Bund Institutioneller Investoren bii.

»bii Institutional News«

Ausgabe März 2025

Camille Dufieux:
„Die anspruchsvolle Marktsituation bleibt eine Herausforderung“ 3

Yardi Systems GmbH:
Wie Debt Management-Plattformen Risiken für Kreditnehmer mindern 5

Engel & Völkers Capital AG:
Verbriefung als Chance: Die moderne Art, in Wohnimmobilien zu investieren! 7

Pascal Scheeff:
„Real Estate Debt gehören in jedes gut strukturierte Portfolio“ 9

Adobe Stock, yfprotographic

Inhalt

Camille Dufieux:
„Die anspruchsvolle Marktsituation bleibt eine Herausforderung“ 3

Yardi Systems GmbH:
Wie Debt Management-Plattformen Risiken für Kreditnehmer mindern 5

Engel & Völkers Capital AG:
Verbriefung als Chance: Die moderne Art, in Wohnimmobilien zu investieren! 7

Pascal Scheeff:
„Real Estate Debt gehören in jedes gut strukturierte Portfolio“ 9

Presserückblick 11

Veranstaltungen 2025, Content Partner und Impressum 13

Liebe Leserinnen und Leser,

Dietmar Müller
Chefredakteur

es gibt auch gute Nachrichten für institutionelle Investoren in diesen teils unübersichtlichen Zeiten. So nimmt die Bandbreite der wieder attraktiven Asset-Möglichkeiten zu. Das begann nach der Corona-Zeit zunächst mit dem Ende der Niedrigzinspolitik. Anleihen warfen und werfen wieder auskömmliche Renditen ab. Aktienanlagen sind schon seit geraumer Zeit auf einem Höhenflug, wie lange, ist natürlich nicht gewiss und angesichts der eher moderaten Konjunkturdaten stellt sich zu Recht die Frage, ob und wann wir mit einem Auslaufen der Bullen-Märkte rechnen müssen.
Das breite Feld der Debt-Investitionen erlebt auch vor dem Hintergrund restriktiver Kreditvergaben der Banken einen schrittweisen Aufschwung. Nicht zu vergessen sind Infrastrukturanlagen. Die öffentliche Hand hat zwar so viele Steuereinnahmen wie nie zuvor, doch die Kassen sind dennoch klamm und privates Geld ist nicht nur herzlich willkommen, sondern auch mehr als nötig, ob bei Investitionen in unsere Energie-Infrastruktur, öffentliche Gebäude oder den Verkehrssektor.
Ein weiteres Fenster für Neuinvestitionen bieten wieder die Immobilienanlagen. Nach teils merklichen Preiskorrekturen haben sich Wertänderungsrisiken deutlich reduziert und es kehrt stückweise wieder Leben in die Immobilienwelt zurück. Von einer Erholung kann zwar keinesfalls gesprochen werden, doch einzelne Nutzungsarten bieten erneut attraktive Nettoanfangsrenditen, beispielsweise Wohnimmobilien.
In Summe eröffnen sich wieder mehr Möglichkeiten zur strategischen Beimischung auch anderer Asset-Klassen und das hilft bei der Diversifizierung und Stärkung der Resilienz der Portfolien.

Ihr Dietmar Müller
Chefredakteur

Save the Date: 5. Juni 2025

Tag der Institutionellen Kapitalanlage 2025

in Frankfurt am Main

Bund Institutioneller Investoren bii.

Interview mit Camille Dufieux

Die Unternehmensjuristin mit französischen Wurzeln ist Geschäftsführerin der Immobilien Service-KVG INTREAL. Nach verschiedenen Stationen im Immobilienkreditgeschäft einiger Banken, wechselte sie 2006 zur damaligen Muttergesellschaft der INTREAL, der heutigen HIH-Gruppe. Hier baute sie die Key-Account Abteilung „Portfolio Supervision“ auf und ist seit 2024 Geschäftsführerin für die Bereiche KVG-Services, Portfolio Supervision sowie Treasury verantwortlich.

Camille Dufieux
Geschäftsführerin
INTREAL International Real Estate KVG

Wofür steht die INTREAL?

INTREAL hat sich seit Gründung sehr dynamisch entwickelt. Wir sind inzwischen mit rund 66 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen von rund 900 Investoren die erste und größte unabhängige Immobilien-Service-KVG in Deutschland. Von diesem Volumen entfallen rund 36 Milliarden Euro auf Assets under Management und rund 30 Milliarden Euro auf Assets under Administration. Unser Fokus liegt dabei auf dem Investmentrecht, dem Investmentsteuerrecht, den regulatorischen Anforderungen und dem Reporting. Natürlich ist auch das Mega-Thema ESG Bestandteil unserer Leistungen.

