

Bund
Institutioneller
Investoren

bii.

»bii Institutional News«

Ausgabe November 2024

Tobias Barten:
„Real-Estate-Debt: Der Hebel für
Wachstum im Immobilienmarkt!3

FAP Invest:
Fokus auf Whole Loans5

Helaba Invest:
Asien-Pazifik: unterrepräsentierte Re-
gion in deutschen Immobilienanlagen ...7

King & Spalding:
Schriftform bei Mietverträgen9

Allianz Global Investors:
Der Sekundärmarkt für
Infrastrukturanleger 11

Kristi Nootens & Jay Remillard:
„Wir haben einen neuen
Investment-Zyklus“ 13

Inhalt

Tobias Barten: „Real-Estate-Debt: Der Hebel für Wachstum im Immobilien- markt!“	3
FAP Invest: Fokus auf Whole Loans	5
Helaba Invest: Asien-Pazifik eine unterreprä- sentierte Region in deutschen Immobilienanlagen	7
King & Spalding LLP: Die Schriftform bei Mietverträgen	9
Allianz Global Investors: Der Sekundärmarkt für Infrastrukturanleger	11
Kristi Nootens & Jay Remillard: „Wir haben einen neuen Investment-Zyklus“	13
Presserückblick	15
Veranstaltungen 2024/25, Content Partner und Impressum	19

Liebe Leserinnen und Leser,

seit Jahr und Tag kämpfen junge deutsche Unternehmen um das nötige Kapital, um ihre innovativen Ideen umzusetzen. Förderungen vom Staat gibt es entweder überhaupt nicht oder in homöopathischen Dosen. Öffentlichkeitswirksam fließen bei groß angelegten Rettungsaktionen oder zum Anlocken internationaler Tech-Unternehmen dafür unter dem Blitzlichtgewitter der Medien gerne großzügige Steuergelder in bekannte Firmen. Das mag in einigen Fällen wohlbegründet und nachvollziehbar sein. Doch hoffnungsfrohe Startups in Deutschland im Vergleich dazu nicht selten regelrecht hängen zu lassen, ist extrem kurzsichtig.

Dabei sind solche Kapitalanlagen auch für institutionelle Investoren durchaus zur Beimischung kein unkalkulierbares Risiko. Die Kunst besteht darin, abseits üblicher Private Equity und Venture Capital-Möglichkeiten, die richtigen Partner und vor allem investmentfähige Vehikel im Rahmen der bestehenden Regularien zu finden. Eine weitere gute Möglichkeit bietet sich abseits des großen Blocks der Investitionen in festverzinsliche im Bereich der Debt-Anlagen, speziell im Immobiliensektor. Viele Immobilienprojekte, darunter zahlreiche mit besten Aussichten, sind dringend auf alternative Kapitalquellen angewiesen. Mit den richtigen Partnern beziehungsweise Anbietern und einer ausgewogenen Risikovermeidungsstrategie eröffnen sich durchaus solide und renditestarke laufende Erträge für die Bedienung der Verpflichtungen institutioneller Investoren. Es lohnt sich, darauf einen Blick zu werfen.

Mehr dazu und weiteren spannenden Themen finden Sie in dieser Ausgabe der bii Institutional News.

Viel Lesespaß wünscht

Ihr Dietmar Müller
Chefredakteur



Dietmar Müller
Chefredakteur

28. November 2024

Family Office & Private Equity

Lernen aus beiden Welten



ROUNDTABLE
Kelkheim

Bund
Institutioneller
Investoren **bii.**

Interview mit Tobias Barten

Tobias Barten ist Vorstand bei Engel & Völkers Capital AG. Zuvor war er Co-CEO bei Engel & Völkers Digital Invest in Berlin. Hier war er unter anderem für Aufbau der Crowdfunding-Plattform, mit Fokus auf Vertrieb, Kundenbetreuung, Research und Investor Relations verantwortlich. Zudem begleitete er den Börsengang der EV Digital Invest AG im Mai 2022. Zuvor arbeitete er bei unterschiedlichen Investmenthäusern (z.B. bei der Deutschen Apotheker- und Ärztebank), wo er unter anderem Family-Offices im Bereich Kapitalanlageimmobilien beriet.



Tobias Barten

Vorstand

Engel & Völkers Capital

Was sind die Geschäftsgebiete von Engel & Völkers Capital?

Unser Hauptgeschäftsfeld sind Debt-Fonds-Lösungen für Immobilien. Dabei stehen Finanzierungen von Projektentwicklungen und Investitionen im Bestand im Vordergrund. Aktuell beraten wir zusätzlich verstärkt institutionelle Investoren bezüglich ihrer Work-out-Szenarien in deren vorhandenen Portfolien. Aber auch innovative Infrastruktur-Anlagen, wie beispielsweise die Finanzierung von Wasserkraftwerken, finden professionelle Anleger in unserem Repertoire. Insgesamt haben wir mit unserem Team seit Gründung über eine Mrd. Projektvolumen begleitet.

Welche Anforderungen stellen Sie an die Finanzierungen?

Als Fremdkapitalgeber stehen bei uns insbesondere Immobilien-Projektentwickler im Fokus. Neben den klassischen Kriterien wie Bonität und Expertise dieser Unternehmen, prüfen wir mit unserer langjährigen Immobilienexpertise insbesondere die Plausibilität

von Projekten: Passt es in den Markt? Sind die Preise für Bau und Exitszenario realistisch eingeschätzt? Dabei gehen wir bezüglich Bonität und Eigenkapitaleinsatz ebenso akribisch vor wie eine Bank.

Gibt es Sektoren in denen Sie mit Real Estate Debt nicht aktiv werden?

Grundsätzlich sind wir mit Hilfe unseres weitreichenden Netzwerkes innerhalb der Engel & Völkers Gruppe und unabhängigen Kooperationspartnern

Haben Sie geografische Schwerpunkte?

Wir sind auf die DACH-Region und den spanischen Immobilienmarkt fokussiert. Dort sind wir seit 2019 mit einem kleinen Team direkt vor Ort. Insgesamt konzentrieren wir uns insbesondere auf Core und Core+ Objekte. Aus meiner Sicht ist die Nachfrage in den Top 7 Städten insbesondere in Deutschland deutlich stabiler, und die Märkte sind professioneller mit Blick auf die Transaktionsmöglichkeiten. Das gilt natürlich speziell für Büroimmobilien. Logistikimmobilien brauchen hingegen eine perfekte Straßen-Verkehrs-anbindung. Im Einzelfall schauen wir uns auch Immo-

bilien außerhalb der Top 7 Städte an, beispielsweise Infrastruktur-Objekte wie Schulen.

