

SPEZIALFONDSMARKT QUARTERLY

Ausgabe 6

Juli 2026

Inhalt

Titelstory

Das stille Wachstum von Immobilienspezialfonds Seite 2

Sponsoren

These & Statements Seite 6

Wohneigentum zwischen Wunsch und Wirklichkeit Seite 7

Ist die Privatwirtschaft der geeignete Partner für die Zukunft deutscher Bildungsimmobilien? Seite 8

Analyse

Statistiken & Auswertungen Seite 9

CAIPI Seite 19

Erläuterungen Seite 22

Impressum Seite 25

Sponsoren Seite 26

Liebe Leserinnen und Leser,

das 1. Quartal 2026 war für den deutschen Immobilienspezialfonds ein solider Auftakt. Das Nettomittelaufkommen betrug in Summe 1,3 Milliarden Euro, was einen satten Anteil von 16 % am gesamten Nettoneugeschäft von Spezialfonds im Berichtsquartal ausmacht. Frische Liquidität wurde in Höhe von 1,8 Milliarden Euro in den Immobilienspezialfondsmarkt gepumpt.

In der Titelstory sezieren wir das Wachstum von Immobilienspezialfonds über 15 Jahre nach Fondsvolumen, Anzahl der Fonds sowie durchschnittlicher Fondsgröße. Der Weg zum Erwachsenwerden.

Im Thesenpanel schätzen Experten aus dem Kreis unserer Sponsoren ein, inwieweit der ELTIF dem Immobilienspezialfonds in Bezug auf Investments in illiquide Assets institutioneller Investoren den Rang ablaufen wird.

Ich wünsche eine interessante Lektüre und einen sonnigen Sommer.

Herzlichst Ihr

Clemens Schuerhoff
Vorstand Kommalpha



55,2	86,4
Long-Term CAIPI	Short-Term CAIPI
+4,4	

Stand: 31. März 2026

Wir bedanken uns bei den Sponsoren, die diesen Newsletter unterstützen und begleiten:



ABN-AMRO
Asset Servicing

KanAm
Grund Group



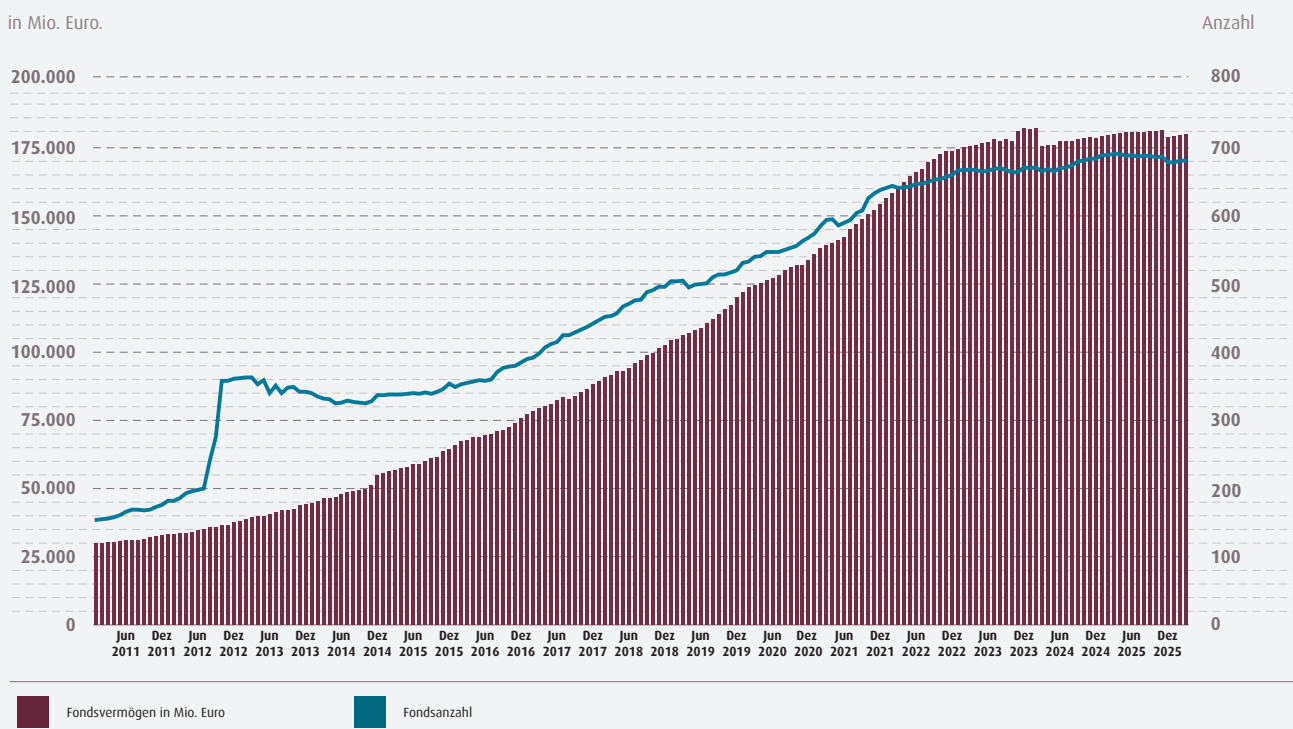
Union
Investment

Das stille Wachstum von Immobilienspezialfonds

Das Nettoneugeschäft von Immobilienspezialfonds hat sich seit der Zinswende 2022 spürbar abgekühlt. Trotzdem sind die Nettoflows weiterhin positiv und der Bestand bzw. das Fondsvermögen ist stabil und wächst. Strategisch gesehen ist die Entwicklung des Marktes von Immobilienspezialfonds eine Erfolgsstory. Wir haben daher den Datenstand zum Ende des 1. Quartals 2026 zum Anlass genommen, das Wachstum von Immobilienspezialfonds über 15 Jahre zu sezieren: nach Fondsvolumen, Anzahl der Fonds und durchschnittlicher Fondsgröße. Der deutsche Immobilienspezialfonds hat in den vergangenen anderthalb Jahrzehnten eine bemerkenswerte Entwicklung

genommen. Im Januar 2011 verwalteten 154 Immobilienspezialfonds ein Vermögen von rund 30 Milliarden Euro. Per Ende März 2026 sind es 681 Fonds mit einem Fondsvolumen von 179,7 Milliarden Euro. Das Vermögen hat sich damit rund versechsfacht, die Anzahl der Fonds gut vervierfacht. Aufschlussreich ist die durchschnittliche Fondsgröße. Sie ist von etwa 193 Millionen Euro auf 263,9 Millionen Euro gestiegen. Das Wachstum verlief also nicht allein über die Auflage neuer Vehikel, sondern auch über das Größerwerden der bestehenden Fonds.

Entwicklung von Fondsvermögen und Anzahl Immobilienspezialfonds gesamt seit 2011

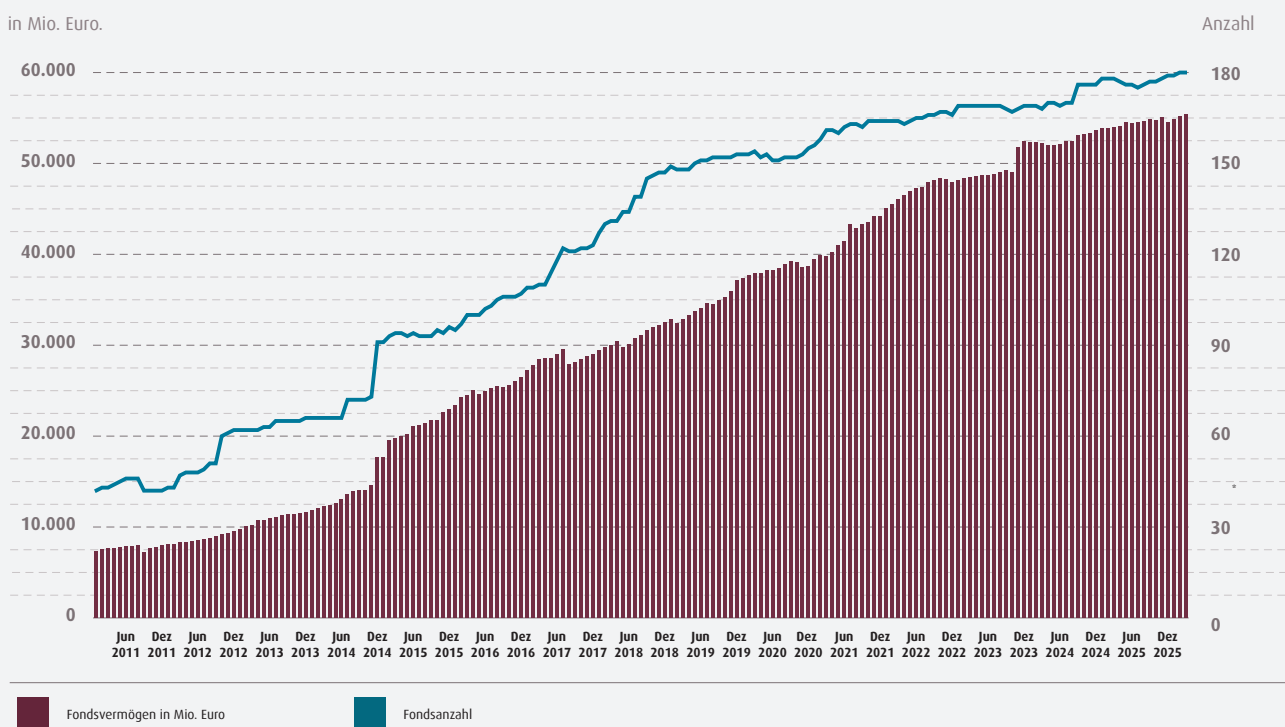


Stand: 31. März 2026, in Mio. Euro, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Die Kurve des Fondsvolumens illustriert zugleich die Zäsur der Zinswende in 2022. Bis Anfang 2023 stieg das Vermögen nahezu ungebremst, seither bewegt es sich in einem engen Korridor um die Marke von 180 Milliarden Euro. Das ist keine Schwäche, sondern Reife: Die Assetklasse ist im Bestand erwachsen geworden. Der jüngste Datenpunkt von 179,7 Milliarden Euro liegt nur knapp unter dem Allzeithoch von rund 181 Milliarden Euro aus dem November 2025.

Hinter dem Gesamtmarkt verbergen sich allerdings sehr unterschiedliche Anlegergruppen. Wir greifen die beiden unseres Erachtens interessantesten heraus – Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherungen – die zusammen mehr als die Hälfte des Immobilienspezialfondsvermögens auf sich vereinen und auch im Gesamtmarkt von Spezialfonds die wichtigsten Player sind.

