



IMMOBILIEN FONDSNEWS

Der Newsletter der institutionellen Immobilienwirtschaft

AUSGABE Oktober 2023

AUSGABE ZUR FONDSFORUM-KONFERENZ

- Gebäudedigitalisierung –
realistische Vision
oder Illusion?.....** S. 6
- Gesundheitsimmobilien als
Bestandteil sozialer
Infrastruktur** S. 8
- Anleger-Interview mit
Benedikt Gabor.....** S. 20



Transforming urban space, **built** **on today's value**

Transformation is multifaceted and the value-add potential of existing properties is huge. From repurposing space and updating buildings to redeveloping locations into attractive, high-quality neighbourhoods, we are committed to achieving sustained value growth through our proven project management expertise and strong partnerships. Let's take real estate values to a new level.

It's time to invest differently

www.union-investment.de/realestate

Worte zur aktuellen Ausgabe

Liebe Leserinnen und Leser,

spätestens, wenn sich die Immobilienwirtschaft in München zur EXPO REAL trifft, merkt man, dass sich das Geschäftsjahr schon wieder dem Ende neigt. Sonst hat in dieser Zeit ein gewisser Endspurt eingesetzt, insbesondere auch auf dem Transaktionsmarkt. Das ist aktuell nicht zu erwarten, vielmehr wird diese Phase genutzt, Lösungen und Konzepte zu finden, um den derzeitigen und zukünftigen Herausforderungen entgegen zu treten.

So ist es auch nicht verwunderlich, dass der diesjährige Branchentreff auch durchgängig als Arbeitsmesse bezeichnet wurde. Im Mittelpunkt stand ein intensiver Austausch und natürlich das Netzwerken mit anderen Marktteilnehmern. Gemeinsam wurden Lösungsansätze und Chancen diskutiert. Die Betonung liegt hierbei auf gemeinsam, denn die vielschichtigen Problemstellungen einer Branche können auch nur von dieser gemeistert werden.

Da der Austausch von Know-how und Erfahrungen sowie auch das persönliche Networking, insbesondere mit den Konferenzen und Events, quasi zur DNA der FondsForum-Plattform gehört, freuen wir uns, hier unseren Beitrag dazu leisten zu können. Natürlich auch mit den FondsNews. Wie immer an dieser Stelle danken wir allen Autoren dieser Ausgabe für ihr Engagement und wünschen nun viel Spaß beim Lesen.

Ihr



Ralph Dobbeck
Team FondsNews



INHALT

Zeit für antizyklisches Agieren auf den Immobilienmärkten	Seite 4
Gebäudigitalisierung – realistische Vision oder Illusion?	Seite 6
Gesundheitsimmobilien als Bestandteil sozialer Infrastruktur	Seite 8
Rückblick SommerEmpfang 2023	Seite 10
Rückblick SommerKonferenz 2023 & VideoStatements	Seite 12
Distressed Debt wird Trend zu Private-Debt-Finanzierungen weiter verstärken	Seite 16
Risikomanagement in der Immobilienbranche: Strategien für neue Herausforderungen	Seite 18
Anleger-Interview mit Benedikt Gabor	Seite 20
IMHO!-Kolumne	Seite 22
RealEstatePeople	Seite 23
Konferenzen und Events 2024 der FondsForum-Plattform	Seite 24



Advanced Partner

CHARGE  MAKER

 wüestpartner

Classic Partner

gpep
Global Property
Executive Partners

 LEISSNER.co
Fund Advisory | Law
Management | Aviation

MEAG
A Munich Re company

MSCI 

QUEST
FUNDS



Quelle: © Who is Dampy - stock.adobe.com

Zeit für antizyklisches Agieren auf den Immobilienmärkten

Die Stimmung auf den Immobilienmärkten könnte schlechter kaum sein. Zehn Jahre des Booms haben ihr jähes Ende gefunden. Wer nicht noch im 1. Halbjahr 2022 – bereits zu korrigierten Preisen – verkaufen konnte, findet sich heute in einem weitgehend illiquiden Markt wieder. Zwar gibt es bisher kaum Evidenz für ein neues Marktpreisniveau, doch allein die rechnerische Ableitung unter Berücksichtigung des Zinsanstieges

von ca. 1,5% auf heute 4,5% macht klar, dass – ceteris paribus – die Preise für Immobilien um 20% bis 30% nach unten korrigieren müssen, um mit anderen Anlageklassen erfolgreich um die Gunst der Anleger konkurrieren zu können. Über absolute Top-Büroimmobilien wird heute noch von Kaufpreisen des maximal 25-fachen der Jahresmiete gesprochen, während es in der Spitze das 35-fache oder mehr war.

Das Investitionsvolumen bei Büroimmobilien ist vom ersten Halbjahr 2022 zum ersten Halbjahr 2023 um knapp 80% eingebrochen. Käufer und Verkäufer können sich in der Regel noch nicht über ein passendes Preisniveau verständigen. Diese Marktphase ist besonders schwierig für Projektentwickler, die beispielsweise bei Projektkosten von 90 Mio. Euro mit Fremdkapital von 80 Mio. Euro gearbeitet und mit einem Verkaufs-

preis von 100 Mio. Euro plus kalkuliert hatten. Bei neuer Bewertung sind oft nur noch Preise von 70 Mio. Euro realisierbar. Dementsprechend sind Eigenkapital und ein Teil der Fremdfinanzierung perdu und zahlreiche, auch namhafte Projektgesellschaften in die Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit gerutscht.

Der Verkaufsdruck dürfte bei zahlreichen Marktteilnehmern im kommenden Jahr nochmals deutlich steigen. Ursachen dafür können der Liquiditätsbedarf im Zuge von anstehenden Refinanzierungen oder Mittelabflüsse bei offenen Fondsstrukturen sein. Diese Anlegergruppe könnte zum Verkauf gezwungen sein und Preisabschläge insbesondere für Objekte akzeptieren, die länger im Bestand gehalten wurden und trotz Preiskorrektur über historischen Anschaffungswerten oder gar über Buchwerten liegen.

Ferner erfordern erste Transaktionen zu korrigierten Marktpreisen eine Anpassung der Immobilienbewertungen in der Breite. Derzeit werden starke Abwertungen vermieden – mit dem Argument der mangelnden Marktevidenz, da es keine

Vergleichstransaktionen gibt. Dieses Argument dürfte sich bis Ende 2024 in Luft aufgelöst haben. Bewertungskorrekturen lösen dann einen Bruch der LTV-Covenants aus und ziehen Eigenkapitalnachsusspflichten nach sich. Zusätzlich besteht ein gigantischer Kapitalbedarf für Dekarbonisierung von Immobilien, der allein im Wohnbereich bei 3,6 Billionen Euro bis 2045 liegt. Auch hieraus wird sich das Angebot am Immobilienmarkt erhöhen.

All diesen expansiven Aspekten auf der Produktangebotsseite steht derzeit und wohl auch mindestens noch im nächsten Jahr eine im Vergleich zu den Boomjahren gesunkene Nachfrage nach Immobilieninvestments gegenüber. Attraktive Alternativen auf der Fixed-Income-Seite und schmerzhaft Erfahrungen im aktuellen Umfeld werden dazu führen, dass manche Investoren eine Rückkehr auf die Käuferseite sehr bedacht angehen werden.

