

Bund  
Institutioneller  
Investoren

bii.

# »bii Institutional News«

Ausgabe Oktober 2024

Thomas Gut:  
„Wir gehen von einer positiven Trend-  
wende in 2025 aus“ .....3

Debevoise & Plimpton LLP:  
Private Fund Advisers Rule der SEC ...5

Yardi Systems:  
Wie Investorenportale die Zusammen-  
arbeit mit Investoren optimieren .....7

Alexander Fröse:  
„Gesundheitsimmobilien werden die  
nächste große Anlageklasse“ .....9

JUNIQO Invest:  
Wohnraumreserven nutzen –  
Nachverdichtung im Bestand ..... 11

Gerrit Helgenberger:  
„Private Debt ist gefragter denn je“ ... 13

## Inhalt

Thomas Gut:  
„Wir gehen von einer positiven  
Trendwende in 2025 aus“ ..... 3

Debevoise & Plimpton LLP:  
Die Private Fund Advisers Rule  
der SEC ..... 5

Yardi Systems:  
Wie Investorenportale die  
Zusammenarbeit mit Ihren  
Investoren optimieren ..... 7

Alexander Fröse:  
„Gesundheitsimmobilien: die  
nächste große Anlageklasse“ ... 9

JUNIQO Invest:  
Wohnraumreserven nutzen –  
Nachverdichtung im Bestand .. 11

Gerrit Helgenberger:  
„Private Debt ist gefragt  
denn je“ ..... 13

Presserückblick ..... 15

Veranstaltungen 2024,  
Content Partner und  
Impressum ..... 17

## Liebe Leserinnen und Leser,

die FED hat die Leitzinsen gleich um 0,5 Prozent gesenkt. Auch die EZB hatte zuvor die Leitzinsen für die Eurozone bereits um immerhin 0,25 Prozent gedrückt. Ein Zeichen dafür, dass die Inflation kein Thema mehr ist. Die Wirtschaft gilt es nun anzukurbeln. Warten wir ab, wann das auch in Zukunft für Deutschland wieder gelingt. Ich bleibe da zumindest für die nächsten 12 Monate skeptisch. Wie alle führenden Industriestaaten haben wir auch mit den Folgen von Corona, dem Ukraine-Krieg und vielen weiteren negativen Einflüssen zu kämpfen. Im Unterschied zu den Top 20 der größten Volkswirtschaften haben wir aber noch erhebliche meist hausgemachte Strukturprobleme. Die gescheiterte Energiepolitik und die gefühlt besonders in Deutschland überbordende Bürokratie sind nur zwei Stichpunkte. Sicher ist aktuell nur die Unsicherheit der weiteren Wirtschaftsentwicklung.

Dieses Umfeld ist auch für Institutionelle schwer einzuschätzen. Sinkende Zinsen machen Anleihen, gerade staatliche Papiere weniger attraktiv und im sicherheitsorientierten Anlagebereich könnten Immobilieninvestitionen wieder zu einer Alternative werden. Allerdings gilt es hier den richtigen Sektor auszuwählen. Wohnen läuft fast überall mehr als stabil, Büro ist aktuell noch glattes Parkett, Einzelhandel ist schon seit 10 Jahren eine Herausforderung, Logistik passt fast immer und der neueste Trend dürfte aufgrund der enormen Nachfrage die Chancen haben, zu den ganzen großen Immobilien-Assetklassen aufzuschließen – Gesundheitsimmobilien und Senioren-Wohnen. Mehr dazu erfahren Sie in dieser Ausgabe der bii Institutional News.



**Dietmar Müller**  
Chefredakteur

Viel Lesespaß wünscht

**Ihr Dietmar Müller**  
Chefredakteur

7. Oktober 2024

## Co-Investments in der Asien-Pazifik Region

### FACHVORTRAG

München

EXPO 2024  
im Raum C22

Bund  
Institutioneller  
Investoren **bii.**



## Interview mit Thomas Gut

**Thomas Gut MRICS** ist seit 2016 für die HAPEV als Head of Real Estate innerhalb des Portfolio Managements tätig. Stationen seiner mehr als 35-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 120 Immobilientransaktionen im nationalen und internationalen Kontext in Höhe von rund 3 Mrd. Euro.



**Thomas Gut**

Head of Real Estate,

Hamburger Pensionsverwaltung eG

### Wie sind Sie im Immobilienbereich aufgestellt?

Als Hamburger Pensionsverwaltung (HAPEV) agieren wir im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge als Full-Service-Dienstleister und verwalten aktuell 9 Pensionskassen und Pensionsfonds mit Vermögenswerten von insgesamt rund 12 Mrd. Euro. Zunächst sind wir natürlich mit dem Immobilienbereich in deren Gesamtanlagestrategie und die individuelle Umsetzung der Pensionseinrichtungen eingebunden.

Entsprechend sind die Immobilienstrategien auf die Erfordernisse der Einrichtungen ausgerichtet. Aktuell betragen unsere Assets unter Management im Immobilienbereich rund 3,5 Mrd. Euro. Die WALT liegt im Durchschnitt bei rund 10 Jahren und die Vermietungsquote bei über 95 %. Das Durchschnittsalter der Immobilien beträgt 10 Jahre und sofern Fremdkapital eingesetzt wird, werden die Risiken hieraus reduziert, z.B. durch breite Laufzeitenstreuung. Im aktuellen Markt- und Zinsumfeld hat dies

zur Stabilität des Portfolios beigetragen. Insofern sind wir im Immobilien-Segment, wie auch in allen anderen Bereichen der Kapitalanlage, äußerst solide aufgestellt.

### Welche sektorale Aufteilung haben Sie?

Unsere Diversifikation in den einzelnen Immobiliensektoren ist bewusst

gestreut. Wir sind mit spezialisierten Partnern praktisch in ganz Europa aktiv, von Dublin bis Wien und von Helsinki bis Lissabon. Lediglich in Osteuropa sind wir aktuell nicht investiert. Insgesamt befinden sich rund 90 % der gehaltenen Immobilien in Europa, davon etwa 50 % in Deutschland und die nächstgrößeren Positionen sind mit je 10 % in Großbritannien, den Niederlanden und Frankreich. Rund 10 % der Investitionen liegen in der Region Asien-Pazifik.