Entwicklung von Fondsvermögen und Anzahl Immobilienspezialfonds von Altersvorsorgeeinrichtungen seit 2011

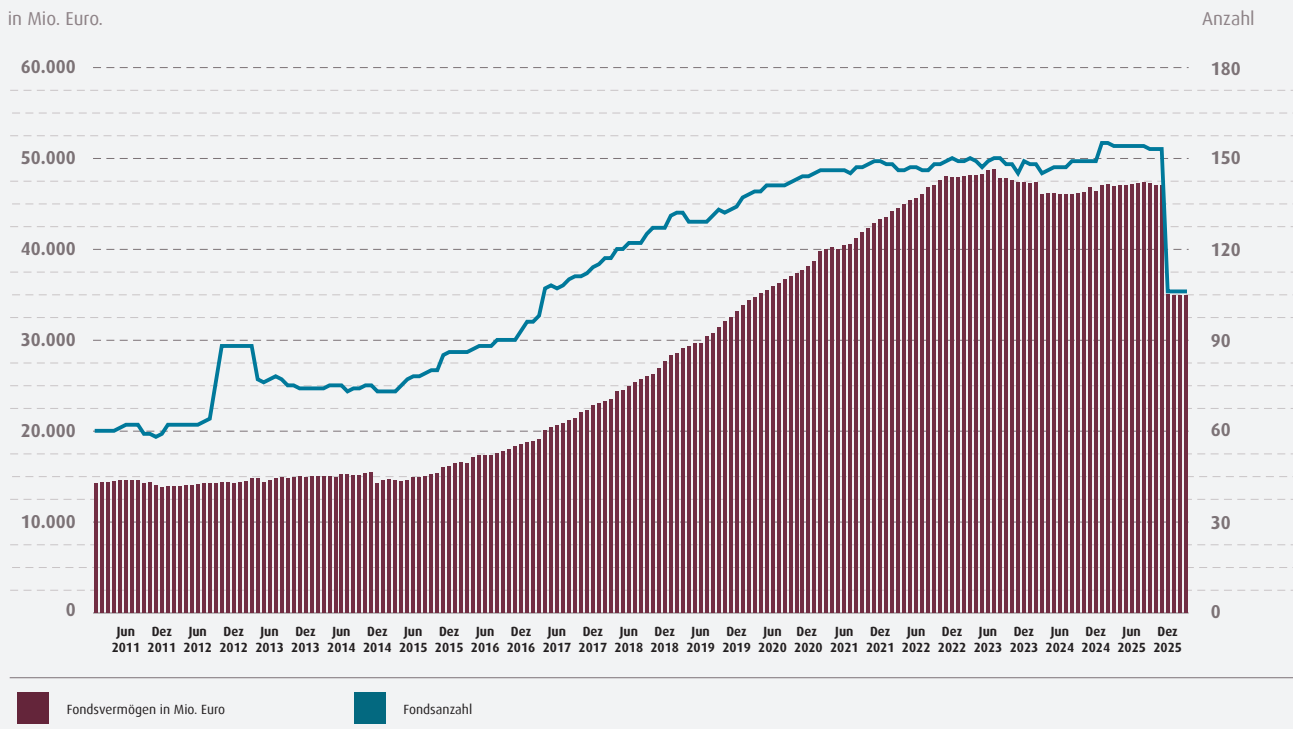


Stand: 31. März 2026, in Mio. Euro, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Altersvorsorgeeinrichtungen sind die dynamischste und mittlerweile größte Anlegergruppe im Immobilienspezialfondsmarkt. Ihr Fondsvolumen ist von 7,3 Milliarden Euro (42 Fonds) im Jahr 2011 auf 55,3 Milliarden Euro (180 Fonds) gewachsen. Die durchschnittliche Fondsgröße hat sich von rund 174 auf

über 307 Millionen Euro nahezu verdoppelt. Pensionskassen, Versorgungswerke und ähnliche Investoren bündeln ihr Immobilienengagement zunehmend in großvolumigen Spezialfondsmandaten.

Entwicklung von Fondsvermögen und Anzahl Immobilienspezialfonds von Versicherungen seit 2011



Stand: 31. März 2026, in Mio. Euro, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Versicherungen weisen ein Immobilienspezialfondsvermögen von 35,0 Milliarden Euro in 107 Fonds per Ende März 2026 auf. Anfang 2011 waren es 14,2 Milliarden Euro und 61 Fonds. Der Bestand von Immobilienspezialfonds hat sich somit um den Faktor 2,4 vervielfacht. Bemerkenswert ist hier die durchschnittliche Fondsgröße von aktuell 326,8 Millionen Euro – der höchste Wert aller Anlegergruppen. Versicherungen setzen traditionell auf wenige, dafür sehr große Vehikel. Der sichtbare Niveausprung zum Jahreswechsel 2025/2026 – von rund 47 auf 35 Milliarden Euro und von 155 auf 107 Fonds – ist kein realer Mittelabfluss, sondern Folge einer statistischen Neuordnung von Anteilseignergruppen in der Bundesbank-Statistik. Leider gibt es seitens der Bundesbank keine Überleitungsrechnung. Unsere Analysen ergaben, dass Anteilseigner aus dem Segment Versicherungen in die Kategorie Finanzintermediäre und Sozialversicherungen umgeschlüsselt wurden.

Das Gesamtbild ist eindeutig: Der Immobilienspezialfonds ist von einem Wachstumsmarkt zu einer etablierten, konsolidierten Assetklasse geworden. Klar, das Nettoneugeschäft ist seit der Zinswende gehörig ins Stottern geraten und die Gründe dafür sind vielfältig. Neben den spezifischen Themen und Herausforderungen der Assetklasse Immobilien bremsen der Denominatoreffekt sowie der zurückgekehrte Zins (Stichwort Rentendirektanlage) gegenwärtig das Neugeschäft von Immobilienspezialfonds. Es mehren sich allerdings die Anzeichen am Markt, dass der Immobilienmarkt und damit auch Immobilieninvestments in Spezialfonds in einen neuen Zyklus eintreten. Wir alle wissen, die Zyklik des Immobilienmarktes ist träge und somit wird es noch etwas Zeit brauchen, bis sich diese Entwicklung nachhaltig bestätigt. Wir behalten dies als zentralen Punkt unseres Quarterly im Auge.



Explore the power of transformation

In der Umgestaltung, Erweiterung und Nutzungsänderung von Immobilien in den Beständen liegen enorme Chancen. Und neue Perspektiven für attraktive Quartiere. Mit nachhaltigen Strategien und unserer umfassenden Projektmanagement-Expertise nutzen wir konsequent Wertsteigerungspotenziale und gestalten Immobilienportfolios fit für die Zukunft. **Kommen wir ins Gespräch.**

www.union-investment.de/realestate



These:

„Wird der ELTIF dem Immobilienspezialfonds in Bezug auf Investments in illiquide Assets institutioneller Investoren den Rang ablaufen?“

„Der ELTIF wird den Immobilienspezialfonds nicht überholen, sondern ihn ergänzen. Spezialfonds bleiben für viele institutionelle Investoren das bevorzugte Vehikel, weil sie hohe Gestaltungsfreiheit, etablierte Strukturen, vertraute Regulierung sowie bewährte Prozesse bieten. ELTIFs punkten dagegen vor allem bei breiterer Anlegerbasis, langfristige Bindung und politischer Unterstützung als Instrument zur Finanzierung der Realwirtschaft. Für einige Investoren können ELTIFs daher eine sinnvolle Beimischung sein, insbesondere für Infrastruktur- oder Transformationsprojekte. Allerdings sind Themen wie Produktkomplexität, Kostenstruktur und teilweise eingeschränkte Flexibilität noch Hürden für einen breiten Durchbruch im institutionellen Portfolio. Insgesamt ist eher von einer Koexistenz auszugehen: Immobilienspezialfonds bleiben der Standard für klassische Immobilienstrategien, während ELTIFs zusätzliche Möglichkeiten für illiquide Sachwertinvestments eröffnen, ohne die Rolle des Spezialfonds infrage zu stellen.“

Mihaela Scurtu

ABN AMRO Asset Servicing

„Mit dem ELTIF 2.0 bietet die EU seit 2024 ein flexibleres Vehikel für langfristige, illiquide Investments. Das Marktvolumen aller europäischen ELTIFs erreichte Ende 2025 rund 34 Mrd. Euro, wovon 2,3 Mrd. Euro auf die Assetklasse Immobilien entfielen (Scope-ELTIF-Study 2026). Besonders stark war die Nachfrage institutioneller Investoren nach Infrastrukturinvestments. Die deutschen Immobilienspezialfonds bilden weiterhin das Rückgrat institutioneller Immobilienanlagen. Sie sind vorrangig auf die Anforderungen großer institutioneller Investoren ausgerichtet und bleiben aufgrund klarer und transparenter steuerlicher Rahmenbedingungen, hoher Individualisierbarkeit und etablierter Verwaltungspraxis das bevorzugte Vehikel professioneller Anleger. Nach Angaben der Deutschen Bundesbank lag ihr Fondsvermögen Ende 2025 bei rund 179 Mrd. Euro. Der ELTIF ergänzt somit, ersetzt den Spezialfonds jedoch nicht. Beide Vehikel erfüllen unterschiedliche strategische Funktionen – der Spezialfonds bleibt das effiziente Instrument für maßgeschneiderte Immobilienlösungen im institutionellen Segment, während der ELTIF als Brücke zwischen privatem und institutionellem Kapital fungiert und den Zugang zu illiquiden Real-Asset-Investments erweitert.“

Sascha Schadly

KanAm Grund Group

Es antworteten auf unsere These:



Mihaela Scurtu

Client Relationship Management Real Assets

ABN AMRO Asset Servicing
E: mihaela.scurtu@hal-privatbank.com
T: +49 69 2161 1765



Sascha Schadly

Managing Director

KanAm Grund Group
E: s.schadly@kanam-grund.de
T: +49 69 710411-0

Wohneigentum zwischen Wunsch und Wirklichkeit

Wohneigentum galt lange als der sichere Weg zur finanziellen Absicherung. Doch in den vergangenen Jahren hat sich der Markt deutlich verändert. Gestiegene Baukosten, höhere Zinsen und strengere Finanzierungsanforderungen machen den Traum vom Eigenheim für viele Menschen immer schwerer erreichbar. Besonders junge Familien und Berufseinsteiger stehen vor der Herausforderung, dass der Kauf einer Immobilie ohne hohes Eigenkapital kaum noch möglich ist. Neben dem Kaufpreis kommen zusätzlich Nebenkosten, energetische Sanierungen und laufende Instandhaltung hinzu. Die Rechnung geht für viele Haushalte schlicht nicht mehr auf. Der Immobilienmarkt ist dadurch nicht nur teurer, sondern auch deutlich selektiver geworden.

Gleichzeitig verliert eine Anlageform an Attraktivität, die lange als verlässlicher Weg in den Immobilienmarkt galt: der offene Immobilienfonds. Jahrelang bot er Anlegern die Möglichkeit, indirekt von Immobilien zu profitieren, ohne selbst Eigentum erwerben zu müssen. Heute stehen die Fonds jedoch unter Druck. Höhere Zinsen machen alternative Anlageformen wieder interessanter, während sinkende Bewertungen und steigende Kosten die Renditen belasten. Um Wohnimmobilien für Investoren wieder attraktiver zu machen, braucht es vor allem mehr Planungssicherheit. Verlässliche regulatorische Rahmenbedingungen, schnellere Genehmigungsverfahren und weniger kurzfristige politische Eingriffe würden das Risiko für Investoren deutlich reduzieren. Entscheidend bleibt aber die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Projekte. Wohnimmobilien werden für Anleger vor allem dann attraktiv, wenn sie stabile Mieterträge, geringe Leerstände und überschaubare Bewirtschaftungskosten versprechen. Deshalb könnten moderne Baukonzepte helfen, die Immobilie als Asset attraktiver zu machen. Auch die Kombination von Wohnen mit ergänzenden Nutzungen wie Nahversorgung, Mobilitätsangeboten oder Dienstleistungen kann die

Ertragsbasis verbreitern und Projekte für Investoren interessanter machen. Ein weiterer Ansatz liegt in der Professionalisierung des Bestands: Energetische Sanierungen, digitale Verwaltung und eine bessere Steuerung von Instandhaltung können die laufenden Kosten senken und den Wert der Objekte langfristig sichern. Gerade institutionelle Anleger achten auf planbare Cashflows und geringe Risiken. Wer hier überzeugt, kann Wohnimmobilien trotz gestiegener Zinsen attraktiv halten.

Der Blick auf Immobilien hat sich damit grundlegend verändert. Eigentum bleibt für viele Menschen ein erstrebenswertes Ziel, ist aber längst kein Selbstläufer mehr. Wer heute kaufen oder investieren möchte, muss genauer kalkulieren, Risiken realistischer bewerten und neue Ansätze in Betracht ziehen. Gerade die Fondsbranche kann dabei eine wichtige Rolle spielen. Investiert sie wieder stärker und langfristiger in Wohnimmobilien, kann sie dazu beitragen, neuen Wohnraum zu schaffen und den Immobilienmarkt aktiv mitzugestalten. Denn mehr Angebot ist letztlich auch ein wichtiger Baustein, damit Wohneigentum für private Haushalte wieder erreichbar wird.