Zeit also, ein paar Quartale abzutauchen und in die Beobachterrolle zu treten? Mitnichten. „Kaufen, wenn die Kanonen donnern“ gilt nicht nur auf den Akti-

enmärkten. Vorausschauende und gut kapitalisierte Anleger finden in solchen Zeiten attraktive Opportunitäten. Besonders hoch sollten die Abschläge für nicht ESG-konforme, unrenovierte und ältere Immobilien sein. Wer Kompetenz in der Revitalisierung und Dekarbonisierung von Immobilien im Haus hat, wird hier sehr gute Einstiegsmöglichkeiten finden. Ebenso werden sich Opportunitäten in bevorzugten Lagen finden, die in Boomzeiten nur zu übersteuerten Preisen gehandelt wurden. Wer deutlich preisangepasste Immobilien mit Entwicklungspotenzial identifizieren kann, sollte im Laufe des Jahres 2024 einen gezielten Wiedereinstieg in den Investmentmarkt in Erwägung ziehen.



Bernd Haggemüller
Managing Director
ARDIAN Germany

Die Kunst des Anlegens

Immobilien in renditestarken Märkten

Als Immobilienexperten investieren wir in Supermärkte und Fachmarktzentren deutschlandweit. Der Vorteil? Sichere Rendite in einem konjunkturunabhängigen Markt.

- ✓ **Partnerschaftliche Zusammenarbeit**
- ✓ **20 Jahre Erfahrung im Food Retail**
- ✓ **Ausgezeichnetes Netzwerk**



Großes vor? Wir auch! Sprechen Sie uns an:

Telefon: 069 - 7566940 | E-Mail: projekte@g-pep.com | www.g-pep.com

gpep

Global Property
Executive Partners

Gebäudedigitalisierung – realistische Vision oder Illusion?

Die Digitalisierung begann in den 1930er Jahren und jetzt, beinahe 100 Jahre später, hat man eine wichtige Schlüsseltechnologie „alltagstauglich“ gemacht: Künstliche Intelligenz. Eine Art maschinelles Lernen, das in den letzten Monaten die Grenzen des Vorstellbaren überschritten hat und dennoch werden nahezu im Wochentakt weitere bahnbrechende Entwicklungen veröffentlicht. Gleichzeitig sind wir jedoch nicht in der Lage, unsere Bestandsgebäude zu digitalisieren – dabei ist der Gebäudesektor ein entscheidender Emissionstreiber. In Deutschland gibt es rund 21 Millionen Gebäude, weit über 90 % sind analog. Und das im digitalen Zeitalter. Woran liegt das?

Die Digitalisierung von Gebäuden bringt zahlreiche Vorteile mit sich. Blickt man

auf den Energieverbrauch spricht, man in der Regel von drei wesentlichen Feldern: Raumwärme, Warmwasser und Beleuchtung. Ersteres verursacht rund 70 % des Primärenergieverbrauchs. Regelt man beispielsweise zentral einen Steigstrang der Heizung auf Leitungsebene, kann die Wärme gezielt dorthin geleitet werden, wo sie benötigt wird, und an anderer Stelle minimiert werden. Dadurch sorgt man für maximale Energieeffizienz. Doch nicht nur das Potenzial der Energieeinsparung spricht für die Gebäudedigitalisierung. Sie bringt auch enorme Vorteile in der Bewirtschaftung und wertsteigernden Entwicklung mit sich. Digitalisierte Gebäudedaten ermöglichen bessere Sanierungsfahrpläne, lassen Kleinreparaturen effizienter abwickeln und erleichtern die Bewertung durch vollumfängliche Transparenz.

Was hindert uns also an einer Digitalisierung der deutschen Bestandsgebäude? Es ist jedenfalls nicht das fehlende Know-how. PropTechs haben sich in der letzten Dekade massiv mit den Möglichkeiten der Gebäudedigitalisierung auseinandergesetzt und durchaus praktikable Lösungen auf den Markt gebracht. Die Immobilienwirtschaft nimmt jedoch nur einen Bruchteil der Angebote in Anspruch. Zum einen aus monetären Gründen. Die Kosten rechnen sich erst nach mehreren Jahren (je Gebäude und Art der Digitalisierung sehr unterschiedlich). Für die meisten Eigentümer kommen Investitionen, deren Wirtschaftlichkeit größtenteils über die klassische 10-Jahresplanung hinausgeht, oft nicht in Frage. Zum anderen ist der mit einer Digitalisierung verbundene Aufwand, allein für die Datensamm-



lung, oft nicht realisierbar. Für einen Teil des Gebäudebestands in Deutschland existieren keine Pläne und vorhandene müssten um einige Kennzahlen erweitert werden. Neue Aufmaße sind erforderlich – dafür fehlt es an Manpower. Und nicht ungeachtet darf man die Rahmenbedingungen lassen. Eine automatisierte Datensammlung einzelner Einheiten ist derzeit aufgrund der Datenschutzgrundverordnung nicht realisierbar. Man ist auf die Zuarbeit der Eigentümer und Nutzer angewiesen. Demnach dürfte das Vorhaben bei Gewerbeimmobilien leichter fallen, da die Nutzer selbst Nachhaltigkeitsziele verfolgen und dadurch eine andere Motivation haben, bei der Datensammlung mitzuwirken. Gewerbeimmobilien werden also in Sachen Gebäudedigitalisierung Vorreiter sein. Im Bereich Wohnimmobilien sollte

man sich die Frage stellen, ob auch eine Teildigitalisierung helfen würde.

Das Fazit lautet: Gebäudedigitalisierung funktioniert selbst mit monetären Mitteln nicht ohne menschliche Vorarbeit. Denn auch praktikable Lösungen scheitern an praktischer Umsetzung. Die Vision, Bestandsgebäude flächendeckend zu digitalisieren, ist keine Illusion, wenn alle Beteiligten in der Wohnungswirtschaft an einem gemeinsamen Ziel arbeiten und entsprechende Kapazitäten zur Verfügung stellen.



*Daniel Schreiner
Principal ESG Asset Management
Deutsche Investment*

Göttingen,
Göppingen,
Görlitz.

Wir unterstützen Sie
mit Wertgutachten.
Deutschlandweit.

REAK
Immobilienbewertung & Beratung

Gesundheitsimmobilien als Bestandteil sozialer Infrastruktur

Der Investmentmarkt für Gesundheits- und Pflegeimmobilien erweist sich als vergleichsweise krisenfest. Die demografische Entwicklung ist ein langfristiger Trend und dient als klar kalkulierbarer Nachfragetreiber für medizinische Dienstleistungen und Pflege bzw. Versorgung im Alter. Dies wiederum bringt spezielle Anforderungen an die Immobilien mit sich, an denen es deutschlandweit vielerorts mangelt. Entsprechend hat sich das einst als Nischensektor

klassifizierte Segment aus der Perspektive von Investoren kontinuierlich weiterentwickelt und damit auch einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Pflege, medizinischen Versorgung sowie der Lebensqualität vieler Seniorinnen und Senioren geleistet.

Auf Investorenmseite ist das Interesse an dieser Anlageklasse in den vergangenen 15 Jahren aufgrund ihres wirtschaftlichen Erfolgs sowie eines hohen Maßes

an Unabhängigkeit von konjunkturellen Schwankungen deutlich gestiegen. Auch wenn Pflegeheime ungeachtet diverser Pleiten stationärer Betreiber in Bezug auf das Transaktionsvolumen bei Gesundheits- und Pflegeimmobilien weiterhin vorne liegen, wächst die Nachfrage nach Immobilien für Betreutes Wohnen und Ärztehäusern. Die Zunahme der Investitionen in diesen Segmenten der sozialen Infrastruktur erklärt sich zum einen mit dem Bedarf von Senioren an



Anlage für Betreutes Wohnen in Bremen - Copyright: Walter Schießwohl

Wohnungen mit der Möglichkeit, gezielt ambulante Dienstleistungen abzurufen. Zum anderen hat der Bedarf an Versorgungszentren mit Ärzten und Ärztinnen verschiedener Fachrichtungen stark zugenommen.

