Trends in Infrastructure 2023

September 2023

pwc

Um die Trends und Herausforderungen zu verstehen, haben wir die Experten der Branche befragt

Befragung von **11 Branchenvertretern**

Veröffentlichung:
4. Quartal 2023

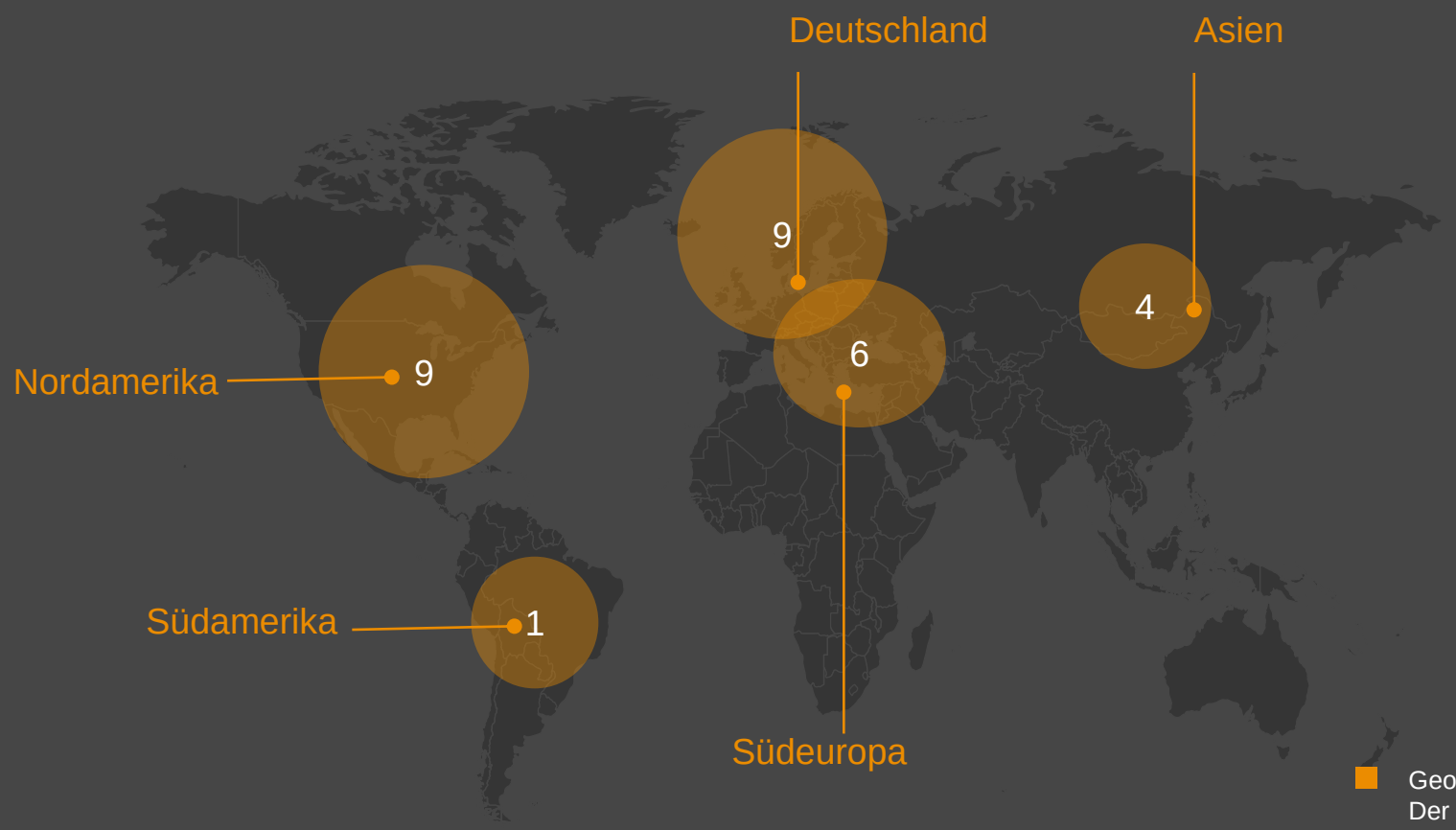
1. **Überblick der Teilnehmer**
2. Trends und Herausforderungen in Infrastructure
3. Ausblick

Headquarter der Teilnehmer	Gesamt
Deutschland	5
Luxemburg	4
Vereinigtes Königreich	1
Spanien	1

Aufteilung nach Finanzaufsicht	Gesamt
BAFIN	10
CSSF	8
CNMV	1
FCA	1

Verteilung der Assets Gesamt	Mrd. €
Infra-Debt	24
Infra-Equity	95

Deutschland und Nordamerika sind besonders beliebt für Investments



Geographischer Fokus
Der Infra Structure Assets

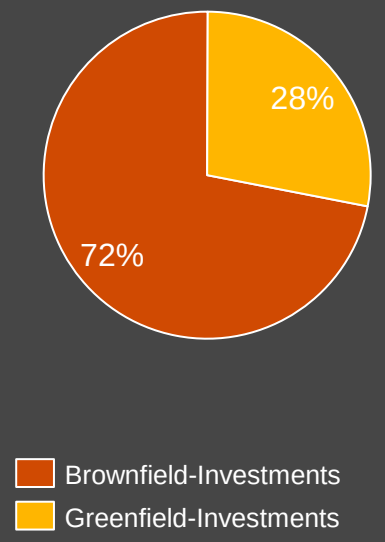
Brownfield Investments sind derzeit die bevorzugte Anlagekategorie

Drei Viertel aller Befragten investieren in Brownfield-Investitionen.

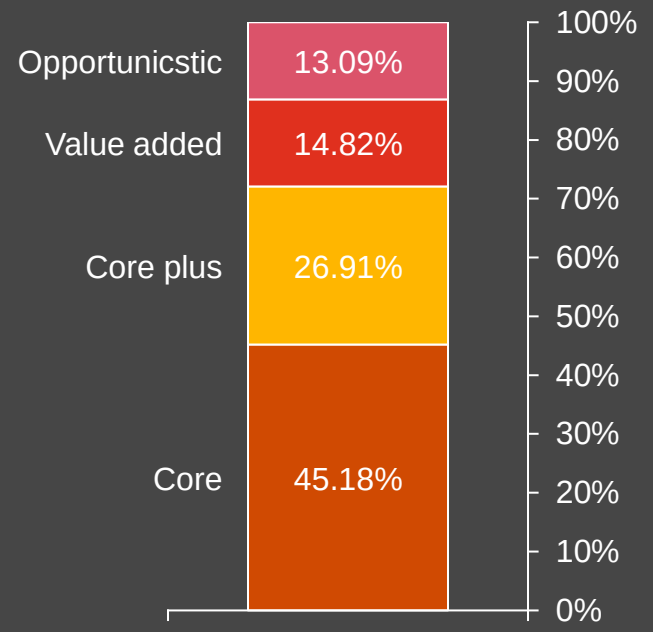
Weniger risikoreiche Core-Anlagen machen die Hälfte der Infrastrukturinvestitionen aus gemeinsam mit Core Plus sind es zwei Drittel

„Value added“ und „Opportunistic“ sind im momentanen Marktumfeld weniger beliebte Investitionsstrategien.

In welche Projektphase investieren Sie hauptsächlich?



In welche Risikoklasse investieren Sie hauptsächlich?



Insurance, Pension Funds und Pension Schemes bleiben weiterhin die wichtigsten Investoren

>80%

der befragten Asset Manager glauben, dass sich der Kundenfokus innerhalb von 3 Jahren nicht ändern wird.

Top 3: Key Investors 2023 - 2026

1. Insurance
2. Pension Fonds
3. Pension Schemes

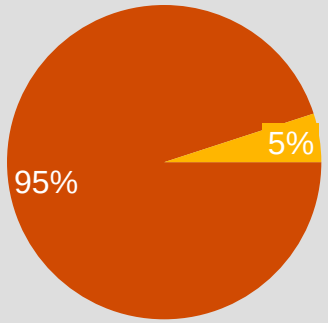
Langfristige Investoren behalten ihre Position als größte Marktteilnehmer

>80%

der Manager von Infrastrukturfonds gehen davon aus, dass sie auch in Zukunft vorwiegend institutionelle Anleger betreuen

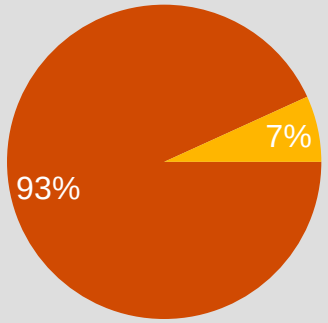
Produkte für semi-professionelle und professionelle Anleger sind das Kerngeschäft

Investment und Investorenübersicht



95 % der existierenden Produkte sind geschlossene Fondsprodukte

- Geschlossene Fondsprodukte
- Offene Fondsprodukte



93,2 % der Investoren in Infrastructure gehören zu den professionellen oder semi-professionellen Anlegern.

