Service-KVG INTREAL
Fokus auf die strategische Weiterentwicklung

INTREAL Connect
Die Interaktionsplattform wird kontinuierlich weiterentwickelt

KVG-Services
So gelingt die Auslagerung von Backoffice-Dienstleistungen

INTREAL

INSIGHT

FAKTEN UND TRENDS

Fakten und Trends zu Immobilien-Investmentfonds

02 — 2025

INTREAL ist fit für die EXPO REAL 2025

Inhalt

Klarer Kompass
in bewegten Zeiten
Iris Schöberl, Präsidentin des ZIA – Zentraler Immobilien Ausschuss e. V.
3

„Wir müssen uns kontinuierlich weiterentwickeln“
Camille Dufieux, Geschäftsführerin, INTREAL
Malte Priester, Geschäftsführer, INTREAL
4

Immobilien unserer Fondspartner
6

3 Fragen an Ilva Diaco
8

Mehr Effizienz durch Outsourcing:
So gelingt die Auslagerung von Backoffice-Dienstleistungen
9

SAP 4 FIRE –
die neue Plattform für effizientes Property Management
10

Latest INTREAL News
11

Die bayerische Landeshauptstadt ist in diesem Jahr vom 6. bis 8. Oktober wieder der Treffpunkt für die Immobilienbranche, wenn die Immobilienmesse EXPO REAL nach München lädt.

Klarer Kompass in bewegten Zeiten

Iris Schöberl, Präsidentin des ZIA – Zentraler Immobilien Ausschuss e. V.

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Stimmung in der Immobilienwirtschaft wird bereits wieder reservierter, die Unternehmen schrauben ihre Erwartungen zurück – kein Wunder angesichts der vielen Herausforderungen. Höhere Zinsen, geopolitische Verwerfungen, teure Energie, eine unübersichtliche Förderlandschaft, zu hohe Baustandards und eine zu hohe „Staatsquote" fordern Unternehmen, Investoren und Politik gleichermaßen heraus. Die Transformation hin zu einer resilienteren, nachhaltigeren Branche ist in vollem Gange – und sie verlangt nach Führung, Mut und verlässlichen Partnerschaften.

Als Präsidentin des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) – dem Spitzenverband der Immobilienwirtschaft – sehe ich es als unsere Kernaufgabe, genau diese Transformation aktiv zu begleiten und mitzugestalten. Als ZIA sind wir Impulsgeber, politische Stimme und branchenübergreifende Plattform. Denn eines ist klar: Der Wandel gelingt nur im Zusammenspiel – zwischen Staat, Wirtschaft und Gesellschaft.

Die INTREAL ist für uns dabei ein beeindruckendes Beispiel für ein Unternehmen, das diesen Wandel nicht nur mitträgt, sondern ihn durch Weitsicht und Innovationsgeist prägt. Ob mit neuen Lösungen in den Bereichen Infrastruktur und Private Debt, durch die konsequente Digitalisierung von Prozessen oder durch die Stärkung und Ermöglichung nachhaltiger Anlagestrategien – die INTREAL zeigt, wie sich Anpassungskraft und unternehmerische Verantwortung vereinen lassen. Das erweiterte Leitungsspektrum mit der AIFM-Lizenz in Luxemburg und den vielfältigen IT-Dienstleistungen der INTREAL Solutions unterstreicht die strategische Ausrichtung und Zukunftsfähigkeit der Kapitalverwaltungsgesellschaft.

Die deutsche Immobilienbranche braucht in diesen Zeiten Stabilität und Orientierung. Der ZIA wird sich weiterhin – gemeinsam mit starken Partnern – für faire regulatorische Rahmenbedingungen einsetzen, Handlungsempfehlungen geben und die Position der deutschen Immobilienwirtschaft stärken, um den vielen Unternehmen unserer Branche entlang der gesamten Wertschöpfungskette Sicherheit und Perspektive zu geben.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre dieser Ausgabe des INTREAL Insight – sie zeigt eindrucksvoll, wie vielfältig, zukunftsgerichtet und engagiert unsere Branche ist.

Herzlichst
Ihre

Iris Schöberl
Präsidentin des ZIA – Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

„Wir müssen uns kontinuierlich weiterentwickeln“

Camille Dufieux, Geschäftsführerin, INTREAL

Malte Priester, Geschäftsführer, INTREAL

2025 zeichnet sich nach zwei Jahren, die von Stagnation geprägt waren, eine Belebung der Märkte für Immobilien und Real Assets ab. Parallel dazu legt die INTREAL den Fokus auf die strategische Weiterentwicklung von der KVG zur Plattform für Investments in Real Assets. Neben der Internationalisierung via Luxemburg spielen dabei vor allem die konsequente Automatisierung von Prozessen und der Einsatz von KI eine wichtige Rolle. Über die aktuelle Situation und den Ausblick sprach INTREAL Insight mit Camille Dufieux und Malte Priester aus der Geschäftsführung der INTREAL.

