

# IMPACT Q4//2025

Exklusiv für  
institutionelle  
Anleger

# Future is calling

Aktuelle Erkenntnisse aus  
der Praxis der Real Asset Investments

Immobilienmärkte

## Immobilien- finanzierung

Notverkaufswelle ebbt langsam ab  
... S. 3

Immobilienfonds

## Modulares Bauen im Wohnungsbe- reich

Reif für die institutionelle  
Kapitalanlage? ... S. 4

Infrastrukturfonds

## Renaissance von Ladeinfrastruktur für E-Mobilität?

Eine Fallskizze aus Anlegersicht  
... S. 5

Regulatorik

## SFDR 2.0

Europa traut sich an die Frage, was  
ein nachhaltiges Produkt über-  
haupt ist und bringt Ordnung in ein  
Jahrzehnt regulatorischen Chaos  
... S. 6

# IMPACT Q4//2025

Aktuelle Erkenntnisse aus der Praxis der Real Asset Investments

*Sehr geehrte Leserinnen und Leser,*

„Future is calling“: Was gestern noch fantastisch erschien ist morgen schon Realität. Innovationen verändern Märkte, Prozesse und Denkweisen in einer Geschwindigkeit, die vor wenigen Jahren noch undenkbar war. Ob in der Immobilienfinanzierung, im Wohnungsbau, Mobilität und Infrastruktur oder bei regulatorischen Rahmenbedingungen: Wir erleben einen fundamentalen Wandel.

Die Zinswende hat den europäischen Immobilienmarkt nicht in die erwartete Krise gestürzt. Stattdessen entstehen neue Finanzierungsmodelle, alternative Kreditgeber gewinnen an Bedeutung, und die Stabilisierung der Märkte zeigt: Anpassungsfähigkeit ist der Schlüssel für Resilienz. Mehr dazu in unserem Beitrag **„Immobilienfinanzierung: Notverkaufswelle ebbt langsam ab“**

Gleichzeitig steht die Bau- und Immobilienbranche vor einem Paradigmenwechsel. Modulares Bauen ist mehr als ein Trend – es ist eine Antwort auf steigende Kosten,

Fachkräftemangel und den Druck, ESG-Ziele zu erfüllen. Digitale Planung, Robotik und automatisierte Fertigung verkürzen Bauzeiten um bis zu 30 Prozent und verbessern die Nachhaltigkeitsbilanz erheblich.

Doch für den Durchbruch braucht es mehr: einheitliche Bauordnungen, digitale Genehmigungsprozesse und Kooperationen, die industrielle Kapazitäten schaffen. Daher stellen wir die Frage: **„Modulares Bauen im Wohnungsreich: Reif für institutionelle Anleger?“**

Die Zukunft fährt elektrisch. Längst sind die strategischen Weichen der Autoindustrie gestellt. Neuere Elektro-Automobile sind alltags-tauglich geworden: Schnellere Ladezeiten, höhere Reichweiten und intelligente Netze sind keine Vision mehr, sondern rasant fortschreitende Realität. Da ist Ladeinfrastruktur ein naheliegende Investitionsziel und findet sich in vielen Infrastrukturfonds als Beimischung.

Doch damit ist es nicht einfach getan, wie unser Beitrag **„Renaissance von Ladeinfrastruktur für E-Mobilität? Eine Fallskizze aus Anlegersicht“** beleuchtet.

