

Bund
Institutioneller
Investoren

bii.

»bii Institutional News«

Ausgabe Dezember 2024

Andrew Beer:
„Managed Futures sind die perfekte
Ergänzung“ 3

Proximus Invest GmbH:
Strukturwandel im Gesundheitssektor ... 5

Dr. Jan Linsin:
„2025 wird das Jahr der positiven
Trendwende am Immobilienmarkt“ 7

BF.capital GmbH:
Portfoliooptimierung im Fokus 9

Stefan Ebinger:
„2025 erwarten wir eine weitere
Marktstabilisierung und einen
positiven Ausblick“ 11

Susanne Moisan:
Urban Art: Mehr als nur Kunst 13

Inhalt

Andrew Beer: „Managed Futures sind die perfekte Ergänzung“	3
Proximus Invest GmbH: Strukturwandel im Gesundheitssektor	5
Dr. Jan Linsin: „2025 wird das Jahr der positiven Trendwende am Immobilienmarkt“	7
BF.capital GmbH: Portfoliooptimierung im Fokus	9
Stefan Ebinger: „2025 erwarten wir eine weitere Marktstabilisierung und einen positiven Ausblick“	11
Susanne Moisan: Urban Art: Mehr als nur Kunst	13
Vorstellung bii Roundtable	15
Presserückblick	16
Veranstaltungen 2024/25, Content Partner und Impressum	19

Liebe Leserinnen und Leser,

nun ist er wieder da, der designierte US-Präsident Donald Trump. Grundsätzlich könnte man als deutscher Staatsbürger recht gelassen bleiben, es ist nicht unser Präsident. Jedenfalls war die aufgeheizte Stimmung kaum mehr zu ertragen.

Doch eines bleibt festzuhalten: Die größte Volkswirtschaft der Welt, das Heimatland der globalen Leitwährung Dollar, der Staat mit der größten Börse der Erde, die militärisch stärkste Nation hat sich einen neuen Präsidenten gewählt.

Trump hat ein Wachstumsprogramm mit einer verstärkten Weiterführung von Steuersenkungen angekündigt. Das ist zunächst einmal positiv. Doch eine Befeuerung der Konjunktur bei den ohnehin im Vergleich zu Europa besseren Konjunktur zieht natürlich Fragen nach der Staatsverschuldung, der Geldmengenausweitung und der Inflationsproblematik nach sich.

Hinzu kommen die Ankündigungen einer strengeren Zoll-Politik. Für Deutschland als Exportnation dürften hier die Zeichen auf starken Gegenwind stehen und das genau in einem Moment, in dem sich die Wirtschaft in unserem Land am Boden befindet und zumindest aktuell keine wirklich an der Wurzel packende Reform hin zu einer massiven Besserung erkennbar ist.

Was bedeutet das alles jetzt für die Märkte und die Anlagestrategien institutioneller Investoren?

Wahrscheinlich gewinnt die klassische Portfoliotheorie mit einer möglichst hohen Diversifikation weg von Konzentrationen wieder eine stärkere Beachtung. Es wäre nicht verkehrt.

Abseits der großen Weltpolitik darf ich allen Leserinnen und Lesern im Namen des gesamten Redaktionsteams ein frohes Fest und eine gesegnete Weihnacht im Kreise Ihrer Lieben wünschen.

Bleiben Sie hoffnungsfroh

Ihr Dietmar Müller
Chefredakteur



Dietmar Müller
Chefredakteur

Save the Date: 5. Juni 2025

Tag der Institutionellen Kapitalanlage 2025

in Frankfurt am Main

Interview mit Andrew Beer

Andrew Beer ist Managing Member von DBi und Co-Portfolio-Manager des iMGP DBi Managed Futures Fund sowie des SEI Liquid Alternative Fund. Mit fast 30 Jahren Erfahrung in der Hedgefonds-Branche hat er sich in den letzten 15 Jahren darauf konzentriert, Strategien zu entwickeln, die mit niedrigen Gebühren, täglicher Liquidität und geringerem Verlustrisiko mit führenden Hedgefonds vergleichbar sind oder diese übertreffen. Seit 2018 ist DBi Partner von iM Global Partner und gilt als Vorreiter im Bereich der Hedgefonds-Replikation.



Andrew Beer

Gründer und Managing Partner
Dynamic Beta investments (DBi)

Was sind einfach erklärt Managed Futures?

Managed Futures gehören zur großen Familie der Hedgefonds. Im Kern handeln sie mit Futures-Kontrakten auf Aktienindizes, Anleihen, Rohstoffe und Währungen. Sie setzen dabei vor allem auf Anlagestrategien, die sich an großen Markttrends orientieren. Durch den Einsatz von Derivaten und die Möglichkeit, sowohl auf steigende als auch auf fallende Kurse zu setzen, können sie Gewinne erzielen. Besonders interessant sind Managed Futures aufgrund ihrer geringen Korrelation mit anderen Anlageklassen. Dies hat dazu geführt, dass viele institutionelle Investoren, insbesondere in den USA, sie in ihre Portfolios aufgenommen haben. Managed Futures stellen letztlich eine bewährte und etablierte Investmentstrategie dar, die darauf abzielt, eine bessere Diversifikation eines Portfolios zu ermöglichen.

Was spricht für Managed Futures als ergänzendes Element im Portfolio?

Viele Anleger investieren in traditionelle Anlageklassen wie Anleihen und

Aktien, aber auch in Rohstoffe und gelegentlich in Währungen. Diese Anlagen sind oft langfristig ausgerichtet, wobei die Positionen über längere Zeiträume gehalten werden – auch aus Rücksicht auf Transaktionskosten. Portfolioanpassungen erfolgen in der Regel schrittweise. Im Gegensatz dazu sind Managed-Futures-Strategien flexibel und können von plötzlichen Veränderungen im Marktumfeld profitieren, etwa bei der Rückkehr der Inflation. Im Jahr 2022 gehörten sie zu den wenigen Anlageklassen, die erhebliche Gewinne

»Managed Futures sind
die perfekte Ergänzung«

erwirtschaften konnten, als sowohl Aktien und Anleihen als auch viele übliche Diversifizierungsinstrumente gleichzeitig fielen. Für Anleger mit strategisch ausgerichteten Portfolios können Managed-Futures-Strategien daher eine wertvolle Ergänzung darstellen – eine Möglichkeit, die Vermögensallokation sinnvoll zu vervollständigen.

Der Hauptvorteil von Managed Futures sind also höhere Gewinne?

