Bund Institutioneller Investoren bii.

»bii Institutional News«

Ausgabe Juli 2024

Prof. Dr. Gerd Merke:
„Mit der Nase im Wind“ 3

Allianz Global Investors:
Handelsfinanzierung: Ungestörte Nachfrage? 5

Habona Invest:
„Zentral: Kontakte zu Einzelhandelsketten“ 7

Yardi Systems GmbH:
„Risikomanagement wird immer wichtiger“ 9

Adobe Stock: heyengel

Inhalt

Prof. Dr. Gerd Merke: „Man muss die Nase in den Wind halten und offen für Neues sein“ 3

Allianz Global Investors: Handelsfinanzierung: Ungestörte Nachfrage? 5

Habona Invest: „Enge Kontakte zu den Einzelhandelsketten sind der Schlüssel zum Erfolg“ 7

Yardi Systems GmbH: „Für viele Kunden wird das Risiko-Management immer wichtiger“ 9

Presserückblick 12

Veranstaltungen 2024, Content Partner und Impressum 15

Liebe Leserinnen und Leser,

Dietmar Müller
Chefredakteur

am 6. Juni 2024 war ein großer Tag für den noch jungen Bund der Institutionellen Investoren. Es jährte sich passend zum sechsten des Monats nicht nur das sechste Jahr des Bestehens, sondern es nahmen auch wieder über 200 institutionelle Anleger, Berater und Anbieter aus allen Asset-Klassen am TDIK Tag der Institutionellen Kapitalanlage teil. Die Jahresveranstaltung des bii stand ganz unter dem Zeichen neuer Entwicklungen. Da ist zum einen der Wiederanstieg der Zinsen und damit auch der Renditen für Neuinvestitionen in Rentenpapiere. Es ging aber auch um den Austausch und lebhafte Diskussionen. Sehr aufschlussreich war das Gespräch zwischen Celine Winter und Alyx van der Vorm, zwei unternehmerisch erfolgreichen jungen Frauen aus der Generation der Millenials. Diese neue Generation wird nicht nur in spätestens 10 Jahren die Hauptkonsumenten-Gruppe der Wirtschaften weltweit bilden, sondern die Welt auch ebenso verändern.
Ein weiterer Höhepunkt war die Verleihung der „Forty under Forty“ Awards für Nachwuchsmanager in der Branche der institutionellen Kapitalanlage. Dabei ging der „Lifetime Achievement Award“ an Bärbel Schomberg von Kingstone Real Estate und Dr. Wolfgang Weiler, den ehemaligen Präsidenten des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft.
Eine Premiere gab es mit der Vorstellung des europaweit ersten Studienganges der Institutionellen Kapitalanlage in Kooperation mit der Mannheim Business School als Teil der renommierten Universität Mannheim. Wie die aktuellen Themen nach dem TDIK aussehen, erfahren Sie in dieser neuen Ausgabe der bii News.

Viel Lesespaß wünscht

Ihr Dietmar Müller
Chefredakteur

Interview mit Prof. Dr. Gerd Merke

Prof. Dr. Gerd Merke ist in der Kapitalanlage auf europäischer Ebene für Euroroc tätig und betreut als Vorstand seit Jahren die Zusatzversorgungskasse des Deutschen Steinmetz- und Steinbildhauerhandwerks.

Prof. Dr. Gerd Merke
Vorstand der Zusatzversorgungskasse des Steinmetz- und Steinbildhauerhandwerks

Wie sieht Ihre Anlagestrategie in der Zusatzversorgungskasse aus?
Zunächst haben wir einen Tarifvertrag mit verbindlichen Vorgaben für uns als Versorgungskasse. Danach müssen wir eine Überschussverzinsung von 4 Prozent erzielen, um die Altersversorgung unserer Mitglieder sicherzustellen. Entsprechend groß war für uns die Herausforderung in der Niedrigzinsphase der letzten Jahre. Als die Zinsen sogar nahe Null oder zeitweise im negativen Bereich ankamen, mussten wir neue Wege gehen. Da die globale Wirtschaft auf einem Hoch war und der Transportbedarf von Jahr zu Jahr stieg, haben wir unter anderem in Frachtschiffe investiert. Damit konnten wir teils höhere zweistellige Renditen erzielen, mit denen wir die Erträge der sonstigen Anlagen ergänzten. Gleichzeitig haben wir uns mit Direktinvestitionen in Immobilien in den letzten Jahren bewusst zurückgehalten, das Preis-/Leistungsverhältnis stimmte einfach nicht mehr. Im Rahmen regulatorischer Vorgaben sind wir auch auf der Aktienseite tätig. Dank dieser Flexibilität konnten wir jederzeit die laufenden Rentenzahlungen abdecken. Wir liegen mit unserem Anlagevolumen unterhalb der 200 Millionen Euro Grenze.

