

SPEZIALFONDSMARKT QUARTERLY

Ausgabe 7

Oktober 2026

Inhalt

Titelstory

Brick in the Wall – Investment-Rhythmus der TOP-4-Anleger Seite 2

Sponsoren

These & Statements Seite 5

Enteignungsdebatte in Berlin: Was der Markt daraus ableiten kann Seite 7

Analyse

Statistiken & Auswertungen Seite 9

CAIPI Seite 19

Erläuterungen Seite 22

Impressum Seite 25

Sponsoren Seite 26

Liebe Leserinnen und Leser,

die Cashflows in Immobilienspezialfonds waren im 2. Quartal 2026 auf ordentlichem Niveau. Das Nettomittelaufkommen war in allen drei Monaten des Berichtsquartals positiv und summiert sich auf 762 Millionen Euro. Da kommt keine Euphorie auf, aber immerhin signifikant positives Nettoneugeschäft und keine Spur von abreißenden Flows.

Die Titelstory widmet sich einer langfristigen Analyse des Nettoneugeschäfts der vier größten Kundengruppen des Immobilienspezialfondsgeschäftes. Das gibt tiefen Einblick in das Allokationsverhalten und offenbart zyklische Muster.

Im Thesenpanel geht es um die Einschätzung, ob es gegenwärtig überhaupt Sektoren, Nutzungsarten oder Regionen gibt, die für institutionelle Investoren im Immobilienkontext interessant sind. Prädikat lesenswert!

Ich wünsche Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre und einen guten Start in den Herbst.

Herzlichst Ihr

Clemens Schuerhoff
Vorstand Kommapha



55,9	50,8
Long-Term CAIPI +0,7	Short-Term CAIPI

Stand: 30. Juni 2026

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



ABN-AMRO
Asset Servicing

KanAm
Grund Group



Union
Investment

Brick in the Wall – Investment-Rhythmus der TOP-4-Anleger

Das Nettoneugeschäft in Immobilienspezialfonds zeigt über die Jahre eine enorme Dynamik, die tiefen Einblick in das Allokationsverhalten von institutionellem Kapital gewährt. Ein präziser Blick auf die Zeitreihen der vier größten Investorenkategorien – Altersvorsorgeeinrichtungen, Versicherungen, Kreditinstitute und Finanzintermediäre – offenbart klare zyklische Muster und zeigt, wie differenziert der Markt den historischen Zins-Schock in 2022 verarbeitet hat.

Um die Dimensionen dieses Marktes zu verstehen, lohnt sich ein Blick auf die akkumulierten Investitionen im gesamten Betrachtungszeitraum von 2010 bis 2026, bei dem wir die Jahresendwerte auf Basis der Halbjahreswerte prognostiziert haben. Insgesamt flossen über diese vier Kundengruppen gewaltige Kapitalströme in Immobilienspezialfonds:

- Altersvorsorgeeinrichtungen: 40.729 Millionen Euro (die unangefochtene Nr. 1 und der strategische Anker des Marktes)
- Versicherungen: 33.990 Millionen Euro (ein volumengewaltiger, aber stark regulierter Marktteilnehmer)
- Kreditinstitute: 29.955 Millionen Euro (die volatilste und zinsreaktivste Investorengruppe)
- Finanzintermediäre: 17.569 Millionen Euro (die dynamische Aufsteigergruppe der Nullzinsphase)

In der langanhaltenden Niedrigzinsphase ab 2010 fungierten Immobilien als unersetzliche Renditebringer. Während die etablierten Dickschiffe den Markt verlässlich fütterten, zeigten vor allem Finanzintermediäre eine beeindruckende relative Dynamik. Startete diese Gruppe 2010 noch mit unbedeutenden 27 Millionen Euro Nettoneugeschäft, katapultierte sich ihr Zufluss im Zuge des Anlagenotstands bis 2014 auf stolze 1.497 Millionen Euro und etablierte sich fest im vierstelligen Millionenbereich.

Das Zinswende-Jahr 2022 markiert den historischen Wendepunkt durch die rasante Zinserhöhung. Kreditinstitute ver-

buchten 2022 mit atemberaubenden 4.700 Millionen Euro ihren historischen Allzeithöchstwert. Ein Paradoxon mitten im Sturm, das vor allem auf zeitverzögerte Abrufe bereits zugesagter Tranchen (Capital Calls) sowie kurzfristige Treasury-Entscheidungen zurückzuführen ist. Auch Finanzintermediäre erreichten 2022 mit 2.154 Millionen Euro ihren absoluten Peak. Versicherungen hielten das Niveau mit 3.371 Millionen Euro nahezu stabil, da der rechnerische Denominator-Effekt in den regulatorischen Bilanzen erst verzögert einschlug. Einzig Altersvorsorgeeinrichtungen drosselten in 2022 bereits „vorausschauend“ auf 2.885 Millionen Euro.

Die echten Verschiebungen offenbaren sich ab 2023. Einerseits kehrt das Kapital in weiten Teilen dorthin zurück, wo es herkam: in liquide (festverzinsliche) Wertpapiere. Andererseits führten die Zinserhöhung und weitere Effekte wie schwächelnde Konjunktur, Kostenexplosion, Bewertungen zu den bekannten Problemen der Assetklasse Immobilien. Dies führt zu einer drastischen Eintrübung bei drei der vier betrachteten Investorensegmente. Kreditinstitute brechen bis 2026 regelrecht ein und steuern auf magere 133 Millionen Euro zu. Auch Versicherungen schrumpfen auf ein historisches Tief von prognostizierten 320 Millionen Euro. Finanzintermediäre erweisen sich mit prognostizierten 1.143 Millionen Euro im Jahr 2026 zwar als etwas widerstandsfähiger, haben ihren Zenit jedoch ebenfalls weit hinter sich gelassen. Als uneingeschränkter Fels in der Brandung verbleiben Altersvorsorgeeinrichtungen. Trotz veränderter Rahmenbedingungen stabilisierten sie sich 2024 nochmals

Jährliches Nettomittelaufkommen in Immobilienspezialfonds der größten Investorensegmente

	Altersvorsorgeeinrichtungen	Finanzintermediäre	Versicherungen	Kreditinstitute
2010	690	27	517	641
2011	1.761	83	499	461
2012	1.499	134	519	1.293
2013	2.114	571	845	1.323
2014	3.503	1.497	617	861
2015	3.285	1.084	1.079	1.269
2016	2.538	1.183	2.207	1.890
2017	3.861	1.347	3.288	2.007
2018	2.573	828	3.724	1.962
2019	3.195	1.027	3.829	2.704
2020	856	1.639	3.975	2.734
2021	3.573	1.254	3.425	4.051
2022	2.885	2.154	3.371	4.700
2023	1.852	1.657	2.269	2.319
2024	2.726	1.221	2.116	929
2025	1.966	720	1.390	678
2026*	1.852	1.143	320	133

* eigene interpolierte Jahresprognose auf Basis der Daten per Ende Juni 2026

Stand: 30. Juni 2026, in Mio. Euro, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

bei starken 2.726 Millionen Euro und tragen den Markt auch 2026 mit erwarteten 1.852 Millionen Euro fast im Alleingang. Für die Marktteilnehmer zeigt sich: Während Banken und Versicherungen ihre Immobilienquoten derzeit stiefmüt-

terlich behandeln, sorgen Altersvorsorgeeinrichtungen und mit Abstrichen Finanzintermediäre weiterhin für ein verlässliches Grundrauschen.

Unser Fokus *Flexibilität*



Individuelle Investmentlösungen für ertragsstarke Portfolios

In einem sich wandelnden Markt sind flexible und zukunftsfähige Investmentlösungen wichtiger denn je. Mit langjähriger Erfahrung im Real Estate Management gestalten und entwickeln wir große europäische Immobilienportfolios entlang der gesamten Wertschöpfungskette – passgenau für individuelle Anforderungen. Dabei stehen nachhaltige Ertragsstärke und hohe Resilienz im Mittelpunkt. **Kommen wir ins Gespräch.**

expo Stand
real B2.140

These:

„Es gibt aktuell keinen Sektor, keine Nutzungsart oder Region, die für institutionelle Investoren im Hinblick auf ihre Immobilienallokation deutlich positiv heraussticht.“

„Aus meiner Sicht macht das den Markt aktuell so spannend: Wenn kein Segment eindeutig positiv heraussticht, wird die Fähigkeit zur Selektion umso wichtiger. Ich würde deshalb nicht von fehlenden Chancen sprechen, sondern von einem Markt, in dem man genauer hinschauen muss. Attraktive Investments entstehen dann weniger durch eine pauschale Sektor- oder Regionenwette, sondern durch die richtige Kombination aus Lage, Qualität, Preis und Entwicklungspotenzial.“

Dr. Philipp Wösthoff

ABN AMRO Asset Servicing

„Ob Wohnen, Logistik, Einzelhandel oder Büro – steigende Finanzierungskosten, regulatorische Anforderungen und ein unsicheres wirtschaftliches Umfeld führen dazu, dass die Assetklasse allein kaum mehr über den Anlageerfolg entscheidet. Chancen entstehen vor allem innerhalb einzelner Nutzungsarten. Entscheidend ist das Wertsteigerungspotenzial.“

Im Fokus steht der Bürosektor: In deutschen Top-7-Märkten sind Kapitalwerte seit 2022 um etwa 10 bis 40 % gesunken, besonders in Berlin (-40 %), Frankfurt (-33 %) und Hamburg (-30 %). Spitzenmieten erreichen vielerorts Rekorde. In Berlin beispielsweise stieg die Spitzenmiete von 22,00 €/m² (2011) auf 46,50 €/m² (Q2/2026).