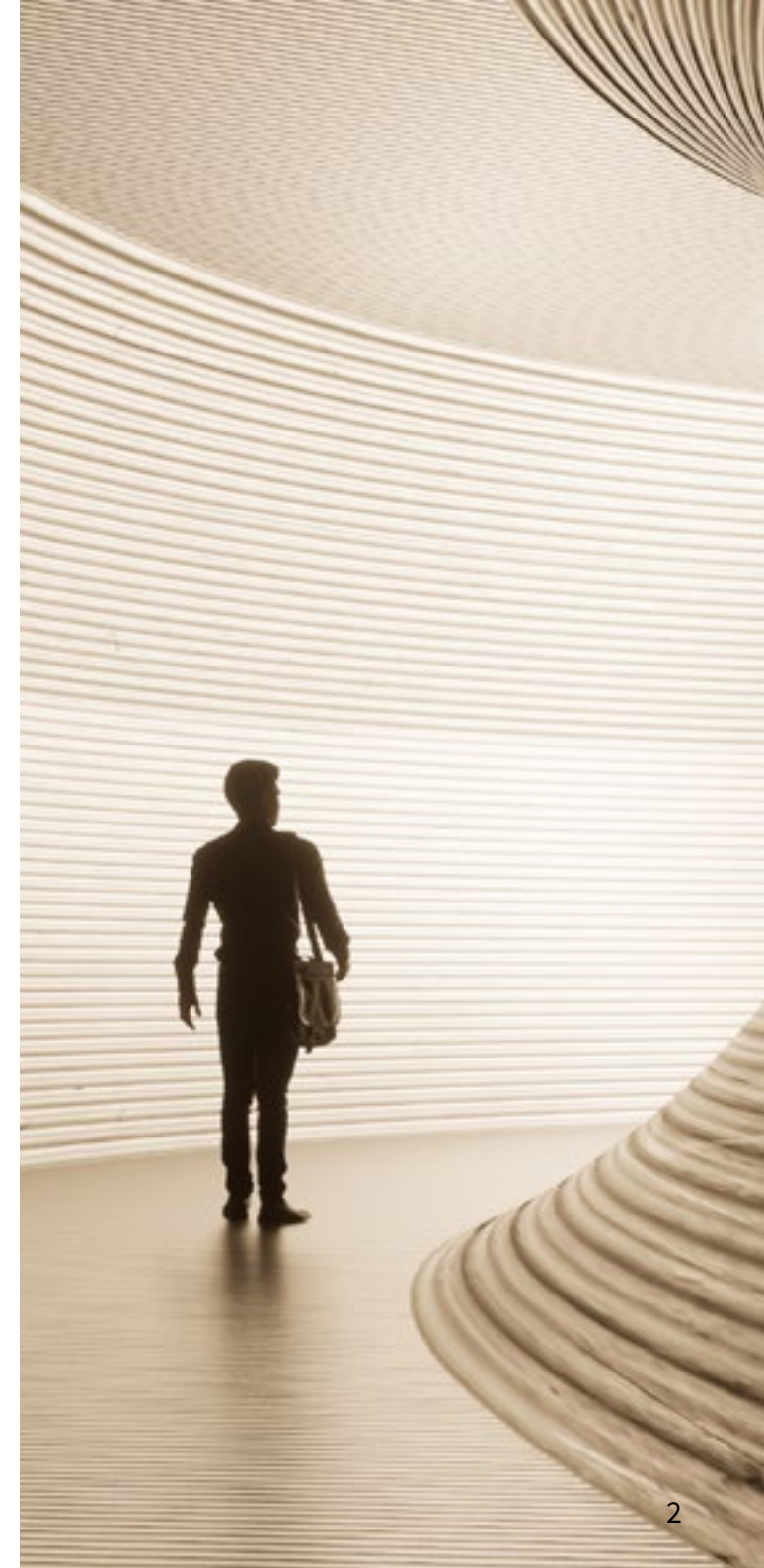
Auch die EU-Regulierung denkt neu. Mit **SFDR 2.0** verabschiedet sich Europa von einem Jahrzehnt regulatorischer Unsicherheit und schafft klare Produktlogiken. Nachhaltigkeit wird nicht länger über Berichtspflichten definiert, sondern über den Zweck des Investments – ein wesentlicher Schritt für nachhaltige Real Assets und die notwendige Erreichung der gesteckten Klimaziele.

Wir wünschen Ihnen eine inspirierende Lektüre und freuen uns auf gemeinsame Themen im kommenden Jahr.

Bis dahin: erholsame Feiertage und einen guten Rutsch!

Herzlichst,

*Michael Bennigroff*  
(Chefredakteur dieser Ausgabe)



## Immobilienfinanzierung

Notverkaufswelle ebbt langsam ab

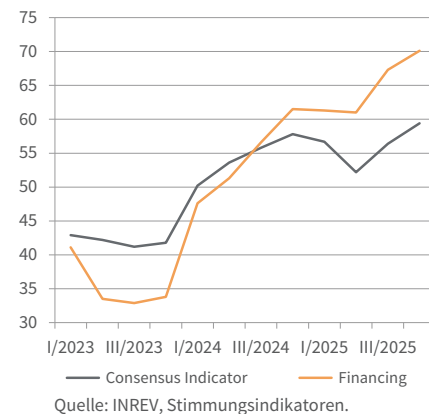
**Die Befürchtung der Immobilieninvestoren seit der Zinswende im Jahr 2022, dass der europäische Immobilienmarkt aufgrund eines Finanzierungsengpasses von einer breiten Notverkaufswelle getroffen wird, hat sich auch im Jahr 2025 nicht bestätigt.**

