

The logo for IMR (Institute for Marketing Research) consists of the letters 'IMR' in a bold, sans-serif font. A thick blue horizontal bar is positioned directly beneath the letters.

Institute for Marketing Research

We empower decisions!

A grayscale photograph of a city street scene, likely Frankfurt, Germany. On the left is a historic building with a gabled roof and dormer windows. In the center and right are modern multi-story buildings with various signs, including 'LEIPZIGER HALLESCHER', 'Frankfurter Rundschau', and 'STADA'. People are walking and cycling on the sidewalk, and a car is visible in the foreground. A white trapezoidal shape is overlaid on the bottom of the image, containing the main text.

Offene Immobilienfonds Quantitative Konzeptbewertung und Analyse des Anlegerverhaltens

Repräsentative Anlegerbefragung
April 2013

1	Executive Summary	S. 2
2	Ergebnisse	S. 8
3	Anhang	S. 22

Die Untersuchung

Die nachfolgende Analyse untersucht für einen IMR-Klienten vorhandene Potenziale Offener Immobilienfonds (im Folgenden OIF). Vor dem Hintergrund anstehender Gesetzesnovellen werden sowohl das aktuelle als auch die zur Debatte stehenden zukünftig möglichen Fondsmodelle in Bezug auf ihre Akzeptanz bei Anlegern evaluiert. Die untersuchten Szenarien gliedern sich wie folgt:

- Konzept A:
Offener Immobilienfonds mit Freibetragsregelung
(entspricht heutiger Regelung gemäß AnsFuG) / im Folgenden Konzept A)
- Konzept B:
Offener Immobilienfonds ohne Freibetragsgrenze
(entspricht Regierungsentwurf zum KAGB / im Folgenden Konzept B)
- Konzept C:
Offener Immobilienfonds mit Freibetrag nur in Härtefällen
(entspricht sog. AnsFuG-Plus-Modell / im Folgenden Konzept C)

Die detaillierte Ausgestaltung und Präsentation der Konzepte können Sie dem Anhang dieser Präsentation ab Seite 22 entnehmen.

Bundesweite Stichprobe

Befragt wurden

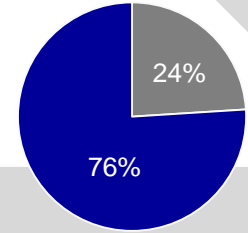
- **1.200 in Deutschland lebende Personen im Alter ab 18 Jahren,**
- **die über ein Haushaltsnettoeinkommen von 2.600,- EUR und mehr sowie**
- **liquides Anlagevermögen von mindestens 1.000,- EUR verfügen.**

Methodik

Im Rahmen der Untersuchung wurden

- **teilstrukturierte Onlineinterviews mit jeweils ca. 15. Minuten** Dauer durchgeführt.
- **die drei zu evaluierenden Fondskonzepte jeweils rotiert** präsentiert.

Zentrale Ergebnisse



76% der Befragten – und damit die überwiegende Mehrheit – priorisieren im Vergleich der Konzepte eindeutig **sicherheitsorientierte Fondsmodelle** (entspricht **Konzept B oder Konzept C**).

■ = sicherheitsorientierte Konzepte ■ = verfügbarkeitsorientierte Konzepte

Lediglich 24% der Befragten präferieren demgegenüber eine **kurzfristige Liquidierbarkeit** nach AnsFuG (Konzept A).

Es ergab sich folgende Verteilung unter den Befragten:

- 45% priorisierten Sicherheit vor Fondsschließungen durch zwölfmonatige Kündigungsfrist und eine zusätzliche Verfügbarkeit über Härtefallregelung (Konzept C).
- 31% priorisierten Sicherheit vor Fondsschließungen durch zwölfmonatige Kündigungsfrist (Konzept B).
- 24% ist beim Kauf eine kurzfristige Liquidierbarkeit des Anlagewerts am wichtigsten (Konzept A).

Zentrale Ergebnisse

Derzeit werden **OIF** von potenziellen Investoren **als wenig attraktiv wahrgenommen**.

Lediglich

- **8%** der Befragten würden zukünftig sicher/sehr sicher **(wieder) in OIF investieren**.
- **14%** geben an, sich mit OIF gut/sehr gut auszukennen.
- **8%** halten **OIF für eine sichere/sehr sichere Geldanlage**.

Die geplanten **Gesetzesnovellen mit erhöhten Schutzmechanismen (Konzepte B und C)** wecken das **Interesse** der potenziellen Investoren.

- **42%** der Befragten geben an, ihr **Interesse an OIF würde hierdurch gesteigert**.
- **8%** haben bereits von den Neuregelungen gehört.

Zentrale Ergebnisse



Bezogen auf alle Geldanlagemöglichkeiten, ist **Sicherheit** aktuell für **71%** der Befragten **das primäre Motiv für eine Kapitalanlage**.

Hintergrund: Über IMR

Das **IMR Institute for Marketing Research** (im Folgenden IMR) ist ein international anerkanntes **Marktforschungsinstitut**, das für alle zentralen Branchen (u. a. Finanzdienstleitungen, FMCG, Pharma/Healthcare/OTC, Tourismus, Automotive, Logistik und IT) in über 250 Projekten pro Jahr Markt- und Produktanalysen im In- und Ausland erstellt. Forschungsergebnisse von IMR **bringen dem Klienten die für ihn relevanten Erkenntnisse** und geben ihm eine **verlässliche Basis für leistungsfähige Entscheidungen**.

Das IMR ist für zahlreiche Finanzdienstleister tätig und führte exemplarisch auch wiederholt Untersuchungen zum Thema Offene Immobilienfonds für den BVI durch.

1	Executive Summary	S. 2
2	Ergebnisse	S. 8
	Konzeptvergleich	S. 10
	Aktuelle Situation	S. 11
	Konzeptspezifische Befunde	S. 17
3	Anhang	S. 22

Rahmenbedingungen der Analyse:

Relevant sind hier die Bewertungen folgender Zielgruppen:

Vorhandene und potenzielle Investoren (Anleger)

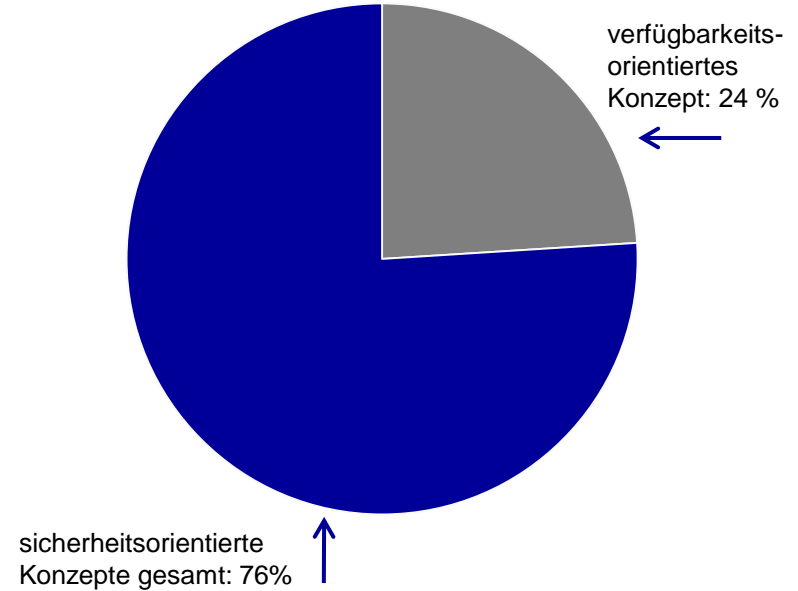
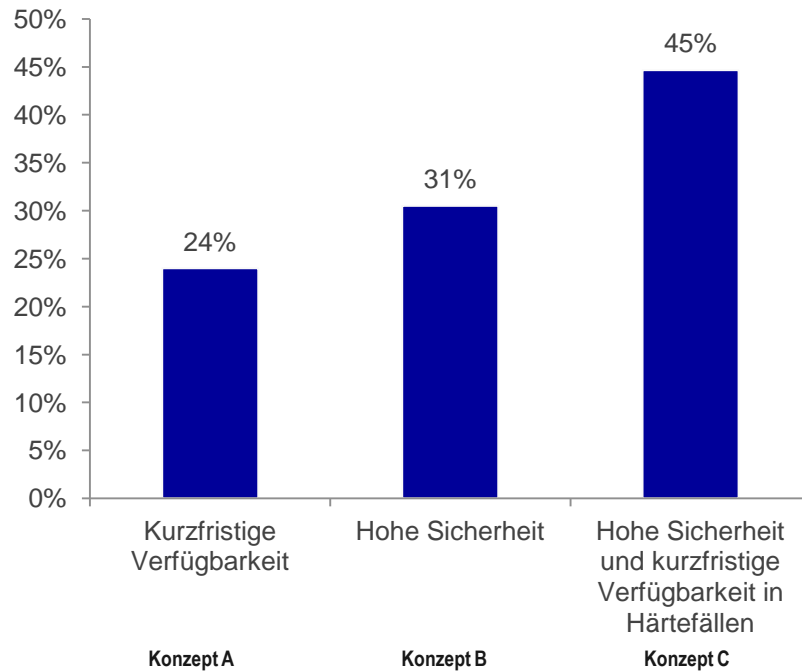
Entsprechend der Aufgabenstellung wurde analysiert,