»Wir gehen von einer positiven Trendwende in 2025 aus«

sehr umfangreich. Der Hauptteil liegt bei Büroimmobilien mit rund 50 %, gefolgt von Handel und Wohnen mit je 15 %. Zusätzlich sind wir zu je 10 % auch in Hotels und Logistikimmobilien investiert. Die restlichen 5 % umfassen spezielle Nutzungsarten wie Parkhäuser und Themenimmobilien.

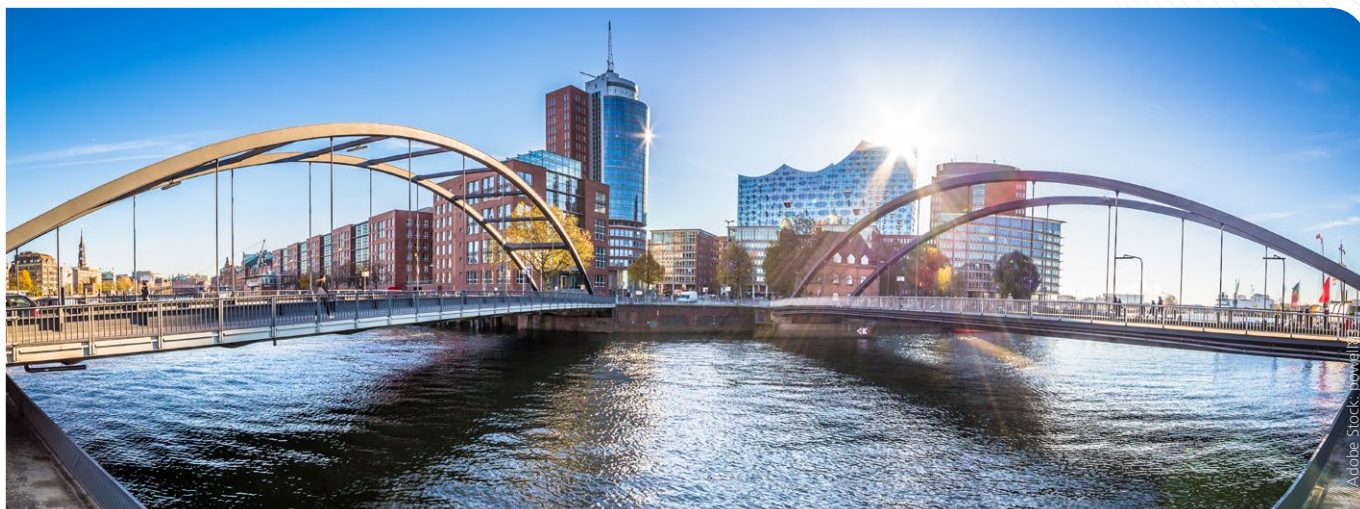
### In welchen Ländern Europas sind Sie investiert?

Auch geografisch haben wir das Portfolio im Hinblick auf eine ausgewogene Risiko-diversifikation bewusst breit

### Über welche Vehikel sind Sie indirekt investiert und warum?

Die von uns verwalteten und in die Verwaltung übernommenen Pensionseinrichtungen hatten in der Vergangenheit zum Teil recht hohe Anteile mit Direktinvestitionen. Diese haben wir stetig abgebaut und heute liegt der Anteil bei nur noch rund 3 %. Indirekte Investitionen erfolgen maßgeblich mittels Individual-Mandaten, diese sind vor allem als Immobilien-Spezial-AIF nach deutschem oder für Spezialthemen nach Luxemburger

Fortsetzung auf Seite 4 »



Recht strukturiert und lassen sich sehr effizient administrieren und steuern.

#### Wie sehen Ihre Neuinvestitionen aus?

Wir bauen den Wohnanteil zu den aktuell günstigeren Preisen aus und nutzen dabei unsere guten Kontakte zu Projektentwicklern. Dabei haben wir nicht nur Deutschland, sondern auch Spanien, Großbritannien, die Niederlande und Frankreich im Blick. Zudem schauen wir uns aktuell auch unterschiedliche Strategien in den USA an, weil wir speziell unter dem Aspekt der

Wertaufholung in den nächsten 5 Jahren das größere Potenzial in Nordamerika und hier ausgewählten Regionen und Marktsegmenten sehen.

#### Was sind die größten Herausforderungen an den Immobilienmärkten?

Eine Hürde im Inland bleibt nach wie vor die relativ große Intransparenz der Immobilienmärkte. Hinzu kommt die Unsicherheit hinsichtlich der zukünftigen Zinsentwicklung und möglicher weiterer regulatorischer Eingriffe.

#### Wie schätzen Sie die Aussichten auf das Jahr 2025 ein?

Wir gehen von einer positiven Trendwende im Jahr 2025 aus, sofern am langen Ende die Zinsen nicht weiter steigen. Aktuell kommen wir gut durch das herausfordernde Umfeld, sowohl bei laufenden Erträgen als auch bei Bewertungen der Immobilien.

#### Wie erholen Sie sich privat, um wieder Energien aufzuladen?

Ich war früher ein sehr aktiver Läufer. Inzwischen schwimme ich viel. Dabei kann ich mich von der Hektik des Arbeitstages perfekt entspannen.

## Investmentaufsichtsrecht. Immobilienrecht. Steuerrecht. ESG.

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



# Die Private Fund Advisers Rule der SEC: Was die Entscheidung des Gerichts für europäische Dachfonds bedeutet

Die im Juni dieses Jahres in den USA gefällte Entscheidung, die neuen Regeln für Berater von Privatfonds (die „Private Fund Advisers Rule“ oder „PFAR“) aufzuheben, wurde als bedeutender Gewinn für die Privatfondsindustrie aufgefasst. Der Markt hatte bereits begonnen, sich auf einschneidende Anforderungen unter PFAR vorzubereiten und bei vielen Anlegern, die die Kosten für die meisten Maßnahmen nur ungern tragen wollten, machte sich Erleichterung bemerkbar. Aber endet die Geschichte hier? Oder könnte es noch Folgen haben, dass die SEC ihren Standpunkt bezüglich einiger Facetten von Privatfonds offengelegt hat? Schließlich macht PFAR trotz der Aufhebung deutlich, wo die SEC besonders in Bezug auf Transparenz, Gleichheit und Fairness ihre regulatorischen Prioritäten setzt. Für die europäische Privatfondsbranche sind die meisten dieser Schwerpunkte



allerdings nicht neu und spiegeln zum Teil im Ansatz, was in der EU bereits gängige Praxis oder vorgeschriebener Standard ist.