Die Kombination aus sinkenden Bewertungen, begrenztem Neubauangebot und stabiler Nachfrage nach modernen, ESG-konformen Flächen schafft attraktive Voraussetzungen für Value-add-Strategien. Büroobjekte in guten Lagen bieten besonders durch Modernisierung Wertsteigerungspotenzial. In einem Markt ohne klaren Sektor-Favoriten können diese zu den attraktivsten Chancen für institutionelle Investoren zählen.“

Sascha Schadly

KanAm Grund Group

„So pauschal lässt sich das nicht bestätigen. Wir beobachten unter anderem, dass institutionelle Investoren europäische Auslandsmärkte derzeit stärker gewichten als Deutschland. In vielen Nachbarländern sind die Fundamentaldaten robuster. Hinzu kommt: Während der Corona-Pandemie wurden wegen Reisebeschränkungen Inlandsquoten aufgebaut; nun besteht Nachholbedarf bei Investments im europäischen Ausland. Institutionelle Investoren suchen vor allem in den klassischen transparenten Märkten nach Anlagemöglichkeiten.

Der Logistiksektor hat sich wegen langer Mietvertragslaufzeiten als institutionelle Nutzungsart etabliert. Besonders gefragt sind Neubauten, da sie geringe Instandhaltungskosten und gut kalkulierbare Cashflows erwarten lassen. Auch Handelsimmobilien, vor allem Fachmärkte mit attraktivem Lebensmitteleinzelhandel, stehen weit oben auf der Einkaufsliste, weil sie sich in den vergangenen Jahren als resilient erwiesen haben. Und auch Büros in guten Lagen mit flexiblen Flächenstrukturen sind und bleiben angesichts geringer Baufertigstellungen und kaum neuer Projektierungen attraktiv.“

Michael Kammerzell

Union Investment Institutional Property

Es antworteten auf unsere These:



Dr. Philipp Wösthoff

Head of Client Relationship Management Real Assets

ABN AMRO Asset Servicing

E: philipp.woesthoff@hal-privatbank.com

T: +49 69 2161 1633



Sascha Schadly

Managing Director

KanAm Grund Group

E: s.schadly@kanam-grund.de

T: +49 69 710411-0



Michael Kammerzell

Leiter Institutionelle Immobilien-Spezialfonds

Union Investment Institutional Property GmbH

E: michaelfrank.kammerzell@union-investment.de

T: +49 40 349194736

Enteignungsdebatte in Berlin: Was der Markt daraus ableiten kann

Die Diskussion um eine mögliche Vergesellschaftung großer Wohnungsbestände in Berlin ist für die Immobilienbranche vor allem aus einem Grund relevant: Sie verändert die Wahrnehmung von Standort- und Investitionsrisiken.

Aus Sicht eines Marktbeobachters geht es dabei weniger um die politische Bewertung des Vorstoßes als um die Frage, wie Investoren mit zusätzlicher Unsicherheit umgehen. Immobilien sind langfristige Anlagegüter. Entsprechend spielen nicht nur aktuelle Mieten, Kaufpreise und Zinsen eine Rolle, sondern auch die Erwartung, unter welchen Rahmenbedingungen ein Objekt in 10, 20 oder 30 Jahren bewirtschaftet und veräußert werden kann.

Gerade institutionelle Investoren dürften deshalb genauer hinschauen. Ein möglicher Eingriff in bestehende Eigentumsstrukturen kann dazu führen, dass Berlin bei der Risikoanalyse anders eingeordnet wird als vergleichbare Märkte. Das muss nicht zwangsläufig zu einem Rückzug führen. Wahrscheinlicher ist zunächst eine stärkere Differenzierung: höhere Anforderungen an Rendite, Lagequalität, Objektqualität und Exit-Sicherheit.

Interessant ist dabei die Signalwirkung, denn Berlin ist einer der wichtigsten Immobilienmärkte Europas und steht international unter Beobachtung. Was hier regulatorisch diskutiert und um-

gesetzt wird, fließt daher auch in die Standortbewertung durch Kapitalgeber ein. Gleichzeitig sollte man die Wirkung nicht überschätzen, da Investitionsentscheidungen von einer Vielzahl von Faktoren abhängen; von der wirtschaftlichen Entwicklung über die Finanzierungskosten bis hin zu Angebot, Nachfrage und demografischen Trends.

Für den Markt könnte die Debatte dennoch eine Beschleunigung eines bereits erkennbaren Trends bedeuten, nämlich weg von pauschalen Standortwetten, hin zu selektiveren Strategien. Kapital wird tendenziell dorthin fließen, wo Risiken transparent einschätzbar sind und sich attraktive risikoadjustierte Renditen erzielen lassen.

Die entscheidende Frage für Berlin lautet aus Marktsicht daher weniger, ob Investoren grundsätzlich bleiben oder gehen sondern vielmehr zu welchen Preisen sie künftig bereit sind, das bestehende regulatorische und politische Risiko einzupreisen. Genau daran dürfte sich ablesen lassen, welche langfristigen Auswirkungen die Debatte tatsächlich auf den Berliner Immobilienmarkt hat.

Autor

Dr. Philipp Wösthoff

Head of Client Relationship Management
Real Assets
ABN AMRO Asset Servicing





©Peter Ghobrial Photography



NEUE CHANCEN AUF DEM EUROPÄISCHEN IMMOBILIENMARKT

KanAm
Grund Group

Die KanAm Grund Group setzt auf zukunftsorientierte Investmentkonzepte:

Pan-European Office Recovery zur Repositionierung europäischer Büroimmobilien, Core+/Value-Add-Hotel-Investments in West- und Nord-europa sowie Infrastrukturstrategien für Bildungs- und Sicherheitsimmobilien mit stabilen Erträgen und gesellschaftlichem Mehrwert.

