



nuveen
REAL ESTATE

Real Estate Outlook

FÜNF THEMEN FÜR DAS JAHR 2023



MEINUNGSBEITRAG. BITTE BEACHTEN SIE
WICHTIGE HINWEISE IN DEN FUSSNOTEN.

Fünf Themen für das Jahr 2023

1

Rezession – oder doch Erholung?

2

Lohnt es sich gerade jetzt, in Asien und Europa zu investieren?

3

Die wachsende Bedeutung alternativer Finanzierungen

4

„ESG is here to stay“

5

Gewinner, Verlierer und Überraschungen in den Sektoren für 2023

Einleitung

Im Jahr 2022 haben sich Immobilien besser entwickelt als die meisten anderen Sektoren weltweit. Damit profitierten Investoren, deren Allokationen in dieser Vermögensklasse in den letzten zehn Jahren immer weiter gestiegen sind. Für das Jahr 2023 rechnen wir jedoch vereinzelt mit einer gewissen Abkühlung, die in einigen Märkten und Segmenten zu Wertverlusten führen dürfte. Trotz der schwächeren Konjunktur werden sich aber weiterhin Chancen bei Gewerbeimmobilien ergeben.

Gebremstes Wachstum: Steigende Zinsen haben den Cap Rates Auftrieb verliehen und einen entsprechenden Abwärtsdruck auf die Bewertungen ausgeübt. Auch wenn diese Dynamik nicht optimal ist, gibt es durchaus Gründe für verhaltene Zuversicht. In den letzten Jahren haben kräftige Wertsteigerungen dazu geführt, dass die Renditen überdurchschnittlich hoch ausfielen. Doch für viele Investoren sind die stabilen Ertragsrenditen ausschlaggebend für eine Allokation in Immobilien, wobei sie häufig Kapital aus festverzinslichen Portfolios umschichten, um ein größeres Exposure im Immobiliensektor zu erreichen. Unter diesem Gesichtspunkt sind Immobilien dank ihrer soliden Fundamentaldaten hervorragend positioniert, um auch im Jahr 2023 für stabile Einkommensströme zu sorgen.

Rege Nachfrage: Die Lieferkettenengpässe, die nach wie vor der Teuerung Vorschub leisten, haben für Eigentümer von Bestandsimmobilien auch eine

positive Nebenwirkung. Denn bei Neubauten sind die Herausforderungen gestiegen, was zu einer geringeren Bautätigkeit und einem gedämpften Tempo bei den Fertigstellungen geführt hat. In der Folge bewegen sich die Leerstände zahlreicher Märkte unter ihrem langfristigen Durchschnitt. Dies deutet auf ein Umfeld hin, das weiterhin für Mietwachstum und robuste Auslastungsraten spricht. Für die Segmente Logistik und Wohnen sind die globalen Rahmenbedingungen besonders attraktiv. Einen weiteren Lichtblick stellen Einzelhandelsobjekte (exklusive Einkaufszentren) in den USA dar. Auch europäische Büroobjekte können sich im Gegensatz zu den USA und Asien, die vor größeren Herausforderungen stehen, gut behaupten.

In unserem Ausblick für das Jahr 2023 stellen wir unsere Erwartungen einer zunehmenden Divergenz unter den globalen Volkswirtschaften dar, präsentieren unsere Argumente dafür, dass sich Dollar-Investoren den Immobilienmärkten in Europa und Asien-Pazifik widmen sollten, und begründen unsere Überzeugung, warum ESG-Aspekte dauerhaft eine Rolle spielen werden. Auch im Jahr 2023 fließen strukturelle globale Verschiebungen, wie die Alterung der Gesellschaft, der Siegeszug von E-Commerce sowie Migrationsströme in unsere Prognose für ein anhaltendes Wachstum der Finanzierungsmärkte für alternative Immobilienarten sowie strategische Möglichkeiten im Immobiliensektor ein.

Abbildung 1: Segmente, deren aktueller Leerstand unter dem langfristigen Durchschnitt liegt (%)



Quelle: CoStar, Greenstreet, PMA, JLL, CBRE et al (U.S. as of Q3 2022; EU as of Q3 2022; APAC as of Q2 2022)

Anmerkung: US-Daten für die 50 größten Märkte nach Sektoren; der langfristige Durchschnitt stammt aus dem Jahr 2000 für Logistik, Büro und Wohnungsbau in den USA und aus dem Jahr 2007 für den Einzelhandel in den USA aufgrund der Datenverfügbarkeit. APAC-Daten für 12 wichtige Gateway-Städte für Büro, Einzelhandel und Industrie und drei japanische Städte für Wohnen aufgrund der Datenverfügbarkeit; der langfristige Durchschnitt deckt den Zeitraum zwischen 2008 und 2021 ab.

1

Rezession – oder doch Erholung?

