

Infrastrukturinvestments – Anbieter bauen Produktangebot aus

Infrastrukturinvestments und immobiliennahe Infrastrukturinvestments

Zusammenfassung

Institutionelle Anleger ändern ihr Verhalten. Während Gewerbeimmobilien – vor allem Büroobjekte – einen zunehmend schweren Stand haben, rücken Infrastrukturinvestments in den Fokus. Auch Infrastruktur- und infrastrukturnahe Immobilien profitieren davon.

Der immense Investitionsbedarf im Bereich Infrastruktur – Energiewende, Ausbau des Schienennetzes sowie Digitalisierung und Ausbau der Netzinfrastruktur – bietet ein breites Spektrum an Investitionsmöglichkeiten sowohl für institutionelle als auch für private Anleger. Immer mehr Fondsgesellschaften treten daher mit neuen Anlageprodukten auf den Markt – zum Beispiel in Form von geschlossenen AIF, fest definierten oder semi-liquiden ELTIFs oder offenen Infrastruktursondervermögen.

Scope hat in einer Marktumfrage zwischen Februar und März 2024 das Stimmungsbild von 34 Anbietern offener und geschlossener AIF eingeholt. Diese verwalten in den Segmenten Immobilien mehr als 820 Mrd. Euro bzw. Infrastruktur 86 Mrd. Euro.

Kernergebnisse:

- Die Investorennachfrage wird in den nächsten drei Jahren insbesondere nach erneuerbaren Energien (inkl. Ladeinfrastruktur, Speichertechnologien etc.) stark steigen. Dabei werden insbesondere Photovoltaik und Onshore Wind als attraktiv bzw. sehr attraktiv beurteilt.
- Auch Infrastrukturimmobilien steigen im Ansehen der Investoren und Fondsanbieter. Dies sind beispielsweise Sozialimmobilien aus dem Health-Care-Segment wie Pflegeheime, Krankenhäuser und Rehakliniken, Bildungsimmobilien wie Schulen und Kitas oder Objekte, die von der öffentlichen Verwaltung genutzt werden. Auch Datacenter oder Justizobjekte zählen dazu. Im Vergleich zu anderen Immobiliensektoren verfügen sie über besondere Eigenschaften wie langfristige Mietverträge und oft über eine sehr hohe Standorttreue der Mieter.
- Darüber hinaus bleiben infrastrukturnahe Immobilien beliebt. Diese sind für die Versorgung der Bevölkerung relevant und haben bereits in der Vergangenheit (besonders in der Corona-Pandemie) ihre Stabilität bewiesen und sind bei vielen Investoren weiterhin gefragt. Dazu zählen Nahversorgungsimmobilien wie Supermärkte und in ergänzender Nutzung Drogerien oder Apotheken. Auch Logistikimmobilien oder bestimmte Objekte aus dem Bereich Light Industrial fallen zum Teil darunter.
- ESG-Anforderungen, ein Mangel an geeigneten Assets (in Bezug auf das Risiko-Rendite-Profil) und regulatorische Hürden werden von den Asset Managern aktuell als größte Herausforderungen gesehen.

Analystinnen

Hosna Houbani, CFA

+49 69 6677389 55

h.houbani@scopeanalysis.com

Sonja Knorr

+49 30 27891 141

s.knorr@scopeanalysis.com

Stephanie Lebert

+49 69 6677389 44

s.lebert@scopeanalysis.com

Business Development

Ädriş Osmani

+49 69 6677389-94

a.osmani@scopegroup.com

Redaktion/Presse

Christoph Platt

+49 30 27891-112

c.platt@scopegroup.com

Inhaltsverzeichnis

[Zusammenfassung](#)

[Aktuelle Marktsituation der Sachwertanlagen in Deutschland](#)

[Infrastrukturinvestments](#)

[Infrastrukturimmobilien](#)

[Infrastrukturnahe Immobilien](#)

[Aktive Marktanbieter von infrastrukturnahen Immobilien- und Infrastrukturinvestments in Deutschland](#)

[Ausblick](#)

- Der deutlichen Zunahme bei den geplanten Produkten tut dies jedoch keinen Abbruch. Neben den bereits im Vertrieb befindlichen Produkten sind weitere in den Startlöchern.

Scope hat neben der Marktstimmung auch das Angebot an Infrastrukturfonds sowie infrastruktur-nahen Immobilienfonds (inkl. Infrastrukturimmobilien) erhoben und analysiert. Derzeit stehen institutionellen Investoren aus Deutschland 28 Infrastrukturfonds mit einem geplanten Gesamtvermögen von rund 10 Mrd. Euro offen. Darüber hinaus bieten Asset Manager aktuell zwölf infrastruktur-nahe Immobilienfonds mit einem geplanten Gesamtfondsvermögen von rund 20 Mrd. Euro an.

Hinweis: In Kürze wird Scope eine weitere Studie im Private Marktes Sektor veröffentlichen. Die Veröffentlichung unserer ELTIF-Studie ist für Ende April 2024 geplant. Eine weitere Studie zu verfügbaren Immobilienvehikeln wird im ersten Halbjahr 2024 folgen.

Aktuelle Marktsituation der Sachwertanlagen in Deutschland

Die Folgen des Krieges in Europa, der Anstieg von Inflation und Baukosten, hohe Energiekosten und vor allem das gestiegene Zinsniveau wirkten und wirken sich negativ auf das Angebotsvolumen von Alternativen Investments insbesondere im Sektor Immobilien aus. Das erhöhte Zinsniveau verteuert die Finanzierungen, was die Renditen von neu zu strukturierenden Fonds schmälerte und zugleich die Attraktivität von alternativen Anlagemöglichkeiten erhöhte.

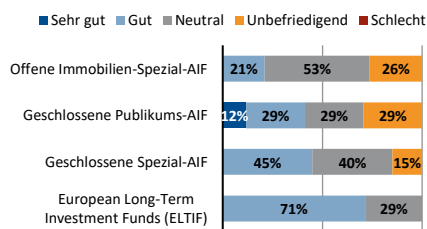
Produktanbieter müssen sich an neues Marktumfeld anpassen

Im Durchschnitt lag das Renditeniveau für die 10-jährige deutsche Staatsanleihe bei rund 2,5% für das Jahr 2023. Aktuell liegt es bei ca. 2,4%. Für Tagesgeld gibt es 3% bis 4%, gleiches gilt für Festgeld. Infrastruktur- oder Immobilieninvestments müssen also deutlich höhere Renditeerwartungen bieten, um überhaupt wettbewerbsfähig zu sein. Diese schlägt sich auch in den Nettomittelzuflüssen der offenen und geschlossenen Spezialfonds (Sachwerte) nieder. Laut BVI konnten im Jahr 2023 offene und geschlossene Spezialfonds (Sachwerte) insgesamt nur rund 8,0 Mrd. Euro Nettomittelzuflüsse verzeichnen – im Jahr 2022 waren es noch 15,1 Mrd. Euro. Dies entspricht einem Rückgang von rund 50%. Dabei können Spezialfonds aus Diversifikationsicht im Portfolio-kontext sinnvoll sein und potenziell höhere Renditen bieten. Die durchschnittliche geplante IRR-Rendite, der von Scope 40 analysierten infrastrukturnahen Immobilien- bzw. Infrastrukturfonds, liegt bei 7,4% (nur 26 Fonds machten Angaben zur IRR-Rendite).

Weitere Zinssteigerungen sind weniger wahrscheinlich, was etwas von dem Aufwärtsdruck auf Renditen von Sachwertanlagen nimmt. Sollten die Zinsen sinken, wird dies jedoch nicht so schnell geschehen, wie sie gestiegen sind. Die Produkthanbieter müssen sich somit an ein neues Marktumfeld anpassen, was sich auch in der Stimmung der Asset Manager widerspiegelt (Abbildung 1 und 2).

Abbildung 1: Beurteilung des Geschäftsfelds für das Jahr 2024

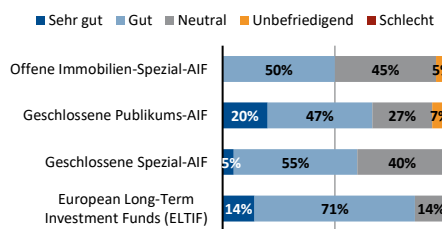
Wie beurteilen Sie im laufenden Jahr (2024) die Situation für Ihr Unternehmen in den Geschäftsfeldern, in denen Sie aktiv sind?



Quelle: Scope Fund Analysis; 31 Beantwortungen

Abbildung 2: Beurteilung des Geschäftsfelds für das Jahr 2025

Wie beurteilen Sie für das nächste Jahr (2025) die Situation für Ihr Unternehmen in den Geschäftsfeldern, in denen Sie aktiv sind?

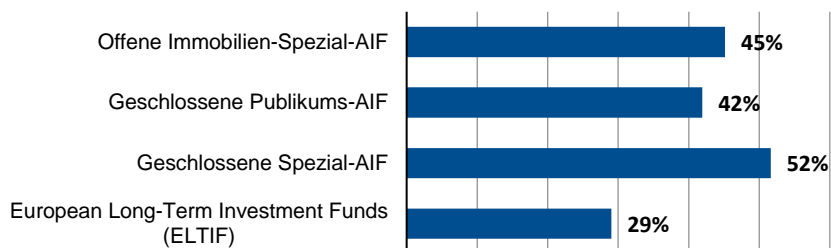


Quelle: Scope Fund Analysis; 32 Beantwortungen

Anpassungsdruck besteht auch für die Asset-Preise. Für die Entwicklung langfristiger Anlagen in illiquide Vermögenswerte bestehen oft hohe Unsicherheiten für Bestandsinvestments, die zu einem hohen Preis erworben wurden. Andererseits können sich für die Asset Manager günstige Kaufgelegenheiten aufgrund von Notverkäufen Dritter ergeben, was sich aus Sicht von Scope im Angebotsvolumen 2024/2025 besonders im Immobiliensegment auswirken dürfte. Beispielsweise können neue Produkte wie Blind Pools diese Chancen nutzen und mit attraktiveren Renditeniveaus auf den Markt treten. Tendenziell sind neue Produkte hier im Vorteil, da sie das neue Marktniveau abbilden, also günstiger und damit antizyklisch investieren können. Aktuell planen Asset Manager in den nächsten drei Jahren überwiegend geschlossene Spezial-AIF aufzulegen.

Scope hat in einer Marktumfrage zwischen Februar und März 2024 das Stimmungsbild von 34 Anbietern offener und geschlossener AIF eingeholt. Diese verwalten in den Segmenten Immobilien mehr als 820 Mrd. Euro bzw. Infrastruktur 86 Mrd. Euro. Über alle Vermögenswerte hinweg verwalten diese Unternehmen rund 6,8 Bio. Euro.

Abbildung 3: Planen Sie in den nächsten drei Jahren (2024–2026) die Auflage neuer Produkte?



