



DF Deutsche Finance Investment Fund 23 – Club Deal UK Logistik

Die Deutsche Finance Group offeriert ein weiteres kreatives institutionelles Investment: Ein Co-Investment in ein britisches Logistikportefeuille, das modernisiert und binnen weniger Jahre wiederveräußert werden soll. Der Privatanleger darf sich über ein überragendes Chancen-Risiken-Verhältnis freuen.



Von Philipp Nerb, MFC, Analyst, Mitglied bei Mensa International

Der Partner

Anbieterin der vorliegenden Beteiligung ist die DF Deutsche Finance Investment GmbH, eine von der Finanzaufsicht BaFin zugelassene und beaufsichtigte Kapitalverwaltungsgesellschaft mit Sitz in München. Mutter ist die DF Deutsche Finance Holding AG, München, gegründet 2005. Der Initiator ist ein auf alternative Anlagen (AIFs) spezialisiertes Investmenthaus mit langjährigem Zugang zum institutionellen Markt. An den Konzepten der DF-Gruppe beteiligen sich in aller Regel auch nationale und internationale Vermögensverwaltungen, Staatsfonds, Versicherer, Pensionskassen, Stiftungen und auch supranationale Institutionen als Co-Investoren. Tatsächlich ist der Zugang der Deutschen Finance zum institutionellen Markt außergewöhnlich gut: Viele Marktteilnehmer träumen vom institutionellen Investmentgeschäft, da sich hier große Volumina bei vergleichsweise geringem regulatorischen Aufwand umsetzen lassen. Das exponentielle Wachstum im verwalteten Vermögen ist die logische Folge einer überragenden Arbeit, die Standards setzt und entsprechende Verwaltungsmandate nach sich zieht. Nur wenige Marktteilnehmer im deutschen Fondsmarkt können eine derart positive Bilanz vorlegen wie die Deutsche Finance. Zum Analysezeitpunkt verwaltet die DF-Gruppe ein Vermögen von beeindruckenden € 12,2 Milliarden.

Hinter diesem Erfolg stehen, wie stets, die Qualität der handelnden Personen im Unternehmen und eine äußerst professionelle Arbeitsweise. Die einzelnen Vorstände und Geschäftsführer können jeweils eine langjährige Historie in der (Immobilien-)Investmentbranche vorweisen. Sie sind in jedem Fall Anteilseigner der DF-Gruppe. Damit ist eine sehr hohe Leistungsmotivation gegeben. Die Strukturen im Haus, von der Auswahl und der Betreuung über die Konzeption hin zur Akquisition institutioneller Partner und möglicher Zielprojekte, sind hochprofessionell und vorbildlich. Die Deutsche Finance ist ein hochkarätiger und international tätiger

Produktinnovator: Mit ihren sogenannten „institutionellen Club-Deals“ (einzelne hochkarätige Prime-Immobilien, in der Regel für institutionelle Investoren entwickelt, die aber auch für private Anleger geöffnet sind) hat sie eine sehr erfolgreiche und attraktive Produktschiene etabliert. Die „institutionellen Club-Deals“ stellen die Krönung der konzeptuellen Arbeit dar, da sie die besten Partner mit hochattraktiven Investmentgelegenheiten und fairen Beteiligungsbedingungen kombinieren.

Sämtliche Investmentfonds der DF-Gruppe investieren ausschließlich in institutionelle Investmentstrategien von sogenannten „Private Market Managern“ (also Anbietern, die exklusiv im geschlossenen Kundenkreis agieren). Dafür hat die Deutsche Finance eine eigene „Investment-Plattform“ etabliert, über welche sie Investments akquiriert und über eigene Fachleute managen läßt. Im Rahmen der Investment-Plattform sind die erfahrenen Experten vor Ort aktiv, um mögliche Investitionen fundiert selektieren und laufend verwalten zu können. Ebenso erfolgen die Mieteranbindung sowie die Verkaufsgespräche zielgerichtet über jene Investment-Plattform. Damit sind sehr kurze Reaktionszeiten möglich, ebenso kennen die Vertreter vor



Ort „ihren“ Markt. Die Deutsche Finance beschäftigt aktuell über 150 Mitarbeiter in München, London, Zürich, Luxemburg, Madrid und Denver.