Laut MSCI lag der Anteil der Notverkäufe an den Immobilieninvestments bislang im laufenden Jahr lediglich bei rund 2% gegenüber 3,5% im Vorjahr. Zudem weist MSCI aus, dass bisher im Jahr 2025 weniger Immobilien in eine finanzielle Schieflage geraten sind als in den Jahren 2023 und 2024. Zugleich hat sich die Stimmung am europäischen Immobilienfinanzierungsmarkt verbessert, wie sich seit Ende 2023 am stetigen Anstieg des Teilindex „Financing“ des INREV-Consensus ablesen lässt.

Diese erfreuliche Entwicklung geht unter anderem darauf zurück, dass die Gesamt-Fremdkapitalkosten (All-in-Kreditzinsen aus Zins-Swap und Kreditmarge) im europäischen Durchschnitt gegenüber den Jahren 2023 und 2024 gefallen sind, nicht zuletzt bei variabel verzinsten Krediten als Folge der Leitzinssenkungen durch die EZB. Darüber hinaus hat in den letzten Jahren die

Bedeutung alternativer Darlehensgeber, vor allem Kreditfonds, in der Immobilienwirtschaft signifikant zugenommen. Diese setzen angesichts der gefallen Zinsen zum Teil auf Back Leverage und können

INREV Consensus Index signalisiert Erholung



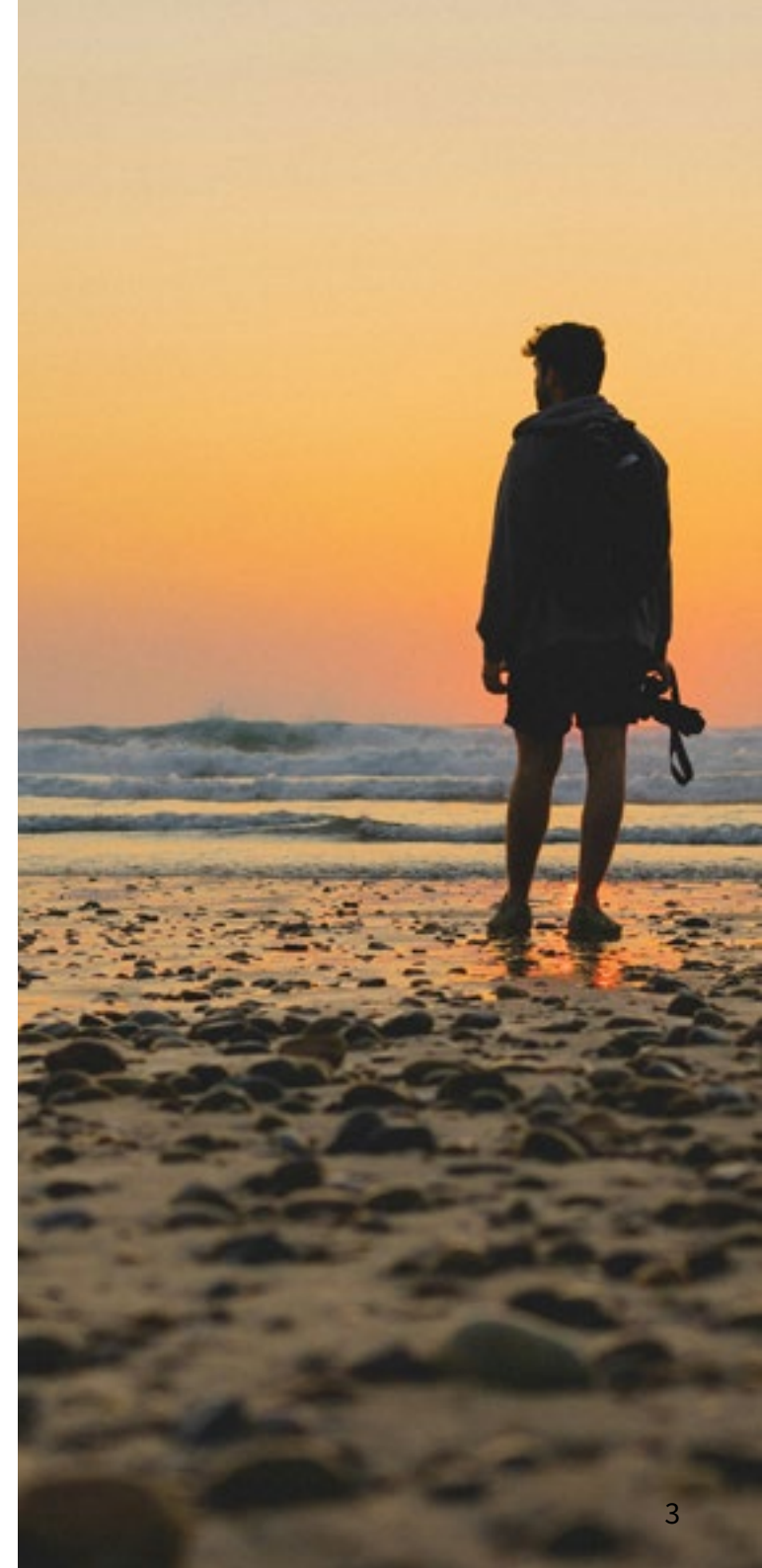
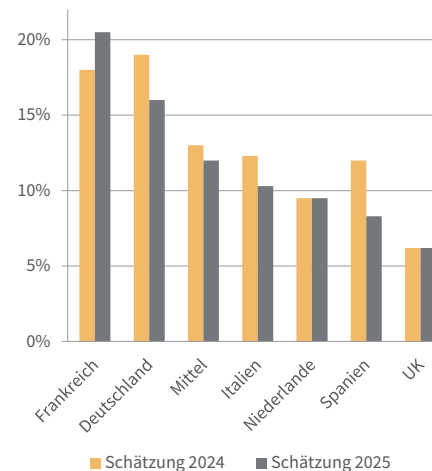
daher sowohl Überbrückungskredite als auch Finanzierungen für Neuinvestments zu relativ günstigen Konditionen anbieten.

