Bund Institutioneller Investoren bii.

»bii Institutional News«

Ausgabe Juli 2025

Adobe Stock: dudajzov

Dennis Kasch:
„Eine zentralisierte Plattform reduziert Komplexität und schafft Klarheit“

CP Capital US:
US-Mietwohnmarkt 2025: Stabiler Anker trotz globaler Unsicherheit

Hanno Kowalski:
„Es gibt wieder einen Ausblick, der Mut macht“

Allianz Global Investors:
Wachstum mit Perspektive: Private Debt Secondaries

Inhalt

Dennis Kasch:
„Eine zentralisierte Plattform reduziert Komplexität und schafft Klarheit“ 3

CP Capital US:
US-Mietwohnmarkt 2025: Stabiler Anker trotz globaler Unsicherheit 5

Hanno Kowalski:
„Es gibt wieder einen Ausblick, der Mut macht“ 7

Allianz Global Investors:
Wachstum mit Perspektive: Private Debt Secondaries 9

Kapitalgeflüster –
Der neue Podcast des bii: Alles was institutionelle Investoren bewegt 11

Presserückblick 12

Veranstaltungen 2025, Content Partner und Impressum 14

Liebe Leserinnen und Leser,

Dietmar Müller
Chefredakteur

die Rahmenbedingungen ändern sich laufend und derzeit besonders durch die sogenannten externen Einflüsse teils signifikant.
Die Liste der Unwägbarkeiten bei der Prognose für die Renditen in den einzelnen Assetklassen wird immer länger. Die Weltwirtschaft und die Zinsstrukturen erleben derzeit gleich mehrere Zukunftsrisiken. Begonnen mit der Pandemie, dann dem Ukraine-Krieg, der neuen Zollpolitik der USA, dem Nahostkonflikt in Gaza und jetzt auch noch dem militärischen Konflikt zwischen Israel und dem Iran.
Die dringend benötigte Ruhe für eine Erholung ist der Weltwirtschaft offenbar derzeit nicht vergönnt.
Guter Rat in solch turbulenten Zeiten wird immer teurer. Die Anleihemärkte kämpfen mit wieder sinkenden Zinsen, die Börsen sind zwar auf Höchstständen, doch wie lange noch? Die Immobilie scheint wieder Chancen auf eine Rückkehr als Basis-Investment in unsicheren Zeiten zu haben. Doch genaues Hinsehen ist auch hier dringend notwendig. Büro- und Einzelhandelsimmobilien kämpfen mit strukturellen Umbrüchen, Nischensegmente haben nur ein begrenztes Investitionsangebot und Wohnimmobilien sind zwar bei der Flächennachfrage ganz vorne, doch die Preise sind noch nicht überall attraktiv genug.
Was bleibt ist der Rat die Diversifikation über alle Assetklassen deutlich zu erhöhen und Abhängigkeiten von einzelnen Segmenten zu reduzieren. So lässt sich zumindest ein potentiell eintretender Schaden begrenzen. Es ist die Zeit sehr kluger und weitsichtiger Portfolio-Strategien. Genau hier zeigt sich die Stärke institutioneller Kapitalanlagen mit ihrer extrem langfristigen Ausrichtung. Einige Anregungen finden Sie dazu in dieser Ausgabe der bii Institutional News.

Ihr Dietmar Müller

Interview mit Dennis Kasch

Dennis Kasch verantwortet als Regional Sales Manager den Vertrieb von Yardi in der DACH-Region. Internationale Erfahrung sammelte er unter anderem in einem Multi-Family Office in London. Insgesamt bringt er rund zehn Jahre Vertriebserfahrung insbesondere im Umfeld technologiegetriebener Lösungen für die Immobilienbranche mit.

Dennis Kasch
Regional Sales Manager DACH
Yardi Systems

Wie bleibt Yardi trotz globaler Ausrichtung nah am Kunden in der DACH-Region?

Die Aufrechterhaltung enger und wertvoller Kundenbeziehungen – unabhängig von ihrer geografischen Lage – ist grundlegend für unsere Arbeitsweise.

Wir investieren stark in lokales Engagement durch regionale User Groups. Diese dienen unseren Kunden als Forum, um mehr über unsere Technologie und ihre Entwicklung zu erfahren, Einblicke auszutauschen und Feedback zu geben. Letzteres hilft uns dabei, unsere laufenden Entwicklungsprioritäten zu gestalten. Diese Veranstaltungen bieten Raum für Zusammenarbeit und stellen sicher, dass unsere Lösungen stets auf die Bedürfnisse des lokalen Marktes abgestimmt sind.

Ein weiterer wichtiger Aspekt, ist die Unterstützung der Communities, in denen wir tätig sind. Yardi unterstützt zahlreiche philanthropische Initiativen in ganz Europa. Dazu gehören Partnerschaften mit Tafeln, bildungsorientierten Wohltätigkeitsorganisationen sowie lokalen Organisationen. Diese Bemühungen spiegeln unsere Überzeugung wider, dass wir der Gesellschaft etwas zurückgeben und eine positive Kraft in den Regionen sein sollten, in denen unsere Teams und Kunden leben und arbeiten.