## Gebühren und Kosten

Ein Kernziel der PFAR war es, Transparenz über die Kosten des Fonds und der Zielgesellschaften zum Schutz

der Anleger zu gewährleisten. Entsprechend wollte die SEC Offenlegungs- und Mitteilungspflichten bei Verrechnung bestimmter, auf Compliance oder Ermittlungen durch Berater bezogener Kosten als Fondskosten einführen. Europäische Investoren sind mit diesem Problem vertraut und profitieren bereits heute von einem Schutzsystem bezüglich der Offen-

*Fortsetzung auf Seite 6 »*

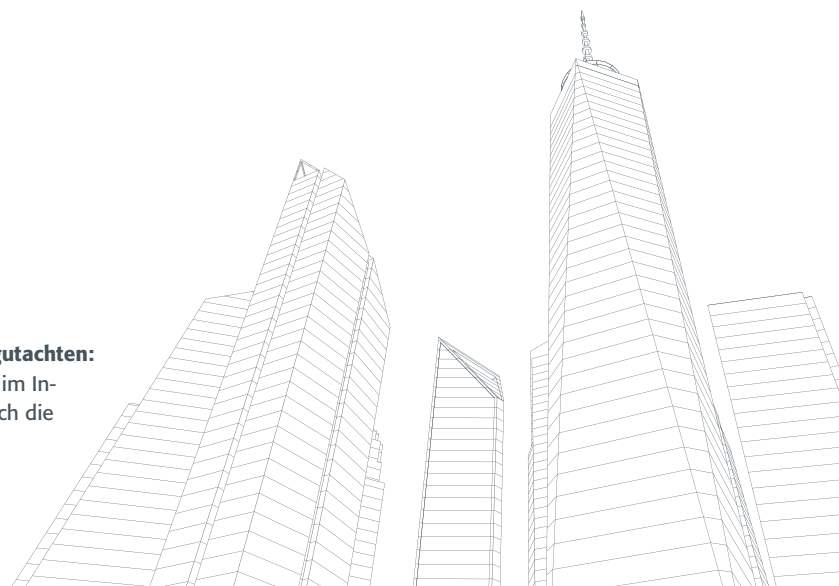
**Fritsch REVAC** GmbH  
Immobilienbewertung | Immobilienconsulting

## Wir geben Ihrer Immobilie einen Wert.

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

☎ 069 2475045-0

[fritsch-revac.de](https://fritsch-revac.de)





legung von Kosten im Rahmen der AIFMD, das eine recht umfangreiche Offenlegung von Gesamtkosten in der Fonds- und Marketingdokumentation garantiert. US-Fonds, die in der EU vertrieben werden, müssen solche Standards also schon erfüllen.

Ein weiteres für Investoren wichtiges Thema der PFAR war die nicht anteilmäßige Zuteilung der mit einem Investment verbundenen Kosten zwischen verschiedenen Fonds. Da solche Kosten in den meisten Fällen (mit Ausnahme von etwa Broken Deal-Kosten oder Kosten im Zusammenhang mit Co-Investment Vehikeln) anteilig verrechnet werden, sollte es hier kaum zu Problemen kommen. Nichtsdestotrotz werden Investoren in Fällen, in denen die Kostenverteilung in der Fondsdokumentation des US-Zielfonds unklar oder ausdrücklich nicht anteilmäßig ausgewiesen ist, mit Rückfragen auf den Komplementär zukommen. Es mag gute Gründe für eine nicht anteilmäßige Kostenverteilung geben, doch auch hier wird deutlich, dass Transparenz diesbezüglich schon jetzt wichtig ist.

## Gewährung von Sonderrechten zu Gunsten einzelner Investoren

PFAR machte zudem die Sorge der SEC deutlich, dass die Ausübung von bevorzugten Rücknahmerechten oder die Nutzung von präferenzbegünstigten Informationen durch einzelne Anleger zum individuellen Vorteil des Investors statt zum Vorteil des gesamten Fonds führen könnte. Trotz der Aufhebung der PFAR ist also davon auszugehen, dass SEC-Mitarbeiter entsprechend sensibilisiert sind und solche Praktiken weiter überwachen werden. PFAR enthielt bestimmte Offenlegungsanforderung bezüglich solcher Bevorzugungen (u. a. jährliche Mitteilungen zu allen Vorzugsbehandlungen seit der letzten Offenlegung).



Dieser Punkt weist Parallelen zu dem Grundsatz der fairen Behandlung gemäß AIFMD auf, die sich auf eine angemessene Offenlegung und Transparenz konzentriert: Die unterschiedliche Behandlung von Anlegern muss gerechtfertigt sein und klar offengelegt werden.

## Interessenkonflikte

In Bezug auf GP-led Secondaries enthielt PFAR die Auflage, dass der Berater Fairness- oder Bewertungsgutachten von einem unabhängigen Dienstleister einholen und alle bestehenden wesentlichen Geschäftsbeziehungen mit diesem Dienstleister aufdecken muss. Bei Secondaries werden Fairness- oder Bewertungsgutachten häufig als wirksames Mittel zur Behebung von Interessenkonflikten ange-

sehen, und die Anleger werden voraussichtlich weiterhin auf Transparenz hinsichtlich jeglicher Geschäftsbeziehungen zwischen dem Dienstleister und dem Berater bestehen.

## Fazit

Einige der von der SEC in den PFAR formulierten Grundsätze spiegeln sich bereits in der EU-Gesetzgebung wider und könnten weiter Bestand haben, da Aufsichtsbehörden und Anleger bestimmte Offenlegungen, Berichterstattungen oder anderen Schutzaspekten der PFAR von Anlageberatern erwarten. Es wird interessant sein zu beobachten, ob und wohin sich der Markt auch außerhalb der EU in Bezug auf die Standards, die PFAR zu setzen beabsichtigte, bewegt.

