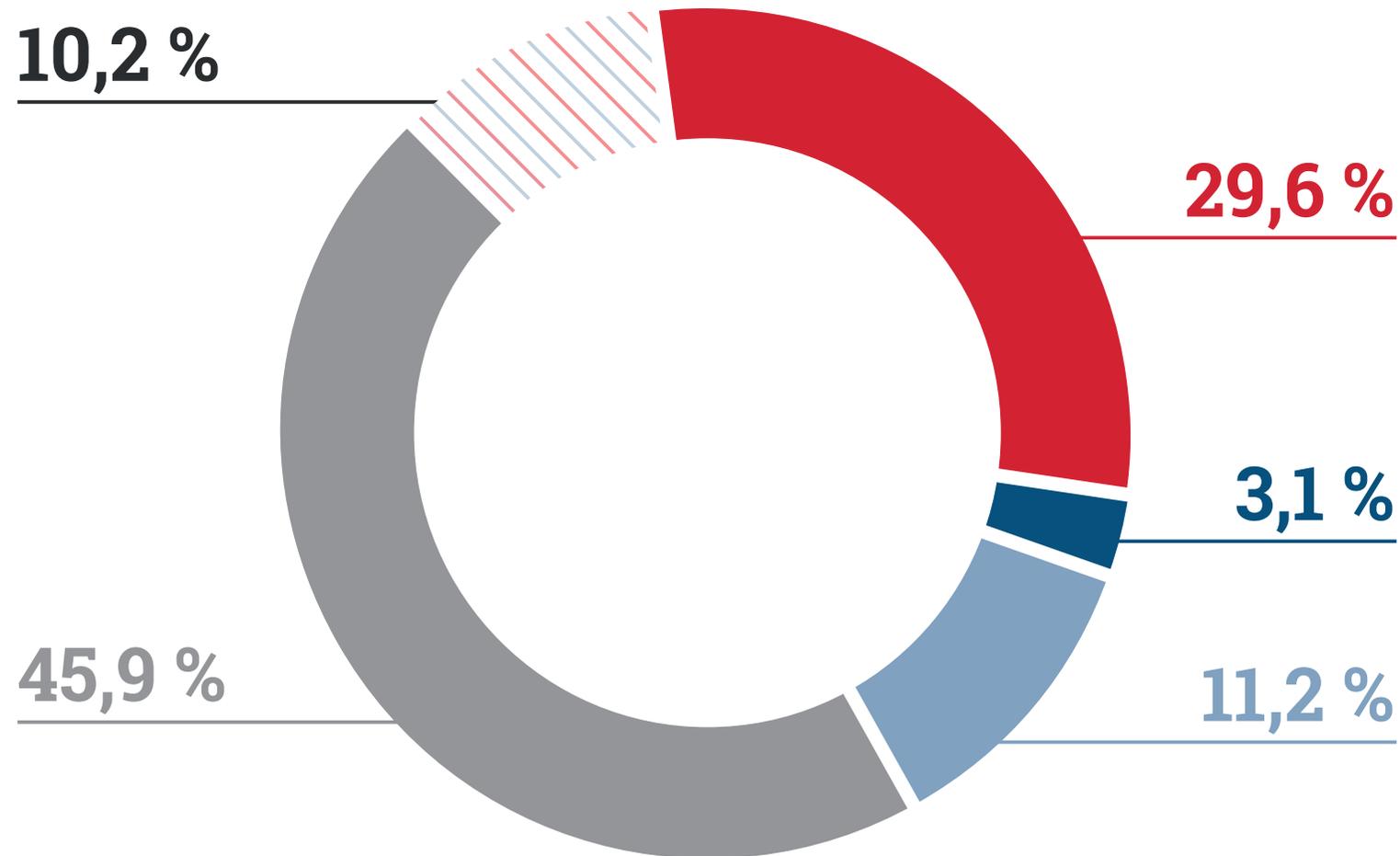
Anteil der Teilnehmer in Prozent

Auch bei Off-Market-Verkäufen zeigt sich eine starke Polarisierung: Circa 19 Prozent aller Umfrageteilnehmer verkaufen ausschließlich oder überwiegend via Off-Market-Modellen, wobei allerdings auch über 57 Prozent aller Befragten ausschließlich oder überwiegend On-Market-Modelle verfolgen. Insgesamt zeigt sich jedoch deutlich, dass Bieterverfahren und andere Open-Market-Strukturen nicht den gesamten Markt abdecken.



Was ist Ihrer Meinung nach in den nächsten 12 Monaten ein angemessenes Preisdelta bei Off-Market-Transaktionen?