- **welche Akzeptanz die Assetklasse der OIF findet:**
 - **Aktuell** (Erfahrung mit OIF, Image, Anbieterbekanntheit, Barrieren, Likes, Bedürfnisse, Präferenzen, Attraktivität, Relevanz, Investitionsbereitschaft und aktuelle Kundensegmente)
 - **Zukünftig** (ob die geplanten Anlegerschutzmechanismen die Attraktivität von OIF als Anlagemöglichkeit steigern, welche zukünftige Kundensegmente bestehen, welche Kaufargumente funktionieren und welche Inhalte in den identifizierten Ziel-Kundensegmenten leistungsfähig sind)
- wie leistungsfähig **drei neutral präsentierte** und detailliert beschriebene **Fondskonzepte** sind bzw. welche Art von Fondskonzept im gegebenen Rahmen und bei gleicher Performance zukünftig als attraktiv betrachtet wird/zur Investition motiviert.

Die im Folgenden dargestellten Ergebnisse fassen die wesentlichen und in Abstimmung mit dem Auftraggeber publizierbaren Ergebnisse der Investorenbefragung zusammen.

Ergebnis der Konzeptvergleiche

Frage: Was wäre Ihnen bei gleicher Performance am wichtigsten, wenn Sie einen Offenen Immobilienfonds auf Grundlage der beschriebenen Konzepte kaufen?



Quelle: IMR Institute for Marketing Research
Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

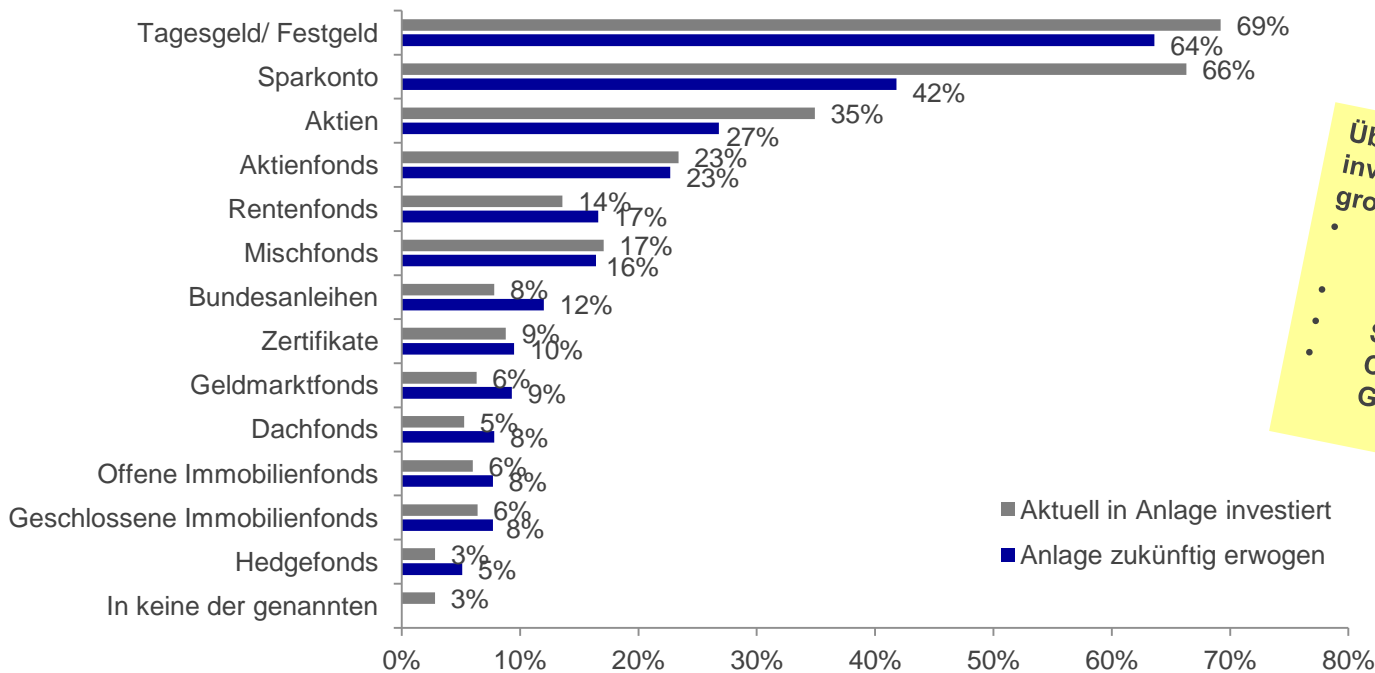
Den Befragten wäre bei gleicher Performance die Sicherheitsorientierung (Konzepte C und B) wichtiger als kurzfristige Verfügbarkeit (Konzept A).

1	Methodik	S. 2
2	Ergebnisse	S. 8
	Konzeptvergleich	S. 10
	Aktuelle Situation	S. 11
	Konzeptspezifische Befunde	S. 17
3	Anhang	S. 22

Frage 1: In welche der folgenden Anlageformen/Fonds haben Sie **derzeit** investiert?

Frage 2: Wie wahrscheinlich würden Sie **zukünftig** in folgende Anlageformen investieren?

Mehrfachnennungen erlaubt. Skala: 1 = Gar nicht wahrscheinlich bis 6 = Sehr wahrscheinlich; Dargestellt: Top-Boxes (Skalenwerte 5 und 6)



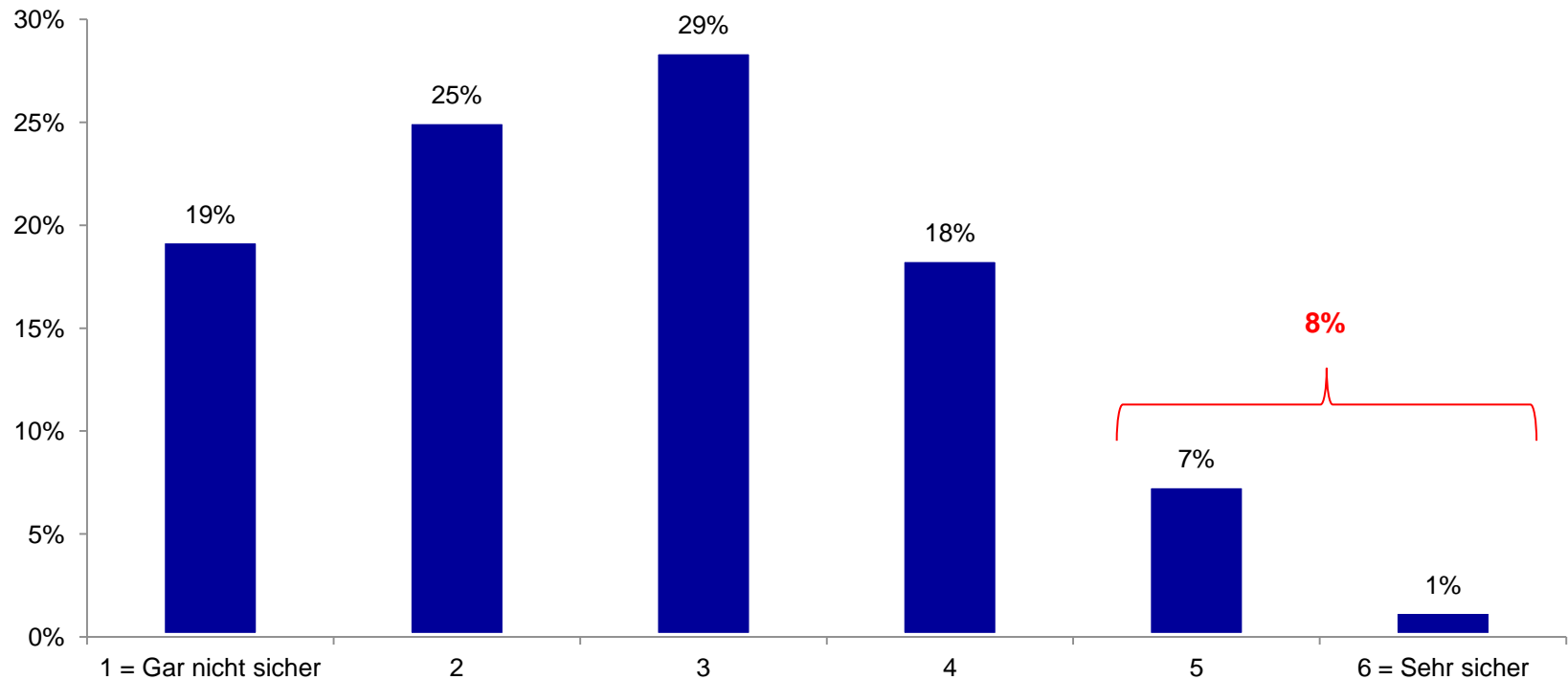
Über 80% der Anleger, die in OIF investiert sind, sind Kunden der großen Anbieter:

- Deka Immobilien Investment GmbH
- Union Investment Real Estate GmbH
- SEB Investment GmbH
- Commerz Real Investment Gesellschaft

Quelle: IMR Institute for Marketing Research
 Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

Aktuell sind 6% der Befragten in OIF investiert, lediglich 8% der Befragten würden ein zukünftiges Investment in OIF erwägen.

Frage: Für wie sicher halten Sie eine Investition in Offene Immobilienfonds? Skalierte Abfrage



Quelle: IMR Institute for Marketing Research
Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

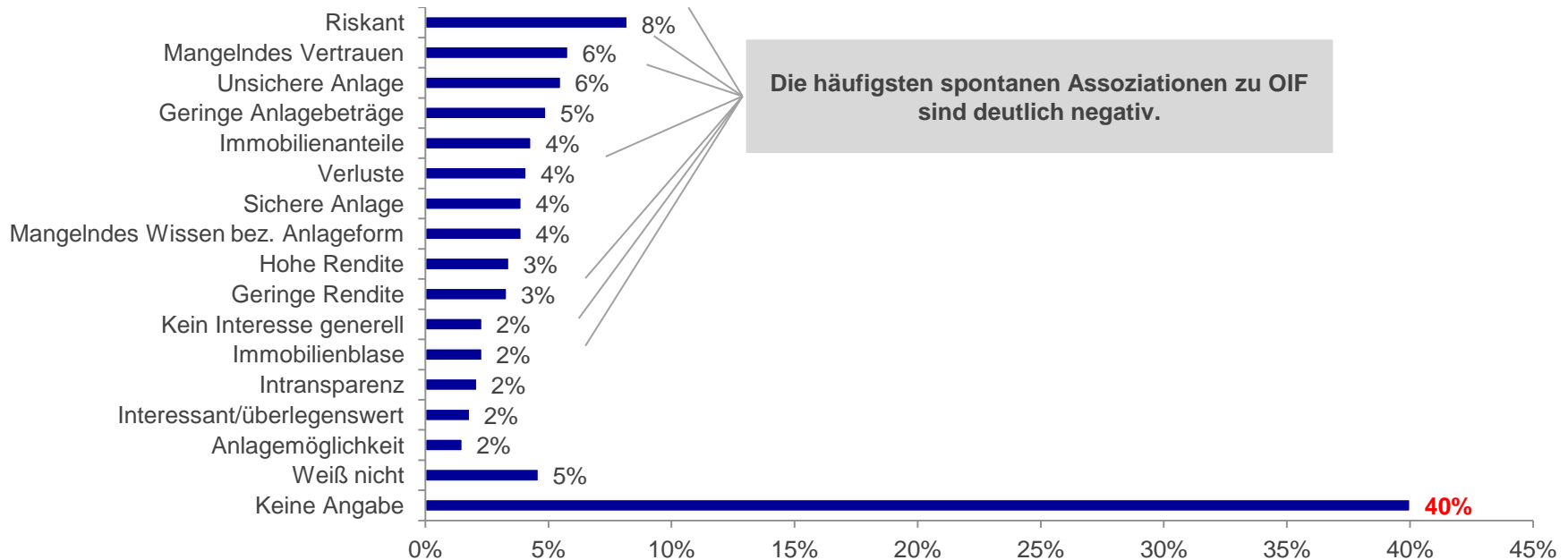
Nur 8% der Investoren halten aktuell eine Investition in OIF für sicher.

Spontane Assoziationen zu OIF – insgesamt

Frage: Was fällt Ihnen spontan zu Offenen Immobilienfonds ein?

Mehrfachnennungen erlaubt

Dargestellt: nur Nennungen, die mehr als 1% der Befragten genannt haben



Quelle: IMR Institute for Marketing Research

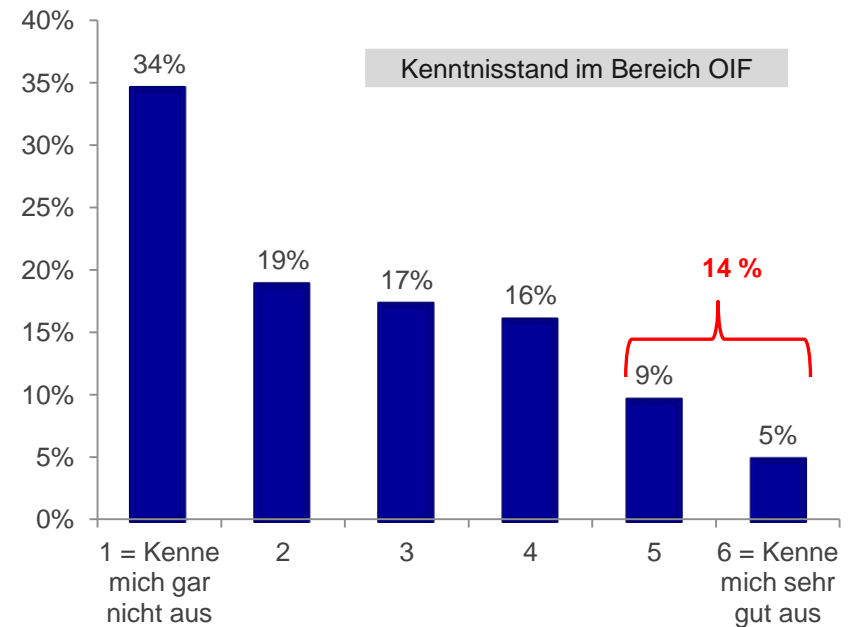
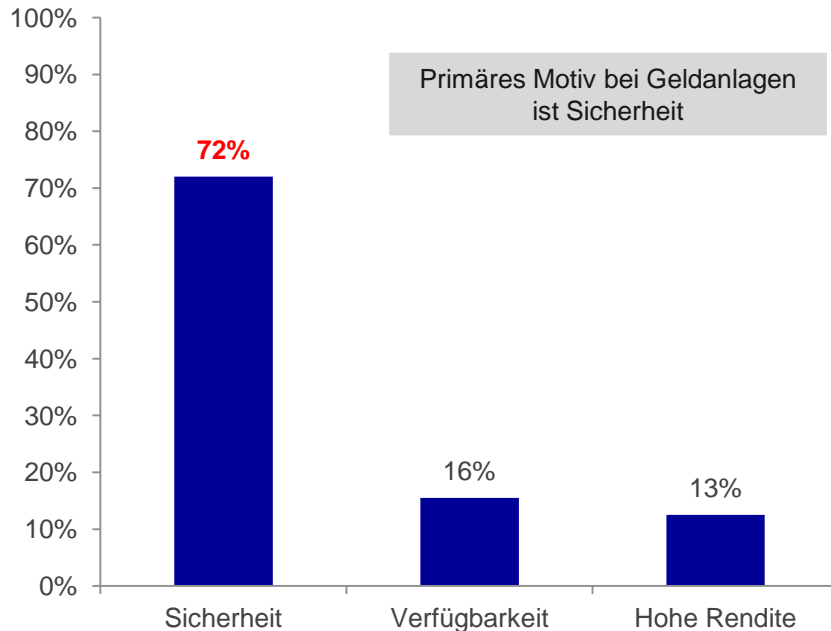
Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

Die wahrgenommene Unsicherheit von OIF und der geringe Kenntnisstand der Anleger bez. dieser Anlageform spiegelt sich in den spontanen Assoziationen wider.