Auf den ersten Blick haben die drei globalen Regionen für Immobilieninvestitionen – Nordamerika, Europa und Asien-Pazifik – mit denselben Herausforderungen zu kämpfen. Im Zuge der Pandemie sind die Lieferketten aus den Fugen und die Arbeitsmärkte aus der Balance geraten, was zu einem Anstieg der Inflation geführt und die Notenbanken zu Gegenmaßnahmen gezwungen hat. Höhere Zinsen haben sich als wichtigster Faktor für den Immobilienmarkt erwiesen, der sich nach einer Phase ultralockerer Geldpolitik von beispielloser Dauer einem Neustart ausgesetzt sieht. Steigende Finanzierungskosten werden auf der ganzen Welt

dafür sorgen, dass die Cap Rates zunehmen, während Korrekturen auf den Aktien- und vor allem auf den Anleihemärkten die in den Immobiliensektor fließenden Kapitalströme bremsen werden. Gleichzeitig befinden sich die Mietmärkte in einer relativ starken Ausgangslage, da die Angebotsdisziplin im Vergleich zu vergangenen Zyklen stabiler geblieben ist.

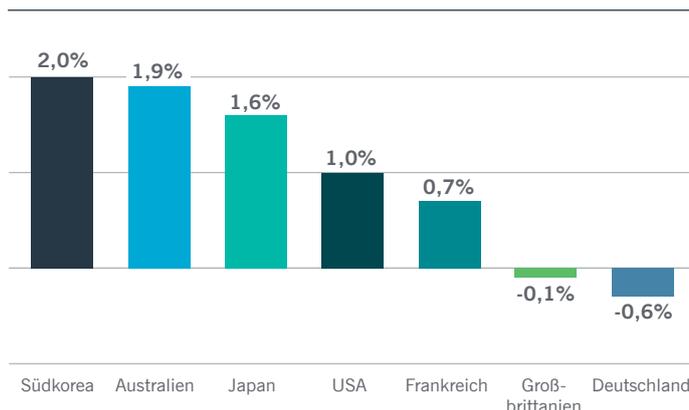
Allerdings hören an dieser Stelle die Gemeinsamkeiten auf. Bei näherer Betrachtung zeigt sich, dass es auf den europäischen Immobilienmärkten infolge des Energiepreisschocks, des Arbeitskräfte- und Rohstoffmangels, der Zinserhöhungen, der Schwäche des Euro sowie einer sich abzeichnenden Rezession zu einer erheblichen Preiskorrektur kommen wird. In den USA hingegen herrscht eine nachfrageseitige Inflation, die auf eine durch staatliche Konjunkturpakete und Energieunabhängigkeit befeuerte Überhitzung der Wirtschaft zurückzuführen ist. Eine Abbremsung der US-amerikanischen Konjunktur dürfte daher vielmehr aus der strafferen Geldpolitik resultieren als das Ergebnis der zahlreichen Schwierigkeiten, mit denen die Europäer konfrontiert sind. Gegenüber den USA und Europa sind die APAC-Länder besser aufgestellt, denn die niedrigeren Inflationsraten und das kräftigere BIP-Wachstum werden die Immobilienmärkte dort begünstigen.

In allen Regionen werden aber die Kapitalkosten im Jahr 2023 deutlich höher liegen als der Mittel der vergangenen Jahre. Für Immobilienmärkte wird vor allem das Ausmaß der Veränderung gegenüber dem bisherigen Niveau entscheidend sein. Darauf bezogen erscheint das Vereinigte Königreich vor der Eurozone am stärksten betroffen. Für die USA und die APAC-Märkte rechnen wir mit einem moderateren Anstieg, während die Kapitalkosten in Japan nur geringfügig zunehmen dürften.

Wir rechnen unter Berücksichtigung der Daten aus der Finanz- und Realwirtschaft damit, dass die Marktkorrektur in Europa – insbesondere in Großbritannien – am stärksten ausgeprägt sein wird.

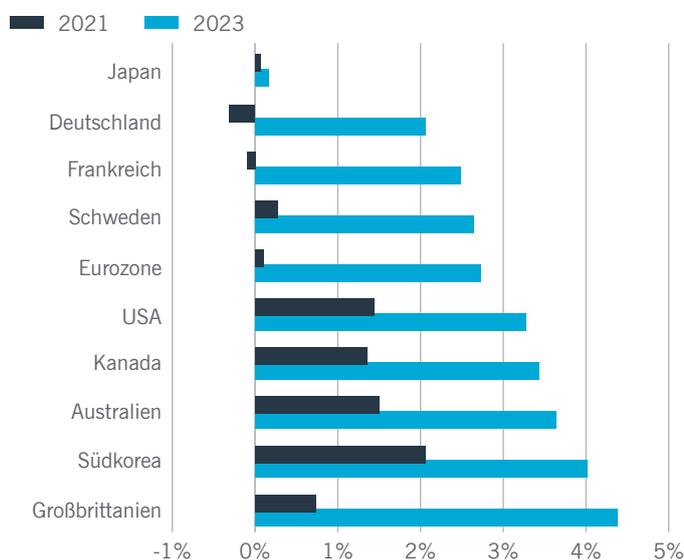
Die Entwicklung in den USA, dürfte dazwischen rangieren, da die Märkte im Vergleich zu Europa weniger unter Druck geraten, aber sich dennoch nicht so stabil wie die APAC-Märkte erweisen werden.

