Bund Institutioneller Investoren bii.

»bii Institutional News«

Ausgabe November 2025

Torsten Urbschat:
„Wir schließen die Datenlücke in der technischen Bewirtschaftung der Immobilienwirtschaft“

re:alvensleben:
Zukunftsfähige Strukturen in der Immobilienbranche

Yardi Systems:
Vom Datenchaos zur Klarheit
Zukunftsfähige Strukturen in der Immobilienbranche

CP Capital US:
Aufschwung an den US-Immobilienmärkten

Inhalt

Torsten Urbschat:
„Wir schließen die Datenlücke in der technischen Bewirtschaftung der Immobilienwirtschaft" 3

re:alvensleben:
Zukunftsfähige Strukturen in der Immobilienbranche: Die Ära der Integration 5

Yardi Systems:
Vom Datenchaos zur Klarheit: Die digitale Transformation in der Gewerbeimmobilienwirtschaft 7

CP Capital US:
Aufschwung an den US Immobilienmärkten: Neuer Immobilienzyklus mit neuen Chancen.9

Presserückblick 12

Veranstaltungen 2025, Content Partner und Impressum 14

Liebe Leserinnen und Leser,

Dietmar Müller
Chefredakteur

es bleibt dabei, selten zuvor waren die exogenen Einflüsse auf die Entwicklung institutioneller Anlageentscheidungen so zahlreich, vielschichtig und umfassend. Fangen wir mit den volkswirtschaftlichen Fakten an. Die überbordende Staatsverschuldung bekommen einige der G20 Länder einfach nicht mehr in den Griff. Es scheint, fehlender Reformwillen wird einfach mit neuen Schulden ausgeglichen. Das kann nicht lange gut gehen und das sehen die Ratingagenturen genauso. Frankreich wurde letzte Woche auch von der letzten großen Rating-Agentur in seiner Kreditwürdigkeit herabgestuft, die USA bereits im Mai.
Der Krieg in der Ukraine läuft unvermindert weiter. Aber zumindest im Gaza-Streifen keimt Hoffnung für einen dauerhaften Frieden auf.
Derweil kommt China an Wachstumsgrenzen und überflutet die Märkte mit oft staatlich subventionieren Waren. Einige Länder kämpfen immer noch darum wieder positive Konjunkturdaten zu erreichen, leider zählt dazu auch Deutschland. Genau in dieser ohnehin schwierigen Zeit beginnen die USA sich gegen unfaire Handelsbeziehungen zu wehren. Die Folge ist ein Handels- und Zollkrieg zur Unzeit.
Wie sieht nun in dem ganzen Gemenge die Orientierung für institutionelle Anleger aus? Nun, es gilt wie seit hunderten Jahren, es kommt auf die langfristig wirkenden Trends an. Dazu zählen die digitale Transformation, das Thema künstliche Intelligenz, die Verfügbarkeit ausreichend stabiler und vor allem günstiger Energie, die Innovationskraft und der Erfinderreichtum der betrachteten Ländern und natürlich die politische Stabilität dort. Insofern, lassen Sie sich von den Fachbeiträgen in dieser Ausgabe anregen.

Ihr

Dietmar Müller

6. November 2025

Tag der Institutionellen Kapitalanlage 2025

im Opernturm, Bockenheimer Landstr. 2-4,
60311 Frankfurt am Main

Bund Institutioneller Investoren bii.

Interview mit Torsten Urbschat

Torsten Urbschat ist Managing Director Product & Services bei Cloudbrixx. Mit fast 25 Jahren Berufserfahrung in der Immobilienbranche bringt er eine umfassende Expertise und ein starkes Netzwerk mit. Als kreativer Denker und erfahrener Spezialist für Prozessoptimierung und Digitalisierung verwandelt er analoge Prozesse in effiziente digitale Lösungen. Gemeinsam mit etablierten Proptech-Partnern setzt er sich dafür ein, die Vorteile der digitalen Welt für die Kunden nutzbar zu machen und den Wandel in der Immobilienwirtschaft aktiv mitzugestalten.

Torsten Urbschat
Managing Director Product & Services
Cloudbrixx

Was genau macht Cloudbrixx?

Wir schließen die Datenlücke des technischen Bereichs in der Immobilienwirtschaft. Damit legen wir die Basis für eine durchgängig digitale Steuerung und Nachverfolgung sämtlicher Prozesse rund um die Immobilie. In Summe sind wir integraler Bestandteil eines funktionierenden digitalen Ökosystems. Konkret ist unser Ziel, die Datenschätze in den vorliegenden gedruckten und digitalen Dokumenten zu heben. Dabei sind die Finanzdaten zu den Immobilien meist bereits in ausreichender Form über entsprechende ERP-Systeme verfügbar, auf der technischen Seite ist das in der Regel nicht so, hier wird noch sehr viel mit Excel die technische Bewirtschaftung durchgeführt. Insofern können viele Bestandshalter keine wirklich validen Aussagen zum Zustand ihrer Immobilien vollumfänglich machen. Hier gilt es dann, digitale Prozesse zu entwickeln, die die Daten und Menschen wieder zusammenbringen.

