

The logo for TELOS, featuring a blue curved line above the word "TELOS" in a bold, blue, sans-serif font.

Kompendium

Publikation für institutionelle Investoren

Immobilien

2020



... und weiter.

Nachhaltig höher klettern!

CACEIS hat die Messlatte höher gelegt: Die Rating-Agentur Telos hat das Nachhaltigkeits-Engagement von CACEIS bewertet - als erste Verwahrstelle in Deutschland erhielt CACEIS das Rating „sehr gut“ (AA).

Auch bei den Lösungen für Kunden liegt die Bank weit vorn: Portfolio Manager und institutionelle Investoren finden bei CACEIS ein vollständiges digitalisiertes und transparentes Informationsangebot für Anlageentscheidungen im Bereich nachhaltiger Finanzanlagen (Environmental, Social & Governance; ESG). Das ESG-Klima-Reporting von CACEIS ermöglicht die Bewertung der Klimaqualität und -Performance von Portfolios.

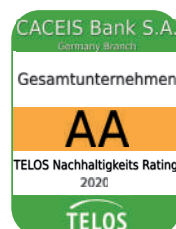
Dies hat auch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner überzeugt: Ende 2019 hat der Wirtschaftsprüfer CACEIS für den Erfolg des ESG-Klima-Reporting und für den Beitrag zur Verbesserung transparenter Kundeninformationen mit dem „Transparenten Ehren-Bullen“ ausgezeichnet.

Fragen zum ESG-Klima-Reporting beantwortet Ihnen gerne Jürgen Scharfenorth.

Tel: +49 89 5400-1196 – juergen.scharfenorth@caceis.com



www.caceis.com



caceis
INVESTOR SERVICES
solid&innovative



Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen mit der vorliegenden Ausgabe Immobilien im Rahmen der TELOS Kompodium Reihe eine im aktuellen Umfeld sicherlich hilfreiche Übersicht zu geeigneten Asset Managern für diese Assetklasse an die Hand geben zu können. Bei der Auswahl des Themas Immobilien in der Planungsphase konnten auch wir die aktuellen Entwicklungen um die Covid-19-Pandemie nicht vorhersehen. Unsere Überlegungen waren bestimmt vom niedrigen Zinsumfeld, das uns seit Jahren begleitet und der Notwendigkeit, eher risikoärmere Anlagen – für die Immobilieninvestments tendenziell unverändert stehen können – als Alternativen zu suchen. Auch wenn sich in den letzten Jahren Immobilieninvestments schon einer regen Nachfrage erfreuen konnten, so zeigten Ergebnisse unserer aktuellen Spezialfondsmarktstudie, dass fast die Hälfte der deutschen institutionellen Investoren für 2019/2020 eine Aufstockung der Immobilieninvestments in der Planung haben. Auch mit Blick auf das uns alle beschäftigende Thema Nachhaltigkeit und den hieraus folgenden weiteren Implikationen für zukunftsorientierte Immobilienanlagen wird das Thema Immobilienanlagen durch einen „Megatrend“ begleitet.

Der Schock, der die globalen Kapitalmärkte mit der Covid-19-Pandemie sowohl aus der Angebots- als auch der Nachfrageperspektive getroffen hat, hat natürlich auch seine Auswirkungen im Immobilienmarkt. Aus China kommend nahm die Pandemie ihre Entwicklung über den Globus und löste eine Krise aus, deren Ausmaß heute sicherlich nicht prognostizierbar ist. Eine verhältnismäßig „rasche“ Erholung ist ebenso denkbar, wie eine lange tiefgehende Wirtschaftskrise. Entscheidend wird neben der Geschwindigkeit und den Erfolgen bei der Entwicklung von Impfstoffen und Medikamenten auch die Weisheit der handelnden Personen auf Seiten der Geld- und Fiskalpolitik im Sinne eines ausgewogenen Policy-Mix sein. Gleichwohl setzt sich das chinesische Zeichen für Krise neben der Silbe für Gefahr auch aus der Silbe für Chance zusammen. Dass sich diese gerade auch in einem schwierigen Umfeld wie dem derzeitigen ergeben, ist eine alte und nicht zu vergessende Weisheit. Die Chancen zu (wieder) günstigen Investitionsmöglichkeiten gilt es derzeit mit ausgeprägtem Know-how für die heterogenen Subsegmente des Immobilienmarktes und den regionalen Besonderheiten genauso zu erfassen wie die richtige Einordnung der möglichen Risikoszenarien. Selten war es für institutionelle Investoren so wichtig, einen kompetenten Ansprechpartner auf Seiten des Asset Managements zu haben, wie heute.

Sehr gerne lassen wir hierzu auf den folgenden Seiten qualifizierte und etablierte Asset Manager im Immobiliensegment zu Wort kommen, die in ihrer Gesamtheit auch ein breites Spektrum an bewährten Lösungsansätzen in dem heterogener werdenden Markt der Immobilieninvestments bereitstellen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine informative, anregende und hilfreiche Lektüre. Und bitte bleiben Sie gesund!





(Dr. Frank Wehlmann)

(Harald Müller)

TELOS GmbH
Biebricher Allee 103
D-65187 Wiesbaden

Tel. +49-611-9742-100
Fax. +49-611-9742-200
Web: www.telos-rating.de
E-Mail: info@telos-rating.de

TELOS

Wir bilden die Brücke zwischen Investor und Asset Manager



Consulting Services by TELOS

Wir unterstützen Sie bei der Suche nach den passenden Partnern für Ihre Kapitalanlage



Asset Manager



Master-KVG



Verwahrstellen



Nachhaltigkeit

Profitieren Sie von unserem breiten Analyse Know-how

Sie erreichen das TELOS-Team über

TELOS GmbH - Biebricher Allee 103 - D-65187 Wiesbaden - www.telos-rating.de
Telefon: +49 (0)611 9742 100 - Fax: +49 (0)611 9742 200 - E-Mail: info@telos-rating.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	1
Fachbeiträge	5
<i>GEG German Estate Group AG:</i>	
Rechnen sich Büroimmobilien-Investments aktuell noch?.....	6
<i>Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft:</i>	
Immobilien-Multi Manager-Ansatz: Strukturierte Managerauswahl für diversifizierte Immobilienportfolien erfolgreich etabliert.....	10
<i>Invest Capital GmbH / Northstone Asset Management AG:</i>	
Die Invest Gruppe: Mehr als Wohnen + Arbeiten.....	14
<i>J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH:</i>	
Bank J. Safra Sarasin Article: A Comprehensive Approach to Identifying Well-Performing Sustainable Real Estate.....	18
<i>MFS Investment Management:</i>	
REITs: Die Zinsen sind nicht alles.....	20
<i>CACEIS Bank S.A. Germany Branch (Verwahrstelle):</i>	
Trend bei Investmentgesellschaften: Auslagerung der Fondsadministration wächst stark.....	24
Asset Manager und Verwahrstelle	26
AVANA Invest GmbH.....	27
Barings.....	31
Degroof Petercam Asset Management SA.....	35
DekaBank.....	40
GEG German Estate Group AG.....	45
Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft.....	49
J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH.....	55
MFS Investment Management.....	63
CACEIS Bank S.A. Germany Branch (Verwahrstelle).....	73
Disclaimer.....	75



Wir bilden die Brücke zwischen Investor und Asset Manager

ESG Services von TELOS



ESG Beratung

Wir unterstützen Sie bei

- der Implementierung von ESG-Kriterien in die Kapitalanlagen
- dem Entwickeln von Anlagerestriktionen in Bezug auf ESG



ESG Publikationen

Wir bieten Ihnen interessante Publikationen zum Thema ESG:

- TELOS Jahrbuch
- TELOS Kompendium
- ESG-Studien
- IMI-Portal



ESG Analysen

Wir analysieren Asset Manager, Master-KVGen und Verwahrstellen hinsichtlich deren ESG-Kompetenz:

- TELOS ESG Rating
- TELOS ESG Check

Gerne unterstützen wir auch Sie beim Thema Nachhaltigkeit

Sie erreichen das TELOS-Team unter

TELOS GmbH - Biebricher Allee 103 - D-65187 Wiesbaden - www.telos-rating.de
Telefon: +49 (0)611 9742 100 - Fax: +49 (0)611 9742 200 - E-Mail: info@telos-rating.de

Fachbeiträge



GEG

German Estate Group
GEG German Estate Group AG

Rechnen sich Büroimmobilien-Investments aktuell noch?

Bis zur aktuellen Entwicklung rund um den Virus hat der positive Wirtschaftszyklus schon zehn Jahre andauert und war längst auf den Büro-Immobilienmärkten angekommen. Im Durchschnitt der Top-7 Standorte schickte sich die sog. Prime-Yields für die Bestlagen an, die 3,00 %-Marke zu unterschreiten und die Spitzenmieten stiegen dazu kräftig. Dabei ist beispielsweise die Dynamik der Hauptstadt Berlin so hoch gewesen, dass sie bei der Durchschnittsmiete längst Frankfurt überholt und auch bei der Spitzenmieten nun vor München auf die „Pole Position“ drängte. Wer hätte noch vor einigen Jahren daran geglaubt in Düsseldorf und Frankfurt einen Leerstand bei den Büroflächen von unter 7 % sehen?

Spitzenrenditen (netto) für Büroimmobilien an den A-Standorten

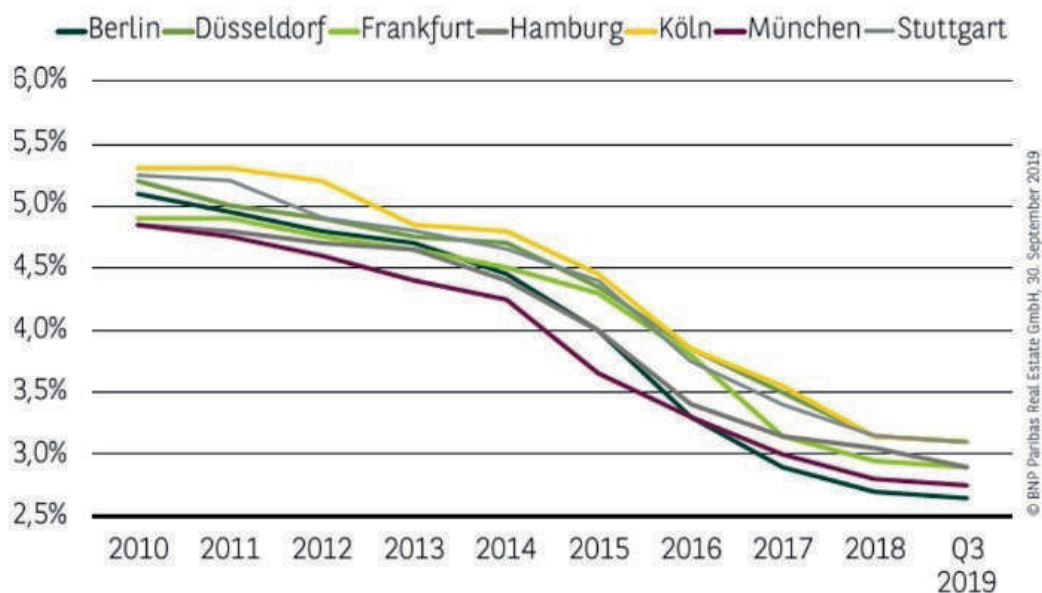


Abbildung 1: Spitzenrenditen (netto) für Büroimmobilien an den A-Standorten
Quelle: BNP Paribas 09/2019

Das alles führte zu ungewohnt hohen Kapitalwerten, die erfahrene Investoren sonst nur von internationalen Metropolen kannten und selbst Immobilienprofis zuweilen stauen ließ. War Berlin nicht der Standort, an dem es keine Firmen-Zentralen von DAX-Konzernen und Industriearbeitsplätze gibt?

Also Zeit, Vorsicht walten zu lassen in Zeiten von Handelskriegen, Brexit und einer sich abflachenden Konjunktur? Doch ausweichen auf alternative Nutzungsarten in der Assetklasse Immobilien wie Hotels oder Logistik, in Auslandsmärkte schauen oder ganz Immobilien-abstinent bleiben und abwarten?

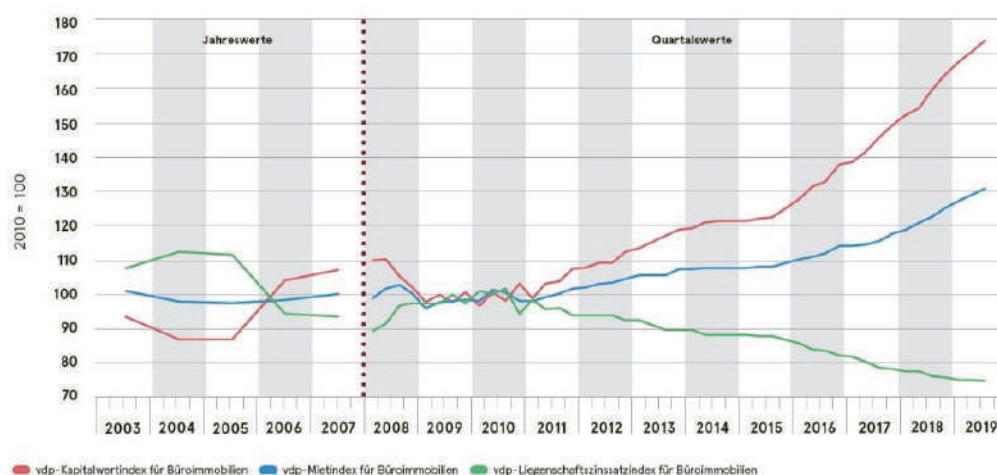


Abbildung 2: Kapitalwertentwicklung Büroimmobilien
Quelle: vdp Research

Büroinvestments sind der Kern im Investment bei Immobilien

Fest steht es fehlt weiterhin an Alternativen im Bereich der liquiden Anlagen, alle reden von Minuszinsen und dies begünstigt dabei noch Immobilienmarktteilnehmer, die Fremdmittel einsetzen können. Neben angespannten Baukapazitäten und Flächenknappheit in den Innenstädten haben die in Deutschland traditionell starken Banken die letzte Krise noch in Erinnerung und stehen immer noch auf der Bremse. Es wird ungewöhnlich wenig spekulativ gebaut. Es könnte sein, dass Anleger Trends und Renditen hinterherlaufen.

So rechnete Colliers für die TOP-7 Städte im Gesamtjahr 2019 mit über 2,9 Mio. qm Flächenumsatz, was noch einmal einer Steigerung von rd. 5 % entspricht. Dabei ist die Entwicklung unterschiedlich, was nicht zuletzt aus fehlenden Flächen an einzelnen Standorten herrührt. Insgesamt können sich die Projektentwickler in den Metropolen über eine Vorvermietung von 65 % der rd. 5,5 Mio. qm Entwicklungsfläche bis 2021 freuen. Dies alles hilft aber nur bedingt über die hohen Verkehrswerte hinweg. Ein Unbehagen bleibt.

Dabei gilt: Büroimmobilien sind beliebte Anlageobjekte und ziehen in Deutschland mit knapp über 40% und in den TOP-7 Standorten sogar mit rd. 60% einen Löwenanteil der Investorengelder der Assetklasse Immobilien auf sich. Würden wir über ein Aktiendepot sprechen, wären sie die Blue-Chips. Denn Büroimmobilien bieten einige Vorzüge: 10-jährige Mietverträge, mögliche Indexierung und Mietsicherung wie Garantien und Bürgschaften bieten langfristig orientierten Anlegern Sicherheit und sind auch für weniger erfahrene Investoren noch gut zu beurteilen. Dazu kommt, dass Gewerbeimmobilien nicht so kleinteilig und daher aufwendig verwaltet sind, was sie besser kalkulierbar und einschätzbar macht.

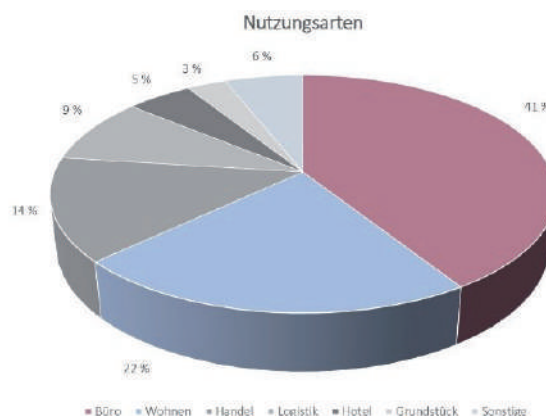


Abbildung 3: Nutzungsarten
Quelle: CBRE (Zahlen) GEG (Grafik)

Verändertes Nutzerverhalten auch im gewerblichen Segment

Aber auch bei Büros verändern sich Nutzeranforderungen und das Schreckgespenst der Disruption erscheint am Horizont. Im Immobiliengeschäft heißt dies ein Trend zu Betreiberkonzepten und manifestiert sich bei Büros in Boom der CoWorking-Anbieter. Flexibilität und erhöhte Nutzeranforderungen, der Trend, Mietverträge kürzer abzuschließen und konkrete bauliche Anforderungen andererseits stellen auf der Eigentümerseite deutlich höhere Anforderungen an das Immobilienmanagement. Aktuell durchläuft die gesamte Wirtschaft ein Testlauf in Sachen „Homeoffice“ Dies ist auch dann der Fall, wenn keine etablierten bonitätsmäßig einwandfreien Co-Working-Anbieter mieten wollen. Auch für den klassischen Industrie- und Dienstleistungsbetrieb sind 10 Jahre Mietvertragslaufzeit eine relativ lange Zeit geworden. Hier benötigt der Investor nun einen Assetmanager, der die „Zahlen“ und den Vermietungsprozess im Griff hat. Einen echten Kümmerer eben.

Investitionschance Bestandsimmobilie

Die aktuelle Entwicklung, in der auch die Durchschnittsmieten steigen, Nutzer die Vertragsverlängerung aus Kostengründen eher in Erwägung ziehen und die Mietsteigerungen im Bestand über gleichzeitige Wertsteigerungen handlungsfähiger macht als in anderen Marktphasen, ist nun die Zeit der Bestandsentwickler.

Gepaart mit einer Einkaufsstrategie, die auf Mehr-Mieter-Objekte und Investitionen in gut strukturierte Liegenschaften abzielt, „gewachsene“ Lagen und Häuser im sogenannten zweiten Vermietungszyklus bevorzugt, lassen sich gerade im aktuellen Marktumfeld immer noch interessante laufende Erlöse und Wertsteigerung erzielen.

Dass dabei ein gut vernetzter Asset-Manager, der alle Disziplinen wie Technik, Vermietung und kaufmännische Projektsteuerung beherrscht gegenfalls auch Immobilien bearbeiten kann, die nicht so einfach zu handhaben sind, kann dabei durchaus ein Vorteil sein, Kapital schnell zu investieren und überdurchschnittlich von auch nur nominal kleineren Wertsteigerungen zu profitieren.

Eine Zeit, in der – nicht nur aus Mangel an Gelegenheiten in den Metropolen – neben Bestandsimmobilien die B-Städte vermehrt in den Fokus rücken. Bei beiden Investitionskriterien ist das Wert-Korrekturpotenzial in einer sich abkühlenden Marktphase geringer. Dennoch: Die Anforderungen liegen hier weitaus höher. Nur ein leistungsfähiger Asset-Manager, der über die nötigen Kapazitäten verfügt, dezentral aufgestellt ist und nicht erst mühsam über ausgelagerte Partner Zahlen- und Budgetsicherheit darstellen muss, ist dabei auch inhaltlich ein Sicherheitsfaktor in der Bewirtschaftung und verschafft den nötigen Komfort für Investoren.

Erfolgsfaktor Fondsmanagement

Doch ist es nicht nur mit einer guten Einkaufsstrategie und breiten Assetmanagement getan. Mietpotenziale erkennen und Nutzerforderungen umsetzen zu können muss begleitet werden von der konsequenten Steuerung der Wertveränderungen. Dies gilt gerade dann, wenn die Immobilienbewirtschaftung nicht im Spitzensegment der Immobilien oder in den klassischen A-Märkten erfolgt. Dies trifft aber auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten zu.

Dies sollte nicht vergessen werden, wenn selbst die vom Urban Land Institute und der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PWC veröffentlichte jährliche Studie auf klassische B-Städte wie Nürnberg, Bremen oder Hannover hinweist.

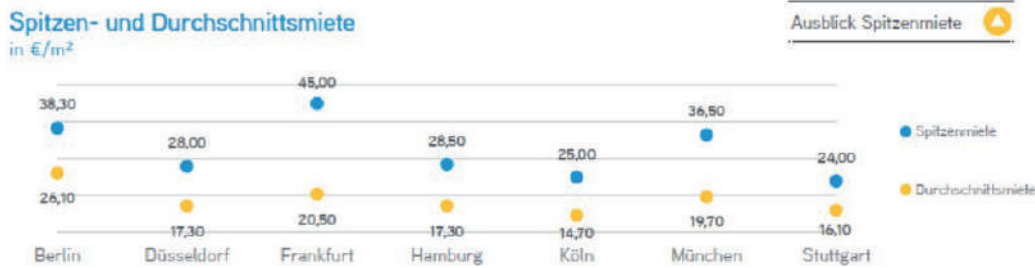


Abbildung 4: Spitzen- vs. Durchschnittsmieten TOP 7
Quelle: Colliers 2019

Bei einem geregelten Produkt wie beispielsweise einem Spezialfonds kommt die Koordination von Immobilienmanagement und aufsichtsrechtlicher Fragestellungen hinzu. Letztere dürfen die faktische Umsetzung von Investitionsentscheidungen in den aktuell sehr kompetitiven Immobilienmärkten oder auch in Krisensituationen nicht bremsen.

Der erfahrene Portfolio- bzw. Fondsmanager wird Finanzierungs- und Verkaufsgeschick beweisend das Timing richtig wählen und so auch im Verkauf überzeugen. Es ist daher ratsam, Partner zu wählen, die Bestandsentwicklung schon eine gewisse Zeit durchführen. So sind Referenzen möglich, die den Erfolg der Vorjahre sichtbar werden lassen.