Autorin

Mihaela Scurtu

Client Relationship Management Real Assets
ABN AMRO Asset Servicing



Ist die Privatwirtschaft der geeignete Partner für die Zukunft deutscher Bildungsimmobilien?

Bildung ist das Fundament einer zukunftsfähigen Gesellschaft – und sie braucht Räume, die Lernen, Entwicklung und Teilhabe fördern. Doch der Zustand vieler deutscher Bildungsimmobilien zeigt ein anderes Bild: Ein seit Jahren dynamisch steigender Sanierungsstau, zu wenige Schulplätze und ein Investitionsbedarf, den die öffentliche Hand allein – trotz des auferlegten Sondervermögens – nicht decken kann.

Der Investitionsbedarf für Bildungsimmobilien betrug im Jahr 2025 annähernd 70 Mrd. Euro, wovon jedoch nur ein Bruchteil durch geplante Investitionen tatsächlich gedeckt werden konnte. Entsprechend wächst die Investitionslücke seit Jahren kontinuierlich an und befindet sich bereits oberhalb der 50-Milliarden-Euro-Marke. Auch unter Berücksichtigung der geplanten Sondermittel von Bund und Ländern für Bildung bzw. Bildungsimmobilien wird der Fehlbetrag bis zum Ende des Jahrzehnts voraussichtlich weiter deutlich ansteigen.

Hier kommt die Privatwirtschaft ins Spiel. Institutionelle Investoren, Fondsgesellschaften und Projektentwickler können durch gezielte Investitionen in Bildungsimmobilien nicht nur zur Modernisierung der Bildungsinfrastruktur beitragen, sondern gleichzeitig stabile, gesellschaftlich nachhaltige Renditen erzielen. Denn Bildung zählt zu den konjunkturunabhängigsten Sektoren: Sie ist Teil der Grundversorgung, politisch priorisiert und durch staatliche oder kommunale Mieter langfristig abgesichert.

Diese besondere Kombination aus stabilen Cashflows, hoher Auslastung und gesellschaftlichem Nutzen macht Bildungsimmobilien zu einem attraktiven Bestandteil diversifizierter Portfolios. Gleichzeitig eröffnet der Modernisierungs- und Neubauzyklus – etwa bei Kindertagesstätten, Schulen oder Hochschulgebäuden – Investoren aktuell einen günstigen Zeitpunkt

für den Markteintritt. Neubau- und Modernisierungstätigkeiten decken aktuell schätzungsweise nur rund die Hälfte des tatsächlichen Bedarfs.

Neben der wirtschaftlichen Dimension sollte der soziale Impact nicht unterschätzt werden. Wer in Bildungsinfrastruktur investiert, investiert in die Zukunftsfähigkeit des Standorts Deutschland. Private Mittel können helfen, Planungssicherheit zu schaffen, energetische und funktionale Standards anzuheben und neue Lernumgebungen zu gestalten, die den pädagogischen Anforderungen der nächsten Generation entsprechen. Bildungsinvestments verbinden damit gesellschaftliche Verantwortung mit ökonomischer Vernunft – ein Musterbeispiel für „Sustainable Value Creation“.

Die Privatwirtschaft kann somit ein zentraler Treiber im Ausbau und der Modernisierung deutscher Bildungsimmobilien sein. In Zeiten wachsender demografischer und gesellschaftlicher Anforderungen sind Partnerschaften zwischen öffentlicher Hand und privaten Investoren nicht nur sinnvoll, sondern notwendig – um Bildung langfristig räumlich, digital und qualitativ zukunftsfähig zu machen.

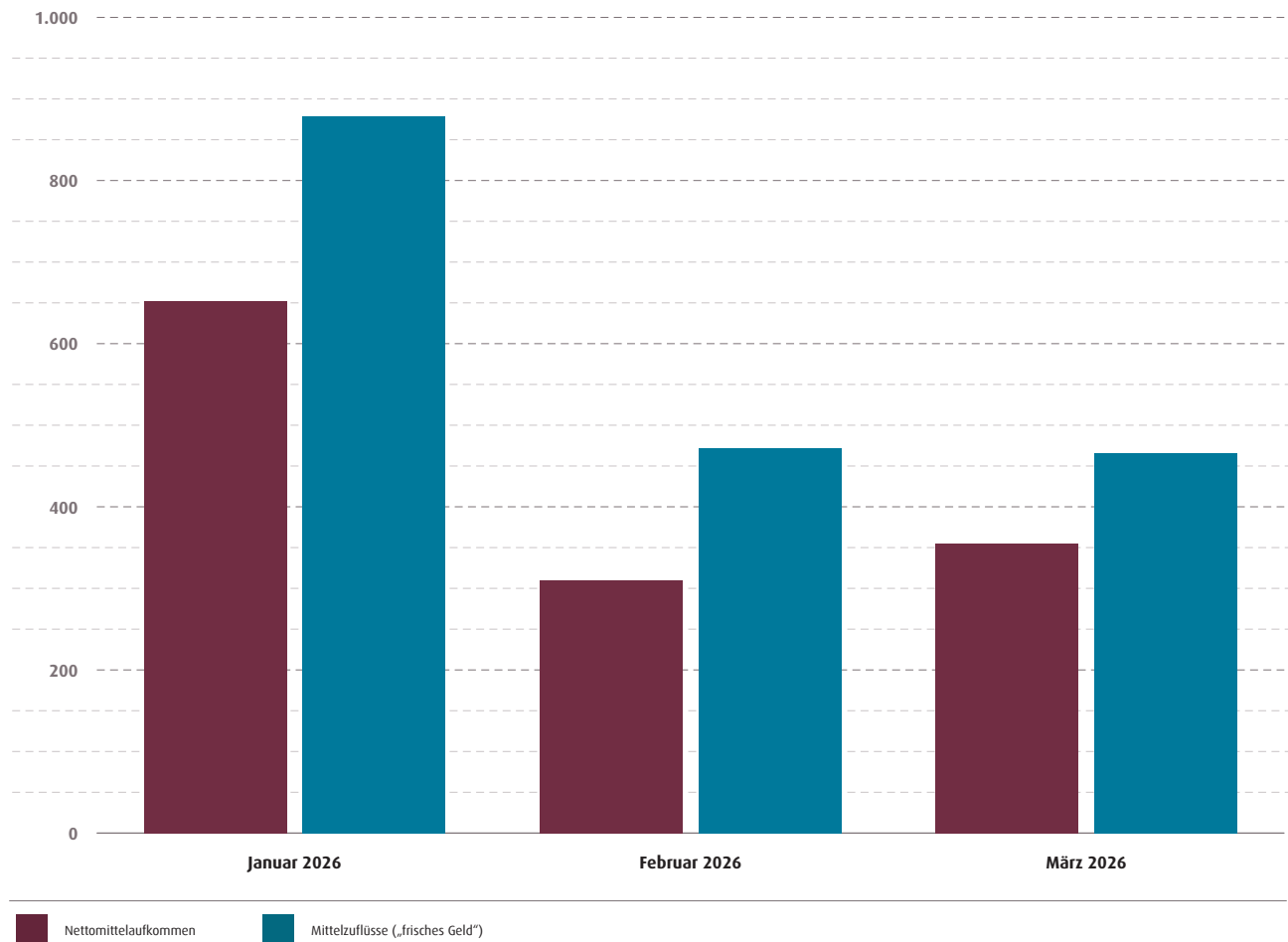
Autor

Patrick Brause MRICS

Director / Head of Valuation, Research & Analytics
KanAm Grund Group

Statistiken & Auswertungen

Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds

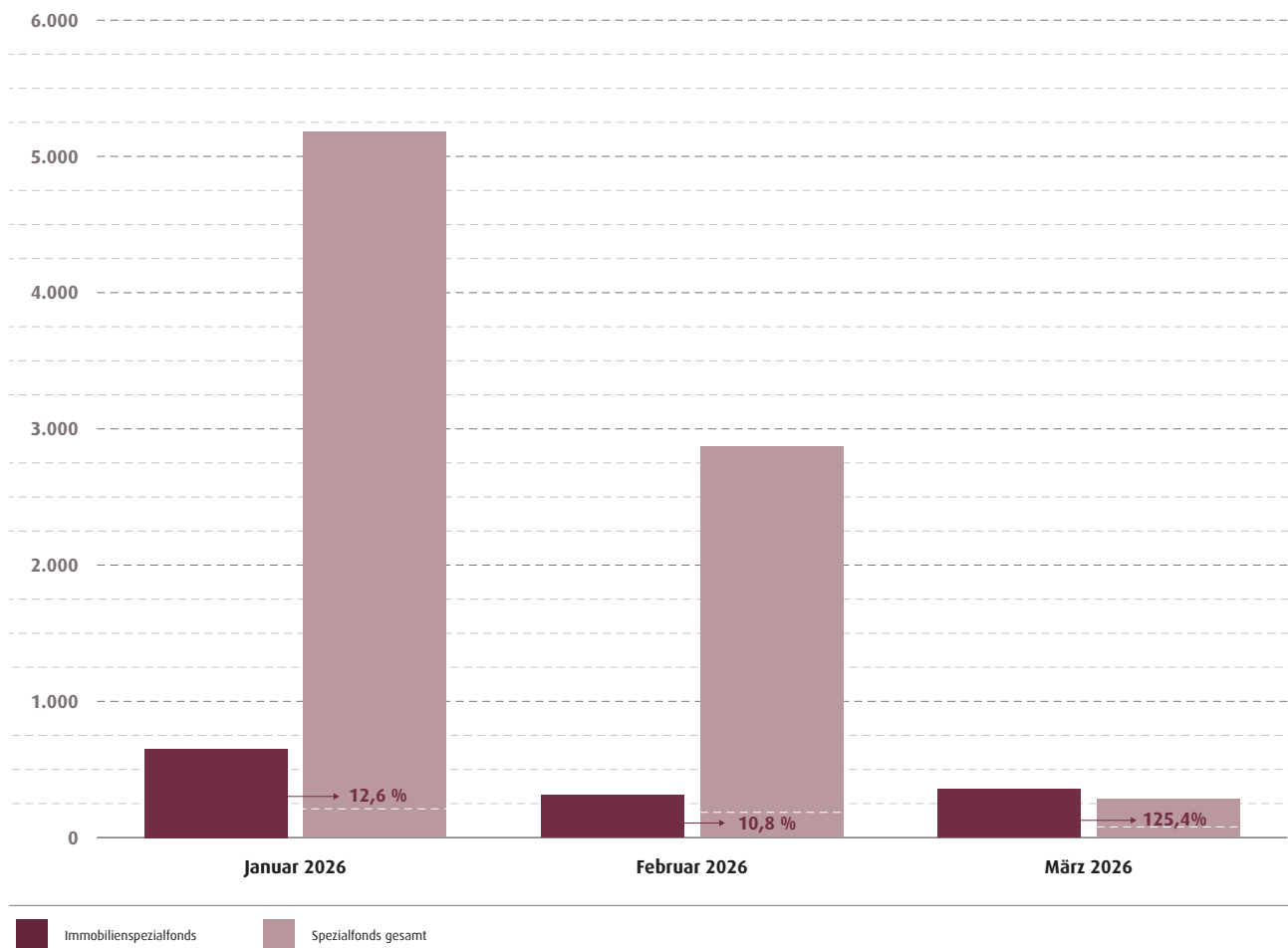


Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Das 1. Quartal 2026 war für den deutschen Immobilienspezialfonds ein solider Auftakt. Das Nettomittelaufkommen betrug in Summe 1,3 Milliarden Euro mit dem Spitzenwert von 652 Millionen Euro im Januar 2026. Februar und März fielen mit 310 bzw. 355 Millionen Euro deutlich schwächer aus. Frische Liquidität wurde im ersten Quartal 2026 in Höhe von 1,8 Milliarden Euro in Immobilienspezi-

alfondsmandate gepumpt. Damit landeten 73 % der Mittelzuflüsse netto in Immobilienspezialfonds, ein vergleichsweise hoher Wert, der eine recht geringe Anteilsscheindynamik im ersten Quartal bedeutet und für eine relativ hohe Mandatstreue der institutionellen Anleger im Berichtsquartal spricht.

