Investor Espresso

Kurz. Stark. Auf den Punkt.

Zusammenfassung

Investor Espresso

09. Dezember 2025

Termin 09. Dezember 2025

Die Diskussionsthemen im Überblick

Institutional Investment Partners

Zu diskutieren

Die große Notverkaufswelle ist im Jahr 2025 ausgeblieben – Gefahr gebannt oder kommt sie doch noch in 2026?

Diskutiert

Die Zukunft gehört der E-Mobilität – Ist der Investment-Case Ladeinfrastruktur jetzt rentabel?

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Logistik: Quote ausbauen oder reduzieren?

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Die Time-Boxen (5 min.)

Institutional Investment Partners

#1 Themenabstimmung

Die Zukunft gehört der E-Mobilität – Ist der Investment-Case Ladeinfrastruktur jetzt rentabel?

Logistik: Quote ausbauen oder reduzieren?

Die große Notverkaufswelle ist im Jahr 2025 ausgeblieben – Gefahr gebannt oder kommt sie doch noch in 2026?

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Die Zukunft gehört der E-Mobilität – Ist der Investment-Case Ladeinfrastruktur jetzt rentabel?

Eingangsfrage: Wer ist bereits (über Fonds) in Ladeinfrastruktur investiert?

Es zeigt sich, dass Ladeinfrastruktur eher als Beimischung in Fonds betrachtet wird denn als Investmentfokus.

Diskussion:

- Immobilienfonds: Es wird zunächst festgestellt, dass nach dem Standortfördergesetz zukünftig solche Infrastruktur auch ohne Rechtszweifel als Bewirtschaftungsgegenstand für Immobilienfonds erwerbbar sei. Damit könnte Ladeinfrastruktur und anderen Infrastruktur-Themen als Beimischung eine noch breitere Bedeutung zukommen, ohne dass der Investor bewusst einen Fokus auf derartige Investments legt. Insgesamt könnte so die Resilienz von Immobilien erhöht und deren Werthaltigkeit stabilisiert werden.
- Infrastrukturfonds: Es wird berichtet, dass Ladeinfrastruktur in aktuell angebotenen Infrastrukturfonds gern beigemischt wird – sowohl im Pkw- als auch im Lkw-Segment.
- Die Frage, ob sich das aus Anlegersicht lohne, sei schwierig zu beantworten, hier käme es wie bei der klassischen Immobilienanlage u.a. auf die Lage an.
- Darüber hinaus spiele die Technologie eine wichtige Rolle: neuere Pkw laden sehr schnell mit 800 Volt-Technologie, ältere langsamer mit 400 Volt. Zukunftsfähige Ladesäulen müssen das leisten können.

Die Time-Boxen (5 min.)

Institutional Investment Partners

#1 Themenabstimmung

Die Zukunft gehört der E-Mobilität – Ist der Investment-Case Ladeinfrastruktur jetzt rentabel?

Logistik: Quote ausbauen oder reduzieren?

Die große Notverkaufswelle ist im Jahr 2025 ausgeblieben – Gefahr gebannt oder kommt sie doch noch in 2026?

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Die Zukunft gehört der E-Mobilität – Ist der Investment-Case Ladeinfrastruktur jetzt rentabel?

Fortsetzung der Diskussion:

- Ein wichtiger Aspekt sei die Innovationsgeschwindigkeit. Wenn ein Businessplan für einen Ladepark über 10 Jahre laufe, man aber alte Technologie habe, müsse nach 3 bis 4 Jahren mit Capex für neue Ladesäulen gerechnet werden. Eine tiefgehende Due Diligence sei unerlässlich, auch wenn es sich nur um eine Beimischung handele:
- Lage des Parks, Technologie, kalkulierter Strompreis. Es wird beobachtet, dass viele Anbieter den Strompreis senkten, weil es einfach zu teuer ist, für 0,89 oder 1€/KWh an der Autobahn Strom zu laden. Das sei nicht wettbewerbsfähig – auch gegenüber Verbrennern.
- Aktuelle Zulassungszahlen zeigen, dass Hybrid-Fahrzeuge mit 40% den größten Anteil der Neuzulassungen stellen. Hier sei Technologieoffenheit ein wesentlicher Aspekt, auch wenn klar sei, dass die Zukunft langfristig den Vollstromern gehöre.
- Ein Anleger sieht das Thema Ladeinfrastruktur eher im Kontext der Aufwertung des Immobilienportfolios denn als eigenständiges Investmentthema.
- Die erwartete Rendite sollte angesichts des technologischen Risikos mindestens im zweistelligen Bereich, also >10% IRR über die Laufzeit liegen.

Die Time-Boxen (5 min.)

Institutional Investment Partners

#2 Themenabstimmung

Logistik: Quote ausbauen oder reduzieren?

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Die große Notverkaufswelle ist im Jahr 2025 ausgeblieben – Gefahr gebannt oder kommt sie doch noch in 2026?

Die Zukunft gehört der E-Mobilität – Ist der Investment-Case Ladeinfrastruktur jetzt rentabel?

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Logistik: Quote ausbauen oder reduzieren?

Diskussion:

- Beobachtet wurde ein Sweet Spot bei der Auflage von Logistik-Fonds zwischen 2015 und 2017. Damit etablierte sich das Segment nach und nach im Mainstream und wurde nicht mehr so sehr als Nische wahrgenommen.
- Viele Fonds aus dieser Zeit nähern sich nun ihrem Laufzeitende, sodass man in den bestehenden Logistikfonds derzeit viel Bewegung sieht.
- Hinsichtlich freiwerdender Mittel stellt sich Anlegern nun die Frage, ob sie weiter ein Exposure in dieser Anlageklasse halten wollen. Jedenfalls sehe man derzeit ein gesteigertes Angebot solcher Produkte und es muss sich zeigen, inwieweit die Nachfrage der Anleger dieses matchen kann.
- Anleger berichten von unterschiedlichen Erfahrungen in diesem Segment: Der eine schließt das Segment aufgrund schlechter Erfahrungen in der Vergangenheit ganz aus, ein anderer berichtet von derzeit marktbedingten Bewertungen in laufenden Fonds und einer daher eher abwartenden Haltung. Es wird auch von gut verlaufenen Investments in diesem Segment berichtet, allerdings sehe man im Markt schon erste Insolvenzen von Mietern oder ausbleibendes Mietwachstum. Daher sei auch hier kein weiteres Exposure geplant – interessante Einzelofferten werde man sich allerdings anschauen.

Die Time-Boxen (5 min.)

Institutional Investment Partners

#2 Themenabstimmung

Logistik: Quote ausbauen oder reduzieren?

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Die große Notverkaufswelle ist im Jahr 2025 ausgeblieben – Gefahr gebannt oder kommt sie doch noch in 2026?

Die Zukunft gehört der E-Mobilität – Ist der Investment-Case Ladeinfrastruktur jetzt rentabel?

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Logistik: Quote ausbauen oder reduzieren?

Fortsetzung der Diskussion:

- Beobachtet werden zunehmende Anstrengungen entsprechender Produktanbieter, Kapital aus dem Ausland und insbesondere Asien einzuwerben – was als ein Indiz für nachlassendes Investoreninteresse im Inland gewertet wird.
- Die Logistikmanager heben im Hinblick auf die Marktchancen in Europa verstärkt hervor, dass die expandierende Rüstungsindustrie verstärkt Flächen im Logistik- und Industriebereich benötigt und daraus Nachfrageimpulse in den nächsten Jahren entstehen dürften.
- Aktuell sind die Logistikmietmärkte in Europa jedoch durch gesunkene Flächenumsätze, steigende Leerstände und in einigen Ländern durch gefallene Effektivmieten gekennzeichnet. Strukturelle Trends wie E-Commerce und Reshoring/Nearshoring sollten aber in Zukunft als Nachfragetreiber wieder an Bedeutung gewinnen. Daher erwarte man in Zukunft zwar keinen Boom, aber eine Rückkehr zu einer gesünderen Entwicklung wie in den 2010er Jahren.