Abschließend soll auch in Zeiten steigender Bedeutung das Thema ESG auch nicht unerwähnt bleiben. Ist es nicht zweifelsfrei so, dass die Revitalisierung und Lebensverlängerungen einer Liegenschaft unter Umwelt- und Stadtentwicklungsaspekten (die soziale bzw. regulatorische Sicht) die bessere Alternative zum Neubau darstellt? So kommen zu den interessanten Renditepotenzialen, dem dabei relativ unter-durchschnittlichen Wertkorrektur-Risiko noch ein Betrag zur wirtschaftlichen Nachhaltigkeit hinzu.

Checkliste Assetmanager Bestandsimmobilien

1. Lokale Präsenz/ Niederlassungen
2. Hoher Dienstleistungsumfang mit eigenem Personal
3. Eigenes Ankaufsteam
4. Technische Kompetenz (inhouse)
5. Unternehmensalter/ Referenzprojekte
6. Eigenes Fondsmanagement (neben Assetmanagement)
7. Verbindliches laufendes Budget
8. ESG-Reporting o.Ä.
9. Empfehlungsbasis unter institutionellen Investoren

Abbildung 5: Checkliste Assetmanager Bestandsimmobilien
Quelle: GEG 2019

Fazit: Es lohnt noch

Dies alles macht deutlich, dass das Immobilienanlagegeschäft mit Büroimmobilien in jeder Marktphase mit der richtigen Strategie erfolgreich betrieben werden kann. Aktuell profitieren Asset-Manager mit einer hohen Kompetenz in der Bestandsentwicklung besonders. Das hilft dabei bei der Investitionsgeschwindigkeit, bietet interessante Returns und stellt dabei auch einen Sicherheitsfaktor für institutionelle Anleger dar – auch darin die aktuelle Entwicklung schneller hinter sich zu lassen und erneut Chancen nutzen zu können.

Helaba Invest

Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft

Immobilien-Multi Manager-Ansatz: Strukturierte Managerauswahl für diversifizierte Immobilienportfolios erfolgreich etabliert

Die Umsetzung einer erfolgreichen Immobilienstrategie ist im gegenwärtigen Markt- und Produktumfeld herausfordernd. Die gestiegene Attraktivität der Anlageklasse hat zu einer hohen Nachfrage nach Immobilien geführt. Immer mehr Investoren stellen sich daher die Frage, ob ein diversifiziertes Immobilienportfolio bei gleichzeitig hohem Spezialisierungsgrad des Asset Managements kosteneffizient aufgebaut werden kann. Der Multi Manager-Ansatz schafft nachweislich den Spagat zwischen Diversifikation und Spezialisierung. Er optimiert dadurch die Rendite-Risiko-Relation der indirekten Immobilienanlage.

Mehrwert durch systematischen und transparenten Auswahlprozess

Während in liquiden Anlageklassen eine Investition mit spezialisierten Managern in Nischenmärkten seit langer Zeit möglich ist, konnten Immobilieninvestments für deutsche Investoren in der Vergangenheit überwiegend nur mit breit diversifizierten Fondsportfolios getätigt werden. Eine sich verändernde Produktlandschaft ermöglicht es Investoren inzwischen jedoch, die Diversifikation auf eine höhere Ebene zu heben und mit mehreren unterschiedlichen, auf bestimmte Investitionsstrategien spezialisierten Managern ein breit diversifiziertes Immobilienfondsportfolio aufzubauen. Angesichts dieser neu entstandenen Qual der Wahl zwischen Fondsmanagern mit sehr unterschiedlichen Unternehmensausrichtungen und Anlagekonzepten kann ein systematischer und transparenter Managerauswahlprozess für Anleger einen echten Mehrwert schaffen. Im Idealfall können damit nämlich die besten spezialisierten Manager in der jeweiligen Sub-Anlageklasse identifiziert werden.

Den Nachweis, dass der Multi Manager-Ansatz in der Immobilienfondsanlage funktioniert, hat die Helaba Invest in den vergangenen Jahren mehrfach erbracht. 2012 konzipierte sie den ersten deutschen Dachfonds dieser Art für institutionelle Investoren mit einem Fokus auf deutsche und europäische Immobilienmärkte und eine breite Streuung der Nutzungsarten. Spielte die Helaba Invest damals noch eine Vorreiterrolle, so lässt sich mit Blick auf die in der Praxis gesammelten Erfahrungen inzwischen feststellen, dass sich der Multi Manager-Ansatz erfolgreich etabliert hat. Mit sieben Mehr-Anleger-Dachfonds, 33 Ein-Anleger-Dachfonds und weiteren Mandaten konnten seither insgesamt 9,74 Mrd. Euro nach diesem Ansatz allokiert werden. Die durchschnittliche Performance der Mandate lag dabei über der Zielrendite. Aktuell sind die Dachfonds der Helaba Invest in 160 Zielfonds von 50 Managern investiert.

Multi Manager-Ansatz als stringenter Lösungsansatz

Am Beginn jeder erfolgreichen Immobilienstrategie steht die Erkenntnis, dass Immobilieninvestments weder risikolos noch unbegrenzt fungibel sind. Ziel muss es daher sein, nur beherrschbare Risiken einzugehen und diese möglichst granular zu streuen – eine breite Diversifikation ist hierbei die einzig tragfähige Strategie im Risikomanagement. Allerdings muss diese auch durch am Markt verfügbare Produkte und Manager umsetzbar sein. Allokation und Managerauswahl werden so zu einem wesentlichen Treiber des wirtschaftlichen Erfolgs.

Vor diesem Hintergrund stellt der Multi Manager-Ansatz der Helaba Invest eine professionelle Herangehensweise sicher. Multi Manager wird dabei definiert als die Rolle einer übergreifenden Portfoliosteuerung von indirekten Immobilienanlagen. Diese erstreckt sich von der Strategiefindung über die Allokation und Manager Selektion bis hin zum Transaktionsmanagement und der laufenden Betreuung der Anlagen. Die Beherrschung des Risikos durch Diversifikation bei gleichzeitiger Optimierung der Rendite durch die Zusammenarbeit mit spezialisierten Managern steht im Mittelpunkt.

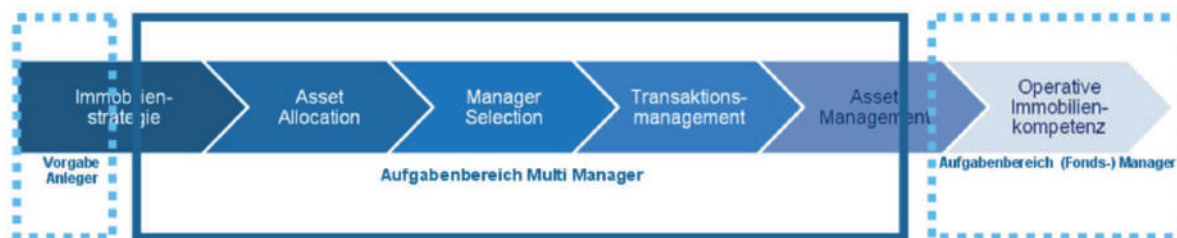


Abb. 1: Aufgabenbereich eines Multi Manager für Immobilien

Neue Produktlandschaft

Zum Durchbruch verholfen hat dem Multi Manager-Ansatz hierzulande nicht zuletzt eine bemerkenswerte Veränderung des Produktangebots. Mit dem Aufkommen von Service-KVGen, die als regulierte Plattformen Administrationsdienstleistungen für Immobilienfonds erbringen, konnten in den vergangenen zehn Jahren vermehrt auch kleinere Immobilienunternehmen in das Fondsgeschäft einsteigen. Diese spezialisierten Manager nutzen spezialisierte KVGen als Fondsadministrationsplattform und beschränken sich auf die immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen wie z. B. die Objektakquisition und -disposition und das Objektmanagement. Somit kann sich das Fondsmanagement auf seine Kernkompetenzen konzentrieren. Zudem gewinnen Luxemburger Spezialfonds als Fondsvehikel für deutsche Investoren an Bedeutung, da sie zum Standard für Fonds mit internationalen Anlegern geworden sind. Gerade internationale Immobilieninvestments in spezialisierten Ein-Länder- oder Ein-Sektoren-Fonds werden für einen breiten (europäischen) Investorenkreis aufgelegt, um ein kritisches Mindestvolumen zu erreichen. Durch diese beiden Konkurrenzprodukte zu den klassischen Immobilien-KVGen – spezialisierte Immobilienmanager mit Service-KVG und internationale Fondsanbieter – ist das investierbare Universum institutioneller Immobilienprodukte deutlich größer geworden.

Diversifikation auf Portfolioebene

Im Vergleich zur bisherigen Aufteilung der Wertschöpfungskette mit Fondsmanagern, die sowohl als Allokator als auch als Operator im Rahmen breit diversifizierter Fonds auftraten und damit einen Großteil der Wertschöpfungskette bedienten, ist bei den heute in größerer Vielfalt vorhandenen Immobilienprodukten eine tiefgreifende Veränderung in der Wertschöpfungskette möglich. Die Fondsadministration und die operative Immobilienkompetenz werden nunmehr vom spezialisierten Fondsmanager und gegebenenfalls der zugehörigen Service-KVG durchgeführt. Asset Manager, die einen Multi Manager-Ansatz verfolgen, können die übergreifende Portfoliosteuerung von indirekten Immobilienanlagen in Fonds, Beteiligungen und Joint Ventures übernehmen. Dies lässt auch an Marktphasen orientierte Über- und Untergewichtungen zu.

In der Wertschöpfungskette stellt die Managerauswahl einen wesentlichen Teil des Aufgabenbereichs eines Multi Managers dar. Die Auswahl der besten spezialisierten Immobilien Manager verlangt vom Multi Manager jedoch eine hohe Expertise und ein tiefes Marktverständnis. So kommen bspw. bei der Auswahl eines Managers für nordamerikanische Wohnimmobilien gänzlich andere spezialisierte Manager in Frage als dies bei einem deutschen Wohninvestment der Fall wäre. Um dieser Aufgabe gerecht zu werden, sind eine breit angelegte Manager- und Produktdatenbank und umfangreiche Netzwerke wesentliche Voraussetzungen. Es geht letztlich darum, eine möglichst breite Basis investierbarer Vehikel für den Auswahlprozess zu generieren.

Auswahl der besten Nischenmanager

Analog zum marktgängigen Vorgehen bei Auswahlprozessen in konventionellen Anlageklassen kann aufgrund der inzwischen veränderten Produktlandschaft auch für die Anlageklasse Immobilien mit einem dreistufigen Prozess anhand vordefinierter Auswahlmethoden der beste Manager ausgewählt werden: In einer ersten Vorauswahl wird das grundsätzlich investierbare Universum von Fondsmanagern und deren Produkten zu einer Long List zusammengestellt. Ein Scoring ermittelt dann die zwei bis drei Shortlist-Kandidaten, welche im Rahmen des anschließenden Beauty-Contests ihre Investment- und Managementphilosophie darstellen und begründen können. Anhand eines detaillierteren Scorings werden auf Objektebene mögliche Seed-Portfolios und Deal Pipelines sowie die Governance- und die Investmentstrukturen des Produktes bewertet. Die Zielkonformität mit der Immobilienstrategie des Anlegers wird im Beauty Contest durch eine intensive Analyse hinsichtlich geschaffener Cash Flow-Granularität, Spezialisierung des Managers und Kontrollmöglichkeiten in den Anlagegremien sichergestellt. Ein wesentliches Kriterium für die Auswahl der Manager der Zielinvestments ist dabei eine hohe operative Kompetenz mit einer integrierten Plattform. Dies bedeutet zum Beispiel, dass wesentliche Teile des Property Managements wie die Vermietung durch den Fondsmanager selbst erbracht werden sollten.

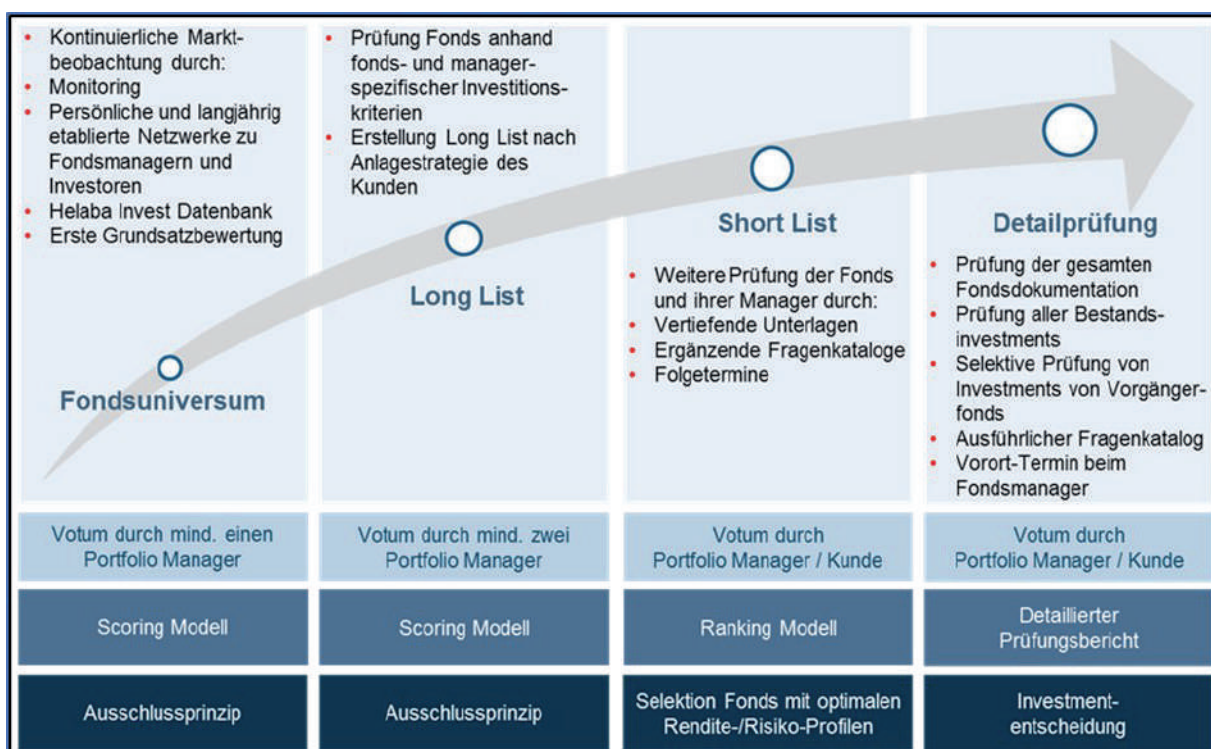


Abbildung 2: Strukturierter Manager Selection-Prozess der Helaba Invest

Unternehmerische Elemente

Nachdem die geeigneten Fondsmanager für das Portfolio gefunden wurden, nimmt der Multi Manager seine Rolle als Aufsichts- und Steuerungsorgan der Fondsmanager wahr. Dies bezieht sich aufgrund der immanenten Illiquidität der Anlageklasse insbesondere auf die Früherkennung von Risiken. Für eine hohe Kontrolle über die Anlagetätigkeiten der Fonds wird eine aktive Rolle in den jeweiligen Anlageausschüssen angestrebt. Zudem positioniert sich der Multi Manager mit Second Opinions bei Objektankäufen im Interesse des Anlegers. Werden Objektankäufe vom Fondsmanager vorgeschlagen, so werden diese einer intensiven Due Diligence hinsichtlich einer Überprüfung der Strategiekonformität, der Wirtschaftlichkeit des Objektes und einer Analyse der Business Pläne unterzogen. Das Ziel des Multi Managers ist es, bei der Objektauswahl bewusst ausschließlich beherrschbare Risiken einzugehen. So ist zum Beispiel die dauerhafte Vermietbarkeit (Drittverwendungsfähigkeit) der Flächen vor der Qualität laufender Mietverträge (Laufzeit, Bonität etc.) zu priorisieren.

Aufgrund der breiten Abdeckung der Wertschöpfungskette auf Portfolio-, Fonds- und Immobilienebene erhält die Rolle des Multi Managers weitestgehend unternehmerische Elemente. So sind neben den wirtschaftlichen Aspekten in der Allokations-, Manager- und Objektfindung auch aufsichtsrechtliche,

steuerliche und rechtliche Elemente bei der Produktauswahl zu berücksichtigen. Die Anforderungen des Anlegers stehen im gesamten Tätigkeitsbereich des Multi Managers im Vordergrund. Nicht zuletzt versteht sich der Multi Manager als Steuerungsorgan der Fondsmanager. So sind in Zeiträumen von Strukturbrüchen wie zum Beispiel der Restrukturierung, der Neuausrichtung oder des Exits eines Fonds, Mehrheiten im Sinne des Anlegers zu organisieren, um so mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen und zu beherrschen.

Aus der betont langfristigen und strategischen Ausrichtung des Mandats entsteht für den Anleger eine Treuhänderkultur, da der Multi Manager in der Regel nicht auf Basis einer von kurzfristigen Faktoren oder Transaktionsvolumina abhängigen Gebühr handelt, sondern ausschließlich im Interesse des Anlegers agiert. Das Leitmotiv des „Teams“ zwischen Anleger und Multi Manager wird durch ein hohes Maß an Transparenz gegenüber dem Anleger unterstützt.

Die Kernkompetenz der Helaba Invest im Bereich Immobilien liegt darin, institutionelle Anleger hinsichtlich der Formulierung und Umsetzung ihrer Immobilienstrategie im Einklang mit der gesamten Kapitalanlagestrategie zu begleiten. Die Helaba Invest agiert für ihre Mandanten als Multi Manager in Form von treuhänderischen Beratungsmandaten und Dachfonds. Mit dieser Ausrichtung liefert die Helaba Invest ihren Kunden einen Mehrwert für das Immobilienportfolio durch erhöhte Transparenz, bessere Steuerbarkeit und im Endeffekt bessere Performance.

Helaba Invest

Kapitalanlagegesellschaft mbH
Junghofstr. 24
60311 Frankfurt
Tel: 069 / 29970-0
Fax: 069 / 29970-630
www.helaba-invest.de

Ansprechpartner:

Dr. Dirk Krupper,
Mitglied der Geschäftsführung
Dr. Steffen Hartmann, Abteilungsleiter Immobilien
Jens-Dirk Meyer, Direktor, Produktspezialist



Invest Capital GmbH / Northstone Asset Management AG

Die Invest Gruppe: Mehr als Wohnen + Arbeiten

Invest ist seit 15 Jahren als Bauträger, Projektentwickler und Generalübernehmer auf dem Hamburger Immobilienmarkt etabliert und greift mit der Traditionsmarke Wernst auf eine über 30-jährige Branchenerfahrung zurück. Die Invest Unternehmensgruppe entwickelt und realisiert Neubauprojekte im gehobenen Wohnungsbau sowie im Bereich Gewerbe- und Handelsimmobilien. Das Team von aktuell mehr als 60 Mitarbeitern bündelt umfangreiche Erfahrungen in den Kernkompetenzen Projektentwicklung, Projektplanung, Bauleitung, Finanzierung und Vermarktung.

Die Projekte werden im Team vom Grundstückskauf bis zur Fertigstellung erfolgreich umgesetzt. Innerhalb der letzten 30 Jahre stellte die Invest Gruppe mehr als 40 Wohn- und Gewerbeimmobilien von der Idee über die Planung und Ausführung bis hin zur Übergabe fertig. Das Gesamt-Projektvolumen betrug rund 450 Mio. Euro. Aktuell befinden sich ca. 10 weitere Projekte in verschiedenen Entwicklungs- und Realisierungsphasen.

Mit der Marke Home United erweitert Invest das Leistungsspektrum der Unternehmensgruppe und transportiert das Thema „Arbeiten und Wohnen“ in die Zukunft. Basierend auf der Idee, die Bereiche Co-Working, Co-Living, Sport und Entertainment zu verknüpfen, entwickelt Home United Konzepte und Infrastrukturen und füllt diese über die Fertigstellung hinaus on- und offline mit Leben. Aufbauend auf der fundierten Expertise im Bereich Wohn- und Gewerbeimmobilien, bedient Home United mit derartigen Konzepten eine Nachfrage, die zukünftig nicht nur den Bereich Wohnen, sondern den gesamten urbanen Lifestyle mehr und mehr bestimmen wird.

Die Northstone Asset Management AG ist als Spin Off der Unternehmensgruppe ein unabhängiger Asset Manager mit Sitz in Zug in der Schweiz. Northstone initiiert, berät und verwaltet alternative Investment Fonds (AIF) mit dem Schwerpunkt Real Estate in Luxemburg.

Coworking und Coliving als Immobilientrend der Zukunft

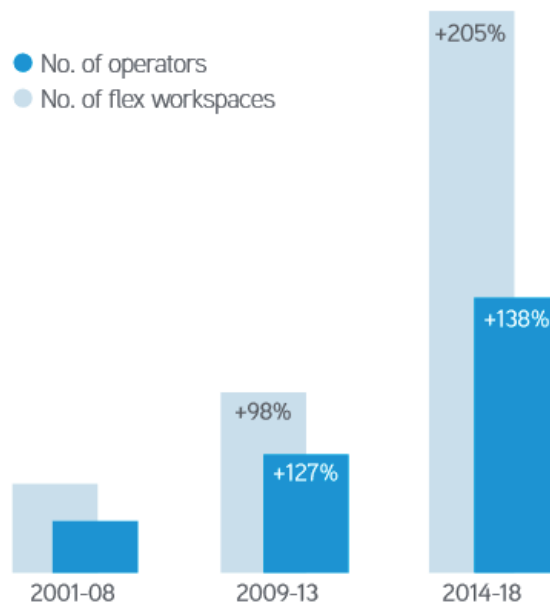
Leihen und teilen statt kaufen und besitzen – das ist der Grundgedanke der Sharing Economy. Die Alltagsgewohnheiten haben sich in den letzten Jahren massiv verändert: Die Auswahl an Urlaubsunterkünften ist dank Airbnb um ein Vielfaches gestiegen, der Carsharing-Markt boomt, auch Leihfahrräder und Roller sind aus den Metropolen nicht mehr wegzudenken. „Sharing is Caring“ lautet das Motto der jungen Generation. Der Grundgedanke, Güter miteinander zu teilen, anstatt sie zu kaufen und zu besitzen, ist nicht neu – Bibliotheken und Genossenschaften funktionieren seit Jahrhunderten nach diesem Prinzip.

