

Bund
Institutioneller
Investoren

bii.

»bii Institutional News«

Ausgabe Juli 2026

Rohollah Rohparwar:

„Dubai ist der Place to be für internationale Investoren“

Allianz Global Investors:

Trade Finance: Attraktive Anlagechance im aktuellen Umfeld?

Thomas Gut:

„Die breite Diversifikation ist einer unserer wesentlichen Erfolgsfaktoren“

Eric Reuter:

„Bei Self-Storage entscheidet nicht die Fläche, sondern die Ertragskraft des Betriebs“

Wüest Partner Deutschland:

Von der Bewertung zur Wertschöpfung

Holger Weber:

„KI revolutioniert gerade die Immobilienwirtschaft“

Inhalt

Interview mit
Rohollah Rohparwar:
„Dubai ist der Place to be für
internationale Investoren“3

Allianz Global Investors:
Trade Finance: Attraktive Anlage-
chance im aktuellen Umfeld? ...5

Interview mit Thomas Gut:
„Die breite Diversifikation ist
einer unserer wesentlichen
Erfolgsfaktoren“7

Rückblick BII Jahrestagung
Immobilienfonds 20269

Interview mit Eric Reuter:
„Bei Self-Storage entscheidet
nicht die Fläche, sondern die
Ertragskraft des Betriebs“11

Wüest Partner Deutschland:
Von der Bewertung zur Wert-
schöpfung13

Interview mit Holger Weber:
„KI revolutioniert gerade die
Immobilienwirtschaft“15

Presserückblick18

Veranstaltungen 2026,
Content Partner und
Impressum20

Liebe Leserinnen und Leser,

eine alte Bekannte ist zurück: die Inflation. Es gilt wieder den geldpolitischen Spagat hinzubekommen. Die Weltwirtschaft lahmt und die Staatsschulden waren auch schon geringer, so sind niedrigere Leitzinsen ein probates Mittel, um mehr Geld zu schaffen. Wenn es nur nicht diese Kehrseite gäbe. Mehr Geld heißt meist auch höhere Preise.

Was heißt das nun für institutionelle Investoren?

Weitere Zinssenkungen dürften ziemlich unwahrscheinlich sein, eher geht die Zinsentwicklung seitwärts oder zu leicht erhöhten Zinssätzen. In der Folge werden die Anleihemärkte relativ stabil bleiben und mit ordentlichen Zinssätzen die laufenden Erträge unterstützen. Unternehmen haben schon günstigeres Fremdkapital bekommen, andererseits lässt sich über die Börse mit der richtigen Idee mehr als genug Kapital für Wachstum generieren. Aktienanlagen bieten gut ausgewählte Titel und Fonds weiterhin gute Chancen. Einzig die Assetklasse Immobilie ist immer noch nicht im Normal-Modus angekommen.

Bei der Jahrestagung des BII, den Immobilien-Sachverständigen für die großen Fonds, wurde schnell klar: Vereinzelte Nutzungsarten sind wieder zurück im Geschäft und Transaktionen beleben beispielsweise im Logistik- und Infrastruktur-Bereich die Branche. Doch mit den Sorgenkindern Büro und Einzelhandel sprechen wir über oft 70-80 Prozent des Portfolios. Natürlich bewegt sich auch hier etwas und wir werden dauerhaft Büroimmobilien benötigen. Die Frage ist vor dem Hintergrund der Heimarbeit und der KI-Entwicklung aber: Wie viel Büroflächen brauchen wir noch in Zukunft?

Zu diesen und anderen Themen finden Sie wieder spannende Beiträge in dieser Ausgabe.

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Ihr Dietmar Müller



Dietmar Müller

Chefredakteur

2. Juli 2026 | ab 17 Uhr

bii-Sommerfest

Cron am Hafen
Speicherstraße 39-45
60327 Frankfurt

Bund
Institutioneller
Investoren **bii.**

Interview mit Rohollah Rohparwar

Rohollah Rohparwar ist ein deutsch-afghanischer Expat, der den Immobilienmarkt der VAE neu gestaltet. Als CEO und Co-Founder von First Class Property Management verwalten er und sein 160-köpfiges Team über 700 Wohneinheiten. Mit seinem Unternehmen betreut er den gesamten Asset-Lebenszyklus, vom Ankauf über Renovierung bis Gästebetreuung. Geboren in Hamburg und studierter Luft- und Raumfahrtingenieur, beriet er bei den Airbus-Programmen A380- und A350.



Rohollah Rohparwar

CEO und Co-Founder

First Class Property Management

Was ist das Besondere an Dubai aus Immobilien-Investorensicht?

Dubai ist eine Boom-Region und zieht jährlich sehr viele wohlhabende Investoren an. Die Regierung investiert erhebliche Summen in die Weiterentwicklung des Standortes. Dann ist Dubai als Teil der Vereinigten Arabischen Emirate überdurchschnittlich stabil, sowohl was die rechtlichen Rahmenbedingungen als auch die politische Seite anbetrifft. Interessant sind die attraktiven steuerlichen Bedingungen. Es gibt keine Steuer auf Mieteinnahmen, keine Erbschaftssteuer, keine Grundsteuer und keine Spekulationssteuer. Dubai ist finanzwirtschaftlich und auch mit Blick auf den Handel der wahrscheinlich wichtigste Knotenpunkt zwischen Europa, Afrika und Asien geworden. Kriminalität ist nahezu unbekannt, die Infrastruktur vorbildlich und der Digitalisierungsgrad ist auf allen Ebenen führend. Alle diese Faktoren haben zu einem seit Jahrzehnten anhaltenden Wachstum geführt.

Was treibt die Nachfrage nach Wohnimmobilien in Dubai?

Das starke Wirtschaftswachstum und der damit verbundene Zuzug

von Menschen aus allen Erdteilen hat zu einer hohen Nachfrage nach Wohnimmobilien geführt, sowohl in der Eigennutzung als auch in der Kapitalanlage zur Vermietung. Die Miet- und Gesamtrenditen sind überdurchschnittlich. Das zeigt sich an den Wertsteigerungen der Immobilien, die im Durchschnitt der letzten Jahre bei über 8 Prozent p.a. lagen. Dubai hat hier eine klare Visi-

»Dubai ist der Place to be für internationale Investoren«

on. Das Land will nicht nur führend als „Place to be“ für Privatpersonen und Unternehmen sein, sondern auch für institutionelle Investoren. Da hilft es, dass das Land ein globales Drehkreuz ist und im Rahmen eines Masterplanes auch ein internationales High-Tech-Zentrum wird. So sind bereits Verträge mit US-Unternehmen abgeschlossen worden, die hier das größte KI-Rechenzentrum außerhalb der USA entstehen lassen.

Wie sieht Ihre Firmenstrategie für Investoren aus?

Wir fokussieren uns auf das Thema Wohnen auf Zeit beziehungsweise Kurzzeit-Vermietung. Dieses Segment bietet rund 30 Prozent mehr Rendite als die Dauervermietung von Wohnungen. Dafür bieten wir einen 360 Grad-Service an. Beginnend mit der Identifikation aussichtsreicher Investmentobjekte, über die Kaufabwicklung, die Ausstattung der Wohnungen durch unsere Innenarchitekten, die dauerhafte Vermarktung in der Vermietung, den technischen Service, die Abrechnungen bis hin zum Verkauf. Auch bauliche Arbeiten übernehmen wir mit unseren Ingenieuren und Arbeitern.

Dubai erlebt gerade schwere Zeiten. Wie wirkt sich das auf die Gesamtsituation aus?