WWW.KANAM-GRUND-GROUP.DE



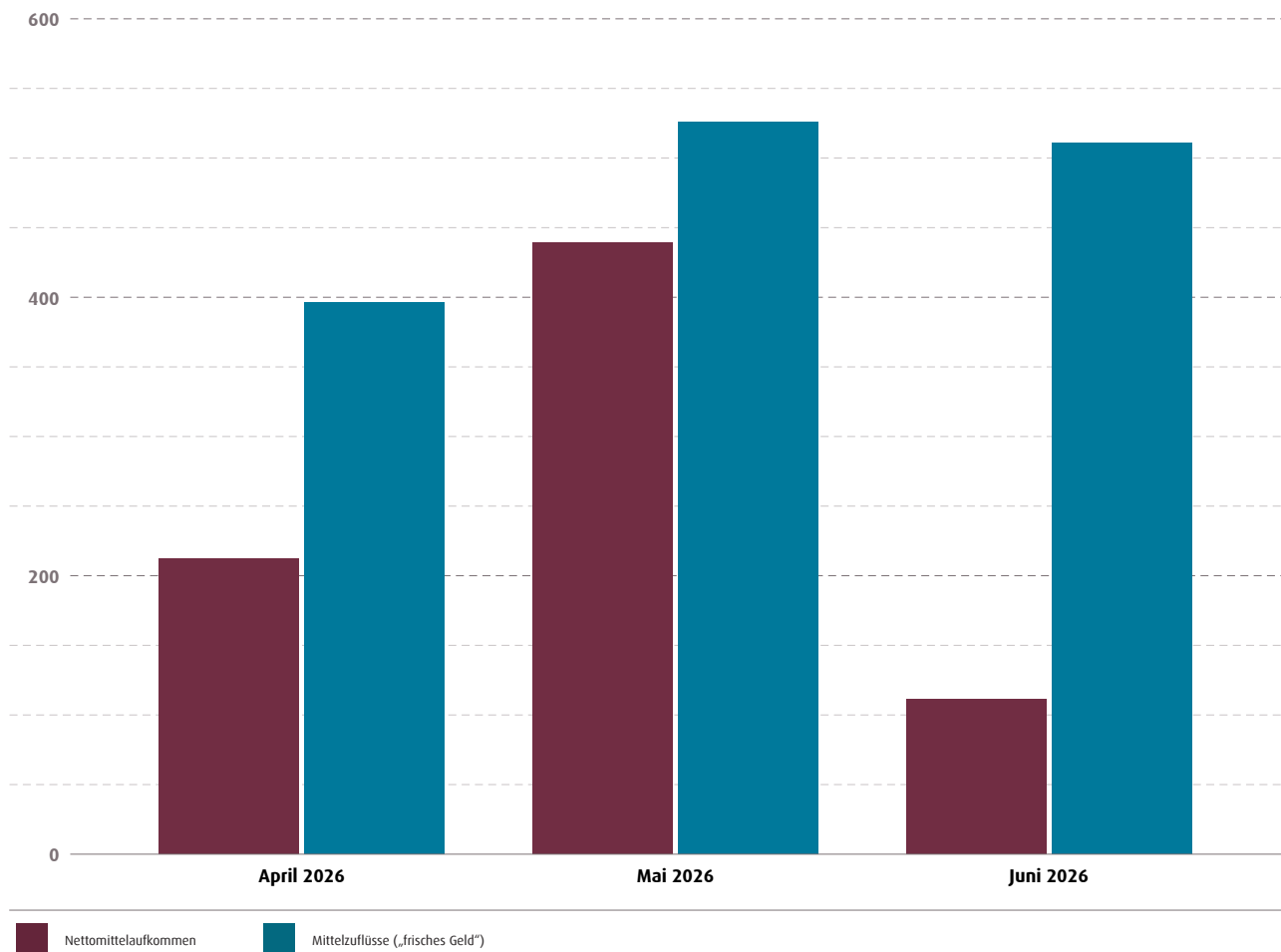
©Ten Brinke



©ESCHALIER

Statistiken & Auswertungen

Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds

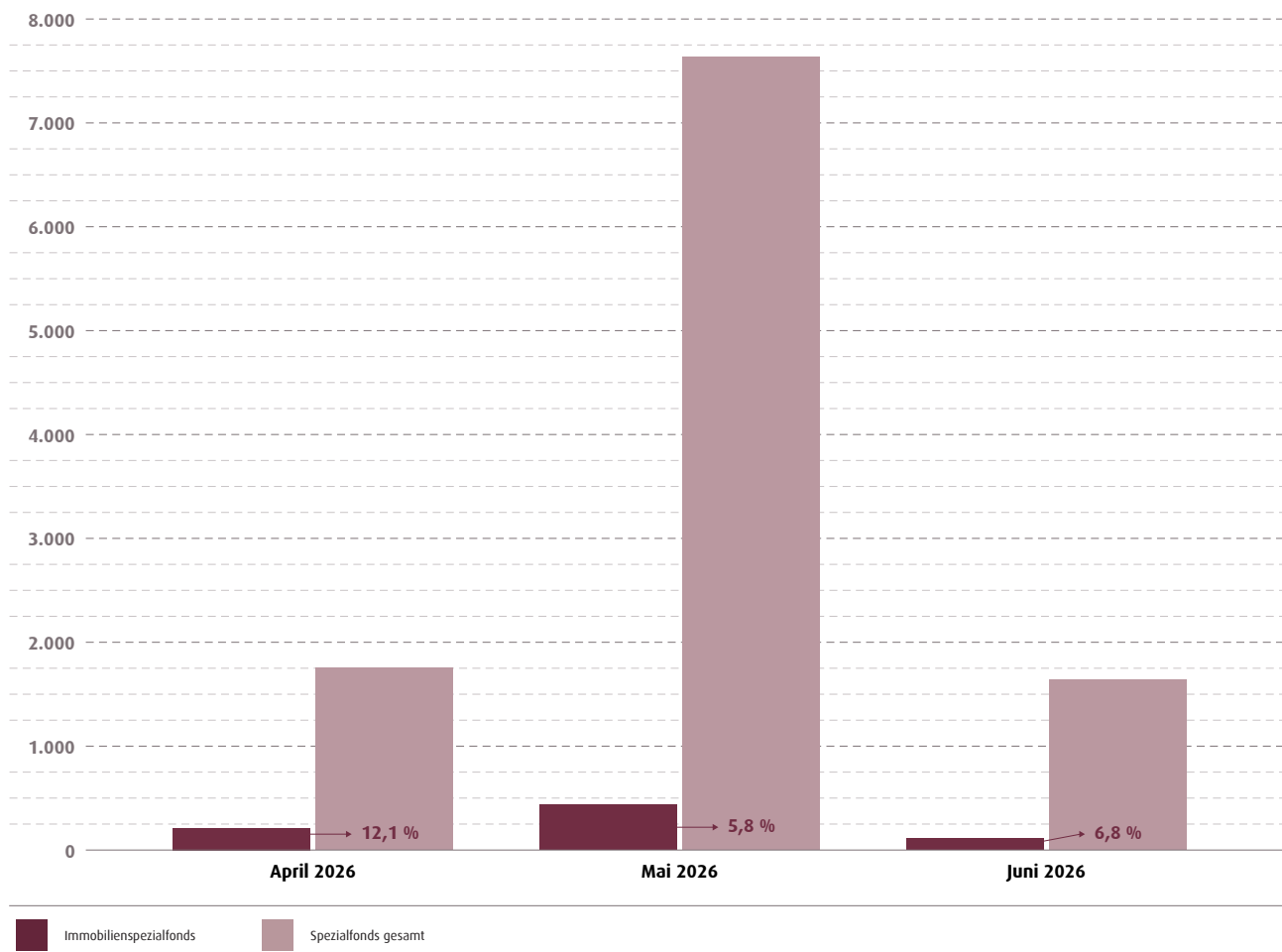


Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Die Cashflows in Immobilienspezialfonds waren im 2. Quartal 2026 auf ordentlichem Niveau. Das Nettomittelaufkommen war in allen drei Monaten des Berichtsquartals positiv und summiert sich auf 762 Millionen Euro mit dem Spitzenwert von 439 Millionen Euro im Mai 2026. Somit ist nach wie vor ein deutlich positives Nettoneugeschäft von Immobilienspezialfonds zu verzeichnen und keine Spur von abreißenden bzw. negativen Nettoflows. Allerdings ist das aktuelle Niveau im langfristigen Vergleich deutlich geringer. Der Mittelwert des Nettomittelaufkommens der letzten fünf Quartale liegt bei 1,2 Milliarden Euro, das Pendant der letzten 10 Quartale beziffert sich auf knapp 1,6 Milliarden Euro. Insofern ist das Nettoneugeschäft des Berichtsquartals deutlich unterdurchschnittlich und spiegelt somit die aktuelle Zurückhaltung institutioneller Investoren in Bezug auf indirekte Immobilieninvestments wider. Wobei dies tatsächlich nur die Momentaufnahme des Berichtsquartals ist. Im 1. Quartal des laufenden Jahres wurden mit immerhin 1,3 Milliarden Euro netto deutlich mehr in Immobilienspezialfonds

dotiert. Es wird sehr spannend sein, wie sich die Nettoflows in den kommenden Quartalen einpendeln und ob es zu einer nachhaltigen Niveauverlagerung nach unten kommt. Noch lässt sich kein negativer Trend ablesen. Ähnliches gilt auch für die Mittelzuflüsse, also der Dotierung frischer Liquidität in Immobilienspezialfonds. Sie betragen im Berichtsquartal 1,4 Milliarden Euro, was im Zeitvergleich nur leicht unterdurchschnittlich ist. Der Durchschnitt der Mittelzuflüsse der letzten fünf Quartale beläuft sich auf 1,8 Milliarden Euro. Im Berichtsquartal sind somit 53 % des frischen Geldes netto in den Immobilienspezialfondsmandaten verblieben, was ebenfalls eine vergleichbar geringe Quote ist. In den vergangenen Quartalen rangierte die Brutto-/Nettoquote überwiegend in der Bandbreite von 57 % und 83 %. Fazit: ordentliches Niveau der Dotierung von frischer Liquidität, wovon nur rund jeder zweite Euro netto im Immobilienspezialfondsmarkt verblieben ist, was zu einem unterdurchschnittlichen, aber immer noch signifikant positiven Nettomittelaufkommen führt.