Ja und nein. Managed Futures dienen vor allem als optimale Ergänzung zur Diversifikation institutioneller Portfolios. In Stressphasen an den Märkten, wie beispielsweise im Jahr 2022, konnten Managed Futures beachtliche Gewinne erzielen. Während der MSCI World Index mit einem Verlust von -18 Prozent abschloss, verzeichnete der Managed-Futures-Index „Soc Gen CTA“ einen Anstieg von rund 20 Prozent. In anderen Marktphasen kann die geringe Korrelation dieser Strategie mit anderen Anlageklassen dazu beitragen, die Volatilität zu senken und die risikoadjustierten Renditen zu verbessern.

Das Geheimnis Ihrer Managed-Futures-Fonds ist die Replikation von Manages-Futures-Strategien. Können Sie uns das erläutern?

Die Replikation von Hedgefonds basiert darauf, die zentralen Positionen führender Managed-Futures-Fonds zu identifizieren und direkt in diese zu investieren. In unserem Fall ermitteln wir diese wöchentlich, indem wir einen

Fortsetzung auf Seite 4 »

» »»

Index aus zwanzig führenden Hedgefonds mathematisch analysieren. Der Reiz der Replikation liegt in ihrer Effizienz und Liquidität: Sie ermöglicht einen unkomplizierten Zugang zu diesem Marktsegment und erzielt häufig eine bessere Performance durch geringere Gebühren und niedrigere Ausführungskosten.

Welche Vorteile hat ein Anleger, der sich an einem Managed-Futures-Fonds beteiligt, anstatt direkt in einen großen Hedgefonds zu investieren?

Managed-Futures-Fonds bieten in der Regel bessere Diversifikationsvorteile als die meisten anderen Hedgefonds-Strategien. Insbesondere weisen sie eine geringere Korrelation zu Aktien und Anleihen auf, haben in den großen Baisse-Märkten der letzten 25 Jahre positive Renditen erzielt und generieren mehr Alpha. Zudem bieten die meisten Fonds vernünftige Liquiditätsbedingungen und gewähren größeren Investoren oft Rabatte bei den Gebühren.

Einer Ihrer Schlüssel zum Erfolg war die Kostensenkung. Können Sie uns mehr dazu sagen?

Wir streben an, die Performance dieses Marktsegments vor Abzug von Gebühren und Kosten zu replizieren, da diese

oft sehr hoch ausfallen. Ein Vorteil der Replikation ist, dass unsere Handelskosten im Vergleich zu klassischen Hedgefonds deutlich niedriger sind, was sich langfristig positiv auf die Performance auswirken kann. Zudem sind die Gebühren bei replikationsbasierten Produkten in der Regel geringer als bei Hedgefonds. Diese beiden Faktoren haben seit Einführung unserer ältesten Strategie eine zusätzliche Rendite von etwa 3 Prozent pro Jahr im Vergleich zum Index ermöglicht und uns geholfen, rund 90 Prozent der von uns beobachteten Fonds zu übertreffen.

Warum sollten Anleger eine Beteiligung an einem Managed-Futures-Fonds in Betracht ziehen?

Jeder institutionelle Anleger verfolgt drei zentrale Ziele für eine effektive Portfoliostrategie und Diversifikation: eine möglichst geringe Korrelation zu den Aktienmärkten, die Generierung von Alpha – also eine überdurchschnittliche Rendite im Vergleich zu einem Index oder Wettbewerbern – sowie die Absicherung gegen Krisenszenarien. Genau hier bieten Managed Futures eine ideale Ergänzung, um diese Ziele zu erreichen. Sie tragen insbesondere dazu bei, das Gleichgewicht zwischen Chancen und Risiken zu optimieren. Daher sind Managed Futures die per-

fekte Ergänzung für professionell verwaltete Portfolios.

Wie sehen Sie die Entwicklung des Managed-Futures-Marktes für 2025?

Die große Frage für Anleger ist, wie sich Inflation und Zinssätze entwickeln werden. Darüber hinaus stehen wir vor einer langen Liste makroökonomischer Herausforderungen – vom politischem Chaos über eine globale Neuorientierung bis hin zu unhaltbaren Haushaltsdefiziten. Das wahrscheinlichste Szenario ist, dass wir eine Form von Marktstörung erleben werden – vielleicht sogar die „Mutter aller Anleihenmarkt-Tantrums“ –, die attraktive Chancen für Managed-Futures-Fonds bieten sollte.

Eine persönliche Frage: Wie tanken Sie neue Energie?

Mein kleiner Sohn sorgt dafür, dass ich immer auf dem Boden der Tatsachen bleibe – in letzter Zeit haben wir gemeinsam in die Welt der Legos entdeckt. Außerdem habe ich beschlossen, die Klassiker noch einmal zu lesen – Homer, Virgil und Co. – als Gegenmittel zum hektischen Informationsfluss von heute. Und natürlich erinnert mich mein Golden Retriever, der gerade 15 geworden ist, jeden Tag an die einfachen Freuden des Lebens.

Yardi Investment Suite

Eine umfassende und integrierte Lösung für die Verwaltung des Real Estate Investment Lifecycles

Verwalten Sie Ihr Investorenportal, Fundraising, Investorenkommunikation, Fund Accounting und Debt Management zentral an einem einzigen Ort.

MEHR ERFAHREN >

YARDI

Strukturwandel im Gesundheitssektor als Chance für Investoren



Turbulente Zeiten für Immobilien-Investoren auf dem Markt für Gesundheitsimmobilien möchte man meinen, schaut man sich die Entwicklung der vergangenen Jahre an. Die allgemein schwierige wirtschaftliche Lage aus gestiegenen Zinsen, hohen Inflationsraten und den geopolitischen Rahmenbedingungen führten zu einem gesunkenen Interesse und damit seit dem Jahr 2021 zu einem deutlich reduzierten Transaktionsvolumina im Gesundheitsbereich, wie Zahlen von Maklerhäusern und Immobiliendienstleistern zeigen. Auch eine Reihe von Meldungen über Pflegeheimbetreiber, die Insolvenz anmelden und Einrichtungen schließen mussten, trugen ihr Übriges dazu bei.

Doch es scheint wieder etwas Bewegung in den Markt zu kommen. Erste Experten und Analysten notieren ein langsam wieder aufkeimendes Inter-

esse. Das deckt sich mit unseren eigenen Erfahrungen. Letzter Stimmungstest war aus unserer Sicht die Immobilienmesse Expo Real. Diverse konstruktive Gespräche haben uns gezeigt, dass die Assetklasse Gesundheitsimmobilien weiter gefragt ist und nichts von ihrer Attraktivität verloren hat, da sie gerade in unübersichtlichen Zeiten als tendenziell schwankungsarmes und ertragsstabiles Investment gilt.