»Eine zentralisierte Plattform reduziert Komplexität und schafft Klarheit«

Darüber hinaus bietet unsere jährliche YASC-Europe-Konferenz unseren Kunden die Möglichkeit, sich strategisch mit unserem Team und ihren Branchenkollegen auszutauschen. Diese Berührungspunkte gehen über die Software hinaus: Es geht darum, unseren Kunden dabei zu helfen, das Beste aus ihrem Technologie-Stack herauszuholen, und sie dabei zu unterstützen, ihr Geschäft voranzubringen.

Welche Vorteile hat Ihre zentrale Plattform gegenüber dezentralen Lösungen?

Der Nutzen einer zentralisierten Plattform liegt in ihrer Fähigkeit, Komplexität zu reduzieren und gleichzeitig Kontrolle und Klarheit zu schaffen. Da alle operativen Daten und Tools an einem Ort zusammengeführt sind, profitieren die User von einheitlichen und aktuellen Informationen. Das ermöglicht eine strategischere und datengestützte Entscheidungsfindung.

Aus praktischer Sicht reduziert eine zentralisierte Plattform auch den Zeit- und Arbeitsaufwand für die Verwaltung mehrerer Systeme. Die abteilungsübergreifende Kommunikation wird reibungsloser und es gibt einen klaren Audit-Trail in Echtzeit, der für Transparenz und Rechenschaftspflicht sorgt.

Das Ergebnis ist eine bessere Erfahrung für alle: interne User, Mieter, Bewohner, Investoren und Property Manager profitieren von einem einheitlichen, transparenten und reaktionsschnellen Service.

Fortsetzung auf Seite 4 »

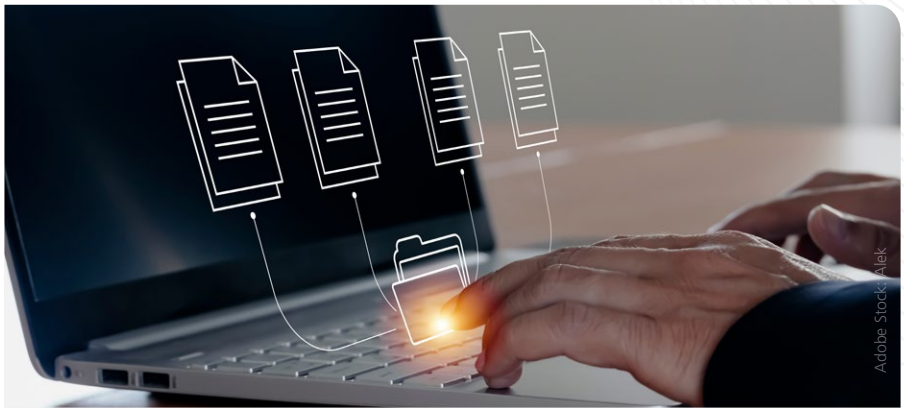
» »»

Wie setzen Sie KI aktuell in Ihren Prognosetools ein?

KI und maschinelles Lernen gewinnen bei der Entwicklung des Asset Managements zunehmend an Bedeutung. Bei Yardi nutzen wir diese Technologien, um umfangreiche Datensätze zu analysieren, Muster aufzudecken und Trends mit einem hohen Maß an Genauigkeit vorherzusagen. Dadurch sind Asset Manager in der Lage, komplexe Informationen schnell zu verarbeiten, sich anbahnende Chancen zu erkennen und potenzielle Risiken proaktiv zu mindern.

KI-gestützte Analysen können beispielsweise Marktveränderungen vorhersagen, Vermögenswerte bewerten und sogar Investitionsstrategien empfehlen. Auf diese Weise unterstützen sie Manager bei vorausschauenden Entscheidungen. Diese Tools ersetzen menschliches Fachwissen nicht, sondern ergänzen es und ermöglichen einen strategischeren und fundierteren Ansatz für das Asset- und Portfolio-Management.

Wie sehen Sie die Marktentwicklung für Softwarelösungen speziell in der Immobilienwirtschaft?



