

nuveen
REAL ESTATE

Ausblick für Immobilien

DIE WICHTIGSTEN THEMEN FÜR 2024

MEINUNGSARTIKEL. BITTE BEACHTEN SIE AUCH
DIE WICHTIGEN HINWEISE AM ENDE DIESES ARTIKELS.

Einführung

Für den Markt für Immobilienanlagen war 2023 ein Jahr der Ernüchterung mit einem Preisverfall, der vor allem den höheren Zinsen geschuldet war. Das weltweite Investitionsvolumen ging im Jahresverlauf weiter zurück, da weniger Kapital in den Sektor floss und sich Käufer und Verkäufer im Allgemeinen nicht auf einen Preis einigen konnten. Vor dem Hintergrund dieses schwächeren Marktumfelds haben wir die wichtigsten Themen und Chancen des Jahres 2024 für Anleger in allen globalen Märkten und Sektoren identifiziert – sowohl in Bezug auf langfristige strukturelle Faktoren als auch spezifische Bottom-up-Chancen.

Die wichtigsten Themen für 2024

- 1** Große Unterschiede zwischen den globalen Märkten
- 2** Disruption: Was ist zyklisch und was strukturell?
- 3** Refinanzierungen schaffen Herausforderungen, aber auch Chancen
- 4** Einzelhandelsimmobilien könnten der stille Star sein
- 5** Anhaltender Bedarf für bezahlbaren Wohnraum
- 6** Vorbereitung auf einen guten Immobilien-Jahrgang

1

Große Unterschiede zwischen den globalen Märkten

Wenn wir das aktuelle weltweite Umfeld betrachten, sehen wir einige gemeinsame Themen für die Immobilienmärkte: Die Inflation ist moderat, aber hartnäckig, die Zinssätze weiterhin hoch, die Wertverluste gehen zurück, die Investitionsvolumina befinden sich in der Nähe von Zehnjahrestiefs und die Transaktionen aus Notlagen sind trotz des größeren Drucks begrenzt geblieben. Es gibt aber auch viele Unterschiede zwischen den verschiedenen Märkten.

Bewertungen

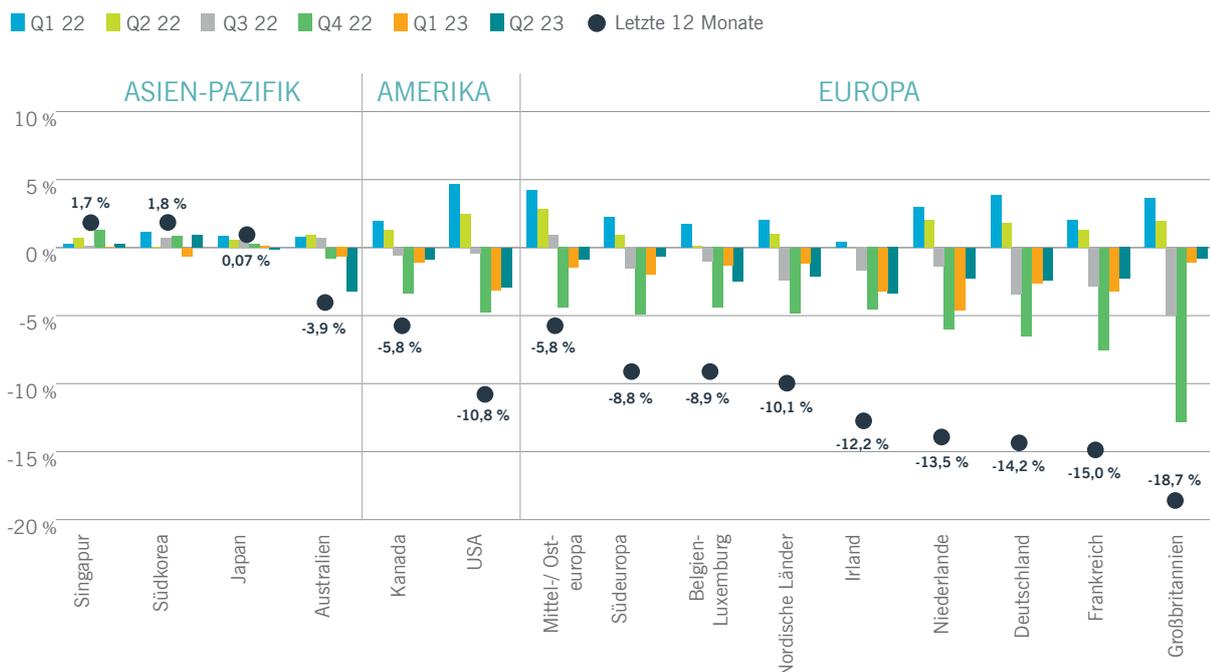
In der Region Asien-Pazifik haben sich die Immobilienbewertungen besser gehalten als in Europa oder den USA (Abbildung 1). Ein Grund dafür ist der vergleichsweise moderate Anstieg der Inflation und Zinsen im asiatisch-pazifischen Raum. Außerdem haben die soliden Fundamentaldaten und robusten Mietmärkte das Mietwachstum in der Region unterstützt, was den leichten, durch die höheren Zinsen bedingten Anstieg der Kapitalisierungssätze (Cap Rates) teilweise kompensiert hat.