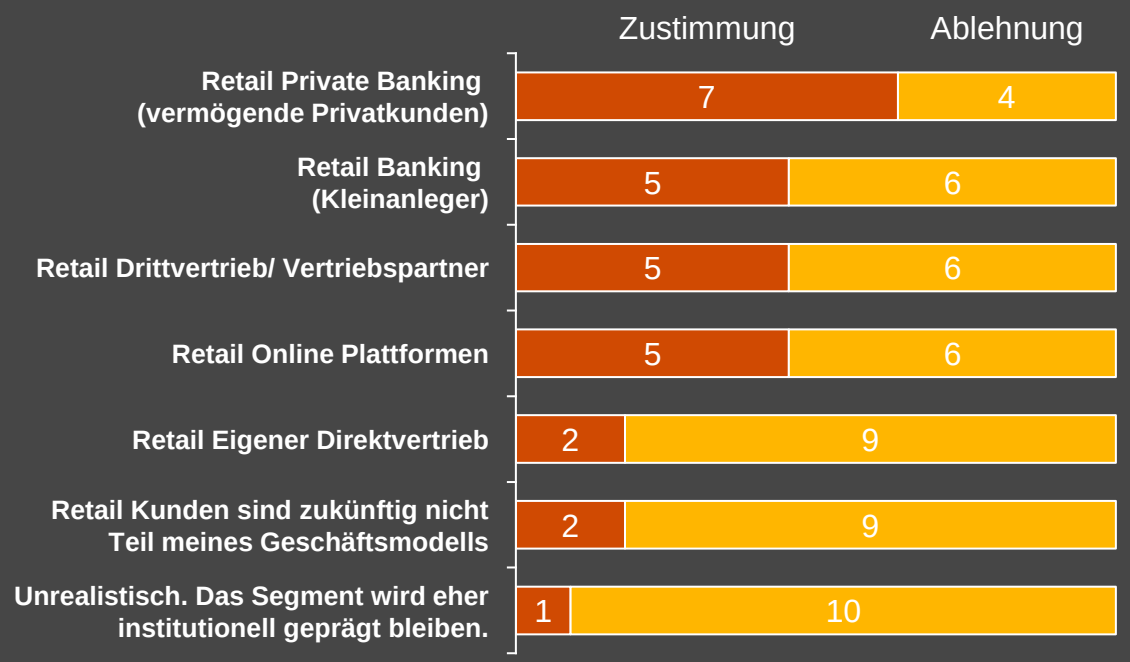
- Professionelle/ semi-profesionelle Investoren
- Retail Investoren

Potenzial im Retailbereich ist auch in Infrastructure vorhanden

Retail wird von den Befragten unterschiedlich eingeschätzt – insb. der Zugang zu den Produkten

Online Vertrieb wird nicht favorisiert, Retail ≠ ETF -> Beratung ist notwendig

Sehen Sie bei Infrastrukturfonds zukünftig ein Potenzial im Retail- Kundensegment?



Die Entwicklungen in Infrastructure sind vielschichtig – Die Befragten identifizieren Trends und erkennen die größten Risiken

Top 3 der positiven und negativen Trends

Trends

1. Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein
2. Digitalisierung und „Smart Infrastructure“
3. Verkehrswende

Risiken

1. Erhöhte Anforderungen an die Berichterstattung
2. Zunehmende Regulierung und staatliche Eingriffe
3. Verstärkter Wettbewerb

Die Entwicklungen in Infrastructure sind vielschichtig – Die Befragten identifizieren Trends und erkennen die größten Risiken

Top 3 der positiven und negativen Trends (gewichtet nach Infrastructure AuM)

Trends

1. Regulierung und staatliche Finanzierung
2. Konnektivität (Vernetzung auf der Grundlage digitaler Infrastrukturen)
3. Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein

Risiken

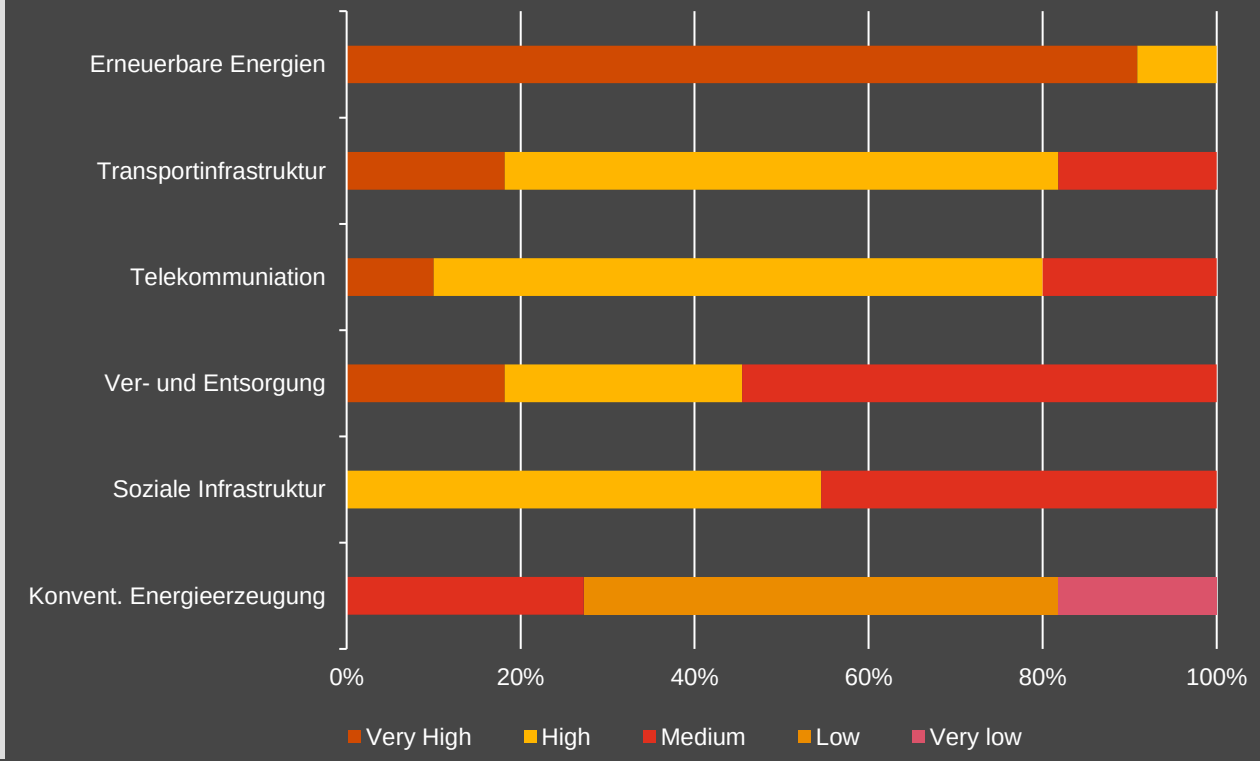
1. Personal und Know-how
2. zunehmende Regulierung und staatliche Eingriffe
3. Umgang mit nicht-ESG-konformen Vermögenswerten im Portfolio

Erneuerbare Energien als Assetklasse mit dem höchsten Potential

>94%

der Befragten sehen Erneuerbaren Energien als Assetklasse mit dem höchsten Potential

Potential der Assetklassen [in %]