Nettomittelaufkommen von Immobilienspezialfonds und Spezialfonds gesamt

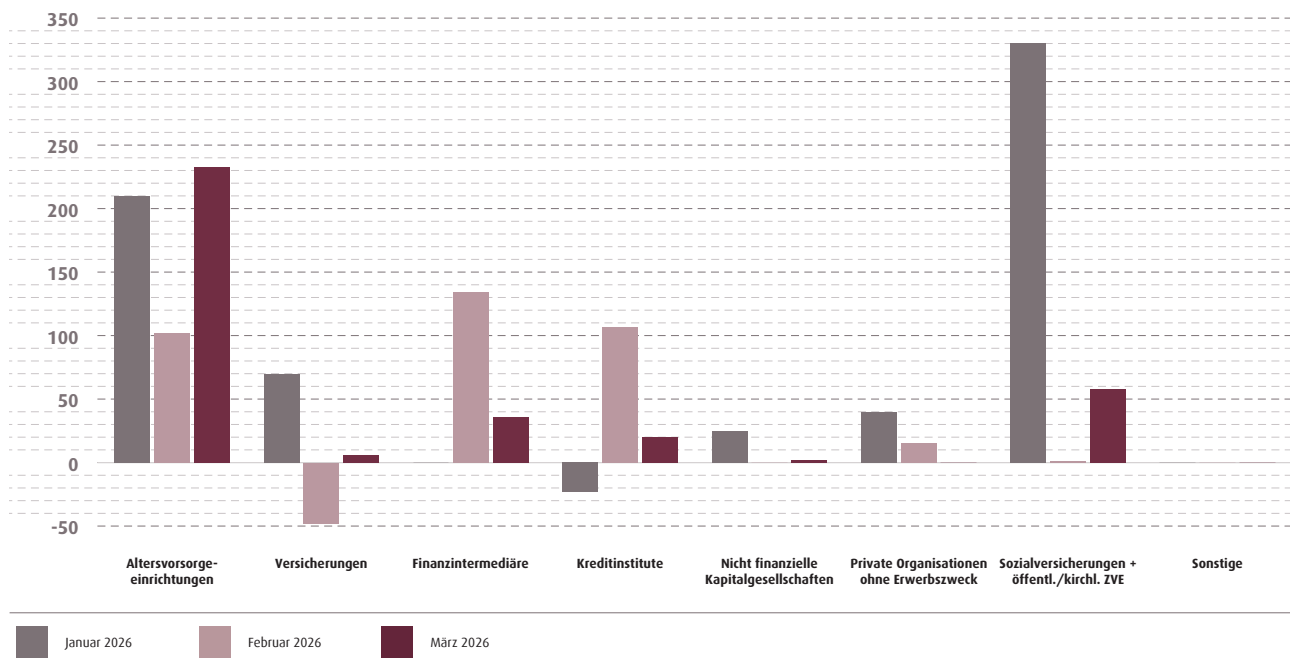


Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Im Vergleich zum gesamten Spezialfondsmarkt zeigt sich ein interessantes Bild. Im Januar und Februar 2026 trug der Immobilienspezialfonds 13 % bzw. 11 % zum Nettomittelaufkommen aller Spezialfonds bei, was leicht überdurchschnittliche Werte sind. Der März sticht heraus: Während der Gesamtmarkt nur 283 Millionen Euro Nettomittelaufkommen verzeichnete, flossen Immobilienspezialfonds 355 Millionen Euro netto zu. Andere Spezialfondskategorien weisen im März per saldo Nettomittelabflüsse auf, insbeson-

dere gemischte Wertpapierspezialfonds. Auf das gesamte erste Quartal gerechnet liegt der Anteil von Immobilienspezialfonds am Nettoneugeschäft des gesamten Spezialfondsmarktes bei rund 16 %, was einen außerordentlich robusten Wert darstellt. Das ist angesichts der weiterhin herausfordernden Situation am Immobilienmarkt ein verblüffend positives Ergebnis und spricht für die Professionalität und das antizyklische Verhalten institutioneller Investoren.

Monatliches Nettomittelaufkommen von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern im 1. Quartal 2026



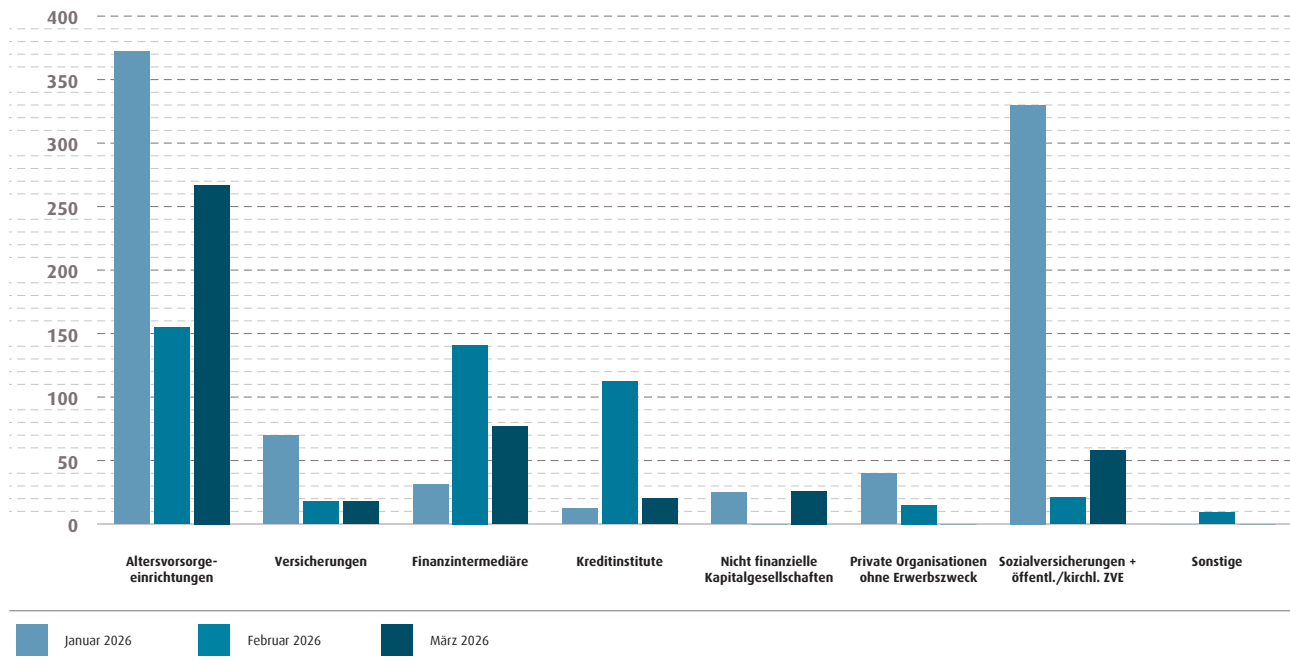
Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Hinsichtlich der Analysen auf Ebene der Investorenkategorien gibt es ab dieser Ausgabe ein Novum. Ab sofort weisen wir Finanzintermediäre als separate Anteilseignergruppe aus. Bisher hatten wir sie unter den sonstigen Investoren zusammengefasst, was aber aufgrund der zunehmenden Größe und Bedeutung dieser Investorenkategorie bedingt sinnvoll war.

Altersvorsorgeeinrichtungen prägen das Nettoneugeschäft des Berichtsquartals. Sie führen das Ranking mit 545 Millionen Euro klar an und weisen in allen drei Monaten deutlich positive Nettomittelaufkommen auf. Auf Rang 2 folgen Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen mit 389 Millionen Euro, getrieben von einem vermutlich mandatsgetriebenen Effekt im Januar (330 Millionen Euro). Dahinter reihen sich Finanzinter-

mediäre mit 170 Millionen Euro und Kreditinstitute mit 104 Millionen Euro Nettoneugeschäft in Immobilienspezialfonds auf den Plätzen 3 und 4 ein. Private Organisationen ohne Erwerbszweck schließen sich mit 55 Millionen Euro Nettomittelaufkommen an. Versicherungen als drittgrößte Anteilseignergruppe im Immobilienspezialfondsmarkt kamen u. a. wegen eines negativen Februars per Saldo auf relativ mickrige 28 Millionen Euro Nettoflows in Immobilienspezialfonds. Das ist ein enttäuschendes Quartalsergebnis für die Assekuranz. Corporates folgen im Ranking mit 27 Millionen Euro fast gleichauf. Sonstige Investoren weisen kein Nettoneugeschäft im Berichtsquartal auf. Positiv festzuhalten ist, dass keine Anlegergruppe im ersten Quartal 2026 Nettomittelabflüsse verzeichnete.

Monatliche Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern im 1. Quartal 2026



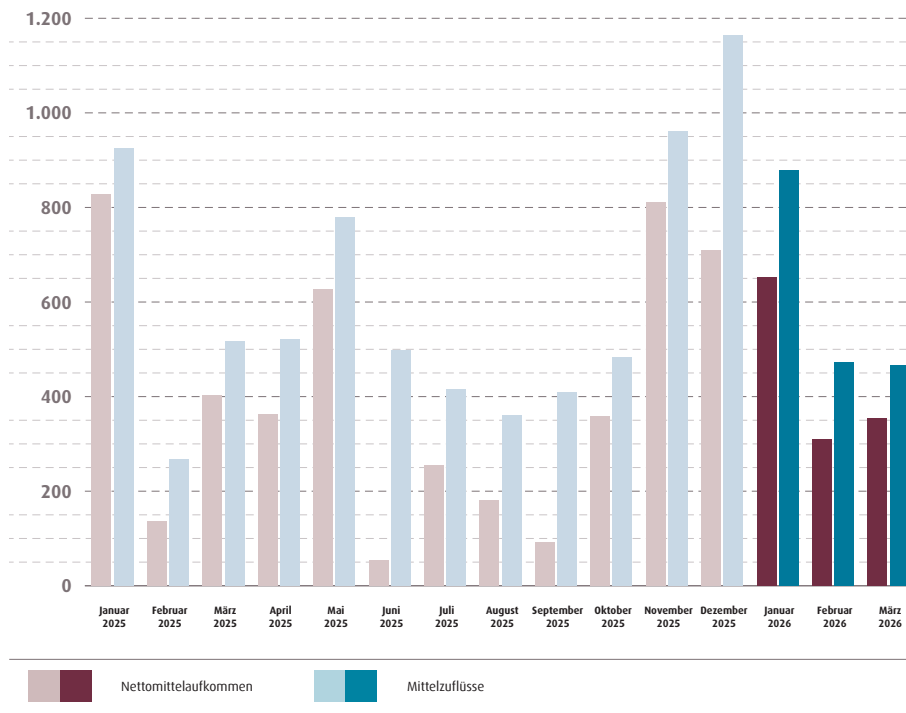
Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Bei den Zuflüssen frischer Liquidität sind die Größenverhältnisse ähnlich. Altersvorsorgeeinrichtungen führen das Ranking mit Mittelzuflüssen in Höhe von 794 Millionen Euro an, gefolgt von Sozialversicherungen & öffentlichen/kirchlichen Zusatzversorgungseinrichtungen mit 409 Millionen Euro sowie Finanzintermediären mit 249 Millionen Euro. Dotierungen von frischem Geld in Immobilienspezialfonds. Auf dem undankbaren 4. Platz folgen Kreditinstitute mit in Summe 144 Millionen Euro Mittelzuflüssen sowie Versicherungen mit 106 Millionen Euro. Den unteren Teil des Rankings machen private Organisationen ohne Erwerbszweck mit Dotierungen von frischer Liquidität in Höhe von 55 Millionen Euro, Corporates mit 51 Millionen Euro und sonstige Investoren mit 9 Millionen Euro aus.