Welche Geschäftsbereiche haben Sie?

Die Welt ist natürlich im stetigen Wandel. So passen auch wir unsere Aktivitäten laufend an und haben unsere Geschäftsbereiche inzwischen auf alle Real Assets ausgeweitet. Dazu zählen neben Immobilienfonds, Debt-Fonds und Infrastrukturanlagen in Erneuerbare Energien wie Windkraft und PV-Anlagen.

Wie sieht ihr persönliches Aufgabengebiet aus?

Ich bin über den Bereich Immobilienfinanzierung zum Thema Immobilienfondsfinanzierung und schlussendlich zum Fondsmanagement gekommen und habe ab 2012 den Bereich Portfolio Supervision/Management bei der INTREAL auf- und ausgebaut. Seit Januar 2024 verantworte ich als Geschäftsführerin hauptsächlich die Aufgabengebiete Portfolio Management, KVG-Services und Treasury.

> »Die anspruchsvolle Marktsituation bleibt eine Herausforderung«

Welche Vehikel und Servicedienstleistungen bieten Sie an?

Wir bieten grundsätzlich alle denkbaren Vehikel nach deutschem Recht an, die Spezial- und Publikumsfonds nach KAGB, aber auch die Investment KG, die sich aktuell einer steigenden Nachfrage erfreut. Luxemburger Vehikel erweitern unsere Palette. Interessant ist, dass unsere Luxemburger Tochter gerade verstärkt Kunden anderer Anbieter gewinnt, die sich nun bewusst für einen spezialisierten Real Assets AIFM entscheiden. Gemischten AIFMs, die alle Assetklassen betreuen, gelingt es nicht immer, auf die spezifischen Bedürfnisse der Real Asset Manager zugeschnittene Lösungen zu schaffen. Unsere langjährigen Erfahrungen stellen wir darüber hinaus über unsere Tochtergesellschaften INTREAL Solutions, mit Beratungsleistungen zu IT und IT-Services und REAX Advisory, die Management und Fachberatung bietet, zur Verfügung.

Welche Leistungen werden heute von institutionellen Investoren und Fondsanbietern erwartet?

Das Thema Reporting ist nach wie vor sehr wichtig. Inzwischen erwarten Investoren eine volle Digitalisierung und eine 24/7 Verfügbarkeit. Die Investoren und auch ihre Gremien möchten eine hohe Transparenz. Das Reporting bildet auch im deutlich ausgebauten Risiko-Management letztlich die Datengrundlage für alle Analysen. Beim

Fortsetzung auf Seite 4 »

» »»

Thema Digitalisierung erwarten die Fondsgesellschaften und Asset-Manager zu Recht beim Datenaustausch und -verarbeitung sowie den steuerlichen, rechtlichen und Finanzierungsthemen eine hohe Kompetenz. Die INTREAL stellt hierfür Ihren Kunden INTREAL Connect zur Verfügung, eine zentrale Interaktionsplattform, mit allen wichtigen Fondskennzahlen und Reporting Dashboards zur Verfügung.

Auf was sollte man bei der Auswahl einer Service-KVG achten?

Eine gewisse Größe ist in diesem Fall von Vorteil, denn nur größere Service-KVGs können die gesamte Bandbreite an Fachabteilungen mit entsprechenden Ressourcen vorhalten. Das zahlt sich insbesondere bei der Umsetzung von neuen regulatorischen Anforderungen aus. Ein nachhaltiges Geschäftsmodell mit einer Spezialisierung, wie in unserem Fall auf Real Assets, zeichnet ebenfalls eine gute Service-KVG aus. Zudem sollte sensibel mit Interessenkonflikten umgegangen werden. Wir machen beispielsweise keinen Vertrieb zur Gewinnung von Anlegern und legen keine eigenen Fonds auf. Strategisch kann es vorteilhaft sein, gleich auf einen Anbieter mit internationaler Ausrichtung zu setzen, beispielsweise wenn es um Luxemburger Vehikel geht. Und nicht zuletzt ist auch eine Key-Account Betreuung von großem Vorteil für unsere Kunden.

Vor welchen Herausforderungen stehen Service-KVGen in 2025?