Effizienz durch zentralisierte Strukturen bei Ärztehäusern

Die zentralisierende Funktion verschiedener medizinischer Dienstleistungen in Ärztehäusern erweist sich als äußerst vorteilhaft für Ärzte und Patienten. Durch die räumliche Nähe zu anderen Fachrichtungen und ergänzenden medizinischen Angeboten wie Röntgen- oder Labordiensten können Ärzte in diesen Einrichtungen auf ein breites Spektrum an Dienstleistungen zugreifen, ohne weite Wege zurücklegen zu müssen. Dies führt zu einer erheblichen Steigerung der Effizienz bei Diagnose und Behandlung. Für die Patienten bringt die Anwesenheit verschiedener Fachrichtungen an einem Ort den Vorteil, dass sie eine umfassende medizinische Betreuung erhalten, ohne zwischen verschiedenen Praxen und Einrichtungen hin und her pendeln zu müssen. Dies spart nicht nur Zeit, sondern fördert auch die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen den Ärzten

und führt zu ganzheitlicheren Behandlungsansätzen.

Seniorenwohnanlagen sorgen für ein stabiles soziales Umfeld

Seniorenwohnanlagen, die ambulante Versorgungsmöglichkeiten in der eigenen Wohnung bieten und einen Pflegedienst vor Ort haben, erfüllen die Bedürfnisse älterer Menschen auf besonders effiziente Weise. Individuelle Betreuung und Pflegeleistungen in einem Gebäudekomplex können effektiver erbracht werden als bei Senioren, die unter vielen verschiedenen Adressen wohnen.

Durch die Integration ambulanter Dienste in den Seniorenwohnanlagen können Bewohnende medizinische Versorgung, Therapie und Pflege in ihrem vertrauten Umfeld erhalten. Damit kann dem Wunsch nach einem möglichst selbstbestimmten Leben in den eigenen vier Wänden entsprochen und die Versorgungssicherheit besser gewährleistet werden. Meist sind auch Orte für ein soziales Miteinander vorhanden. Diese Mischung aus Nähe und Distanz wird von aktuellen und zukünftigen Nutzergenerationen verstärkt nachgefragt.

Fazit

Der Zugang zu einem breiten Leistungsspektrum medizinischer Dienstleistungen an einem Ort und die ambulante Versorgung in Seniorenwohnanlagen tragen generell erheblich zu mehr Effizienz und höherer Qualität der Gesundheitsversorgung bei. Gesundheitsimmobilien sind somit ein wichtiger Bestandteil der sozialen Infrastruktur. Sie steigern die Lebensqualität, tragen zur Reduzierung von Gesundheitskosten bei, fördern den sozialen Zusammenhalt und leisten einen entscheidenden Beitrag zur Bewältigung der demografischen Herausforderungen. Sie stützen auch langfristig die gesellschaftliche und wirtschaftliche Stabilität in Deutschland.



Sebastian Schlansky
Geschäftsführer
Gesundheitsimmobilien
HAMBURG TEAM

Der Mensch als Mittelpunkt der Transformation.

TME Associates®

+49 89 | 3837 732 0
Giselastraße 12 | 80802 München
www.tme-associates.com

+49 69 | 299 1458 0
Siesmayerstraße 7
60323 Frankfurt a.M.



SommerEmpfang

der institutionellen Immobilienwirtschaft

Rückblick SommerEmpfang 2023

Es war wieder der Treffpunkt der institutionellen Immobilienwirtschaft. Am 26. Juni 2023 trafen sich erneut rund 150 Investoren und Immobilienexperten der Branche zum traditionellen SommerEmpfang der FondsForum-Plattform und zu einem persönlichen Austausch fernab alltäglicher Geschäftsmeetings auf der Skyline-Terrasse des Falkenstein Grand Hotels. Das schöne Wetter mit leichter Abkühlung zum Abend, ein BBQ mit tollen Weinen, Live-Musik und ein beeindruckender Blick auf Frankfurt

bildeten wieder einmal den perfekten Rahmen der Veranstaltung. Entsprechend ausgelassen und fröhlich war die Stimmung unter den Gästen bis in den späten Abend hinein.

Das Besondere dieses Mal: Erstmals wurde diese Veranstaltung mit der SommerKonferenz am Folgetag verbunden, sodass in diesem Rahmen ebenfalls die Konferenz-Teilnehmer:innen zu diesem Vorabendevent eingeladen waren.

Der SommerEmpfang bleibt einer der Highlight-Events der FondsForum-Plattform und gilt unter anderem auch weiterhin als ein Dankeschön an alle Förderer der FondsNews sowie engagierten Partnerunternehmen für ein Jahr der tollen Zusammenarbeit.

Weitere Impressionen unter:
www.SommerEmpfang.com



Die Gastgeber – Oliver und Anja Strumpf



Dr. Wolfgang Speckhahn (damals DeA Capital, jetzt TME Associates) und Bodo Hollung MRICS (LIP Invest)



Edna Steinger und Simone Kranz (beide Pensionskasse der Mitarbeiter der Hoechst-Gruppe)



Alexander Tannenbaum (AIF) und Michael Ruhl MRICS (Coresis)



Das Team der x.project AG



Anja Strumpf mit Lena Bahlmann und Stefan Stüdemann von fiveandfriends



Daniel Sehr und Jörn Burghardt (beide GPEP)



Das tolle Ambiente auf der Skyline-Terrasse des Falkenstein Grand Hotels in Königstein...



Live-Musik sorgte für gute Unterhaltung



...mit einem wunderschönen Blick auf Frankfurt am Main.





1 TAG
4 THEMENBLÖCKE
21 REFERENT:INNEN



Oliver Strumpf führte durch den Tag.



Dr. Jan Linsin (CBRE) mit dem Auftaktvortrag



SommerKonferenz 2023 – Der Treffpunkt vor der Sommerpause

Am 27. Juni 2023 fand erstmalig die SommerKonferenz im Falkenstein Grand Hotel in Königstein statt. Über 100 Teilnehmer:innen von Anlegerunternehmen, Fonds & Asset Managern, Finanzierern, Projektentwicklern, Beratern etc. nahmen daran teil und nutzen zudem die Möglichkeit zu ersten Gesprächen beim SommerEmpfang, der dieses Jahr zugleich auch Vorabendevent der Konferenz war.

Am Veranstaltungstag selbst präsentierten dann über 20 Expert:innen Investmentstrategien und -potentiale institutioneller Investoren für das zweite Halbjahr 2023. Damit konnten sich Teilnehmer:innen noch vor der Sommerpause über verschiedene Investmentchancen informieren und gemeinsam potentielle Investmentansätze besprechen.

Fazit: Die Teilnehmer:innen erhielten neue Impulse und innovative Ideen sowie, unter anderem durch den intensiven Austausch, einen wichtigen Ausblick, wie es in der Immobilienwirtschaft weitergehen kann. So freuen wir uns bereits schon heute auf die nächste Veranstaltung am 19. Juni 2024. Die Informationen hierzu erhalten Sie nach wie vor unter:

www.SommerKonferenz.de



Intensive Gespräche in den Pausen...



...und bei den Face-to-Face-Meetings.



Der CEO-Talk zu Assetklassenentwicklungen und Investmentpotentialen.



Der gemeinsame Chill-out wurde ebenfalls von allen zum direkten Austausch genutzt.





REFERENT:INNEN



Brigitte Adam FRICS
 EINIA



Thomas M. Baur
 GTIS



Prof. Dr. Thomas Beyerle
 Catella



Jörn Burghardt
 GPEP



Henry Fritzsche
 x.project



Christopher Garbe
 GARBE



Alexandre Grellier
 Drooms



Bodo Hollung MRICS
 LIP Invest



Katrin Hupfauer
 MEAG



Henning Koch
 Commerz Real



Tobias Kotz
 Real I.S.



