

Renditestarke Immobilienstrategien mit institutionellen Club Deals

Laut aktueller Marktzahlen war das Transaktionsvolumen bei institutionellen Immobilieninvestments im letzten Jahr aufgrund der Corona-Pandemie rückläufig. Chancenorientierte Investmentmanager können jedoch weiterhin attraktive Immobilientransaktionen durchführen und renditestarke Investmentstrategien platzieren. Wertsteigerungsstrategien sind dabei aktuell ebenso gefragt wie neue und innovative Immobilienarten. Stefanie Watzl, Geschäftsführerin der Deutsche Finance Investment GmbH mit einer Markteinschätzung über die aktuelle Anlagestrategie von institutionellen Investoren und über die Bedeutung von institutionellen Club Deals als Wertsteigerungsstrategien mit einem Fokus auf den US-Immobilienmarkt.

Anlagestrategie

Als wertstabile Anlageobjekte sind Immobilien seit jeher ein zentraler Bestandteil in Anlageportfolios institutioneller Investoren. Kurz- bis mittelfristige Trends stehen dabei nicht unbedingt im Fokus. Durch die anhaltende Pandemie kam es im letzten Jahr zu einem deutlichen Wechsel in der Anlagestrategie institutioneller Immobilieninvestoren. Beim Aufbau des Portfolios von institutionellen Investmentstrategien wird neben der Portfoliodiversifikation zunehmend ein Investmentansatz angewendet, der unter anderem „Private Market Investments“, die zunehmende Realisierung von „Wertsteigerungsstrategien“ sowie Investitionen im Rahmen von Club Deals berücksichtigt. Die Anwendung dieses Ansatzes erfolgt, um die Investmentportfolios hinsichtlich Risiko und Rendite langfristig optimal auszurichten. Besonders bei europäischen institutionellen Investoren lag der Fokus dabei beispielsweise auf Immobilienarten wie Health Care, Rechenzentren und Logistik. Diese Nutzungsarten sind weniger krisenanfällig und tragen dazu bei, den Cashflow in einem Portfolio zu stabilisieren. Weiterhin sind auch Investitionen in die beliebte Anlageklasse der Wohnimmobilie bei institutionellen Investoren gefragt.

Internationaler Investmentfokus

Studien zum Anlageverhalten institutioneller Investoren zeigen, dass diese den Anteil von Immobilieninvestments am Ge-



Stefanie Watzl,
Geschäftsführerin
der DF Deutsche
Finance Investment
GmbH

samtportfolio weiterhin steigern. Institutionelle Investoren, sind dabei nach wie vor auch an internationalen Investitionsstrategien interessiert. Ein größeres Anlageuniversum ermöglicht es, in internationale Immobilien mit höheren Rendite-Erwar-

tungen zu investieren und gleichzeitig das Risiko durch geringe Korrelationen zwischen Wirtschaftsräumen zu verringern beziehungsweise gleich zu halten. Das wäre bei einem rein inländischen Immobilienportfolio nicht möglich.

Die Nachfrage institutioneller Investoren speziell an USA-Investments hat aufgrund der wirtschaftlichen Erholung insbesondere seit Jahresbeginn zugenommen. Nicht zuletzt, weil die USA als größte und dynamischste Volkswirtschaft der Welt den bedeutendsten, transparentesten und professionellsten Immobilienmarkt repräsentieren und darüber hinaus auch über eine ausgesprochen eigentümerfreundliche Gesetzgebung verfügen. Zudem kann mit US-Investments im Vergleich zu Europa eine erheblich höhere Rendite erzielt werden. Gefragt sind aktuell bei Investoren in den USA insbesondere institutionelle Club Deals mit Prime-Investments in hervorragender Lage und Wertsteigerungsstrategien.

Vorteile eines Club Deals

Bei einem institutionellen Club Deal kooperieren in der Regel mehrere institutionelle Investoren als Partner, um ein Immobilienprojekt gemeinsam erfolgreich zu realisieren. Die Prämissen des Club Deals werden dabei zwischen den beteiligten institutionellen Investoren vereinbart, wichtige Entscheidungen werden gemeinsam getroffen. Die Vorteile von institutionellen Club Deals liegen dabei auf der Hand: die Ausgestaltung ist flexibel und es handelt sich stets um maßgeschneiderte Investments, mit einem hohen Maß an Kontrolle und Einbeziehung in die Entscheidungsprozesse. Anlagestrategien lassen sich zielgenau und effektiv realisieren, weil die Partner gleiche Interessen verfolgen.

Der institutionelle Club Deal ist die ideale Anlageform, wenn es um die Realisierung aktiver Wertsteigerungsstrategien geht. Denn der institutionelle Club Deal erlaubt die direkte Einwirkung auf das Asset sowie die laufende Kontrolle der Realisierung der Wertsteigerungsstrategien. Durch die in der Regel überschaubare Anzahl von Investoren in einem institutionellen Club Deal werden dabei wichtige Entscheidungen vereinfacht und ein späterer Exit leichter realisierbar.