Sonstige Charakteristika – insgesamt

Frage: Bitte bringen Sie folgende Aspekte in eine Rangfolge hinsichtlich ihrer Wichtigkeit für Ihre aktuelle Geldanlage. [...] Rang 1

Frage: Ein Investment in Immobilien ist auch über Offene Immobilienfonds möglich. [...] Wie gut kennen Sie sich mit Offenen Immobilienfonds aus?



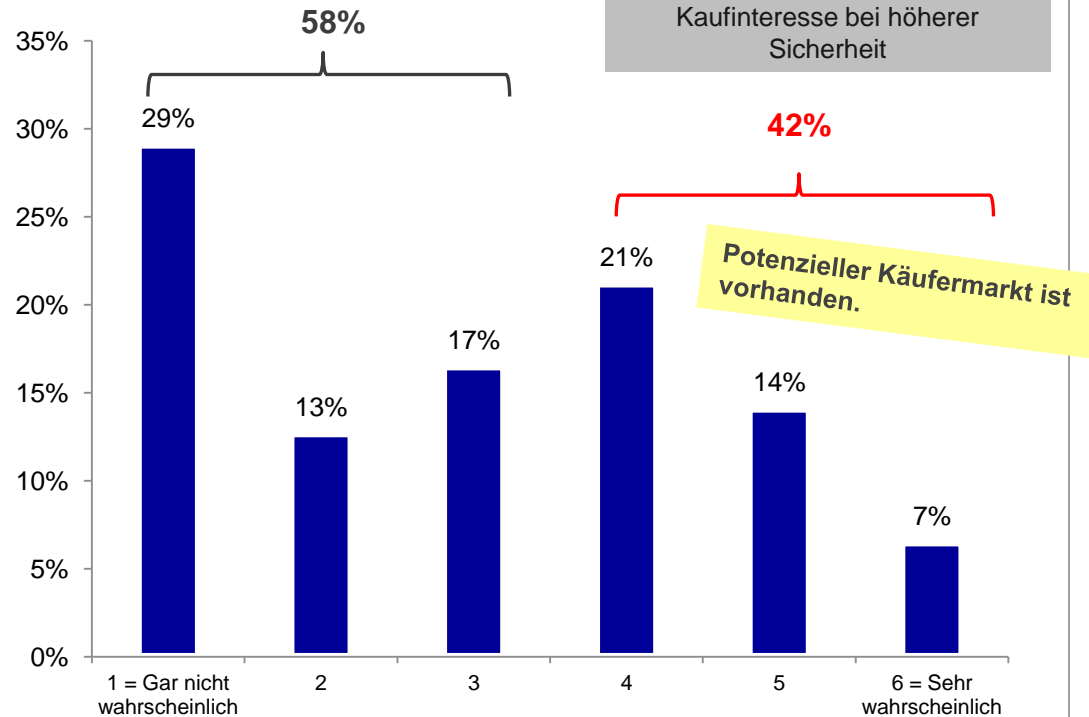
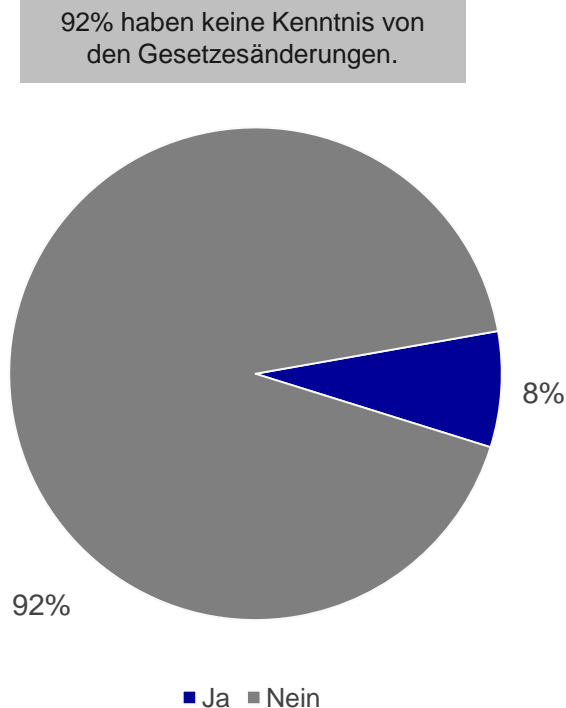
Quelle: IMR Institute for Marketing Research
Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

Die überwiegende Mehrheit der befragten Investoren ist aktuell bei Geldanlagen primär am Thema Sicherheit orientiert. Nur eine Minderheit kennt sich im Bereich OIF gut aus.

Aktuelle Änderungen der Gesetzeslage – insgesamt

Frage: Haben Sie davon gehört, dass sich die gesetzlichen Regelungen für Offene Immobilienfonds im Jahr 2013 erneut ändern sollen?

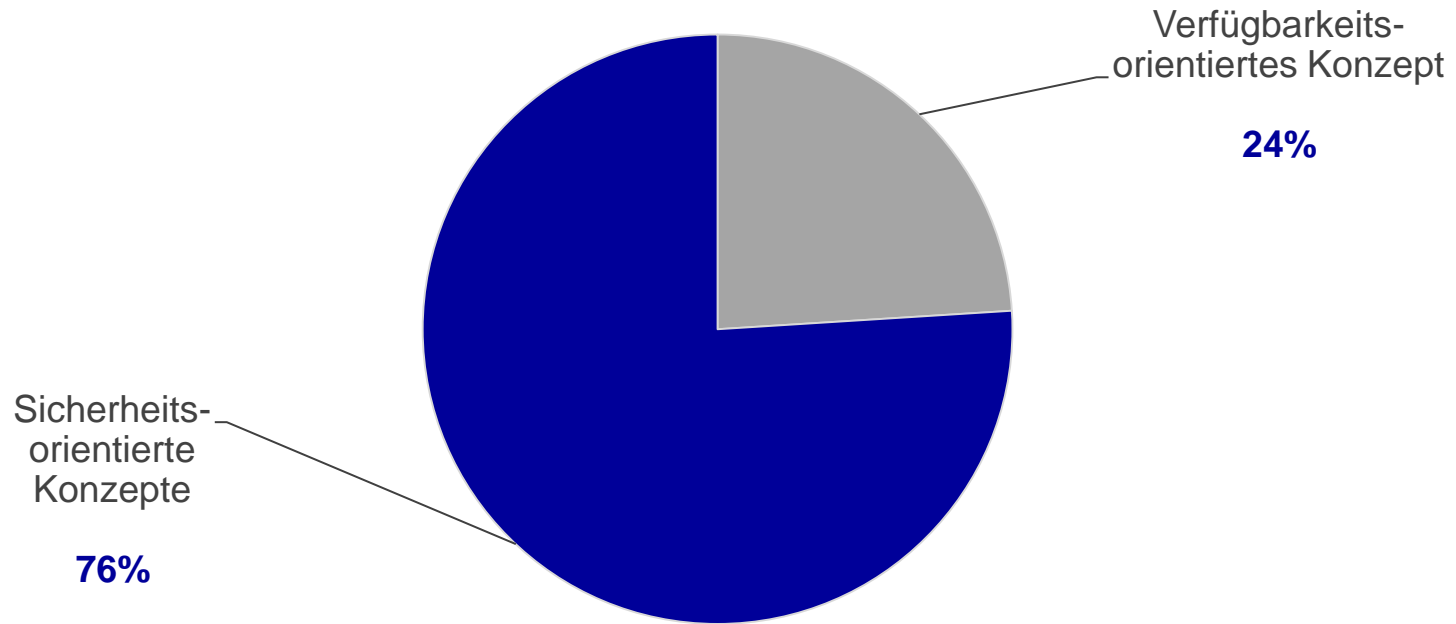
Frage: Der Gesetzgeber will, dass besondere Schutzmechanismen für Anleger eingeführt werden, um die Sicherheit bei einer Anlage in OIF besser zu gewährleisten. Wie wahrscheinlich würden diese gesetzlichen Änderungen Ihr Interesse an einem Investment in Offene Immobilienfonds erhöhen?



