



DEUTSCHE FINANCE GROUP

„Institutionelle Club Deals als Sachwert-Innovation“

Die Kombination von alternativen Investmentfonds mit einer internationalen Portfoliostrategie und institutionellen Club Deals mit fokussierter Investmentstrategie gehört bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP zur aktuellsten Innovation bei Sachwertinvestments für Privatanleger. Symon Hardy Godl, Geschäftsführer der Deutsche Finance Asset Management GmbH, erläutert aus seiner Sicht die strategischen Vorteile von institutionellen Club Deals und spricht über das aktuellste Produkt des Investment Managers.

FONDS exklusiv: *Herr Godl, der Zugang zu institutionellen Prime-Investments ist eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Club Deal Strategie. Wie gestalten sich die Zugangsmöglichkeiten zu attraktiven Club Deals bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP?*

SYMON HARDY GODL:

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat sich über die Jahre in ihrem institutionellen Netzwerk als ein erfahrener und zuverlässiger institutioneller Investmentmanager etabliert. Immer häufiger nehmen daher institutionelle Investoren wie Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Universitäten den direkten Kontakt zur DEUTSCHE FINANCE GROUP für die Realisierung von interessanten und renditestarken Immobilienprojekten auf. Gleichzeitig konnten wir durch unsere internationale INVESTMENT-PLATTFORM den Zugang zu interessanten Investments signifikant erweitern, und sichern uns somit eine nachhaltige Deal-Pipeline.

Über dieses Netzwerk haben wir allein in den letzten drei Jahren federführend institutionelle Club Deals in Europa und den USA für knapp sieben Milliarden Euro für institutionelle Investoren und Privatanleger realisiert.



SYMON HARDY GODL, Deutsche Finance Group

Wie lässt sich der institutionelle Club Deal und dessen Vorteile beschreiben?

S. H. G.: Bei einem institutionellen Club Deal kooperieren in der Regel mehrere institutionelle Investoren als Partner, um ein Immobilienprojekt gemeinsam erfolgreich zu realisieren. Die Details 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.

Ein weiterer Vorteil dieses Investitionsansatzes ist zudem die geringere Abhängigkeit von Marktzyklen. Durch die realisierenden Wertsteigerungsmaßnahmen werden die Cashflows des jeweiligen Investments optimiert und der Marktwert auf einem höheren Niveau stabilisiert, zunächst unabhängig von der jeweiligen Marktentwicklung.

Warum sind gerade die USA für Club Deals derzeit so attraktiv?

S. H. G.: Die USA sind die größte Volkswirtschaft der Welt und verfügen über einen der bedeutendsten und transparentesten Immobilienmärkte und über eine eigentümergefreundliche Gesetzgebung, was für internationale Investoren von großer Bedeutung ist. Die US-amerikanische Bevölkerung soll bis Ende 2060 um rund 75 Millionen Menschen wachsen. Bevölkerungswachstum ist die wesentliche Voraussetzung für eine steigende Nachfrage nach Immobilien.

Zudem erzielen US-Investments im Vergleich zu Europa eine erheblich höhere Rendite. Dies gilt auch, wenn Kosten der Währungssicherung berücksichtigt werden. Institutionelle Investoren haben 2019 rund 800 Milliarden US-Dollar neu in Geschäftsimmobilien investiert, davon rund 350 Milliarden US-Dollar in den USA. US-Investitionen sind im Vergleich zum Vorjahr damit um rund zwölf Prozent gewachsen. Eine kürzlich veröffentlichte Studie zum Anlageverhalten institutioneller Investoren aus Deutschland zeigt zudem, dass Institutionelle den Anteil von USA-Immobilieninvestments am Gesamtportfolio für 2021 verdoppeln möchten. Unsere Strategie, bereits 2018 die Investitionen in den USA höher zu gewichten, wird damit eindrucksvoll bestätigt.

Welche Rolle spielt Ihre INVESTMENT-PLATTFORM bei der Umsetzung der Investitionsstrategie in den USA?

S. H. G.: Die INVESTMENT-PLATTFORM der DEUTSCHE FINANCE GROUP verfügt über einzigartige Netzwerke zu institutionellen Marktteilnehmern und sichert somit den Zugang zu "Off Market Investments", die dem breiten Markt nicht zur Verfügung stehen.

Mit renommierten Prime-Investments wie der kürzlich erworbenen Transamerica Pyramid in San Francisco, dem ehemaligen Coca-Cola-Building 711 Fifth Avenue in Manhattan, den historischen Raleigh, Richmond und South Seas Hotels in bester Lage von Miami Beach sowie mit den Projekten 9200 Wilshire Boulevard in Beverly Hills und 685 Fifth Avenue in Manhattan, die jeweils als Mandarin Oriental Residences realisiert werden, ist die DEUTSCHE FINANCE GROUP aktuell einer der aktivsten europäischen Investoren in den USA.

Insbesondere durch unsere eigene INVESTMENT-PLATTFORM ist es uns gelungen, Transaktionen in den USA im Gegenwert von bisher mehr als vier Milliarden US-Dollar zu realisieren. Dies gilt vor allem auch für die Akquisi-

tionen, die wir in den letzten sechs Monaten realisieren konnten. Diese hervorragenden Immobilien-Deals wären ohne unsere INVESTMENT-PLATTFORM mit eigenen erfahrenen Teams vor Ort allein durch die aktuellen internationalen Reisebeschränkungen gar nicht möglich gewesen.



Der Office Tower auch „BIG RED“ genannt prägt die Skyline Chicagos maßgeblich.

Sie haben aktuell einen institutionellen Club Deal in der Platzierung, können Sie uns diesen bitte näher erläutern?

S. H. G.: Bei unserem institutionellen „Club Deal Chicago“ handelt es sich um „BIG RED“, einen attraktiven Office-Tower und eine der bekanntesten Immobilien in Chicago.

Mit einer Einwohnerzahl von 2,7 Millionen ist Chicago heute die drittgrößte Stadt der USA. Chicago gehört zu den innovativsten Städten der Vereinigten Staaten von Amerika und ist das wichtigste Finanzzentrum des Mittleren Westens. Chicago ist wirtschaftlich stark und diversifiziert, und durch die Lage am Lake Michigan auch als Lebensmittelpunkt attraktiv.

Das Besondere am „BIG RED“ ist der stabile Cashflow, basierend auf langfristigen Mietverträgen mit erstklassigen Mietern. Mehr als 75 Prozent der vermieteten Flächen des Towers entfallen auf Mieter, die über ein Investment-Grade-Rating verfügen, also von höchster Bonität sind. Die Vermietungsquote der vermietbaren Fläche insgesamt liegt bei 88 Prozent.

Zwei voneinander unabhängige Gutachten bestätigen einen aktuellen Wert, der deutlich über dem Ankaufoverpreis liegt, wodurch das Wertsteigerungspotenzial des Office Towers eindrucksvoll bestätigt wird. Der institutionelle Club Deal mit einer Tranche für Privatanleger in Höhe

von 50 Millionen US-Dollar, einer geplanten Kapitalbindung von rund acht Jahren und einem Equity Multiple zum 1,8-fachen kombiniert in idealer Weise langfristig stabile Mieteinkünfte von starken Mietern mit zusätzlichen Chancen aus aktiven Wertsteigerungsmaßnahmen. Privatanleger beteiligen sich gemeinsam mit einer der größten Vorsorgeeinrichtungen Deutschlands an diesem Club Deal. Die Mindestbeteiligung für Privatanleger beträgt 25.000 US-Dollar.



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