Neu an der Sharing Economy ist vor allem die Reichweite, die mit Hilfe des Internets erzielbar ist und so neue Märkte erschließt. „Die Nutzer werden flexibler und wünschen sich dementsprechende Vertragsmodelle – nicht nur in Sachen Mobilität und Reisen, auch die Bereiche Wohnen und Arbeiten rücken immer stärker in den Fokus der Sharing Economy“, so Simon Becker, Geschäftsführer der Invest Capital GmbH.

Coworking Spaces: optimale Bedingungen für die Sharing Economy

Für sie wird jeder Ort, der WLAN und Handyempfang bietet, zum potentiellen Arbeitsplatz. Im eigenen Zuhause lenkt jedoch der Haushalt ab, außerdem fehlt der soziale Austausch. Im Café stört dagegen die Geräuschkulisse und die Möblierung ist meist wenig arbeitsfreundlich. „Coworking Spaces füllen diese Lücke und bieten ansprechende Arbeits- und Kommunikationsbereiche, in denen konzentriertes Arbeiten und Meetings mit Geschäftspartnern ebenso möglich sind wie der lockere Austausch mit Gleichgesinnten“, so Christian Grall, Director der Northstone Asset Management AG.

Laut Colliers International stieg die Zahl der Betreiber von Coworking Spaces in Europa zwischen 2014 bis 2018 um 138 %, die Anzahl der Coworking Einrichtungen sogar um 205 %. In Metropolen wie Amsterdam und London werden bereits mehr als 5 % aller Büroflächen von Coworking Betreibern angeboten.



Grafik 1: Angebotsentwicklung im Bereich Coworking Spaces (Quelle: Colliers International)

Mit dem Hamburger Ding eröffnete Home United im Sommer 2019 den ersten Event und Coworking Space auf St. Pauli. Eine Mikrobrauerei im Erdgeschoss, außergewöhnliche Meeting- und Eventflächen und ein ganzheitliches Fitnessangebot machen deutlich, dass es hier nicht allein darum geht, einen flexiblen Arbeitsplatz mit Internetanschluss anzumieten. Das Hamburger Ding bietet der Sharing Economy ein Zuhause. Wer sich für eine Mitgliedschaft entscheidet, kann aus dem vorhandenen Angebot wählen und sich das Paket zusammenstellen, das zu den eigenen Bedürfnissen und Anforderungen passt. Es gibt feste und flexible Arbeitsplätze, klassische Schreibtische und Laufbänder mit Ablagefläche für Laptop oder Tablet, Fitnesskurse, Personal Training, Ernährungsberatung und Community Events. Mit Öffnungszeiten rund um die Uhr steht es den Mitgliedern frei, ob sie ihren gesamten Tag im Coworking Space verbringen, auch am Wochenende arbeiten möchten oder nur mal kurz vorbeischauen, um an ihren aktuellen Projekten zu arbeiten oder an einem Sportkurs teilzunehmen.

Das Hamburger Ding passt sich den Bedürfnissen der Member an und bietet ihnen eine Umgebung, in der sie ihren Alltag neu gestalten können. Ohne scharfe Abgrenzungen zwischen Job, Sport und Freizeit. Freelancer, Kreative und Business-Experten finden hier einen Arbeitsplatz mit außergewöhnlichen Extras und Anschluss an die lebendige Community. Unternehmen, die Konferenzen oder Feiern in einer aufsehenerregenden Location ausrichten möchten, finden hier die entsprechenden Flächen – zum Beispiel das Business Apartment mit separatem Eingang oder das Rooftop Café im 5. OG.

Einziehen können die Member hier nicht, doch entsprechende Projekte sind in Planung. Die Invest Gruppe geht davon aus, dass sich der Sektor Coliving noch dynamischer entwickeln wird als der Bereich Coworking, denn der Wohnungsbestand ist um ein Vielfaches größer als der Bürobestand. In den USA ist WeWork mit dem Coliving-Angebot „welve“ bereits sehr erfolgreich, auch in Deutschland gibt es erste Anbieter, die sich bisher stark auf Studierende als Zielgruppe konzentrieren. In der Regel nutzen vor allem junge und flexible Menschen (zwischen etwa 20 und 35 Jahren) aus der Medien-, Kreativ-, IT- und Startup-Branche, besser bekannt als Digital Natives, diese neue Lebens- und Arbeitsform. Die Vorteile von Coliving liegen auf der Hand: Ist ein Umzug normalerweise mit Aufwand und Kosten verbunden, braucht sich der Bewohner eines Coliving Spaces um Möblierung, Reparaturen, Rundfunkgebühren, Internetzugang und die Abwicklung jeglicher Modalitäten beim Einzug nicht zu kümmern. Laut einer Studie des Immobilienberatungsunternehmens Cushman & Wakefield sparen Coliving-Bewohner in den USA durch sinnvollere Aufteilung der Gemeinschaftsräume sowie zusätzliche Dienstleistungen und Vergünstigungen bis zu 20 Prozent an Kosten gegenüber Alleinlebenden. Mit geringer Mindestlaufzeit und kurzen Kündigungsfristen entsprechen die Vertragsbedingungen dem Wunsch nach größtmöglicher Flexibilität.



Grafik 2: Vergleich traditionelles Wohnen, Co-Housing und Coliving

Nachfrage nach Coliving-Angeboten steigt

Prognosen zufolge werden in der westlichen Welt bereits in 20 Jahren bis zu 50 Prozent der Menschen fernab von festen Arbeitsplätzen als Freelancer arbeiten. Flexibilität wird immer wichtiger, die Möglichkeit, schnell und unkompliziert den Wohnort wechseln zu können, zum Wettbewerbsvorteil. Die Nachfrage nach Coliving Angeboten wird dementsprechend steigen – nicht nur als Alternative zur klassischen Studenten-WG, sondern als bedarfsgerechte Wohnform für Berufstätige jeden Alters. Dabei werden die Bereiche Coworking und Coliving mehr und mehr miteinander verschmelzen. Wohnen, Arbeiten und Freizeit sind keine Gegensätze, die zu unterschiedlichen Zeiten stattfinden. Es liegt in der Natur des Menschen, am Arbeitsplatz Freundschaften zu schließen, sich von anderen inspirieren zu lassen, sich zu bewegen und den eigenen Horizont zu erweitern. Die Invest Gruppe plant entsprechende Projekte und wird nach deren Fertigstellung weniger als Vermieter, sondern vielmehr als Community Manager und Gastgeber fungieren. Die Immobilie bildet dabei den Rahmen für ein großes Ganzes aus Serviceleistungen, Freizeitangeboten, gesundem Lifestyle und produktivem Miteinander in der Gemeinschaft.

Die Bandbreite wird von kostengünstigen Angeboten für Studierende und Berufseinsteiger bis ins gehobene Luxussegment reichen. Nutzer können sämtliche Services für ihr Berufs- und Privatleben in Anspruch nehmen, so dass sie mehr Zeit für die Dinge haben, die ihnen wichtig sind. Effizienz und Nachhaltigkeit spielen natürlich eine Rolle: „Was für eine Person alleine unbezahlbarer Luxus wäre, wird in der Gemeinschaft zur sinnvollen Erleichterung des Alltags“, fasst Simon Becker die Vorteile des Coliving-Konzeptes zusammen.

Zukunftsweisendes Wohnkonzept für die Shared Economy

Mit der Konzeptentwicklung für den Mundsburg Tower in Hamburg-Uhlenhorst nutzt Home United die Markterfahrung für ein weiteres innovatives Nutzungskonzept, das auf den Bedürfnissen der Shared Economy basiert. Zentrale Lage in Alsternähe, Sichtbarkeit, Bekanntheit und die vorhandene Mischnutzung bilden hier den Ausgangspunkt für ein zukunftsweisendes Wohnkonzept: Unterschiedliche Nutzungen werden räumlich, zeitlich und inhaltlich aufeinander abgestimmt, um die Wohnqualität auf ein herausragendes Level zu heben. Maßgeschneiderte Angebote werden ein anspruchsvolles und zahlungskräftiges Klientel, Unternehmen, Investoren und Käufer anziehen.

Innovative Immobilienentwicklungen als Chance für Investoren

Coliving entwickelt sich zu einer eigenständigen Assetklasse im Immobilieninvestmentmarkt, sowohl für institutionelle als auch für private Anleger. Mehrere Megatrends sorgen für enormes Wachstumspotenzial: fortschreitende Urbanisierung, Wohnraummangel in den Metropolen und das Bedürfnis nach authentischer Gemeinschaft in einer zunehmenden virtuellen Welt.

Für Investoren bietet Coliving als flächeneffizienteste Lösung unter den Microliving-Konzepten viele Vorteile. Das Betreibermodell sorgt dafür, dass dem Eigentümer keinerlei Kosten und Aufwand bei der Nachvermietung entstehen, sondern ausnahmslos Vollvermietung herrscht. Aus Sicht der Banken bietet Coliving zudem den Vorteil der erstklassigen Drittverwendungsfähigkeit: Coliving-Flächen lassen sich bei Bedarf ohne nennenswerten Aufwand in normale Miet- oder Eigentumswohnungen umwandeln.

Mit dem Invest Real Estate Development Fund I erhalten Investoren die Möglichkeit, in derartige Projekte zu investieren und auf eine starke Diversifizierung des Portfolios zu setzen. Aktuell befinden sich der Invest Real Estate Development Fund I mit einem Fondsvolumen von EUR 100 Mio. und der Wernst Real Estate Development Fund I mit einem Volumen von EUR 50 Mio. im Portfolio der Northstone.

Zielkunden sind institutionelle und semi-institutionelle Investoren, die durch die Konzentration auf die kurzen und attraktiven Phasen zu Beginn der Immobilienwertschöpfungskette einen Beitrag zu einer nachhaltigen und renditeorientierten Anlage im Portfolio suchen. Für Immobilienentwicklungen in den Metropolregionen Deutschlands und Europas gilt: Sie kommen der Idealvorstellung einer renditestarken Investition sehr nah.

Ihr Ansprechpartner:



Simon Becker
IMVEST

Simon Becker
Geschäftsführer

Imvest Capital GmbH - Nobistor 16 - 22767 Hamburg

Tel. 040 68 98 789 -511 - Fax 040 68 98 789 -901 -
Mobil 0151 17 62 57 90

Mail becker@invest-capital.de - Web www.invest-capital.de



J. SAFRA SARASIN



J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH

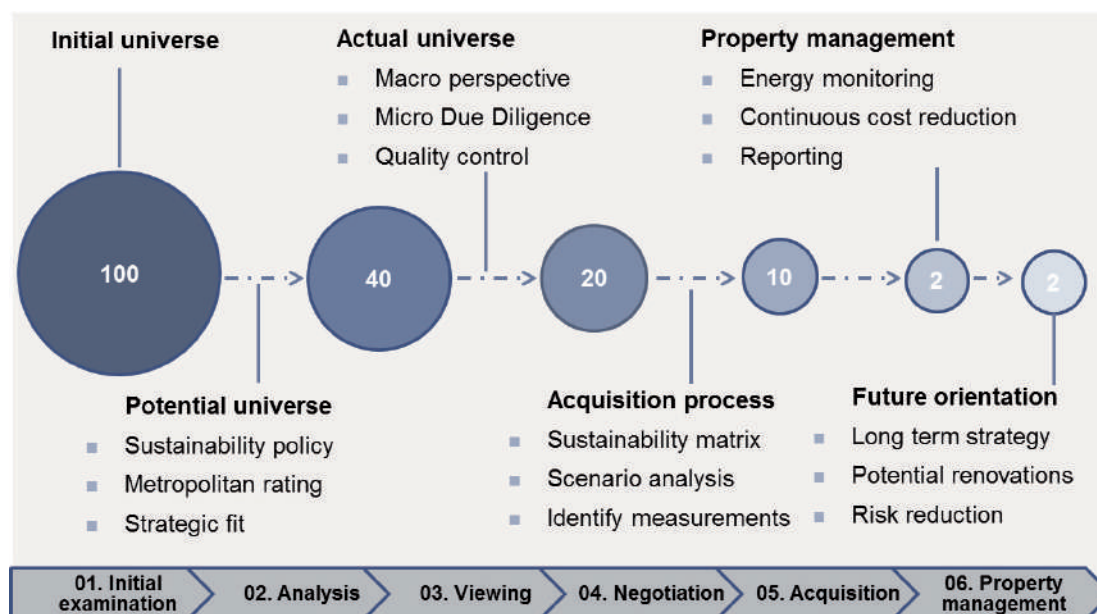
Bank J. Safra Sarasin Article: A Comprehensive Approach to Identifying Well-Performing Sustainable Real Estate

Source: Sustainable Investments Quarterly Newsletter of J. Safra Sarasin Asset Management Q1 2019

We believe that real estate management should follow a well-defined process in order to reap the benefits of sustainable buildings and to mitigate risks in the portfolio. Therefore we have developed a structured approach to analyze, acquire and manage property over the entire life cycle. Active management means for us not simply to sell and buy property, but to set objectives and to improve the quality of the assets over time. The following article explains our approach to active sustainable real-estate management.

Over the years, our Research team has developed a customized strategy for direct sustainable real estate investments. The methodical and systematic approach is based on tools that we have developed internally. These evaluation tools are based on “best practice” examples in the industry. We use measurable indicators to assess every real estate and compare it with its relevant peer group. Our methodology assures the integration of sustainability criteria throughout the whole life cycle. The following graph shows the steps that we are following and which are being explained in more detail below:

Bank J. Safra Sarasin’s approach for assessing real estate



Source: Bank J. Safra Sarasin

■ Step 1: Initial Examination

The initial examination is performed on a universe containing around 100 objects per year. It serves as a general screen to filter out properties, which do not fit the minimum sustainability criteria. The starting universe is reduced by up to 60 percent leaving around 40 properties eligible for the next step of the property analysis.

■ Step 2: Property Analysis

The filtered properties should be aligned with the given financial criteria and the expected risk-adjusted yield. All properties are subject to an initial and ongoing sustainability analysis in accordance with ecological, social and economic aspects. From a top-down perspective the sustainability analysis focuses on the following elements:

- Macro location, international connectivity & perspective
- Micro location, regional connectivity, social aspects
- Property level quality & comfort
- Building future orientation & multitenant perspective
- Operational costs & tradability
- Energy consumption & CO2 output
- Green elements and surroundings

The most important cut off criteria are occupancy rate, yield, energy requirements and supply, public transport network. In this step, another 20 percent of the screened properties are being promoted to the the individual property analyses. This leads to a further concentration of the universe.

■ **Step 3: Viewing & Due Diligence**

Once attractive objects have been identified, we do onsite visits. During the viewings, a careful individual evaluation of the building itself, its surroundings is performed. The due diligence process also includes the demographics and regional economy. This step cuts the eligible number of real estate further down by around 10.

■ **Step 4: Negotiations & Bidding Process**

The bidding process is based on the value of the property that includes also an estimate of the necessary refurbishment for the sustainability strategy and objective. As sustainable investors, we are also very price conscious and would not buy at any price.

■ **Step 5: Acquisition & Purchase**

The negotiation process will not always lead to a mutual agreement. This usually leaves less than 3 properties for purchase.

■ **Step 6: Property Management**

The process does not end with the acquisition. Life cycle management is essential to preserve the value of a property in the long-term. We analyze and benchmark them with the aim to identify value added measures. This analysis is based on a holistic approach of sustainability criteria. Moreover, we monitor the properties' energy consumption to minimize additional costs.

Conclusion: Investing for the long term

This comprehensive process for acquisitions helps to create an attractive portfolio of properties, well positioned for the future. We create impact and add value to the properties by identifying setting objectives and developing an object strategy for each asset. Energy monitoring and life cycle costs management is essential. This, together with a close relationship with tenants helps to ensure a steady flow of above average returns.

Important Information:

This marketing publication/information has been prepared by J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH, Kirchnerstraße 6-8, 60311 Frankfurt am Main, for information purposes only and does not lodge claim to completeness of product characteristics. It does not constitute an offer or a recommendation to buy or sell financial instruments and does not replace the essential step of seeking advice and information from your personal advisor about the risks involved – which we recommend you do before making any investment decision.

Insofar as information on investment funds is contained in this publication, it merely represents product information of the capital management/management companies issuing and managing the respective investment funds. J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH merely acts as a sales intermediary. J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH is therefore in particular not liable for the actions and information of the capital management/administration companies issuing and managing the respective funds.

The prospectus, the key investor information and the annual and semi-annual reports of JSS Investment fonds SICAV or any other Investment fond presented herein where J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH acts as sales intermediary, are available on request free of charge from J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH, Kirchnerstraße 6-8, 60311 Frankfurt am Main in English and German language.

To the extent that indicative investment options or portfolio structures are included, the following applies: The indicative investment options or portfolio structures presented in these documents and the underlying model calculations are based on the information and data provided to us in the context of the asset advisory discussion, and we have not checked them for accuracy or completeness. The indicative investment option/portfolio structure described here is thus intended as a guide and does not make any claim to comprehensive suitability but aims to inform you about the general possibilities that an investment entails. In order to provide you with a final investment recommendation that is tailored to your specific situation, we need further information, in particular on your investment goals, risk tolerance, experience and knowledge of financial services and products and your financial situation.

This publication is intended to be distributed by J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH, Kirchnerstraße 6-8, 60311 Frankfurt am Main to clients domiciled or having their registered office in Germany and is directed exclusively at institutional clients who intend to conclude investment business exclusively as entrepreneurs for commercial purposes. This clientele is limited to credit and financial services institutions, capital management companies and insurance companies, provided that they have the necessary permission for the business operation and are subject to supervision, as well as medium and large corporations within the meaning of the German Commercial Code (section 267 (2) and (3) HGB).



MFS Investment Management

(Dezember 2019) **REITs: Die Zinsen sind nicht alles**

Autoren:



Bran Kalmar, CFA
Investment Product Specialist



Robert M. Almeida, Jr.
Portfolio Manager und Global Investment Strategist

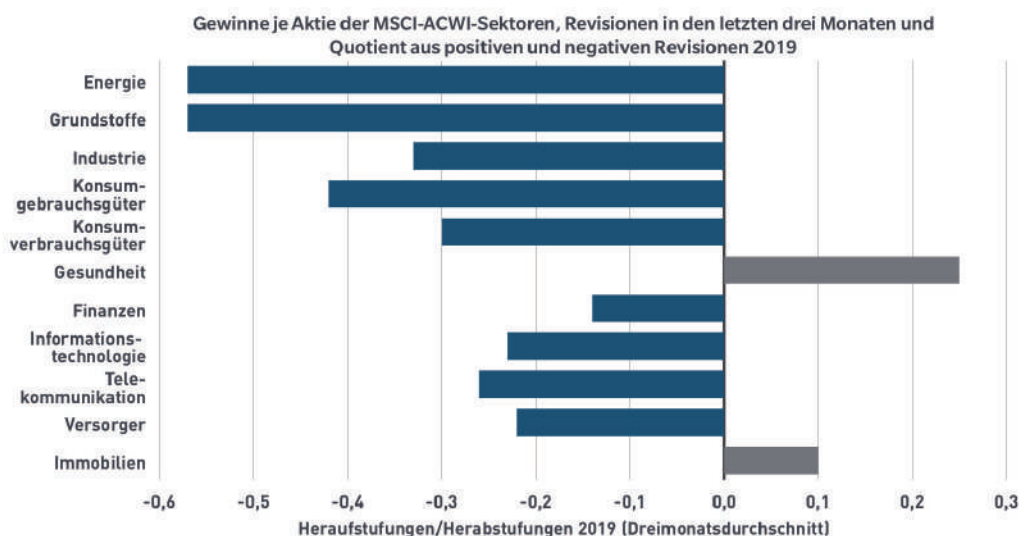
Es gibt keinen Zweifel: Zurzeit sind die Zinsen so volatil wie seit der internationalen Finanzkrise nicht mehr. Die jüngste US-Staatsanleihenrallye hat die US-Zehnjahresrenditen bislang mehr als halbiert.

Auch internationale börsennotierte Immobilienwerte haben sich 2019 bislang so gut entwickelt wie selten zuvor. Vom 1. Januar bis zum 31. Oktober 2019 hat der FTSE EPRA Nareit Developed Index 23,7% zugelegt. Nur der S&P 500 Index erzielte mit 23,1% ein ähnliches Plus. Die meisten anderen Aktienindizes weltweit liegen weit dahinter.

REITs werden oft als Anleihenproxy bezeichnet – und doch gibt es für ihre gute Performance auch einen anderen, weniger prominenten Grund: ihre guten Fundamentaldaten, insbesondere die hohen Gewinne der Immobilienbesitzer. Darum geht es in dieser Studie.

Sicher hatten die niedrigen Zinsen Auswirkungen auf den Immobilienmarkt, da die Kapitalkosten der Immobilieninvestoren gefallen sind. Dennoch glauben wir, dass die Fundamentaldaten oft übersehen werden. Wann zeigt sich die recht hohe Stabilität der Gewinne von Immobilienunternehmen besser als jetzt, wo negative Gewinnrevisionen die Schlagzeilen beherrschen?