Von der geplanten Gesetzesänderung haben aktuell 8% der Befragten Kenntnis. Die geplanten erhöhten Schutzmechanismen würden bei 42% das Interesse an OIF steigern.

1	Methodik	S. 2
2	Ergebnisse	S. 8
	Konzeptvergleich	S. 10
	Aktuelle Situation	S. 11
	Konzeptspezifische Befunde	S. 17
3	Anhang	S. 22

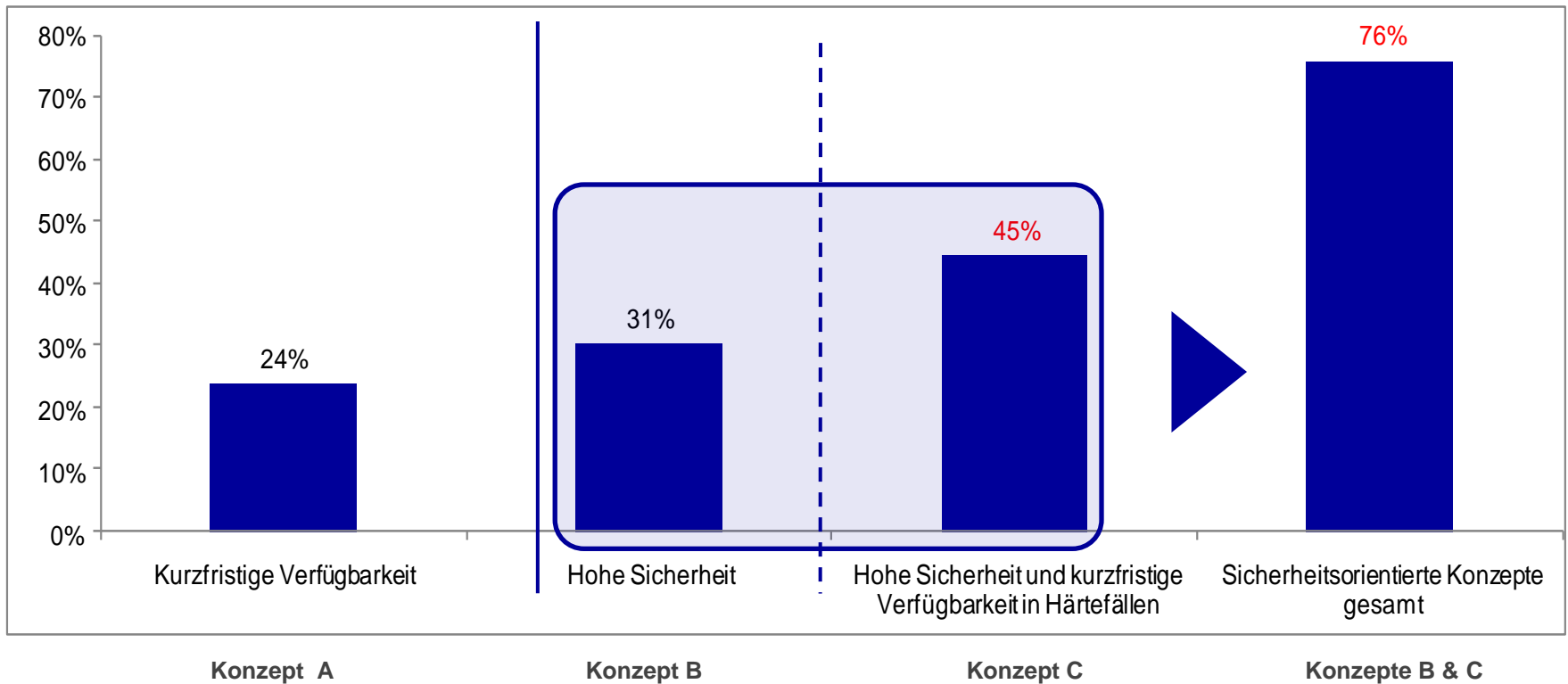
Frage: Was wäre Ihnen bei gleicher Performance am wichtigsten, wenn Sie einen Offenen Immobilienfonds auf Grundlage der beschriebenen Konzepte kaufen?



Quelle: IMR Institute for Marketing Research
Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

76% der Befragten ziehen die sicherheitsorientierten Fondskonzepte (Konzepte C und B) trotz längerfristiger Verfügbarkeit dem Konzept mit kurzfristiger Verfügbarkeit vor.

Frage: Was wäre Ihnen bei gleicher Performance am wichtigsten, wenn Sie einen Offenen Immobilienfonds auf Grundlage der beschriebenen Konzepte kaufen?



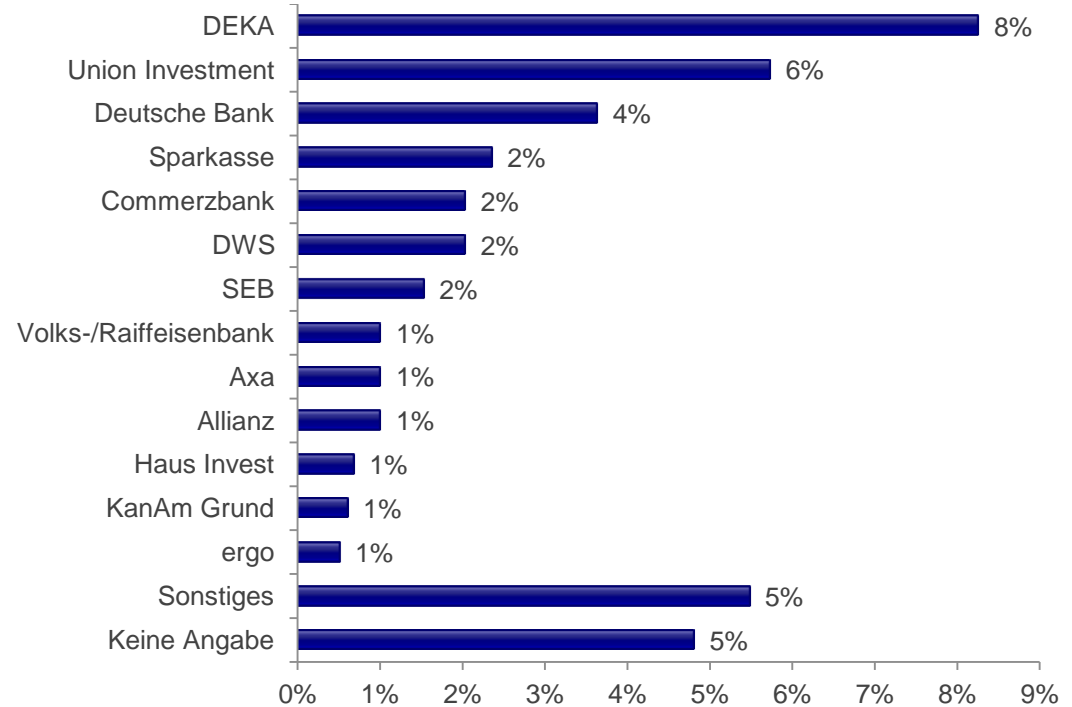
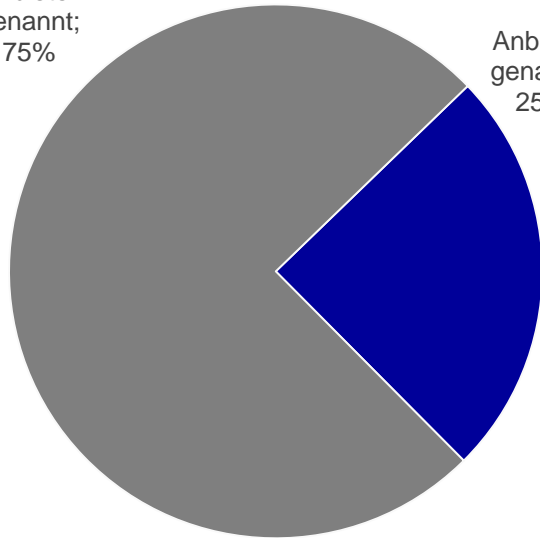
Quelle: IMR Institute for Marketing Research
Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

Den Befragten ist Sicherheit, vor allem in Verbindung mit einer Härtefallregelung (Konzept C), bei der Investition in OIF deutlich wichtiger als kurzfristige Verfügbarkeit.

