



Deutschland  
EUR 6,00

NR. 3 · MÄRZ 2021  
39. JAHRGANG  
ÖSTERREICH EUR 6,70

www.cash-online.de

**Special Nachhaltigkeit**  
**Megatrend Ökologische Geldanlage**

# Cash.

VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE

Vorstände der  
Deutsche Finance  
Group, Dr. Sven  
Neubauer (links)  
und Thomas Oliver  
Müller (rechts) im  
Exklusiv-Interview

SACHWERTANLAGEN

## „Mit Club-Deals renditestark in globale Immobilien investieren“

Die Strategie der Deutsche Finance Group für das private und institutionelle Geschäft

**EUROPAFONDS** Alter Kontinent mit neuem Schwung · **PFLEGEVORSORGE** Eine Reform soll die Kosten deckeln · **HYBRIDE BERATUNG** Versicherer müssen noch mehr tun · **BITCOIN** Ein Einstieg kann auch jetzt noch lohnen · **LEADS** Fallen beim Adresskauf über das Internet · **DIGITALISIERUNG** Prozesse effizient outsourcen

# „VORTEILE INSTITUTIONELLER CLUB-DEALS LIEGEN AUF DER HAND“

Die Deutsche Finance Group hat sich bei der Platzierung von Sachwertanlagen sowohl im Privatkunden- als auch im institutionellen Geschäft in der Spitzengruppe festgesetzt, auch durch die Verbindung dieser beiden Investorengruppen. Exklusiv-Interview mit den beiden Vorständen der Deutsche Finance Group, Thomas Oliver Müller und Dr. Sven Neubauer, über Strategie und Planungen.

*Wie zufrieden sind Sie mit dem Neugeschäft und der Entwicklung Ihres Unternehmens im Geschäftsjahr 2020?*

**Müller:** Wir sind mit dem Geschäftsjahr 2020 trotz der vielen Umstände sehr zufrieden. Wir konnten 1,242 Milliarden Euro Eigenkapital platzieren. Davon entfielen 1,1 Milliarden Euro auf den institutionellen Geschäftsbereich und 141,5 Millionen Euro auf das Privatkundengeschäft. Die Assets under Management konnten signifikant gesteigert werden und betragen zum 31. Dezember 2021 über 7,7 Milliarden Euro. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir auch im Jahr 2021 die Assets under Management weiter steigern werden und wir uns als internationale Investmentgesellschaft stark positionieren können.

**Neubauer:** Im Geschäftsjahr 2020 konnte die Deutsche Finance Group darüber hinaus einen der größten Immobilien-Deals in den USA realisieren. Gemeinsam mit unseren institutionellen Partnerinvestoren wie die Bayerische Versorgungskammer (BVK), haben wir über einen institutionellen Club-Deal den Gebäudekomplex „Transamerica Pyramid“ in San Francisco erworben. Das weltberühmte Wahrzeichen inmitten des Finanzviertels prägt die Skyline der Stadt seit einem halben Jahrhundert. Diese außergewöhnliche Transaktion in einer der modernsten Städte der USA markiert einen neuen Meilenstein bei der Entwicklung unseres Prime-Office-Portfolios in den USA.

*Werden Sie auch im Jahr 2021 die USA als Investitionsstandort berücksichtigen?*

**Neubauer:** Selbstverständlich. Die USA verfügen als größte und dynamischste Volkswirtschaft der Welt über einen der bedeutendsten, transparentesten und professionellsten Immobilienmärkte und darüber hinaus über eine ausgesprochen eigentümergefreundliche Gesetzgebung, welche bei internationalen Investoren einen wichtigen Faktor darstellt. Die Bevölkerung in den USA soll laut Schätzung bis Ende 2060 auf rund 405 Millionen Menschen wachsen, daher sind die Prognosen für den Immobilienmarkt allein aus demografischer Sicht schon langfristig sehr positiv. Darüber hinaus erzielten US-Immobilien-Investments in der Vergangenheit im Vergleich zu Europa in der Regel eine erheblich höhere Rendite, was für viele institutionelle Investoren zukünftig von großer Bedeutung ist.

*Inwiefern verändert die Corona-Pandemie Ihre Investitionsstrategie in den USA?*

**Müller:** Im Hinblick auf Corona zeichnen sich aktuell neue Immobilienarten ab, die künftig besonders im Fokus von institutionellen Investoren stehen werden. Dazu zählen auch so genannte Lab-Offices, also Labor- und Verwaltungsflächen, die aufgrund der weltweit steigenden Forschungsaktivitäten für Impfstoffe und Arzneimittel eine besonders hohe Nachfrage erfahren. Bereits 2019/2020 haben wir als Deutsche Finance Group mit der Entwicklung institutioneller Club-Deals in der amerikanischen Wissensmetropole Boston begonnen und frühzeitig den sich abzeichnenden Trend erkannt. Für 2021 planen wir mehrere Investitionen in dem Bereich Lab-Offices in den USA und konzipieren gerade institutionelle Club-Deals, bei denen auch Privatanleger mit investieren können.