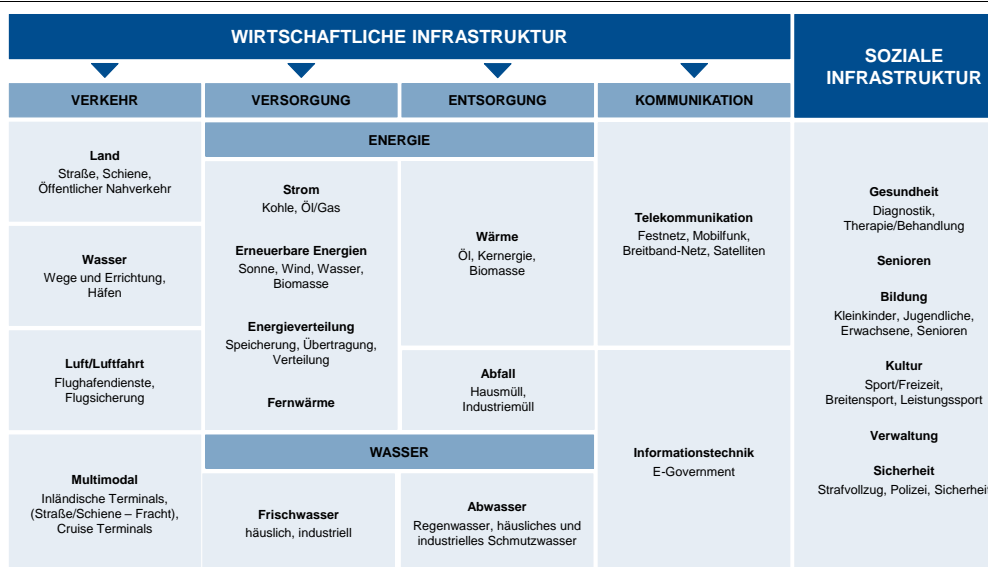
Quelle: Scope Fund Analysis; 31 Beantwortungen

Infrastrukturinvestments

Der Bedarf an Investitionen in Infrastruktur steigt: Die Infrastrukturinvestments wie solche in die Energiewende in Deutschland und Europa mit einem verstärkten Ausbau erneuerbarer Energien, den Ausbau des Schienennetzes, um den Schienenverkehr zu modernisieren und auszubauen, oder die Digitalisierung mit einem erhöhten Bedarf an Datacentern und Netzinfrastruktur. Das alles muss finanziert werden, wodurch diverse neue Investitionsmöglichkeiten für institutionelle und private Anleger entstehen. Viele Gesellschaften kommen hier mit neuen Angeboten auf den Markt, um Bedarf und Investorennachfrage zusammenzubringen – beispielweise in Form von geschlossenen AIF, fest definierten oder semi-liquiden ELTIFs oder offenen Infrastruktursondervermögen.

Neue Investitionsmöglichkeiten entstehen für institutionelle und private Anleger

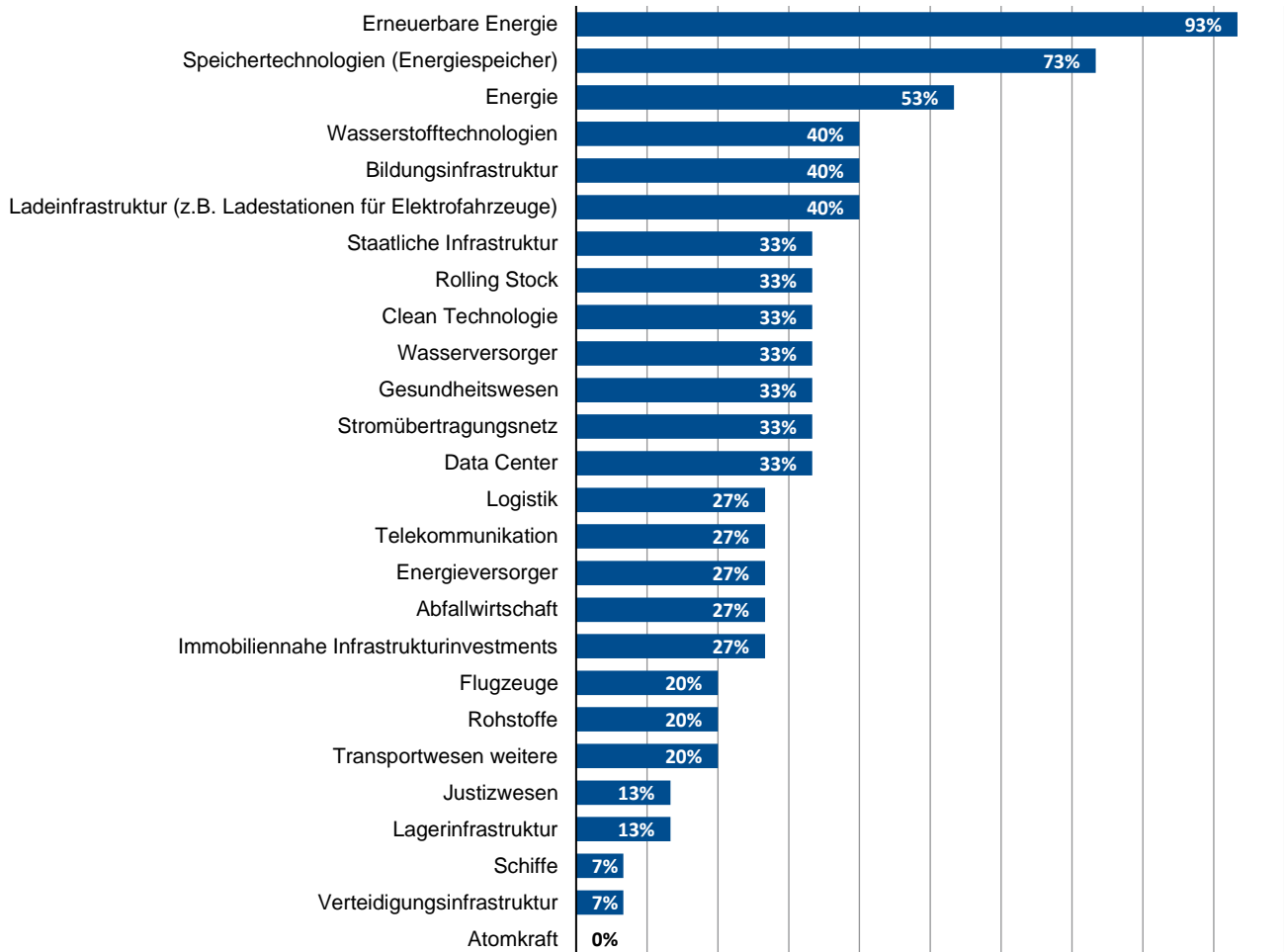
Abbildung 4: Klassifizierungsmöglichkeiten für Infrastruktur



Quelle: B Capital Partners „Verein PPP Schweiz“ 2011; Darstellung: Scope Fund Analysis

Das Angebot wird im Infrastrukturbereich aktuell von erneuerbaren Energien dominiert. Dies spiegelt sich ebenfalls wider bei der Frage „Welche Sub-Assetklasse deckt Ihr Unternehmen im Infrastrukturbereich ab?“. Nahezu alle Asset Manager gaben an, dass Erneuerbare Energien im eigenen Haus abgedeckt werden (93%), gefolgt von Speichertechnologien (73%). Flugzeuge, Rohstoffe, Transportwesen weitere, Justizwesen, Lagerinfrastruktur, Schiffe, Verteidigungsinfrastruktur und Atomkraft sind die Schlusslichter.

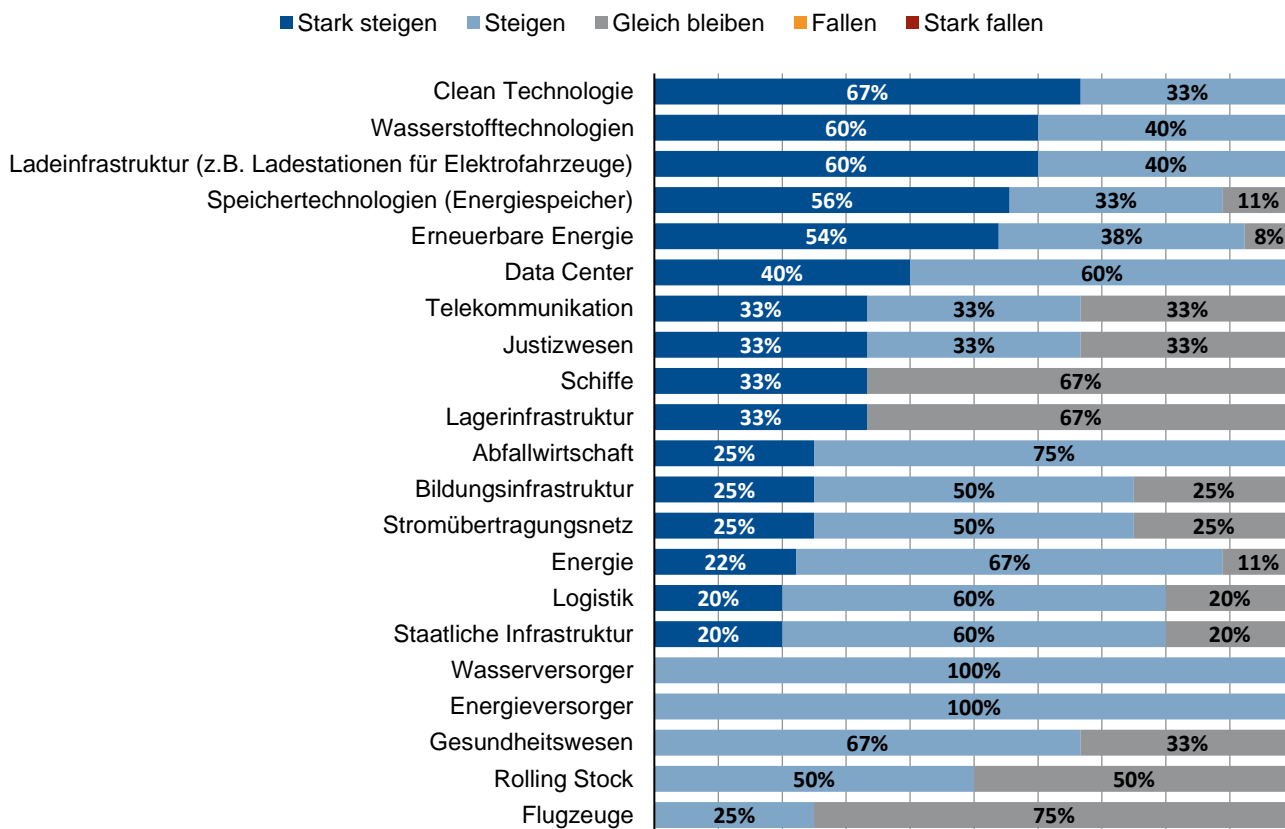
Abbildung 5: Welche Sub-Assetklassen deckt Ihr Unternehmen im Infrastrukturbereich ab?



