



*„Fragmentierung – Zukunftstrend  
mit hoher Relevanz für die Kapitalanlage.“*

6. Juli 2023

Lange nicht mehr war die Kapitalanlage von so vielen tiefgreifenden politischen und technologischen Umbrüchen – gerne auch als „Zeitenwenden“ titulierte – geprägt wie in diesen Tagen. Wir wollen uns daher in dieser und den nächsten Ausgaben verstärkt mit Trends auseinandersetzen, die institutionelle Investoren beschäftigen – und Sie idealerweise nicht nur informieren, sondern auch inspirieren!

Wir befassen uns mit der Assetklasse Immobilien, die exemplarisch für die Auswirkungen von Zinswende und Klimawandel steht, analysieren aus mehreren Blickwinkeln, wie die Globalisierung durch eine zunehmende Fragmentierung abgelöst wird und erhalten einen Praxisbericht zur CO<sub>2</sub>-Reduzierung in Portfolios.

Ich wünsche Ihnen wieder spannende „VIEWs“!  
Ihr Frank Becker

## Inhalt

1. [Spotlight](#)  
Teures Bauen
2. [Märkte](#)  
Fragmentierung als einer der neuen Langfristrends
3. [Insights](#)  
Fragmentierung: Denkbare Auswirkungen
4. [Ein Espresso mit ...](#)  
Franz Stadler und Colin Warschau zum Abbau von CO<sub>2</sub> in Portfolios
5. [Dialog](#)  
Immobilien – Veränderung pur
6. [Börsen-Podcast Kapitalmarkt kompakt](#)  
Mit unseren erfahrenen Kapitalmarktexperten Dr. Jürgen Callies und Alexander Hauser

## Spotlight

### Teures Bauen

In dieser Ausgabe schauen wir unter anderem auf das Immobilienumfeld – und haben dazu ein paar interessante Zahlen entdeckt:

- Laut Statistischem Bundesamt verzeichneten die Preissteigerungen beim Hausbau 2022 den stärksten Anstieg seit Beginn der Statistik vor 54 Jahren.
- Das ifo Institut erwartet aufgrund gestiegener Zinsen und hoher Materialpreise einen deutlichen Rückgang beim Wohnungsbau in Deutschland – so prognostizieren die Wirtschaftsforscher für 2025 nur noch 200.000 neue Wohnungen, was einen Rückgang von gut 30 % im Vergleich zu 2022 bedeuten würde.
- Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) befürchtet, dass 2025 schon mehr als 700.000 Wohnungen fehlen werden.

Anstieg der Baupreise für Einfamilienfertighäuser:

# 15,2 %

Quelle: Statistisches Bundesamt, ifo Institut

## Märkte

# Fragmentierung als einer der neuen Langfristtrends

Einer der Trends, der in den nächsten Jahren auch das Asset Management in der Selektion von Assetklassen beeinflussen wird, wird vermutlich die Deglobalisierung sein – oder besser die Fragmentierung der Weltwirtschaft, wie es der ehemalige US-Finanzminister Larry Summers genannt hat. Dabei werden sicherlich wachstums- und produktivitätsdämpfende Effekte ausgelöst, die in der Konsequenz durchschnittlich höherer Inflation und geringerem Wachstum den Weg bereiten werden. Aber in dem sich zuspitzenden Wettbewerb zwischen China und den USA könnte es meines Erachtens auch Gewinner geben: Diejenigen Emerging Markets, die so groß und wichtig sind, dass beide Pole des wirtschaftlichen Wettstreits sie auf ihre Seite ziehen wollen.



