



Aktuelle Herausforderungen und Chancen auf den Real Estate Debt-Märkten

BAI-Webinar

Ihre Referenten



Manuel Köppel
Geschäftsführer

BF.capital GmbH



Michael Brand
Geschäftsführer

Providus GmbH



Pascal-Stephan Scheeff
Managing Director
Institutional Sales

BF.capital GmbH

Agenda

- I Wer wir sind
 - II Aktuelle Marktsituation
 - III ESG-Transformation im Gebäudebestand
 - IV Chancen und Herausforderungen für Private Credit Anbieter
 - V Benefits für Investoren
 - VI Fazit
-



Wer wir sind


Strategischer Minderheitsgesellschafter

Führende deutsche Versicherungsgruppe, deren Private Debt-Portfolio durch BF.capital GmbH verwaltet wird




Unternehmensgruppe

Unabhängiger Spezialist für die Finanzierung wohnwirtschaftlicher und gewerblicher Immobilienprojekte

30 Jahre am Markt

5 Unternehmen im Konzern

**Direct Lending
Real Estate Debt**

> 500 Mio. EUR
Track Record Real Estate Debt

23
Real Estate Debt-Transaktionen

**Manager-Selektion (FoF)
(Corporate/Infrastructure Debt)**

2,3 Mrd. EUR
Track Record/ Private Debt- Fonds Commitments seit 2013

> 2.500
Darlehen im Portfolio

~ 50
Private Debt Zielfonds im Bestand



PROVIDUS
CONSULTING GMBH

Auf Riskmanagement spezialisiertes Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmen

Die Providus Consulting GmbH unterstützt bei der technischen Due Diligence und dem laufenden Monitoring zur Sicherstellung der ESG-Ziele im Rahmen der Transformation eines Gebäudes.

Projektsteuerung und -management

ESG-Beratung

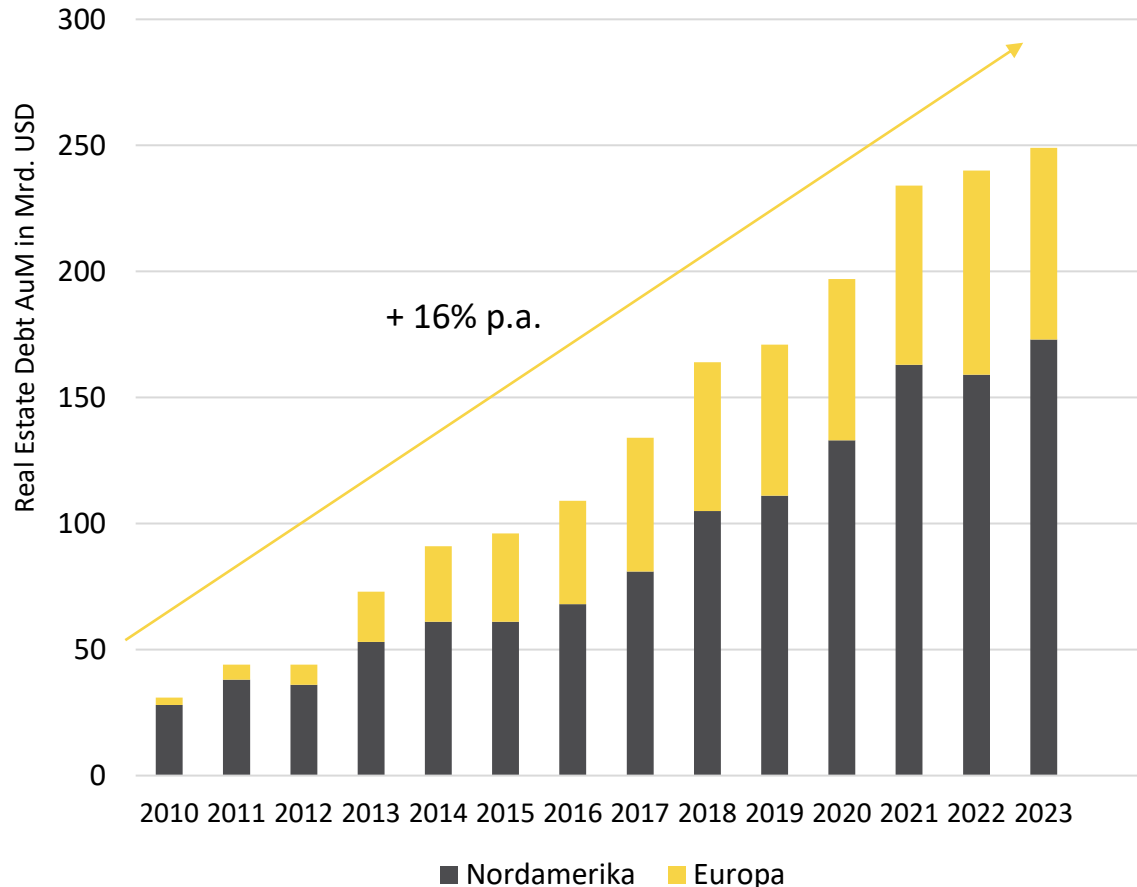
Risikomonitoring

Workout

¹ Niederlassungen der BF. real estate finance GmbH

Aktuelle Marktsituation – Starkes Wachstum bei Real Estate Debt

Assets under Management RED in Nordamerika und Europa



Quelle: PGIM Real Estate

Treiber für weiteres Wachstum

Zinsen

Höhere Zinsen und restriktivere Darlehensvergaben führten zu engeren DSCR und niedrigeren LTVs. Dies führt zu einem Funding Gap, welches durch die hohen Fälligkeiten in den nächsten Jahren noch verschärft wird.

Regulierung

Basel III führt zu weiterer Verschärfung der Eigenkapitalvorschriften der Banken, was die Kreditvergabe des Bankensektors einschränken dürfte.

Private Capital

62% der europäischen Investoren (in erster Linie Versicherungen und Pensionsfonds) planen ihre Allokation in Real Estate Debt zu erhöhen, was den Marktanteil alternativer Kreditgeber und die Nachfrage der Kreditnehmer nach flexiblem Kapital erhöhen wird.

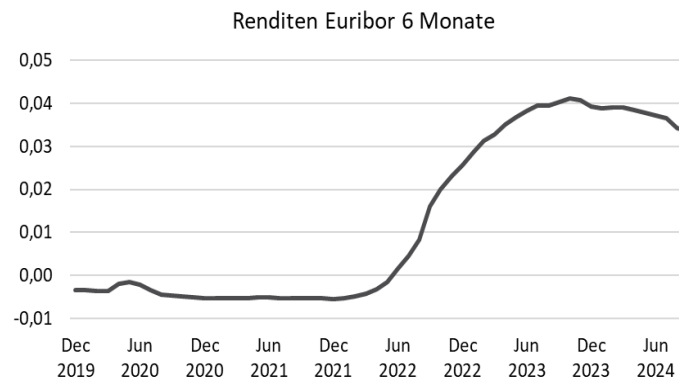
Aktuelle Marktsituation – jedoch veränderte Rahmenbedingungen für Private Credit Anbieter

„Alte Welt“

- Benachteiligung solider Adressen, die aufgrund ihrer vorsichtigen, realistischen Kalkulation selten den Zuschlag bekommen haben
- Schaffung von komplexen und aggressiven Finanzierungsstrukturen
- Zunehmend schrumpfender Risikospread zwischen verschiedenen Risikoklassen einer Finanzierung

„Game-Changer“

- Die 2021 stattfindende Trendumkehr in der Zinslandschaft war so signifikant, dass Darlehensnehmer kaum Adaptionsmöglichkeiten hatten



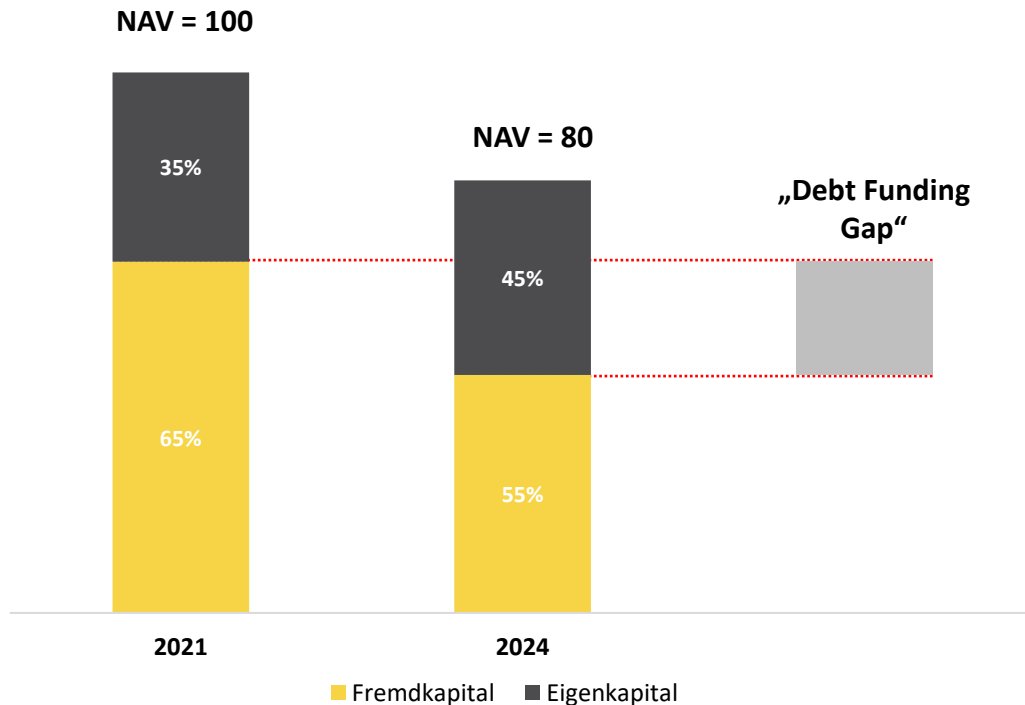
„Neue Welt“

- Rückbesinnung auf traditionelles Kreditgeschäft / Konservative Kapitalstruktur
- Wettbewerbssituation für die noch aktiven Immobilienmarktteilnehmer verbessert sich, da die Marktberreinigung zu einer natürlichen Selektion geführt hat
- Verhandlungsposition der Darlehensgeber verbessert sich aufgrund des „Funding-Gap“
- Erhöhte Transparenzanforderungen in der regelmäßigen Kommunikation mit den Darlehensnehmern