Nettomittelaufkommen von Immobilienspezialfonds und Spezialfonds gesamt

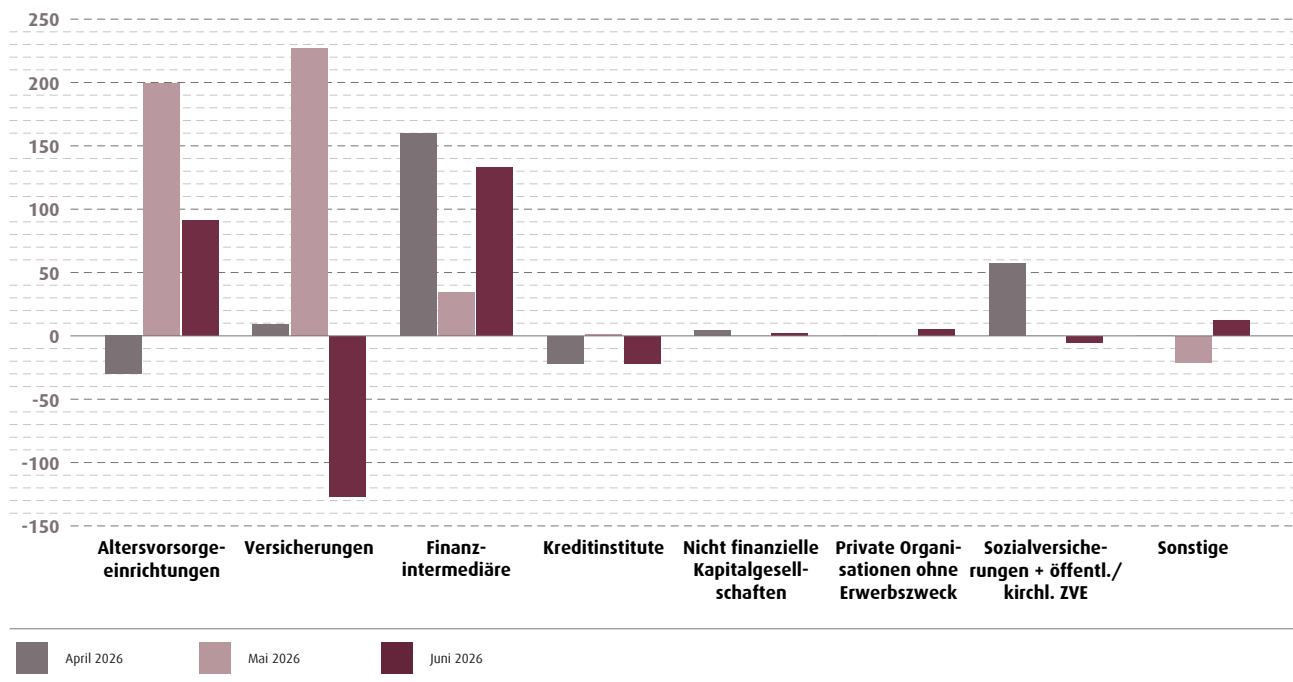


Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Das Nettoneugeschäft von Immobilienspezialfonds in Höhe von 762 Millionen Euro hat im 2. Quartal 2026 exakt 7 % des gesamten Nettomittelaufkommens des Spezialfondsmarktes ausgemacht, welches sich auf 11,0 Milliarden Euro aufsummiert. Das entspricht in etwa den Größenverhältnissen gemessen am Spezialfondsvolumen und reiht sich ebenfalls sehr vergleichbar in die Quoten der

Vergangenheit ein. Insofern lassen sich keine strukturellen Auffälligkeiten im Hinblick auf den Beitrag des Immobilienspezialfondsgeschäftes zum Neugeschäft des Gesamtmarktes feststellen. Allerdings sind beide Werte des Nettoneugeschäftes auf moderatem Niveau und unter ihrem langfristigen Durchschnitt.

Monatliches Nettomittelaufkommen von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern im 2. Quartal 2026

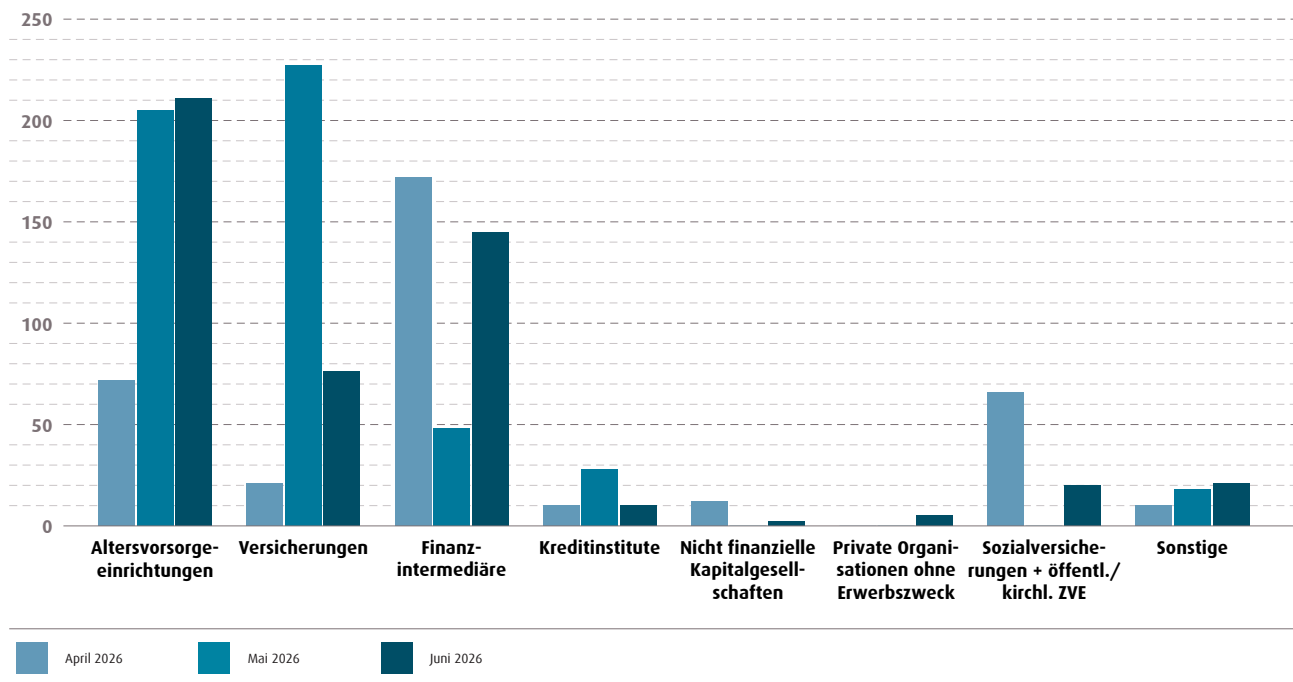


Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Auf Ebene der Investorenkategorien liegen Finanzintermediäre beim Nettomittelaufkommen in Immobilienspezialfonds im 2. Quartal 2026 vorn. Sie dotierten in Summe 327 Millionen Euro netto in ihre Immobilienspezialfondsmandate mit positiven Nettoflows in allen drei Monaten des Berichtsquartals. Auf dem zweiten Platz schließen sich Altersvorsorgeeinrichtungen mit einem Nettomittelaufkommen in Höhe von 260 Millionen Euro an, wobei im April der entsprechende Wert sogar negativ ist. Versicherungen sichern sich Bronze mit Nettoflows von 109 Millionen Euro in Immobilienspezialfonds im 2. Quartal 2026, trotz signifikanter Nettomittelabflüsse im Juni. Ab Platz 4 wird es kleinteiliger. Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen vereinen im

2. Quartal 52 Millionen Euro Nettomittelaufkommen auf sich, gefolgt von Corporates mit 6 Millionen Euro und privaten Organisationen ohne Erwerbszweck mit 5 Millionen Euro. Auf dem 7. Platz des Rankings des Nettoneugeschäfts werden die Werte negativ. Sonstige Investoren ziehen 9 Millionen Euro netto aus ihren Immobilienspezialfonds netto ab. Die rote Laterne geht an Kreditinstitute, die ein negatives Nettomittelaufkommen in Höhe von 43 Millionen Euro aufweisen. Somit reiht sich das Berichtsquartal als schlechter Zeitraum für das Immobilienspezialfondsgeschäft für Depot-A-Anlagen von Banken ein. Leider ein Trend, den wir bei Kreditinstituten seit einigen Quartalen beobachten.

Monatliche Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern im 2. Quartal 2026