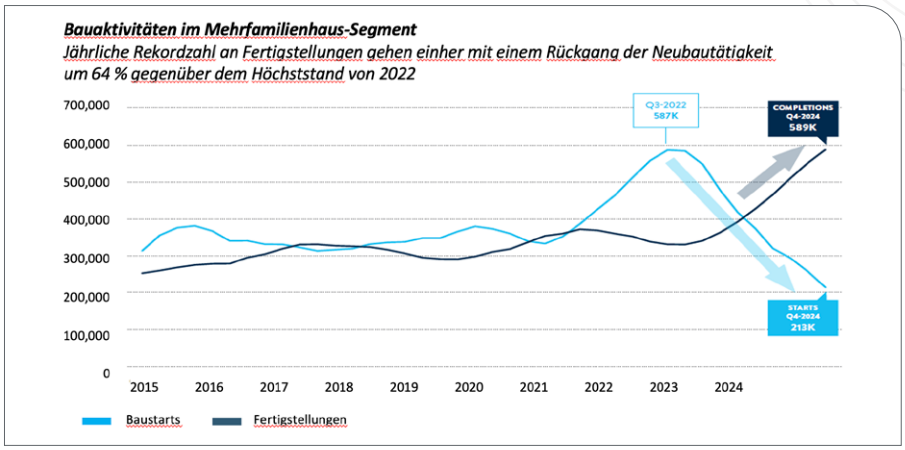
In der Immobilienbranche beobachten wir einen klaren Trend zur Modernisierung, der sich immer weiter beschleunigt. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, wollen viele Unternehmen Legacy-Systeme ersetzen und Kernprozesse digitalisieren. Diese Entwicklung wird durch die wachsende Nachfrage nach cloudbasierten Lösungen noch verstärkt. Diese bieten die für eine effektive Verwaltung von Portfolios über verschiedene Standorte hinweg erforderlichen Eigenschaften wie Skalierbarkeit, Flexibilität und Fernzugriff.

Der regulatorische Druck und die Erwartungen der Investoren, insbesondere in Bezug auf ESG-Transparenz, treiben ebenfalls die Anwendung von Software voran. Es besteht ein wachsender Bedarf an Tools, die die Vermietung, das Property Management und die Finanzberichterstattung rationalisieren und Unternehmen dabei unterstützen, effizienter zu arbeiten und ihre Compliance-Verpflichtungen zu erfüllen.

Eine weitere wichtige Entwicklung ist die steigende Nachfrage nach Plattformen, die Daten aus verschiedenen Abteilungen vereinheitlichen. Durch das Aufbrechen von Silos ermöglichen diese Lösungen eine schnellere und fundiertere Entscheidungsfindung – ein immer wichtiger werdender Faktor in der heutigen datengesteuerten Geschäftsumgebung.

US-Mietwohnmarkt 2025: Stabiler Anker trotz globaler Unsicherheit

Der US-amerikanische Markt für Mietwohnanlagen behauptet 2025 erneut seine Rolle als stabiler Anker für Kapitalanlagen. Während geopolitische Spannungen und wirtschaftliche Unsicherheiten weltweit zunehmen, zeigt sich insbesondere das Mietwohnsegment als widerstandsfähig und langfristig attraktiv. Ein anhaltend hoher Nachfrageüberhang trifft auf ein sinkendes Angebot – eine Kombination, die vielerorts zu steigenden Mieten und stabilen Renditen in den USA führt.



Stand: Q1 2025, sofern nicht anders angegeben. Quelle: RealPage, Walker & Dunlop

Makroökonomisches Umfeld: Politische Volatilität trifft wirtschaftliche Stabilisierung

Zu Jahresbeginn 2025 überwog in den USA zunächst Optimismus: Die Aktienmärkte legten zu, die Inflation stabilisierte sich, und auch das Transaktionsvolumen im Immobiliensektor stieg spürbar an. Doch die wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Trump-Administration – insbesondere neue Zölle und Handelsabkommen – sorgten global für Verunsicherung. Viele Investoren verfolgen seither eine abwartende Strategie, bevor sie langfristige Kapitalentscheidungen treffen.

Fundamentaldaten sprechen für Mietwohnanlagen

Trotz dieses Umfelds überzeugt der Mietwohnsektor mit soliden Fundamentaldaten. Die landesweite Vermietungsquote lag zum Ende des ersten Quartals 2025 bei 95 Prozent – ein

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, für den Ankauf oder die laufende Bewertung im Bestand.

» »»

Wert, der in den letzten 15 Jahren nur viermal erreicht oder übertroffen wurde. Gleichzeitig bleiben die Mieten stabil bis steigend, getragen von einer historisch hohen Nachfrage.

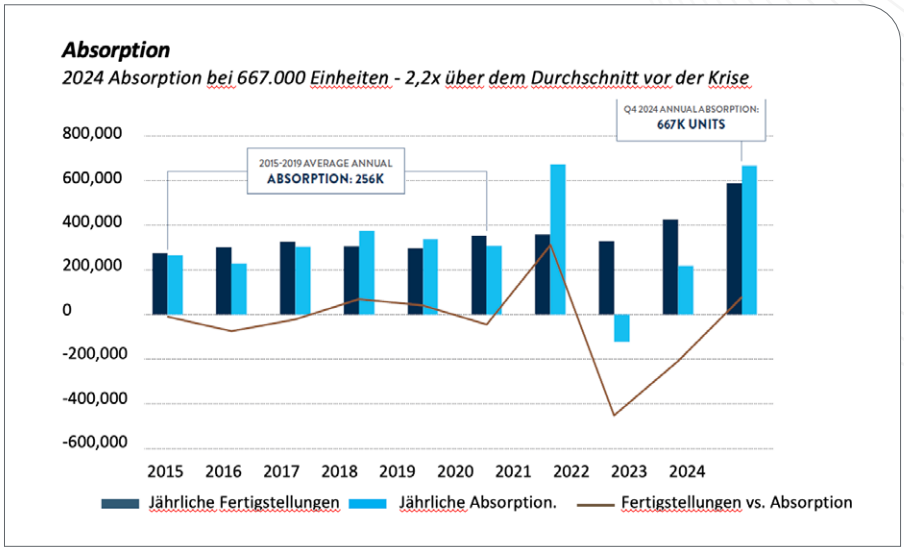
Neubauaktivität stark rückläufig – der Bauzyklus ist beendet