Die Time-Boxen (5 min.)

Institutional Investment Partners

#3 Themenabstimmung

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Die große Notverkaufswelle ist im Jahr 2025 ausgeblieben – Gefahr gebannt oder kommt sie doch noch in 2026?

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Logistik: Quote ausbauen oder reduzieren?

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Diskussion:

- Mehrere Anleger setzen sich mit dem Thema derzeit auseinander.
- Ein Anleger berichtet von einem konkreten Projekt als Ergänzung einer Quartiersentwicklung, wo man verschiedenste Möglichkeiten vom riesigen Data Center bis zu kleinen kompakten Varianten habe und nun entscheiden müsse.
- Grundsätzlich sähe man gerade in Deutschland einen „unbestrittenen“ Bedarf und auch einen Rückstand zu anderen europäischen Ländern.
- Darüber hinaus gebe es aber verschiedene Aspekte zu bedenken:
- Man brauche eine gewisse Größe, um mit entsprechenden Nutzern verhandeln zu können. Andererseits sei unsicher, ob diese Größe angesichts der technologischen Entwicklung auch in der Zukunft noch passend sei und Nachfrage fände.
- Die technologischen Anforderungen bedeuteten ebenso ein Risiko: Kauft man nur die Gebäudehülle oder auch die Technik? Man sehe sich nicht als „Chip-Investor“. Ist eine Abschreibung über 5 Jahre daher nicht zu lang, müsste sie nicht eher bei 2 Jahren liegen?
- Hier zeigt sich ein fließender Übergang zwischen den Anlageklassen Immobilie und Infrastruktur, die jedoch jeweils eigene Betrachtungsweisen haben.

Die Time-Boxen (5 min.)

Institutional Investment Partners

#3 Themenabstimmung

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Die große Notverkaufswelle ist im Jahr 2025 ausgeblieben – Gefahr gebannt oder kommt sie doch noch in 2026?

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Logistik: Quote ausbauen oder reduzieren?

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Fortsetzung Diskussion:

- Es wird eine Blasenbildung befürchtet. Auch beobachte man, dass größere Anbieter Investitionen in diesem Bereich in Tochterfirmen auslagern und damit Finanzierungsrisiken abkoppeln. Auch das wird als Risikoindiz wahrgenommen.
- Ohne explizite Expertise in diesem Bereich sind Investments für die Anleger nur als Beimischung in Infrastrukturfonds denkbar.
- In jedem Fall brauche man bereits von Anfang an einen geeigneten Betreiber und für dessen Anforderungen müsse das Objekt konzipiert werden. Andernfalls sei das Risiko zu groß.
- Teilweise werden Rechenzentren oder entsprechende Grundstücke daher auch eher als zeitlich befristete Projekte gesehen, um die größte Wertschöpfung darzustellen, und nicht, um sie lange im Bestand zu halten.

Die Time-Boxen (5 min.)

Institutional Investment Partners

#4 Themenabstimmung

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Die große Notverkaufswelle ist im Jahr 2025 ausgeblieben – Gefahr gebannt oder kommt sie doch noch in 2026?

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Diskussion:

- Ein Anleger berichtet, man habe aufgrund der geringen Produktverfügbarkeit in den letzten Jahren gezwungenermaßen risikoaffiner eingekauft, als man es nun nach dem Zins-Pivot noch müsse. Daher schaue man derzeit nur noch nach Core, allenfalls „Light“ Value Add.
- Es wird von einigen Opportunitäten aus Verkaufswellen gesprochen, die vereinzelt wahrgenommen wurden.
- Es kommt die Frage auf, was derzeit eigentlich Value Add sei? Die Definitionen hätten sich hier verändert. Es werde schon bei Büroobjekten mit Mietauslauf in zwei Jahren von „Value Add“ gesprochen. Die Risikobewertungen der Investoren insgesamt haben sich hier deutlich verändert. Was vor 5 oder 6 Jahren noch Core Plus war, sei nun Value Add.
- Im Hinblick auf die Frage Core vs. Value Add stelle sich ohnehin die Frage, welche Rolle Immobilien im Kontext des Gesamtportfolios der Anleger spielen sollen: In der Regel dienen sie auf Basis stabiler, laufender Mieteinnahmen als Sicherheitsbaustein. Daher bestehe eine klare strukturelle Präferenz für Core-Investments.
- Allerdings sei die aktuelle Marktphase besonders attraktiv für Value Add-Maßnahmen, weil die Neubautätigkeit sukzessive zurückgehe und moderne, den aktuellen Ansprüchen genügende Flächen relativ knapp würden. Mit Manage to Core Maßnahmen oder Developments könne man bei Notverkäufen durchaus Schnäppchen machen, wobei diese seltener seien als erwartet.

Die Time-Boxen (5 min.)

Institutional Investment Partners

#4 Themenabstimmung

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Die große Notverkaufswelle ist im Jahr 2025 ausgeblieben – Gefahr gebannt oder kommt sie doch noch in 2026?

Boom im Rechenzentrensegment – wie kann ich daran partizipieren (Sourcing)?

Core versus Value Add: Welche Strategie ist für mich im aktuellen Markt interessanter?

Fortsetzung der Diskussion:

- So zeigen MSCI-Zahlen zum Anteil der Distressed Sales an den Investments in Europa einen Rückgang von etwa dreieinhalb Prozent im Jahr 2024 auf nur noch 2 Prozent in diesem Jahr - und somit auf einem ganz anderen Niveau, als während der großen Finanzkrise.
- Abschließend sieht ein Anleger bei Immobilieninvestments die Rückbesinnung vom „Ersatzprodukt“ für Anleihen in den vergangenen Jahren auf „alte Tugenden“ wie Inflationsschutz und damit auf Core.

Die nächsten Termine

Vielen Dank, dass Sie teilgenommen haben! Wir freuen uns auf die nächsten Veranstaltungen mit Ihnen.
Der nächste Investor Espresso ist für das 1. Quartal 2026 geplant. Eine persönliche Einladung geht Ihnen rechtzeitig zu.

Weitere Informationen und Videos zum Format finden Sie auf 2ip.de/investorespresso (Passwort: Espresso).