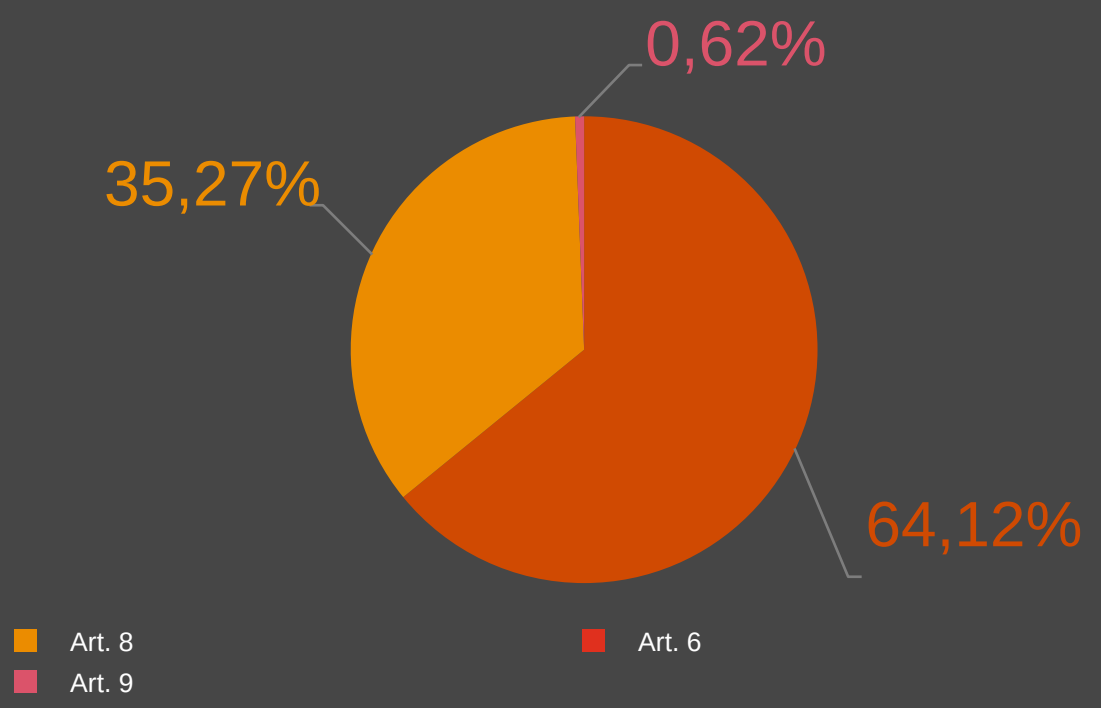
Infrastruktur Investments bieten Potential zur Verbesserung im Thema Nachhaltigkeit

Investoren werden in Zukunft vermehrt auf erneuerbare Energien setzen, wobei ihr Anteil an den Gesamtinvestitionen steigt.

Derzeit liegt der Fokus auf Art. 6 Produkten

Das Fehlen eines einheitlichen ESG-Berichterstattungsstandards erschwert den Umgang mit nicht ESG-konformen Vermögenswerten im Portfolio

Wie viele Ihrer Infrastrukturfonds erfüllen derzeit die Kriterien gemäß Artikel 8 oder Artikel 9 der SFDR?



Ansprechpartner zur Studie

Sebastian Kreutel

PwC Real Assets Consulting - FS

Partner

Phone +49 69 9585-2925
Mobile +49 160 7181284
sebastian.kreutel@pwc.com

Melina Hruza

PwC Real Assets Consulting - FS

Associate

Mobile +49 171 8190358
melina.hruza@pwc.com

Magnus Schüppel

PwC Real Assets Consulting - FS

Associate

Mobile +49 151 20153373
magnus.schueppel@pwc.com

Andreas Hofstätter (AT)

PwC Sustainable Transformation

Senior Manager

Mobile +49 15162300352
andreas.hofstaetter@pwc.com

Maria Kaup

PwC Real Assets Consulting - FS

Associate

Mobile +49 171 8190358
Maria.kaup@pwc.com

Dave Källin

PwC Real Assets Consulting - FS

Intern

dave.kaellin@pwc.com

Vielen Dank!

PwC Real Assets - FS Consulting

pwc.de

© September 2022 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Alle Rechte vorbehalten. „PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

ELTIF2.0

September 2023

Silvio Müller
Senior Manager, PwC Real Asset Advisory
silvio.mueller@pwc.com

Agenda

1. Infrastruktur als Assetklasse
2. Wo kommen wir her? ELTIF 1.0
3. Bisherige Marktdurchdringung
4. Wo geht es hin? ELTIF 2.0
5. Was macht die „Konkurrenz“?
6. Wie geht es weiter? Ausblick

1

Infrastruktur als Assetklasse

Gesellschaftliche und wirtschaftliche Trends wecken einen großen Bedarf an Infrastrukturinvestitionen in Deutschland und Europa

Infrastruktur & bisherige Trends

- EU-**Gesetzgebung verstärkt Trends** und **Nachfrage nach moderner Infrastruktur** („Green Deal“, Europäische Klimagesetz etc.)
- **Stromimport** nach Deutschland auf Grund der **Energie-knappheit** vor allem im Süden
- **Abschalten von Atomkraftwerken** in Deutschland und **Sicherheitsrisiken** schaffen **Versorgungslücke**
- Der **Ukraine-Krieg** und die darauffolgende Gasknappheit erhöht **Konsumentenpreise drastisch**
- Nach Schätzungen von Preqin (2023) werden weltweit **Investitionen** i. H. v. **275 Mrd. USD** für die **Energiewende** benötigt

→ **Trends und Regulatorik verstärken Wandel und den Investitionsbedarf**

Quelle: Preqin Global Report 2023: Infrastructure

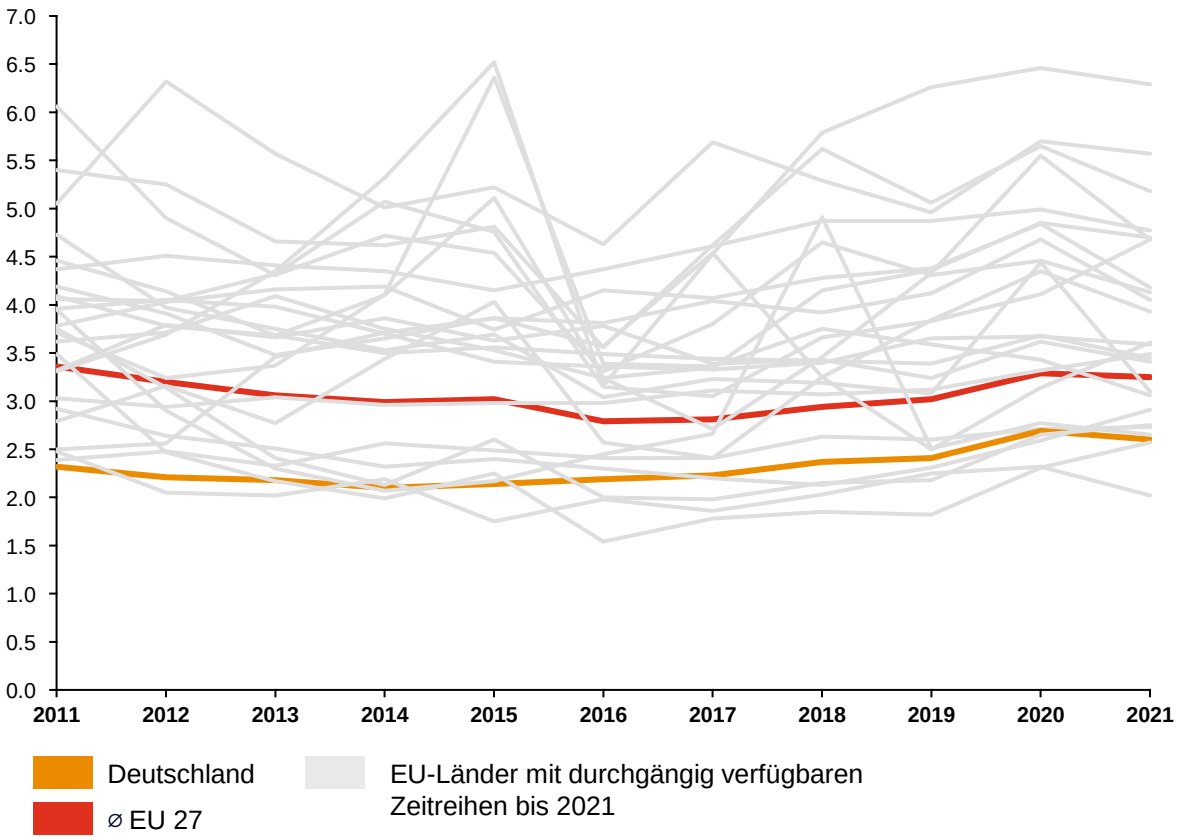
In Deutschland wird im europäischen Vergleich ein geringerer Anteil des BIPs in Infrastruktur investiert

Investitionsverhalten in Deutschland

- **Deutschland investierte** in den letzten 10 Jahren im Durchschnitt lediglich **2,3%** des **BIPs** in seine **Infrastruktur** und liegt damit deutlich **unter** EU **Durchschnitt** von 3,07%
- Nur Irland und Portugal investierten relativ noch weniger in 2021
- In Deutschland haben **staatliche Infrastrukturinvestitionen** einen **starken Effekt auf private Investitionstätigkeit** („Crowding-in-Effekt“)
- Dennoch **hohe Investitionslücken** i.H.v. ca. **450 Mrd. Euro** allein in Deutschland in den nächsten 10 Jahren
- Viele Lebensbereiche befinden sich derzeit in starkem Wandel, weshalb **Infrastrukturinvestitionen maßgeblich** sind

→ **Privates Kapital ist essentiell um diese enorme Investitions-lücke zu schließen**