In der Folge sind die Kapitalwerte in der Region relativ stabil geblieben – und in Südkorea und Singapur im zweiten Quartal 2023 sogar nennenswert gestiegen.

Dagegen ist die Lage in Europa prekärer. Wir gehen davon aus, dass die Kapitalwerte europäischer Immobilien im ersten Quartal 2024 ihren Tiefpunkt erreichen und für den Rest des Jahres stagnieren werden, bevor sie sich ab 2025 wieder verbessern. Europäische Immobilienkonzerne stehen jedoch vor einem sprunghaften Anstieg des Finanzbedarfs durch auslaufende Kredite, wobei der Schwerpunkt der Refinanzierungen in den Jahren 2024 bis 2026 liegen wird. Dadurch besteht ein erhebliches Abwärtsrisiko für die europäischen Immobilienmärkte, das durch das anhaltende Rezessionsrisiko noch verstärkt wird. Somit stellen die Auswirkungen von Repricing Anfang 2024 ein Extremrisiko (Tail Risk) dar.

Die Divergenzen zwischen den Ländern unterstreichen die Vorteile eines diversifizierten globalen Portfolios.

Abb. 1: Die Wertverluste lassen insgesamt nach.



Quelle: MSCI, Oktober 2023

Büromärkte

Die Lage am Büromarkt ist nicht überall gleich, und wir gehen davon aus, dass die Faktoren, die für diese Unterschiede verantwortlich sind, weiter Bestand haben werden.

In den USA haben die Leerstände neue Höchststände erreicht und die Fundamentaldaten haben sich fast überall deutlich verschlechtert. Unter dem langfristigen Durchschnitt liegen die Leerstände nur noch in zwölf der 50 größten Büromärkte des Landes. In Europa hingegen trifft dies auf die Hälfte der Märkte zu. Unter anderem liegen die Leerstände in allen sieben großen deutschen Märkten sowie in Amsterdam unter dem langfristigen Durchschnitt – in Amsterdam sogar um fast 600 Basispunkte.

Auch innerhalb der Märkte gibt es große Unterschiede – so liegt die Leerstandsquote in Paris bei 7,7 %, reicht aber von 3,5 % im CBD bis zu fast 15 % in La Défense. In Seoul ist der Leerstand bei erstklassigen Bürogebäuden auf einem Rekordtief von 2,2 %, und die Nachfrage ist so groß, dass bereits Hotels in Bürogebäude umgewandelt werden. Ganz anders in den USA: Hier gibt es inzwischen staatliche Förderungen für die Umwandlung leer stehender Gewerbeimmobilien in neue, bezahlbare Wohneinheiten.

Klimarisiken und ESG

Die Bedeutung von Klimarisiken und Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren (ESG-Faktoren) bei Investitionsentscheidungen ist von Region zu Region unterschiedlich groß. Dabei verfolgen die europäischen und asiatisch-pazifischen Investoren diesbezüglich ähnlichere Ansätze als US-Anleger. Die große Mehrheit der europäischen Unternehmen hat sich wissenschaftsbasierte Netto-Null-Emissionsziele gesetzt (87 % der französischen CAC 40-Unternehmen, 70 % der deutschen DAX 30-Unternehmen und 69 % der Unternehmen im britischen FTSE 100). Das spiegelt sich in einer hohen Nachfrage nach grünen Gewerbeimmobilien wider. Unter den Unternehmen des S&P 500 Index in den USA haben 42 % eine ähnliche Verpflichtung abgegeben. Wir sind davon überzeugt, dass Klimarisiken und die Berücksichtigung von Umweltaspekten bei Investitionsentscheidungen immer mehr an Bedeutung gewinnen und sich auf lange Sicht noch verstärken werden.



In Europa liegen die Leerstände in der Hälfte der Märkte noch immer unter dem langfristigen Durchschnitt. Unter anderem trifft dies auf alle sieben großen deutschen Märkte zu sowie auf Amsterdam, wo der Leerstand fast 600 Basispunkte unter der langfristigen Norm liegt.

2

Disruption: Was ist zyklisch und was strukturell?



Künftige Immobilienportfolios, die in alternative Immobilientypen investieren, könnten nicht nur von einer besseren Diversifizierung, sondern auch von einer höheren Widerstandsfähigkeit profitieren.