Neben institutionellen und professionellen Investoren haben sich heute bereits über 42.000 Privatanleger beteiligt. Das vorliegende Angebot ist bereits der 23. Investmentfonds der Unternehmensgruppe für Privatanleger. Neben mittlerweile 25 institutionellen Mandaten ist es dabei der sechste institutionelle Club-Deal für Privatanleger, dabei der erste mit einem ausschließlichen Fokus auf Logistikimmobilien.

Inzwischen verwaltet die Deutsche Finance ein Gesamtkapital von Privatanlegern in Höhe von über € 1,342 Milliarden. Damit untermauert die Anbietergruppe den Anspruch, das Privatkundengeschäft ebenso intensiv zu pflegen wie den institutionellen Bereich. Dies ist sehr erfreulich, sind doch sehr viele erfolgreiche Häuser komplett in den institutionellen Bereich gewechselt, da hier sämtliche Prozesse deutlich weniger komplex ablaufen können.

Die Vorgängerfonds befinden sich derzeit zum größten Teil noch plangemäß in der Investitionsphase. Tatsächlich finden bereits laufend Investment-Exits statt, die auch umgehend durch die Deutsche Finance publiziert werden.

Der erste institutionelle „Lab Office Club Deal Boston I“ (Fonds Nummer 15) wurde nach 27 Monaten Laufzeit aufgelöst. Mit einer Gesamtauszahlung von 140,1% erhielten die Anleger eine Rendite von über 16% p.a. Für ein passives Investmentvehikel ist dies ein überragendes Ergebnis: Nur wenige andere Anbieter im geregelten AIF-Markt können vergleichbare Ergebnisse vorweisen.

Die inzwischen 25 institutionellen Mandate bezeugen die gereifte Investitionsstrategie der Deutschen Finance: Die Gruppe ist in Europa und den USA mittlerweile so etabliert als Marktteilnehmer, daß sie selbst als aktiver Konzeptionär institutioneller Investmentstrategien und als Investmentmanager attraktiver Direktinvestments in sehr namhafte Einzelobjekte auftritt. Eine eigene Präsenz an wichtigen Schaltzentren, eine hochprofessionelle Herangehensweise, eine sehr qualifizierte Mannschaft sowie die Erfahrungen aus den letzten 18 Jahren ermöglichen es, Investitionskonzepte in Leuchtturmprojekte federführend zu gestalten und zu realisieren.

Die Deutsche Finance etabliert die Produktreihe der „institutionellen Club-



Deals“, die tatsächlich nicht nur exklusiv für institutionelle Investoren gestrickt sind. Auch die Publikumsfonds partizipieren an diesen hochkarätigen Investments. Zudem können sich Anleger, wie beim vorliegenden Angebot, direkt an einem solchen Club-Deal beteiligen, stets parallel zu weiteren institutionellen Co-Investoren. Die DF-Gruppe ist mit dieser Investitionsstrategie aus der Liga der reinen Financiers aufgestiegen auf die Ebene der internationalen Spitzen-Manager für aktive Investmentstrategien.

Fragen im Rahmen der Analyse beantwortete der Anbieter, wie gewohnt, umgehend und vollumfassend.

Stärken | Überragende Leistungsbilanz auf Ebene der Zielinvestments. Bei institutionellen Investoren international etablierte Anbieterin mit hochattraktiven eigenen institutionellen Investmentstrategien und Direktinvestments in Form von „Club-Deals“. Anbieterin hat sich mit ihren überragenden Konzepten als sehr guter Partner für Privatanleger etabliert.