Welche messbaren Vorteile bringt die Digitalisierung einer Immobilie?

Es geht vor allem darum, vom Gefühl zur Sicherheit zu kommen. Nicht nur ungefähr zu meinen, wie der Zustand einer Immobilie ist, sondern es faktisch und belegbar zu wissen und universell verfügbar zu machen. Genau in diesem Punkt hilft die zielgerichtete Digitalisierung, da sie den echten Zustand jederzeit abbildet und abrufbar macht. So kann jeder Handlungsbedarf für kurz-, mittel- und langfristige Investitionserfordernisse optimal gesteuert werden. Als wichtiger Effekt kann auch Green Washing verhindert werden, da die jeweiligen ESG-Details klar belegbar sind. Insofern kann ich als institutioneller Investor jederzeit die Erfüllung der Nachhaltigkeitsvorgaben nachweisen. Ein weiterer Faktor ist die Optimierung der Kosten und Risiko Minimierung.

> »Wir schließen die Datenlücke in der technischen Bewirtschaftung der Immobilienwirtschaft«

Was unterscheidet Cloudbrixx von anderen Anbietern?

Bei uns geht es nicht nur um ein tolles Dashboard, eine schöne Benutzeroberfläche im Menü, sondern darum, aus der jeweiligen Immobilie einen digitalen Avatar zu erstellen. Wir setzen in diesem Zusammenhang auf Individualisierung über Module in bestehenden Systemen. Beispielsweise können wir durch unseren modularen Aufbau und das Rollen und Rechte Management bei Cloudbrixx, die ideale Sicht für Asset Manager, institutionelle Investoren und Projektentwickler ermöglichen. Wir wollen unseren Kunden das perfekte Cockpit für die reale Bewertung und die daraus folgende optimale Finanzplanung und Bewirtschaftung ihrer Immobilienbestände bieten.

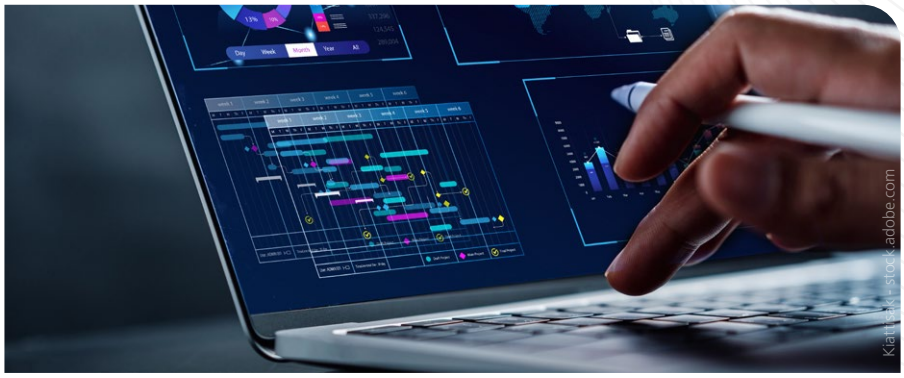
Inwiefern bauen Sie künstliche Intelligenz in Ihre Systeme ein?

KI spielt bei der Implementierung in moderne Immobilien-Software-Ökosysteme, und Cloudbrixx als Teil des Ganzen, eine sehr wichtige Rolle. Das zielgerichtete und qualitätsgesicherte

Fortsetzung auf Seite 4 »

» »»

Einfließen von Stammdaten aus heterogenen Datenquellen und Dokumenten in verarbeitbare Datensätze, wird bereits durch KI stark unterstützt. Aus unserer Sicht ist dies allerdings erst seit vielleicht zwei Jahren verlässlich möglich. Denn in dieser Zeit hat sich gerade bei Schnelligkeit und Qualität extrem viel bei den selbstlernenden Prozessen der KI getan. Uns hilft das neue KI-Niveau unter anderem auch bei der Vorstrukturierung und bei der Auswahl der richtigen Daten und deren Verknüpfung.



Klaus Vedfelt - stock.adobe.com

Konkret verwenden wir KI bereits bei der Analyse und Auswertung von Protokollen zu technischen Anlagen. Mit Hilfe einer KI für datengetriebenes Immobilienmanagement werden systematisch Prüf- und Wartungsprotokolle ausgelesen und die relevanten Daten und Hinweise importiert. Durch die Kombination mit definierten Prüfzyklen entsteht eine konsistente, workflowbasierte Extraktion und Bearbeitung von Mängeln und Hinweisen.

Welche Hürden sehen Sie bei der Digitalisierung von Immobilienprozessen?