Quelle Grafik: Eigene Darstellung und Berechnung auf Basis Euribor Zinssatz 6 Monate = ECB Data Portal

Aktuelle Marktsituation - „Debt Funding Gap“ treibt Wachstum der Deal Pipeline im aktuellen Marktumfeld (Illustration)

Verschärfung der Kreditbedingungen schafft neue Opportunitäten



Steigende Zinsen, fallende Immobilienwerte und ein schwaches Marktumfeld senken die Immobilienbewertungen und reduzieren die LTVs.

Kreditnehmer können sich nicht mehr zu den ursprünglichen LTVs refinanzieren. Daraus resultiert ein „Debt Funding Gap“.

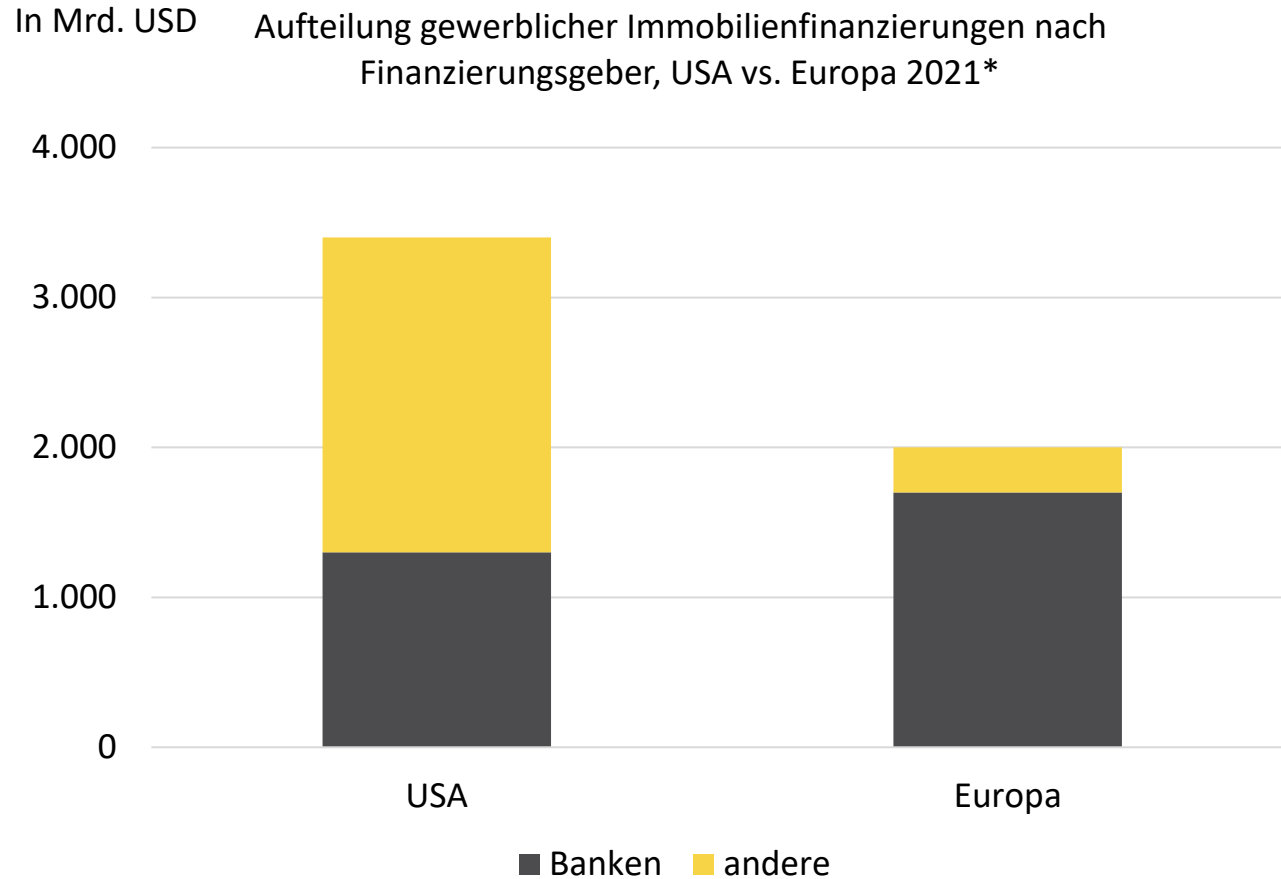
Opportunitäten

- Private Credit Anbieter haben das Potenzial, die Finanzierungslücke wesentlich zu reduzieren und können dadurch auf eine breite Dealpipeline zugreifen. Die LTV-Grenzen bei Whole Loans liegen bei konservativer Strukturierung immer noch über dem des Bankdarlehens. Daher gehen wir von einer weiter steigenden Nachfrage nach Private Credit Finanzierungen aus.
- Die höheren Beleihungsausläufe werden mit höheren Margen kompensiert, was zu höheren Kupons führt.

Quelle: Eigene Darstellung und Berechnung auf Basis Prime Capital, European Real Estate Debt Newsletter, Q4 2023 und CBRE, The debt funding gap for European Real Estate, 12/2023

Aktuelle Marktsituation - Die USA zeigen das Potenzial, das Real Estate Debt in Europa noch bietet

Steigende Bedeutung von Private Credit Anbietern auch in Europa?

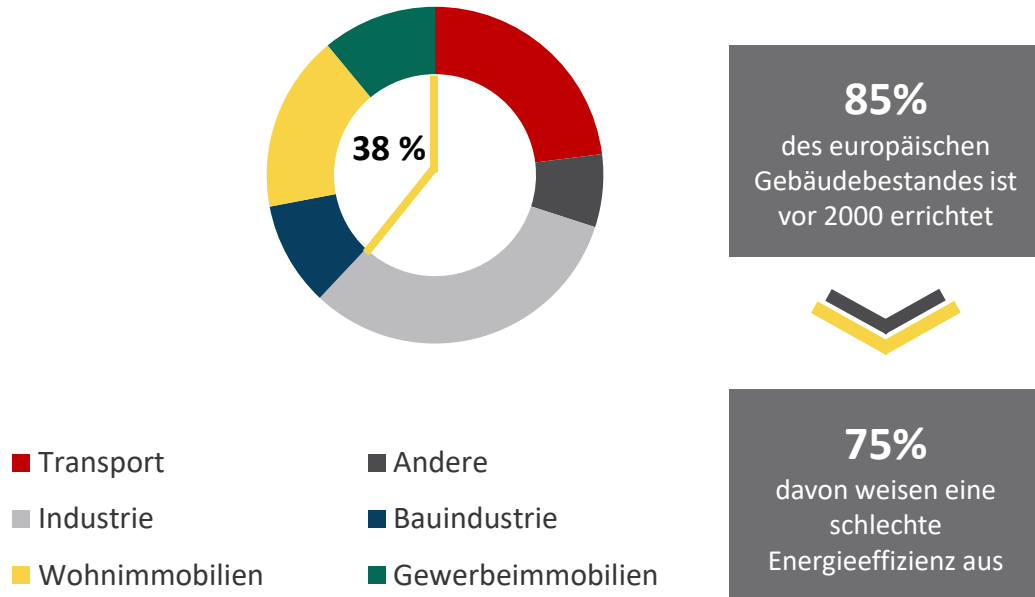


- 2021 haben Banken rd. 80% der CRE-Finanzierungen in Europa finanziert, in den USA lediglich 38%*.
- Aufgrund steigender regulatorischer Anforderungen sind **Banken zunehmend restriktiver in der Kreditvergabe.**
- Wir erwarten mittelfristig auch in Europa eine Verschiebung zugunsten der Private Credit Anbieter.

*Quelle: Candriam, World Economic Outlook Database (IMF)

Aktuelle Marktsituation - Zusätzliche Opportunität bei ESG-Maßnahmen im Gebäudesektor

Aufteilung der globalen Emissionen nach Sektor



Um 2045 die Klimaneutralität zu erreichen, müssten ca. 2-4 % p.a. des Gebäudebestands saniert werden (tatsächlich sind es nur ca. 1% p.a.)