Der Markt

Großbritannien (UK) stellt, speziell nach dem Brexit, in vielerlei Hinsicht einen in sich geschlossenen Binnenmarkt dar. Das Marktumfeld weist sehr unterschiedliche Entwicklungstendenzen auf: Einerseits wächst die Bevölkerungszahl in den letzten Jahren stark; dadurch steigt der Bedarf an der Versorgung mit täglichen Konsumgütern. Andererseits steigen, ähnlich wie im restlichen Europa, die Energiekosten massiv an. Eine stark gestiegene Kerninflation und grundlegende Wirt-

schaftsverwerfungen sorgen für starke Verunsicherung bei vielen Konsumenten und Gewerbetreibenden. Entsprechend unterschiedlich sind die Erwartungshaltungen an die kommenden Jahre. Diese Grundtendenz ist gut ablesbar am Zielmarkt Logistikimmobilien: Zahlreiche Marktteilnehmer ziehen sich aus diesem Bereich zurück, da sie einen hohen Anteil veralteter Bausubstanz sehen, der hoher Investitionen bedarf. Auch sind für die kommenden Jahre keine signifikanten Neuflächen zu erwarten, da die Baukosten aktuell kaum kalkulierbar sind. Demgegenüber steht die auch politische Erwartungshaltung, vermehrt energetisch günstige Flächen zu fordern.

Diese Überlegungen lassen folgenden Schluß zu: Wenn ein Projektentwickler gut vernetzt ist, kann er günstig Pakete an veralteten Logistikimmobilien erwerben. Dank der hohen Nachfrage im Nahversorgungsbereich steigt der Bedarf an derartigen Immobilien in den kommenden Jahren weiter stabil. Verfügt der besagte Projektentwickler über eine gefüllte Kasse und kann die notwendigen substantiellen Revitalisierungsmaßnahmen finanzieren, so läßt sich ein sehr gutes Wertsteigerungspotential aktivieren. Internationale Investoren sind stets auf der Suche nach voll vermieteten Spezialimmobilien in einem Marktumfeld mit steigender Nachfrage. Renovierte und modernisierte Logistikflächen lassen sich in UK aktuell zu marktüblich höheren Preisen langfristig vermieten. Damit steigt der Wert der günstig erworbenen Fondsobjekte automatisch; diese sind komplett deutlich unter Marktwert vermietet, da sie nicht renoviert sind. Die Deutsche Finance bewegt sich also in einem Markt, in wel-



Die Photos zeigen die ersten, auf Ebene der Zweckgesellschaft, vertraglich gesicherten Logistikimmobilien

Seite 1 Chelmsford, Seite 2 Objekt Enfield, Seite 3 oben Objekt Milton Keynes, Seite 3 unten Park Royal London, Seite 4 Objekt Nottingham

werben ist; Spezialimmobilien, die, nach massiven Modernisierungsmaßnahmen, eine überragende Wertsteigerung erfahren und sich sehr gut zu marktüblichen Konditionen vermieten lassen sollten; ein Netzwerk, über welches sich spätere Käufer finden lassen. Dazu eine Co-Investoren-Strategie, die für parallel laufende Interessen und eine hohe Motivation bei allen Beteiligten sorgt. Fertig ist eine professionelle und bewährte Strategie, die Vorbildcharakter hat. Aufgrund des Zielmarkts UK ist die Gestaltung der Strategie komplex und mehrstufig. Die kurze geplante Projektlaufzeit ermöglicht es, die absehbar positive Marktentwicklung zu nutzen, ohne langfristige Abhängigkeiten einzugehen.

Stärken | Kurze Laufzeit, damit quasi kein Änderungsrisiko für einen aktuell sehr positiven Nischenmarkt. Erfahrene Co-Investoren, die gleichrangig verdienen.

Das Konzept

Das Anlegerkapital fließt über eine Co-Investoren-Strategie in die Modernisierung und Neuvermietung eines größeren Portefeuilles aus Logistikimmobilien in UK. Zum Ende 2027 soll das Gesamtpaket veräußert werden.

Das geplante Gesamtvolumen auf Projektebene beträgt GBP 335,8 Mio. Der Investmentfonds bringt netto GBP 85 Mio. mittelbar über mehrere Zwischenstufen in das Projekt ein. Der Rest wird teils von Co-Investoren eingebracht, teils fremdfinanziert. Die prognostizierten Gesamt-

chem sie verborgene Schätze aktivieren kann. Eine gute Vernetzung mit Verkäufern und potentiellen Anschlußkäufern ist essentiell, um dieses theoretische Potential auch realisieren zu können.

