



Partners Group
Passion for Private Markets

Zugerstrasse 57
6341 Baar-Zug
Schweiz
Tel.: +41 41 784 60 00
Fax: +41 41 784 60 01

Medienmitteilung

Baar-Zug, 28. Januar 2014

Partners Group veröffentlicht Private Markets Navigator H1 2014: „Assetflation“ verliert an Fahrt / Wertschöpfung auf Anlage-Ebene ist essentiell

Dank geldpolitischer Experimente in der westlichen Welt florieren die Kapitalmärkte und der Preisanstieg von Vermögenswerten erreicht neue Höchststände. Betrachtet man die stockenden Erträge, so wird deutlich, dass die Bewertungen in keiner Relation mehr zu den Fundamentaldaten stehen. Aus unserer Sicht **neigt sich die „Assetflation“ dem Ende zu**: wir erwarten, dass sich das Preisniveau auf hohem Niveau mit erhöhter Volatilität einpendeln wird und grössere Korrekturen durch die Liquiditätsflut verhindert werden können. Wir halten an unserer langfristigen Einschätzung fest und gehen weiterhin von einem stagnierenden Wirtschaftswachstum aus. Während die USA und Europa sich langsam wieder erholen, liegen die **Wachstumsraten dennoch unterhalb der langfristigen Trends**. Wir glauben daher weiterhin, dass Wertschöpfung innerhalb der einzelnen Anlagen ein entscheidender Renditefaktor ist.

Der Private Markets Navigator der Partners Group gibt Investoren einen aktuellen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen in den globalen Märkten der privaten Anlageklassen. In den folgenden Segmenten innerhalb der verschiedenen Anlageklassen sieht Partners Group erhöhtes Wertschöpfungspotenzial:

Private Equity:

Mid Caps bieten weiterhin die besten Opportunitäten – ein differenzierter Ansatz zur Generierung von Transaktionen sowie ein starkes lokales Netzwerk sind entscheidend, um gute Unternehmen zu adäquaten Bewertungen ausfindig zu machen. Aufgrund des herausfordernden makroökonomischen Umfelds liegt

unser Fokus auf Unternehmen, **in denen Weiterentwicklung und Wertschöpfung stattfinden kann**. Preisabschläge am Sekundärmarkt sind kaum noch zu finden. Wir bevorzugen Anlagen, bei denen die positive Wertentwicklung gerade erst einsetzt und operative Optimierungsinitiativen noch keine Früchte getragen haben. Darüber hinaus bevorzugen wir komplexe Transaktionen.

Private Real Estate:

Unser Fokus liegt auf **dem Bau und der Weiterentwicklung von Gebäuden in regionalen Märkten**, die von Wirtschaftswachstum, positiven demographischen Trends oder guten Fundamentaldaten profitieren. In Europa bieten Einzelhandelsimmobilien in Sekundärlagen gutes Repositionierungspotenzial. In den USA fokussieren wir uns zunehmend auf Endkunden in Wachstumsmärkten, besonders im Bereich Technologie und Energie. In Asien-Pazifik haben die positive Grundstimmung und aggressive Akquisitionen dazu geführt, dass Anlagen zu attraktiven Preisen realisiert werden können, während Asset Management und Repositionierungsinitiativen den Wert weiterhin steigern und das Ertragspotenzial maximieren sollten.

Private Infrastructure:

Die Nachfrage für diese Anlageklasse bleibt weiterhin hoch, allerdings pendeln sich die Bewertungen für Core-Infrastrukturanlagen dank steigenden Realzinsen auf hohem Niveau ein. Dennoch gibt es weiterhin interessante Anlagemöglichkeiten in den entwickelten und den aufkommenden Märkten sowie in Sektoren, in denen Investoren von Greenfield-Prämien zu attraktiven Preisen profitieren können. Darüber hinaus können bei gut positionierten Anlagen **Überrenditen durch Wertschöpfung in Verbindung mit Wachstumsinitiativen** generiert werden, während Verbesserungen auf operativer Ebene die Renditen schrittweise erhöhen.

Private Debt:

Die Fremdkapitalmärkte stehen weiterhin im Fokus vieler Investoren und lassen die Fremdkapitalquoten vieler Anlagen aufgrund vermehrter Emissionen im Senior Debt und High Yield Markt ansteigen. In den USA befindet sich die Ausgabe von CLOs auf Rekordniveau. Wir legen unseren **Fokus auf den mittelständischen Markt**, in denen CLOs kaum eine Rolle spielen und High Yield schwer zugänglich ist. Ein **tiefes Verständnis der unterliegenden Anlage** ist dabei entscheidend: was sind die Renditetreiber und wieviel Fremdkapital können Unternehmen vertragen. Disziplin und Selektion spielen in diesem Umfeld im Anlageprozess eine zentrale Rolle.

Bitte kontaktieren Sie Frau Milevka Grceva (milevka.grceva@partnersgroup.com), falls Sie Interesse an einer Druckversion der Studie haben.

Über Partners Group

Partners Group ist ein globaler Manager von Privatmarktanlagen mit einem verwalteten Vermögen von über EUR 30 Mrd. in den Bereichen Private Equity, Private Real Estate, Private Infrastructure und Private Debt. Die Firma bietet internationalen institutionellen Investoren ein breit gefächertes Angebot an Fonds und massgeschneiderten Portfolios an. Der Hauptsitz der Gesellschaft ist in Zug und weitere Niederlassungen befinden sich in San Francisco, New York, São Paulo, London, Guernsey, Paris, Luxemburg, Mailand, München, Dubai, Singapur, Shanghai, Seoul, Tokio sowie Sydney. Partners Group beschäftigt über 700 Mitarbeiter und ist an der Schweizer Börse SIX (Symbol: PGHN) mit einer Marktkapitalisierung von CHF 6 Mrd. notiert. Die Partner sowie alle Mitarbeiter der Partners Group sind bedeutende Anteilseigner der Firma.

Investor Relations Kontakt:

Philip Sauer

Telefon: +41 41 784 66 60

E-mail: philip.sauer@partnersgroup.com

Media Relations Kontakt

Alexander von Wolffradt

Telefon: +41 41 784 66 45

E-mail: alexander.wolffradt@partnersgroup.com

www.partnersgroup.com