Der Markt zeigt sich außerordentlich resilient. Einige Investoren haben auf Schnäppchenpreise gehofft, doch fast kein Investor verkauft Wohnbestände, weil wir auch in ehemals schwierigen Marktphasen wie der Corona-Pandemie sehr gut durch Krisen gekommen

Fortsetzung auf Seite 4 »

sind. So haben die Preise aktuell nur eine sehr kleine Korrektur mit 5 Prozent erfahren. Dabei darf man nicht vergessen, dass die Investoren in Dubai meist mit einem EK-Anteil von 70-100 Prozent agieren. Auch der Staat hält an seiner langfristigen Strategie fest, so sind alleine in den letzten zwei Monaten Investitionen für über 80 Milliarden Euro umgesetzt worden.

Institutionelle Investoren investieren im Ausland meist über Investmentvehikel. Sind Sie hier bereits aktiv geworden?

Europäische institutionelle Investoren benötigen regulatorisch konforme, verwahrfähige Strukturen und genau das können wir liefern. Über unsere Partner bei ECP European Consulting Partners strukturieren wir das Dubai-Exposure als Schuldverschreibung nach dem Luxemburger Verbriefungsgesetz: Depotbankfähig über jede europäische Verwahrstelle und vollständig nach luxemburgischem Recht dokumentiert. Der Investor hält eine Luxemburger Note, ohne direkte UAE-Rechtsexposition, ohne UAE-Konto, ohne Fremdwährungsrisiko auf Vehikel-Ebene. Dubai-Rendite aus der Kurzzeitvermietung in gewohnter europäischer Verpackung.

Steigen Sie auch bereits in Projektentwicklungsphasen ein?

Dubai ist seit Jahren auf einem dynamischen Wachstumspfad. 2025 wurden alleine 700 neue Immobilienprojekte baulich begonnen. Insofern gibt es sehr viele Neubauten. Wir schalten uns deshalb sehr früh ein und investieren nach einer intensiven Analyse in aussichtsreiche Projekte. Dabei sind wir allerdings sehr selektiv.

Wie sehen die Wohnimmobilienmärkte in Dubai mit Blick auf Transparenz und Professionalität aus?

Aufgrund des sehr hohen Digitalisierungsgrades, echte Briefkästen gibt es beispielsweise in Dubai nicht mehr, haben wir ein extremes Transparenzniveau. Sie können online sowohl die Transaktionspreise nahezu in Echtzeit, wie auch die Eigentümerstrukturen in Erfahrung bringen. Transaktionen funktionieren ebenfalls komplett digital und so ungewöhnlich es klingen mag, aber sie können Immobilien mit digital verfügbaren Notaren und Kanzleien komplett online kaufen und verkaufen, dasselbe Objekte sogar innerhalb eines Tages.

Was raten Sie Anlegern bei Investments in Dubai?

Dubai ist eine Boom-Stadt, dennoch gilt es vorsichtig zu sein. Viele Investoren agieren vorschnell und vergessen praktisch wie in einem Goldrausch grundsätzliche Vorsichtsmaßnahmen. Denn selbst hier ist nicht alles Gold, was glänzt. Es sollten vor allem die gleichen Ankaufsprüfungen in aller Tiefe und Qualität umgesetzt werden wie bei allen Immobilieninvestitionen von Berlin, über Paris und London bis New York. Aufgewachsen bin ich in Hamburg und auch deshalb lege ich ganz persönlich die Messlatte der Hanseatischen Kaufmannsehre und auch der Investitionsvorsicht hoch.

Wie tanken Sie Ihre Energien in der Freizeit auf?

Ich bin mit meiner Familie Frühaufsteher und genieße vor jedem Arbeitstag erst einmal einen 7-Kilometer-Lauf am Strand. Dann spiele ich Tennis und reise leidenschaftlich gerne mit meiner Familie in die ganze Welt. Die neuen Eindrücke stellen mich dann immer wieder auf die Füße, wenn ich in unser neues Zuhause in Dubai zurückkehre.



Allianz 
Global Investors

It starts here

Investieren Sie mit uns in die **Infrastruktur von morgen!**

Investieren birgt Risiken.

Trade Finance: Attraktive Anlagechance im aktuellen Umfeld?



Das Wachstum bleibt robust, verliert jedoch an Dynamik. Gleichzeitig erhöhen Inflation, Ölpreise, geopolitische Spannungen und divergierende Zinspfade die Unsicherheit. In diesem Umfeld gewinnt Flexibilität an Bedeutung – mehr als eine Wette auf den nächsten Zinsschritt.

Zusätzliche Duration muss angemessen vergütet werden. Steigende Renditen führen zu Kursverlusten bei Anleihen mit längerer Laufzeit. Bei geringem Renditeaufschlag bedeutet längere Duration daher ein deutlich erhöhtes Risiko bei begrenztem Mehretrag.

Die Renditen kurzlaufender Staatsanleihen reichen vielen Investoren nicht aus. Kurzlaufende Unternehmensanleihen bieten hier Renditevorteile bei gleichzeitig reduzierter Zins- und Spread-Duration. Kreditrisiken können zwar Rendite erhöhen, sollte in einem Umfeld enger Spreads aber gezielt und selektiv eingesetzt werden.

Trade Finance als Ergänzung zu kurzlaufenden Unternehmensanleihen

Trade Finance finanziert reale Handelsströme, etwa Import-, Export- oder Lieferantenforderungen. Die Instrumente sind meist sehr kurzlaufend, häufig mit Laufzeiten von rund 90 Tagen, und werden in der Regel aus der Zahlung zugrunde liegender Rechnungen zurückgeführt. Dadurch entsteht eine selbstliquidierende Struktur mit sehr niedriger Spread-Duration. Für Anleger ist dies insbesondere in Phasen attraktiv, in denen Erträge erzielt werden sollen, ohne zugleich stärkeren Mark-to-Market-Schwankungen ausgesetzt zu sein.

Diversifikation gegenüber öffentlichen Kreditmärkten

Trade Finance weist im Vergleich zu vielen klassischen Fixed-Income-Segmenten eine geringere Korrelation

zu öffentlichen Kredit- und Zinsmärkten auf. Die Wertentwicklung hängt stärker an konkreten Handelsflüssen und weniger an Sekundärmarktliquidität oder der Neubewertung langer Spread-Risiken. Dadurch kann Trade Finance Kreditportfolios sinnvoll ergänzen und zur Diversifizierung von Ertragsquellen beitragen.

Ausfälle, Recovery Rates und defensive Eigenschaften

Ein wesentlicher Vorteil von Trade Finance liegt in seiner zentralen Rolle für den laufenden Geschäftsbetrieb. Unternehmen müssen Lieferanten bezahlen, Warenströme aufrechterhalten und Lieferketten stabil halten. Wird diese Finanzierung entzogen, kann dies operative Probleme verschärfen und den Unternehmenswert beeinträchtigen. Solange das Geschäftsmodell tragfähig bleibt, bestehen daher Anreize, entsprechende Trade-Finance-Linien aufrechtzuerhalten.

Fortsetzung auf Seite 6 »

ten. Das kann sich in vergleichsweise niedrigen Ausfallraten und höheren Rückgewinnungsquoten widerspiegeln.

Liquidität: selbstliquidierende Anlagen

Trade Finance ist in der Regel weniger liquide als öffentlich gehandelte Unternehmensanleihen. Die zugrunde liegenden Forderungen sind jedoch kurzfristig und selbstliquidierend: Sobald eine Rechnung bezahlt wird, erlischt auch die entsprechende Kreditverpflichtung. Dadurch besteht eine geringere Abhängigkeit davon, in angespannten Sekundärmärkten einen Käufer finden zu müssen, um ein Kreditengagement zu reduzieren.