Zum Analysezeitpunkt steht bereits ein erstes Zielportefeuille fest. Der Investmentfonds wird sich daran mittelbar als Co-Investor beteiligen. Die in UK in verkehrstechnisch hervorragenden Lagen gelegenen Objekte wurden durch direkte Kontakte der DF-Gruppe identifiziert und als Paket von einem Einzelverkäufer durch eine Zweckgesellschaft erworben. Zum Zeitpunkt der Prospekterstellung hat der Fonds noch keine Investition in die Anlageobjekte getätigt. Die Wertgutachten bezeugen in der Regel jeweils einen Wert um oder über dem Erwerbspreis. Wichtiger ist aber, daß in jedem einzelnen Fall eine sehr deutliche Wertsteigerung nach grundlegenden Revitalisierungsmaßnahmen ausgewiesen wird. Soll das teils noch zu erwerbende Gesamtpaket GBP 278,6 Mio. kosten, so soll der Wert bei Projektende bei GBP 658,9 Mio. liegen. Die notwendigen Investitionen lägen bei rund GBP 32 Mio., wären also vergleichsweise gering. Da die Objekte in aller Regel voll vermietet sind, fließen während der Projektlaufzeit noch Mieteinnahmen, die für die Teilrückführung des Fremdkapitals verwendet werden. Das überaus attraktive Gewinnverhältnis von Einkaufspreis zu möglichem Verkaufspreis zeigt, wieviel Potential in einer professionellen und aktiven Immobilienprojektentwicklung liegt. Ob ein Objekt dabei ästhetisch besonders ansprechend ist oder die Silhouette einer Stadt prägt (als sogenanntes „Landmark-

Building“) ist dabei für den wirtschaftlichen Erfolg irrelevant. Einzig die hohe Nachfrage entscheidet. Und diese ist für die Fondsobjekte auf absehbare Zeit gegeben.

Stärken | Revitalisierung günstig erworbener Spezialimmobilien in einem Zielmarkt mit hoher Nachfrage. Sehr attraktives Ertragspotential bei einer kurzen Projektlaufzeit. Co-Investorenposition in einer etablierten Partnerschaft mit institutionellen Entwicklern sorgt für kongruent laufende Interessen.

Die Strategie

Die Deutsche Finance zeigt, wie professionelles Investieren auf hohem Niveau funktioniert: Man nehme einen Spezialmarkt, der sich in einer Umbruchphase befindet; ein Zielportefeuille aus älteren Objekten, das als Paket günstig zu er-





rückflüsse für den Anleger liegen bei 145% (ohne Agio, nach Steuer in UK, vor Steuern in D), sind damit mit den Ergebnissen der bisherigen Club-Deals vergleichbar. Sehr positiv aus Anlegersicht ist die Co-Investoren-Position aller Beteiligten. Die externen institutionellen Partner sind der Deutschen Finance gleichgestellt. Diese erhält, über die laufende Vergütung von bis zu 3,55% p.a. hinaus, eine Gewinnbeteiligung von maximal 15% (maximal 10% des durchschnittlichen Nettoanlagevermögens) der Rückflüsse, sobald die Anleger eine Grundrendite von 10% p.a. erhalten haben. Dies klingt kompliziert, ist aber de facto ausgesprochen partnerschaftlich.

Der Privatanleger nimmt bei diesem Angebot tatsächlich die Rolle eines institutionellen Partners ein.

Die Einkaufspreise der bereits gesicherten Objekte sind gutachterlich bestätigt, ebenso das hohe Ertragspotential aus dem geplanten Verkauf nach der Modernisierung. Das Marktumfeld und die Entwicklungstendenzen bilden für das Investment eine sehr attraktive Basis.