Auf stetig neue regulatorische Anforderungen sind wir bestens eingestellt. Aber die anhaltend anspruchsvolle Marktsituation ist durchaus für alle Branchenteilnehmer in der Immobilienwelt eine Herausforderung. Allerdings gibt es erste positive Zeichen für einen Wandel. Es finden wieder Transaktionen statt und die institutionellen Investoren interessieren sich langsam wieder für Immobilienanlagen, trotz bestehender Fragen bezüglich der Wertentwicklung, Finanzierung und der Insolvenzen einzelner Unternehmen. Die Digitalisierung und Automatisierung wird auch in den nächsten Jahren eine hohe Priorität bleiben.

Was interessiert Sie privat?

Ich koche sehr gerne, gutes Essen ist ein wichtiger Teil meiner Familienkultur und die liegt mir als gebürtige Französin besonders am Herzen. Podcasts sind eine kleine Leidenschaft von mir geworden, gerade weil ich viel unterwegs bin. Sportlich und auch mental halte ich mich mit Yoga fit.

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

Wie Debt Management-Plattformen Kreditnehmern helfen können, Risiken zu mindern

Spezielle Lösungen für das Debt Management sind ein unschätzbares Instrument für die Entwicklung erfolgreicher und praktischer Schuldenstrategien.

Fremdkapital ist ein strategisches Instrument für Immobilienexperten, die ihr Portfolio erweitern oder diversifizieren wollen, ohne die Kapitalreserven zu überlasten. Die Verwaltung gewerblicher Immobilienkredite bringt eine Reihe von Herausforderungen und Verpflichtungen mit sich, wie z. B. die Erfüllung der Anforderungen der Kreditgeber, die Einhaltung kritischer Fristen und die Überwachung von Kredittilgungsplänen.

Die konsequente Einhaltung dieser Anforderungen ist entscheidend für die Minimierung des Verschuldungsrisikos und die Aufrechterhaltung der finanziellen Stabilität während der gesamten Kreditlaufzeit.

Effizientes Kreditrisikomanagement für Gewerbeimmobilien

Durch den Einsatz eines Debt Management Systems können Kreditnehmer die Herausforderungen und Risiken, die mit ihrer Schuldenlast verbunden sind, nahtlos bewältigen. Diese Systeme wurden speziell für Gewerbeimmobilien entwickelt und dienen als zentrale Anlaufstelle für alle Kreditdaten, wodurch alle Aspekte des Debt Managements vereinfacht werden. Es ermöglicht die Automatisierung komplexer Berechnungen von Kreditlaufzeiten, wodurch Tabellenkalkulationen und Risiken aufgrund inkonsistenter Daten entfallen.

Überwachung der Kreditvereinbarungen

Ein effektives Debt Management erfordert eine genaue Überwachung der Kreditvereinbarungen. Dazu gehört, dass kritische Kennzahlen wie der Debt Service Coverage Ratio (DSCR), der Loan to Value (LTV) und der Net Operating Income (NOI) innerhalb der vom Kreditgeber vorgegebenen Rahmenbedingungen bleiben. Debt-Management-Plattformen bieten einen ständigen Überblick über die wichtigsten Vereinbarungen und warnen in Echtzeit, wenn bestimmte Bedingungen Schwellenwerte erreichen, die eingehalten werden müssen. Dieser proaktive Ansatz hilft den Kreditnehmern, die Einhaltung der Compliance-Anforderungen zu gewährleisten und das Risiko von Zahlungsausfällen aufgrund nicht eingehaltener Verpflichtungen zu minimieren.

Fortsetzung auf Seite 6 »

» »»

Überwachung von Kreditsicherheiten und kritischen Daten

Debt-Management-Plattformen helfen Kreditnehmern, wichtige Anforderungen der Kreditgeber effizient zu verfolgen, einschließlich kritischer Kreditdaten wie Fälligkeiten, Verlängerungsfristen und Zinsanpassungen. Diese Plattformen ermöglichen es den Nutzern, wiederkehrende Benachrichtigungen einzurichten und Änderungen an Sicherheiten anhand einer umfassenden Änderungshistorie zu verfolgen. Darüber hinaus helfen sie den Kreditnehmern bei der Einhaltung der Compliance und der Risikominimierung, indem sie sicherstellen, dass diese Meilensteine fristgerecht erreicht werden.

Automatisierte Zahlungen

Die wichtigste Verpflichtung des Kreditnehmers gegenüber dem Kreditgeber ist die pünktliche und ordnungsgemäße Kreditrückzahlung. Debt-Management-Plattformen automatisieren Zahlungen an Kreditgeber und helfen Kreditnehmern, ihre Zahlungspläne einzuhalten. Darüber hinaus bieten diese Plattformen einen vollständigen Überblick über das Zahlungsverhalten mit einem Audit-Trail, der Transparenz und Rechenschaftspflicht gewährleistet.