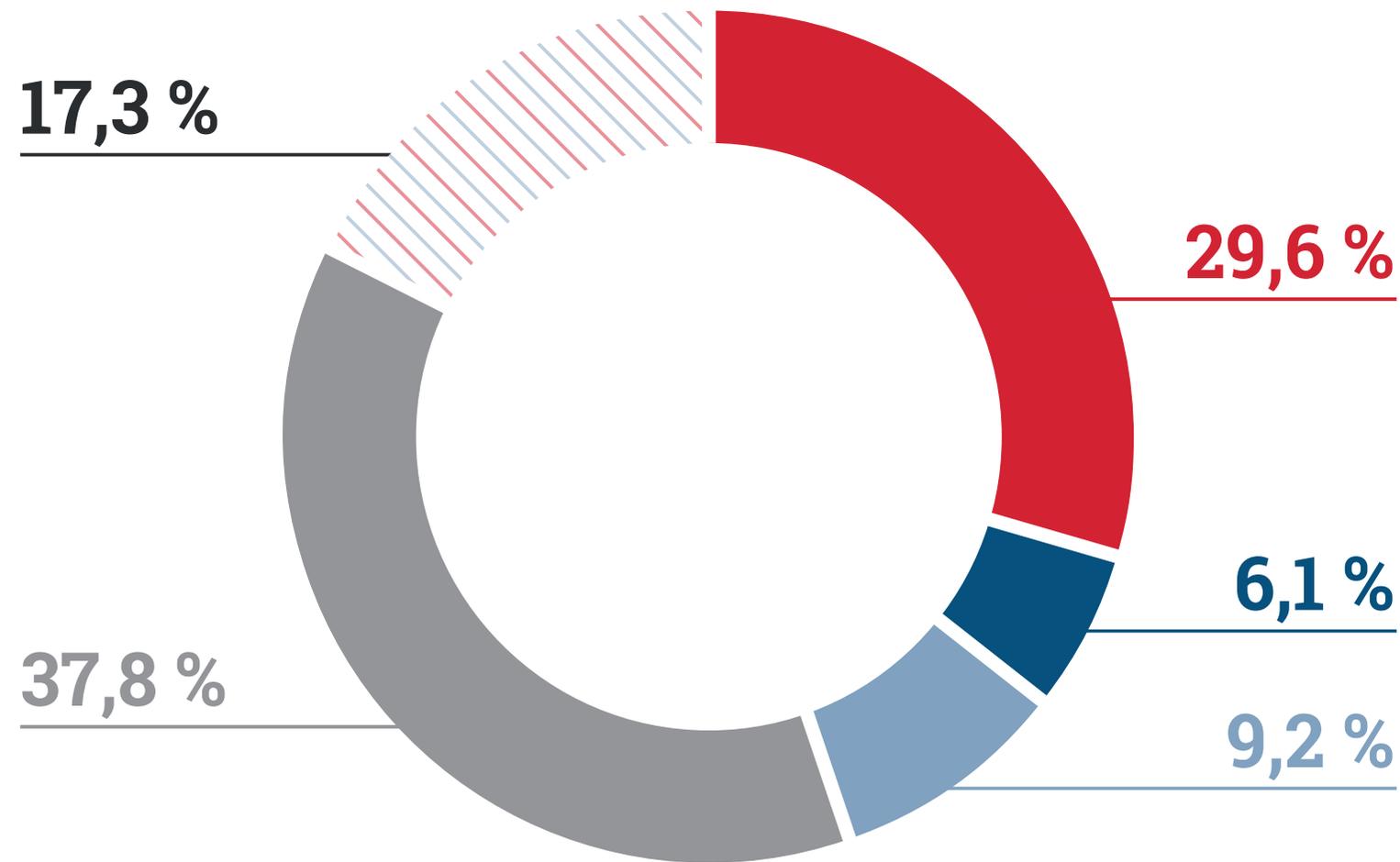
Die 4. HPBA Off-Market-Studie bestätigt das ausdifferenzierte Ergebnis der vorherigen Ausgabe. Es zeigt sich, dass Off-Market-Transaktionen im Allgemeinen nicht primär durch den Kaufpreis motiviert sind, sondern eher durch andere Faktoren wie die Abwicklungssicherheit. Dennoch ist bemerkenswert, dass circa 36 Prozent bereit ist, teilweise deutliche Preisaufschläge zu bezahlen, während 37 Prozent von Preisnachlässen ausgehen.



Auf welcher Assetklasse lag der Fokus Ihrer Off-Market-Transaktionen der vergangenen 12 Monate im Ankauf?

- Büroimmobilien
- Einzelhandel
- Logistik-/Industrieimmobilien
- Wohnimmobilien
- Andere