Es klingt trivial, aber die Bereitschaft, sich überhaupt auf eine Digitalisierung einzulassen, weg von Excel-Tabellen hin zu einem Daten-Tool, hin zu neuen Arbeitsprozessen, ist oft die größte Hürde. Dann sind heterogene Daten in zahlreichen Formaten und Qualitäten oft eine Herausforderung. Und natürlich kommen technische Themen hinzu. Die Anpassung an ERP-Systeme und die Schnittstellen-Problematik, wobei unser System komplett schnittstellenoffen geschaffen wurde.

Wo sehen Sie Cloudbrixx in 12 Monaten?

Wir wollen in einem Jahr breiter aufgestellt sein und einen Standard mit verschiedenen kaufmännischen Systemen weiterentwickeln. Generell planen wir die KI-Möglichkeiten auszudehnen und intensiver zu nutzen. Dann planen wir auf der Basis anonymisierter Kundendaten die Weiterentwicklung unseres Benchmark Tools. Im Grunde wollen wir noch besser werden und die perfekte Alternative im Markt sein.

Wie entspannen Sie sich nach einem stressigen Tag?

Ich koche für mein Leben gern und verbringe am liebsten Zeit mit meiner Familie oder auch mit Freunden bei einem guten Glas Wein. Außerdem bin ich sehr offen und neugierig und lerne gerne andere Kulturen und Menschen kennen.

Zukunftsfähige Strukturen in der Immobilienbranche: Die Ära der Integration

Die Immobilienwirtschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Steigende Zinsen, ESG-Anforderungen, wachsende Betriebskosten, neue Nutzungsformen und hohe Erwartungen an Transparenz und Governance lassen alte Modelle kollabieren. Die Vorstellung, mit minimalem CapEx, optimistischer Bewertung und preisgetriebenen Ausschreibungen dauerhaft Werte zu sichern, ist überholt. Zukunftsfähig ist nur, wer operative Wertschöpfung wirklich versteht – und seine Strukturen grundlegend neu denkt.

Der Bruch mit der alten Welt

Fondsmanagement war lange eine Frage von Finanzierung, Steuern und Hoffnung auf Wertzuwachs. Doch diese Welt ist vorbei. ESG verschlingt CapEx, Büro-Leerstände steigen, sozialpolitischer Druck auf die Wohnwirtschaft nimmt zu. Gleichzeitig geraten Cashflows unter Druck, da Mieter die gestiegenen Kosten nicht tragen können.

Was oft übersehen wird: Ein Fonds ist faktisch ein Unternehmen – mit Produkt, Markt und Kunden. Dennoch arbeiten Fonds-, Asset-, Property- und Facility-Management oft nebeneinander statt miteinander. Die Folge: Informationsbrüche, Medienbrüche, Reibungsverluste. ESG wird als Reportingpflicht verstanden – nicht als Steuerungsinstrument. Integration ist vielerorts nur Folie.

Fondsmanagement muss operativ denken

Der Fondsmanager von morgen ist nicht nur Kapitalallokateur. Er ist Übersetzer zwischen Investor, Strategie und Realität. ESG-Ziele, CapEx, Leerstände, Mieterbindung, Handwerkermangel – all das muss in eine umsetzbare Investorenstory überführt werden. Wer den operativen Kontext nicht kennt, kann Risiken nicht einschätzen und Maßnahmen nicht bewerten.

Asset Management als Dirigent

Asset Management ist keine Reportingstelle, sondern Steuerungszentrale der Wertschöpfung. Es reicht nicht, Kennzahlen zu erfassen. Asset Manager müssen Property- und Facility-Partner führen – mit operativem Verständnis, klaren Zielen und aktiver Rolle in ESG, Digitalisierung und CapEx-Umsetzung. Dazu braucht es eigene Expertise: in Daten, Recht, IT, ESG und Bau. Wer gestalten will, muss mehr leisten als PowerPoint.

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

Fortsetzung auf Seite 6 »

» »»

Property Management als strategischer Partner

PM ist nicht länger Backoffice, sondern Schlüssel zur Mieterbindung – und damit zur Cashflow-Sicherung. Zukunftsfähiges PM kombiniert zentrale Systeme (ERP, CAFM, ESG-Tools) mit automatisierten Prozessen und lokaler Präsenz. Es steuert Dienstleister, sichert Servicequalität und unterstützt ESG-Ziele. PM muss das strategische Ziel des Fonds kennen – und aktiv daran mitwirken.

Ausschreibungen ohne Tiefe sind gefährlich

Noch dominieren Preisvergleiche und oberflächliche Angebote. Dabei ist die Aufgabe komplexer denn je: Betreiberverantwortung, ESG, digitale Systeme, Sanierung – all das muss integriert werden. Wer den billigsten Anbieter nimmt, kauft Ineffizienz ein. Entscheidend ist die Tiefe der Steuerung, interne Kompetenz und Systemintegration. Wer das ignoriert, verliert operative Kontrolle – und damit Wert.