Infrastrukturausgaben im EU-Vergleich in % des BIP



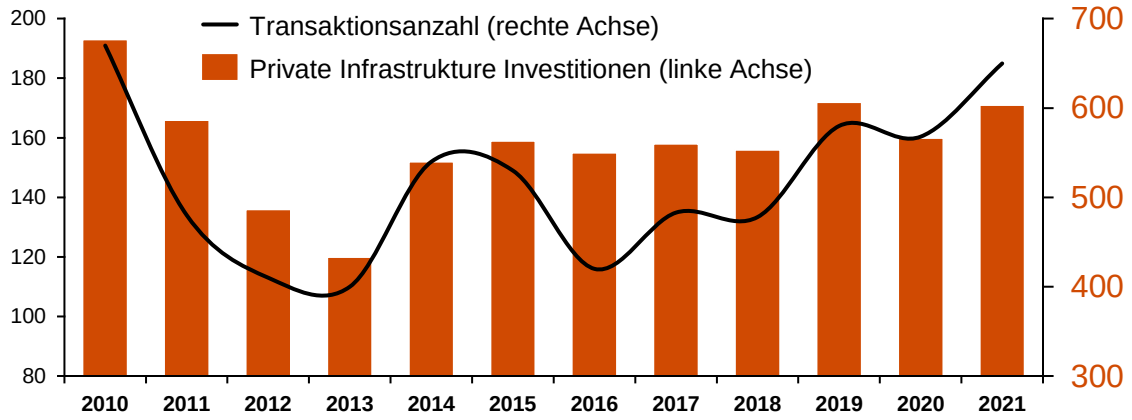
Quelle: IW Köln; Eurostat

Der Trend zu Infrastruktur-Investitionen ist weiter am Markt erkennbar

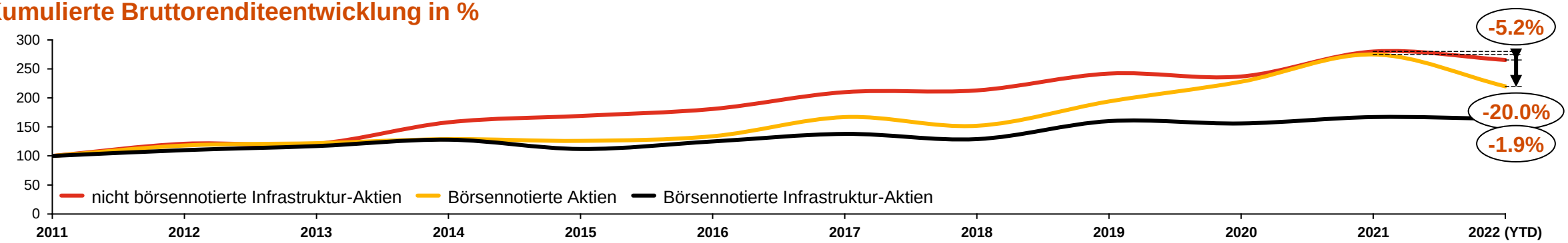
Private Infrastrukturinvestitionen am Markt

- **Nicht-börsennotierte Infrastruktur** übertrifft 2022 **börsennotierte globale Infrastruktur-Aktien**
- Der Rückgang der Renditen von **nicht börsennotierten** Infrastrukturaktien ist deutlich **geringer** als der **Rückgang** der **Renditen** von **börsennotierten globalen Infrastruktur-Aktien**
- Die **privaten Investitionen** in **Infrastrukturprojekte** auf den **globalen Primärmärkten** haben sich von dem leichten Einbruch im Jahr **2020 weitgehend** erholt

Private Infrastrukturinvestitionen in Mrd. USD



Kumulierte Bruttorenditeentwicklung in %



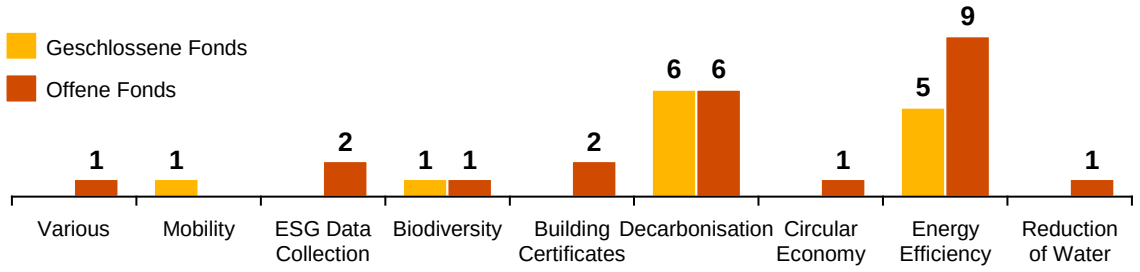
Quelle: Global Infrastructure Hub: Infrastructure Monitor; Global Infrastructure Hub: Infrastructure Monitor 2022

Nachhaltige Investments und Digitalisierungsopportunitäten sind auch im aktuellen Marktumfeld in Europa von Interesse

Aktuell relevante Trends in Europa:

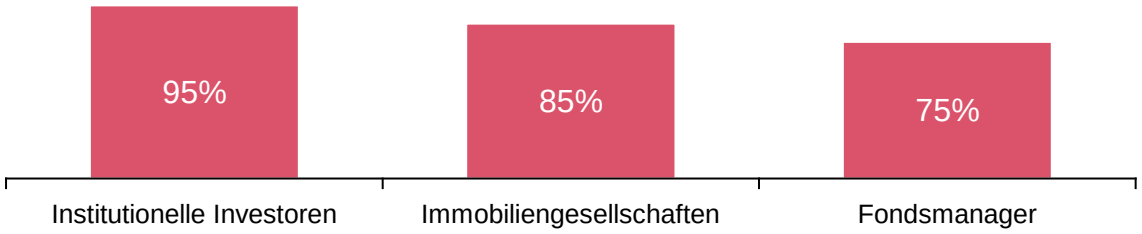
- **Institutionelle Investoren** suchen verstärkt nach **nachhaltigen** Investitionen
  - ESG-Strategien sind definiert und müssen umgesetzt werden
  - Umweltlabels erhöhen die Preise für Assets
  - Harmonisierte ESG-Prozesse und -Standards müssen implementiert werden und sich in den Assets wiederfinden
  - CO_2, Regulatorik sowie die Verfügbarkeit und Qualität von Daten sind aktuell die größten und komplexesten Herausforderungen
- **Digitalisierung** und **technologische Innovation** sind stärker im Fokus von Institutionellen Investoren
- **Core und Core+ Assets** werden in Europa als **„sichere Häfen" verstanden** und werden auch bei den aktuellen Renditen sowie Finanzierungsbedingungen mit Interesse geprüft

Übersicht ESG Fondsstrategien – Fokus Europa



Quelle: Preqin 2023, PwC Research und Klassifizierung, N=1755

Rel. Anteil AuM welche ESG-Richtlinien folgen



Quelle: INREV Capital Raising Survey 2023; JLL Marktüberblick 2023; Green Soluce Sustainable real estate investment in Europe

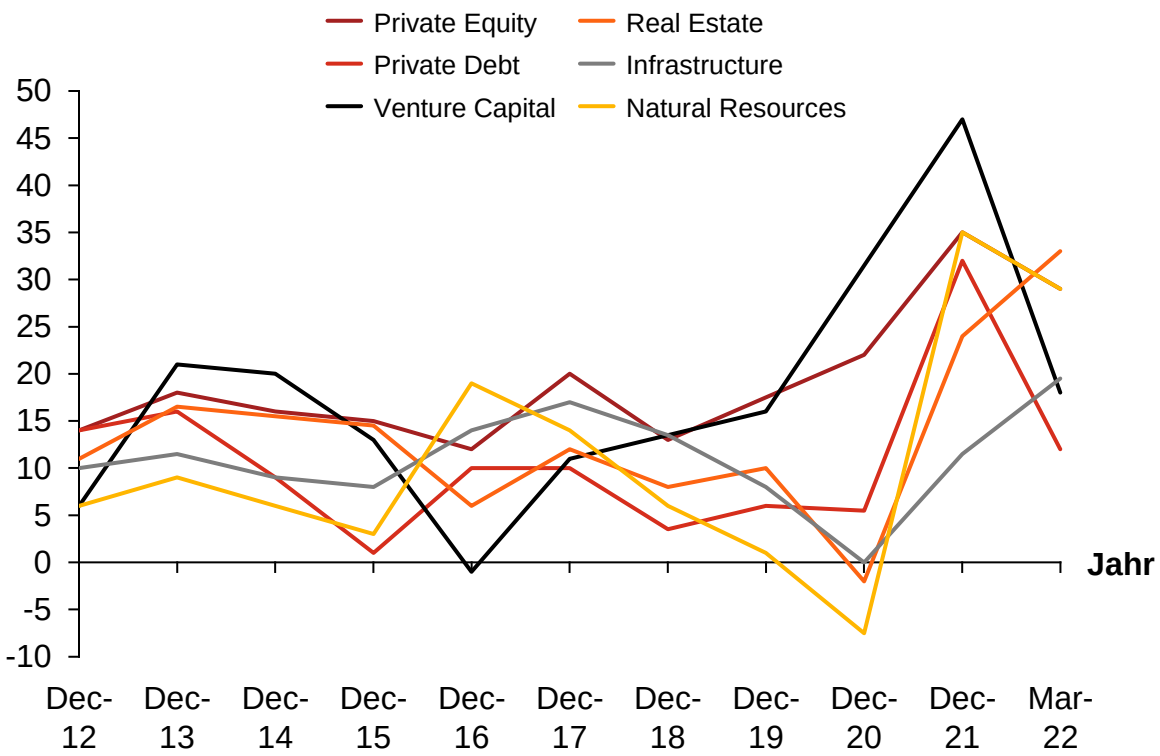
Das Investitionsvolumen in Infrastruktur in Europa steigt seit Jahren an und steht vor einem exponentiellen Wachstum