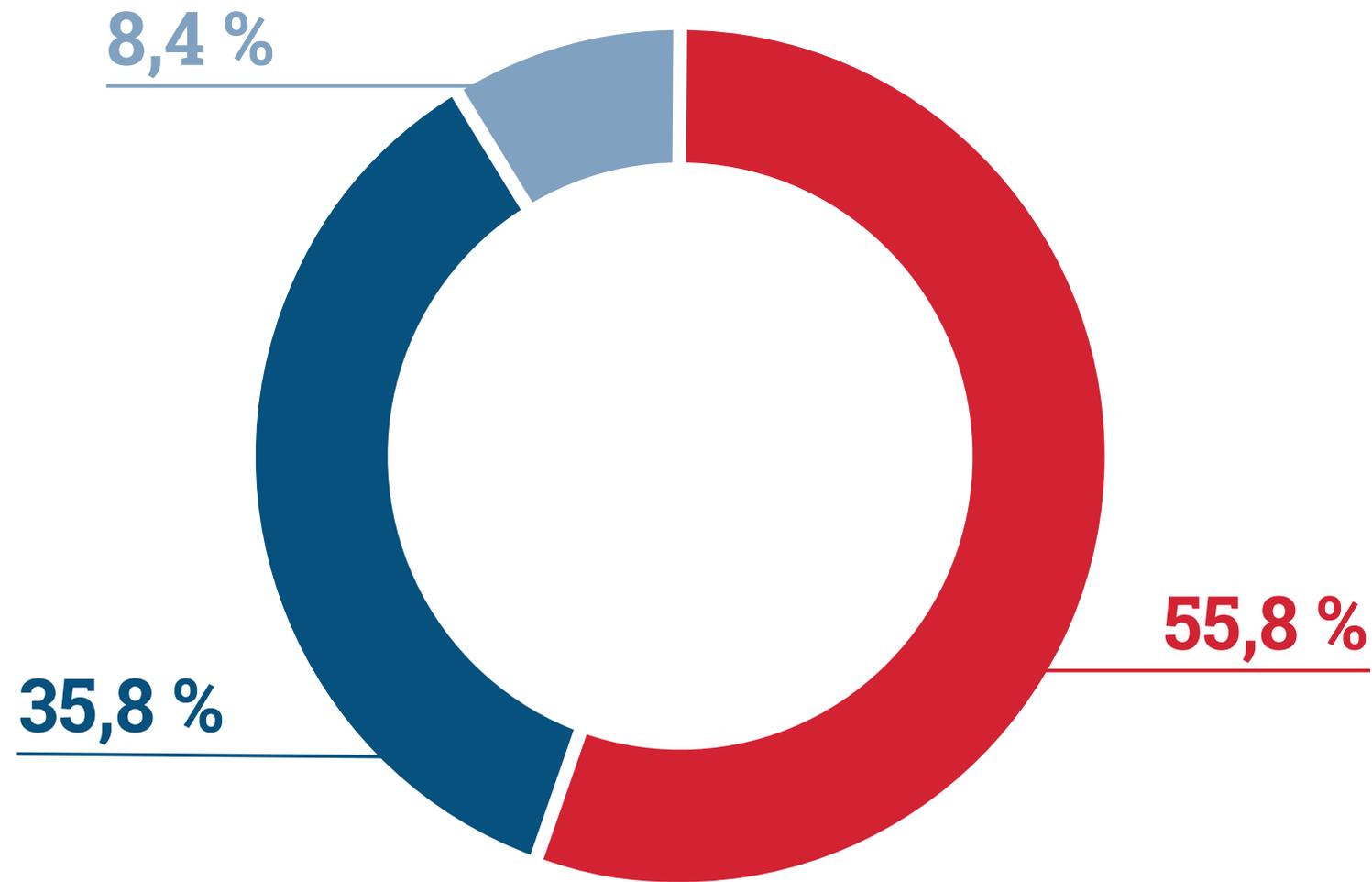
Mit einem Anteil von beinahe 46 Prozent und einem deutlichen Plus von über elf Prozentpunkten verglichen mit der vergangenen Studien-Ausgabe prägten Wohnimmobilien zuletzt das Off-Market-Segment. Der Anteil von Büroobjekten hat sich hingegen leicht reduziert. Bemerkenswert ist, dass das starke Wachstum auf den Logistikimmobilienmärkten auch im Off-Market-Segment abgebildet ist: Dort konnte sich der Anteil verglichen mit der vorherigen Studienausgabe beinahe verdoppeln.



Auf welcher Assetklasse lag der Fokus Ihrer Off-Market-Transaktionen der vergangenen 12 Monate im Verkauf?

- Büroimmobilien
- Einzelhandel
- Logistik-/Industrieimmobilien
- Wohnimmobilien
- Andere

Im Verkauf ist der Spread zwischen Wohn- und Büroimmobilien geringer als im Ankauf. Bemerkenswert ist zudem, dass die Kategorie „andere Immobilien“ im Verkauf über sieben Prozentpunkte höher liegt als im Ankauf. Das könnte sich dadurch begründen, dass zahlreiche Umfrageteilnehmer Grundstücke veräußert haben, die in diese Kategorie fallen.