### Autoren

**Harry Just**

Associate

Debevoise & Plimpton  
LLP



**Patricia Volhard**

Partner

Debevoise & Plimpton  
LLP



# Wie Investorenportale die Zusammenarbeit mit Ihren Investoren optimieren

In der dynamischen Welt der Immobilieninvestitionen ist ein sicherer und reibungsloser Investitionsprozess der Schlüssel zum Erfolg bei der Kapitalbeschaffung. Investorenportale bieten eine umfassende Lösung als zentrale Anlaufstelle für alle Investorenaktivitäten. Diese Plattformen vereinfachen die Zusammenarbeit und verbessern das Investorerlebnis, indem sie einen sofortigen Zugang zu den Performance-Metriken bieten und die Investitionsprozesse optimieren.

Der Aufbau starker und dauerhafter Investor Relations ist von entscheidender Bedeutung, insbesondere in einem wettbewerbsintensiven Markt mit einer Vielzahl von Optionen. Im Folgenden erfahren Sie, wie die Nutzung eines benutzerdefinierten Investorenportals die Kommunikation und Zusammenarbeit mit Ihren Investoren vereinfachen kann.

## Vereinfachte Kommunikation in Echtzeit

Investorenportale dienen als Dokumentenmanagementsysteme, die den Investoren einen einfachen Zugang zu aktuellen und historischen Aufzeichnungen, einschließlich Berichten, Steuerformularen und Zeichnungsverträgen ermöglichen. Diese Dokumente werden sicher auf der Plattform abgelegt, so dass sie leicht zugänglich sind und sofort an die gesamte Investorenbasis übermittelt werden können.

Dieser bidirektionale Austausch ermöglicht es Investoren, Dokumente mit ihren Investment Managern zu teilen. Darüber hinaus erleichtern die Portale den internen Teams den Zugang zu Primärdaten, so dass Anfragen von Investoren schnell beantwortet werden können und alle auf dem gleichen Stand sind.


## Gewährleistung vollständiger Transparenz

Ein zeitnahes und genaues Reporting ist in der Investmentbranche unerlässlich. Investorenportale erleichtern die Überwachung und Berichterstattung der Performance und bieten rund um die Uhr Zugang zu allen investitionsrelevanten Details. Dieses Maß an Transparenz und Rechenschaftspflicht erhöht die Glaubwürdigkeit, wodurch das Investorenvertrauen sowohl in die Investitions- als auch in die Managementprozesse wächst.

## Verbesserte Datenintegrität

Investorenportale minimieren das Risiko, wichtige Informationen zu verpassen. Sie sind die einzige Informationsquelle für die Kommunikation zwischen Investment Managern und Investoren. Durch die Konsolidierung


*Fortsetzung auf Seite 8 »*



**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/>



aller investitionsbezogenen Daten an einem Ort verbessern diese Portale die Datenintegrität und stärken das Vertrauen zwischen Investoren und Managern.

## Automatisiertes Capital Raising

Investorenportale sind mehr als nur eine Kommunikationsplattform. Sie verändern die Kapitalbeschaffung, indem sie die Investitionsprozesse automatisieren und es den Investment Managern erleichtern, ihre Investment-Opportunities zu präsentieren und ein breites Publikum zu erreichen. Portale vereinfachen diesen Prozess auch für Investoren – sie können einfach neue Opportunities entdecken, Due Diligence durchführen und jederzeit und überall in Immobilien investieren.

## Vereinfachtes Onboarding

Neue Investoren zu finden und ihr Engagement zu sichern, ist ein entscheidender Schritt bei der Kapitalbeschaffung. Investorenportale rationalisieren den komplexen Onboarding-Prozess mit speziellen Funktionen.

Über diese Portale können Anleger mit nur wenigen Klicks Opportunities zeichnen, indem sie ihre Profile ausfüllen und den Zeichnungsvertrag digital unterzeichnen. Durch diesen Ansatz werden persönliche Treffen und der Austausch von E-Mails auf ein Minimum reduziert, was das Onboarding beschleunigt und das Engagement der Investoren fördert.

## Bereitstellung mehrerer Sicherheitsstufen

Sicherheit im Investor Relationship Management hat hohe Priorität. Die Investorenportale stellen sicher, dass alle gemeinsam genutzten Daten verschlüsselt werden und nur autorisierten Personen zugänglich sind. Derartige Sicherheitsmaßnahmen tragen auch wesentlich dazu bei, das Vertrauen der Investoren zu gewinnen.

## Stärkung der Investor Relations

Der Schlüssel zu starken Investorenbeziehungen ist die Auswahl des für Sie am besten geeigneten Investorenportals. Diese Plattformen bieten nicht nur ein individuelles Erlebnis, sondern optimieren die gesamte Investor-Journey.

Investorenportale spielen eine wichtige Rolle bei der Gewährleistung der Investorenzufriedenheit, indem sie eine sichere, effiziente und transparente Plattform bieten, die Vertrauen schafft und die Erfahrungen sowohl der Manager als auch der Investoren verbessert. Die Investoren haben Zugriff auf die Leistungskennzahlen ihres Portfolios und können schnell neue Opportunities entdecken.

Diese innovativen Produkte zielen darauf ab, Immobilienfachleuten und ihren Investoren eine verbesserte Investorerfahrung auf einer professionellen und dennoch benutzerfreundlichen Plattform zu bieten.

### Autor

**Dennis Kasch**  
Regional Sales  
Manager DACH  
Yardi Systems



4. November 2024

## Swiss-German Asset Owners Roundtable

ROUNDTABLE  
Zürich

Bund  
Institutioneller  
Investoren **bii.**



## Interview mit Alexander Fröse

**Alexander Fröse** ist Gründer und Managing Partner der DLE Living GmbH, einem führenden Anbieter von Investmentlösungen im Bereich Senior Living und Healthcare Real Estate. Mit einer langjährigen Erfahrung in der Immobilienbranche und einem starken Fokus auf institutionelle Investoren, betreut er maßgeblich die Entwicklung und Durchführung innovativer Fondsstrategien.