Übersicht über die Amortisationspläne

Debt-Management-Plattformen können Kredite jeder Art und Komplexität verwalten und sind in der Lage, die Kreditkonditionen automatisch zu berechnen und anzupassen. Sie verfolgen die Veränderungen der Kreditlaufzeiten im Laufe der Zeit und liefern detaillierte Informationen darüber, wie sich diese Anpassungen auf den Amortisationsplan und die langfristigen Rückzahlungsverpflichtungen auswirken. Dies hilft den Kreditnehmern, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Kreditkennzahlen in Echtzeit

Der Zugang zu genauen und aktuellen Daten über das Schuldenportfolio ist für die Aufrechterhaltung der finanziellen Stabilität einer Organisation unerlässlich. Diese Plattformen verfügen über umfassende Dashboards, die den Kreditnehmern einen detaillierten Einblick in die wichtigsten Kreditkennzahlen wie ausstehende Salden, Zinssätze und Zahlungsstatus geben. Diese Informationen tragen zur Rationalisierung der Finanzkonsolidierung, zur Vereinfachung der Berichterstattung und zur Unterstützung fundierter Entscheidungen bei.

Überwachung der Aktivitäten

Debt Management-Plattformen erleichtern auch die Zusammenarbeit durch einen gemeinsamen Aktivitäts-Feed, der sicherstellt, dass kreditbezogene Maßnahmen rechtzeitig abgeschlossen werden. Kreditnehmer können Aufgaben innerhalb ihrer Organisation zuweisen, erhalten Statusaktualisierungen in Echtzeit und führen ein umfassendes Protokoll aller Interaktionen. Diese Funktion reduziert das Risiko von Kommunikationsfehlern und verpassten Fristen und bietet einen transparenten und nachvollziehbaren Rahmen für ein effektives Schuldenmanagement für Gewerbeimmobilien.

Autor

Dennis Kasch

Regional Sales Manager DACH
Yardi Systems

Verbriefung als Chance: Die moderne Art, in Wohnimmobilien zu investieren!

Die Finanzierung von Wohnimmobilien steht vor einem Umbruch. In Zeiten erhöhter Zinsen, weiterhin hoher Baukosten und dem zurückhaltenden Verhalten der Banken, sind zunehmend innovative und alternative Lösungen notwendig, um den Bedarf an Finanzierungslösungen im Immobilienmarkt zu decken. So könnte beispielsweise die Verbriefung eines ganzen Portfolios von verschiedenen Immobilienfinanzierungen eine mögliche Überlegung sein. Besonders reizvoll ist dieser Ansatz für Investoren, die auf stabile, laufende Erträge und umfassend besicherte Anlagen setzen.

Wir beschäftigen uns gerade mit solchen alternativen Finanzierunglösungen, die sowohl Immobilienbesitzern als auch institutionellen Investoren Vorteile bieten. Die aus unserer Sicht geeignetste Struktur ist dabei die Verbriefung: Im Kern geht es darum, dass Immobilieneigentümer benötigte oder zusätzliche Liquidität generieren können, ohne ihre Immobilie hierfür vollständig verkaufen zu müssen, während Investoren an einer grundpfandrechtlich besicherten Anleihe im ersten Rang partizipieren, die über ein breites Portfolio an verschiedenen privat genutzten Immobilien, Eigentümern und Standorten diversifiziert ist. Dies könnte in einem herausfordernden Marktumfeld neue Perspektiven bieten.

Warum Verbriefung?

Eine Kapitalbeschaffung über Verbriefungen ist in den USA längst etabliert, in Europa jedoch nicht so populär. Dies liegt unter anderem an regulatorischen Hürden, die Versicherer und institutionelle Investoren von Engagements in dieser Anlageklasse abhalten.