Eine differenzierte Sicht auf die Situation verdeutlicht, dass Gesundheitsimmobilien in ihrer Gesamtheit weiterhin Potenzial für Investoren bieten, denn der Gesundheitssektor ist in Deutschland von einer starken Wachstumsdynamik und einem Strukturwandel geprägt, der gerade für moderne Immobilien einen großen Bedarf erwarten lässt. Der Anteil der älteren Bevölkerung wird größer, die Gesundheitsausgaben steigen und die Nach-

frage nach Pflege und medizinischen Dienstleistungen wächst. Die Fundamentaldaten des Sektors stimmen also. In politischen Diskussionen setzt sich zudem der Grundsatz ambulant vor stationär immer mehr durch. Hinzu kommt der ungebrochene Trend der Verringerung klassischer Einzelarztpraxen hin zu professionelleren Organisationsstrukturen wie die eines Medizinischen Versorgungszentrums (MVZ). Der Schluss liegt nahe, dass deutschlandweit also passende Immobilien gefragt sind.

Gesundheitsimmobilien bieten demnach eine sinnvolle Möglichkeit, vom Megatrend Gesundheit sowie dem demographischen und strukturellen Wandel zu profitieren. Außerdem zeigen Investoren mit ihrem Engagement in diesem Bereich soziale Verantwortung und können mit ihren Investments in Gesundheitsimmobilien den

Fortsetzung auf Seite 6 »

wichtigen Aspekt sozialer Kriterien erfüllen, bspw. in einem Art. 8 -Fonds.

Allerdings gilt es in dieser Assetklasse zwischen Kliniken, medizinischen Versorgungszentren bzw. Arzthäusern als ambulante Gesundheitsimmobilien sowie Einrichtungen des betreuten Wohnens und der vollstationären Pflege zu unterscheiden. Bei Letzteren dominieren Betreibermodelle – mit Risiken, die ein potenzieller Investor im Blick haben muss.

Abseits von der Pflege tun sich für Investoren aber Chancen auf: Aus unserer Expertise mit Investmentprodukten im Segment Arzthäuser und medizinischen Gesundheitszentren können wir belegen, dass vom gegenwärtigen Strukturwandel im Gesundheits-

wesen diese Segmente besonders gestärkt hervorgehen – etwa durch Anreize für Praxen in ländlichen Gebieten, aufgrund einer stärkeren ambulanten Versorgung oder wegen der zunehmenden Etablierung von MVZ. Außerdem gilt, dass auch in Mittelzentren und kleineren Standorten ein Bedarf und die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen vorhanden ist. Hier punktet der Sektor mit Standortdiversifikation – die Dezentralität Deutschlands also als Pluspunkt. Für Investoren heißt das, dass sie mit vorausschauendem Handeln von Veränderungen profitieren können.

Überdies hat sich das Segment Arzthäuser und Gesundheitszentren unserer Erfahrung nach bereits in der zuletzt schwierigen Marktlage resilient

gezeigt. Durch das Management entsprechender Portfolien haben wir festgestellt, dass Bestandsinvestoren bei der Entwicklung der Immobilien und ihrer Ausschüttung besser als erwartet abgeschnitten haben – ein Beleg für die Attraktivität dieser Assetklasse. Dass in der Gesundheitsbranche überwiegend mit langlaufenden Mietverträgen geplant werden kann sowie sehr hohe Prolongationsquoten der Mietverträge festzustellen sind, hält die Schwankungsanfälligkeit gering. Aber auch dieses scheinbar krisenresistente Segment setzt aktives Assetmanagement und passende Lösungen zur Transformation unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten voraus, um langfristig erfolgreich zu sein.

Autor

Michael Hauenstein

Geschäftsführer
PROXIMUS INVEST
GmbH



Investmentaufsichtsrecht. Immobilienrecht. Steuerrecht. ESG.

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



Interview mit Dr. Jan Linsin

Dr. Jan Linsin leitet seit September 2019 das interdisziplinäre Research-Team von CBRE in Deutschland und Österreich. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist die inhaltliche und strategische Ausrichtung des Bereichs im Hinblick auf Immobilienmarktforschung und immobilienbezogenes Investment-Research. Dr. Linsin kann auf mehr als 25 Jahre Erfahrung in der immobilienwirtschaftlichen Marktforschung verweisen.



Dr. Jan Linsin
Head of Research
CBREI

In welchen Sektoren haben wir bereits wieder Aufwind?

Zunächst, es wird besser im Bereich Vermietung und Investment. Allerdings fehlt der konjunkturell kräftigere Rückenwind. Positiv ist, dass von der Kapitalmarktseite Entlastung durch die Zinssenkungen der EZB und Fed ausgeht. Die institutionellen Investoren haben sich über die letzten Jahre der steigenden Zinsen gut mit Anleihen versorgt, auch deshalb sind sie noch zurückhaltend. Stark nachgefragt sind Wohnimmobilien, wobei bei Core-Neubauten nicht nur eine Stabilisierung der Preise stattfindet, sondern sogar langsam wieder eine Umkehr hin zu Preissteigerungen.

Eine echte Trendwende gab es bei Hotels, die Logistikrenditen zeigen leichte Anzeichen eines Renditerückgangs, zumal die Investorennachfrage aus dem Ausland deutlich zugelegt hat. Mit einer sich aufhellenden Konsumentenstimmung legt sogar der Einzelhandel zu, speziell in den Haupteinkaufsstraßen. Alles in allem kommt wieder Bewegung in die Märkte.

Sind Büroimmobilien derzeit das größte Sorgenkind?

Im Vergleich zum Vorjahr findet eine spürbare Stabilisierung statt, wobei wir eine Konzentration auf bessere Lagen und hochwertige Flächen feststellen. Im Zweifel werden weniger aber durchaus anspruchsvollere Flächen mit einer hohen Qualität angemietet. Die Preise für diese Flächen steigen, wenn auch die Leerstandsquoten insgesamt noch nicht zurückgehen. Hinzu kommt, die Menschen gehen wieder vermehrt in die Büros zurück und

ten wohl zu den Gewinnern zählen. Das betrifft normale Mietwohnungen, Wohnen auf Zeit, Seniorenwohnen und so weiter. Logistik wird auch auf eine wieder steigende Nachfrage treffen, genau wie beim zusätzlich durch das Thema KI getriebenen Ausbau die Anzahl der Rechenzentren wachsen wird. Infrastrukturinvestitionen werden sich in allen Formen ebenfalls als starkes Feld erweisen. Dazu zählen Schulen, Kitas, öffentliche Gebäude, aber auch im Energie- und Verkehrssektor Trassen, Solar- und Windparks.