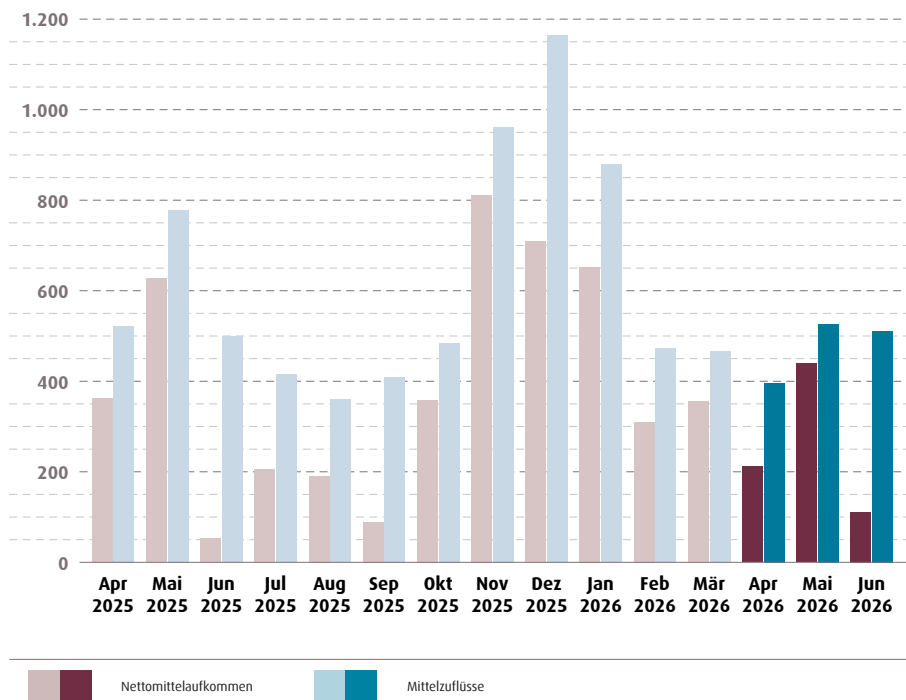


Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Die Rangliste der Investorensegmente in Bezug auf die Zuführung frischer Liquidität ist anders als beim Nettomittelaufkommen, was Rückschlüsse auf den entsprechenden Entzug von Mitteln aus dem Markt der Immobilienspezialfonds sowie die Anteilsscheindynamik zulässt. Altersvorsorgeeinrichtungen liegen im 2. Quartal 2026 mit 488 Millionen Euro Mittelzuflüssen auf Platz 1. Mit Blick auf ihr entsprechendes Nettomittelaufkommen wird ersichtlich, dass rund 53 % netto in den Immobilienspezialfondsmandaten verblieben sind. Die Differenz, also 228 Millionen Euro, wurden im Berichtsquartal an Liquidität wieder entzogen. Das ist der höchste Wert aller betrachteten Investorensegmente im Berichtsquartal. Auf dem zweiten Platz des Rankings der Mittelzuflüsse liegen Finanzintermediäre, die 365 Millionen Euro brutto in ihre Immobilienspezialfonds pumpen. Davon sind sage und schreibe 90 % netto in den Mandaten verblieben, was zu einer sehr geringen Liquiditätsauskehrung von 38 Millionen Euro führte. Auf Platz 3 schließen sich Versicherungen mit Mittelzuflüssen in Höhe von 324 Millionen Euro an, wovon lediglich 34 % netto in ihren Immobilienspezialfonds verblieben sind. Die Differenz von 215 Millionen Euro wurde aus dem Markt entzogen, was den zweithöchsten Wert aller betrach-

teten Anteilseignergruppen im Berichtsquartal darstellt. Auf dem undankbaren vierten Platz folgen Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen mit 86 Millionen Euro Mittelzuflüssen im Berichtsquartal, gefolgt von sonstigen Investoren (49 Millionen Euro), Kreditinstituten (48 Millionen Euro), Corporates (14 Millionen Euro) und privaten Organisationen ohne Erwerbszweck (5 Millionen Euro). Von den Investorenkategorien ab Platz 4 weisen Kreditinstitute den höchsten Wert der Auskehrung von Liquidität aus dem Immobilienspezialfondsmarkt auf. Sie entziehen im Berichtsquartal in Summe 91 Millionen Euro, was zu bereits skizzierten negativen Nettomittelaufkommen in Höhe von 43 Millionen Euro führt. Fazit: keine wesentlichen Muster oder Ausreißer bei den Mittelzuflüssen auf Ebene der Investorensegmente – bemerkenswert sind jedoch die vergleichbar hohen Beträge der Liquiditätsauskehrung bei den beiden großen Investorengruppen Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherungen. Das geht mit recht hoher Anteilsscheindynamik einher – insofern lässt dies auf relativ hohe Allokations- und Mandatierungsaktivitäten dieser beiden Kundengruppen schließen.

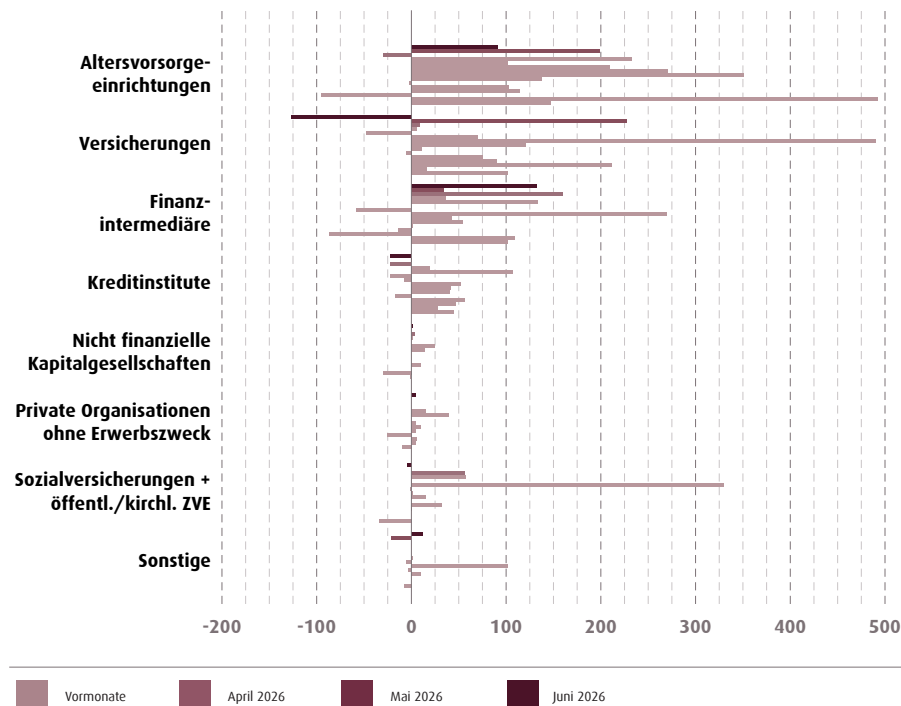
Monatliches Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds in den vergangenen 15 Monaten



Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Die 15-Monats-Darstellung belegt, warum wir die Cashflows eingangs als ordentlich, aber unterdurchschnittlich bezeichnet haben. Es wird augenscheinlich, dass das Berichtsquartal sowohl schwächer im Vergleich zum vorangegangenen 1. Quartal als auch zum 2. Quartal des Vorjahres war. Dennoch sind die Cashflows bemerkenswert robust.

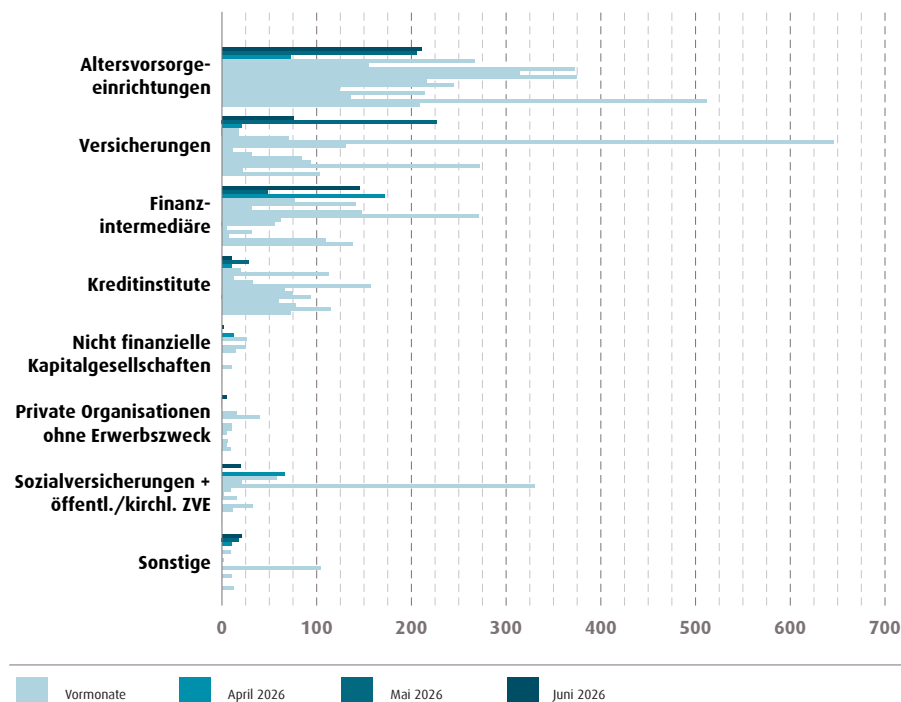
Monatliches Nettomittelaufkommen von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern in den vergangenen 15 Monaten



Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Das leicht unterdurchschnittliche Niveau des Nettomittelaufkommens im Berichtsquartal kommt auch in der 15-Monats-Darstellung auf Ebene der Anteilseignergruppen zum Ausdruck. Dies gilt insbesondere für Versicherungen, Altersvorsorgeeinrichtungen und Kreditinstitute. Die Nettoflows von Finanzintermediären in Immobilienspezialfonds im Berichtsquartal fallen dagegen vergleichsweise positiv auf.