Quelle: Scope Fund Analysis; 15 Beantwortungen

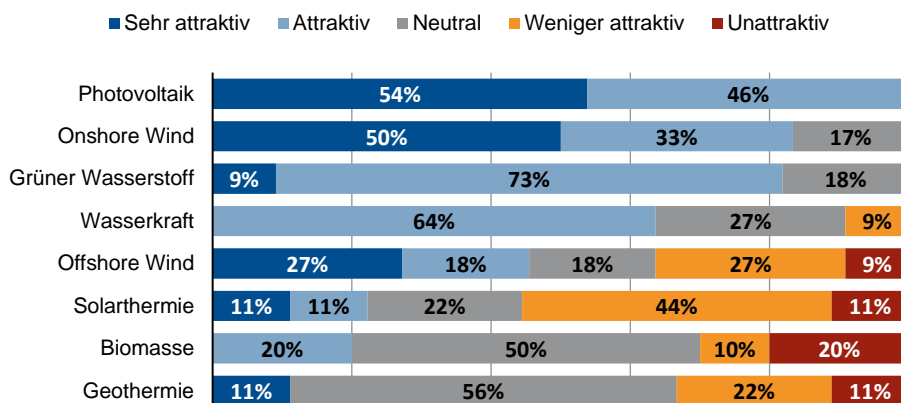
In der von Scope durchgeführten Umfrage prognostizierten die Asset Manager, dass die Nachfrage von Investoren in den nächsten drei Jahren insbesondere nach erneuerbaren Energien (inkl. Ladeinfrastruktur, Speichertechnologien etc.) steigen bzw. stark steigen (siehe Abbildung 6) wird. Dabei werden in der Sub-Assetklasse Erneuerbare Energien insbesondere Photovoltaik und Onshore Wind als attraktiv bzw. sehr attraktiv beurteilt (siehe Abbildung 7).

Abbildung 6: Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Nachfrage der Investoren nach den folgenden Infrastrukturbereichen in den nächsten drei Jahren (2024-2026) verändern?



Quelle: Scope Fund Analysis; 13 Beantwortungen mit mindestens drei Rückmeldungen je Infrastrukturbereich

Abbildung 7: Falls Sie sich auf die Sub-Assetklasse Erneuerbare Energien fokussieren, wie beurteilen Sie die nachfolgenden Technologien aus Investorensicht?



Quelle: Scope Fund Analysis; 13 Beantwortungen

Während die klassischen Gewerbeimmobilieninvestments, allen voran Büroimmobilien, immer weiter unter Druck geraten und kaum noch auf dem Einkaufszettel institutioneller Investoren stehen, steigt das Interesse an der Assetklasse Infrastruktur. Die Gesellschaften stellen sich darauf ein und schaffen ein Produktangebot, um die Nachfrage zu bedienen. Dabei rücken auch Infrastrukturimmobilien und infrastrukturnahe Immobilien wieder stärker in den Fokus.

Infrastrukturimmobilien

Infrastrukturimmobilien sind nach Definition von Scope beispielsweise Sozialimmobilien aus dem Health-Care-Segment wie Pflegeheime, Krankenhäuser und Rehakliniken, Bildungsimmobilien wie Schulen und Kitas oder Objekte, die von der öffentlichen Verwaltung genutzt werden. Auch Datacenter oder Justizobjekte zählen dazu.

Infrastrukturimmobilien haben oft langfristige Mietverträge und i.d.R. eine sehr hohe Standorttreue der Mieter

Im Vergleich zu anderen Immobiliensektoren verfügen sie über besondere Eigenschaften wie langfristige Mietverträge und oft eine sehr hohe Standorttreue der Mieter. Ein weiterer Grund für die im Vergleich zu vielen anderen Nutzungsarten grundsätzlich höhere Stabilität und Einnahmensicherheit ist die weitgehende Konjunkturunabhängigkeit. Daher sind Infrastrukturimmobilien gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und Rezessionen von langfristigen sicherheitsorientierten Investoren besonders gefragt. Aber auch ökologische oder soziale Aspekte spielen bei Investments eine immer wichtigere Rolle. Einige dieser Immobilien sind umweltfreundlich gestaltet und tragen zur Erfüllung von Nachhaltigkeitszielen bei. Aber auch soziale Faktoren wie Versorgungssicherheit, der Ausbau von Pflegeplätzen in unterversorgten Gebieten und der Neubau oder die Modernisierung von Schulen werden berücksichtigt.

Infrastrukturimmobilien haben Vorteile durch ihre oft niedrige Mieterfluktuation und die langfristigen Mietverträge mit staatlichen oder öffentlichen Institutionen guter Bonität oder einer Absicherung durch staatliche Garantien, was das Risiko von Mietausfällen verringert. Auch ihre geringe Korrelation zu anderen Anlageklassen ist ein Pluspunkt.

Innovation und technologischer Fortschritt spielen eine wichtige Rolle bei den Zukunftsaussichten von Behördenimmobilien. Gebäude, die auf erneuerbare Energiequellen, Energieeffizienz und umweltfreundliche Technologien setzen, werden einerseits immer attraktiver für Standortentscheidungen der öffentlichen Verwaltung, was bei Neuinvestitionen immer stärker in den Fokus rückt. Andererseits ist besonders im Bestand ein genauer Blick auf die Verwaltungsimmobilien und Verwaltungsstandorte notwendig. Denn auch hier führt das Thema Homeoffice teils zu geringerem Büroflächenbedarf und der Umallokation von Funktionen und Mitarbeitern. Dies kann zu Risiken bei bestehenden Engagements führen.

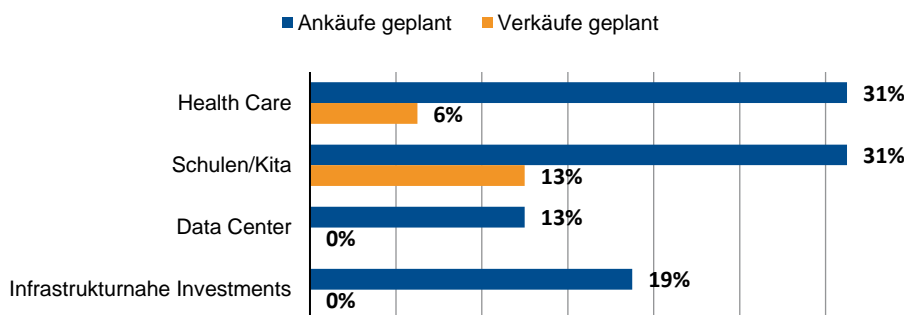
Eine vergleichsweise neue Investitionsmöglichkeit bieten Spezialimmobilien wie Datacenter. Datacenter werden heutzutage unter starker Berücksichtigung ökologischer Aspekte geplant. Sie sind sehr energieintensiv und um Verluste so gering wie möglich zu halten, kann beispielsweise ihre Abwärme für die Versorgung angrenzender Wohngebiete genutzt werden. Somit können Quartiersvernetzungen und intelligente Gebäudesysteme die Entwicklung von Smart Cities und Smart Infrastructure effizient unterstützen und langfristige Potenziale schaffen.

Digitale Infrastruktur steht daher bei immer mehr Investoren hoch im Kurs. Große Investmentmanager sammeln bei institutionellen Anlegern, Family-Offices und Hochvermögenden Geld für den Bau von Rechenzentren weltweit ein. Großnutzer wie Google, Microsoft und Amazon treiben den Ausbau ihrer Cloud- und KI-Kapazitäten voran. Allein in Deutschland sollen dem Branchenverband German Datacenter Association (GDA) zufolge bis 2029 geschätzt 28 Mrd. Euro zufließen. GDA prognostiziert, dass die IT-Leistung von Colocation-Rechenzentren in Deutschland bis zum Jahr 2029 kräftig von derzeit 1,3 GW auf 3,3 GW zulegen wird. Die Konzentration wird der Studie zufolge besonders auf die Metropolregion Frankfurt am Main und den Metropolraum Berlin-Brandenburg erfolgen.¹

Asset Manager offener und geschlossener Immobilienfonds gaben in der von Scope durchgeführten Umfrage an, dass sie in den nächsten drei Jahren mehr Infrastrukturimmobilien erwerben als verkaufen wollen (Abbildungen 8 und 9). Sie sind auch der Meinung, dass die Investorennachfrage überwiegend steigen bis stark steigen wird (Abbildung 6).

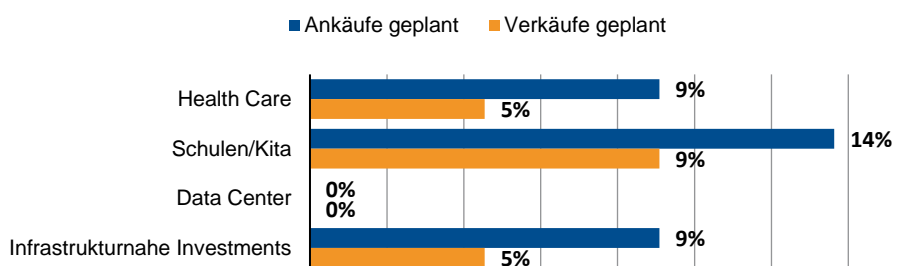
¹ Harald Thomeczek (März 2024), *Bis 2029 fließen 28 Mrd. Euro in den Bau von Rechenzentren*, Immobilien Zeitung.

Abbildung 8: Offene Immobilienfonds: Welche Nutzungsarten werden in den kommenden drei Jahren (2024-2026) verstärkt im Fokus Ihrer Transaktionen stehen?



Quelle: Scope Fund Analysis; 16 Beantwortungen

Abbildung 9: Geschlossene Fonds: Welche Nutzungsarten werden in den kommenden drei Jahren (2024-2026) verstärkt im Fokus Ihrer Transaktionen stehen?



Quelle: Scope Fund Analysis; 22 Beantwortungen

Infrastrukturnahe Immobilien

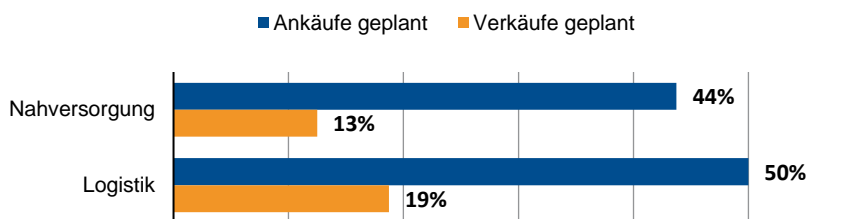
Auch Immobilien, die für die Versorgung der Bevölkerung relevant sind, haben in der Vergangenheit (besonders in der Corona-Pandemie) ihre Stabilität bewiesen und sind bei vielen Investoren weiterhin gefragt. Dazu zählen Nahversorgungsimmobilien wie Supermärkte und in ergänzender Nutzung Drogerien oder Apotheken. Auch Logistikimmobilien oder bestimmte Objekte aus dem Bereich Light Industrial fallen zum Teil darunter.

In der Folge stellt Scope die Investmentstrategien bzw. die Einschätzungen der Anbieter bezüglich der Attraktivität bzw. geplanten Transaktionsaktivitäten in infrastrukturnahe Immobilien dar.

Asset Manager von offenen und geschlossenen Immobilienfonds planen mehr Käufe als Verkäufe über alle infrastrukturnahen Immobilien hinweg. Bei der Frage, welche Käufe bzw. Verkäufe Asset Manager in den nächsten drei Jahren in den Nutzungsarten Einzelhandel und Logistik planen, stehen Nahversorgungsimmobilien klar im Fokus (Abbildungen 10 und 11).

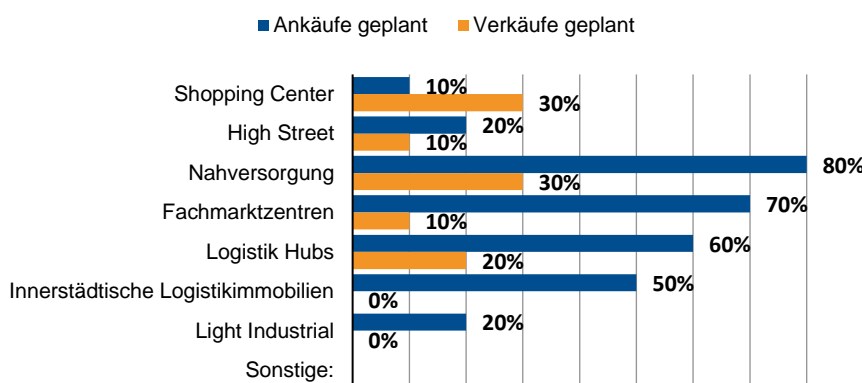
Infrastrukturnahe Immobilien haben in der Corona-Pandemie eine hohe Stabilität bewiesen

Abbildung 10: Offene Immobilienfonds: Welche Nutzungsarten werden in den kommenden drei Jahren (2024-2026) verstärkt im Fokus Ihrer Transaktionen stehen?