Abbildung 2: Prognose für BIP-Wachstum im Jahr 2023



Quelle: IMF, Q3 2022

Abbildung 3: Für das Jahr 2023 erwartete Kapitalkosten*



Quelle: Oxford Economics, Q3 2022 *Rendite 10-jähriger Staatsanleihen

Lohnt es sich gerade jetzt, in Asien und Europa zu investieren?

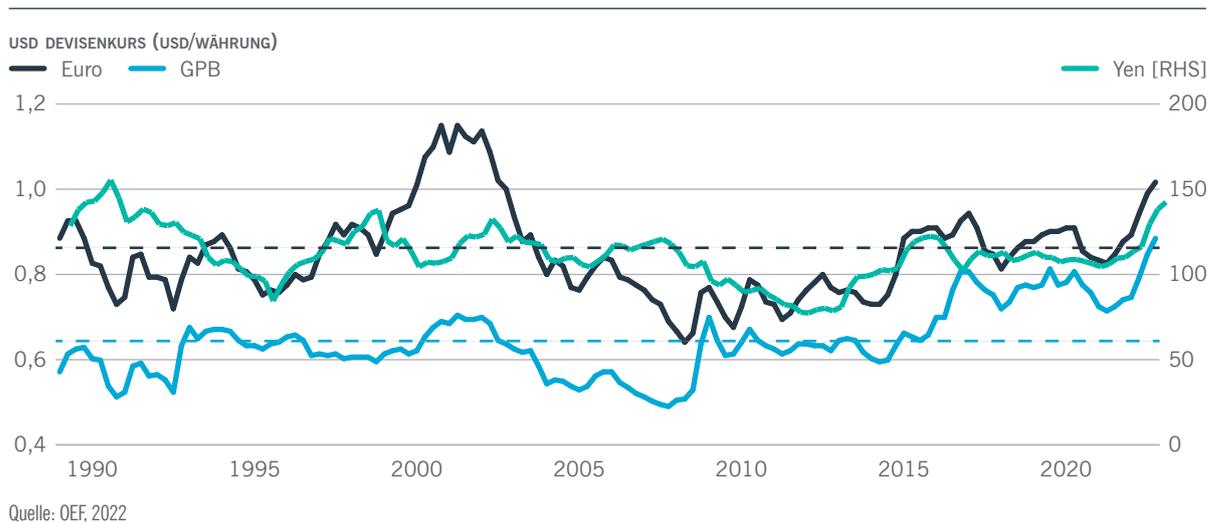
Als wichtigster Vorteil einer Investition im Ausland wird von Investoren üblicherweise die Diversifizierung genannt. Doch es gibt gelegentlich Phasen, in denen andere Aspekte überwiegen. Und es sieht ganz danach aus, als befänden wir uns heute in genau einer solchen Phase.

Durch eine Kombination aus vergleichsweise hoher US-Zinsen und einer als robust empfundenen US-Wirtschaft hat der Dollar gegenüber anderen führenden Währungen seit 2021 kräftig aufgewertet. Dadurch verließ der Dollar-Kurs die normalen und seit Ende der 1980er Jahre recht stabilen Handelsspannen, als die großen Industrieländer mit konzertierten Eingriffen in die Devisenmärkte aufhörten. Im Jahr 2022 notierte der Euro im Laufe

des Monats Oktober zum ersten Mal seit 1989 um 20% unter seinem langfristigen Durchschnitt. Noch größer waren die Kursauschläge in Japan und in Großbritannien: Im Oktober 2022 kostete ein US-Dollar durchschnittlich 142,4 Yen und damit 27% weniger als der langfristige Mittelwert. Noch günstiger war das britische Pfund, das im Schnitt mit 1,13 US-Dollar gehandelt wurde und damit sogar 37% unter seinem langfristigen Durchschnittskurs lag.

Zwar sind einseitige Wetten auf den Devisenmärkten äußerst selten. Doch angesichts der Größenordnung dieser Kursabweichungen gilt eine mittelfristige Aufwertung dieser Währungen gegenüber dem US-Dollar als sehr wahrscheinlich.

Abbildung 4: GBP, Yen und Euro sind alle deutlich schwächer als der Durchschnitt gegenüber dem US-Dollar.