**Alexander Fröse**

Gründer und Managing Partner  
DLE Living

### Was macht die DLE Living?

Wir sind ein spezialisierter Investment-Manager, der in stationäre Pflegeeinrichtungen und betreutes Wohnen investiert. Dabei initiieren wir Fonds nach luxemburgischen Recht, die in Immobilien in Deutschland investieren. Bei den Anlegern liegt der Fokus auf institutionelle Investoren aus der DACH-Region, wie Versicherungen, Vorsorgewerke und Pensionskassen. Als DLE Gruppe haben wir aktuell rund 2,5 Milliarden Euro Assets under Management und in der DLE Living halten wir mit unserem ersten Fonds rund 250 Millionen Euro Assets under Management. Der Fonds ist inzwischen komplett investiert und für neue Investoren geschlossen. Derzeit arbeiten wir am Nachfolgefonds.

### In welchen Segmenten der Gesundheitsimmobilien investieren Sie konkret?

Die Kapitalallokation des ersten Fonds liegt bei 70 % der Investitionen in Pflegeheimen und 30 % in Immobilien mit betreutem Wohnen. Bei dem Nachfolgefonds wird diese Allokation

bei 50/50 liegen. Aus unserer Sicht sind speziell diese beiden Segmente auch unter langfristigen Anlagegesichtspunkten sehr interessant, weil die Nachfrage enorm ist und diese demografische Entwicklung in Deutschland auf lange Zeit absehbar bleibt.

### Wie sieht Ihre Anlagestrategie aus?

Der Markt für Pflegeimmobilien und insbesondere die Branche der Betreiber ist in Deutschland sehr fragmentiert. So machen die Top 5 Pfl-

bern erhalten wir dann die Möglichkeit mit den Verkäufern zu sprechen. Nach einer positiven Prüfung setzen wir dann eine Repositionierung um. Wobei wir die Pachtverträge mit den Betreibergruppen bewußt sehr konservativ mit einer Auslastung von nur 85 % kalkulieren. Das schafft den Betreibern Luft bei Personalengpässen und unseren Investoren gleichzeitig ein verlässliches Polster. In Summe kann man sagen, wir machen aus bestehenden Pflegeheimen ein professionelles Anlageprodukt für institutionelle Investoren.

»Gesundheitsimmobilien werden die nächste große Anlageklasse«

### Auf welche Punkte achten Sie besonders bei der Objektauswahl?

Bei Pflegeimmobilien gelten andere Lageanforderungen als in anderen Sektoren. Wir nennen es die Qualitätsprüfung der „Mikro-Mikro-Lage“. Die älteren Menschen wollen weder den absoluten Trubel in einer zentralen Innenstadtlage, noch ein Wohnumfeld ohne jegliches Leben. Deshalb achten wir auf eine sinnvolle Infrastruktur im Umkreis von etwa 500m. Natürlich ist auch viel Grün im Pflegeheim notwendig und die Ge-

Fortsetzung auf Seite 10 »

bäude müssen für alle Lebensphasen im Pflegegrad optimal konzipiert sein.

### Gibt es Unterschiede zu üblichen Wohnimmobilien aus Investorensicht?

Eindeutig, einer der wichtigsten Unterschiede ist die Vermietungssituation. Für Pflegeheime sind beispielsweise 20-25 Jahresmiet- oder Pachtverträge üblich. Die Diversifikation bei den angebunden Betreibergesellschaften ist bei uns sehr breit, sodass wir eine sehr gute Planbarkeit und eine stabile Ertragslage erwirtschaften, wobei der Cashflow spürbar über dem Niveau von üblichen Wohnimmobilien liegt. Ein weiterer guter Effekt ist die Verbesserung der ESG-Bilanz durch die deutliche Steigerung von Investitionen im sozialen Bereich.

### Wie nehmen Sie die Akzeptanz für Gesundheitsimmobilien bei den Investoren wahr?

Nachdem andere bereits etablierte Sektoren wie Büroimmobilien und der Einzelhandel teils konjunkturell aber auch strukturell schwächeln, profitieren Gesundheitsimmobilien von einem langfristigen demografischen



Trend und zwar relativ unbeeindruckt von wirtschaftlichen Schwankungen. Gesundheitsimmobilien werden deshalb nicht mehr nur im Rahmen einer Core Satellite-Strategie zur Beimischung immer wichtiger, sondern auch die nächste große Immobilienanlageklasse neben den Sektoren Büro, Einzelhandel, Wohnen und Logistik.

### Was könnte das Wachstum des Segmentes noch stärker fördern?

Einen erheblichen Schub auch für viel stärkere Investitionen aus dem Aus-

land könnte eine Vereinfachung der Regulatorik schaffen und die Notwendigkeit dafür steigt mit dem explodierenden Bedarf.

### Was machen Sie privat um Energien zu tanken?

Familie und Freunde sind mir sehr wichtig. Ich liebe anregende Gespräche bei einem guten Glas Wein, wobei ich leidenschaftlicher Weinsammler bin. Dann lese ich gerne, am liebsten Sachbücher, natürlich auch über Wein, und Biografien.

 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**





# Wohnraumreserven nutzen – Nachverdichtung im Bestand

Der deutsche Mietwohnbau hinkt weiterhin dem Bedarf hinterher. Gerade im Segment der bezahlbaren Mietpreise und der sozialen Förderung ist das Neubauvolumen erheblich unter den Zielen der Bundesregierung, der Länder und Städte. Eine wichtiger Baustein zur Lösung der Gesamproblematik ist nicht nur der Neubau, sondern auch die bessere Ausnutzung bereits bestehender Gebäude.

Jedes Jahr sollten laut der Bundesregierung 400.000 neue Wohnungen entstehen. Dieses Ziel wird bereits seit Jahren verfehlt und für dieses Jahr erwartet eine Studie der Deutschen Bank nur die Fertigstellung von rund 260.000 neuen Wohnungen. Hinzu kommen lokale und regionale Spitzen. So gibt es besonders hohe Wohnraumnachfragen in den Großstädten. Dazu zählt insbesondere auch die Bundeshauptstadt. Doch gerade hier sind die Hürden für den Neubau oder auch die Schaffung weiterer Wohnflächen in bereits bestehenden Immobilien hoch

– oft zu hoch. So bricht insbesondere in Berlin der Neubau von Wohnimmobilien geradezu ein und das trotz der enormen Nachfrage.