Welche Bedeutung hat Real Estate Debt für den Markt?

Über die letzten Jahre ist die Bedeutung von Private Debt-Lösungen für Immobilien stark gestiegen. Die klassischen Geschäfts- und Hypotheken-

Fortsetzung auf Seite 4 »

»Real Estate Debt ist der Hebel
für Wachstum im Immobilienmarkt!«

in der Lage, nahezu jedes Projekt zügig nachzuvollziehen und zu plausibilisieren. Zu unseren aktuellen sektoralen Schwerpunkten zählen Wohnimmobilien und Logistik, gefolgt von Büroobjekten und dem Segment Seniorenwohnen, Hotels und aktuell beispielsweise auch Einzelhandelsverteilzentren in Spanien.

banken sind immer weniger bereit einzelne Projekte bereits in der Entstehungsphase zu begleiten. Aber auch die Zwischen- und Anschlussfinanzierung wird immer schwieriger über diesen Weg zu realisieren. Hinzu kommen zahlreiche Restriktionen, stetig steigende Eigenkapitalanforderungen und so weiter. Private Debt wird deshalb immer wichtiger für die Immobilienbranche. Viele auch sehr gute Projekte könnten ohne diese Finanzierungslösungen gar nicht mehr realisiert werden.

Sind ausländische Investoren schon wieder stärker aktiv?

In vielen Ländern hat sich Real Estate Debt bereits fest etabliert. Entsprechend sind beispielsweise Debt-Anbieter aus Großbritannien aktuell sehr aktiv in Deutschland. Aber auch die Nordeuropäer und Spanier schauen sich unseren Heimatmarkt sehr genau an.

Warum sollten institutionelle Investoren auch mit Real Estate Debt diversifizieren?

Gerade jetzt öffnet sich ein Fenster für den frühen Einstieg in einen neuen Immobilienmarktzyklus. In zwei oder drei



Jahren wird man eher von verpassten Chancen sprechen. Schon jetzt steigt die Attraktivität von Immobilienanlagen in ausgewählten Nutzungsarten. Nicht nur aufgrund sinkender Zinsen und dem dadurch entstehenden Gap zu den Renditen erstklassiger Staatsanleihen sondern insbesondere auch durch die Professionalisierung der Anbieter, die sich als Experten aus der Krise heraus kristallisiert haben. Real Estate Debt etabliert sich deshalb „wieder“ stärker als Anlageform bei den institutionellen Investoren.

Wie ist der Ausblick für die nächsten zwei Jahre?

Nach den Marktbereinigungen und einer Korrektur der Werte sind in vielen

Sektoren die Immobilienankaufspreise wieder auf einem deutlich gesünderen und normalen Niveau. Baukapazitäten sind wieder vorhanden und die Nachfrage ist in einigen Segmenten stabil bis gut, dabei denke ich unter anderem an Wohnimmobilien. Erste wirklich in der Breite spürbare Wachstumszahlen und eine weitere Erholung erwarten wir im Verlauf des Jahres 2025.

Wie erholen Sie sich privat?

Gern erhole ich mich bei langen Spaziergängen an der Elbe, und lasse mich mit Blick auf den Hamburger Hafen „dem Tor zur Welt“ inspirieren.



Das Triple der institutionellen Kapitalanlage.

helaba-invest.de

Helaba Invest
Wissen entscheidet.

Fokus auf Whole Loans – so präsentiert sich der Real Estate Debt Markt in Deutschland

Die Großwetterlage für alternative Finanzierer bleibt herausfordernd: Finanzinstitute agieren weiterhin vorsichtig, zahlreiche institutionelle Investoren haben die Kapitalvergabe komplett eingestellt, viele Kreditfonds sind nicht mehr aktiv. Diese Zurückhaltung spiegelt sich in niedrigen Finanzierungsausläufen und umfassenderen Prüfungsprozessen wider, aber auch in steigenden Anforderungen an Vorvermietungs- und Vorverkaufsquoten oder an die Baukostensicherheit. Unser aktueller Real Estate Private Debt Report zeigt: Nachrangfinanzierungen kommen in der aktuellen Lage häufig gar nicht mehr in Frage, die Rolle von Whole Loans und Stretched-Senior-Engagements wird entsprechend wichtiger.

Wir haben für unseren Real Estate Private Debt Report 73 nationale und internationale Kapitalgeber

interviewt, die gewerbliche Immobilienfinanzierungen in Deutschland vergeben. 59 der Befragten gaben an, noch im Bereich Debt aktiv zu sein. Das bedeutet: 20 Prozent haben sich vorerst aus dem Geschäftsfeld mit Immobilienkrediten verabschiedet. 11 Prozent konzentrieren sich nur auf Whole Loans und sind bei Nachrangfinanzierungen nicht mehr dabei.

Finanzierungsausläufe

Fiel im vergangenen Jahr der Unterschied zwischen Finanzierungsausläufen für Mezzanine-Kapital und Whole Loans kaum ins Gewicht, gibt es in diesem Jahr zumindest eine kleine Differenz: So liegt der durchschnittliche Auslauf von Whole Loans für Bestandsimmobilien bei gut 74 Prozent, der für Mezzanine-Finanzierungen knapp unter 80 Prozent.

In der Praxis lassen sich erstrangig besicherte Finanzierungsangebote allerdings nur mit einem Loan to Value (LTV) von maximal 70 Prozent finden. Viele liegen deutlich unter dieser Marke und unterscheiden sich damit kaum von der bisher gewohnten klassischen Bankfinanzierung. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Loans to Cost (LTC) für Projektentwicklungen: Der durchschnittliche LTC beträgt für Whole Loans 76,7 Prozent, der für Nachrangkapital 80,2 Prozent.

Auch bei Whole Loans sind die Finanzierungshöhen gesunken, sie liegen aber im Auslauf auf dem Niveau, das in der Vergangenheit klassische Bankenfinanzierungen erreicht haben. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Finanzierungskosten: Sie liegen für Whole Loans und klassische Bankenfinanzierungen in Gänze nicht mehr wirklich weit auseinander.

