

STAM TENN ENN

Die Netto-Null muss stehen

WIR SCHAFFEN WERTE WELTWEIT.

**| Einer der größten Immobilien-Investmentmanager weltweit mit AUM/AUA
von 210 Milliarden USD***

**| Globale Expertise: Transaktionen im Wert von 32 Milliarden
USD im Jahr 2022**

| Verwaltung von Debt & Equity innerhalb des gesamten Risiko-Renditespektrums

PGIM Real Estate investiert mit Überzeugung, um die besten Ergebnisse für unsere Kunden zu erzielen. Unser konsequentes Risikomanagement und unsere Ausführungsfähigkeiten ermöglichen es, die Branchenkenntnisse und das lokale Fachwissen von über 1100 Mitarbeitern in 35 Städten auf der ganzen Welt zu nutzen.

Erfahren Sie mehr unter [PGIMRealEstate.com](https://www.pgimrealestate.com)

Nur für professionelle Anleger. Sämtliche Kapitalanlagen bergen Risiken wie zum Beispiel Kapitalverlust.

Keine Investmentstrategie oder Risikomanagement-Methode kann Renditen garantieren oder Risiken in jedem Marktumfeld ausschließen.

*PGIM Real Estate ist der drittgrößte Immobilien-Investmentmanager (von 77 befragten Unternehmen) bezogen auf das weltweit verwaltete Immobilienvermögen laut dem von „Pensions & Investments“ im Oktober 2022 veröffentlichten Ranking der Top-Immobilienmanager. Dieses Ranking stellt das von PGIM Real Estate weltweit verwaltete Immobilienvermögen mit Stand vom 30.06.2022 dar. Die Teilnahme am Ranking ist freiwillig und erfordert keine Vergütung. Daten zu AUM/AUA mit Stand vom 30. Juni. 2023. Das verwaltete Nettovermögen beträgt 133 Milliarden USD und AUA beträgt 49 Milliarden USD.

Im Vereinigten Königreich werden die Informationen durch die PGIM Limited herausgegeben. Dessen Geschäftsanschrift lautet: Grand Buildings, 1-3 Strand, Trafalgar Square, London, WC2N 5HR. PGIM Limited ist zugelassen und wird beaufsichtigt von der Financial Conduct Authority („FCA“) des Vereinigten Königreichs (Registrierungsnummer: 193418). Im europäischen Wirtschaftsraum („EWR“) werden Informationen von PGIM Real Estate Luxembourg S.A. zur Verfügung gestellt, Geschäftssitz: Boulevard de la Foire, L-1528 Luxembourg. PGIM Real Estate Luxembourg S.A. wird durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier („CSSF“) in Luxemburg (Registrierungsnummer: A00001218) zugelassen und handelt auf Basis des „Europäischen Passes“. Diese Unterlagen werden von PGIM Limited und/oder PGIM Real Estate Luxembourg S.A. an Personen ausgegeben, die unternehmerisch tätige Kunden, definiert in den Regelungen der FCA und/oder an Personen, die unternehmerisch tätige Kunden im Sinne der jeweiligen lokalen Umsetzung der Richtlinie 2014/65/EU (MiFID II) sind. PGIM ist weltweit in verschiedenen Rechtssystemen tätig und vertreibt Materialien und/oder Produkte an qualifizierte professionelle Anleger über seine registrierten Tochtergesellschaften, zu denen unter anderem gehören: PGIM Japan Co., Ltd. und PGIM Real Estate (Japan) Ltd. in Japan; PGIM (Hong Kong) Limited in Hongkong; PGIM (Singapore) Pte. Ltd. in Singapur; PGIM Real Estate Luxembourg S.A., und PGIM Real Estate Germany AG in Deutschland. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte [pgimrealestate.com](https://www.pgimrealestate.com). © 2023 PGIM Real Estate ist das Investmentmanagementunternehmen für Immobilien von PGIM, Inc., der Hauptvermögensverwaltung von Prudential Financial, Inc. („PFI“) in den Vereinigten Staaten. PFI, ansässig in den Vereinigten Staaten von Amerika, steht in keinerlei Verbindung zu dem im Vereinigten Königreich ansässigen Prudential plc oder zu Prudential Assurance Company, einer Tochtergesellschaft von M&G plc, ebenfalls ansässig im Vereinigten Königreich. PGIM, das PGIM-Logo und das Felsen-Design im Logo sind Dienstleistungsmarken von PFI und verbundenen Unternehmen, die in vielen Rechtsordnungen weltweit gesetzlich geschützt sind. Ref: 009740



Alexander Kähler
Geschäftsführer
360 Grad Institutional

Aus unseren 360°-Kapitalanlagegesprächen erhalten wir ein breites Erfahrungsbild hinsichtlich der CO₂-Bilanz institutioneller Kapitalanleger. Große Kapitalsammelstellen haben die Reduktion der CO₂-Emissionen ihrer Kapitalanlagen seit langem auf ihrer Agenda (zum Beispiel Beitritt zu PRI, Net-Zero Asset Owner Alliance, GRESB). Der Abarbeitungs- und Umsetzungsstand im Immobiliensektor ist derzeit aber höchst divers.

Ein Ziel-Klimapfad von CO₂-Emissionen kommt einer Nachfolgeregelung gleich. Wir gehen der Frage nach, ob der Büroimmobilienmarkt tatsächlich aufgrund von hohen Allokationen in den institutionellen Portfolios und reduzierter Flächennachfrage seine Rolle als „Investors-Darling“ verloren hat. Langfristig könnten die aktuellen Engpässe auf dem Projektentwicklungsmarkt, Umnutzungen von Büroflächen, Marktaustritt älterer Objekte das Flächenangebot verknappen und die Renaissance von Zellenbürokonzepten eine gute Nachfragesituation der Asset-Klasse Büro garantieren. Allerdings wird künftig das gelebte Thema Nachhaltigkeit fundamental über den wirtschaftlichen Erfolg und somit die Attraktivität von Büroimmobilieninvestments entscheiden.

Büroimmobilien, die die Vorgaben des Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM) zur Reduktion von Treibhausgasemissionen nicht adäquat erfüllen werden, sogenannte „Stranded Assets“, stehen vor vielschichtigen Problemen. Neben sinkender Nachfrage aufgrund einer verminderten Attraktivität für umweltbewusste Investoren und Mieter, sind dies finanzielle Risiken durch steigende Betriebskosten verbunden mit der Notwendigkeit, verschärfte regulatorische Anforderungen zu erfüllen. In vielen Fällen stehen dann umfangreiche Sanierungen der Gebäudestruktur und der Haustechnik auf der Agenda. Strafzahlungen, schwindende Reputation und Nutzungsuntersagungen zeigen exemplarisch drohende Konsequenzen auf. Sofern nicht strategisch eine energetische Optimierung in die Wege geleitet wird, sind massive Abwertungen vorprogrammiert. Wie gravierend dies für die deutschen Standorte sein könnte, zeigt eine aktuelle Studie von Colliers, die zu dem Ergebnis kommt, dass 69 Prozent der Büroimmobilien an den deutschen Top-7-Standorten künftig zu Stranded Assets werden,

wenn die Bestandshalter nicht rechtzeitig gegensteuern.