Frage: Welche Anbieter von Offenen Immobilienfonds kennen Sie? Bitte nennen Sie alle Anbieter, die Sie kennen.

Kein Anbieter genannt;
75%

Anbieter genannt;
25%



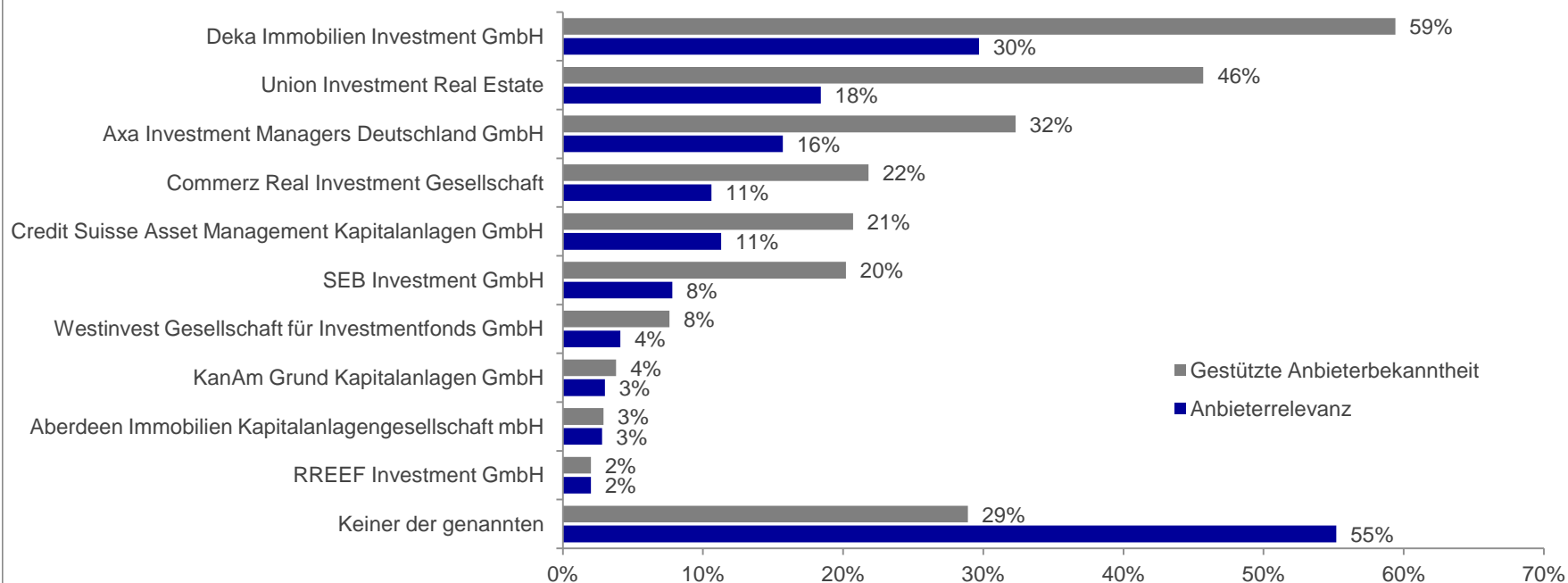
Quelle: IMR Institute for Marketing Research
Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

Spontan kann nur ein Viertel der Investoren Anbieter von OIF benennen. Es zeigt sich, dass zum Teil keine Differenzierung zwischen Anbieter und Vertreiber vorgenommen wird.

Anbieterbekanntheit und -relevanz – insgesamt

Frage: Von welchen der folgenden Anbieter von Offenen Immobilienfonds haben Sie schon einmal gehört? (Mehrfachnennungen erlaubt)

Frage: Bei welchen der folgenden Anbieter käme für Sie eine Investition in Offene Immobilienfonds infrage? (Mehrfachnennungen erlaubt)



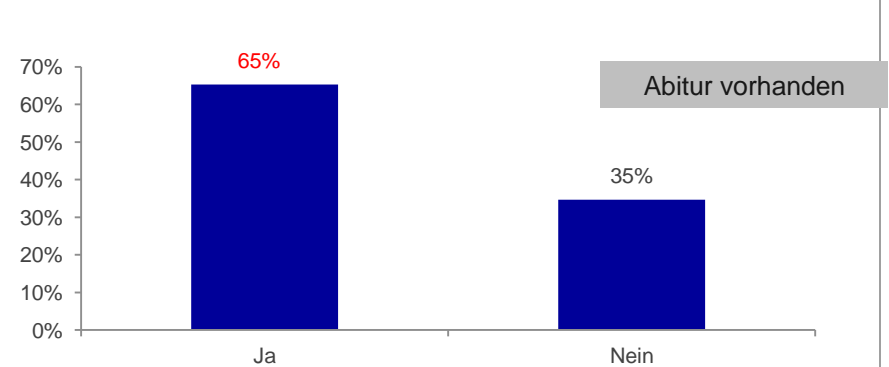
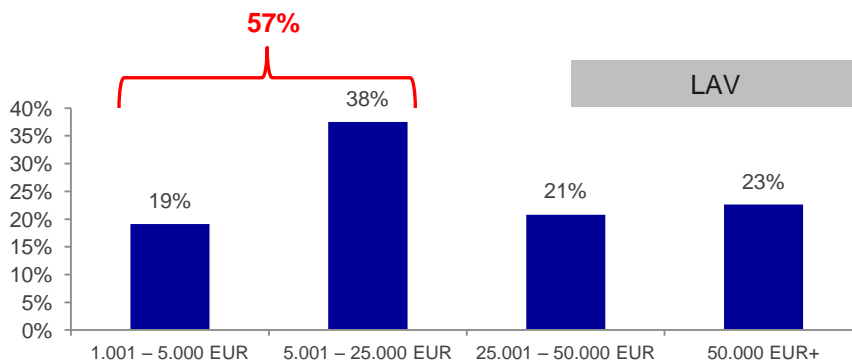
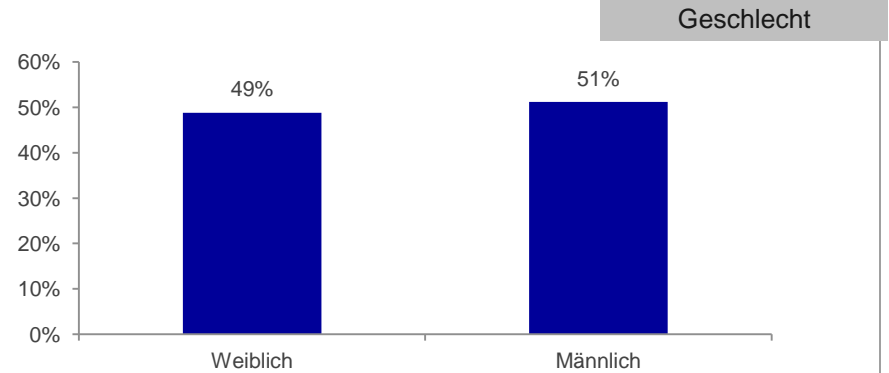
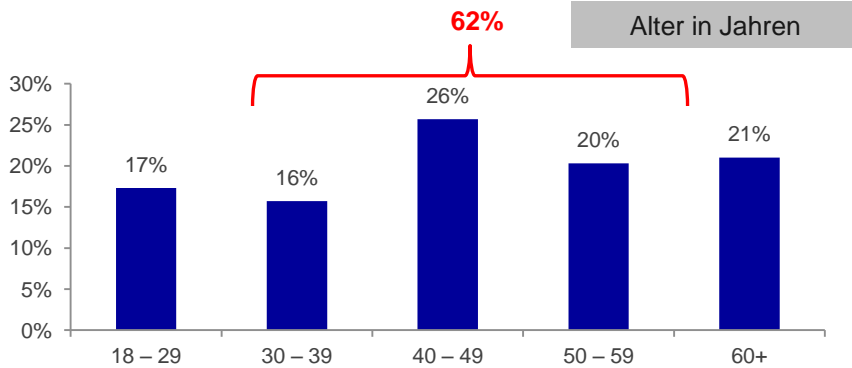
Quelle: IMR Institute for Marketing Research

Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

Deka Immobilien Investment ist mit Abstand der bekannteste Anbieter im Markt und würde von 30% der Anleger bei einer Investition in Betracht gezogen.