## Wohnimmobilien werden mehr denn je benötigt

Im Gegensatz zur der Abschwächung der Nachfrage im Bereich Büro und Einzelhandel sieht es im Immobilien-Sektoren Wohnen nach wie vor mehr als positiv aus. Die Nachfrage ist unverändert hoch, getrieben durch den Zuzug von Menschen aus dem Ausland und auch durch das Bevölkerungswachstum im Inland. Die Mietpreise sind mehr als stabil, auch in der aktuellen Wirtschaftskrise, und konnten in vielen Lagen sogar eine deutliche Steigerung erfahren.

Speziell die Nachfrage bei bezahlbarem Wohnraum und Wohnungsgrößen mit 1 bis 3 Zimmern steigt weiter. Gleichzeitig stagniert aufgrund der erheblich gestiegenen Finanzierungs-

kosten sowie der auch inflationsbedingten Explosion der Baupreise das Angebot. Der Wohnungsneubau ist sogar im heftigen Rückwärtsgang, zumindest derzeit. In Summe sind das gleich mehrere Punktgewinne für Wohn-Investments.

## Neubau von Wohnimmobilien ist schwierig bis fast unmöglich

Es gibt Städte und Lagen, da ist der Neubau von Wohnimmobilien kaum noch realisierbar. Das liegt allerdings ausdrücklich nicht an mangelnder Nachfrage, sondern meist an fehlender politischer Unterstützung, überbordender Bürokratie und völlig realitätsfernen Anforderungen im Bereich ESG oder auch der Mietpreisgestaltung. Berlin ist ein Musterbeispiel dafür, wie man Investoren verschreckt und den Neubau von Wohnimmobilien geradezu vorsätzlich und mit Ansage verhindert. Ein Bereich kann sich allerdings nach wie vor selbst in

*Fortsetzung auf Seite 12 »*



## 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

Berlin über Wasser halten – die Wohnflächenenerweiterung in bestehenden Gebäuden.

## Wohnflächenenerweiterung im Bestand

Bestehende Wohnimmobilien bieten gerade in der Hauptstadt nach wie vor großes Potenzial für Flächenenerweiterungen. Seien es in Quartieren ehemals gewerblich genutzte Anbauten und Hinterhofflächen oder vor allem Dachgeschossausbauten. Das typische fünfgeschossige Berliner Wohngebäude aus der Gründerzeit hat meist keine Wohnflächen in der Mansarde beziehungsweise dem Dachgeschoss. Mit einem entsprechenden Ausbau kann in solchen Gebäuden oft eine Wohnflächenenerweiterung von 10-20 Prozent realisiert werden. Das hat gleich mehrere Vorteile.

## Mehr Wohnflächen ohne weitere Versieglungen

Zunächst erhöht eine Flächenenerweiterung auch die Objektrendite. Dann erfordert der Wohnflächenausbau in einer bestehenden Kubatur, also ohne Veränderung der äußeren Gebäude-

hülle, weit weniger bürokratischen Aufwand als bei Neubauten und er führt nicht zu einer zusätzlichen Flächenversiegelung, wie es sonst bei üblichen Nachverdichtungsmaßnahmen in den Städten der Fall ist. Eigentlich ist es eine Gewinnsituation für alle und die Umwelt profitiert auch noch von diesem Ansatz. Häufig werden im Zuge des Dachgeschossausbaus auch Gründächer oder Photovoltaik-Anlagen auf den neuen Dächern errichtet. Doch die Realität sieht in einigen Städten anders aus.

## Politik ist leider oft Verhinderer statt Förderer

Eine große Hürde sind in einigen Städten die von der Politik geleiteten Behörden und Ämter. Erfordert eine Baugenehmigung zum Ausbau von Leerflächen im Dachgeschoss in einer durchschnittlichen Mittelstadt in Deutschland meist kaum mehr als 3 Monate Wartezeit, so lässt sich beispielsweise Berlin gerne ein Jahr Zeit und dann wird nicht selten ein Ausbau ohne Begründung abgelehnt. Im Nachgang sind trotz bester Erfolgsaussichten in der Regel juristische Auseinandersetzungen notwendig.

Dafür fehlt sowohl den Wohnungssuchenden als auch den Investoren jegliches Verständnis. Es ist Zeit dies zu verändern, sonst bleibt die Hauptstadt weiterhin der Immobilien-Investoren-Schreck und bezahlbarer Wohnraum eine Seltenheit. Ohne die Schaffung von neuem Wohnraum, wird sich der angespannte Mietwohnmarkt in der Hauptstadt kaum verbessern.

### Autor

**Nino Nowack**  
Gründer und  
Geschäftsführer  
JUNIQO Invest



Save the Date: 5. Juni 2025

# Tag der Institutionellen Kapitalanlage 2025

in Frankfurt am Main



# Interview mit Gerrit Helgenberger

**Gerrit Helgenberger** verantwortet bei CREDION den Ausbau des Neugeschäfts. Bevor er Anfang 2024 zur CREDION AG wechselte, war er mehrere Jahre für die Investorenakquise bei einem Hamburger Fondsinitiator tätig. Seine berufliche Laufbahn begann er in der Beratung vermögenger Privatpersonen bei der UniCredit, wo er vor seinem Eintritt in die alternative Investmentbranche zuletzt als Leiter zweier Standorte tätig gewesen ist.



**Gerrit Helgenberger**  
Senior Key Account Manager  
Credion AG

## Können Sie uns einen kurzen Überblick die Credion AG?

Wir wurden 2017 gegründet und sind im Kern eine KVG, spezialisiert auf Private Debt und zusätzlich auch Private Equity, insbesondere für Unternehmen mit besonderen Herausforderungen. Daneben sind wir auch als Service-KVG aktiv. Im Rahmen unserer Tätigkeiten übernehmen wir auch das Asset Management und auf Wunsch das Portfolio-Management für Familienvermögen. Zu unseren Spezialitäten zählen unter anderem Entwicklungsförderungsfonds. Insgesamt liegt unser Fokus klar auf der Strukturierung von Private Debt-Fonds für Single Family Offices. Derzeit verwalten wir fünf Fonds mit mehr als 500 Millionen Euro Assets under Management und einem Zielvolumen von gut einer Milliarde Euro.

