

# Cash. EXTRA

NACHHALTIGKEIT

In Kooperation mit: Intreal · Ökorenta · Primus Valor



## MEGATREND NACHHALTIGKEIT

Wie sich mit mehr Energieeffizienz und grünem Strom  
unsere Zukunft sichern lässt

## *„Nun kommt es auf den Vertrieb an“*

Zwei KVG-Chefs und eine ESG-Expertin diskutieren beim digitalen Cash.-Roundtable. Was planen sie in Sachen Nachhaltigkeit? Warum sind die formalen Anforderungen auch für zweifelsfrei nachhaltige Konzepte eine Herausforderung? Und was kommt auf die Vermittler der Sachwertanlagen zu?

Moderation: STEFAN LÖWER, CASH.



*Welchen Stellenwert hat das Thema Nachhaltigkeit jetzt und in Zukunft für Primus Valor?*

**Grundler:** Das Thema Nachhaltigkeit haben wir bisher nicht so benannt, sondern wir sind schon seit längerer Zeit mit der energetischen Sanierung unserer Bestandsobjekte betraut. Seit unserem Fonds 5 – wir sind jetzt bei Nummer 11 – gehört zum Geschäftskonzept, dass wir Bestandsimmobilien aufwerten. Dazu gehört auch die Verbesserung der energetischen Zahlen. Insofern ist dies insbesondere bei unseren Beratern und unseren Kunden, die uns seit vielen Jahren begleiten, bekannt. Es wird jetzt nur anders benannt und in Zukunft auch formeller. Aber vom Prinzip her müssen wir gar nichts ändern in unserer realen Welt.

*Verliert Ökorenta jetzt einen Wettbewerbsvorteil, weil alle anderen auch grün werden?*

**Busboom:** Wir bespielen das Thema nun seit 23 Jahren. Da sehen wir noch jede Menge Luft, dass auch andere auf den Zug aufspringen und im Bereich Nachhaltigkeit etwas tun. Ich halte das ohnehin für gut und richtig. Wir von Ökorenta werden natürlich trotzdem immer unsere Daseinsberechtigung haben. Durch

unsere Assetklasse erneuerbare Energien und seit Kurzen mit dem Thema Ladeinfrastruktur für E-Mobilität kommen wir aus dem Kern der nachhaltigen Kapitalanlagen. Und nach wie vor gibt es nicht sehr viele Wettbewerber in unserer Assetklasse, erst recht nicht aus der regulierten Welt.

*Intreal hat unlängst die Branche der offenen Publikums-Immobilienfonds untersucht und festgestellt, dass bezogen auf das Investitionsvolumen schon 68 Prozent der Fonds als Artikel-8-Fonds eingestuft sind. Haben Sie den Eindruck, dass die geschlossenen Konzepte da hinterherhinken?*

**Dellemann:** Vor allem die offenen Spezial-AIFs, soweit sie Daten veröffentlichen,

hängen nach meinem Eindruck noch hinterher. Natürlich ist auch ein größerer Druck auf den Publikumsfonds, und ich gehe davon aus, dass die verbleibenden Fonds bald nachziehen werden. Bei uns im Haus sehen wir aber durchaus, dass jetzt sowohl die offenen als auch die geschlossenen Spezial-AIFs sich alle mit diesem Thema beschäftigen, weil das bei den Investoren, auch bei den institutionellen, definitiv ein Thema ist, das angekommen ist.

*In der EU-Offenlegungsverordnung gibt es sogenannte Impact-Fonds nach Artikel 9, die einen wesentlichen Beitrag zu den Umweltzielen leisten und Fonds nach Artikel 8, die lediglich einzelne Umweltziele fördern. Zudem bleiben nach Artikel 6 Fonds erlaubt, die keine besonderen Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen. Welches Level streben Sie für Ihren nächsten Fonds an?*

**Grundler:** Wir schauen uns zunächst an, wie andere Anbieter im Marketing und im Vertrieb damit umgehen, dass sie vielleicht bisher nicht nachhaltig waren und jetzt Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung erfüllen wollen. Da bin ich mal sehr gespannt. Wir machen es nunmal bereits und müssen das Thema jetzt einfach nur in eine Form bringen. Wir werden im Marketing und im Vertrieb mehr darüber schreiben, was wir faktisch tun. In unserem eigentlichen Asset Management werden wir gar nichts ändern. Für unseren im Sommer geplanten Fonds 12 werden wir den Artikel 8 anstreben. Gerne hätten wir uns auf Artikel 9 fokussiert, aber unsere Abteilung ESG und unsere Unternehmensberater, die wir jetzt engagiert haben, sehen das als etwas wackelig an – gerade, wenn man bedenkt, dass wir mit dem Fonds ein Jahr im Vertrieb sein werden.