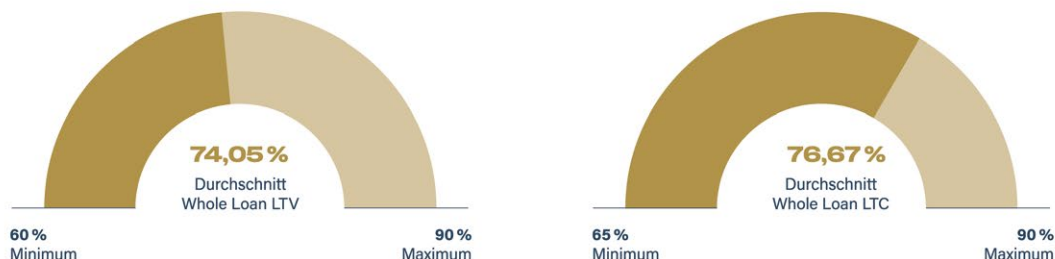
Fortsetzung auf Seite 6 »

Investmentaufsichtsrecht. Immobilienrecht. Steuerrecht. ESG.

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



FINANZIERUNGS AUSLÄUFE FÜR WHOLE-LOAN-KAPITAL



Insgesamt führt die häufig fehlende Liquidität bei alternativen Kapitalgebern zu einem deutlich geringeren Vergabevolumen. Damit schrumpfen auch die Ticketgrößen. Internationale Adressen suchen dagegen weiterhin große Tickets, gerade bei Whole Loans. Doch nur wenige nationale Anbieter bewegen sich in Volumina ab 100 Millionen Euro.

Wohnen und Mixed Use, Hotels holen auf

Die Mehrheit der befragten Finanzierer bevorzugt Bestandsimmobilien in guten Lagen, die stabile Cashflows bieten. Allerdings können sich auch 86 Prozent der Befragten vorstellen, ausgewählte Projektentwicklungen zu finanzieren. In der Praxis sehen wir aber, dass nur Projekte mit ausgeprägter

soliden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen finanziert werden.

81 Prozent der Befragten zeigen Interesse an Büros, 13 Prozentpunkte weniger als noch im Vorjahr. Die Verunsicherung bezüglich Büroimmobilien bleibt - trotz des „Zurück ins Büro“-Trends. Und so sind auch nur noch Büros in Top-Lagen, die strenge ESG-Anforderungen erfüllen und gut vermietet sind, für alternative Finanzierer interessant. Die Assetklasse Hotel wird mit einem Plus von 15 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr deutlich beliebter.

Gefragt nach ihrer Finanzierungsbereitschaft hinsichtlich konkreter Standorte gaben alle Teilnehmer an, in A-Städten zu finanzieren, 91 Prozent auch in B-Städten. In C-Städten

sind hingegen nur 67 Prozent aktiv, in D-Städten lediglich 53 Prozent. Internationale Kapitalgeber bevorzugen bekannte Großstädte. 81 Prozent der gaben an, sie finanzierten außerhalb Deutschlands Projekte, vor allem in West- und Nordeuropa.

73 Prozent der alternativen Senior-Finanzierer blicken positiv in die Zukunft. Sie erwarten eine steigende Nachfrage nach erstrangig besicherten Finanzierungen zu attraktiven Konditionen. Die aktuelle Marktsituation verschafft den Alternativen eine gute Ausgangslage. Die Zurückhaltung der Banken und deren schwer prognostizierbaren Bearbeitungszeiten spielt ihnen in die Karten. Wer über genügend Kapital und Ressourcen verfügt, kann sich in der derzeitigen Situation die besten Projekte aussuchen.

Autor

Hanno Kowalski
Managing Partner
FAP Invest



Asien-Pazifik eine unterrepräsentierte Region in deutschen Immobilienanlagen

Asien-Pazifik (APAC) wird viel diskutiert, findet jedoch in den meisten Immobilienportfolios kaum Beachtung. Die Crux: Die Region weist eine hohe wirtschaftliche Dynamik und sehr heterogene Immobilienmärkte auf. Während Australien, Singapur, Japan und Südkorea etablierte Core-Märkte sind, in denen Rechtssicherheit und Transparenz gegeben sind, können Märkte wie Vietnam und Indien zwar große Chancen bieten, aber auch rechtliche Unsicherheiten und praktische Hindernisse, die Investitionsmöglichkeiten für Ausländer erschweren.

Deutsche Investoren zeigen oft Zurückhaltung bei globalen Immobilieninvestitionen. Statt sich auf heimische Investments zu konzentrieren, sollten sie verstärkt auf eine globale Diversifizierung setzen, mit Fokus auf asiatisch-pazifische Märkte. Trotz attraktiver risiko-adjustierter Renditen ist oft

ein „Home Bias“ zu beobachten.

Der Bias-Effekt resultiert teils aus dem gestiegenen Zinsumfeld, das liquiden Anlageklassen den Vorrang gibt. Zudem erfordert globaler Immobilienerwerb umfangreiches Fachwissen: Stadtgewichte verschieben sich, Wachstumsindustrien konzentrieren sich regional, und Immobilienerträge hängen stark vom lokalen Angebot und Bauzyklen ab. Die Lösung: An Expertenwissen vor Ort profitieren und an Co-Investments partizipieren. Diese ermöglichen eine aktive Beteiligung in der Selektion und Prüfung spezifischer Investitionen, schaffen Nähe zum Investment und erlauben Investoren ohne lokale Präsenz gezielte Einflussnahme während des Erwerbs- und Haltedauer.

Um Anlegern eine risikoadäquate Asien-Exposure zu bieten, sollte man die

Core Märkte im Auge behalten. Denn Asien ist nicht gleich Asien. Die Auswahl des Partners spielt beim Asien-Investment eine entscheidende Rolle. Aufgrund der geografischen Entfernung sind Experten vor Ort, die die kulturellen Gegebenheiten kennen und über ein hervorragendes Netzwerk verfügen, entscheidend, um frühzeitig Zugang zu attraktiven regionalen Assets zu erhalten und die Assets auch über den Lebenszyklus aktiv zu betreuen.

Um erfolgreich in asiatisch-pazifische Immobilien zu investieren, ist ein Verständnis der individuellen Markttreiber unerlässlich. Laut Oxford Economics (Sept. 2024) wird die Wirtschaft dort in den nächsten 5 Jahren um durchschnittlich 3,6 % p.a. deutlich schneller wachsen als beispielsweise in der EU (1,6 % p.a.) oder in den USA (2,3 % p.a.). Wichtige Faktoren bei

Fortsetzung auf Seite 8 »



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

der Bewertung sind die Bevölkerungs- und Einkommensentwicklung sowie die Marktreife. Ein lokaler Partner vor Ort ist aufgrund der Zeitdifferenz, der kulturellen Unterschiede und Geschäftspraktiken unverzichtbar.