»2025 wird das Jahr der positiven

Trendwende am Immobilienmarkt«

Welche Nutzungsarten werden auf 5-Jahressicht zu den Gewinnern zählen?

Das Wohnsegment wird aufgrund der enormen Nachfrage in allen Segmen-

ten wohl zu den Gewinnern zählen. Das betrifft normale Mietwohnungen, Wohnen auf Zeit, Seniorenwohnen und so weiter. Logistik wird auch auf eine wieder steigende Nachfrage treffen, genau wie beim zusätzlich durch das Thema KI getriebenen Ausbau die Anzahl der Rechenzentren wachsen wird. Infrastrukturinvestitionen werden sich in allen Formen ebenfalls als starkes Feld erweisen. Dazu zählen Schulen, Kitas, öffentliche Gebäude, aber auch im Energie- und Verkehrssektor Trassen, Solar- und Windparks.

Fortsetzung auf Seite 8 »

Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage an den europäischen Märkten?

Der Investmentmarkt läuft in Großbritannien bereits wieder sehr gut. In den Niederlanden zeigen sich die Immobilienmärkte ebenfalls weit dynamischer. Die Situation in Frankreich ist der bei uns im Inland nicht unähnlich. Dafür erleben wir derzeit ein starkes Wachstum auf der iberischen Halbinsel, getrieben vor allem durch die Sektoren Einzelhandel und Tourismus, aber auch Büroimmobilien. In Summe

» » »

sind wir in vielen europäischen Staaten bereits über die Talsohle hinaus und befinden uns wieder in einer Aufschwungphase.

Welchen Einfluss haben die exogenen Faktoren?

Der Einfluss ist bedeutsam, speziell bei den Megatrends mit dem großen „D“, also Digitalisierung, Deglobalisierung, Defense, Demografie, Dekarbonisierung und Disinflation. Auch 2025 wird es so schnell kein billiges Geld mehr für die Immobilienbranche geben, aber die Bauvorhaben sind dank der Zinssenkungen wieder besser finanzierbar. Eine breite Belebung erwarten wir für das zweite und dritte Quartal 2025.

Welche Megatrends müssen institutionelle Investoren jetzt im Blick behalten?

Bei den genannten Megatrends sticht die Digitalisierung heraus, auch, wenn sie zu weniger Flächenbedarf führen wird. Die Innenstädte werden im gewerblichen Bereich wieder stärker in den Fokus rücken, während die peripheren Standorte mit einer oft niedrigeren Flächenqualität leiden werden.



Was erwartet uns 2025 an den Immobilienmärkten in Deutschland und Europa?

Unsere Marktauswertung zeigt, dass wir trotz der konjunkturellen Schwäche in Deutschland bereits zu guten Teilen durch die Talsohle kommen. 2025 wird das Jahr der positiven Trendwende am Immobilienmarkt. Auch die institutionellen Investoren sind gut beraten, das nächste Jahr als Fenster der Chancen zu betrachten.

Wie und wo tanken Sie Kraft für neue Sichtweisen und Einschätzungen?

Ich liebe die Natur und bin mit meiner Familie viel draußen. Sportlich halte ich mich mit Fahrradfahren fit und bei allen Stürmen der Zeit gibt mir mein christlicher Glaube einen festen Anker und Kraft.

30.1.2025 Frankfurt | 6.2.2025 München | 13.2.2025 Hamburg

HAHN INVESTOREN FORUM 2025

Impulse und Horizonte

 Hahn
Gruppe
Wertarbeit mit Immobilien

Bund
Institutioneller
Investoren **bii.**

Portfoliooptimierung durch Private Debt – Diversifikation, Market Timing und ESG-Chancen im Fokus

Private Debt gewinnt zunehmend an Bedeutung für institutionelle Portfolios, insbesondere im Hinblick auf Diversifikation und Risikomanagement. Die Optimierung dieser Portfolios stellt eine stetige Herausforderung dar, insbesondere angesichts aktueller volatiler Marktbedingungen und geopolitischer Risiken sowie des Strebens nach stabilen Erträgen. Private Debt bietet aufgrund seiner geringen Korrelation zu traditionellen Anlageklassen wie Aktien und Anleihen potenzielle Diversifikationsvorteile.

Wir haben zuletzt die Auswirkungen von Private Debt (insbesondere Corporate- und Real Estate Debt) auf das Rendite-Risiko-Profil eines institutionellen Portfolios analysiert. Anhand verschiedener Szenarien wurde evaluiert, wie eine sukzessive Integration von Private Debt die Effizienz des Portfolios steigern kann.

Korrelationsmatrix					
	Aktien	Unternehmensanleihen	Staatsanleihen	Corporate Debt	Real Estate Debt
Aktien	1	0,405668311	0,27163312	0,746184824	0,247527085
Unternehmensanleihen	0,405668311	1	0,823833831	0,249571325	-0,010018829
Staatsanleihen	0,27163312	0,823833831	1	-0,017930393	-0,260738039
Corporate Debt	0,746184824	0,249571325	-0,017930393	1	0,452573794
Real Estate Debt	0,247527085	-0,010018829	-0,260738039	0,452573794	1


Ausgangspunkt der Analyse war ein Portfolio mit einer Allokation von 40% Aktien und 60% Anleihen. Dieses Modellportfolio wurde systematisch um Anteile an Private Debt erweitert, wobei die schrittweise Integration in vier Stufen erfolgte:

1. Basisportfolio ohne Private Debt
2. Integration eines geringen Private Debt Anteils in das Basisportfolio bestehend aus einer ausgewogenen Aufteilung zwischen Corporate- und Real Estate Debt
3. Erhöhung des Private-Debt-Anteils gegenüber Portfolio 2

4. Weitere Erhöhung des Private-Debt-Anteils auf 9 % des Gesamtportfolios, wobei der Anteil an Anleihen entsprechend reduziert wurde. Die Obergrenze von 9 % Private Debt im Portfolio wurde bewusst gewählt, da institutionelle Anleger in der Realität selten zweistellige Allokationen in dieser Assetklasse vornehmen.

Die Portfolioallokation unter Einbeziehung liquider Indizes wurde auf Grundlage des S&P 500 Index, eines Corporate Bond Index sowie eines Treasury Bond Index vorgenommen.

