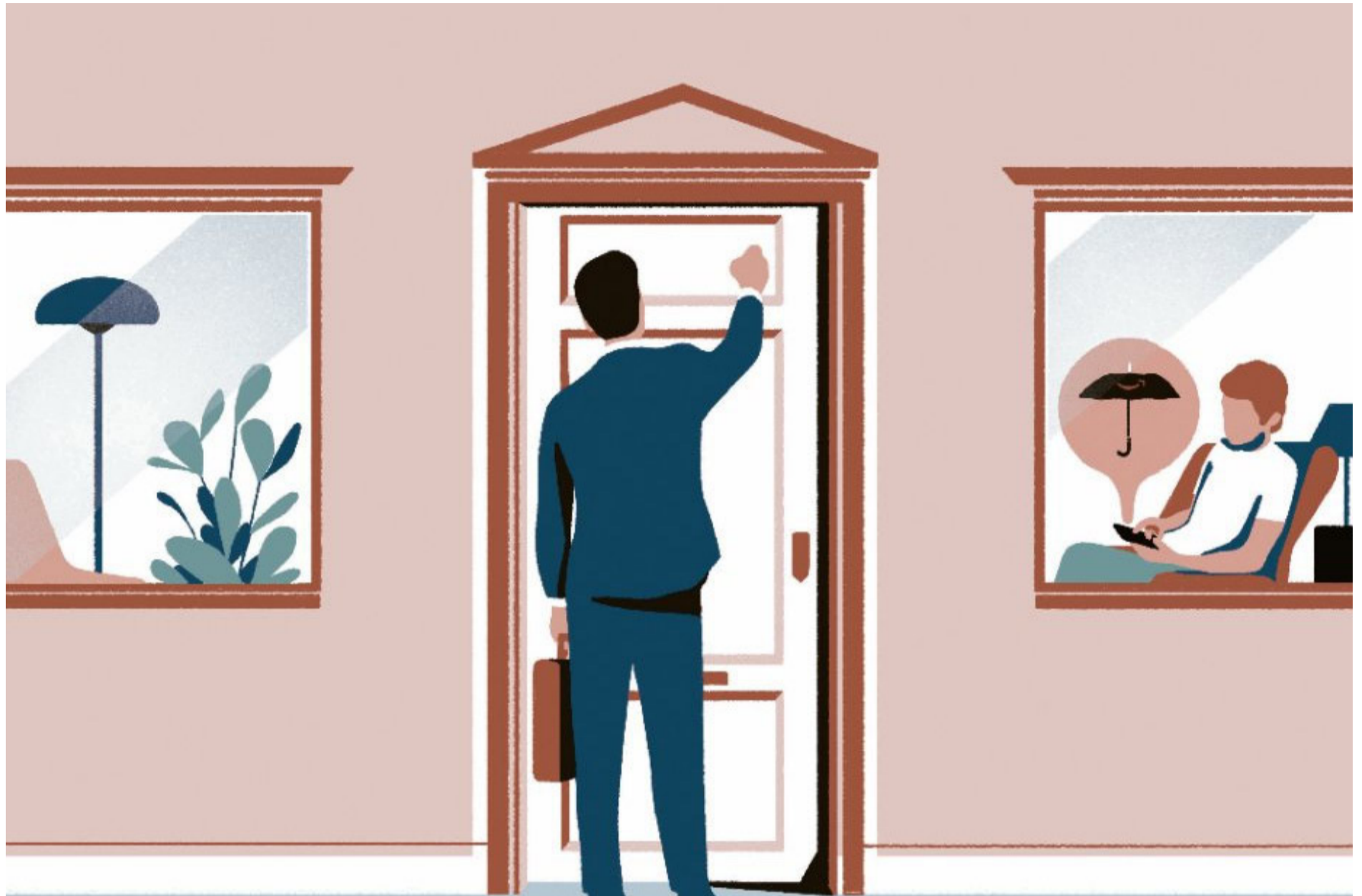


Präsentiert von  WhoFinance

Handelsblatt **FINANZBERATER** EDITION AUSGABE 3 | 2018



FINANZVERTRIEB 2030 AMAZON UND CO. GREIFEN AN

Anzeige




DEUTSCHE FINANCE GROUP

 WIR MACHEN MÄRKTE www.deutsche-finance-blog.de



Herr Müller, jeder redet über den boomenden deutschen Immobilienmarkt. Sie aber empfehlen Ihren Kunden vor allem Immobilien- und Infrastrukturinvestments speziell in den Emerging Markets. Warum?