Ausgewählte-Schlüsselmärkte im Vergleich:

- **Japan** verfügt über einen professionellen, liquiden und entwickelten Immobilienmarkt. Tokio ist der dominierende Markt, was insbesondere auf die anhaltende wirtschaftliche Konzentration, so wie die weiterhin steigende Anzahl an Haushalten zurückzuführen ist. Aufgrund des geringen Leerstands steigen die Mieten zwar moderat, aber dafür kontinuierlich. Eine Marktpräsenz in Japan ist eine gute Möglichkeit, dem Portfolio eine stabile Komponente beizumischen.

- **Australien** ist ein offener, reifer und sehr transparenter Immobilienmarkt. Die Wirtschaft wächst weiterhin robust. Sydney und Melbourne sind die bevorzugten Standorte für internationale Investoren, die dort von etwas höheren Renditen angelockt werden. Die Marktprognosen werden von einem sehr hohen, qualifi-

zierten Bevölkerungswachstum und großen Infrastrukturprojekten in den wesentlichen Ballungsräumen getragen.

- **Südkorea** ist ein Immobilienmarkt mit kontinuierlich hoher Bedeutung. Trotz der Dominanz lokaler Player rückt das Land dank zunehmender Transparenz immer höher auf den Einkaufslisten der Investoren. Der Großraum Seoul zieht weiterhin internationales Kapital an, das insbesondere in den Büro- und Logistikmarkt fließt.

- **Singapur** ist ein weltweit bedeutender Finanz- und Handelsplatz mit einer hervorragenden Wachstumsprognose. Der Immobilienmarkt ist professionell und transparent. Im-

mobilienanlagen in Singapur leisten einen positiven Beitrag in jedem global aufgestellten Immobilienportfolio, wenn die Marktzyklen richtig beurteilt werden.

Die Asien-Pazifik-Region verdient also mehr als nur eine aufmerksame Zurückhaltung. Mit den richtigen Partnern an der Seite bieten sich interessante Einstiegschancen und Investmentopportunitäten. Gerade Co-Investments eröffnen Investoren zusätzliche Zugangswege, eine zielgerichtete Portfolioallokation, auf den Anleger zugeschnittene Investitionsstrukturen und stellen gerade in Märkten, die ein besonderes Know-how erfordern, eine interessante Anlagealternative dar.

Autorinnen

Bettina Siegel

Head of Transactions
Real Estate
HelabaInvest



Ines V. Weber

Produktmanagerin
Alternatives
HelabaInvest



5. Dezember 2024

Immobilienmärkte im Überblick

Wann und wo kehren die Investoren
auf den Immobilienmarkt zurück?

ROUNDTABLE
Wien

Bund
Institutioneller
Investoren **bii.**

Die Schriftform bei Mietverträgen: Was sich jetzt ändert

Jeder Anleger in der Immobilienbranche kennt die Bedeutung eines gut formulierten Mietvertrags. Aber die Form des Vertrags war oft genauso wichtig wie sein Inhalt. Denn § 550 BGB verlangt für langfristige Mietverträge den schriftlichen Abschluss des Vertrags. Eine einfache Vorschrift, die in der Praxis oft zu Kopfzerbrechen führt – oder geführt hat.

Was besagt § 550 BGB?

Kurz gesagt: Mietverträge mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr müssen schriftlich geschlossen werden. Klingt einfach, aber zur Schriftform gehört mehr, als man meinen könnte:

1. Vollständigkeit: Alle wesentlichen Vertragsbedingungen müssen schriftlich fixiert sein. Wird ein relevanter Punkt nur mündlich oder E-Mail abgestimmt, gefährdet das die Einhaltung der Schriftform.

2. Anlagen, Nachträge und Änderungen: Jede Anlage zum Mietvertrag muss eine eindeutige Beziehung zum Vertragstext haben. Jede Vertragsänderung muss ebenfalls die Schriftform wahren und sich auf die schon vorhandenen Unterlagen beziehen.

3. Unterzeichnung: Alle Vertragsparteien müssen auf derselben Urkunde unterschreiben. Separate Unterschriften auf Kopien genügen nicht. Auch die immer beliebteren DocuSign- oder AdobeSign-Unterschriften genügen in den meisten Fällen nicht den Anforderungen von § 550 BGB.

Die Konsequenzen eines Schriftformmangels

Ein Verstoß gegen die Schriftform hat weitreichende Folgen: Der Vertrag ist mit der gesetzlichen Frist kündbar,

also nur 6 bis 9 Monaten. Das kann insbesondere bei langfristigen Investitionen problematisch sein, bei denen sich der Anleger auf zuverlässige Mieteinnahmen über die gesamte Laufzeit verlässt. Die sicher geglaubten Mieteinnahmen sind dann dahin.

Was sich jetzt ändert

Durch das vierte Bürokratienteilungsgesetz können ab 1. Januar 2025 Änderungen bei gewerblichen Mietverträgen in Textform erfolgen, ab 1. Januar 2026 auch Neuabschlüsse von Mietverträgen.

Was unter Textform zu verstehen ist, steht in § 127 BGB: Eine lesbare Erklärung, die den Erklärenden nennt und dauerhaft gespeichert ist. Dazu gehören E-Mails, aber auch DocuSign, Adobe Sign und andere Lösungen für elektronische Unterschriften, und

Fortsetzung auf Seite 10 »

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

sogar SMS- oder WhatsApp-Nachrichten. Eine rein mündliche Vereinbarung genügt auch künftig nicht den gesetzlichen Anforderungen und führt wieder zum oben dargestellten Kündigungsrisiko.

Mit dieser Änderung ist klar, dass künftig nicht immer Papierdokumente ausgetauscht werden müssen, was die tägliche Praxis bei vielen Vermietern und Asset Managern erleichtern wird und den Weg für stärker digitale Prozesse frei macht.

Was noch unklar ist

Dennoch sind durch die Gesetzesänderung nicht alle Fragen geklärt und alle Probleme beseitigt.