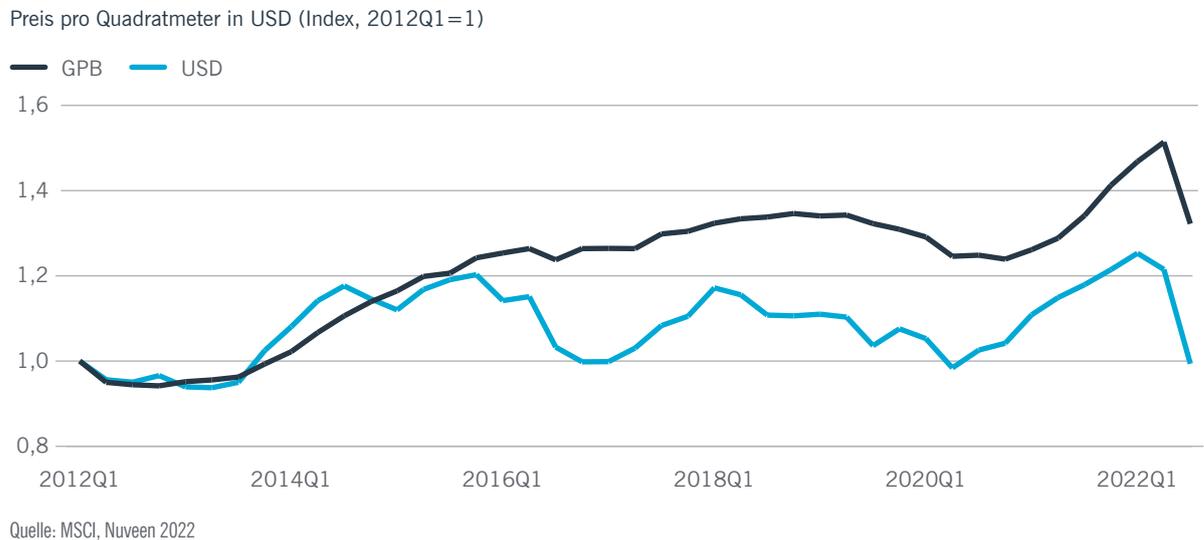
”

Für US-amerikanische Investoren sind Objekte in bestimmten globalen Märkten, allen voran Europa, Japan und Großbritannien, quasi zum Schnäppchenpreis zu haben.

Die Frage ist: Was heißt das für Investitionen in gewerbliche Immobilien? Für US-amerikanische Investoren sind Objekte in bestimmten globalen Märkten, allen voran Europa, Japan und Großbritannien, quasi zum Schnäppchenpreis zu haben. Bei mittelfristigen Haltedauern dürften Dollar-Renditen um 20% bis 40% höher liegen als solche in der jeweiligen Landeswährung. Und sie könnten sogar noch höher ausfallen, da Devisenmärkte dazu neigen, bei Korrekturen über das Ziel hinauszuschießen. Falls es zu einem

Overshoot während der Korrekturphase kommen sollte, würden diese Währungen dann über ihren langjährigen Durchschnittskurs gegenüber dem US-Dollar steigen. Eine solche Korrektur könnte die Renditen von Investitionen mit einer Haltedauer von fünf Jahren um 4% bis 10% steigern lassen. Dadurch würden sich selbst mittelmäßige Anlagen in der EU, in Großbritannien und in Japan für US-Investoren in Top-Performer verwandeln.

Abbildung 5: Der Dollar-Wert von UK-Gewerbeimmobilien ist auf den niedrigsten Stand seit Ende der globalen Finanzkrise gefallen



3

Die wachsende Bedeutung alternativer Finanzierungen

Im Jahr 2022 haben sich im Zuge einer Neuausrichtung des Marktes auf höhere Kapitalkosten die Zinsaufschläge für gewerbliche Hypothekendarlehen für alle Arten von gewerblichen Immobilienkrediten – Core-, Brücken- und Baufinanzierungen – aufgrund von Zinsvolatilität und Liquiditätsengpässen deutlich ausgeweitet. Gleichzeitig fand jedoch eine Verschärfung der Kreditvergabestandards statt. Steigende Zinsaufschläge und -sätze wirken sich auf die Deckungsquoten bei fest- und variabel verzinslichen Krediten aus, führen zu höheren Cap Rates und zwingen die Kreditgeber, einen geringeren Leverage zu akzeptieren.

Diese Umstände haben zu einer stärkeren Fokussierung der Finanzierungstätigkeit auf qualitativ hochwertigere Objekte geführt, wie z. B. auf Darlehen, die durch Objekte mit soliden Cashflows in den Segmenten Multifamily, Logistik und Alternatives gesichert sind. Vor dem Hintergrund schwächerer Fundamentaldaten im Immobiliensektor zeigen sich die Kreditgeber derzeit weniger an der Finanzierung von Businessplänen interessiert, die auf einer deutlichen Wertsteigerung bestehender Objekte durch umfassende Investitionsmaßnahmen beruhen.