Welche Assetklassen-Schwerpunkte haben Sie?
Unser Fokus liegt auf indirekten Anlagen vor allem über Fondsvehikel und hier im Renten- und Aktienbereich. Über einen großen Anbieter sind wir auch im US-Rentenbereich aktiv. Vorteilhaft ist, dass wir nicht nur über gute laufende Mitgliederbeiträge verfügen, sondern inzwischen auch über eine ansehnliche Reserve. Immobilien im Eigenbestand vermeiden wir so gut es geht, da sie besonders viel Aufmerksamkeit und eine aktive Betreuung erfordern.

»Man muss die Nase in den Wind halten und offen für Neues sein«

Haben Sie einen geografischen und sektoralen Fokus?
Geografisch sind wir vor allem in Deutschland und Europa investiert. Allerdings sehen wir den Schwerpunkt für den zukünftigen wirtschaftlichen Erfolg nicht mehr hier, weshalb wir verstärkt neue Kapitalanlagen in den USA und Kanada in Betracht ziehen. Beide Länder haben weniger Bürokratie, eine wirtschaftsfreundlichere Politik und gleichzeitig einen viel anpassungsfähigeren Markt, gerade in Zeiten einer Wirtschaftsflaute, weshalb sich die Konjunkturentwicklung weitaus erfreulicher darstellt als bei uns. Wir nutzen die Bandbreite, die uns die Anlageverordnung vorgibt durch möglichst flexible Anlagerichtlinien aus. Obwohl die Niedrigzinsphase längst vorbei ist, besteht die BaFin weiterhin auf einer Senkung des Rechnungszinses auf 0,9 Prozent. Dies schadet der Rentenbeihilfe. Der Kritik von Herrn Weimer von der Deutschen Börse an der Aufsichtsbehörde können wir uns nur vollumfänglich anschließen.

Fortsetzung auf Seite 4 »

» »»

Sie wurden als beste Pensionskasse/ZVK ausgezeichnet. Was machen Sie anders?

Wie bereits kurz erwähnt, haben wir bewusst andere Risikoklassen ausgewählt und hatten damit Erfolg. Dafür waren glückliche Umstände hilfreich und natürlich auch eine Portion Mut erforderlich, kopflos sind wir allerdings nicht vorgegangen. Letztlich muss man die Nase in den Wind halten und offen für neue Ansätze sein.

Welche Bedeutung hat dabei die Risikoüberwachung und -steuerung?

Der Punkt ist, es heißt Risikosteuerung und nicht Risikovermeidung. Gleichzeitig auskömmliche Renten für unsere Mitglieder zu erwirtschaften und keine Risiken einzugehen, ist eine Illusion. Es geht darum, genau über die Risiken informiert zu sein. Hier arbeiten wir mit einem erstklassigen Research-Provider zusammen. Wer hingegen allen Risiken aus dem Weg gehen will, der tut das am besten mit der Schließung seines Geschäftes.

Gibt es Megatrends, die Sie derzeit besonders im Blick haben?

Da ist ganz klar die mangelnde Leistungsfähigkeit der europäischen Wirtschaft zu nennen. Die Jahresarbeitszeiten sinken stetig, während die Bürokratie und die Transferleistungen ungeahnte Ausmaße annehmen. Gleichzeitig sieht sich Europa immer stärker in der Rolle des Weltenretters und gibt dafür Unsummen an Geldern der Bürger aus, die dann für den Konsum fehlen. Ein leider sehr gutes Beispiel für die auch voranschreitende Deindustrialisierung ist BASF. In Ludwigshafen wird schon lange kein Geld mehr verdient, die Erträge kommen aus dem Ausland mit erheblich besseren Rahmenbedingungen, allein wenn man schon einen Blick auf die Energiepreise richtet. Kurz: Wir müssen wieder mehr leisten und einen Fokus auf die Menschen der EU-Mitgliedsländer und ihre Wirtschaft legen.

Was erwarten Sie an den Märkten in den nächsten 12 Monaten?

Im Großen und Ganzen erwarte ich keine relevanten Änderungen. Die Immobilienmärkte werden sich langsam erholen und in einundeinhalb Jahren wieder im Gleichgewicht sein. Schön wäre eine deutlich größere Portion Realismus in der Politik und weniger Ideologie. Aber das ist mehr ein Wunsch als eine Erwartung.

DOREE+

Alles Inklusive – zum Festpreis!

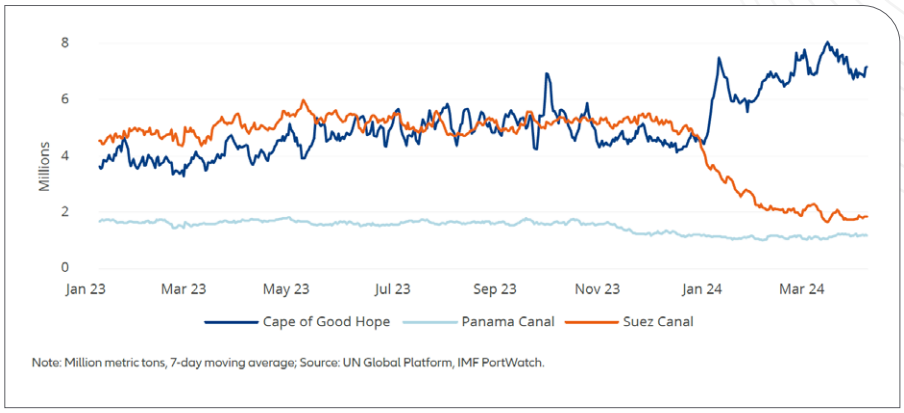
Entdecken Sie die Highlights unserer vielfältigen Plattform wie die Versionierung von Dateien, DWG-Dateien ohne zusätzliche Software einzusehen und einem Ticketsystem. Unsere DSGVO-konformen Datenräume werden in Deutschland gehostet.