- Notwendige Investitionsvolumina: rund 3,5 Billionen EUR in der EU.
- EU-Förderungen reichen nicht aus und führen zu einer Investitionslücke von rund 275 Mrd. EUR bis 2030.
- Funding-Gap kann aufgrund regulatorischer Grenzen nicht allein durch Banken geschlossen werden.
- Kreditfonds leisten einen wesentlichen Beitrag zur Transformation.
- **Vorteile für Darlehensnehmer:** Höhere Beleihungsausläufe gegenüber Bankdarlehen und Whole Loan Ansatz: keine weiteren Parteien für die Finanzierung notwendig.
- **Vorteile sanierte Objekte:** Niedrigere Betriebskosten, geringere Leerstände und geringeres Ausfallrisiko bei Hypothekendarlehen.



„Enhanced Downside Protection“

ESG-Sanierungen im Gebäudebestand: Herausforderungen und Lösungen

Die Immobilienbranche steht vor großen Herausforderungen bei der Umsetzung von ESG-Sanierungen (Environmental, Social, Governance). Diese Maßnahmen sind entscheidend für die Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit von Gebäuden, bringen jedoch zahlreiche Komplexitäten mit sich. Von Handwerkermangel bis hin zu regulatorischen Anforderungen müssen Immobilienunternehmen eine Vielzahl von Faktoren berücksichtigen, um erfolgreiche ESG-Sanierungen durchzuführen.

by Michael Brand - Providus Consulting GmbH, Stuttgart -



Handwerkermangel

Der akute Mangel an qualifizierten Handwerkern erschwert die Umsetzung von ESG-Sanierungen erheblich. Dies führt zu Verzögerungen und steigenden Kosten bei Projekten.

Kompetenzmangel

Es fehlt oft an spezifischen Handwerksbetrieben für komplexe ESG-Sanierungen, was die Qualität und Effizienz der Arbeiten beeinträchtigen kann.

Verordnungsdschungel

Die Vielzahl an Vorschriften und Regularien im ESG-Bereich stellt Unternehmen vor große Herausforderungen bei der Planung und Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen.

1 Neue Baustoffe und Zulassungen

Die Einführung neuer, nachhaltiger Baustoffe erfordert oft langwierige Zulassungsverfahren, was den Fortschritt von ESG-Sanierungen verlangsamen kann.

2 Ständige Preissteigerungen

Volatile Materialpreise und steigende Kosten für nachhaltige Baustoffe stellen eine erhebliche finanzielle Herausforderung dar.

3 Materialnachhaltigkeit

Die Verfügbarkeit und Bewertung nachhaltiger Materialien, wie beispielsweise Holz statt Beton, sowie die Schwierigkeit bei der Beschaffung zertifizierter, umweltfreundlicher Baustoffe, sind zentrale Themen.



1

Datenanalyse

Die Digitalisierung von Flächen und deren Erfassung, einschließlich der Erstellung digitalisierter Pläne, sowie die Erstellung digitaler Zwillinge sind entscheidend. Die Analyse erfasst daneben, die Bereiche Baurecht, Brandschutz und Wechselwirkungen mit bestehenden Mietverträgen

2

Bauphysikalische Analyse

Eine sorgfältige Wirtschaftlichkeitsabwägung zwischen Investitionen und der mittel- bis langfristigen Mieteinnahmeentwicklung ist unerlässlich für erfolgreiche ESG-Sanierungen.

3

Digitales Gebäudemanagement

Die Nutzung eines digitalen Gebäudemanagementsystems ermöglicht eine effiziente Überwachung und Optimierung der ESG-Maßnahmen über den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes.



Energetische Fassadensanierung

Vor der Sanierung

Die Fassade weist erheblichen Sanierungsbedarf auf, mit mangelhafter Wärmedämmung und veralteten Fenstern. Dies führt zu hohem Energieverbrauch und mangelhafter Nutzerqualität.

Nach der Sanierung

Mit einer umfassenden Fassadensanierung wurde eine moderne, energieeffiziente Außenhülle geschaffen, die den Energieverbrauch deutlich reduziert und das Gebäude aufwertet.





ZINNER INGENIEURE | ARCHITEKTEN



Bauphysik

Durch die Bauphysik (Ingenieurwesen) wurden die Fassade unter einer Thermografieaufnahme untersucht. Ergebnisse in einem Messprotokoll.

Die Thermografieaufnahmen zeigen einen gravierenden Wärmeverlust über die Fassade. Außerdem wurden erhebliche Schäden (Bilder unten) durch PMMA-festlaufene Scheiben, Schimmelprofile, etc.

„Die Fassade ist in ihrer Gesamtheit energetisch nicht sinnvoll. Aus bauphysikalischer Sicht daher dringend, die Fassade durch eine energetisch sinnvolle und behagliche Fassade zu ersetzen.“
(Auszug aus „VI Fazit“ des Messprotokolls)



Statik

Die durch die Bauphysik festgestellten Defizite der Fassade, ließen bereits auf eine geringe Dämmung in den opaken Bereichen schließen. Um herauszufinden, ob durch die schlechte Isolierung Schäden durch Tauwasser entstanden sind, wurde die Fassade an mehreren Stellen geöffnet.



Der Statiker, Herr Brummer, stellt fest, dass für die konstruktive Verbindung der Fassadenpfosten zum Rohbau Einbauteile aus unbehandeltem Stahl in den Decken einbetoniert wurden. Die Bilder links zeigen, dass die in die Decke einbetonierten Winkel stark korrodiert sind.

Herr Brummer stellt in seiner Beurteilung fest, dass „... eine Metallbefestigung ohne Korrosionsschutz nicht zulässig ist. Im Hinblick auf eine nachhaltige Gebäudesanierung... hält er die aktuelle Konstruktion für nicht geeignet“

Bauphysikalische und statische Mängel an einer Bestandsfassade

Fußbodenaufbau mit und ohne Heizung

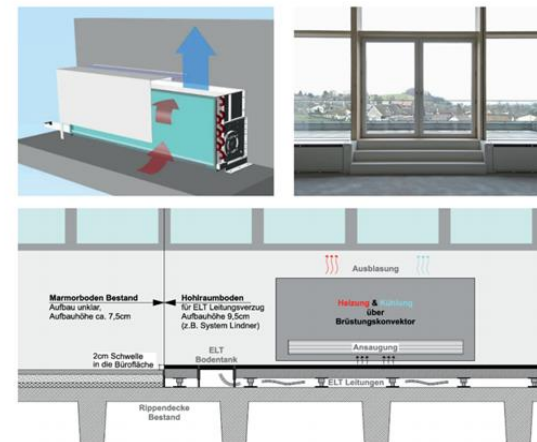
Ohne Fußbodenheizung

Der konventionelle Fußbodenaufbau besteht aus Estrich, Dämmung und Fertigboden. Dies ermöglicht eine einfache und kostengünstige Installation, bietet jedoch keine integrierte Heizfunktion.



Mit Fußbodenheizung

Der Fußbodenaufbau mit integrierter Heizung umfasst zusätzlich eine Heizlage, die in den Estrich eingebettet ist. Dies ermöglicht zusätzlichen Komfort und ggf. eine zusätzliche Kühlfunktion.



Brandschutzthemen

Die Einhaltung aktueller Brandschutzvorschriften ist bei ESG von großer Bedeutung und kann erhebliche Anpassungen erfordern.

Integration von Messeinrichtungen

Die Installation von Smart-Metern und anderen Messgeräten ist entscheidend für die Energieeffizienz- und das Verbrauchermanagement.

Nachrüstung moderner Systeme

Die Integration von Wärmepumpen, Solaranlagen und anderen Energiequellen ist ein zentraler Bestandteil von ESG-Sanierungen.

Dachbegrünung

Eine attraktive, aber oft kostspielige Lösung, die sowohl ökologische als auch ästhetische Vorteile bietet.

Soziale und klimatische Aspekte



Community-Integration

Schaffung von Gemeinschaftsräumen und Förderung der sozialen Inklusion in Wohnprojekten.



Klimaanpassung

Maßnahmen gegen Extremwetterereignisse und Vorbereitung der Gebäude auf zukünftige Klima-veränderungen



Biodiversität

Förderung der Artenvielfalt durch Grünflächen, Fassaden- oder Dachbegrünung.



Nachhaltige Mobilität

Schaffung von Infrastrukturen E-Mobilität und Fahrradabstellplätze zur Förderung umweltfreundlicher Verkehrsmittel.



Chancen und Herausforderungen für Private Credit Anbieter - Kreditfonds finanzieren besondere Situationen

Für Kreditfonds sind Wertschöpfungs- und Sondersituationen interessant:

- Ankaufsfinanzierungen
- Projektentwicklungen mit gesichertem, aber entwicklungsfähigem Baurecht
- Value-Add-Objekte mit größeren Leerständen
- Umnutzungen (ev. mit kurzen Restlaufzeiten der Mietverträge) und Refurbishments
- Bridge-Finanzierungen (Überbrückung eines Zeitraums, bis sich Marktkonditionen verbessern)



Bei Sondersituationen sollte der Fokus auf die Umsetzung von ESG-Zielen gelegt werden.