## Wie sehen Sie die Rolle von Credion im aktuellen Marktumfeld der Finanzdienstleistungen?

Man kann sagen, dass wir Möglichmacher im Finanzierungsbereich sind, sowohl für Anbieter als auch Nachfrager. Damit bringen wir Unternehmen mit Finanzbedarf und Investoren zusammen, wie eine Manufaktur für

passgenaue Investitions- und Finanzierungslösungen. Unsere Hauptaufgabe liegt in der Bereitstellung eines Weges zwischen den Kapitalgebern und -nehmern für privates Kapital abseits der üblichen Bankenfinanzierungen. Dabei sind wir nun auch

---

»Private Debt ist  
gefragter denn je«

---

in den Bereich der Immobilienfinanzierungen eingestiegen, speziell im Segment der Brücken- und Ankaufsfinaanzierungen.

## Welche Wachstumsstrategien verfolgen Sie?

Der Rückzug von klassischen Banken bei Übernahmen, Wachstumsfinanzierungen und Projektentwicklungen vergrößert die Chancen von Private Debt. Damit ist Private Debt gefragter denn je. Neu und noch fast exotisch in Deutschland ist unsere Strategie, Private Debt über einen Spezial-AIF als Kapitalverwaltungsgesellschaft Familienvermögen anzubieten.

## Wie hat Credion auf die jüngsten wirtschaftlichen Herausforderungen reagiert?

Die schwierige wirtschaftliche Situation, nicht zuletzt im Inland, hat den Bedarf für Private Debt deutlich steigen lassen. Dennoch achten wir weiter stark auf eine gute Besicherung der Kredite. Hier sind wir sehr sicherheitsorientiert. Das ist ein wichtiger Grund, warum wir selbst in der aktuellen Rezession bis dato keine Kreditausfälle hatten.

## Wie beeinflussen steigende regulatorische Anforderungen Ihre strategischen Entscheidungen?

Die Regulatorik spielt immer eine wichtige Rolle, gerade für Finanzprodukte unter der Aufsicht der BaFin, wie unsere Fonds. Wir stellen uns deshalb sehr frühzeitig auf Änderungen ein und passen uns nicht nur sofort an, sondern entwickeln auch entsprechend neue Finanzierungslösungen.

## Welche Trends im Finanzdienstleistungssektor sehen Sie als besonders relevant an?

Neben vielen Mega-Trends sind zwei Entwicklungen besonders wichtig für uns. Die Investoren stellen sich zuneh-

*Fortsetzung auf Seite 14 »*

mend auf das inzwischen normalisierte Zinsumfeld ein. Dazu gehört, dass sie nach vielen spekulativen Ansätzen der letzten Jahre wieder verstärkt auf die Grundsätze einer klassischen Portfolio-Steuerung und einer erheblich stärkeren Diversifizierung im Bereich Eigenkapital und Fremdkapital zurückkehren. Das ist auf jeden Fall positiv, weil sich daraus neue Produktentwicklungsmöglichkeiten ergeben, die dazu beitragen, die Diversifizierungsziele zu erreichen.

Der zweite Trend ist die Zunahme an neuen Investmentanlegeklassen für private Anleger. Der neue ELTIF ist ein gutes Beispiel dafür. Damit können Privatanleger jetzt erstmals auch im Bereich Private Debt und Private Equity professionell investieren. Das ist zwar grundsätzlich positiv, kritisch sehe ich aber ein Spannungsfeld zwischen den vorhandenen Produkten und der Erwartungshaltung der privaten Anleger. Die Anbieter haben sich zu wenig damit befassen, was der private Durchschnittsanleger wirklich will. Da genügt es nicht, einfach eine weitere Anlegerklasse für ein ansonsten auf institutionelle oder semi-institutionelle ausgerichtete Produkt einzurichten.



#### Welche Herausforderungen sehen Sie für Ihre Branche in den kommenden Jahren?

Es wird eine Herausforderung sein mit den Marktänderungen Schritt zu halten. Das liegt auch an der zunehmenden internationalen Vernetzung. Denn der Wachstumsfokus wird nicht mehr alleine auf Nordamerika und Europa liegen. Asien-Pazifik wird hier definitiv eine Zukunftsregion sein.

#### Was motiviert Sie privat für Ihre Tätigkeit?

Zunächst meine Familie, hier schöpfe ich immer Kraft. Dann bin ich im Hamburger Süden, den Harburger Bergen, oft mit dem Fahrrad unterwegs. Meine große Leidenschaft ist im Sport das Boxen. Hier nehme ich durchaus einige Erfahrungen, wie Strategie und Standfestigkeit mit ins Büro.

28. November 2024

## Family Office & Private Equity

Lernen aus beiden Welten



ROUNDTABLE  
Kelkheim

Bund  
Institutioneller  
Investoren **bii.**



## Rückblick: Pressemitteilungen

### Jens Fieber übernimmt Geschäftsführung der HIH Projektentwicklung

Hamburg, 27. August 2024. Jens Fieber (37) übernimmt mit Wirkung zum 15. August 2024 die Position des Geschäftsführers bei der HIH Projektentwicklung. In seiner Position wird Fieber den Ausbau des Drittgeschäfts vorantreiben und dazu die Servicepalette für Neu- und Bestandskunden weiterentwickeln.

[... mehr](#)

### DWS erweitert ihr Portfolio um einen schwedischen Onshore-Windpark

Frankfurt, 28. August 2024. Die DWS hat für den Fonds DWS Infrastruktur Europa 100 Prozent der Anteile an dem schwedischen Onshore-Windpark Heather Wind AB erworben.

[... mehr](#)

### Rund 75 Millionen Quadratmeter Bürofläche potenziell von Obsoleszenz bedroht – Umnutzung und Revitalisierung als Auswege

Frankfurt, 2. September 2024. In den deutschen A- und B-Städten sind rund 75 Millionen Quadratmeter Büroflächen mit Blick auf die notwendigen Investitionen zur Erreichung aktueller ESG-Anforderungen von einer wirtschaftlichen Obsoleszenz bedroht.