Portfoliokonstruktion: zwei komplementäre Bausteine

Kurzlaufender Public Credit bietet Liquidität, Transparenz und schnelle Anpassungsmöglichkeiten. Trade Finance ergänzt dies durch kurze Laufzeiten, diversifizierte Handelsrisiken und potenziell defensiveres Verhalten bei Spread-Volatilität – allerdings bei geringerer Liquidität und höherer Komplexität. Je nach Bewertung und Risikoeinschätzung kann entsprechend zwischen liquiden Credit-Chancen und selbstliquidierenden Trade-Finance-Engagements gewichtet werden. Das Marktumfeld spricht weiter für einen einkommensorientierten Ansatz mit kurzer Duration. Renditen am kur-

zen Ende bleiben attraktiv, während enge Spreads den Spielraum für Kursgewinne begrenzen. Kurzlaufender Public Credit bietet dabei Liquidität und Flexibilität, während Trade Finance als defensivere, selbstliquidierende Ertragsquelle mit minimaler Spread-Duration ergänzt.

Autoren

Martin Opfermann

Lead
Portfolio Manager
Trade Finance
Allianz Global Investors



Heiko Teßendorf

Head of
Business Development
Corporates & Family
Offices
Allianz Global Investors



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

Interview mit Thomas Gut

Thomas Gut MRICS ist seit 2016 für die Hamburger Pensionsverwaltung (HAPEV) als Head of Real Estate innerhalb des Portfolio Managements tätig. Stationen seiner mehr als 40-jährigen beruflichen Laufbahn waren unter anderem Sf-Bau Projektentwicklung, HOCHTIEF Projektentwicklung und Union Investment. Der studierte Betriebswirt verantwortet im Rahmen seiner Tätigkeit bei der HAPEV rund 130 Immobilientransaktionen im nationalen und internationalen Kontext in Höhe von mehr als 4 Mrd. Euro.



Thomas Gut

Head of Real Estate

Hamburger Pensionsverwaltung eG

Wie sind Sie sektoral aufgestellt? Nehmen Sie Änderungen vor?

Aktuell haben wir noch einen Schwerpunkt bei Bürogebäuden. Diese neuen bzw. neuwertigen Gebäude befinden sich in zentralen Geschäftsvierteln mit jeweils sehr guter Lage. Deshalb sind die Nachfrage und Vermietung weiterhin stabil und erfolgreich. Auch im Bereich der Handelsimmobilien investieren wir seit langer Zeit sehr selektiv. Den Sektor der Wohnimmobilien wollen wir auch mit Blick auf die große Nachfrage und die relative Konjunkturunabhängigkeit weiter ausbauen. Logistikobjekte stehen weiterhin im Fokus für neue Investitionen. Bei Hotelimmobilien achten wir im Ankauf ebenfalls auf die Einhaltung unserer strikten Qualitätskriterien. In Summe verwalten wir aktuell rund 3,5 Milliarden Euro in Immobilienanlagen. Speziell diese breite Diversifikation ist einer unserer wesentlichen Erfolgsfaktoren.

Welche geografische Verteilung haben Sie?

Nicht nur sektoral, auch geografisch haben wir die Investitionen breit ge-

streut. Derzeit sind wir von Dublin bis Wien und von Helsinki bis Lissabon aktiv. Rund 90 Prozent der Immobilien befinden sich in Europa, der restliche Anteil verteilt sich über die APAC-Region.

Hat die Zinskorrektur Ihre Kaufgelegenheiten verbessert?

Seit 2021 haben sich die von der HAPEV verwalteten Einrichtungen auf steigende Zinsen eingestellt und sich

Zinskorrektur vorbereitet, dies über alle Anlageklassen hinweg. So haben wir für die Immobilienseite schon seit einiger Zeit besonders stark auf Objekte mit erheblichem Mietsteigerungspotenzial gesetzt. Das hilft uns, jetzt die höheren Zinsen auszugleichen. Bei der Prüfung von Kaufgelegenheiten hat es aus der Zinskorrektur aber in vielen Fällen noch keine angemessenen Preiskorrekturen gegeben und viele der angebotenen Objekte sind aus unserer Sicht noch nicht attraktiv genug.

»Die breite Diversifikation
ist einer unserer wesentlichen
Erfolgsfaktoren«

entsprechend positioniert, u.a. durch Verkürzungen der Duration auf der Zinsseite. Auf Basis unserer laufenden Analysen des Makro-Umfeldes waren wir davon ausgegangen, dass die anhaltende Niedrig- und Negativzinsphase ein Ende finden wird und die Notenbanken auf das geänderte Inflationsumfeld reagieren müssen. Insofern waren und sind wir gut auf die

Sie schauen auch nach Nordamerika. Was reizt Sie dort für Investitionen?

Die USA sind der größte und liquideste Immobilienmarkt der Welt. Hinzu kommen eine hohe Transparenz und Professionalität. Aktuell schauen wir uns speziell das Segment der Mietwohnimmobilien genauer an. Der Bedarf ist auch demografisch bedingt erheblich gestiegen und bietet uns als Investor sehr gute Chancen auf langfristig stabile und sogar steigende Mieteinnahmen. Das Dollar-Währungskursrisiko sichern wir zu wesentlichen Teilen ab.

Fortsetzung auf Seite 8 »

Wie verändert der demografische Druck auf Pensionskassen Ihre Renditeanforderungen an Immobilien?

Wir als Hamburger Pensionsverwaltung, ein Full-Service-Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen für alle Bereiche der betrieblichen Altersversorgung, wachsen trotz der demografischen Entwicklung in Summe weiter. Dies resultiert zum einen aus organischem Wachstum, aber auch aus der weiteren Konsolidierung in der betrieblichen Altersvorsorge. Die zunehmende Alterung bzw. der demografische Wandel hat nur begrenzt Auswirkungen auf die Renditeanforderung an Anlageklassen, wie z.B. Immobilien. Hier spielen die eingegangenen Verpflichtungen der jeweiligen Einrichtungen, also die Berechnungsgrundlagen und die Tarifgestaltung der Vergangenheit sowie auch aktuelle Anpassungen eine größere Rolle. Auch hier haben wir mit unserer Expertise u.a. aus dem Aktuariat sehr frühzeitig die richtigen Weichenstellungen vorgenommen. Dies hat in den Krisen der vergangenen Jahre zu einer hohen Resilienz der Einrichtungen bzw. der Entwicklung ihrer Kapitalanlagen inkl. der Immobilien geführt. Auch in Zukunft setzen wir

auf sehr fungible Immobilien mit einer hohen Marktgängigkeit. Damit bleiben wir flexibel.

Sie steigen früher in Projektentwicklungen ein. Wie steuern Sie die damit verbundenen Risiken?

Viele Verkäufer sind noch nicht in der neuen Zins- und damit auch Preiswelt angekommen. Ankaufsrenditen von nur rund 3 Prozent im Wohnimmobilienbereich sind für die Erfüllung der Verpflichtungen der Pensionseinrichtungen zwar ausreichend, aber langfristig nicht attraktiv – dies gilt sowohl absolut als auch relativ im Vergleich zu anderen Anlagemöglichkeiten. Aus diesem Grund nutzen wir auch Chancen, noch früher bei einzelnen Objekten einzusteigen, das heißt, bereits in der Projektphase. Risiken senken wir hier über feste vertragliche Vereinbarungen zur Fertigstellung und zur Vermietung. Dabei begleiten wir mit einem sehr erfahrenen Team und auch externen Spezialisten für das Bau-Monitoring eng unsere Projektpartner. Ganz wichtig, wir kalkulieren stets sehr konservativ und profitieren von unserer Erfahrung und Expertise bei der Auswahl unserer Projektpartner. Gestärkt wird die Zusammenarbeit

durch ein klares Regelwerk, das ein Alignment of Interest zwischen den Parteien herstellt, um ein optimales Projektergebnis zu erreichen.

Wann rechnen Sie mit einer echten Belebung des Transaktionsmarkts?