**Einige Marktsegmente sind jedoch nach wie vor erhöhten Kreditrisiken ausgesetzt**, zumal die Zinsen in der Eurozone zuletzt dynamisch angestiegen sind: Die jüngsten Pleiten zeigen, dass insbesondere Projektentwickler weiter mit

Finanzierungsproblemen zu kämpfen haben. Auf Länderebene hat AEW-Research herausgearbeitet, dass in Frankreich die vergleichsweise hohe Kreditfinanzierungslücke gegenüber dem Vorjahr sogar gestiegen ist. In sektoraler Hinsicht drohen vor allem im Büro- und Einzelhandelssegment Notverkäufe im Falle von Immobilien, die nach heutiger Einschätzung nicht mehr den Mieterpräferenzen entsprechen.

**In diesen Marktsegmenten ist daher weiterhin erhöhte Wachstumsamkeit angebracht.**

Kreditfinanzierungslücke auf 3-Jahres-Sicht



## Modulares Bauen im Wohnungsbereich: Reif für die institutionelle Kapitalanlage?

Die Bau- und Immobilienbranche steht vor einem Paradigmenwechsel. Steigende Baukosten, Fachkräftemangel und komplexe Genehmigungsprozesse bremsen den klassischen Wohnungsbau aus. Gleichzeitig wächst der Druck, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen und ESG-Ziele zu erfüllen. Modulares und serielles Bauen bietet eine Antwort und definiert die Regeln des Bauens neu.

### Was ist beim modularen Bauen anders?

Hochautomatisierte, wetterunabhängige Fertigung von Raummodulen oder Bauelementen in Werkhallen statt Errichtung aus Einzelteilen vor Ort, kombiniert mit digitaler Planung, standardisierten Prozessen sowie dem Einsatz von Robotik. Das Ergebnis: bis zu 30 % kürzere Bauzeiten, geringere Mängelquote und kalkulierbare Kosten. Für Investoren bedeutet das: schnellere Kapitalbindung, früherer Mietertrag und höhere Planungssicherheit.