INTREAL INSIGHT: FRAU DUFIEUX, HERR PRIESTER, SIE SIND JA BEIDE NOCH RELATIV NEU IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG. WO WOLLEN SIE DIE INTREAL HIN ENTWICKELN?

Camille Dufieux: Einerseits wollen wir auf dem großen Erfolg der INTREAL der letzten 15 Jahre aufbauen und das Bewährte fortsetzen. Dazu zählt für mich im Kern die sehr gute und vertrauensvolle Beziehung zu unseren Geschäftspartnern.

Malte Priester: Gleichzeitig stehen wir auch für einen Generationswechsel in der Führung der Gesellschaft und einen neuen Aufbruch der INTREAL. Wir wollen zusammen mit unseren Kunden neue Strukturen schaffen sowie neue Assetklassen und Investitionsdestinationen erschließen.

IM VERGANGENEN JAHR WURDEN INSGESAMT NUR RELATIV WENIGE NEUE FONDS AUFGELEGT. WIE STELLT SICH DIE SITUATION IM JAHR 2025 BISHER DAR?

C. D.: Eindeutig besser. Ich habe den Eindruck, dass es nach zwei ruhigen Jahren 2025 wieder spürbar aufwärts geht. Wir haben für unsere Fondspartner in diesem Jahr bereits mehrere neue Fonds aufgelegt und es kommen noch weitere hinzu. Zudem führen wir zahlreiche Gespräche, die ein wieder deutlich stärkeres Interesse an Real-Asset-Fonds zeigen.

Die Nachfrage hat sich gegenüber den Jahren vor der Zinswende allerdings verändert. Während wir früher vor allem Immobilienfonds aufgelegt haben, ermöglichen wir nun – neben Immobilienfonds – auch Infrastruktur- und Debt-Fonds. Hier haben wir uns an den Bedürfnissen unserer Kunden ausgerichtet und zur Plattform für Real Assets weiterentwickelt.

WIE SPIEGELT SICH DAS IM NEUGESCHÄFT DER INTREAL WIDER?

M. P.: Wir werden 2025 voraussichtlich auf sechs bis acht neue Fonds kommen. Bislang sind es zwei Poolfonds und fünf Individualmandate, die teils bereits aufgelegt wurden und teils noch in den kommenden Wochen bis zum Jahresende an den Start gehen werden.

Das Wachstum beschränkt sich jedoch nicht nur auf die Auflage von neuen Fonds, sondern betrifft auch unsere umfangreichen Backoffice-Leistungen im Geschäftsbereich KVG-Services. In diesem Segment verzeichneten wir im ersten Halbjahr 2025 eine starke Nachfrage und ein Wachstum der Assets under Administration um 1,7 Mrd. Euro. Die Kunden in diesem Geschäftsbereich wünschen ein effizientes Backoffice und sehen unsere große IT- und Datenkompetenz.

AUF WELCHE ASSETKLASSEN FOKUSSIEREN SICH DIE INVESTOREN DERZEIT IM IMMOBILIENBEREICH? WAS WIRD BESONDERS STARK NACHGEFRAGT?

M. P.: Zum einen beobachten wir ein unverändert starkes

Interesse an Wohnimmobilien. Auch Einzelhandelsimmobilien sind weiterhin stark gefragt, sofern sie als Nahversorger fungieren, aber kaum High-Street-Objekte und Shoppingcenter. Ein relativ neues Thema sind Bildungsimmobilien, vor allem Schulen.

NEBEN WOHN- UND EINZELHANDELSIMMOBILIEN SIND BÜROS TRADITIONELL EIN „KLASSIKER" IN VIELEN PORTFOLIOS, WAREN ABER ZULETZT DEUTLICH WENIGER GEFRAGT. WELCHE ROLLE SPIELEN SIE DIESES JAHR AUS SICHT INSTITUTIONELLER INVESTOREN?

C. D.: Im Fokus stehen Büros weiterhin nicht, aber es gibt in dieser Assetklasse dennoch Bewegung. Wenn sich eine attraktive Gelegenheit bietet, wird selektiv bei guter Lage- und Objektqualität auch in Büros investiert. Dabei geht es gegenwärtig aber eher um Einzelinvestments oder Club-Deals, nicht um große Büroportfolios.

WELCHE TRENDS ERWARTEN SIE FÜR DIE KOMMENDEN MONATE? WELCHE PRODUKTE UND ASSETKLASSEN WERDEN BESONDERS IM VORDERGRUND STEHEN?

M. P.: Investments im Ausland werden voraussichtlich an Bedeutung gewinnen, und umgekehrt wird auch mehr internationales Kapital nach Europa und nach Deutschland fließen, insbesondere aus Gründen der politischen Stabilität. Innerhalb Europas dürfte sich das Interesse vor allem auf Wohnimmobilien in EU-Ländern und hierbei wiederum zu einem großen Teil auf Deutschland richten.

