

## Pressemitteilung

# Assetklasse Real Estate Debt macht in der Corona-Zeit einen Wachstumssprung

- Fokus der Fonds auf Whole-Loans und Mezzanine
- Zielrenditen (IRRs) bei sechs bis acht Prozent
- Fokus auf Immobilien in Sondersituationen
- Vor allem Versicherungen springen derzeit auf den Zug auf

**Berlin / Stuttgart, den 2. März 2022** – Real Estate Debt Funds gewinnen bei institutionellen Investoren erheblich an Bedeutung. Diese Entwicklung begann schon nach der Finanzkrise, sie hat sich durch die Corona-Pandemie aber noch einmal beschleunigt. Hauptgründe für diesen Wandel sind die gestiegene Zurückhaltung der Banken seit Pandemiebeginn und das unverändert anhaltende Niedrigzinsumfeld. Der Fokus liegt dabei auf Whole-Loan- und Mezzanine-Fonds. Das Senior-Segment spielt dabei nur eine untergeordnete Rolle. Die Zielrenditen (IRR) liegen im Whole-Loan-Bereich bei sechs Prozent und im Mezzanine- bzw. Preferred-Equity-Bereich bei acht Prozent. Vor allem Versicherungen wenden sich seit zwei Jahren der Assetklasse Real Estate Debt zu. Sparkassen und Volksbanken bewegen sich auch, aber zögerlicher. Kreditfonds finanzieren in der Regel Immobilien in Sondersituationen – also Projektentwicklungen, Grundstücksankäufe oder Value-Add-Objekte. Deutschland hinkt beim Thema Real Estate Debt hinterher. In den USA und auch im Vereinigten Königreich ist das Segment schon seit Jahren etabliert.

Dies sind die Kernergebnisse der heutigen Online-Pressekonferenz „**Run auf Real Estate Debt – Warum Institutionelle aktuell auf diese Assetklasse setzen**“, an der **Dr. Steffen Hartmann**, Abteilungsleiter Transactions & Strategy Real Assets bei Helaba Invest, **Jan von Graffen**, Geschäftsführer BF.capital, **Manuel Köppel**, ebenfalls Geschäftsführer BF.capital, sowie **Thomas Gütle**, Geschäftsführender Gesellschafter bei Primera Advisors, teilnahmen.

Zunächst schildert Dr. Steffen Hartmann die Veränderungen im Verhalten der Banken in den vergangenen Jahren: „Bereits nach der Finanzkrise 2007 / 2008 haben die Banken die Beleihungsausläufe von Seniortranchen von 80 bis 90 Prozent auf bis zu 60 Prozent des Immobilienwertes reduziert. Die Folgen der Corona-Pandemie sowie weiter zunehmende Regulierung der Banken lassen eine weitere Reduzierung der Beleihungsausläufe auf 50 bis 55 Prozent erwarten. Diese Finanzierungslücke muss durch alternative Kapitalgeber, z.B. Real Estate Private Debt Funds, gefüllt werden.“ So ist Real Estate Debt innerhalb der Immobilienportfolios institutioneller Investoren seit 2012 mit einem durchschnittlichen

jährlichen Plus von rund 20 Prozent auch das größte Wachstumsfeld, wenngleich auch von einem vergleichsweise niedrigen Niveau kommend. Der Fokus liegt dabei vielfach auf den Segmenten Whole-Loan und Mezzanine. Zu den Renditen sagt Hartmann: „Die Renditen hängen natürlich stark von der Strategie der Fonds ab. Im Median liegen die IRRs (Internal Rate of Return) bei knapp zwei Prozent im Senior-Bereich, bei rund sechs Prozent im Whole-Loan-Bereich und bei über acht Prozent im Mezzanine- bzw. Preferred-Equity-Segment.“

### **Real Estate Debt ist ein Ausweg für volle Immobilienquoten**

Jan von Graffen, der in seiner Laufbahn 16 Jahre für institutionelle Häuser tätig war, geht in der Folge auf die Situation der Profi-Investoren ein. Auch er beobachtet seit ca. zwei Jahren ein deutliches Anziehen der Investitionen in die Asset-Klasse. Von Graffen sagt: „Während Versorgungswerke und Pensionskassen bereits früher offen für Real Estate Debt waren, ziehen die Versicherungen seit etwa 24 Monaten nach. Auch Sparkassen und Volksbanken nähern sich dem Thema – wenn auch mit mehr Zurückhaltung.“

Zu den Motiven der Investoren sagt von Graffen: „Der Hauptgrund für die Hinwendung zu Real Estate Debt ist das Niedrigzinsumfeld und die Suche nach Rendite. Aber es gibt auch andere Gründe wie den im Vergleich zu Eigenkapitalfonds schnelleren Kapitalabruf. Hinzu kommt: Real Estate Debt fällt nicht in die aufsichtsrechtliche Immobilienquote. Diese ist nämlich bei vielen Investoren bereits voll. Real Estate Debt wird regulatorisch wie ein Fixed-Income-Produkt behandelt.“

Manuel Köppel, verantwortlich für die Kreditfonds der BF.capital, berichtet aus der Praxis: „Für Kreditfonds ist die klassische Bestandfinanzierung meist nicht attraktiv. Interessant sind dagegen Wertschöpfungs- und Sondersituationen wie beispielsweise Ankaufsfinanzierungen, Projektentwicklungen mit gesichertem, aber entwicklungsfähigem Baurecht oder Value-Add-Objekte mit größeren Leerständen. Debt Funds können in solchen Situationen häufig schneller und flexibler als Banken agieren.“