Offen ist aktuell die Frage, ob die bisherigen Anforderungen für die Vollständigkeit und die Bezugnahmen bei Anlagen, Nachträgen und Änderungen auch künftig zu beachten sind. Schriftform und Textform werden gesetzlich unterschiedlich behandelt, so dass hier eine bloße Fortführung der bisherigen Auslegung

durch die Gerichte nicht unbedingt naheliegt. Es empfiehlt es sich aber, auch künftig auf saubere Bezugnahmen zu achten. Denn unabhängig von zwingenden gesetzlichen Anforderungen trägt Klarheit im Vertragstext mit eindeutigen Bezügen zu den Anlagen auch künftig dazu bei, Streit zwischen den Parteien zu vermeiden.

Ebenfalls nicht klar ist, wie die in alten Mietverträgen oft enthaltenen Vertragsklauseln zum Umgang mit dem Schriftformerfordernis künftig auszulegen sind. Die Klauseln könnten weitgehend bedeutungslos sein, wenn klar ist, dass die Parteien nur gesetzlich angeordneten Schriftform Genüge tun wollten. Die Klärung dieser Frage wird nur anhand der konkreten Formulierung im betroffenen Mietvertrag möglich sein, und dann auch nicht immer zu einer eindeutigen Antwort führen. Für die Praxis bietet es sich an, zumindest beim nächsten Nachtrag noch die „alte“ Schriftform einzuhalten und die mit der neuen Gesetzeslage unnötige vertragliche Regel gleich mit anzupassen.

Chance zur Digitalisierung und Anpassung von Prozessen

Die Anpassung von Mietverträgen bietet die Gelegenheit, den Unterschriftsprozess zu digitalisieren und interne Abläufe auf Risiken der neuen Rechtslage hin zu überprüfen. Da künftig bereits eine E-Mail für Vertragsänderungen ausreichen kann, ist es besonders wichtig, dass die Kommunikation zwischen Mieter und Vermieter klar signalisiert, ob Änderungen gewollt sind oder nur Vorschläge darstellen. Trotz der Erleichterungen durch die Textform bleiben sorgfältige Vertragsgestaltung und klare Kommunikation essenziell, um Streit und Kosten zu vermeiden.

Autor

Moritz Heidbuechel
Rechtsanwalt
King & Spalding LLP



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 >



Massiver Anstieg erwartet: Der Sekundärmarkt für Infrastrukturanleger

Während Secondaries im Bereich Private Equity seit langem gang und gäbe sind, steckt das Wachstum des Sekundärmarktes im Infrastruktureigenkapitalbereich noch in den Kinderschuhen. Das ändert sich gerade. Die Assetklasse Infrastruktur ist weltweit auf über eine Billion Euro an verwaltetem Vermögen angewachsen und mit ihr hat sich ein dynamischer Sekundärmarkt etabliert.

Gerade im jetzigen Marktumfeld erfahren Sekundärmarkttransaktionen bzw. Secondaries großes Interesse, sowohl auf Fondsmanager- als auch auf Fondsanlegerseite, und bieten mehrere Vorteile. So können institutionelle Fondsanleger, sogenannte Limited Partners (LPs), durch den Verkauf ihrer Anteile auf dem Sekundärmarkt Liquidität freisetzen und ihre Portfolios strategisch neu ausrichten. Auch Fondsmanager, die General Partners (GPs), suchen zunehmend nach Partnerschaften im Sekundärmarkt, um Liquidität zu generieren oder Kapital für den weiteren Ausbau bestehender Assets zu beschaffen.

Diese Vorteile von Secondaries machen sie zu einem wichtigen Instrument für die Steuerung von Private-Markets-Portfolios, insbesondere in der aktuellen Marktsituation, in der sich Ausschüttungen aufgrund schwieriger Bedingungen für Unternehmensverkäufe verlangsamt haben. Angesichts der hohen Kapitalbeträge, die in den letzten zehn Jahren auf dem Infrastrukturprimärfondsmarkt eingesammelt wurde und der zunehmenden Reife dieser Fonds lässt sich zudem ein – von den Marktbedingungen unabhängiges - kontinuierliches Wachstum

des Sekundärmarktes ableiten.

Diese Secondaries verbinden die Sekundärmarktvorteile mit der Robustheit von Infrastruktur als Anlageklasse und bieten damit attraktive Anlagemöglichkeiten. Anleger können in reifere Portfolios investieren, bei denen viele Risiken, unter anderem das Blindpool-Risiko, bereits gemindert wurden. Zudem ermöglichen Secondaries eine schnellere Diversifizierung nach Manager, Region und Vintage-Jahr im Vergleich zu Primärmarktfonds. Durch die gezielte Nutzung von Verkäuferdynamiken und Marktverwerfungen bieten Secondaries auch die Möglichkeit in private Infrastrukturanlagen zu attraktiven Preisen zu investieren.

Laut den Daten von Preqin könnte das verwaltete Vermögen im Sekundärmarkt für Infrastruktur bis 2028 von 26,7 Milliarden US-Dollar auf 158,0

Milliarden US-Dollar einen massiven Anstieg erleben.¹ Laut einer Erhebung des BAI im Juni 2023 schlagen deutsche institutionelle Anleger verschiedene Wege ein, um in Infrastruktureigenkapital zu investieren. Über die Hälfte der Anleger entscheidet sich für Fonds- und Dachfondsinvestments, um sich in Infrastruktur zu engagieren. Und während fast 20 % der Investoren über Secondaries Zugang zu Private Equity² erlangen, liegt die Zahl bei Infrastructure Equity bisher bei lediglich 7,5 %.³

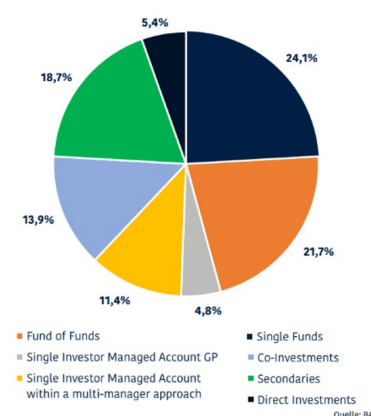
¹ Infrastructure secondaries pred for rapid growth as GPs enter market (preqin.com)

² Grafik: BAI Fact Sheet Corporate Private Equity, Juli 2023

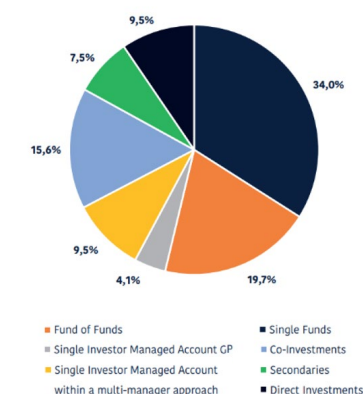
³ Grafik: BAI Fact Sheet Infrastrukturinvestments (Equity und Debt), Juni 2023