Facility Management: Rückgrat von Daten und Präsenz

FM liefert technische Leistungen – aber auch die entscheidenden Daten für ESG, CapEx und Optimierung. Zugleich prägt es durch Präsenz das Bild der Immobilie – und damit die Mieterzufriedenheit. Die besten Modelle kombinieren externe Skalierung mit interner Steuerung und Qualitätssicherung. Auch FM muss die Investmentstrategie kennen – nicht nur Technik verwalten.

Künstliche Intelligenz: Die übersehene Chance

Während andere Branchen KI längst integriert haben, arbeitet die Immobilienwirtschaft oft mit Excel, Outlook und Insellösungen. Kollaborative, KI-fähige Tools wie Notion, Slack, ClickUp oder Monday.com sind kaum bekannt. Gerade an Schnittstellen – zwischen AM, PM, FM und Fonds – könnten sie Struktur schaffen: automatische Protokolle, Aufgabenverteilung, semantische Auswertungen. Die Tools existieren. Die Einsicht fehlt.

Fazit: Integration ist Pflicht

Investoren erwarten keine schönen Folien, sondern belastbare Strukturen. Zukunftsfähige Organisationen verbinden Fonds-, Asset-, Property- und Facility-Management nicht nur organisatorisch, sondern auch technisch, prozessual und kulturell. Wer operative Komplexität meistert, wird resilienter, effizienter und transparenter. Wer weiter auf den günstigsten Anbieter setzt, verliert das, was künftig am meisten zählt: Kontrolle über den Betrieb – und damit über den Wert.

Autor

Clemens von Alvensleben

re:alvensleben Immobilien

Vom Datenchaos zur Klarheit: Die digitale Transformation in der Gewerbeimmobilienwirtschaft

In einer Zeit, die von Schnelllebigkeit, Komplexität und digitalem Wandel geprägt ist, steht die gewerbliche Immobilienbranche an einem Wendepunkt. Sie entwickelt sich rasant weiter – angetrieben durch veränderte Mietererwartungen, die kritische Prüfung durch Investoren und regulatorischen Druck.

Diese Veränderung spiegelt sich im „EPRA Proptech 2024"-Bericht wider, der eine zunehmende Digitalisierung hervorhebt: 71,6 Prozent der Unternehmen nutzen cloudbasiertes Customer Relationship Management (CRM) und 58,2 Prozent haben auf Cloud-Accounting umgestellt. Allerdings verlassen sich weiterhin 37,3 Prozent auf eine eigenständige Infrastruktur. Bemerkenswert ist, dass die Zahl der Unternehmen, die tiefere Einblicke in ihre Assets und Facilities suchen, im Vergleich zum Vorjahr um 46 Prozent gestiegen ist. Dies ist nun für 67,2 Prozent der Befragten eine Priorität.

Obwohl es Anzeichen für einen Wandel gibt, sind fast 61 Prozent der Eigentümer und Betreiber auf veraltete oder nicht integrierte Systeme angewiesen. Diese Tools entsprechen nicht mehr den heutigen Anforderungen. Die Kosten dieser Fragmentierung sind erheblich. Laut einem Artikel von McKinsey können durch den Betrieb isolierter Systeme aufgrund von Ineffizienzen die Projektkosten um 10 bis 20 Prozent steigen. Darüber hinaus geben fast 30 Prozent der CIOs an, dass sie mehr als 20 Prozent ihres Budgets für die Behebung von Problemen aufwenden müssen, die durch veraltete Technologien verursacht werden.

Daher erfüllen Tabellenkalkulationen und Altsysteme die Anforderungen an Agilität, Einblicke und Echtzeitreaktionen nicht mehr.

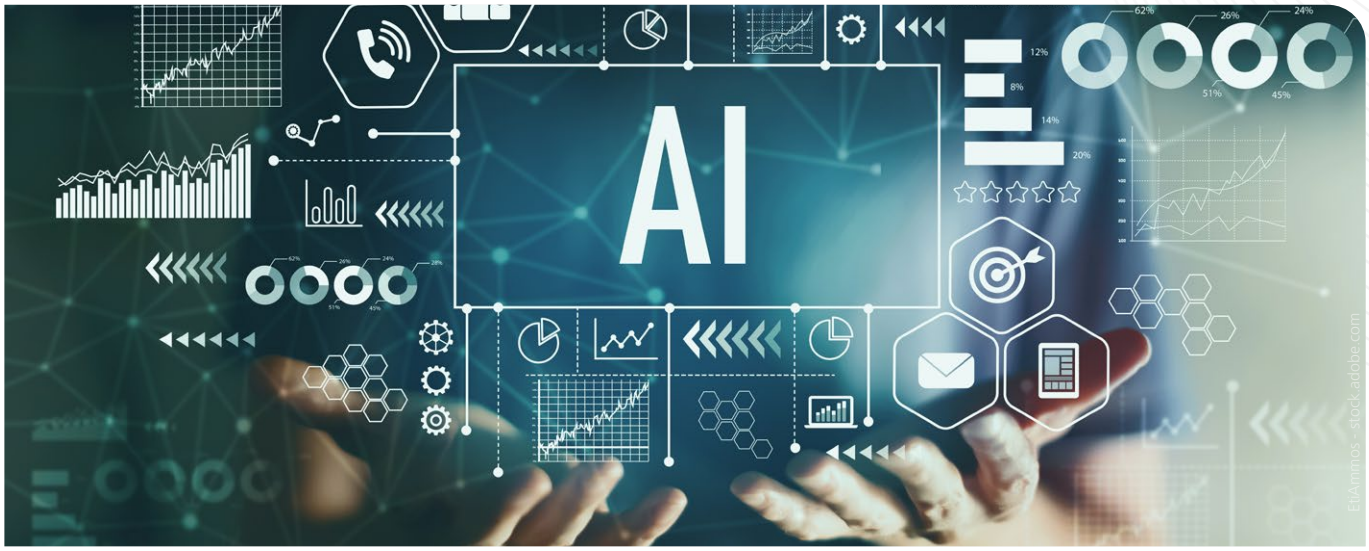
Einheitliche Technologie für fundierte Immobilienentscheidungen