*Ihre Privatanleger investieren dann gemeinsam mit den institutionellen Investoren. Wo liegen die Unterschiede?*

**Müller:** Grundsätzlich ist die Strategie, über Club-Deals in internationale „Prime-Investments“ zu investieren, ausschließlich für unsere institutionellen und finanzstarken Investoren konzipiert. Hintergrund ist, dass das Investment bereits vor der Strukturierung feststeht und eine erfolgreiche Due-Diligence vom institutionellen Investor durchgeführt wurde. Auch alle wesentlichen Parameter wie Rendite, Risiko, Gebühren, Laufzeit und auch die Exitstrategie stehen bereits fest. Ein wesentlicher Aspekt, auch im Hinblick auf die Sicherheit der Investmentstrategie, ist, dass das Eigenkapital beim Club-Deal von unseren institutionellen Investoren vorab zur Verfügung gestellt wird. Privatanleger erhalten im Nachgang Zugang zu einer reservierten Eigenkapitaltranche. Bei unseren institutionellen Club-Deals investieren institutionelle Investoren und Privatanleger somit gemeinsam in die gleichen Investments. Unterschiede gibt es zum einen in der rechtlichen Ausgestaltung der Investmentstrukturen und zum anderen bei den Gebühren. Im Privatkundengeschäft wird das Eigenkapital in der Regel über einen alternativen Investmentfonds (AIF) platziert. Ein solcher Publikums-AIF hat naturgemäß eine andere Kostenstruktur als institutionelle Mandate, bei denen das Eigenkapital in einem Betrag vorab komplett committed wird.



Dr. Sven Neubauer (links): „2020 konnte die Deutsche Finance Group einen der größten Immobilien-Deals in den USA realisieren.“

*Was verstehen Sie unter einem „Prime-Investment“ und was zeichnet einen „Club-Deal“ aus?*

**Müller:** Bei Prime-Investments geht es um die kurz- bis mittelfristige Realisierung einer renditestarken Immobilie in einer außergewöhnlichen Top-Lage mit Wertsteigerungspotenzial. Dabei kann es sich um Core-Plus, Value-Added oder opportunistische Strategien handeln, also um höhere risikoadjustierte Renditen durch Ausnutzung von Marktzyklen, nachfrageorientierte Neubauprojekte, die Repositionierung von Gebäuden durch Ausmietung von Leerständen oder Sanierung sowie Investitionen in Entwicklungsprojekte.

**Neubauer:** Bei Club-Deals kooperieren in der Regel mehrere

Thomas Oliver Müller: „Beim Club-Deal wird das Eigenkapital von institutionellen Investoren vorab zur Verfügung gestellt.“

institutionelle Investoren als Partner, um ein befristetes Investment gemeinsam erfolgreich zu realisieren. Alle Details werden dabei zwischen den beteiligten Investoren vereinbart und alle wichtigen Entscheidungen gemeinsam getroffen. Es handelt sich somit um ein echtes unternehmerisches Immobilieninvestment, bei dem die Investoren aktiv mitwirken. Die Vorteile institutioneller Club-Deals liegen auf der Hand: Die Ausgestaltung ist flexibel und es handelt sich um maßgeschneiderte Investments, mit einem hohen Maß an Kontrolle und Einbeziehung in die Entscheidungsprozesse für die Investoren. Anlagestrategien lassen sich somit zielgenau und effektiv realisieren, da die Partner das gleiche Interesse verfolgen.

*Wie kommen Sie an solche Objekte?*

**Neubauer:** Über unsere internationale Investment Plattform werden renditestarke „Off Market Investments“ identifiziert und als Investmentstrategien für private, professionelle und institutionelle Investoren strukturiert. Die Strategie ist, über eigene Asset Management Teams in den jeweiligen Märkten professionelle Investment-Partnerschaften zu generieren. Die Asset Management Teams der Deutsche Finance Group in Deutschland, Großbritannien, Spanien und in den USA verfügen über ein Netzwerk zu institutionellen Marktteilnehmern in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur und sichern sich somit den Zugang zu Investitionsstrategien, die dem breiten Markt so nicht zur Verfügung stehen. Zu den Kernkompetenzen im Asset Management gehört die Strukturierung von Investments über institutionelle Mandate, Club-Deals und Fondsstrategien.

*Welche Pläne und Ziele haben Sie für das Geschäftsjahr 2021?*

**Neubauer:** Ein wesentliches Thema auf Konzern- und Investmentebene ist die Implementierung der Bereiche Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung im Sinne der Nachhaltigkeit. Auf Produktebene werden wir uns 2021 stark auf das Thema Projektentwicklung im Bereich Life Science und Biotechnologie konzentrieren. Über eine eigene Projektentwicklungs- und Managementgesellschaft für Gewerbe- und Wohnimmobilien mit Fokus auf den deutschen Immobilienmarkt werden wir unsere Investment-Plattform strategisch erweitern.

**Müller:** 2021 stehen auch neue Wachstumsstrategien im Fokus. Dabei geht es uns in erster Linie um Flexibilität, Unabhängigkeit und um eine weitere Diversifikation unserer Geschäftsbereiche und Ertragspotenziale. Diese sehen wir aktuell verstärkt im Kapitalmarkt, es bietet sich ein interessantes Umfeld für nachweislich erfolgreich geführte Unternehmen, die neben einem organischen Wachstum auch an strategischen Beteiligungen und Zukäufen interessiert sind. Über Kapitalmarktoptionen ein eigenes internationales Investmentportfolio aufzubauen, sehen wir bei der Deutsche Finance Group ebenfalls als sehr interessant an.