Jetzt DOREE+ kennenlernen!

DOREE+

Handelsfinanzierung: Ungestörte Nachfrage?

Fast jede Woche kann man in den Nachrichten etwas zum Welthandel lesen. Ob die Angriffe von Houthi-Rebellen auf Handelsschiffe oder das Schiffsunglück im Hafen von Baltimore – alle diese Themen beeinflussen die Lieferketten und damit die Handelsfinanzierung (Trade Finance). Was bedeutet das für institutionelle Anleger?



Tägliches Transithandelsvolumen

Weltpolitik und der Welthandel

Während die Bilder von Unfällen und Anschlägen am häufigsten für Schlagzeilen sorgen, sind es auch strukturelle Trends, die sich negativ auf den Welthandel ausgewirkt haben: Die Geopolitik hat teilweise zu einer Umkehrung der Globalisierung geführt und damit zu einem „Reshoring" oder „Friendshoring" der Lieferketten von Unternehmen. Darüber hinaus hat auch der Protektionismus seit einigen Jahren zugenommen. Die Zahl der politischen Maßnahmen, die den Waren- und Dienstleistungsverkehr einschränken, ist sprunghaft angestiegen und im Jahr 2023 wurden weltweit fast 3000 restriktive Maßnahmen von Regierungen ergriffen.

Diese Trends haben zu einer Verlangsamung der Wachstumsrate des Welthandels geführt. So gab es im Zeitraum von 2020-2024 das geringste Wachstum seit den frühen 1990er Jahren[1].

Wachsende Nachfrage nach Handelsfinanzierung

Trotz des verlangsamten Handelswachstums ist die Nachfrage nach Trade Finance gestiegen. Die Handelsfinanzierungslücke – die Differenz zwischen Angebot und Nachfrage – hat sich in den vergangenen Jahren vergrößert und beläuft sich inzwischen auf 2,5 Billionen USD – gegenüber 1,5 Billionen USD vor einigen Jahren[2].

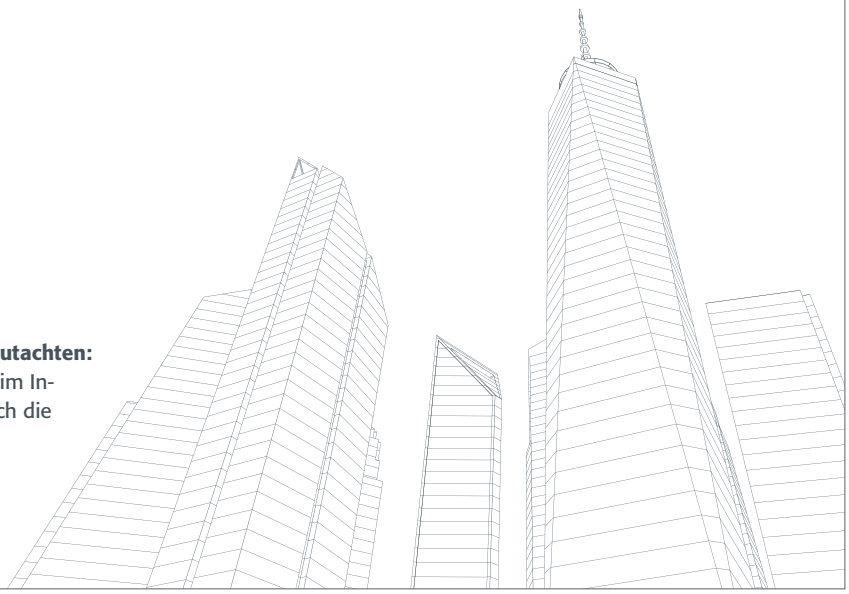
Fortsetzung auf Seite 6 »

Fritsch REVAC GmbH
Immobilienbewertung | Immobilienconsulting

Wir geben Ihrer Immobilie einen Wert.

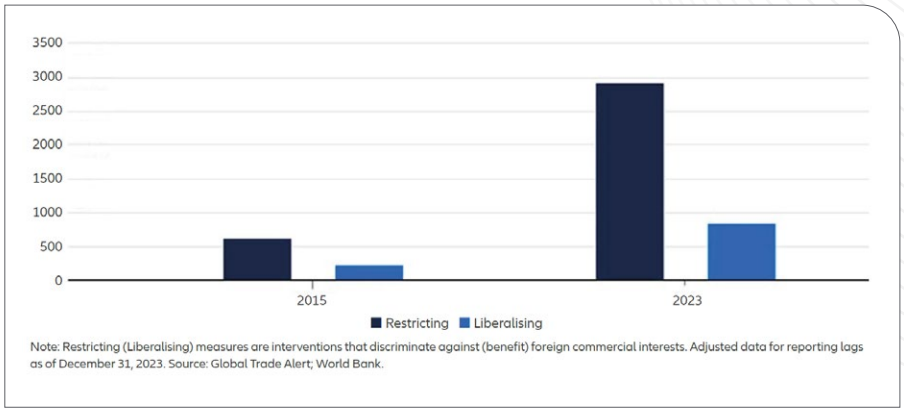
Wir erstellen schwerpunktmäßig **Verkehrswertgutachten:** Für institutionelle Investoren, über Grundstücke im In- und Ausland und sowohl für den Ankauf, als auch die laufende Bewertung im Bestand.