Welche CO₂-Intensität haben Ihre Büroimmobilien? Wissen Sie, wenn ja – wann Ihre Immobilien stranden werden? Welche Schritte unternehmen Sie, um Ihre Büroimmobilienportfolios in einen zukunftssicheren Bestand zu transformieren? Was antworten Sie Ihren Gremien auf diese Fragen?

In der aktuellen Situation sind die eigene Immobilienabteilung oder Experten, wie beispielsweise Quadoro Asset Management, gefragt, die für jede Immobilie Daten und Verbräuche erheben, Benchmark-Tests durchführen, CO₂-Emissionen messen, CRREM-Pfade rechnen, reporten und monitoren sowie technische Maßnahmen als Projektsteuerer umsetzen, um die energetische und taxonomische Zukunftssicherheit institutioneller Büroimmobilien zu meistern. Dann werden Sie als Entscheider alle Betroffenen und ihre Nachfolger zufrieden stellen können.

CO₂-Bilanz so wertvoll wie ein Testament

Inhalt

- 04 Von der CRREM-Analyse zur Evergreen-Maßnahme – wie der Weg nach Paris gelingen kann
- 06 Mischnutzungen sind zu Recht in aller Munde
- 08 Net-Zero-Ziele treiben Nachfrage von Investoren
- 10 Die Besonderheiten von Real Estate Debt
- 12 Der Countdown läuft
- 14 Kontakt und Impressum



Konrad Hedemann, MRICS

Senior Associate ESG Manager DACH CEE, European Asset Management

PATRIZIA

Von der CRREM-Analyse zur Evergreen-Maßnahme – wie der Weg nach Paris gelingen kann

Eine systematische Herangehensweise sorgt gerade bei größeren Portfolios für Skaleneffekte

Auf der einen Seite steht die Mammutaufgabe, die Pariser Klimaziele mit ihrer Netto-Null spätestens im Jahr 2050 – und besser noch zehn Jahre früher – zu erreichen. Auf der anderen Seite existieren Millionen von Bestandsimmobilien mit veralteter Gebäudetechnik, ineffizienter Wärmedämmung und Mietern, die an heißen Sommertagen auch einmal das Fenster bei angeschalteter Klimaanlage öffnen. Zwischen diesen sehr unterschiedlichen Dimensionen der ökologischen Nachhaltigkeit wiederum stehen Teilportfolios in verschiedenen europäischen Ländern und unterschiedlichste Fondsvehikel, bei denen der Fokus auf vielfältige Details gelegt wird.

Wie kann bei dieser großen Komplexität also ein Pfad zur Dekarbonisierung eingeschlagen werden, der möglichst effizient von der Einzelmaßnahme über die Portfolio-Optimierung bis „nach Paris“ führt? Dies ist nur möglich, indem man sich der Thematik von beiden Seiten nähert. Eine übergeordnete Unternehmens- und Portfoliostrategie ist essenziell, damit überhaupt erst die wichtigen Zielpunkte identifiziert werden. Hier hat die Immobilien- und Fondsbranche in den vergangenen Jahren deutliche Fortschritte gemacht.

Einer Studie von Drees & Sommer zufolge haben 84 Prozent der deutschen Immobilienunternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette eine vollständige oder zumindest teilweise vorhandene ESG-Strategie. Während sich dieser Wert noch steigern sollte, existiert zumindest eine solide Grundlage dafür, die konkreten Maßnahmen systematisch anzugehen. Aber wie funktioniert das?

Das Akronym CRREM spielt eine Schlüsselrolle

Um einzelne Immobilien in ganz Europa auf deren Nachhaltigkeit hin zu analysieren und miteinander vergleichbar zu machen, wurde von der Laudes Foundation in Kooperation mit der Europäischen Union (EU) das kostenfreie CRREM-Tool entwickelt. Das Akronym steht für Carbon Risk Real Estate Monitor und zeigt an, ob Gebäude unterschiedlichster Nutzungsarten bei den Energieverbräuchen sowie bei den CO₂-Emissionen den empfohlenen Maximalwerten entsprechen. Der Begriff CRREM darf in diesem Kontext also nicht mit dem gängigen Begriff CREM (Corporate Real Estate Management) verwechselt werden. Damit ergibt sich eine fundierte Orientierungshilfe, welche High-Impact-Immobilien die umfangreichsten energetischen Maßnahmen erfordern. Wichtig dabei ist auch, dass das Tool je nach Land unterschiedliche Startwerte setzt – was beispielsweise der Tatsache Rechnung trägt, dass in den zentral- und osteuropäischen Ländern (CEE) der Ausbau der Erneuerbaren Energien weniger vorangeschritten ist als im EU-Durchschnitt.

Um eine solche Analyse durchführen zu können, ist eine effiziente und einheitliche Datenerhebung für alle Objekte im Portfolio wichtig. Gerade bei größeren Beständen mit hunderten, wenn nicht tausenden von Gebäuden sind zentralisierte Prozesse wichtig – ansonsten können gar nicht erst die richtigen Informationen in das CRREM-Tool eingegeben werden. Darauf aufbauend können dann die komplexeren Fälle einzeln und effizient abgearbeitet werden, beispielsweise bei Single-Tenant-Objekten, die ihre Daten überwiegend selbst managen, weshalb hier die aktive Mieteransprache besonders wichtig ist.

Gerade bei größeren Beständen ist es wahrscheinlich, dass bei einigen wenigen Objekten ein konkreter Handlungsbedarf identifiziert wird. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn das Objekt unter regulatorischen Gesichtspunkten „durchfällt“ und somit Liquiditätsrisiken abgewendet werden müssen. Beispiele dafür sind verschiedene Vermietungs-Restriktionen von High-Impact-Gebäuden in den Niederlanden oder auch – außerhalb der EU – dem Vereinigten Königreich. Bei Wohnimmobilien bietet Frankreich ein anschauliches Beispiel. Dort darf die Miete bei Wohnungen der Energieeffizienzklassen F oder G grundsätzlich nicht angehoben werden. Auf Basis von energetischen Gutachten, die die genauen Defizite bei der Wärmedämmung, Heizung, Verglasung oder auch Beleuchtung offenlegen, sollten hier die Maßnahmen seitens des Asset und Fondsmanagements also als erstes besprochen und umgesetzt werden.