### Auch die Nachhaltigkeitsbilanz überzeugt

Weniger Baustellenverkehr sowie Holzmodulbau reduzieren den CO<sub>2</sub>-Ausstoß. Es kann ressourcenschonend produziert werden, da weniger Bauabfall entsteht und bis zu 90 % der eingesetzten Materialien wiederverwendet werden können. Schließlich können staatliche

Förderprogramme wie KfW40-QNG integriert werden. Trotzdem liegt der Anteil des modularen Bauens im Mehrfamilienhausbau in Deutschland bei unter 10 %.

### Was würde dem Ganzen einen Schub geben und eine flächendeckende Umsetzung ermöglichen?

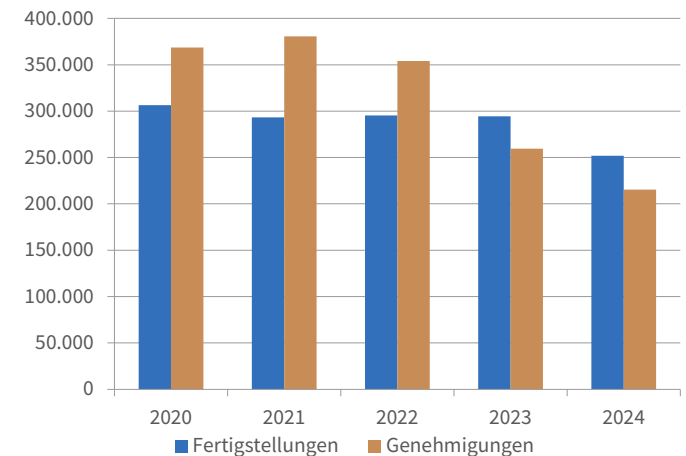
- Vereinheitlichung von Landesbauordnungen, insbesondere hinsichtlich Typengenehmigungen vorantreiben.
- Digitale Prozesse in den Bauverwaltungen.
- Konsolidierung und Kooperationen in der Baubranche sind notwendig, um industrielle Fertigungskapazitäten aufzubauen und Schnittstellen zu standardisieren.

### Ist die Zeit nun reif für einen Wohnfonds mit dem Fokus auf modulares Bauen?

Laut einer Umfrage eines Wohnimmobilienmanagers würden 45 % der institutionellen Anleger in Fonds investieren, die modulare Bauweise nutzen. Praxisbeispiele wie Goldbeck und Gropyus zeigen, dass die Technologie marktreif ist – von vorgefertigten Badzellen bis hin zu digitalen Smart Factories.

**Das heißt, es gibt Projekte, die Kapitalgeber suchen. Deren Umsetzung ist als Clubdeal denkbar oder als Beimischung in einen Wohnfonds. Eine Strategie allein auf modulares Bauen auszulegen, engt den Investmentspielraum aktuell wahrscheinlich noch etwas zu stark ein.**

Wohnungsbaugenehmigungen & -fertigstellungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden



Quelle: Destatis.

# Renaissance von Ladeinfrastruktur für E-Mobilität?

Eine Fallskizze aus Anlegersicht

Die Automobilindustrie bringt immer leistungsfähigere Batterieelektrische Fahrzeuge (BEV) auf den Markt: Kürzere Ladezeiten und höhere Reichweiten ermöglichen einen normalen Alltagsbetrieb.

Ladeinfrastruktur ist als Anlagegegenstand regelmäßig Beimischung in Infrastrukturfonds. Zuletzt war allerdings in verschiedenen Fondsprodukten zu beobachten, dass das Risiko-Rendite-Profil von Ladeparks aus der Perspektive des Charge Point Operators (CPO) schwer einzuschätzen war. Dennoch prüfen wieder verstärkt Manager Ladeinfrastruktur für Fondsinvestitionen – nicht zuletzt wegen des Innovationsschubes in der Automobiltechnik.

Erfolgsbeeinflussende Faktoren lassen sich grob am Beispiel eines zu errichtenden Ladeparks an einem urbanen Park&Ride-Standort in Deutschland erklären, der 20 Ladepunkte (16 DC Fast Charger (150 – 350 kW) und 4 AC Lader (22 kW) für Pendler) umfasst.

Die erwartete Rendite von 8 bis 10% IRR über einen Zeitraum von 10 Jahren reflektiert die üblichen Erwartungen in diesem Segment.

Projektentwicklungsrisiken existieren nicht, da alle Genehmigungen vorliegen. Derzeit sind aber lange Wartezeiten bei Netzanschlüssen durch Verteilnetzbetreiber wesentlicher Verzögerungsgrund vieler Vorhaben. Im konkreten Fall müssen – wegen des Ready to Build-Status – allenfalls Bau- und Installationsrisiken abgesichert werden.