Einflussfaktoren

- Politische Maßnahmen in Richtung **Public-Private-Partnerships** (PPP)
- Hohe **Investitionslücke in Infrastruktur** weltweit
- **Zinswende** und Inflation machen **Infrastrukturinvestments** interessant (sofern inflationsindexierte Verträge und langfristig gesicherte Refinanzierung vorliegt)
- Andere Asset Klassen leiden stärker unter der Zinswende und Inflation (Real Estate, Private Equity)
- Durch Trends **erhöhter Investitionsbedarf** und **Öffnung von zuvor nur schwierig zugänglichen Sektoren** (Telekommunikation, Energieproduktion, Versorgung etc.)

→ **Der Zugang institutioneller als auch private Investoren zu Infrastrukturinvestments muss erleichtert werden**

Rollierende Einjahres-IRRs nach Anlageklasse



Quelle: Preqin, Global Report 2023

2

Wo kommen wir her?
ELTIF 1.0

ELTIF (European Long-Term Investment Funds) 1.0

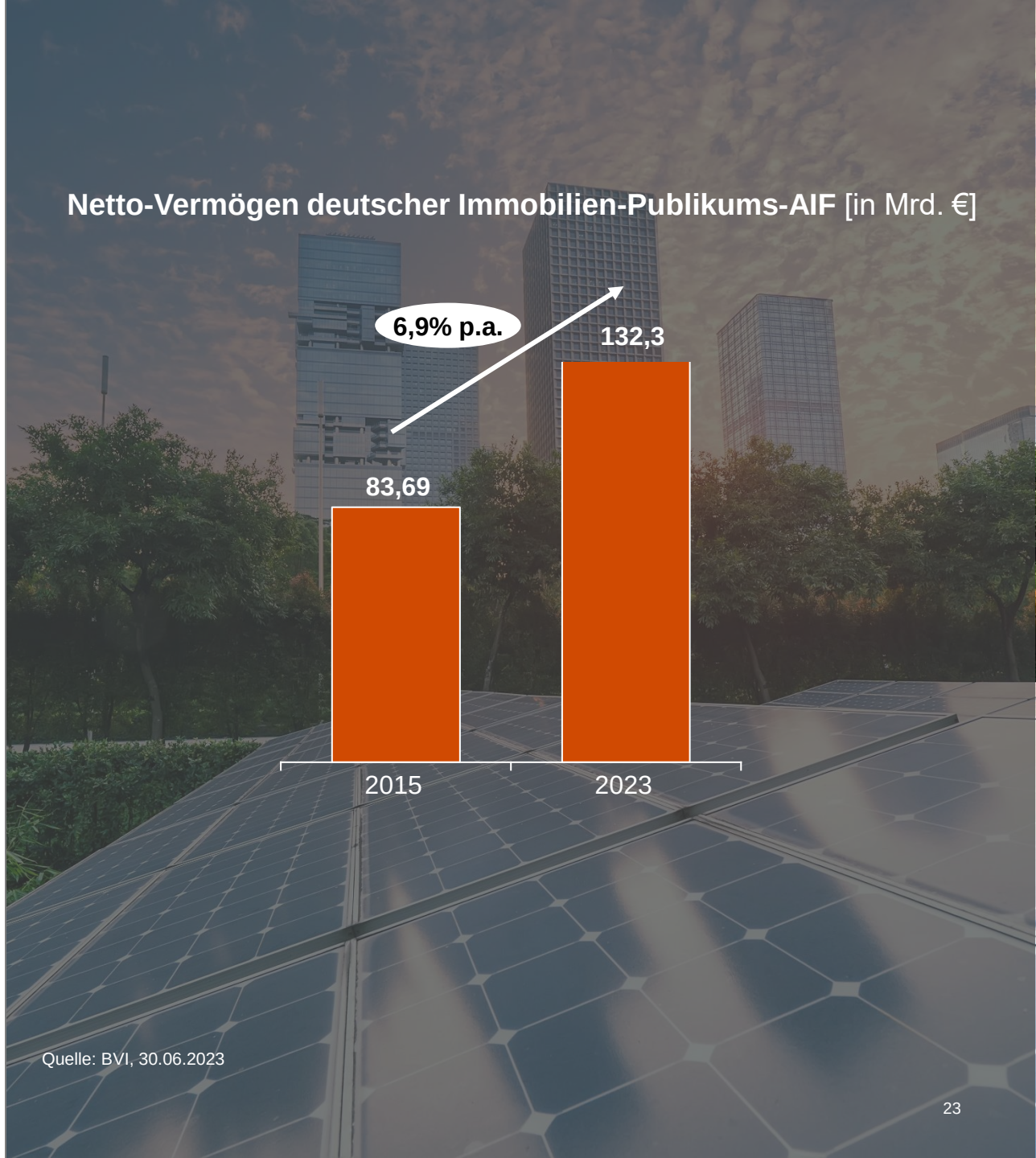
Herausforderungen ELTIF 1.0

Ziel der Verordnung in 2015

- Schaffung von **intelligentem, nachhaltigen und integrativen Wachstum in Europa,** durch spezifischen, **einheitlichen** Rahmen
- Beschaffung von Kapital für **langfristige europäische Investitionen, um die 'Realwirtschaft'** in der **EU** zu **stimulieren**
- Erleichterung des Zugangs **zu illiquiden Kapitalanlagen** für **Privatanleger:innen**
- **Etablierung** eines **Produkts**, dass **EU-weit keine Unterschiede** aufweist, um **Wettbewerbsverzerrungen** zu **vermeiden**

Jedoch zu unflexible und herausfordernde Ausgestaltung

- Für **Kleinanleger:innen** war die **Investition** in ELTIFs **erschwert**:
- Anleger:innen mussten min. **0,5 Mio. Euro Vermögen** vorweisen oder einen Eignungstest durchlaufen und durften dann **höchstens 10%** ihres Nettovermögens investieren, mindestens jedoch **10.000 EUR pro ELTIF**
- ELTIFs haben eine **festgelegte Laufzeit** – Investor:innen können ihre Anteile (grundsätzlich) **nicht vor** dem definierten **Laufzeitende** des Fonds zurückgeben

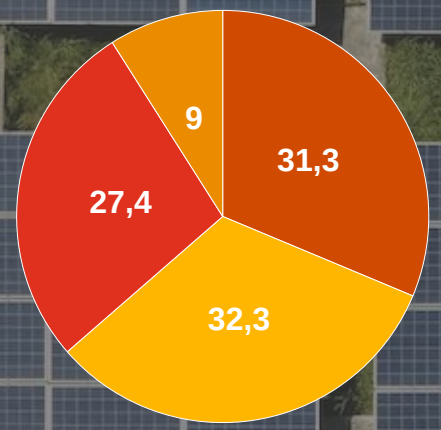


ELTIF (European Long-Term Investment Funds) 1.0

Herausforderungen ELTIF 1.0

- Das Vehikel hatte zu **restriktive Anlagegrenzen**
- Investitionsanforderung von mind. **70%** des Kapitals in **zulässige Vermögenswerte,** mit langfristigem, illiquiden Charakter
- **Max. 10% des Kapitals** in ein **qualifiziertes Portfoliounternehmen** bzw. einen einzelnen **Sachwert**
- **Mindestinvestitionshöhe** für **Sachwert** von **10 Mio Eur**
- **Begrenzung von Fremdkapital** auf **max. 30%**
- In **börsennotierte KMU Investition** nur bis zu einer **Marktkapitalisierung von 500 Mio. Euro** zulässig

Aufteilung des ELTIF-Markts nach Assetklassen [in %]