069 2475045-0
fritsch-revac.de



» »»

Die Welthandelsorganisation (WHO) schätzt, dass 80-90 % des Handelsvolumens von 17 Billionen USD auf Finanzierung[3] angewiesen sind. Der Großteil der Handelsfinanzierung wird immer noch von Banken übernommen, während Trade Finance-Lösungen von Asset Managern nur einen geringen Anteil ausmachen.



Anzahl der handelspolitischen Maßnahmen, die den Handel mit Waren und Dienstleistungen betreffen

Banken und FinTechs als Motor

Unabhängig von den direkten Auswirkungen von Handelsunterbrechungen ist die Risikobereitschaft der Banken eine wichtige Triebkraft für Trade Finance im Asset Management. In der Handelsfinanzierung syndizieren Banken regelmäßig einen Teil ihres eigenen Geschäfts an andere Marktteilnehmer. Institutionelle Investoren, z. B.Versicherungsgesellschaften, Pensionsfonds oder Family Offices, erhalten so Zugang zu dieser Asset Klasse. Als größter Marktteilnehmer spielen dieser Risikoappetit und die Handlungen der Banken eine große Rolle für die kleine Gruppe der Institutionellen Investoren. Zum einen bei der Syndizierung aber auch im direkten Wettbewerb um Finanzierungen.

Auch FinTechs sind auf dem Vormarsch in der Handelsfinanzierung, was durch sehr niedrige Zinssätze und große Zuflüsse an Risikokapital angeheizt wurde. Während sich diese Trends in den letzten zwei Jahren umgekehrt haben, gibt es viele FinTechs, die sich bereits selbst tragen können. Institutionelle Investoren sind der natürliche Partner für diese Finanzanbieter, da sie in der Regel nicht als direkte Konkurrenz wahrgenommen werden und gehen daher häufig Partnerschaften mit diesen ein.

Widersprüchliche Trends – wie können Anleger damit umgehen?

Verlangsamte Makrotrends, sich verändernde Bankensyndizierung und ein wachsender Marktanteil von FinTech – was bedeutet das für institutionelle Anleger? Als Anleger ist wichtig, sich auf das zu konzentrieren, was beeinflusst werden kann, und auf das vorbereitet zu sein, was nicht beeinflusst werden kann. Es geht nicht darum, zu versuchen, globale Makrotrends oder die Angebots- und Nachfragedynamik des Welthandels vorherzusagen. Stattdessen ist es wichtig, ein robustes und widerstandsfähiges Netzwerk aus Partnern aufzubauen, die ein breites Angebot an Anlagemöglichkeiten verfügen. Dieses darf nicht von einem einzelnen Sektor, einer bestimmten Region oder einer Marktnische abhängen. Darüber hinaus ist es notwendig, einen sehr offenen Dialog mit den Netzwerkpartnern zu führen. Und es mag einfach klingen, aber es ist ein Muss, nicht zu viel zu versprechen und zu wenig zu liefern: Verlässlichkeit ist der Schlüssel zu jeder Syndizierungsbeziehung.

[1] Weltbank, "Der Welthandel ist fast zum Erliegen gekommen. Populismus belastet das Wachstum", 2024

[2] Asian Development Bank, 2022

[3] World Trade Organization, 2024

Autoren

Heiko Wunderlich
Managing Director, Institutionelle Kunden, Leiter Financial Institutions DACH

Martin Opfermann
Senior Portfolio Manager
Allianz Global Investors

Interview mit Thorsten Seher

Thorsten Seher MRICS ist seit Anfang 2024 als Senior Portfolio- und Strukturierungsmanager bei Habona Invest und seit über 25 Jahren in der Immobilienbranche. Neben Stationen bei der Hamburg-Mannheimer Versicherung und der MEAG, war er langjährig als Abteilungsleiter Immobilien Deutschland bei den Basler Versicherungen aktiv. Im Anschluss verantwortete er bei der Zurich Gruppe Deutschland Köln als Bereichsleiter und Head of Real Estate Germany alle Immobilienaktivitäten. Unmittelbar vor der Habona war er Geschäftsführer bei der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung bzw. IMMAC Group. Er ist in zahlreichen Branchenverbänden u. a. RICS, Gif, bii aktives Mitglied.

