

Deutsche Finance Group

...strukturiert institutionelle Club-Deals mit Wertsteigerungsstrategien

Die Deutsche Finance Group hat mit ihren institutionellen Club-Deals im internationalen Immobilienmarkt für Aufsehen gesorgt. Mit dem „Olympia Exhibition Center“ in London und die als „Gucci-Building“ bekannte Immobilie in der 685 Fifth Avenue New York wurde der Grundstein für eine erfolgreiche Club-Deal-Serie gelegt. finanzwelt sprach exklusiv mit Symon Hardy Godl, Geschäftsführer der Deutsche Finance Asset Management GmbH über die Vorteile von Club-Deals.

Herr Godl, bei der Deutsche Finance Group stehen derzeit Club-Deals im Fokus, wie ist es dazu gekommen?

Godl » Wir haben uns den letzten zwölf Jahren an über 120 institutionellen Zielfonds in 39 Ländern beteiligt. Interessant ist, was in dieser Zeit für ein einzigartiges internationales Netzwerk zu anderen institutionellen Investoren, Placement-Agents, Fondsmanagern, operativen Partnern, Projektentwicklern und „Off-Market“ Projektmaklern aufgebaut wurde. Wir erhalten derzeit Investment-Reports von über 3.300 Direktinvestments aus dem Bereich Private Equity Reals Estate, Immobilien und Infrastruktur, an denen wir mittelbar über die institutionellen Zielfonds beteiligt sind. Bei diesen Direktinvestments handelt es sich um Core-Plus, Value-Added und opportunistische Immobilienstrategien zur Erzielung höherer risikoadjustierten Renditen durch Ausnutzung von Marktzyklen, Repositionierung von Gebäuden durch Ausmietung von Leerständen oder Sanierung sowie Anlagen in Entwicklungsprojekte.



Die Deutsche Finance Group hat sich in den letzten Jahren im Netzwerk als ein aktiver und zuverlässiger institutioneller Investor etabliert, was dazu geführt hat, dass immer häufiger Investoren, Projektmakler und Projektentwickler den direkten Kontakt zur Realisierung von interessanten Immobilienprojekten gesucht haben. Der direkte Zugang zu internationalen Immobilienprojekten ist ein wesentlicher Vorteil im Markt. 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.

Der Unterschied zwischen der Beteiligung an institutionellen Zielfonds und einem Direktinvestments liegt in der Laufzeit und der Strukturierung des Investment-Vehikels. Bei institutionellen Zielfonds steht der mittel- bis langfristige Aufbau eines auf mehreren Ebenen diversifizierten Gesamtportfolios über einen Dachfonds im Vordergrund, bei der Investition in ein Direktinvestment geht es um die kurz- bis mittelfristige Realisierung einer renditestarken Immobilie mit klarer Fokussierung in der Regel über einen Club-Deal.

Würden Sie uns bitte den institutionellen Club-Deal und deren Vorteile aus Ihrer Sicht genauer definieren?

Godl » Bei einem Club-Deal kooperieren in der Regel mehrere institutionelle Investoren, die ein zeitlich befristetes Projekt gemeinsam realisieren wollen. Dabei existiert kein externer Arrangeur, der die Konzeption und Strukturierung im Vorfeld übernimmt, allenfalls werden die rechtlichen, steuerlichen oder technischen Berater der institutionellen Investoren dabei einbezogen. Die Details werden zwischen den beteiligten Investoren vereinbart, die auch alle wichtigen Entscheidungen gemeinsam treffen. Es handelt sich somit um ein echtes unternehmerisches Immobilieninvestment, bei dem die Investoren aktiv mitwirken. Ein Investor übernimmt beim Club-Deal in der Regel das Asset Management und verantwortet in Absprache mit den Partnerinvestoren die Due Diligence und das laufende Rendite-Risiko Controlling.



Das Olympia Exhibition Center in London

Die Vorteile vom Club-Deal sind vielfältig: Die rechtliche und strukturelle Ausgestaltung ist flexibel; zudem handelt es sich um maßgeschneiderte Investments – mit einem hohen Maß an Kontrolle und Einbeziehung in die Entscheidungsprozesse für die Investoren. Anlagestrategien lassen sich zielgenau und effektiv realisieren, weil die Partner gleiche Interessen verfolgen. Bei unseren institutionellen Club-Deals übernehmen wir als Deutsche Finance Group in der Regel auch die Position des Strukturierens, des Capital-Raising und des Assetmanagement.

Können Sie uns den Club-Deal „Olympia Exhibition Center“ bitte näher erläutern?

Godl » Bei „Olympia“ handelt es sich um ein 5,7 Hektar großes Grundstück in Kensington/Hammersmith, einer bevorzugten Lage im Zentrum Londons. Das Grundstück ist mit dem „Olympia Exhibition Center“ bebaut, dem größten Messe- und Ausstellungszentrum Londons, und beherbergt jedes Jahr mehr als 200 Messen und Ausstellungen mit mehr als 1,5 Mio. Besuchern. Bei „Olympia“ handelte es sich um eine sogenannte Off-Market-Transaktion, das heißt das Projekt wurde innerhalb des Netzwerkes der Deutsche Finance akquiriert, ohne teure Ausschreibungs- oder Bieterprozesse zu initiieren.

Neben einer Monopolfunktion in London im Bereich von Messeflächen und einem daraus resultierenden stabilen laufenden Cashflow verfügte „Olympia“ bereits beim Ankauf über umfangreiche Entwicklungspotenziale für zusätzliche Hotel- und Wohnflächen. Im sehr attraktiven Basis-Szenario, welches zum Zeitpunkt der Sicherung der Transaktion berechnet wurde, plante die Deutsche Finance deshalb zunächst, neben

der Optimierung des Messe- und Ausstellungsgeschäftes nur diese Entwicklungspotenziale zu realisieren.

Nach dem Erwerb von „Olympia“ wurde plangemäß eine zweite Analyse aller weiteren möglichen Standortpotenziale durchgeführt. Im Rahmen dieser Analyse wurden weitere Optimierung- und Erweiterungsmöglichkeiten im Detail geprüft und ein Projekt-Masterplan erstellt. Ansatz des Masterplans war, alle grundsätzlich möglichen Wertschöpfungspotenziale des Projekts zu identifizieren. Im Ergebnis beinhaltete der Masterplan die Erweiterung des aktuellen Messebetriebes, die Entwicklung von zwei Hotels, Büro-, Einzelhandels- und Gastronomieflächen, einem Theater sowie einem Konzertsaal. Intensive Gespräche mit möglichen Mietinteressenten sorgten während des Planungsprozesses dafür, dass für einen wesentlichen Teil der geplanten Flächen bereits Absichtserklärungen unterschrieben wurden.

Durch die Wertsteigerungsmaßnahmen konnte bereits nach rund zwei Jahren das Ergebnis (EBITDA) der Messe- und Ausstellungsflächen signifikant erhöht, durch die Schaffung des Baurechtes der Wert des Projektes für die Investoren von „Olympia“ mehr als verdoppelt werden.

Kontakt

Deutsche Finance Group
Leopoldstraße 156
80804 München
Tel. 089 / 64 95 63 - 0
Fax 089 / 64 95 63 - 10
kontakt@deutsche-finance.de
www.deutsche-finance-group.de



DEUTSCHE FINANCE GROUP