Höhere Komplexität rechtfertigt Komplexitätsprämie in der Marge

ESG als Teil der Investmentstrategie

Ziele

Umsetzung im Rahmen der Investmentstrategie

Integration in Investmentprozess und Reporting



Gesundheit und Wohlergehen

Ein gesundes Leben für alle Menschen jeden Alters gewährleisten und ihr Wohlergehen fördern.



Hochwertige Bildung

Inklusive, gleichberechtigte und hochwertige Bildung gewährleisten und Möglichkeiten lebenslangen Lernens für alle fördern.



Bezahlbare und saubere Energie

Zugang zu bezahlbarer, verläSSLicher, nachhaltiger und moderner Energie für alle sichern.



Industrie, Innovation und Infrastruktur

Eine belastbare Infrastruktur aufbauen, inklusive und nachhaltige Industrialisierung fördern und Innovationen unterstützen.



Nachhaltige Städte und Gemeinden

Städte und Siedlungen inklusiv, sicher, widerstandsfähig und nachhaltig gestalten.



Maßnahmen zum Klimaschutz

Umgehend Maßnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels und seiner Auswirkungen ergreifen.



Investments werden auf ökologische oder/und soziale Merkmale ausgerichtet.

Ökologische Merkmale

Bestandsgebäude:

- i) Mind. Energieeffizienzklasse (EEK) C oder besser
- ii) Verbesserung der EEK um mind. eine Klasse oder der Energieeffizienz um 25%

Projektentwicklung:

- i) Erreichung einer EEK von mind. B

Soziale Merkmale

- i) Schützenswerte Mietergruppen wie soziale, pädagogische oder sonstige Betreuungseinrichtungen
- ii) Bezahlbarer Wohnraum (mind. 10% unterhalb ortsüblicher Marktmiete)

Screening & Auswahl:

Bewertung von Immobilien anhand definierter ESG-Kriterien; Ausschluss von Objekten mit schlechter Umwelt- oder Sozialleistung.



Due Diligence:

Detaillierte Analyse von Unterlagen, Prüfung von Umwelt- und Sozialaspekten sowie technischer und rechtlicher Aspekte; ESG-Kriterien werden intern und extern dokumentiert.



Finanzanalyse:

ESG-Risiken und Chancen werden in die Finanzbewertung einbezogen; Fokus auf Kosten für ESG-Verbesserungen und wertsteigernde Möglichkeiten.

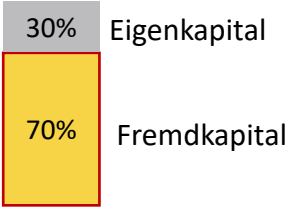
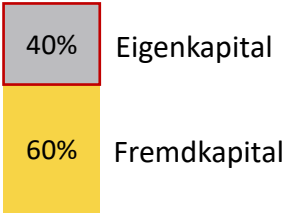




Monitoring & Reporting:

Regelmäßige Überwachung der ESG-Verpflichtungen während der Kreditlaufzeit; Prüfung auf erfolgreiche Erfüllung der Anforderungen.

Benefits für Investoren - Renditen von Real Estate Debt (Whole Loan) liegen bei 7 -10% (Gross IRR)

Relative Attraktivität von Debt gegenüber Equity

Immobilieninvestments	Real Estate Debt (Whole Loan)	Real Estate Equity
Kapitalstruktur	 <p>30% Eigenkapital 70% Fremdkapital</p>	 <p>40% Eigenkapital 60% Fremdkapital</p>
Anrechnung Solvency II AnIV CRR III	<p>P 9%* Nr. 13 / Nr. 17 100-150%</p>	<p>P 25% Nr. 4 100-250%</p>
Gross IRR	7% - 10%	5% - 8%
Risiko		

* Kein ECAI-Rating, Duration 3 Jahre

Nach Jahren des Nullzins und sich daraus ergebenden aggressiven Finanzierungsstrukturen, ist der Markt nun auf einem für Neuinvestments sehr attraktiven Niveau angekommen.

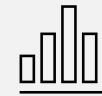


Gründe dafür:

- Höhere Basiszinsen
- Höhere Margen
- Konservativere Kapitalstrukturen
- Steigende Finanzierungsnachfrage



Für die Erfüllung der Renditeerwartung eines Real Estate Debt Fonds sind keine steigenden Immobilienpreise notwendig.



Die laufenden Auszahlungen von Real Estate Debt Fonds sind aufgrund der Vorrangigkeit von Fremdkapital gegenüber Eigenkapital besser planbar und stabiler als die von Real Estate Equity Fonds.



Die Finanzierung von ESG-Maßnahmen im Gebäudebestand vergrößert die Dealpipeline und reduziert die Risiken der Investition.



Regulatorische Vorteile

Solvency und CRR 3: Im Vergleich zu Real Estate Equity geringere Kapitalanforderungen.

AnIV: Real Estate Debt fällt nicht unter die Immobilienquote, sondern unter § 2 Abs. 1 Nr. 17.



Um die Komplexitätsprämie erfolgreich heben zu können bedarf es eines erfahrenen und im Markt gut vernetzten Assetmanagers, welcher ebenfalls technisches Know-How im Gebäudemanagement mit einbringen kann.



Der Beleihungsabschlag und der Eigenkapitalanteil einer Finanzierung wirken als zusätzlicher Sicherheitspuffer.

Disclaimer

Die Unterlage wird dem Empfänger auf vertraulicher Basis zur Verfügung gestellt. Die Offenlegung oder Verbreitung der in dieser Unterlage enthaltenen Informationen und deren Weitergabe an Dritte ist untersagt. Die BF.capital GmbH übernimmt keinerlei Haftung für diesbezügliche Handlungen Dritter. Weder die gesamte Unterlage noch einzelne Bestandteile dürfen zu anderen als den genannten Zwecken ohne vorherige schriftliche Zustimmung durch die BF.capital GmbH genutzt werden.

Weder die BF.capital GmbH noch ihre Organe, Partner, Arbeitnehmer, Vertreter oder verbundene Unternehmen übernehmen eine Gewährleistung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der in der vorliegenden Unterlage dargestellten Informationen oder eine Haftung für Verluste oder Schäden, die aufgrund der Verwendung des gesamten vorliegenden Materials oder eines Teils desselben entstehen.

Die Informationen in dieser Unterlage reflektieren die zu dem Zeitpunkt der Erstellung dieser Unterlage vorherrschenden Bedingungen und unsere persönlichen Einschätzungen, die sich jeweils ändern können. Bei der Erstellung dieser Unterlage sind wir ohne gesonderte Überprüfung davon ausgegangen, dass die aus allgemein zugänglichen Quellen erhältlichen Informationen richtig und vollständig sind.

Diese Marketing-Anzeige enthält ausschließlich Kurzinformationen zu den Beteiligungsangeboten. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgt im jeweiligen Verkaufsunterlagen und in den Jahresberichten. Diese erhalten Sie kostenlos in deutscher Sprache von der BF.capital Debt II GP S.à.r.l., der zuständigen Depotbank und bei der Hauck & Aufhäuser Fund Services S.A. unter www.hal-privatbank.com. Bitte lesen Sie die rechtlichen und regulatorischen Dokumente des Fonds, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Dieses Dokument richtet sich ausschließlich an Kunden der Kundengruppe „Professionelle Kunden“ gem. § 31 a Abs. 2 WpHG und/oder „Geeignete Gegenparteien“ gem. § 31 a Abs. 4 WpHG und ist nicht für Privatkunden bestimmt. Die Verteilung an Privatkunden ist nicht beabsichtigt. Es dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine Finanzanalyse im Sinne des §34b WpHG, keine Anlageberatung, Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten dar.

Vielen Dank!



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit.**



Aufstieg der Immobilien?

Herausforderungen und Chancen

26.11.2024 - BAI Webinar: Aktuelle Herausforderungen und Chancen auf den Real Estate Debt-Märkten

PREQIN

Über Preqin



Führender Anbieter von Daten und Research auf der Mission alternative Anlagenklassen zu unterstützen



Daten über sämtliche Anlageklassen, darunter: Private Equity, Venture Capital, Hedge Fonds, Private Debt, Immobilien, Infrastruktur, Natürliche Ressourcen und der Sekundärmarkt



Gegründet 2003, heute mit 16 Niederlassungen **weltweit**



Nutzen und Anwendungsgebiete umfassen Kapitalbeschaffung, Anlagenallokation, Sorgfaltspflicht zu GPs & LPs sowie Geschäftsentwicklung und Marktanalyse



Preqin Flaggschiffe: Preqin Pro (interagierbare Datensets des Privatkapitalmarkts) und Preqin Insights (Marktforschung, Medien, Events und Analysen)



Erstklassige Kunden bestehend aus Fond Managern (GPs), Investoren (LPs), Placement Agents, Service Providern, und anderen professionellen Anwendern



Partnerschaft mit Colmore zur gegenseitigen Verstärkung unserer Fähigkeiten und Anwendungen, mit einem Fokus in 2022 auf unser Angebot von Benchmarks.