Vor dem Ausbruch des Iran-Konfliktes haben die Märkte eine spürbare Belebung der Transaktionen in 2026 angenommen. Aktuell ist der Start dieser Aufwärtsentwicklung leider wieder ausgesetzt und wir sehen weiterhin kaum Bewegung an den Immobilienmärkten. Das betrifft auch die bereits erwähnten und teils notwendigen Preiskorrekturen. Auch deshalb agieren wir derzeit überaus vorsichtig und prüfen Neuinvestitionen weiterhin sehr intensiv.

Was hilft Ihnen persönlich, nach einem langen Arbeitstag abzuschalten?

Ich bin mittlerweile ein leidenschaftlicher Schwimmer. Wann immer möglich, gehe ich ins Becken, meist zwei bis drei Mal in der Woche. Glücklicherweise ist das Schwimmbad direkt um die Ecke. Das berühmte Kachelzählen hält mich fit und ich bekomme den Kopf frei.

F FIRST CLASS

DUBAI FERIENHAUS INVESTMENT

INVESTIEREN SIE DORT,
WO RENDITE ZU HAUSE IST.

JETZT SCANNEN



www.firstclass-dxb.com

VON DER AKQUISE BIS ZUM EXIT | 360°-MANAGEMENT AUS EINER HAND | FÜHRENDER KURZZEITVERMIETER IM NAHEN OSTEN

Wolken ziehen langsam von den Immobilienmärkten ab

Rückblick auf die BIIS Jahreskonferenz 2026

Es ist immer wieder wohltuend, wenn über gelinde gesagt nicht ganz einfache Marktphasen auf Basis von Fakten ruhig und sachlich gesprochen wird. Die Jahrestagung des BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen bot dazu am 8. Juni 2026 reichlich Gelegenheit und nahezu 250 Teilnehmer nutzten die Möglichkeit, sich auszutauschen. Denn die öffentlich vereidigten und fachlich ausgesprochen gut versierten Sachverständigen gaben den Zahlen und nicht den Meinungen den Vorzug.

Eröffnet wurde die Veranstaltung von Tobias Gilich, Vorsitzender des Vorstandes des BIIS. Als Keynote-Speaker gab der Vordenker Sven Gabor Janszky vom Zukunftsinstitut 2bAHEAD zunächst wichtige Ein- und Ausblicke zu dem, was uns mit der KI- und Robotik-Entwicklung als nächste wirtschaftliche Revolution erwartet. Besonders anregend war seine Erklärung zur Differenz zwischen normalen Optimierungen und Weiterentwicklungen im Vergleich zu dem notwendigen kompletten Neudenken von Unternehmensstrategien. Genau das ist gerade in der Immobilienwirtschaft erforderlich. Es geht nicht um etwas schnellere und digitalere Gebäude, sondern um komplette Neukonzeptionen im aktuellen Zeitalter. Wie müssen Logistikzentren aussehen, in denen nur noch Roboter arbeiten? Welche Konzepte brauchen Büroimmobilien, wenn sie eine Zusammenarbeit zwischen KI und KI sowie KI und Menschen ermöglichen sollen?



Professor Thomas Mayer sprach als Volkswirt über den Strukturwandel in der Weltwirtschaft. Der ehemalige Chefvolkswirt der Deutschen Bank und zuletzt Leiter des Flossbach von Storch Research Institutes gab einen Überblick zum Wandel von der Maschinen-Wirtschaft zur Netzwerk-Wirtschaft.

Philipp Koch vom Beratungsunternehmen McKinsey analysierte das Asset Management mit der großen Herausforderung, sowohl steigende Kosten als auch sinkende Erträge durch niedrigere Transaktionsvolumina abzufedern. Dabei zeigte sich, dass neue Fondsmittel für die Immobilien-Fonds-

branche aktuell vor allem von Anlegern aus dem Wealth-Bereich kommen und inzwischen einen weitaus größeren Wachstumstreiber darstellen, als die ehemals dominierenden institutionellen Investoren. Interessant waren die Auswertungen zu Käufern und Verkäufern. Neue Immobilien-Investoren in Deutschland kommen vor allem aus den USA und dem restlichen Ausland, speziell aus der Gruppe der Private Managers. Auf der Verkäuferseite sind derzeit insbesondere die deutschen Bestandhalter zu finden. Insgesamt reduzieren sich nach den Höchstständen der Niedrigzinsphase die Immobilien-Allokationen in den Portfolien.

Fortsetzung auf Seite 10 »



Aus Sicht der Deka Bank gab Dr. Matthias Danne durchaus pointierte Bewertungen zur weiteren Zukunft der Offenen Immobilienfonds in Deutschland. Er rechnet nicht mit Transaktionssprüngen bis etwa 2030. Die seit den 1950er Jahren existierenden Immobilienfonds haben bereits mehrfach auch schwierigste Marktsituationen meistern können. Sein Fazit war: Trotz des in wenigen Monaten vollzogenen Umbruchs in der Zinspolitik, schneiden die Offenen Immobilienfonds im Vergleich zu Alternativenanlagen wie verzinsliche Staatspapiere vergleichsweise gut ab und weisen deutlich niedrigere Einbußen auf. Insofern sieht er die aktuelle Phase der Bereinigung in der Branche zwar noch nicht als abgeschlossen an, aber er zeigte sich zuversichtlich, das getrübbte Anlegervertrauen wieder zugunsten der Offenen Immobilienfonds zurückzugewinnen.

In der anschließenden, von Birger Ehrenberg moderierten Diskussionsrunde mit Andreas Ertle von Intereal sowie Philipp Koch unterstrich Matthias Danne auch positive Entwicklungen wie laufende Anschlussvermietungen und den Bedarf an weiteren Premium-Gebäuden. Koch verwies auf die

weiter bestehende zentrale Funktion von Immobilien zur Stabilisierung der laufenden Erträge in der Vermögensplanung, auch in einer Phase der Stagnation. Andreas Ertle sieht das ähnlich und geht von einer Erholungsphase von drei bis vier Jahren aus.

Sehr detailliert ging Matthias Pink von Savills auf die KI- und Robotik-Entwicklung ein. Die zentrale Frage lautete: Welche Flächenzuschnitte werden vor diesem Hintergrund zukünftig gebraucht? Denn Objekt- und Flächenbedarfe müssten komplett neu gedacht werden, da sie sich immer weiter ausdifferenzieren würden. Helge Scheunemann von Savills beleuchtete die aktuelle Marktphase in ihrer Seitwärtsbewegung, was besonders für Europa gelte. Interessant sei das langsame Comeback der Büro-Transaktionen, wenn auch auf niedrigem Niveau. Dennoch hätten Büros im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 42 Prozent zu verzeichnen, Wohnen hingegen ein Minus von 7 Prozent. Auch er unterstrich, dass internationale Investoren Deutschland deutlich positiver sähen und das Land unter den Top-Zielländern nach den USA und Großbritannien auf Platz drei stünde.

Spannend war die Analyse von Sonja Knorr von Scope. Zwar hätte die Immobilienfondsbranche aktuell eine starke Krise zu bewältigen, doch alleine in den letzten 25 Jahren hätte sie dies bereits zweimal erfolgreich getan. Die Vermietungsquoten lägen bei rund 92,5 Prozent und die Immobilienpreise würden sich zunehmend stabilisieren. Bei dem von ihr moderierten Branchentalk mit Ulrich von Creytz von der DWS, Mario Schüttauf von CommerzReal, Tobias Gilich vom BIIS und Karim Esch von Union Investment Real Estate wurde detailliert sowohl über die Spezialfonds als auch über die Publikumsfonds diskutiert. Die Lage sei insgesamt zwar nicht einfach, aber die Fonds würden in der Summe eine gute Arbeit machen. Tobias Gilich betonte, für die Fonds sei es besonders wichtig, jetzt die Strukturprobleme in einigen Nutzungsarten zu nutzen, gerade vor dem Hintergrund der KI- und Robotik-Revolution.