Über welche Mechanismen sichern Debt Funds ihr ausgereichtes Kapital ab? Köppel dazu: „In der Regel wird eine nachrangige Grundschuld eingetragen, und die Anteile an der Objektgesellschaft werden verpfändet. Des Weiteren werden Covenants vereinbart, die im Fall von Abweichungen bei der Projektentwicklung ein frühzeitiges Eingreifen erlauben. Wichtig ist außerdem ein Intercreditor-Agreement, das die Zusammenarbeit mit dem Senior-Kreditgeber regelt.“

**In den USA und im Vereinigten Königreich ist Real Estate Debt schon lange etabliert**

Im angelsächsischen Ausland sind Debt Funds bereits seit langem deutlich etablierter als in Deutschland. Thomas Gütle dazu: „In den USA ist Real Estate Debt seit Jahrzehnten eine etablierte Assetklasse. Der Marktanteil nicht bankgebundener Kreditgeber ist dort viermal höher als in Europa. In Europa ist der Markt im Vereinigten Königreich am weitesten fortgeschritten. Dort ist der Anteil nicht bankgebundener Kreditgeber zweieinhalbmal so hoch wie im restlichen Europa. Die große Mehrheit der Marktteilnehmer erwartet, dass die Entwicklung in Kontinentaleuropa nachzieht, da die Banken ihr Immobiliengeschäft weiter reduzieren und alternative Kreditgeber ihren Marktanteil im Gegenzug weiter ausbauen. Wenn sich deutsche institutionelle Investoren für ausländische Immobilienkreditfonds entscheiden, dann bevorzugen sie im ersten Schritt meist diversifizierte Produkte, die in mehreren europäischen Ländern und über verschiedene Sektoren hinweg investieren. Dabei ist es wichtig, Manager auszuwählen, die umfassende Expertise im Debt- und Immobilienbereich mitbringen sowie über ein gutes direktes Deal-Sourcing-Netzwerk verfügen.“

**Hinweis Bildrechte:**

*Die Nutzung der übersandten Fotos ist nur im Rahmen der Berichterstattung über die Unternehmen Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH, BF.capital GmbH und Primera Advisors GmbH gestattet. Bitte geben Sie folgenden Urheber an: Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH (Bild Dr. Steffen Hartmann), BF.capital GmbH (Bilder Jan von Graffen und Manuel Köppel), Primera Advisors GmbH (Bild Thomas Gütle). Eine Bearbeitung der Fotos darf nur im Rahmen einer normalen Bildbearbeitung erfolgen.*

**Pressekontakt****c/o RUECKERCONSULT GmbH**

Daniel Sohler

Tel.: +49 30 28 44 987 49

Mail: [sohler@rueckerconsult.de](mailto:sohler@rueckerconsult.de)**Über die BF.capital GmbH**

BF.capital ist ein Investmenthaus für institutionelle Investoren, dessen Fokus auf kapitalmarktorientierten Beratungsleistungen rund um die gewerbliche Immobilienfinanzierung liegt. Auf diesem Gebiet strukturiert das Unternehmen über Produkt-

und Abwicklungspartner Real Estate Debt Investments für institutionelle Investoren. Das Leistungsspektrum der BF.capital umfasst insbesondere die Prüfung der zu finanzierenden Projekte sowie die Unterstützung der Investoren bei Due Diligence, Strukturierung sowie der Auswahl der Dienstleister zur Erfüllung der jeweiligen regulatorischen Anforderungen. Die Dienstleistung der BF.capital richtet sich an Versicherungen, Pensionskassen, Fonds, Family Offices und andere institutionelle Investoren. Für die Anbindung und Vorauswahl der Transaktionen nutzt die BF.capital neben eigenen Ressourcen auch das Knowhow, das Netzwerk sowie den Marktzugang der Muttergesellschaft BF.direkt AG. Die BF-Gruppe arrangiert regelmäßig ein Kreditvolumen von über 1 Mrd. Euro p.a. und begleitet damit ein jährliches Transaktionsvolumen von über 1,5 Mrd.

### **Über die Helaba Invest**

Die Helaba Invest gehört in Deutschland zu den führenden Kapitalverwaltungsgesellschaften im institutionellen Asset Management. Unsere Unternehmensstrategie basiert dabei auf den drei Geschäftsbereichen Asset Management für liquide Wertpapiere, Immobilien und Alternative Investments sowie der Administration (Master-KVG). Als Brücke zwischen Master-KVG und Asset Management bieten wir seit mehreren Jahren ein Overlay Management an.

Unser umfassendes Wissen über die Kapitalmärkte nutzen wir, um für unsere Anleger gute und stetige Anlageergebnisse bei kontrolliertem Risiko zu erzielen.

### **Über PrimeraAdvisors**

PrimeraAdvisors berät und begleitet institutionelle Investoren, wie Versicherungen, Versorgungswerke, Stiftungen, Banken oder Family Offices, bei der Formulierung und Implementierung von Immobilien-Investmentstrategien sowie bei der Auswahl entsprechender Asset- bzw. Fondsmanager und Anlageprodukte.

Zudem unterstützen wir internationale Asset- und Fondsmanager bei der Konzeption, Entwicklung und Vermarktung von Immobilien-Investmentlösungen. Unser Angebot reicht von der Positionierungsberatung, über die Analyse des Wettbewerbsumfelds bis hin zur Unterstützung beim Product Development und Vertrieb.