Dr. Jürgen Callies  
Leiter Research

*„Ausgewählte große Schwellenländer dürften Gewinner sein.“*

Der Trend zur Deglobalisierung bekam mit dem BREXIT-Referendum auf der einen und dem „Make America Great Again“ auf der anderen Seite einen neuen Schub. Beide waren auch davon getrieben, Produktion in die jeweiligen nationalen Länder zurückzuholen. Mit der Frontstellung der USA versus China noch unter Trump wurde die Deglobalisierung intensiver unter dem geopolitischen Gesichtspunkt. In der Corona-Pandemie zeigte sich, wie verletzlich superoptimierte Lieferketten bei externen Schocks sein können.

Der Krieg in der Ukraine und die Sorge vor ähnlichen Entwicklungen um Taiwan beschleunigte dann die bereits als Folge von Corona intensivierte Diskussion um eine neue Gestaltung von internationalen Lieferketten. „Friend-Shoring“ ist ein politisches Stichwort, ich bevorzuge lieber ein ökonomisch-politisches wie „Fragmentierung“, das Larry Summers verwendet. Denn „Fragmentierung“ beschreibt die Situation meines Erachtens noch treffender. Es geht nicht um eine generelle Abkehr von einer globalen Arbeitsteilung, sondern um eine globale Arbeitsteilung, die immer mehr innerhalb sich neu definierender Teilblöcke der Weltwirtschaft stattfindet und immer weniger zwischen diesen.

Wenn höhere Effizienz aber nicht mehr die allein wesentliche Triebkraft der Globalisierung ist, dann kann man davon ausgehen, dass Wachstum geringer und Inflation in der Zukunft höher sein werden als sie im Durchschnitt der letzten Jahre waren. Und für den Wettbewerb mit China hatte der besagte Larry Summers zuletzt verlautbart „... I think there’s a growing acceptance of fragmentation and maybe even more troubling, I think there’s a growing sense that ours may not be the best fragment to be associated with“.

Rückblick: Die Sowjetunion war militärisch ein Riese und Wettbewerber des Westens, ökonomisch aber ein Zwerg. Der Wettbewerb mit China ist vor allem auch ein ökonomischer. Als Antipoden stehen sich die USA und China gegenüber, die G7 auf Seiten der USA, wobei die EU um ihre Abhängigkeit von China weiß, und Russland schon auf der Seite Chinas, oder besser, ökonomisch abhängig von China ist.

Daneben sind beide Seiten bemüht, ihr „Fragment“ größer zu machen, denn je größer das Fragment, desto größer die möglichen Zugriffe auf Rohstoffe und Produktivitätsgewinne durch Arbeitsteilung. Das versetzt Länder in dem „neutralen“ Bereich in eine respektable Verhandlungsposition, denn keiner kann und will es sich erlauben, auf sie zu verzichten. Markantestes Beispiel ist hier Indien. Das Land hält sich nicht an westliche Sanktionen gegen Russland, ist aber aufgrund seiner Größe zu dominant, als dass wirklich jemand es mit Sekundärsanktionen belegen würde.

Gleiches gilt für die anderen großen Schwellenländer in den G20, Brasilien und Saudi-Arabien ganz vorne, aber auch die Türkei, Indonesien und mit Abstrichen Mexiko und Südafrika. Diese sieben Länder stellen derzeit mehr als 10 Prozent des Weltsozialproduktes, aber noch wichtiger, fast 30 Prozent der Weltbevölkerung und einen erheblichen Anteil an natürlichen Ressourcen außerhalb der konkurrierenden Blöcke. Ein Teil dieser Länder ist schon Teil der BRICS, ein Teil möchte noch dazustoßen. Gemeinsam ist ihnen, dass sie sich nicht in eine Frontstellung hineinziehen lassen wollen. Langfristig dürften diese Länder davon profitieren, dass um ihre Gunst gebuhlt wird und ihnen sicherlich angeboten wird, Teil der ein oder anderen Lieferkette zu werden. Meines Erachtens werden diese „Schwellen 7“ von der sich abzeichnenden Fragmentierung eher profitieren und, wenn sie es nicht schlecht managen, zu den langfristigen Gewinnern dieser Entwicklung gehören.