Generative künstliche Intelligenz (KI)

Die Auswirkungen der KI auf unseren Lebensalltag sind vergleichbar mit denen früherer bahnbrechender Innovationen wie Internet und Smartphone. Bis diese ihr volles Potenzial entfalteten, vergingen Jahre – zum Teil sogar Jahrzehnte. Die Auswirkungen der generativen KI könnten noch größer sein als die früherer Innovationssprünge, möglicherweise aber auch länger auf sich warten lassen. Aus Anlegersicht erfordert dies vor allem Geduld und einen fokussierten Ansatz. Generative KI wird mit Geschäftsbereichen von Unternehmen und ihren Beschäftigten konkurrieren (sie aber nicht ersetzen). Daher müssen auch Immobilienexperten lernen, KI-Tools anzuwenden und als Assistenten für eine höhere Produktivität und bessere Einblicke zu nutzen. Mit diesen Tools lässt sich Wissensarbeit leicht auslagern und umverteilen, was personalisierte Erfahrungen im großen Maßstab ermöglichen und die Komplexität der operativen Abläufe verringern wird. Innovationen auf der Grundlage generativer KI könnten die Immobilienwirtschaft von Grund auf verändern – vom Underwriting über die Bewertung, Entwicklung und Vermietung von Immobilien bis hin zum Gebäudebetrieb und Risikomanagement.

Batterie-/Chipfertigung

Die zunehmende Verbreitung von KI-Technologien und die weltweit vorangetriebene Elektrifizierung werden die Nachfrage nach Batterien und Chips weiter ankurbeln. Insbesondere ehemaligen Industriestädten werden sich dadurch neue Möglichkeiten eröffnen. Intel zum Beispiel investiert 20 Mrd. USD in zwei Halbleiterwerke in Columbus, Ohio, und 30 Mrd. EUR in zwei Chipfabriken in Magdeburg und Dresden. In Städten wie Spartanburg und Savannah im Südosten der USA sowie Billy-Berclau im Norden Frankreichs investieren Automobilhersteller derweil Milliarden

in die Herstellung von Elektrofahrzeugen (EVs) und EV-Batterien. Durch einige dieser Investitionen (und ihre wirtschaftlichen Auswirkungen) werden sich attraktive Anlagemöglichkeiten in verschiedenen Immobiliensektoren eröffnen.

Alternative Immobilientypen

Wir sind zuversichtlich in Bezug auf die künftige Resilienz und potenzielle Outperformance von alternativen Immobilientypen, da ihre fundamentalen Nachfragetreiber weniger vom Wirtschaftswachstum als vielmehr von Demografie, Gesundheitswesen und Technologie abhängen. Beispiele sind Selfstorage-Einrichtungen, Fertighäuser und ambulante Pflegeeinrichtungen. Die Kosten für die Instandhaltung von Gebäuden gehören zu den Faktoren, die die Immobilienrenditen am stärksten mindern. In alternativen Immobiliensegmenten sind diese mit 13 % geringer als in traditionellen Immobiliensektoren (20 %). Künftige Immobilienportfolios, die in alternative Immobilientypen investieren, könnten nicht nur von einer besseren Diversifizierung, sondern auch von einer höheren Widerstandsfähigkeit profitieren.

Umstellung auf eine kohlenstoffarme Wirtschaft

Trotz regionaler Unterschiede nehmen die strukturellen Treiber der Dekarbonisierung von Immobilien insgesamt weiter zu. Auf einigen europäischen Büromärkten ist bereits eine Zweiteilung des Marktes in „braune“ und „grüne“ Immobilien zu beobachten.

Die zunehmenden Verpflichtungen zu Netto-Null-Emissionen-Zielen führen zu einer höheren Nachfrage nach kohlenstoffarmen Gebäuden:

- Anlegernachfrage: 83 % der Investoren berücksichtigen bei ihren Anlageentscheidungen Klimarisiken oder beabsichtigen, dies zu tun.¹
- Mieternachfrage: 34 % der Unternehmen (gemessen an der globalen Marktkapitalisierung) haben sich inzwischen zu wissenschaftsbasierten Dekarbonisierungszielen verpflichtet.²
- Regulierung: Ausweitung der Offenlegungspflichten und Mindeststandards für Gebäude.

Netto-Null-Technologien und -Kompetenzen verbessern die Grundlagen für die Dekarbonisierung von Immobilien:

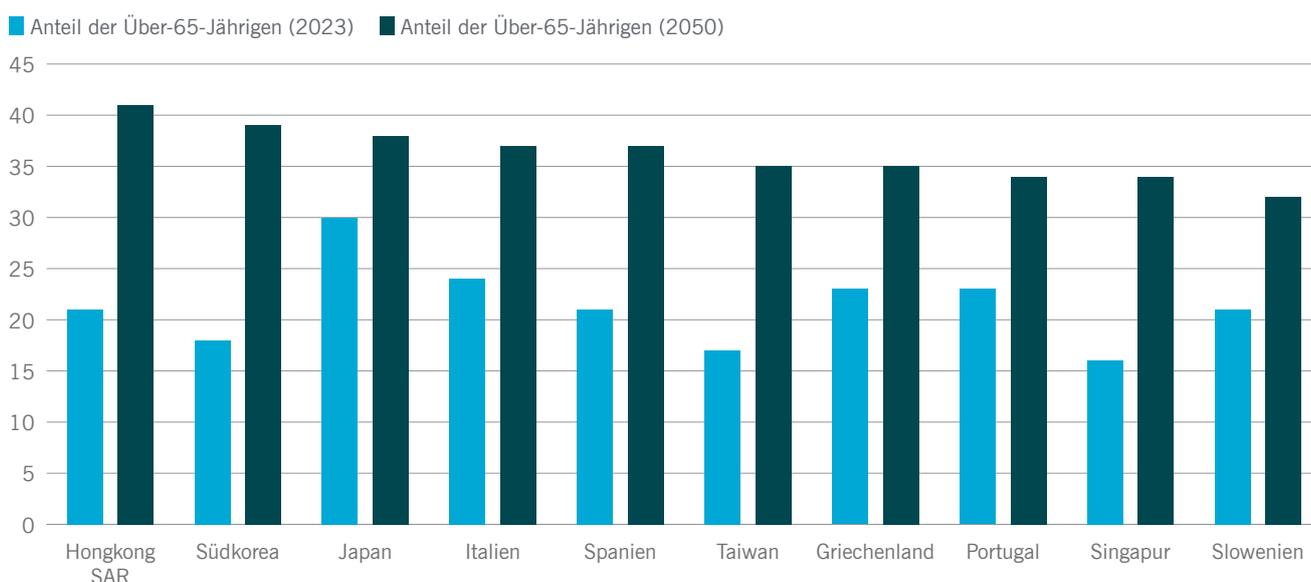
- Dekarbonisierung des Stromnetzes: Die weltweite Erneuerbare-Energien-Kapazität hat sich von 2014 bis 2020 fast verdoppelt und soll sich von 2021 bis 2026 um 50 % bis 180 % erhöhen.³
- Grüne Technologie: Die Kosten grüner Technologien sind in den letzten zehn Jahren stark gesunken.
- Wachstum der grünen Wirtschaft: Kompetenz- und Wissenszuwachs ermöglicht die Bereitstellung von grünen Gebäuden.

Alternde Bevölkerungen

Die Weltbevölkerung altert rapide: Heute sind 10 % der Weltbevölkerung älter als 65 Jahre; 2013 waren es erst 8 % (das bedeutet 228 Millionen zusätzliche Senioren). Dieser demografische Gegenwind wird sich in den kommenden Jahren noch verstärken, da bis 2050 weltweit weitere 800 Millionen Senioren hinzukommen werden.

In vielen der am weitesten entwickelten, aber auch haushaltspolitisch am stärksten unter Druck stehenden Länder der Regionen Asien-Pazifik und Europa könnte mehr als ein Drittel der Bevölkerung einen Platz in einem Alten- oder Pflegeheim benötigen (Abbildung 2). Dabei wird die Nachfrage voraussichtlich exponentiell schneller steigen als das Angebot. Selbst wenn man die weltweit stark steigende Zahl älterer Single-Haushalte unberücksichtigt lässt, ist die Versorgungsquote schon jetzt gering. Diese Angebotslücke muss dringend geschlossen werden. Gelingen wird das nur durch ein aktives, mit der Politik abgestimmtes Engagement des privaten Sektors. Es gibt reichlich Möglichkeiten, ein attraktives Portfolio von Seniorenwohnanlagen in verschiedenen Städten weltweit aufzubauen, das dank des strukturellen Rückenwinds potenziell hohe risikobereinigte Renditen liefern kann.

Abb. 2: Viele alternde Volkswirtschaften in Asien-Pazifik und Europa



Quelle: Oxford Economics, Oktober 2023

3

Refinanzierungen schaffen Herausforderungen, aber auch Chancen

Der Anstieg der Zinsen seit 2021 erhöht das Risiko anstehender Refinanzierungen für fällig werdende gewerbliche Immobilienkredite (CRE), was zu Abschreibungen, Zwangsvollstreckungen und Notverkäufen führt (Abbildung 3). Die Fremdkapitalkosten werden bei der Refinanzierung deutlich höher sein als bei der Erstfinanzierung, und fast alle Kreditgeber (vor allem aber die Banken) werden niedrigere Beleihungsgrenzen (LTV) setzen. Dadurch werden sich die Sponsoren mit einer Kapitallücke konfrontiert sehen.

Auf der Sicherheitenseite der Gleichung können die Bewertungen und Einnahmen in gefährdeten Sektoren wie Büros, Hotels und Einzelhandel je nach Zeitpunkt der ursprünglichen Kreditvergabe niedriger ausfallen, was den Druck in Bezug auf Kreditvereinbarungsklauseln zu LTV und Zinsdeckung erhöhen kann.