Die dem Businessplan zugrundeliegende Auslastungsquote beträgt ca. 25%, was solide wirtschaftliche Tragfähigkeit verspricht. Dafür spricht die gute Lage des Parks. Die kritische Auslastungsgrenze liegt erfahrungsgemäß bei ca. 15%.

Der Strompreis soll im Schnitt ca. 0,60 €/kWh betragen. Das ist aktuell ein üblicher Preis. Wesentlich ist, zu welchem Preis der Strom durch den CPO eingekauft wird und wie hoch die Netzentgelte sind. Dadurch können starke Unterschiede beim Deckungsbeitrag entstehen. Insbesondere die Unsicherheit über die Entwicklung des Strompreises erschwert Abschlüsse von langfristigen Abnahmeverträgen des Betreibers und somit die Ertragsprognose.

Der technologische Fortschritt bei

BEV ist rasant und dies ist nicht ohne Auswirkungen auf die Ladestationen. Um die Leistungsfähigkeit der zum Marktstandard werdenden 800 Volt-Technologie bei BEV voll auszunutzen, sollten mindestens 350kW+ Säulen installiert sein. In der Zukunft werden voraussichtlich noch viel höhere Leistungen möglich sein, wenn andere Batteriesysteme zum Einsatz kommen.

Im Businessplan sollten daher die Restwerte der Altanlagen konservativ und die CapEx für den Anlagentausch (nach ca. 5 Jahren) auskömmlich kalkuliert sein. Die 22 kW-Lader im Fallbeispiel sind vor diesem Hintergrund kritisch zu sehen, wenn Schnellladen günstiger und effizienter wird.

**Die Wirtschaftlichkeitsanalyse von Ladeinfrastruktur ist komplex. Maßgeblich sind das Pricing beim Stromeinkauf, die Auslastungsquote und die Investitionskosten für State of the art-Anlagen. Marktseitige Triebfeder bleibt aber die Erkenntnis, dass der Verbrenner perspektivisch von BEV „überholt“ wird – das spiegelt auch die Bemühungen der Automobilindustrie mit ihrer hohen Innovationskraft wider.**



Europa traut sich an die Frage, was ein nachhaltiges Produkt überhaupt ist und bringt Ordnung in ein Jahrzehnt regulatorischen Chaos

Mit der im November veröffentlichten Reform der Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) wagt die Europäische Kommission einen tiefgreifenden Neuansatz. Rund zehn Jahre nach Einführung der ersten Offenlegungsregeln soll ein Regime entstehen, das nicht länger vor allem Berichtspflichten erzeugt, sondern eine klare Produktarchitektur etabliert. Für die Märkte – insbesondere für Real-Asset-Fonds – markiert dies den Übergang von einer heterogenen Datenlandschaft zu einer strukturierteren, zweckorientierten Nachhaltigkeitslogik.

### Von der Offenlegung zur Produktarchitektur

Die bisherigen Kategorien der Artikel-8- und Artikel-9-SFDR waren primär Offenlegungsschubladen. Die erheblichen Interpretationsspielräume wurden in den Mitgliedstaaten unterschiedlich genutzt, so dass national variierende Umsetzungsstandards, übermäßige Datenanforderungen und – insbesondere im Bereich der Real Assets – erhebliche Unsicherheiten über die korrekte Einordnung der Fonds entstanden.

Die Reform adressiert diesen Konstruktionsfehler grundlegend. Erstmals sollen Fonds danach klassifiziert werden, welche Nachhaltigkeitsintention ihr Investmentansatz verfolgt – nicht, wie umfangreich sie berichten. Damit verschiebt sich die Logik von „Compliance durch Offenlegung“ hin zu „Positionierung durch Produktzweck“.

### Zentrale Weichenstellung: Der Wegfall der PAI-Indikatoren

Wesentlich ist die Abkehr von den Principal Adverse Impact Indicators (PAI), die als universeller Standard gedacht waren, sich jedoch in der Praxis – insbesondere für Real-Asset-Investments – als kaum handhabbar er-

wiesen. Das hatte vor allem strukturelle Gründe, weil die Aussagekraft bei Real Assets wegen Datenlücken eher einer gezwungenen Simulation entsprach. Mit ihrem Wegfall beseitigt die EU nun einen zentralen Engpass des bisherigen Systems. Die Produktlogik kann nur funktionieren, wenn die Informationsanforderungen auf das Ziel des jeweiligen Produkts zugeschnitten sind. Genau hier setzt SFDR 2.0 an.