Was bedeutet dieser Trend für Kapitalmärkte? Diversifikation bekommt eine andere Bedeutung und muss auch unter dem Gesichtspunkt gesehen werden, nicht nur auf einen Block zu setzen. Und da das Sanktionsrisiko bleibt, bedeutet Diversifikation ab jetzt auch, die großen Schwellenländer besonders darauf zu prüfen, ob sie eingedenk dieses Risikos zur definierten Anlagestrategie beitragen können. Daneben dürften auch Währungen in der Kapitalanlage immer wichtiger werden: Der US-Dollar dürfte an Einfluss verlieren, ohne dass es einen einzelnen, herausstechenden Nachfolger gibt. Vielmehr dürfte auch im Währungsbereich der Handel differenzierter und die Schwankungen der Währungen höher werden, was neue Chancen und Risiken mit sich bringen wird.

## Insights

# Fragmentierung: Denkbare Auswirkungen

Jürgen Callies hat in dieser Ausgabe das Thema „Fragmentierung“ als einen Zukunftstrend mit hoher Relevanz für die Kapitalanlage beschrieben. Nachstehend unternehmen wir den Versuch, mögliche Auswirkungen auf einzelne Segmente zu identifizieren.

Unternehmen und Verbraucher haben in den letzten Jahrzehnten von einer Globalisierungsdividende profitieren können. In einer stärker regionalisierten Welt wird ein Teil dieses Zugewinns wieder verloren gehen und ein längerfristig höheres Zinsniveau die Finanzierungskosten in die Höhe treiben. Eine sorgfältige Analyse von Emittenten ist somit geboten. Zwei Sektoren dürften derzeit am klarsten von den Änderungen in den Lieferketten profitieren: Industrieunternehmen und Unternehmen, die im Bereich von Schlüsseltechnologien tätig sind. Erstere liefern die Technologie, Maschinen, Roboter und Bauteile für neue Fabriken oder Verfahren, die wieder in die „Heimatregion“ zurück geholt werden. Beispiele für wettbewerbsrelevante Schlüsseltechnologien sind Komponenten zur Energieerzeugung, Batterien oder die Halbleiterindustrie, der aufgrund immer breiterer Anwendungsbereiche eine besondere ökonomische und politische Bedeutung zukommt.

In vielen Branchen wird man künftig genauer hinsehen müssen. Die Forstwirtschaft zum Beispiel wird ihr Bau- und Sägeholz aufgrund hoher Transportkosten weiterhin nur sehr regional produzieren und vertreiben können. Höherwertige Produkte, wie zum Beispiel Zellstoff, können dagegen auch weiterhin gut im globalen Markt abgesetzt werden. Viele Rohstoffmärkte weisen derzeit preissteigernde Effekte einer Fragmentierung sowie Verschiebungen in den Lieferbeziehungen auf, die noch bis vor kurzem undenkbar waren. Wenn preis- und mengenmäßig möglich, bleiben befreundete Nationen hier mehr und mehr unter sich. Russland ist heute der größte Öllieferant von Indien, noch vor Saudi-Arabien. Die USA exportieren mittels Tankern gewaltige Mengen Flüssiggas mehrere tausend Kilometer über den Atlantik in das befreundete Europa.

Ein weiterer Effekt der Fragmentierung: Der Anteil globaler Rohstofflieferungen, die nicht mehr in US-Dollar abgeschlossen werden, steigt stark. Dies wird strukturelle Auswirkungen auf die Währungsallokation in Portfolios haben, da diese breiter diversifiziert werden muss. Spannend ist auch die Entwicklung in den Emerging Markets, weil sie sehr idiosynkratisch zu Buche schlägt: Bei einigen wird ihr Anteil an den globalen Produktions- und Lieferketten reduziert, andere werden ihn ausweiten können, was deren Entwicklung zu Industrieländern unterstützt. So hat das „Near Shoring“ in Mexiko durch US-Unternehmen in jüngster Zeit nochmals zugenommen, mit Indonesien findet sich ein bevölkerungsreiches prominentes Beispiel in Asien, das sich als regionale Ergänzung/Alternative zu China etabliert.