⁴ Grafik: Preqin Global Report Infrastructure, 2024
Fortsetzung auf Seite 12 »

PE-Zugangswege deutscher institutioneller Investoren

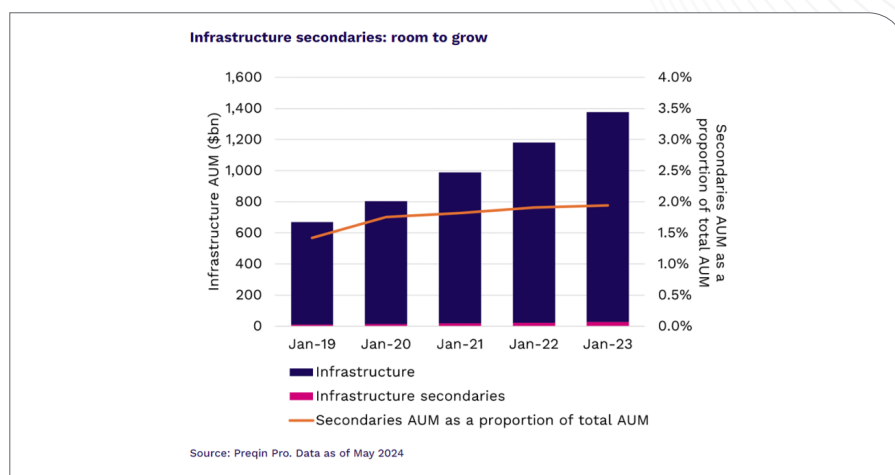


Zugangswege deutscher institutioneller Investoren zu: Infrastruktur Equity



Mit dem wachsenden Interesse am Sekundärmarkt treten auch neue Akteure auf den Plan. Dennoch ist es wahrscheinlich, dass diejenigen Anleger erfolgreich sein werden, die über umfassende Erfahrung und Netzwerke verfügen, um Zugang zu attraktiven Anlagemöglichkeiten zu erhalten. Darüber hinaus ist infrastrukturenspezifisches Fachwissen notwendig, um komplexe Investitionen schnell und fundiert umzusetzen – gerade diese Expertise kann nicht jeder Anleger in-house vorhalten.

Die Mehrheit der deutschen institutionellen Anleger investiert häufig an der Seite größerer etablierter Manager, die sich oft durch Erfahrung, Fachkenntnisse, ein internationales Netzwerk und insbesondere einen exzellenten Marktzugang mit entsprechenden



Konditionen auszeichnen. Dies sind oft größere Player mit einem aktiven und großen Primärfondsgeschäft, die leichter und schneller Zugang zu relevanten Transaktionen und Einblicke in unterliegende Portfolios am Sekundärmarkt erhalten.

Es lohnt sich für institutionelle Anleger also bei Secondaries genau hinzuschauen – vor allem bei der Auswahl des Partners, mit dem man diese tätigen will.

Autoren

Tilman Müller

Co-Head Infrastructure
Funds &
Co-Investments
Allianz Capital Partners



Heiko Teßendorf

Head of BD Corporates
& Family Offices
Allianz Global Investors



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/>

Interview mit Kristi Nootens und Jay Remillard

Kristi Nootens kam 2012 zu CP Capital. Als Co-Head leitet sie gemeinsam die täglichen Abläufe und setzt die strategischen Initiativen des Unternehmens um. Darüber hinaus hilft sie bei der Mittelbeschaffung und beteiligt sich als aktives Mitglied des Investmentteams. Während ihrer Jahre im Investmentteam realisierte sie Investitionen in Höhe von rund 1 Milliarde US-Dollar. Kristi Nootens ist Gastdozentin an der University of North Carolina. Sie hat einen Bachelor in Marketing Management, einen Bachelor in International Studies sowie einen Master-Abschluss in Immobilienentwicklung und -finanzierung.



Kristi Nootens
Managing Director und
Co-Head
CP Capital

Jay Remillard kam 2018 zu CP Capital. Als Co-Head leitet er gemeinsam die täglichen Abläufe des Unternehmens und setzt die strategischen Initiativen des Unternehmens um, während er gleichzeitig die direkte Aufsicht über die Vermögensverwaltung, die Geschäftsentwicklung und Investor Relations inne hat. Bevor er zu CP Capital kam, hatte er zahlreiche Schlüsselpositionen in der Branche für Mietwohnanlagen inne. Er verfügt über umfassende Erfahrungen in der Vermögens- und Immobilienverwaltung sowie der Akquisition. Er ist Mitglied des ULI (Urban Land Institute). Jay Remillard hat einen Bachelor von der Georgetown University, den er mit Auszeichnung abschloss.



Jay Remillard
Managing Director und
Co-Head
CP Capital

Was ist das Kerngeschäft von CP Capital?

Jay Remillard: Wir investieren in den USA mit einem Fokus auf Mietwohnanlagen. Dabei konzentrieren wir uns auf opportunistische Investitionen in ausgesuchten Wachstumsmärkten und Vororten mit einer großen Mietnachfrage in den US-Metropolen. Unser Ziel ist es dabei, ein geografisch breit über die USA diversifiziertes Portfolio zu realisieren.

Fokus auf Mietwohnanlagen. Damals im Gründungsjahr 1989, waren Investitionen in diesem Immobiliensektor sehr ungewöhnlich für private und institutionelle Investoren. Wir waren mit bei den ersten, die ein professionelles Anlagesegment mit US-Mietwohnanlagen verwirklicht haben.

den. Die Mietwohnanlagen liegen im gehobenen Bereich, aber nicht Luxus-Segment. Aus diesem Grund können wir zu niedrigeren Kosten bauen und haben gleichzeitig eine viel breitere Mieterzielgruppe. Unsere typische Haltedauer beträgt meist drei bis fünf Jahre. Über die Zeit haben wir eine durchschnittliche Rendite von rund 15,7 Prozent netto erwirtschaftet. CP Capital wurde ursprünglich von den Familien Quandt und Burda gegründet.

»Wir haben einen neuen Investment-Zyklus.

Deshalb ist jetzt die Zeit,

um in US-Mietwohnanlagen zu investieren.«

Können Sie uns mehr über Ihre Geschichte und die Erfolgsbilanz sagen?