Interessant ist der Vergleich zum Nettomittelaufkommen, der Aufschluss im Hinblick auf die Auskehrung von Liquidität und Anteilscheindynamik gibt. Die meiste Liquidität wurde im 1. Quartal von Altersvorsorgeeinrichtungen aus dem Markt von Immobilienspezialfonds entzogen. Von 794 Millionen Euro sind 545 Millionen Euro netto in den Mandaten verblieben, was eine Auskehrung von

249 Millionen Euro bedeutet. 69 % der frischen Liquidität sind netto gelandet. Bei den übrigen Investorenkategorien ist der Betrag des Liquiditätsentzuges deutlich geringer. In absteigender Reihenfolge: Finanzintermediäre mit 79 Millionen Euro (Brutto-/Nettoquote von ebenfalls 69%), Versicherungen mit 78 Millionen Euro (Brutto-/Nettoquote von 27 %), Kreditinstitute mit 40 Millionen Euro (Brutto-/Nettoquote 72 %), Corporates mit 24 Millionen Euro (Brutto-/Nettoquote 53 %), Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen mit 20 Millionen Euro (Brutto-/Nettoquote 95 %) und sonstige Investoren mit 9 Millionen Euro (Brutto-/Nettoquote von 0 % – von den frischen Mitteln ist nichts netto in Immobilienspezialfonds verblieben). Die Mittelzuflüsse von privaten Organisationen ohne Erwerbszweck in Höhe von 55 Millionen Euro sind komplett netto in den Mandaten verblieben, sodass keine Liquidität ausgekehrt wurde. Somit lässt sich zwischen den Investorenkategorien im 1. Quartal eine sehr unterschiedliche Mandatstreue und Anteilscheindynamik feststellen. Versicherungen als wesentliche Kundengruppe im Immobilienspezialfondsgeschäft stechen dabei negativ hervor.

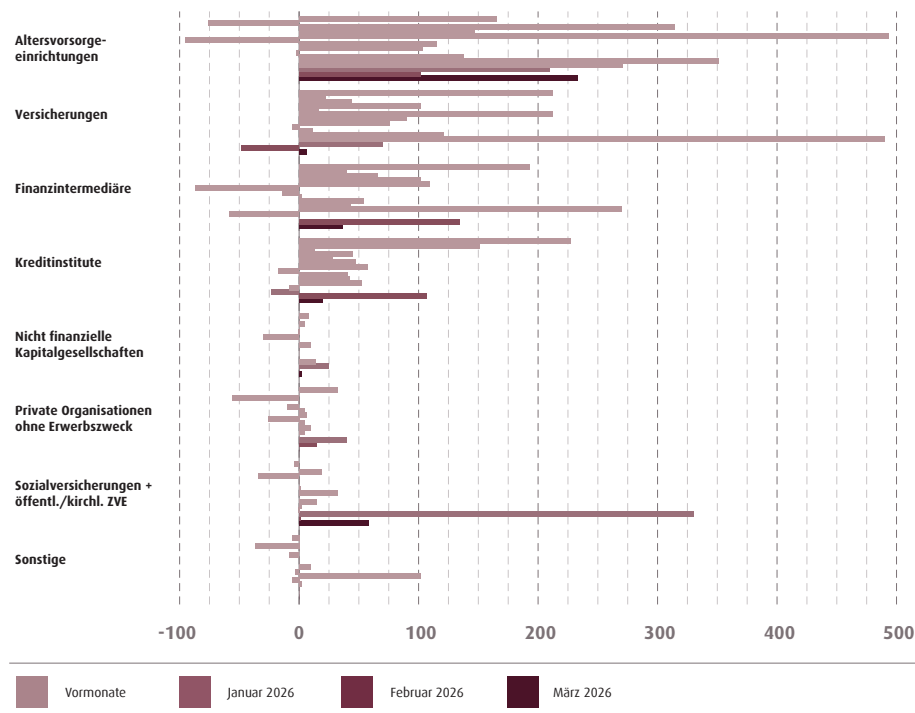
Monatliches Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds in den vergangenen 15 Monaten



Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Die 15-Monats-Darstellung ordnet das Berichtsquartal ein. Das hohe Niveau zum Jahresende 2025 setzt sich zu Jahresbeginn 2026 nicht ungebremst fort. Der Januar 2026 knüpft an die starken Vormonate an, Februar und März fallen dann merklich zurück. Insgesamt befindet sich das Niveau der Cashflows des Berichtsquartals ziemlich exakt auf dem des 1. Quartals 2025.

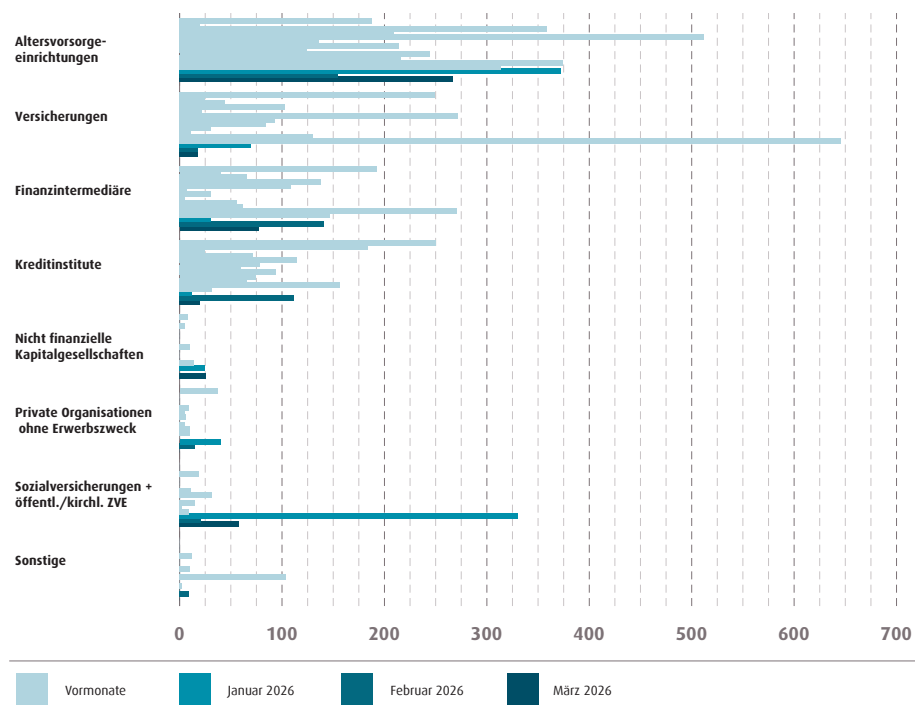
Monatliches Nettomittelaufkommen von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern in den vergangenen 15 Monaten



Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Die Aufschlüsselung nach Investorengruppen über 15 Monate macht die fehlende Stetigkeit der Nettoflows in Immobilienspezialfonds sichtbar. Am auffälligsten ist dies bei der größten Kategorie, den Altersvorsorgeeinrichtungen, deren Monatswerte stark schwanken. Im Berichtsquartal sticht der Januar mit dem Sondereffekt bei Sozialversicherungen & öffentlichen/kirchlichen Zusatzversorgungseinrichtungen heraus.

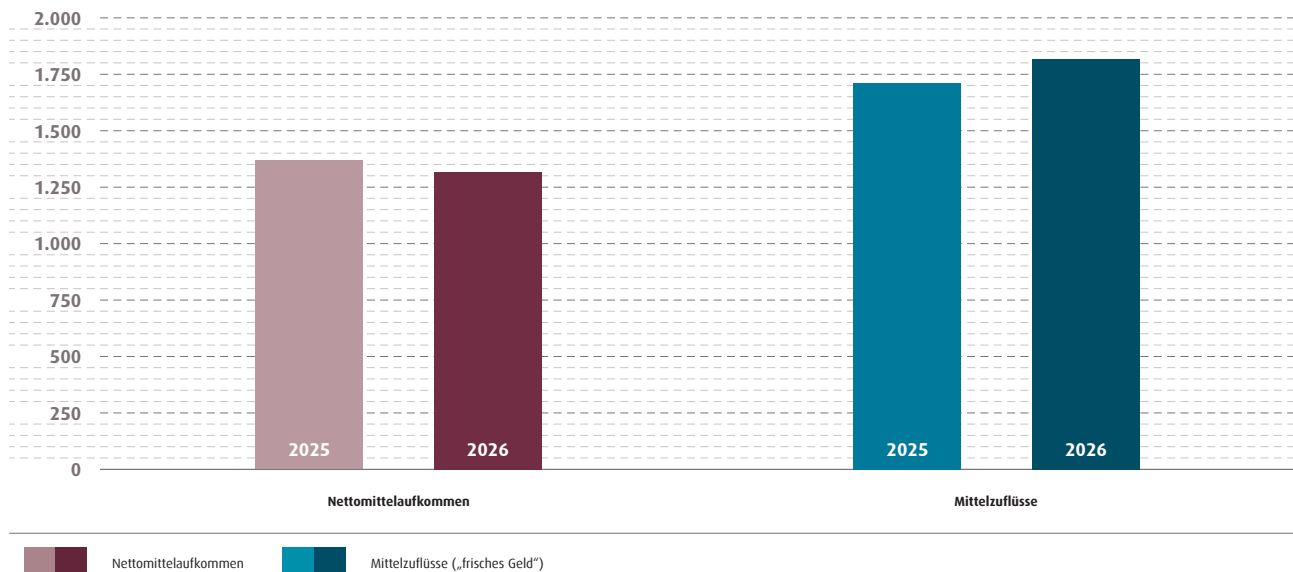
Monatliche Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern in den vergangenen 15 Monaten



Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Hinsichtlich der Zuführung frischer Liquidität zeigt sich ein ähnliches Muster wie beim Nettomittelaufkommen. Die größten strukturellen Abweichungen sind bei Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherungen zu verzeichnen, wobei das Niveau der Mittelzuflüsse bei Letzteren insgesamt deutlich geringer ist.

Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds bis Ende 1. Quartal 2026

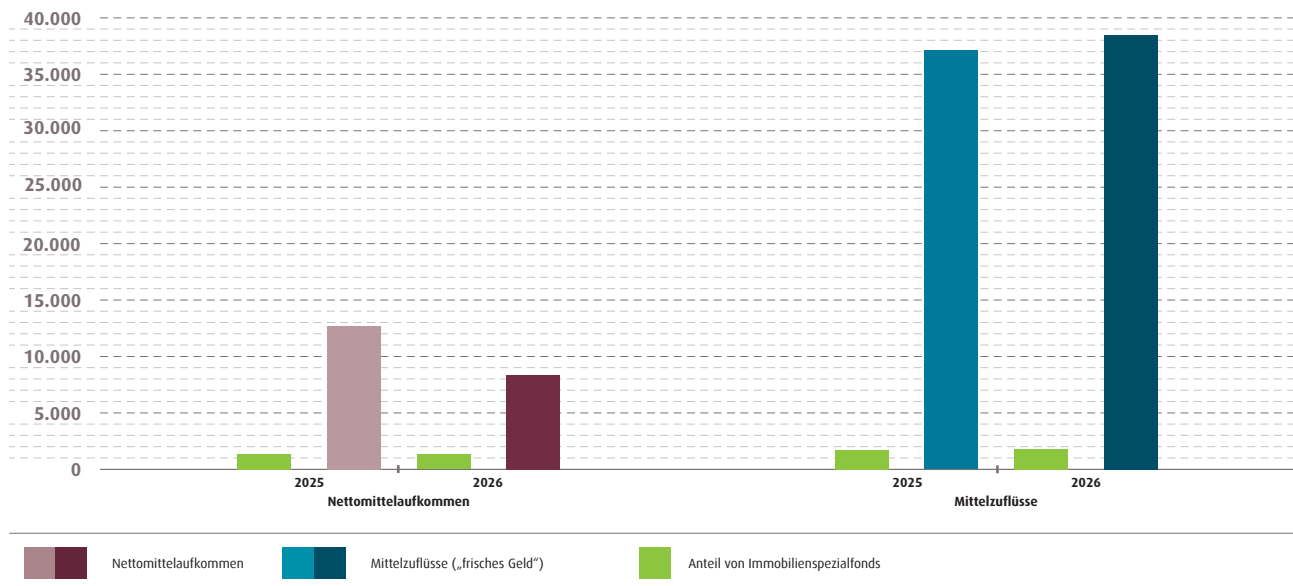


Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Beim Jahresvergleich der ersten Quartale zeigt sich ein leicht gespaltenes Bild. Das Nettomittelaufkommen liegt 2026 mit 1.317 Millionen Euro um 51 Millionen Euro knapp unter dem Vorjahreswert von 1.368 Millionen Euro, was einen Rückgang um 3,7 % bedeutet. Das Nettoneugeschäft des Berichtsquartals hat sich also im Vergleich zum Vergleichswert aus 2025 leicht abgeschwächt, bleibt aber stabil. Die Mittelzuflüsse hingegen legten von 1.712 Millionen

Euro im 1. Quartal 2025 auf 1.817 Millionen Euro im Berichtsquartal zu (+6,1%). Folglich ist die Quote der netto verbliebenen Liquidität im Quartalsvergleich von 79,9 % auf 72,5 % gesunken. Es wurde somit im ersten Quartal 2026 im Vergleich zum Vergleichsquartal 2025 mehr Liquidität aus dem Immobilienspezialfondsmarkt entzogen. Ein Trend, den wir im Auge behalten.

Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Spezialfonds und Immobilienspezialfonds bis Ende 1. Quartal 2026

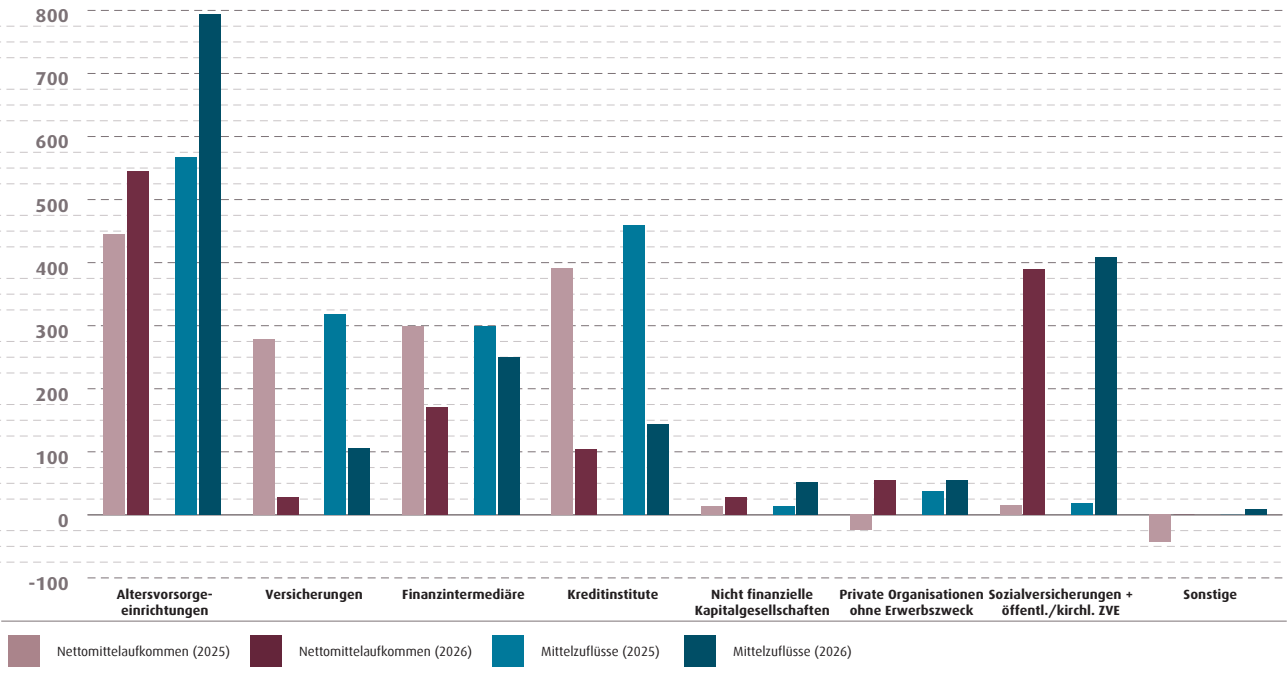


Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Der Quartalsvergleich der Cashflows in Immobilienspezialfonds mit dem gesamten Spezialfondsmarkt relativiert die Größenordnungen. Im Nettomittelaufkommen ging der Gesamtmarkt von 12,7 Milliarden Euro (Q1 2025) auf 8,3 Milliarden Euro (Q1 2026) zurück. Da Immobilienspezialfonds mit rund 1,3 Milliarden Euro stabil blieben, stieg ihr Anteil am Nettoneugeschäft von 11 % auf satte 16 %. Bei den Mittelzuflüssen legte der Gesamtmarkt im Vergleich der ersten Quartale von 37,1 auf 38,5 Milliarden Euro zu.

Der Anteil der Immobilienspezialfonds verharrt mit 4,7 % nahezu unverändert. Strukturell liegt der Immobilienspezialfonds damit im grünen Bereich. Im Nettoneugeschäft des laufenden Jahres hat er sogar einen überproportionalen Anteil, wenn man die Größenverhältnisse der Spezialfondskategorien berücksichtigt. Das ist angesichts des Sentiments in den verschiedenen Assetklassen sehr bemerkenswert.

Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern bis Ende 1. Quartal 2026

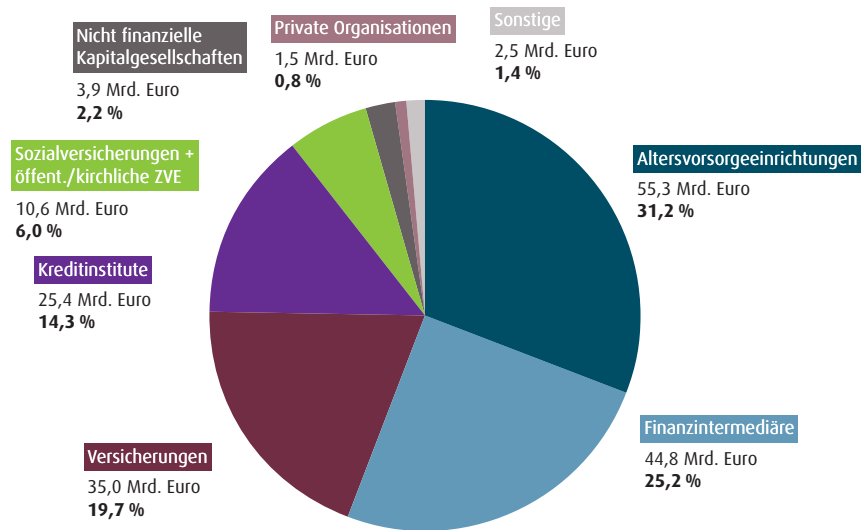


Angaben in Mio. Euro, Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Auf Ebene der Investorenkategorien zeigt der Jahresvergleich der jeweils ersten Quartale deutliche Verschiebungen. Altersvorsorgeeinrichtungen bauten ihr Nettomittelaufkommen von 445 auf 545 Millionen Euro aus, Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen legten von 15 auf 389 Millionen Euro zu (Sondereffekt im Januar 2026). Dem gegenüber stehen klare Rückgänge: Kreditinstitute (von 391 auf 104 Millionen

Euro), Versicherungen (von 278 auf 28 Millionen Euro) und Finanzintermediäre (von 299 auf 170 Millionen Euro) dotierten im Berichtsquartal spürbar weniger als im Vorjahresquartal. Das stabile Gesamtbild beruht damit wesentlich auf den Altersvorsorgeeinrichtungen und einem vermutlich mandatsspezifischen Einmaleffekt bei Sozialversicherungen & öffentlichen/kirchlichen Zusatzversorgungseinrichtungen.

Volumen von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern



Stand: 31. März 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Zum Datenstichtag 31.03.2026 beträgt das Fondsvermögen von Immobilienspezialfonds rund 179 Milliarden Euro. Altersvorsorgeeinrichtungen sind mit 55,3 Milliarden Euro und einem Marktanteil von 31 % die größte Kundengruppe, gefolgt von Finanzintermediären mit 44,8 Milliarden Euro (25,0 % Marktanteil) und Versicherungen mit 35,0 Milliarden Euro (20 % Marktanteil). Auf Platz vier

folgen Kreditinstitute mit 25,4 Milliarden Euro (14 % Marktanteil). Danach wird es kleinteilig: Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen (10,6 Milliarden Euro | 5,9 %), Corporates (3,9 Milliarden Euro | 2,2 %), sonstige Investoren (2,5 Milliarden Euro | 1,4 %) und private Organisationen ohne Erwerbszweck (1,5 Milliarden Euro | 0,8 %).

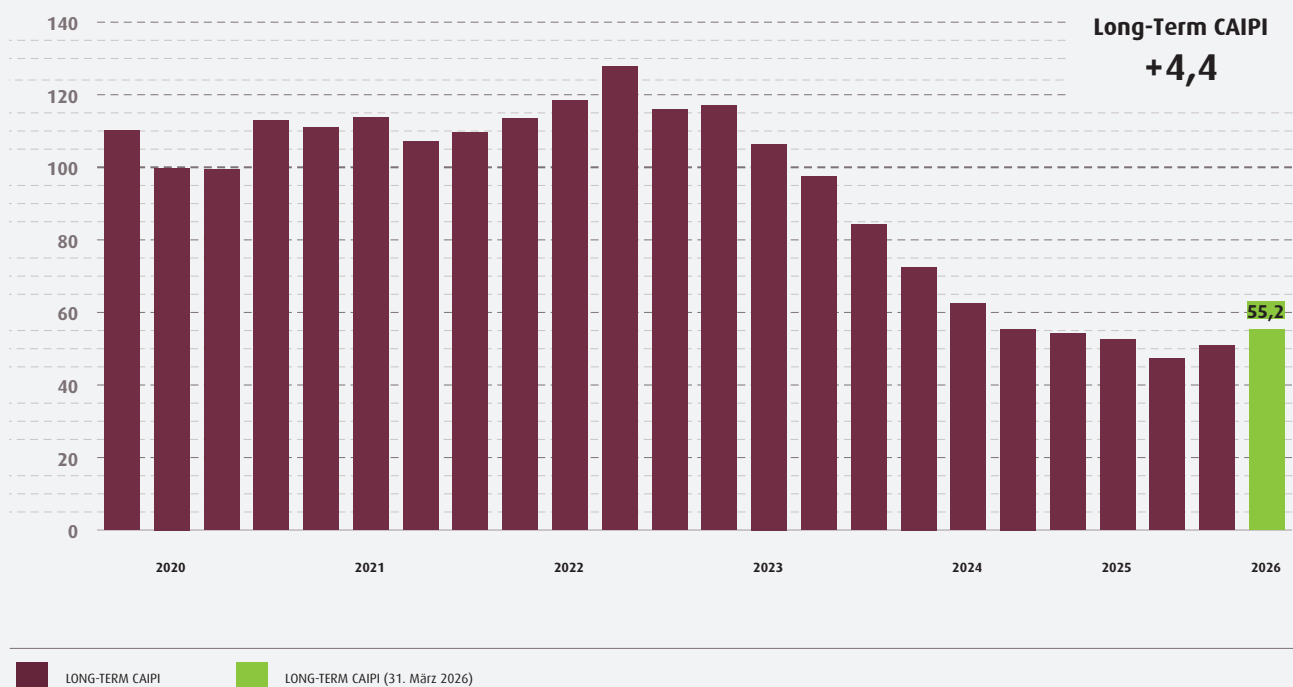
CAIPI

Die Berechnung unserer innovativen kleinen Indexfamilie CAIPI bildet für uns einen Höhepunkt in jedem Quartal. Wir berechnen den CAIPI mittlerweile zum sechsten Mal „live“, alle vorherigen Datenpunkte des Indexstandes sind im Rahmen des Backtestings kalkuliert worden. CAIPI steht für Capital Acquisition Inflow Progress Index und dient als Maß für die Vertriebsstimmung der Akteure am Markt. Wir unterscheiden und berechnen zwei unterschiedliche CAIPI – den Long-Term CAIPI und den Short-Term CAIPI. Sie finden die Berechnungsmethodik und Interpretation in den Erläuterungen am Ende der Ausgabe.

