

INTELLIGENT INVESTORS



**Thomas Oliver Müller und Dr. Sven Neubauer,
Executive Partner der DEUTSCHE FINANCE GROUP
im Exklusiv-Interview**



DEUTSCHE FINANCE GROUP mit diversifizierter Unternehmensstrategie in die Zukunft

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat sich in den letzten Jahren zu einer der führenden deutschen Investmentgesellschaften für institutionelle Investoren positioniert und verwaltet aktuell ein Vermögen von 8,2 Mrd. Euro. Durch innovative Fondsstrategien ermöglicht die DEUTSCHE FINANCE GROUP ihren Privatanlegern darüber hinaus einen exklusiven Zugang zu institutionellen Märkten und das gemeinsame Investieren mit finanzstarken institutionellen Investoren. INTELLIGENT INVESTORS im Exklusiv-Interview mit den Executive Partnern und Vorständen Thomas Oliver Müller und Dr. Sven Neubauer über die aktuelle Investitions- und Unternehmensstrategien der Investmentgesellschaft.

INTELLIGENT INVESTORS: Das globale Transaktionsvolumen bei institutionellen Immobilieninvestments ist aufgrund der Pandemie rückläufig. Wie haben Sie als Investmentgesellschaft das Verhalten der Investoren in diesem Sektor erlebt?

Thomas Oliver Müller: Der zunehmend starke Wettbewerb bei sinkenden Renditen beeinflusste das Investmentverhalten von institutionellen Investoren bei der Auswahl ihrer Immobilieninvestments. Besonders bei europäischen, institutionellen Investoren lag der Fokus auf einem geringeren Risiko in Akzeptanz mit einer geringeren Rendite. Dabei differenzierte das Transaktionsverhalten der Investoren insbesondere in der Immobilienwirtschaft je nach Nutzungsart in der jeweiligen Assetklasse sowie aufgrund von Korrekturen der Netto-Renditeerwartungen. Die Anlageklasse Real Estate ist allerdings für viele institutionelle Investoren nach wie vor ein wesentlicher Bestandteil ihres Anlageportfolios. Denn insbesondere Immobilien als klassische Anlagestrategie dienen der besseren Diversifizierung und somit der Optimierung der Rendite-Risikostruktur eines Portfolios.

Dr. Seven Neubauer: Aufgrund der anhalten Corona-Pandemie korrigierten institutionelle Investoren zwar ihre Renditeerwartungen im Vergleich zum Vorjahr leicht nach unten, dennoch zeigte sich die Immobilienwirtschaft als resilient. Neben der Rendite standen darüber hinaus Nachhaltigkeitskriterien für die jeweilige Investitionsstrategie vermehrt im Fokus von institutionellen Investoren. Unter Berücksichtigung von ESG-Kriterien werden Produktportfolios künftig für die Anlageentscheidung sowie für die langfristige Unternehmensstrategie neu bewertet und ausgerichtet. Die DEUTSCHE FINANCE GROUP kooperiert

im Rahmen ihrer weltweiten Immobilieninvestments daher seit Juli 2021 mit Siemens Smart Infrastructure mit dem Ziel, die Effizienz ihrer weltweiten Gebäude durch die Nutzung intelligenter Smart Infrastructure-Lösungen signifikant zu erhöhen und somit einen Beitrag zur Modernisierung und Wertsteigerung der jeweiligen Immobilienprojekte zu ermöglichen. Zudem besteht das Ziel, mittels modernster IoT-Technologie und der zugehörigen Expertise eine weitere Wertschöpfung bei den Immobilienprojekten zu erzielen. Durch die strategische Kooperation mit Siemens Smart Infrastructure bieten wir unseren Investoren eine noch stärkere Fokussierung auf die Themen Nachhaltigkeit und ESG.

II: Mit welcher Strategie konnte die DEUTSCHE FINANCE GROUP auch im Geschäftsjahr 2020 trotz dieser herausfordernden Zeiten, erfolgreich neue Immobilientransaktionen durchführen?

Müller: Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat sich schon seit vielen Jahren als ein erfahrener und zuverlässiger, institutioneller Investmentmanager etabliert. Institutionelle Investoren wie Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Universitäten nehmen immer mehr den direkten Kontakt für die Realisierung von interessanten und renditestarken Immobilienprojekten mit uns auf. Die aktuelle Pandemie steht im Moment zwar besonders bei allen Investoren im Fokus, institutionelle Investoren müssen ihre Anlagestrategie jedoch schon immer langfristig ausrichten. Dazu gehört es auch, befristete Krisen und Marktbewegungen beim strategischen Aufbau eines Portfolios zu berücksichtigen. Auf dieser Basis haben wir auch 2020 über unsere INVESTMENT-PLATTFORM sehr fokussiert renditestarke



Dr. Sven Neubauer (links) und Thomas Oliver Müller (rechts) Executive Partner und Vorstände der DEUTSCHE FINANCE GROUP

Prime-Investments für unsere Investoren akquiriert und über Mandate und Club Deals erfolgreich platziert.