Thorsten Seher
Senior Portfolio- und Strukturierungsmanager
Habona Invest AM

Wie sind Sie auf der institutionellen Immobilienseite aufgestellt?
Groß geworden sind wir als Emissionshaus für geschlossene Fonds im Privatkundengeschäft. Der Fokus lag im Bereich Nahversorgungszentren und Discounter, wobei die Fonds als AIF aufgelegt wurden und dann die Immobilien später vor allem an institutionelle Investoren veräußert wurden. Wir haben dann meist auf Wunsch der neuen Investoren die Objekte in Master-Fonds eingebracht und dafür auch das Asset Management übernommen. Diese Erfahrung war dann auch der Startpunkt für unser institutionelles Geschäft insgesamt. Inzwischen haben wir einen institutionellen Anteil am Gesamtgeschäft von rund einem Drittel.

Welches Volumen verwalten Sie über welche Vehikel?
Derzeit umfassen unsere Assets under Management rund 1 Milliarde Euro Volumen. Gegenwärtig haben wir neben unserem Publikumsimmobilienfonds und den geschlossenen Immobilienfonds auch Spezialfonds. Bei der Verwaltung arbeiten wir mit Universal-Investment, Intreal sowie Hansa-Invest zusammen.

Welche Besonderheiten zeichnen Ihre Anlagestrategie aus?
Über unser Tochterunternehmen Habona Consulting arbeiten wir stark mit GfK zusammen und haben einen starken Research-Ansatz. Das ist gerade mit Blick auf die erforderliche Detailtiefe im Segment der Einzelhandelsinvestitionen besonders wichtig. Dann fahren wir eine diskretionäre Anlagestrategie und investieren oft auch antizyklisch. Dabei liegt unser Fokus in den Risikoklassen Core und Core+.

Sie sind als Investment-Spezialist für Nah- und Grundversorgung bekannt. In welche Sektoren investieren Sie hier genau?
Wir legen einen Schwerpunkt auf Discounter-Immobilien für Aldi, Lidl oder Kaufland. Auch Vollversorger-Immobilien mit Edeka oder Rewe sind bei uns im Bestand. Von Vorteil sind hier unsere langjährigen Kontakte zu den genannten Einzelhändlern. Überhaupt sind Kontakte zu den Einzelhändlern oft der Schlüssel zum Erfolg, denn so kommen wir Off-Market an die Investitionschancen. Für Edeka machen wir beispielsweise inzwischen sogar die Standort-Analysen.

»Enge Kontakte zu den Einzelhandelsketten sind der Schlüssel zum Erfolg«

Warum setzten Sie weiter auf den Einzelhandel?
Es ist richtig, dass der Einzelhandel sich in einem starken Wandel befindet, den wir durchaus aufmerksam und kritisch unter die Lupe nehmen. Sowohl die Einzelhandelskanäle ändern sich, als auch die stationären Hauptverkaufsformate. In Fachmarktzentren investieren wir beispielsweise nicht mehr, da zwar der Lebensmitteleinzelhändler meist noch sehr gut läuft, aber inzwischen auch einen Bäcker und teils weitere Händler integriert hat. Der Rest der Händler im

Fortsetzung auf Seite 8 »

» »»

Fachmarktzentrum verzeichnet hingegen oft sinkende Zahlen. So haben die Supermärkte in den letzten Jahren ihre Umsätze je Quadratmeter deutlich gesteigert, alle anderen Einzelhandelsformate allerdings nicht.

Wie sieht Ihre geografische Allokation aus?

Wir haben einen klaren Fokus auf Deutschland, hier kennen wir uns sehr gut aus und sind auch in den Regionen aktiv und recht gut informiert. Insgesamt bevorzugen wir Oberzentren mit mehr als 10.000 Einwohnern und dort die wichtigen Mikrolagen. Entscheidend sind für uns auch die jeweiligen Kaufkraftkennziffern, die jeweils überdurchschnittlich sein sollten.

Was planen Sie für das Jahr 2024?

Wir legen gerade einen Fonds für institutionelle Investoren auf. Dann prüfen wir auch intensiv die Möglichkeiten des neuen ELTIF im Bereich sozialer Infrastruktur und Nahversorgung. Außerdem haben wir einen neuen Fonds für Privatkunden aufgelegt. Das Zielvolumen beträgt 100 Millionen Euro. Für 2024 sehen wir insofern Chancen, erste Anzeichen des Marktes für Neuinvestitionen in ausgewählte Immobilienprodukte zu nutzen.

Investmentaufsichtsrecht. Immobilienrecht. Steuerrecht. ESG.

Wir beraten und begleiten institutionelle Investoren bei ihren Immobilien- und Fondsinvestments seit vielen Jahren praxisorientiert und aus einer Hand.

K&S King & Spalding

Interview mit Dennis Kasch

Dennis Kasch verantwortet als Regional Sales Manager den DACH-Vertrieb bei Yardi. Seine internationale Erfahrung konnte er in London in einem Multi-Family Office sammeln. Herr Kasch blickt insgesamt auf zehn Jahre Erfahrung im Bereich Sales zurück.

Dennis Kasch
Regional Sales Manager DACH von Yardi Systems

Wofür steht Yardi und was bieten Sie genau an?