Die Bedarfe der Investoren spielen eine wichtige Rolle

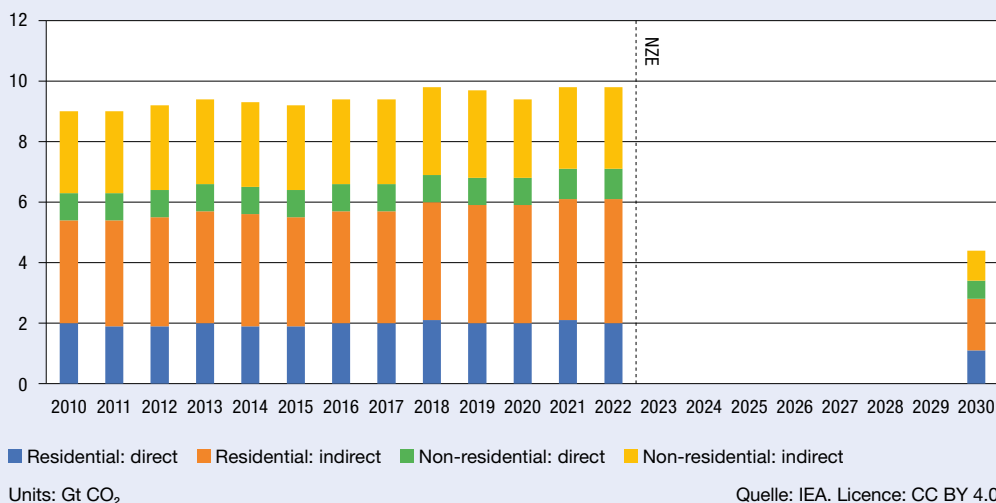
Wenn dieser akute Handlungsbedarf behoben ist, ist es wirtschaftlich sinnvoll, anschließend auch einen Blick auf die jeweiligen Fondskonstruktionen zu werfen. Es gehört nun einmal zur wirtschaftlichen Realität, dass in Zeiten hoher Zinsen und Baukosten auf die konkrete Wertsteigerung geachtet werden muss. Ein einzelnes Objekt innerhalb eines angestrebten Artikel-8-Fonds zu modernisieren kann womöglich sinnvoller sein, als ein gleichwertiges Objekt in einem Artikel-6-Fonds zu ertüchtigen, bei dem auf Fondsebene keine besonderen Nachhaltigkeitsziele vereinbart sind. Denn durch die Klassifizierung gemäß EU-Taxonomie kann der „grüne“ Fonds mit höherer Nachfrage seitens der Investoren rechnen und das Fondsmanagement kann effizienter Kapital einsammeln, das wiederum teilweise für andere Aufwertungsmaßnahmen verwendet wird.

Besonders wichtig für den Dekarbonisierungspfad ist jedoch, dass jede erfolgreich umgesetzte Maßnahme wiederum Wissen für künftige Vorhaben generiert. Gerade in größeren Portfolios entstehen damit über kurz oder lang sehr starke Skalenbeziehungsweise Synergieeffekte. Wenn erst einmal mehrere Gebäude modernisiert wurden, müssen bei einem kommenden, ähnlich aufgestellten Objekt keine umfangreichen Gutachten mehr angefertigt werden. Stattdessen können so „Evergreen-Maßnahmen“ entwickelt werden, die möglichst viel Impact in möglichst kurzer Zeit erzielen – gewissermaßen ein kleiner Sprint auf dem Weg der Dekarbonisierung.

Nächster Schritt: Die Mieter involvieren

Keine Frage, wir stehen als Branche noch relativ am Anfang. Aber wenn die ökologischen Grundlagen auf Objektebene erst einmal gegeben sind, kann anschließend der Dialog mit dem Mieter gesucht werden. Denn letztlich ist jede Immobilie nur so effizient, wie sie betrieben wird. Hier besteht in der Immobilienwirtschaft noch deutlicher Nachholbedarf, denn der Fokus liegt noch sehr stark auf den Immobilien selbst. Sobald die Bestände jedoch energetisch modernisiert wurden, können auch die viel beschworenen Green Leases flächendeckend in die Tat umgesetzt werden. Hier muss jedoch noch Aufklärungsarbeit geleistet und die eine oder andere Verhandlung geführt werden. Denn je nach Asset-Klasse und Mieterprofile ist die Bereitschaft zur Verpflichtung eines „grünen“ Gebäudebetriebs noch nicht gegeben. Besonders in Branchen mit hohem Kostendruck wie dem Einzelhandel bestehen hier noch Hürden – die aber durch gezielte Maßnahmen im Mietermanagement überwunden werden können. Beispielsweise könnte als Anreiz für einen Green Lease ein Kostenzuschuss für den nachhaltigen Mieterausbau angeboten werden, sodass beide Seiten von einem besseren Klimaprofil der Immobilie profitieren.

Globale CO₂-Emissionen aus dem Betrieb von Gebäuden im Net-Zero-Szenario





Interview mit **Dominik Röhrich**

Senior Managing Director, Head of Fund Management DACH, Fund Taxes

PATRIZIA

Mischnutzungen sind zu Recht in aller Munde

Immobilienbesitzer stehen vor einer großen Frage: Energetisch sanieren oder verkaufen? Was sind wichtige Kriterien zur Beantwortung dieser Frage?

Die Gefahr, dass ein Immobilien-Asset strandet, ist durchaus real. Von massiven Preisabschlägen bis hin zur Unvermietbarkeit oder Unverkäuflichkeit sind verschiedene Szenarien denkbar, nicht zuletzt aufgrund regulatorischer Einschränkungen. Einige EU-Regierungen schränken gezielt die Neuvermietbarkeit nicht energieeffizienter Bestandsimmobilien ein, um Sanierungen zu incentivieren. Vor diesem Hintergrund braucht es mehr denn je einschlägiges Expertenwissen auf Managementseite – von baulicher Kompetenz über rechtliches Know-how bis hin zur Kenntnis relevanter Förderprogramme und vieles mehr.

Diese multidimensionale Expertise und Markterfahrung aus einer Hand sind entscheidend, um einschätzen zu können, ob ein Verkauf oder eine Sanierung vorzuziehen ist. Hierbei spielen viele Faktoren eine Rolle, von der Liquiditätssituation über die Cashflow-Anforderungen auf Anlegerseite bis hin zu Allokationsfragen und der Marktperspektive vor Ort aus Flächen-Angebot und Mieter-Nachfrage. Von zentraler Bedeutung ist die enge Zusammenarbeit von Investor und Asset Manager, um die gesteckten Portfolio- und Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Was ist der richtige Ansatz für Büros?

Den einen richtigen Ansatz gibt es nicht. Jede Immobilie und jede Teillage sind

individuell und benötigt eine maßgeschneiderte Analyse, Strategie und Implementierung. Büroimmobilien mit robuster Gebäudesubstanz und flexibler Flächenaufteilung in gut angeschlossenen zentralen Großstadtlagen bringen völlig andere Potenziale mit als ältere Bestandsliegenschaften in peripheren Lagen. Entsprechend muss nicht nur für jeden Fonds und jedes Portfolio, sondern für jede einzelne Immobilie der Weg zur Repositionierung abgestimmt werden. Mischnutzungen sind dabei zu Recht in aller Munde.