Dr. Neubauer: Der Zugang zu institutionellen Prime Investments ist eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Club Deal Strategie. Über unsere eigene INVESTMENT-PLATTFORM werden renditestarke ‚Off Market Investments‘ identifiziert und als Investmentstrategien für unsere Investoren strukturiert. Unsere Strategie ist es, über eigene Asset-Management-Teams in den jeweiligen Märkten professionelle Investment-Partnerschaften aufzubauen. Unsere Vor-Ort-Teams in Deutschland, Großbritannien, Spanien und den USA verfügen über ein großes Netzwerk zu institutionellen Marktteilnehmern aus den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur. Das sichert uns den Zugang zu Investitionsstrategien, die dem breiten Markt so nicht zur Verfügung stehen.

II: Sie haben vergangenes Jahr mehr als 4 Mrd. USD am US-Markt investiert, bleibt der US-Immobilienmarkt somit weiterhin attraktiv für europäische Investoren?

Dr. Neubauer: Die USA verfügen als eine der größten Volkswirtschaften der Welt über einen der bedeutendsten und transparentesten Immobilienmärkte und über eine ausgesprochen

eigentümerfreundliche Gesetzgebung, was für internationale Investoren von großer Bedeutung ist. Der Immobilienmarkt der USA gilt außerdem als sehr liquide, die Marktteilnehmer agieren höchst professionell und die Finanzierung von Immobilientransaktionen ist hochkompetitiv. Für uns als internationale Investoren ist das von großer Bedeutung. Laut Schätzung soll die Bevölkerung in den USA bis Ende 2060 um 75 auf rund 405 Millionen Menschen wachsen. Daher sind die Prognosen für den Immobilienmarkt in den USA aus demografischer Sicht langfristig sehr positiv. Die Nachfrage unserer institutionellen Investoren an USA-Investments ist nach wie vor sehr hoch. Hier liegt der Fokus besonders auf Prime-Investments in hervorragender Lage und mit Wertsteigerungspotenzial.

Müller: Das US-Immobilienportfolio von unserem Tochterunternehmen der Deutsche Finance America hat seit 2018 eine Wertentwicklung von rund 310 Mio. USD erwirtschaftet. Wir haben in 2020/2021 gewerbliche Mietverträge über rund 300.000 Quadratfuß und mit einem Mietvolumen von mehr als 500 Mio. USD unterzeichnet. Die aktuelle Vermietungsquote des Portfolios liegt bei 88 %. Im Jahr 2020 lag zudem die Rent Collection (Mietinkassorate) bei 98,6 %. Diese Kennzahlen befinden sich deutlich oberhalb des Durchschnitts für US-Immobilien.

II: Welche Investmentstrategie verfolgt die DEUTSCHE FINANCE GROUP aktuell in den USA?

Dr. Neubauer: Wir konzentrieren uns aktuell auf drei Themenfelder. Die Prime-Office Buildings bilden dabei die Basis unserer institutionellen USA-Strategie. Dabei handelt es sich um herausragende Immobilien in außergewöhnlichen Top-Lagen, in der Regel mit erstklassigen Mietern. Gleichzeitig fokussieren wir uns auf Prime-Developments, insbesondere mit den Nutzungsarten Luxury Residential und Hotel. Dabei handelt es sich um Core-Plus-, Value-Add oder opportunistische Strategien. Im Fokus steht dabei die Erzielung höherer risikoadjustierter Renditen beispielsweise durch Ausnutzen von Marktzyklen und -verwerfungen, nachfrageorientierte Neubauprojekte, Re-Positionierung von Gebäuden durch Reduzierung von Leerständen sowie die Sanierung und Änderung von Nutzungskonzepten. Aktuell zeichnen sich zudem

neue interessante Immobilienstrategien ab, die künftig besonders im Fokus von institutionellen Investoren stehen. Dazu zählen auch sogenannte Lab-Offices, also Labor- und Verwaltungsflächen, die aufgrund der weltweit steigenden Forschungsaktivitäten für Impfstoffe und Arzneimittel derzeit eine besondere hohe Nachfrage erfahren. Aber auch im Langfristvergleich zeigt der Bereich Life Science und Biotechnologie eine konstant steigende Anzahl an Beschäftigten und Investitionen und reiht sich damit in die Reihe der aktuellen Zukunftsbranchen ein.