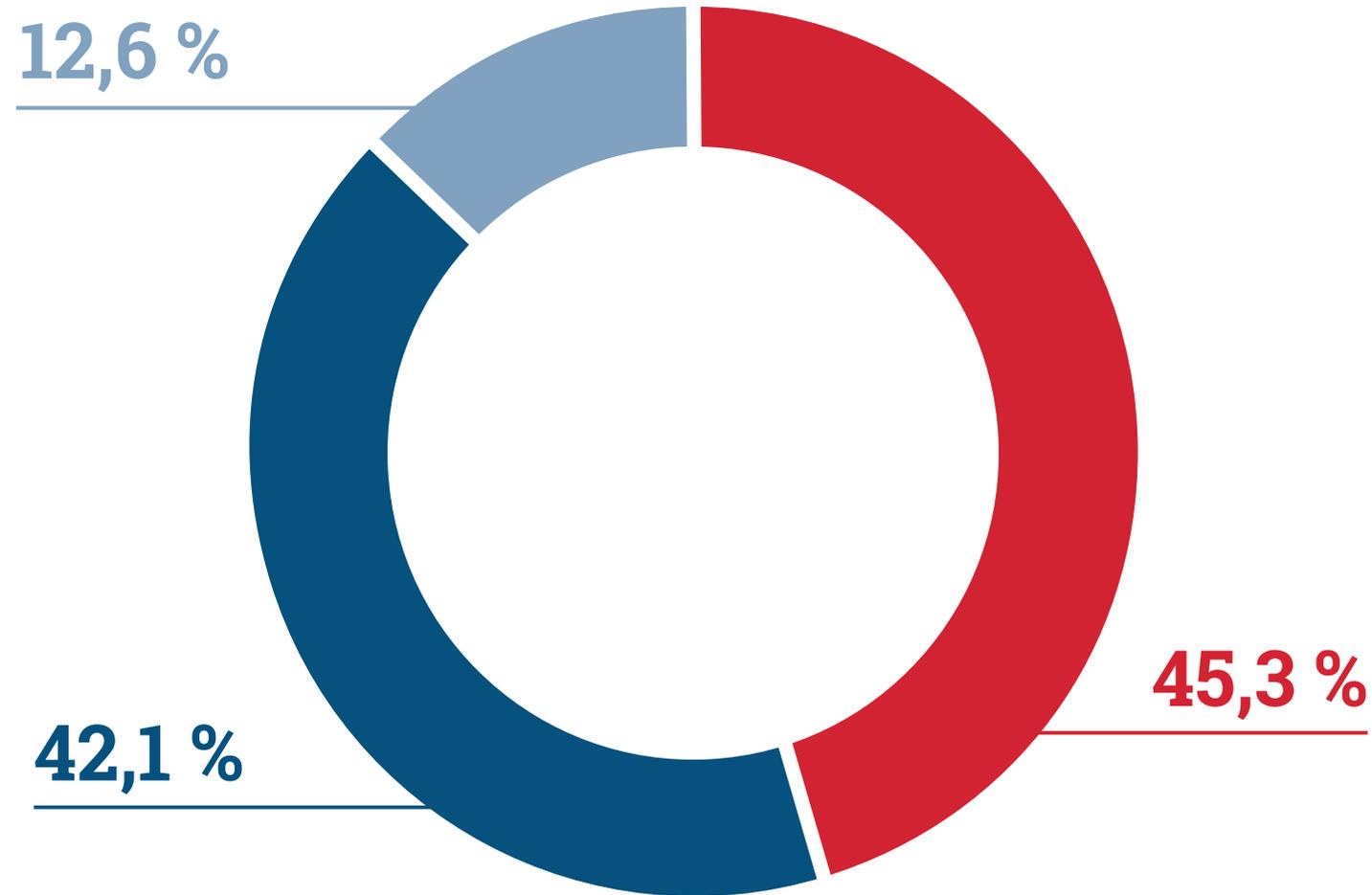


Off-Market-Transaktionen

Ändert sich das Volumen von Immobilien-transaktionen Ihrer Einschätzung nach in den kommenden 12 Monaten?

- Zunahme
- Keine Veränderung
- Abnahme

Verglichen mit der vorherigen Ausgabe zeigt sich in der aktuellen HPBA Off-Market-Studie große Konstanz: Weiterhin geht mehr als die Hälfte der Marktteilnehmer von einem wachsenden bis stark wachsenden Off-Market-Segment aus. Der Anteil der Befragten, die von sinkenden Zahlen ausgeht, ist hingegen von 11,3 auf 8,4 Prozent zurückgegangen.

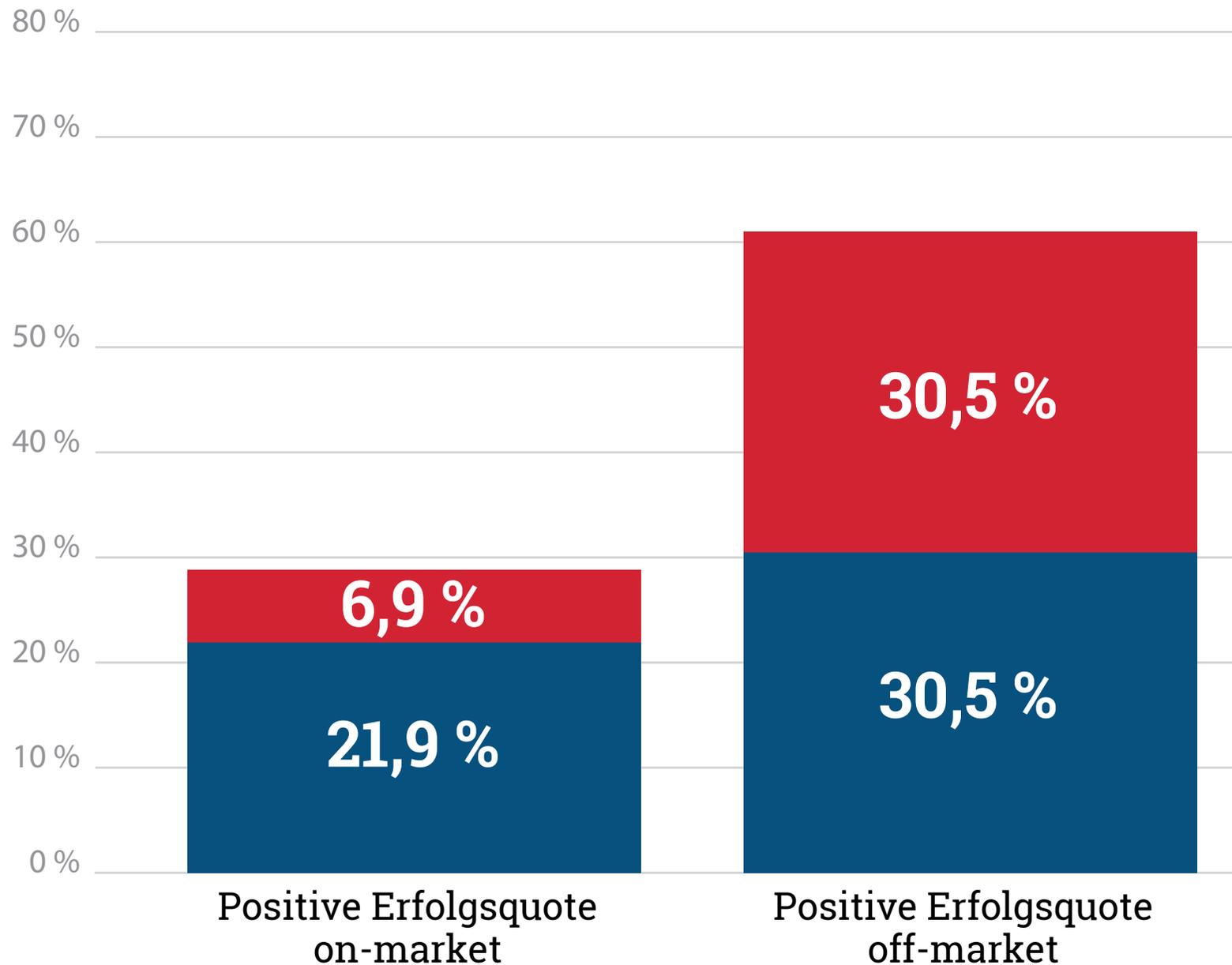


On-Market-Transaktionen

Ändert sich das Volumen von Immobilien-transaktionen Ihrer Einschätzung nach in den kommenden 12 Monaten?