Es gibt jedoch mildernde Faktoren, die die negativen Auswirkungen begrenzen könnten. Erstens dürften Logistik- und Apartmentimmobilien in den USA, Großbritannien und den meisten entwickelten Märkten während der Kreditlaufzeit einen Wertzuwachs erfahren haben, sodass die LTVs bei Fälligkeit niedriger sein dürften als bei der Vergabe.

Abb. 3: Anstehende Fälligkeiten gewerblicher Immobilienkredite: Welle statt Mauer



Quelle: Trepp, 2023

Zweitens bedeuten die niedrigeren LTVs im jüngsten Zyklus, dass der Anteil der auslaufenden Kredite am Markt geringer ist als während der globalen Finanzkrise. Aufgrund des geringeren Verschuldungsgrads waren die in den Kreditvergabeprozess eingebauten Eigenkapitalpolster zudem größer als während der globalen Finanzkrise. Dadurch war das Distress-Risiko geringer. NCREIF-Daten signalisieren, dass sich der LTV eines durchschnittlichen Kredits für US-Büro- oder -Einzelhandelsimmobilien mit fünf- bis siebenjähriger Laufzeit und Fälligkeit im Oktober 2023 seit der Vergabe aufgrund von Bewertungsänderungen am Markt erhöht hat, allerdings nur um ein Viertel, d. h. ein LTV von 70 % hätte sich auf 87,5 % erhöht.

Derartige Bewegungen werden zu größeren Schwierigkeiten bei der Anschlussfinanzierung führen, aber nicht so problematisch sein wie ein LTV von über 100 %. In Großbritannien deuten die Daten von MSCI auf eine ähnliche Situation bei auslaufenden Krediten für Büroimmobilien hin, während die Lage bei Krediten für Einzelhandelsimmobilien prekärer erscheint.

Dadurch dürften die Notverkäufe aufgrund von Refinanzierungsproblemen zunehmen. Ein Tsunami ist jedoch nicht zu befürchten. Gleichzeitig könnten sich dadurch Chancen für alternative Kreditgeber ergeben, Kredite zu relativ niedrigen Beleihungsquoten zu vergeben und zugleich dank höherer Finanzierungskosten und Margen wesentlich höhere Renditen zu vereinnahmen, da sich traditionelle Kreditgeber stärker auf nachrangigere Segmente der Kapitalstruktur konzentrieren.

4

Einzelhandelsimmobilien könnten der stille Star sein

Wir rechnen mit einer Outperformance ausgewählter Segmente des globalen Einzelhandelsimmobilienmarktes. Die über viele Jahre große Skepsis gegenüber diesem Markt hat die Kapitalwerte sinken lassen und so einen attraktiveren Einstiegspunkt für neue Investoren geschaffen. Durch die ebenfalls gedämpfte Neubauaktivität sind die Vermietungsquoten in vielen Märkten wieder gestiegen. In der Zwischenzeit sind viele weniger relevante Einzelhandelsmieter auf der Strecke geblieben und durch Mieter ersetzt worden, die sich im heutigen Umfeld besser behaupten können. Auch wenn es zweifellos noch Herausforderungen gibt, geht es in der Branche insgesamt inzwischen bergauf – vor allem in Grundversorgungsbereichen.

US-Einzelhandel

In den USA sind die Leerstände von Einzelhandelszentren mit Lebensmittelanker und Nahversorgungscharakter so niedrig wie nie zuvor (Abbildung 4). Begrenzte Baubeginne, Expansionen von Einzelhändlern, die den Kunden in die Vororte folgen, und der Mangel an qualitativ hochwertigen Flächen haben sich für die Vermieter günstig ausgewirkt. Unterdessen zeigen Open-Air-Einzelhandelsformate infolge veränderter Konsumgewohnheiten ein nachhaltiges Wachstum.