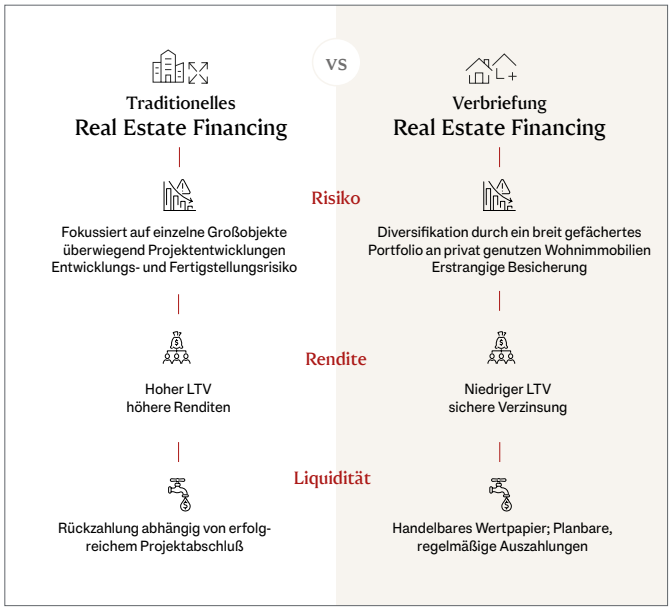
Die Idee hinter Verbriefungen ist simpel: Bestehende Darlehen und künftige Zahlungsströme werden in handelbare Wertpapiere umgewandelt. Für institutionelle Investoren ergibt sich dadurch die Möglichkeit, indirekt in Immobilien zu investieren, ohne selbst in das aktive Management einsteigen zu müssen. Gleichzeitig entstehen stabile, planbare Renditechancen mit einem attraktiven Risiko-Ertrags-Profil, welche leicht und komfortabel im eigenen Investmentvermögen administriert und verwaltet werden können.

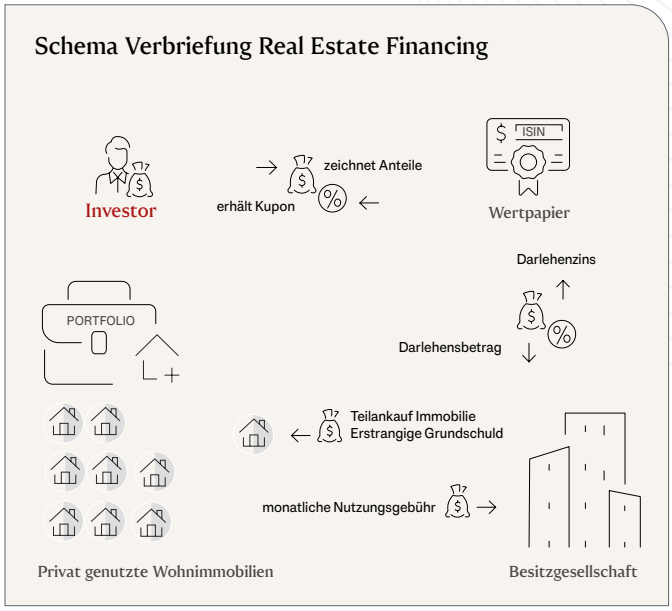
Wohnimmobilien als Sicherheiten: Eine neue Assetklasse?

Besonders im Bereich der Wohnimmobilien bietet sich die Verbriefung als Finanzierungsinstrument an. Ein Beispiel: „Best Ager“, also Immobilieneigentümer ab einem bestimmten Alter,

Fortsetzung auf Seite 8 »

» »»





Quelle: Engel & Völkers

stehen oft vor der Herausforderung, dass Vermögen in ihrer Immobilie gebunden ist, ohne entsprechende Liquidität nutzen zu können. Eine Kreditaufnahme ist in vielen Fällen durch die Restriktionen der Banken nicht (mehr) möglich oder zumindest häufig unattraktiv.

Mit so einer alternativen Finanzierungslösung erhält der Eigentümer Zugang zu Liquidität, behält aber gleichzeitig das Recht zur Nutzung seiner Immobilie. Investoren wiederum profitieren von gesicherten Zahlungsströmen, einer kontinuierlichen Verzinsung und einem erstrangig besicherten Immobilienportfolio. Angesichts des schwierigen Finanzierungsumfelds in der Immobilienwirtschaft könnte sich so ein Finanzierungsmodell auch bei institutionellen Investoren als eine alternative Investitionsmöglichkeit mit reduziertem Risiko etablieren.

Regulatorische Weichenstellungen und Investoreninteresse

Auch der deutsche Versicherungsverband (GDV) sieht erhebliche Potenziale in Verbriefungen, sofern regulatorische Hindernisse beseitigt werden. Besonders Solvency II-Vorgaben machen Investitionen beispielsweise für Versicherer derzeit wenig attraktiv. Dabei könnte eine Lockerung der Eigenkapitalanforderungen den Markt beleben und Verbriefungen als Investmentklasse stärken.

Die Kapitalmarktunion war bereits 2014 als große Vision eines europäischen Binnenmarkts für Kapital gestartet. Doch bis heute bleiben viele Lücken bestehen. Nun könnten die nötigen Impulse gesetzt sein, um Kapitalmarktfinanzierungen in Europa stärker zu etablieren. Eine sinnvolle Integration von Immobilienverbriefungen in diesen Kontext wäre ein wichtiger Schritt, um den stagnierenden Immobilienmarkt neu zu beleben.