WELCHE THEMEN STEHEN BEI INTREAL NEBEN DEM TAGESGESCHÄFT ZURZEIT STRATEGISCH AUF DER AGENDA?

M. P.: Wir entwickeln die INTREAL kontinuierlich und mit klarer Strategie weiter, immer mit dem Anspruch, uns zu hinterfragen und immer noch besser zu werden. Das ist Teil unserer DNA und da wollen wir als Geschäftsführung auch mit gutem Vorbild vorangehen. Wir sind die führende Service-KVG im Immobilienbereich und entwickeln uns zu einer internationalen Plattform für Investments in Real Assets. Das bedeutet, dass wir unsere bestehende Produktpalette erweitern, vertiefen und ausbauen. In der Praxis heißt das, dass wir – wenn die Kunden dies nachfragen – schnell und flexibel neue Leistungen erbringen können. Einerseits im regulierten Umfeld, aber auch für Kundengruppen, die nicht reguliert sind, und von unseren Dienstleistungen profitieren können.

C. D.: Ein wichtiger Aspekt ist auch die weitere Internationalisierung der Plattform. Mit diesem Ziel bauen wir derzeit die INTREAL Luxembourg weiter aus. Ein wichtiger Schritt dabei war, dass wir Anfang 2025 mit Ilva Diaco eine ausgewiesene und international bestens vernetzte Expertin für die Führung unserer Luxemburger Tochtergesellschaft gewinnen konnten. Wir wollen an der Seite unserer Kunden sein – auch beim Thema Internationalisierung!

DIE INTREAL IST – U.A. ÜBER DIE TOCHTERGESELLSCHAFT INTREAL SOLUTIONS – IM BEREICH DIGITALISIERUNG BESONDERS STARK AUFGESTELLT. WELCHE NEUIGKEITEN GIBT ES HIER?

M. P.: Wir haben den Anspruch, unseren Kunden bestmögliche Dienstleistungen unter Einsatz modernster Technologien zu bieten. Wir werden die bereits vorhandene Basis ausbauen, die Grundlage für weiteres Wachstum ist. So werden wir den Kunden beispielsweise Echtzeit-Einblicke ins Portfolio-Management oder in die Bewertungen ermöglichen. Dabei sorgen hoch-innovative Tools wie unsere Plattform INTREAL Connect für Effizienz. Diese werden kontinuierlich auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet und weiterentwickelt.

C. D.: Neben den technischen Aspekten hat für uns auch die Entwicklung unserer personellen Ressourcen einen zentralen Stellenwert. Das eine ist ohne das andere nicht denkbar. Das umfasst einerseits die kontinuierliche Weiter- und Fortbildung der vorhandenen Mitarbeiter und andererseits die Gewinnung von neuen Talenten.

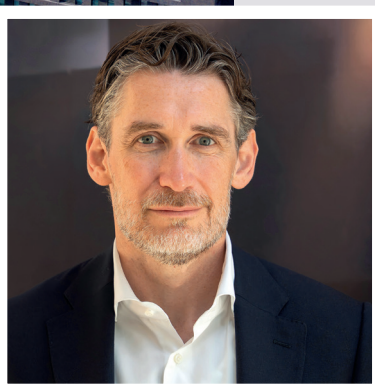
Dabei stand in den zurückliegenden Monaten vor allem die Besetzung mehrerer neu geschaffener Stellen im Bereich Automatisierung und KI im Vordergrund. Wir haben dafür ein internes Kompetenz-Team geschaffen, in dem neue wie auch bestehende Mitarbeitende aus unterschiedlichen Fachbereichen arbeiten.

WELCHE THEMEN BESCHÄFTIGEN IHRE KUNDEN IM AKTUELLEN MARKTUMFELD? WOBEI SIND SIE ALS SERVICE-KVG GEGENWÄRTIG BESONDERS GEFORDERT?

M. P.: Herausforderungen für unsere Kunden ergeben sich derzeit vor allem aus der im Vergleich zu früher höheren Volatilität am Markt, die mehr Aufmerksamkeit und eine höhere Flexibilität erfordert. Die Anlegerbetreuung hat sich für unsere Kunden verändert, da deren Investoren in herausfordernden Marktphasen mehr Transparenz wünschen. Beispielsweise gibt es deutlich mehr Fragen zu den Themen Bewertung, Liquiditätsmanagement oder auch Fremdfinanzierung. Diese Fragen können wir schnell und bedürfnisorientiert beantworten.