Der vorangegangene Bauboom infolge historisch niedriger Zinsen in den Jahren 2020/21 führte 2023 und 2024 zu einer Rekordzahl an Fertigstellungen. Mit dem Anstieg der Finanzierungskosten um über 500 Basispunkte während der Bauphase kam die Neubautätigkeit jedoch fast vollständig zum Erliegen. Im ersten Quartal 2025 sank die Zahl neuer Bauprojekte in vielen Metropolen im Jahresvergleich um 40–70 Prozent. National liegt die Neubaurate auf dem niedrigsten Stand seit 15 Jahren.

Prognosen gehen für das Gesamtjahr 2025 von einem Rückgang der Fertigstellungen um 42 Prozent aus – der niedrigste Wert seit über einem halben Jahrzehnt. Der Bauzyklus ist abgeschlossen, eine neue Angebotswelle nicht in Sicht.

Rekordnachfrage trifft auf Angebotsknappheit

Gleichzeitig verzeichnete der Markt 2024 eine Nettoabsorption von 667.000 Einheiten – das 2,2-fache des Vor-Corona-Durchschnitts. Auch das erste Quartal 2025 setzte neue Maßstäbe bei der Erstquartalsnachfrage. Zwei strukturelle Faktoren treiben diese Entwicklung: Begrenzter Zugang zu Eigentum, da sich rund 70 Prozent der US-Haushalte aktuell den durchschnittlichen Hauspreis von 430.000 US-Dollar nicht leisten können, und der Kostenvorteil einer Anmietung. Denn die monatliche Belastung durch Hypotheken liegt derzeit über 1.200 US-Dollar höher als die Durchschnittsmiete und das ohne Zusatzkosten wie Steuern, Versicherungen und Instandhaltung.



Neue Realität: Mieter bleiben länger – und verdienen mehr

Der Markt wird zunehmend von strukturellen Veränderungen geprägt. Mieterinnen und Mieter bleiben länger in Mietverhältnissen - das Durchschnittsalter von Erstkäufern liegt in den USA inzwischen bei 38 Jahren. Gleichzeitig steigen die Haushaltseinkommen. In den letzten 27 Monaten wuchsen die Löhne durchgehend stärker als die Mieten, wodurch Mietwohnungen real wieder leistbarer wurden, trotz nominaler Mietsteigerungen.

Fazit: Langfristiges Potenzial in unsicheren Zeiten

Trotz kurzfristiger makroökonomischer Schwankungen bietet der US-Markt für Mietwohnanlagen ein überzeugendes Umfeld für langfristig orientierte Investoren. Die Kombination aus sinkendem Neubau, strukturell bedingter Rekordnachfrage und verbesserter Leistbarkeit schafft attraktive Rahmenbedingungen. Der Mietwohnsektor etabliert sich damit als stabiler, wachstumsfähiger Bestandteil in einem diversifizierten Immobilienportfolio – besonders in Phasen politischer Unsicherheit und geldpolitischer Neuorientierung.

Autor

Jay Remillard

Executive Managing Director

CP Capital US

Interview mit Hanno Kowalski

Hanno Kowalski verantwortet als Managing Partner der FAP Group das Geschäft mit institutionellen Investoren im Bereich Real Estate Debt und Direct Investments. Er zeichnet hauptverantwortlich für diverse Anlageberatermandate auf der FAP Fund Plattform. Seit über 25 Jahren in der Finanzbranche tätig, verfügt er über weitreichende Erfahrungen in der Bereichen Private Wealth Management, Investment Banking sowie Asset Management.

Hanno Kowalski
Managing Partner
FAP Invest

Wie hat sich der Markt für Real Estate Debt in den letzten Monaten verändert?

Bei unseren Marktkontakten fällt positiv auf, dass alle wieder Geschäft machen wollen. Allerdings finden die Akteure nur langsam wieder zusammen. Speziell Projektentwickler tun sich schwer, da die Kalkulationen im aktuellen Umfeld eine Herausforderung bleiben. Es dauert bis tatsächlich eine Finanzierung abgeschlossen wird. Erfreulicherweise kehrt das Interesse institutioneller Anleger an Real Estate Debt zurück. Dabei sind es derzeit vor allem ausländische Investoren, die sich im deutschen Immobilienmarkt gezielt umschauen. Mit aller gebotenen Vorsicht kann man feststellen, es gibt wieder einen Ausblick, der Mut macht.