Unter Strich gab die Jahrestagung des BIIS erneut wertvolle Einblicke und vor allem durchaus auch positive Ansätze und begründete Hoffnung auf einen wieder positiven Marktausblick.

Interview mit Eric Reuter

Eric Reuter ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger, HypZert-F zertifiziert sowie Mitglied der RICS, wo er als Assessor tätig ist. Darüber hinaus verfügt er über 13 Jahre einschlägige Berufserfahrung im Immobilienbereich. Vor seiner freiberuflichen Tätigkeit war er sieben Jahre bei der Dekra im Bereich der Immobilienwertermittlung und des Immobilieninvestments tätig. Seit mittlerweile 7 Jahren ist er an der TU Darmstadt als Dozent für Beleihungswertermittlung und Wertermittlung von gewerblich genutzten Immobilien tätig.



Eric Reuter
Immobilienbewertung Reuter

Wodurch unterscheidet sich die Wertermittlung einer Self-Storage-Anlage von der Bewertung einer klassischen Gewerbeimmobilie?

„Self-Storage-Anlagen“ sind Einrichtungen zur zeitlich flexiblen Vermietung sicherer, sauberer und trockener Lagerräume. Die Kunden übernehmen dabei die Lagerung ihrer Güter selbst. Grundsätzlich ist zwischen sogenannten Core Facilities (klassische, vollwertige Self-Storage-Anlagen als mehrgeschossige Gebäude mit 500 bis teilweise über 1.000 Lagereinheiten), XXL- bzw. Garagenparks mit größeren Einzelboxen und typischerweise 80 bis 120 Einheiten, Container-Anlagen mit standardisierten Seecontainern und meist 100 bis 200 Einheiten sowie Micro-Stores als kleinteiligen innerstädtischen Konzepten mit weniger als 300 Einheiten zu unterscheiden.

Viele internationale Marktteilnehmer vereinen Eigentum, Betrieb und Marke in einer Hand. In diesen Fällen hängt die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit wesentlich von der Anzahl der Einheiten („Partitionierung“), der

Fluktuation, der Auslastung sowie dem Vermietungsmanagement ab.

Der wirtschaftliche Erfolg einer Self-Storage-Anlage wird maßgeblich durch betriebswirtschaftliche Faktoren wie Auslastung, Miete je Lagereinheit, Flächenproduktivität, Kundenstruktur sowie die Qualität des Managements bestimmt. Die Mietverhältnisse sind typischerweise kurzfristig, flexibel und meist monatlich kündbar. Die Vermie-

»Bei Self-Storage entscheidet nicht die Fläche, sondern die Ertragskraft des Betriebs«

tung erfolgt über unterschiedlich große Lagerboxen, deren Mietpreise sich nach Lage, Größe, Zugänglichkeit und Nachfrage richten.

Sofern die Anlage vom Eigentümer selbst betrieben wird, weist sie aus sachverständiger Sicht Parallelen zu Betreiberimmobilien auf. In diesen Fällen sollten die nachhaltig erziel-

baren Erträge des Geschäftsbetriebs berücksichtigt werden. Eine isolierte Betrachtung marktüblicher Mieten für Lagerflächen reicht regelmäßig nicht aus, um die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einer Self-Storage-Anlage sachgerecht abzubilden.

Wird die Anlage hingegen an einen einzelnen Betreiber verpachtet, steht die Nachhaltigkeit der vereinbarten Pacht im Vordergrund.

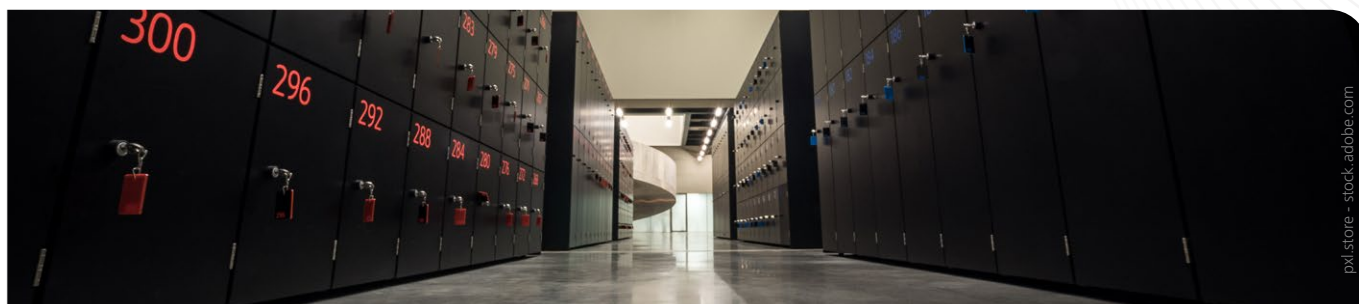
Welche Kennzahlen sind für die Wertableitung entscheidend?

Für die Wertableitung sind vor allem diejenigen Kennzahlen maßgeblich, die die Ertragskraft des Objekts abbilden. Im Mittelpunkt steht die Auslastung, ergänzt durch die Miete.

Aus Miete und Auslastung lassen sich Kennzahlen wie die Flächenproduktivität beziehungsweise der Umsatz je vermietbarer Fläche ableiten, die die Leistungsfähigkeit des Standorts widerspiegeln.

Neben den objektspezifischen Ertragskennzahlen spielen insbesondere die Bevölkerungs- und Unternehmens-

Fortsetzung auf Seite 12 »



dichte im Einzugsgebiet, die Wohnraumsituation, der Anteil kleiner Wohneinheiten, die Sichtbarkeit und Erreichbarkeit des Standorts sowie die lokale Wettbewerbssituation eine wichtige Rolle.

Wie belastbar sind Kaufpreise und Marktdaten in Deutschland?

Die Belastbarkeit von Kaufpreisen und Marktdaten im deutschen Self-Storage-Sektor ist derzeit noch deutlich geringer als bei etablierten Immobilienarten. Dies ist vor allem auf die frühe Marktphase, die begrenzte Anzahl an Transaktionen sowie die teilweise geringe Transparenz der Eigentümer- und Betreiberstrukturen zurückzuführen. Ein weiteres Problem besteht darin, dass viele Anlagen weiterhin von den Betreibern selbst

gehalten werden und nur wenige Objekte tatsächlich am Investmentmarkt gehandelt werden. Zudem erfolgen Transaktionen häufig im Rahmen von Unternehmensübernahmen oder Portfoliokäufen, sodass der auf die Immobilie entfallende Kaufpreis oft nicht eindeutig bestimmt werden kann.

Sind die Renditeanforderungen von Self-Storage-Anlagen eher mit Logistikkimmobilien oder bereits mit anderen alternativen Assetklassen vergleichbar?

Self-Storage wird von institutionellen Investoren zunehmend als eigenständige Assetklasse betrachtet. Aktuelle Marktdaten weisen für Self-Storage Nettospitzenrenditen (NIY) von bis zu 5 % aus. Damit bewegen sich die Renditen auf einem mit klassischen

Gewerbeimmobilien vergleichbaren Niveau.

Wie wird sich die Assetklasse in Deutschland entwickeln?

Aus heutiger Sicht ist von einer positiven Marktentwicklung auszugehen. Im Vergleich zu etablierten Märkten wie den USA oder Großbritannien weist Deutschland noch immer eine vergleichsweise geringe Marktdurchdringung auf. Aktuell begünstigen langfristige Trends wie die fortschreitende Urbanisierung, steigende Wohnkosten, kleinere Wohnflächen, eine zunehmende Mobilität der Bevölkerung sowie der wachsende Flächenbedarf kleiner und mittlerer Unternehmen die Nachfrage nach flexiblen Lagerlösungen.