*Zuletzt hatten Sie gesagt, dass es im Detail noch eine ganze Menge Herausforderungen gibt, die Vorschriften zu erfüllen.*

**Grundler:** Das ist richtig. Aber das weiß die Branche mittlerweile. Viele Definitionen sind noch nicht klar und es gibt sehr viele Kennverordnungen, einige Wettbewerber haben ihr eigenes Scoring-System. Wir werden auch in Richtung eigenes Scoring-System gehen. Wir werden das selbst definieren und mit der BaFin besprechen. Das ist bei Bestandsimmobilien schwieriger als bei Neubauobjekten. Die eine Immobilie ist 20 Jahre alt, die andere 80 Jahre, die eine ist noch in einem guten Zustand, die andere im schlechten Zustand, die eine hat Fernwärme, die andere noch Ölheizung. Es ist nicht so einfach, klare Kriterien zu haben. Deswegen haben wir uns dafür entschieden, ein eigenes Scoring-System aufzubauen.

**Busboom:** Wir streben für den nächsten Ökorenta-Fonds eine Einstufung als Impact-Fonds nach Artikel 9 der Offenlegungsverordnung an. Unsere Produkte sind ohne Zweifel Impact-Produkte, weil wir aktiv CO<sub>2</sub>-Vermeidung betreiben, sowohl im Infrastrukturbereich als auch im Erneuerbare-Energien-Bereich. Aber der Teufel steckt im Detail. Es sind viele Dinge noch sehr unklar, wie sie umgesetzt werden können, gerade bei uns im Sachwertebereich.

*Ursprünglich hatten Sie angekündigt, zunächst lediglich Artikel 8 anzustreben.*

**Busboom:** Das stimmt. Aber Artikel 8 halten wir inzwischen für relativ leicht umsetzbar, auch von Fonds, bei denen Nachhaltigkeit aus unserer Sicht nicht unbedingt im Vordergrund steht. Von Ökorenta kann man aber zu Recht erwarten, dass wir Artikel 9 anstreben. Wir wollen in Richtung Sommer unseren Nachfolgefonds im Erneuerbare-Energien-Bereich in den Markt bringen. Deswegen sind wir jetzt mit Hochdruck mit externen Dienstleistern und auch in enger Abstimmung mit der BaFin dabei, wie man in diesem Riesengebilde von noch ungeklärten Themen ein Artikel-9-Produkt im Sachwertebereich strukturieren kann. Das ist alles andere als einfach. ➤



#### DIE TEILNEHMER:

**Jörg Busboom**, Geschäftsführer Ökorenta (links)  
**Hannah Dellemann**, ESG-Beauftragte Intreal GmbH  
**Gordon Grundler**, Vorstand Primus Valor AG

*Bekommen Sie Artikel 9 auch mit dem nächsten Fonds mit Ladesäulen für die Elektromobilität hin?*

**Busboom:** Den Ladesäulenfonds haben wir im vergangenen Oktober in den Vertrieb genommen. Bis Ende Februar hatten wir das Prospektvolumen von 13 Millionen Euro platziert und machen jetzt von unserer Option Gebrauch, das Fondsvolumen zu erhöhen und weiter zu platzieren. Nach der Konzeption des neuen Erneuerbare-Energien-Fonds planen wir zunächst ein semi-institutionelles Produkt als Nachfolgefonds für den Spezialfonds Ökostabil 7. Wenn wir diese beiden Dinge erledigt haben – der Ladeinfrastrukturfonds befindet sich ja weiter parallel im Vertrieb – werden wir uns sicherlich auch an ein Nachfolgeprodukt in dem Bereich machen. Wir gehen davon aus, dass wir es ebenfalls als Artikel-9-Fonds strukturieren können, das hängt aber auch davon ab, wie sich bis dahin die vielen noch offenen Fragen in Zusammenhang mit der Taxonomie entwickeln.