Dr. Jan Linsin
 CBRE



Jan Plückhahn
 BEOS



Sven Rein MRICS
 PANDOO



Dr. Chris Richter
 Drees & Sommer



Dr. Wolfgang Speckhahn MRICS
 DeA Capital



Oliver Strumpf
 FondsForum



Thomas Thein
 GRR



Shaowei Toh
 Savills IM



Andreas Wesner
 Catella



André Zucker
 KGAL

VideoStatements zur SommerKonferenz 2023



Veränderung am Immobilienmarkt
Brigitte Adam FRICS, Managing Partner,
E|N|A| EXPERTS GmbH & Co. KG



Die Situation der Branche in Luxemburg
Sven Rein MRICS, Partner,
PANDOO Management



Investmentchancen im 2. Halbjahr 2023
Dr. Jan Linsin, Head of Research,
CBRE GmbH



Aussichten der Branche
Christopher Garbe, Geschäftsführender
Gesellschafter, GARBE Industrial Real
Estate GmbH



Büroflächen-Dilemma
Prof. Dr. Thomas Beyerle, Managing
Partner, Catella Real Estate AG



Potentiale der Logistikkimmobilienmärkte
Bodo Hollung MRICS, Geschäftsführer und
Gesellschafter, LIP Invest GmbH

SPONSOREN:



Distressed Debt wird Trend zu Private-Debt-Finanzierungen weiter verstärken

Im aktuellen Marktumfeld suchen immer mehr Projektentwickler nach Refinanzierungslösungen. Während in der Vergangenheit der Finanzierungsbedarf von Immobilieninvestoren primär durch klassische Bankdarlehen (Realkredite) gedeckt wurde, hat die Bankenregulierung Raum für alternative Finanzierungsmodelle geschaffen.

In der zunehmend fragmentierten Finanzierungslandschaft wächst der Bedarf an Beratung bei Refinanzierungen. Denn in der aktuellen Phase der Marktanpassung laufen Stillhaltevereinbarungen mit Finanzierern reihenweise aus. Im Zuge der Refinanzierungsverhandlungen stellen Projektentwickler fest, zusätzliche Anforderungen nicht erfüllen zu können. Spätestens, wenn Unternehmen

mit hohen Fremdkapitalquoten ihre Jahresabschlüsse für 2023 vorlegen, ist deshalb davon auszugehen, dass weitere Marktteilnehmer in akute Schwierigkeiten geraten könnten.

In dieser Situation werden mehr Produkte auf den Markt kommen: sowohl in Form notleidender Kredite, die verkauft werden, als auch in Form von Immobilien, die als Sicherheiten dienen. Dabei bringt es die Zinswende mit sich, dass am Transaktionsmarkt Angebot und Nachfrage nicht zusammenkommen. Viele Marktteilnehmer agieren zurückhaltend und es fehlt an Liquidität im Markt. So wird es für Kapitalgeber immer schwieriger, einen Exit für notleidende Engagements zu finden.

Gleichzeitig führen immer strengere regulatorische Anforderungen und Bewertungsspezifika (Rating, Eigenkapitalhinterlegung) dazu, dass bestimmte Branchensegmente, Teilmärkte oder Projekte von Banken kaum noch oder nur mit sehr ungünstigen Konditionen finanziert werden. Markttechnisch agieren Banken typischerweise prozyklisch. Konjunkturdellen führen zu geringeren Unternehmensgewinnen und damit zu Herabstufungen in den Ratings. Die von Banken geforderten Eigenkapitalhinterlegungen erhöhen sich, wodurch kaum noch Spielraum für das Neugeschäft verbleibt. Zudem stehen nach Auslaufen von Zinsbindungen mehr risikobehaftete Darlehen in den Büchern, bei denen die Immobilienerträge die nun höheren Zinsen nicht mehr erwirtschaften

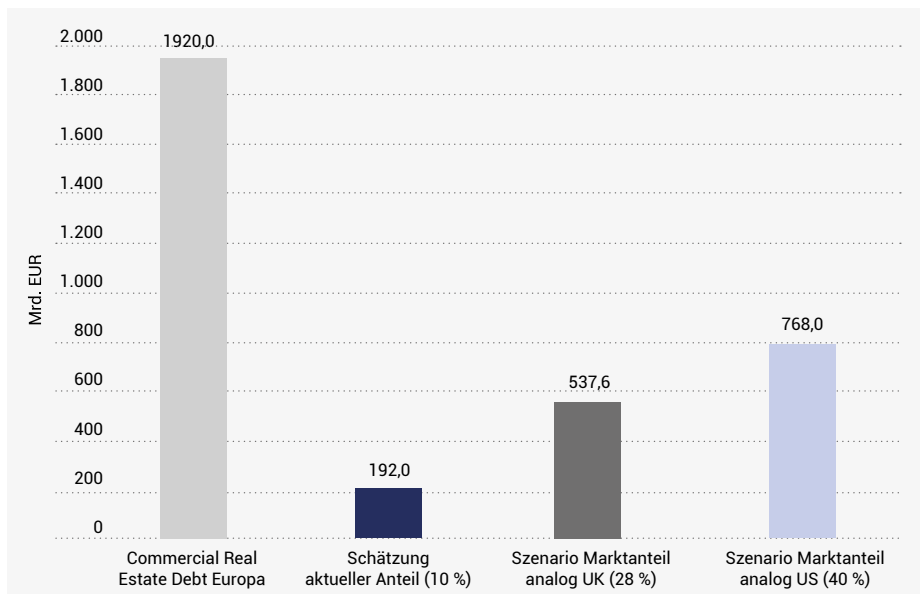
ten können. Antizyklische Investitions- und Finanzierungsstrategien werden an dieser Stelle unmöglich. Gerade in dieser Situation werden alternative, unternehmerisch agierende Finanzierungspartner immer wichtiger.

Wie wir bereits in einer Studie Anfang des Jahres gezeigt hatten, wird sich deshalb der Trend zu B2B- bzw. Private-Debt-Finanzierungen weiter verstärken und aus regulatorischen Gründen wird dieses Wachstum fast ausschließlich im B2B-Bereich stattfinden.¹

Die hierzulande hohen Finanzierungsvolumina und die individuellen Zuschnitte erfordern ein professionelles Management und Controlling. Daher werden leistungsfähige Real-Estate-Private-Debt-Funds das erwartete Marktwachstum im Segment Private-Debt-Finanzierungen im Wesentlichen tragen.

In dieser Situation erkennen immer mehr Investoren, die im Rahmen von Forward-Funding-Deals Finanzierungen für Bauvorhaben ausgereicht haben, dass sie einen operativ erfahrenen Experten brauchen, der nicht nur den Liquiditätsbedarf analysiert und bei der Refinanzierung von notleidenden Krediten hilft, sondern auch im Projektmanagement

Szenarien bankenunabhängige Finanzierung von Commercial Real Estate Debt



Quelle: Barings Bank, PGIM RE, Bayes Business School London; Empira - eigene Berechnung und Darstellung zum Stand von Dezember 2022.

eingreift, Assets stabilisiert und den Wert ihrer Sicherheit erhält. Entscheidend dabei ist, in Gesprächen mit den Beteiligten alle Möglichkeiten auszuschöpfen, um auch als Fremdkapitalgeber die Kontrolle zu behalten. Hier sind Anbieter im Vorteil, die in der Lage sind, den gesamten Prozess von Origination über Reporting bis zur Rückzahlung abzuwickeln.