Steuern Sie Ihre Immobilie noch auf Sicht?

Cloudbrixx leuchtet den Nebel mit Transparenz über Budgets, Aufträge, Prüfpflichten und die Arbeit Ihrer Dienstleister.



CLOUDBRIXX.

Von der Bewertung zur Wertschöpfung

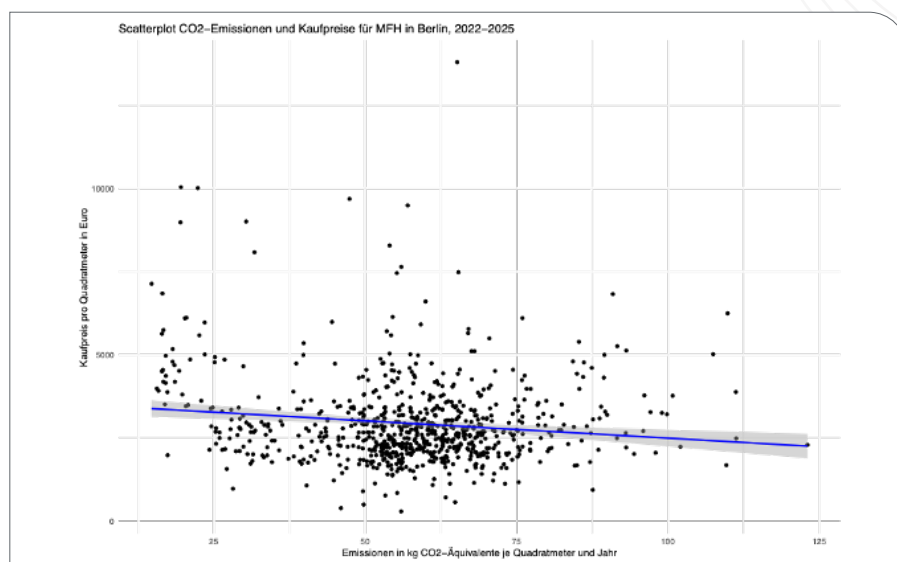
Wie Nachhaltigkeit, Investitionsstrategien und Marktpräferenzen Immobilienwerte beeinflussen

Nachhaltigkeit wird in der Immobilienwirtschaft häufig noch als regulatorische Anforderung verstanden. Für institutionelle Investoren entwickelt sie sich jedoch zunehmend zu einem Thema der Kapitalallokation. Die entscheidende Frage lautet heute nicht mehr, ob Nachhaltigkeit wertrelevant ist, sondern welche Investitionen den größten Wertbeitrag leisten.

Empirische Daten zeigen, dass Nachhaltigkeitsmerkmale bereits heute in Marktpreisen berücksichtigt werden. Eine Analyse von 766 Transaktionen von Mehrfamilienhäusern in Berlin aus den Jahren 2022 bis 2025 zeigt einen zunehmenden Zusammenhang zwischen CO₂-Emissionen und Kaufpreisen. Zwischen den emissionsärmsten und emissionsintensivsten Gebäuden ergeben sich bereits heute Wertunterschiede von rund $\pm 4,7$ Prozent. Nachhaltigkeit entwickelt sich damit vom Reporting-Thema zum preisbildenden Faktor am Immobilienmarkt.

Ähnliche Entwicklungen zeigen sich auf den Mietmärkten. Eine Analyse von rund 1,38 Millionen Wohn- und Büroinseraten in Deutschland belegt, dass energieeffiziente Gebäude höhere Mieten erzielen als energetisch schwächere Vergleichsobjekte. Im Wohnsegment liegen die Angebotsmieten energieeffizienter Gebäude teilweise mehrere Euro pro Quadratmeter über den Mieten vergleichbarer Objekte niedriger Effizienzklassen. Auch bei Büroimmobilien zeigt sich ein klarer Zusammenhang zwischen Energieeffizienz und erzielbarer Marktmiete.

Für die Immobilienbewertung bedeu-



Empirische Studie Einfluss CO₂-Effizienz auf Kaufpreise auf Basis von 766 Transaktionen in Berlin

Quelle: Wüest Partner

tet dies einen grundlegenden Perspektivwechsel. Nachhaltigkeit sollte nicht über pauschale Zu- oder Abschläge berücksichtigt werden. Vielmehr beeinflusst sie die wertbestimmenden Parameter einer Immobilie: die erzielbare Marktmiete, die Betriebskosten, zukünftige Investitionsbedarfe, die Finanzierungsbedingungen sowie die Risiko- und Renditeerwartungen der Marktteilnehmer.

Besonders sichtbar wird dies auf der Kostenseite. Die Energiepreiskrisen der vergangenen Jahre haben gezeigt, wie stark energetische Qualität die Wettbewerbsfähigkeit von Immobilien beeinflussen kann. Hinzu kommen steigende CO₂-Kosten sowie zukünftige Investitionsanforderungen zur Dekarbonisierung von Beständen. Nachhaltigkeit wirkt damit nicht nur auf Erträge, sondern zunehmend auch auf Risiken und Kapitalbedarfe. Gleichzeitig zeigt sich, dass nicht jede

Sanierungsstrategie automatisch Wert schafft. Analysen von Wohnportfolios im deutschsprachigen Raum belegen erhebliche Unterschiede zwischen einzelnen Maßnahmen. Während der Austausch fossiler Heizsysteme durchschnittliche Wertsteigerungen mit einem Return on Investment von rund 54 Prozent erzielen kann, liegt der durchschnittliche ROI umfassender energetischer Kernsanierungen lediglich bei etwa zwei Prozent. Der wirtschaftliche Erfolg hängt dabei wesentlich vom Ausgangszustand des Gebäudes, den lokalen Marktbedingungen, den Fördermöglichkeiten und den zukünftigen Mietertragspotenzialen ab.

Besonders interessant ist, dass die größten Wertsteigerungspotenziale häufig in den energetisch schwächsten Beständen liegen. Dort können Betriebskosten, CO₂-Emissionen und zukünftige Investitionsrisiken beson-

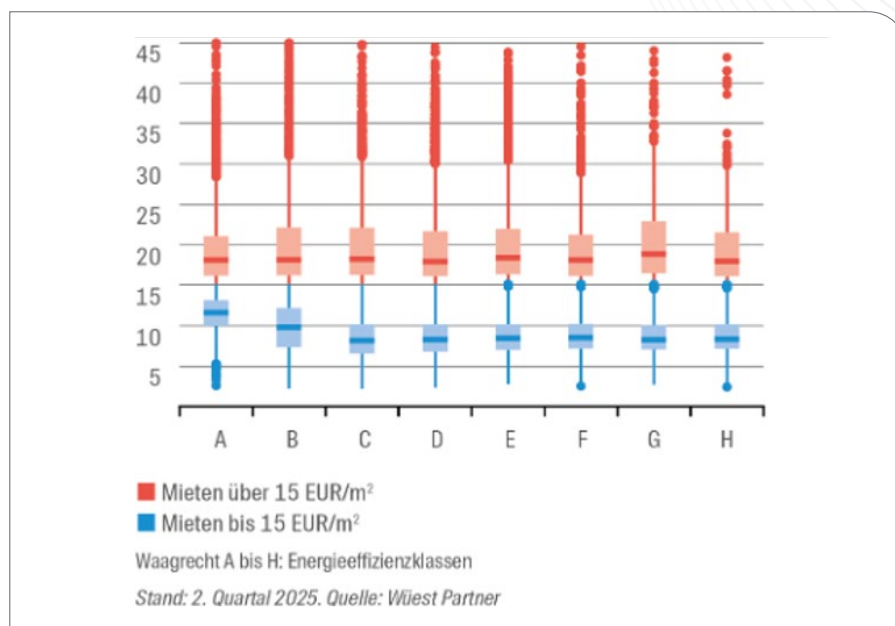
Fortsetzung auf Seite 14 »

ders stark reduziert werden. Die Herausforderung besteht deshalb nicht darin, möglichst viele Maßnahmen umzusetzen, sondern die richtigen Maßnahmen am richtigen Objekt zu priorisieren.