Da die Möglichkeiten zur Finanzierung von Businessplänen mit Light-Value-Add-Strategien in den klassischen Multifamily- oder Logistik-Segmenten begrenzt sind, stellt die Finanzierung von Aggregationsstrategien, vor allem in alternativen Immobiliensegmenten, eine attraktive Chance für

Kreditgeber dar. Typische Beispiele einer solchen Strategie wären die Finanzierung eines kleineren Immobilienmanagers, der seine Plattform vergrößern möchte, oder eines öffentlich gehandelten REIT. Zu den jüngsten Beispielen solcher Transaktionen gehören eine Land-Banking-Fazilität in Höhe von \$500 Mio. zwischen Varde Partners und American Homes 4 Rent für die Errichtung von Einfamilien-Mietshäusern sowie eine Reihe von Finanzierungen, unter anderem eine von Madison Realty Partners vor kurzem abgeschlossene Portfolio-Refinanzierung über \$114 Mio. für die Fertighaus-Plattform Parakeet Communities.

Es gibt mehrere Faktoren, die solche Finanzierungsmodelle für Kreditgeber besonders vorteilhaft machen können. Erstens bieten diese Finanzierungsformen eine Skalierung, die in vielen alternativen Immobiliensegmenten oft nur schwer zu erreichen ist, da die Objekte entweder klein sind (z. B. Einfamilienhäuser, Fertighäuser) oder nur in geringem Umfang gehandelt werden (z. B. Datenzentren, Mobilfunkmasten). Zweitens profitieren viele alternative Segmente vom langfristigen Rückenwind und antizyklischen Treibern, die viele Kreditgeber in einem volatilen Marktumfeld für attraktiv halten. Drittens haben Kreditgeber bei Zahlungsausfall häufig Zugriff auf die Plattform oder den Fonds des Sponsors, da die Finanzierung kleinerer Sponsoren mit einem höheren Risiko verbunden ist. Aus den hier genannten Gründen gehen wir davon aus, dass der Markt für alternative Finanzierungen in den kommenden Jahren spürbar wachsen wird.



Diese Umstände haben zu einer stärkeren Fokussierung der Finanzierungstätigkeit auf qualitativ hochwertigere Objekte geführt, wie z. B. auf Darlehen, die durch Objekte mit soliden Cashflows in den Segmenten Multifamily, Logistik und Alternatives gesichert sind.

4

„ESG is here to stay“

Wenn Unternehmen Kosten einsparen müssen, stehen vermutlich Abstriche beim Thema Nachhaltigkeit an erster Stelle. Die globale Finanzkrise von 2008 hat damals die Dynamik bei der Entwicklung von ESG-Lösungen im Immobiliensektor ausgebremst, und heute zeichnet sich ein ähnliches Szenario ab. In einer unlängst von KPMG veröffentlichten Studie stellte sich heraus, dass etwa die Hälfte der befragten CEOs „ihre laufenden oder geplanten ESG-Maßnahmen in den nächsten sechs Monaten auf Eis legen oder neu überdenken“ würden.

Gleichzeitig bahnt sich in einigen Investorenkreisen zunehmend Widerstand gegen ESG an, vor allem in den US-Bundesstaaten, die stärker von der traditionellen Öl- und Gasindustrie abhängig sind. Das schränkt die Möglichkeiten des Finanzsektors ein, ESG-Faktoren zu berücksichtigen.

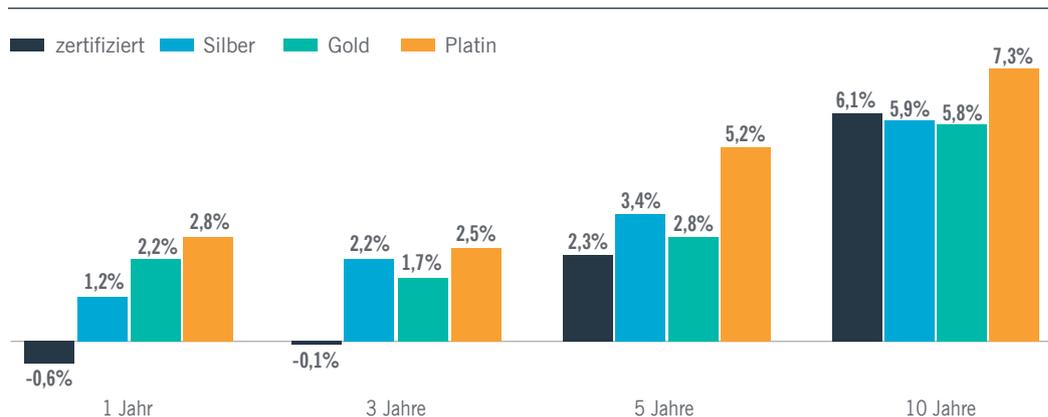
Trotzdem spricht vieles dafür, dass ESG eine Priorität bleiben wird, und zwar gerade für Immobilieninvestoren:



1: „Klimarisiken sind Investitionsrisiken“: das Mainstreaming von ESG

Die von ESG geprägte Welt, in der wir heute leben, lässt sich nur schwer mit der Welt von 2008 vergleichen. Seitdem sind ESG-Funktionen so fest in den Governance-Strukturen von Unternehmen verankert, dass sie nicht mehr ohne Weiteres rückgängig gemacht werden können. Darüber hinaus sind sprunghafte Fortschritte beim Verständnis dafür erzielt worden, wie Klimarisiken und Investitionsrisiken miteinander verbunden sind. Mittlerweile werden die Kosten für die Umrüstung von Gebäuden auf Netto-Null-Emissionen (NZC, Net Zero Carbon) in das Underwriting einbezogen und können nicht mehr ignoriert werden. Zudem belegen immer mehr Daten, dass „grünere“ Gebäude eine tendenziell bessere Performance aufweisen: Die über einen Zeitraum von 10 Jahren erzielten Renditen für Bürogebäude mit der LEED-Platinum-Zertifizierung belaufen sich laut NCREIF auf 11,3% gegenüber 6,7% für Gebäude, die lediglich zertifiziert sind. Sowohl JLL als auch Knight Frank haben eine Mietprämie von 10% bis 12% für Bürogebäude festgestellt, die von BREEAM als „hervorragend“ eingestuft wurden. Eine von JLL im Jahr 2021 durchgeführte Umfrage ergab, dass 78% der Investoren der Ansicht seien, dass Klimarisiken auch finanzielle Risiken darstellen würden. Darüber hinaus seien 83% der Nutzer ebenfalls dieser Auffassung, während 79% von ihnen bei der Standortsuche vorrangig nach Objekten suchen würden, die zur Reduzierung ihrer Emissionen beitragen.

Abbildung 6: Renditen von Bürogebäuden (%) nach LEED-Zertifizierung laut NCREIF



Quelle: NCREIF, Q3 2022, Knight Frank, 2022



2: Die Neubewertung bietet die Möglichkeit, die klimaneutrale Transformation zu beschleunigen

Angesichts der hohen Investitionen, die eine klimaneutrale Sanierung erfordert, ist davon auszugehen, dass Objekte, die nicht den aktuellen ESG-Standards entsprechen, neu bewertet werden. Bei der bevorstehenden Preiskorrektur dürfte es zu einer Aufspaltung des Marktes kommen, wobei qualitativ hochwertigere, nachhaltige Gebäude wertbeständiger bleiben. Der Umbau von sorgfältig ausgewählten Objekten in klimaneutrale Gebäude bietet eine hervorragende Gelegenheit zur Wertsteigerung – insbesondere dort, wo die Nachfrage das Angebot übersteigt.

Mit Blick auf den sozialen Aspekt von ESG werden durch eine Rezession gerade auch die Segmente profitieren, die gezielt auf die Bedürfnisse von Menschen in finanzieller Notlage zugeschnitten sind, z. B. bezahlbarer Wohnraum, der stabile Renditen bieten dürfte.



3: Das Thema ESG wird von der Regulierung angetrieben

Eine Reihe neuer und künftiger Vorschriften sorgt dafür, dass sich Unternehmen ihren ESG-Vorhaben so gut wie nicht mehr entziehen können. Die Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) in der EU, die Guidelines on Environmental Risk Management (EnRM) for Asset Managers der Monetary Authority of Singapore (MAS), die von der Securities and Exchange Commission (SEC) vorgeschlagenen Anforderungen an die Offenlegung von Klimadaten in den USA und die bevorstehenden Sustainable Disclosure Regulations in Großbritannien stellen allesamt strenge Transparenzanforderungen. Hinzu kommt eine Vielzahl an Bauvorschriften in den USA, Europa und Asien-Pazifik, die die Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden im kommenden Jahrzehnt erhöhen.

Neben dem Reputationsverlust, der mit einem Rückschritt bei den ESG-Verpflichtungen zwangsläufig einherginge, dürften diese Faktoren weiterhin dafür sorgen, dass ESG ein wesentlicher Schwerpunkt für Immobilieninvestitionen bleiben wird.

5

Gewinner, Verlierer und Überraschungen in den Sektoren für 2023

Der Immobilienmarkt steht im Jahr 2023 vor einem länger anhaltenden Abschwung. Bei dieser Sachlage ist eine sorgfältige Auswahl der resilientesten Segmente für die Zusammenstellung eines Portfolios unerlässlich. Um die langfristigen Gewinner und Verlierer zu identifizieren, ist struktureller Rückenwind wichtig. Doch entscheidend sind auch die Fundamentaldaten, damit solide und risikoadjustierte Ergebnisse erzielt werden können.



Logistik: Anhaltender Rückenwind?