Fazit: Verbriefung als Zukunftsmodell?

Verbriefungen könnten eine zentrale Rolle in der Modernisierung des Immobilienmarkts spielen. Sie bieten Investoren gesicherte Renditen, schaffen Liquidität für Immobilieneigentümer und stärken den Kapitalmarkt als alternative Finanzierungsquelle. Die Entwicklungen auf EU-Ebene sollten daher aufmerksam verfolgt werden, denn mit der richtigen regulatorischen Grundlage könnte Verbriefung bald eine der spannendsten Investmentchancen im Immobiliensektor sein.

Autor

Tobias Barten

Vorstand
Engel & Völkers
Capital AG

Interview mit Pascal Scheeff

Pascal Scheeff begann seine Laufbahn im Private Banking. Nach einem Studium zum Dipl. Bankbetriebswirt und einem Auslandspraktikum bei der DZ Bank wechselte er 2008 zur BWEquity. Dort übernahm er 2012 die Leitung des Vertriebs. Nebenberuflich bildete er sich weiter zum Certified Closed End Fund Manager und absolvierte eine Ausbildung zum systemischen Business Coach. 2021 wurde die BWEquity in die LBBW Asset Management integriert, wo er den institutionellen Vertrieb für Alternative-Funds mit aufbaute. Seit Oktober 2023 ist der zweifache Vater bei der BF.capital verantwortlich für den institutionellen Vertrieb.

Pascal Scheeff
Managing Director Institutional Sales
BF.capital GmbH

Was zeichnet Sie als Investmenthaus aus?

Wir sehen uns als vertikal integrierten Debt-Asset-Manager mit zwei Hauptgeschäftsbereichen: Real Estate Debt Direct Lending und Manager Selektion bei Corporate- und Infra Debt Fonds. Als Immobilienspezialist verfügen wir dafür über 25 Jahre Expertise und ein breit gefächertes Netzwerk. Damit können wir Chancen besser erkennen und nutzen. Gleichzeitig profitieren wir von der engen Partnerschaft mit unserem strategischen Mitgesellschafter, der W&W Asset Management GmbH . Diese hat bereits seit 2013 das Private Debt Portfolio für die W&W Gruppe aufgebaut und das verantwortliche Team ist seit 2023 Teil unserer Gesellschaft. Dabei versuchen wir immer einen Schritt weiter zu denken. So prüfen wir derzeit die Auflage von opportunistischen Multi Manager-Lösungen im Segment Corporate Debt

Welche Herausforderungen und Chancen sehen Sie im Bereich Real Estate Debt?

Eine der größten Herausforderungen ist das von Unsicherheiten geprägte Fundraising-Umfeld. Investoren agieren vorsichtiger und es erfordert eine hohe Expertise solide Deals von riskanten zu unterscheiden. Marktpreiskorrekturen, eine lahmende Konjunktur und die vielen exogenen Faktoren stehen für eine anspruchsvolle Marktphase. Doch genau dieses Umfeld eröffnet auch antizyklische Investitionschancen. Die Kombination aus gestiegenen Zinsen, der Zurückhaltung der Banken und dem daraus resultierenden Funding-Gap schafft ein Risk-/Return-Verhältnis, das so attraktiv ist wie seit Jahren nicht mehr. Aufgrund dieses Tatsachen ist unsere Deal-Pipeline gut gefüllt.

> »Real Estate Debt gehört in jedes gut strukturierte Portfolio«

Wie wollen Sie ESG-Kriterien in neue Fonds integrieren?

Wir integrieren ESG-Kriterien um sowohl finanzielle Vorteile als auch gesellschaftlichen Mehrwert zu schaffen. Durch klare Nachhaltigkeits- und Ausschlusskriterien vermeiden wir Investitionen in nicht ESG konforme Branchen. Mit einer sorgfältigen ESG-Bewertung und aktivem Monitoring gewährleisten wir, dass unsere Zielfondsmanager transparent über ESG-Risiken berichten. So schaffen wir langfristigen Mehrwert für unsere Kunden und begleiten die nachhaltige Transformation der globalen Wirtschaft.

Welche Synergien sehen Sie zwischen Real Estate Debt und anderen Assetklassen?