*Dabei geht es um die EU-Taxonomieverordnung, die Kriterien und Maßstäbe für zunächst sechs Umweltziele festlegt. Welches sind die größten Herausforderungen dabei?*

**Dellemann:** Ich würde es in zwei Bereiche einteilen. Der eine ist die Frage, welche Daten für Taxonomiekonformität erforderlich sind. Das ist vielfach nicht final geklärt. Das macht es schwierig, eine Strategie aufzustellen, wenn ich noch gar nicht weiß: An welchen Zahlen muss ich meine Zielwerte überhaupt definieren? Das andere große offene Thema ist: Wie lässt sich das dort umsetzen, wo die Taxonomie keine klaren Kriterien gesetzt hat? Das heißt in Bezug auf den Beitrag zum Klimaschutz zum Beispiel: Wie kann ich bei Nichtwohngebäuden die Energieeffizienzklasse A umrechnen? Wie gehe ich mit den Renovierungen um? Durch die Verbesserung des Primärenergiebedarfs um 30 Prozent ist das Gebäude für die Zeit vielleicht taxonomiekonform. Aber wenn das abgeschlossen ist, was passiert dann mit der Immobilie? Ist sie nicht mehr taxonomiekonform, solange sie nicht Energieeffizienzklasse A hat? Auch bei den Kriterien für einen wesentlichen Beitrag zur Anpassung an den Klimawandel, kann man sich natürlich die Frage stellen: Wann ist denn ein physisches Risiko, das hier beachtet werden muss, wesentlich? Das wird nicht näher definiert. Insgesamt sind noch einige Punkte, auch in den technischen Kriterien, die eine Immobilie zu erfüllen hat, nicht final geklärt.

**Grundler:** Das ist insbesondere bei Bestandsimmobilien so. 30 Prozent Energieeinsparung ist bei vereinzelt Objekten möglich, über ein ganzes Fondsportfolio hinweg aber aus ökonomischen Gründen nicht umsetzbar. Das ist völlig unrealistisch. Generell besteht wegen der vielen ungeklärten Fragen zudem für alle die Gefahr, während der Vertriebszeit noch Änderungen hinnehmen zu müssen. Ich bin gespannt, wie dann die Regulierung damit umgeht.

*In der Taxonomie werden sechs Umweltziele definiert. Um taxonomiekonform zu sein, muss ein Fonds nur eines dieser Ziele fördern. Die anderen fünf darf er lediglich nicht wesentlich verletzen, englisch: „Do not significantly harm“. Ist das wirklich so schwierig?*

**„Wir haben entschieden, ein eigenes Scoring-System aufzubauen“**

**Gordon Grundler**

**Dellemann:** Ja, durchaus. Ergänzend zur Taxonomieverordnung gibt es noch Level 2. Dabei handelt es sich um mehrere 100 Seiten mit technischen Kriterien. Daneben gibt es eine weitere delegierte Verordnung zu einem bestimmten Artikel aus der Taxonomieverordnung sowie die Offenlegungsverordnung. Allein durch diese verschiedenen Regelwerke hat man Herausforderungen. Um die anderen Ziele nicht wesentlich zu beeinträchtigen, ist eine gute Datengrundlage erforderlich. Dabei geht es zum Beispiel um die Baustoffe und darum, wie viele Schadstoffe sie enthalten. Da muss ich erst einmal Dienstleister finden, die das so umsetzen können und die das überhaupt so bescheinigen können.

*Kann man sich auf die BaFin verlassen, oder besteht die Gefahr, dass der Status eines Fonds – auch von Gerichten – am Ende doch abweichend davon eingestuft wird?*

**Busboom:** Hier möchte ich einmal auch eine Lanze für die BaFin brechen. Auch sie steht letztendlich vor einem Sammelsurium von Vorschriften, die noch nicht komplett ausgegoren sind. Daraus muss auch sie das Beste machen als Aufsicht. Wir haben die BaFin bisher so kennengelernt, dass sie extrem verlässlich ist in ihren Aussagen. Gesetzt den Fall, wir haben im Sommer ein genehmigtes Artikel-9-Produkt, könnte die BaFin auch nichts dafür, wenn in der zweiten Jahreshälfte Ergänzungen zu den Verordnungen kommen, die das wieder infrage stellen. Dann würde ich aber nicht die Schuld bei der BaFin suchen, sondern das ist dann eher ein Thema, was aus der Politik gesteuert wird.

**Dellemann:** Was noch ein bisschen fehlt, ist eine einheitliche Verwaltungspraxis, die vielleicht auch offengelegt wird. Wir haben auch im letzten Jahr schon erste Fonds gesehen, da hatte sich nichts an der Regulierung getan, aber schon an den Anforderungen, die durch die BaFin kommen. Ich sehe absolut, dass es dort ja auch einen Lernprozess gibt. Der ist nur nicht immer so offen kommuniziert worden. Letztlich genehmigt die BaFin aber nicht die Einstufung nach Artikel 8 oder Artikel 9, sondern sie genehmigt den Vertrieb. Sie prüft die Strategien schon, aber es ist keine Genehmigung der ökologischen Merkmale an sich. Diese Prüfung erfolgt dann eher durch die Wirtschaftsprüfer zum Geschäftsjahresende sowie durch die KVG, also durch uns.