Bei der digitalen Transformation geht es nicht nur um die Modernisierung von Systemen. Es geht vielmehr darum, den Datenfluss im gesamten Unternehmen – von der Mietvertragsverwaltung bis hin zu den Investor Relations – neu zu überdenken, um eine Grundlage für fundiertere Entscheidungen und schnellere Renditen zu schaffen.

Eine integrierte Software bietet einen Ansatz für diese Transformation. Durch die Zusammenführung von Property- und Asset Management, Mieterbindung, Beschaffung und In-

Fortsetzung auf Seite 8 »

» »»



vestment Management auf einer einzigen Technologieplattform erhalten Immobilieneigentümer einen umfassenden Echtzeit-Überblick über ihre Portfolios. Das führt zu mehr Transparenz und fundierteren Diskussionen.

Mit diesem Rahmen sind Unternehmen in der Lage, eine ihrer wertvollsten, jedoch oft ungenutzten Ressourcen zu erschließen: Daten. Immobilienunternehmen generieren bereits riesige Mengen an Informationen, die von Mietstrukturen und Belegungstrends bis hin zu Mieterverhalten, Zahlungsmustern und Lieferantenleistung reichen. Ohne zentralisierten Zugriff und die richtigen Analyse-Tools bleiben diese Informationen jedoch oft fragmentiert und werden nicht ausreichend genutzt. Durch die unternehmensweite Integration von Daten können Unternehmen Rohdaten in verwertbare Erkenntnisse umwandeln. So können sie Skalierbarkeit, operative Transparenz und eine agilere Entscheidungsfindung fördern.

Warum Führungskräfte im Bereich Gewerbeimmobilien die digitale Transformation befürworten sollten

Da die gewerbliche Immobilienbranche zunehmend einen Digital-First-Ansatz verfolgt, erwarten alle Beteiligten auf jeder Ebene – Mieter, Investoren, Partner und Aufsichtsbehörden – digitale Agilität und operative Transparenz.

Um diese Erwartungen zu erfüllen – sei es bei der Verwaltung von Industrieparks, Einzelhandelszentren, Büroimmobilien oder gemischt genutzten Portfolios – ist mehr als nur eine Systemaktualisierung erforderlich. Es erfordert einen Wandel der Denkweise. Für Immobilieneigentümer, die sich mit der Zukunft ihrer Branche auseinandersetzen, ist der Weg klar: Sie müssen ihre Abläufe vereinheitlichen, Daten nutzen und ihre Teams mit Tools ausstatten, die für die Komplexität moderner Gewerbeimmobilien entwickelt wurden. So können sie vom operativen Chaos zu strategischer Klarheit gelangen und Daten zu einem echten Wettbewerbsvorteil machen.