Fortsetzung auf Seite 10 »




W5 GROUP
Miami · New York · Washington D.C. · Zug, Switzerland · Frankfurt

Die US-Immobilienstrategie der W5 Group konzentriert sich auf innovative Wohnimmobilien.

Die von der W5 ausgewählten **Innovationselemente** sind der Schlüssel zur Steigerung von Rendite und Wertzuwachs.

9.000
Wohneinheiten.

\$5 Milliarden
Investitionsvolumen.



Co-Living Objekt der W5 Group, Washington D.C., USA

<https://w5-group.com/>

» »»

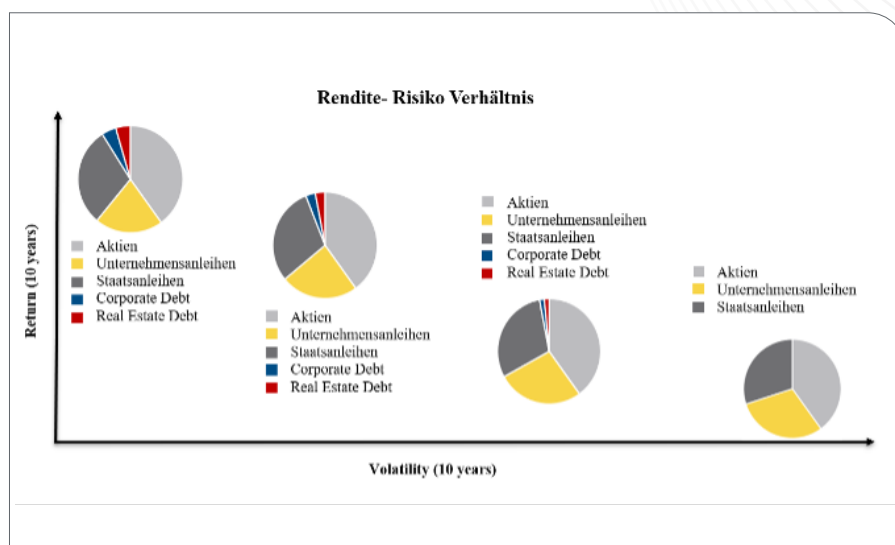
Für Real Estate Debt und Corporate Debt wurden Preqin Indizes herangezogen. Der Analysezeitraum erstreckte sich über zehn Jahre (12/2013 bis 09/2023).

Die Analyse der verschiedenen Portfolios erfolgte anhand der Sharpe-Ratio, um das Verhältnis von Rendite und Risiko zu bewerten, sowie der Volatilität, um die Stabilität des Portfolios zu prüfen.

Die Simulationen zeigten, dass Portfolio 4, mit einem Anteil von 9 % Private Debt, das höchste Risiko-Rendite-Verhältnis aufwies. Die Sharpe-Ratio des Portfolios stieg an, während die Volatilität durch die Diversifikationseffekte des Private Debt leicht reduziert wurde.

Vor allem Real Estate Debt erwies sich als besonders vorteilhaft, da es eine noch geringere Korrelation zu den übrigen Assetklassen aufwies und dadurch einen hohen Diversifikationseffekt erzielte.

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass eine gezielte Allokation in Private Debt sowohl das Risiko als auch die Volatilität eines Portfolios senken kann. Insbesondere institutionelle Investoren, die nach stabilen Erträgen und einer Optimierung des Rendite-Risiko-Profiles streben, könnten von einer Allokation in Private Debt profitieren. Die Integration von Private Debt als diversifizierende Komponente im Portfolio birgt erhebliche Vorteile, jedoch auch Herausforderungen. Aufgrund der niedrigeren Liquidität und der oft



eingeschränkter Transparenz erfordert diese Assetklasse eine fundierte Due Diligence und spezifisches Fachwissen im Risikomanagement.

Somit ist Private Debt als Anlageklasse eine wertvolle Ergänzung für institutionelle Portfolios.

Kontrovers wird weiterhin über den langfristigen Beitrag des Market Timing zur Portfoliooptimierung diskutiert. Unabhängig von dessen wissenschaftlicher Grundlage lässt sich im aktuellen Marktumfeld jedoch ein überdurchschnittlich attraktives Potenzial für Real Estate Debt feststellen. Da Banken aufgrund verschärfter regulatorischer Vorgaben zunehmend restriktiver bei der Kreditvergabe agieren, wird sich das „Funding-Gap“ in den kommenden Jahren voraussichtlich weiter vergrößern. Die gestiegene Risikoaversion zeigt sich bereits jetzt in

höheren Kreditmargen, was in Kombination mit den im Vergleich zu vor drei Jahren deutlich gestiegenen Basiszinsen die Attraktivität für Investoren erhöht.

Zudem schafft die notwendige ESG-Transformation des Gebäudebestands eine zusätzliche Nachfrage nach flexiblen Finanzierungslösungen, insbesondere für energetische Sanierungsmaßnahmen. Dies eröffnet nicht nur attraktive Renditemöglichkeiten, sondern ermöglicht auch ESG-konforme Investments mit einem ausgewogenen Rendite-Risiko-Profil.

Fazit: Private Debt im Allgemeinen hat einen nachweisbaren positiven Effekt auf institutionelle Portfolios, Real Estate Debt im Speziellen bietet unter Timing-Aspekten aktuell zusätzlich ein günstiges Risk-/Return-Verhältnis.

Autor/in

**Henriette
Lauterbach**
Business Development
Manager
BF.capital GmbH



**Pascal-Stephan
Scheeff**
Managing Director
Institutional Sales &
Relationship
Management
BF.capital GmbH



Interview mit Stefan Ebinger

Stefan Ebinger (CREA) ist Head of Real Estate Investments bei der Debeka Versicherungsgruppe in Koblenz. Zur Debeka wechselte er 2015, wo er zunächst als Portfolio-Manager für Fixed Income und die Betreuung der indirekten Real Estate Investments tätig war. Bevor er zur Debeka wechselte, arbeitete der gelernte Bankkaufmann u. a. für die Deutsche-Bank-Gruppe.



Stefan Ebinger

Head of Real Estate Investments
Debeka-Versicherungsgruppe

Welche Immobilien-Anlagestrategie verfolgt die Debeka?

Die Sicherheit einer Kapitalanlage hat bei uns eine absolute Priorität. Dabei stehen hohe Qualitätsstandards und dauerhafte Erträge im Fokus. Unsere Anlagestrategie ist ausdrücklich nicht IRR getrieben und das gilt natürlich auch für unsere Immobilienanlagen. Deshalb setzen wir hier vor allem auf Core und Core+. Unser Ansatz ist generell konservativ, weshalb wir uns auch auf den Euro-Währungsraum konzentrieren, um Währungskursrisiken zu vermeiden. Zum 30. September 2024 haben wir insgesamt rund 5,5 Milliarden Euro AuM in Immobilien-Equity und zusätzlich rund 750 Millionen Euro in Immobilien-Debt investiert.