Eine Kombination verschiedener Nutzungsstrukturen in derselben Immobilie kann positive Kopplungseffekte entfalten und Synergien schaffen. Gastronomie, Hospitality-Angebote, Co-Working und klassische Büroflächen können gegenseitig einen Mehrwert schaffen und die gesamte Immobilie für Nutzer attraktiver machen. Dies verkompliziert allerdings gegebenenfalls das Management im Betrieb. Und die Umbaukosten müssen in einem angemessenen Verhältnis zu den erzielbaren Vorteilen stehen.

Büronutzer verlangen zunehmend ein klares ESG-Bekenntnis des Vermieters und einen konkreten Plan zur Dekarbonisierung der Immobilie. Dazu braucht es einen engen, persönlichen Austausch zwischen Asset Management und Mieter einerseits und Investor andererseits. Beispielsweise bevorzugen unsere Stakeholder einen ehrgeizigen Fahrplan hin zur CO₂-Neutralität bis 2040 ganz klar gegenüber der Zielumsetzung bis 2050.

In welchen Segmenten kaufen Sie aktuell zu?

Wir sind weiter grundsätzlich in allen wichtigen Nutzungsarten offen für Ankäufe, von Wohnen über Büro, Einzelhandel und Logistik bis hin zu Betreiberformaten wie Pflege oder Hospitality. Je nach Nutzungsart und Standort bieten sich im Ankauf derzeit aufgrund der Preisanpassungen attraktive Opportunitäten gerade für eigenkapitalstarke Anleger. Jüngst haben wir eine attraktive Anlage für studentisches Wohnen erworben. Derzeit weniger gefragt sind ältere, Textil-lastige Handelsflächen ohne Lebensmittel-Ankermieter.

Wichtiger als ein Blick nur auf die reine Nutzungsart ist dabei aber auch die Perspektive der jeweiligen Risikoklasse. Das Thema Value-Add gewinnt aus unserer Sicht etwa klar an Bedeutung.

Was zahlt mehr auf das Risk-Return-Profil einer Immobilie ein: ökologische oder soziale Nachhaltigkeit?

Über die Zeiten eines „Entweder – Oder“ bei ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit von Immobilien-Investments sind wir glücklicherweise bereits deutlich hinaus. Die EU-Taxonomie verschränkt die Themen E, S und G richtigerweise in einem großen Rahmenwerk. Alles andere wäre auch nicht konsequent, da es oftmals Maßnahmen gibt, die zugleich mehrere Nachhaltigkeitsziele fördern. Investoren verlangen zudem zu Recht eine hohe Nachhaltigkeitsperformance in beiden großen Bereichen.

Jeden Montag
und Mittwoch

NEWSFLASH Alles was wichtig ist
für institutionelle Investoren



Newsletter kostenlos abonnieren

portfolio
institutionell



Interview mit **Andrew Radkiewicz**
Global Head of Private Debt Strategy & Investor Solutions
PGIM Real Estate

Net-Zero-Ziele treiben Nachfrage von Investoren

Aus welchen Gründen sollten institutionelle Investoren Real Estate Debt als Teil ihres Portfolios in Betracht ziehen – und hierbei insbesondere Europa als Anlageregion?

Im Private-Credit-Universum ist Real Estate Debt eine ausgereifte Strategie, die rund 20 Prozent des Marktes für private Kredite ausmacht. Im derzeitigen Marktgeschehen, in dem die Wirtschaftsprognose für Europa unsicher ist, die Nachfrage nach Kapital aber hoch bleibt, können Debt Investments zu niedrigeren, abgesicherten LTVs getätigt werden. Dadurch verringert sich das Risiko, dass die Bewertungen weiter fallen als erwartet.

Real Estate Debt kann einem Private Credit Portfolio wichtige Diversifizierungsvorteile bringen und einkommenssteigernd auf die Private Investment-Grade-Allokation wirken. Real Estate Debt kann Renditen mit geringer Volatilität und geringem Risiko hinzufügen, die durch hochgradig diversifizierte und vorhersehbare Mietzahlungsströme aus den zugrunde liegenden Immobilienanlagen unterstützt werden. Zum Beispiel liefern Wohnimmobilien granulare Einkommensströme, die an die Inflation gekoppelt sind, während Industrieimmobilien den Anlegern über die Mieter

Zugang zu Unternehmen, und damit einem diversifizierten Teil der Wirtschaft, verschaffen. Diese geringe Volatilität der Erträge wird gestärkt durch die Vorrangigkeit von Real-Estate-Debt-Investments gegenüber der Equity-Seite, was die Debt-Investments üblicherweise vor einem Wertverlust der zugrunde liegenden Immobilien schützt.

Banken halten mehr als 85 Prozent der Immobilienkredite in Europa.

Darüber hinaus können Kreditnehmer im Rahmen von Value-Add-Debt-Strategien Alpha erzeugen, indem sie Vermögenswerte durch aktives Asset Management aufwerten und „zukunftssicher“ machen, wodurch die Mieten steigen. Dies führt zu einem stabilen Kreditprofil, da die zugrunde liegenden Sicherheiten und Einkommensströme während der Laufzeit eines Kredits aktiv und vorhersehbar verbessert werden können, was den Wert des Assets steigert und das Exit-Risiko verringert. Bei Core-

Kredit mit Investment-Grade-Rating kommt es in der Regel ebenso zu einer positiven Kreditmigration aufgrund der Tilgung, wodurch sich in der Folge das Rating des Kredits verbessert.

Was die Duration betrifft, so werden Investment-Grade-Darlehen in der Regel fünf bis sieben Jahre lang gehalten. Bei hochverzinslichen Krediten sind die Laufzeiten im Allgemeinen kürzer, da diese an strukturierte Business-Pläne geknüpft sind. Hier beträgt die Duration im Schnitt etwa drei Jahre.

In welcher Größenordnung bewegen sich die Investmentopportunitäten in europäischem Real Estate Debt?

Insgesamt beläuft sich der europäische Immobilienmarkt auf etwa 1,7 Billionen Euro, wobei jedes Jahr schätzungsweise 200 Milliarden Euro an Krediten fällig werden. Banken dominieren die europäischen Kreditmärkte. Sie halten mehr als 85 Prozent aller Immobilienkredite in Europa, während die Finanzierungsquellen in den Vereinigten Staaten viel breiter gestreut sind. Diese Banken sind jedoch stärker denn je in ihrer Kreditvergabe-kapazität eingeschränkt.

Wir gehen davon aus, dass sich Finanzierungsmöglichkeiten über alle Immobilientypen und den Kapitalstock hinweg

ergeben werden. Aufgrund von ESG-Erwägungen wird neben der Instandsetzung und dem Neubau auch die energetische Sanierung immer wichtiger, aufgrund des in den bestehenden Strukturen gebundenen Kohlenstoffs.