Christian Hanke
Managing Director
Empira Investment Solutions

¹ Prof. Dr. Steffen Metzner MRICS: Real Estate Debt. Finanzierungsoptionen im Umfeld steigender Zinsen und begrenzter Bankenfinanzierungen, abrufbar unter folgender URL: https://www.empira-invest.com/de/market_research



Die im Jahr 2004 gegründete, inhabergeführte MOMENI Gruppe ist als einer der führenden Fund / Investment Manager spezialisiert auf das Management sowie die Entwicklung hochwertiger Immobilien in den Innenstadtlagen deutscher sowie ausgewählter europäischer Großstädte. Die MOMENI Gruppe investiert in verschiedenen Strukturen (u. a. Fonds, Club-Deals, Individualmandate) mit lokal sowie international renommierten Partnern.






MOMENI Group SPRINGER QUARTIER Kaiser-Wilhelm-Straße 14 20355 Hamburg Germany T +49 40 411 667-700 info@momeni-group.com www.momeni-group.com

Risikomanagement in der Immobilienbranche: Strategien für neue Herausforderungen

Das Risikomanagement von Immobilienportfolios steht aktuell vor großen Herausforderungen. Wo überwiegend Chancen dominierten, werden nunmehr Risiken in den Geschäftsmodellen deutlich, die häufig offensichtlich nicht ausreichend bewertet waren.

Vielfach veränderte Rahmenbedingungen führen zu einem Ende des Immobilienzyklus. So zeigte der VDP Gesamtindex Q1/2023 zum ersten Mal seit 13 Jahren eine Umkehr von Wachstum auf Rückgang der Immobilienpreise. Die wesentlichen Treiber für diese Trendwende sind: 1) Die Konjunktur steht am Beginn einer Rezession, das BIP-Wachstum stagniert seit 4 Quartalen zwischen $-0,4\%$ und $+0,4\%$. 2) Die Transformation zur klimaneutralen Wirtschaft setzt Immobilien unter hohen Anpassungs- und Kostendruck. 3) Der Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine löste eine Rohstoff- und Energiekrise aus. Die Inflation liegt aktuell bei $6,1\%$. Der Baupreis-Index stieg um $8,8\%$. 4) Die Zinswende der EZB erhöhte nach sechs Jahren anhaltender Null-Zins-Politik im Juli 2022 bis heute den Hauptrefinanzierungszins innerhalb von 10 Schritten auf $4,50\%$.

Der Immobilienmarkt reagiert, ähnlich wie nach der Finanzkrise im Jahr 2009, spätzyklisch auf diese Entwicklungen. Folgende Marktbewegungen sind daher zu beobachten: 1) Am Mietmarkt ging der Flächenumsatz für Büroimmobilien um 32% zurück. 2) Am Investmentmarkt ging das Investmentvolumen für Gewerbeobjekte um 68% zurück. 3) Am Finanzierungsmarkt liegt das BF Quartalsbarometer auf dem tiefsten Stand der restriktiven Kreditvergabe. 4) Am Entwicklungsmarkt häufen sich die Insolvenzen großer Gesellschaften. Die Regelinsolvenzen stiegen um 24% .

Eine Normalisierung des Marktgeschehens erfolgt, sobald sich Angebot und Nachfrage in einem neuen Preisgleich-

gewicht befinden. Dafür ist jedoch ein Konsens hinsichtlich der Bewertungen der Risiken im Markt erforderlich. Bei Bestandsimmobilien werden Risiken regelmäßig in den Kategorien Lage, Standort, Objekt und Ertrag bewertet und gesteuert. Für Entwicklungsprojekte kommen weitere Risiken hinsichtlich Projektierung, Spezifizierung, Realisierung und Verwertung hinzu. Die Komplexität von Immobilienprojekten ist somit weitaus höher. Zudem ist die Bewertung des Residualwertes der Entwicklungsgrundstücke hoch sensitiv und somit stark anfällig für Veränderungen von Erwartungswerten hinsichtlich Kosten, Erträgen und der Verzinsung.

Ein wesentlicher Beitrag des Risikomanagements ist es einerseits, einem Korridor der typischen Abweichungen des Erwartungswertes für einen Parameter (z.B. Kosten oder Rendite) zu prognostizieren, sowie andererseits auch Angaben über sehr unwahrscheinliche Ereignisse und deren Auswirkung auf maximale Verluste machen zu können. Diese sogenannten "Black Swans" werden statistisch als Verteilungen mit "Fat Tails" modelliert und resultieren in "Expected Shortfalls" oder statistisch den "Lower Partial Moments" als Downside-Risiko-Maße.

Im Falle des Projektentwicklungsmarktes ist dies bislang augenscheinlich nicht ausreichend umgesetzt worden. Der Ausbruch eines Krieges kann zumindest als "Black Swan" angesehen werden. Mit der Zinswende musste jedoch mittelfristig gerechnet werden, auch wenn Eintrittszeitpunkt und Veränderungshöhe unsicher waren. Der Einflussfaktor Zins auf den Residualwert ist so groß, dass ein Restrisiko modelliert werden musste.

Es ist daher ein Risiko-Management zu empfehlen, das sowohl Bestands- als auch Entwicklungsrisiken sowie Standard-Risiken als auch Shortfall-Risiken berücksichtigt.



Oliver Bauscher
Director - Head of Risk Advisory
Wüest Partner

Fritsch REVAC GmbH Immobilienbewertung | Immobilienconsulting

Erfahrung, Expertise und Leidenschaft für das Immobiliengeschäft – realistische Wertermittlungen und fundierte Grundlagen für Ihre Transaktionsentscheidungen.



Die Fritsch REVAC GmbH –REVAC steht für Real Estate Valuation and Consulting- wurde im Jahre 2000 gegründet und ist seither ein inhabergeführtes Immobilienbewertungs- und Beratungsunternehmen mit starker Fokussierung auf die Bewertung von vorwiegend institutionell nachgefragten Immobilien aus den Bereichen Büro, Einzelhandel (Fachmärkte wie auch Highstreet), Hotel, Logistik und Wohnen. Auch spezielle Themen, wie z. B. Parkhäuser gehören zum regelmäßigen Auftragsbestand. Das Einsatzgebiet erstreckt sich auf Deutschland, Europa, USA, Kanada und Australien.

Typische Auftraggeber sind global agierende institutionelle Investoren aus der Fondsbranche, Versicherungen und Versorgungswerke. Beauftragt werden sowohl Ankaufbewertungen als auch wiederkehrende Bewertungen im Bestand; dies sowohl als Mitglied in Sachverständigenausschüssen oder als Einzelbewerter, je nach Bedarf der Auftraggeber. Daneben gehören auch Gerichte und Private zu den regelmäßigen Auftraggebern.

Jährlich werden derzeit Immobilien mit einem Gesamt-Verkehrswertvolumen von rd. € 25 Mrd. bewertet.

Die Vorgehensweise ist einerseits geprägt durch nationale wie auch internationale Bewertungsrichtlinien als auch durch einen hohen Anspruch an Sorgfalt, Transparenz, Termintreue und ethisch korrektem Verhalten, insbesondere nach den Statuten der Royal Institution of Chartered Surveyors RICS.

Der Unternehmensgründer Carsten Fritsch MRICS ist ö.b.u.v. Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken und zudem in Gremien wie BIIS, RICS, immoebis u.a.m. vernetzt.



Fritsch REVAC GmbH

*Fritsch REVAC GmbH
Immobilienbewertung |
Immobilienconsulting
An der Hauptwache 2
60313 Frankfurt a. M.*

Kontakt:

Carsten Fritsch MRICS
Tel: 069 2475045-0
info@fritsch-revac.de
www.fritsch-revac.de



ANLEGER-INTERVIEW



Benedikt Gabor verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche. Seit 2023 verantwortet er als Abteilungsdirektor das Immobiliengeschäft der Nordrheinischen Ärzteversorgung. Zuvor war er rund 10 Jahre bei der Deutschen Rückversicherung AG und VöV Rückversicherung KÖR sowie mehr als 5 Jahre als Senior Portfolio Manager bei der Catella Real Estate AG KAG in München tätig. Seine berufliche Laufbahn begann er 2001 bei der Deutschen Immobilien Leasing GmbH, wo er vier Jahre lang für das internationale Geschäft in Italien verantwortlich war. Herr Gabor hat sein Studium des Bauingenieurwesens an der RWTH-Aachen abgeschlossen.