Und: Bei allen diesen Schritten sind auch wir als KVG in der Verantwortung. Auch deshalb steht die stetige technische Weiterentwicklung unserer Plattform im Fokus. Sie ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass wir unseren Kunden die erforderliche Flexibilität bieten können, beispielsweise durch jederzeitigen Zugriff auf für sie relevante Informationen und eine effiziente Kommunikation zwischen unseren Kunden, deren Asset Managern sowie anderen Dienstleistern und uns als Service-KVG.

Immobilien unserer Fondspartner



JOHANN KONTOR – EIN GEBÄUDEENSEMBLE VOLLER MÖGLICHKEITEN

Mitten in der Hamburger Innenstadt fügt sich das Johann Kontor – ein Gebäudeensemble mit rund 40.000 m^2 – harmonisch in das historische Kontorhausviertel ein und interpretiert dessen Architektur zeitgemäß. Das Projekt vereint vielfältige Nutzungen: Wohnen, Arbeiten, Hotel, Gastronomie und kulturelle Angebote – eingebettet in eine etablierte Bürolage mit exzellenter Anbindung an den öffentlichen Nah- und Fernverkehr. Eine hauseigene Tiefgarage schafft zusätzlichen Komfort in einem sonst stark nachgefragten Umfeld.

Architektonisch überzeugt das Ensemble durch moderne Gestaltung und hochwertige Ausstattung – sichtbar in der hohen Vermietbarkeit. Realisiert wurde das Projekt von der AUG.PRIEN Projektentwicklung und der AUG.PRIEN Bauunternehmung und befindet sich nun im Management der AUG. PRIEN Invest. Diese einzigartige Struktur innerhalb der AUG. PRIEN Gruppe unterscheidet uns deutlich von klassischen Asset- und Investmentmanagern: Als vollintegrierter Manager verfügen wir über alle Leistungen aus einer Hand – von der Projektidee über Planung und Bau bis zur langfristigen Bewirtschaftung. Das versetzt uns in die Lage, nicht nur Neubauprojekte effizient umzusetzen, sondern auch bestehende Immobilien nachhaltig zu revitalisieren und weiterzuentwickeln. Das Johann Kontor steht exemplarisch für unseren Anspruch, werthaltige und zukunftsfähige Immobilienlösungen zu schaffen.

Malte Ramthun, Geschäftsführer, AUG. PRIEN Invest

HAL INVESTIERT IN SOZIALE INFRASTRUKTUR: MEDI+VITAL ALS SEED-INVESTMENT

Hauck Aufhäuser Lampe (HAL) ist eine der führenden Privatbanken Deutschlands. Mit ihrem Real Estate Investment Management (HAL REIM) Team erschließt HAL für Investoren einen Zugang zu Immobilieninvestments mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil, jeweils abgestimmt auf die speziellen Anforderungen und Anlagerichtlinien des Kunden. Zur Auswahl stehen dabei Spezial-AIFs mit Fokus auf Fachmarktzentren sowie digitale und soziale Infrastruktur.

Das moderne Ärzte- und Gesundheitszentrum „Medi+Vital“ in Neunkirchen bei Siegen wurde von HAL REIM als Seed-Investment für das Fondsportfolio des im Juni 2025 aufgelegten Imobilien-Spezialfonds „HAL Soziale Infrastruktur Deutschland 2“ beurkundet. Neben humanmedizinischen Arztpraxen unterschiedlicher Fachrichtungen beherbergt das vollständig vermietete Objekt Praxen für Physiotherapie, Podologie und Ergotherapie, ein Zentrum für medizinische Reha und Fitness sowie eine Apotheke, ein Sanitätshaus und eine Krankenkasse.

Patrick Brinker, Head of Hauck Aufhäuser Lampe REIM

MOMENI: NACHHALTIGE WERTSCHÖPFUNG IN PREMIUMLAGEN

MOMENI Investment Management, eine 100%ige Tochtergesellschaft der gleichnamigen inhabergeführten MOMENI Gruppe mit Sitz in Hamburg, bietet institutionellen Anlegern maßgeschneiderte Immobilienlösungen. Unser Fokus liegt auf hochwertigen Immobilien in besten Lagen deutscher und ausgewählter europäischer Großstädte – mit besonderem Augenmerk auf nachhaltiger Wertschöpfung.

Ein Beispiel für unser aktives Management ist der FÜRSTENHOF in Frankfurt, den wir im Rahmen eines Individualfonds erworben haben und nun umfassend revitalisieren. Direkt an der Gallusanlage entsteht ein hochwertiger Büro- und Geschäftskomplex mit denkmalgeschützter Fassade, modernen, flexibel nutzbaren Büroflächen sowie attraktiven Gastronomie- und Retailangeboten. Ein Highlight ist das neue Skydeck mit Blick auf die Skyline. Die Modernisierung erfolgt nach Plänen des renommierten Architekturbüros holger meyer architektur – mit Fokus auf Nachhaltigkeit sowie höchsten Ansprüchen an Technik und Nutzerkomfort.