Abbildung 1: Gewinnrevisionen weltweit nach Sektoren

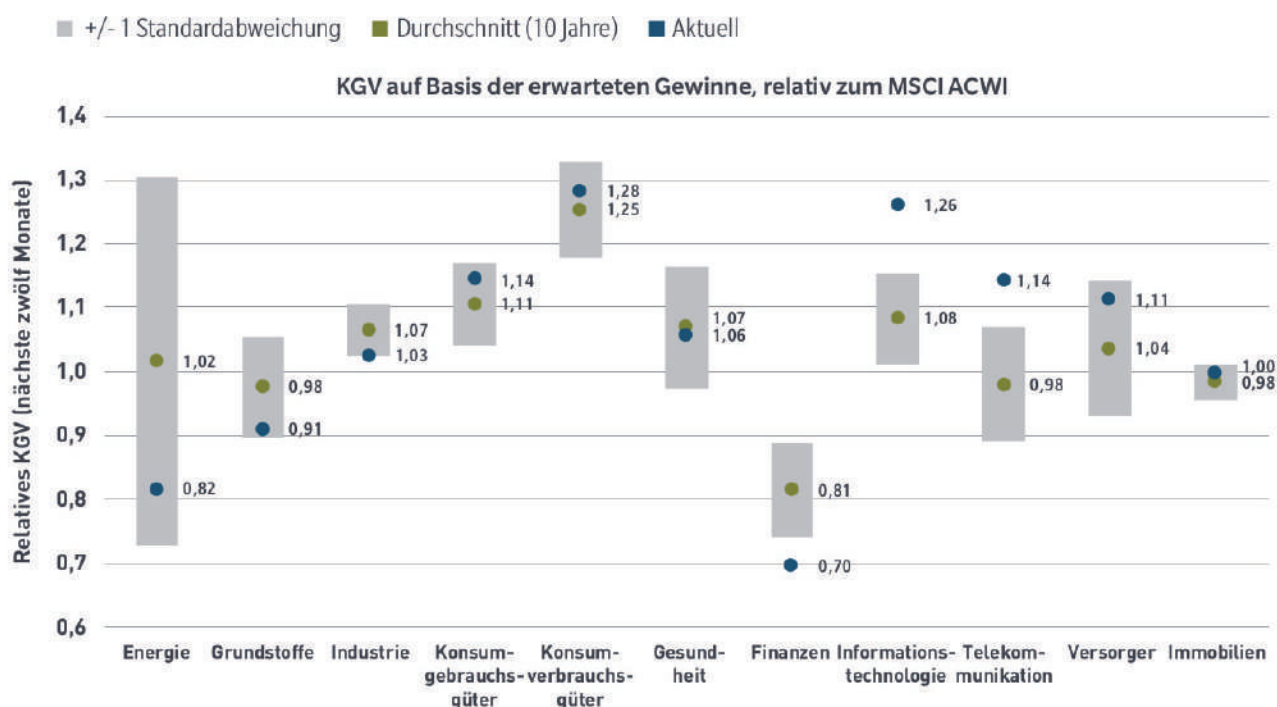


Quellen: FactSet und MSCI Global. Monatsdaten vom 28. Juni 2019 bis zum 30. September 2019. Die Daten beziehen sich auf die GICS-Sektoren des MSCI All Country World Index (ACWI). Der Quotient aus positiven und negativen Revisionen wird berechnet, indem die durchschnittliche Zahl der positiven Revisionen in den letzten drei Monaten durch die durchschnittliche Zahl der negativen Revisionen in den letzten drei Monaten dividiert wird; danach wird die Zahl 1 abgezogen, um einen Mittelwert um null zu erhalten. Ein Quotient über null bedeutet, dass es im Durchschnitt mehr positive als negative Revisionen gab (grau). Bei einem Quotienten unter null gab es mehr negative als positive Revisionen (blau).

Insgesamt überwiegen die negativen Revisionen zwar noch immer leicht, doch hat der Immobiliensektor deutlich besser abgeschnitten als alle anderen, mit Ausnahme des Gesundheitssektors. Wir glauben, dass die in einem schwierigen Umfeld überdurchschnittlich stabilen Gewinne der Immobilienunternehmen wesentlichen Anteil an ihrer guten Aktienperformance hatten. Hinzu kommt, dass Investoren bei REITs meist keine Finanzakrobatik fürchten müssen – weder Aktienrückkäufe noch Fusionen und Übernahmen, die die Gewinne je Aktie in den letzten Jahren oft maßgeblich bestimmt haben. Unserer Ansicht nach sind Gewinn- und Dividendenprognosen bei REITs wesentlich transparenter als bei anderen Aktien.

All dies führt natürlich zu der Frage, wie REITs angesichts ihrer hohen Kursgewinne bewertet sind. Doch wie man sieht, entsprechen ihre relativen Bewertungen dem Zehnjahresdurchschnitt:

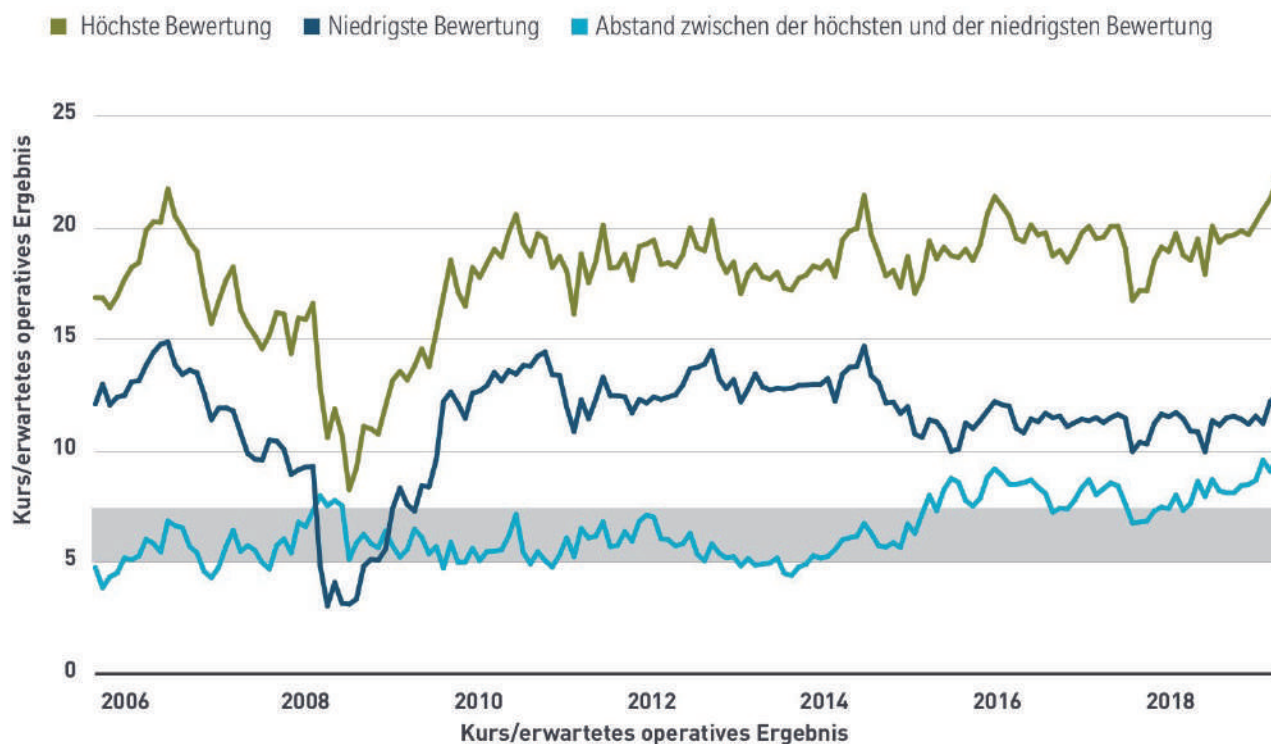
Abbildung 2: Relative Bewertung internationaler Aktienmarktsektoren



Quellen: FactSet Market Aggregates und MSCI Global. Monatsdaten vom 30. September 2009 bis zum 30. September 2019. KGV auf Basis der mittleren Brokerschätzung der erwarteten Gewinne der nächsten zwölf Monate. FactSet aggregiert die Brokerschätzungen von 800 Sell-Side-Analysten aus 55 Ländern. Nach FactSet entsprechen die erwarteten Gewinne eines Indexwerts dem kalendertagsbereinigten 100-Tages-Median der Brokerschätzungen für diesen Wert, multipliziert mit der Anzahl der Aktien. Die hier gezeigten Sektorangaben gelten, für das gleiche Zeitfenster, relativ zum MSCI ACWI. Ein Wert von 1,0 bedeutet demnach, dass der Sektor genauso bewertet ist wie der umfassende MSCI ACWI Index.

Immobilienaktien sind zwar nicht billig, scheinen aber im Vergleich zu internationalen Aktien trotz der guten Wertentwicklung seit Jahresbeginn nicht überbewertet. Bei einer genaueren Betrachtung zeigt sich außerdem, dass die Bewertungen recht stark streuen, insbesondere bei US-Titeln.

**Abbildung 3: Streuung der Bewertungen von US-REITs
(Kurs/operatives Ergebnis)**



Quelle: FactSet. Monatsdaten des MSCI REIT Index vom 28. April 2006 bis zum 31. Oktober 2019. Die Zahlen zum operativen Ergebnis (FFO) sind IBES-Konsensschätzungen für die nächsten zwölf Monate (Mittelwerte). Die graue Schattierung steht für +/- eine Standardabweichung.

Der Abstand zwischen den teuersten und den billigsten Titeln ist so hoch wie nie zuvor. Aus unserer Sicht ist das gut für kompetente Einzelwertexperten, die Alpha erzielen wollen.

Fassen wir zusammen: Börsennotierte Immobilienwerte hatten bislang ein außergewöhnliches Jahr, auch wegen der besseren Marktstimmung infolge fallender Zinsen. Dennoch glauben wir, dass man auch wegen der Aussicht auf recht stabile und stetige Erträge in Immobilienaktien investieren sollte. Wir werden Bewertungsunterschiede nutzen und auch weiterhin auf stabile Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial und soliden Finanzen setzen.

Der Global Industry Classification Standard (GICS®) wurde von MSCI, Inc. und S&P Global Market Intelligence Inc. („S&P Global Market Intelligence“) entwickelt und/oder ist deren alleiniges Eigentum. GICS ist eine Dienstleistungsmarke von MSCI und S&P Global Market Intelligence und wird von MFS in Lizenz genutzt.

MSCI gibt keinerlei Garantien oder Gewährleistungen und übernimmt keinerlei Verantwortung für die hierin enthaltenen MSCI-Daten. Die MSCI-Daten dürfen weder weitergegeben noch als Grundlage für andere Indizes, Wertpapiere oder Finanzprodukte genutzt werden. Dieses Dokument wurde von MSCI weder erstellt noch genehmigt oder geprüft.

FTSE TMX Global Debt Capital Markets Inc © FTSE TMX Global Debt Capital Markets Inc 2017. „FTSE®“ ist eine Handelsmarke der Unternehmen der London Stock Exchange Group und wird in Lizenz genutzt (alle Länder außer Kanada und Taiwan). „FTSE“ ist eine Handelsmarke von FTSE International Ltd und wird in Lizenz genutzt (Kanada und Taiwan). „TMX“ ist eine Handelsmarke von TMX Inc. und wird in Lizenz genutzt. Alle Rechte an den Indizes und/oder Ratings von FTSE TMX Global Debt Capital Markets Inc liegen bei FTSE TMX Global Debt Capital Markets Inc und/oder seinen Lizenzgebern. Weder FTSE TMX Global Debt Capital Markets Inc noch die Lizenzgeber von FTSE übernehmen eine Haftung für Fehler oder Auslassungen in den FTSE-Indizes, den FTSE-Ratings oder den ihnen zugrunde liegenden Daten. Die Daten von FTSE TMX Global Debt Capital Markets Inc dürfen ohne deren ausdrückliche schriftliche Genehmigung nicht weitergegeben werden.

„Standard & Poor's®“ und „S&P®“ sind eingetragene Handelsmarken von Standard & Poor's Financial Services LLC (S&P); Dow Jones ist eine eingetragene Handelsmarke von Dow Jones Trademark Holdings LLC (Dow Jones). S&P Dow Jones Indices LLC hat ihre Nutzung genehmigt, und die Massachusetts Financial Services Company (MFS) darf sie zu bestimmten Zwecken nutzen. Der S&P 500® ist ein Produkt von S&P Dow Jones Indices LLC. Das Unternehmen hat MFS die Nutzung des Index genehmigt. Die Produkte von MFS werden von S&P Dow Jones Indices LLC, Dow Jones, S&P oder ihren Tochterunternehmen nicht gefördert, angeboten, vertrieben oder beworben. Weder S&P Dow Jones Indices LLC noch Dow Jones, S&P oder ihre Tochterunternehmen treffen eine Aussage darüber, ob diese Produkte empfehlenswert sind.

Die hier dargestellten Meinungen sind die der Autoren und können sich jederzeit ändern. Sie dienen ausschließlich Informationszwecken und dürfen nicht als Empfehlung, Aufforderung oder als Anlageberatung verstanden werden.

Sofern nicht anders angegeben, sind die hierin enthaltenen Logos sowie Produkt- und Dienstleistungsbezeichnungen Handelsmarken von MFS® und seinen Tochtergesellschaften. In manchen Ländern sind sie außerdem eingetragene Warenzeichen.

Herausgegeben von:

USA: MFS Investment Management. **Lateinamerika:** MFS International Ltd. **Kanada:** MFS Investment Management Canada Limited. In Kanada wurde diese Publikation weder von der Finanzmarktaufsicht noch von einer ähnlichen Regulierungsbehörde überprüft. **Großbritannien:** MFS International (U.K.) Limited (MIL UK), Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Private Limited Company) mit Sitz in England und Wales, Zulassungsnummer 03062718. Das Investmentgeschäft von MIL UK steht unter der Aufsicht der britischen Financial Conduct Authority. MIL UK, One Carter Lane, London EC4V 5ER, stellt institutionellen Anlegern Investmentprodukte zur Verfügung und berät sie in Investmentfragen. Dieses Dokument richtet sich ausschließlich an professionelle Investoren gemäß lokalen Bestimmungen. Andere dürfen sich nicht auf das Dokument verlassen. Auch darf das Dokument nicht an Personen weitergegeben werden, wenn eine solche Weitergabe gegen die geltenden Vorschriften verstoßen würde. **Singapur:** MFS International Singapore Pte. Ltd. (CRN 201228809M). **Australien/Neuseeland:** MFS International Australia Pty Ltd (MFS Australia) ist ein in Australien unter der Nummer 485343 eingetragener Finanzdienstleister. MFS Australia steht unter der Aufsicht der Australian Securities and Investments Commission. **Hongkong:** MFS International (Hong Kong) Limited (MIL HK) ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die der Aufsicht der Hong Kong Securities and Futures Commission (SFC) untersteht und von ihr zugelassen wurde. MIL HK darf Wertpapiere handeln, regulierte Assetmanagementgeschäfte abschließen und bestimmte Investmentdienstleistungen „professionellen Investoren“ gemäß Securities and Futures Ordinance (SFO) anbieten. **Japan:** MFS Investment Management K.K. ist zugelassen als Financial Instruments Business Operator, zugelassen als Kanto Local Finance Bureau (FIBO, Nr. 312), Mitglied der Investment Trust Association, Japan, und Mitglied der Japan Investment Advisers Association. Da die von den Investoren zu tragenden Gebühren von verschiedenen Umständen abhängen – Produkte, Dienstleistungen, Anlagezeiträume und Marktumfeld –, können weder deren Gesamthöhe noch die Berechnungsmethoden im Voraus offengelegt werden. Alle Finanzinstrumente gehen mit Risiken einher, unter anderem dem Risiko von Marktschwankungen, sodass Investoren ihr investiertes Kapital verlieren können. Investoren sollten vor einer Anlage den Verkaufsprospekt und/oder die in Art. 37-3 des Financial Instruments and Exchange Act genannten Dokumente sorgfältig lesen.

caceis

INVESTOR SERVICES

CACEIS Bank S.A. Germany Branch



Autor: Andreas Pade

Position: Geschäftsführer der CACEIS Fonds Service GmbH in Deutschland

CACEIS Fonds Services wurde 2016 gegründet und stellt als deutsche Einheit den Kunden vor Ort die internationale Expertise der CACEIS-Gruppe in der Fondsadministration zur Verfügung. Das Leistungsangebot deckt den Bedarf einer wachsenden Nachfrage nach Outsourcing.

Trend bei Investmentgesellschaften: Auslagerung der Fondsadministration wächst stark

Viele Manager bei Kapitalverwaltungsgesellschaften prüfen eine Auslagerung ihrer internen Fondsadministration und der damit verbundenen Middle-Office-Tätigkeiten – oder sie haben diese bereits ausgegliedert. Dienstleistungsunternehmen wie CACEIS tragen dazu bei, diese Aktivität zu industrialisieren und zu automatisieren, die Kosten zu senken und die Flexibilität der Unternehmen zu erhöhen.

Fondsmanager fokussieren auf Kernprozesse

Weltweit entscheiden sich Unternehmen, ihre Geschäftsinvestitionen vom sich wandelnden regulatorischen Umfeld und der stetigen IT-Entwicklung zu trennen, die für die interne Verwaltung erforderlich sind. Mit dem richtigen Partner behalten die Vermögensverwalter die volle Kontrolle über ihr Geschäft und nutzen gleichzeitig die erstklassigen Systeme und Dienstleistungen, die spezialisierte Anbieter aufgrund quantitativer Synergieeffekte bereitstellen können. Fondsmanager profitieren von der Prozessautomatisierung und können zudem teils hohe Investitionen in eigene IT-Systeme einsparen. Damit steigt im Bedarfsfall auch die Flexibilität bei der Bewältigung von Aktivitätsspitzen. So hilft das Outsourcing den Managern, ihre Unternehmensressourcen besser zu steuern und sich auf ihre Kernkompetenz – die Schaffung von Investorenwert – zu konzentrieren.

Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Outsourcing

In vielen Fällen erfordert ein Outsourcing auch eine Übertragung von Fachpersonal. So ist sichergestellt, dass die Unternehmen die Strategie gegenüber ihren Mitarbeitern rechtfertigen können. Und mehr noch: Erfahrene Mitarbeiter mit Wissen über ihr Unternehmen und über die Fonds bleiben verantwortlich im Service. Jedes Outsourcing braucht Zeit – es bedarf eines grundlegenden Verständnisses der Fonds-Mandate sowie einer sorgfältigen Planung vor der Implementierung des Service. CACEIS verfügt über das fundierte Fachwissen und die Erfahrung, um die von Fondmanagern ausgelagerten Aufgaben reibungslos und erfolgreich zu übernehmen.

Fondsadministration für alle Anlageklassen

CACEIS ist ein weltweit führender Anbieter von Fondsadministrations-Services und verfügt in Deutschland über besondere Expertise bei Immobilien- und anderen Sachwerte-Fonds. Zudem gehören zum Leistungsspektrum natürlich auch Wertpapierfonds. Denn immer mehr Asset Manager wollen ihre gesamten Fonds bei einem Provider bündeln – unabhängig von der Anlageklasse. So erfüllt CACEIS die Bedürfnisse eines breiten Kundenkreises in Deutschland und anderen europäischen Ländern – von großen Kapitalverwaltungsgesellschaften bis hin zu eher boutiqueartigen Unternehmen.

Wertpapierfonds

Der Markt für die Administration von Wertpapierfonds durch Dritte ist deutlich älter und ausgereifter als für Immobilienfonds. Viele Wertpapierfondsmanager haben den Prozess längst ausgelagert. Aber etliche Manager wollen jetzt sowohl die Fondsadministration als auch die Verwahrstellen-Dienstleistungen bei einem Provider zusammenführen. Diese Unternehmen stellen ihren derzeitigen Anbieter auf den Prüfstand, beispielsweise weil sie künftig einen Dienstleister mit einer länderübergreifenden Reichweite benötigen. So erhalten sie eine bedeutende Unterstützung bei der Erreichung ihrer Geschäftsentwicklung, auch außerhalb des eigenen Heimatmarkts.

Offene Immobilienfonds

Ob Spezialist für eine Anlageklasse oder Anbieter von Produkten aus dem gesamten Anlagespektrum, ein großer globaler Dienstleister wie CACEIS kann jeden Ansatz abdecken und bietet als One-Stop-Shop alle Produkte und maßgeblichen Dienstleistungen aus einer Hand – von der Fondsadministration bis zur Verwahrstelle, in Deutschland und Europa. Ein einziger Partner, der alle Leistungsbereiche abdeckt, bedeutet: ein zentraler Ansprechpartner für alle Kundenbedürfnisse, konsolidierte Berichterstattung aus allen Unternehmensbereichen, Effizienzsteigerung und verbesserte Servicequalität für die Investoren, komplett unabhängig von der geografischen Lage. Das Angebot von CACEIS ist höchst modular. So haben Unternehmen beispielsweise die Möglichkeit, die Dienstleistung nur für komplexe oder ressourcenintensive Bereiche zu beauftragen und gleichzeitig bei ihrem aktuellen Anbieter zu bleiben sowie CACEIS mit der Konsolidierung der Berichtsdaten beider Gruppen zu betrauen.

Geschlossene Immobilien- bzw. Sachwertefonds

Bislang hat das Immobilien- und Sachwerte-Segment aufgrund umfangreicher papiergestützter Methoden und manueller Prozesse am wenigsten von der Automatisierung von Aufgaben profitiert. CACEIS will dies ändern und wird beispielsweise bis Ende 2019 auf ein vollständig digitalisiertes Rechnungs-Workflow-System übergehen. Buchungen und Zahlungen werden dann automatisch generiert. Vor der endgültigen Freigabe findet im Sinne eines Vier-Augen-Prinzips weiterhin eine menschliche Prüfung statt.

Immobilien-Manager können viele Vorteile wie diesen vollständig digitalisierten Rechnungsdienst nutzen, wenn sie sich für CACEIS als Fondsadministrator ihrer Immobilienfonds entscheiden. Als einer der wenigen Anbieter in Deutschland bietet CACEIS Fondsadministrations- und Verwahrstellendienstleistungen für alle Anlageklassen aus einer Hand an. Die Dienstleistungen basieren stets auf hochmodernen technischen Lösungen.