II: Können Sie uns die Investmentstrategie von Lab-Offices anhand ihrer aktuellen Projektentwicklung in der Wissensmetropole Boston näher beschreiben?

Dr. Neubauer: Bei unserer Investmentstrategie Lab-Offices handelt es sich um die Entwicklung eines innovativen Life Science



Mit unserem neu gegründeten Unternehmen Deutsche Finance Real Estate werden wir im Geschäftsjahr 2022 unsere ersten Corporate Bonds für semiprofessionelle und institutionelle Investoren auf dem Markt bringen.

Thomas Oliver Müller



Campus mit dem Namen ‚Boynton Yards‘ in Boston. Der Campus ist etwa 1,3 km von den Stadtteilen Kendall Square und Harvard Square in Cambridge entfernt, diese gelten als das Zentrum der Life Science-Branche in der Region. Auch die Universitäten Harvard, MIT und Tufts sind weniger als 5 km vom Campus entfernt. Bei unserer Lab-Office-Projektentwicklung handelt es sich um hochmoderne Gebäude, für Nutzer aus dem Bereich Life Science, Biotech und Pharmaforschung. Der Lab-Office-Markt in der Region Boston befindet sich aktuell in einer starken Expansion, denn die Leerstände bei Immobilien im Bereich Life Science bewegen sich nahezu am Nullpunkt. Unsere erste Immobilie in Boston mit einer Nettomietfläche von ca. 25.600 m² konnten wir bereits im Frühjahr 2021 an ein führendes Unternehmen mit Sitz in Cambridge, welches mit seiner Life Science-Plattform insbesondere in der Entwicklung von medizinischen Erzeugnissen und Impfstoffen aktiv ist, zu 70 % vermieten. Im August 2021 hat das Unternehmen auch die verbleibenden Flächen und damit das gesamte Gebäude angemietet. Als Mietbeginn wurde Oktober 2021 vereinbart, die Mietdauer beträgt zehn Jahre zuzüglich einer Verlängerungsoption von zweimal fünf Jahren.

II: Privatanleger konnten sich über zwei institutionelle Club Deals auch an dem Projekt Boston beteiligen, welche Rollen nehmen zukünftig institutionelle Club Deals als Kapitalanlage für Privatanleger ein?

Müller: Die Strukturierung von Prime-Investments über institutionellen Club Deals ist für uns die Zukunft. Bei einem Club Deal kooperieren in der Regel mehrere institutionelle Investoren als Partner, um ein befristetes Projekt gemeinsam erfolgreich zu realisieren. Alle Details werden dabei zwischen den beteiligten Investoren vereinbart und alle wichtigen Entscheidungen gemeinsam getroffen. Es handelt sich somit um ein echtes unternehmerisches Immobilieninvestment. Die Vorteile von einem institutionellen Club Deal liegen auf der Hand: Die Ausgestaltung ist flexibel, und es handelt sich um maßgeschneiderte Investments, bei denen die Investoren die Kontrolle behalten und viel mitentscheiden können. Anlagestrategien lassen sich somit zielgenau und effektiv realisieren.

Dieser Aspekt ist von großer Bedeutung, da der institutionelle Club Deal bereits eine erfolgreiche Due-Diligence-Prüfung vom institutionellen Investor durchlaufen hat und in der Regel alle Parameter wie Rendite, Risiko, Kosten, Laufzeit und Exit-Strategie feststehen. Privatkunden erhalten nach der Due-Diligence von institutionellen Investoren eine Tranche und investieren somit gemeinsam in das gleiche Investment. Natürlich gibt es auch Unterschiede: zum einen in der rechtlichen Ausgestaltung der Investmentstrukturen, zum anderen bei den Gebühren. Im Privatkundengeschäft wird das Eigenkapital in der Regel über Vertriebskanäle in Form von Alter-