Wie sieht die Lage in den einzelnen Segmenten aus?

Es kommt etwas Bewegung in die Büromärkte, wenn auch absolut konzentriert auf die Toplagen der größten Städte. Aber auch hier schauen Investoren sehr genau hin und gehen äußerst selektiv vor. Im Bereich Wohnen rechnen sich die meisten Neubauten trotz hoher Nachfrage an Mietwohnungen noch nicht. Es wird darauf ankommen, ob es die Politik schafft, ein besseres Investitionsumfeld zu schaffen, mit steuerlichen Anreizen, Bürokratieabbau und zügigen Genehmigungsverfahren. In der Finanzierung sind gerade die Banken nach wie vor sehr zurückhaltend, was Private Real Estate Debt gute Chancen bietet.

> »Es gibt wieder einen Ausblick, der Mut macht«

Wie wettbewerbsfähig sind Real Estate Debt-Investments im Vergleich zu Anleihen?

Wir sehen eine Professionalisierung auf Seiten der institutionellen Investoren, die diese Frage zunehmend hinfällig werden lässt. Für viele ist Private Equity und Real Estate Debt fester Bestandteil ihrer Asset Allokation geworden. Die Wahrnehmung als eigene Assetklasse, so wie es viele ausländische Akteure vormachen, erlaubt einen differenzierten Umgang mit dem Risikoprofil und der Korrelation zu Fixed Income Anlagen. Der direkte Vergleich vermeintlich fester Cashflows steht damit weniger im Vordergrund.

Welche Strategien verfolgt FAP Invest, um in der derzeitigen Marktunsicherheit attraktive Renditen zu erzielen?

Wir bieten unterschiedliche Strategien an, die in der Summe dieselben hohen Anforderungen sowohl an die Qualität der Darlehensnehmer und als auch der zu finanzierenden Assets haben. In unterschiedlichen Mandaten gehen wir auf recht individuelle Risikoprofile ein, die sich überwiegend im Whole Loan Segment bewegen, sowohl mit als auch ohne Leverage. Auch reine Mezzanine Finanzierungen sind wieder möglich, allerdings nicht als Finanzierung bis zu 100 %, sondern eher im Bereich bis 85 % LTV.

Welche Trends sehen Sie bei der Finanzierung von Immobilien?

Aus den angloamerikanischen Län-

Fortsetzung auf Seite 8 »

dern kommt der Trend des Back-Leverage verstärkt auch zu uns. Deutsche Investoren begegnen dem überwiegend mit Ablehnung, was aufgrund der gesammelten Erfahrungen mit Mezzanine Finanzierungen der letzten Jahre nachvollziehbar ist. Rational betrachtet überlässt man damit jedoch in der jetzigen Marktphase anderen Teilnehmern einen unter Risk-Return Aspekten äußerst interessanten Anlagebereich. Sicherlich nicht für jeden Investor passend, aber Wert einen zweiten Blick darauf zu werfen.

Wie beurteilen Sie die zukünftige Entwicklung des deutschen Immobilienmarktes in den nächsten 12 Monaten?

Aus unserer Sicht sind noch nicht alle Marktkorrekturen durch, sowohl bei den Preisen einzelner Assets als auch bei den Akteuren selbst. Einige Lösungen für Probleme wurden lediglich vertagt und so schlummern in vielen Darlehensportfolien weiterhin Altlasten. Doch diese „pretend and extend" Strategien kommen an ihre Grenzen und wir erwarten noch eine deutliche Bereinigung. Wichtig ist, dass Kapital für Neuinvestitionen ist da, gerade auch für Real Estate Debt. Wie erwähnt ist das Ausland mit Blick auf die deutschen Immobilienmärkte bereits wieder deutlich optimistischer, allerdings beim Thema Renditeerwartungen auch spürbar anspruchsvoller. Insgesamt steigt die Zuversicht und nicht wenige Investoren stellen sich zu Recht die Frage, wann steige ich in den nunmehr beginnenden neuen Immobilienmarktzyklus ein.

Beeinflussen ESG-Kriterien die Investitionsentscheidungen der Anleger?

ESG ist an vielen Stellen zu einem absolut berechtigten Hygienefaktor geworden. Sind die Standards zu niedrig und ist somit die zukünftige Exit-Strategie eines Assets mit zu hohen Risiken behaftet, dann fällt die Investitionsentscheidung negativ aus, egal ob im Bereich Debt oder Equity. In Summe erleben wir damit bei dem Thema ESG eine Normalisierung. Die wirtschaftliche Nachhaltigkeit spielt wieder die zentrale Rolle. Bedauerlich ist jedoch, dass Manager mit einem darüber hinaus gehenden Engagement, das gesellschaftlich gewollt sein sollte, leider keinen Bonus dafür erwarten können. Regulatorische Vorgaben greifen oft zu kurz und so sehen wir beispielsweise eine zunehmende Skepsis von Anlegern gegenüber Art. 9 Fonds. Es bleibt zu hoffen, dass dies nur ein kurzfristiger Trend ist

Wo sehen Sie den Markt für Real Estate Debt in einem Jahr?