### Neue Produktlogik: Drei Kategorien mit klaren Mindeststandards

Nun treten zielscharfe Mindestkriterien an die Stelle der PAI-Indikatoren, die sich am Zweck des Produktes orientieren. Die Kommission unterscheidet drei Klassen:

#### 1. Sustainable – Produkte mit Nachhaltigkeits-Telos

Diese Fonds verfolgen einen unmittelbar nachhaltigen Zweck, zum Beispiel in den Bereichen erneuerbare Energien, Speicherlösungen (z. B. BESS) oder Impact-Infrastruktur. Hohe Mindeststandards und klar definierte Nachhaltigkeitsmetriken reduzieren den Interpretationsspielraum.

#### 2. Transition – Produkte mit Transformationspfad

Diese Kategorie stellt einen grundlegenden Fortschritt dar. Sie erkennt an, dass Nachhaltigkeit ein Prozess ist. Adressiert werden Investitionen, die noch nicht grün sind, aber einen nachvollziehbaren Weg dorthin aufweisen – etwa Industrieanlagen, Netzinfrastruktur, Energie- und Speicherprojekte oder Brown-to-Green-Portfolios. Europa öffnet damit eine Kategorie, die Real Assets und Private Markets eine realistische Heimat bietet und Kapital gezielt dorthin lenkt, wo Transformation stattfinden muss.

#### 3. ESG Basics – Integration ohne umfassenden Nachhaltigkeitsanspruch

Diese dritte Klasse entspricht einer „Artikel-8-light-Kategorie“. Sie ist flexibel, breit angelegt und dient Fonds, die ESG-Faktoren systematisch berücksichtigen, aber keinen vollumfänglichen Nachhaltigkeitspfad verfolgen.

#### Konsequenzen für Real-Asset-Fonds

Die neuen Kategorien lösen mehrere über Jahre bestehende Strukturprobleme:

- **Regulatorischer Graubereich:** Real-Asset-Produkte werden nicht länger zwischen Artikel-8-/9-Interpretationen eingeeengt.
- **Datenfokussierung statt Datenballast:** Fonds können zukünftig stärker auf relevante Kennzahlen fokussieren, statt komplexe PAI-Indikatoren zu modellieren.
- **Transformation als eigenständiger Investitionszweck:** Die Transition-Kategorie schafft erstmals regulatorischen Rückhalt für Transformationsportfolios – ein Kernbedürfnis europäischer Klimapolitik und Kapitalmarktunion.
- **Klarere Kommunikation gegenüber Investoren:** Produkte können eindeutiger positioniert werden, was Governance, Marketing und Reporting spürbar vereinfacht.

Gerade für Immobilien- und Infrastrukturfonds, die oft große Spannbreiten zwischen Ausgangssituation und Zielzustand aufweisen, entsteht durch die neue Systematik ein bisher fehlendes regulatorisches Zuhause.



Sie haben Fragen?  
Sie wollen unsere Themen  
vertiefen?

---

**Ihr Ansprechpartner bei uns:**

Tobias Moroni  
Managing Director

tobias.moroni@2ig.de  
Phone: +49 (0) 69 484 485 552  
Mobile: +49 (0) 176 567 158 01

Real Impact in  
Real Asset Investments.

Herausgeberin

Institutional Investment Group GmbH

Brüsseler Straße 1-3  
60327 Frankfurt am Main

[www.2ig.de](http://www.2ig.de)

Chefredakteur:  
Tobias Moroni (V.i.S.d.P.)

Redaktion:  
Sandra Ludwig, Tobias Moroni,  
Dr. Andreas Peppel, Dr. Oliver Voß

Bildnachweis:

AdobeStock, Javier Queipo Menéndez / Unsplash, Marco / pexels.com,

Haftungsausschluss

Dieses Dokument wurde von der Institutional Investment Group GmbH (im Folgenden „2IG“) 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. 2IG, deren Geschäftsführer, Aufsichtsräte, leitende Angestellte oder Mitarbeiter haften nicht für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen.

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 2IG darauf hin, dass das Dokument allein für institutionelle Anleger bestimmt ist.