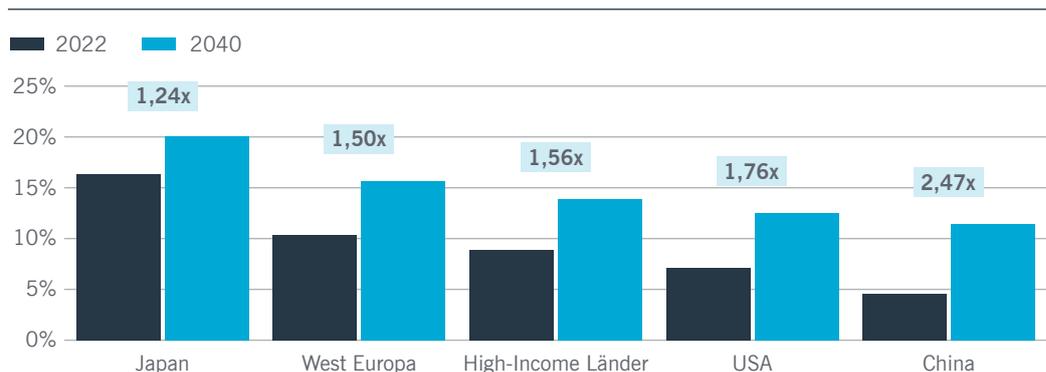
Die grundlegenden Rahmenbedingungen im US-amerikanischen Logistik-Segment – nahezu rekordverdächtig niedrige Leerstände, zweistelliges Mietwachstum und eine robuste Nachfrage nach Lagerflächen – stellen sich bis ins Jahr 2023 hinein glänzend dar. Ein ähnliches Bild ergibt sich in allen asiatischen und europäischen Kernmärkten. Zwar wird sich der Markt aufgrund makroökonomischer Schwächen und des zu erwartenden Neuangebots einigen Herausforderungen stellen müssen. Doch der langfristige Rückenwind, der aus einer erhöhten E-Commerce-Durchdringung und einer Diversifizierung der Lieferketten hervorgeht, wird die Nachfrage stützen und dem Segment Resilienz verleihen.



Flächen für neue Arbeitsstätten

Die Nachfrage nach klassischen Büroflächen hat sich durch Remote-Arbeit und zunehmende Rezessionsrisiken eingetrübt. Die Outperformance neuer, nachhaltiger Objekte wird durch eine Mieterflucht in die Qualität begünstigt. Noch größeres Potenzial bieten alternative Arbeitsstätten. So wird beispielsweise die schnell wachsende Anzahl älterer Menschen in einkommensstarken Ländern dazu führen, dass mehr Arztpraxen benötigt werden. Bis zum Jahr 2040 erwarten diese Länder einen Anstieg der Altersgruppe der über-75-Jährigen um mehr als 50%. Zudem wird die Notwendigkeit, neue Arzneimittel zu entwickeln, höhere Ausgaben für die medizinische Forschung und damit eine verstärkte Nachfrage nach F&E-Flächen/Laboren nach sich ziehen.

Abbildung 7: Bevölkerungsanteil der über-75-Jährigen



Quelle: United Nations, World Population Prospects 2022



Einzelhandel mit Überraschungen

Wir sind der Überzeugung, dass uns der Einzelhandel in den Bereichen Güter des täglichen Bedarfs, Discounter und Convenience in einem instabilen Marktumfeld positiv überraschen wird. Während die Verbraucher den Gürtel enger schnallen, in der Nähe einzukaufen und weiterhin Waren des täglichen Bedarfs wie Lebensmittel benötigen werden, wird der Schwerpunkt auf Nutzern und Einzelhandelsformaten liegen, die diese Konsumtrends erfolgreich berücksichtigen. Investoren können von den stabilen Erträgen profitieren, die die Nahversorgung als Einzelhandelsanker in einer Phase konjunkturellen Abschwungs bieten kann. Gegen den Trend zum E-Commerce hat sich die Kundenfrequenz solcher Einzelhandelsobjekte als resilient und defensiv erwiesen, was uns in der Auffassung bestärkt, dass Einzelhandel nicht gleich Einzelhandel ist.



Für jeden ein Zuhause: Seniorenwohnungen, Einfamilien-Mietwohnungen, Multifamily und bezahlbare Wohnungen

Die strukturellen Faktoren, die das Segment der Einfamilien-Mietwohnungen in Europa prägen, sind nach wie vor stark und werden durch mangelndes Angebot, eine begünstigende demografische Entwicklung sowie einen Sinneswandel in der Frage Miete oder Eigentum unterstützt. Vor dem Hintergrund wachsender Turbulenzen und steigender Hypothekenzinsen wird es immer schwieriger, sich Wohneigentum zu leisten – was die Nachfrage in diesem Segment weiter steigern wird. In den USA ist es bereits teurer, ein Haus zu kaufen als zu mieten. Damit wird die zukünftige Nachfrage nach Mietwohnungen dort wachsen.