ASSETPHYSICS

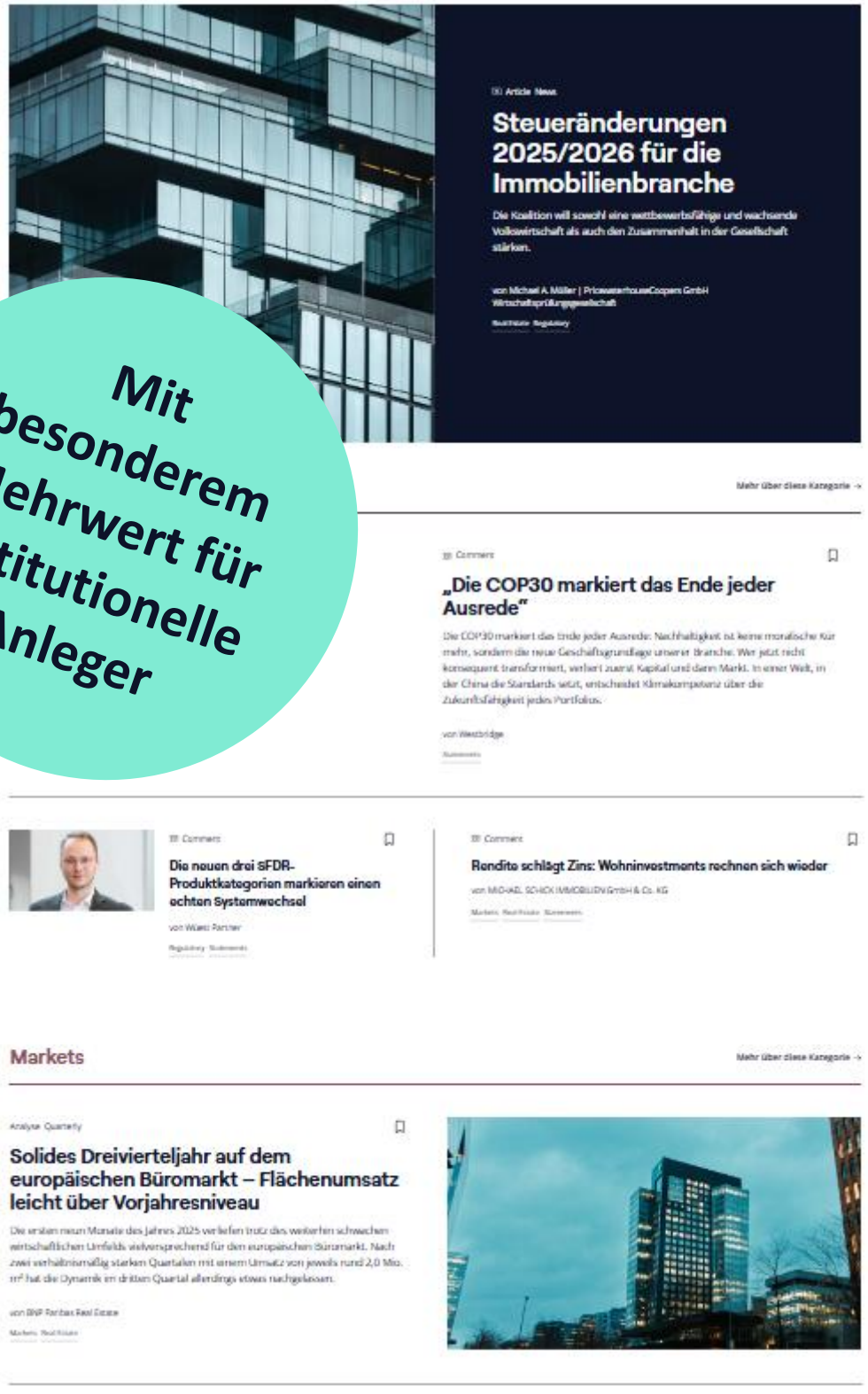
Weitere spannende Themen aus der Real Asset-Welt:

ASSETPHYSICS

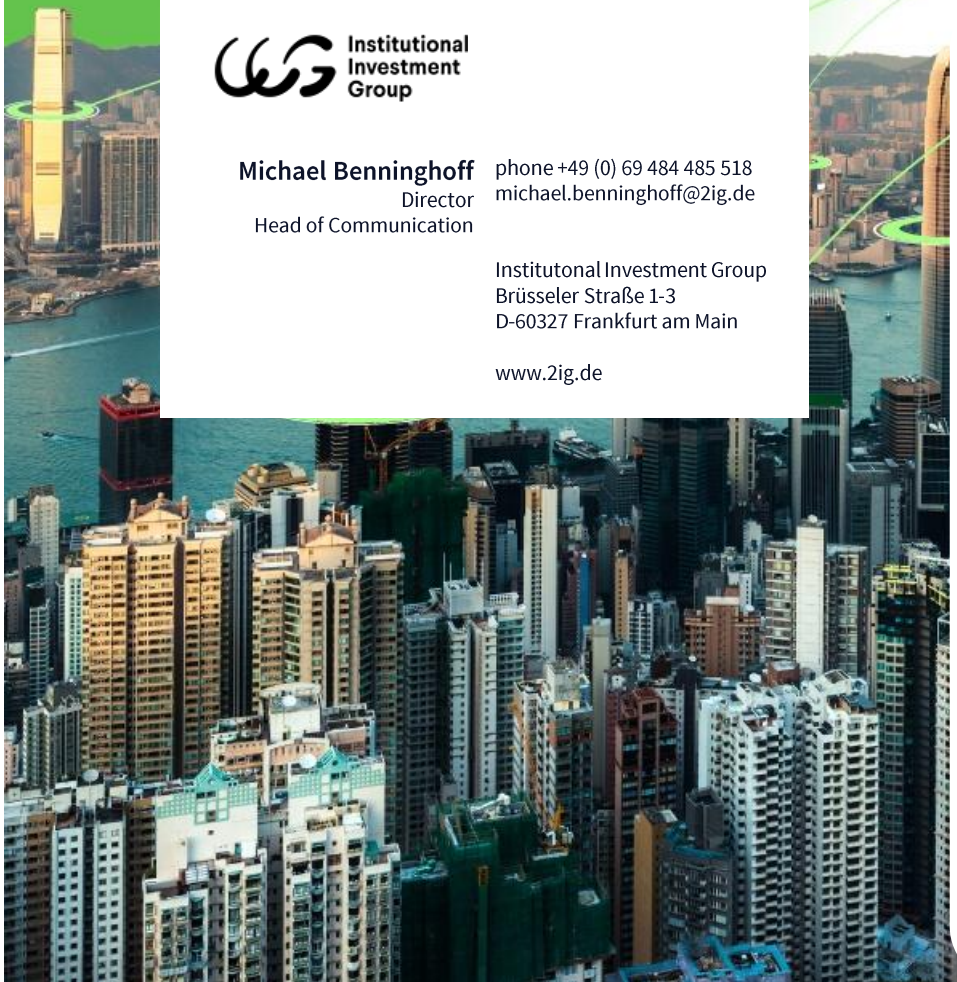
Die Content-Plattform von und für Real Asset-Experten.

www.assetphysics.com

Mit besonderem Mehrwert für institutionelle Anleger



Institutional Investment Partners



Institutional Investment Group

Michael Benninghoff
Director
Head of Communication

phone +49 (0) 69 484 485 518
michael.benninghoff@2ig.de

Institutonal Investment Group
Brüsseler Straße 1-3
D-60327 Frankfurt am Main

www.2ig.de

© Copyright

v01|05|12|25

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils gültigen Fassung zulässig. Zuwiderhandlungen können den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes unterliegen.

Haftungsausschluss & Vertraulichkeit

Dieses Dokument wurde von der Institutional Investment Partners GmbH (im Folgenden “2IP“) erstellt. Es enthält ausgewählte Informationen und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Obwohl das Dokument mit Sorgfalt erstellt wurde, ist es nicht auszuschließen, dass es unvollständig ist oder Fehler enthält. 2IP, deren Geschäftsführer, Aufsichtsräte, leitende Angestellte oder Mitarbeiter haften nicht für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Insbesondere haften sie nicht für die in den Informationen enthaltenen Aussagen, Planungen oder sonstigen Angaben über das Unternehmen, deren Beteiligungsgesellschaften, Strategien, wirtschaftliche Verhältnisse, Markt- und Wettbewerbssituationen, regulatorisches Umfeld usw. Etwaige Unrichtigkeiten oder Unvollständigkeiten der Informationen begründen keine Haftung, weder für unmittelbare noch für mittelbare Schäden. Das Dokument darf nicht als Verkaufsangebot oder als Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren verstanden werden. Die in dem Dokument gemachten Aussagen können ohne Vorankündigung geändert werden.

Dieses Dokument und etwaige, darin enthaltene Aussagen zu rechtlichen und steuerlichen Sachverhalten, sind weder als Rechts- noch als Steuerberatung anzusehen. **Darüber hinaus weist 2IP darauf hin, dass das Dokument allein für die Teilnehmer des Investor Espresso-Formates bestimmt ist und nicht an Dritte weitergegeben werden darf.**