Allerdings veraltet ein Großteil des älteren, minderwertigen Bestands mehr und mehr. Schätzungsweise 40 Milliarden Euro pro Jahr sind erforderlich, um Gebäude mit niedrigeren Standards zu modernisieren, zusätzlich zu den geschätzten 200 Milliarden Euro für Neubauten, die nötig sind, um die für 2050 erwartete Nachfrage nach normgerechten Immobilien zu decken. Rechnet man alle diese Faktoren zum Refinanzierungsüberhang hinzu, wird das Ausmaß der Investment-Chancen offensichtlich.

Wie wirkt sich die Politik der Netto-Null-Kohlenstoffemissionen in Europa auf die Nachfrage nach nachhaltigen Gebäuden aus?

Europas Netto-Null-Verpflichtungen treiben die Nachfrage nach erstklassigen Immobilien an, welche die Dekarbonisierungsziele für 2030 und 2050 erfüllen. Da Immobilien für 39 Prozent der gesamten CO₂-Emissionen und 36 Prozent des Energieverbrauchs verantwortlich sind, werden sich die Dekarbonisierungsziele stark auf den Immobilienmarkt auswirken, insbesondere durch die Nachfrage von Nutzern und Investoren.

Nur 17 Prozent des institutionellen Immobilienbestands entsprechen künftigen ESG-Standards.

Zur Unterstützung des weltweiten Übergangs zu einer Netto-Null-Kohlenstoffwirtschaft schreiben die EU-Vorschriften vor, dass bis 2030 alle Mietobjekte mindestens das Energy Performance Certificate (EPC) B aufweisen müssen.

Allerdings sind in Europa nur etwa 17 Prozent des bestehenden institutionellen Immobilienbestands nach EPC A und B eingestuft, also der Mindestschwelle, die erforderlich ist, um die künftigen Nachhaltigkeitsanforderungen zu erfüllen.

Schätzungsweise 60 Prozent der Gebäude haben EPC C und D, was bedeutet, dass sie generell zu A oder B entwickelt werden können. Die restlichen 25 Prozent haben EPC E bis G, was im Wesentlichen bedeutet, dass sie veraltet sind (und damit in Zukunft nicht mehr vermietbar sein werden).

Wo sehen Sie die besten Chancen innerhalb der verfügbaren Fremdkapitalstrategien und welche Sektoren bevorzugen Sie?

Innerhalb des Anlagespektrums für private Schuldtitel gibt es Chancen auf allen Ebenen entlang der Kapitalstruktur. Am unteren Ende des Risikospektrums können Immobilienkredite das Risikoprofil von festverzinslichen Wertpapieren mit Investment-Grade aufweisen, wobei die Rendite aufgrund der Illiquiditätsprämie höher ist. Am oberen Ende des Spektrums gibt es Möglichkeiten, netto zehn bis zwölf Prozent durch hochaktive, alpha-generierende Strategien zu verdienen, welche noch immer die Risikovorteile eines Eigenkapital-Puffers beibehalten und auch derart strukturiert werden können, dass sie an Wertsteigerungen teilhaben. Das mittlere Spektrum – das bei europäischen und insbesondere deutschen Anlegern recht beliebt geworden ist – besteht zumeist aus vorrangigen Non-Core-Senior-Darlehen, zum Beispiel von Non-Prime-Immobilien, gehebelten vorrangigen Krediten oder sogenannten Whole Loans.

Bei PGIM Real Estate sind wir seit langem der Überzeugung, dass die besten risikobereinigten Renditen bei Core-, Investment-Grade-Lending und aktiven Value-Add-Strategien erzielt werden können. Daher haben wir auf unserer Investment-Plattform einen Barbell-Ansatz gewählt. Grund dafür ist, dass die Risiken an beiden Enden des Spektrums am transparentesten und

messbarsten sind. Für Core-Darlehen verfügen wir über eine bewährte, quantifizierbare Kreditbewertungsmethode, die es uns ermöglicht, Darlehen anhand einer Risikobenchmark zu messen. Bei den Value-Add-Strategien liegt unser Fokus darauf, ausreichend hohe Renditen zu erzielen, um für Ausfälle oder für

Europas Net-Zero-Ziele treiben die Nachfrage nach erstklassigen Immobilien an.

den Fall einer Disruption des Immobiliengeschäfts einen entsprechenden Ausgleich zu erzielen.

Verstärkt wird dieser Ansatz der Risikoübernahme durch Konzentration auf die Qualität der zugrunde liegenden Immobilie, da diese entscheidend dafür ist, dass der Darlehensnehmer bei Fälligkeit des Kredits durch eine Refinanzierung oder den Verkauf der Immobilie die Rückzahlung leisten kann. Daher ziehen wir nur Immobilien in Betracht, bei denen wir von einer dauerhaften Nachfrage seitens der Eigentümer und Betreiber ausgehen. Für Value-Add-Strategien bedeutet dies entsprechend, dass wir einen „Create Core“-Ansatz verfolgen und so sicherstellen, dass die von uns finanzierten Projektentwicklungen oder Sanierungen diese Objekte zu Core-Immobilien werden lassen.

Hinsichtlich der bevorzugten Sektoren konzentrieren wir uns auf strukturelle Immobilienthemen, die unsere Investitionen untermauern. Diese lassen sich wie folgt zusammenfassen: 1.) Digitalisierung: zum Beispiel Logistik, Urban Last Mile, Kühllager und Rechenzentren; 2.) Demografie: zum Beispiel studentisches Wohnen, Build to Rent und Later Living; und 3.) Dekarbonisierung: zum Beispiel nachhaltiges Sanieren oder Neubau.



Andrew Radkiewicz

*Global Head of Private Debt Strategy & Investor Solutions
PGIM Real Estate*

Die Besonderheiten von Real Estate Debt

Angesichts des attraktiven risikoadjustierten Renditeprofils und der Diversifizierungsvorteile wird Real Estate Debt unserer Meinung nach zunehmend zum Standard-Bestandteil von Private-Credit-Portfolios institutioneller Anleger:

- ▶ **Diversifikation:** Real-Estate-Debt-Fonds bieten eine sektorale und geografische Diversifizierung. Zusätzlich für Diversifizierung sorgen Objekte mit verschiedenen Mietern.
- ▶ **Absicherung:** Die im Vergleich zum Eigenkapital des Kreditnehmers vorrangige Berücksichtigung von Immobilienkrediten schützt die Anlagen vor Wertverlusten.
- ▶ **Upside-Partizipation:** Value-Add-Debt-Strategien bieten Investitionsmöglichkeiten, mit der Anleger von Wertsteigerungen der zugrunde liegenden Sicherheiten profitieren können, während sie durch die First-Loss-Equity-Position des Kreditnehmers besser vor Verlusten geschützt sind.