Wir wurden vor über 40 Jahren in den USA als Software-Startup gegründet. Ziel war zunächst die Verwaltung des eigenen Immobilienbestandes der Familie Yardi mittels einer selbstentwickelten Software mit Schwerpunkt auf allen buchhalterischen Aspekten, insbesondere der Mieterverwaltung. Im Laufe der Zeit ist das Unternehmen stark gewachsen. Mittlerweile gestalten, entwickeln und betreuen 9.500 Mitarbeitende mehr als 14.500 Kunden weltweit.

Welche Leistungen erbringen Sie für welche Kunden?

Zu unseren Kunden zählen kleine und mittelständische Unternehmen bis hin zu Private Equities, Family Offices und große Asset Management Häuser. Kern der Leistungen ist unsere zentrale buchhalterische Plattform, die alle relevanten Daten beherbergt und als einzige Informationsquelle dient. Darüber liegen die großen Module für Asset Management, Property Management, Investment Management und Facility Management an.

Was machen Sie anders als andere Anbieter?

Der größte Unterschied zu anderen Anbietern besteht darin, dass wir uns in Privatbesitz befinden und ein weltweit tätiges Technologieunternehmen sind, das sich auf langfristige Kundenbeziehungen konzentriert. Yardi investiert jährlich 25 % seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Dadurch können wir nicht nur kontinuierlich neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt bringen, sondern auch bestehende Technologien ständig verbessern und optimieren. Wir bemühen uns um eine direkte Partnerschaft mit der Businessseite von Immobilienunternehmen, den Investment- und Asset Managern. Nur dann sind wir tatsächlich ein echter Facilitator für die Branche.

> »Für viele Marktteilnehmer wird das Risiko-Management immer wichtiger«

Wie weit ist die deutsche Immobilienbranche in Bezug auf die Digitalisierung?

In Deutschland passiert immer noch sehr viel über die alten Tabellenkalkulationen von EXCEL und Co. Dagegen sind die Anforderungen sowohl von Investorenseite als auch von den Finanzierern erheblich gestiegen und werden weiter steigen. Haupttreiber für diese Entwicklung ist die Forderung nach mehr Transparenz. In diesem Zuge spielen beispielsweise in Europa auch die vielen regulatorischen Vorgaben der EU eine Rolle.

Wie sind Sie in Deutschland aufgestellt?

Wir sind in Mainz ansässig, mit einer eigenen Kundenbetreuung. Das ist speziell für viele mittelständische Unternehmen wichtig. Unsere Kunden wollen einen Ansprechpartner vor Ort

Fortsetzung auf Seite 10 »

» »»

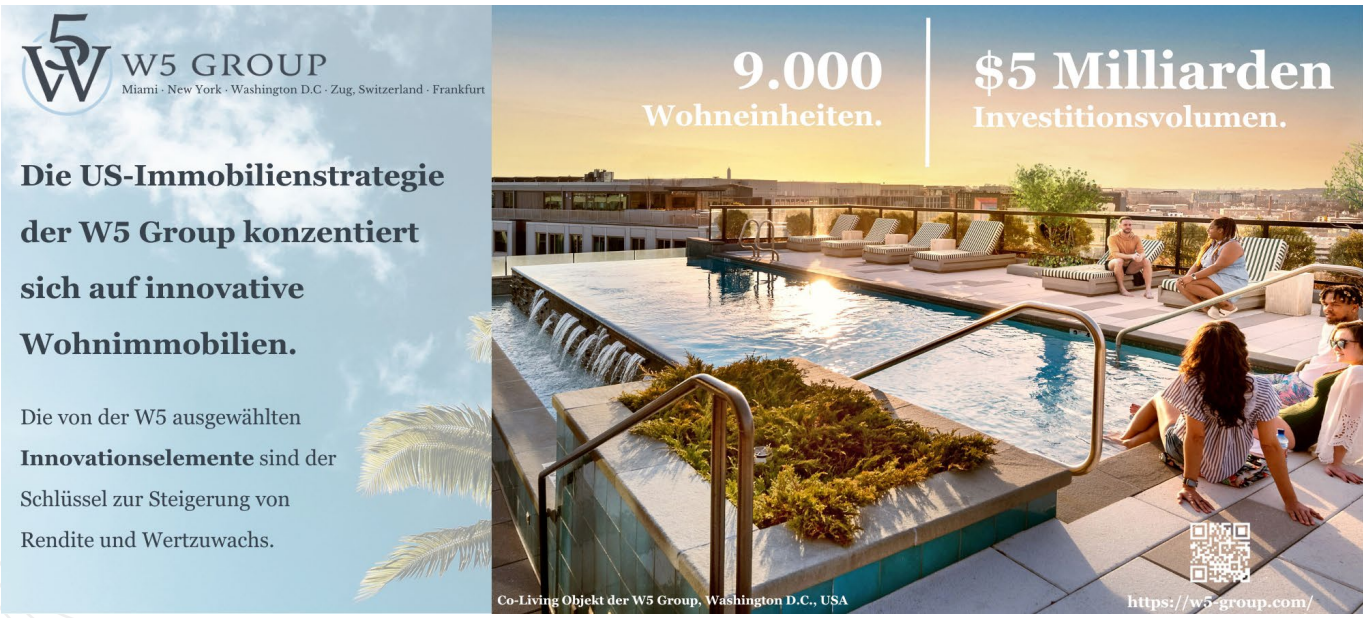
im Inland. Das Thema Change-Management wird bei uns zentral gesteuert, wir bieten nicht nur Software, sondern beraten unsere potentiellen Kunden in der Vision sowie der Umsetzung.

