



Tobias Vogel ist Vorstand der UBS Europe. In seiner Funktion als Leiter Investmentbanking und Leiter Global Wealth Management Deutschland trägt er die Verantwortung für sämtliche Anlageentscheidungen.

Redakteur
Norbert Wulf

„Der Portfolio-Mix muss sich stark verändern“

Wie erhalten Wealth-Management-Kunden rund um den Globus Zugang zu Immobilienanlagen institutioneller Qualität? Ein Gespräch mit Tobias Vogel von der UBS Europe und Sascha Specketer von Invesco über Immobilien-Trends, Private Markets und verlässlichen Inflationsschutz

private banking magazin: Herr Specketer, worin unterscheiden sich die Immobilienstrategien für die UBS-Kunden von Invescos anderen Real-Estate-Angeboten?

Sascha Specketer: Ziel des Angebots ist es, Privatkunden der UBS ein Investment in Immobilien zu ermöglichen ohne die hohen Investitionssummen eines Einzelinvestors. Zweitens wollen wir eine regelmäßige Liquidität zur Verfügung stellen, anders als bei klassischen institutionellen Immobilienfonds mit Investitionszeiträumen über mehrere Jahre. Bei unserem Produkt können UBS-Kunden monatlich investieren und

monatlich ihre Anteile auch wieder verkaufen. Das erreichen wir durch den Einsatz von Reits und über eine Cash-Komponente, die im Fonds bei etwa 20 Prozent liegt. Der charmantere Teil für den Kunden ist, dass er mit 80 Prozent in Immobilien investiert ist, zu denen sonst nur institutionelle Investoren Zugang haben.

Herr Vogel, welche Überlegungen stecken bei der UBS hinter der Produktpartnerschaft?

Tobias Vogel: Das Besondere daran ist, dass wir Invescos globale Immobilienex-

pertise für unsere Kunden nutzen können. Es gibt keinen anderen Real-Estate-Investor mit der Reichweite, der Direktinvestitionen in den großen drei globalen Regionen Europa, USA und Asien ermöglicht.

Wie überzeugen Sie Ihre Kunden von der Notwendigkeit einer globalen Ausrichtung ihres Immobilien-Portfolios?

Vogel: Fast alle unsere Kunden sind in Immobilien investiert, sei es die eigene Privatimmobilie oder auch Objekte im Firmenbestand, die sich naturgemäß in Deutschland befinden. Dadurch haben



Sascha Specketer ist seit 2021 Vertriebsleiter Dach-Region bei Invesco. In der Position ist er für sämtliche Vertriebsaktivitäten der Fondsgesellschaft in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich.

FOTOS: MARTIN JOPPEN

sie einen gewissen Überhang im Heimatmarkt. Daher ist es gerade sinnvoll, das Risiko im Real-Estate-Portfolio global zu streuen. Unser Ansatz als Wealth Manager ist stets, das Vermögen des Kunden global breit diversifiziert aufzustellen.

Specketer: Die Heimatmarktneigung gilt genauso für Immobilieninvestoren. Viele Anbieter sind in bestimmten Märkten unterwegs, aber die wenigsten Asset Manager haben wirklich Personal in den einzelnen Regionen. Das ist unser Ansatz: Wir investieren dort, wo wir mit eigenen Teams vor Ort sind. Allein im Immobiliensegment gehören 600 Mitarbeiter zum Investmentteam, das sich in 21 Büros über die ganze Welt verteilt.

Wie läuft die Zusammenarbeit bei der Anlageentscheidung?

Specketer: Die UBS ist Teil des Investmentkomitees und trägt Investmententscheidungen mit. Unsere Investitionen in Immobilienmärkte für diese Strategien sind abgestimmt mit dem CIO-Office der UBS. Auf diese Weise finden sich auch strukturelle Trends im Portfolio wieder. Es geht darum, den eigenen Ausblick und die Marktmeinung des CIO-Office zu transportieren, statt nur ein Real-Estate-Produkt von der Stange zu kaufen.

Vogel: Wir nutzen die Expertise von Invesco, die richtigen Immobilien weltweit auszuwählen und dafür vor Ort den passenden Preis zu verhandeln. Aber wenn wir als UBS im Zuge der Asset Allocation über eine konträre Meinung verfügen, werden wir diese auch deutlich äußern.

Welche Bedeutung haben Private Markets in der Asset Allocation Ihrer Wealth-Management-Kunden?

Vogel: Die Niedrigzinspolitik führt dazu, dass sich der Portfolio-Mix sehr stark verändern muss. Mit dem klassischen Multi-Asset-Ansatz, in dem Anleihen eine hohe Gewichtung haben, lassen sich keine verlässlichen Renditen mehr erwirtschaften. Jedoch nur auf die Alternative liquide Assets, sprich Aktien, zu setzen, würde dem Grundsatz der Diversifizierung entgegenstehen. Hier spielen Private Markets eine extrem wichtige Rolle in den Portfolios unserer Kunden. Wir definieren unter diesem Begriff für uns Real Estate, Private Equity, Private Debt, Hedgefonds und auch Infrastruktur. Meine Überzeugung ist, dass in einem breit diversifizierten Portfolio diese Anlagen vertreten sein müssen. Unsere Empfehlung ist, bis zu 20 Prozent der liquiden Assets in Privatmarkt-Anlagen umzuwandeln.