Asset Manager und Verwahrstelle





AVANA Invest GmbH

Adresse

Strasse + Nummer	Thierschplatz 6
Stadt / City	München
PLZ	80538
Land	Deutschland
Gründungsjahr	2009
webpage	https://www.avanainvest.com/

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Roger, Welz
Titel und Funktion	Geschäftsführer
Telefonnummer	+4989210235860
E-Mail	roger.welz@avanainvest.com



Geschäftsbereich	Retail
Vorname, Name	Peter, Beyer
Titel und Funktion	Sales
Telefonnummer	+4989210235821
E-Mail	peter.beyer@avanainvest.com

Anlagevehikel

	seit	AuM (Mio. EUR)	Währung	Bemerkung
Pooled Funds	2018	65,2	Euro	
Reits-Anlagen			Euro	Investition über Index Investments
Alternative Immobilien-anlagen:				
Alternative 1	2014	k.A.	Euro	Geschlossene Fonds

Immobiliensegmente / Nutzungsarten

	seit	AuM (Mio. EUR)	Anlage-region	Bemerkung
Wohnen	2014	14,7	Deutsch-land	Core/Core Plus
Büro	2014	346,8	Deutsch-land	Core/Core Plus
Einzelhandel	2014	263,9	Deutsch-land	Core/Core Plus
Healthcare	2019	9.4	Deutsch-land	Core/Core Plus
Gemischte Nutzung	2014	k.A.	Deutsch-land	Core/Core Plus

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Immobilien

Die AVANA Invest GmbH, München wurde im Januar 2009 von Götz J. Kirchhoff als Geschäftsführer und Gesellschafter gegründet.

Mit Erteilung der Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im Dezember 2013 ist AVANA Invest GmbH als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) in den Bereichen Wertpapier- und Sachwertfonds sowie der Vermögensverwaltung erfolgreich positioniert. Ursprünglich auf liquide Assets ausgerichtet, wurde im Jahr 2014 das Immobiliengeschäft aufgenommen. Neben der Verwaltung von geschlossenen Immobilienfonds als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft wurde der Geschäftsbe- reich im Jahr 2018 um die Verwaltung von Immobilien Spezialfonds erweitert.

Das verwaltete Vermögen belief sich Ende 2019 auf ca. EUR 1 Mrd.

AVANA fokussiert sich auf die Funktion als Kapitalverwaltungsgesellschaft. Hierzu gehört auch die Analyse der Märkte und für den Immobilienbereich die Analyse und Bewertung von Asset Managern. Für das Asset Management der Immobilien sucht AVANA die auf das bestimmte Anlagesegment spezialisierten Asset Manager aus. Hierbei werden die Stärken des Asset Managers bezüglich der Regionen, der Nutzungsarten und des Investmentstils untersucht und der Asset Manager nach dem best-in-class Ansatz ausgesucht und beauftragt.

Durch die Einbindung externer Asset Manager, die gleichzeitig auch für das Sourcing von Investitionsmöglichkeiten sind, verbessert sich der Marktzugang zu attraktiven Investitionen sehr deutlich. Mit dieser Strategie stellt AVANA sicher, dass die Investmentziele erreicht und die Investitionszusagen der Investoren für die Fonds innerhalb von drei Monaten umgesetzt werden können.

Durch die Einbindung externer Asset Manager wird eine gegenüber einem eigenen Asset Management verbesserte Kontrolle hergestellt. Die Asset Manager werden in die Prozesse von AVANA eingebunden und durch AVANA kontinuierlich überwacht.

Im Bereich Corporate Responsibility hat AVANA Leitlinien eingeführt und sowohl für das Unternehmen als auch für die verwalteten Mandate und Fonds ESG Kriterien definiert. Diese werden im jährlich Rhythmus an neue Erkenntnisse angepasst und damit ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess begleitet. Für den AVANA Healthcare Real Estate Fund werden die ESG Kriterien der Evangelischen Kirche in Deutschland (EKD) bereits erfüllt. Darüber hinaus ist AVANA über den Geschäftsführer Roger Welz im Frankfurter Forum für Ethik in der Finanzwirtschaft engagiert.

Für den Greater Munich Real Estate Fund **ehret+klein** als erfahrener Asset Manager in der Metropolregion München gewonnen werden. Das 75 Mitarbeiter starke, gründergeführte Immobilienunternehmen bietet das komplette Leistungsspektrum für den Lebenszyklus einer Immobilie an, mit einem aktuellen Projektvolumen von ca. EUR 870 Mio. und AuM von mehr als EUR 1 Mrd. Die langjährige Erfahrung von ehret+klein aus Starnberg als Projektentwickler und Asset Manager, sowie dessen hervorragendes Immobiliennetzwerk im bayerischen Raum unterstützen eine nachhaltige Deal Pipeline mit stabiler Wertentwicklung.

Für den AVANA Healthcare Real Estate Fund wurde JonesLangLasalle (JLL) mit dem Asset Management beauftragt. JLL verfügt über mehr als 25 Spezialisten allein für den Healthcare Bereich und ist zudem an vielen Standorten in Deutschland vertreten. Die Mischung aus regionaler Nähe zu den Liegenschaften verbunden mit großer Expertise in dem Spezialsegment haben den Ausschlag für die Mandatierung gegeben.

Immobilienanlagemarkt: Stand / Entwicklung aus Sicht des Hauses

Die Kapitalmärkte werden derzeit durch drei wesentliche Parameter bestimmt (Politische Sicherheit, Zinsniveau, Landflucht).

Aspekte der rechtlichen und politischen Sicherheit lassen Kapitalströme in die „sicheren Häfen“ fließen. Zu diesen gehören Nordamerika (USA, Kanada) und Europa (insbesondere die westeuropäischen Staaten). In diesen Ländern wird der Zufluss von Kapital aus unserer Sicht auch weiterhin zu stabilen Preisen bei den Investmentgütern (Aktien, Renten, Immobilien) führen.

Die Niedrigzinsphase wird aus unserer Sicht auch weiterhin anhalten. Wir erwarten für Europa sogenannte „japanische Verhältnisse“. Das bedeutet, dass auch in den nächsten Jahren mit keinen nennenswerten Zinserhöhungen gerechnet werden muss. Diese niedrigen Zinsen werden weiterhin die Wertstabilität von Investitionen unterstützen.

In allen europäischen Regionen ist eine Völkerwanderung vom Land in die Stadt (Ballungszentren) zu beobachten. Während in den ländlichen Regionen die Immobilienpreise fallen, steigen diese in den Ballungszentren. Die Immobiliennachfrage liegt in den wirtschaftlichen Ballungszentren immer noch teilweise unter dem Angebot. Spekulatives Bauen ist nur selten anzutreffen. Insbesondere im Wohnungsbau kann die Nachfrage derzeit durch die Bautätigkeit nicht befriedigt werden. Die Preise haben jedoch teilweise ein Niveau erreicht, die für breite Bevölkerungsschichten nicht mehr erschwinglich sind.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	Greater Munich Real Estate Fund
Volumen aktuell	39,3 Mio. €
Anlageuniversum	Immobilien
Währung	Euro
Region	Metropolregion München
Vehikel	offener Immobilien-Spezial AIF nach KAGB
Auflagedatum	04.09.2018
Asset Manager / Anlageberater	Ehret+Klein GmbH
Internet-Info zum Produkt	https://www.avanainvest.com/fonds/greater-munich-real-estate-fund-details

Auf Grundlage einer Marktanalyse von Ehret+Klein gemeinsam mit bulwiengesa für die Einzelmärkte der Metropolregion München wurde eine Investmentstrategie entwickelt, die die Stärken der einzelnen Standorte um München und insbesondere die Mietdifferenz und den Renditespread der Teilregionen zu München nutzen soll. Der Fonds wurde am 4. September 2018 aufgelegt. Das Geschäftsjahr des Fonds läuft vom 1. Juli bis zum 30. Juni. Für das laufende Geschäftsjahr (2019/2020) wird ein Ausschüttungs-ergebnis von mindestens 4% erwartet. Derzeit umfasst das Portfolio 4 Immobilien (55,8 Mio. €), zwei weitere Immobilien befinden sich in der Prüfungsphase. Durch eine flexible Steuerung der Fremdfinanzierungen verbunden mit dem hervorragenden Marktzugang von Ehret+Klein können Kapitalzusagen von Investoren sehr zeitnah umgesetzt werden. Der Fonds ist hinsichtlich der Nutzungsarten nicht eingeschränkt; jedoch werden Betreiberimmobilien (Hotels, Pflegeheime) nicht für den Fonds erworben. Hinsichtlich der Risikoklassifizierung ist der Fonds im Bereich Core – Core plus einzustufen. Der Fonds ist nur für professionelle und semi-professionelle Investoren zugänglich. Die Mindestbeteiligung beträgt 1 Mio. € und ist daher auch für kleine Versorgungswerke und Pensionskassen geeignet.

Die Anlagestrategie des Greater Munich Real Estate Fund:

Der Fonds wird ausschließlich in der Metropolregion München investieren. Diese Region setzt sich neben der Landeshauptstadt München aus 5 kreisfreien Städten und 27 Landkreisen zusammen. Im Einzelnen handelt es sich um:

Landeshauptstadt München Städte Augsburg, Ingolstadt, Kaufbeuren, Landshut und Rosenheim und die Landkreise Aichach-Friedberg, Altötting, Augsburg, Bad Tölz-Wolfratshausen, Dachau, Dillingen, Dingolfing-Landau, Donau-Ries, Ebersberg, Eichstätt, Erding, Freising, Fürstenfeldbruck, Garmisch-Patenkirchen, Kelheim, Landsberg Lech, Landshut, Miesbach, Mühldorf Inn, München, Neuburg-Schrobenhausen, Ostallgäu, Pfaffenhofen an der Ilm, Rosenheim, Starnberg, Traunstein, Weilheim-Schongau.

Diese Region zeichnet sich durch seine überdurchschnittliche Wirtschaftskraft verbunden mit niedriger Arbeitslosigkeit und starkem Bevölkerungswachstum aus. Innerhalb dieser Region kann der Fonds in unterschiedliche Nutzungsarten investieren.

Chancen:

Sehr gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen der Metropolregion München machen Immobilieninvestments attraktiv. Die Objektlagen im Umland der Metropolregion München bieten aufgrund attraktiverer Erwerbspreise ein höheres Renditepotenzial als die gegenüber dem Stadtgebiet München. Durch Investments in fertig gestellte Neubauten, Bestands- und „value add“ Objekte kann das Asset Management Know-how von ehret+klein voll ausgeschöpft werden. Bestandsimmobilien und Neubauten in guten Lagen bieten eine sichere laufende Ausschüttung, die „value add“ Objekte ermöglichen zusätzliches Wertsteigerungspotenzial. Bei guter Marktentwicklung und der stetigen Bewirtschaftung sollte sich die Fonds Rendite positiv entwickeln.

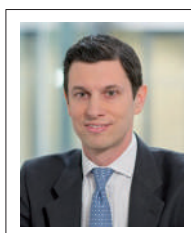
BARINGS

Barings

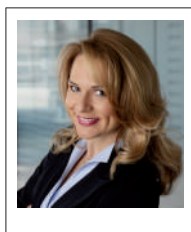
Adresse

Strasse + Nummer	20 Old Bailey
Stadt / City	London
PLZ	EC4M 7BF
Land	UK
Gründungsjahr	1940
webpage	www.barings.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell & Retail
Vorname, Name	Volker Samonigg
Titel und Funktion	Managing Director, Head of Germany and Austria Sales
Telefonnummer	+44 (0)20 7762 8800
E-Mail	Volker.samonigg@barings.com



Geschäftsbereich	Institutionell & Retail
Vorname, Name	Heike Tajariol
Titel und Funktion	Director, Germany and Austria Sales
Telefonnummer	+49 (0)69 66 81 22 52
E-Mail	Heike.tajariol@barings.com

Anlagevehikel

	seit	AuM (Mio. EUR)	Währung	Bemerkung
Immobilien Publikumsfonds	2008	1.925,9	Euro	European Real Estate Fund Equity AUM as at December 31, 2019
Immobilien- Spezialfonds (Einzelinvestor)	2007	2.102,5	Euro	European Real Estate Separate Account and Asset Management Equity AUM as at December 31, 2019

Immobiliensegmente / Nutzungsarten

	seit	AuM (Mio. EUR)	Anlage- region	Bemerkung
Wohnen		182,5	UK,	
Büro		1.959,5	Germany,	
Einzelhandel		439,1	Netherlands,	
Logistik		1.094,5	Spain,	Core, Core-Plus, Value-Add,
Hotels		35,9	France,	Opportunistic
			Sweden,	
			Italy,	
			Finland	as at December 31, 2019
Gemischte Nutzung		316,7	as at December 31, 2019	

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Immobilien

Barings ist ein globaler Finanzdienstleister mit einem verwalteten Vermögen von über 338 Milliarden USD*, der sich ganz der Erfüllung der sich wandelnden Anlage- und Kapitalbedürfnisse seiner Kunden verschrieben hat. Mithilfe aktiver Vermögensverwaltung und direkter Originierung bieten wir innovative Lösungen und Zugang zu differenzierten Chancen in den öffentlichen und privaten Kapitalmärkten. Als Teil von MassMutual verfügt Barings über eine starke weltweite Präsenz mit Wirtschafts- und Anlageexperten an Standorten in Nordamerika, Europa und Asien-Pazifik.

*Stand: 31. Dezember 2019

Barings ist einer der weltweit größten Manager für diversifizierte Immobilieninvestitionen und verwaltet bzw. betreut Vermögenswerte für mehr als 200 Immobilienkunden weltweit. Das Barings Real Estate-Team bietet eine breite Palette von globalen Anlagemöglichkeiten in den öffentlichen und privaten Debt- und Equity-Märkten. Das Team investiert in allen wichtigen Immobiliensektoren mit Fokus auf Global-Relative-Value- und trendgestützte bevorzugte Strategien. Auf der Grundlage unseres differenzierten Anlagestils können wir attraktive Renditen für unsere Investoren erzielen.

Unsere Wettbewerbsvorteile:

- Globale Plattform, lokale Umsetzung: Barings Real Estate ist eine der größten globalen Immobilienplattformen mit lokalen, erfahrenen Experten für Immobilieninvestitionen, die Strategien in den Bereichen Core, Value Add und Opportunistisch für eine Vielzahl von Immobiliensektoren und Strukturen anbieten.
- Informationsvorteil: Als aktiver Investor in Eigen- und Fremdkapital erhalten wir umfassende Einblicke in Preise und Trends, die es uns ermöglichen, jede Anlagemöglichkeit hinsichtlich ihres Relative Value zu analysieren.

- Vertrauenswürdiger Partner: Unser Geschäftsmodell verankert unsere Pflichten als Treuhänder, die Abstimmung der Interessen, Transparenz und die Erfüllung der Anlageziele unserer Kunden.
- Disziplinierter Risikomanager: Wir vermeiden Stilabweichungen und zielen auf Investitionen ab, deren Preise ihr Risiko wiedergeben. Zudem ist unser Schwerpunkt darauf gerichtet, unseren Kunden attraktive risikobereinigte Renditen zu bieten.
- Barings Real Estate ist der Marketingname, der für das Immobilien-Beratungsgeschäft von Barings LLC und ihren Tochtergesellschaften verwendet wird.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	Der Barings European Core Property Fund (BECPF) ist ein privates Anlagevehikel in Form einer offenen luxemburgischen Spezialkommanditgesellschaft mit einem diversifizierten Portfolio von Core-Immobilien, das in erster Linie auf die wichtigsten europäischen Märkte und die größten gewerblichen Immobiliensektoren ausgerichtet ist. Die anvisierten Investitionsbereiche sind vor allem Büros, Einzelhandel und Logistik mit Schwerpunkt auf erstklassigen Standorten in den Beneluxländern, Frankreich, Italien, Deutschland, den nordischen Ländern, Spanien und Großbritannien. Zum 31. Dezember 2019 betrug der Bruttoinventarwert (GAV) des Fonds 1.752,8 Mio. €.
Volumen aktuell	Zum 31. Dezember 2019 betrug der Bruttoinventarwert (GAV) des Fonds 1.752,8 Mio. €.
Anlageuniversum	Private europäische Immobilienbeteiligungen
Währung	Auf Euro lautende Anteilsklasse
Region	Europa. Schwerpunkt auf erstklassigen Standorten in den Beneluxländern, Frankreich, Italien, Deutschland, den nordischen Ländern, Spanien und Großbritannien.
Vehikel	Der Fonds ist ein privates Anlagevehikel in Form einer offenen luxemburgischen Spezialkommanditgesellschaft.
Aufledgedatum	30. Oktober 2015
Asset Manager / Anlageberater	Der Investmentmanager des Fonds ist Baring Asset Management Limited.
Internet-Info zum Produkt	https://www.barings.com/gb/institutional/funds/luxembourg-scsp/barings-european-core-property-fund/

Strategy

Der Barings European Core Property Fund verfolgt eine aktive Core-Strategie, die auf die Nutzung attraktiver Investitionsmöglichkeiten abzielt, die sich aus der zunehmenden Erholung in Europa und günstigen Fundamentaldaten für Immobilien zur Unterstützung des Mietwachstums ergeben, während der kurzfristige globale Gegenwind wahrscheinlich für eine länger anhaltende Niedrigzinsphase sorgen wird, was das relative Wertversprechen stärkt. Einkommen ist der wichtigste Motor für die Gesamtrendite. Der Fonds strebt eine langfristige Gesamtrendite von 7-9 Prozent nach Abzug der Gebühren und eine jährliche Nettoausschüttung an die Anleger von über 4 Prozent an.

Der Fonds konzentriert sich vorrangig auf hochwertige institutionelle Core-Objekte in erstklassigen Lagen mit stabilem Einkommen und geringem Leerstandsrisiko. Die anvisierten Investitionsbereiche sind vor allem Büros, Einzelhandel und Logistik mit Schwerpunkt auf erstklassigen Standorten in den Beneluxländern, Frankreich, Italien, Deutschland, den nordischen Ländern, Spanien und Großbritannien.

Die Marktchance beruht auf den folgenden Grundsätzen:

- Europa erzielt wieder wirtschaftliches Wachstum und die Core-Märkte verzeichnen aufgrund des Mangels an modernen Flächen den stärksten Mietzuwachs. Darüber hinaus unterstützen günstige Fundamentaldaten für Immobilien ein erneutes Mietwachstum.
- Der Aufschwung verbessert die Stimmung, die wiederum den Arbeitskräftebedarf anfährt.
- Die Preisgestaltung für Core-Objekte ist auf relativer Basis noch immer attraktiv und das langfristige Einkommenswachstum wird durch strukturelle Trends unterstützt.
- Der europäische Immobilienmarkt ist einer der größten und am stärksten diversifizierten der Welt.

Der Fonds baut auf der Fähigkeit von Barings Real Estate auf, europaweit Objekte ausfindig zu machen und aktiv zu verwalten, wobei das Unternehmen von seinem Netzwerk von Niederlassungen in ganz Europa profitiert.

Investmentteam

Barings European Core Property Fund wird von Jorge Duarte (Portfolio Manager), James Whittaker (Portfolio Manager), Sam Lockhart Smith (Senior Portfolio Analyst) und drei Fonds-Controllern verwaltet. Alle diese Mitarbeiter konzentrieren sich vollständig auf Barings European Core Property Fund. Darüber hinaus werden alle wichtigen Entscheidungen vom Barings European Investment Committee – Equity Real Estate, das sich aus dem leitenden Management von Barings Real Estate zusammensetzt, geprüft und genehmigt.

Anlagephilosophie

Der Fonds baut auf der Fähigkeit von Barings Real Estate auf, europaweit Objekte ausfindig zu machen und aktiv zu verwalten, wobei das Unternehmen von seinem Netzwerk von Niederlassungen in ganz Europa profitiert.

Bei der langfristigen strategischen Allokation strebt der Fonds Über- und Untergewichtungen in Übereinstimmung mit der Sichtweise von Barings (Barings Real Estate House View) an. Das trägt zur Alpha-Generierung bei und soll verhindern, dass potenziell eine strategische Allokation eingegangen wird, die Chancen und relative Preise auf den verschiedenen europäischen Märkten über den Zyklus hinweg nicht wahrnimmt.

Disclaimer:

Dieser Artikel soll professionellen Anlegern lediglich zur Information dienen. Er enthält keine Angebote für Wertpapiere, Produkte, Dienstleistungen, Fonds oder für irgendwelche von Barings, LLC (Barings) oder von mit Barings verbundenen Unternehmen geförderte Investmentprodukte oder Fonds. Die von den Autoren des Artikels erörterten Informationen spiegeln deren eigenen Ansichten wider und entsprechen nicht notwendigerweise den tatsächlichen Informationen über Fonds oder Investmentprodukte, die von Barings oder von den mit Barings verbundenen Unternehmen verwaltet werden. Weder Barings noch die mit Barings verbundenen Unternehmen übernehmen irgendeine Garantie für deren Richtigkeit und Vollständigkeit und haften nicht für nutzungsbedingte unmittelbare Schäden oder Folgeschäden. INVESTITIONEN BERGEN RISIKEN. DIE BISHERIGE PERFORMANCE IST KEIN VERLÄSSLICHER INDIKATOR FÜR KÜNFTIGE ERGEBNISSE.