Meine Prognose ist, wir werden einige neue Debt-Programme alternativer Finanzierer sehen. Investitionen in neue Mietwohnimmobilien werden wieder interessant und einen Kapitalmangel wird es dafür nicht geben. Einen klaren Fahrplan für die Erholung mit einem eindeutigen Trend werden wir in ein paar Monaten besser belegen können.

Wie entspannen Sie sich abseits des Büros?

Ich wohne im Rheinland und von dort ist es nicht weit bis zur See. Deshalb haben wir eine Ferienwohnung in den Niederlanden, direkt hinter Deich und Düne. Das ist gut für einen Blick aus der Ferne auf das Geschehen und der Erholungsfaktor ist einmalig.

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

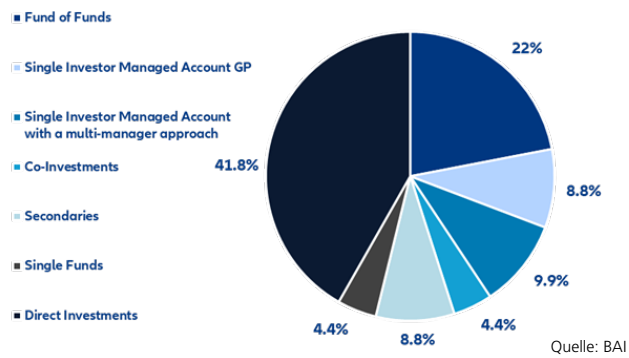
Wachstum mit Perspektive: Private Debt Secondaries

Private Debt ist längst ein fester Bestandteil institutioneller Portfolios – und auch der Sekundärmarkt für diese Anlageklasse gewinnt zunehmend an Bedeutung. Das starke Wachstum des Primärmarkts hat den Weg für einen dynamischen Sekundärmarkt geebnet: Zwischen 2019 und 2023 wuchs das verwaltete Vermögen in Private Debt um rund 70 % - und die Nachfrage hält weiter an. Laut dem Bericht von Preqin zur Zukunft von alternativen Anlagen wird geschätzt, dass die Assetklasse Private Debt bis 2029 auf ein Allzeithoch von 2,64 Billionen US-Dollar steigen wird[1].

Zugang zu Secondaries: Auf zwei Wegen zum Ziel

Sekundärmarkttransaktionen – sogenannte Secondaries – sind vielen Investoren aus dem Private-Equity-Bereich bekannt. Dabei handelt es sich um Fondsanteile, die weiterverkauft werden. Diese „Anteile aus zweiter Hand" bieten jedoch keineswegs zweitklassige Chancen, sondern ganz im Gegenteil – je nach Fondsstruktur, Marktlage und Verkaufsgrund können sie attraktive Einstiegsmöglichkeiten darstellen. Man unterscheidet zwei Hauptformen: Bei LP-led Secondaries verkaufen Limited Partners (LPs) ihre Anteile, etwa zur Liquiditätsbeschaffung oder zur Portfolioanpassung. Bei GP-led Secondaries initiieren General Partners (GPs) diese Transaktionen, wenn Fondsanteile nicht wie geplant liquidiert werden konnten – häufig handelt es sich um sogenannte „Tail-End"-Transaktionen. Der Zugang zu solchen Transaktionen erfolgt meist über Fondsmanager oder bestehende Anteilseigner. Für kleinere institutionelle Investoren wie Pensionskassen oder Versorgungswerke ist dieser Zugang jedoch oft schwieriger. Viele schließen sich daher größeren Investoren an und investieren über Fonds-

Abb. 1: Zugangswege deutscher institutioneller Investoren



Quelle: BAI

[1] Quelle: Preqin, Future of Alternatives 2029.

Fortsetzung auf Seite 10 »

Save the Date: 6. November 2025

Tag der Institutionellen Kapitalanlage 2025

in Frankfurt am Main

Bund Institutioneller Investoren bii.

» »»

vehikel. Laut BAI haben bereits 8,8 % der deutschen Investoren Zugang zu Private Debt über den Sekundärmarkt (Abbildung 1).

Besonderheiten von Private Debt Secondaries

Die aktuelle Marktvolatilität und Veränderungen in der Allokation privater Märkte führen dazu, dass immer mehr LPs Secondaries als Ausstiegsoption prüfen. Gleichzeitig gewinnen GP-geführte Transaktionen an Bedeutung. In einem Umfeld wirtschaftlicher Unsicherheit und restriktiver Kreditvergabe durch Banken wird Private Debt für institutionelle Anleger immer relevanter. Secondaries bieten dabei oft attraktive Preisabschläge – nicht selten im zweistelligen Bereich – und ermöglichen eine schnellere Kapitalallokation als Primärfonds. Zudem erlauben sie eine gezielte Diversifikation, etwa durch sektorenspezifische Portfolios.