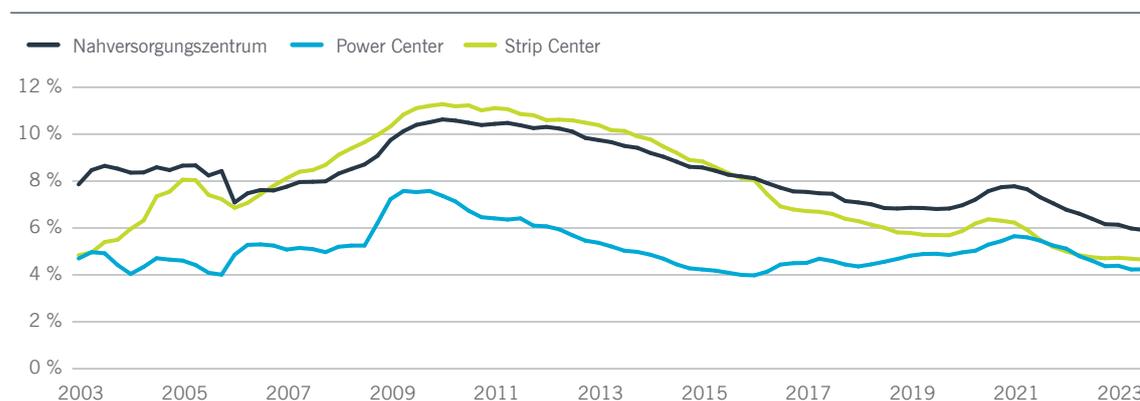
Einzelhandel Europa

Fachmarktzentren (mit Lebensmittelanker und Nahversorgungscharakter) außerhalb der Innenstädte weisen heute allgemein solide Fundamentaldaten auf und bieten attraktive Investitionsmöglichkeiten. Klassische Malls haben – selbst im Premiumsegment – nach wie vor zu kämpfen. Die jüngste Welle von Schließungen im Nachgang der Pandemie ebbt inzwischen jedoch ab.

Einzelhandel Asien-Pazifik

Seit der Wiedereröffnung nach der Pandemie hat die aufgestaute Nachfrage in vielen Ländern der Region zu einer kräftigen Erholung der tourismusbezogenen Ausgaben geführt. Der Binnenkonsum hat zudem von der robusten Arbeitsmarktlage profitiert. Die Mieten von Immobilien in Innenstadtlage sowie erstklassigen Einkaufszentren, die bereits hohe Leerstände beklagen, dürften gedämpft bleiben. Im aktuellen makroökonomischen Umfeld können subregionale Einkaufszentren mit Lebensmittelanker sowie Nahversorgungszentren jedoch interessant sein, vor allem, wenn sich durch Preisanpassungen attraktive Einstiegsmöglichkeiten ergeben. Auch wenn es regionale Unterschiede gibt, sehen wir bei Einzelhandelsimmobilien mit Grundversorgungscharakter weiterhin viel Wertpotential. Wir gehen davon aus, dass sich dieses Segment in einem fragilen globalen Wirtschaftsumfeld überdurchschnittlich entwickeln wird. Die Verbraucher werden weiterhin täglicher Bedarfsgüter benötigen, preisbewusster einkaufen und aufgrund hybrider Arbeitsmodelle vor Ort bleiben. Daher werden wir uns weiter auf die Einzelhandelsformate konzentrieren, die von diesen Trends profitieren.

Abb. 4: Leerstände von Nahversorgungszentren in den USA auf historischem Tiefstand



Quelle: Costar, Oktober 2023

5

Anhaltender Bedarf für bezahlbaren Wohnraum

Überall auf der Welt stehen die Wohnungsmärkte vor wachsenden Herausforderungen. Die Nachfrage nach Wohnraum übersteigt bei weitem das Angebot. Das führt zu stark überhöhten Wohnimmobilienpreisen und Mieten, wodurch große einkommensschwache Bevölkerungsgruppen aus dem Markt verdrängt werden und die Zahl der Haushalte mit überdurchschnittlich hohen Mietbelastungsquoten steigt. An bezahlbarem Wohnraum mangelt es zwar schon seit Jahrzehnten. In jüngster Zeit haben die hohe Inflation, die steigenden Zinsen, ein Baustopp und eine erhöhte Nachfrage das Problem jedoch noch verschärft und der Mangel an bezahlbarem Wohnraum ist akuter denn je.

Die Lösungen für dieses globale Problem variieren von Land zu Land, da die weltweiten Regierungen unterschiedliche Ansätze in Bezug auf die Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum verfolgen. Einige setzen auf den Sozialwohnungsbau, während andere größere Anreize für den Bau und Betrieb bezahlbarer Wohnungen durch den Privatsektor bereitstellen. Die USA haben den am weitesten entwickelten institutionellen Markt für bezahlbares Wohnen. Dieser wird durch staatliche Förderprogramme wie den Low-Income Housing Tax Credit (LIHTC) gefördert, der öffentlich-private Partnerschaften für den Bau von bezahlbarem Wohnraum unterstützt.

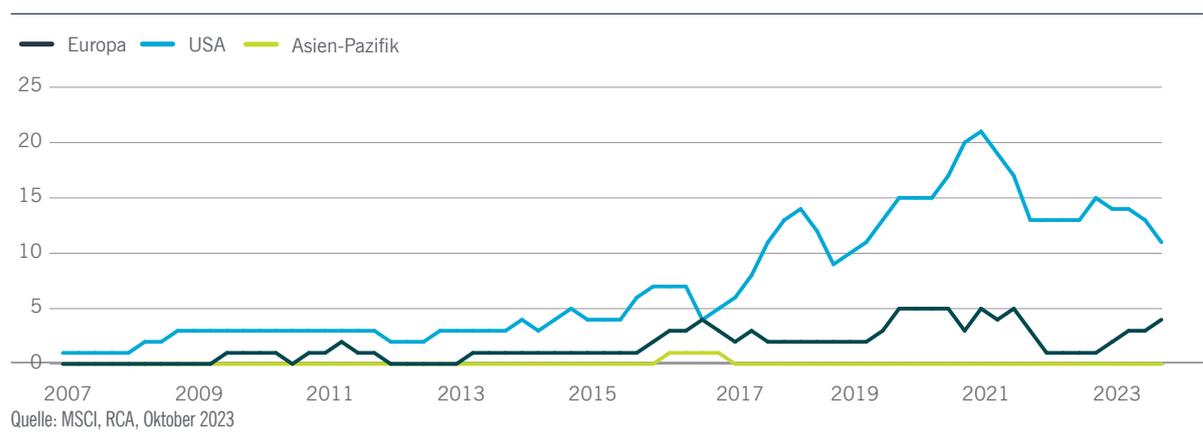
In Europa ist die Subventionslandschaft deutlich komplexer oder es gibt erst gar keine staatliche Förderung von bezahlbarem Wohnraum.