- Zunahme
- Keine Veränderung
- Abnahme

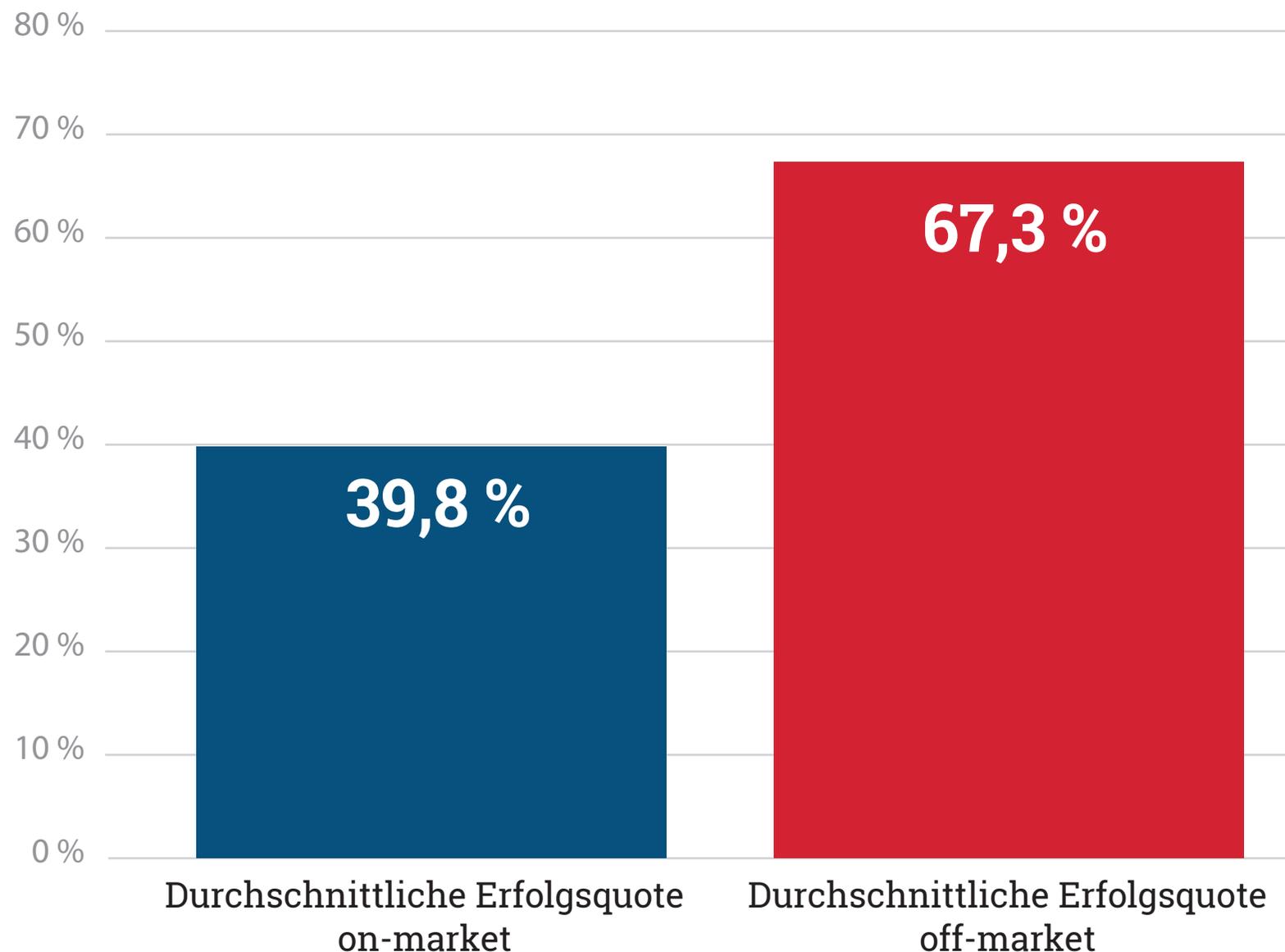
Aktuell glauben 45,3 Prozent der Befragten an ein Wachstum im klassischen On-Market-Segment, während 42,1 Prozent von einem stabilen Marktvolumen ausgehen. Dies stellt einen deutlichen Unterschied zur vorherigen Ausgabe der HPBA Off-Market-Studie dar. Daraus lässt sich ableiten, dass ein breiter Marktquerschnitt den „Corona-Schock“ als weitgehend überwunden ansieht.



Welcher Anteil (in %) der Off-Market-Transaktionsprozesse der vergangenen 12 Monate führt zu einem erfolgreichen Abschluss?