Just im letzten Jahr hatten wir eine Studie dazu erarbeitet. Die Frage war, wie wirkt sich die Beimischung von Real Estate Debt auf ein Portfolio aus. Das Ergebnis ist recht erstaunlich. Im Vergleich zu US-Staatsanleihen liegt die Korrelation bei rund -0,25, was darauf hindeutet, dass Real Estate Debt in Phasen sinkender Anleiherenditen eine gegenläufige Performance entwickeln kann. Mit dem S&P 500 besteht eine positive, aber moderate Korrelation von +0,25, wodurch Real Estate Debt eine stabile Ergänzung in einem aktienlastigen Portfolio darstellt. Insofern eignet sich Real

Fortsetzung auf Seite 10 »

» »»

Estate Debt ausgezeichnet, um die Volatilität im Portfolio zu senken und gleichzeitig solide laufende Erträge zu erzielen. Insofern gehören Real Estate Debt in jedes gut strukturierte Portfolio.

Welche Rolle spielt Individualisierung bei der Entwicklung neuer Fondsprodukte?

Die Frage ist, was will der Kunde und passt das mit unserer Expertise perfekt zusammen. Natürlich ist es auch wichtig abzuschätzen, was am Markt absehbar Sinn macht. Insofern spielt Individualisierung bei der Produktentwicklung für uns eine zentrale Rolle. Ein wesentlicher Bestandteil unserer Flexibilität ist dabei die Möglichkeit, separat gemanagte Accounts (SMA) anzubieten. Diese maßgeschneiderten Lösungen erlauben es, auf die spezifischen konzeptionellen Anforderungen jedes Investors einzugehen, egal, ob es um bestimmte Risikopräferenzen, regulatorische Vorgaben oder individuelle Renditeziele geht.

Wie wird sich der Markt für Private Debt Ihrer Meinung nach entwickeln?

Der Markt für Private Debt hat in den letzten Jahren zweistellige Wachstumsraten verzeichnet. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend auch in Zukunft fortsetzen wird. Die Gründe hierfür sind vielfältig und tiefgreifend. Ein wesentlicher Treiber ist die zunehmende Regulierung im Bankensektor, die die Kreditvergabemöglichkeiten von Banken einschränkt. Dies führt zu einem wachsenden Funding Gap, das alternative Finanzierungsformen in den Fokus rückt. Für Real Estate Debt spielt darüber hinaus der Megatrend der CO2-Reduktion im Gebäudebestand eine zentrale Rolle. Insgesamt erwarten wir, dass sich Private Debt als feste Größe in der Kapitalallokation etabliert und sowohl bei institutionellen Investoren als auch bei Projektentwicklern eine zunehmend wichtige Rolle einnehmen wird.

Wo sind Sie zu finden, wenn Sie nicht am Schreibtisch sitzen?

Man findet mich auf dem Mountainbike, beim Tanzen mit meiner Frau oder auf gemeinsamen Ausflügen mit meiner Familie.

M.M.Warburg & CO führt Kommissionsgeschäft mit EU-Allowances für die Schifffahrt ein

Hamburg, 23. Januar 2025. M.M.Warburg & CO erweitert sein Dienstleistungsspektrum im Shipping und ermöglicht den Kauf von EU-Allowances. Zu diesem Zweck hat das Bankhaus exklusive Marktzugänge erworben, über die M.M.Warburg & CO auf Kommission EU-Allowances kauft.

… mehr

Quelle: Union Investment

Union Investment sichert sich das „Panda" im Münchener Werksviertel.

Union Investment übernimmt Bürogebäude „Panda" im Münchener Werksviertel

Hamburg, 29. Januar 2025. Das Bürogebäude „Panda" im Münchener Werksviertel ist fertiggestellt und in den Bestand von Union Investment übergegangen. Der Ankauf erfolgte im Jahr 2021 im Rahmen eines Forward Fundings je zur Hälfte für den Immobilien-Spezialfonds UII German Prime Select und den für die Bayerische Versorgungskammer von Union Investment gemanagten UII MSI ges. InvKG.

… mehr

Periskop Development verstärkt Investment-Team

Berlin, 4. Februar 2025. Die Periskop Development GmbH verstärkt mit Marlene Auerbacher und Sebastian Mogos-Lindemann ihr Team im Bereich Investments und Transaktionen, um zukünftig noch effizienter An- und Verkäufe voranzutreiben und im Bereich Immobilieninvestitionen zu wachsen.

… mehr

Bauindustrie im Digital- und ESG-Dilemma

Düsseldorf, 6. Februar 2025. Die deutsche Bauindustrie steckt in einer Innovationskrise und verfehlt den digitalen Anschluss. PwC Deutschland hat 100 Bauunternehmen und Planungsbüros befragt und die Ergebnisse sind alarmierend: Die Branche zweifelt an ihren digitalen Fähigkeiten und fühlt sich in einigen Technologiebereichen zunehmend abgehängt.