## Ein Espresso mit ...

# Evert van den Brink im Gespräch mit Franz Stadler und Colin Warschau

Evert van den Brink, Institutional Sales

Franz Stadler, Equity Europe & Colin Warschau, Active Fixed Income – Credit

**EB:** Mich interessieren eure Erfahrungen im Abbau von CO<sub>2</sub> in euren Portfolios. Franz, du managst Aktienportfolios und berücksichtigst dabei nachhaltige Aspekte. Wie kann man sich das konkret vorstellen?

**FS:** Die Anforderungen unserer Kunden hinsichtlich Nachhaltigkeit sind signifikant gestiegen. Wir setzen dies um, indem wir Unternehmen identifizieren, die einen positiven Einfluss auf die ESG-Charakteristika des Portfolios haben. CO<sub>2</sub>-Emissionen spielen für viele unserer Kunden dabei eine zentrale Rolle.

**CW:** Gleiches gilt für die von uns verwalteten Unternehmensanleiheportfolios. Unser Fokus liegt auf den klassischen Kriterien im Management von Credit-Mandaten mit der besonderen Berücksichtigung von Unternehmen, die sich aktiv für den Abbau von CO<sub>2</sub> einsetzen und planen, Emissionen zu reduzieren.

**EB:** Spannend. Könnt ihr Beispiele nennen, wie ihr CO<sub>2</sub>-Reduktionsmaßnahmen in euren Portfolios integriert?

**FS:** Natürlich. In meinem Aktienportfolio identifiziere ich Unternehmen, die in erneuerbare Energien investieren oder innovative Technologien zur CO<sub>2</sub>-Reduktion entwickeln. Ich prüfe ihre Energieeffizienz, ihre Kohlenstoffbilanz und ihre Pläne zur Emissionsreduktion.

**CW:** Im Bereich der Unternehmensanleihen führen wir eine gründliche Analyse der ESG-Faktoren durch. Innerhalb der verschiedenen Sektoren bevorzugen wir Unternehmen, die sich konkrete CO<sub>2</sub>-Reduktionsziele setzen und ihre Emissionen transparent berichten.

**EB:** Das klingt anspruchsvoll. Gibt es dabei spezifische Herausforderungen, denen ihr bei der Integration von CO<sub>2</sub>-Reduktionsmaßnahmen begegnet?

**FS:** Eine der größten Herausforderungen besteht darin, die Glaubwürdigkeit der von Unternehmen gemachten Aussagen zur CO<sub>2</sub>-Reduktion zu überprüfen.

**CW:** Ja, das sehe ich genauso. Wichtig ist, mit Unternehmen in den Dialog zu treten, um ihre Ambitionen und Pläne besser zu verstehen. Proaktives „Engagement“ unserer Credit Research-Analysten ist für uns ein wichtiger Faktor.

**EB:** Abschließend, was sind langfristige Vorteile des CO<sub>2</sub>-Abbaus in euren Portfolios?

**FS:** Unternehmen, die zur CO<sub>2</sub>-Reduktion beitragen, sind besser positioniert, um den zukünftigen regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und profitieren von der wachsenden Nachfrage nach umweltfreundlichen Produkten und Dienstleistungen.

**CW:** Ganz richtig. Unserer Meinung nach genießen diese Unternehmen Finanzierungsvorteile, was die Kreditwürdigkeit wiederum erhöht und somit zur Stabilität unserer Anleiheportfolios beiträgt.