Wir empfehlen unseren Anlegern nicht, vor allem in den Emerging Markets zu investieren, sondern sich grundsätzlich den globalen Märkten zu öffnen. Das Gesamtportfolio, in das unsere Anleger derzeit investiert sind, umfasst inzwischen 39 Länder mit rund 3220 Einzelinvestments im Bereich Immobilien und Infrastruktur. Die regionale Allokation der Investitionen ist dabei relativ ausgewogen und verteilt sich zu 42 Prozent auf Industrieländer und zu 58 Prozent auf Schwellenländer. Durch eine globale Investitionsstrategie können Investoren an positiven wirtschaftlichen Entwicklungen und Trends anderer Länder partizipieren, wie zum Beispiel dem Aufstieg der Mittelschicht und dem Trend zur Urbanisierung in vielen Emerging Markets. Die jeweiligen nationalen Immobilienmärkte besitzen nicht nur ihre eigenen Besonderheiten, sondern befinden sich oft auch an verschiedenen Punkten des Immobilienzyklus. Je nach Rendite-Risiko-Profil eines Investors sind folglich andere Märkte geeignet beziehungsweise interessant.

Welche Länder stehen ganz oben auf Ihrer Investimentsliste?

Grundsätzlich stehen alle Länder auf unserer Investment-Shortlist. Sicherlich gibt es immer eine temporäre Aufmerksamkeit für ein spezielles Land, was aber weniger mit dem Land an sich zu tun hat, sondern eher mit einem Assetmanager vor Ort, der uns gerade eine interessante Investitionsmöglichkeit anbietet. Letztendlich geht es immer um das eine: in einem wettbewerbsarmen Umfeld zu kaufen und in einem wettbewerbsreichen Umfeld zu verkaufen. Und das unabhängig vom Land.

In Deutschland geht das nicht? Der Weg, Rendite über Core-Immobi-

Thomas Oliver Müller

„Anleger sollten sich für globale Märkte öffnen“

In deutschen Anlageportfolios dominieren nach wie vor Aktien und Immobilien aus dem eigenen Land. Der Vorstandschef und Gründer der Investmentgesellschaft Deutsche Finance Group empfiehlt Investoren den Blick über den Tellerrand. Besonders interessant seien Investments in Infrastruktur und Immobilien. Es gilt dabei, Risiken im Blick zu behalten.

lien im Heimatmarkt in Deutschland zu erwirtschaften, stellt sich für viele Investoren als sehr schwierig dar – der Markt hierzulande ist schlichtweg leergekauft. Mittlerweile kauft man nur noch Substanzerhalt, aber keine Rendite mehr. Bei einer klassischen Immobilien-Core-Strategie wird zudem die Rendite oft über einen hohen Fremdkapitaleinsatz gehebelt, was problematisch ist. Das Ergebnis einer solchen Investition wird neben den Kosten im Wesentlichen von drei Faktoren bestimmt: Mieter, Markt und Standort. Auf die haben sie aber leider nur wenig Einfluss.

Was machen Sie denn anders?

Wir arbeiten gezielt mit globalen institutionellen Managern, die darauf spezialisiert sind, Cashflows bei Immobilieninvestments zu erhöhen. Dies ist der einzige Faktor, den man wirklich beeinflussen kann. Dabei gibt es viele Hebel, die Ertragskraft einer Immobilie zu steigern: Auf der Vermietungsseite sind dies etwa die

Reduzierung von Leerstandsquoten, Mieterhöhungen oder Veränderungen der Mietstruktur. Häufig sind es aber auch Aus- und Umbauten, Repositionierungen und andere Aufwertungen des Gebäudes, die zu einer Erhöhung des Cashflows führen. Die Kombination einer globalen Investitionsstrategie mit einer wertsteigernden Investmentstrategie legt ein Fundament für nachhaltige Rendite.

Alternative Investments wie Immobilien- und Infrastrukturbeteiligungen sind per se recht riskant ...

Was verstehen Sie unter recht riskant? Jede Art von Investition beinhaltet ein Risiko-Rendite-Potenzial. Die entscheidende Frage in diesem Zusammenhang ist: Welchen Renditeanspruch hat ein Investor, und über welche Risikobereitschaft verfügt er? Immobilien sind historisch gesehen attraktive Kapitalanlagen, die dem langfristigen, konservativen Vermögensaufbau dienen. Nur wenige andere Anlageformen bieten eine



Vita

Thomas Oliver Müller ist Gründer und Vorstandsvorsitzender der Deutschen Finance Group, einer 2005 gegründeten bankenunabhängigen und inhabergeführten Investmentgesellschaft mit Sitz in München. Das Unternehmen verspricht privaten und institutionellen Investoren exklusiven Zugang zu internationalen Investmentmärkten.

ähnliche Sicherheit und einen vergleichbaren Vermögens- und Inflationschutz.

Gilt das auch für Infrastrukturprojekte in fremden Märkten?