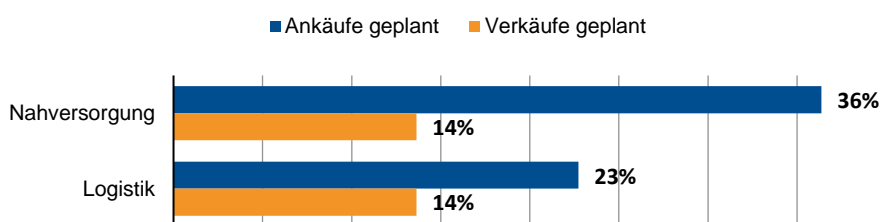
Quelle: Scope Fund Analysis; 16 Beantwortungen

Abbildung 11: Offene Immobilienfonds: Welche Ankäufe bzw. Verkäufe planen Sie in den nächsten drei Jahren bezogen auf Einzelhandel und Logistik?



Quelle: Scope Fund Analysis; 10 Beantwortungen

Abbildung 12: Geschlossene Immobilienfonds: Welche Nutzungsarten werden in den kommenden drei Jahren (2024-2026) verstärkt im Fokus Ihrer Transaktionen stehen?



Quelle: Scope Fund Analysis; 22 Beantwortungen

Diese Ergebnisse werden von weiteren Umfragen aus dem Jahr 2024 gestützt. Der Investmentmanager Real Blue der Drees & Sommer Gruppe beispielweise hat 29 Asset Manager und institutionelle Investoren befragt. 38 Prozent der Befragten gaben an, Investments in Infrastruktur zu Lasten von Immobilien im Jahr 2024 steigern zu wollen. Insgesamt 69 Prozent gaben an, dass sie bereits in diesem Jahr wieder investieren werden. ²

Nuveen hat 800 institutionelle Investoren befragt. Mehr als die Hälfte (51%) der globalen Investoren, die an der jährlichen Equilibrium Global Institutional Investor Survey von Nuveen teilgenommen haben, sind daran interessiert, in neue Infrastrukturprojekte, einschließlich neuer

² Thorben Lippert (März 2024), *Institutionelle Investoren rüsten sich für Immobilien-Neuanlage*, Private Banking Magazin.

Energiespeicher/Netze und Batteriespeicher zu investieren.³ Diese Nachfrage mündet in entsprechenden Produktlösungen, die Anbieter gerade am Markt platzieren oder planen.

Aktive Marktanbieter von infrastrukturnahen Immobilien- und Infrastrukturinvestments in Deutschland

Scope hat neben der Marktstimmung auch das Angebot an Infrastrukturfonds sowie infrastrukturnahen Immobilienfonds (inkl. Infrastrukturimmobilien), die institutionellen Investoren aus Deutschland derzeit offenstehen, erhoben und analysiert. Insgesamt haben 18 Asset Manager Auskunft zu 40 Produkten gegeben – 28 Infrastrukturfonds und zwölf infrastrukturnahe Immobilienfonds.

Derzeit 40 Produkte für institutionelle Investoren investierbar

Um die Nachfrage nach Infrastrukturinvestments zu bedienen, sammeln derzeit 23 Produkte mit einem geplanten Eigenkapital von rund 6,0 Mrd. Euro bzw. rund 10,0 Mrd. Euro geplantem Gesamtfondsvermögen Investorengeld ein. Bei drei Fonds handelt es sich um offene Strukturen, für die Scope zum geplanten Eigenkapital- und Gesamtfondsvermögen keine Angaben vorliegen; für zwei weitere Fonds wurden überhaupt keine Angaben gemacht. Des Weiteren stehen deutschen institutionellen Investoren fünf ELTIFs mit Fokus auf Infrastruktur zur Verfügung, deren geplantes Eigenkapital und Gesamtfondsvermögen Scope nicht bekannt ist.

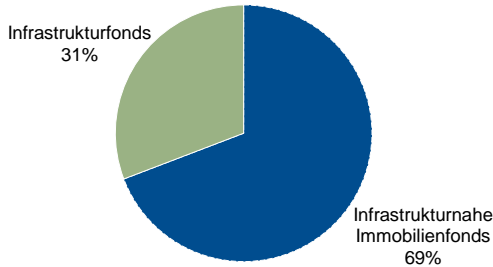
Asset Manager bieten institutionellen Investoren aktuell zwölf infrastrukturnahe Immobilienfonds mit einem geplante Eigenkapitalvolumen von 13,2 Mrd. Euro bzw. 19,4 Mrd. Euro geplantem Gesamtfondsvermögen an. Anzumerken ist, dass es sich bei drei Fonds um offene Strukturen handelt, für die Scope teilweise keine Angaben zum geplanten Eigenkapital- und Gesamtfondsvermögen vorliegen; für einen weiteren Fonds wurden überhaupt keine Angaben gemacht.

Scope hat ebenfalls das Angebot an geschlossenen Infrastruktur-Publikumsfonds bzw. geschlossenen infrastrukturnahen Immobilien-Publikumsfonds, in die Privatanleger derzeit investieren können, erhoben und analysiert. Insgesamt stehen aktuell sieben geschlossene Publikumsfonds aus diesen beiden Anlageklassen von insgesamt sechs verschiedenen Kapitalverwaltungsgesellschaften bzw. Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften deutschen Investoren zur Verfügung.

Bezogen auf das aktuelle Angebot an geschlossenen Infrastruktur-Publikumsfonds bzw. geschlossenen infrastrukturnahen Immobilien-Publikumsfonds für Privatanleger entfallen vier Fonds mit einem prospektierten Eigenkapitalvolumen in Höhe von rund 226 Mio. Euro auf infrastrukturnahe Immobilienfonds und drei Fonds mit einem prospektierten Eigenkapitalvolumen in Höhe von rund 134 Mio. Euro auf geschlossene Infrastrukturfonds.

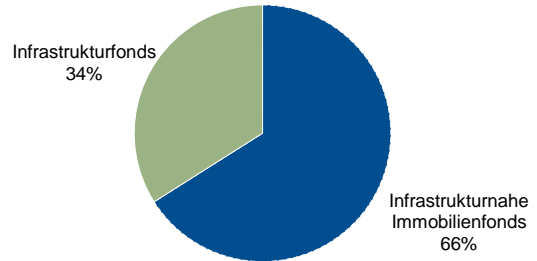
³ Nuveen (März 2024), *Nuveen's Fourth Annual Equilibrium Global Institutional Investor Survey: Institutional Investors Prioritize Private Alternatives, Energy Innovations and Infrastructure In New Market Regime*

Abbildung 13: Angebotsvolumen für institutionelle Investoren nach Zielvolumen des Eigenkapitals*



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis; *ohne ELTIFs

Abbildung 14: Angebotsvolumen für institutionelle Investoren nach geplantem Gesamtfondsvermögen*



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis; *ohne ELTIFs

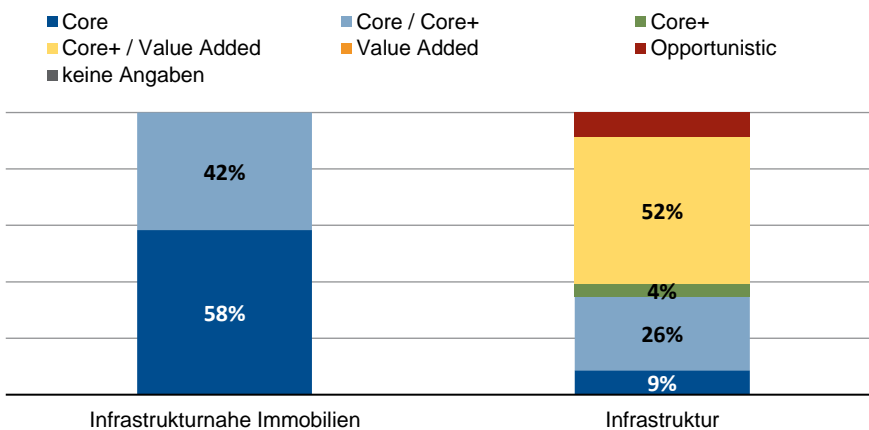
Allokation nach Anlagestrategie

Investitionen in „Core“- und „Core+“-Objekte bildeten den Schwerpunkt der Portfolios vieler deutscher institutioneller Investoren. Gegenwärtig entfallen sieben der zwölf infrastrukturnahen Immobilienfonds auf die risikoarme Risikoklasse „Core“. Weitere fünf infrastrukturnahe Immobilienfonds verfolgen „Core/Core+“-Strategien.

Die 23 Infrastrukturfonds hingegen sind risikoreicher investiert. Gegenwärtig entfallen zwei Infrastrukturfonds auf die risikoarme Risikoklasse „Core“ und sechs der 23 Infrastrukturfonds entfallen auf „Core/Core+“-Strategien. Ein Fonds entfällt auf die Risikoklasse „Core+“. Zwölf Infrastrukturfonds entfallen auf „Core+/Value Add“-Strategien und zwei Fonds haben einen ausschließlichen „Value Add“-Ansatz. Zu den Anlagestrategien der fünf ELTIFs liegen Scope keine Informationen vor.

Infrastrukturnahe Immobilienfonds investieren in risikoärmere Strategien

Abbildung 15: Anlagestrategie nach Anzahl der Produkte



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis

Regionale Allokation

Bei der Produktauswahl der Investoren ist vor allem die Erfahrung der Asset Manager in den jeweiligen Jurisdiktionen relevant. Darüber hinaus ist das Vorhandensein lokaler Teams ein wichtiges Auswahlkriterium.

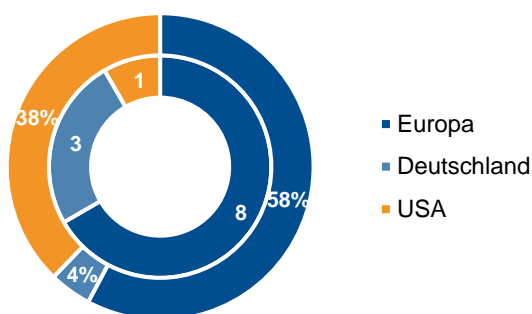
Ein Fonds mit US-Infrastrukturnahen Immobilien Fokus, welcher 38% des geplanten Eigenkapitals ausmacht

Acht der zwölf untersuchten infrastrukturnahen Immobilienfonds konzentrieren sich rein auf europäische Immobilien. Mit deutlichem Abstand folgen Fonds, die ausschließlich in Deutschland investieren (drei von zwölf; Abbildung 16). Ein Fonds plant Investitionen in den USA.