Haben sich die Anforderungen Ihrer Kunden geändert?

Ja, wobei sie sich vor allem weiterentwickelt haben, wie die gesamte Branche. Ursprünglich war alles auf kaufmännische Anforderungen im buchhalterischen Sinne fokussiert, inzwischen hat sich das Spektrum enorm erweitert. Das liegt auch daran, dass sich viele Kunden im Bereich Back-Office verkleinert haben. Gleichzeitig will man die Datenhoheit wieder zurück im Unternehmen selbst und es erfolgt eine deutliche Entwicklung die IT, vor allem aber die eigenen Daten, wieder stärker aus dem Outsourcing zurückzuholen.

Welche speziellen Zukunftspläne verfolgt Yardi?

Für viele Marktteilnehmer wird das Risiko-Management immer wichtiger, deshalb bauen wir hier unsere Tools aus. Auch der Einsatz von KI, speziell bei Prognosen, die immer mehr zum Einsatz kommen. Letztendlich bleiben wir aber weiterhin ein Familienunternehmen in der Immobilienbranche mit einem unerschütterlichen Fokus auf innovative Lösungen und Kundenzufriedenheit.



Universität St.Gallen

Schweizerisches Institut für Banken und Finanzen

Zertifikatskurs «Fit for Real Estate Finance»

Fünf Tage à zwei Vorlesungen

mit wöchentlichem Networking Apéro

- Grundlagen der Immobilienökonomie
- Immobilienbewertung
- Immobilienfinanzierung
- Nachhaltiges und technologiebasiertes Immobilienmanagement
- Immobilieninvestitionen

Start am 30. Oktober 2024 (wöchentlich)

Pädagogische Hochschule Zürich, Lagergasse 2, 8090 Zürich
(Online Teilnahme möglich)

Link zur Anmeldung

Leitung Prof. Dr. Roland Füss

Schweizerisches Institut für Banken und Finanzen

CoRE Solutions konstituiert neuen Aufsichtsrat

Krailling, 27. Mai 2024. Die CoRE Solutions GmbH, Spezialist für Immobilienleasing und immobilienleasingähnliche Finanzierungs- und Vermietungsmodelle, hat einen Aufsichtsrat konstituiert. Den Vorsitz übernimmt Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG, die an der CoRE Solutions zu 51 Prozent beteiligt ist.

… mehr

Quelle: IArt-Invest

Art-Invest Real Estate entwickelt Nachhaltigkeits-Leuchtturmprojekt in Köln.

Art-Invest Real Estate startet Vermarktung des MACO 1927 in Köln

Köln, 28. Mai 2024. Art-Invest Real Estate startet die Vermarktung des Projekts MACO 1927 in Köln. Namensgebend für das Projekt ist sowohl die Adresse Machabäerstraße 19-27 im Kölner Kunibertsviertel als auch das Baujahr des Hauses.

… mehr

FAP steigt in die Fördermittelberatung ein

Berlin, 3. Juni 2024. FAP Finance erweitert ihr Dienstleistungsangebot im Bereich Debt Advisory um den Baustein Fördermittelberatung. Aufgrund der steigenden Nachfrage sowie der stetigen Änderungen der Fördermöglichkeiten wird das bewährte Geschäftsmodell um dieses Segment ergänzt.

… mehr

Quelle: Robin Hill/courtesy of Related Group

W5 Group eröffnet neues Co-Living Objekt in Miami, Florida

W5 Group eröffnet neues Wohnkonzept „i5 Wynwood“ in Miami

Frankfurt, 3. Juni 2024. Die W5 Group hat gemeinsam mit dem Partner Related Group offiziell das neue Wohnkonzept „i5 Wynwood“ in Miami, Florida, eröffnet. Die Investitionssumme betrug rund 40 Millionen USD.

… mehr

Habona: Spezialfonds erwirbt Portfolio aus vier Nahversorgern

Frankfurt, 4. Juni 2024. Die Habona Invest Gruppe teilt den Ankauf eines Portfolios bestehend aus vier Nahversorgungsimmobilien für den Spezialfonds einer deutschen Versicherung mit, der gemeinsam mit der INTREAL aufgelegt wurde

… mehr

Fortsetzung auf Seite 13 »

» »»

Finanzsektor unterschätzt die Relevanz von Biodiversität

Frankfurt, 6. Juni 2024. Das Thema Biodiversität wird von den Finanzunternehmen in Deutschland noch nicht ernst genug genommen. Wie die Ergebnisse der aktuellen Umfrage von PwC und WWF Deutschland „Natur- und Biodiversitätsschutz im deutschen Finanzsektor – eine Bestandsaufnahme" zeigen.