Marcella Billand, Geschäftsführerin, MOMENI Investment Management

3 Fragen an Ilva Diaco

Ilva Diaco, Conducting Officer Portfolio Management & Business Development der INTREAL Luxembourg

Ilva Diaco ist seit Mai 2025 für die IntReal Luxembourg S.A. tätig und verantwortet als Conducting Officer die Bereiche Portfolio Management und Business Development. INTREAL Insight hat sie um ihre Einschätzung zu drei aktuellen Fragen gebeten.

WAS WAREN IHRE WICHTIGSTEN MOTIVE FÜR DEN WECHSEL ZU INTREAL?

INTREAL existiert seit 2009, ist in Deutschland eine etablierte Marke und seit 2021 auch lizenzierter alternativer Investmentfondsmanager (AIFM) und Zentralverwalter für Real Estate Fonds in Luxemburg. Der Luxemburger Markt hat sich in den letzten Jahren stark verändert, und hier sehe ich großes Potenzial. Die Übernahme zahlreicher AIFM durch große Anbieter hat zu einem Verlust an Kundennähe geführt, die Luxemburgs Fondsbranche immer ausgezeichnet hat. Wir dagegen legen weiterhin großen Wert auf enge Kundenbeziehungen und persönliche Betreuung – stets verbunden mit dem vollen Zugriff auf die personellen und technischen Ressourcen der führenden deutschen Service-KVG für Real-Assets. Ich möchte für unsere Fondspartner die Chancen nutzen, die sich gerade in dieser Situation bieten. Denn wir haben sowohl die Infrastruktur als auch das Know-how und das Netzwerk, um den aktuellen Wandel aktiv gestalten zu können.

WIE IST DIE STIMMUNG ZURZEIT AUF DEM LUXEMBURGER MARKT UND WELCHE TRENDS BEOBACHTEN SIE?

Die Stimmung kann man als nicht euphorisch, aber stabil beschreiben. Während es im Segment Private Equity etwas ruhiger geworden ist, sehen wir im Bereich Real Estate nach den schwierigen Jahren 2023 bis 2024 inzwischen leichte Erholungstendenzen. Insgesamt wartet der Markt noch etwas ab, aber es gibt viele Investoren mit „Dry Powder“, die nur auf die richtigen Gelegenheiten warten. Gegenwärtig beobachten wir eine deutliche Bewegung in Richtung Multi-Asset-Portfolios. Viele Investoren haben in den vergangenen Jahren stark auf Immobilien gesetzt und wollen ihre Portfolios nun stärker diversifizieren, beispielsweise durch Engagements Bereichen wie Private Debt, Infrastruktur oder auch Agrarfonds mit ESG-Ansätzen. Darüber hinaus wächst das Interesse an Evergreen-Fonds. Ein dritter aktueller Trend ist die Öffnung für Retail-Investoren, insbesondere durch ELTIF-Strukturen. Das ist für die Fondsbranche in Luxemburg eine Herausforderung, zugleich aber auch eine große Chance.

WIE SEHEN SIE DIE INTREAL LUXEMBOURG IN DIESEM UMFELD?

Das Luxemburger Team ist im aktuellen Umfeld aus mehreren Gründen gut positioniert. Wir sind Teil einer großen deutschen Gruppe, agieren aber lokal sehr effizient und kundennah mit Boutique-Charakter. Das sichert uns Geschwindigkeit und Flexibilität. Zwei in einem sich so schnell verändernden Markt besonders wichtige Eigenschaften. Ein erheblicher Wettbewerbsvorteil liegt zudem in unserer IT-Infrastruktur. Mit unseren digitalen Lösungen haben wir nahezu alle Prozesse automatisiert: von der Berichterstattung bis zur Risikoanalyse. Gerade im AIFM-Bereich fühlen sich viele Investoren noch zu oft unzureichend oder nicht schnell genug informiert. Hier sorgen wir für Transparenz – etwa durch unseren Look-Through-Ansatz oder ein Dashboard, das Echtzeit-Einblicke in Risikobewertungen, Portfolio Management und Bewertungen bietet. Das ist ein echter Game-Changer und wird von unseren Kunden besonders geschätzt.

Mehr Effizienz durch Outsourcing: So gelingt die Auslagerung von Backoffice-Dienstleistungen

Steigende Anforderungen von Investoren, wachsender Kostendruck und volatilere Entwicklungen an den Märkten geben derzeit bei zahlreichen Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) und deren Kunden Anlass zur Überprüfung von Geschäftsmodellen und internen Prozessen. Immer häufiger resultiert daraus der Wunsch, einzelne KVG-Dienstleistungen an darauf spezialisierte Dienstleister auszulagern, beispielsweise das Backoffice des Fondsmanagements. Zum Teil wird auch erwogen, komplett zu einem anderen KVG-Dienstleister zu wechseln. Doch gleichzeitig herrscht oft große Unsicherheit im Hinblick darauf, wie ein solcher Wechsel beziehungsweise die Auslagerung einzelner KVG-Leistungen reibungslos vollzogen werden kann. Das gilt insbesondere dann, wenn es sich um die Übernahme der Administration von Bestandsfonds inklusive der dazugehörigen historischen Daten handelt, die sich in der Praxis als deutlich komplexer erweist als eine Neuauflage eines Fonds mit einer anderen Service-KVG.