Obwohl nur ein Fonds die USA als Investitionsfokus hat, liegt dessen Anteil am geplanten Gesamt-Eigenkapitalvolumen mit 38% auf einem hohen Niveau. Europa liegt auch nach Zielvolumen des Eigenkapitals mit 58% auf dem ersten Platz. Zu beachten ist, dass es sich bei drei infrastrukturnahen Immobilienfonds um offene Strukturen handelt, wobei bei zwei Fonds kein geplantes Eigenkapitalvolumen angegeben wurde. Von einem Fonds wurden ebenfalls keine Angaben zum geplanten Eigenkapitalvolumen gemacht.

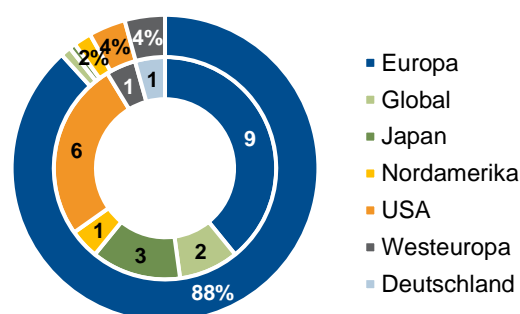
Bezogen auf die Anzahl der angebotenen 23 Infrastrukturfonds liegt ein klarer Fokus auf Europa. Neun der 23 untersuchten Fonds konzentrieren sich rein auf europäische Infrastrukturinvestments. Mit deutlichem Abstand folgen Fonds, die einen reinen US-Investitionsfokus haben (sechs von 23; Abbildung 17). Drei Fonds investieren in Japan. Die restlichen fünf Fonds investieren global (2), in Nordamerika (1), in Westeuropa (1) sowie in Deutschland (1). Beim geplanten Eigenkapital dominiert ebenfalls Europa (88%), gefolgt von den USA und Westeuropa mit jeweils 4%.

Abbildung 16: Regionale Allokation der infrastrukturnahen Immobilienfonds (äußerer Kreis nach Zielvolumen Eigenkapital; innerer Kreis nach Anzahl der Fonds)



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis

Abbildung 17: Regionale Allokation der Infrastrukturfonds (äußerer Kreis nach Zielvolumen Eigenkapital; innerer Kreis nach Anzahl der Fonds)



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis

Darüber hinaus haben drei der fünf ELTIFs Angaben zur regionalen Allokation gemacht. Ein Fonds investiert global, der zweite wird in Deutschland, Spanien, Finnland, Frankreich und Schweden investieren. Der dritte Fonds fokussiert sich auf den EWR und die Mitgliedstaaten der OECD.

Hinsichtlich der regionalen Verteilung der vier geschlossenen infrastrukturnahen Immobilien-Publikumsfonds für Privatanleger legen drei Fonds mit einem geplanten Eigenkapitalvolumen in Höhe von rund 104 Mio. Euro (rund 46%) ihren Investitionsfokus auf Deutschland. Der vierte Fonds investiert in das Vereinigte Königreich (UK) - auf diesen entfällt ein geplantes Eigenkapitalvolumen in Höhe von umgerechnet rund 121 Mio. Euro (rund 54%).

Zwei der drei geschlossenen Infrastruktur-Publikumsfonds für Privatanleger investieren global und vereinen ein prospektiertes Eigenkapitalvolumen in Höhe von rund 116 Mio. Euro (rund 86%) auf sich; der dritte Fonds investiert in Europa (rund 18 Mio. Euro; 14%).

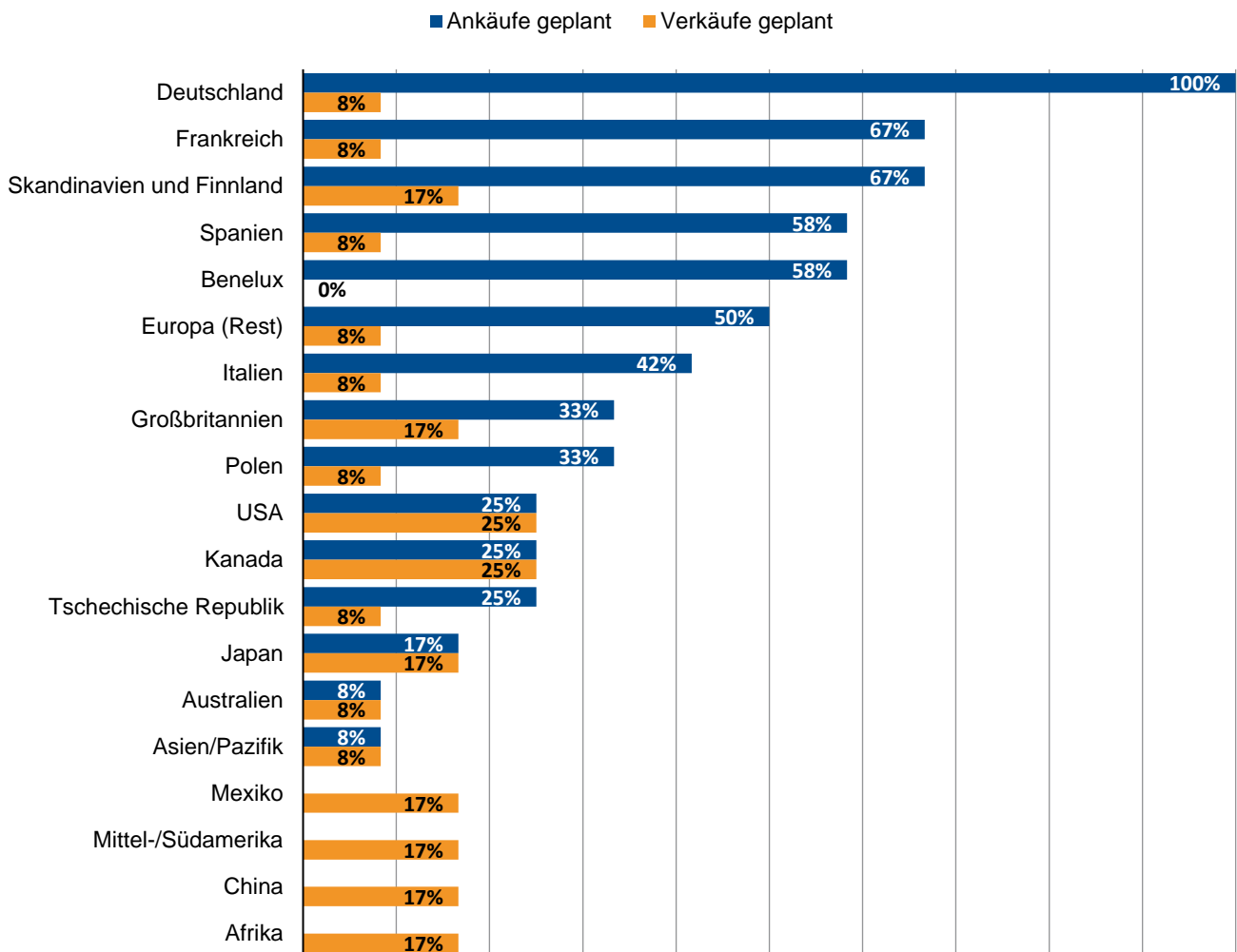
Planungen der Anbieter

Auch in der von Scope durchgeführten Marktbefragung spiegelt sich das Bild des Angebotsvolumens in Bezug auf die Regionen wider. Deutschland ist Lieblingsstandort bei den geplanten Ankäufen von Infrastrukturfonds in den kommenden drei Jahren (Abbildung 18). Alle befragten Asset Manager wollen für ihre Infrastrukturfonds in Deutschland investieren. Frankreich sowie Skandinavien und Finnland sind ebenfalls sehr beliebt. 67% der Befragten planen dort Investments. Auf den weiteren Plätzen folgen Spanien und Benelux mit jeweils 58%.

Deutschland als gefragtester Investitionsstandort

An allen genannten Standorten planen deutlich mehr Asset Manager Käufe als Verkäufe. Über die Höhe und Anzahl der geplanten Transaktionen liegen Scope jedoch keine Daten vor. In den Ländern USA, Kanada, Japan und Australien sowie in der Region Asien/Pazifik sind im gleichen Maße An- und Verkäufe geplant. Schlusslichter sind Mexiko, China, Mittel-/Südamerika und Afrika. Auf diesen Märkten sind ausschließlich Verkäufe geplant.

Abbildung 18: Auf welchen Infrastrukturmärkten planen Sie in den kommenden drei Jahren (2024-2026) Transaktionen?



Quelle: Scope Fund Analysis; 12 Beantwortungen

Sektorale Allokation

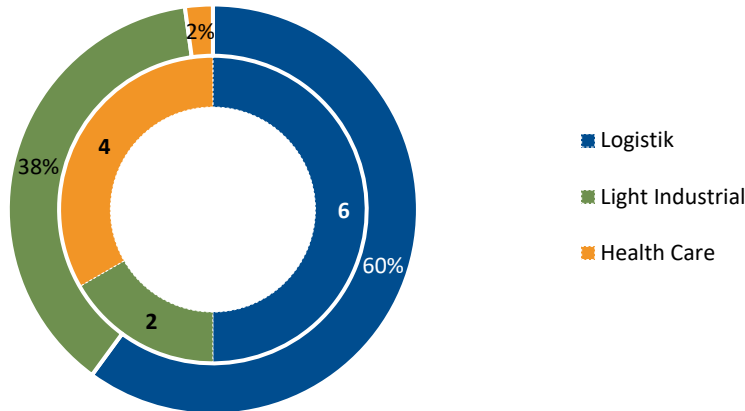
Gemessen am Eigenkapital-Zielvolumen überwiegen bei den Nutzungsarten der infrastrukturnahen Immobilienfonds Logistikobjekte mit einem Anteil am Angebot von 60% (Abbildung 19). Fonds, die in Light Industrial investieren, kommen auf einen Anteil von 38%. Health-Care-Immobilien machen nur 2% des geplanten Eigenkapitalvolumens aus.

Wohnimmobilienfonds und gemischte Fonds dominieren das Angebot

Bei der Anzahl der institutionellen Produkte dominieren mit sechs Fonds ebenfalls Logistikimmobilien, vier Fonds planen Investments in Health-Care-Immobilien und zwei Fonds in Light Industrial.

Anzumerken ist, dass es sich bei zwei Fonds mit Fokus auf Health-Care und Logistik um offene Strukturen handelt, die keine Angaben zum geplantem Eigenkapitalvolumen gemacht haben. Drei weitere Fonds machten ebenfalls keine Angaben zum geplantem Eigenkapitalvolumen.

Abbildung 19: Sektorale Allokation der infrastrukturnahen Immobilienfonds (äußerer Kreis nach Zielvolumen Eigenkapital; innerer Kreis nach Anzahl der Fonds)



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis

Bei den institutionellen Infrastrukturfonds ist ein klarer Fokus auf erneuerbare Energien erkennbar. 20 der 23 investierbaren Infrastrukturfonds engagieren sich entsprechend. Die restlichen drei Fonds investieren in verschiedenen Infrastruktur-Sub-Assetklassen wie Transportation oder immobilien-nahe Infrastruktur. Darüber hinaus haben drei der fünf ELTIFs Angaben zum Investitionsfokus gemacht. Zwei ELTIFs investieren in erneuerbare Energien und einer in verschiedene Infrastrukturarten wie Energie, Transport, Kommunikation, Versorgung und Soziales.