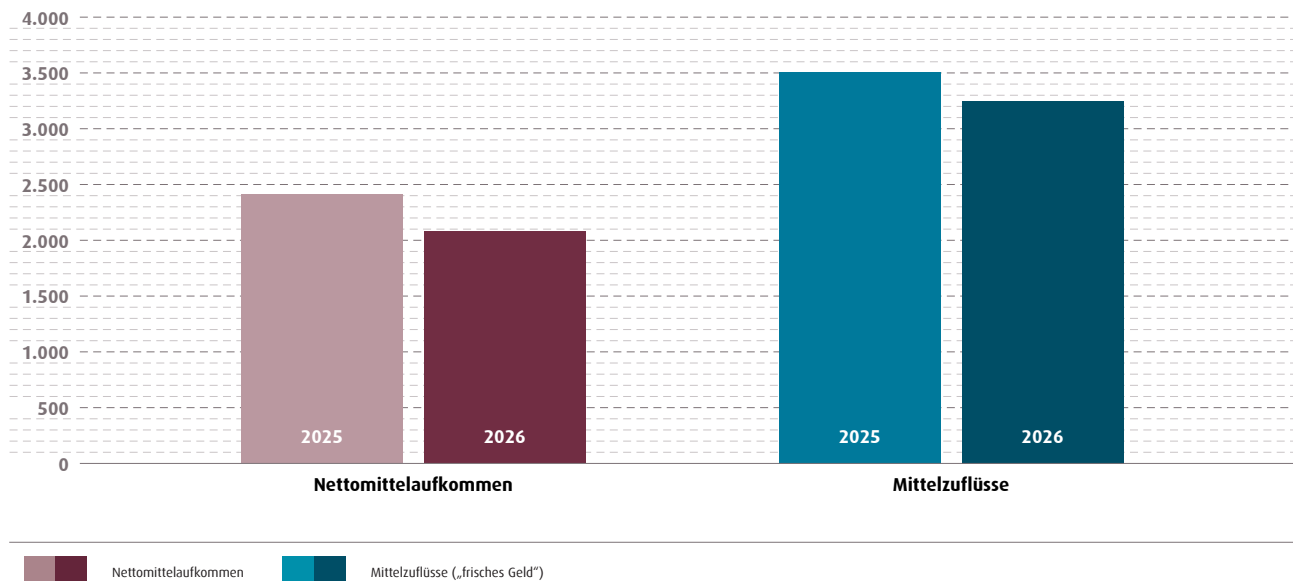
Monatliche Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern in den vergangenen 15 Monaten



Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Hinsichtlich der Dotierung frischer Liquidität bringt der Zeitvergleich zutage, wie vergleichsweise schwach die Bruttoflows bei Versicherungen und Kreditinstituten im 2. Quartal 2026 waren. Eine Stetigkeit über die vergangenen 15 Monate lässt sich bei keiner Kundengruppe feststellen.

Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds bis Ende 2. Quartal 2026

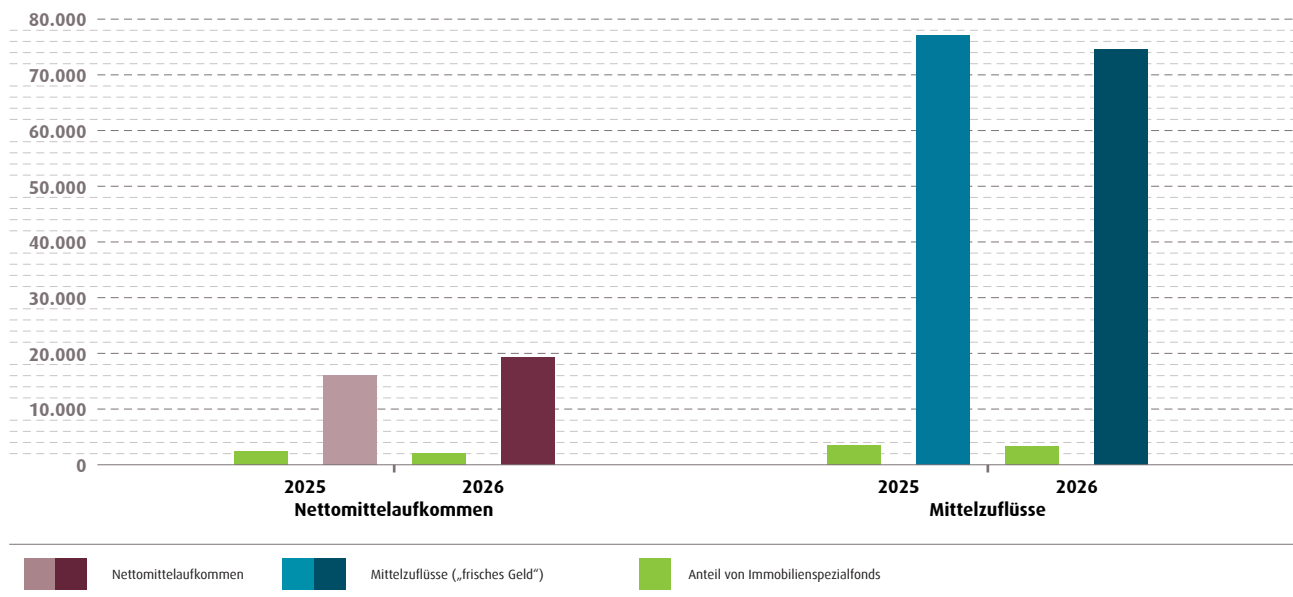


Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Kommen wir nach den detaillierten Quartalsbetrachtungen zu den aufgelaufenen Werten. Per Ende Juni 2026 beläuft sich das Nettomittelaufkommen von Immobilienspezialfonds auf 2,1 Milliarden Euro. Damit liegt es exakt 331 Millionen Euro unter dem entsprechenden Vorjahresergebnis, welches zur Jahresmitte 2025 bei 2,4 Milliarden Euro lag. Das ist unseres Erachtens trotzdem ein sehr respektables Ergebnis und zeigt den professionellen Umgang institutioneller Investoren mit der Assetklasse Immobilien. Von einem Einbruch des Nettoneugeschäfts von Immobilienspezialfonds bzw. gar negativem Nettomittelaufkommen ist weiterhin keine Spur. Wir nennen es an dieser Stelle eine leichte Eintrübung, welche angesichts der Lage und Herausforderungen im Immobilienbereich absolut nachvollziehbar ist. Die Dotierung frischer Liquidität

in den Immobilienspezialfondsmarkt beträgt per Juni 2026 knapp 3,3 Milliarden Euro. Damit wird der entsprechende Vorjahreswert um exakt 262 Millionen Euro verfehlt, welcher bei 3,5 Milliarden Euro lag. Auch das halten wir für völlig unkritisch. Das Ergebnis der kumulierten Cashflows per Juni 2026 bedeutet, dass 64 % der frischen Liquidität netto im Immobilienspezialfondsmarkt verblieben sind. Im Umkehrschluss bedeutet dies eine Auskehrung von Liquidität in Höhe von rund 1,2 Milliarden Euro. Im Vorjahr lagen diese Werte zur Jahresmitte bei 69 % und 1,1 Milliarden Euro. Die leichte Verschlechterung der Brutto-Netto-Quote und kleine Erhöhung des Entzuges von Liquidität halten wir ebenfalls für unkritisch. Insgesamt ist dies eine robuste Halbjahresbilanz des Geschäftes von Immobilienspezialfonds.

Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Spezialfonds und Immobilienspezialfonds bis Ende 2. Quartal 2026