Infrastruktur ist das Rückgrat moderner Volkswirtschaften und somit eine interessante Assetklasse. Infrastrukturprojekte haben in der Regel ein stabiles Ertragspotenzial und eine starke Wettbewerbsstellung. Hintergrund hierfür ist, dass Infrastrukturanlagen eine große Kundenbasis haben, da sie zum Teil täglich genutzt werden und nicht ersetzbar sind. Sie haben wegen langer Planfeststellungsverfahren oder langer Konzessionslaufzeiten oft monopolartigen Charakter, wodurch eine laufende und kalkulierbare Nachfrage besteht. Traditionell werden Infrastrukturmaßnahmen wie der Bau und der Betrieb von Straßennetzen, Bahnlinien, Einrichtungen zur Energieversorgung und -verteilung sowie zur Wasserversorgung, Abwasserunternehmen, Flughäfen, Kommunikationsnetzen, Krankenhäusern oder Schulen mit öffentlichen Mitteln finanziert oder staatlich subventioniert.

Der Investitionsbedarf ist groß. Können das die Staaten selbst stemmen?

Steigende Finanzierungsgengpässe öffentlicher Kassen zwingen die Regierungen vieler Länder, Infrastruktureinrichtungen zu privatisieren oder deren Finanzierung und deren Betrieb dem privaten Sektor zu überlassen. Laut verschiedenen Schätzungen wird der weltweit kumulierte Infrastrukturbedarf bis 2030 auf 50 bis 65 Billionen US-Dollar ansteigen. Unser Portfoliomangement besteht darin, in unterschiedliche Währungen, Investmentstrategien, Länder, Asset-Klassen, Konzepte und Nutzungsarten zu investieren, um Wertzuwächse zu generieren und nicht nur einfach auf die Konjunktur zu setzen. Diese Portfoliostrategie funktioniert in der Regel bei jeder Marktentwicklung. Wichtig dabei ist ein mittel- bis langfristiger Investitionszeitraum.

Sind alternative Investments mehr als das Depotsahnehäubchen für Gutverdiener?

In Anbetracht des anhaltenden Niedrigzinsumfelds und der Tatsache, dass traditionelle Anlageklassen, wie zum Beispiel Staatsanleihen, derzeit kaum attraktive oder negative Renditen bieten, suchen gerade institutionelle Investoren marktneutrale Lösungen. Dabei stehen alternative Anlagestrategien immer stärker im Fokus. Schließlich versprechen diese stabile Renditen, geringe Volatilität und eine niedrige Korrelation zu traditionellen Assetklassen. Doch alternative Investments gehören auch bei Privatanlegern in ein ausgewogenes Portfolio. Darunter versteht man Investments in privat organisierte Märkte als Abgrenzung zu öffentlichen Märkten. Wir gehen einen Schritt weiter und definieren institutionelle Private-Market-Investments zudem als fokussierte Strategien unternehmerischer Marktteilnehmer.

Was heißt das genau?

Unternehmerisch geprägte institutionelle Marktteilnehmer zeichnen sich durch einen stärkeren persönlichen Einsatz und die Bereitschaft zur per-

sönlichen Risikoübernahme aus. Eine Gemeinschaft aktiver institutioneller Investoren ist in der Lage, aus eigenen Netzwerken Investmentmöglichkeiten zu generieren.

Welche Fondsprojekte haben Sie in der Pipeline?

Ein jüngstes Mandatsprojekt für institu-

tionelle Investoren ist das Olympia London Exhibition Centre. Der Kaufpreis beträgt 330 Millionen Euro. Der Erwerb erfolgte in einem Konsortium mit Investoren wie der Bayerischen Versorgungskammer und der Versicherungskammer Bayern. Des Weiteren platzieren wir unseren DFI European Value Add Fund, die Mindestbeteiligung bei diesem Fonds be-

trägt eine Million Euro. Privatanlegern bieten wir derzeit zwei Fondsstrategien an: einen international investierenden Immobilienfonds mit einer Laufzeit von sechs Jahren und einen Infrastrukturfonds mit zehn Jahren Laufzeit.

Die Fragen stellte **Heinz-Josef Simons**.

Anzeige



Dr. Peters
GROUP



IHR SPEZIALIST FÜR SACHWERTINVESTITIONEN

Die Dr. Peters Group ist ein erfahrener Investmentmanager für Sachwerte und bietet Ihnen als privater oder institutioneller Anleger interessante Investitionsmöglichkeiten.

Unsere besondere Stärke ist das vollumfängliche Asset Management in den Bereichen Shipping, Aviation und Real Estate.

Dr. Peters Group | Stockholmer Allee 53 | 44269 Dortmund | +49 231.55 71 73 - 0 | info@dr-peters.de | www.dr-peters.de