Quelle: Scope Studie, 2023

3

Bisherige Marktdurchdringung

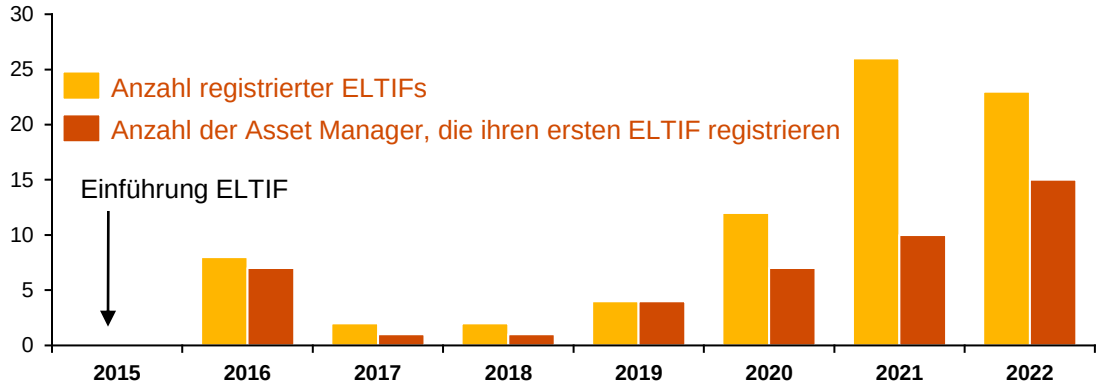
Dynamisches Wachstum auf dem paneuropäischen ELTIF-Markt, Deutschland bleibt jedoch hinter den Möglichkeiten zurück

Aktuelle Trends im Bereich der ELTIFs

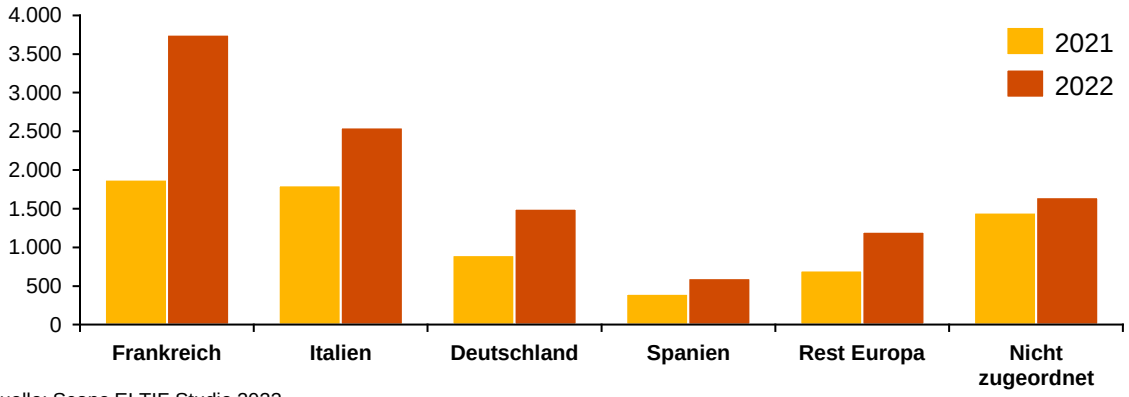
- Per **Juli 2023** waren **95 ELTIFs im ESMA-Register verzeichnet**
- 59 der registrierten ELTIFs sind in **Luxemburg** angesiedelt, weitere Herkunftsländer sind Spanien, Italien und Frankreich
- Nach AuM-Volumina ist **Frankreich der größte Investoren-markt** (Verdoppelung der AuM in 2022); die Investoren sind vornehmlich institutionell
- Aufgrund von **steuerlichen Vorteilen** ist die **ELTIF-Nachfrage in Italien konstant hoch** und weiter im Wachstum
- **Signifikantes AuM-Wachstum in Deutschland**, jedoch weiterhin weit hinter Frankreich abgeschlagen
- Bis dato kein in Deutschland aufgelegtes Produkt

→ Europaweites Wachstum an angebotenen ELTIFs und anbietenden Asset Managern sowie deutliches AuM-Wachstum

Entwicklung von angebotenen ELTIFs



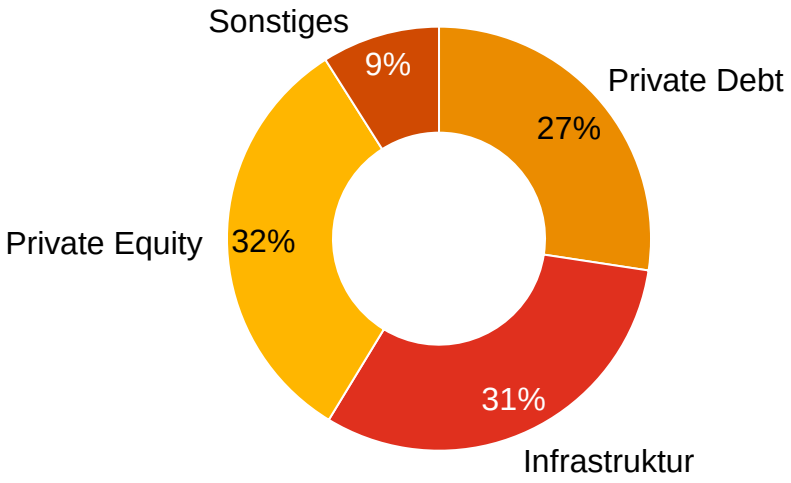
Entwicklung AuM in ELTIFs nach Ländern in Mio. Euro



Quelle: Scope ELTIF Studie 2023

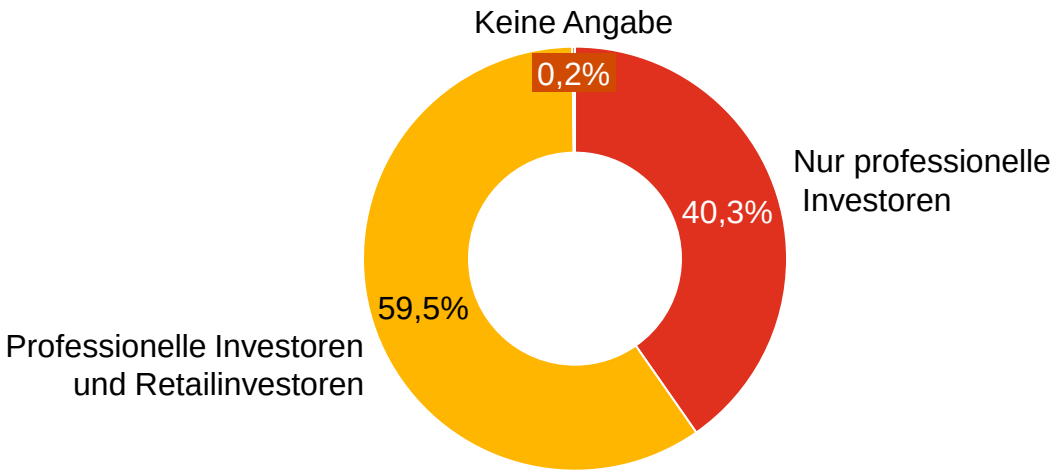
Der ELTIF eröffnet den Investment Markt für Alternative Anlagen neuen Kundengruppen

Aufteilung der Assets nach Assetklasse



- Allerdings: **Anzahl der Produkte sehr ungleich verteilt**: Private Equity 24; Infrastruktur 7; Private Debt 22, Real Estate 4
- Ca. **50% der AuMs folgen ESG-Standards**:
  - Nach Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung: 13
  - Nach Artikel 9 der EU-Offenlegungsverordnung: 4

Aufteilung nach Kundengruppe



- **Schwindender Anteil** der rein **institutionellen Produkte**
- In 2022 sind ca. **1,5 Mrd. € in rein institutionelle ELTIFs** geflossen, der Großteil davon in **französische Produkte**
- In 2022 wurden ca. **2,5 Mrd € in Privatkunden ELTIFs** platziert