## Dialog

# Immobilien – Veränderung pur

Es sind bewegte Zeiten an den Immobilienmärkten. Unsere Geschäftsführer Frank Becker, Institutionelle Kunden, und Dr. Stefan Haas, Real Estate, sprechen über die aktuelle Situation und blicken auf die Trends der Assetklasse. Für ihre Kunden und den Konzern verwaltet die MEAG in diesem Segment quer durch alle Nutzungsarten mehr als 15 Milliarden Euro in Europa und Nordamerika, darunter auch 7.800 Wohnungen.

**FB:** Deutliche Anstiege bei Inflation, Zinsen und Energiekosten setzen dem bislang boomenden Immobiliensektor stark zu. Die politische Diskussion um Deutschlands Heizungen dominiert die Schlagzeilen. Und das alte Thema von fehlenden Neubauten und zu wenig bezahlbarem Wohnraum bleibt omnipräsent.

**SH:** Der Immobilienbereich steht im Vergleich zu anderen Assetklassen hinsichtlich des Ausmaßes der Preiskorrektur und der sich verändernden Rahmenbedingungen momentan besonders im Fokus. Druck auf die Immobilienpreise entsteht nicht nur aufgrund des starken Zinsanstiegs, denn davon sind alle Kapitalanlagen mehr oder weniger betroffen und Immobilien als Long Duration Assets besonders. Er kommt auch zunehmend über die regulatorischen Anforderungen hinsichtlich der Energieeffizienz – und die ESG-Konformität von Objekten spiegelt sich im Pricing entsprechend wieder. Dazu kommen weitere Aspekte, wie zum Beispiel die sich verändernde Arbeitswelt durch Mobile Work mit höheren Nutzungsanforderungen an die Immobilie.



*„Die MEAG legt einen klaren Fokus auf ESG-Faktoren im Bereich Immobilien.“*

**FB:** Wie weit haben denn die Immobilienpreise das neue Zinsumfeld und die veränderten Rahmenbedingungen schon nachvollzogen?

**SH:** Die Immobilienpreise haben sich – abhängig von der Nutzungsart und Lagequalität – nach unten bewegt. Dies war bei einem Zinsanstieg zwar zu erwarten, jedoch nicht in dieser Geschwindigkeit und Ausprägung. Dies kann schon als historisch angesehen werden und das haben wir in Deutschland sowie ganz Europa selbst in der letzten Finanzkrise nicht mit dieser Dynamik gesehen.

**FB:** Mit entsprechenden Auswirkungen auf den Transaktionsmarkt und die Liquidität ...

**SH:** Das Transaktionsgeschehen ist drastisch eingebrochen. Dies begründet sich mit der eingeschränkt vorhandenen Liquidität, da Banken nur sehr restriktiv und mit hohen Auflagen Immobilienkredite ausreichen. Und auf Zinsniveaus, welche

einen negativen Leverage-Effekt bewirken. Ein weiterer wesentlicher Grund ist, dass Verkäufer einen höheren Verkehrswert in den Büchern führen als der aktuell zu erwartende Preis. Insbesondere in Deutschland reagieren die Immobilienbewerter verzögert, da die Evidenz der Preisbildung aufgrund des eingeschränkten Transaktionsmarktes nicht gegeben ist und der Liegenschaftszinssatz „nachläufig“ ermittelt wird. Zudem bewahren die lang laufenden Kreditfinanzierungen vor einem Verkaufsdruck. Anders als beispielsweise in den USA, hier besteht häufig aufgrund der kurz laufenden Finanzierungen und angelsächsischen Bewertungsmodellen Verkaufsdruck, was zu einer deutlich schnelleren Reaktion des Marktes hinsichtlich der Preise führt.



*„Eine Quote an Wohnimmobilien wirkt Cash-flow-stabilisierend auf ein Bestandsportfolio.“*

**FB:** Was bedeutet das konkret für den Immobilienmarkt in Europa?

**SH:** Dass wir in Europa möglicherweise noch nicht den absoluten Tiefpunkt der zurückgehenden Preise gesehen, uns aber mit hoher Wahrscheinlichkeit angenähert haben. Aber ein Ende scheint in Sicht: Im Jahr 2024 erwarte ich eine Konsolidierung des Marktes und damit eine Belebung des Transaktionsmarktes.