Benedikt Gabor
Abteilungsdirektor Immobilien
Nordrheinische Ärzteversorgung

FondsNews: Wo steht die Immobilienwirtschaft aus Sicht eines Anlegers?

Die große Immobilienvision hat sich in den letzten zehn Jahren realisiert. Viele institutionelle Investoren konnten in dieser Zeit ihre Immobilienanlage professionell aufstellen und haben ihre Anlagestrategien im Detail entwickelt. Damit wurde viel Kapital in Immobilien investiert und unterschiedliche Investmentstrategien umgesetzt. Vereinfacht wurde dies durch die günstigen Finanzierungsmöglichkeiten.

Aktuell kommen Anleger jedoch in eine völlig neue Marktphase, und es stellt sich zunehmend die Frage, wie und wo Investoren ihre Anlagestrategien verändern oder ihre Investmentstrategien anpassen müssen, um ihre jährlichen Anlageziele erreichen zu können. Die verschiedenen Immobilien-Assetklassen bieten hierzu unterschiedliche Stärken und Schwächen.

FondsNews: Welche Assetklassen sollten gemieden werden?

Der Investitionsschwerpunkt vieler Anleger liegt in den klassischen

Nutzungsarten wie Büro, Einzelhandel, Wohnen und Logistik, wobei die Assetklassen Einzelhandel und Büroimmobilien durchaus als „angeschlagen“ zu bezeichnen sind. Das zeigen die jeweiligen Wertentwicklungen.

Betrachtet man den Einzelhandel, hat dieser die negative Entwicklung etwas verlangsamt, obwohl sich der stationäre Einzelhandel und verschiedene Innenstadtlagen immer noch in einer schwierigen Situation befinden und voraussichtlich weiterhin sein werden. Andere Sub-Assetklassen und Teilsegmente wie Fachmärkte und Nahversorgungseinrichtungen haben dagegen an Bedeutung gewonnen.

Bei Büroimmobilien ist die Situation bis auf weiteres schwankend. Die Entwicklung der neuen modernen Arbeitswelt hat einen sehr großen Einfluss, und das Arbeiten von Zuhause wird sich weiterentwickeln, sodass momentan die zukünftig benötigte Bürofläche nicht absehbar ist und weiterhin eine unbekannte Größe sein wird.

FondsNews: Was hat sich dadurch verändert?

Institutionelle Investoren und Fondsmanager haben ihren Blick zunehmend auf die Assetklassen Wohnen und Logistik gerichtet. Das erleben wir seit einiger Zeit auch in den globalen Märkten der USA und in Asien und wird vermutlich auch in Europa ähnlich sein.

Dabei ist erkennbar, dass in der Assetklasse Wohnen die kleineren Teilsegmente wie Micro-Living, Studentenwohnheime, gewerbliche Wohnformen und Betreutes Wohnen mehr Nachfrage erhalten und an Attraktivität für Investoren gewinnen.

Zudem werden die Assetklassen für relevante Infrastruktur wie zum Beispiel Schulen, öffentliche Einrichtungen und Data Center eine größere Aufmerksamkeit bekommen und noch mehr Akzeptanz von Anlegern erhalten, wenn beispielsweise Großvermietungen an öffentliche Institutionen erfolgen. Das wird das Vertrauen in diese Immobiliensegmente fördern. Daher werden sich für Investoren zusätzliche

Möglichkeiten ergeben, ihre Portfolios aus- oder umzubauen.

FondsNews: Wie stellt sich die Nordrheinische Ärzteversorgung dazu auf?

Die Nordrheinische Ärzteversorgung kümmert sich am Standort Düsseldorf um den Versorgungsbeitrag der Mitglieder der Ärzteschaft im Lande Nordrhein-Westfalen und sorgt dafür, dass den Mitgliedern deren Altersvorsorge mit einer adäquaten Verzinsung im Rentenalter zur Verfügung gestellt werden kann. Das machen wir mit 130 Kolleginnen und Kollegen und gehören mit Kapitalanlagen von ca. 17,5 Milliarden Euro zu den großen Versorgungswerken in Deutschland.

Die Immobilienquote ist für uns ein wichtiger Bestandteil des Anlagespektrums. Wir selbst haben zwar den größten Teil unseres Kapitals in fremdverwaltete, regulierte Immobilienanlagen investiert, jedoch haben wir auch einen Eigenbestand an Immobilien, insbesondere in Nordrhein-Westfalen. Das sind knapp 40 Objekte, die von uns in Eigenregie verwaltet werden. Dazu haben wir bei uns im Team viel Know-how aufgebaut, denn wir betreuen das Portfolio im Asset- als auch im Property Management. Ebenso werden eigene Hausmeister-Dienstleistungen erbracht und auch weitere Fachbereiche wie Rechnungswesen und Controlling abgedeckt. Damit sind wir sehr gut aufgestellt.

Für unsere Anlagestrategie tätigen wir Investitionen vorwiegend im Core- und Core-Plus-Bereich. Mit zusätzlichen Value-Add-Investments realisieren wir dann weitere Erträge durch Wertschöpfungen. Das müssen aber nicht zwangsläufig Projektentwicklungen sein. Diese Zusatzerträge können auch durch die Umsetzung passender Vermietungsstrategien, das Heben von Baureserven oder die Aufwertung von bestehenden Objekten entstehen.

FondsNews: Spielen opportunistische Investmentchancen auch eine Rolle?
Vom Risikostil investieren wir zwischen

Core und Value-Add. Opportunistische Produkte kommen für uns nicht in Frage, auch zukünftig nicht.

FondsNews: Was erwarten Sie zukünftig?

Wir haben durch das rasant gestiegene Zinsumfeld im Markt auf der Bestands- und Entwicklungsseite ein großes Problem, mit dem alle Beteiligten lernen müssen umzugehen. Das wird dann entscheidend, wenn sich die Immobilienwerte negativ entwickeln. Wir haben in den letzten 12 Monaten bereits signifikante Wertkorrekturen gesehen.

Das muss aber nicht heißen, dass wir insgesamt im Immobilienmarkt schon eine Bodenbildung der Werte erleben. Diese ist derzeit eher bei Wohn- und Logistikimmobilien feststellbar, bei denen die Werte bereits stark gesunken sind. Weitere umfangreiche Wertkorrekturen erwarten wir hier aufgrund der hohen Nachfrage nicht.

Das könnte jedoch noch bei Büroimmobilien und im stationären Einzelhandel möglich sein. Aktuell kann man feststellen, dass der eine oder andere Bestandhalter oder Projektentwickler wirtschaftlich unter Druck gerät oder auch Insolvenz anmelden muss, und die gesamtwirtschaftliche Situation macht es den Marktteilnehmern zusätzlich schwer.

FondsNews: Auf welche Assetklassen werden Sie sich konzentrieren?

Bei uns steht die Assetklasse Wohnen auf dem ersten Platz. Das gilt insbesondere für den Markt in Deutschland, aber auch für unsere globalen Investments in den Metropolregionen. Denn die Urbanisierung setzt sich fort und Zuzug sowie Wohnbedarf in den Metropolen dieser Welt werden weiter zunehmen. Dabei fokussieren wir uns auf deutsche und internationale Märkte, wobei wir außerhalb von Deutschland nur in demokratisch regierte Länder investieren.