Im asiatisch-pazifischen Raum ist dieser Sektor nach wie vor in erster Linie staatlich geprägt, wobei der Schwerpunkt auf Sozialwohnungen für einkommensschwache Familien liegt. Dies hat bislang verhindert, dass mehr institutionelles Kapital in diesen Sektor fließt. Trotz eines größeren Anlegerinteresses ist das Transaktionsvolumen in diesem Sektor nach wie vor begrenzt (Abbildung 5).

Um das Problem zu lösen, bedarf es stärkerer öffentlich-privater Partnerschaften (vor allem außerhalb der USA) und einer stärkeren Sensibilisierung für die Anlagechancen in diesem Sektor:

- Dank hoher Vermietungsquoten und durch staatliche Fördermittel gesicherter Einnahmen bietet der Sektor verlässliche regelmäßige Erträge.
- Der US-Markt für bezahlbaren Wohnraum hat in konjunkturellen Abschwungphasen eine überdurchschnittliche Performance verzeichnet und so bedeutende Diversifikationsvorteile für breiter aufgestellte Portfolios geboten.
- Staatliche Subventionen oder zusätzliche Finanzierungsoptionen ermöglichen höhere Renditen für Investoren.
- Programme für bezahlbares Wohnen tragen zur Wiederbelebung von Gemeinden bei, indem sie nachhaltige Orte zum Leben und Arbeiten schaffen. Das ermöglicht Wertsteigerungen und kommt Investoren und der Gesellschaft zugute.

Abb. 5: Globale Investitionstätigkeit: Anteil der staatlich geförderten Transaktionen an der Gesamtheit der Wohnimmobilientransaktionen



6

Vorbereitungen für einen guten Immobilien-Jahrgang

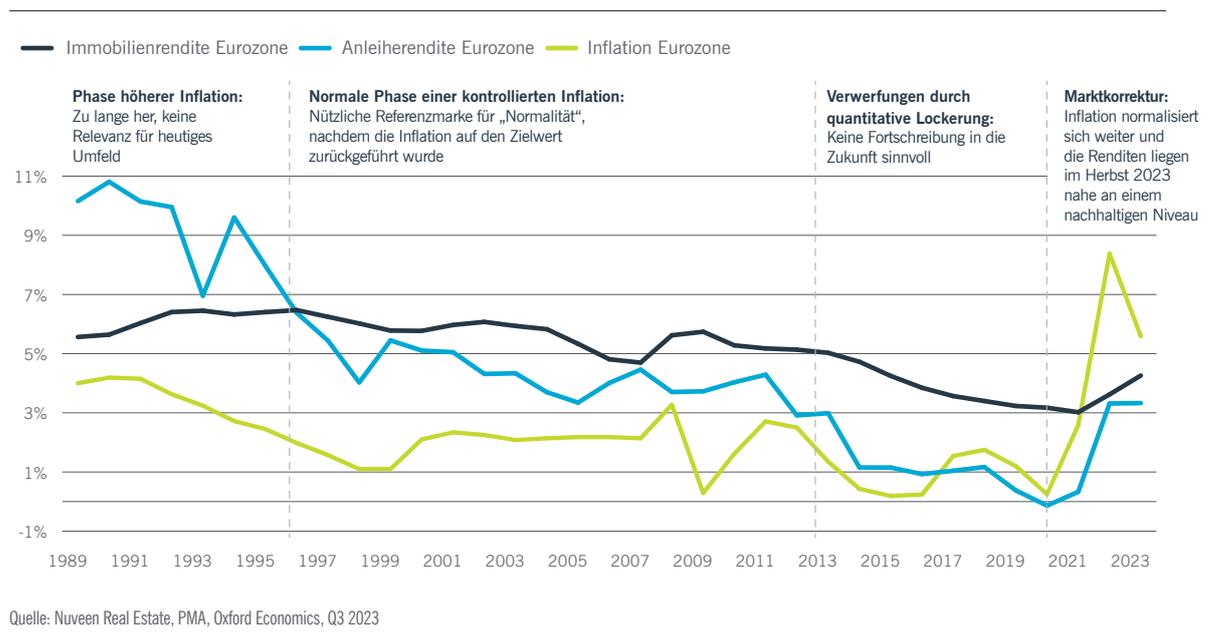
Mit dem Ende der quantitativen Lockerung und ultraniedrigen Zinsen haben sich die Immobilienpreise wieder auf einem Niveau eingependelt, das einem normaleren Finanzmarktumfeld entspricht. Vor allem erfüllen Immobilien wieder ihre traditionelle Rolle in den Anlageportfolios – als Quelle regelmäßiger Einnahmen mit risikoabhängiger Erfolgsbeteiligung (Equity Kicker), Diversifikation und einem gewissen Maß an Inflationsabsicherung. Die Resilienz von Immobilien ist zu einem großen Teil auf die dynamischen Mietmärkte auf allen Kontinenten und für fast alle Immobilienarten zurückzuführen. Die Märkte werden durch eine solide Nachfrage gestützt, da eine Vielzahl von Sektoren wie Wohnen, Rechenzentren, Logistik, Seniorenwohnungen, Studentenwohnungen und medizinische Zentren von einem anhaltenden strukturellen Rückenwind profitiert. Begünstigt wird diese Dynamik durch die geringe Bautätigkeit aufgrund begrenzter Finanzierungsoptionen und hoher Baukosten.