% DPAM

DEGROOF PETERCAM ASSET MANAGEMENT

Degroof Petercam Asset Management SA

Adresse

Strasse + Nummer	Mainzer Landstr. 50
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60325
Land	Deutschland
Gründungsjahr	
webpage	www.dpamfunds.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Thomas, Meyer
Titel und Funktion	Country Head Germany
Telefonnummer	+49 69 274 015 295
E-Mail	t.meyer@degroofpetercam.com



Geschäftsbereich	Institutionell/Retail
Vorname, Name	Axel, Ullmann
Titel und Funktion	Senior Institutional Sales
Telefonnummer	+49 69 274 015 306
E-Mail	a.ullmann@degroofpetercam.com

Anlagevehikel

	seit	AuM (Mio. EUR)	Währung	Bemerkung
REITs	1999	1.500	EUR	Europa/Eurozone

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Immobilien

Degroof Petercam Asset Management (DPAM),

mit Hauptsitz in Brüssel, ist eine unabhängige Asset Management-Gesellschaft mit langjähriger Marktreputation in Long Only-Anlagekonzepten sowie spezialisierten Asset Management-Lösungen. Neben aktiv gemanagten Publikumsfonds verwaltet DPAM ungefähr 300 Vermögensverwaltungsmandate für institutionelle Investoren mit einem Volumen von 9,4 Milliarden Euro in ganz Europa. Zudem stellt DPAM seine Expertise über ein breites Netzwerk von über 400 Vertriebspartnern zur Verfügung. Das Produkt- und Dienstleistungsangebot von DPAM richtet sich vornehmlich an öffentliche und betriebliche Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften, private Banken sowie gemeinnützige Organisationen. DPAM verwaltet aktuell ein Vermögen von über 39 Milliarden Euro, hiervon 7 Milliarden Euro in nachhaltigen Anlagestrategien.

Als Unternehmen im Familien- und Mitarbeiterbesitz kann DPAM seinen Kunden unabhängig von Marktereignissen maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die ihren langfristigen Bedürfnissen entsprechen. Folgende drei Elemente bilden den DNA-Kern von DPAM:

1.) Aktiver Asset Manager

DPAM ist ein aktiver Asset Manager und generiert für seine Kunden mit einem Conviction-Management-Ansatz eine langfristige Outperformance. Die Grundlage hierfür bilden u.a. ein Bottom-up fokussierter Investmentansatz sowie die Unterstützung von erfahrenen hauseigenen Research-Teams.

2.) Fokus auf eigenes Research

Interne fundamentale, quantitative und SRI-Analystenteams unterstützen die Portfoliomanager und werden in alle Expertisen eingebunden, um eine langfristige Outperformance zu erzielen. Hervorzuheben ist das 4-köpfige SRI-Analystenteam, das für die konsequente und kontinuierliche Weiterentwicklung der nachhaltigen Anlagen von DPAM verantwortlich ist.

3.) Nachhaltiger und verantwortungsbewusster Vermögensverwalter

Als verantwortungsbewusster Investor mit einer fast 20-jährigen Erfahrung zählt DPAM zu den Pionieren im Bereich der nachhaltigen Kapitalanlage. Die Methodik und der Anlageprozess von DPAM für verantwortungsbewusstes Investieren haben in den letzten Jahren gezeigt, dass die Integration von ESG-Kriterien in Anlagestrategien langfristig einen Mehrwert generiert und ein zunehmend wichtigerer Teil des Risikomanagements ist. Daher finden ESG-Kriterien bei nahezu allen Publikumsfonds und institutionellen Mandaten Berücksichtigung.

Die Bedeutung und Möglichkeiten börsennotierter europäischer Immobilienaktien hat DPAM schon sehr früh erkannt. Mit dem Aufbau eines eigenen Portfoliomanagementteams gegen Ende des letzten Jahrtausends hat sich die Assetklasse REITs zu einer der Kernkompetenzen von DPAM entwickelt. Die hohe Expertise und genaue Kenntnis der einzelnen Immobilienmärkte (Länder, Nutzungsarten etc.) durch unsere Portfoliomanager und Analysten sowie die Stabilität der Teams sind entscheidende Faktoren für den Erfolg der Immobilien-Anlagelösungen von DPAM. Diese reichen von benchmark-orientierten Strategien über Total-Return-Ansätze bis hin zu speziellen Mandaten mit High Conviction-Portfolios. Aktuell werden insgesamt 1,5 Mrd. EUR an Vermögenswerten in Immobilienaktien betreut.

Immobilienanlagemarkt: Stand / Entwicklung aus Sicht des Hauses

Der Renditerückgang an den Kapitalmärkten war in den vergangenen Jahren ein starker Motor für die Immobilienmärkte, der sich 2019 verlangsamte. Der Rückgang der Renditen spiegelt sich auch am Immobilienmarkt wider, z.B. in den Bereichen Logistik oder deutsche Wohnimmobilien. Die Renditedifferenz ist in den meisten Teilsektoren nach wie vor hoch. Gleichzeitig ist eine Gegenbewegung nicht zu erwarten angesichts des guten Mietwachstums.

Fusionen und Übernahmen: Starke Aktivitäten in den vergangenen Jahren fördern das Konsolidierungspotenzial in verschiedenen Teilsektoren. Dies wird unserer Ansicht nach auch 2020 ein Thema bleiben. Private Equity-Gesellschaften sind nach wie vor aktiv – ein Signal dafür, dass private Marktteilnehmer die öffentlichen Immobilienmärkte derzeit als attraktiv ansehen.

Einzelhandel und E-Commerce: Die bestehenden Probleme im Einzelhandel werden auch 2020 und wahrscheinlich darüber hinaus bestehen bleiben, aber die Herabstufung von Einzelhandelsspezialisten ist unserer Meinung nach zumindest für die solidesten Unternehmen inzwischen gut eingepreist.

Die Schlüsselbotschaften lauten:

- Wählen Sie die Gewinner und handeln Sie in Übertreibungsphasen. Die operative Leistung muss im Einzelnen genau beobachtet werden. Die besten Betreiber von Qualitätseinkaufszentren veröffentlichen inzwischen sehr gute Berichte.
- Vermeiden Sie „Value-Traps“. Der Markt befürchtet einen Rückgang des Mietwachstums und der Immobilien-Marktwerte, was in Großbritannien bereits eine Tatsache ist.

Die Nachfrage nach **Logistikanlagen** hat durch die Schwierigkeiten im Einzelhandel und den dementsprechenden Aufwind der elektronischen Handelsplattformen gelitten. Es ist somit nicht leicht, sich im Logistikbereich über börsennotierte Gesellschaften zu engagieren. Vielversprechend sind jedoch kleinere und mittelgroße Qualitätsunternehmen, die noch nicht zu fairen Preisen gehandelt werden. Hier sollten Engagements ausgebaut werden.

Niedrigere Finanzierungskosten: In den vergangenen Jahren wurden die günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten durch die Immobiliengesellschaften ausgiebig genutzt und gleichzeitig die Restlaufzeiten deutlich verlängert. Auch im Jahr 2020 sollten die Cashflows der Gesellschaften durch das niedrige Zinsumfeld Unterstützung finden.

Brexit: Der Austritt Großbritanniens aus der EU ist in eine neue Phase eingetreten. Die Anleger scheinen mit den jüngsten Entwicklungen zufrieden zu sein, der EPRA UK-Index ist im Jahr 2019 um 31% gestiegen. Wir erwarten, dass die Werte für Büroimmobilien auf der britischen Insel mit einem erneuten Rückgang der Renditen steigen werden, da die Renditedifferenz zwischen London und anderen europäischen Großstädten wie Paris beträchtlich ist.

Deutsche Wohnimmobilien: Der Berliner Senator für Stadtentwicklung und Wohnungsbau hatte in 2019 einen 5-jährigen Mieterhöhungsstopp vorgeschlagen, der mittlerweile vom Berliner Senat angenommen wurde. Der veröffentlichte Entwurf wird aktuell im Vorfeld der Abstimmung und Umsetzung diskutiert. Der Senat von Berlin hat eine Mehrheit aus den Koalitionsparteien der Linken, den Grünen und der SPD.

Auch wenn die Initiative verfassungswidrig zu sein scheint, wird die zukünftige Mietpreisentwicklung vor allem bei Berliner Immobilien ernsthaft in Frage zu stellen sein. Der Vorgang übt Druck auf die Unternehmen aus, die auch in anderen Städten Immobilienvermögen unterhalten.

Die CDU wird, wenn der Entwurf einmal verabschiedet ist, sehr wahrscheinlich eine schnelle Verfassungsprüfung fordern.

Wir sind der Meinung, dass die exponierten Unternehmen in Berlin nach der Korrektur einen guten Wert bieten. Die impliziten Preise pro Quadratmeter liegen bei ca. 2.300 Euro deutlich unter den Wiederbeschaffungskosten. Allerdings bleibt die Visibilität der zukünftigen Erträge gering, wodurch der Business-Case von vielen Investoren in Frage gestellt wird.

Über Eigenentwicklungen / Projekte besteht die Möglichkeit, als börsennotierte Immobiliengesellschaft

weiterhin zu attraktiven Konditionen zu wachsen, da bestehende Immobilienbestände hoch bewertet sind und die Renditen die laufenden Kosten im Allgemeinen übersteigen. Wir bevorzugen Unternehmen mit guten operativen Entwicklungskapazitäten.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	DPAM INVEST B Real Estate Europe
Volumen aktuell	EUR 615 Millionen
Anlageuniversum	Immobilienaktien Europa
Währung	EURO
Region	Europa
Vehikel	Investmentfonds mit institutionellen Anteilklassen
Auflagedatum	16.12.1999
Asset Manager / Anlageberater	Degroof Petercam Asset Management SA
Internet-Info zum Produkt	www.dpamfunds.com

Der DPAM Invest B Real Estate Europe investiert in börsennotierte europäische Immobilienaktien, die in verschiedenen Teilssektoren (Büros, Einzelhandel, Wohnen, Logistik usw.) tätig sind.

Die europäischen Immobilienmärkte werden nach wie vor hauptsächlich durch lokale Faktoren bestimmt. Die Regionen ‚Land‘, ‚Stadt‘ oder ‚Bezirk‘ und die Art der Immobilien (Büros, Industrie, Logistik etc.) verhalten sich stets unterschiedlich. Daher kann durch die aktive Nutzung dieser verschiedenen Ausprägungen ein Mehrwert gegenüber dem Gesamtmarkt erzielt werden.

Der Anlagestil des Portfolios zeigt eine Tendenz zu weniger beobachteten bzw. analysierten MidCap-Unternehmen aus der Benelux-Region, Frankreich, Großbritannien und Deutschland sowie zu Unternehmen mit einem Qualitätswachstum. Diese Unternehmen generieren in der Regel ein gesundes Wachstum des Cashflows und des Nettoinventarwerts pro Aktie, was für die Performance von entscheidender Bedeutung ist.

Die Bewertung von qualitativ hochwertigen Wachstumsunternehmen mit geringer oder mittlerer Marktkapitalisierung ist meist attraktiver als die von Unternehmen mit hoher Marktkapitalisierung, die den größten Teil der Benchmarks ausmachen. Durch das im Vergleich zur bestehenden Vermögensbasis überdurchschnittliche Wachstum bieten MidCaps einen besseren Total Shareholder Return (TSR) und gleichzeitig einen Abschlag im Vergleich zu LargeCaps. Dies sollte so lange anhalten, wie sie noch nicht auf dem Investitionsradar der Mehrheit der Investoren sind.

Das Anlageuniversum des DPAM Invest B Real Estate Europe besteht aus börsennotierten Immobiliengesellschaften, die ihren Sitz in Europa haben oder einen Großteil ihrer Geschäftstätigkeit in Europa ausüben. Im Wesentlichen, aber nicht ausschließlich, besteht das Anlageuniversum aus Aktien von REITs (Real Estate Investment Trusts) und Immobiliengesellschaften sowie Unternehmen, die in der Immobilienentwicklung tätig sind. Der dynamische und proaktive Managementstil begünstigt Aktien mit einem gesunden Wachstum des Cashflows pro Aktie (qualitativ hochwertige Wachstumsunternehmen).

Ziel des Portfoliomanagementteams ist es, überdurchschnittliche risikobereinigte Erträge zu erzielen. Der Fonds strebt an, den GPR Europe UK 25% Capped Index über eine rollierende 3-Jahres-Periode mit einem erwarteten Tracking Error von maximal 4% zu übertreffen, wobei eine annualisierte Überrendite von 2% und ein Information Ratio von >0,50 angestrebt wird. Der Fonds orientiert sich an der von Global Property Research maßgeschneiderten Benchmark GPR Europe UK 25% Capped Index.

Die Hauptunterschiede der von Global Property Research maßgeschneiderten Benchmark „GPR Europe UK 25% Capped Index“ zu den traditionellen Immobilienindizes sind die Gewichtung einzelner Aktien mit einer Obergrenze von 8% sowie die maximale Gewichtung Großbritanniens von 25%.

Die Portfoliokonstruktion erfolgt Top-down über Länder und Sektoren. Ziel dieser Analyse ist es, die Trends in den verschiedenen europäischen Immobilienmärkten zu identifizieren. Auf der Grundlage der fundamentalen Analysen jedes Teilmarktes passen die Fondsmanager das Portfolio entsprechend an, um von der Benchmark abzuweichen und Alpha zu generieren.

Im Rahmen der Bottom-up-Aktienauswahl werden einzelne Titel selektiert, die dem Hauptkriterium der Maximierung des Total Shareholder Return (d.h. der Dividendenrendite + NAV-Wachstum in %) mit Blick auf die kommenden 3 Jahre entsprechen. Dieser TSR hängt in hohem Maße vom Wachstum des Cashflows der Anlageunternehmen ab.

Daraus ergibt sich eine strenge qualitative Bewertung...

...der Qualität des Managements, gemessen an einer nachhaltigen Dividendenausschüttungspolitik und einem gesunden Wachstum des Cashflows und des Netto-Inventarwertes pro Aktie

...der Unternehmensstrategie und -kommunikation, die klar und überzeugend sein müssen

...der Marktstimmung, denn Aktien können vorübergehend überverkauft oder überkauft sein, und die Manager erhalten wertvolle Marktinformationen von Brokern, sei es in Bezug auf die Mittelbewegungen, die Stimmung oder Änderungen in der Indexzusammensetzung.

Das Fondsmanagementteam hat ein eigenes Bewertungsmodell (Bottom-up) entwickelt, um verschiedene Bewertungs- und Risiko-Rendite-Parameter der Strategie mit dem Markt zu vergleichen. Dieses Modell wird für die qualitative Bewertung der Unternehmen herangezogen. Demgegenüber wird die quantitative Analyse hauptsächlich dazu verwendet, verschiedene Immobilienunternehmen zu vergleichen und eine detaillierte Sicht auf die relativen Bewertungen zu erhalten.

Bei der Abwägung einzelner Anlageentscheidungen hat der qualitative Ansatz immer Vorrang vor der quantitativen Beurteilung. Die Portfoliomanager bevorzugen Unternehmen mit einem Management, das nachweislich über eine Erfolgsbilanz verfügt, eine nachhaltige Dividendenpolitik verfolgt und ein gesundes Wachstum von Cashflow und NAV pro Aktie erzielt.

Die Auswahl der einzelnen Titel wird durch Managementgespräche mit den ausgewählten Unternehmen überprüft. Die Treffen mit dem Management der Unternehmen sind eine entscheidende Grundlage. Es ist wichtig, die Qualität des Managements zu beurteilen, die in den Berichten aus der internen oder externen Analyse nur selten ersichtlich ist. Die langjährige Erfahrung der Portfoliomanager haben bei der Beurteilung dieser Fragestellung maßgeblichen Einfluss.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Portfoliomanagementteam in Unternehmen investiert, die nachweislich in der Lage sind, auf konsistente Weise Shareholder Value zu generieren und/oder ein bisher unterschätztes Business-Modell mit einem einzigartigen Wettbewerbsvorteil gegenüber ihren Konkurrenten haben. Hinsichtlich der Bewertung suchen die Portfoliomanager immer nach Unternehmen, deren Potenzial noch nicht vom Aktienkurs reflektiert wird. Die gleichzeitige Berücksichtigung beider Aspekte führt zu einer starken und konsistenten Wertentwicklung auf lange Sicht.

Im Durchschnitt befinden sich zwischen 45 und 70 Beteiligungen im Portfolio. Typischerweise wird ein „Buy and Hold“-Ansatz verfolgt.

In den vergangenen 20 Jahren (seit Auflage des Fonds) konnte das Portfoliomanagementteam in 18 Jahren die Benchmark (vor Kosten) übertreffen.

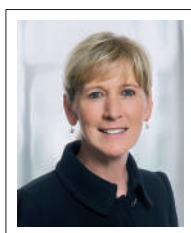


DekaBank

Adresse

Strasse + Nummer	Mainzer Landstr. 16
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60325
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1918
webpage	https://www.deka-institutionell.de/de/

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Susanne Hellmann
Titel und Funktion	Abteilungsleiterin Vertrieb Institutionelle Anleger
Telefonnummer	+49 (0) 69 - 7147 - 8764
E-Mail	Susanne.hellmann@deka.de



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Mark Wolter
Titel und Funktion	Geschäftsführer der WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH
Telefonnummer	+49 (0) 211 - 88288 - 9960
E-Mail	m.wolter@westinvest.de

Anlagevehikel

	seit	AuM (Mio. EUR)	Währung	Bemerkung
Immobilien Publikumsfonds	1967	33.199	Euro, USD	Immobilienvermögen per 31.12.2019. Retail und Inst. Fonds
Immobilien- Spezialfonds (Einzelinvestor)	1986	419	Euro	Immobilienvermögen per 31.12.2019.
Pooled Funds	1976	5.880	Euro	Immobilienvermögen per 31.12.2019.
Reits-Anlagen			Euro	Investition über Index Investments
Alternative Immobilien- anlagen:				
Real Estate Debt Funds	2009	698	Euro	Fondsvermögen per 31.12.2019.
Immobilien- Dachfonds	2012	943	Euro	Fondsvermögen per 31.12.2019.
Advisory- Mandate	2017	538	Euro	Fondsvermögen per 31.12.2019.

Immobiliensegmente / Nutzungsarten

	seit	AuM (Mio. EUR)	Anlage- region	Bemerkung
Wohnen	1967			N/A. Aktuell keine AuM
Büro	1969	24.865	Global, Fo- kus Europa	Core, Core-Plus
Einzelhandel	1972	6.446	Global, Fo- kus Europa	Core, Core-Plus
Logistik	1986	2.123	Global, Fo- kus Europa	Core, Core-Plus
Hotels	1972	3.851	Global, Fo- kus Europa	Core, Core-Plus
Gemischte Nutzung		2.212		Core, Core-Plus

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Immobilien

Deka Immobilien ist der Spezialist für Immobilieninvestments in der Deka-Gruppe. Fest verankert in der Sparkassen-Finanzgruppe, dem weltweit größten Finanzverbund, bietet Deka Immobilien eine breite Palette immobilienbasierter Anlageprodukte sowie Dienstleistungen an ergänzt um Kreditfonds, die in Immobilien-, Infrastruktur- oder Transportmittelfinanzierungen investieren. Wir sind seit über fünf Jahrzehnten in den wesentlichen Immobilienmärkten präsent.

Als Global Player mit lokalem Know-how gehört die Deka Immobilien zu den führenden Adressen in Europa und hat sich, gemessen am verwalteten Vermögen, in der Spitzengruppe etabliert. Deka Immobilien hat sich zum Ziel gesetzt, mit einem qualitäts- und stabilitätsorientierten Ansatz als großer internationaler Immobilien-Asset-Manager weiter zu wachsen.

Auf der Basis langjähriger Marktpräsenz, überregionaler Vernetzung und vielfältiger Investmentaktivitäten verfügen wir über einen sehr guten Marktzugang. In den vergangenen fünf Jahren haben wir weltweit An- und Verkäufe im Wert von über 22 Mrd. Euro getätigt, davon Ankäufe im Gesamtvolumen von rund 17 Mrd. Euro. Dabei nimmt die Erschließung neuer Märkte mit Wachstumspotenzial einen wichtigen Stellenwert in unserer Transaktionsstrategie ein. Dies erfolgt unter anderem auf der Basis anspruchsvoller Rendite- und Qualitätskriterien sowie fundierter Marktkenntnis. Aktuell befinden sich rund zwei Drittel bzw. 24 Mrd. Euro unseres Immobilienvermögens außerhalb unseres Heimatmarktes. Unser marktführendes internes Research sichert die Qualität der Entscheidungen während eines planmäßigen, klar strukturierten und definierten Investmentprozesses.

Wir sind weltweit im Immobiliengeschäft tätig und derzeit in 26 Ländern investiert. Neben europäischen Ländern sind das USA, Kanada, Mexiko, Chile, Japan, Australien und Neuseeland. Es gibt ein weltweites Netz von Standorten, an denen wir vertreten sind. So können wir die lokale Expertise nutzen sowie Geschäftspartner direkt ansprechen. In bestimmten Investitionsstandorten sind wir zudem strategische Partnerschaften eingegangen. Schwerpunkt der Investments sind Core/Core+ - Immobilien in den Nutzungsarten Büro, Logistik, Einzelhandel und Hotel - mit dem Fokus auf nachhaltige Mieterträge.

Neben der direkten Immobilieninvestition zählt auch die Auswahl von geeigneten Immobilienfonds zu unseren Kernkompetenzen. Das Deka Immobilien Dachfondsmanagement kann auf das gebündelte Fachwissen und die Erfahrung der insgesamt rund 600 Immobilienspezialisten der Deka-Gruppe zurückgreifen. Hierzu gehören u.a. die lokalen Asset Manager, die Transaktionsmanager, das Fonds- und Risikomanagement. Daneben stehen dem Dachfondsteam weitere Ressourcen der Deka-Gruppe wie Marktanalysen aus dem Immobilien Research der DekaBank offen. Im Zuge eines kontinuierlich wachsenden Informationsangebotes und steigender Informationsanforderungen bietet dies einen erheblichen Mehrwert. Das Dachfondsmanagement verwaltet derzeit vier Dachfonds mit einem Fondsvolumen von ca. 943 Mio. Euro, zzgl. ca. 262 Mio. Euro Kapitalzusagen. Weiterhin betreut das Dachfondsmanagement fünf Advisory Mandate mit einem Fondsvolumen von ca. 538 Mio. Euro, zzgl. ca. 196 Mio. Euro Kapitalzusagen.