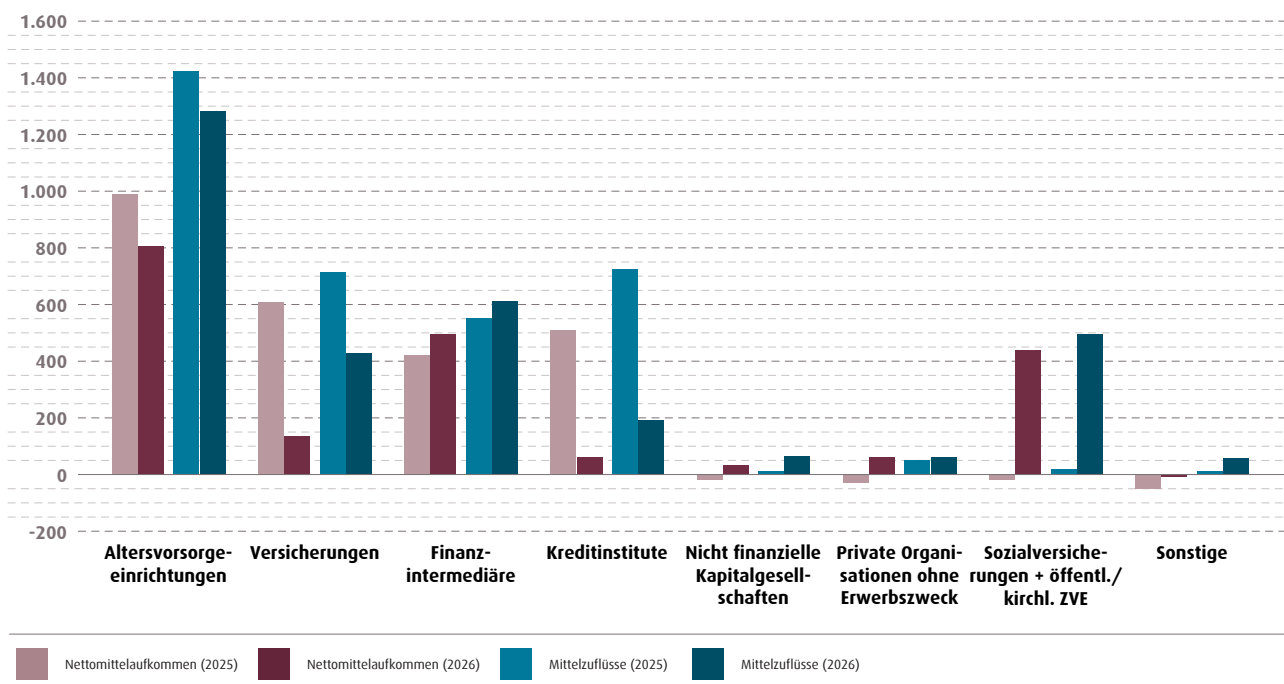


Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Das Immobilienspezialfondsgeschäft bleibt eine durchaus tragende Säule des gesamten Spezialfondsgeschäftes, was unseres Erachtens sehr bemerkenswert ist. Das Nettoneugeschäft per Ende Juni 2026 von 2,1 Milliarden Euro macht knapp 11 % des gesamten Nettomittelaufkommens von Spezialfonds aus, welches sich zur Jahresmitte auf 19,4 Milliarden Euro beläuft. Im Vorjahr lag diese Quote noch bei 15 %, da das Gesamtgeschäft mit 16,1 Milliarden Euro schwächer und das Nettoneugeschäft von Immobilienspezialfonds wie skizziert etwas besser war. Ähnlich sieht es bei der Dotierung von frischen Mitteln aus. Per Ende Juni 2026 wurden insgesamt

rund 74,5 Milliarden Euro an frischem Geld in den Spezialfondsmarkt gepumpt, sodass der Anteil der Immobilienspezialfonds von knapp 3,3 Milliarden Euro 4,4 % ausmacht. Per Jahresmitte 2025 lag diese Quote bei 4,6 % (Mittelzuflüsse Gesamtmarkt 77,1 Milliarden Euro, Mittelzuflüsse Immobilienspezialfonds 2,4 Milliarden Euro). Insofern lassen sich keine wesentlichen Auffälligkeiten oder Strukturbrüche in Bezug auf die Relationen der Cashflows von Immobilienspezialfonds und dem gesamten Spezialfondsmarkt feststellen. Das ist ein robustes und positives Ergebnis.

Nettomittelaufkommen & Mittelzuflüsse von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern bis Ende 2. Quartal 2026

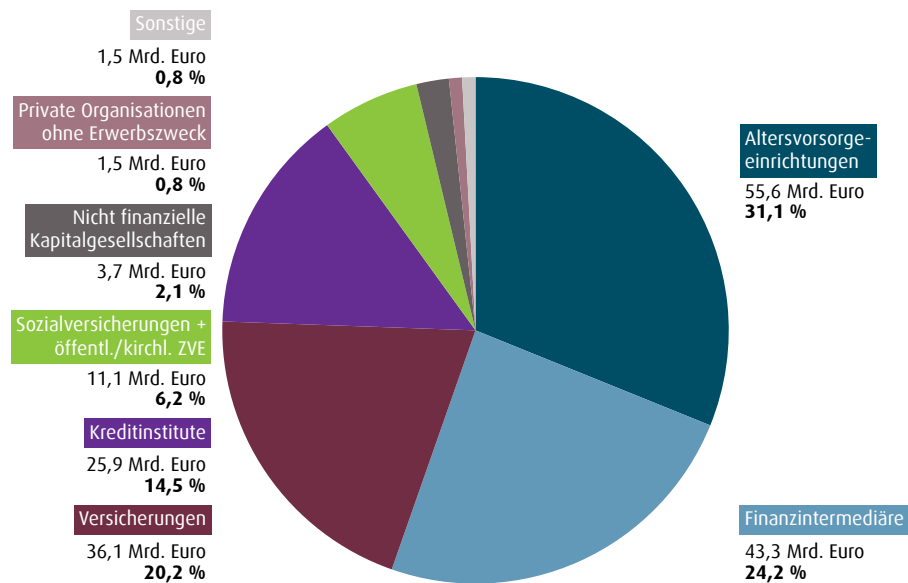


Angaben in Mio. Euro, Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Altersvorsorgeeinrichtungen liegen per Ende Juni 2026 im Netto-neugeschäft in Immobilienspezialfonds auf dem ersten Platz. Sie dotierten 805 Millionen Euro netto in ihre Mandate. Auf dem 2. Platz folgen Finanzintermediäre mit 497 Millionen Euro und Bronze geht an Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen mit einem Nettomittelaufkommen in Höhe von 441 Millionen Euro. Dabei sind Altersvorsorgeeinrichtungen die einzige Kundengruppe auf dem Siebertreppchen, die ihr entsprechendes Vorjahresergebnis verfehlen. Auf dem undankbaren 4. Platz schließen sich Versicherungen mit Nettoflows von 137 Millionen Euro an, gefolgt von Kreditinstituten (61 Millionen Euro) und privaten Organisationen ohne Erwerbszweck (60 Millionen Euro). Rang 7 in Sachen Nettoneugeschäft in Immobilienspezialfonds belegen Corporates mit 33 Millionen Euro. Sonstige Investoren sind die einzige Kundengruppe mit negativem Nettomittelaufkommen per Ende Juni 2026, was ihnen den letzten Platz beschert. Sie

entzogen ihren Immobilienspezialfondsmandaten netto 9 Millionen Euro. Platz 1 und 2 des Rankings entsprechen den Größenverhältnissen des Immobilienspezialfondsmarktes. Überraschend und stark ist der Platz 3 von Sozialversicherungen & öffentlichen/kirchlichen Zusatzversorgungseinrichtungen, die eine eher kleine Kundengruppe am Markt ist und im Ranking nach Immobilienspezialfondsvermögen auf dem 5. Platz liegt. Bemerkenswert im negativen Sinne ist, wie deutlich Versicherungen und Kreditinstitute ihren entsprechenden Vorjahreswert des Nettoneugeschäftes unterschreiten und somit bisher ein schwaches Ergebnis vorweisen. Das Ranking der Dotierung frischer Mittel entspricht weitestgehend dem des Nettomittelaufkommens, außer dass Corporates und private Organisationen im unteren Bereich die Plätze tauschen. Auch hier liegen Kreditinstitute und Versicherungen als einzige Kundensegmente deutlich unter ihren entsprechenden Vergleichswerten aus 2025.

Volumen von Immobilienspezialfonds nach Anteilhabern



Stand: 30. Juni 2026, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

Die Abbildung der Größenverhältnisse und Marktanteile am Markt von Immobilienspezialfonds spricht für sich. Mit Altersvorsorgeeinrichtungen, Finanzintermediären und Versicherungen vereinen die drei größten Investorengruppen rund drei Viertel des Marktes auf

sich. Kreditinstitute und Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen schließen sich an und die übrigen Kundensegmente spielen eine recht untergeordnete Rolle im Immobilienspezialfondsgeschäft.

