



DEUTSCHE FINANCE GROUP

Institutionelle Club Deals als Wertsteigerungsstrategien

Immobilien sind historisch gesehen attraktive Kapitalanlagen, die dem langfristigen konservativen Vermögensaufbau dienen. Nur wenige andere Anlageformen bieten weltweit ähnliche Sicherheit und einen vergleichbaren Vermögens- und Inflationsschutz für Investoren.

Immobilien-Wertsteigerungsstrategien sind dabei aktuell ebenso gefragt wie neue und innovative Immobilienarten. Symon Hardy Godl, Geschäftsführer der Deutsche Finance Asset Management, mit einer Markteinschätzung über die aktuelle Anlagestrategie von institutionellen Investoren und über die Bedeutung von institutionellen Club Deals als Wertsteigerungsstrategien mit einem aktuellen Fokus auf den US-Immobilienmarkt.

Als wertstabile Anlageobjekte sind Immobilien seit jeher ein zentraler Bestandteil in Anlageportfolios institutioneller Investoren. Beim Aufbau des Portfolios von institutionellen Investmentstrategien wird neben der Portfoliodiversifikation vermehrt 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 aktuellen Herausforderungen der Märkte zu reflektieren und die Investmentportfolios hinsichtlich Risiko und Rendite langfristig optimal auszurichten. Besonders bei europäischen institutionellen Investoren liegt 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.

INTERNATIONALER INVESTMENT- FOKUS

Studien zum Anlageverhalten institutioneller Investoren zeigen, dass die



SYMON HARDY GODL, Geschäftsführer Deutsche Finance Asset Management

se den Anteil von Immobilieninvestments am Gesamtportfolio weiterhin steigern. Institutionelle Investoren, sind dabei nach wie vor auch an internationalen Investitionsstrategien interessiert. Das größere Anlageuniversum ermöglicht es, in internationale Immobilien mit höheren Rendite-Erwartungen zu investieren und gleichzeitig das Risiko durch geringe Korre-

lationen zwischen Wirtschaftsräumen zu verringern beziehungsweise gleich zu halten. Das wäre bei einem rein inländischen Immobilien-Portfolio nicht möglich.

Die Nachfrage institutioneller Investoren speziell an USA-Investments hat aufgrund der wirtschaftlichen Erholung insbesondere seit Jahresbe-

ginn 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 eigentümergefreundliche Gesetzgebung verfügen, was für institutionelle Investoren wesentlich ist. Zudem kann mit US-Investments im Vergleich zu Europa eine signifikant höhere Rendite erzielt werden, auch nach Berücksichtigung etwaiger Währungssicherung. Gefragt sind aktuell bei Investoren in den USA insbesondere institutionelle Club Deals mit Prime-Investments in hervorragender Lage und Wertsteigerungsstrategien.

VORTEILE INSTITUTIONELLER CLUB DEALS

Der institutionelle Club Deal bietet die ideale Anlageform, wenn es um die Realisierung aktiver Wertsteigerungsstrategien geht. Denn bei einem 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. Institutionelle Club Deals sind auch die ideale Lösung zur Realisierung von Investitionen in Premium-Assets, Großprojekten, speziellen Sektoren oder Portfolios. 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 somit zielgenau und effektiv realisieren, weil die Partner regelmäßig gleiche Interessen verfolgen. Zudem hat der institutionelle Club Deal in der Regel bereits eine erfolgreiche Due-Diligence-Prüfung vom institutionellen Investor durchlaufen und alle Parameter wie Rendite, Risiko, Kosten, Laufzeit und Exit-Strategie stehen fest. Privatkunden

erhalten nach der Due-Diligence Prüfung von institutionellen Investoren eine Tranche und investieren somit gemeinsam in das gleiche Investment.

INNOVATIVE IMMOBILIEN-STRATEGIEN

Aktuell, und mit Sicherheit auch im Hinblick auf Covid-19, zeichnen sich weitere neue und interessante Immobilienstrategien ab, die künftig besonders im Fokus von institutionellen Investoren stehen werden.

» Immobilienarten wie Health Care, Rechenzentren und Logistik sind weniger krisenanfällig und tragen dazu bei, den Cashflow im Portfolio zu stabilisieren. «

Dazu zählen beispielsweise auch sogenannte Lab-Offices, eine Kombination aus hochmodernen Labor- und Verwaltungsflächen, die aufgrund der weltweit steigenden Forschungsaktivitäten für Impfstoffe und Arzneimittel derzeit eine besonders hohe Nachfrage erfahren.

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat den Trend dieser wachsenden alternativen „Assetklasse“ schon früh erkannt und ist seit 2019 mit einer „Lab-Office-Investmentstrategie“ in der amerikanischen Wissensmetropole Boston aktiv. Bei dieser Investmentstrategie handelt es sich um die Entwicklung eines mehrphasigen Entwicklungsgebietes und innovativen Life-Science Campus „Boynton Yards“ speziell für Nutzer aus den Branchen Biotechnologie, Life-Science und Pharmaforschung.

Die erste Immobilie mit einer Nettomietfläche von ca. 25.600 Quadratmeter wurde bereits vollständig an eine führende Life-Science-Plattform mit Sitz in Cambridge vermietet. Mit einer Veräußerung zum Ende des Jahres 2021 erhalten die Anleger voraussichtlich schon nach rund zwei Jahren Investitionsdauer ihr eingesetztes Eigenkapital zurück. Der erst im Juli 2021 lancierte zweite „Alternative Investmentfonds Boston II“ wurde mit einem prospektierten Fondsvolumen von 58 Mio. US-Dollar innerhalb von nur fünf Wochen erfolgreich geschlossen. Vorausschauend hat sich die DEUTSCHE FINANCE GROUP zudem bereits weitere Flächen in Boston gesichert, um in den nächsten Jahren weiterhin von der langfristig dynamischen Entwicklung der Life-Science-Branche sowie des Standortes Boston zu profitieren.

Neben der Ausweitung der „Lab-Office-Investmentstrategie“ auf andere Regionen prüfen die Asset-Management-Teams der DEUTSCHE FINANCE GROUP laufend neue innovative Immobilienstrategien für ihre institutionellen Investoren und Privatanleger. Neben den Herausforderungen einer zunehmend mobilen und serviceorientierten Gesellschaft stehen dabei beispielsweise auch Fragen der Stadtentwicklung der Zukunft zur Diskussion.



DEUTSCHE FINANCE GROUP

KONTAKT:
DEUTSCHE FINANCE GROUP
Leopoldstraße 156
80804 München

Tel. + 49 (0) 89 64 95 630
Fax. + 49 (0) 89 64 95 63-10
kontakt@deutsche-finance.de
www.deutsche-finance-group.de