Für institutionelle Investoren verschiebt sich damit der Fokus von der Einzelimmobilie auf das Portfolio. Die zentrale Frage lautet nicht mehr, ob saniert werden sollte, sondern welche Objekte priorisiert werden müssen und welche Maßnahmen den höchsten Wertbeitrag liefern. Nachhaltigkeit wird damit zunehmend zu einer Fragestellung der Kapitalallokation.

Genau an dieser Stelle greifen Nachhaltigkeit, Bewertung und Investitionsplanung ineinander. In der Praxis werden diese Themen häufig noch in getrennten Disziplinen behandelt. Technische Berater entwickeln Dekarbonisierungspfade, Nachhaltigkeitsexperten definieren ESG-Ziele und Bewerter analysieren Marktwerte. Für Investoren ist jedoch entscheidend, welche Strategie langfristig den höchsten wirtschaftlichen Nutzen erzeugt.

Die eigentliche Beratungsleistung besteht heute nicht mehr in der Bewertung des Status quo, sondern in der Identifikation des wertoptimierten



Energieeffizienzklassen und Mieten (in € pro m², Mietinrate für Mietwohnungen)

Quelle: Wüest Partner

Entwicklungspaths einer Immobilie. Unterschiedliche Szenarien – von der Heizungsmodernisierung über umfassende Sanierungen bis hin zu alternativen Investitions- oder Portfoliostrategien – führen zu unterschiedlichen Auswirkungen auf Mieten, Betriebskosten, Investitionsbedarfe, Risiken und damit Werten.

Der höchste Wert einer Immobilie entsteht nicht zwangsläufig durch

die technisch ambitionierteste Lösung, sondern durch das wirtschaftlich optimale Entwicklungsszenario. Nachhaltigkeit, Bewertung und Investitionsplanung werden damit zu Bestandteilen eines gemeinsamen Entscheidungsprozesses. Die Herausforderung der kommenden Jahre liegt dabei weniger in der Optimierung einzelner Gebäude als in der wertorientierten Steuerung ganzer Portfolios.

Autor

Rüdiger Horning,
FRICS

Managing Director
Germany, Head Location
Munich, Partner

Wüest Partner
Deutschland



Interview mit Holger Weber

Holger Weber hat die x.project AG im Jahr 2000 gegründet. Seit über 20 Jahren ist er registrierter Entwickler für Autodesk (CAD). Als anerkannter Fachmann für komplexe CAFM-Systeme verantwortete er Projekte u. a. beim DLZ der Commerzbank und bei diversen Rechenzentren. Er ist außerdem Spezialist für Flächenauswertungen und für die qualitätsgesicherte Dokumentation von Immobilien-Portfolios. Er studierte an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt Mathematik, theoretische Physik und Informatik.



Holger Weber
Vorstand
x.project AG

KI ist inzwischen auch in der Immobilienbranche angekommen. Wie macht sich das im Immobilienmanagement bemerkbar?

Hier muss man zwei Felder im Blick haben. Im technischen Bereich geht es um Technical Due Diligence, Monitoring und Technical Asset Management. Dort wird KI bereits sehr stark eingesetzt und ermöglicht erhebliche Effizienzgewinne und eine deutlich höhere Analysequalität. Im zweiten Feld geht es um digitale Plattformen für die Bewirtschaftung und Steuerung der einzelnen Immobilien im Portfolio. Dank KI-Einsatz sind die Nutzungsmöglichkeiten der vorhandenen Daten erheblich gestiegen. Für die Praxis heißt das, die Übersichten zu den Immobilien im gesamten Lebenszyklus sind viel schneller zu erstellen, detaillierter und genauer. KI revolutioniert deshalb gerade die Immobilienwirtschaft.

Was bedeutet der KI-Einsatz genau für die tägliche Arbeit?

Wir betrachten die KI-Verwendung natürlich aus unserer Sicht als Ingenieure und IT-Entwickler. Vorausgesetzt die Datenqualität und -dichte ist gut, dann

sind wir beispielsweise in der Lage, Analyseprozesse viel schneller auf einer entsprechenden Plattform ablaufen zu lassen. Das spart Zeit und Geld. Nebenbei werden auch die Risiken gesenkt, da immer ein aktueller Überblick zu jeder einzelnen Immobilie möglich ist. Dabei kann die KI viele Auswertungen selbstständig und in Echtzeit umsetzen. Wichtig ist, auch die Qualität dieser Analysen wird immer besser.

»KI revolutioniert gerade die Immobilienwirtschaft«

Gilt das auch für Immobilientransaktionen? Welche Rolle spielt KI dabei?

Ja, die KI macht gerade in den TDDs rasante Fortschritte. Immobilientransaktionen werden in den kommenden Jahren so weit kommen, dass die KI große Teile der Routinearbeit übernimmt und der Mensch konzentriert sich dann auf die Begehung vor Ort und das Setzen

der Parameter. Dieser Punkt ist von besonderer Bedeutung, denn Fachleute bleiben auf längere Sicht für die Qualität der Daten unverzichtbar. Ein absolutes Verlassen auf die KI wird zumindest auf absehbare Zeit noch nicht möglich sein, zumal Ingenieure alleine aufgrund der rechtlichen Vorgaben im Rahmen der Sorgfaltspflichten und der Haftungsfragen weiterhin in der Verantwortung bleiben.

Wann bekommen wir komplett automatisierte TDDs?

Ich denke, es wird noch mehrere Jahre dauern, bis vollständig KI-generierte TDDs auch versicherungs- und haftungsseitig vollständig abgesichert sind. Mit Blick auf diesen Punkt bleibt speziell die Qualität der

Dokumentationen entscheidend. Qualitäts-Daten sind der Turbo für eine Beschleunigung und die Voraussetzung für Echtzeit-TDDs auf Knopfdruck.

Was kann und muss eine moderne Immobilien-Datenplattform leisten?

Eine moderne Datenplattform muss vor allem die Fäden aus den Bereichen

Fortsetzung auf Seite 16 »

Steuern, Recht, Technik und den kaufmännischen Feldern zusammenführen. Die Datenplattform sollte sich dabei jederzeit selbst kontrollieren, alles aktuell halten und Fehler korrigieren. Natürlich muss sie sich auch mit anderen Datenquellen quasi unterhalten können. Das heißt, die eingesetzte KI und Software müssen in der Lage sein, sich mit anderen KIs und IT-Systemen auszutauschen. Die Fähigkeit zum Export der Daten ist deshalb zentral. Ebenso zentral ist die Frage, wo die Daten liegen und wo die KI rechnet: Gerade institutionelle Investoren brauchen Datenhoheit und Verarbeitung in Europa, nachvollziehbar und regelkonform.

Welche Vorteile bietet eine moderne Plattform im kompletten Immobilienlebenszyklus?

Kurz, sie bringt spürbare Ressourcensowie Kosteneinsparungen. Auch hier ist das Fundament für jeden Einsatz einer digitalen Plattform die Qualität und die Dichte der Daten. Kenne ich mangels genauer Berechnungen meine tatsächliche Mietfläche nicht, dann verschenke ich als Bestandshalter Geld. Gleiches gilt für das Thema ESG. Fehlen Dokumente und ist die Datenlage damit unvollständig, dann gehe ich



immer das Risiko einer nicht ESG-konformen Immobilie ein, mit allen Folgen für eine mangelnde Fungibilität bis hin zum Stranded Asset. Der eigentliche Hebel liegt darin, die Daten nicht nur für die Transaktion vorzuhalten, sondern über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie hinweg: von der Ankaufsprüfung über den Betrieb bis zum Verkauf.