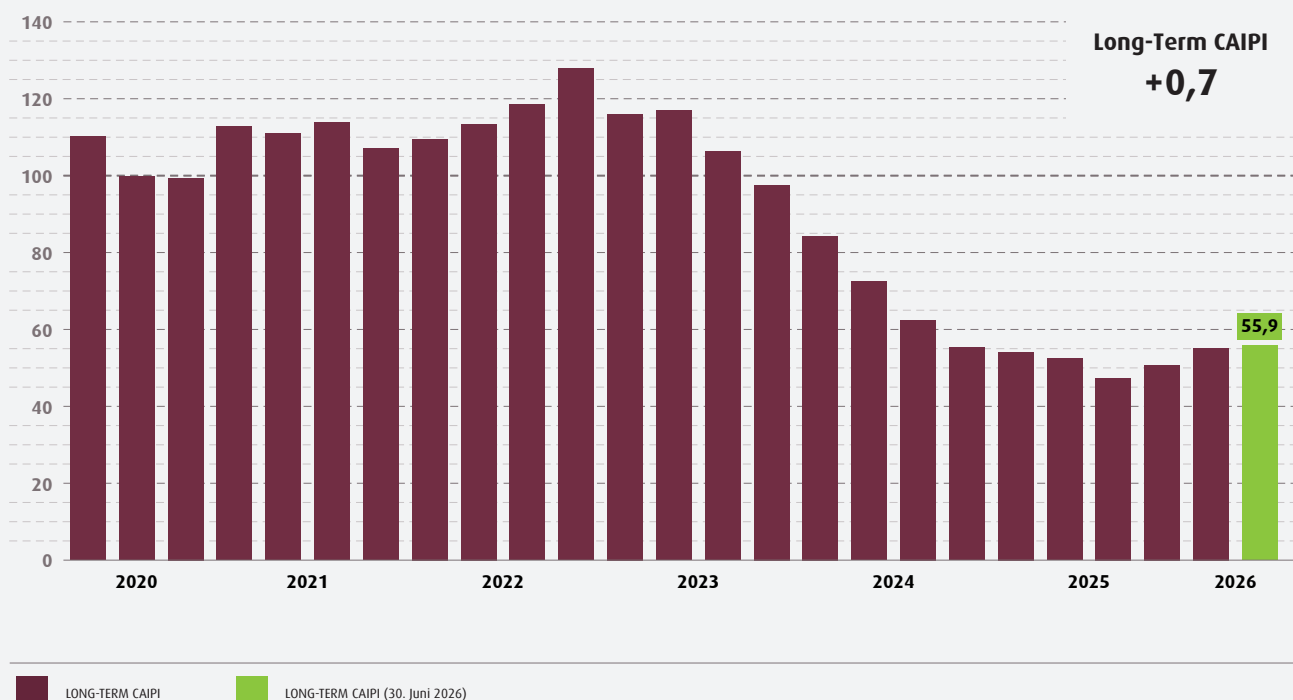
CAIPI

Regelmäßige Leser unseres Immobilienspezialfonds-
markt-Quarterly kennen unsere kleine innovative Indexfamilie
CAIPI bereits. Wir berechnen den CAIPI mittlerweile zum sieb-
ten 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 un-
terscheiden und berechnen zwei unterschiedliche CAIPI – den
Long-Term CAIPI und den Short-Term CAIPI. Sie finden die Be-
rechnungsmethodik und Interpretation in den Erläuterungen
am Ende der Ausgabe.

Long-Term CAIPI

Der Long-Term CAIPI ist ein sehr gutes Maß für die langfristige Vertriebsstimmung bzw. das strategische Sentiment der Marktteilnehmer im Immobilienspezialfondsgeschäft. Die absolute Höhe des Long-Term CAIPI ist 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 bewusst träge, denn die jeweiligen 2-Jahres-Zeiträume schieben sich pro Berechnungszeitpunkt um ein Quartal auf der Zeitachse

LONG-TERM CAIPI seit 2020



Stand: 30. Juni 2026, Datenquelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

nach vorn. Bei jeder Berechnung fällt somit der älteste Quartalswert „hinten“ weg und das aktuelle Berichtsquartal kommt „vorn“ dazu.

Der Long-Term CAIPI sendet wie im vergangenen Quartal positive Signale, denn er ist erneut gestiegen, allerdings diesmal nur leicht. Der aktuelle Long-Term CAIPI per 30.06.2026 beträgt 55,9. Er ist im Vergleich zum vorangegangenen Quartal um 0,7 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 leicht verbessert hat. Das ist ein positives Zeichen und spiegelt eine etwas verbesserte Vertriebsstimmung der Akteure im Immobilienspezialfondsgeschäft wider. Nachfolgend kurz die Rechenschritte: Das durchschnittliche monatliche Nettomit-

telaufkommen der letzten zwei Jahre inklusive des Berichtsquartals beträgt 462 Millionen Euro. Das arithmetische Mittel des monatlichen Nettomittelaufkommens der zwei Jahre davor beziffert sich auf 827 Millionen Euro. Der Quotient dieser Werte mit 100 multipliziert ergibt den Wert 55,9 des Long-Term CAIPI. Der Anstieg des Long-Term CAIPI ist zwar nur leicht aufgrund des nicht überbordenden Nettoneugeschäfts des Berichtsquartals, aber dennoch ein positives Signal der Beständigkeit und Robustheit der Nettomittelaufkommen der jüngeren Vergangenheit. Die Trendumkehr des Long-Term CAIPI seit dem Tiefstand im dritten Quartal 2025 ist ungebrochen, trotz der weiterhin bestehenden Herausforderungen rund um das Immobiliengeschäft sowie der Konkurrenz der anderen Assetklassen. Es wird sehr spannend bleiben, wie sich der Long-Term CAIPI in den nächsten Quartalen entwickelt und ob sich bestätigt, was manche Marktteilnehmer berichten: Es ist Licht am Ende des Tunnels.

Short-Term CAIPI

Der Short-Term CAIPI weist einen anderen Charakter auf als sein langer Bruder und dient als „Schnappschuss“ oder „Momentaufnahme“ der aktuellen und kurzfristigen Vertriebsstimmung. Er setzt den Durchschnitt des Nettomittelaufkommens des aktuellen Berichtsquartals ins Verhältnis zu dem durchschnittlichen Nettoneugeschäft des 2-Jahres-Zeitraums davor. Der Index kann daher sehr erratisch sein und dient als gutes Beurteilungsmaß des (kurzfristigen) Vertriebserfolges 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.

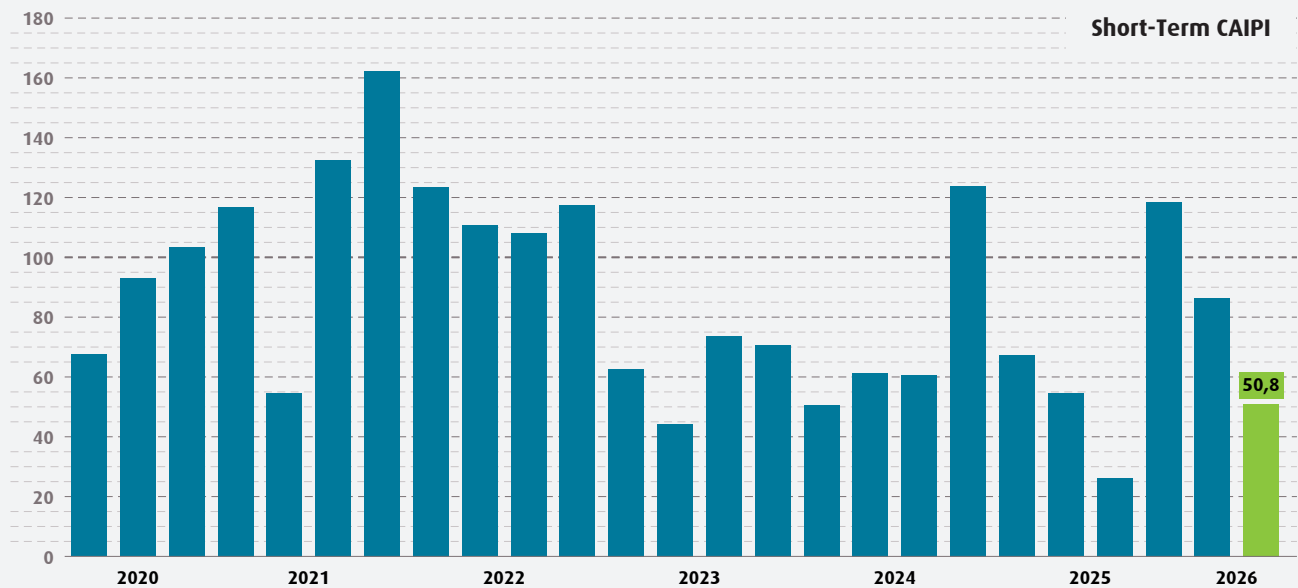
Der aktuelle Short-Term CAIPI per Ende Juni 2026 beträgt 50,8. Das bedeutet, dass das durchschnittliche Nettomittelaufkom-

men des 2. Quartals 2026 fast die Hälfte des arithmetischen Mittels des Nettomittelaufkommens des 2-Jahres-Zeitraums davor ausmacht. Das belegt die zu Beginn getroffene Bewertung, dass das Nettoneugeschäft des Berichtsquartals zwar ordentlich ist, sich aber auf unterdurchschnittlichem Niveau befindet. Der Short-Term CAIPI stellt es sogar sehr drastisch heraus, da sich im Vergleichszeitraum der dem Berichtsquartal vorangegangenen 24 Monate zum Teil noch Zeiträume mit erheblich höherem Nettomittelaufkommen befinden. In Zahlen: Der monatliche Durchschnitt des Nettomittelaufkommens des Berichtsquartals beträgt 254 Millionen Euro, während das Pendant des 2-Jahres-Zeitraums davor 500 Millionen Euro beträgt. Der Quotient multipliziert mit 100 ergibt den Indexwert 50,8 des Short-Term CAIPI. Salopp gesagt: immerhin positives Nettoneugeschäft im Berichtsquartal, aber kein Grund, die Hände in den Schoß zu le-

SHORT-TERM CAIPI seit 2020

50,8

Short-Term CAIPI



■ SHORT-TERM CAIPI ■ SHORT-TERM CAIPI (30. Juni 2026)

Stand: 30. Juni 2026, Datenquelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

gen. Abhaken und weitermachen! Im nächsten Quartal liegt der Short-Term CAIPI wieder um die 100er-Marke, wofür ihm auch

der längere Bruder dankbar sein wird. Wir bleiben dran und sind gespannt auf die nächste Ausgabe.

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 Mitteltätigkeit, 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

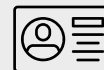
Kommalpha – Institutionelle Kompetenz seit 2006

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