- Transaktionserfolg 100 %
- Transaktionserfolg zwischen 50 % und 99 %

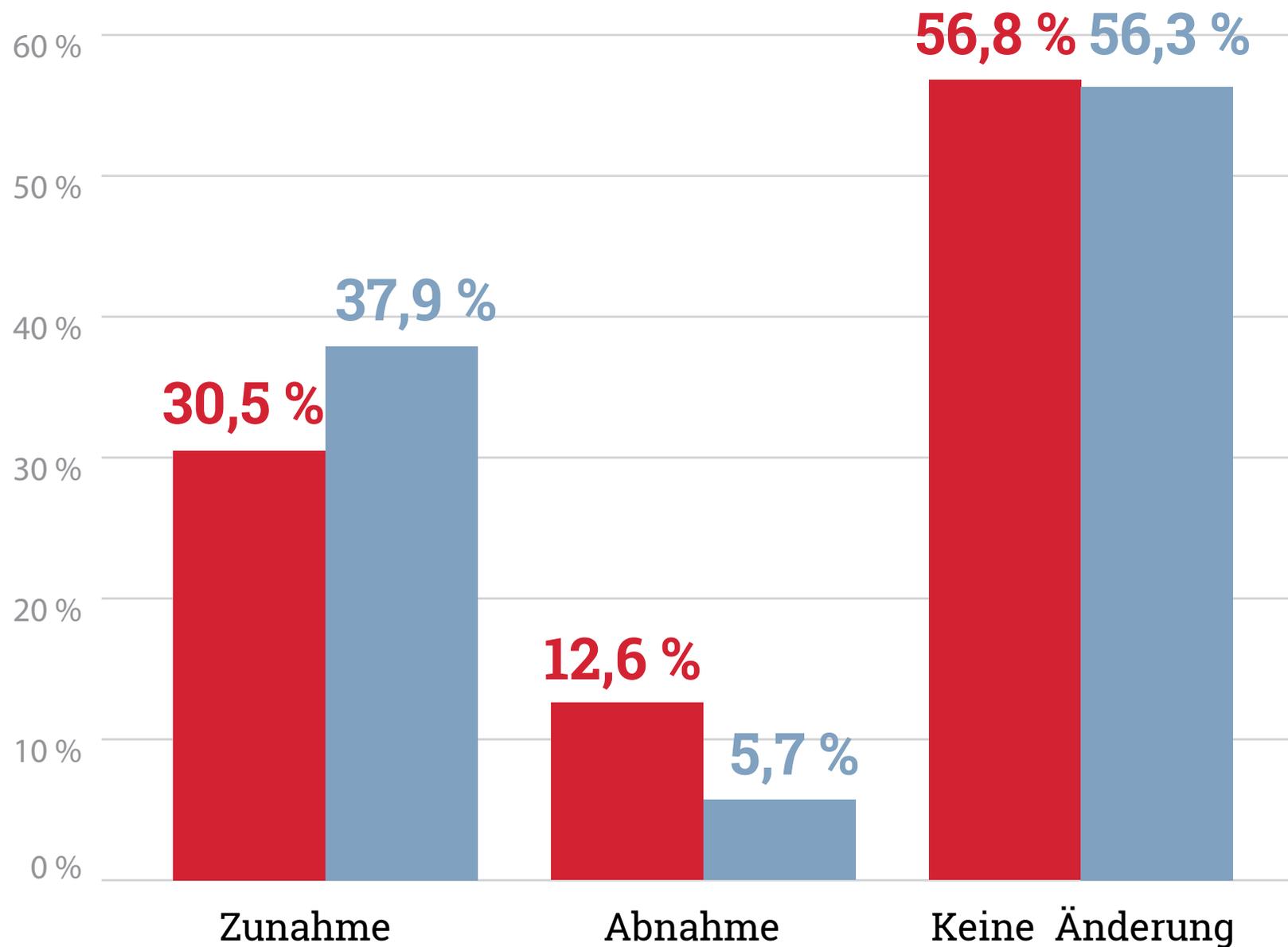
61 Prozent aller Befragten können off-market eine positive Erfolgsquote aufweisen, mehr als jede zweite Transaktion wird erfolgreich abgeschlossen. On-market sind dies lediglich rund 29 Prozent. Betrachtet man nur den Anteil mit einer hundertprozentigen Erfolgsquote, ist dieser off-market circa viermal höher als on-market.



Welcher Anteil (in %) der Off-Market-Transaktionsprozesse der vergangenen 12 Monate führt zu einem erfolgreichen Abschluss?