*Wie groß ist die Herausforderung für ein mittelständisches, inhabergeführtes Unternehmen, den Anforderungen gerecht zu werden?*

**Grundler:** Hoch. Definitiv hoch. Das ist aber ein genereller Trend. Auch Datenschutz war ein riesiges Brett, ebenso die KAIT-Verordnung zu den Anforderungen an die IT. Dazu kommen immer mehr Dokumentation und Controlling, Compliance-Regeln und so weiter. Als etablierte KVG können wir den Aufwand bewältigen, aber die Markteintrittsbarrieren für eine neu zu gründende KVG oder ein neues Emissionshaus sind mittlerweile sehr hoch.

*Handelt es sich für das Thema ESG zusätzliches Personal eingestellt?*

**Grundler:** Wir haben eine Mitarbeiterin eingestellt, die eigentlich für etwas anderes zuständig sein sollte, sich aber von Beginn an ausschließlich mit ESG befasst. Im Asset Management und im Marketing haben wir einen Mitarbeiter und eine Mitarbeiterin, die das Thema dann in die Praxis umsetzen. Dazu gibt es Workshops, in ➤

denen auch die Rechtsabteilung mitwirkt, sowie zwei Unternehmensberatungen. Wir stellen damit Ressourcen in einem durchaus signifikanten Bereich zur Verfügung.

**Busboom:** Als ich vor sieben Jahren bei Ökorenta anfang, waren wir 24 Mitarbeiter. Und damals war das Unternehmen immerhin auch schon 16 Jahre alt. Aber inzwischen haben wir die Zahl von 50 Personen überschritten, und wir sind auf der Suche nach zehn weiteren, sodass wir vermutlich Ende des Jahres Richtung 60 Personen gehen, die hier arbeiten. Darunter sind auch Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die sich intensiver mit ESG beschäftigen. Aber wir haben nicht vor, jemanden nur für das Thema einzustellen. Was Reportings und Ähnliches angeht, arbeiten wir traditionell sehr gerne mit externen Dienstleistern zusammen.

*Lässt sich quantifizieren, wie sich das auf die Kostenstruktur der Fonds auswirkt und letztlich auch auf die Rendite?*

**Busboom:** Regulierung kostet Geld. Bezahlen muss sie natürlich am Ende auch der Anleger durch geringere Rendite. Es fehlt uns allerdings im Moment noch eine abschließende Meinung dazu, ob das wirklich zulasten der Rendite oder zulasten unserer Marge geht. Aktuell würde ich sagen, es geht eher zulasten unserer Marge.

**Gundler:** Im Einkauf haben wir eine kaufmännische, eine rechtliche und eine technische Due Diligence. Diese Prozesse werden ja ohnehin bereits durchgeführt. Sie werden jetzt ergänzt durch weitere Fragen und Kriterien, die aus dem Bereich ESG und Nachhaltigkeit kommen. Jetzt zum Start brauchen wir zusätzliche Ressourcen durch externe Berater und Spezialisten. Damit bauen wir dann auch unser eigenes Know-how auf.

**Dellemann:** Es kommt auch auf die Strategie des Fonds an. Wenn er bisher gar keinen Fokus auf ökologische Kriterien hatte, kostet es im Zweifelsfall zusätzlichen Aufwand und damit Rendite. Wenn die Nachhaltigkeit schon zum Geschäftsmodell gehört, geht es hauptsächlich nur um die Darstellungsweise. Der Aufwand ist jetzt sicherlich höher als er hoffentlich in ein paar Jahren sein wird.

*Inwieweit ist es notwendig, auch Projektpartner zu prüfen?*

**Busboom:** Das ist bei uns aktuell das Hauptthema. Dadurch, dass wir mit unseren Produkten aktiv CO<sub>2</sub>-Vermeidung betreiben, haben wir es an der Stelle relativ einfach. Aber die Kette geht ja weiter. Es geht zum Beispiel um die Solarpaneele, die verbaut werden. Dort nachweisen zu können, dass nicht Kinderarbeit oder menschenunwürdige Arbeitsverhältnisse bei der Produktion beteiligt waren, ist in der Praxis womöglich nicht so einfach. Bei einem Neubauprojekt lässt sich das vielleicht noch leichter machen. Wir kaufen aber auch aus dem Bestand. Beispielsweise ein Windpark, der schon 15, 17 oder 18 Jahre alt ist, kann für zukünftige Repowering-Themen hochattraktiv sein. Da bekomme ich ja gar keine Informationen mehr aus der Historie, aus denen ich herleiten könnte, unter welchen Voraussetzungen die Materialien mal hergestellt worden sind. Hier sehen wir eigentlich die größten Herausforderungen in der gesamten Thematik.