Agenda

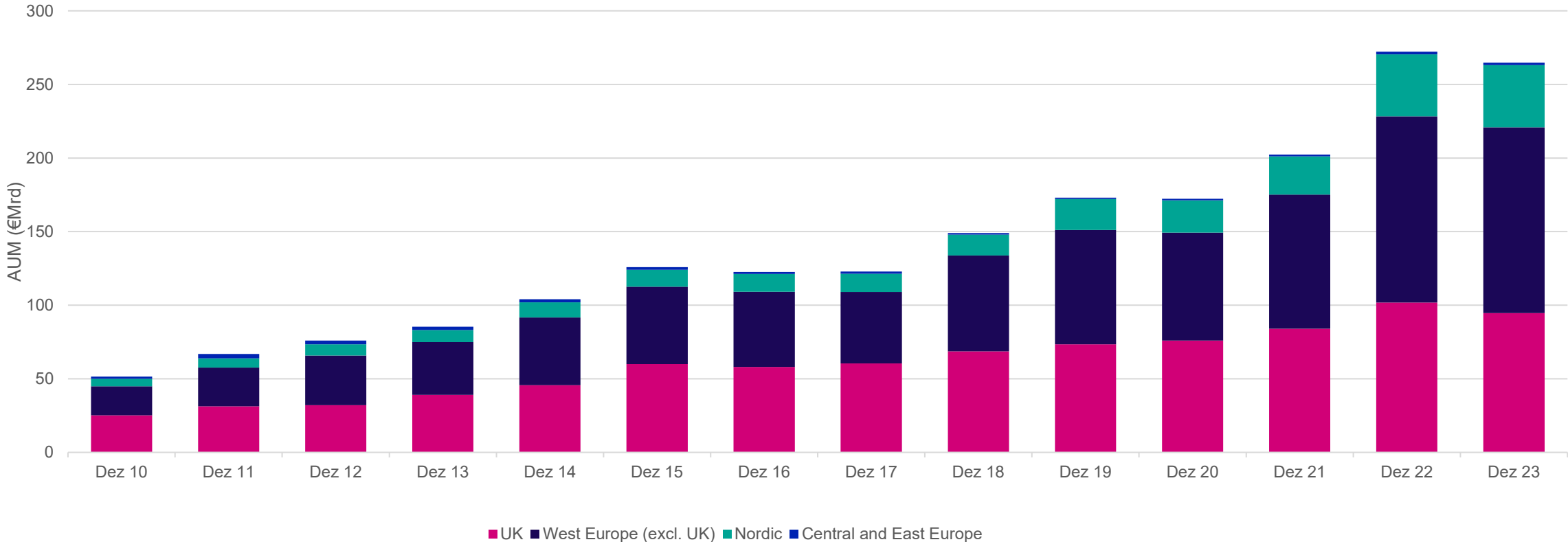
1. Der private Immobilienmarkt in Europa
2. Der private Immobilienmarkt in der DACH Region
3. Fazit

Part 1

Der private Immobilienmarkt in Europa

Immobilien AUM schwächelt im Einklang mit Valuations

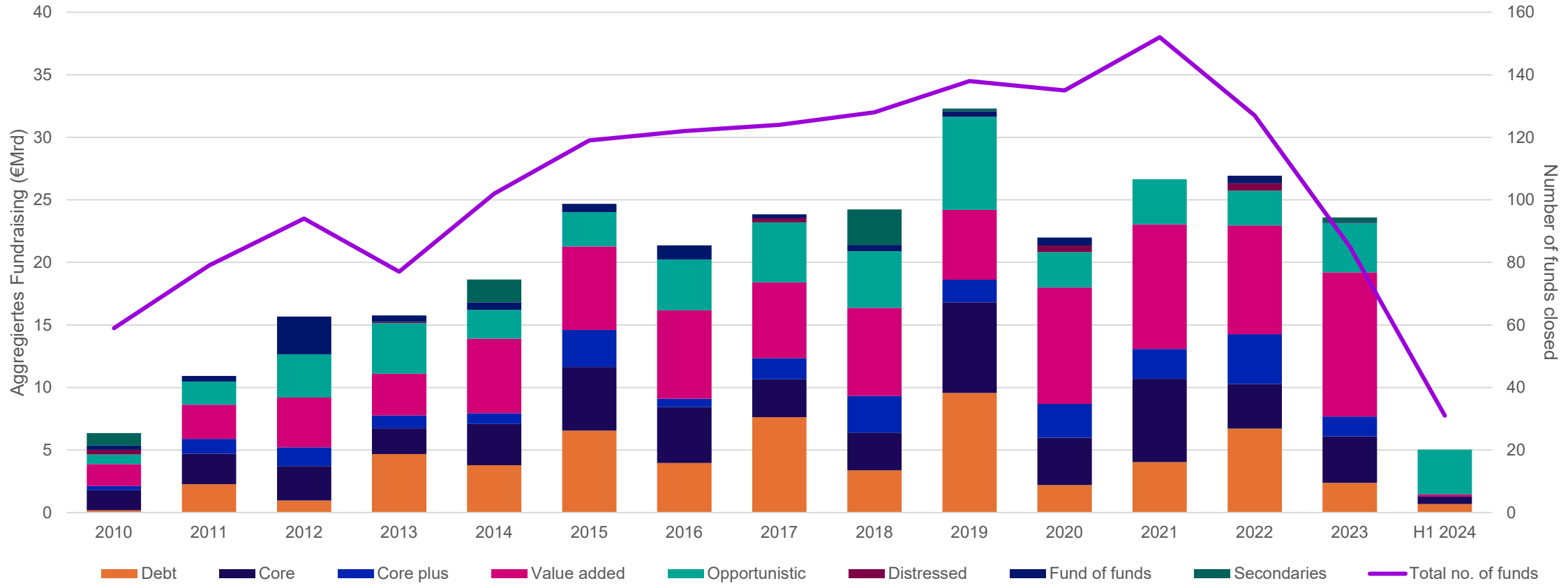
Immobilien-AUM in Europa



Source: Preqin Pro.

Tief im Immobilien Fundraising

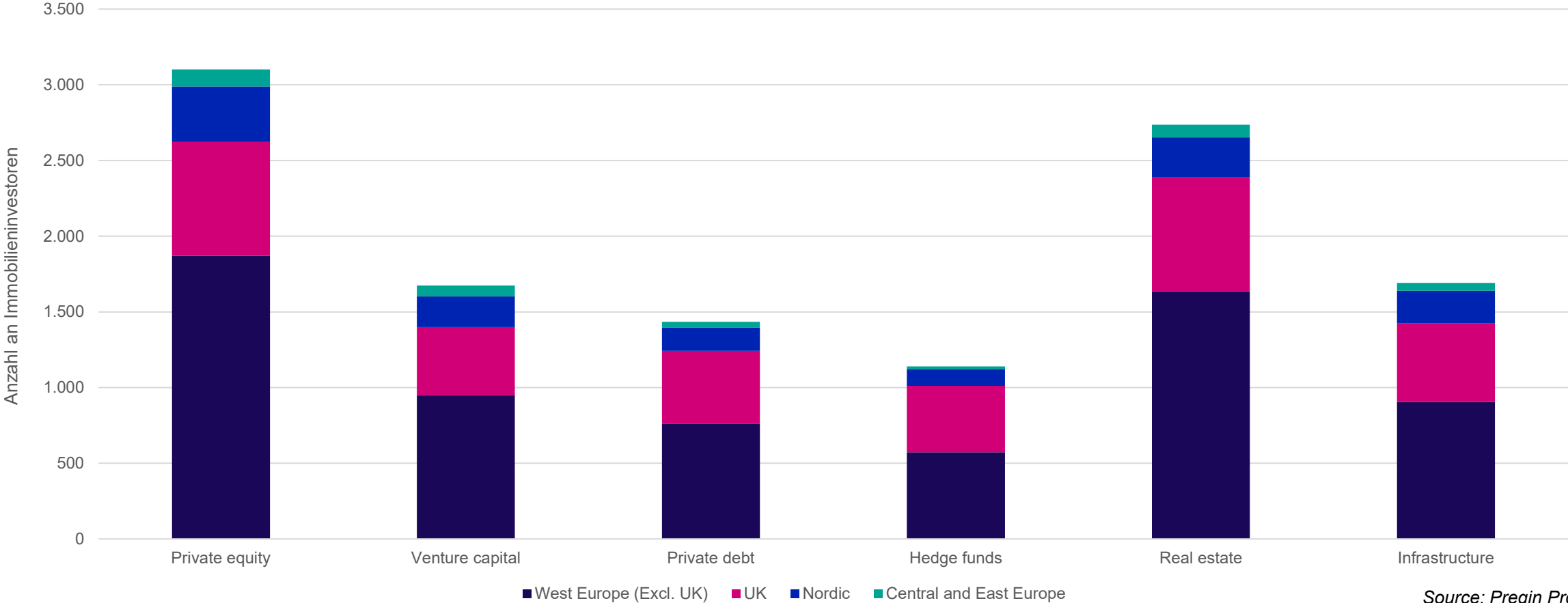
Fundraising für Immobilien in Europa nach Strategie



Source: Preqin Pro.