Müssen Sie dicke Bretter bohren, damit die Kunden ihr Geld in Privatmarkt-Anlagen umschichten?

Vogel: Das ist natürlich beratungsintensiver. Privatmarkt-Anlagen sind für viele unserer Kunden eine neue Anlageklasse. Gerade Themen wie Private Equity und Private Debt sind nicht ganz so einfach zu verstehen im Vergleich zu einem klassischen liquiden Anlageprodukt. Von daher müssen wir mehr Beratung leisten. Dafür haben wir weltweit im Wealth Management mehr als 50 Mitarbeiter für den Bereich Private Markets im Einsatz.

Wie ordnet sich der Privatmarkt-Spezialist ins Beratungskonzept ein?

Vogel: Wir haben den Kundenberater als ersten Ansprechpartner. Dessen generalistische Beratung vervollständigen wir in Deutschland mit Spezialisten, die sich in der Anlageklasse Private Markets im Detail auskennen. Das ist ein wichtiger Punkt, denn es ist ein komplexer Bereich. Wir müssen den Kunden abholen, und er muss die Anlageklasse und ihr Konzept zum Portfolioaufbau verstehen. Noch entscheidender für die Kunden ist aber, wie erhalten sie leicht und vor allem qualitativ hochwertigen Zugang zu Private Markets. Hier zeichnen wir uns durch ►

exklusive Partnerschaften aus, über die wir Wege eröffnen, beispielsweise im Bereich Private Equity mit Partners Group oder wie aktuell im Real-Estate-Segment mit Invesco. Der Kunde muss erst einmal Zugang zu diesen Strategien bekommen. Welches Produkt dann für ihn das richtige ist, stellt sich in einer nachgelagerten Frage.

Was spricht aktuell für Immobilieninvestments?

Specketer: Aus der Asset-Allocation-Betrachtung liegen die langfristigen Renditen für Aktien nur noch bei 5 Prozent. Im Rentensegment sind die Anlagen noch einmal signifikant niedriger verzinst. Für Immobilien passt aus unserer Sicht das Timing. Infolge der Pandemie haben sich die langfristigen Renditen noch einmal um 2 Prozentpunkte erhöht, weil Preise in bestimmten Sektoren gefallen sind. Daher und durch Hebeleffekte kommt die ambitionierte Zielrendite von 7 bis 9 Prozent, die sich in der Form an den Aktienmärkten langfristig nicht mehr erzielen lässt.

Wie skaliert man die Produktion maßgeschneiderter Real-Estate-Produkte für Privatkunden?

Specketer: Die von uns gekauften Immobilien liegen preislich im Schnitt bei etwa 140 Millionen Dollar. Wenn ich ein institutionelles Produkt für Privatinvestoren zugänglich machen will, bin ich als Anbieter auf die Nutzung von Skaleneffekten angewiesen. Dafür benötigt man einen Partner, der in der Lage ist, Investorengelder in Millionenhöhe global einzusammeln, damit das Produkt auch die gleichen Kostenvorteile wie bei institutionellen Immobilienfonds erzielt.



„Wir sehen bei Immobilien derzeit bessere Chancen in den USA und in Asien als in Europa“

Sascha Specketer, Vertriebsleiter
Dach-Region bei Invesco

„Private Markets spielen eine extrem wichtige Rolle in den Portfolios unserer Kunden“

Tobias Vogel, Leiter Wealth
Management Deutschland der UBS



Wie erfolgt die Auswahl der Objekte?

Specketer: Es gibt eine Zielstruktur, die regional gesteuert ist. Wir sehen derzeit bessere Chancen in den USA und in Asien als im Immobilienmarkt Europa. Darüber steuert sich die relative Asset Allocation. Zusätzlich decken die Portfolios vier strukturelle Themen ab: Gesundheitswesen, Wohnen, Logistik und Büro. Von den Strategien her sind von Core-Immobilien über Core Plus bis Value Add alle Ansätze vertreten. Über diese Bandbreite erzielen wir eine breite Streuung in den Portfolios. Für den Start haben wir unseren offenen Immobilienfonds mit aufgenommen, damit wir das Geld der Kunden schnell anlegen können. Die konkrete Zielstruktur wird sich in den kommenden Monaten ergeben.

Bieten Immobilien einen natürlichen Inflationsschutz?

Vogel: Ausschließlich aus Inflationsschutzgründen würden wir Immobilien-Investments nicht empfehlen. Trotzdem gibt es eine hohe Korrelation zwischen der Inflation und steigenden Mieten, wie beispielsweise durch inflationsindexierte Mieterhöhungen. Daran sieht man, dass Kunden mit Immobilienanlagen für eine steigende Inflation ganz gut aufgestellt sein können. Aber im deutschen Markt ist es angesichts der starken Regulierung aus meiner Sicht fraglich, ob die Mieten stark steigen können und somit Schutz vor Inflation bieten. Da sind unsere Kunden mit einem global ausgerichteten Real-Estate-Produkt, das auch auf strukturelle Trends setzt, sehr viel besser aufgestellt. ■ Das Gespräch führte Norbert Wulf



Das Gespräch in voller Länge:
[www.private-banking-magazin.de/
immobilienanlagen-im-wealth-
management-der-portfolio-mix-muss-sich](http://www.private-banking-magazin.de/immobilienanlagen-im-wealth-management-der-portfolio-mix-muss-sich)