Chancen auf dem europäischen Markt

Das Risiko-Ertrags-Verhältnis von Immobilienkrediten ist derzeit sehr überzeugend. Die nach unten korrigierten Vermögenswerte bieten eine neue Risikobasis für die Kreditvergabe. Außerdem können die Kreditgeber heutzutage in der Regel Kredite mit niedrigeren Beleihungsquoten und zu höheren Spreads vergeben, als dies in der Vergangenheit der Fall war. Daher sind die Renditen deutlich höher als in den letzten Jahren, während gleichzeitig das Risiko sowohl durch die Neubewertung der Vermögenswerte als auch durch die niedrigeren Beleihungsquoten gesunken ist.

In Europa wird der Immobilienmarkt durch eine Kombination von Marktimpulsen beeinflusst:

- ▶ Die europäischen Richtlinien verpflichten Projektentwickler, Investoren und Immobilieneigentümer zu erheblichen Nachhaltigkeitsmaßnahmen.
- ▶ Gleichzeitig schränken bankenrechtliche Vorschriften die Möglichkeiten der Banken zur Bereitstellung von Entwicklungs- oder Renovierungsfinanzierungen stark ein.
- ▶ Die Zinsentwicklung hat einen starken Einfluss auf die Kreditfaktoren der Banken, was zu einer engeren Deckung

des Schuldendienstes, niedrigeren Beleihungsquoten und einer angespannten Refinanzierungssituation führt.

Insgesamt führen diese Faktoren zu einer immer größer werdenden Lücke zwischen der steigenden Nachfrage nach zukunftsfähigen Immobilien und dem stetig sinkenden Angebot an entsprechenden Bankkrediten. Diese Finanzierungslücke bietet erfahrenen alternativen Kreditanbietern die Chance, die nächste Generation europäischer Immobilien zu finanzieren.

Zugang zum Markt

Bei der Strukturierung von Fremdkapitalinvestitionen in Immobilien können unseres Erachtens vier Faktoren kombiniert werden, um das risikoadjustierte Renditeprofil einer Fremdkapitalinvestition zu bestimmen:

- ▶ **Immobilienfaktoren:** Qualität der zugrunde liegenden Immobilien
- ▶ **Kapitalstruktur:** Position in der Kapitalstruktur, entscheidend für die Absicherung vor Verlusten
- ▶ **Kreditfaktoren:** Beleihungsquote, Schuldendienstdeckungsgrad, Sicherheitenstruktur und Nebenbedingungen
- ▶ **Renditeziele:** breites Spektrum potenzieller Renditen, die das Risiko-/Ertragsspektrum abdecken

Um angestrebte Renditeziele zu erreichen, sollten diese Faktoren gegeneinander abgewogen werden. Im Allgemeinen werden die besten risikoadjustierten Renditen mit Strategien erzielt, bei denen entweder das Risiko anhand einer relevanten Risikobenchmark gemessen werden kann, oder die Renditen hoch genug sind, um das eingegangene Immobilienrisiko zu kompensieren. In der Regel sind damit verbesserte Nebenbedingungen und Optionen für eine Wertsteigerung verbunden. Darüber hinaus stellt das größte Investitionsrisiko das Exit-Risiko dar und nicht in erster Linie die Mieterträge, die in den vergangenen zehn Jahren im Mittelpunkt des Underwritings standen. Grund für diese Verschiebung sind die sich rasch ändernden Immobilientrends und Präferenzen von Investoren und Nutzern. So sinkt die Liquidität von Immobilien, die nicht von strukturellem Rückenwind profitieren.

NEXT NOW

HEUTE SCHON IN MORGEN
INVESTIEREN UND SO MEHRWERT
FÜR ALLE SCHAFFEN



INVESTITIONEN IN DIE STÄDTE DER ZUKUNFT

Durch Neugestaltung von Gebäuden und mit innovativen Entwicklungen erschließen wir schon heute den Wert der Städte von morgen. PATRIZIA ist ein führender Investmentpartner mit einer fast **40-jährigen Geschichte** und einem **verwalteten Vermögen von rund 60 Mrd. EUR**. Unsere qualifizierten Mitarbeitenden, eine globale Plattform und eine langjährige Erfolgsbilanz ermöglichen uns, Vermögenswerte weiter zu steigern und nachhaltige Renditen für unsere Anleger zu erwirtschaften.

patrizia.ag/nextnow

Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL

4.–6. Oktober 2023
Halle A3, Stand 222

 PATRIZIA

Zur leichteren Lesbarkeit unserer Texte verzichten wir auf eine geschlechtsspezifische Differenzierung und schreiben personenbezogene Hauptwörter in der männlichen Form. Dies ist als neutrale Formulierung gemeint, mit der wir ohne jegliche Diskriminierung alle Menschen gleichermaßen ansprechen. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen richten sich ausschließlich an professionelle Kunden und sind nur für die Verwendung durch den Empfänger bestimmt. Es ist nicht gestattet, Teile dieses Dokumentes oder die darin enthaltenen Informationen ohne unsere vorherige schriftliche Zustimmung in irgendeiner Weise, ganz oder teilweise, zu verbreiten, zu vervielfältigen oder wiederzugeben. Es stellt weder eine Beratung, eine Empfehlung oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder Verkauf von Aktien oder sonstigen Beteiligungen, Finanzinstrumenten oder zugrunde liegenden Vermögenswerten dar, noch enthält dieses Dokument eine Verpflichtung der PATRIZIA SE oder eines ihrer verbundenen Unternehmen. Das Dokument wurde nach bestem Wissen erstellt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen erheben jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit. PATRIZIA SE und ihre verbundenen Unternehmen geben keine Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich der in diesem Dokument enthaltenen Informationen und übernehmen keine Haftung für Verluste oder Schäden jeglicher Art im Zusammenhang mit diesem Material. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne Vorankündigung geändert werden. September 2023 PATRIZIA SE





Daniela Englert
Redakteurin
portfolio institutionell

Der Countdown läuft

Spätestens 2045 sollen alle Gebäude in Deutschland nach dem Willen der Bundesregierung ohne fossile Energieträger bewirtschaftet werden. Die EU strebt nach dem Zwischenziel von 55 Prozent weniger Emissionen bis 2030. In jedem Fall gilt 2050 als Net-Zero-Fernziel. Welche Strategie fahren hierbei institutionelle Investoren?