- Off-Market
- On-Market

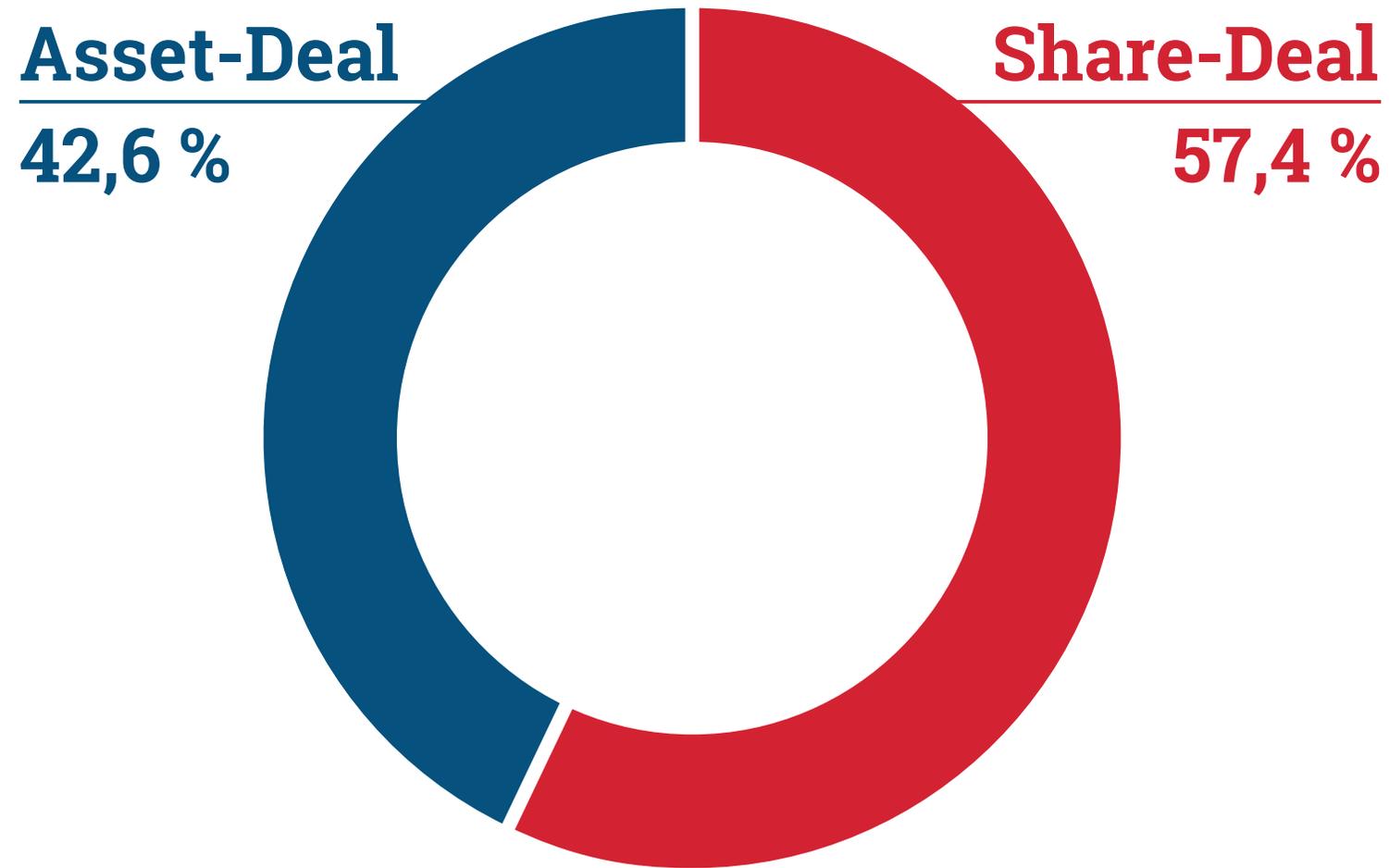
Im gewichteten Durchschnitt sind mehr als zwei von drei Off-Market-Transaktionen erfolgreich. Der direkte Vergleich zur dritten HPBA Off-Market-Studie zeigt, dass Off-Market-Transaktionen tendenziell noch abwicklungssicherer geworden sind, während On-Market-Modelle unsicherer wurden.



Ändert sich das Volumen von Immobilien-
transaktionen Ihrer Einschätzung nach in
den kommenden 12 Monaten?

- Notverkäufe
- Joint Ventures

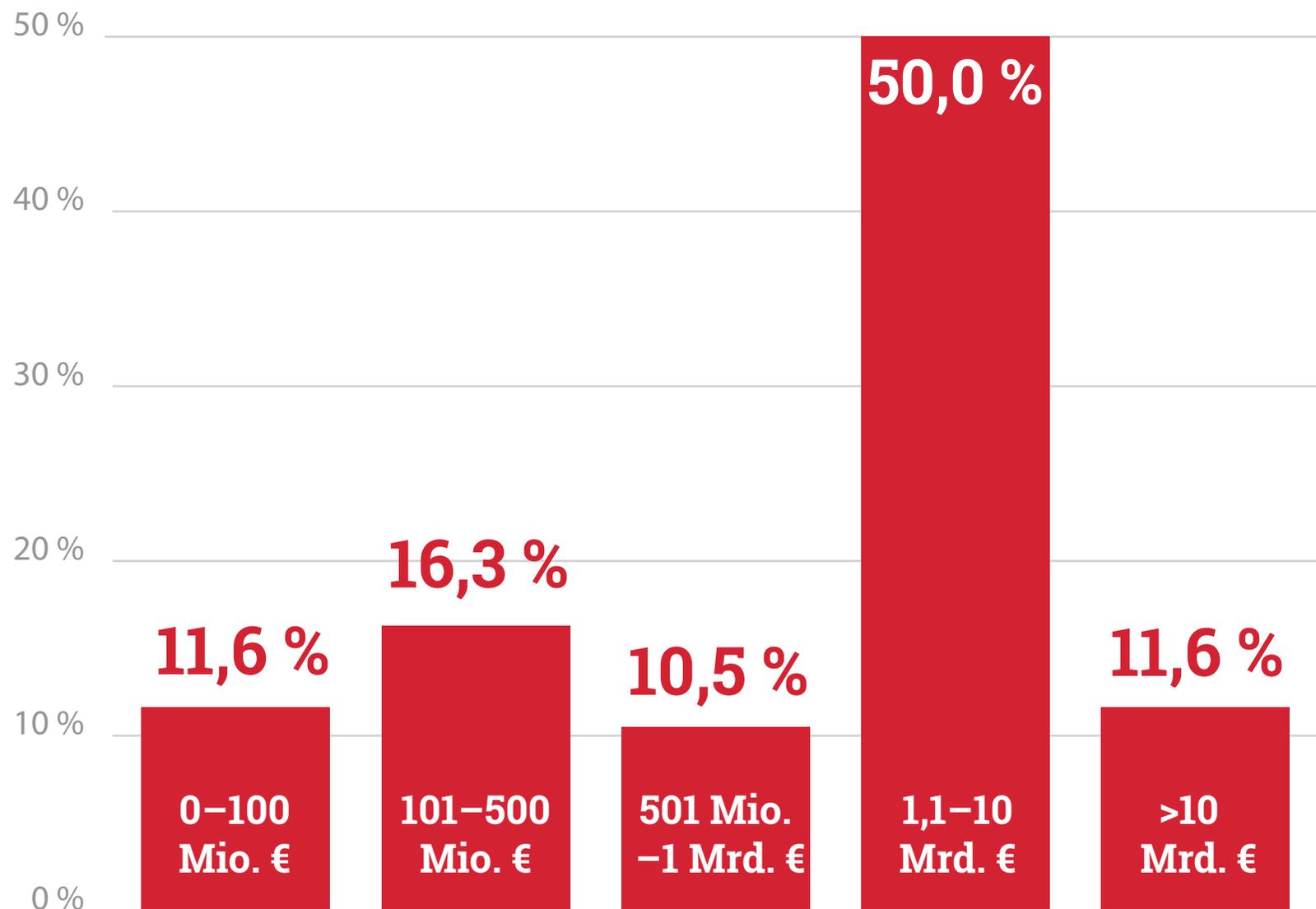
Mit einem Anteil von circa 30 Prozent hat sich der Anteil derer, die von steigenden Notverkäufen ausgehen, verglichen mit der vergangenen Studie mehr als halbiert. Dies deutet darauf hin, dass eine größere Stabilität herrscht als noch zu Beginn der Corona-Pandemie. Dafür werden angesichts der immer komplexeren Ausgangslagen auf den Märkten sowie der steigenden Internationalisierung der Akteure Joint Ventures wahrscheinlicher.