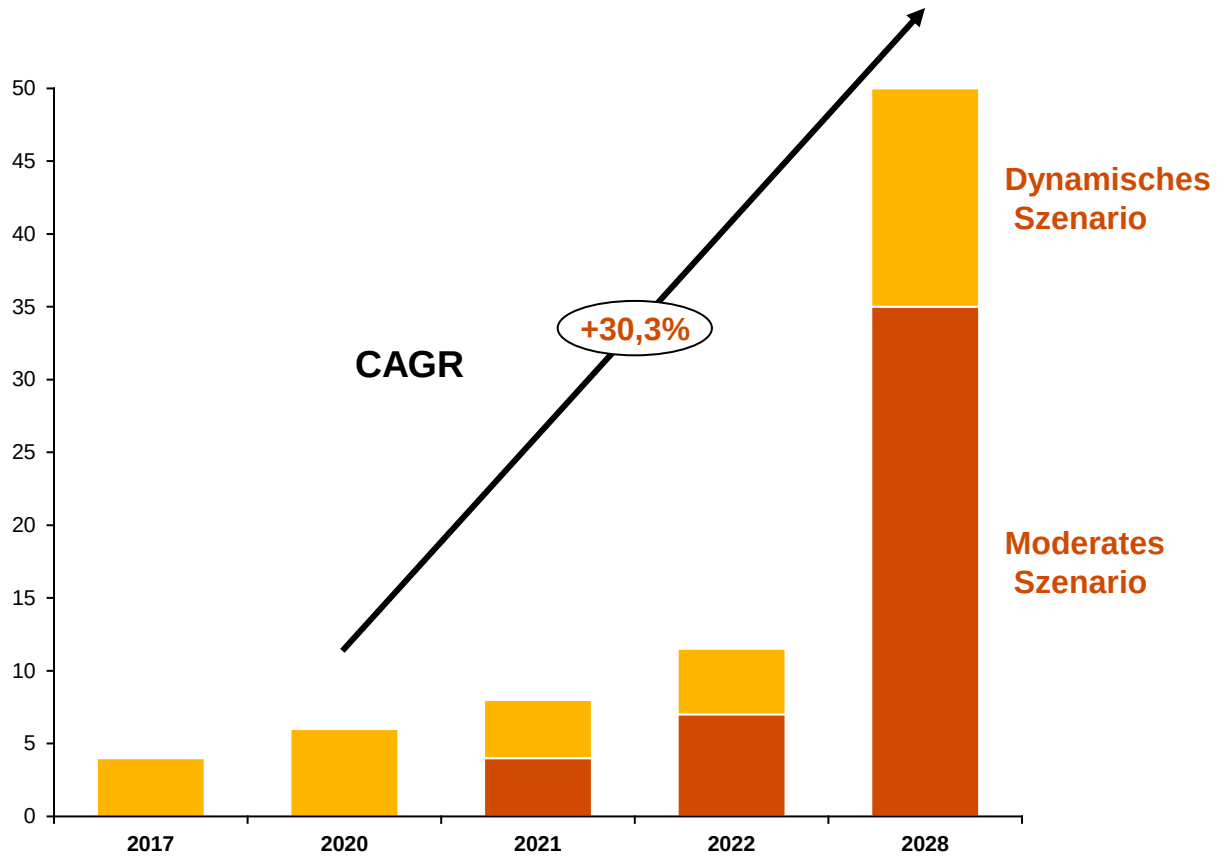
Quelle: Scope ELTIF Studie 2023

Der ELTIF etabliert sich als das Standardvehikel bei Private Markets-Investments von Privatkunden

Wachstumstreiber bei ELTIFs

- Ein **moderates Wachstumsszenario geht von 35 Mrd. € AuM** aus privaten Geldquellen in ELTIFs bis 2028 aus
- ein **dynamischeres Szenario sagt bis zu 50 Mrd. € AuM** voraus
- Ein Wachstumstreiber ist die Reform der Verordnung zum **ELTIF 2.0**
- Anbieter entdecken das **Wealthmanagement-Segement als Kundensparte**
- ELTIFs ermöglichen (erleichterten) **paneuropäischen Vertrieb**
- **Privatkunden** sind bislang kaum in **Private Markets** investiert
- **Diversifikation** durch **illiquide Strategien**
- **Inflationsschutz** durch Sachwerte möglich

ELTIF-Volumen in Mrd. Euro



Quelle: Scope ELTIF Studie 2023

4

Wo geht es hin? ELTIF 2.0

ELTIF 2.0 – Neue Chance für Real Assets-Investoren

Hauptveränderungen des ELTIF 2.0

1. Zugang für Kleinanleger:innen

- Mindestanlagesumme von 10.000 Euro und die 10 %-Beschränkung, sowie die Überprüfung des Vermögens entfällt

2. Besserer Investitionsschutz

- Verbesserte Maßnahmen zum Anlegerschutz, wie größere Transparenz und Offenlegungspflichten

3. Strukturierungsoptionen

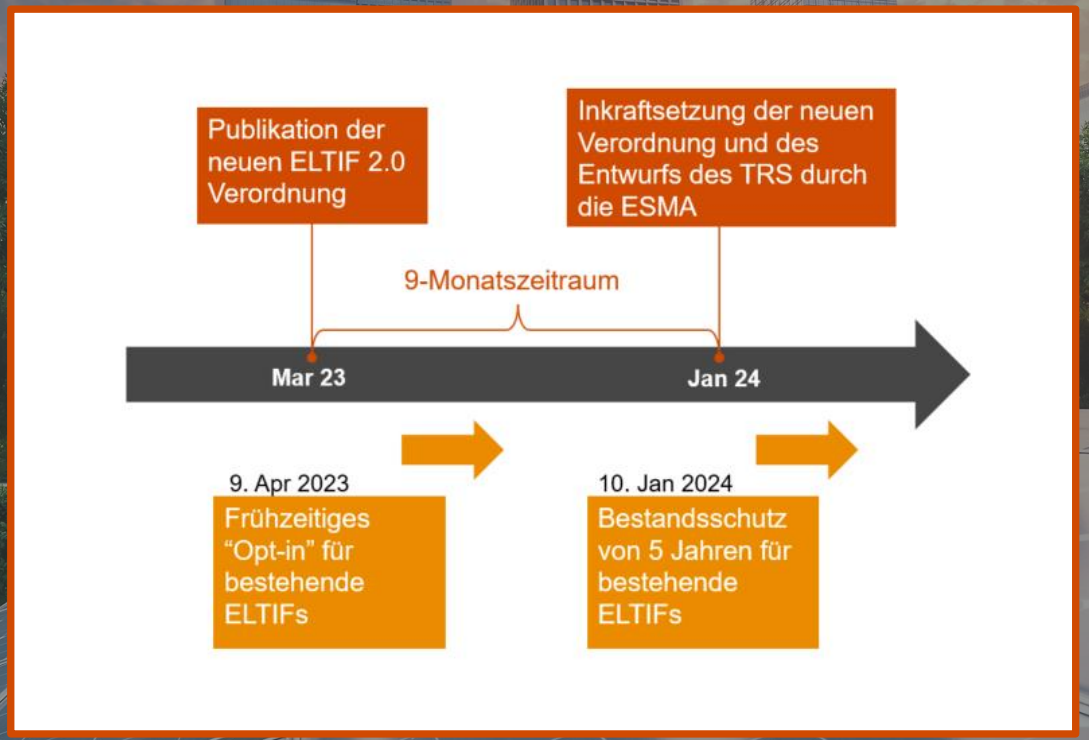
- Flexiblere Strukturierung, durch indirekte Investitionen, Co-Investitionen, Master-Feeder-Strukturen und Fund-of-Fund-Strategien
- Erhöhung der Fremdkapitalgrenze von 30% auf 50% bzw. 100%

4. Förderung des Sekundärmarkts

- Möglichkeit von Rückgaberechten für ELTIF-Anleger

5. Portfoliozusammensetzung und –diversifikation

- Verringerung der allgemeinen Diversifizierungsanforderung durch Erhöhung der Einzelinvestment-Grenze auf 20% des Kapitals
- Die Mindestanlage in zulässige Vermögenswerte sinkt auf 55%



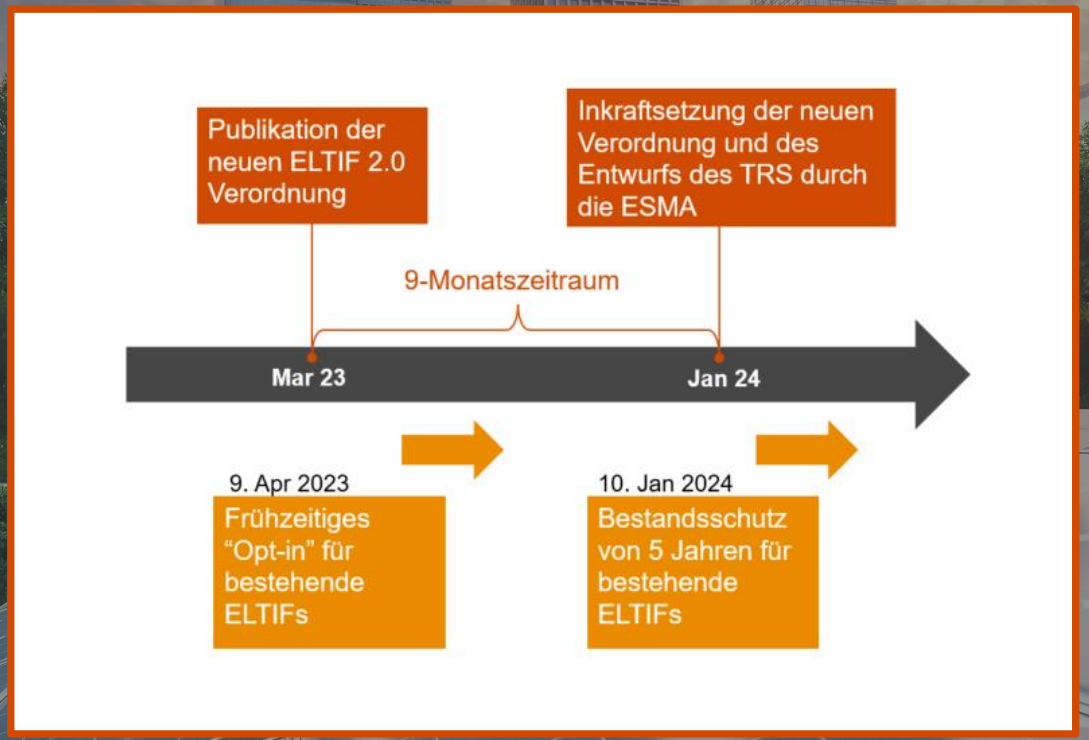
ELTIF 2.0 – Neue Chance für Real Assets-Investoren