FAZIT

Obwohl die derzeitigen Marktverwerfungen bis in das Jahr 2023 andauern dürften, sind wir der Ansicht, dass Immobilien auch in Zukunft attraktive Möglichkeiten für Investoren bieten werden. Dazu tragen eine Reihe überzeugender Werttreiber bei: wirtschaftliche Divergenzen, Währungskurse, ESG-Investitionen, alternative Finanzierungen und Chancen in ausgewählten Segmenten.

Nuveen Real Estate

Nuveen Real Estate ist einer der größten Immobilien-Investmentmanager der Welt mit einem verwalteten Vermögen von 158 Milliarden Euro (AUM).

Mit der Verwaltung einer Vielzahl von Fonds und Mandaten sowohl für öffentliche als auch private Märkte, die Fremd- und Eigenkapital in verschiedenen Regionen und Anlageformen umfassen, bietet Nuveen Real Estate Zugang zu allen Aspekten der Immobilienanlage.

Die globale Präsenz und die umfassende Branchenkompetenz von Nuveen Real Estate basiert auf über 85 Jahren Investmenterfahrung im Immobilienbereich und einer Plattform mit mehr als 765 Mitarbeitern¹ in über 30 Städten in den USA, Europa und im asiatisch-pazifischen Raum.

Weitere Informationen unter nuveen.com/realstate

Wichtige Informationen

¹ Umfasst mehr als 385+ Immobilien-Experten und über 380 Nuveen-Mitarbeiter. Quelle: Nuveen, 30. September 2022.

Diese Unterlagen werden ausschließlich für die Verwendung in privaten Besprechungen zur Verfügung gestellt und dienen ausschließlich Informations- und Gesprächszwecken. Diese Unterlagen sind nur für die Verwendung durch die vorgesehene Zielgruppe bestimmt und dürfen nur an Personen weitergegeben werden, an die sie rechtmäßig verteilt werden dürfen. Personen, die nicht unter diese Beschreibungen fallen, dürfen nicht auf der Grundlage der in diesen Unterlagen enthaltenen Informationen handeln. Jede für die Weiterleitung dieser Unterlagen an Dritte verantwortliche Stelle übernimmt die Verantwortung für die Einhaltung der örtlichen Gesetze, insbesondere der für die Werbung von Finanzprodukten geltenden Vorschriften.

Die in diesen Unterlagen dargestellten Informationen gelten zum Zeitpunkt der Veröffentlichung als im Wesentlichen korrekt, jedoch wird keine (ausdrückliche oder stillschweigende) Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen gegeben. Die Daten wurden als zuverlässig erachteten Quellen entnommen; diese Quellen können jedoch die Richtigkeit dieser Daten nicht garantieren. Die hierin enthaltenen Aussagen spiegeln die Meinungen zum Zeitpunkt der Erstellung wider und können ohne weitere Ankündigung geändert werden. Keine der in diesen Unterlagen enthaltenen Aussagen ist oder soll als Versprechen oder Darstellung in Bezug auf die Vergangenheit oder Zukunft gewertet werden.

Die hierin enthaltenen Aussagen spiegeln die Meinungen zum Zeitpunkt der Erstellung wider und können ohne weitere Ankündigung geändert werden. Keine der in diesen Unterlagen enthaltenen Aussagen ist oder soll als Versprechen oder Darstellung in Bezug auf die Vergangenheit oder Zukunft gewertet werden.

Dieses Dokument stellt weder einen Prospekt noch ein Angebot an die Öffentlichkeit dar. Durch die Bereitstellung dieser Unterlagen wird nicht beabsichtigt, dass ein öffentliches Angebot oder Werbung für Anlagendienstleistungen oder Wertpapiere wirksam wird. Es ist weder dazu beabsichtigt, eine gezielte Anlageberatung zu erbringen, einschließlich, aber ohne Beschränkung auf, Anlage-, Finanz-, Rechts-, Buchhaltungs- oder Steuerberatung, noch Empfehlungen über die Eignung für einen bestimmten Anleger abzugeben.

Nuveen Real Estate ist ein verbundenes Unternehmen von Nuveen, LLC ("Nuveen"), der Investmentsparte von TIAA. Nuveen Real Estate ist ein Name, unter dem Nuveen Asset Management Europe S.à r.l. Anlageprodukte und -dienstleistungen anbietet. Herausgegeben von Nuveen Asset Management Europe S.à r.l. (RCS registriert unter der Nummer B-231052), amtlich eingetragen in Luxemburg mit dem eingetragenen Geschäftssitz 4A Rue Henri M Schnadt – 2530 Luxemburg), einem Unternehmen, das durch die Luxemburger Finanzaufsichtsbehörde CSSF zugelassen ist, unter Aufsicht ebendieser Behörde Anlageprodukte und -dienstleistungen anzubieten. Hinsichtlich Aktivitäten in Deutschland unterliegt die deutsche Niederlassung Nuveen Asset Management Europe S.à r.l. der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

nuveen
REAL ESTATE