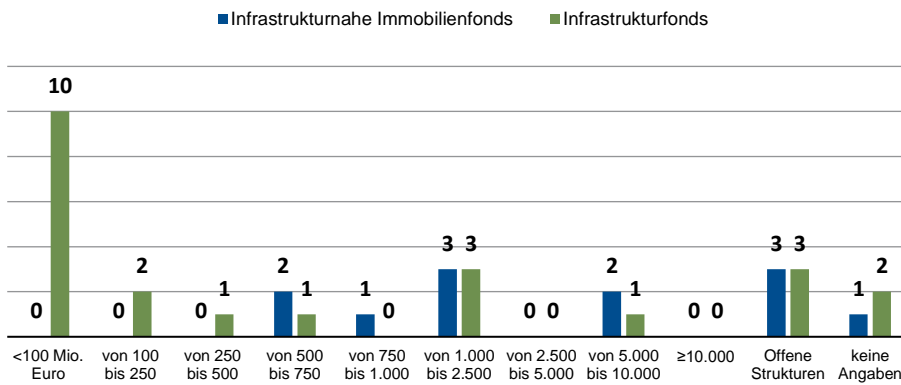
Bezogen auf das prospektierte Eigenkapitalvolumen der vier geschlossenen infrastrukturnahen Immobilien-Publikumsfonds liegt der sektorale Fokus zu 54% (ein Fonds, rund 121 Mio. Euro) auf Logistik und zu jeweils 23% auf den Segmenten Lebensmitteleinzelhandel (ein Fonds, rund 53 Mio. Euro) und Health-Care (zwei Fonds, rund 52 Mio. Euro). Hinsichtlich der drei geschlossenen Infrastruktur-Publikumsfonds für Privatanleger planen zwei Fonds mit einem geplanten Eigenkapitalvolumen in Höhe von rund 102 Mio. Euro (rund 76%) in den Erneuerbaren Energien-Sektor (u.a. Photovoltaik, Windenergie) zu investieren. Der dritte Fonds plant sowohl in den Erneuerbaren Energien-Sektor als auch in soziale Infrastruktur, in verschiedene Projekte aus dem Transportwesen und in die Versorgungs- und Energieinfrastruktur zu investieren (rund 32 Mio. Euro, 24%).

Größenklassen

Eine hinreichende Diversifikation und ein ökonomisch vernünftiges Management sind meist erst ab einer bestimmten Fondsgröße realisierbar. Das geplante Gesamtinvestitionsvolumen liegt bei rund 30 Mrd. Euro. Es zeigt sich, dass Infrastrukturfonds eher kleinere Volumina anstreben – zehn Fonds planen jeweils ein Investitionsvolumen von weniger als 100 Mio. Euro. Das durchschnittliche geplante Fondsvolumen beläuft sich auf rund 1.170 Mio. Euro über die 25 Fonds, die Angaben zum geplanten Gesamtfondsvolumen machten.

Immobilienfonds überwiegend offen strukturiert, wogegen Infrastrukturfonds eher kleinere Eigenkapitalvolumina planen

Abbildung 20: Geplantes Investitionsvolumen nach Größenklassen in Mio. Euro*



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis; *ohne ELTIFs

Zu den fünf ELTIFs liegen Scope keine Informationen zum geplanten Eigenkapital und zum Gesamtfondsvolumen vor.

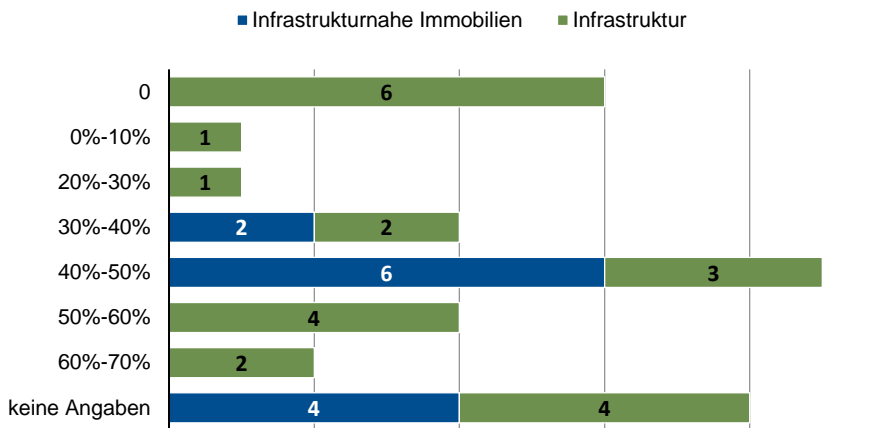
Einsatz von Fremdkapital

Der Einsatz von Fremdkapital ist und bleibt wesentlicher Bestandteil der Fondskonstruktion, um die Rendite zu optimieren oder Fremdwährungsinvestments abzusichern. Infrastrukturnahe Immobilienfonds (sechs von acht) planen überwiegend eine Fremdkapitalquote von 40% bis 50%, wohingegen die Infrastrukturfonds überwiegend (sechs von 19 die Angaben machten), als reine Eigenkapitalfonds konzipiert sind. Alle sechs infrastrukturnahen Immobilienfonds, die eine Fremdkapitalquote von mindestens 40% planen, sind vor 2022 aufgelegt worden. Scope geht davon aus, dass die Fremdkapitalquote im aktuellen Marktumfeld nicht ganz ausgeschöpft wird, sofern neue Darlehensabschlüsse oder Prolongationen anstehen.

Hohe Fremdkapitalquote insbesondere von Fonds geplant, die vor 2022 aufgelegt wurden

Grund: Aufgrund des signifikant gestiegenen Zinsniveaus sind derzeit besonders langlaufende Zinsbindungen kombiniert mit einem vor 2022 abgeschlossenen geringen Zins vorteilhaft. Bei Prolongationen besteht ein Zinsänderungsrisiko, was einen negativen Leverage-Effekt haben kann, sollte keine Rückführung des Kredits angestrebt oder möglich sein. Der überwiegende Teil der Asset Manager ist aktuell bestrebt, Kredite zurückzuführen oder sonst aufgrund der inversen Zinskurve weiter variabel zu finanzieren, was in höheren Fremdkapitalkosten resultieren dürfte. Aufgrund der hohen Währungsabsicherungskosten versuchen Globalfonds, ihre Fremdwährungsinvestments so hoch wie möglich in der gleichen Währung zu finanzieren, um einen natürlichen Hedge zu erreichen. Diese weisen oft höhere Quoten als die Europafonds auf.

Abbildung 21: Ziel-Fremdkapitalquote in %*



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis; *ohne ELTIFs

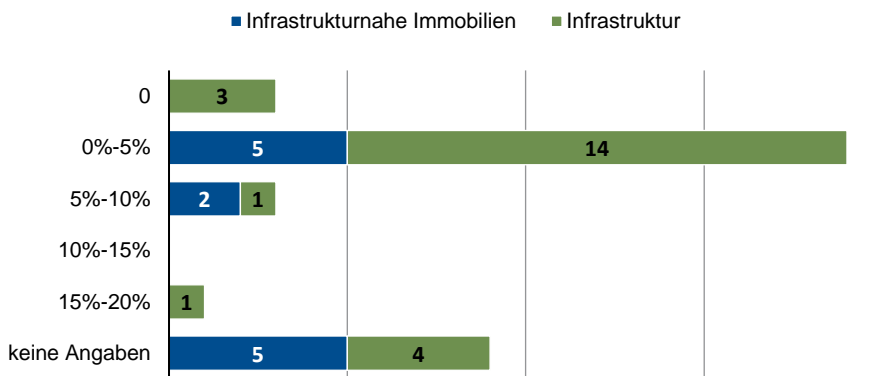
Darüber hinaus liegen Scope zu einem der fünf ELTIFs Informationen hinsichtlich der Ziel-Fremdkapitalquote vor. Dieser Fonds plant keinen Einsatz von Fremdkapital.

Liquiditätsquote

Angaben zur geplanten Liquiditätsquote machten 26 Fonds. Unabhängig von der Assetklasse planen die meisten eine vergleichsweise niedrige Liquiditätsquote von bis zu 5% (22 Fonds); davon planen sogar drei Fonds keine Liquidität (siehe Abbildung 22).

Niedrige geplante Liquiditätsquoten über alle Assetklassen hinweg geplant

Abbildung 22: Ziel-Liquiditätsquote in %*



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis; *ohne ELTIFs

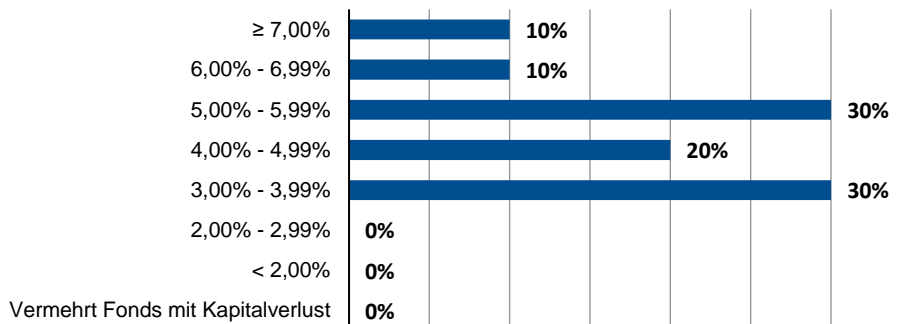
Darüber hinaus liegen Scope zu drei der fünf Infrastruktur-ELTIFs Informationen zur Ziel-Liquiditätsquote vor. Ein Fonds plant, eine Liquidität von 10% bis 20% vorzuhalten, wogegen die zwei anderen mit einer Liquiditätsquote von 10% bis mindestens 5% kalkulieren.

Renditeerwartung

In der Marktumfrage wurden die Emittenten von Spezial-AIF weiterhin über das Renditeniveau zum Jahresende 2024 befragt. Jeweils 30% der Anbieter von geschlossenen AIF erwarten eine Rendite (IRR) zwischen 5,00% und 5,99% bzw. 3,00% und 3,99%. Auch hier wird überwiegend das Bild der Bestandsfonds abgebildet, die weiterhin unter den hohen Ankaufsniveaus leiden.

Asset Manager erwarten für Infrastrukturinvestments mindestens 5% IRR

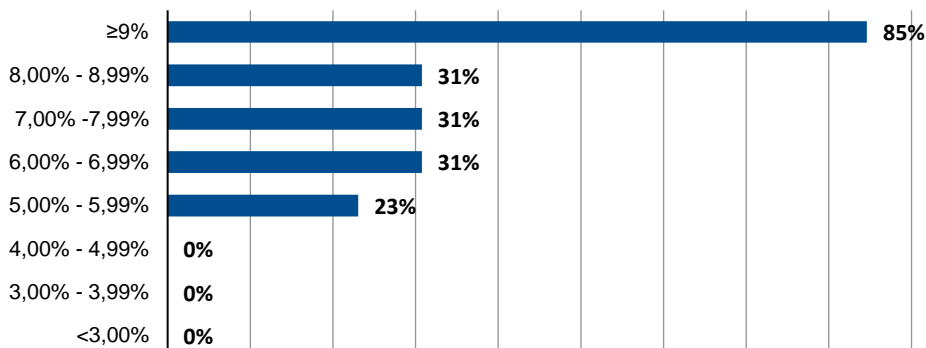
Abbildung 23: Welches Renditeniveau (IRR) werden geschlossene AIF im Durchschnitt erreichen können?