… mehr

Union Investment verlängert Mietvertrag mit Hauptmieter KPMG im Bürogebäude One Snowhill in Birmingham

Quelle: Union Investment

Union Investment verlängert Mietvertrag mit in Birmingham.

Hamburg, 6. Februar 2025. Union Investment hat den Mietvertrag mit dem Hauptmieter KPMG im Bürogebäude One Snowhill in Birmingham bereits vor Ablauf des bestehenden Vertrages im Jahr 2029 um weitere fünf Jahre verlängert. Der Mietvertrag läuft nun insgesamt zehn Jahre.

… mehr

PGIM Real Estate stellt 345 Mio. USD zur Refinanzierung eines nationalen Mehrfamilienhausportfolios bereit

Newark, N.J., 7. Februar 2025. PGIM Real Estate hat dem Mill Creek Residential Trust im Rahmen seiner Kerninvestitionsstrategie eine festverzinsliche Finanzierung in Höhe von 345 Millionen US-Dollar zur Refinanzierung eines nationalen Mehrfamilienhausportfolios bereitgestellt.

… mehr

Fortsetzung auf Seite 12 »

» »»

Deutsche Vorstände und Geschäftsführer sehen großes ungenutztes Potenzial in ihren Immobilienportfolios

Frankfurt, 12. Februar 2025. Für 93 Prozent der deutschen Unternehmen leisten Immobilien einen wichtigen Beitrag zum Erreichen der Unternehmensziele. Das ergab eine Umfrage des globalen Immobiliendienstleisters CBRE, die von Vorständen und Geschäftsführen von 46 Unternehmen mit mindestens 3.000 Mitarbeitenden und Sitz in Deutschland beantwortet wurde.

… mehr

Feri AG: Tappen die USA unter Trump in die „Autokraten-Falle"?

Bad Homburg, 12. Februar 2025. Die zweite Amtszeit von Donald Trump als US-Präsident verändert schon jetzt das Erscheinungsbild der USA. Zukünftig sind jedoch auch gravierende Politikfehler zu erwarten, ausgelöst durch extrem verengte Entscheidungsprozesse.

… mehr

„EY Risk Transformation Awards 2025": EY würdigt herausragendes Risikomanagement

Stuttgart, 12. Februar 2025. Die „EY Risk Transformation Awards" würdigen Unternehmen, die durch herausragendes Risikomanagement in den Kategorien Nachhaltigkeit, digitale Transformation, regulatorische Compliance und Resilienz überzeugen.

… mehr

Dokumentation + Reporting
Die All-in-One Daten-Plattform

Machen Sie Ihre Immobilien zukunftssicher!
DOREE+ verknüpft umfassende Datenräume mit digitalen Berichten zu Technik, Umwelt und Bewertungen.
Transparent, mobil und ohne versteckte Kosten.
Setzen Sie Ihren Fokus mit DOREE+.

DOREE+
by x.project AG

Fortsetzung auf Seite 13 »

» »»

GARBE Industrial Real Estate erweitert strategische Partnerschaft mit SFO Capital Partners

Hamburg, 12. Februar 2025. GARBE Industrial Real Estate hat ein drittes Joint Venture mit SFO Capital Partners, einem in London ansässigen globalen Immobilieninvestor und Investmentmanager, gegründet.

… mehr

Aquila Capital legt Energy Transition Fund I in Zusammenarbeit mit Anteilseigner Commerzbank auf

Hamburg, 17. Februar 2025. Aquila Capital gibt die Auflage des Aquila Capital Energy Transition Fund I bekannt. Der Fonds wird von der Commerzbank als Anteilseigner unterstützt und startet mit einer Investition von EUR 50 Millionen in ein baureifes, netzgekoppeltes Batteriespeichersystem in Deutschland.

… mehr

Deutsche Investment erwirbt Wohn- und Geschäftshaus in Berlin-Neukölln

Quelle: Deutsche Investment

Deutsche Investment kauft Wohn- und Geschäftshaus in Berlin-Neukölln.

Hamburg, 20. Februar 2025. Deutsche Investment erwirbt ein Wohn- und Geschäftshaus im Berliner Stadtteil Neukölln, welches eine wertvolle Erweiterung für ihr Wohn-Portfolio für ein Individualmandant darstellt.

… mehr

Veranstaltungen 2025

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

15.5.2025	**Immobilien: Trendwende 2025 und Chancen in Deutschland und den USA**	mehr erfahren ...	Kelkheim
21./22.5.2025	**INVESTMENTexpo 2025**	mehr erfahren ...	Berlin
5.6.2025	**TDIK 2025**	mehr erfahren ...	Frankfurt

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.