[... mehr](#)

### AllianzGI legt ersten ELTIF auf

Frankfurt, 4. September 2024. Allianz Global Investors hat heute die Auflage ihres ersten European Long-Term Investment Funds (ELTIF) bekannt gegeben. Der Allianz Global

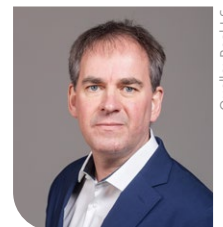
Infrastructure ELTIF wird global in Infrastruktureigen und -fremdkapital investieren und Anlegern durch ein breit diversifiziertes Portfolio direkter und indirekter Anlagen Zugang zu den wichtigsten gesellschaftlichen Trends wie Dekarbonisierung, Digitalisierung und Demografie verschaffen.

[... mehr](#)

### Real I.S. beruft Franz Krewel in den Vorstand

München, 5. September 2024. Der Aufsichtsrat der Real I.S. AG, des auf Immobilieninvestments spezialisierten Fondsdienstleisters der BayernLB, wird Franz Krewel zum 01. Oktober 2024 in den Vorstand berufen.

[... mehr](#)



Quelle: Real I.S.

Neu im Vorstand der Real I.S.: Franz Krewel.

### Baufortschritt in herausfordernden Zeiten: Helaba feiert Meilenstein beim Central Business Tower

Frankfurt, 5. September 2024. Gemeinsam mit mehr als 300 Gästen hat die Helaba am Mittwochabend die Grundsteinlegung ihres Landmark-Hochhausprojektes Central Business Tower gefeiert.

[... mehr](#)

### BF.Quartalsbarometer Q3-2024: Bessere Stimmung trotz schlechterer Finanzierungsbedingungen

Stuttgart, 9. September 2024. Das BF.Quartalsbarometer steigt zum vierten Mal in Folge leicht an. Der Sentiment-Index der Immobilienfinanzierer erreicht im dritten Quartal 2024 -13,79 Zähler, nach -15,30 im Vorquartal.

[... mehr](#)

Fortsetzung auf Seite 16 »

## Rückblick: Pressemitteilungen

### PGIM-Umfrage: Trotz geopolitischer Ungewissheit sind Anleger auch 2025 weiter auf der Suche nach neuen Anlagemöglichkeiten

Newark, N.J., 10. September 2024. Eine neue Umfrage von PGIM zeigt, dass angesichts der Handelsspannungen zwischen den USA, Europa und China, wichtiger Wahlen in über 70 Ländern in diesem Jahr, militärischer Konflikte und struktureller Veränderungen in der Weltwirtschaft mehr als die Hälfte der führenden institutionellen Anleger das Ausmaß der Bedrohung ihrer Anlagen durch geopolitische Risiken als ihre größte Sorge ansehen.

[... mehr](#)

### Refinanzierungslücke erreicht 2026 ihren Höhepunkt

Berlin, 11. September 2024. Anschlussfinanzierungen gehören zu den drängendsten Problemen der Immobilienwirtschaft jetzt und in den nächsten Jahren: Viele Immobilienunternehmen haben sich in der Niedrigzinsära langfristig mit günstigen Krediten versorgt, die sukzessive auslaufen und refinanziert werden müssen.

[... mehr](#)

### Deutsche Investment erwirbt Wohn- und Geschäftsensemble in innerstädtischer Lage von Düsseldorf

Hamburg, 12. September 2024. Deutsche Investment erwirbt Ensemble mit insgesamt 29 Wohn- und vier Gewerbeeinheiten, rund 3.000 Quadratmetern Mietfläche im Stadtteil „Stadtmitte“. Der Ankauf erfolgte für den Immobilienspezialfonds „Deutsche Investment – Wohnen V“.

[... mehr](#)



Quelle: Art-Invest-Real-Estate-Fotograf-Goetz-Wrage

Art-Invest baut am „Alten Wall“ in Hamburg.

### Art-Invest Real Estate und Hamburgische Bürgerschaft feiern Richtfest vom Haus der Bürgerschaft und Grundsteinlegung am Alten Wall 40

Hamburg, 12. September 2024. Der nächste Bauabschnitt der Quartiersentwicklung am Alten Wall 38 und Alter Wall 40 nimmt Gestalt an: In einem feierlichen öffentlichen Akt und im Beisein zahlreicher prominenter Hamburger Politikerinnen und Politiker und Gäste sowie der Geschäftsführung von Art-Invest Real Estate wurde heute um 13h15 der Grundstein am Alten Wall 40 gelegt.

[... mehr](#)

### GARBE erweitert internationale Reichweite und gründet Repräsentanz in Singapur mit Chenhui Xia als Managing Director

Singapur/Frankfurt/Hamburg, 12. September 2024. Mit der Gründung einer Repräsentanz in Singapur erweitert das führende private und Asset-übergreifende Immobilienunternehmen GARBE sein Netzwerk internationaler Standorte.



Quelle: GARBE

Chenhui Xia, Managing Director des neuen Büros von GARBE in Singapur.

[... mehr](#)

## Veranstaltungen 2024

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](mailto:chefredaktion@bii-ev.org)

|              |   |                                   |          |
|--------------|---|-----------------------------------|----------|
| 7.10.2024    | Fachvortrag „Co-Investments in der<br>Asien-Pazifik Region“                   | <a href="#">mehr erfahren ...</a> | München  |
| 7.-9.10.2024 | EXPO REAL   | <a href="#">mehr erfahren ...</a> | München  |
| 4.11.2024    | bii Roundtable „Swiss-German Asset<br>Owners Roundtable“                      | <a href="#">mehr erfahren ...</a> | Zürich   |
| 28.11.2024   | bii Roundtable „Family Office & Private<br>Equity – Lernen aus beiden Welten“ | <a href="#">mehr erfahren ...</a> | Kelkheim |
| 5.12.2024    | bii Roundtable Wien   | <a href="#">mehr erfahren ...</a> | Wien     |

## 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](mailto:chefredaktion@bii-ev.org)

[www.institutionelle-investoren.org](http://www.institutionelle-investoren.org)