Quelle: Scope Fund Analysis; 20 Beantwortungen

Anbieter von Infrastrukturfonds haben eine deutlich höhere Renditeerwartung. 85% der Befragten gaben eine IRR-Renditeerwartung von mindestens 9,00% an (siehe Abbildung 24). Kein Anbieter erwartet eine Rendite von weniger als 5,0%, was sich auch im aktuellen Produktangebot widerspiegelt und aus Sicht von Scope damit auch den Grund für eine entsprechende Attraktivität für Anleger darstellt.

Abbildung 24: Welches Renditeniveau (IRR) werden Infrastrukturinvestments im Durchschnitt erreichen können?



Quelle: Scope Fund Analysis; 13 Beantwortungen

Betrachtet man die Renditeerwartungen der untersuchten Fonds, decken sich diese mit denen der Asset Manager. Insgesamt liegen Scope zu 7 der 12 untersuchten infrastrukturnahe Immobilienfonds Renditeerwartungen vor. Dabei berechnen fünf Fonds die Renditeerwartung auf Basis der IRR-Methode und zwei Fonds auf Basis der BVI-Methode. Außerdem machen die institutionellen Infrastrukturfonds für 20 der 23 Produkte IRR-Angaben - zu den drei verbleibenden Fonds wurden keine Angaben gemacht.

Bei den neu geplanten Fonds wird aus Sicht von Scope die aktuelle Marktsituation besser abgebildet: Die Infrastrukturfonds planen überwiegend (10 der 20 Fonds) mit einer IRR-Rendite zwischen 6,0% und 8,0%, während die infrastrukturnahen Immobilienfonds (3 von 5) mit einer niedrigeren IRR-Rendite in Höhe von 5,0% bis 6,0% planen. Dies ist damit zu begründen, dass die Infrastrukturfonds überwiegend risikoreicher (Core+/Value Added) allokiert sind. Wird der Durchschnitt der erwarteten bzw. geplanten IRR-Rendite betrachtet, so liegen institutionelle Infrastrukturfonds mit 7,7% deutlich über den infrastrukturnahen Immobilienfonds (6,6%). Die zwei infrastrukturnahen Immobilienfonds, die die BVI-Rendite angegeben haben, liegen bei durchschnittlich 5,9%. Zu den fünf ELTIFs liegen

Scope zu zwei Fonds die geplante Rendite vor. Beide Fonds liegen über 4,0% - der eine Fonds macht die Angabe nach der IRR- und der andere ELTIF nach der BVI-Methode.

Die aktuell zeichenbaren vier geschlossenen infrastrukturnahen Immobilien-Publikumsfonds weisen gemäß dem Basisinformationsblatt im mittleren Szenario jährliche geplante Durchschnittsrenditen zwischen 2,9% bis 8,6% auf.

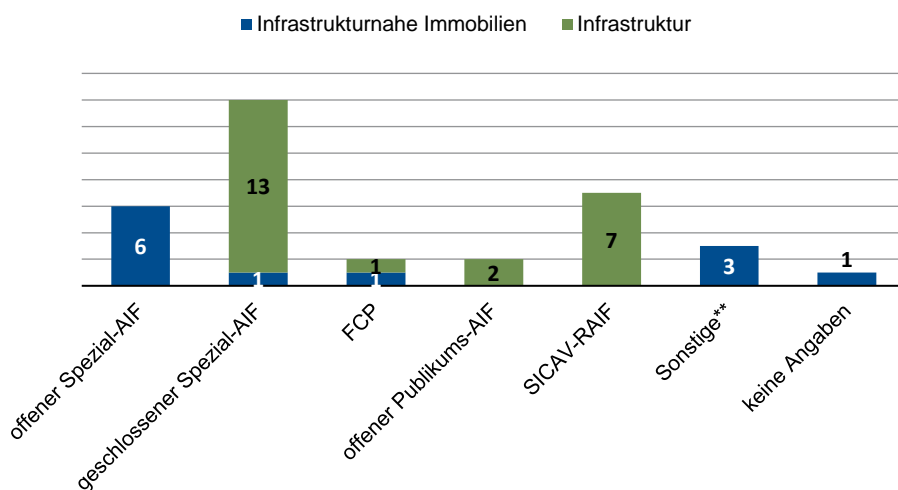
Die aktuell zeichenbaren drei geschlossenen Infrastruktur-Publikumsfonds weisen gemäß dem Basisinformationsblatt im mittleren Szenario jährliche Durchschnittsrenditen zwischen 2,7% und 4,0% auf.

Fondsvehikel

Rund 55% der 40 untersuchten Fonds haben eine deutsche Rechtsform nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) gewählt. Der Großteil (14 Fonds) ist als geschlossener Spezial-AIF konzipiert. Rund 43% bzw. 17 Fonds nutzen eine Luxemburger Rechtsform (FCP, SICAV-SIF, SICAF-RAIF, SICAF-SIF oder SICAV-FIS). Ein Fonds machte keine Angaben zur Rechtsform.

Überwiegend deutsche Rechtsform

Abbildung 25: Aufteilung nach Fondsvehikeln (Anzahl Fonds)*



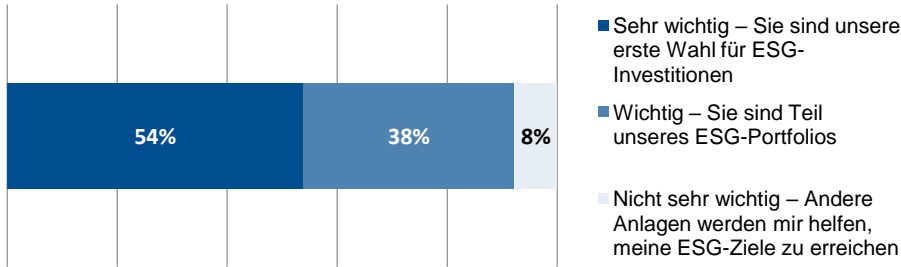
Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis; *Alle fünf ELTIF-Fonds haben eine Luxemburger Rechtsform; **Sons-tige: ein SCSp-RAIF und zwei SICAF-SIF.

ESG-Ausrichtung der institutionellen Produkte

ESG ist das dominierende Investmentthema – und wird für Investoren ein Dauerthema bleiben. Die Europäische Union hat mit der Unterzeichnung des Pariser Klimaabkommens ihren Fokus auf die Verfolgung der darin vereinbarten Klimaziele und eine nachhaltigere Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft gerichtet. Mit Hilfe der Erhöhung von Transparenz und einer Harmonisierung der Offenlegungsanforderungen im Finanzdienstleistungssektor sollen Investitionen treibhausgasarm und widerstandsfähiger gegenüber Klimaänderungen ausgerichtet werden. Die globale Klimaerwärmung soll auf deutlich unter 2°C begrenzt werden. Der Gebäudebestand soll bis 2050 klimaneutral sein. Eine Mammutaufgabe besonders für die Wohnimmobilienwirtschaft, die immer stärker bei Mieterhöhungen beschränkt wird.

Vor allem Investoren fordern mehr Transparenz und Vergleichbarkeit bei der ESG-Ausrichtung sowohl von Unternehmen als auch von Asset Managern und deren Produkten. Die ESG-Ausrichtung wird künftig einen entscheidenden Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit leisten.

Abbildung 26: Wie wichtig sind Infrastrukturinvestitionen als Mittel zur Erreichung Ihrer ESG-Ziele?



Quelle: Scope Fund Analysis; 13 Beantwortungen

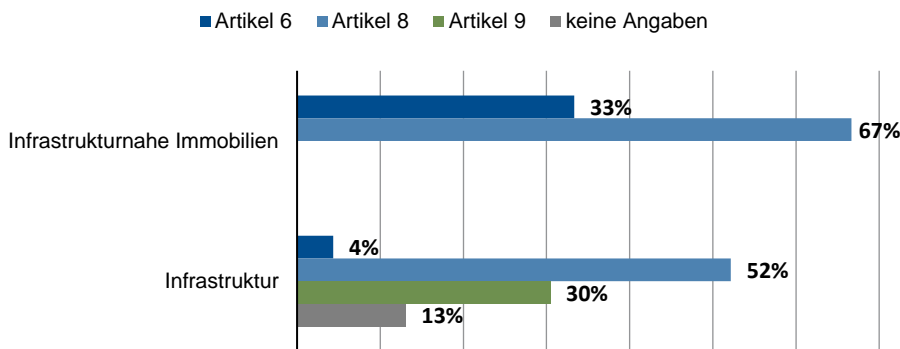
Allerdings sind noch nicht alle Leitplanken konkret gesetzt und es gibt weiterhin offene Punkte bei der Umsetzung von Anforderungen, die sich aus Taxonomie und Offenlegungsverordnung ergeben. Besonders für institutionelle Investoren werden soziale Aspekte immer wichtiger, da sie ihre soziale Verantwortung verstärkt auch in ihren Investments umsetzen. Das sog. Impact Investing ist vor allem bei Stiftungen, Pensionskassen und Anlegern mit kirchlich-karitativem Hintergrund stark nachgefragt. Hier ist die soziale und ökologische Wirkung Teil der Investmentstrategie.

Die Offenlegungsverordnung unterteilt Finanzprodukte in drei Kategorien:

- Artikel-9-Produkte (Impact-Produkte) – definiertes Nachhaltigkeitsziel
- Artikel-8-Produkte (ESG-Produkte) – ökologische und/oder soziale Merkmale
- sonstige Finanzprodukte

Eine Unterscheidung zwischen Artikel-8- und Artikel-9-Produkten ergibt sich aus der Gestaltung und Vermarktung. Artikel-9-Produkte müssen ein definiertes Nachhaltigkeitsziel umsetzen (bspw. bei Immobilienfonds Reduktion von CO2-Emissionen, Schaffung bezahlbaren Wohnraums oder Produktion erneuerbarer Energien). Bei Artikel-8-Produkten müssen ökologische und/oder soziale Merkmale zumindest in der Investitionsentscheidung berücksichtigt werden.

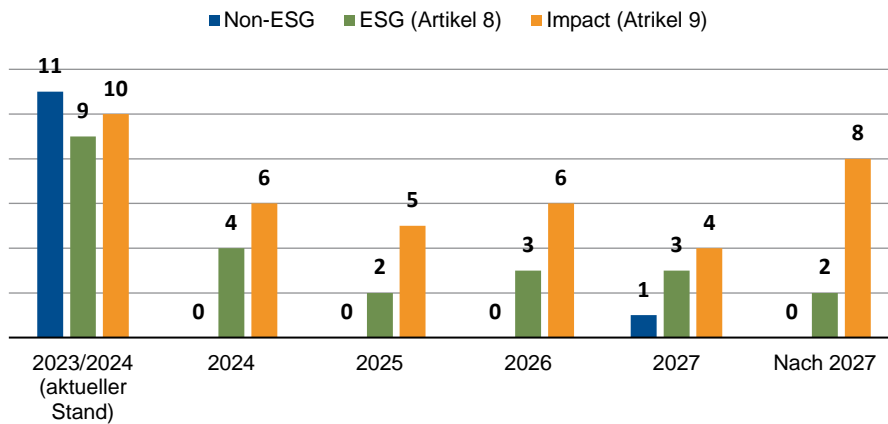
Abbildung 27: In welche Kategorie (gem. Offenlegungsverordnung) fällt das Produkt?*



Quelle: Asset Manager; Darstellung: Scope Fund Analysis; *3 von 5 ELTIFs haben Angaben gemacht – zwei sind Artikel 9-Produkte und ein ELTIF Artikel 8-Produkt

Allein der Staat kann die notwendigen Investitionen nicht stemmen. Daher sind Investitionen aus dem Privatsektor notwendig, um die Energiewende voranzubringen. Ein Ziel des Pariser Klimaschutzabkommens ist es, die Finanzströme mit den Klimazielen in Einklang zu bringen. Dadurch ist die Errichtung von Anlagen zur Erzeugung oder zum Transport von Strom aus erneuerbaren Energien deutlich in den Fokus gerückt.