Insgesamt wird die erhöhte Nachfrage nach Wohnimmobilien längerfristig anhalten. Das zeigt sich aktuell dadurch,

dass Unternehmen mit der Erstellung von Wohnflächen gar nicht angemessen nachkommen. Hinzu kommen massiv gestiegene Baukosten, sodass Wohnimmobilien kaum noch rentabel erstellt werden können. Das macht diese Assetklasse schwierig und anspruchsvoll, aber auch interessant.

FondsNews: Wie wollen Sie neue Marktchancen nutzen?

Wir richten unseren Blick zunächst auf das eigene Portfolio und planen, die Wohnquote in unseren Beständen anzuheben. Dabei werden wir zuerst auf Deutschland schauen, denn das ist unser Kernmarkt, in dem wir seit Jahrzehnten tätig sind. Hier sehen wir wieder vielversprechende Investmentchancen, die aktuell zu viel geringeren Faktoren gehandelt werden als noch vor 12 bis 18 Monaten. Ferner werden wir Nachhaltigkeit und Energieeffizienz jeder unserer eigenen Immobilien auf den Prüfstand stellen, um unser Portfolio wertbeständig auszurichten. Für eine bessere Resilienz gegen negative Marktentwicklungen werden wir unsere Immobilienanlagen zukünftig weiter diversifizieren.

FondsNews: Wie optimistisch schauen Sie in die Zukunft?

Die Situation in der Immobilienwirtschaft wird bis auf weiteres voraussichtlich weiter angespannt bleiben und sowohl bei einigen Entwicklern als auch bei Bestandhaltern zu größeren Problemen führen. Andererseits bietet der deutsche Immobilienmarkt gute Voraussetzungen, um bei einem stabilen bis leicht rückläufigen Zinsniveau wieder auf die Beine zu kommen. Leider ist die Stimmung in Deutschland derzeit insgesamt nicht so gut und langsame Entscheidungsprozesse sowie die schleppende Digitalisierung hemmen eine kurzfristige Erholung. Da jedoch jede Krise auch Opportunitäten bietet, wollen wir als Team bei der Nordrheinischen Ärzteversorgung diese Potentiale gerne nutzen. Von daher schauen wir optimistisch nach vorne!



Handel with care!

Verehrte Leserin,
verehrter Leser,

heute mal ein Debattenbeitrag zur nimmermüden Diskussion um die Zukunft der Innenstädte. Vielleicht haben Sie es mitbekommen: In Berlin (na klar, wo auch sonst) wird darüber nachgedacht, ein bisher eher hochpreisiges Kaufhaus in zentraler Innenstadtlage in eine öffentliche Bibliothek umzuwandeln. Verrückt? Nun, auf den zweiten Blick vielleicht nicht.

Was haben wir? Einen Einkaufsstandort, der so nicht mehr funktioniert. Ein Einkaufskonzept, welches inzwischen als überholt gilt. Und (und das ist der springende Punkt) einen enormen Flächenbedarf für die Nutzung einer zentralen Landesbibliothek, der faktisch nur durch einen Neubau zu bedienen ist.

Eins und eins zusammengezählt, lautet die Rechnung am Ende: Leergezogene Immobilie in Top-Lage trifft auf passende Nutzungsform, die wiederum von der zentralen Lage zusätzlich profitiert. Dass aufgrund der langfristigen Nutzung die Immobilie besser gekauft als gemietet werden sollte: geschenkt.

Daher mein Plädoyer an Sie, liebe Investoren und Bestandhalter: Schnappen Sie sich doch mal wieder ein gutes Buch und lassen Sie die Gedanken schweifen. Da tun sich ganz neue Perspektiven auf. Damit wir folgende schöne Botschaft in den Markt tragen können: Immobilienwirtschaft schafft Bildungschancen!

Bis zur nächsten Ausgabe und bleiben Sie gesund!

Ihr Stefan Stüdemann

An dieser Stelle lesen Sie regelmäßig die IMHO!-Kolumne von Stefan Stüdemann. Schreiben Sie uns, was Ihnen auf der Seele brennt: imho@immobilien-fondsnews.de

IMMOBILIEN
ESG PRAXISTAG

**BEST PRACTICE
NACHHALTIGKEIT**
für die institutionelle
Immobilienwirtschaft

Der ESG-Praxistag
fokussiert auf
Lösungen und Produkte
zur ESG-Transformation

- Best Practice Vorträge
- Experten stellen ihre Lösungen vor
- Direkter Austausch

30. NOV. 2023
FRANKFURT

RealEstatePeople



Quelle: IMMAC

Ralf Otzen erweitert die Geschäftsleitung der HKA



Quelle: Commerz Real

Kerstin Struckmann übernimmt institutionelles Produktmanagement der Commerz Real



Quelle: Annette Korol

Markus Spitzer wird Geschäftsführer der PREIG AM



Quelle: PANDION AG/Juliane Herrmann

Stefan Ermisch wird neuer Aufsichtsratsvorsitzender der PANDION AG



Quelle: PGIM Real Estate

Cathy Marcus zum Co-Chief Executive Officer von PGIM Real Estate ernannt



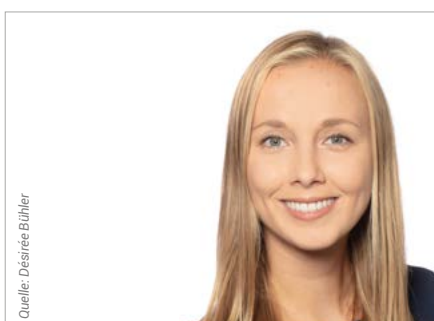
Quelle: BF.capital GmbH

Pascal-Stephan Scheeff als neuer Managing Director Institutional Sales & Relationship Management bei BF.capital



Quelle: GARBE Renewable Energy

Moritz Wickert ist neuer Geschäftsführer bei GARBE Renewable Energy



Quelle: Désirée Bühler

Désirée Bühler übernimmt die Geschäftsführung der Real I.S. Australia PTY Ltd. in Sydney



Quelle: ehret+klein Capital Markets, Eckhard Probst

Sebastian Hartrott wird neuer Geschäftsführer von ehret+klein Capital Markets

Der Bereich RealEstatePeople zeigt regelmäßig wichtige Stellenwechsel und Personalien in der institutionellen Immobilienwirtschaft.

RealEstatePeople.de



2024

Konferenzen & Veranstaltungen

der FondsForum-Plattform



REAL ESTATE
FORECAST 2024
FÜR INSTITUTIONELLE ANLEGER



7. Februar 2024, Frankfurt
www.Forecast2024.de

Zum Forecast 2024 präsentieren führende Researchspezialisten, Investoren und Immobilienexperten ihre Sicht auf die Entwicklung verschiedener Assetklassen in der Immobilienwirtschaft für das Jahr 2024. Am Abend folgt dann der Neujahrsempfang der institutionellen Immobilienwirtschaft für die Teilnehmer des Forecasts und weitere geladene Gäste der FondsForum-Plattform.

Deadline Sponsoring: 1.11.2023

Neujahrsempfang
der institutionellen Immobilienwirtschaft

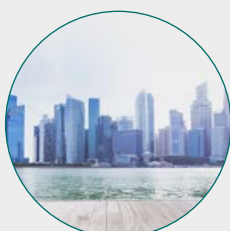


7. Februar 2024, Frankfurt
www.NewYearsReception.com

Die FondsForum-Plattform lädt ausgewählte Investoren, Manager und Experten zum Neujahrsempfang nach Frankfurt ein, um gemeinsam das neue Jahr zu beginnen und das Networking in der Immobilienwirtschaft zum Jahresstart zu fördern.