1	Executive Summary	S. 2
2	Ergebnisse	S. 8
3	Anhang	S. 22

Fragen zur Person: Alter / Liquidies Anlagevermögen (LAV) / Geschlecht / Abitur



Quelle: IMR Institute for Marketing Research
Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

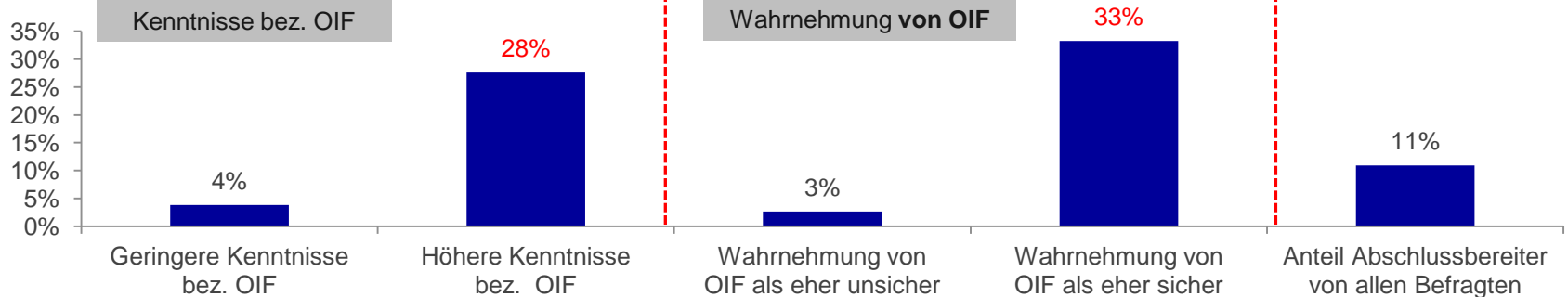
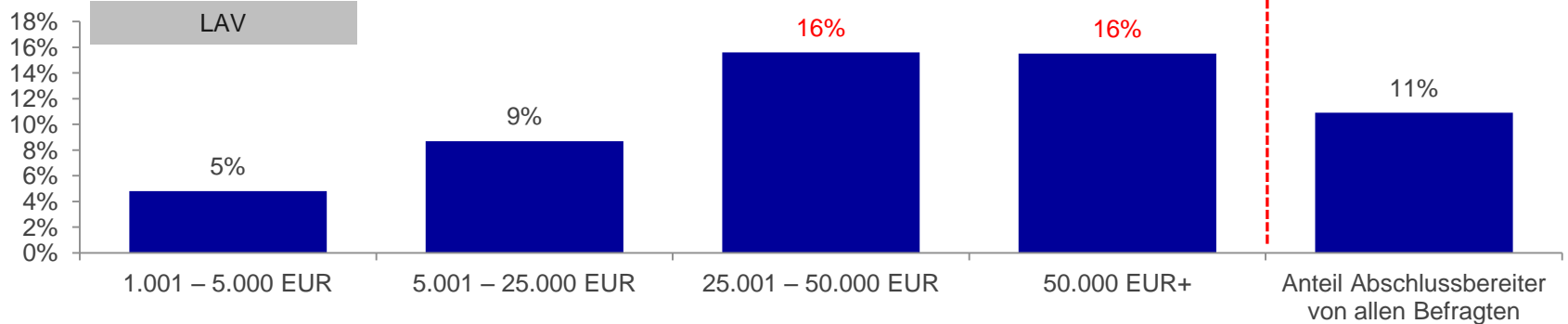
Die Mehrheit der Befragten ist im mittleren Alter, verfügt über das Abitur und hat ein liquides Anlagevermögen bis zu 25.000,- EUR.

Wahrscheinlichkeit zukünftiges Investment

Frage: Wie wahrscheinlich würden Sie im nächsten Jahr in das von Ihnen präferierte Konzept investieren?

Skala: 1 = Gar nicht wahrscheinlich bis 6 = Sehr wahrscheinlich; Dargestellt Top Boxes (Werte 5 & 6)

Frage: Liquidies Anlagevermögen (LAV) / Kenntnisse im Bereich OIF / Sicherheit der Investition in OIF



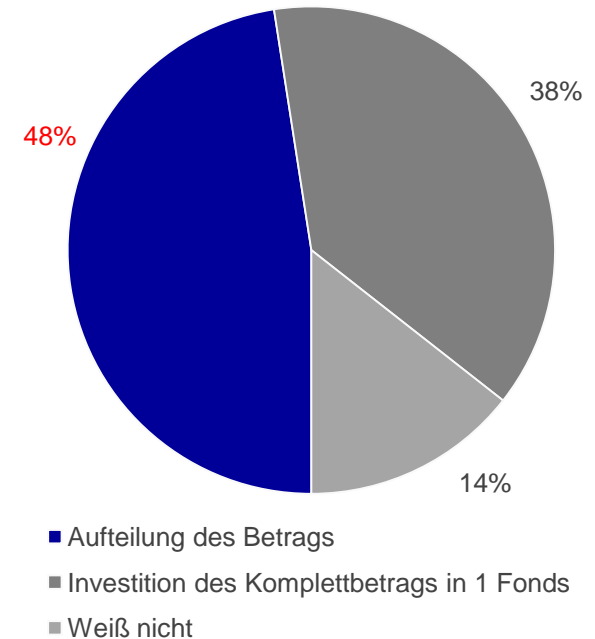
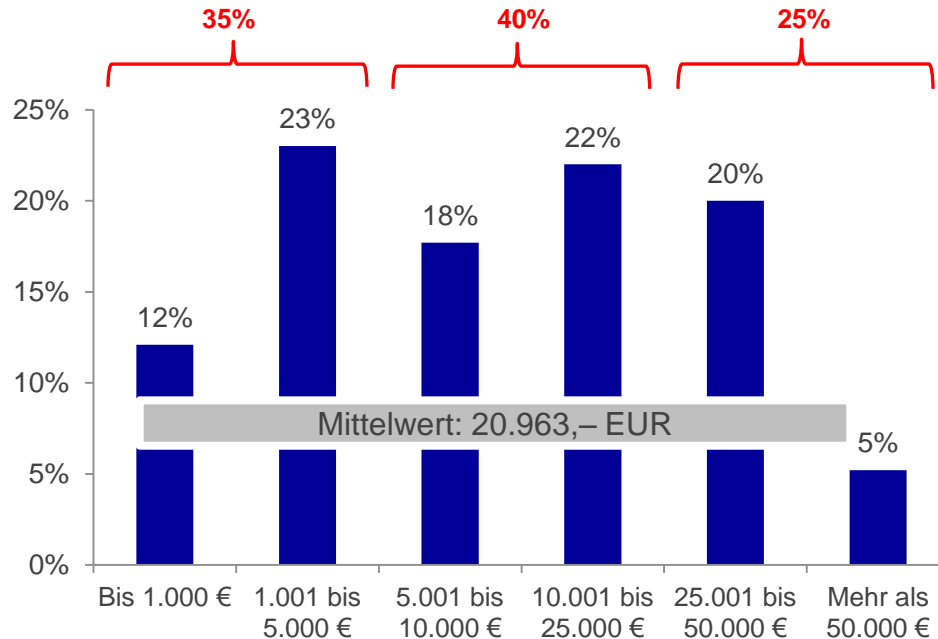
Quelle: IMR Institute for Marketing Research

Basis: N = 1.200 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR

Personen mit höherem liquiden Anlagevermögen, höheren Kenntnissen bei OIF und der Wahrnehmung von „OIF als eher sicher“ zeigen eine höhere Abschlussbereitschaft.