Long-Term CAIPI

Der Long-Term CAIPI kann als Maß für die langfristige Vertriebsstimmung oder das strategische Sentiment der Akteure im Immobilienspezialfondsgeschäft verstanden werden. Dabei ist die absolute Höhe des Long-Term CAIPI weniger relevant, entscheidend sind die Veränderungsraten. Der Long-Term CAIPI setzt das durchschnittliche Nettomittelaufkommen der vergangenen 2 Jahre (inklusive Berichtsquartal) ins Verhältnis mit dem Durchschnitt des Nettomittelaufkommens der 2 Jahre davor. Er ist damit bewusst träge, denn die jeweiligen 2-Jahres-Zeiträume

LONG-TERM CAIPI seit 2020



Stand: 31. März 2026, Datenquelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

schieben sich pro Berechnungszeitpunkt um ein Quartal auf der Zeitachse nach vorn. Bei jeder Berechnung wird somit der älteste Quartalswert „hinten“ raus konkateniert und das Berichtsquartal kommt „vorn“ aktuell dazu. Der Long-Term CAIPI sendet wie im vergangenen Quartal positive Signale, denn er ist erneut gestiegen. Der aktuelle Long-Term CAIPI per 31.03.2026 beträgt 55,2. Er ist im Vergleich zum vorangegangenen Quartal um 4,4 Prozentpunkte gestiegen. Das Nettomittelaufkommen in Immobilienspezialfonds im Berichtsquartal hat somit dafür gesorgt, dass sich das durchschnittliche Nettomittelaufkommen der vergangenen 2 Jahre (inklusive Berichtsquartal) im Verhältnis zum durchschnittlichen Nettomittelaufkommen der 2 Jahre davor verbessert hat. Das ist zweifelsfrei ein positives Zeichen und reflektiert eine verbesserte strategische Stimmung der Akteure im Immobilienspezialfondsgeschäft. Zur Vollständigkeit nachfolgend die Rechenschritte: Das durchschnittliche monatliche Nettomittelaufkommen der letzten zwei Jahre inklusive

Berichtsquartal beträgt 500 Millionen Euro. Das arithmetische Mittel des monatlichen Nettomittelaufkommens der zwei Jahre davor beziffert sich auf 906 Millionen Euro. Dies ins Verhältnis gesetzt und mit 100 multipliziert ergibt den Wert 55,2 des Long-Term CAIPI.

Der Anstieg des Long-Term CAIPI ist im positiven Sinne sehr bemerkenswert – angesichts der Hiobsbotschaften im Immobilienpublikumsfondsbereich sowie der weiterhin herausfordernden Lage am Immobilienmarkt mit all seinen Facetten. Es zeigt sich, dass sich das Nettoneugeschäft von Immobilienspezialfonds leicht verbessert hat. Institutionelle Investoren scheinen sich indirekten Immobilieninvestments wieder etwas zuwenden. Nach dem Tiefstand des CAIPI im dritten Quartal 2025 sind eine Bodenbildung und eine verhaltene Trendumkehr zu beobachten. Wir sind jetzt schon auf den CAIPI des nächsten Quartals gespannt!

Short-Term CAIPI

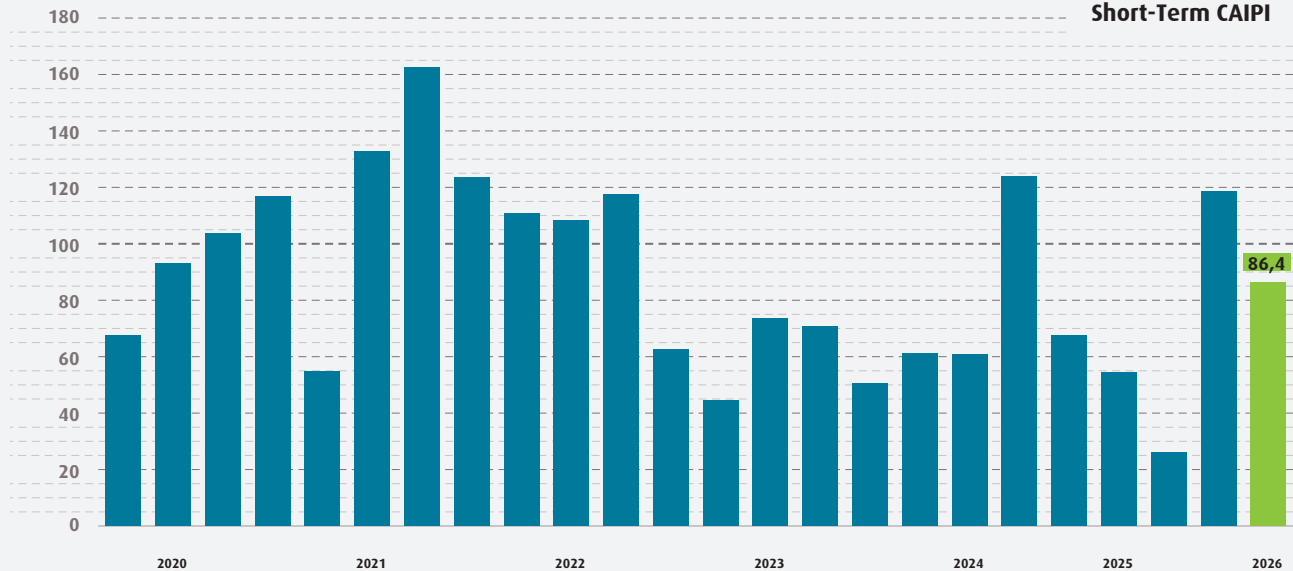
Der Short-Term CAIPI hat einen anderen Charakter als sein längerer Bruder und dient als „Schnappschuss“ oder „Momentaufnahme“ der aktuellen und kurzfristigen Vertriebsstimmung. Er setzt den Durchschnitt des Nettomittelaufkommens des aktuellen Berichtsquartals in Relation zu dem durchschnittlichen Nettoneugeschäft des 2-Jahres-Zeitraums davor. Der Index kann daher sehr erratisch sein und dient als gutes Beurteilungsmaß des (kurzfristigen) Vertriebs Erfolges des Berichtsquartals im Vergleich zum durchschnittlichen Nettoneugeschäft der 24 Monate davor. Aus diesem Grund ist beim Short-Term CAIPI die 100 eine wichtige und relevante Bezugsgröße bei der Interpretation. Der aktuelle Short-Term CAIPI per 31.03.2026 beträgt 86,4. Das bedeutet, dass das durchschnittliche Nettomittelaufkommen des 1. Quartals 2026 exakt 86,4 % des arithmetischen Mittels des Nettomittelaufkommens des 2-Jahres-Zeitraums

davor ausmacht. In Zahlen: Der monatliche Durchschnitt des Nettomittelaufkommens des Berichtsquartals beträgt 439 Millionen Euro, während das Pendant des 2-Jahres-Zeitraums davor 508 Millionen Euro beträgt. Das entsprechende Verhältnis multipliziert mit 100 ergibt den Indexwert 86,4 des Short-Term CAIPI. Saloppe Interpretation: Das Nettomittelaufkommen von Immobilienspezialfonds des 1. Quartals 2026 ist fast so hoch wie der entsprechende Durchschnitt der zwei Jahre davor. Das ist nicht schlecht vor dem Hintergrund, dass im betrachteten 2-Jahres-Zeitraum am Anfang noch recht hohe Werte des Nettoneugeschäfts enthalten sind, bevor es sich ab Anfang 2024 spürbar eintrübte. Die letzten beiden Quartalswerte des Short-Term CAIPI sind im Vergleich zu den überwiegenden Indexständen davor vergleichbar stark, zumindest bis Ende 2022. Das ist ein gutes Zeichen und ebenfalls Indiz für verbessertes Netto-

SHORT-TERM CAIPI seit 2020

86,4

Short-Term CAIPI



■ SHORT-TERM CAIPI ■ SHORT-TERM CAIPI (31. März 2026)

Stand: 31. März 2026, Datenquelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

neugeschäft von Immobilienspezialfonds in der jüngeren Vergangenheit. Solange der Short-Term CAIPI um die 100er-Marke pendelt, wird es keine (weiteren) Sorgenfalten in der Branche

des institutionellen Immobiliengeschäfts geben. Sie ahnen es: Wir behalten das im Auge!

Erläuterung zum CAIPI (Capital Acquisition Inflow Progress Index)

Der CAIPI ist ein Index, der die „Vertriebsstimmung“ oder das Sentiment der institutionellen Immobilienfondsbranche abbildet. Die Berechnungsmethodik basiert auf dem Vergleich der Durchschnittswerte der jeweiligen Nettomittelaufkommen zweier Perioden, und zwar der aktuell zurückliegenden Zeitperiode und dem Zeitabschnitt davor. Die mathematische Formel könnte wie folgt aussehen:

$$\left(\frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i^{\text{aktuell}}}{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m x_j^{\text{vorher}}} \right) \times 100$$

Dabei sind n und m die Anzahl der Datenpunkte in den jeweiligen Perioden, die somit auch die Länge der jeweiligen Perioden bestimmen. Die Multiplikation mit 100 setzt den Index auf eine Basis von 100. Da die Länge der entsprechenden Perioden maßgeblich für die Ausgestaltung und den Charakter des Index ist und zusätzlich in plausiblen Einklang mit den Zyklen von Netto-Cashflows, Commitments und Entscheidungshorizonten am Immobilienspezialfondsmarkt stehen muss, berechnen wir zwei Indices:

Long-Term CAIPI

Der Long-Term CAIPI setzt den Durchschnitt des Nettomittelaufkommens der vergangenen 24 Monate in Relation zu dem Durchschnitt des Nettomittelaufkommens der 24 Monate davor. Bei der Interpretation des Long-Term CAIPI ist weniger die absolute Höhe des Index von Interesse, sondern dessen Veränderung im Zeitablauf. Sinkt der Long-Term CAIPI beispielsweise im Vergleich zum vorherigen Zeitpunkt, bedeutet das, dass das Nettomittelaufkommen des neu hinzugekommenen Quartals dazu führt, dass der Durchschnitt der letzten zwei Jahre im Vergleich zu dem Durchschnitt der zwei Jahre davor gesunken ist.

Bildlich gesprochen ist die Methodik so, dass sich zwei hintereinander liegende 24-Monats-Zeiträume im Zeitablauf immer ein Quartal nach vorne schieben, somit ein neues Quartal in den aktuellen 24-Monats-Zeitraum neu einbezogen wird und das letzte Quartal im davor liegenden 24-Monats-Zeitraum aus der Berechnung herausfällt. Das führt dazu, dass der Long-Term CAIPI relativ träge ist, was wir bewusst so entschieden haben. Der Long-Term CAIPI und dessen Veränderung im Zeitablauf spiegeln die strategische Situation des Vertriebsserfolges im Immobilienspezialfondsgeschäft wider. Sein Verhalten ist wie ein Tanker auf See, bei dem immer wieder unterschiedlich hohe Wellen am Bug brechen (Nettomittelaufkommen), den Tanker aber nur träge ins Schaukeln bringen. Längerfristig höhere Wellen bringen den Tanker stärker in ein Auf und Ab.

Short-Term CAIPI

Der Short-Term CAIPI setzt den Durchschnitt des Nettomittelaufkommens des vergangenen Berichtsquartals in Relation zu dem Durchschnitt des Nettomittelaufkommens der 24 Monate davor. Das durchschnittliche Nettomittelaufkommen der letzten drei Monate wird somit ins Verhältnis zu dem durchschnittlichen Nettomittelaufkommen der zwei Jahre davor gesetzt. Dies verleiht dem Short-Term CAIPI einen anderen Charakter im Vergleich zu seinem längeren Bruder.