RE bleibt dominante Anlageklassen für europäische Investoren

Anzahl der aktiven europäischen Anleger in alternativen Anlageklassen nach Region



Source: Preqin Pro

Part 2

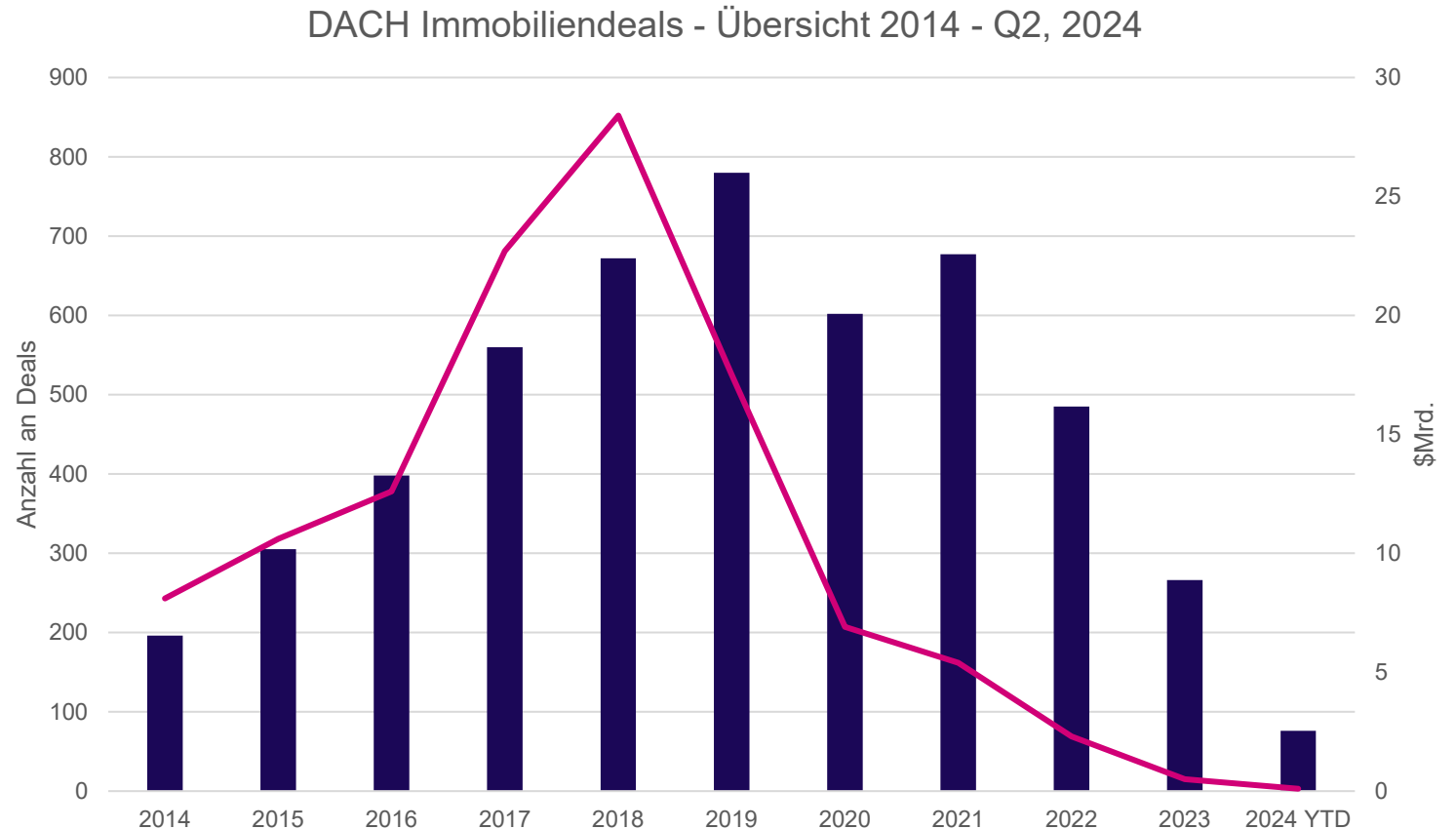
Der private Immobilienmarkt in der DACH Region

Sinkender Trend seit Rekordjahr 2021

Fundraising und Dealzahl sind stark gesunken für Immobilien in der DACH Region.

Dunkelziffer für 2024 immer noch hoch, Abruf von Dry Powder lässt jedoch auf Erholung hoffen.

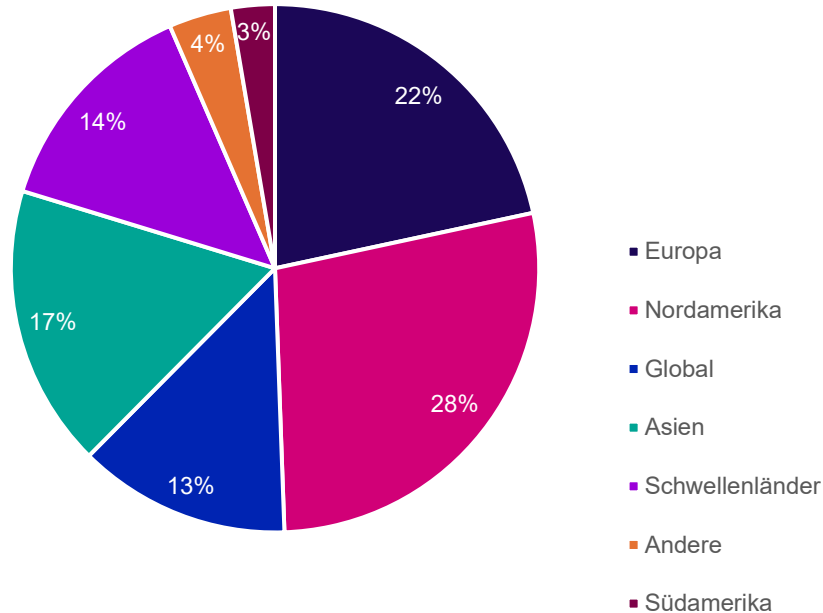
- Einbruch ebenfalls in sämtlichen anderen Assetklassen (Ausnahme: Private Debt)
- Immobilien jedoch mit am stärksten betroffen (zusammen mit Private Equity und Venture Capital)



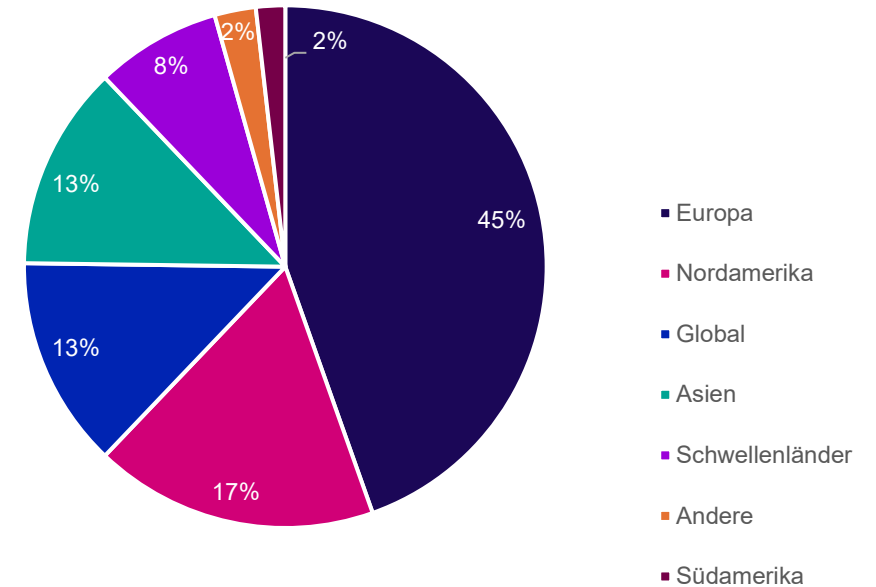
Source: Preqin Pro

DACH vertraut Europa

Immobilienpräferenzen (Regionen) - Globale Investoren (%)



Immobilienpräferenzen (Regionen) - Dach Investoren (%)



45% der DACH Investoren präferieren für Ihre Immobilieninvestments klar Europa, speziell Deutschland.

