Pressemitteilung

Real I.S. Investor Survey: Renditeanforderungen werden bei Immobilieninvestments zum entscheidenden Kriterium

München, 08. September 2026 – Deutsche institutionelle Investoren halten an Immobilien als strategischer Anlageklasse fest – allerdings nur, wenn diese einen Renditevorsprung gegenüber festverzinslichen Anlagen mit geringem Risiko bieten. Zugleich bleiben die Anforderungen an laufende Ausschüttungen hoch. Wohn- und Logistikimmobilien dominieren die Investitionspläne. Das sind zentrale Ergebnisse des Real I.S. Investor Survey 2026, an dem im ersten Halbjahr 2026 mehr als 80 institutionelle Investoren aus Deutschland – sowohl Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen als auch Banken und Sparkassen – teilnahmen.

„Die Umfrage bestätigt unsere Wahrnehmung aus dem Dialog mit institutionellen Investoren. Immobilien werden gerade angesichts der anhaltenden makroökonomischen und geopolitischen Unsicherheiten weiterhin als langfristig attraktive Anlageklasse geschätzt. Gleichzeitig bleibt die Investitionsdynamik verhalten. Das veränderte Zins- und makroökonomische Umfeld, wie auch die geopolitische Lage, haben die Anforderungen an Rendite, Produktkonzeption und Risikomanagement deutlich erhöht – Investitionsentscheidungen werden entsprechend selektiver getroffen", sagt Dr. Christine Bernhofer, Vorstandsvorsitzende der Real I.S. AG.

Immobilien müssen einen klaren Renditevorteil gegenüber Anleihen bieten

Steigende Anleiherenditen haben die Erwartungen institutioneller Anleger an Immobilieninvestments nachhaltig verändert. Knapp drei Viertel der Befragten (74 Prozent) erwarten bei Core-Immobilien heute einen Renditeaufschlag von 150 bis 250 Basispunkten gegenüber zehnjährigen Bundesanleihen. „Immobilien müssen damit einen klaren Mehrertrag gegenüber risikoarmen Zinsanlagen erwirtschaften, um attraktiv zu bleiben. Dieser Renditeaufschlag ist die Richtlinie, an der sich die Immobilienbranche messen muss, wenn sie institutionelle Gelder gewinnen möchte“, Tobias Kotz, Global Head of Client Relations & Capital Funding, der Real I.S.

Renditeanforderungen unterscheiden sich je nach Nutzungsart deutlich

Die höchsten Ausschüttungsrenditen erwarten institutionelle Investoren mit teils über 5 Prozent bei Infrastruktur-, Logistik- und Büroimmobilien. Klassische Wohnimmobilien werden dagegen als vergleichsweise defensives Investment mit den niedrigsten Renditeanforderungen (zwischen 3,5 und 4 Prozent) bewertet. Betreiberorientierte Wohnkonzepte, etwa Studenten- oder Seniorenwohnen, müssen aus Sicht der Investoren einen zusätzlichen Renditeaufschlag gegenüber klassischem Wohnen erzielen.

Wohnen und Logistik führen die Investitionspläne an

Bei den bevorzugten Nutzungsarten liegen Wohn- und Logistikimmobilien weiterhin klar vorne. 54 Prozent der institutionellen Investoren haben Wohnen im Fokus ihrer Investitionsstrategie, 51 Prozent Logistik. Büroimmobilien (31 Prozent) und Einzelhandelsimmobilien (24 Prozent) folgen mit deutlichem Abstand.

Parallel dazu zeichnet sich ein klarer Trend zu fokussierten Investmentstrategien ab: Rund zwei Drittel der Befragten (64 Prozent) bevorzugen nutzungsarten-spezifische Fonds gegenüber breit diversifizierten Multi-Sektor-Produkten. Investoren setzen damit zunehmend auf spezialisierte Strategien mit klar definiertem Investmentprofil.

Immobilien bleiben ein langfristiges Investment

Trotz des anspruchsvolleren Marktumfelds betrachten institutionelle Investoren Immobilien unverändert als langfristige Kapitalanlage. Rund die Hälfte der Befragten bevorzugt Anlagezeiträume von mehr als zehn Jahren, weitere 29 Prozent sehen einen Investitionshorizont zwischen fünf und zehn Jahren als ideal an.

Mit zunehmender Internationalisierung rückt zudem das Risikomanagement stärker in den Fokus. 72 Prozent der institutionellen Investoren erwarten bei internationalen Immobilieninvestments ein aktives Management von Währungsrisiken. Jeder dritte Investor fordert sogar eine vollständige Währungsabsicherung auf Fondsebene.

„Gerade in einem Marktumfeld, in dem weniger Transaktionen als früher erfolgen, liegt der Hebel für attraktive Ausschüttungsrenditen vor allem im Bestand. Deshalb ist es elementar, die vorhandenen Immobilien durch gezielte Maßnahmen konsequent weiterzuentwickeln. Nur wer Mieterbedürfnisse frühzeitig erkennt und Objekt-Potenziale hebt, schafft die Voraussetzungen für nachhaltige Erträge und langfristige attraktive Immobilieninvestments in einem anspruchsvollen Marktumfeld“, sagt Christine Bernhofer.

Über die Real I.S. Gruppe

Die Real I.S. Gruppe ist seit über 30 Jahren der auf Immobilieninvestments spezialisierte Fondsdienstleister der BayernLB. Das Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe zählt zu den führenden Asset-Managern am deutschen Markt. Neben alternativen Investmentfonds (Spezial-AIF und geschlossene Publikums-AIF) und einem offenen Immobilien-Publikumsfonds umfasst das Produkt- und Dienstleistungsangebot individuelle Fondslösungen, Club-Deals, Joint Ventures sowie Asset-Management-Mandate für institutionelle Kunden. Mehr als 75 Prozent des Gesamtportfolios sind klassifiziert nach Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung. Die Real I.S. Real Estate Management GmbH rundet das Leistungsspektrum ab. Die Real I.S. Gruppe hat mehr als 12 Milliarden Euro Assets under Management und verfügt über zwei lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) nach KAGB sowie Standorte in Frankreich, Luxemburg, Spanien, den Niederlanden, Irland und Australien. Weitere Informationen unter www.realisag.de bzw. www.realis-australia.com.au.

Ansprechpartner:
Real I.S. AG
Innere Wiener Str. 17
81667 München

Dirk Böckenhoff
Tel.: 089 489082 - 283
Fax: 089 489082 - 295
E-Mail: dirk.boeckenhoff@realisag.de

Petra Biller
Tel.: 089 489082 - 304
Fax: 089 489082 - 295
E-Mail: petra.biller@realisag.de