Immobilienanlagemarkt: Stand / Entwicklung aus Sicht des Hauses

Die Expo Real 2019 hat verdeutlicht, dass die Nachfrage von institutionellen Investoren nach Immobilienanlagen weiterhin hoch ist. Dabei steht unter anderem Deutschland weiter im Fokus von Anlegern. Dies verwundert im aktuellen Niedrigzinsumfeld nicht, das nach Meinung unserer Volkswirte in der Eurozone zudem noch einige Zeit bestehen bleiben sollte. Für den Erwerb von qualitativ hochwertigen und renditestarken Objekten braucht es deshalb heute einen sehr guten Zugang zum Immobilienmarkt und eine tiefgreifende Expertise. Im anhaltenden Niedrigzinsumfeld treffen Investments in Immobilien nach wie vor den Nerv der Anleger. Im Jahr 2018 lag das Transaktionsvolumen gewerblich genutzter Immobilien in Deutschland bei gut 60 Milliarden Euro. Dies entspricht einer Zunahme von sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr und einer Verdreifachung gegenüber 2010. Addiert man außerdem noch Wohnportfolios und Pflegeimmobilien hinzu, ergibt sich ein Gesamtvolumen von 79 Milliarden Euro. Mit dieser Entwicklung sind auch die Immobilienpreise in Deutschland in den vergangenen Jahren kräftig nach oben geklettert. Dazu kommt, dass die Leerstandsquote vor allem in den deutschen Metropolen und zunehmend auch in B-Lagen sukzessive zurückgeht, während das Neubauvolumen im Gewerbebereich auf absehbare Zeit moderat bleiben dürfte. In attraktiven B-Städten wie Hannover, Bremen, Bonn oder Essen sind die Leerstände traditionell noch niedriger als in den A-Städten. Das Neubauvolumen ist geringer und wird häufig durch Eigennutzer dominiert. Daher haben sich auch hier aufgrund des Angebotsmangels die Bürospitzenmieten erhöht. Teilweise verzeichnen dort Cityrandlagen mit hohem Neubauanteil höhere Mieten als die kleinteilig strukturierten Innenstädte.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	Deka-Immobilien Manager Selektion Europa
Volumen aktuell	61 Mio. Euro (111 Mio. inkl. Kapitalzusagen)
Anlageuniversum	Immobilienzielfonds mit Fokus auf Core/Core+ Strategien, geringe Beimischung von Value-Add-Strategien möglich
Währung	Euro
Region	Europäische Kernmärkte
Vehikel	Offener deutscher Spezialfonds
Auflagedatum	07.08.2018
Asset Manager / Anlageberater	Deka Immobilien
Internet-Info zum Produkt	https://www.deka-institutionell.de/de/immobilienkonzepte.html

Chancen des europäischen Immobilienmarktes nutzen

Liquide und etablierte europäische Kernmärkte und Core-Objekte sind Bestandteil des Immobilien-Dachfonds Deka-Immobilien Manager Selektion Europa.

Für institutionelle Investoren, die breit diversifiziert an den Chancen des europäischen Immobilienmarktes partizipieren wollen, hat die Deka den Dachfonds Deka-Immobilien Manager Selektion Europa aufgelegt.

Europäische Kernmärkte und Core-Objekte

Das risikoarme Portfolio mit stabilitätsorientierter Anlagestrategie besteht aus ausgewählten Zielfonds führender internationaler Immobilienmanager, die sich auf liquide und etablierte europäische Kernmärkte und Core-Objekten konzentrieren. Im Fokus stehen die Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik und Hotel.

Die angestrebte Gesamtrendite liegt bei 3,5 bis 4 –Prozent pro Jahr. Die Investitionen werden auf verschiedene Immobilienmanager nach dem „Best in Class“-Ansatz gestreut; so können Investoren mit nur einem Konzept eine schnelle, effiziente und breite Diversifikation über Länder, Sektoren, Objekte, Strategien und Manager erreichen.

Investoren erhalten eine professionelle Administration, ein umfassendes und einheitliches Reporting sowie ein etabliertes Risikomanagement. Dank des Zugriffs auf die Daten der hauseigenen Research-Abteilung und des spezialisierten Risikocontrollings können mögliche Risiken früh erkannt werden. Um die unabhängige Zielfondsauswahl zu gewährleisten, werden Deka-Konzepte nicht berücksichtigt.

Direkter Draht zum Zielfondsmanagement

Das Portfolio wird aktiv gemanagt, das bedeutet auch, dass die Deka-Experten in laufendem Austausch mit dem Management der Zielfonds stehen und proaktiv im Sinne der Investoren agieren, etwa bei der Besprechung der Ankaufspipeline, Finanzierungsfragen oder der Votierung von An- und Verkäufen.

Ein weiterer Vorteil der Dachfondslösung ist, dass die Investoren direkt an bestehenden Portfolios der Zielfonds partizipieren und dadurch eine schnelle Vollinvestition erreichen können. Der Investitionsschwerpunkt liegt in Europa, selektive Beimischungen außerhalb Europas sind möglich, um die Rendite-Risiko-Eigenschaften zu verbessern. Der Fonds steht für Investitionen offen. Investoren sollten jedoch beachten, dass eine Anlage in Immobilienfonds Preisschwankungen unterliegt, die sich auch negativ auf den Wert der Anlage auswirken können.

Die Struktur des Dachfonds als offener deutscher Spezialfonds nach §284 KAGB ermöglicht eine Investition ab einer Anlagesumme von zehn Million Euro. Zudem ist das Konzept VAG-konform und masterfondstauglich. Damit wird der Deka-Immobilien Manager Selektion Europa dem von vielen Investoren gewünschten diversifizierten und unabhängigen Charakter gerecht.

Produktporträt	
Deka Immobilien Manager Selektion Europa	
Investmentstil	Core/ Core +
Zielsektor	Diversifiziert
Zielmärkte	Europa (Beimischung anderer Märkte in geringem Umfang möglich)
Laufzeit	unbegrenzt
Progn. Zielausschüttung	ca. 3,0 – 3,5 % p.a.
Produkt-Auflage	Q3 2018
Mindestanlagesumme	EUR 10 Mio.
Rechtsform	Offener deutscher Spezialfonds (§ 284 KAGB); VAG konform, masterfondstauglich

GEG

German Estate Group

GEG German Estate Group AG

Adresse

Strasse + Nummer	Neue Mainzer Strasse 2-4
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60311
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1998 (Konzern DIC Asset AG)
webpage	www.geg.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Stephan Bachhuber
Titel und Funktion	Director Institutional Sales
Telefonnummer	069-274033-1478
E-Mail	S.Bachhuber@gege.de



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Dirk Hasselbring
Titel und Funktion	Vorstand Fondsgeschäft
Telefonnummer	069-274033-4444
E-Mail	D.Hasselbring@geg.de

Anlagevehikel

	seit	AuM (Mio. EUR)	Währung	Bemerkung
Immobilien-Spezialfonds (Einzelinvestor)	2015	1.750	EUR	
Pooled Funds	2010	2.550	EUR	
Alternative Immobilienanlagen:				
	2015	1.000	EUR	Club-Deals

Immobiliensegmente / Nutzungsarten

	seit	AuM (Mio. EUR)	Anlage- region	Bemerkung
Büro	2010	4.240	Deutsch- land	Core plus; Managed-to-core; core
Einzelhandel	2012	420	Deutsch- land	Core plus
Logistik	2016	320	Deutsch- land	Core plus
Sonstige		420	Deutsch- land	Core plus

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Immobilien

Die GEG German Estate Group ist eine Tochter der DIC Asset AG (DIC) mit Sitz in Frankfurt. Sie ist eine der führenden deutschen Investment- und Asset-Management-Plattformen im gewerblichen Immobilienbereich. Im Segment institutionelle Kapitalanlagen gehört die Gruppe zu den führenden Anbietern in der Nutzungsart Büro. Daneben werden weitere gewerbliche Immobilien-Nutzungsarten betreut. Die rd. 20 Jahre alte Konzern-Mutter DIC Asset AG besticht dabei mit seiner ausgesprochenen Immobilien-Assetmanagement-Kompetenz.

Der Anlagefokus und die Investitionspolitik für Dritte konzentrieren sich auf die drei Segmente Club Deals, Immobilienspezial-Fonds und Ein-Anleger-Mandate. Im Rahmen dieser klar definierten Strategie hat die GEG Chancen konsequent genutzt und ein umfangreiches, diversifiziertes Immobilienportfolio mit insgesamt über EUR 5,5 Mrd. (30.09.2019) „Assets under Management“ aufgebaut. Dazu zählen herausragende Landmark-Immobilien wie der IBC-Campus an der Messe Frankfurt, das Luxushotel Villa Kennedy in Frankfurt sowie Projektentwicklungen wie das Stadtquartier MainTor, der Global Tower (ehemalige Commerzbank-Hochhaus) und der RIVERPARK Tower in Frankfurt.

Im Rahmen der Übernahme der GEG durch die DIC Asset AG hat die GEG auch das strategische Asset-Management und Portfoliomanagement der Immobilien-Spezial-Fonds von dieser übernommen. Die DIC betreibt dieses Geschäft mit einer erfahrenen Service-KVG seit 2010. Spezialgebiete der GEG sind die Investment- und Asset-Management-Plattform, Core Immobilien, opportunistische Investments, Projektentwicklung gemeinsam mit institutionellen Anlegern und die Immobilien-Bestandsentwicklung. Dazu verfügt die rd. 260 Mitarbeiter große Gruppe über sieben regionale Niederlassungen in Deutschland und bietet die komplette Dienstleistungskette der Immobilienbewirtschaftung aus einer Hand selbst an. Insbesondere die hohe Bestandentwicklungskompetenz, bietet Gewähr für die Ausnutzung breiterer Investitionsmöglichkeiten und die Sicherung nachhaltiger Mieterträge und damit einen hohen Komfort und Sicherheit für Investoren im lfd. Fondsmanagement. Insgesamt arbeiten mehr als 40 Mitarbeiter in diesem Bereich.

Im Jahr 2018 hat die GEG erstmals einen Spezialfonds vollständig als Anteilscheinverkauf, dem sog. Unit-Deal, weiterplatziert. Damit stehen alternative Exits aus dem Fonds zur Verfügung, die bewusst Transaktionskosten reduzieren. Die Gesellschaft initiiert dabei neben Immobilien- auch Infrastruktur-fonds, die in dafür qualifizierte Immobilien investieren und die Beteiligung an Mange-to-Core-Konzepten. In der Regel beteiligt sich der Konzern an den Pool-Fonds und legt diese mit einem Startportfolio auf. Dadurch werden die Investitionsphasen verkürzt und Mittelabrufe der Anleger-Commitments erfolgen rascher.

Investoren in Club-Deals sind in der Regel Versicherungen und größere Versorgungseinrichtungen, bei den Immobilienspezialfonds auch Regionalbanken für Ihr Depot A und Stiftungen. Dazu kommen vereinzelt auch Family-Offices. Die Mindestanlagegröße beträgt hier i.d.R. 10 Mio.€. Die Fonds verfügen alle über ein Anlageausschuss, der bei allen wesentlichen Investitionen in die Liegenschaften, den Immobilienankäufen und Finanzierungsfragen Empfehlung abgibt. Auch die jährliche Budgetplanung und Ausschüttungspolitik wird so abgestimmt.

Damit bietet die GEG German Estate Group AG ein hochqualifiziertes Immobilienmanagement, transparente Partizipation für professionellen Anleger und hohe Standards durch gesetzliche Vorgaben und eine anspruchsvolle Auswahl an erfahrenen und etablierten Partnern.

Das Thema Nachhaltigkeit/ ESG wird von der Konzernmutter DIC Asset AG jährlich in ihrem Nachhaltigkeitsreport adressiert. Dieser ist im Internet unter https://www.dic-asset.de/download/publikationen/DIC_NB_2018_D.pdf abrufbar.

Website <http://www.geg.de>

Immobilienanlagemarkt: Stand / Entwicklung aus Sicht des Hauses

Vor dem Hintergrund der aktuellen Mietentwicklung, der Ansteigen der Durchschnittsmieten und dem hohen Vorvermietungsstand in den Metropolen empfiehlt die GEG den Fokus auf die ABBA Strategie (den Bereich Core Plus) vordringlich im Bereich Bestandsliegenschaften in Deutschland.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	DIC Office Balance VI
Volumen aktuell	400 Mio. € / 250 Mio. €
Anlageuniversum	Büroimmobilien in A- und B-Städten
Währung	EUR
Region	Deutschland
Vehikel	Deutscher Spezialfonds (Poolfonds)
Auflagedatum	01.10.2019
Asset Manager / Anlageberater	GEG German Estate Group
Internet-Info zum Produkt	n/a

Der Immobilienspezialfonds verfügt über ein Startportfolio; Anteile können in begrenzten Umfang kurzfristig ohne Zusatzkosten oder Aufgeld vom Konzern des Initiators übernommen werden. Bei dem Fonds handelt es sich um eine Folgefonds der Office-Balance-Reihe (insgesamt bisher rd. 1,47 Mrd. EUR investiert), die seit Ihrer Auflage eine BVI-Rendite zwischen 5,5 % und 14,9 % erzielt haben.

ZUSAMMENFASSUNG OFFICE BALANCE VI

Mit dem Office Balance VI legt GEG den sechsten offenen Spezialfonds der erfolgreichen Office Balance Reihe auf. Investitionen in wertstabile Büroimmobilien in den Top 10 Regionen Deutschlands versprechen eine stabile jährliche Ausschüttung. Das bereits gesicherte Startportfolio ermöglicht den Investoren zudem einen kurzfristigen Kapitalabruf im Rahmen des ersten Anleger-Closings.

Zielmärkte	10 größten Metropolregionen Deutschlands
Investitionsfokus	Büroimmobilien
Office Balance - Strategie:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wertstabile Büroimmobilien mit einem Fokus auf eine stabile jährliche Ausschüttung ▪ Multi-Tenant-Gebäude mit Mietvertragsrestlaufzeiten von größer als 3 Jahren (WAULT) ▪ Single-Tenant-Gebäude mit Mietvertragsrestlaufzeiten von größer als 5 Jahren (WAULT) und bei guter Flächenteilbarkeit (Multi-Tenant geeignet)
Fondsvolumen	330 bis 400 Mio. EUR Gesamtinvestitionsvolumen Start-Portfolio (AuM 99,9 Mio. EUR) vorhanden
Fremdfinanzierungseinsatz	Bis zu 50% (auf Fondsebene)
Rechtsform	Offener Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen
Laufzeit / Investitionszeitraum	8 bis 10 Jahre / bis zu 36 Monate
Co-Investment der GEG	Ja
Eigenkapital	Bis zu 220 Mio. EUR
Prognostizierte Ausschüttungsrendite	Ø 4,0% p.a. (nach Kosten & Gebühren, vor Steuern)
Prognostizierte Gesamtrendite (IRR)	>4,5% (nach Kosten & Gebühren, vor Steuern)



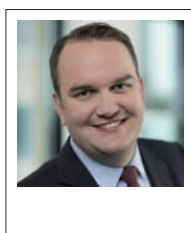
Helaba Invest

Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft

Adresse

Strasse + Nummer	Junghofstraße 24
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60311
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1991
webpage	www.helaba-invest.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Jens-Dirk Meyer
Titel und Funktion	Direktor, Produktspezialist Immobilien
Telefonnummer	069 29970-272
E-Mail	jens-dirk.meyer@helaba-invest.de



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Steffen Dr. Hartmann
Titel und Funktion	Abteilungsleiter Immobilien
Telefonnummer	069 29970-279
E-Mail	steffen.hartmann@helaba-invest.de

Anlagevehikel

	seit	AuM (Mio. EUR)	Währung	Bemerkung
Immobilien-Spezialfonds (Einzelinvestor)	2012	3.500	Euro	
Pooled Funds	2012	1.350	Euro	
Alternative Immobilienanlagen:				
Beratungsmandate	2012	4.890	Euro	

Immobiliensegmente / Nutzungsarten

	seit	AuM (Mio. EUR)	Anlage- region	Bemerkung
Wohnen	2012			
Büro	2012			
Einzelhandel	2012			
Logistik	2012			
Hotels	2012			
Healthcare / Leisure	2012			
Pflege	2012			
Parken	2012			
Gemischte Nutzung	2012			
Anmerkung	Als Multi Manager investieren wir in alle Nutzungsarten sowie in die verschiedenen Risikoklassen			

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Immobilien

Die Helaba Invest als der Immobilien-Multi Manager in Deutschland

Die Helaba Invest wurde 1991 als 100%-ige Tochtergesellschaft der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) gegründet. Im Jahr 2012 wurde das Geschäftsmodell der Helaba Invest um die dritte Säule „Immobilien & Alternative Investments“ erweitert. Zusätzlich zum Beratungsgeschäft hat die Helaba Invest als erste deutsche Fondsgesellschaft ihre Immobilien- und Infrastrukturfonds konsequent auf das Multi Manager-Segment für institutionelle Anleger ausgerichtet. Unsere Dienstleistungen auf Basis unseres Multi Manager-Ansatzes bieten wir Investoren in Form von Ein-Anleger-Dachfonds, Mehr-Anleger-Dachfonds und Beratungsmandaten an. Per Ende Dezember 2019 verwaltet die Helaba Invest sieben Mehr-Anleger-Dachfonds sowie 33 Ein-Anleger-Dachfonds. Insgesamt werden 9,74 Mrd. Euro nach dem Multi Manager-Ansatz gemanagt. Die durchschnittliche Performance der Mandate lag in den letzten Jahren teilweise deutlich über der jeweiligen avisierten Zielrendite. Aktuell sind die Dachfonds der Helaba Invest in rund 160 Zielfonds von 50 Managern investiert.

Die Dienstleistung der Helaba Invest erfolgt nur für die indirekte Immobilienanlage, unsere Kernkompetenz liegt dabei in der Formulierung und Umsetzung der Anlagestrategie für unsere Investoren. Der regionale Fokus liegt in Deutschland gefolgt von Europa, Asien und Amerika. Wir sehen unseren Wettbewerbsvorteil vor allem in der hohen Marktdurchdringung bei indirekten illiquiden Anlagen sowie in der hohen Visibilität durch den generierten Volumenvorteil bei der Bündelung unserer zahlreichen Kundenanlagen begründet. Bei einzelnen Beratungsmandaten stehen wir auch beratend für deren Direktbestand zur Verfügung. Die Hauptabteilung Immobilien & Alternative Investments der Helaba Invest besteht aktuell aus 30 Mitarbeitern, ein weiterer Personalaufbau ist geplant.

Stringenter und transparenter Auswahlprozess sowie laufende Betreuung der Zielfonds

Um den besten Manager für eine bestimmte Region und/oder Nutzungsart zu identifizieren, bedienen wir uns einer proprietären HI-Manager Datenbanken. Diese wird fortlaufend um neue Manager, Fonds und sonstige Informationen ergänzt. Wir sammeln Daten aus bereits vorausgegangenen Managerauswahlprozessen, den kontinuierlichen Meetings mit bekannten und neuen Managern sowie aus dem Netzwerk unserer Analysten und Portfolio Manager, die regelmäßig an Fachkonferenzen (z.B. INREV, ANREV), Roadshows und/oder branchenspezifischen Events (z.B. Expo Real, Infrastructure Investor) teilnehmen.

Die Datenbank Immobilien umfasst derzeit rd. 400 Manager mit mehr als 1.000 institutionellen Fonds. Darüber hinaus ist eine Vielzahl an detaillierten Informationen zum Unternehmen, dessen Strategien und Track Records hinterlegt. Aufgrund der zur Verfügung stehenden Informationsdichte können Produkte nach den individuellen Kundenanforderungen (Sektor, Region, LTV, Fondsgröße, Zielrendite, etc.) gefiltert werden. Die Datenbank wird fortlaufend gepflegt, so dass alle Produkte, die der Helaba Invest vorgestellt werden, in den Analyse- und Selektionsprozess einfließen. Zusätzlich zu Investments in Zielfonds am Primärmarkt besitzt die Helaba Invest eine hohe Expertise in der Durchführung von Zweitmarkttransaktionen.

Investmentprozess

Im ersten Schritt des Auswahlprozesses der Helaba Invest werden Manager und ihre Produkte identifiziert, die grundsätzlich zur gesuchten regionalen und sektoralen Zielallokation sowie zum gesuchten Investmentstil passen. Die proprietäre HI-Manager Datenbank bildet hierfür die Basis. Ergebnis ist eine „Long List“ mit Managern, die die von uns vorgegebenen Kriterien erfüllen. Die Manager werden direkt bzgl. eines Angebotes (sog. „Request for Proposal“) kontaktiert. Bei Bedarf werden mit einzelnen Managern vorab Marktsondierungsgespräche geführt, in denen erörtert wird, ob der jeweilige Manager aktuell offen für Mittelzuflüsse ist.

Im nächsten Schritt werden die Manager auf Basis eines internen Scoring Modells mit für jeden Managerauswahlprozess strategiespezifisch, individualisierten Kriterien beurteilt und eingestuft. Das Ergebnis mündet in einer „Short List“. Die hier aufgeführten Manager (meist 3 – 5) werden zum Beauty Contest eingeladen.

Bei den ausgewählten Managern werden Vor-Ort-Besuche durchgeführt. Während der Treffen wird eine Vielzahl strategischer und operativer Themen inkl. IT-System-Struktur, Prozess der Planung von Business Plänen inkl. Research und Kernkompetenzen besprochen. Sofern ein Zielfonds bereits über ein Immobilienportfolio verfügt oder ein konkretes Startportfolio aufweist, werden Objektbesichtigungen durchgeführt. Ferner werden die detaillierten Business Pläne des Fonds und ggf. einzelner Objekte diskutiert und beurteilt.

Nachdem der Manager/Zielfonds ausgewählt wurde, findet eine detaillierte Fonds-Due Diligence statt. In diesem Rahmen werden das Vertragswerk und die Investmentstrategie abgestimmt. Durch die Bündelung der Investmentvermögen der Helaba Invest können im Rahmen der Verhandlung ggf. Gebührenreduktionen erzielt werden. Zugleich kann Einfluss auf die Gebührenstruktur in dem Sinne genommen werden, dass eine stärkere Interessengleichrichtung zwischen Investoren und Asset Managern erreicht wird. Die erzielten Skaleneffekte werden an den Kunden weitergegeben.