- Im Vergleich: Nordamerika (speziell die USA), Asien, sowie multikontinentale Investments auf globaler Ebene sind nur für 43% der DACH Investoren interessant
- Investoren auf globaler Ebene mehr regional diversifiziert

Source: Preqin Pro

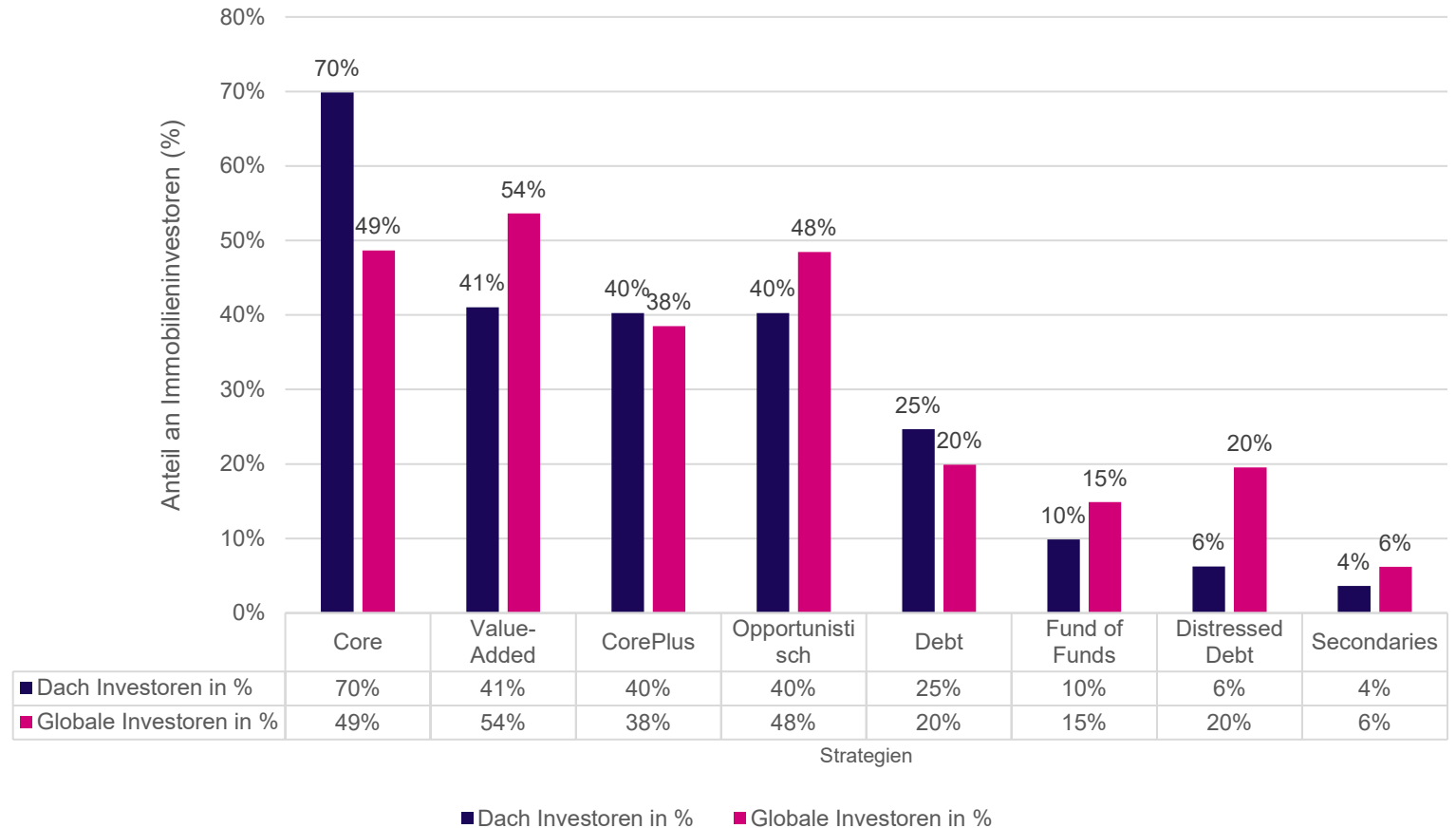
Risikoreichere Strategien beliebt in DACH

Core Strategien bleiben weiterhin die verbreitetste Strategie der DACH-Investoren.

Jedoch scheut der DACH-Investor anscheinend das Risiko nicht; risikoreichere Strategien sind in vielen Portfolios enthalten.

- Value Added, Core Plus, und opportunistische Strategien gleichauf
- Distressed Debt in DACH weit abgeschlagen im globalen Vergleich

Immobilienpräferenzen (Strategien) - Dach Investoren (%)



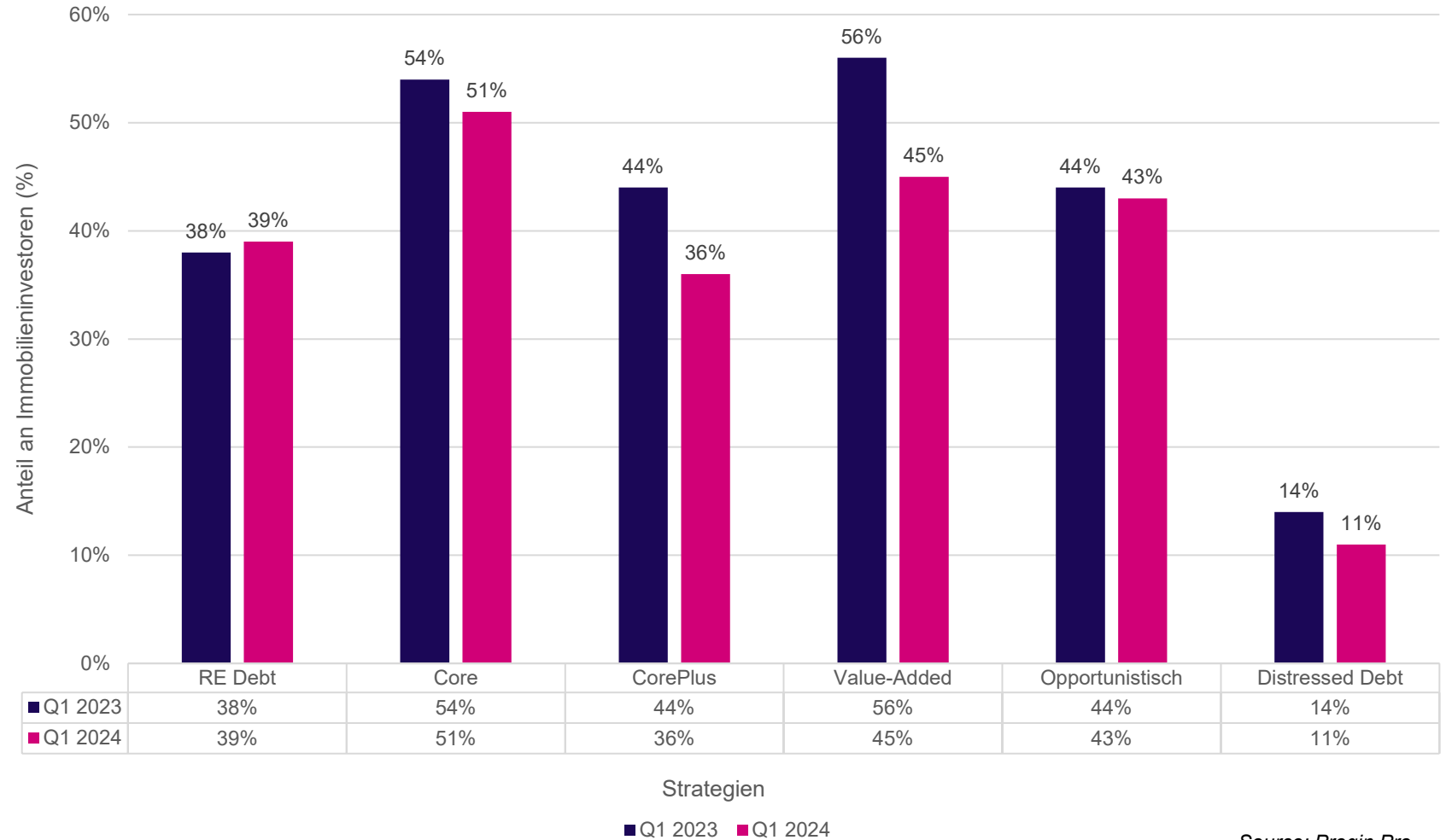
Source: Preqin Pro

Immobilien Debt Strategien im Ausland beliebter

Der globale Vergleich zeigt das größere Interesse von DACH-Investoren (70%) in vergleichsweise sichere Core Anlagen.

- Geringer Anstieg an Debt Strategien seit 2023
- Distressed Debt fällt zurück
- Präferenz für CorePlus und Value-added Strategien nimmt ab.