*Neben oder statt der Taxonomie können die Unternehmen auch eigene Kriterien oder Scoringssysteme entwickeln. Welchen Sinn macht die Taxonomie dann überhaupt?*

## „Am Ende werden Wirtschaftsprüfer die Standards setzen“

Jörg Busboom

**Dellemann:** Die Frage müssten Sie eigentlich der EU-Kommission stellen. Die Taxonomie möchte hauptsächlich erst einmal eine Orientierung schaffen. Aber eine Definition für einen so großen Bereich muss auch die Option geben, selber eine Definition zu schaffen oder sich andere Ziele zu setzen. Und genau dafür gibt es noch die Offenlegungsverordnung: Wie gehe ich mit den Zielen um, die ich mir in dem Fonds gesetzt habe? Und die muss ich nicht an der Definition aus der Taxonomie festmachen, sondern da können auch eigene Kriterien erstellt werden.

*Reicht das aus, um Greenwashing zu verhindern?*

**Busboom:** Nein, sehe ich aktuell noch nicht. Gerade im Bereich Artikel-8-Produkte gibt es noch ein relativ breites Spielfeld, wo es auch Möglichkeiten geben könnte, sich ein bisschen grün anzustreichen. Bei Artikel 9 wird es dann schon schwierig werden. Aber das hängt auch damit zusammen, dass so viele Dinge nicht klar vorgegeben sind. Am Ende wird im Rahmen der Jahresabschlussprüfung der Wirtschaftsprüfer, der ja der verlängerte Arm der BaFin ist, die Standards setzen, die natürlich mit der Aufsicht abgestimmt sein müssen. Bis sich das eingespielt hat, wird es wahrscheinlich noch ein, zwei Jahre dauern. Das ist im Augenblick meine Vermutung. Ob es wirklich so kommen wird, werden wir dann sehen.

**Grundler:** Wir werden in dem Bereich Artikel 8 so eine mannigfaltige Welt haben von Fonds, dass es am Ende dann doch auf den Vermittler, den Berater und auch auf die Kunden ankommt, wie sie das dann interpretieren. In den nächsten ein, zwei Jahre werden sicherlich viele Wege nach Rom führen, um eine Artikel-8-Bestätigung zu erhalten. Letztendlich wird sich aber auch der Kunde Gedanken darüber machen, ob das für ihn nachvollziehbar und überzeugend ist.

*Als letztes haben wir die MiFID-II-Novelle auf dem Zettel, also die Vorschriften für den Vertrieb. Dieser muss ab 2. August die Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunde prüfen und mit den Produkten abgleichen. Intreal hat in dem Zusammenhang den Begriff „Artikel-8-Plus-Fonds“ ins Spiel gebracht. Was ist damit gemeint?*

**Dellemann:** Ein Artikel-8-Produkt kann nicht automatisch als nachhaltig im Vertrieb nach der MiFID II eingestuft werden, weil die Kriterien der MiFID-II-Verordnung nicht vollständig mit der Taxonomie und der Offenlegungsverordnung übereinstimmen. Der Vertrieb muss künftig die Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden abfragen und je nach Ergebnis kann es sein, dass ganz normale Artikel-8-Produkte dort herausfallen würden, wenn sie nicht weitere Anforderungen erfüllen. Durch die MiFID II kommt zudem die Möglichkeit hinzu, dass der Kunde bestimmte nachteilige Umweltbeeinträchtigungen durch den Fonds ausschließt. Diese Principal Adverse Impact Indicators, kurz PAI, berücksichtigt ein Artikel-8-Fonds nicht automatisch. Die genauen Voraussetzungen werden in einer Level-II-Verordnung zur Offenlegungsverordnung definiert, die erst am 1. Januar 2023 in Kraft tritt und noch gar nicht in der finalen Fassung vorliegt. Man muss sich also jetzt schon an Gesetze halten, die noch gar nicht in Kraft getreten sind.

*Das klingt nach einem ziemlichen Kuddelmuddel.*

**Grundler:** Das ist es auch. Die Rückmeldungen, die ich zu dem Thema aus unserer Rechtsabteilung bekomme, sind teilweise ►

nicht druckfähig. Streng genommen muss der Vertrieb sich fragen, wie er damit umgeht und nicht das Emissionshaus oder die KVG. Aber mittelbar ist es natürlich auch unser Problem. Es gibt aber noch keine Antwort, wie wir damit umgehen wollen. Jedenfalls sagt unsere Rechtsabteilung, wir müssen abwarten, was da jetzt passiert. Erfahrungsgemäß werden Vertriebe und Pools auch ihre eigene Interpretation haben, was sie vom Emissionshaus haben wollen.