Kristi Nootens: Wir wurden vor 35 Jahren gegründet und haben inzwischen über 16 Milliarden US-Dollar in Immobilien investiert, mit einem

Was heißt das in Zahlen ausgedrückt?

Kristi Nootens: Inzwischen wurden von uns über 70.000 Wohnungen in 237 Gebäuden errichtet. Hinzukommen 12 Immobilien, die sich aktuell im Bau oder der Vermietung befinden.

Wie sieht die aktuelle Struktur der Eigentümer aus?

Jay Remillard: Im Jahr 2022 kamen mit Concord Pacific und HB Management zwei strategische Partner aus der nordamerikanischen Immobilien-

Fortsetzung auf Seite 14 »

branche hinzu, die sich den Familien Quandt und Burda als Miteigentümer angeschlossen haben und zur Erweiterung unseres Investmentangebots beitragen. Wir profitieren von der Immobilien-Expertise und den Marktkontakten unserer neuen Haupteigentümer. Concord Pacific ist beispielsweise der größte Projektentwickler für Eigentumswohnungen in Kanada und sehr bekannt für seine Aktivitäten im ESG-Segment, so bauen und betreiben sie Photovoltaik-Anlagen und Windparks.

Warum ist der Markt für US-Mietwohnanlagen interessant?

Kristi Nootens: Mietwohnanlagen sind in den USA seit langem das stabilste Immobiliensegment und erfreuen sich seit Jahren einer starken Nachfrage, sowohl von Mietern als auch von Investoren.

Trotz eines Anstiegs an Neubauten in den letzten 18 Monaten sind die Mietpreise und die Vermietungsquoten aufgrund der übergroßen Nachfrage nach Mietobjekten stabil geblieben. Wir gehen davon aus, dass sich dies fortsetzen wird, da das Neubauvolumen in den kommenden Jahren erheblich zurückgeht. Das wird den Wohnungsmangel in den USA weiter verschärfen. Aktuell fehlen über 4 Millionen Mietwohnungen.

Folgt diese starke Nachfrage einem neuen Trend?

Kristi Nootens: Ja, eindeutig, die Zahl der Mieter steigt in den USA. Das hat zu einem großen Teil damit zu tun, dass sich viele Menschen aufgrund der gestiegenen Kaufpreise und Finanzierungskosten den Kauf einer Immobilie nicht mehr leisten können. Hinzu kommt aber auch der Trend bei der Generation Z und den Millennials, die sich ungern für einen langen Zeitraum an einen festen Wohnort binden und Verbindlichkeiten eingehen. Das gilt insbesondere, da die durchschnittlichen Kreditraten für Immobilien dop-



pelt so hoch sind, wie die Mietpreise.

Auf welche Investoren fokussieren Sie sich?

Jay Remillard: Wir betreuen viele Investoren aus Deutschland. Die meisten davon stammen aus dem Bereich der Family Offices und vermögenden Privatpersonen, aber auch semiinstitutionelle Investoren sind dabei. Aktuell dehnen wir unsere Aktivitäten auf weitere Investorengruppen aus den USA, Kanada, Asien und weiteren Ländern in Europa aus, wobei wir zunehmend auch institutionelle Investoren ansprechen möchten.

Wie beurteilen Sie die Entwicklungen im Markt für Mietwohnanlagen?

Kristi Nootens: Schon seit Jahren kann das Angebot, und hier speziell der Neubau von Mietwohnanlagen, nicht mit dem Wachstum der Nachfrage Schritt halten. So fehlen wie bereits erwähnt Millionen von Mietwohnungen. Haupttreiber hierfür ist das Bevölkerungswachstum der USA sowie veränderte Präferenzen der Menschen. Die Einflussfaktoren wie hohe Finanzierungskosten für potentielle Eigenheimkäufer, verbunden mit hohen Kaufpreisen, lassen die Zahl der Mieter weiter steigen. Zudem lässt der vorübergehende Anstieg bei neu gebauten Mietwohnungen nach. Daher

rechnen wir mindestens bis 2027 mit einem spürbaren Rückgang des Angebots.

Warum kann es für europäische Investoren Sinn machen in den US-Markt einzusteigen?

Jay Remillard: Wir stehen in den USA am Beginn eines neuen Zyklus für Mietwohnanlagen. Die Mieternachfrage bleibt hoch, während das Neubauvolumen spürbar abnimmt. Gleichzeitig haben sich die Baukosten normalisiert. Im Vorteil sind jetzt Akteure mit einer attraktiven Pipeline und Gebäuden, die sich bereits im Bau befinden. Es öffnet sich aktuell ein Fenster der Möglichkeiten und das nutzen wir. Genau jetzt ist die Zeit zu investieren, denn die größten Renditechancen bieten sich immer zu Beginn eines Zyklus.

Was machen Sie privat, um ihre Energien aufzuladen?

Kristi Nootens: Ich liebe es zu reisen, um neue Kulturen, Essen und Architektur auf der Welt kennenzulernen. Dann mag ich es sehr zu Hause Zeit mit meinen Hunden zu verbringen und Klavier zu spielen.

Jay Remillard: Als Hobby-Koch experimentiere ich gerne und entwickle neue Kreationen, die sogar meistens auch bei meinen Kindern gut ankommen.

Rückblick: Pressemitteilungen

PGIM Real Estate stellt über 300 Millionen Euro zur Finanzierung eines geografisch gestreuten Logistikportfolios in Deutschland bereit

Frankfurt, 25. September 2024. PGIM Real Estate hat einer führenden europäischen Logistikplattform ein vorrangiges Darlehen in Höhe von über 300 Millionen Euro zur Finanzierung eines Portfolios in Deutschland im Rahmen ihrer European Core Debt-Investmentstrategie zur Verfügung gestellt.

[... mehr](#)

x.project AG integriert CSRD Bericht mit Dashbord in Plattform DOREE+

Frankfurt, 30. September 2024. Der Immobilien- und IT-Spezialist x.project AG hat ein CSRD Berichts- und Dash-

board-System in seine offene cloudbasierte Plattform DO-REE+ für technische Dienstleistungen rund um Immobilien integriert.

[... mehr](#)

Veränderungen in der Geschäftsführung der DWS Group

Frankfurt, 1. Oktober 2024. Die DWS Group hat heute über eine Veränderung in ihrer Geschäftsführung berichtet. Rafael Otero wird mit Wirkung zum 1. Oktober als Chief Technology & Operations Officer in die Geschäftsführung der DWS einziehen.