Abbildung 28: Anzahl der geplanten Infrastruktur ESG- bzw. Impact-Produkte (Artikel 8 bzw. 9 – SFDR)



Quelle: Scope Fund Analysis; 11 Beantwortungen

Bis vor wenigen Jahren sah das KAGB keine offenen Anlagevehikel für erneuerbare Energien vor. Mit dem Fondsstandortgesetz wurde 2021 das „Infrastruktur-Sondervermögen“ eingeführt, das in „Infrastruktur-Projektgesellschaften“ investieren darf. Mit der geplanten Anpassung des Zukunftsfinanzierungsgesetzes sollten auch Direktinvestments in Infrastruktur-Anlagen möglich werden. Auch dieser Passus wurde gestrichen und die Anbieter drängen nun folgerichtig auf eine schnellstmögliche Umsetzung im KAGB, um hier mehr Flexibilität in ihren Investmentstrukturen zu erhalten. Institutionelles Geld für Solar- und Windparks hingegen dürfte jedoch auch in Zukunft überwiegend in Luxemburg oder nach der ELTIF-VO aufsichtsrechtlich „verpackt“ werden.

Ausblick

Aus Sicht von Scope werden Investments in Infrastruktur und auch infrastrukturnahe Immobilien künftig verstärkt im Fokus der Investoren stehen und den Produktfokus bestimmen. Der immense Investitionsbedarf im Bereich Infrastruktur – Energiewende, Ausbau des Schienennetzes sowie Digitalisierung und Ausbau der Netzinfrastruktur – bietet ein breites Spektrum an Investitionsmöglichkeiten sowohl für institutionelle als auch für private Anleger.

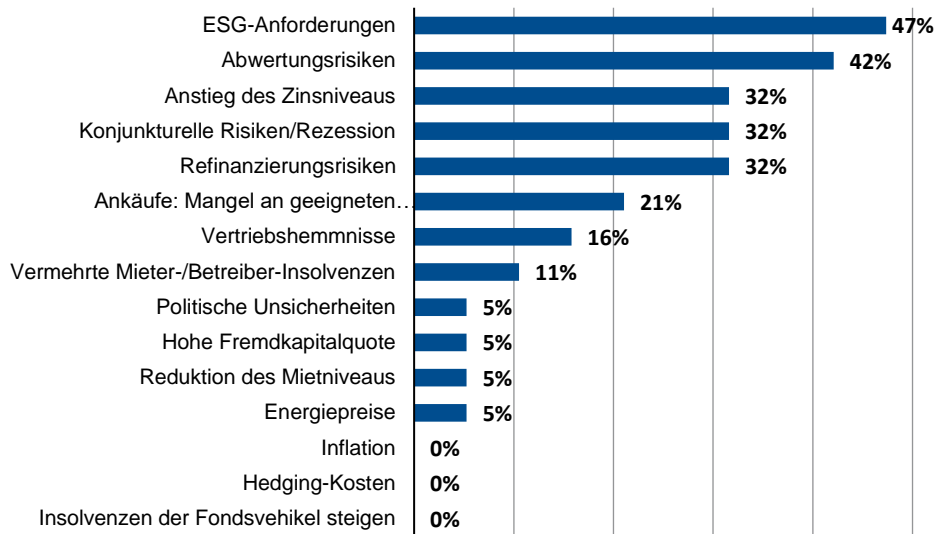
Wenngleich ESG-Anforderungen, ein Mangel an geeigneten Assets (mit geeignetem Risiko-Rendite-Profil) und regulatorische Hürden von den Asset Managern aktuell als größte Herausforderungen gesehen werden: Dem Run bei den geplanten Produkten tut dies keinen Abbruch. Neben den aktuell im Vertrieb befindlichen Infrastruktur-Produkten, siehe nachstehende Tabelle, befinden sich weitere in den Startlöchern, um die Assetklasse Infrastruktur abzudecken oder aktuelle Marktchancen im Immobiliensektor zu nutzen.

Abbildung 29: Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen bei Infrastrukturinvestitionen?



Quelle: Scope Fund Analysis; 13 Beantwortungen

Abbildung 30: Was sind aus Ihrer Sicht die größten Risiken für geschlossene AIF?



Quelle: Scope Fund Analysis; 19 Beantwortungen

Tabelle 1: Übersicht aktuelle Investitionsmöglichkeiten im Segment Infrastruktur

Fonds*	Asset Manager	Vehikel	Anlegergruppe	Fokus
AC One Planet ELTIF	Aquila Capital Investmentgesellschaft	FCP	Privatanleger, institutionelle Anleger	Erneuerbare Energien, Energieübertragung und -speicherung, Europa
AXA European Infrastructure Fund	AXA Real Estate Investment Managers	SICAV-RAIF	Institutionelle Anleger	Infrastruktur, OECD mit Fokus auf Europa
BVT Concentio Energie & Infrastruktur II	BVT	Geschlossener Publikums- AIF	Privatanleger	Erneuerbare Energien & Infrastruktur, global
BVT Sustainable Energy Fund	BVT	SICAF-RAIF	Institutionelle Anleger	Erneuerbare Energien und Infrastruktur, Europa
CEE Renewable Fund 8	CEE Group	SICAV-RAIF	Institutionelle Anleger	Erneuerbare Energien und Energiespeicher, Europa
Dr. Peters Solarportfolio	Dr. Peters	Geschlossener Spezial-AIF	Institutionelle Anleger	Solar, Deutschland
Deka Infrastruktur Selection	Deka Immobilien	FCP-FIS	Institutionelle Anleger	Infrastruktur-Zielfonds, global
DWS Infrastruktur Europa	DWS Grundbesitz	Offenes Infrastruktur Sondervermögen	Privatanleger, institutionelle Anleger	Erneuerbare Energien und sonstige Infrastruktur, Europa Energieübertragung und -speicherung, digitale und soziale Infrastruktur, Transport & Logistik, Versorgungswirtschaft
EURAMCO Clean Power	EURAMCO Invest	Geschlossener Publikums- AIF	Privatanleger	Onshore Wind & Solar, Europa
HEP-Solar Green Energy Impact Fund 1	Hep	Geschlossener Publikums- AIF	Privatanleger	Solar, global
KGAL ESPF 6	KGAL	SICAV-RAIF	Institutionelle Anleger	Infrastruktur, Grüner Wasserstoff, Europa
KGAL klimaSUBSTANZ	KGAL	Offenes Infrastruktur Sondervermögen	Privatanleger, institutionelle Anleger	Erneuerbare Energien, Europa
klimaVest ELTIF	Commerz Real Fund Management	FCP	Privatanleger, institutionelle Anleger	Erneuerbare Energien, Energieübertragung und -speicherung, Europa
Nuveen European Core Renewable Infrastructure	Glennmont Partners	SICAV-RAIF	Institutionelle Anleger	Erneuerbare Energien, Infrastruktur, Europa
Swiss Life Funds (LUX) Privado Infrastructure S.A., SICAV-ELTIF	Swiss Life Asset Managers	SICAV	Privatanleger, institutionelle Anleger	Infrastruktur, global Erneuerbare Energien, Energie- und Versorgungsbetriebe, Kommunikation, Transport und soziale Infrastruktur
UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF	Union Investment Luxembourg	FCP	Privatanleger, institutionelle Anleger	Infrastruktur, Europa Energie, Transport, Kommunikation, Versorgung und Soziales

Quelle: Asset Manager/KVG; Darstellung: Scope Fund Analysis; *Produkte mit öffentlich zugänglichen Daten und/oder separater Datenlieferung an Scope mit Zustimmung zur Veröffentlichung

Ähnliche Veröffentlichungen

[Offene Immobilienfonds – Beimischung von Erneuerbare-Energien-Anlagen muss warten](#)

[Institutionelle Immobilienfonds – Aktueller Marktüberblick](#)

[Europäische ELTIF-Studie – Marktentwicklung und Perspektiven](#)

Scope Fund Analysis GmbH

Lennéstraße 5
D-10785 Berlin
scopeexplorer.com

Tel.: +49 30 27891-0
Fax: +49 30 27891-100
info@scopeanalysis.com


Bloomberg: RESP SCOP
[Scope contacts](#)

Nutzungsbedingungen/Haftungsausschluss

© 2024 Scope SE & Co. KGaA und sämtliche Tochtergesellschaften, einschließlich Scope Ratings GmbH, Scope Ratings UK Limited, Scope Fund Analysis GmbH und Scope ESG Analysis GmbH (zusammen Scope). Alle Rechte vorbehalten. Die Informationen und Daten, die Scope's Ratings, Rating-Berichte, Rating-Beurteilungen und die damit verbundenen Recherchen und Kreditbewertungen begleiten, stammen aus Quellen, die Scope als verlässlich und genau erachtet. Scope kann die Verlässlichkeit und Genauigkeit der Informationen und Daten jedoch nicht eigenständig nachprüfen. Scope's Ratings, Rating-Berichte, Rating-Beurteilungen oder damit verbundene Recherchen und Kreditbewertungen werden in der vorliegenden Form ohne Zusicherungen oder Gewährleistungen jeglicher Art bereitgestellt. Unter keinen Umständen haftet Scope bzw. haften ihre Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter und andere Vertreter gegenüber Dritten für direkte, indirekte, zufällige oder sonstige Schäden, Kosten jeglicher Art oder Verluste, die sich aus der Verwendung von Scope's Ratings, Rating-Berichten, Rating-Beurteilungen, damit verbundenen Recherchen oder Kreditbewertungen ergeben. Ratings und andere damit verbundene, von Scope veröffentlichte Kreditbewertungen werden und müssen von jedweder Partei als Beurteilungen des relativen Kreditrisikos und nicht als Tatsachenbehauptung oder Empfehlung zum Kauf, Halten oder Verkauf von Wertpapieren angesehen werden. Die Performance in der Vergangenheit prognostiziert nicht unbedingt zukünftige Ergebnisse. Ein von Scope ausgegebener Bericht stellt kein Emissionsprospekt oder ähnliches Dokument in Bezug auf eine Schuldverschreibung oder ein emittierendes Unternehmen dar. Scope publiziert Ratings und damit verbundene Recherchen und Beurteilungen unter der Voraussetzung und Erwartung, dass die Parteien, die diese nutzen, die Eignung jedes einzelnen Wertpapiers für Investitions- oder Transaktionszwecke selbständig beurteilen werden. Scope's Credit Ratings beschäftigen sich mit einem relativen Kreditrisiko, nicht mit anderen Risiken wie Markt-, Liquiditäts-, Rechts- oder Volatilitätsrisiken. Die hierin enthaltenen Informationen und Daten sind durch Urheberrechte und andere Gesetze geschützt. Um hierin enthaltene Informationen und Daten zu reproduzieren, zu übermitteln, zu übertragen, zu verbreiten, zu übersetzen, weiterzuverkaufen oder für eine spätere Verwendung für solche Zwecke zu speichern, kontaktieren Sie bitte Scope Ratings GmbH, Lennéstraße 5, D-10785 Berlin.