Welche internationalen Märkte geben derzeit die besten digitalen Impulse?

Die Märkte und der dortige Einsatz digitaler Immobilien-Plattformen sowie der KI sind sehr unterschiedlich. In Skandinavien gibt es bereits eine recht gut ausgeprägte KI-Landschaft, auch in Österreich tut sich viel. Andere Län-

der wie Südeuropa hinken etwas hinterher. Bei den digitalen Plattformen für die Immobilienwirtschaft gehören die USA und China zu den Vorreitern; europäische und gerade deutsche Anbieter holen aber spürbar auf. Es ist auf jeden Fall ein Wachstumsfeld, in dem auch wir aus Deutschland heraus mitarbeiten.

Wie schalten Sie ab, wenn Sie nicht am Schreibtisch sitzen?

Ich halte mich mit Joggen fit und liebe meine morgendlichen Läufe durch die Natur. Das schafft nicht nur Luft zum Atmen, sondern auch Freiraum für Geist und Seele. Dann begeistere ich mich für meinen großen Garten und schätze gute Gespräche mit Menschen bei einem schönen Glas Wein.

26. November 2026

Tag der Institutionellen Kapitalanlage 2026

in Frankfurt am Main

**BAYREUTHER
BRAUHAUS**
...an der Hauptwache

Bund
Institutioneller
Investoren **bii.**

The World's Private Capital Hub

📅 **SEPTEMBER 8-10, 2026**

📍 Palais des Congrès,
Paris, France



Featuring the second edition of

ipemglobal
LP Congress

The premier peer learning forum
by allocators, for allocators

10% discount
for all bii members

JOIN US



6,000
Delegates

2,400
Firms

50
Countries

1,600
LPs (Investors)

900
GP Firms

Rückblick: Pressemitteilungen

Allianz Global Diversified Infrastructure Equity Fund III hält drittes Closing bei rund 1 Mrd. Euro

Frankfurt, 21. Mai 2026. Allianz Global Investors hat heute das dritte Closing seines „Allianz Global Diversified Infrastructure Equity Fund III“ einschließlich der zugehörigen Transaktionsvehikel bei rund 1 Milliarde Euro bekannt gegeben.

[... mehr](#)

Retail Index bestätigt Widerstandsfähigkeit des europäischen Einzelhandelsmarkts

Hamburg, 27. Mai 2026. Europa bleibt trotz wachsender geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheit die weltweit attraktivste Einzelhandelsregion. Das geht aus dem aktuellen Global Retail Attractiveness Index (GRAI) hervor, der von Union Investment und NIQ-GfK erhoben wird.

[... mehr](#)

Art-Invest Real Estate gewinnt Fashion-Retailer NEW YORKER als Mieter für den MARKT1 in Essen

Essen, 28. Mai 2026. Der international erfolgreiche Fashion-Retailer NEW YORKER setzt seinen Expansionskurs erfolgreich weiter fort und eröffnet im Sommer einen zweiten Store in Essen. Der neue Standort befindet sich in bester Innenstadtlage im Objekt MARKT1.

[... mehr](#)

HAL REIM wirbt rund 55 Mio. Euro bei institutionellen Investoren ein

Frankfurt, 28. Mai 2026. Das Real Estate Investment Ma-

nagement Team von Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank hat 2026 bislang bereits Eigenkapital in Höhe von insgesamt rund 55 Mio. Euro bei institutionellen Investoren eingeworben.

[... mehr](#)

Insolvenzen und Private Equity prägten 2025 den M&A-Markt im Gesundheitswesen

Frankfurt, 28. Mai 2026. Der deutsche Gesundheitsmarkt blieb 2025 unter Druck. Die beschlossene Krankenhausreform, die sich abzeichnende Gesundheitsreform und Fachkräftemangel belasteten Betreiber über alle Segmente hinweg.

[... mehr](#)

Hahn Gruppe: Erfolgreiche Revitalisierung und Neueröffnung des Kaufland-Standorts in Kleve

Bergisch Gladbach, 1. Juni 2026. Kaufland und ein Immobilienfonds der Hahn Gruppe haben einen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag in die umfassende Revitalisierung des langfristig vermieteten Kaufland-Standorts an der Olmer Straße / Emmericher Straße in Kleve, Nordrhein-Westfalen investiert.

[... mehr](#)

INDUSTRIA als Property Manager von 90 Mietwohnungen im Frankfurter Turm One Forty West mandatiert

Frankfurt, 2. Juni 2026. Die INDUSTRIA, Immobilienmanager aus Frankfurt am Main und Teil der Becken-Gruppe, wurde von Commerz Real mit dem Property Management

Fortsetzung auf Seite 19 »

von 90 Mietwohnungen mit zusammen 8.541 Quadratmetern Mietfläche im Hotel- und Wohnturm One Forty West in Frankfurt beauftragt.

[... mehr](#)

HEUKING beständig Top im Bereich Restrukturierung

München, 10. Juni 2026. Die WirtschaftsWoche zeichnet in ihrer aktuellen Ausgabe HEUKING als eine der Top-Kanzleien im Bereich Restrukturierung aus. Der Münchner Partner Prof. Dr. Georg Streit wird erneut als Top-Anwalt in dem Bereich empfohlen.

[... mehr](#)

Hahn Gruppe erwirbt REWE-Markt in Oberhausen

Bergisch Gladbach, 10. Juni 2026. Die Hahn Gruppe hat für einen Ende 2025 neu aufgelegten institutionellen Nahversorgungs-Individualfonds einen etablierten REWE-Verbrauchermarkt in Oberhausen erworben.

[... mehr](#)

HEUKING berät alphahill bei Strukturierung eines Spezial-AIF zur Renaturierung und Aufforstung schottischer Moorlandschaften

Hamburg, 12. Juni 2026. Ein HEUKING-Team um Partnerin Julia Cramer hat die alphahill Asset Management GmbH bei der rechtlichen Strukturierung des geschlossenen inlän-

dischen Spezial-AIF „alphahill Club Invest 4 – Nature Capital“ umfassend beraten.

[... mehr](#)

ABN AMRO startet nach Integration von Hauck Aufhäuser Lampe in Deutschland durch

Frankfurt, 15. Juni 2026. Mit heutiger Wirkung ist die rechtliche Verschmelzung der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG (HAL AG) auf die ABN AMRO Bank N.V. abgeschlossen.

[... mehr](#)

Warburg Bank verkauft Marcard, Stein & Co an Rothschild & Co

Hamburg, 15. Juni 2026. Die unabhängige Privatbank M.M.Warburg & CO trennt sich im Rahmen ihrer strategischen Neuausrichtung von ihrer Tochter Marcard, Stein & Co. Käufer des Hamburger Family Offices mit Vollbanklizenz ist Rothschild & Co.

[... mehr](#)

Art-Invest Real Estate erwirbt Four Points Flex by Sheraton Hotel in Essen

Köln, 17. Juni 2026. Art-Invest Real Estate hat das Four Points Flex by Sheraton Hotel in Essen von einem institutionellen Fonds erworben. Der Betrieb des Hotels erfolgt durch die The Chocolate on the Pillow Group.

[... mehr](#)



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

DAFKO Deutsche Agentur
für Kommunikation

Veranstaltungen 2026

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@biiev.org

2.7.2026	bii Sommerfest	mehr erfahren ...	Frankfurt
8.-10.9.2026	bii x IPEM LP Kongress	mehr erfahren ...	Paris
5.-7.10.2026	Expo Real	mehr erfahren ...	München
26.11.2026	bii Jahresevent: Tag der Institutionellen Kapitalanlage TDIK 2026 im Bayreuther Brauhaus an der Hauptwache	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@biiev.org

www.institutionelle-investoren.org