Ausblick mit Wachstum

Der Markt für Private Debt Secondaries dürfte in den kommenden Jahren weiter zulegen. Sowohl GPs als auch LPs nutzen den Sekundärmarkt zunehmend zur Liquiditätsbeschaffung, wobei aktuell GP-led Transaktionen dominieren. Laut der „LP Perspectives 2024 Study“ planen 21 % der befragten Investoren, künftig in entsprechende Fonds zu investieren – die entspricht einem Rekordwert[2]. Branchenexperten erwarten, dass das Transaktionsvolumen im Bereich Private Debt Secondaries bis 2026 auf rund 50 Milliarden US-Dollar steigen könnte[3]. Auch wenn das prognostizierte Wachstum des Private Debt Sekundärmarkts hoch ist, wird es vermutlich etwas moderater ausfallen und unter dem des Private Equity Sekundärmarkts liegen, begründet durch die kürzeren Fondslaufzeiten und der damit verbundenen generell höheren Liquidität des Fremdkapitalmarkts.

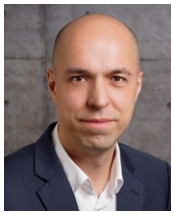
Private Debt – und damit auch Secondaries in diesem Bereich – ist heute ein wesentlicher Bestandteil diversifizierter Portfolios von institutionellen Anlegern und nicht mehr wegzudenken. Und der Trend setzt sich weiterhin fort: Trotz herausfordernder Marktbedingungen bleibt die Nachfrage nach alternativen Investments hoch und für erfahrene Marktteilnehmer können sich attraktive Einstiegschancen eröffnen. Gleichzeitig profitieren auch kleinere Anleger zunehmend vom Know-how etablierter Investoren. Denn Secondaries sind keine zweitklassigen Anlagen – sie bieten erstklassiges Potenzial.

[2] Quelle: Private Debt Investor, The growing appeal of credit secondaries (privatedebtinvestor.com), 2024.

[3] Quelle: https://pitchbook.com/news/articles/private-debt-secondaries-market-2023, 2023.

Autoren

Joaquin Ardit
Lead Portfolio Manager
Allianz Global Investors



Markus Götz
Head of Business Development Institutional DE/A
Allianz Global Investors

Kapitalgeflüster – Der Podcast des bii

Alles was institutionelle Investoren bewegt

Mit dem neuen Podcast „Kapitalgeflüster" bietet der bii eine frische Plattform für den Austausch zu Themen, die institutionelle Investoren bewegen.

John Korter
Head of European Sales
LFED

Martin Bramel
Geschäftsführer
Munich Economics

Protektionismus, Handelskrieg, Decoupling: Wie Investoren handeln können

Freihandel war einmal. Zölle, geopolitische Spannungen und neue Handelsbarrieren prägen die Weltwirtschaft – mit spürbaren Folgen für Unternehmen und Investoren. In Folge 2 von Kapitalgeflüster spricht Moderator Jasper Radü mit dem Ökonomen Dr. Martin Braml (Munich Economics) und John Korter (Head of European Sales, LFDE) über die **wirtschaftlichen Folgen einer entkoppelten Welt.**

Das passende Buch „Der Freihandel hat fertig" von Dr. Martin Braml und Prof. Gabriel Felbermayr ist hier erhältlich: **Amalthea – Der Freihandel hat fertig**

Der Podcast beleuchtet nicht nur aktuelle Marktentwicklungen und regulatorische Veränderungen, sondern richtet den Blick auch auf zukünftige Trends und innovative Investmentstrategien – sowohl im Bereich Real Assets als auch in liquiden Märkten. Zukünftige Folgen widmen sich unter anderem Nachhaltigkeit im Gebäudebestand, internationalen Markteinflüssen sowie neuen Technologien und digitalen Finanzinstrumenten.

Jetzt reinhören!

INDUSTRIA-Umfrage: Rund 20 Prozent der Institutionellen wollen Immobilienquote steigern

Frankfurt, 20.Mai 2025. Die INDUSTRIA hat eine Befragung unter institutionellen Investoren zur künftigen Immobilienallokation durchgeführt. Bei 19 Prozent der Umfrageteilnehmer soll die Immobilienquote in den kommenden 18 Monaten leicht oder deutlich wachsen. Bei der Befragung im Vorjahr waren es dagegen nur drei Prozent. Knapp die Hälfte der Investoren will ihre Immobilienquote in den kommenden eineinhalb Jahren konstant halten (2023: 64 Prozent).

… mehr

Quelle: Art-Invest

Tobias Wilhelm ist neuer Geschäftsführer bei Art-Invest.

Art-Invest Real Estate Management beruft Tobias Wilhelm zum Geschäftsführer

Köln, 27. Mai 2025. Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG hat Tobias Wilhelm in die Geschäftsführung mit Zuständigkeit für München und die Region Süd berufen. Tobias Wilhelm arbeitet seit fast zehn Jahren für Art-Invest Real Estate und war zuletzt als Partner und Head of Munich des Unternehmens tätig.

