

Absolut|private

Private-Market-Investments
für institutionelle Investoren

kommentar

ISABELLE SCEMAMA | BNP Paribas Asset Management Alts

Die nächste Phase für Private Markets

Q1
2026



Die nächste Phase für Private Markets

Isabelle Scemama Global Head, BNP Paribas Asset Management Alts, Paris

Nach einer langen Zeitspanne mit reichlicher Liquidität treten Private Markets nun in eine Phase größerer Selektivität ein. Eine umfassende Neubewertung über alle Anlageklassen hinweg hat eine Erkenntnis besonders deutlich gemacht: Die Performance in privaten Märkten hängt letztlich von Selektion und Diversifizierung ab.

Private Märkte bleiben für Investoren, die Zugang zur Realwirtschaft suchen, unverzichtbar. Das Ausmaß dieser Opportunität wird oft unterschätzt. Allein der globale Markt für Asset-Based Lending wird auf rund 40 Bio. USD geschätzt, was in etwa der Größe des Rentenmarktes entspricht und weit über dem 2-Bio.-USD-schweren Markt für Direktkredite liegt. Börsennotierte Unternehmen machen weniger als ein Viertel des globalen Immobilienmarktes aus – ein Großteil der Opportunitäten liegt also weiterhin in Private Markets. In den USA stammen 87 % der Umsätze von Unternehmen mit über 100 Mio. USD Jahresumsatz aus privat geführten Firmen.

Assetbasierte Kredite, Infrastruktur, Immobilien- sowie Unternehmens- und Verbraucherkredite bieten allesamt Zugang zu verschiedenen Segmenten des Kreditmarktes. Significant Risk Transfer (SRT) etwa ermöglicht Anlegern Zugang zu diversifizierten Portfolios von Bankkrediten, die in Direct-Lending-Märkten meist nicht verfügbar sind. Diese Engagements bilden oft den Kern der Bankbilanzen und nutzen Risikotransferstrukturen

die regulatorisches Kapital optimieren und Investoren gleichzeitig attraktive Renditeprofile bieten.

Immobilienkredite haben ebenfalls vom Rückzug der Banken profitiert, insbesondere bei Transaktionen, die operative Fachkenntnisse oder Investitionen erfordern. Unterdessen bieten Direktkredite im Mid-Market-Segment weiterhin Chancen, wenn sie mit disziplinierter Kreditvergabe angegangen werden.

Auf den Kreditmärkten zeichnen sich jedoch in bestimmten Bereichen Risiken ab. In Teilen des oberen Mid-Market-Direktkreditsegments – insbesondere in den USA – haben sich die Konditionen aufgrund der gestiegenen Liquidität gelockert. Die Krise im Software-Sektor wirkt sich auch auf den US-Markt für Direktkredite aus, der hier stark engagiert ist, was sich im Laufe der Zeit auch auf Private Equity auswirken dürfte. Diese Entwicklungen unterstreichen die Bedeutung von Selektion und Diversifizierung.

Infrastruktur ist ein weiteres zentrales Anlagethema, gestützt durch das neue europäische Paradigma eines zunehmenden Protektionismus mit Fokus auf erneuerbare Energien zur Verringerung der Abhängigkeiten und zur Stärkung der Verteidigung. Die Politik der US-Regierung hat Europa dazu veranlasst, einen transformativen 2-Bio.-Euro-Plan vorzulegen, der beispiellose Investitionen in Energie-

systeme, digitale Infrastruktur und Verkehr erfordert – und damit enorme Chancen für private Märkte eröffnet.

Die Auswirkungen dieser Investitionen auf die europäische Wirtschaft werden unterschätzt und könnten sich auch positiv auf den Immobilienmarkt auswirken, der nach einer starken Korrektur der Bewertungen Anzeichen für neuerliche Attraktivität zeigt. Die Anlageklasse bietet höhere Renditen und eine positive Hebelwirkung bei einem historisch niedrigen

„Die Performance in privaten Märkten beruht auf Selektion und Diversifizierung.“

Angebot in Premiummärkten und damit sehr attraktive Einstiegsmöglichkeiten. Historisch stammen rund 70 % der langfristigen Renditen aus Erträgen, von denen ein Großteil an die Inflation gekoppelt ist.

Auch in der nächsten Phase des Zyklus werden Private Markets attraktive Chancen bieten. Private Credit sollte aufgrund der Tiefe des asset-basierten Kreditmarktes übergewichtet werden, um ein gewisses Maß an Unsicherheit und Volatilitätsrisiken abzubilden. Anlageklassen mit einer Mischung aus laufenden Erträgen und Equity-Risiko – wie Infrastruktur und Immobilien – bieten attraktive Einstiegsmöglichkeiten und robuste Cashflow-Aussichten.

Absolut|private



Wissenspublikation



Kommentare

DR. NICOLE ARNOLD | Commerz Real
ISABELLE SCEMAMA | BNP Paribas AM

Fachbeiträge

infrastructure

Private Debt für Infrastruktur in Asien

ANGUS DAVIDSON | AEW
BERND VOGEL | Natixis Investment Managers

infrastructure

Solarparks als Bausteine transitorisch robuster Portfolios

DR. JULIAN HOCHSCHERF | hep global

real estate

Principal-Agent-Dynamiken im institutionellen Immobilienfondsgeschäft

ALEXANDER REMY | QORE Solutions

private debt

Private Debt im Realitäts-Check

EUGENIO SANGERMANO | BF.capital
PROF. DR. MICHAEL FLAD | Hochschule Esslingen

natural resources

Forst als Assetklasse für institutionelle Investoren

HANS-JOACHIM SEYFARTH | MEAG

private markets

Transparenz und Cashflow-Steuerung für Private-Market-Portfolios

PHILIPP PLATE | BayernInvest

Kompakt

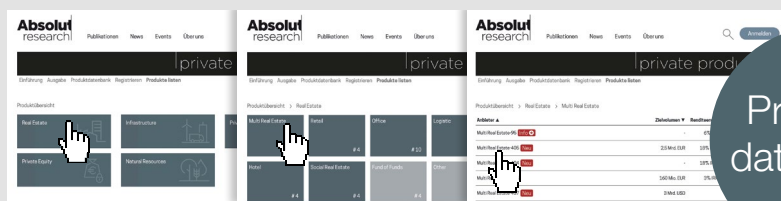
STEFAN STUTE | Wüest Partner Immobilienberatung

Jetzt kostenlos anfordern!

Printausgabe

Absolut|private products

Exklusive Produktplattform für zur Zeichnung offene Private-Market-Produkte aus fünf Assetklassen. Asset Manager haben die Möglichkeit, ihre Angebote zu **listen**, institutionelle Asset Owner profitieren von einer **kostenfreien** Nutzung.



Produkt-
datenbank



Produktplattform

Registrierung

Absolut
research