**FB:** Was dem Markt auf Sicht fehlen wird, ist der Fremdkapitalanteil, der gerade in institutionellen Immobilienfonds üblich war und sich auf dem derzeitigen Zinsniveau schlicht nicht mehr lohnt.

**SH:** Im aktuellem Marktumfeld ist es in der Tat für Investoren, die auf Fremdkapital angewiesen sind, sehr schwierig geworden, Objekte gemäß ihrer Investitionsstrategie zu erwerben. Hier führt der hohe Finanzierungszins zu dem schon angesprochenen negativen Leverage-Effekt. Der Transaktionsmarkt wird aktuell von Eigenkapitalkäufern dominiert. Diese nutzen das Marktumfeld, um sich sehr gute Objekte auf vergleichsweise niedrigem Niveau zu sichern. Auch die MEAG ist in der komfortablen Situation, für ihre Mandanten auf einen Kredithobel verzichten zu können und so sehr gute Objektqualitäten zu attraktiven Preisen zu erwerben. Dies bedingt eine hohe Beurteilungskompetenz der eingangs angesprochenen Faktoren, mit der die Immobilienwirtschaft konfrontiert ist. Das vermeintliche Schnäppchen darf nicht in einigen Jahren als Bumerang, beispielsweise hinsichtlich Sanierungsbedarf aus ESG-Aspekten, zurückkommen und die Rendite erheblich schmälern. Eine ESG-konforme Due Diligence gehört daher zum festen Bestandteil unserer Ankaufsprüfung.

**FB:** In den letzten Jahren verzeichnete der Immobilienmarkt viele strukturelle Veränderungen. Die Folgen der Pandemie und der Siegeszug des Home Office haben die Nachfrage nach Büroraum reduziert, gestiegen ist die Attraktivität von Verbrauchermärkten, Datacentern und Logistikzentren. Setzt sich dies fort?

**SH:** Die Reduzierung der Büronachfrage muss sehr differenziert betrachtet werden. In Central Business District-Lagen ist die Nachfrage sogar erheblich gestiegen, was sich im weiteren Anstieg der Spitzenmiete ablesen lässt. Es gibt nicht genügend Flächen in diesem Segment, um die Nachfrage zu bedienen. Gestoppte Neubauprojekte werden diese Situation auf Sicht verschärfen. Unternehmen müssen ihren Mitarbeitern attraktive Büroflächen bieten, um einen Anreiz zu schaffen, dass sie wieder gerne ins Büro kommen. Die Differenzierung der Flächenqualität und des damit einhergehenden Mietniveaus hat sich also drastisch verändert: Steigende Spitzenmieten im Topsegment, sehr eingeschränkte Vermietbarkeit bis hin zu strukturellem Leerstand in Randlagen mit schlechter Objektqualität.

**FB:** Wie sieht es in anderen Segmenten, beispielsweise im Bereich Fachmärkte und Logistik aus?

**SH:** Verbrauchermärkte mit Lebensmittlern als Ankermietern, wie wir sie auch in unseren Fondsprodukten haben, sind nach wie vor sehr attraktiv, bestens durch die Krise gekommen und zeigen sich weiterhin sehr resilient. Datacenter sind und bleiben Nischenprodukte. Logistikimmobilien haben auch eine deutliche Preiskorrektur erfahren, erscheinen jedoch auf aktuellem Niveau ebenfalls attraktiv. Das Segment ist durch die jüngsten politischen Ereignisse und Erfahrungen aus der Pandemiezeit im Wandel. Veränderte Logistikwege und der Trend der Verlagerung von Produktionsstätten nach Deutschland oder anderen krisensicheren Ländern werden von uns intensiv beobachtet und in der Anlagestrategie reflektiert.