Hauptveränderungen des ELTIF 2.0

6. Breiteres Anlageuniversum

- Mindestwert von 10 Mio. Euro für einzelne Sachwerte wird aufgehoben
- Bis zu 20% des Kapitals in einen einzigen Sachwert
- Weite Auslegung des Begriffs Sachwert (z.B. auch Rechte)
- Investition in börsennotierte KMU bis 1,5 Mrd. Euro möglich
- Investition in „junge“ Finanzunternehmen (FinTechs) möglich
- Zielfonds (u.a. EU-AIF, ELTIF, OGAW) bis 20% des Kapitals pro Fonds
- Standardisierte Verbriefungen bis 20%
- Barkredite bis 50% (bzw. 100% bei ausschließlich professionellen Anlegern) des Nettovermögenswertes

Zugelassene ELTIF-Strukturen haben (bereits jetzt) ein breites (Namens-)Spektrum von u.a. „Private Debt“, „Venture Capital“, „Global Properties“, „Private Equity“, „Commercial Real Estate Loans“ sowie „INFRASTRUCTURE & REAL ASSETS ESG“



5

Was macht die „Konkurrenz“?

Alternative Fondsstrukturen

ELTIF vs. ausgewählte deutsche Vehikel (1/2)

	Offenes Immobilien-SV	Infrastruktur-SV	ELTIF 2.0
Zulässige Vermögens-gegenstände	– **Grundstücke** (bebaute, im Zustand der Bebauung, ggf. unbebaut) – Andere Grundstücke bis max. 15%, (nur) bei dauerhafter Ertragserwartung – (nur) **Gegenstände, die zur Bewirtschaftung der VG** des Immobilien-SV erforderlich sind	- Ermöglicht **Anlegern** eine **indirekte Beteiligung an Infrastruktur-Projekt-gesellschaften** - Auch Erwerb von **Immobilien** möglich	– Umfangreicher Katalog an zulässigen VG, die direkt und/oder indirekt erworben werden dürfen, wenn sie einen langfristigen Charakter und stetigen Cash Flow haben z.B. **Beteiligungen** (PE), **FK-Finanzierung** (Private Debt) und **Infrastruktur** sowie **EE**
Anlagegrenzen / Fremdkapital	– **mehr als 50 %** des Vermögens in Immobilien angelegt – Maximalwert einer Immobilie **darf 15% des SV nicht überschreiten**; **max. 50%** der Immobilien dürfen **mehr als 10% des Wertes** ausmachen – **Fremdkapitalgrenze** bei **30% (**bzw. 60% bei Spezial-AIF)	– Grundsätzliche **Anwendung der §§ 230 ff KAGB für Immo-SV** – Mind. **60 %** des Wertes des Fonds in Infra-PG, Immobilien und Nießbrauchrechten – **max. 80% in Infra-PG** und **max. 30% in Immobilien** – **max. 10%** in einer **einzigen Infra-PG**	- **min. 55% in ELTIF „Eligible Assets“,** sowie Regeln zur **Diversifizierung für ELTIF,** die auch an **Retail-Investoren** vertrieben werden - **Fremdkapitalgrenze** bei **50%** (bzw. 100% bei prof. Anlegern)

ELTIF vs. ausgewählte deutsche Vehikel (2/2)

	Offenes Immobilien-SV	Infrastruktur-SV	ELTIF 2.0
Halte-/ Kündigungs-fristen	- die **Mindesthaltefrist beträgt 24 Monate** - die **Kündigungsfrist beträgt 12 Monate** - Rücknahme von Anteilen ggf. nur zu bestimmten Rücknahmeterminen, jedoch min. alle zwölf Monate	- **Sonderregelung** zur Anteilsrücknahme - Rücknahme nur zu **bestimmten Rücknahmeterminen**, **höchstens halbjährlich, min. jährlich**	– **Langfristige, festgelegte Laufzeiten** ggf. mit Sonderregeln für die **Anteilsrücknahme** – **Bisher kaum Sekundärmarkt**
Vertrieb	– **in Deutschland** an Professionelle Anleger, Semiprofessionelle Anleger und Privatanleger – (theoretisch) in EU/EWR grenzüberschreitend möglich	– **in Deutschland** an Professionelle Anleger, Semiprofessionelle Anleger und Privatanleger – (theoretisch) in EU/EWR grenzüberschreitend möglich	– **EU-weit an** professionelle Anleger und Kleinanleger nach Übermittlung Anzeigeschreiben – **Vertrieb** über zugelassenen, regulierten Verwalter **gemäß der EU-Richtlinie**

6

Ausblick

Die Zukunft des ELTIF 2.0

Ausblick und “kritische Erfolgsfaktoren” 1/2

- ELTIF 2.0 stößt derzeit **auf zunehmend größeres Interesse bei den Branchenteilnehmern**
- So ist der **ELTIF-Markt** bereits innerhalb des Jahres 2022 (vor Veröffentlichung der Änderungsverordnung) um **54% gewachsen**
- ESMA hatte bis zum 24. August 2023 die Draft RTS zur Konsultation gestellt und Verordnung tritt am **10. Januar 2024** in Kraft
- Weitere positive Marktentwicklung des **ELTIF 2.0** ist zu erwarten:
  - das Produkt und dessen Zweck (Unterstützung Green Deal) in der EU politisch gewollt sind
  - die umfangreicheren Anlagemöglichkeiten und gesunkenen Restriktionen die Attraktivität erhöhen
  - die Auflage nachhaltiger Fonds (i.S.d. SFDR) erleichtert wird
  - AIF-Fondsgesellschaften ihre Produktpalette hinsichtlich der Vermögensgegenstände und Vehikel erweitern können
  - ein (erleichterter) EU-weiter Vertrieb (unabhängig vom Sitzstaat des AIFM) ermöglicht wird
  - Investoren teils zu hohe Immobilienquoten haben

Die Zukunft des ELTIF 2.0

Ausblick und “kritische Erfolgsfaktoren” 2/2

- Entwurf des **Zukunftsfinanzierungsgesetz wurde am 16. August 2023 vom Bundeskabinett beschlossen und** soll den deutschen Finanzstandort für Start-ups, Wachstumsunternehmen und KMU verbessern und den Finanzplatz Deutschland attraktiver machen:

  Erleicherung für nachhaltige Investments, wie in erneuerbare Energien, für OIF und Infrastruktur-SV:

  (1) bis zu **15 % des Wertes von OIF** dürfen unbebaute Grundstücke erworben werden, die zur Errichtung von EE-Anlagen bestimmt und geeignet sind

  (2) Energieerzeugungsanlagen und **Ladestationen** werden zulässige Bewirtschaftungsgegenstände und der **Betrieb von Freiflächen- und Aufdachanlagen** soll zulässige Tätigkeit von KVGen für Immo-Fonds werden

  (3) Infrastruktur-SV sollen **direkt in EE-Anlagen investieren** dürfen

- Der **ELTIF 2.0** steht im **Wettbewerb** mit einer breiten und (zunehmend) **flexiblen Produktpalette in Deutschland** & insbesondere **Luxemburg**
- **Steuerliche Anreize** und **zunehmende Popularität** wichtig
- **Insbesondere für den grenzüberschreitenden Vertrieb (an Kleinanleger:innen)** und aufgrund der **Vielfalt an zulässigen Vermögenswerten** hat das Produkt **sehr gute Marktchancen**

klimaVest

- Umfasst knapp **1,3 Mrd. Euro Eigenkapital**
- Investitionen in 42 **Wind- und Solarparks** sowie **Erneuerbare Energien-Projektentwicklungen**
- Generiert über **Einspeise-vergütungen und langfristige Stromabnahmeverträge**, **stetige Mittelzuflüsse** für die Investoren

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

© 2023 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Alle Rechte vorbehalten. "PwC" bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.