Wie hoch war Ihr Anteil an Share-Deals in den vergangenen 12 Monaten im An- und Verkauf?

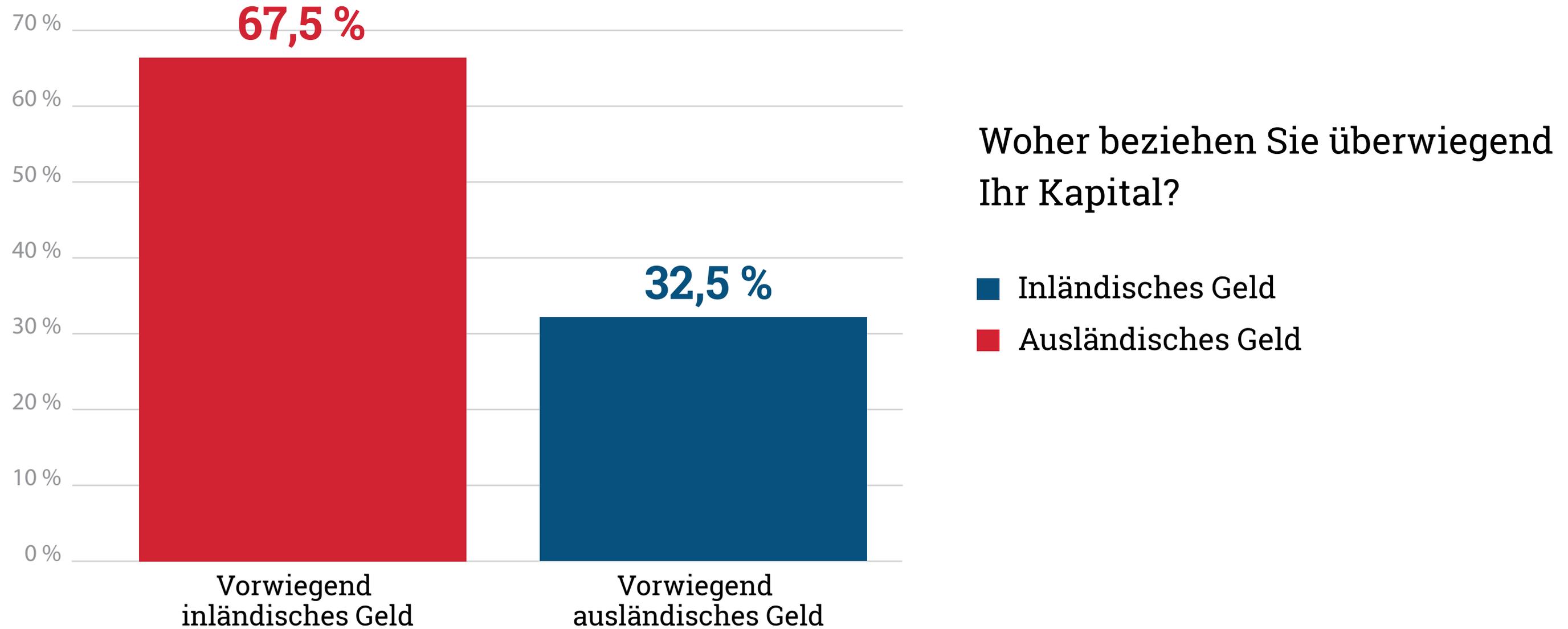
Angaben in Prozent

Trotz der veränderten Gesetzgebung ist der Anteil von Share-Deals zuletzt nochmals deutlich gestiegen. Aus der Marktpraxis wird berichtet, dass Käufer gegen einen moderaten Preisnachlass häufig 100 Prozent der Anteile an der jeweiligen Gesellschaft erwerben, um dem Verkäufer steuerliche Vorteile zu bieten. In diesen Fällen wird also die Grunderwerbsteuer gezahlt, wodurch die Gesetzgebung ihr Ziel erreicht hat.



Wie hoch ist – grob kategorisiert – der Wert Ihrer Assets under Management?

Die Teilnehmer der vierten HPBA Off-Market-Studie entsprechen weiterhin einem repräsentativen Querschnitt der Investorentypen und der jeweiligen Assets under Management (AuM). Mit einem Anteil von 50 Prozent fallen die meisten Umfrageteilnehmer in die Kategorie von 1,1 bis 10,0 Milliarden Euro AuM, wobei es sich vor allem um größere Projektentwickler und Fondsmanager handeln dürfte.



Weiterhin stammt das Kapital der Befragten überwiegend aus jeweils inländischen Quellen (wobei Marktteilnehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt wurden). Der Anteil an Akteuren mit internationalen Kapitalquellen ist jedoch leicht gestiegen.