*Wird dafür nicht die Zeit knapp? August ist schließlich nicht mehr so lange hin.*

**Grundler:** Ich denke, wir werden in den nächsten Monaten noch ein bisschen mehr Klarheit bekommen und in den Unterlagen schon gewisse Voraussetzungen schaffen. Das haben wir auch bei anderen Regulierungen schon erlebt, bei denen der erste Reflex war: Das ist ein Riesenproblem. Am Ende wird es pragmatische Lösungen geben.

**Busboom:** Die neue MiFID-II-Verordnung ist einer der Gründe dafür, dass wir bei dem nächsten Fonds Artikel 9 anstreben. In diesem Fall besteht mehr Klarheit und Sicherheit bei der Einordnung des Fonds im Vertrieb als bei Artikel-8-Fonds. Grundsätzlich sehe ich es auch so, dass die Umsetzung der MiFID II eine Aufgabe des Vertriebs ist und damit nicht in erster Linie eine Aufgabe der Emissionshäuser und der KVG. Aber letztlich wir müssen als Emissionshäuser auch den Vertrieb so gut wie möglich mitnehmen und ihm Brücken bauen.

**Dellemann:** Die FinDatEx (Financial Data Exchange Templates) hat den Entwurf für ein European ESG Template, kurz EET, veröffentlicht, mit dem die Einstufung vorgenommen werden kann. Dort sind sehr viele Daten zu befüllen. Wenn man das dann – wir sind ja doch ein etwas größeres Haus – automatisiert darstellen möchte, muss man jetzt sehr schnell rangehen und sich auch fragen, wie man an die Daten herankommt und was überhaupt geliefert werden muss. Unsere Vertriebsstellen erwarten die Lieferung schon zu Anfang Juni, damit sie sich auf August vorbereiten können. Das ist noch ein bisschen näher dran. Aber ich glaube, einige der Daten werden wir zu dem Zeitpunkt noch gar nicht haben beziehungsweise die Maßstäbe sind noch nicht klar. Beispielsweise soll im EET eingetragen werden, welcher Teil der Immobilien energieeffizient ist.

Es ist aber noch gar nicht klar, wie das berechnet werden kann. Das heißt also, viele der Felder werden erst einmal frei bleiben müssen.

*Vor allem die PAI, also die negativen Ausschlusskriterien, sind ja etwas ganz Neues, zumal die Anleger diese selbst festlegen sollen. Wie kann das funktionieren?*

**Dellemann:** Das EET sieht auch vor, dass dort die PAI eingetragen werden, wobei auch in diesem Punkt die konkreten Vorschriften noch offen sind. Aber ich beneide den Vertrieb nicht, der den Kunden dann fragen muss, welche PAIs vielleicht beachtet werden sollen. Da ist sehr viel Aufklärungsarbeit erforderlich, bevor so eine Einschätzung erfolgen kann. Ich kann mir das in der Praxis noch nicht so richtig vorstellen.

**Grundler:** Es gibt solche und solche Vertriebe. Die einen werden etwas Positives daraus machen können, indem sie die Kriterien einbauen und die Vorteile hervorheben. Andere werden damit verloren sein und es erst ganz spät mitbekommen. Das Emissionshaus

kann Hilfestellung leisten, aber wie es in der Praxis laufen wird, lässt sich noch nicht beantworten. Aber solches Chaos kennen wir ja schon aktuell, zum Beispiel bei den Kostenklauseln. Da gibt es überhaupt keine Logik, weil es nach den verschiedenen Vorschriften ganz verschiedene Kostenquoten gibt. Das wird jetzt noch einmal verstärkt. Und auch damit kommen die Vertriebe irgendwie klar. Die Kunden haben doch schon jetzt kaum noch einen Überblick und je mehr Kriterien der Vertrieb ihnen aufhalst, desto weniger lesen sie es überhaupt noch richtig durch. Insofern glaube ich, dass es pragmatisch gehandhabt werden wird. Sonst ist Vertrieb gar nicht mehr möglich. Und pragmatisch heißt, die meisten Kunden werden nicht ins Detail gehen wollen – das ist meine Vermutung.