In welchen Sektoren investieren Sie konkret?

Wir sind derzeit zu rund 42 Prozent in Büroimmobilien, zu 33 Prozent in Einzelhandelsimmobilien und zu 13 Prozent in Wohngebäude investiert.

Der Rest entfällt auf Logistikobjekte und weitere Beimischungen. In der Gesamtallokation fühlen wir uns gut aufgestellt, wobei wir zukünftig den Anteil an Wohnimmobilien weiter ausbauen wollen. Auch in Büroimmobilien wollen wir weiter investieren, allerdings mit dem absoluten

»2025 erwarten wir eine weitere Marktstabilisierung und einen positiven Ausblick«

Schwerpunkt auf die Lagequalität, die Ausstattung und die Erfüllung der ESG-Kriterien, um zukunftssicher aufgestellt zu sein.

Wie sieht Ihre geografische Diversifikation aus?

Wie bereits gesagt, konzentrieren wir uns auf den Euroraum und dort neben unserem Heimatland Deutschland mit rund 62 Prozent, insbesondere auf die Niederlande, Frankreich und Österreich. Vereinzelt Objekte haben wir auch in Polen, Tschechien und weiteren europäischen Ländern.

Welche Bedeutung haben indirekte Investitionen über Fondsvehikel für Sie?

Sie haben für uns eine sehr große Bedeutung, da wir bis auf einige in der Gruppe hauptsächlich selbstgenutzte Gebäude ausschließlich indirekt investiert sind. Dabei setzen wir vor allem auf deutsche Strukturen, wie den Immobilienspezialfonds nach KAGB. Wir haben allerdings auch in Luxemburger Vehikel investiert. Über die ganze Bandbreite sind wir sowohl in Individualfonds als auch Gemeinschaftsfonds engagiert.

Was sind die aktuellen Herausforderungen für institutionelle Investoren?

Zentral sind aus unserer Sicht die Themen Nachhaltigkeit beziehungsweise ESG, die Zukunftsfähigkeit der einzelnen Immobilien und die Regulatorik. Speziell der letzte Punkt greift natürlich auch ESG-Vorgaben auf, mit Auswirkungen auf beispielsweise die Finanzierung und die Bewertungen.

Fortsetzung auf Seite 12 »

Welche Wünsche haben Sie an Fondsanbieter?

Ich würde mir eine höhere Transparenz und eine deutlich bessere Datenverfügbarkeit wünschen, denn unser Haus ist sehr tief auf der Einzelobjektebene analytisch aktiv und hier brauchen wir die Rohdaten, auch wenn mir bewusst ist, dass das manches Mal eine Herausforderung für die Reportings der Fondsgesellschaften darstellt. Andererseits bieten hier die digitalen Plattformen ganz neue Möglichkeiten mit Blick auf den Umfang und den Detailgrad. Unter dem Strich ist die deutliche höhere Professionalisierung bei größeren Spezialfondsgesellschaften begrüßenswert. An die gesamte Branche gerichtet wäre die Formulierung von weiteren umfangreicheren gemeinsamen Standards sehr hilfreich, speziell zu Datenschnittstellen und Reportingformaten.

Was erwarten Sie für Immobilienanlagen im kommenden Jahr 2025?

Sollte sich das Umfeld mit fallenden Zinsen weiter so entwickeln, erwarten



wir eine weitere Marktstabilisierung und einen positiven Ausblick. Echte Sprünge und eine starke Belebung der Immobilienmärkte sehen wir für 2025 noch nicht. Dennoch werden wir mehr Transaktionen und eine weitere Erholung an den Märkten erleben. Das gilt natürlich speziell für besonders gefragte Segmente wie den Bereich der Data-Center. Als Debeka werden wir jedenfalls auch 2025 mit Augenmaß

vorgehen und im Einzelfall Chancen nutzen.

Welche private Zerstreung liegt Ihnen besonders am Herzen?

Ich bin sehr gerne unterwegs und reise viel, gerne auch in fernere Winkel unserer Erde. Mit dem Fahrrad bin auch sehr aktiv und eine Leidenschaft von mir ist das Tauchen.

Fritsch REVAC GmbH
Immobilienbewertung | Immobilienconsulting

Wir geben Ihrer Immobilie einen Wert.

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

☎ 069 2475045-0

fritsch-revac.de

Mehr als nur Kunst: Wie Urban Art den Wert von Immobilien steigern kann

Urban Art, oft auch als Street Art bezeichnet, hat ihre Wurzeln im Graffiti der 1960er und 1970er Jahre in New York, wo marginalisierte Jugendliche ihre Geschichten, Kämpfe und Hoffnungen im öffentlichen Raum sichtbar machen wollten. Mit Spraydosen, Schablonen und anderen Mitteln brachten sie mutige, oft politisch aufgeladene Bilder und Slogans auf Wände, U-Bahnen und verlassene Gebäude an.

Jean-Michel Basquiat und Keith Haring machten Street Art salonfähig, indem sie klassische Kunsttechniken mit dem rohen Ausdruck der Straße kombinierten. Der wohl bekannteste Street Art Künstler bis heute ist Banksy. Er wurde in den späten 1990er Jahren in Bristol, England, bekannt und hat seitdem durch seine einzigartigen, oft ironischen und sozialkritischen oder politisch geprägten Kunstwerke weltweite Aufmerksamkeit und Anerkennung erlangt. Bis heute hat sich die urbane Kunst zu einer anerkannten Form des kulturellen Ausdrucks entwickelt, die nicht nur rebellisch, sondern auch transformativ ist.

Bei großflächigen Wandgestaltungen handelt es sich meistens um legale Auftragsarbeiten, die nicht nur die Architektur der Gebäude bereichern, sondern ganze Stadtviertel transformieren können, indem sie die Umgebung aufwerten und beleben.

Urban Art lässt sich von der Umgebung und den Geschichten der Gemeinschaft inspirieren und spiegelt diese wider – eine wechselseitige Beziehung zwischen Kunstwerk und Ort, die dem Verständnis von Urban Art als



Vorher/Nachher: Wandbild „COLORS“ des Künstlers TASEK in St. Georg, Hamburg.

lebendige und wandlungsfähige Ausdrucksform eine zusätzliche Dimension verleiht. Die Einbeziehung von Anwohnerinnen und Anwohnern in die Entstehung, etwa durch Workshops zur Motivfindung, fördert den Austausch, die Identifikation mit dem Kunstwerk und das Gemeinschaftsgefühl.