Deutschland ist im Heizungs-Stress. Die geplanten Änderungen im Gebäudeenergiegesetz ab dem kommenden Jahr halten hierzulande vor allem Wohnimmobilieneigentümer in Atem. Institutionelle Investoren, die ihre Immobilienanlage europaweit und auch global aufstellen, müssen sich mit dem Thema der energetischen Sanierung, der zunehmenden Nachhaltigkeitsregulatorik und damit, ihre Immobilien für die klimaneutrale Wirtschaft nach und nach auszurichten, schon seit Längerem beschäftigen. Doch auch sie treibt derzeit intensiv die Frage um, wie sie ihre Bestandsimmobilien auf den Klimapfad bringen können – und dies möglichst ohne größere Einbußen bei der Rendite. Die Frage nach der energetischen „Fitness“ drückt sich auch in der EU-Gesetzgebung mit ihrem Programm „Fit-for-55“ aus. Damit hat sich die Europäische Union das Ziel gesetzt, ihre Treibhausgasemissionen bis 2030 um mindestens 55 Prozent zu reduzieren. Die Transformation des Immobilienbestands ist damit stark von der Regulatorik getrieben. Der Begriff des „stranded asset“ kursiert schon seit einiger Zeit in der Immobilieninvestmentwelt und verspricht selbst zur konstanten Drohkulisse für Immobilieninvestoren zu werden. Auch institutionelle Anleger rechnen, ob reguliert oder nicht, ob von der Offenlegungsverordnung betroffen oder nicht, teilweise mit Wertverlusten in ihren Immobilienportfolios, sollte der Bestand in der Zukunft Energieeffizienzanforderungen und der geplanten Klimaneutralität nicht genügen.

Hier vorausschauend zu investieren ist seit jeher die Aufgabe der institutionellen Endanleger. Und so bereitet man sich vor. Welche Strategien verfolgt beispielsweise die Versicherungsgruppe Wüstenrot & Württembergische mit Sitz in Stuttgart im Hinblick auf ihren Immobilienbestand? „Unser Ziel besteht darin, langfristig einen klimaneutralen Bestand vorweisen zu können“, erklärt Jan Tholen, Leiter Marktfolge Immobilien bei W&W Asset Management und hier vor allem zuständig für das Thema Nachhaltigkeit. „Grundlage für die Ableitung entsprechender Maßnahmen ist die Formulierung einer Gesamtstrategie für die einzelnen Immobilien, die neben Nachhaltigkeitsaspekten auch ökonomische Aspekte beinhaltet. So kann ein Verkauf bestimmter Immobilien ebenso gut ein Beitrag zur Erzielung der Nachhaltigkeitsziele sein, wie die Initiierung umfangreicher Sanierungsmaßnahmen.“ Also spielen neben der Bestandsoptimierung An- und Verkäufe auch eine Rolle bei der W&W AM, um die eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Manage-to-Green als Strategie

Auch die Ärzteversorgung Westfalen-Lippe (ÄVWL) bereitet sich auf die Klimaneutralität vor. Als nicht direkt von der Offenlegungsverordnung betroffener Endanleger setzt Matthias Huesmann, Leiter Portfolio Management der Abteilung Kapitalanlage Immobilien bei der ÄVWL, grundsätzlich auf einen Manage-to-Green-Ansatz: „Die Herausforderung der CO₂-Neutralität löst man nicht allein durch Transaktionen. Hier und da verkaufen wir zwar auch, aber in erster Linie sehen wir uns als Bestandshalter, der aktiv an der Energiewende teilnimmt. Genauso, wie wir das auch schon früher gemacht haben, kaufen wir auch Immobilien zu und verbessern diese energetisch, um dann attraktive Mietflächen anbieten zu können und daraus

gute Mieterträge zu erwirtschaften. Im Unterschied zu früher dokumentieren wir heute zusätzlich, wie hoch oder niedrig die CO₂-Emissionen der renovierten Immobilie vor und nach der Sanierung ausfallen.“ Auch Huesmann rechnet damit, dass es künftig Preisabschläge für Immobilien geben wird, die die CO₂-Ziele nicht erreichen. „Leichte bis mittlere Bewertungsabschläge in der Zukunft sind bei uns die Erwartungshaltung. Denn wie hoch der Abschlag aufgrund der Emissionen tatsächlich ausfallen wird, dafür gibt es bislang noch keine harten Faktoren bei den Immobilienbewertern. Die CRREM-Pfade bieten eine erste Indikation dafür und das wird am Transaktionsmarkt schon vorweggenommen, wenn man über einen Brown Discount oder ein Green Premium spricht.“

Nachhaltigkeit als Moving Target

Die Zeit für Klimaschutzmaßnahmen ist begrenzt. Derweil geht die Dekarbonisierungsdebatte in eine neue Phase. So beschäftigen die CRREM-Pfade auch den Asset Manager Real IS AG, die Immobiliertochter der Bayern-LB. „Wir verfolgen die Entwicklungen hier sehr genau und orientieren uns an den 1,5°-Dekarbonisierungspfaden.“ Das Tool zeigt unterschiedliche Pfade je nach Land und Nutzungsart. „Wir nutzen diese Analyse sowohl bei unseren Bestandsobjekten als auch bei jedem Ankaufprozess, basierend auf Daten wie Fläche, Energieverbrauch in Form von Wärme und Strom sowie Treibhausgas-Emissionen“, erklärt Giulia Peretti, Leiterin Nachhaltigkeit bei der Real IS AG. Zum Jahresbeginn wurden die CRREM-Pfade mit Phase II auf eine neue Grundlage gebracht, informiert Peretti. Wo bisher 2018 als Basisjahr für die Reduktion des CO₂-Budgets galt, sei es nun das Jahr 2020. „Die CRREM-Pfade sind nicht statisch, sie verändern sich über die Zeit je nach Stand des noch verfügbaren CO₂-Budgets. Das heißt, je länger es dauert mit der schrittweisen Transformation und je höher die Treibhausgasemissionen ausfallen, desto stärker verschärfen sich die Klimapfade und die Kurve verläuft steiler“, erläutert Giulia Peretti.

Auch die W&W Asset Management nutzt das frei verfügbare Tool. „In diesem Jahr werden wir sukzessive damit beginnen, die Klimapfade und die entsprechenden Stranding-Zeitpunkte zu ermitteln. Dazu nutzen wir das CRREM-Tool“, erklärt Nachhaltigkeitsexperte Jan Tholen. Dennoch: „Erste Nutzungen des CRREM-Tools zeigen allerdings, dass ohne detaillierte Kenntnis des Tools Aussagen zum Stranding-Zeitpunkt öfter nicht belastbar erscheinen“, merkt Tholen kritisch an.