Insgesamt handelt es sich um eine vorbildliche Investmentstrategie, die den Privatanleger passiv teilhaben läßt. Die kurzen geplanten Projektlaufzeiten, das lokal breit diversifizierte Zielportefeuille aus günstig erworbenen Spezialimmobilien und ein günstiges Marktumfeld sorgen für ein sehr überzeugendes Chancen-Risiken-Verhältnis.

Stärken | Erfahrener und gut vernetzter Investmentmanager. Nachrangige Erfolgsbeteiligung. Positives Marktumfeld. Günstig zu erwerbende Zielobjekte mit ausgeprägtem Renditepotential nach Modernisierung. Hohe mögliche und erwartete Rendite. Institutionelle Co-Investoren.

Der Investor

Die vorliegende Emission bietet geschulten Privatanlegern den Zugang zu einer institutionellen Investmentstrategie. Der Investor nimmt dabei die Rolle eines passiven Partners ein. Die Deutsche Finance hat sich mehrfach als vertrauenswürdiger und sehr guter Entwickler passiver Investments erwiesen. Das ausgeprägte Renditepotential und die kurze geplante Laufzeit liegen dabei weit oberhalb der marktüblichen Parameter. Das Angebot ist sehr gut geeignet zum Optimieren einer bereits bestehenden Anlagestrategie. Es kann auch als Basisinvestment für mündige Investoren dienen, die das attraktive Marktumfeld, die hohe konzeptuelle Güte des Fonds und die Partnerqualität der Deutschen Finance für sich nutzen wollen.

Summa summarum

halte ich das Angebot „DF Deutsche Finance Investment Fund 23 – Club Deal UK Logistik“ der Deutschen Finance Investment GmbH, München, für hervorragend. Eine professionelle Strategie in einem attraktiven Marktumfeld, günstige Einkaufspreise und ein überragendes Ertragspotential sind die Eckpfeiler dieses vorbildlichen Konzepts. Meiner Meinung nach verdient das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „hervorragend“ (1+). ■

Zahlen und Fakten

| | |
|--------------------------------------|--|
| Investitionsobjekt | DF Deutsche Finance Investment Fund 23 – Club Deal UK Logistik – GmbH & Co. Geschlossene InvKG |
| Investitionsfokus | Erwerb, Modernisierung und Komplettvermietung eines Portefeuilles von britischen Logistikimmobilien zu marktüblichen Mieten mit anschließendem Verkauf |
| Steuerliche Struktur | Einkünfte aus Kapitalvermögen |
| Mindestanlagesumme | GBP 10.000 zzgl. 5% Agio |
| Geplante Laufzeit | bis 31.12.2027, bis zu 2 Jahre verlängerbar |
| Plazierungsfrist | bis spätestens 30.06.2024 |
| Emissionsvolumen | geplant GBP 100 Mio. zzgl. 5% Agio |
| Fremdkapital | nicht auf Fondsebene, auf Projektebene bis zu 150% |
| Gesamtrückfluß | geplant 145%, ohne Agio, nach Steuern in UK, vor St. in D |
| Gewinnverteilung | Vorzugsausschüttung an Anleger 10% p.a. (nach Kapitalrückzahlung), dann 15% an KVG (maximal 10% des Nettoanlagevermögens) und 85% an Anleger |
| Weichkosten | 17,2% incl. Agio, laufend bis zu 3,55% p.a. des NIV |
| Investitionsquote | 80,95% incl. Agio und Transaktionskosten |
| Liquiditätsreserve | anfänglich GBP 2,8 Mio. |
| Treuhänderin | DF Deutsche Finance Trust GmbH, München |
| Verwahrstelle | Caceis Bank S.A., Germany Branch, München |
| Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) | DF Deutsche Finance Investment GmbH, München |
| Alleinstellungsmerkmale | Institutionell gestaltetes Angebot, das Privatanlegern eine Beteiligung an der Entwicklung eines großvolumigen Logistikportefeuilles ermöglicht. Co-Investoren-Position zu institutionellen Partnern. Kurze geplante Laufzeit mit sehr attraktivem Chancen-Risiken-Verhältnis. |