Autor

Quelle: Sven Hasselbach

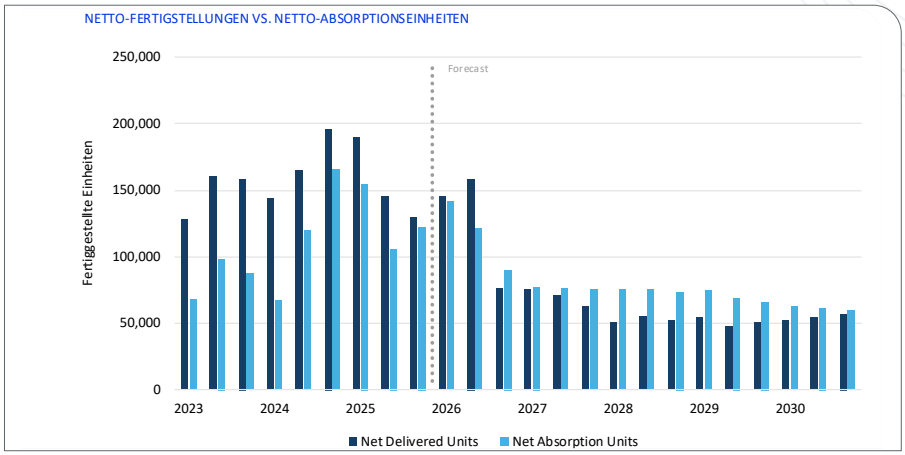
Dennis Kasch

Regional Sales Manager DACH

Yardi Systems

Aufschwung an den US Immobilienmärkten: Neuer Immobilienzyklus mit neuen Chancen

Mit dem Eintritt des US-amerikanischen Mehrfamilienhausmarktes in einen neuen Zyklus bleibt ein Paradoxon bestehen: Die Momente, die am wenigsten vielversprechend erscheinen, erweisen sich für Investoren oft als die lohnendsten. Wenn die Mieten stagnieren, der Markt überversorgt ist und die Bauvorhaben so gering sind wie seit Jahren nicht mehr, neigen Investoren dazu, sich zurückzuziehen. Die Geschichte zeigt jedoch, dass solche Zeiten der Umbrüche oft die Grundlage für den Aufbau von generationenübergreifendem Vermögen bilden. Wenn die Fundamentaldaten wieder „sicher" erscheinen, ist der Wettbewerb stärker und die Renditen haben bereits begonnen zu sinken.



Sources: CoStar Group

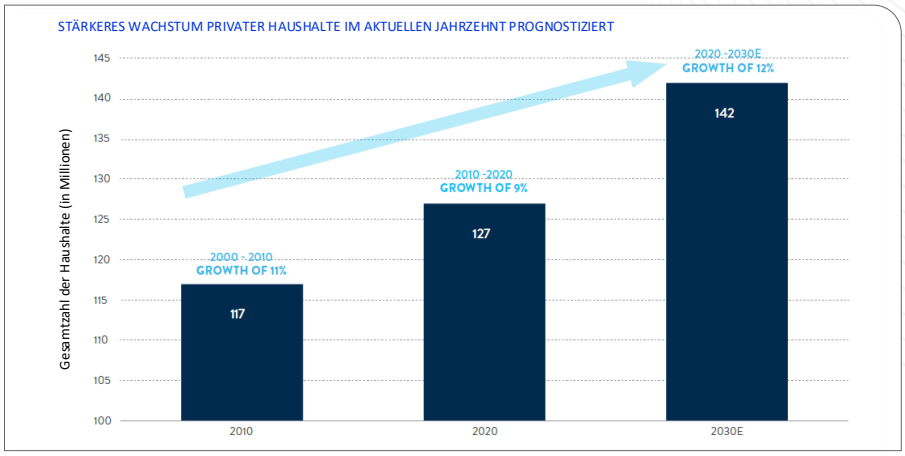
Investoren warten häufig auf klar erkennbare Signale wie Mietsteigerungen, stabile Absorption und institutionelle Nachfrage. Doch wenn diese Signale vollständig eintreffen, ist die Erholung bereits eingepreist. Die vermeintliche Sicherheit in den Zahlen ist nur eine Illusion. Die Studie von Hines aus 2025 belegt dies deutlich: Die Analyse von 80.000 Datenpunkten zeigt, dass Investitionen in Mietwohnanlagen in der Frühphase des Zyklus, vor allem in der Entwicklungsphase, über zwei Jahre eine Rendite von 22,7 Prozent erzielten, gegenüber 14,4 Prozent in späteren Phasen bei 32 Prozent geringerer Volatilität. Am Markttief sind die Risiken bereits eingepreist, die Preise korrigiert, die Verhandlungsmacht hoch und zahlreiche Chancen verfügbar.

Fortsetzung auf Seite 10 »

» »»

Zyklen prägen den Immobilienmarkt

Jeder Abschwung bereitet den nächsten Aufschwung vor. Nach der Spar- und Kreditkrise der 1990er Jahre erzielten Investoren, die frühzeitig in Notlagen investierten, Spitzenrenditen. Nach 2008 profitierten Anleger, die bis 2010 investierten, von einem zehnjährigen Bullenmarkt. Selbst während COVID-19 stiegen die Bewertungen von Mietwohnanlagen in den USA bis 2022 deutlich. Ähnlich entwickelte sich der Markt in Deutschland: Anfang der 2010er Jahre erzielten Mietwohnanlagen zweistellige Renditen. Wer frühzeitig gegen den Trend handelt, gewinnt.