[... mehr](#)

Fortsetzung auf Seite 16 »

4. November 2024

Swiss-German Asset Owners Roundtable

ROUNDTABLE
Zürich

Bund
Institutioneller
Investoren **bii.**

Rückblick: Pressemitteilungen

Art-Invest Real Estate sichert sich den Erwerb eines B&B Hotelfortfolios

Köln, 1. Oktober 2024. Art-Invest Real Estate sichert sich den Erwerb eines Hotelfortfolios bestehend aus vier B&B-Hotels in Berlin, Köln-Frechen, Oberhausen und Koblenz von Covivio. Die langfristig vermieteten Hotels umfassen insgesamt 400 Zimmer und befinden sich in sehr guten Mikrolagen mit guter Erreichbarkeit und Visibilität.

[... mehr](#)

Debeka und Hochschule Koblenz schließen zukunftsweisenden Kooperationsvertrag

Koblenz, 1. Oktober 2024. Die Debeka und die Hochschule Koblenz haben zum 1. Oktober 2024 einen umfassenden Kooperationsvertrag unterzeichnet, der die Zusammenarbeit zwischen den beiden Institutionen weiter stärkt und Studierenden praxisnahe Erfahrungen ermöglicht.

[... mehr](#)

HANSAINVEST Real Assets und SIGNAL IDUNA feiern Einweihung des „Kapstadtring 5“ in Hamburgs City-Nord

Hamburg, 4. Oktober 2024. Bauherr HANSAINVEST Real Assets und Hauptmieter SIGNAL IDUNA haben gemeinsam mit geladenen Gästen aus Politik und Wirtschaft, wie Wirtschaftssenator Dr. Andreas Dressel, feierlich die neue Landmark-Immobilie Kap 5 in Hamburgs City-Nord eingeweiht.

[... mehr](#)

Nova Fides erhält BaFin-Zulassung als Kreditdienstleistungsinstitut

Frankfurt, 7. Oktober 2024. Die Nova Fides GmbH, Beratungsunternehmen für die umfassende Betreuung und

Restrukturierung von Krediten und Investments, hat die Zulassung der BaFin als Kreditdienstleistungsinstitut für gewerbliche Darlehen nach dem Kreditzeitmarktgesetz erhalten.

[... mehr](#)



Quelle: Art-Invest

Art-Invest Real Estate hat das Courtyard by Marriott Vienna Prater/Messe erworben

Art-Invest Real Estate erwirbt das Hotel „Courtyard by Marriott“ in Wien

Köln, 7. Oktober 2024. Art-Invest Real Estate hat das Courtyard by Marriott Vienna Prater/Messe von der Deka Immobilien erworben. Das Gebäude verfügt über 251 Zimmer, einen Bar- und Restaurantbereich, mehrere Tagungsräume und einen Fitness- und Saunabereich.

[... mehr](#)

GARBE bündelt Investments in Light Industrial, Science & Technology in GARBE Insite und integriert INBRIGHT Investment

Hamburg, 7. Oktober 2024. GARBE bündelt seine Investmentaktivitäten in den Sektoren Light Industrial sowie Science & Technology in der neuen Gesellschaft GARBE Insite und plant weiteres Wachstum mit institutionellen Investoren.

[... mehr](#)

Fortsetzung auf Seite 17 »

Rückblick: Pressemitteilungen

Wohn- und Geschäftshäuser in Deutschland: Marktdynamik nimmt seit dem 2. Quartal 2024 wieder zu

Hamburg, 7. Oktober 2024. Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Deutschland lebt wieder auf. Deutschlandweit liegt der durchschnittliche Angebotspreis für Wohn- und Geschäftshäuser bei 1.932 Euro/m² (Stand Juli 2024). Im April wurde noch ein Angebotspreis von 1.920 Euro/m² registriert.

[... mehr](#)

PwC-Studie: Globale Dekarbonisierungsrate stagniert auf niedrigstem Niveau seit 2011

Düsseldorf, 8. Oktober 2024. Die niedrige Dekarbonisierungsrate von 1,02 % im Jahr 2023 droht die Gewinne aus dem Wachstum erneuerbarer Energien zunichtezumachen.

Zu diesem Ergebnis kommt die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC in der diesjährigen Ausgabe ihres „Net Zero Economy Index“.

[... mehr](#)

Frankfurter Bürovermietungsmarkt setzt Stabilisierung fort

Frankfurt, 8. Oktober 2024. In den ersten drei Quartalen 2024 wurde am Bürovermietungsmarkt Frankfurt am Main einen Flächenumsatz von 255.600 Quadratmetern verzeichnet. Das ist etwa ein Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum.

[... mehr](#)

Fortsetzung auf Seite 18 »



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

DAFKO Deutsche Agentur für Kommunikation

Rückblick: Pressemitteilungen

PwC berät Civitas bei der ersten deutschen Akquisition eines 300-Millionen-Euro Seniorenwohnportfolios

Köln, 9. Oktober 2024. Das PwC Deutschland Deals Team unter der Leitung von Dr. Philipp Grobecker (Steuern) und Rita Marie Roland (Financial) hat umfassend steuerlich und im Rahmen einer Financial Due Diligence beraten.

[... mehr](#)

CP Capital US verkauft "The Gabriel" in Los Angeles

New York, 14. Oktober 2024. Der auf Investitionen in Mietwohnanlagen spezialisierte und in New York ansässige US-Immobilienmanager CP Capital US gab den Verkauf von „The Gabriel“ bekannt. Die Wohnanlage hat 312 Einheiten und befindet sich in Pomona, Kalifornien.

[... mehr](#)



Quelle: Eric Figge Photos

CP Capital US verkauft "The Gabriel" im Großraum von Los Angeles

Save the Date: 5. Juni 2025

Tag der Institutionellen Kapitalanlage 2025

in Frankfurt am Main

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

4.11.2024	bii Roundtable „Swiss-German Asset Owners Roundtable“	mehr erfahren ...	Zürich
5.-8.11.2024	Superinvestor	mehr erfahren ...	Monte Carlo
19.11.2024	Vietnam Capital Symposium	mehr erfahren ...	München
28.11.2024	bii Roundtable „Family Office & Private Equity – Lernen aus beiden Welten“	mehr erfahren ...	Kelkheim
5.12.2024	bii Roundtable „Immobilienmärkte im Überblick“	mehr erfahren ...	Wien
28.-30.1.2025	IPEM x bii in Cannes	mehr erfahren ...	Cannes

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