Matthias Huesmann von der ÄVWL begrüßt zwar viele dieser Initiativen, Benchmarks und Labels, darunter auch Ecore, Gresb und die CRREM-Pfade, betont zugleich aber die Schwierigkeit, als Versorgungswerk und damit als Endanleger alle diese verschiedenen Ansätze am Ende der Investitionskette sinnvoll zusammenzuführen. „Es gibt einen Flickenteppich an

Zertifizierungen und Labels, die auch zeigen, dass viele Firmen hierin ein Geschäftsfeld für sich entdeckt haben. Wir als Endanleger müssen uns fragen, wie wir diese Ratings interpretieren wollen und das ist nicht ganz einfach.“ Das fange schon mit der Energieeffizienzklasse an. „Zum Beispiel ist bei Wohnimmobilien eine Gebäudeklassifizierung von C in den Niederlanden nicht gleichbedeutend mit einer Energieeffizienzklasse C in Deutschland.“ Außerdem: In einigen europäischen Ländern werden auch Nicht-Wohngebäude klassifiziert, was in Deutschland bisher nur für Wohngebäude gilt. Hier plane die EU eine Harmonisierung, so Huesmann. Die ÄVWL beispielsweise setze das BVI-Dachfonds-Template zum freiwilligen, standardisierten Datenaustausch zwischen Asset Managern und Investoren ein. „Wir haben überall Dienstleister, die sich um die Immobilien kümmern, sei es in unseren Spezialfonds-Mandaten oder für die Investment-KG. Diese regulierten Manager sind smart unterwegs und entwickeln ihre eigenen Ideen, wie sie die Immobilien nach aktuellem State-of-the-Art managen. Und wenn Sie beispielsweise sechs bis zehn verschiedene Manager haben, die unterschiedliche Bewertungssysteme und Labels nutzen, ist ein standardisierter Datenaustausch essenziell.“

Standardisierung sei auch deshalb so wichtig, um die unterschiedlichen Daten anschließend auch automatisiert zusammenführen zu können, so Huesmann. „Es gibt erste gute Ansätze für diesen standardisierten Marktaustausch, wie das BVI-Dachfonds-Template, das wir selbst nutzen oder auch das Inrev Standard Data Delivery Sheet.“ Dies sei zudem im Interesse der Manager, welche so nicht für jeden Investor ein anderes, anlegerspezifisches Reporting befüllen müssten. In ihrem Bestand hat die ÄVWL einen relativ hohen Anteil an Gebäuden, die zertifiziert sind. Doch oft seien die Zertifizierungen von DGNB, Leed, Breeam nicht vergleichbar oder wurden vor einigen Jahren beim Neubau oder nach einer Sanierung vergeben. „Ein solches Zertifikat bei der Erstellung eines Gebäudes wurde früher grundsätzlich nach Bedarf erstellt, nicht nach tatsächlichem Verbrauch. In jüngerer Zeit sind In-Use-Zertifizierungen hier eine Weiterentwicklung.“ Oftmals mangle es noch an aktuellen Verbrauchsdaten für den CO₂-Fußabdruck, die CRREM-Pfade oder auch die Ermittlung einer Grad-Zahl, die aus Sicht von Huesmann auch ein gut geeigneter Weg ist, um Dekarbonisierungsziele festzulegen und zu messen. „Wir wissen, dass da noch Transparenz im Markt fehlt, wir sind beim CO₂-Fußabdruck noch nicht da, wo wir sein wollen. Aber die Nachhaltigkeitsthematik ändert sich fortlaufend, da sich die physischen und transitorischen Risiken ändern und auch die Regulierung ändere sich stetig. „Nachhaltigkeit ist daher ein Moving Target für mich“, so das Fazit von Matthias Huesmann von der ÄVWL. Der Klimawandel erscheint für Immobilieninvestoren zunächst als große Hürde. Letztlich gilt es, langfristig Wertzuwächse zu erzielen. ESG kann dabei helfen.

Die Netto-Null muss stehen

wird Ihnen überreicht durch portfolio institutionell mit freundlicher Unterstützung von:



PATRIZIA SE

Konrad Hedemann

Senior Associate ESG Manager DACH CEE,

European Asset Management

T: +49 (0)40 284067-142

E: konrad.hedemann@patrizia.ag



PGIM Real Estate

Andrew Radkiewicz

Global Head of Private Debt Strategy & Investor Solutions

E: Andrew.radkiewicz@pgim.com

Herausgeber:

portfolio Verlagsgesellschaft mbH
Kleine Hochstraße 9–11
D-60313 Frankfurt am Main

Kontakt:

Oneeba Sammi
T: +49 (0)69 5899 6799
o.sammi@portfolio-verlag.com

Druck:

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

Autoren:

Daniela Englert, Konrad Hedemann MRICS,
Alexander Kähler, Andrew Radkiewicz

Bildnachweis:

Titel, Seite 15: Stockphoto

© Copyright: portfolio Verlagsgesellschaft mbH. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck in jeglicher Form, auch Fotokopien, nur nach vorheriger, schriftlicher Genehmigung des Verlages. Den Artikeln, Empfehlungen und Grafiken liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit können Redaktion und Verlag allerdings nicht übernehmen.

Rechtliche Hinweise:

Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Eine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit kann nicht übernommen werden. Wir empfehlen Ihnen vor Erwerb ein eingehendes Beratungsgespräch mit Ihrem Anlageberater. Alle Angaben und Einschätzungen sind indikativ und können sich jederzeit ändern. Bei dieser Information handelt es sich nicht um eine Finanzanalyse nach aufsichtsrechtlichen Bestimmungen, sondern um eine Werbemitteilung, die nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Finanzanalysen genügt und nicht einem Verbot des Handels vor Veröffentlichung von Finanzanalysen unterliegt.

NEXT

Oktober – EQUITIES

Die Probleme sind bekannt: Institutionelle Anleger brauchen langfristig Aktien – aber nicht kurzfristig. Sie brauchen ordentliche Erträge, die nun aber auch Anleihen bieten. Sie brauchen Inflationsschutz, den aber auch die sehr gefragten Private Assets versprechen.

Darum sind gerade jetzt Ansätze spannend, die die Volatilität eindämmen. Oder der reinen Kuponschneiderei überlegene Dividendenstrategien. Oder Strategien, die schnell, unkompliziert und kostengünstig Exposure zu Real Assets bieten.

Zudem brauchen Investoren die Upside von Small Caps, wichtig ist aber auch die Liquidität von Blue Chips. Und Nachhaltigkeit muss natürlich auch sein.

Das alles und noch viel mehr können Aktien. Was allerdings Asset Manager können müssen: Diese Asset-Klasse institutionellen Investoren mündgerecht zu servieren.

November – ESG

SFDR, CSRD, ESRS, NZAOA, SDG, CRREM, CO₂ et cetera et cetera ... Die Inflation an Nachhaltigkeits-Kürzeln stellt für institutionelle Anleger längst eine Buchstabensuppe dar, die diese kaum noch verdauen können. Doch Regulatoren und Stakeholder werden nicht müde, ständig neue Zutaten zu servieren. Asset Manager sind darum auch als ESG-Dienstleister gefordert, um Investoren einen effizienten und vor allem zukunftssicheren Weg in die ESG-Welt zu weisen.

Auf diesem Weg dürfen Kapital-sammelstellen allerdings auch nicht verhungern. Noch verdienstvoller ist es darum, ESG-Lösungen mit Renditezielen zu verknüpfen, die auch Risikomanagement-Ansprüchen genügen. Dabei kann es sich um aktive und passive Lösungen handeln, dies können liquide oder illiquide Lösungen sein – aber helfen Sie Investoren mit Ansätzen, die auch ökonomisch nachhaltig sind.

portfolio
institutionell