Der Stadtteil St. Georg in Hamburg ist bunt, lebendig und divers. Verschiedene Kulturen und Religionen sowie Lebensmodelle machen das Viertel besonders. Das Wandbild „COLORS“ des Künstlers TASEK verkörpert die Energie und Vitalität von St. Georg und ist eine Hommage an diesen bunten und lebendigen Stadtteil. Im Herzen von St. Georg liegt der Hansaplatz, der eine tolle Sichtachse auf das Wandbild bietet. Während man auf der Ostseite des Hansaplatzes die Attraktivität von Lange Reihe und Alster genießen kann, sind Gewerbetreibende und Bürobesitzer auf der Westseite des Platzes, rund um den Steindamm, um ein besseres Image bemüht. Das Mural „COLORS“ sendet ein positives Signal für St. Georg und seine moder-

ne Weltoffenheit in die Stadt und in die Welt aus.

Fassadengestaltungen können auch den Wert von Bestandsgebäuden steigern und die Vermietungschancen verbessern. Kunstvolle Fassaden differenzieren Immobilien im Markt und schaffen lebendige, einladende Nachbarschaften, die neue Mietergruppen und Unternehmen anziehen und sich positiv auf die Vermarktung auswirken können.

International zeigt das Wynwood Walls-Projekt in Miami, wie Urban Art zur Revitalisierung von Stadtteilen beitragen kann. Aus einem vernachlässigten Industriegebiet wurde durch Murals internationaler Künstlerinnen und Künstler ein Zentrum für Kunst und Gastronomie, das wirtschaftliche Belebung und steigende Immobilienwerte brachte.

So fördern Urban Art-Projekte eine nachhaltige Stadtentwicklung und setzen ein Zeichen für umweltbewusstes Handeln.

Fortsetzung auf Seite 14 »

» »»

Das Wandbild der brasilianischen Künstlerin Júlia Mota Albuquerque ist in Düsseldorf für die Cube Life GmbH entstanden, das Unternehmen bietet Wohnungen und Mikroapartments für unterschiedliche Zielgruppen an. Es zeigt verschiedene Charaktere, die sich gegenseitig hochheben, um ein Gefühl von Kooperation und Zusammenleben in der Gesellschaft zu vermitteln. Blumen wachsen in Hülle und Fülle und symbolisieren die Bedeutung unserer Verbindung mit der natürlichen Welt. Das Mural zeigt, dass Wandgestaltungen nicht nur das äußere Erscheinungsbild eines Ortes verändern, sondern auch eine positive Wirkung auf das gesamte Viertel haben können.

Zusammengefasst bietet Urban Art vielfältige Vorteile für Städte, Immobilienbesitzerinnen und -besitzer, Investorinnen und -investoren und Anwohnerinnen und -anwohner. Sie verbindet ästhetische, kulturelle und ökologische Elemente und verbessert das städtische Leben auf vielen Ebenen. Ob durch soziale Teilhabe, wirtschaftlichen Aufschwung oder ökologische Innovation – Urban Art belebt Räume und schafft nachhalti-



Vorher/Nachher: Wandbild der brasilianischen Künstlerin Júlia Mota Albuquerque in Düsseldorf

ge, lebenswerte Stadtteile. Somit ist die Investition in Urban Art auch eine Investition in das kulturelle und wirtschaftliche Potenzial urbaner Räume und eine Chance, gesellschaftliche Werte kreativ zu vermitteln.

Durch Investitionen in diese Kunstform können Unternehmen kulturelle Verantwortung zeigen und ESG-Ziele (Environment, Social, Governance) fördern. Damit ist Urban Art mehr als nur Kunst, es steigert den Wert der eigenen Immobilien und erhöht deren Attraktivität sowohl in der Vermietung als auch bei einem Verkauf. Deshalb

ist es lohnend für institutionelle Investoren sich mit dem Thema Urban Art im Rahmen von Quartierentwicklungen zu beschäftigen.

Autorin

Susanne Moisan

Kultur- und
Projektmanagement



Das Triple der institutionellen Kapitalanlage.

helaba-invest.de

Helaba Invest
Wissen entscheidet.

Der bii Roundtable

Der Roundtable des Bundes institutioneller Investoren ist das Event für alle, die in der Welt der institutionellen Investments auf dem neuesten Stand bleiben wollen. Hier kommen regelmäßig führende Köpfe verschiedener Institutionen zusammen, um sich in offener Atmosphäre über aktuelle Themen, Trends und Entwicklungen im Bereich der Kapitalanlage zu diskutieren. Das Ziel: Einen echten Austausch auf Augenhöhe zu ermöglichen und gemeinsam innovative Ansätze für die Zukunft zu entwickeln.

Mit einem Fokus auf Themen wie nachhaltige Investments, regulatorische Rahmenbedingungen und fundierte Marktanalysen bietet der Roundtable eine ideale Plattform, um Best Practices zu teilen und neue Impulse für die tägliche Praxis mitzunehmen. Der kontinuierliche Anstieg an Teilnehmern zeigt uns, dass die-



ses Format den Nerv der Zeit trifft und echten Mehrwert bietet.

Nutzen Sie diese Gelegenheit, um in einem exklusiven Kreis wertvolle Einblicke zu gewinnen, Kontakte zu knüpfen und die Zusammenarbeit innerhalb der Branche zu stärken. Wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam die Zukunft des institutionellen Investments zu gestalten!

Sie sind interessiert daran, als **Speaker oder Sponsor** an einem bii-Roundtable teilzunehmen? ➔ **HIER** erhalten Sie alle weiteren Informationen.

»Switzerland remains a safe haven in these uncertain times«

Julian Marwitz, Arineos - BREEM Auditor for Germany, Austria and Switzerland / WiredScore AP

»Vielen Dank für die gute Organisation der gestrigen Veranstaltung und die interessanten Teilnehmer.«

Sebastian Sturm, IWG Wirtschaft & Gesellschaft GmbH & Co. KG

5. Dezember 2024

Immobilienmärkte im Überblick

Wann und wo kehren die Investoren
auf den Immobilienmarkt zurück?