**FB:** Gibt es in dem jetzigen Umfeld überhaupt noch Gründe, die für den Erwerb oder Bau von Wohneinheiten sprechen?

**SH:** Ein klares Ja. Eine Quote an Wohnimmobilien wirkt Cash-flow-stabilisierend auf ein Bestandsportfolio, da sehr geringe Ertragsausfälle zu verzeichnen sind. Mietsteigerungen sind insbesondere in Ballungszentren in guten Lagen gegeben. Auch ist die Vereinbarung von indexbasierten Mietverträgen möglich, womit ein hoher Inflationsschutz einhergeht. Der starke Rückgang der Bauaktivitäten bei weiterhin hohem Bedarf durch Migration wird die Wohnungsknappheit eher verstärken als entspannen. Als risikoarmes Segment verzeichnet es aber natürlich traditionell niedrigere Renditen als andere Nutzungsarten.

**FB:** Gerade im Wohnungsbereich kommt in Deutschland derzeit viel zusammen. Ich denke hier an steigende Regulierung und den daraus folgenden Handlungsbedarf.

**SH:** Viele europäische Staaten haben mit den gesetzlichen Vorgaben nachgezogen und wir sehen mittlerweile keinen signifikanten Standortnachteil Deutschlands mehr. Richtig ist, dass der Investitionsbedarf steigt. Für den privaten Vermieter werden energetische Sanierungen und die technische Optimierung von Gebäuden nicht nur kostspielig, sondern auch sehr aufwendig, hier werden viele an Grenzen stoßen bzw. den Aufwand nicht leisten können. Die MEAG, die heute als einer der wenigen Immobilienmanager noch die gesamte Wertschöpfungskette im Lebenszyklus einer Immobilie anbietet, steht ebenfalls vor großen Herausforderungen, ist jedoch sehr gut positioniert und geht die Themen strukturiert und professionell an. Diese Kompetenz wollen wir zukünftig auch anderen Bestandshaltern anbieten und uns als Dienstleister am Markt positionieren.

**FB:** Die MEAG legt einen klaren Fokus auf ESG-Faktoren, zum Beispiel hinsichtlich der Klimabilanz der von ihr verwalteten Immobilien. Ein weites Feld?

**SH:** Wir wollen über unser gesamtes Portfolio die Klimaneutralität bis spätestens 2050 erreichen. Das bedeutet, dass wir sowohl den Bestand weiterentwickeln als auch ein hohes Qualitätsniveau bei Akquisitionen anstreben müssen. Darüber hinaus berücksichtigen wir sowohl bei unserer Due Diligence im Rahmen des Objekterwerbs als auch im laufenden Betrieb einen umfangreichen Katalog von ESG-Anforderungen, um die Zukunftsfähigkeit unserer Investitionen zu sichern und die hohen Standards der Munich Re-Gruppe einzuhalten. Wir sehen uns aber auch steigenden Anforderungen unserer Mieter und Investoren gegenüber, die ihren jeweils eigenen Vorgaben gerecht werden müssen. Von uns sind hier klare Regelwerke, Zertifizierungen, transparente Kommunikation und ein gutes Reporting gefordert.

**FB:** Die Herausforderungen in der Assetklasse Immobilien sind also vielfältig und bleiben hoch!

**SH:** Da stimme ich uneingeschränkt zu. Dem Anspruch der Kunden an gute Assetmanager, Werte zu schaffen und zu erhalten, werden wir aber auch in diesem Umfeld gerecht.

## Rechtliche Hinweise

Diese Unterlage wird verteilt von der MEAG MUNICH ERGO Kapitalanlagegesellschaft mbH ("MEAG"). Die hierin enthaltenen Informationen stammen von Quellen, die MEAG als zuverlässig einschätzt. Diese Informationen sind jedoch nicht notwendigerweise vollständig und ihre Richtigkeit kann nicht garantiert werden. Geäußerte Prognosen oder Erwartungen sind mit Risiken und Ungewissheiten verbunden. Die tatsächlichen Entwicklungen können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. MEAG behält sich Änderungen der geschilderten Einschätzungen vor und ist nicht verpflichtet, diese Unterlage zu aktualisieren.