Transamerica Pyramid in San Francisco,
eines der Prime-Investments der Investmentgesellschaft

nativen Investmentfonds, kurz AIFs, platziert. Diese enthalten naturgemäß andere Kosten als institutionelle Mandate, bei denen das Eigenkapital bereits bei der Konzeption in einem Betrag vorab zugesagt wird. Unser erster institutioneller Club Deal in Boston für Privatanleger mit einer Laufzeit von nur drei Jahren und einer geplanten Kapitalrückzahlung an die Anleger in Höhe von 140 %, war nach Vertriebsstart innerhalb von wenigen Tagen mit 40 Mio. USD vollständig platziert. Auch der im Juli 2021 lancierte Alternative Investmentfonds Boston II wurde mit einem prospektierten Fondsvolumen von 58. Mio. USD innerhalb von nur fünf Wochen erfolgreich geschlossen. Unser Ziel ist, auch im Jahr 2022 Privatanlegern das Investieren in institutionelle Club Deals – speziell auch in Boston – zu ermöglichen. Die Herausforderung liegt aber daran, die Tranche überhaupt von den institutionellen Investoren zu bekommen, denn Investitionen in Lab-Offices erfahren aufgrund der seit Jahren weltweit steigenden Forschungsaktivitäten für Impfstoffe und Arzneimittel derzeit eine besondere hohe Nachfrage von institutionellen Investoren und gelten als das Immobilieninvestment der Zukunft. Wir haben aber bereits jetzt mehr Kapitalzusagen von institutionellen Investoren für den institutionellen Club Deal Boston III als wir für das Projekt benötigen.

II: Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat mit der Platzierung ihrer Publikums-AIF die Grenze von 1. Mrd. EUR platziertem Eigenkapital überschritten, wie erklären Sie diesen Vertriebs Erfolg?

Müller: Der Vertrieb hat bei der Deutsche Finance Group schon immer einen hohen Stellenwert und findet in allen unseren anderen Geschäftsbereichen große Anerkennung. Wir verfügen über langjährige Erfahrung beim Vertrieb von Kapitalanlageprodukten und unterstützen unsere Vertriebspartner bei ihrem Tagesgeschäft. Denn kein Produkt verkauft sich von alleine, sondern findet den Weg zum Anleger in der Regel über den Vertriebskanal. Gerade deshalb geht es insbesondere darum, die Bedürfnisse sowie die Anforderungen unserer Vertriebspartner zu verstehen. Ein weiterer wichtiger Faktor dabei ist die Fachkompetenz auf Ebene des Produkts und selbstverständlich beim Verkaufsprozess. Unsere Geschäftsführer und Vertriebsmanager verfügen nachweislich über eine hervorragende Produkt- und Fachkompetenz. Entscheidend für den Erfolg im Vertrieb ist es, nicht nur Vertrieb zu verstehen, sondern Vertrieb zu leben! In den letzten Jahren hat sich die Deutsche Finance Group bei Vertriebspartnern als zuverlässiger Produktpartner etabliert. Für Vertriebspartner ist es sehr wichtig, dass Sie einen zuverlässigen Zugang zu innovativen Produkten erhalten, um Ihre Kunden jederzeit zum Thema Kapitalanlage beraten zu können. Unser Vorteil ist es, dass wir jederzeit ‚liefern‘ können, da wir neben institutionellen Club Deals auch unser Basisprodukt „Portfoliofund“ als institutionelle Investmentstrategie anbieten.

II: Die Immobilienwirtschaft steht angesichts der digitalen Transformation vor neuen Herausforderungen. Wird es auch von der DEUTSCHE FINANCE GROUP digitale Produktlösungen im Bereich der Immobilie geben?

Dr. Neubauer: Mit dem Gesetz zur Einführung elektronischer Wertpapiere durch den Deutschen Bundestag wurde nicht nur die rechtliche Grundlage für elektronische Wertpapiere geschaffen, sondern es entstehen dadurch für institutionelle Investoren und Privatanleger künftig ganz neue digitale Investmentstrategien. Wir beschäftigen uns schon lange intensiv mit dem Thema digitale Investments und haben mit der Deutsche Finance Digitalinvest unser eigenes FinTech gegründet. Im 1. Quartal 2022 werden wir unser erstes elektronisches Wertpapier auf Basis eines Asset-Strategie-Bond auf den Markt bringen und es auch Privatanlegern mit kleineren Beteiligungshöhen ermöglichen, gemeinsam mit erfahrenen und finanzstarken institutionellen Investoren in Immobilien zu investieren.