Die Erfahrungen der INTREAL zeigen, dass es für potenziell an Backoffice-Dienstleistungen Interessierte in jedem Fall sinnvoll ist, sich frühzeitig auszutauschen und gemeinsam offene Fragen zu klären, die für eine Auslagerungsentscheidung oder einen Wechsel des Dienstleisters ausschlaggebend sein können. Im Rahmen einer Machbarkeitsanalyse unter Mitwirkung des Kunden wird die Umsetzbarkeit des Vorhabens zunächst aus technischer und wirtschaftlicher Perspektive geprüft. Bereits in dieser frühen Phase werden die Buchungslogik in den Fonds und die bisher genutzte IT-Landschaft analysiert. Des Weiteren wird die Darstellbarkeit der Fondsanlagestrategien, des Zeitrahmens und der Aufgabenverteilung bei INTREAL geprüft und nach Beantwortung von Fragen der verschiedenen Fachabteilungen eine erste Kostenindikation erstellt.

Wenn die Machbarkeitsanalyse abgeschlossen, der Leistungsumfang sowie das Gebührenmodell definiert und eine vertragliche Reglung getroffen wurde, ist der Weg für die praktische Umsetzung frei. Im Vordergrund stehen dann insbesondere die Verarbeitung von Daten und deren Übernahme („Migration“) auf die Plattform des neuen Anbieters. Zwei wesentliche Erfolgsfaktoren spielen hierbei eine zentrale Rolle: die Einrichtung von systemgestützten Schnittstellen sowie das erfolgreiche Testen der übernommenen Daten in einer SAP-Testumgebung. Erst wenn hier Erfolg vermeldet werden kann, werden die Daten in die Produktivumgebung übernommen.

Sina Stegmann, Leiterin KVG-Services bei INTREAL

Neben den Migrationsspezifika hat sich grundsätzlich in beiden Fällen bewährt, Onboarding-Workshops mit den auf beiden Seiten Beteiligten durchzuführen, um die künftigen Abläufe im Detail zu besprechen und auftretende Fragen gemeinsam zu klären. Anschließend wird entweder der neue Fonds aufgelegt und von der neuen Service-KVG administriert oder es erfolgt die Migration der Daten auf deren Plattform – sofern es sich um eine Übernahme von Bestandsfonds handelt.

Die Datenmigration ist dabei einer der anspruchsvollsten und erfolgskritischsten Schritte innerhalb des gesamten Prozesses. Deshalb stellt die INTREAL ihren Kunden im Falle einer Bestandsfondsübernahme ein erfahrenes Migrationsteam zur Seite und hat standardisierte Projektschritte entwickelt, die für einen geordneten Übergang von laufenden Fonds und Bestandsobjekten sorgen. Dabei gewährleisten regelmäßige intensive Abstimmungstermine mit den involvierten Fachbereichen, dass keine relevanten Aspekte übersehen werden und eventuell auftretende Probleme frühzeitig gelöst werden können. So gelingt die Migration reibungslos und bildet das Fundament für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

SAP 4 FIRE – die neue Plattform für effizientes Property Management

Das Property Management leistet einen zentralen Beitrag zum Erfolg professioneller Immobilieninvestments, insbesondere auch im Rahmen der indirekten Immobilienanlage über Fonds. Um ein qualitativ hochwertiges Property Management sicherstellen zu können, hat die INTREAL Solutions ein neues, leistungsstarkes Tool entwickelt – die vorkonfigurierte Plattform SAP4FIRE.

Die Entwicklung erfolgte nach Greenfield-Approach, d.h. eine gemeinsam mit immobilienwirtschaftlichen Fachexperten durchgeführte Analyse der im Property Management relevanten Prozesse bildete den Auftakt. Auf diese Weise konnte gewährleistet werden, dass sich die Entwicklungsarbeit konsequent an den aktuellen Anforderungen orientierte, die sich aus der täglichen Praxis im Property Management ergeben, statt sich möglicherweise in einer zu frühen Phase auf die von verfügbaren Softwarelösungen vorgegebenen Möglichkeiten und Grenzen zu beschränken. Darauf aufbauend wurde in Kooperation mit Digitalisierungsexperten ein Zielbild für die neu zu entwickelnde Plattform erstellt. Erst dann folgte die Auswahl der geeigneten Softwareanbieter und entsprechender Softwarelösungen, die wiederum die Grundlage für die spätere Software- und Schnittstellenentwicklung der INTREAL Solutions bildete.