Frage: Wie hoch wäre der Betrag, den Sie im nächsten Jahr voraussichtlich in Offene Immobilienfonds investieren würden?

Frage: Würden Sie bei einer eventuellen Investition den kompletten Betrag in einen Offenen Immobilienfonds investieren oder ihn auf mehrere Offene Immobilienfonds aufteilen?



Quelle: IMR Institute for Marketing Research

Basis: N = 305 Befragte mit einem HHNE > 2.600,- EUR und LVA > 1.000,- EUR, die im nächsten Jahr wahrscheinlich in einen Offenen Immobilienfonds investieren würden

Abschlussbereite Befragte würden im Durchschnitt 20.963,- EUR in OIF investieren, die Investition jedoch überwiegend auf mehrere Fonds aufteilen. Die derzeitigen Freibeträge (Konzept A) wären damit zumeist unterschritten, die Sicherungsfunktion würde nicht erfüllt.

Konzept A: Entspricht den aktuellen auf dem Markt angebotenen OIF und weist das Merkmal kurzfristiger Liquidierbarkeit/Verfügbarkeit (30.000,- EUR im Kalenderhalbjahr) auf.



Konzept A: Offener Immobilienfonds mit Freibetrag

Definition	<p>Offene Immobilienfonds sind Investmentfonds, die es Kapitalanlegern ermöglichen, sich mit verhältnismäßig kleinen Beträgen an Immobilien zu beteiligen.</p> <p>Üblicherweise haben ca. 85% der Anleger weniger als 30.000,- EUR (sofort liquidierbarer Freibetrag) investiert.</p> <p>Die Verwaltung des Fonds übernimmt eine Fondsgesellschaft. Dabei werden reale Immobilien als Investitionsobjekte durch den Fonds gekauft. Ziel sind mittel- bis langfristige Wertzuwächse. Wertschwankungen sind in der Regel moderat.</p>
Mindesteinlage (=minimaler zu investierender Betrag)	<ul style="list-style-type: none"> Keine
Mindesthaltedauer nach Kauf	<ul style="list-style-type: none"> Zwei Jahre für Anteilsrückgaben, <u>nur</u> soweit Sie den Freibetrag von 30.000,- EUR kalenderhalbjährlich überschreiten
Anteilsrückgabe/Auszahlung	<ul style="list-style-type: none"> Täglich Maximal 30.000,- EUR pro Kalenderhalbjahr (sofort liquidierbarer Freibetrag)
Auszahlungs-/Kündigungsfrist bei Rückgabe für Einlagen, die 30.000,- EUR halbjährlich übersteigen	<ul style="list-style-type: none"> Zwölf Monate
Rendite	<ul style="list-style-type: none"> Übliche Rendite Offener Immobilienfonds
 Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> Gefahr vorübergehender Fondsschließungen und ggf. Abwicklungen, falls relativ viele Anleger im Rahmen ihres Freibetrages (betrifft ca. 85% der Anleger) gleichzeitig über ihr gesamtes Kapital verfügen wollen
 Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> Tägliche Verfügbarkeit des Kapitals von bis zu maximal 30.000,- EUR pro Kalenderhalbjahr (Freibetrag)

Verfügbarkeitsorientiertes Konzept

Konzept B: Entspricht einer potenziellen zukünftigen Ausprägung.
Es schafft mit einer zwölfmonatigen Kündigungsfrist Sicherheit vor Fondsschließungen durch kurzfristige Anteilsrückgaben.



Konzept B: Offener Immobilienfonds ohne Freibetrag

Definition	<p>Offene Immobilienfonds sind Investmentfonds, die es Kapitalanlegern ermöglichen, sich mit verhältnismäßig kleinen Beträgen an Immobilien zu beteiligen. Üblicherweise haben ca. 85% der Anleger weniger als 30.000,- EUR (sofort liquidierbarer Freibetrag) investiert. Die Verwaltung des Fonds übernimmt eine Fondsgesellschaft. Dabei werden reale Immobilien als Investitionsobjekte durch den Fonds gekauft. Ziel sind mittel- bis langfristige Wertzuwächse. Wertschwankungen sind in der Regel moderat.</p>
Mindesteinlage (= minimaler zu investierender Betrag)	<ul style="list-style-type: none"> Keine
Mindesthaltedauer nach Kauf (= keine Rückgabe von Fondsanteilen vor dieser Frist)	<ul style="list-style-type: none"> Zwei Jahre
Anteilsrückgabe/Auszahlung	<ul style="list-style-type: none"> Kündigungsfrist zwölf Monate Auszahlung einmal jährlich
Rendite	<ul style="list-style-type: none"> Übliche Rendite für Offene Immobilienfonds
 Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> Keine tägliche Verfügbarkeit des Kapitals, sondern erst nach Ablauf der Kündigungsfrist von zwölf Monaten.
 Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> Größtmögliche Sicherheit vor Fondsschließungen. Die Rückzahlung des Anlegerkapitals wird genau planbar und es können ggf. innerhalb der Kündigungsfrist Immobilien zur Liquiditätsbeschaffung verkauft werden.

Sicherheitsorientiertes Konzept

Konzept C: Entspricht einer weiteren potenziellen zukünftigen Ausprägung. Gestaltung wie Konzept B, aber erweitert durch eine Härtefallregelung.

Konzept C: Offener Immobilienfonds mit Freibetrag in Härtefällen

Definition	<p>Offene Immobilienfonds sind Investmentfonds, die es Kapitalanlegern ermöglichen, sich mit verhältnismäßig kleinen Beträgen an Immobilien zu beteiligen.</p> <p>Üblicherweise haben ca. 85% der Anleger weniger als 30.000,- EUR (sofort liquidierbarer Freibetrag) investiert. Die Verwaltung des Fonds übernimmt eine Fondsgesellschaft.</p> <p>Dabei werden reale Immobilien als Investitionsobjekte durch den Fonds gekauft.</p> <p>Ziel sind mittel- bis langfristige Wertzuwächse.</p> <p>Wertschwankungen sind in der Regel moderat.</p>
Mindesteinlage (= minimaler zu investierender Betrag)	
Mindesthaltedauer nach Kauf (= keine Rückgabe von Fondsanteilen vor dieser Frist)	<ul style="list-style-type: none"> • Zwei Jahre (Ausnahme Härtefallregelung)
Anteilsrückgabe/Auszahlung	<ul style="list-style-type: none"> • Kündigungsfrist zwölf Monate • Auszahlung einmal jährlich
Härtefallregelung	<ul style="list-style-type: none"> • Bei Rückgabe aus unvorhergesehenen Gründen (z. B. Arbeitslosigkeit, Berufsunfähigkeit oder Tod des Anlegers) kann kalenderhalbjährlich ein Betrag von bis zu 30.000,- EUR sofort ausbezahlt werden. • Höhere Beträge unterliegen der zwölfmonatigen Kündigungsfrist
Rendite	<ul style="list-style-type: none"> • Übliche Renditen für Offene Immobilienfonds
 Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> • Keine
 Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • Größtmögliche Sicherheit vor Fondsschließungen. Die Rückzahlung des Anlegerkapitals wird genau planbar und es können ggf. innerhalb der Kündigungsfrist Immobilien zur Liquiditätsbeschaffung verkauft werden. • Tägliche Verfügbarkeit des Kapitals von bis zu 30.000,- EUR pro Kalenderhalbjahr (Freibetrag) in berechtigten Härtefällen des Anlegers, die typischerweise mit einem Liquiditätsbedarf verbunden sind.

Sicherheitsorientiertes Konzept

IMR

Institute for Marketing Research

Dipl.-Psych. Thomas Wiemers

Geschäftsführer / Managing Director

Phone: +49 (0) 69 / 297 207 – 55

Mobile: +49 (0) 172 / 67 42 905

Fax: +49 (0) 69 / 297 207 – 79

E-Mail: thomas.wiemers@imr-frankfurt.de



IMR

Institute for Marketing Research

Dipl.-Soz.-Wiss. Dr. Barbara Ostendorf

Senior Research Manager

Phone: +49 (0) 69 / 297 207 – 32

Fax: +49 (0) 69 / 297 207 – 79

E-Mail: barbara.ostendorf@imr-frankfurt.de