… mehr

BF- Quartalsbarometer Q2-2024: Höchster Indexwert seit zwei Jahren

Stuttgart, 10. Juni 2024. Der leichte Aufwärtstrend des BF.Quartalsbarometers setzt sich auch im zweiten Quartal 2024 fort. Der Sentiment-Index der Immobilienfinanzierer steigt von -16,88 im Vorquartal auf nun -15,30 Zähler. Es ist der dritte leichte Anstieg in Folge nach dem Allzeittief von -20,22 Punkten im dritten Quartal 2023.

… mehr

Führungswechsel auf der Fixed-Income-Plattform von AllianzGI

Frankfurt, 11. Juni 2024. Allianz Global Investors ernennt Michael Krautzberger per August 2024 zum neuen Global CIO Fixed Income. Krautzberger tritt damit die Nachfolge von Franck Dixmier an, der AllianzGI nach fast 30 Jahren verlassen wird, um sich neuen Aufgaben zu widmen.

… mehr

PGIM erweitert das ETF-Angebot um weitere Buffer-ETFs

Newark, N.J., 13. Juni 2024. Nach der Auflegung der PGIM U.S. Large-Cap Buffer 12- und 20-ETF-Serien hat PGIM zwei Laddered Fund of Buffer-ETFs, den PGIM Laddered Fund of Buffer 12 ETF und den PGIM Laddered Fund of Buffer 20 ETF, am Cboe BZX aufgelegt.

… mehr

DLE erhält Aufstellungsbeschluss für die Änderung des Bebauungsplanes "Hulb West" in Böblingen

Quelle: GLB08 Nokerra-Planning

DEL entwickelt den "Hulb-West" in Böblingen

Berlin, 14. Juni 2024. Die DLE Land Development GmbH entwickelt für die Liegenschaftseigentümer ein ca. 12 Hektar umfassendes Teilgebiet der "Hulb-West". Das rund 20 km südwestlich von Stuttgart gelegene Gewerbegebiet umfasst den Bereich zwischen Bundesautobahn A 81, Schickardstraße und Bahntraße.

… mehr

Spatenstich für neues Labor-, Entwicklungs- und Bürogebäude in Warstein

Hamburg/Warstein, 19. Juni 2024. GARBE und Infineon Technologies haben den Spatenstich für das Forschungs- und Entwicklungsprojekt in Warstein mit rund 100 Gästen aus Wirtschaft, Verwaltung, Politik und Mitarbeiterschaft gefeiert.

… mehr

Fortsetzung auf Seite 14 »

» »»

DWS ernennt Dr. Ulrich von Creytz zum CIO Real Estate für Europa

Frankfurt, 20. Juni 2024. Die DWS hat Dr. Ulrich von Creytz zum Chief Investment Officer für ihr Immobiliengeschäft in Europa ernannt. Von Creytz hat seinen Dienstsitz in Frankfurt und berichtet an Clemens Schäfer, Global Head of Real Estate, APAC & Europe.

… mehr

Erfolgreiche Fonds-Migration der Apo Asset Management

Hamburg, 25. Juni 2024. Die Fondsgesellschaft Apo Asset Management GmbH hat die Verwaltung von 11 Publikumsfonds mit einem Volumen von rund 2 Mrd. € an die Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH übertragen. Im Juni 2024 wurde die Migration der letzten Fonds erfolgreich abgeschlossen.

… mehr

Neue digitale Plattform „Kevla“ soll Austausch von Zertifikaten und Compliance-Dokumenten v ereinfachen

Frankfurt, 25. Juni 2024. PwC Deutschland, adesso und Kiwa bündeln ihre Kräfte zur Gründung eines neuen Ökosystems. Die branchenunabhängige Plattform wird das Management unterschiedlicher Compliance-Nachweise in den Wertschöpfungsketten vereinfachen und damit Vertrauen schaffen.

… mehr

Veranstaltungen 2024

Hier führen wir wichtige Veranstaltungen für institutionelle Investoren auf.

Falls Sie Anregungen oder weitere Vorschläge hierzu haben, so senden Sie uns bitte einfach eine E-Mail an:

chefredaktion@bii-ev.org

5.-8.8.2024	**Superinvestor**	mehr erfahren ...	Monaco
9.-11.9.2024	**IPEM x bii**	mehr erfahren ...	Paris
7.-9.10.2024	**EXPO REAL**	mehr erfahren ...	München
4.11.2024	**bii Roundtable „Swiss-German Asset Owners Roundtable"**	mehr erfahren ...	Zürich

Förderer und Partner des bii und der bii Institutional News

An dieser Stelle bedanken wir uns ganz herzlich für die inhaltliche und auch finanzielle Unterstützung durch unsere Partner.

Impressum

Herausgeber & Chefredaktion
Im Auftrag des
bii
Bund Institutioneller Investoren e.V.

DAFKO Deutsche Agentur für Kommunikation
Dietmar Müller
Hasenpfad 10
63150 Heusenstamm
Tel: 06106 88199-40
chefredaktion@bii-ev.org

www.institutionelle-investoren.org

Bund Institutioneller Investoren bii.