Sources: U.S. Census Bureau, Zelman & Associates analysis

Der aktuelle US-Markt: Mietwohnanlagen am Wendepunkt

2025 bietet sich ein günstiger Investitionszeitpunkt. Die Nettoabsorption stieg von 100.600 Einheiten im ersten Quartal auf 188.200 im zweiten Quartal (CBRE), der stärkste Start seit 2000. Die Leerstände sanken von fast 6 Prozent auf knapp über 4 Prozent. Das Neubauvolumen nimmt deutlich ab: Im ersten Quartal 2025 wurden nur 70.600 Einheiten fertiggestellt, die Hälfte des Tempos von 2023. Bis 2028 wird ein weiterer Rückgang erwartet. Historisch betrachtet führt steigende Nachfrage bei gleichzeitig schrumpfendem Angebot zu höheren Mieten. Bereits Mitte 2025 stiegen die effektiven Mieten um 1,2 Prozent, Fannie Mae prognostiziert bis Jahresende 2 bis 2,5 Prozent, und Moody's erwartet Leerstände unter 5 Prozent bis 2027.

Ungebrochene Nachfrage treibt den Zyklus

2024 kamen 1,2 Millionen Haushalte in den USA hinzu, während ein Defizit von 3,5 Millionen Wohneinheiten besteht (Harvard JCHS). Hypothekenzinsen von 6,5 bis 7 Prozent erschweren den Erwerb von Eigentum, und das Durchschnittsalter der Erstkäufer stieg auf 38 Jahre. Diese Indikatoren erhöhen die Nachfrage nach Mietwohnanlagen. Mietwohnanlagen sind das einzige Segment, das den Mangel an bezahlbarem Wohnraum ausgleichen kann, während Neubauten durch hohe Kapitalkosten begrenzt werden. Die steigende Nachfrage bei gleichzeitig rückläufigem Angebot schafft ideale Voraussetzungen für Mietsteigerungen, steigende Bewertungen und überdurchschnittliche Renditen.

Das vermeintliche Risiko in der Frühphase

Zinsen, Kosten und Volatilität wirken riskant, sind jedoch zyklisch. Das einzige dauerhafte Risiko ist das Abwarten: höhere Einstiegspreise, geringere Renditen und verpasste Erholungen. Mietwohnanlagen sind besonders widerstandsfähig. Selbst in Krisenzeiten bleiben Leerstände und Mietrückgänge gering, da Wohnraum immer benötigt wird.

Warum jetzt handeln?

Die Psychologie des Zögerns prägt jeden Zyklus. Viele Anleger warten auf klare Signale, doch die Geschichte zeigt, dass Spätentschlossene Chancen verpassen. Wer bis 2026 oder 2027 wartet, zahlt höhere Preise und konkurriert mit mehr Kapital. Die entscheidende Frage ist nicht, ob sich der Zyklus wendet – das tut er bereits – sondern, ob Investoren den Mut haben, diese Gelegenheit frühzeitig zu nutzen. Die Wahl ist klar: abwarten oder jetzt handeln und die Führung übernehmen.

Autor

Eric Allmendinger
Director of Business Development
CP Capital US

25TH ANNIVERSARY

SuperInvestor

The hub for European private markets
4-7 November 2025 | Hotel Okura, Amsterdam

Discover new investment opportunities in the mid-market, fundraising, co-investments, private debt, secondaries and more
1,500+ real decision-makers. **500+** LPs. **750+** GPs. Across **50+** countries.

Don't miss your chance to ...

- Meet more than **1,500+ senior decision-makers**
- **Specialist summits** on fundraising, private debt and secondaries
- Hear from **200+ leading, established and emerging managers**
- Supercharge your pre-arrange meeting with **SuperReturn Allocate**
- **View the delegate list** & arrange invaluable meetings ahead of time

NOW BACK IN AMSTERDAM!

Hear from leading LPs and GPs on the most pressing challenges and opportunities in fundraising, secondaries, LP allocations, co-investments and more.

PLUS, this year you'll find more sessions focused on emerging managers and independent deal sponsors.

LPs already confirmed include, Alecta, APG Asset Management, Futur Pension Försäkring-saktiebolag, IIP Denmark, KENFO, LHV Pension Fund, Ontario Teachers' Pension Plan, OP Trust, Signal Iduna, WPV AAM and many more.

10% DISCOUNT

VIP code: FKR3623BII
Book now to save!

SuperReturn EUROPE
the new name for SuperInvestor
4-7 November 2025 • Hotel Okura, Amsterdam
The hub for European private markets
Find out more →

JUNIQO Invest plant Immobilienkäufe von 30 Millionen Euro

Berlin, 22. September 2025. Der Berliner Investment- und Asset Manager JUNIQO Invest plant in den kommenden sechs Monaten den Erwerb von Wohnimmobilienbeständen mit einem Gesamtvolumen von bis zu 30 Millionen Euro.

… mehr

INDUSTRIA gewinnt zwei neue Asset-Management-Mandate im Volumen von rund 230 Millionen Euro

Frankfurt, 24. September 2025. Die INDUSTRIA, der auf Wohnimmobilien spezialisierte Asset- und Property-Manager aus Frankfurt am Main und Teil der Becken-Gruppe, konnte zwei neue Asset-Management-Mandate im Volumen von rund 230 Millionen Euro gewinnen.

