

DIE IMMOBILIE BLEIBT FÜHRENDE ALTERNATIVE INVESTMENTKLASSE INSTITUTIONELLER INVESTOREN

Das Ende der Niedrigzinsphase und die aktuellen inflationären Entwicklungen sorgen dafür, dass institutionelle Investoren ihre Investmentportfolios derzeit neu ausrichten. Bernd Wegener, Group Institutional Officer der DEUTSCHE FINANCE GROUP im Gespräch über die Investmentstrategien institutioneller Investoren.

Private Real Estate Funds haben in 2022 mit rund 175 Mrd. USD fast genauso viel Kapital bei Institutionellen platziert, wie vor der Pandemie. Investieren institutionelle Investoren wieder verstärkt auf dem Immobilienmarkt?

In der Tat hat die Attraktivität der Immobilie als alternative Investmentklasse über die letzten Jahre nie abgenommen, ganz im Gegenteil. Die Immobilie hat den Herausforderungen der Märkte standgehalten und sich als wesentlicher Stabilisator in den Portfolios von Institutionellen Investoren erwiesen. Institutionelle Investoren waren in den letzten Jahren jederzeit in den Märkten präsent und haben ihre zulässigen Immobilienquoten Jahr für Jahr weitgehend ausgeschöpft. Die aktuelle Diskussion über den Schwenk hin zu Zinstiteln halte ich dabei derzeit für etwas übertrieben, wir werden im Immobilienbereich zwar gewisse Preis- und Portfoliobereinigungen sehen, aber die Immobilie bleibt wesentlicher Teil der alternativen Allokation von Institutionellen Investoren.

Warum investieren Institutionelle Investoren aus Ihrer Sicht heute in Immobilien und was sind aktuell die wesentlichen Parameter bei einer Investitionsentscheidung?

Das Ende der Niedrigzinsphase und die aktuellen inflationären Entwicklungen sorgen dafür, dass institutionelle Investoren ihre Investmentportfolios derzeit neu ausrichten. Auch wenn festverzinsliche Investments nominal wieder höhere Zinsen abwerfen, bestätigen Immobilien weiterhin ihre stabilisierende und inflationsschützende Aufgabe innerhalb des Portfolios.

Neben der Diversifikation stellte die Immobilie in den letzten Jahren zudem eine wesentliche Quelle für die Anlageren-



dite institutioneller Portfolios dar. Auch wenn es hier mittelfristig zu einem gesunden Ausgleich der Quoten kommen wird, bleibt die Immobilie die führende alternative Assetklasse.

Neu ist für viele Investoren nach mehr als einer Dekade steigender Werte jedoch, dass fundamentale Faktoren wieder einen höheren Stellenwert bei der Wertentwicklung von Immobilien erhalten. Dies als institutioneller Investment Manager zu reflektieren, gerät noch stärker in den Mittelpunkt der Investitionsentscheidung.

Für Ihre Anlegergruppen konzipiert die DEUTSCHE FINANCE GROUP individuelle Investmentstrategien, können Sie uns dies näher erläutern?

Durch innovative Investitionsstrategien berücksichtigt die DEUTSCHE FINANCE GROUP die einzelnen Faktoren unterschiedlicher Investorengruppen und ermöglicht gleichzeitig ein gemeinsames Investieren in globale institutionelle Immobilien- und Infrastrukturinvestments. Dabei unterscheiden wir grundsätzlich zwischen drei Anlegergruppen, institutionellen Investoren, wie Pensionskassen, Versicherungen, Versorgungswerke, Stiftungen und Universitäten, unsere professionellen Investoren, wie Family Offices und sogenannte HNWI's und selbstverständlich unsere Privatanleger. Institutionellen Investoren bietet die DEUTSCHE FINANCE GROUP über eine Asset Management-Beratung bedarfsgerechte und exklusive Investitionsstrategien für Private Market-Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.

Im Rahmen der Wachstumsstrategie fungieren Sie künftig als Group Institutional Officer der DEUTSCHE FINANCE

**Bernd Wegener, Group
Institutional Officer der
DEUTSCHE FINANCE
GROUP**

GROUP. Was bedeutet dies für den Ausbau des institutionellen Geschäftsbereiches?

Richtig, die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat seit Januar 2023 neben den Executive- und Managing Partnern eine neue strategische und operative Group Leadership-Ebene integriert, um dem anhaltenden nationalen und internationalen Wachstum Rechnung zu tragen. Mit der Integration einer zusätzlichen Führungsebene im Konzern erweitern wir unsere Kompetenz, um die Marktpositionierung der DEUTSCHE FINANCE GROUP im In- und Ausland weiter signifikant auszubauen, dies betrifft insbesondere auch den Ausbau des institutionellen Geschäftes. Als „Group Institutional Officer“ werde ich in dieser neu geschaffenen Funktion den Ausbau des institutionellen Geschäftes der DEUTSCHE FINANCE GROUP unterstützen und das Netzwerk zu führenden institutionellen Investoren vertiefen.

Sie sind von Seite eines institutionellen Investors auf die Seite eines Anbieters gewechselt. Was waren Ihre Beweggründe für den Wechsel zur DEUTSCHE FINANCE GROUP?

Dafür gab es einige Gründe, ich war unter anderem über 15 Jahre als Head of Real Estate bei einem großen öffentlich-rechtlichen Versicherungskonzern in Deutschland tätig und habe in meiner Funktion das gesamte Immobilienmanagement im In- und Ausland für direkte und indirekte Immobilienanlagen verantwortet. Maßgeblich für meinen Wechsel war die Konsequenz, mit der die DEUTSCHE FINANCE GROUP seit ihrer Gründung eine eigene INVESTMENT-PLATTFORM in den Märkten aufgebaut hat, um einen nachhaltigen Zugang zu renditestarken und herausragenden „Off Market Investments“ zu ermöglichen. Darüber hinaus hat mich die Unternehmensstrategie der

DEUTSCHE FINANCE GROUP in Bezug auf die Themen Digitale-Investments und den Zugang zum Kapitalmarkt sehr interessiert und überzeugt.

Was waren seinerzeit die Gründe, als Versicherung mit der DEUTSCHE FINANCE GROUP zu investieren?

Herausragend im Vergleich zu anderen Investment Managern war für mich die individuelle Herangehensweise an Investmentstrategien als auch der Zugang zu internationalen Märkten und deren Opportunitäten. Dabei hat mich der konsequente Wertsteigerungsansatz ebenso überzeugt, wie die Fähigkeit, dauerhaft außergewöhnliche Investmentmöglichkeiten zu realisieren. Des Weiteren hat sich die DEUTSCHE FINANCE GROUP in den vergangenen Jahren als ein innovativer und zuverlässiger Transaktions- und Investmentpartner bei institutionellen Investoren positioniert.

Was können Institutionelle Investoren von der DEUTSCHE FINANCE GROUP im Jahr 2023 erwarten?

In 2023 fokussieren wir uns auf den Ausbau des institutionellen Geschäftes. In diesem Jahr realisieren wir die Gründung eines eigenen Capital-Markets-Teams mit Sitz in München, welches in intensiver Kooperation mit unserem Sales Team in London stehen wird. Dabei werden wir uns auf deutschsprachige institutionelle Investoren, wie Pensionskassen, Versorgungswerke, Versicherungen und Stiftungen konzentrieren und das Team in London weiterhin auf internationale institutionelle Investoren. Als Produkte werden wir Mandate, Prime-Investments, Co-Investments, Joint-Ventures und unseren ‚European Value Add Fund III‘ anbieten.