… mehr

VEDRA Pensions gibt strategische Partnerschaft mit Lampe Asset Management bekannt

Monheim/Frankfurt, 22. Mai 2025. VEDRA Pensions und Lampe Asset Management GmbH freuen sich, ihre offizielle Kooperation im Management von liquiden Anlagen bekannt zu geben. Diese Partnerschaft markiert einen wichtigen Meilenstein für beide Unternehmen und stärkt ihre Position auf dem deutschen Pension Buy-out-Markt. Die Kooperation tritt mit sofortiger Wirkung in Kraft.

… mehr

DWS erneuert den Park Tower und schließt mit KPMG einen langfristigen Mietvertrag ab

Quelle: Art-Invest

DWS hat den Park Tower nahe der Frankfurter Alten Oper erfolgreich repositioniert.

Frankfurt, 22. Mai 2025. Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat mit der Fondsgesellschaft DWS einen 15-Jahres-Mietvertrag über eine Fläche von mehr als 20.000 Quadratmetern im Park Tower unterzeichnet. Der Umzug von KPMG vom Frankfurter Flughafen in den Büroturm in der Bockenheimer Anlage 44 in unmittelbarer Nähe der Frankfurter Alten Oper ist nach vorheriger, umfangreicher Repositionierung des Gebäudes geplant.

… mehr

Starkes Comeback der europäischen Einzelhandelsmärkte

Hamburg, 27.Mai 2025. Die europäischen Einzelhandelsmärkte haben die Talsohle von 2022 deutlich hinter sich gelassen. Die aufgehellte Stimmung auf Händler- wie auf Konsumentenseite und die gesunden Fundamentaldaten spiegeln sich in den 115 Punkten wider, die der Global Retail Attractiveness Index (GRAI) für Europa im ersten Quartal 2025 erreicht.

… mehr

Fortsetzung auf Seite 13 »

» »»

Quelle: Privat

Jörg Steinbach ist neuer Senior Advisor der Periskop Partners AG.

Jörg Steinbach wird Senior Advisor der Periskop Partners AG

Berlin, 3. Juni 2025. Die Periskop Partners AG freut sich, den ehemaligen brandenburgischen Wirtschaftsminister Prof. Dr. Jörg Steinbach als neuen Senior Advisor begrüßen zu dürfen. In dieser Rolle steht er dem Management beratend zur Seite insbesondere bei strategischen Fragen an der Schnittstelle von Wirtschaftspolitik, Standortentwicklung, Industrieansiedlung und Immobilieninvestitionen.

… mehr

Hauck Aufhäuser Lampe REIM startet mit zweitem Fonds für Soziale Infrastruktur

Frankfurt, 5. Juni 2025. Das Real Estate Investment Management der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank hat seinen zweiten Immobilien-Spezialfonds für Investitionen in Soziale Infrastruktur zusammen mit dem Fondsadministrator und Service-KVG IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH aufgelegt, den „HAL Soziale Infrastruktur Deutschland 2".

… mehr

Omnibus-Verordnung sollte nicht als ESG-Kehrtwende missverstanden werden

Hamburg, 6. Juni 2025. Nach der Veröffentlichung der Omnibus-Verordnung der Europäischen Kommission Ende Februar 2025 fragen sich zahlreiche Institutionelle Investoren, Initiatoren von Immobilien-AIF und für Immobilienfonds tätige Asset-Manager, wie die Branche auf diese Initiative reagieren sollte. Im Vordergrund steht dabei vor allem die Frage, inwieweit bereits eingeleitete Maßnahmen zur Vorbereitung auf ursprünglich zu erwartende Berichtspflichten weiter umgesetzt, pausiert oder gar rückgängig gemacht werden sollten.

… mehr

Union Investment stellt Führungsteams in ihren Immobilienfondsgesellschaften neu auf

Hamburg, 10. Juni 2025. Union Investment stellt die Geschäftsführungen der für das Immobilien-Publikumsfondsgesellschaft zuständigen Union Investment Real Estate GmbH und der Union Investment Institutional Property GmbH neu auf. Demnach wird Karim Esch (53) zum 1. Juli 2025 in die Geschäftsführung der Union Investment Real Estate GmbH berufen.

… mehr

M.M.Warburg & CO schließt Geschäftsjahr 2024 leicht positiv ab

Hamburg, 11. Juni 2025. Das Jahr 2024 war geprägt von signifikanten geopolitischen Entwicklungen: So hielten die kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen Russland und der Ukraine sowie in Nahost unvermindert an. In den USA wurde Donald Trump erneut zum Präsidenten gewählt, in Deutschland zerbrach die Ampelkoalition.

… mehr

Veranstaltungen 2025

3.7.2025	**bii-Sommerfest im „Cron am Hafen“**	mehr erfahren ...	Frankfurt
4.9.2025	**bii Roundtable: Turnaround bei Bestandsimmobilien**	mehr erfahren ...	Kelkheim
6.11.2025	**bii Jahresevent: Tag der Institutionellen Kapitalanlage TDIK 2025**	mehr erfahren ...	Frankfurt

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

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.