Wertsteigerungsstrategie

Im Gegensatz zu cashflow-orientierten Core-Strategien, bei denen sich die Gesamtrendite nicht selten auf die laufenden Mieteinkünfte beschränkt, wird der Großteil der Rendite bei Wertsteigerungsstrategien durch aktives Asset-Management erzielt. Die Kombination beider Ansätze sorgt für Stabilität und Renditechance zugleich.

Wesentlicher Erfolgsfaktor bei der Realisierung von Wertsteigerungsstrategien ist die detaillierte Analyse der aktuellen Situation sowie der daraus resultierenden

Werttreiber. Nur so ist es möglich, maßgeschneiderte Optimierungsmaßnahmen zu entwickeln und das Investment durch kreative Lösungen im Markt neu zu positionieren. Je effizienter dieser Prozess umgesetzt werden kann, desto höher ist der Erfolg. Ein weiterer Vorteil dieses Investitionsansatzes ist zudem die geringere Abhängigkeit von Marktzyklen. Durch die zu realisierenden Wertsteigerungsmaßnahmen werden die Cashflows des jeweiligen Investments optimiert und der Marktwert auf einem höheren Niveau stabilisiert, zunächst unabhängig von der jeweiligen Marktentwicklung.

Zugang zu Investments

Der Zugang zu institutionellen Prime Investments ist eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Club Deal Strategie und insbesondere in der aktuellen Marktphase eines der wesentlichen Kriterien für die Attraktivität und Leistungsfähigkeit eines Investment Managers. Immobilien sind im derzeitigen Niedrigzinsumfeld eine attraktive Anlagemöglichkeit; dementsprechend gibt an den Immobilienmärkten einen signifikanten „Käufermarkt“ und die Nachfrage dürfte mangels renditestarken Anlagealternativen und der hohen Liquidität im Markt weiter steigen. Das Immobiliengeschäft ist daher immer als lokal zu betrachten und ist ein „Peoples Business“, gerade in herausfordernden Zeiten. Denn gerade im täglichen Management der Investments hat es sich im letzten Jahr gezeigt, welche Vorteile es hat, lokale Teams in den jeweiligen Märkten zu etablieren, um dauerhaft den Kontakt zu Verkäufern, Mietern, Dienstleistern, Banken und weiteren Projektpartnern und Akteuren zu pflegen. In einem Markt, in dem wenige gute Assets auf eine Vielzahl von Interessenten treffen, wird insbesondere die Eigenschaft, laufend Off-Market-Investments zu erwerben, immer wertvoller.

Innovative Immobilienstrategien

Aktuell und mit Sicherheit auch im Hinblick auf Covid-19 zeichnen sich aktuell weitere neue und interessante Immobilienstrategien ab, die künftig besonders im Fokus von institutionellen Investoren stehen werden. Dazu zählen beispielsweise auch sogenannte Lab-Offices, also Labor- und Verwaltungsflächen, die aufgrund der weltweit steigenden Forschungsaktivitäten für Impfstoffe und Arzneimittel derzeit eine besonders hohe Nachfrage erfahren. Und auch im Langfristvergleich zeigt der Bereich Life-Sciences eine überdurchschnittlich steigende Anzahl an Beschäftigten und Investitionen und reiht sich damit in die Reihe der Zukunftsbranchen ein.

Über die DEUTSCHE FINANCE GROUP

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist eine internationale Investmentgesellschaft und bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und exklusiven Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur. Das verwaltete Vermögen der DEUTSCHE FINANCE GROUP mit Sitz in München beträgt 8,2 Mrd. € Euro.

Eines der aktuell größten Prime-Investments der DEUTSCHE FINANCE GROUP in Europa ist das Projekt „Olympia Exhibition Center“ in London. Das 1,3 Mrd. GBP Wertsteigerungsprojekt wird bis 2023 zu einem der führenden Kunst-, Unterhaltungs- und Ausstellungszentren der britischen Hauptstadt ausgebaut.

Aber auch in den USA sind die Asset-Management-Teams der DEUTSCHE FINANCE GROUP sehr aktiv und haben Prime-Investments wie „Big Red“, einem 45-stöckigen Office Tower in zentraler Lage des Geschäftszentrums von Chicago, das ehemalige Coca-Cola-Building in der 711 Fifth Avenue, 530 Broadway in SoHo, die historischen Raleigh, Richmond und South Seas Hotels in bester Lage von Miami Beach sowie die Projekte 9200 Wilshire Boulevard in Beverly Hills und 685 Fifth Avenue in Manhattan, die jeweils als Mandarin Oriental Residences realisiert werden, akquiriert.

Ende Oktober wurde zudem der Erwerb der ikonischen „Transamerica Pyramid“ in San Francisco realisiert, eine der bekanntesten Immobilien der. Das „Forbes“-Magazin bezeichnete die Transaktion, als den größten Immobilien-Deal in den USA seit Beginn von Covid-19.

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP entwickelt sich derzeit zu einem der führenden institutionellen Investoren im Bereich Biotech-Immobilien in den USA und Student Housing- Immobilien in Dänemark.

Kontakt

DEUTSCHE FINANCE GROUP
Leopoldstraße 156
80804 München

Tel. + 49 (0) 89 64 95 63 0
kontakt@deutsche-finance.de
www.deutsche-finance.de