Müller: Mit der Gründung eines eigenen Fintech-Unternehmens mit dem Fokus auf digitale Immobilieninvestments haben wir unsere strategische Ausrichtung erweitert. Mit der Etablierung einer Online-Investmentplattform ergänzen wir unser Produktangebot im Bereich der modernen und flexiblen digitalen Zugänge und werden künftig unseren Investoren einen vollständigen digitalen Zugang zu Investmentstrategien ermöglichen. Aktuell beschäftigen wir uns auch mit der Tokenisierung von Immobilieninvestments auf der Blockchain-Technologie. Das Thema hat großes Potential zur Schlüsseltechnologie auf dem Immobilienmarkt zu werden, denn Blockchains ermöglichen schnellere und sicherere Transaktionsprozesse. Insbesondere für institutionelle Investoren werden digitale Immobilieninvestments umso relevanter, je mehr Kostenvorteile bei gleichzeitiger hoher rechtlicher Sicherheit erzielt werden kann. Aber auch für Privatanleger bieten digitale Immobilieninvestments den Vorteil niedriger Einstiegsbeträge, geringer Kosten, sowie einen niedrigen Verwaltungsaufwand des digitalen Investmentportfolios. Die Blockchain-Technologie ermöglicht dabei eine Immobilie als Ganzes zu verkaufen oder einzelne Wertteile der Immobilie zu „tokenisieren“, das gleiche könnte im Bereich der Beteiligungen Anwendung finden. Mehrere Personen können so digitale Anteile an einer Immobilie oder an einer Beteiligung erwerben. Jede dieser Personen wird durch den Besitz der Token Miteigentümer. Der Verkäufer kann je nach Bedarf aus seiner Immobilie oder Beteiligung Liquidität erzeugen, ähnlich wie bei der Emission von Assets oder Corporate Bonds.

II: Können Sie uns zum Schluss noch einen Ausblick für das Geschäftsjahr 2022 der DEUTSCHE FINANCE GROUP geben?

Dr. Neubauer: Aktuell beschäftigen uns neben der digitalen Transformation auch auf klassische Internationalisierungs- und Wachstumsstrategien. Dabei geht es uns in erster Linie

Dr. Sven Neubauer



Mit der DEUTSCHE FINANCE GROUP investieren Investoren in internationale Marktchancen – dort wo sie entstehen.

um Flexibilität, Unabhängigkeit und um eine weitere Diversifikation unserer Geschäftsbereiche und Ertragspotenziale. Mit unserem neu gegründeten Unternehmen Deutsche Finance Real Estate werden wir im Geschäftsjahr 2022 unsere ersten Corporate Bonds für semiprofessionelle und institutionelle Investoren auf dem Markt bringen. Ziel ist es, neben unserer Erfahrung als ‚Investmentmanager‘ für Investoren auch ein eigenes internationales Investment-Portfolio aufzubauen. Der Kapitalmarkt bietet dafür ein sehr interessantes Umfeld in Bezug auf den Investitionsbedarf auf Seiten der Investoren, Zinshöhe und die Laufzeit eines Bonds.

Müller: Die Kapitalmarktfähigkeit der DEUTSCHE FINANCE GROUP ist ein wesentlicher Schritt in den nächsten Jahren, um weitere Expansionsstrategien nutzen zu können. Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist seit über 16 Jahren am Markt aktiv und hat sich als erfolgreiche, inhabergeführte und unabhängige, internationale Investmentgesellschaft für institu-

tionelle Investoren und Privatanleger etabliert – internationale Investoren interessieren sich aktuell nicht nur für unsere Investitionsstrategien, sondern immer mehr für unser Unternehmen, ein interessanter Aspekt!

Insight DEUTSCHE FINANCE GROUP

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist eine internationale Investmentgesellschaft mit Hauptsitz in München und bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und exklusiven Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.

- Gründung 2005
- 150 Mitarbeiter
- 8,2 Mrd. Euro verwaltetes Vermögen
 - 19 Investmentfonds
 - 15 institutionelle Mandate
- Mehr als 38.000 Privatanleger



DEUTSCHE FINANCE GROUP

WERBUNG



FUND

17

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 17
- CLUB DEAL BOSTON II - GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG

LAB-OFFICES – IMMOBILIENINVESTMENT DER ZUKUNFT

Eine exklusive Investmentstrategie, die dem breiten Markt so nicht zur Verfügung steht. Sie haben Interesse an einem institutionellen Club Deal für Privatanleger der DEUTSCHE FINANCE GROUP?

Registrieren Sie sich jetzt unter:
www.if17.deutsche-finance.de

- Hohe Nachfrage nach Lab-Offices aufgrund weltweit steigender Forschungsaktivitäten für Impfstoffe und Arzneimittel
- Projektentwicklung für ein Labor-Büro-Gebäude
- Boston gilt als Zentrum für Biotech- u. Pharmaforschung
- Bevorzugte Lage des Projektes zu den renommierten Universitäten Harvard, MIT und TUFTS University
- 100% Mietoption vor Baubeginn abgeschlossen
- Laufzeit 3,5 Jahre
- geplanter Kapitalrückfluss 140 % (Prognose)

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

Leopoldstraße 156 | 80804 München | Germany | Telefon +49 89 649563-0 | www.deutsche-finance-group.de