*Welche Chancen sehen Sie, trotz aller noch offenen Fragen, durch die ESG-Vorschriften für Anleger und Vertrieb?*

**Dellemann:** Nachhaltigkeit ist kein Trend, der bald vorüberziehen wird. Die Vorschriften werden voraussichtlich immer strikter werden, um die Pariser Klimaziele einhalten zu können. Die aktuellen Entwicklungen und alle wissenschaftlichen Studien zeigen uns, dass hieran kein Weg vorbeiführt. Und dass wir pragmatische Lösungen für soziale Probleme brauchen, ist auch keine Neuigkeit. Auch hier werden die Anforderungen von Anlegerseite steigen. Jeder, der sich jetzt proaktiv mit den Themen auseinandersetzt und nicht abwartet, bis die Regulatorik uns einholt, hat hier die Chance, ein First Mover zu sein und somit mit seinen Angeboten hervorstechen. Auch aus Anlegersicht macht es Sinn, sich bereits jetzt auf die Produkte zu fokussieren, die bereits jetzt einen Beitrag zu ökologischen oder sozialen Zielen leisten wollen. Das Vorhaben der (aktuellen) deutschen Regierung zeigt, dass sich auch alle konventionellen Artikel-6-Fonds früher oder später mit diesen Themen beschäftigen müssen – sie haben jedoch ihre Strategie nicht hierauf ausgerichtet. Ich bin daher überzeugt, dass nachhaltige Produkte die besseren Produkte sind.

**Grundler:** Auch wir gehen davon aus, dass sich das Thema „Nachhaltigkeit“ weiter manifestiert. Trotz aller Unklarheiten hat sich „von Anfang an mit dabei zu sein“ bereits in der Vergangenheit immer als Vorteil herausgestellt. Für den Vertrieb werden sich sicherlich neue Potenziale ergeben, da es immer den einen oder anderen Interessenten gibt, für welchen mit ESG-Vorschriften verbundene Themen schon immer das Zünglein an der Waage waren. Für den Anleger selbst wird sich die Transparenz hinsichtlich seines Investments erhöhen. Zudem geht es bei „ESG“ nicht nur ausschließlich um Klimaziele. So möchten wir beispielsweise „Social“, also „S“, zukünftig etwas deutlicher herausarbeiten. Hier sind wir nämlich bestens aufgestellt, seien es Frauen in Führungspositionen oder Weiterbildungschancen et cetera, jedoch haben wir diese Themen bisher als selbstverständlich hingenommen und nicht aktiv nach außen kommuniziert. Hierfür gibt es nun vermehrt eine Plattform.

**Busboom:** Sicherlich müssen noch viele Details geklärt werden, aber ich sehe in den ESG-Vorschriften durchaus ein Gerüst, das mittelfristig mehr Klarheit für alle Beteiligten bringt, welche Investitionen als nachhaltig anzusehen sind und welche nicht. Generell halte ich es für sehr erstrebenswert, Kapitalanlagen nachhaltig zu strukturieren. Das hilft nicht nur der Umwelt, sondern ist durch die Chance auf eine nachhaltige Rendite auch von Vorteil für Anleger und Vertrieb.

C.

**„Nachhaltigkeit ist kein Trend, der bald vorüberziehen wird.“**

Hannah Dellemann

PRIMUS VALOR AG

# Attraktive Renditen mit Klimaschutz verbinden

**H**ohe Schwankungen am Aktienmarkt von teils über 5 Prozent im Tagesverlauf zeigen, dass der nicht erwartete Kriegsausbruch in Europa Finanzmärkte und Anleger in Unsicherheit versetzt hat. Nachdem sich schon zur Jahreswende die Inflation in Deutschland um die 5-Prozent-Marke bewegte, hat nun die Europäische Zentralbank (EZB) am 10. März ihre Inflationsprognose von 3,2 auf 5,1 Prozent für das Jahr 2022 angehoben. Hinsichtlich der avisierten Zinswende hat die EZB entschieden, ihre Anleihenkäufe schneller zurückzufahren, belässt jedoch den Schlüsselzins weiterhin auf dem Rekordtief von 0,0 Prozent. Aufgrund hoher Verschuldungsquoten in der Eurolandperipherie und auch den zunehmenden Unsicherheiten durch den Krieg in der Ukraine ist davon auszugehen, dass diese Zinswende somit weiter verschoben und zudem auch niedriger ausfallen wird. Investoren suchen daher vermehrt „sichere Häfen“ auf und stellen sich die Frage, welche Assetklassen in einem solchen Inflationsumfeld und angesichts der aktuellen Zinspolitik profitieren - so sind es Sachwerte wie bspw. Wohnimmobilien, die sich als sinnvolles und resilientes Investment auszeichnen und prädestiniert für den Kaufkraftherhalt des Anlegers sind.