Der Zeitraum von der ersten Prozessanalyse bis zur Implementierung des vorkonfigurierten Templates dauerte für das mehrköpfige Team zweieinhalb Jahre. Bei der Entwicklung wurde entsprechend dem Nachhaltigkeitsgedanken großer Wert darauf gelegt, kein geschlossenes System zu erzeugen, sondern vielmehr ein offenes Ökosystem zu schaffen, welches eine laufende Weiterentwicklung sowie die Integration weiterer Applikationen unabhängig vom jeweiligen Hersteller ermöglicht. Weitere charakteristische Merkmale des Templates sind zudem die Konzeption als mandantenfähiges, hybrides SaaS-System. Dies wurde von Fachanwendern entwickelt und zielt auf eine konsequente Prozessoptimierung ab. Dahinter stehen die bewusste Entscheidung für eine Mehrapplikationenlösung nach dem Prinzip „Best of Breed“ und der Einsatz einer zentralen, intelligenten Schnittstellenlösung.

Marko Broschinski, Head of Sales, INTREAL Solutions

Eine regulatorisch konforme Datenführung auf getrennten Systemabschnitten sorgt dafür, dass die von INTREAL Solutions entwickelte Lösung sich insbesondere auch für Nutzer eignet, die spezifisch regulatorische Anforderungen zu erfüllen haben. Die unkomplizierte Nutzung zeigt sich nicht zuletzt darin, dass die Kunden keine eigenen Applikationen benötigen, sondern sich ihren Anteil an der Plattform und an den dahinter stehenden Softwaresystemen wie SAP, Cloudbrixx, Jobrouter oder Docuware mieten können. Ein wichtiger Aspekt aus Nutzerperspektive ist darüber hinaus der ständige Verbleib des gesamten Datenbestandes der Immobilie im System. Dies gewährleistet, dass der Datenbestand im Falle eines Wechsels in der Betreuung – etwa bei einem Wechsel des Property Managers – durch den Folgedienstleister nahtlos und ohne Migrationsaufwand fortgeführt werden kann. Asset und Property Manager profitieren bei der Nutzung der SAP4FIRE-Plattform von der optimalen Kosten-Nutzen-Relation, die sich aus dem hohen Maß der Vorkonfiguration, dem Aufbau als hybrides System sowie der barrierefreien Integrationsmöglichkeit ergänzender Applikationen ergibt.

Latest News

STRATEGISCHER AUSBAU

Neues Kompetenzteam bündelt Expertise für KI und Automatisierung

Der strategische Ausbau ihrer Digitalisierungs- und Automatisierungsinitiativen hat für die INTREAL hohe Priorität. Deshalb wurde innerhalb der INTREAL Gruppe ein unternehmensübergreifendes Kompetenzteam für Prozessautomatisierung und Künstliche Intelligenz (KI) etabliert. Die Stabsstelle ist Geschäftsführer Malte Priester zugeordnet und bündelt das Know-how von rund einem Dutzend Spezialisten aus verschiedenen Fachbereichen der INTREAL Kapitalverwaltungsgesellschaft und der INTREAL Solutions. Dadurch sollen digitale Innovationen schneller, gezielter und vor allem praxisnah umgesetzt werden. Zudem fördert das Kompetenzteam den Wissenstransfer im Unternehmen und fungiert als Multiplikator bei der Etablierung neuer Technologien in allen Unternehmensbereichen. Im Fokus steht dabei vor allem die strategische Verzahnung von technologischem Know-how mit Fachwissen aus der Immobilien- und Fondsverwaltung.

Highlights 1. Halbjahr 2025

> 68 Mrd. Euro Assets under Administration

> 2.800 Immobilien

> 330 Fonds

Stand: 30. Juni 2025

INTREAL CONNECT: DIRK LEU IST NEUER PRODUCT OWNER

Nutzerzahl steigt um rund 40 Prozent – neues Dokumentencenter integriert

Die Interaktionsplattform INTREAL Connect ist seit ihrem Launch im Frühjahr 2024 kontinuierlich weiterentwickelt worden und trifft bei ihren Nutzerinnen und Nutzern auf hohe Akzeptanz. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Nutzerzahl bis Mitte 2025 um rund 40 Prozent auf nunmehr etwa 2.700 Personen erhöht. Zu ihnen gehören Fondspartner der INTREAL ebenso wie Investoren, Berater und weitere Dienstleister. Die Verantwortung für INTREAL Connect liegt seit August 2025 bei Dirk Leu, der bereits an der Konzeption und Entwicklung von INTREAL Connect beteiligt war und sich nun als Product Owner insbesondere um die kontinuierliche Weiterentwicklung neuer Prozessfunktionen und des Regelbetriebs des Portals kümmert. Zugleich ist er zentraler Ansprechpartner für interne Abteilungen und Kunden. Ein wichtiger Meilenstein war die Einführung des neuen Dokumentencenters Ende Juli 2025. Es bietet verschiedene neue Komfortfunktionen wie einen automatischen Dokumentenversand und einen Zugang zu kundenindividuellen Reporting-Unterlagen. Aktuell arbeiten wir an weiteren Funktionen und Anwendungen – von der Digitalisierung der Stammdaten- und Risikoprozesse im Rahmen der AuB bis hin zur Optimierung der Immobilienbewertung. Mit dem geplanten Update Anfang 2026 wird INTREAL Connect konsequent zur zentralen Plattform für Prozesse und Kommunikation ausgebaut.