Im Gegensatz zum Long-Term CAIPI spielt hier die 100er-Marke als Bezugsgröße eine wichtige Rolle. Ist der Short-Term CAIPI über 100, war das jüngste Quartal in Bezug auf Nettomittelaufkommen ein besseres Quartal im Vergleich zum Durchschnitt der 24 Monate davor. Liegt er unter 100, ist das Berichtsquartal entsprechend schlechter.

Für die Interpretation ist es wichtig zu bedenken, dass der Short-Term CAIPI lediglich das Nettoneugeschäft des zurückliegenden Berichtsquartals im Vergleich zu einem längerfristigen Zeitraum davor misst. Er ist somit eine Art Schnappschuss oder Schlaglicht mit Fokus auf das durchschnittliche Nettomittelaufkommen der letzten drei Monate bzw. des Berichtsquartals. Sein Verhalten kann sehr erratisch sein und hohe Werte spiegeln kurzfristigen Vertriebsserfolg wider, der sich im nächsten Quartal deutlich ändern kann. Im Gegensatz zum Long-Term CAIPI ist daher auch die Veränderung des Short-Term CAIPI im Zeitablauf – insbesondere im Vergleich zu unmittelbar vorherigen Indexständen – weniger relevant. Um beim Bild der Seefahrt zu bleiben: Der Short-Term CAIPI ist wie ein kleines Schnellboot, dessen Schaukeln unmittelbar von jeder Welle am Bug (Nettomittelaufkommen) beeinflusst wird.

Erläuterungen zur Datengrundlage

Die Auswertungen basieren auf Daten aus der Statistik der Deutschen Bundesbank. Die dortige Statistik über Investmentvermögen umfasst die von Kapitalverwaltungsgesellschaften und extern verwalteten Investmentgesellschaften gebildeten Investmentvermögen nach § 1 des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB). Gegenstand der Erhebung sind die von Kapitalverwaltungsgesellschaften und extern verwalteten Investmentgesellschaften gebildeten Investmentvermögen nach § 1 des KAGB. Die Meldeverpflichtung umfasst neben inländischen Investmentvermögen auch EU-Investmentvermögen nach § 1 Absatz 8 KAGB, die nicht dem Recht eines anderen Mitgliedsstaates der Europäischen Währungsunion (EWU) unterliegen, sowie ausländische Alternative Investmentfonds (AIF) nach § 1 Absatz 9 KAGB. Gegenstand der Erhebung sind zudem inländische Investmentvermögen, die von ausländischen Gesellschaften im Wege des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs verwaltet werden. Aufgrund dieses Meldekranzes unterscheiden sich die Daten der Deutschen Bundesbank von Daten des Deutschen Fondsverbands BVI. Der BVI bezieht beispielsweise Bestands- und Transaktionsdaten von luxemburger Fondskonstrukten, die mit dem deutschen Spezialfonds vergleichbar sind und von dortigen ManCo's deutscher Kapitalverwaltungsgesellschaften administriert werden, in seine Berichterstattung und Statistiken ein.

Die Abgrenzung der Fondskategorien erfolgt in Anlehnung an die Definition der Vermögensgegenstände im KAGB und an die Richtlinie zur Festlegung von Fondskategorien für inländische Publikumsinvestmentvermögen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Die Unterscheidung der ausgewiesenen Anteilseignergruppen erfolgt gemäß Kundensystematik der Deutschen Bundesbank. Bei mehreren Anteilinhabern ist die Gruppe mit dem größten Anteilbesitz maßgeblich. Für die Unterscheidung zwischen In- und Ausländern ist der Sitz der Anteilinhaber entscheidend.

Folgende Definitionen kommen dabei zum Tragen:

Altersvorsorgeeinrichtungen

Hierzu gehören zum Beispiel berufsständische Versorgungswerke, Pensionskassen, Pensionsfonds, Unterstützungskassen sowie ausgelagerte Pensionsverpflichtungen (betriebsinterne Pensionsfonds, Contractual Trust Arrangements (CTAs)) institutioneller Anleger.

Versicherungen

Hierzu gehören alle privaten und öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen.

Sonstige Finanzintermediäre

Die Hauptfunktion der sonstigen Finanzierungsinstitutionen besteht darin, finanzielle Mittlertätigkeiten auszuüben. Hierzu gehören zum Beispiel Factoringgesellschaften.

Kreditinstitute

Zu den inländischen Kreditinstituten zählen diejenigen Unternehmen, die Bankgeschäfte nach den Begriffsbestimmungen des § 1 Absatz 1 des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG) betreiben. Hierzu gehören auch die Bausparkassen, die Kreditanstalt für Wiederaufbau, Bürgschaftsbanken sowie Zweigstellen ausländischer Banken.

Nicht finanzielle Kapitalgesellschaften („Corporates“)

Die Haupttätigkeiten nicht finanzieller Kapitalgesellschaften umfassen die Produktion von Waren sowie nicht finanzielle Dienstleistungen. Hierzu gehören auch Industriestiftungen sowie Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände.

Private Organisationen ohne Erwerbszweck

Private Organisationen ohne Erwerbszweck sind Organisationen mit eigener Rechtspersönlichkeit, deren Hauptmittel aus freiwilligen Geld- oder Sachbeiträgen stammen. Hierzu zählen zum Beispiel Stiftungen, Kirchen, Parteien, Gewerkschaften, wissenschaftliche Gesellschaften und Vereine.

Inländische Sozialversicherungen/öffentliche und kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen

Hierzu zählen zum Beispiel die Deutsche Rentenversicherung, die Bundesagentur für Arbeit und die gesetzlichen Kranken-, Pflege- und Unfallkassen. Weiterhin gehören dazu zum Beispiel die Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder, die Zusatzversorgungskasse und das Zusatzversorgungswerk für Arbeitnehmer in der Land- und Forstwirtschaft.

Unter „**Sonstige**“ haben wir aufgrund der vergleichbar geringen Bedeutung zusammengefasst:

Kredit- und Versicherungshilfsinstitutionen

Kredit- und Versicherungshilfsinstitutionen erleichtern die finanzielle Mittlertätigkeit, übernehmen selbst aber keine Risiken durch den Erwerb finanzieller Aktiva oder das Eingehen von Verbindlichkeiten. Hierzu gehören zum Beispiel Versicherungsmakler, Finanzmakler, Wertpapiermakler, Anlageberater und Vermittler derivativer Finanzinstrumente.

Bund, Länder und Gemeinden sowie ausländische institutionelle Investoren

Impressum

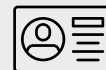
Kommalpha – Institutionelle Kompetenz seit 2006

Die Kommalpha AG ist ein spezialisiertes Beratungshaus für das institutionelle Asset-Management. Wir beraten Anbieter wie Verwahrstellen/Custodians, Kapitalverwaltungsgesellschaften, Asset-Manager, Vermögensverwalter sowie Investoren (z. B. Versicherungen, Pensionsvermögen) und IT-Lösungsanbieter.

Unsere Geschäftsfelder sind Institutional Consulting, Kommunikation, Marktforschung und Support Services.



Ansprechpartner



Clemens Schuerhoff

Vorstand
Kommalpha AG

Telefon: +49 511 300 34 68-6

E-Mail: schuerhoff@kommalpha.com



FÜR DEN INHALT VERANTWORTLICH:

Kommalpha AG

Am Ortfelde 38 c, 30916 Isernhagen

Telefon: +49 511 3003468-0

E-Mail: info@kommalpha.com

Sponsoren



ABN AMRO ist eine niederländische Bank für Kunden im Retail-, Corporate- und Private Banking sowie im Asset Servicing mit Schwerpunkt in Nordwesteuropa. Wir bieten unseren Kunden umfassende Produkte und Dienstleistungen sowie fundiertes Finanz-Know-how und Spezialwissen in zahlreichen Industriesektoren. Mit Hauptsitz in Amsterdam betreut ABN AMRO rund sechs Millionen Kunden und beschäftigt mehr als 22.000 Mitarbeiter weltweit. In Deutschland und Luxemburg ist die Bank mit jeweils einer Niederlassung präsent und bietet Finanzdienstleistungen in den Bereichen Asset Servicing, Corporate Banking und Kapitalmarktgeschäft an. Über ihre Privatbankmarke Bethmann HAL deckt sie außerdem ein umfassendes Leistungsspektrum im Bereich Wealth Management ab. Neben ihren Standorten in Frankfurt am Main und Luxemburg verfügt ABN AMRO über 16 weitere Standorte in wichtigen Wirtschaftszentren Deutschlands.



Die KanAm Grund Group ist ein unabhängiger Immobilienspezialist mit Hauptsitz in Frankfurt am Main und rund 25 Jahren Erfahrung im internationalen Investmentgeschäft. Mit Niederlassungen in den wichtigsten europäischen Märkten sowie in den USA bietet das Unternehmen institutionellen und semi-professionellen Anlegern ein umfassendes Leistungsspektrum – von Immobilien-Spezialfonds und Individualmandaten bis hin zu maßgeschneiderten Separate-Account-Lösungen. Der Investitionsfokus liegt auf Büro-, Logistik- und Hospitality-Immobilien über alle Risikoklassen von Core bis Development in Europa und Nordamerika. Aktuell verwaltet die KanAm Grund Group rund 5 Milliarden Euro an Investorengeldern, davon etwa 85 Prozent für institutionelle Investoren.

Mit einem Transaktionsvolumen von über 31 Milliarden Euro verfügt die KanAm Grund Group über einen starken Track Record in der Betreuung institutioneller Anleger. Langjährige Kundenbeziehungen, hohe regulatorische Kompetenz mit den beiden Kapitalverwaltungsgesellschaften der Gruppe und ein aktives Management charakterisieren ihren Ansatz. Nachhaltigkeitsaspekte sind fest im Investmentprozess verankert und werden mit dem Angebot Green Real Estate Solutions (GRES) gezielt in die ESG-Strategien institutioneller Investoren integriert.

Im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie erweitert das Unternehmen sein Angebot um renditeorientierte und zugleich nachhaltige Konzepte – etwa durch das Joint Venture mit der Barceló Hotel Group und dem Ausbau des Fondsangebots in den Bereichen Sozial- und Sicherheitsinfrastruktur in Deutschland sowie der „European Commercial Opportunities“ zur gezielten Nutzung von Value-Add-Potenzialen in europäischen Toplagen.



Verlässlichkeit, Nachhaltigkeit und konsequente Qualitätsorientierung. Dafür steht Union Investment seit 60 Jahren. Unsere Strategie folgt unserem treuhänderischen Auftrag, nachhaltige Werte für unsere Anlegenden zu schaffen und zu sichern. Mit einem verwalteten Vermögen in unseren Offenen Immobilienfonds, Spezialfonds sowie Service- und Pooling-Mandaten von derzeit rund 50 Mrd. Euro sind wir einer der größten Anbieter von Immobilienlösungen für private und institutionelle Anlegerinnen und Anleger in Europa. Der Schwerpunkt unseres über 24 Länder breit gestreuten gewerblichen Immobilienportfolios liegt traditionell auf den Assetklassen Büro, Einzelhandel, Hotel und Logistik. In unseren strategischen Rahmen haben wir auch zukunftsfähige und spannende neue Marktsegmente wie Resort-Hotels, Multi Family und Light Industrial aufgenommen und uns in kürzester Zeit eine starke strategische Position auf den Wohnungsmärkten ausgewählter europäischer Metropolen aufgebaut.

Als aktiver Asset Manager legen wir einen besonderen Schwerpunkt auf die Entwicklung unserer Bestände. Hierzu gehören auch die Umnutzung von Flächen, die Modernisierung von Gebäuden und die Entwicklung von Standorten zu attraktiven, hochwertigen Quartieren. Damit schaffen wir Mehrwerte entlang der gesamten Wertschöpfungskette – für Investorinnen und Nutzer, für Klima und Umwelt.



Kommalpha AG

Am Ortfelde 38 c
30916 Isernhagen

Telefon: +49 511 3003468-0
E-Mail: info@kommalpha.com
Internet: www.kommalpha.com