… mehr

Frühzeitige Kooperation für ein nachhaltiges Quartier in Berlin-Karow

Berlin, 26. September 2025. Zwei Gesellschaften aus dem Portfolio eines von Periskop Development verwalteten institutionellen Mandats haben eine Kooperationsvereinbarung mit der Berliner Laborgh Investment GmbH unterzeichnet. Ziel ist es, dem Wohnraummangel in der Metropolregion mit frühzeitiger, partnerschaftlicher Zusammenarbeit entgegenzuwirken.

… mehr

HAL verstärkt Führungsteam im Geschäftsbereich Asset Servicing

Frankfurt, 29. September 2025. Die Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG verstärkt das Führungsteam im Geschäftsbereich Asset Servicing: Dr. Philipp Wösthoff wird mit Wirkung zum 1. Oktober 2025 die Position als Head of Relationship Management Real Assets übernehmen.

… mehr

x.project AG und CVO Group schließen Allianz zur Stärkung der europäischen Marktpräsenz

Frankfurt, 30. September 2025. Der deutsche Immobilien- und IT-Spezialist x.project AG aus Frankfurt am Main und die internationale CVO Group gehen eine strategische Allianz für ein gemeinsames Wachstum in Europa ein. Beide Unternehmen gehören zu den Spezialisten für technische Immobiliendienstleistungen in ihren Heimatmärkten.

… mehr

IntReal Luxembourg S.A. beruft Krzysztof Dudek als Conducting Officer in die Geschäftsführung

Luxemburg/Hamburg, 30. September 2025. Die IntReal Luxembourg S.A., Tochtergesellschaft der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, hat Krzysztof Dudek mit Wirkung zum 1. Oktober 2025 als Conducting Officer in die Geschäftsführung berufen.

… mehr

Quelle: CP Capital

CP Capital US plant eine Mietwohnanlage mit 332 Einheiten in Florida

CP Capital US baut 332 Wohnungen in Florida

New York, 1. Oktober 2025. Der auf Investitionen in Mietwohnanlagen spezialisierte Immobilienmanager CP Capital US aus New York entwickelt gemeinsam mit Catalyst Development Partners ein neues Projekt in Altamonte Springs im Norden von Orlando, Florida.

… mehr

Fortsetzung auf Seite 13 »

» »»

Wende am Wohnimmobilienmarkt: Kauflust kehrt zurück

Hamburg, 1. Oktober 2025. Stabilität und Planbarkeit sind zurück am deutschen Wohnimmobilienmarkt. Eine Marktanalyse von Engel & Völkers Research, die 50 deutsche Städte untersucht, zeigt einen deutlichen Wiederanstieg der Nachfrage nach Wohneigentum.

… mehr

BF-Gruppe und FOX Group gründen Joint Venture für Logistikimmobilienfinanzierung

Stuttgart/Hamburg, 6. Oktober 2025. Die BF-Gruppe und die FOX Group gründen eine gemeinsame Gesellschaft, die sich auf die Finanzierung von Logistikprojekten in Deutschland konzentriert.

… mehr

Quelle: moderne stadt

Art-Invest Real Estate plant am Deutzer Hafen in Köln

Deutzer Hafen Köln: Art-Invest Real Estate und moderne stadt GmbH schließen Absichtser-klärung zur Entwicklung für das Baufeld 07

München/Köln, 7. Oktober 2025. Auf der Immobilienmesse Expo Real in München haben die Art-Invest Real Estate und die Stadtentwicklungsgesellschaft moderne stadt GmbH im Beisein der Kölner Oberbürgermeisterin Henriette Reker, Dr. Manfred Janssen (KölnBusiness Wirtschaftsförderung) und Markus Greitemann (Stadt Köln) die Unterzeichnung einer Ab-sichtserklärung zur Entwicklung von Baufeld 07 im Deutzer Hafen bekanntgegeben.

… mehr

Periskop Development: Am Rappenweg soll das GUTE UTA Quartier entstehen

Berlin, 8. Oktober 2025. Nach dem Aufstellungsbeschluss im Oktober 2022 wird jetzt die Entwicklung am Rappenweg vorangetrieben. In der Vollversammlung des Stadtrates am 01.10.2025 wurde der Beschluss zu den Eckdaten der Entwicklung gefasst.

… mehr

Hahn Gruppe legt 6b-Immobilienfonds auf

Bergisch Gladbach, 9. Oktober 2025. Mit dem Hahn Pluswertfonds 184 – Fachmarktzentrum Korschenbroich startet die Hahn Gruppe ein neues Beteiligungsangebot, das sich an professionelle und semi-professionelle Anleger richtet.

… 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@biiev.org

4.11.2025	**SuperReturn Europe**	mehr erfahren ...	Amsterdam
6.11.2025	**bii Jahresevent: Tag der Institutionellen Kapitalanlage 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.