ROUNDTABLE Wien

Bund
Institutioneller
Investoren **bii.**



Rückblick: Pressemitteilungen

Warenhäuser: Wann und wo sich eine Umnutzung lohnt

Frankfurt, 22. Oktober 2024. Die neue PwC-Studie „Transformation der Innenstädte“ analysiert die Wirtschaftlichkeit ehemaliger Warenhäuser in Deutschland, wenn diese in Mixed-Use-Objekte umgebaut werden sollen. Zu diesem Thema gab es bislang kaum Untersuchungen, obwohl eine solche Vorab-Berechnung essenziell ist.

[... mehr](#)

Oli Saunders neuer Chief Brand Officer der DWS

Frankfurt, 30. Oktober 2024. Die DWS gab heute die Ernennung von Oli Saunders zum Chief Brand Officer bekannt. Saunders arbeitet von London aus und berichtet an Sebastian Krämer-Bach, Global Head of Communications, Brand & CSR.

[... mehr](#)

Paukenschlag für den deutschen Real Estate Debt Markt: FAP startet milliardenschweres Whole-Loan-Programm

Berlin, 30. Oktober 2024. AP legt im Auftrag eines US-amerikanischen Investors ein Whole-Loan-Programm mit einem Gesamtvolumen von 1 Mrd. Euro auf. Der US-Investor setzt bei seiner europaweiten Debt-Strategie gezielt auf lokale „Best-in-Class“-Manager - FAP ist der Berater für Deutschland und übernimmt die Kreditvergabe und deren Prüfung sowie das laufende Kreditmanagement.

[... mehr](#)

PGIM Real Estate startet die deutsche Logistikentwicklungsplattform Omnidocks

Frankfurt, 31. Oktober 2024. PGIM Real Estate hat Omnidocks ins Leben gerufen, eine Plattform für Logistikneubauten in Deutschland. Omnidocks ist Teil der Value-Add-Strategie von PGIM Real Estate und hat bereits zwei Objekte erworben sowie eine solide Pipeline für bevorstehende Projekte gesichert.

[... mehr](#)

Studie: Manage-to-Green

Frankfurt, 4. November 2024. Laut einer aktuellen Analyse von Savills und GSK Stockmann lassen sich am deutschen Wohnungsmarkt durch Manage-to-Green-Strategien, die

Fortsetzung auf Seite 17 »

Quelle: Curator



DLE kauft für den Logistik Fonds in Jena ein.

DLE Logistik Fonds erwirbt Gewerbeimmobilie in Jena

Berlin, 22. Oktober 2024. Ein von der DLE Logistics GmbH beratener Fonds hat im thüringischen Jena eine weitere Immobilie erworben. Das Areal an der Göschwitzer Straße 35-37b und Friedrich-Hund-Straße 3 umfasst eine Gesamtfläche von 10.125 m².

[... mehr](#)

KINGSTONE RE kauft von Ten Brinke Wohn-Projektentwicklungen in Mannheim, Nürnberg und Fürth

München, 24. Oktober 2024. Der Investmentmanager KINGSTONE Real Estate hat für den neu aufgelegten offenen Immobilien-Spezialfonds „KINGSTONE Bezahlbares Wohnen Deutschland“ drei Wohnprojektentwicklungen in Mannheim, Nürnberg und Fürth gekauft.

[... mehr](#)



Rückblick: Pressemitteilungen

auf die energetische Sanierung von Bestandsimmobilien setzen, Value-Add-Potenziale heben und den steigenden ESG-Anforderungen vieler Investoren begegnen.

[... mehr](#)

DLE Living startet Funding für zweiten Fonds für Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien

Berlin, 6. November 2024. Die DLE Living GmbH startet das Funding für ihren zweiten Fonds für Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien. Avisiert wird ein Fondsvolumen von ca. 700 Mio. Euro, wovon 350 Mio. Euro auf Eigenkapital entfallen sollen.

[... mehr](#)

PwC-Studie: Daten und KI ermöglichen nachhaltigeres Wirtschaftswachstum

Düsseldorf, 6. November 2024. Eine neue Studie veranschaulicht, wie Künstliche Intelligenz und datengesteuerte Technologien die Grundlage dafür schaffen, Wirtschaftswachstum von CO2-Emissionen zu entkoppeln.

[... mehr](#)

Vincenzo Vedda wird Global Chief Investment Officer der DWS

Frankfurt, 12. November 2024. Die DWS Group hat heute bekannt gegeben, dass sie die Bereiche Portfolio Management, Chief Investment Office und Economic Research unter der Leitung von Vincenzo Vedda zusammenfassen wird.

[... mehr](#)

Fortsetzung auf Seite 18 »



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



Rückblick: Pressemitteilungen

Dr. Esther Ries baut Business Development bei Hauck Aufhäuser Lampe REIM aus

Frankfurt, 12. November 2024. Das Real Estate Investment Management Team von Hauck Aufhäuser Lampe wächst weiter. Dr. Esther Ries hat zum 1. September 2024 das Business Development erfolgreich übernommen.

[... mehr](#)

DWS bei Scope Awards mit Infrastructure Equity und Institutional Real Estate Europe erfolgreich

Frankfurt, 21. November 2024. Die DWS ist bei den Scope Alternative Investment Awards 2025 in zwei Kategorien als „Bester Manager“ ausgezeichnet worden. Zum zweiten Mal in Folge belegte die DWS den Spitzenplatz in der Kategorie „Infrastructure Equity“.

[... mehr](#)

Dr. Sonja Rauner wird neues Mitglied des Helaba-Vorstandes

Frankfurt, 12. November 2024. Der Verwaltungsrat der Helaba hat Dr. Sonja Rauner (48) zum Mitglied des Vorstandes bestellt. Der Beschluss steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der nationalen und der europäischen Bankenaufsicht.

[... mehr](#)

HERAUSSTECHEN AUS DER MASSE?
GUTE IDEE.

Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Positionierung für Immobilienfonds und Immobilienunternehmen. www.dafko.de

DAFKO Deutsche Agentur für Kommunikation

Veranstaltungen 2024/25

Hier führen wir wichtige
Veranstaltungen für insti-
tutionelle Investoren auf.

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

chefredaktion@bii-ev.org

5.12.2024	bii Roundtable „Immobilienmärkte im Überblick“	mehr erfahren ...	Wien
28.-30.1.2025	IPEM x bii in Cannes	mehr erfahren ...	Cannes
30.1.2025	Hahn Investoren Forum: Impulse und Horizonte	mehr erfahren ...	Frankfurt
6.2.2025	Hahn Investoren Forum: Impulse und Horizonte	mehr erfahren ...	München
13.2.2025	Hahn Investoren Forum: Impulse und Horizonte	mehr erfahren ...	Hamburg
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