Die Kapitalwerte haben bereits stark korrigiert und sich an das neue Finanzmarktumfeld angepasst. Sofern es nicht zu weiteren unerwarteten negativen Makroschocks kommt, dürften die meisten Anlagemärkte bis Ende 2023 die Talsohle durchschritten haben.

Die Ungewissheit ist zu groß, als dass kurzfristig mit einer deutlichen Verbesserung des Zinsumfelds zu rechnen wäre. Mittelfristig dürften die günstigeren Bedingungen die Immobilienwerte jedoch wieder stützen. Selbst bei einem pessimistischeren Zinsausblick sollte das Jahr 2024 jedoch ein guter Immobilien-Jahrgang werden. Marktverwerfungen, nicht zuletzt durch Umschuldungen, werden Chancen für Investoren mit einer guten Kapitalausstattung eröffnen.

Aus Anlegersicht könnte ein Blick zurück auf die Phase von den späten 1990er Jahren bis in die frühen 2010er Jahre lohnen, als eine niedrige Inflation und moderate Zinssätze für ein stabiles Immobilienmarktumfeld sorgten. Die frühen 1990er Jahre mit ihrer hohen Inflation und ihren viel höheren Zinsen mögen Anlegern zu denken geben, sind aber aus heutiger Sicht kaum relevant, da die Märkte heute ganz anders funktionieren. Seit Mitte der 2010er Jahre haben die quantitativen Lockerungsmaßnahmen der Zentralbanken zu Marktverwerfungen geführt, aufgrund derer die seither zu beobachtenden Marktentwicklungen nicht in die Zukunft fortgeschrieben werden können (Abbildung 6).

Abb. 6: Zurück in die Zukunft – Märkte fast wieder im Gleichgewicht



Fazit

Auch wenn die Marktturbulenzen im Jahr 2024 anhalten dürften, sind wir davon überzeugt, dass die Immobilienmärkte weiter interessante Anlagemöglichkeiten auf der Grundlage attraktiver Werttreiber bieten, darunter wirtschaftliche Divergenzen, ESG-Investments und sektorspezifische Chancen in Bereichen wie Einzelhandel und bezahlbarer Wohnraum.

Für weitere Einblicke in Immobilien besuchen Sie:
nuveen.com/global/insights/real-estate



Nuveen Real Estate

Nuveen Real Estate ist mit einem verwalteten Vermögen von 149 Mrd. USD einer der größten Immobilien-Investmentmanager der Welt.¹

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

Die globale Präsenz und umfassende Branchenkompetenz von Nuveen Real Estate basieren auf über 85 Jahren Investorfahrung im Immobilienbereich und einer Plattform mit mehr als 800 Mitarbeitenden* in über 30 Städten in den USA, Europa und im asiatisch-pazifischen Raum.

¹ ANREV/INREV/NCREIF Fund Manager Survey 2022. Die Umfrage zeigt das Ranking von 143 Fondsmanagern weltweit nach AUM vom 31. Dezember 2022; jährlich aktualisiert.

*Umfasst mehr als 395 Immobilien-Investmentprofis, unterstützt durch über 400 weitere Nuveen-Mitarbeitende. Quelle: Nuveen, 30. September 2023.

Weitere Informationen finden Sie unter nuveen.com/realestate

Fußnoten

1 Nuveen Equilibrium-Umfrage, 2023

2 SBTi Fortschrittsbericht

3 IEA

Wichtige Informationen

Wertentwicklungen der Vergangenheit bieten keine Gewähr für die Zukunft.

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.

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