Immobilienpräferenzen (Strategien) – Global Q1 2023 vs. Q1 2024

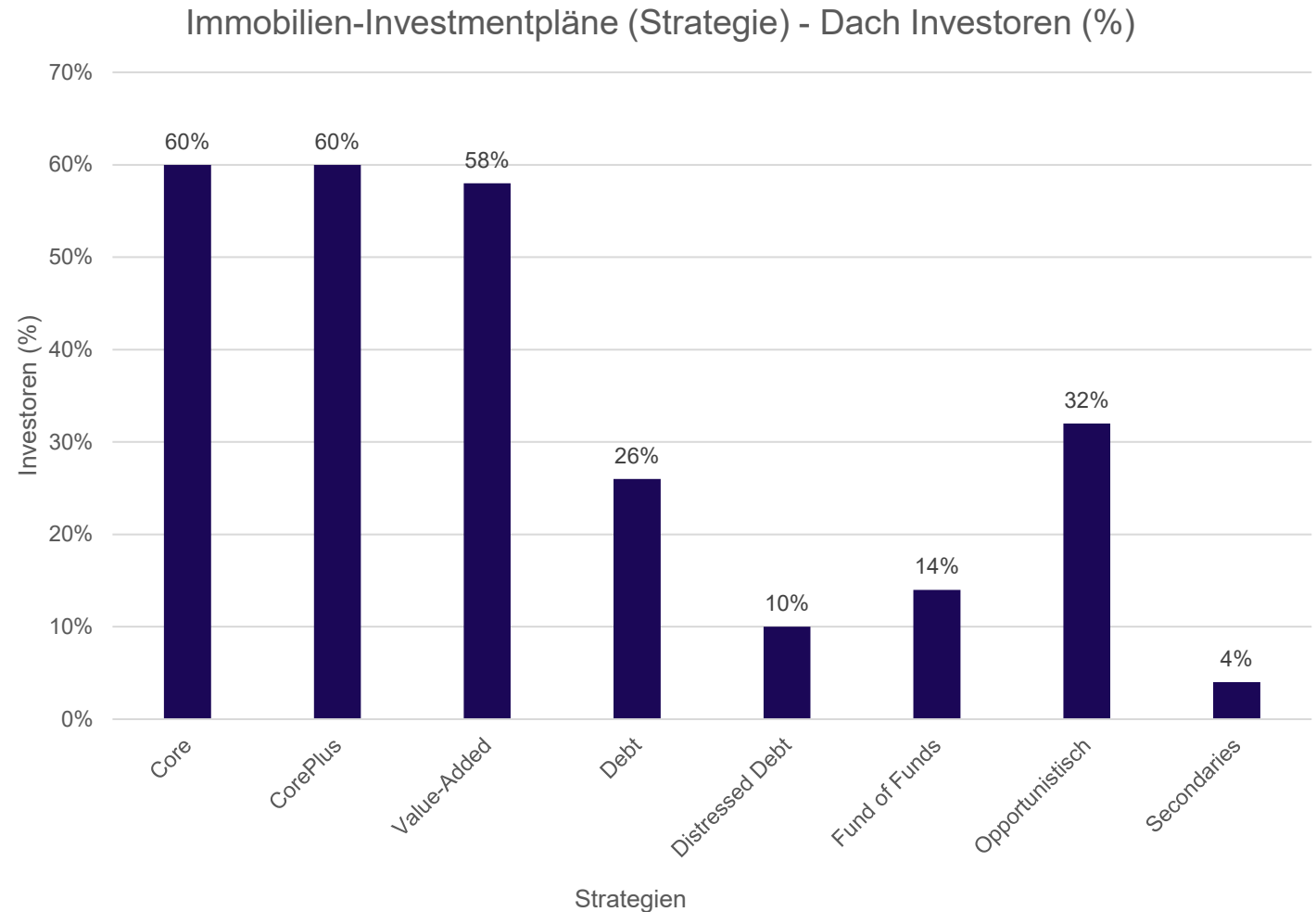


Source: Preqin Pro

DACH Investoren setzen auf risikoreichere Strategien

Wie bei Dry Powder und Deals sehen wir in den 12 Monats-Plänen von DACH-Investoren eine klare Tendenz zu Anlagen in Core Strategien.

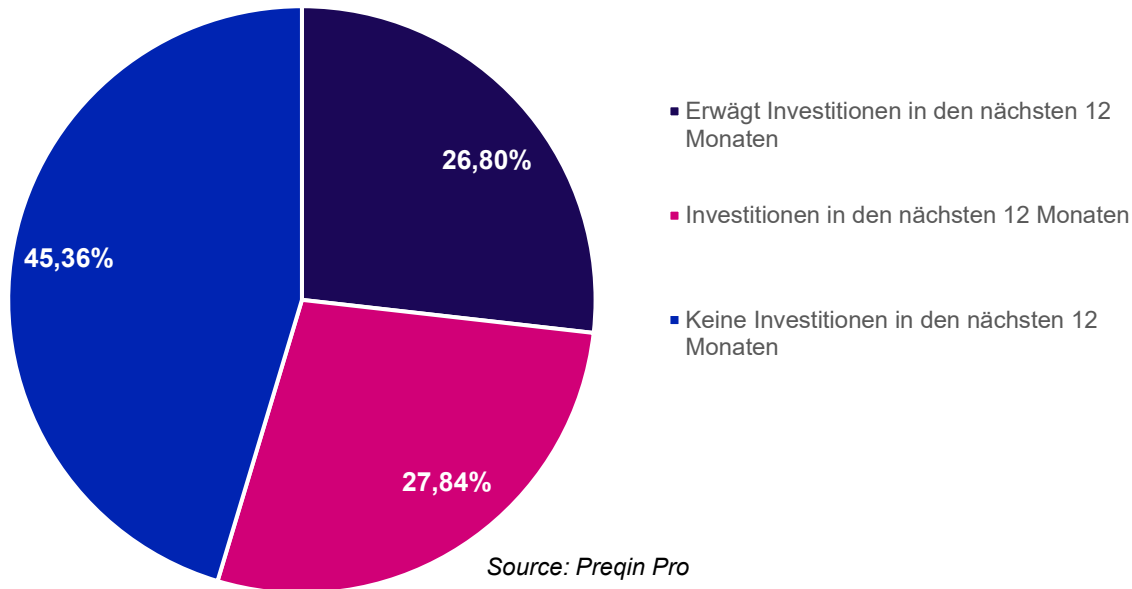
- Risikoreichere Strategien wie Core Plus (60%), Value Added (60%), und Opportunistische Strategien (32%), stark vertreten.
- Debt (26%), und Distressed Debt (10%), auf dem Vormarsch



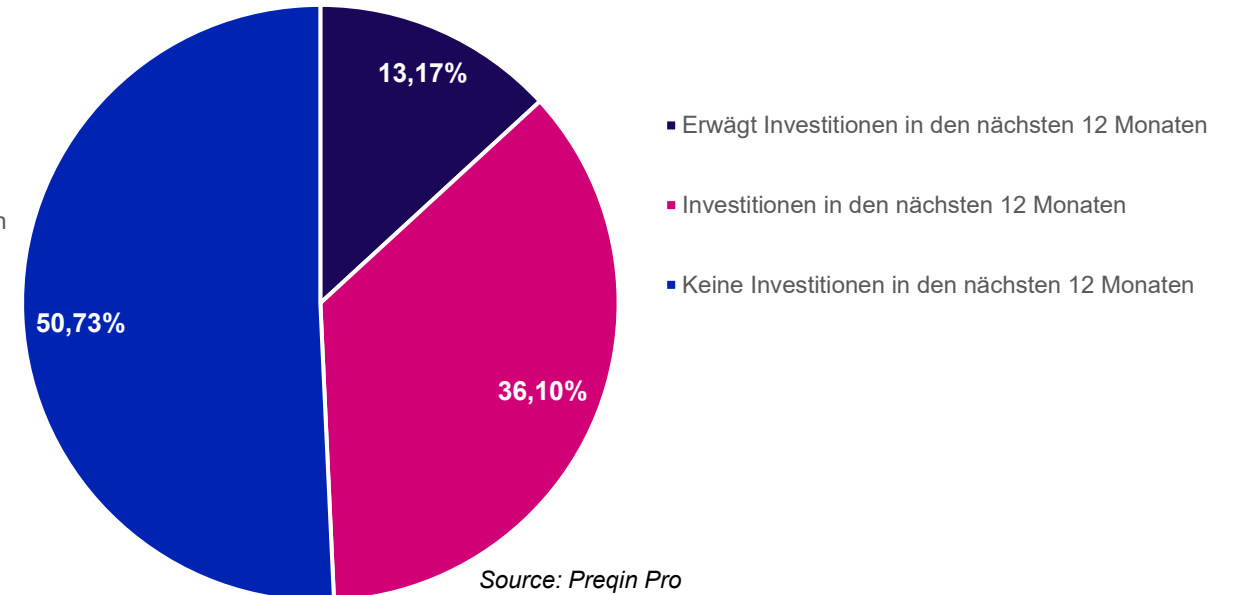
Source: Preqin Pro

Immobilieninvestments? Investoren weiterhin verhalten

Immobilien Investmentpläne - Globale Investoren (%)



Immobilien Investmentpläne - DACH Investoren (%)



Trotz Hoffnung durch verstärktes Abrufen von Dry Capital durch Fondsmanager zeigen sich Investoren in Bezug auf das kommende Jahr eher verhalten.

- Die Hälfte aller in Immobilien investierten Investoren haben nicht vor in den nächsten 12 Monaten neue Investments in Immobilien zu tätigen.
- Weniger Unsicherheit in DACH

Section 3

Fazit

Schwierige Zeiten für Immobilienanlagen

Ähnlich wie auf globaler Ebene, haben Immobilieninvestments in der DACH-Region schwierige Zeiten hinter, und leider auch vor sich.

- Core Strategien, risikoreichere Core Plus, Value-Added und opportunistische Vehikel am beliebtesten in der DACH-Region
- Starker Einbruch an Deal Anzahl und Fundraising für Immobilien in der DACH-Region (sowie weltweit)
- Immobilien sind weiterhin weit in DACH-Portfolios vertreten, jedoch ist die Hälfte der DACH-Investoren nicht bereit in den nächsten 12 Monaten neue Immobilieninvestments zu tätigen.
- Daten zeigen eine starke Präferenz von DACH-Immobilieninvestoren zu Investitionen in Europa.
- RE Debt (besonders Distressed Debt) im Aufschwung, jedoch vergleichsweise geringes Interesse von DACH-Investoren
- Globale Investorenumfragen zeigen Unsicherheit, jedoch auch Hoffnung auf Neubewertung von Immobilienanlagen und bessere Performance.

Source: Preqin Pro

PREQIN