Deadline Sponsoring: 1.11.2023

IMMOBILIEN
FONDSRECHT KONFERENZ
FÜR INSTITUTIONELLE ANLEGER



8. Februar 2024, Frankfurt
www.FondsRechtKonferenz.de

Experten und Praktiker ausgewählter Kanzleien und Immobilienunternehmen referieren an diesem Tag über die Neuigkeiten zu deutschen und internationalen Fondsvehikeln, optimale Strukturierungen von Immobilieninvestitionen sowie über neue juristische Entwicklungen im Assetmanagement und Steuerrecht.

Deadline Sponsoring: 1.11.2023



27. Februar 2024, Frankfurt

www.SupermarktInvest.de

Die Konferenz zu Immobilienmarktentwicklungen in der Nahversorgung, Erfolgsfaktoren zukünftiger Fachmarktzentren, ESG-konformen Betriebsmöglichkeiten von Lebensmittelimmobilien und den Chancen und Risiken deutscher Retailsegmente aus Investorensicht.

Deadline Sponsoring: 1.12.2023



7./8. März 2024, Königstein 

www.USA-Conference.com

Die USA Conference ist eine der führenden Veranstaltungen in Europa für Investitionen in US-Immobilien. Investmentexperten aus den USA präsentieren einen Überblick über verschiedene Immobilien-Assetklassen und zeigen neueste Investmenttrends deutscher Investoren in den USA auf.

Deadline Sponsoring: 1.12.2023



29./30. April 2024, Frankfurt 

www.HotelReturn.de

Hotelimmobilienexperten präsentieren neue investmentfähige Hotelkonzepte und gehen auf aktuelle Trends in der institutionellen Hotelimmobilienanlage ein. Ebenso steht das Investmentpotential von Hotelketten und Ferienresorts sowie die Auswirkungen der Paradigmenwechsel auf Hotelimmobilieninvestoren im Fokus der Konferenz.

Deadline Sponsoring: 15.1.2024



23./24. Mai 2024, Frankfurt

www.ESG-Konferenz.de

Die Fachkonferenz für ESG, Nachhaltigkeit und Circular Real Estate in der institutionellen Immobilienwirtschaft. Immobilienmanager sowie ESG-Experten diskutieren auf dieser Konferenz mit rund 250 Teilnehmern aktuelle Entwicklungen der ESG-Transformation und präsentieren neueste Überlegungen und Geschäftsmodelle.

Deadline Sponsoring: 15.1.2024



18. Juni 2024, Königstein

www.SommerEmpfang.com

Der SommerEmpfang der institutionellen Immobilienwirtschaft bietet 150 ausgewählten Vertretern der FondsForum-Plattform die Möglichkeit zu einem lockeren Austausch vor der Sommerpause. Ein BBQ, Cocktails sowie Live-Musik mit guten Gesprächen runden einen stimmungsvollen Abend auf der Skyline-Terrasse des Falkenstein Grand Hotels ab.

Deadline Sponsoring: 1.3.2024



19. Juni 2024, Königstein

www.SommerKonferenz.de

Der Treffpunkt institutioneller Immobilieninvestoren vor der Sommerpause. Zur SommerKonferenz präsentieren Experten Investmentstrategien und -potentiale für das zweite Halbjahr 2024. Damit können sich Teilnehmer noch vor der Sommerpause über verschiedene Investmentchancen informieren und gemeinsam potentielle Investmentansätze besprechen.

Deadline Sponsoring: 1.3.2024



12./13. September 2024, Frankfurt

www.DebtConference.com

Die Konferenz bietet europäischen und internationalen Investoren, Investmentmanagern, Banken und Dienstleistern eine einmalige Form zur Begegnung und Diskussion aktueller Erfahrungen und zukünftigen Markt- und Investmenttrends im Bereich European Real Estate Debt.

Deadline Sponsoring: 1.4.2024

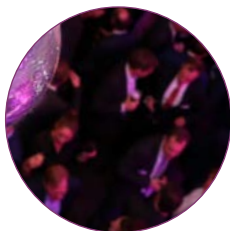


17. September 2024, Frankfurt

www.HealthCareDay.de

Der HealthCareDay hat den Fokus auf alle Themen zu Investitionen in Gesundheitsimmobilien. Es werden aktuelle Entwicklungen von Pflegeimmobilien und Ärztehäusern etc. vorgestellt und Voraussetzungen sowie zukünftige Anforderungen an Investmentprodukte im HealthCare-Bereich für Anlegerinvestoren diskutiert.

Deadline Sponsoring: 1.4.2024

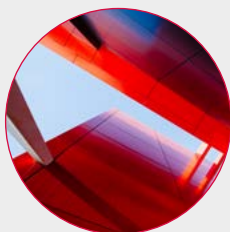


7. Oktober 2024, München

www.EXPO-Cocktail.de

Der EXPO-Cocktail ist ein exklusives Treffen von 100 Vertretern von Anleger-, Fonds- und Assetmanagement-Unternehmen sowie weiteren Dienstleistern der institutionellen Immobilienfondswirtschaft anlässlich der Immobilienmesse EXPO REAL in München.

Deadline Sponsoring: 1.5.2024



6./7. November 2024, Königstein

www.FondsForum-Konferenz.de

Die FondsForum-Konferenz ist die Jahreskonferenz für Vertreter von Anleger- und Immobilienunternehmen sowie Banken und Beratungsgesellschaften in Königstein zum besonderen Austausch über aktuelle Branchenthemen und zukünftige Investmentchancen institutioneller Immobilieninvestitionen.

Deadline Sponsoring: 1.4.2024

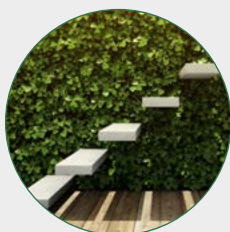


November 2024, Wiesbaden

www.JazzNight.de

Friends & Family der FondsForum-Plattform treffen sich mit ihrer Begleitung wieder im Kurhaus Wiesbaden zur JazzNight 2024. Durch Sponsoren und Teilnehmer der FondsForum-Plattform soll an das Zwerg Nase Haus in Wiesbaden wieder ein Betrag in Höhe von mindestens 10.000 Euro gespendet werden.

Deadline Sponsoring: 1.5.2024



28. November 2024, Frankfurt

www.ESG-Praxistag.de

Zum ESG Praxistag präsentieren Unternehmen verschiedene Produkte und Beratungsleistungen zur ESG-Transformation in der institutionellen Immobilienwirtschaft. Damit zeigt die Veranstaltung konkrete Lösungen zur Umsetzung von Nachhaltigkeitsaspekten für Investoren und Manager und bringt die ESG-Realisierung in der Immobilienwirtschaft voran.

Deadline Sponsoring: 1.6.2024

VDR+

Der virtuelle Datenraum für Immobilien

Transparent. Mobil. Jederzeit.

NEU

VDR+ revolutioniert die technische Immobilien-Dienstleistung. Ein echter Datenraum mit integriertem Q&A-Workflow, Fotodokumentation und funktionalen Verknüpfungen für Transaktionen (TDD+), Bau (MON+) und laufenden Betrieb (TAM+). Das spart Zeit und verschlankt Arbeitsprozesse.

Erleben Sie VDR+ noch heute!

Jetzt informieren:



DOREE 

by x.project AG

Förderer der FondsNews 2023:



Weitere Informationen: www.Immobilien-FondsNews.de

Impressum

Herausgeber

Strumpf Eventmanagement, Anja Strumpf
Niederseelbacher Straße 24, 65527 Niedernhausen
Tel.: 061 27/999363-20
info@Immobilien-FondsNews.de
www.Immobilien-FondsNews.de

Die Rechte verwendeter Bilder und Grafiken, die ohne gesonderte Quellenangabe in dieser Unterlage publiziert werden, liegen bei den jeweiligen Autoren bzw. ihren Unternehmen.

Nachweis Titelbilder:
©Shawn Hempel - stock.adobe.com
©4Max - stock.adobe.co