## Sachwerte sichern weiterhin Kaufkraft

Das inhabergeführte Mannheimer Emissionshaus Primus Valor setzt bereits seit dem Jahr 2007 auf Bestandswohnimmobilien als Assetklasse. Die Strategie ist dabei so einfach wie überzeugend. Bestandsimmobilien mit Potenzial werden energetisch optimiert, die Wohnflächen werden erweitert und Leerstände abgebaut. So können in wenigen Jahren sehr ansprechende Renditen erzielt und der Bestand langfristig attraktiv gehalten werden. Zudem macht sich die Fonds-Familie „ImmoChance Deutschland“ (kurz: ICD) das aktuelle Zinsumfeld zunutze und unterstützt den klimaoptimierten Umbau des Wohnungsmarktes. So kann bei Immobilienankäufen für die jeweiligen Fonds-Portfolios Fremdkapital zu geringen Kosten genutzt werden, wodurch die sich noch in der Investitionsphase befindenden Fonds hinsichtlich Finanzierungskosten größtenteils unterhalb der Prospektangabe bewegen, was zusätzliche Vorteile für Anleger bedeutet. Folglich lassen gut eingekaufte Bestandsimmobilien mit Mietrenditen von durchschnittlich über fünf Prozent pro Jahr auch bei einer Zinserhöhung eine hohe Preisstabilität und einen stabilen Cashflow erwarten.

## Klimaschutz im Immobilienbereich erfordert Investitionen

Mit dem Klimaschutzgesetz hat die Politik einen klaren Pfad zur Verringerung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes in Deutschland festgelegt. Der Gebäudesektor steht für nahezu ein Viertel der CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland und soll ab dem Jahr 2030 den Ausstoß von 67 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalent nicht mehr überschreiten. Gegenüber 2020 bedeutet dies eine Reduktion um über 43 Prozent – ein ambitioniertes Ziel. Angesichts von mehr als 42 Millionen Bestandswohnungen und gerade einmal 300.000 Neubauten pro Jahr (ca. 0,7 Prozent p. a.) kommt der Bestandsoptimierung eine Schlüsselfunktion zur Erreichung der Klimaziele im Gebäudebereich zu. Hierzu sind massive Investitionen in die Substanz erforderlich, welche Primus Valor konsequent in allen Fonds der ICD-Reihe bis heute konsequent umsetzt. Ein jüngstes Beispiel: Für den voraussichtlich noch bis Jahresmitte verfügbaren Fonds „ImmoChance Deutschland 11 Renovation Plus“ wurden kürzlich 260 Wohneinheiten in Nordhessen zum Preis von weniger als 1.000 Euro pro Quadratmeter (inkl. Grund & Boden) erworben. Für Optimierungsmaßnahmen wie eine bessere Dämmung, neue Fenster und Heizungsanlagen sind zusätzliche Investitionen von mehr als 20 Prozent des Kaufpreises vorgesehen.



Standort Bad Kreuznach (Fonds ICD 8 R+)

**Kontakt:** Primus Valor AG, Harrlachweg 1, 68163 Mannheim, Telefon: 06 21 / 49 09 66-0, Email: [info@primusvalor.de](mailto:info@primusvalor.de), [www.primusvalor.de](http://www.primusvalor.de)



# PRIMUS VALOR

## Die ImmoChance-Deutschland-Reihe: Investmentfonds in deutsche Wohnimmobilien

Das attraktive Basisinvestment – bereits ab 10.000 Euro Anlagesumme

DEUTSCHE WOHNIMMOBILIEN RENOVIERUNG  
**VERMÖGENSAUFBAU** HISTORIE  
 OBERZENTREN **ERFOLG** STANDORTE SICHERHEIT  
 STABIL RESILIENT MITTELZENTREN  
 REGULIERT  
**ENERGIEEFFIZIENZ** SANIERUNG EMISSIONSHAUS  
 SICHERHEIT AUFWERTUNG **KRISENSICHER** OPTIMIERUNG  
 IMMOBILIENFONDS IMMOBILIENFONDS  
**ERFOLG** CO<sub>2</sub>-EINSPARUNG DEUTSCHE WOHNIMMOBILIEN  
 STABIL RENOVATION PLUS  
 IMMOBILIENFONDS **BEZAHLBARER WOHNRAUM**  
 RENOVIERUNG **ANLAGESTRATEGIE**  
 SACHWERTANLAGE HOHE RENDITE ANLAGESTRATEGIE  
**BUNDESWEIT** HOHE RENDITE  
 OBER- UND MITTELZENTREN **RENDITESTARK**  
 DIVERSIFIKATION ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS  
 HOHE RENDITE  
 STAATLICHE FÖRDERMITTEL **MEHRWERT**