INTREAL Connect

INTREAL

Jan Ferdinand
Executive Director Sales
T + 49 40 377 077-938
jferdinand@intreal.com

Regina Arens
Director Sales
T + 49 69 5095407-05
rarens@intreal.com

Julia Eickmeyer
Director Client
Relationship Management
T + 49 69 509540-736
jeickmeyer@intreal.com

+++ NUTZEN SIE SCHON DEN REAX-AUSSCHREIBUNGSPOOL? +++

Der Ausschreibungspool der REAX Advisory umfasst bereits mehr als **60 Asset Manager** und das Benchmarking basiert aktuell auf einem Volumen von über **700 Mrd. EUR AuM.**

Der Ausschreibungspool bringt Asset Manager mit institutionellen Investoren zusammen und findet bei Ausschreibungen das perfekte Match. Mit der Bewertung durch die REAX Advisory wissen Asset Manager, wo sie im Marktvergleich stehen und können die Erkenntnisse gezielt für ihre individuelle Weiterentwicklung und als Qualitätsausweis gegenüber Investoren nutzen.

IntReal International Real Estate
Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Ferdinandstraße 61
D-20095 Hamburg

IntReal International Real Estate
Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Erlenstraße 2
D-60325 Frankfurt a. M.

IntReal Luxembourg S.A.
6B rue du Fort Niedergrünewald
L-2226 Luxembourg

www.intreal.com | info@intreal.com | T +49 40 377077-000

Copyright Bilder: INTREAL (Bilder von INTREAL-Mitarbeitenden, alle Seiten) | M-Projekt (Deckblatt) | envato.com (Seite 2) | AUG. PRIEN Invest und Assetmanagement, Stefan Boekels (Seite 6) | Hauck Aufhäuser Lampe REIM, Momeni Group (Seite 7)

Disclaimer | Imagewerbung | Diese Broschüre darf ohne ausdrückliche Genehmigung der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (INTREAL) weder reproduziert noch weitergegeben werden. Im Falle eines Verstoßes übernimmt die INTREAL keine Haftung für evtl. daraus entstehende Schäden. Diese Unternehmensinformation wurde von der INTREAL mit Sorgfalt und im Vertrauen auf die Richtigkeit, der uns von Dritten überlassenen Daten erstellt, allerdings können wir keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität dieser Informationen übernehmen.

Alleinverbindliche Grundlage für den Kauf von Anteilen an den offenen Spezial-AIF gemäß § 284 KAGB „HAL Soziale Infrastruktur Deutschland 2“ sind die Anlagebedingungen und sonstigen Vertragsdokumente, das Informationsdokument gem. § 307 Absatz 1 und 2 KAGB und das Basisinformationsblatt in ihrer jeweils aktuellen Fassung sowie der letzte veröffentlichte Jahresbericht. Bitte lesen Sie diese, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Ein Vertrieb der Spezial-AIFs an Privatanleger i. S. v. § 1 Abs. 19 Nr. 31 KAGB ist nicht gestattet.

Bei dem Spezial-AIF handelt es sich um aktiv verwaltete Fonds, der nicht in Bezug auf einen Referenzindex verwaltet wird. Mit dem Erwerb von Anteilen erwerben Sie Anteile an dem Spezial-AIF und nicht an den vom Fonds gehaltenen Vermögensgegenständen.

Der Fonds investiert insbesondere in Immobilien und mithin in illiquide Vermögensgegenstände. Es kann unter Umständen schwierig sein, diese zu veräußern, so dass mitunter die Rücknahme der Anteile nur verzögert erfolgen kann oder die Rücknahme von Fondsanteilen ausgesetzt wird. Umfassende Ausführungen zu den mit der Anlage in den Spezial-AIF verbundenen Risiken finden Sie im § 307er-Dokument des Fonds. Die wesentlichen Risiken finden Sie zudem im Basisinformationsblatt.

Bitte beachten Sie, dass dieses Dokument weder eine Rechts- noch eine Steuerberatung darstellt oder ersetzt. Die diesem Dokument zugrundeliegenden Parameter können sich zudem ändern, so dass es möglich ist, dass diese Annahmen zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr aufrechterhalten werden können.