Diese Unterlage wird Ihnen ausschließlich zu Informationszwecken bereitgestellt. Sie ist weder als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten gedacht, noch als Anlageberatung, Anlageempfehlung, Finanzanalyse oder Rating. Sie beinhaltet auch keine Zusagen oder sonstige Verpflichtungen von Unternehmen der Munich Re Gruppe zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten, Gewährung von Krediten oder sonstigen Investitionen in etwaigen hier beschriebenen Projekten.

Diese Unterlage und die darin enthaltenen Einschätzungen und Informationen sind nicht für die Verteilung an oder Verwendung durch einen privaten Kunden oder eine Person oder ein Rechtssubjekt in einer Gerichtsbarkeit oder einem Land bestimmt, in dem diese Verteilung gegen nationales Recht oder nationale Vorschriften verstoßen würde. Insbesondere darf diese Veröffentlichung nicht in den Vereinigten Staaten, Kanada, Singapur oder Großbritannien verteilt werden. MEAG, deren verbundene Unternehmen sowie deren jeweiligen Führungskräfte, Direktoren, Partner und Beschäftigte, einschließlich Personen, die an der Erstellung oder Herausgabe dieses Dokuments beteiligt sind, können von Zeit zu Zeit mit den Finanzinstrumenten handeln, diese besitzen oder als Berater in Bezug auf diese Instrumente auftreten. Weder die MEAG noch die mit ihr verbundenen Unternehmen, ihre Führungskräfte oder Beschäftigte übernehmen irgendeine Haftung für einen unmittelbaren oder mittelbaren Schaden, der sich aus einer Verwendung dieser Veröffentlichung oder ihres Inhalts ergibt. Diese Unterlage richtet sich nicht an US-Personen und die darin enthaltenen Informationen dürfen nicht von US-Personen genutzt werden. US-Personen sind natürliche Personen, Gesellschaften jeder Art, die Bürger der Vereinigten Staaten sind oder dort beheimatet sind, oder nach dem Recht der Vereinigten Staaten errichtet sind.

Diese Veröffentlichung ist urheberrechtlich geschützt und darf von keiner Person und zu keinem Zweck vervielfältigt, verteilt oder veröffentlicht werden. Alle Rechte vorbehalten. Weitere Informationen können angefordert werden bei MEAG MUNICH ERGO Kapitalanlagegesellschaft mbH, Am Münchner Tor 1, 80805 München. Stand Juli 2023.

Um die Bilder und Infografiken unseres Newsletters direkt angezeigt zu bekommen, fügen Sie die Absender-Adresse zu Ihren Kontakten hinzu.

Wenn Sie künftig unsere Informationen und Angebote nicht mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte unter Angabe Ihres Namens und Ihrer Anschrift an folgende Adresse mit: MEAG MUNICH ERGO Kapitalanlagegesellschaft mbH, Am Münchner Tor 1, 80805 München.

Foto Titelseite: Natalya Vyshedko / stock.adobe.com



## Abonnieren Sie uns!

Bleiben Sie mit unseren Newslettern auf dem Laufenden.  
Eine Bestätigung Ihrer Anmeldung erhalten Sie per E-Mail.

Hier geht's zum  
**Börsen-Podcast**  
**Kapitalmarkt**  
**kompakt**

Die MEAG steht für alle Kapitalanlageaktivitäten von Munich Re und ERGO, ist institutionellen Kunden ein zuverlässiger und leistungsstarker Partner und gehört mit EUR 310 Mrd. (03/2023) Assets under Management zu den bedeutenden Asset-Management-Gesellschaften weltweit.



Ihr Kontakt:  
+49 89 2489-2929  
institutional@meag.com