Bei der Verhandlung des Vertragswerks werden die regulatorischen und investimentrechtlichen Anforderungen der Anleger durchgesetzt, so dass eine Erwerbbarkeit des Fonds sichergestellt wird. Darüber hinaus nimmt die Helaba Invest – wenn möglich und sinnvoll – aktiven Einfluss auf die Ausgestaltung der Governance-Struktur und verhandelt insbesondere die Rechte des Anlageausschusses sowie ggf. Schlüsselpersonen- und Change-of-Control-Klauseln. In Abstimmung mit dem Asset Manager wird die Investmentstrategie hinsichtlich einzelner Parameter, wie z. B. die Objektgröße, Diversifikationskriterien, die geographische Allokation und das Fremdkapital definiert.

Neben einem stringenten Auswahlprozess steht im Rahmen des Investmentprozesses darüber hinaus auch das Monitoring der Zielfonds im Fokus. Hierbei erfolgen die laufenden Betreuung und das aktive Management der Zielfonds. Dies umfasst z. B. die Interessenvertretung bei Anlageausschusssitzungen, die sorgfältige Prüfung von Entscheidungs- und Investmentvorlagen (inklusive von Objektbesichtigungen), regelmäßige Jour Fixe zur Abstimmung von Pipeline und Bestandsinvestitionen, die Analyse und Verifizierung der turnusmäßigen Reportings sowie die Plausibilisierung der geplanten Ausschüttungs- und Kapitalabrufplanung. Diese Maßnahmen werden insbesondere durchgeführt, um die Früherkennung von Risiken zu gewährleisten und bei Bedarf frühzeitig die notwendigen weiteren Schritte einzuleiten bzw. darauf reagieren zu können.

Expertise der Helaba Invest im Bereich Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit spielt in der Helaba-Gruppe eine bedeutende Rolle. Als klares Bekenntnis zu einem weiteren Ausbau des Engagements hat die Helaba im Sommer 2017 den UN Global Compact unterzeichnet. In diesem Zuge hat auch die Helaba Invest beschlossen, die für das Asset Management relevanten anerkannten Standards der UN Principles for Responsible Investment (UN PRI) zu unterzeichnen.

Der Gedanke der Nachhaltigkeit sowie ethische Aspekte spielen daher bereits zu Beginn unseres Managerauswahlprozesses eine große Rolle. Die Helaba Invest betreut einige Kunden, deren expliziter Wunsch es ist, den Aspekten der Nachhaltigkeit und Ethik gerecht zu werden. Etwaige Reputationsrisiken, die von einzelnen Managern ausgehen könnten, werden aus diesem Grund schon frühzeitig im Managerauswahlprozess überprüft.

Die Immobilienbranche befindet sich beim Thema „Nachhaltigkeit“ aus Sicht der Helaba Invest am Beginn einer Umbruchphase, in welcher der als „ESG“ („Environment, Social, Governance“) bezeichnete Themenkomplex immer bedeutender für Dienstleister und deren Kunden wird. Die Helaba Invest hat diese Themen auch im Geschäftsfeld Immobilien & Alternative Investments frühzeitig besetzt und befindet sich derzeit in der weiteren Implementierung der entsprechenden Prozesse. Im Zuge der Unterzeichnung der UN PRI sind wir damit befasst, Nachhaltigkeitskriterien noch besser in unsere Investmentansätze zu integrieren. Als nächsten Schritt haben wir ein Nachhaltigkeitsreporting (auch auf Portfolioebene) in 2019 aufgebaut.

Die von vornherein auf eine langfristige Zusammenarbeit (mind. 10 Jahre) ausgelegte Managerauswahl erfordert auch von Zielfondsmanagern eine nachhaltige Unternehmensführung. So werden beispielsweise bei der Eigentümerstruktur des Zielfondsmanagers Aktiengesellschaften aufgrund ihrer höheren Transparenz sowie eigentümergeführte Unternehmen aufgrund ihrer nachhaltigen Unternehmensführung gegenüber von Private Equity Unternehmen gehaltenen Zielfondsmanagern generell bevorzugt. Die Governance der ausgewählten Zielfonds ist für uns ebenfalls von großer Bedeutung.

Um ESG transparent zu kommunizieren und zu überwachen, arbeitet die Helaba Invest unter anderem mit GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark) zusammen. Diese Plattform bietet aus Sicht der Helaba Invest das größte Potenzial für Immobilieninvestoren und bietet bereits jetzt die größte weltweite Abdeckung im Marktvergleich. Jeder Zielfonds berichtet ausführlich über einen standardisierten Fragebogen an GRESB über ESG-Themen, welche dann auf Portfolioebene für Investoren zusammengefasst werden können. Helaba Invest wird GRESB als Plattform aktiv unterstützen. Durch unseren Einfluss auf die Fondsmanager planen wir, den Anteil an GRESB reportenden Zielfonds kurz- bis mittelfristig auf ca. 60-70% (volumengewichtet) auszubauen.

Immobilienanlagemarkt: Stand / Entwicklung aus Sicht des Hauses

Die globalen Immobilienmärkte befinden sich in einem fortgeschrittenen Marktzyklus. Sie folgen damit der ebenfalls langanhaltenden positiven konjunkturellen Entwicklung und werden durch die Niedrigzinspolitik der Zentralbanken unterstützt. Die relative Attraktivität von Immobilieninvestments ist trotz historisch niedriger Renditen aufgrund der weiterhin attraktiven Renditeabstände zu langlaufenden Staatsanleihen gegeben.

Es ist somit zu erwarten, dass der Anlagedruck die Nachfrage auf den Immobilienmärkten auch weiterhin hoch halten wird. Nachdem die Performance der vergangenen Jahre stark von der Renditekompression und der damit einhergehenden Wertentwicklung getrieben wurde, rückt in den kommenden Jahren der Mietertrag in den Fokus. Aufgrund der positiven wirtschaftlichen Entwicklung und der damit verbundenen Flächennachfrage zeigen sich die Vermietungsmärkte in Europa in einer sehr guten Verfassung. Dies resultiert in hohen Vermietungsständen und Mietwachstumspotentialen, die in vielen Märkten noch nicht ausgereizt sind. Der Einzelhandel zeigt als einziger Sektor bereits deutlich Anzeichen für eine Korrektur, die jedoch weniger eine Folge des Immobilienzyklus als vielmehr die Folge von Anpassungsprozessen im Einzelhandelssektor und der dadurch ausgelösten wirtschaftlichen Probleme vieler Mieter ist.

Der Fokus der Helaba Invest liegt im aktuellen Marktumfeld auf der Konstruktion eines widerstandsfähigen Immobilienportfolios, wobei die Bausteine „Diversifikation“ und „Optionalität“ von zentraler Be-

deutung sind. Grundlage hierfür ist eine detaillierte Markteinschätzung der relevanten Märkte und Sektoren auf Basis eines unabhängigen Immobilienresearchs unter Verwendung von Daten etablierter Researchdienstleister. Die Diversifikation erfolgt sowohl über Regionen und Sektoren als auch über Vintages und unterschiedliche Risikoprofile. Eine breite regionale Diversifikation ermöglicht eine Kombination von Märkten in unterschiedlichen Stadien des Marktzyklus sowie unterschiedlichen historischen Risikoprofilen. So können vergleichsweise stabile Märkte in einem fortgeschrittenen Marktzyklus mit Märkten kombiniert werden, die auch in Zukunft Wachstumspotentiale erwarten lassen. Bei der sektoralen Diversifikation setzen wir auf eine breite Streuung über alle Nutzungsarten hinweg. Assetklassen mit einer vergleichsweise geringeren Konjunkturabhängigkeit und granularen Cash Flows sowie Assetklassen und Investmentstrategien, die von langfristigen Megatrends profitieren werden, erhalten tendenziell eine höhere Gewichtung.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds-Reihe
Volumen aktuell	insgesamt 1,05 Mrd. EUR
Anlageuniversum	Investition in deutsche und europäische Immobilienspezialfonds
Währung	EUR
Region	Europa
Vehikel	Spezial-AIF-Sondervermögen mit festen Anlagebedingungen (§ 284 KAGB)
Auflagedatum	2014 / 2016 / 2017
Asset Manager / Anlageberater	Helaba Invest
Internet-Info zum Produkt	www.helaba-invest.de

Mit der Durchführung des finalen Closings des HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds III im Oktober 2019 konnte die HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds-Reihe die Grenze von 1 Mrd. EUR an Eigenkapitalzusagen erreichen. Seit der Auflegung des HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds im April 2014 konnten drei Immobiliendachfonds erfolgreich lanciert werden:

- HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds (April 2014), Fondsvolumen 250 Mio. EUR
- HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds II (Juni 2016), Fondsvolumen 300 Mio. EUR
- HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds III (Q4 2017), Fondsvolumen 500 Mio. EUR

Alle drei HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds investieren in in- und ausländische Immobilienspezialfonds, die jeweils eng definierte Marktsegmente abdecken und durch hoch spezialisierte Manager betreut werden. Eine Diversifizierung wird somit nicht im einzelnen Fonds, sondern auf Portfolioebene erreicht. Bei allen drei HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds liegt der regionale Fokus auf Europa, dabei stellt Deutschland den Investitionsschwerpunkt dar. Sektoral investieren die Fonds sehr diversifiziert in die Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Wohnen, Logistik, Hotel und Sonstiges.

Die drei HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds verfolgen jeweils einen sicherheitsorientierten Investmentstil mit Fokus auf Kapitalerhalt. Darüber hinaus wird die Erzielung einer stabilen und kontinuierlichen Ausschüttungsrendite angestrebt. Der Vorteil der HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds-Reihe liegt gerade für Anleger mit einem kleineren Volumen darin, dass zum einen Abhängigkeiten von einem oder wenigen Immobilienmanager vermieden werden. Zum anderen können Investoren das Risiko minimieren, einen Asset Manager mit der operativen Betreuung einer Immobilie zu betrauen, der im jeweiligen lokalen Markt nicht verwurzelt ist. Um institutionellen Investoren bereits ab einem Volumen in Höhe von 5 Mio. EUR eine sehr breit diversifizierte Immobilieninvestitionsmöglichkeit anbieten zu können, hat die Helaba Invest die HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds-Reihe aufgelegt. Durch eine Investition erhalten die Anleger den Zugang zur umfassenden Immobilienexpertise der Helaba Invest.

Für 2020 ist die Fortsetzung der bislang erfolgreichen HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds-Reihe geplant. Für den Nachfolgefonds des HI-Immobilien-Multi Manager-Fonds III konnte bereits ein umfassendes und sehr diversifiziertes Startportfolio von mehreren Zielfonds reserviert werden. Der regionale Fokus liegt dabei weiterhin auf Europa. Insbesondere aufgrund der aktuellen Entwicklungen an den europäischen Immobilienmärkten soll wiederum ein sehr breit diversifiziertes Immobilienportfolio aufgebaut werden. Der Erfolg bei Investitionen in indirekte Immobilienanlagen liegt unserer Meinung nach in einer konsequenten Strategie- und Allokationsentscheidung, der richtigen Auswahl von Managern und Produkten sowie in der intensiven Betreuung der Investments. Das Management des neuen Fonds strebt dies an und darüber hinaus soll die Erreichung der Fondsziele (insbesondere das Performanceziel) bei geringstmöglichem Risiko erfolgen.


J. SAFRA SARASIN


J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH

Adresse

Strasse + Nummer	Kirchnerstraße 6-8
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60311
Land	Germany
Gründungsjahr	1841
webpage	www.jsafrasarasin.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutional & Wholesale Clients
Vorname, Name	Detlef Lau
Titel und Funktion	Geschäftsführer
Telefonnummer	069 / 714497 - 352
E-Mail	detlef.lau@jsafrasarasin.com



Geschäftsbereich	Wholesale & Institutional Clients
Vorname, Name	Peter Huber
Titel und Funktion	Executive Director
Telefonnummer	089 / 55 89 99 - 482
E-Mail	peter.huber@jsafrasarasin.com

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Immobilien

Bank J. Safra Sarasin: Our Expertise in Real Estate

Bank J. Safra Sarasin AG

The Asset Management of Bank J. Safra Sarasin has an extensive experience in real estate offering attractive, geographically diversified solutions comprising one local, one regional and one global direct open-end fund all of which we described below. As of December 2019, the three funds together owned a total of 57 properties worth approx. EUR 1.5 billion gross. Our Investment Foundation's flagship fund, the **Swiss Sustainable Real Estate**, is managed in cooperation with Vaudoise investment Solutions since 2010 whose management team is highly experienced in development projects. The portfolio mainly consists of residential properties. The **Sarasin Sustainable Properties – European Cities** was launched in 2011 in partnership with Catella Real Estate. The fund is mainly invested in office and commercial properties located in metropolitan cities across Europe. Our third solution, the **Global Real Estate Fund** was launched in 2017 and is managed internally. The fund owns office as well as commercial properties.

Exhibit: Locations Catella



Source: Catella Real Estate AG, September 2019

Our Partner Catella Real Estate AG

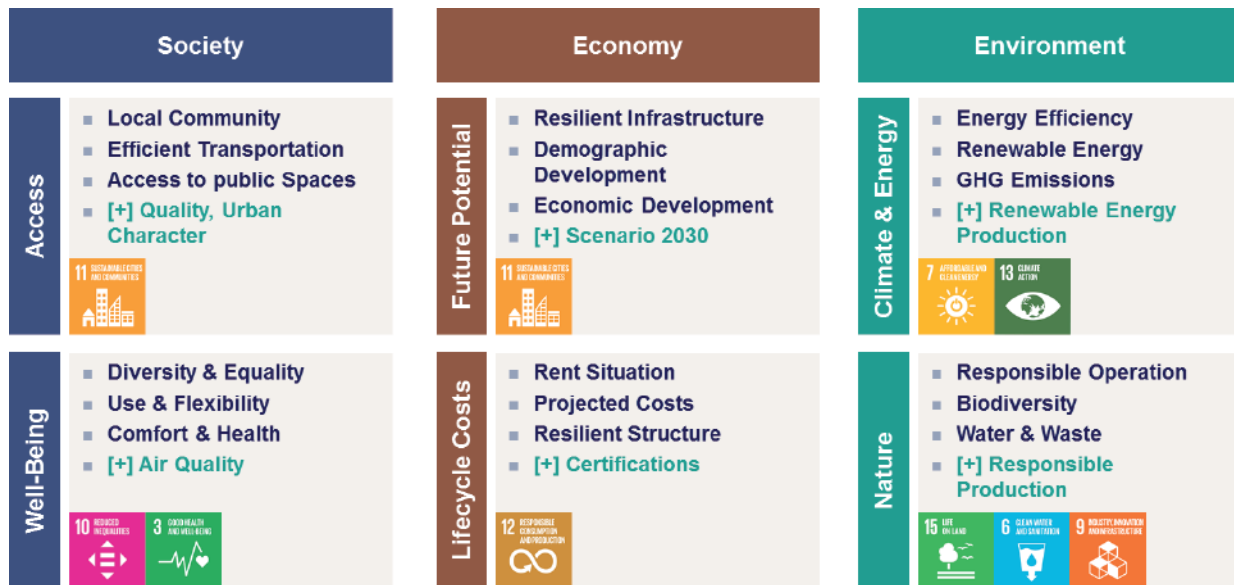
(CREAG) for the fund Sarasin Sustainable Properties European Cities - a European real estate investment boutique - was founded in January 2007 in Munich. Catella Real Estate AG, headquartered in Munich, is a licensed Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) and regulated AIFM, which launches real estate fund solutions for institutional and private investors throughout Europe within the framework of special and public funds.

- Approximately EUR 2.5 bn AuM
- Approximately EUR 2.2 bn AuA
- 80 employees

Bank J. Safra Sarasin Sustainability Methodology

Throughout the years our asset management team has developed a customized **sustainable strategy for direct real estate investments**. Our responsible analysts have backgrounds in architecture and engineering, which combined result in a valuable know-how in the development of projects, sustainability and finance. Furthermore, we offer a methodical and systematic approach through our internally developed tools. Our analysis and evaluation are based on “best practice” and on measurable indicators. We create impact and add value to the properties by identifying their potential and by setting a strategy for each asset considering a long-term perspective. We ensure active management and positive tenant relationship via energy monitoring and Life Cycle costs management.

Exhibit: BJSS Sustainable Real Estate Raster



Source: Bank J. Safra Sarasin

Bank J. Safra Sarasin's sustainability analysis leads to a better understanding of real estate investment as it allows a clearer illustration of the interdependence between economic, social and environmental criteria. Two topics are assigned to each of the three sustainability dimensions of society, economy and environment. These topics are in turn subdivided into different criteria. The dimensions, topics and criteria are included in the evaluation and are equally weighted. Comparable and measurable indicators are underpinned by the criteria. This holistic evaluation ensures that sustainability is an integral component throughout the entire life cycle of the properties.

From a top-down perspective the analysis focuses on the following elements:

- Macro location, international connectivity & perspective
- Micro location, regional connectivity, social aspects
- Property level quality & comfort
- Building future orientation & multitenant perspective
- Operational costs & future tradability
- Energy consumption & CO2 output
- Green elements and surrounding nature

The three dimensions of society, environment and economy are part of one system and cannot be considered separately. They influence and condition each other: some of the life cycle costs are determined by the energy consumption of a building. These costs partially determine the tenants' utilities costs which, in turn, determine rent and lettable. **All of the applied criteria reflect a «best-practice» approach and help to mitigate future risks.** A points system is embedded in the assessment structure and assigns scores of 1 to 5. The sustainability of each property is reviewed annually and sustainability measures are devised if necessary. The sustainability analysis is aligned to ten of the 17 sustainability goals of the «2030 Agenda».

Immobilienanlagemarkt: Stand / Entwicklung aus Sicht des Hauses

Bank J. Safra Sarasin Real Estate Market view: European Private Real Estate continues delivering positive results

Bank J. Safra Sarasin developed a comprehensive approach to identifying investment destinations. We remain positive in the commercial European Real Estate Sector as it provides sustainable investment opportunities and continues providing strong fundamentals

The financial characteristics of Real Estate returns in Europe are, in our view, positive. The spreads between cap rates and 10 year government bonds remain attractive. We carefully monitor the recent year's capital appreciation that led to transaction prices for the European cities close to historical high. We remain positive because this trend is supported from decreasing vacancy and increasing rental prices. Our analysis indicates a momentum for the European Real Estate commercial sector in combination with long term competitive advantages confirmed according to our sustainability benchmark. **Our methodology is based on a proprietary traffic-light-system where ratings are represented by three colours.** Each color summarizes assessments conducted in detail for the three pillars – country rating, metropolitan rating and Real Estate market. We use the green color when we obtain positive results, yellow when they are adequate yet not up to our predicted expectations and finally red for negative, less favorable outcomes.

1. **The first pillar of our analysis is the country rating.** In this category we observe the majority of the European countries rating highly in comparison with USA, countries from the APAC region and South America. We receive better scores regarding chances and risks based on environmental, social and governance (ESG) selection criteria. The human capital, as well as, financial and political governance aspects is also more favorable.
2. **Second pillar, the metropolitan rating** is based on sustainable and economic selection criteria. Many European cities are economically prospering and offer a good social surrounding allowing a high quality of life and environmental safety. Cities labelled as sustainable according to our methodology exhibit – according to statistics – a high forecasted population growth, therefore higher expected demand for residential or office space and so help us to identify metropolitan areas with higher returns for real estate investments.
3. **The third pillar, Real Estate market rating** is based solely on financial indicators. Indicators such as prime rent levels and prime office yield development, volatility measures, market liquidity, new construction activity, vacancy, market availability and new rental activity are considered. We provide our view on the cities by taking into consideration the above mentioned aspects as well as the historical transaction prices and the current momentum with regards to the real estate cycle.

Exhibit: Rating BJSS Traffic – Light – System & Investment Universe

		Metropole / region	Real estate markets	Metropolitan centre rating	Country rating
First Priority Cities	1	Berlin (Germany)	□	□	□
	2	Dublin (Ireland)	□	□	□
	3	Oslo (Norway)	□	□	□
	4	Munich (Germany)	□	□	□
	5	Amsterdam (Netherlands)	□	□	□
	6	Stockholm (Sweden)	□	□	□
	7	Frankfurt am Main (Germany)	□	□	□
	8	Randstad (The Hague, Rotterdam, Utrecht)	□	□	□
	9	Luxemburg (Luxemburg)	□	□	□
	10	Hamburg (Germany)	□	□	□
	11	Vienna (Austria)	□	□	□
	12	Stuttgart (Germany)	□	□	□
	13	Copenhagen (Denmark)	□	□	□
	14	Prague (Czech Republic)	□	□	□
	15	London (UK)	□	□	□
Second Priority Cities	16	Paris (France)	□	□	□
	17	Madrid (Spain)	□	□	□
	18	Lyon (France)	□	□	□
	19	Barcelona (Spain)	□	□	□
	20	Lille (France)	□	□	□
	21	Düsseldorf (Germany)	□	□	□
	22	Lisbon (Portugal)	□	□	□
	23	Cologne (Germany)	□	□	□
Third Priority Cities	24	Helsinki (Finland)	□	□	□
	25	Brussels (Belgium)	□	□	□
	26	Groningen (Netherlands)	□	□	□
	27	Oxford (UK)	□	□	□

Source: Bank J. Safra Sarasin & Catella Real Estate, September 2019

As a conclusion, in the EU despite the softening of macro indicators the office leasing activity is strong and continues to rise. Prime rents continue increasing and investors demand remains high; with yields stabilizing. Vacancy rates continued decreasing on a regional level. Despite the different levels of government bonds yields within Europe, the average spread between office cap rates and 10-year government bonds for major markets remains attractive, and the current liquidity from the central bank provides a positive environment for further real estate investments. We expect this trend to continue. The combination of rental and capital appreciation will probably continue with a slower pace in 2020. We expect Real Estate markets to continue providing positive results, with leasing activity as well as transaction volumes expected to soften but to remain close to the 10-year average.

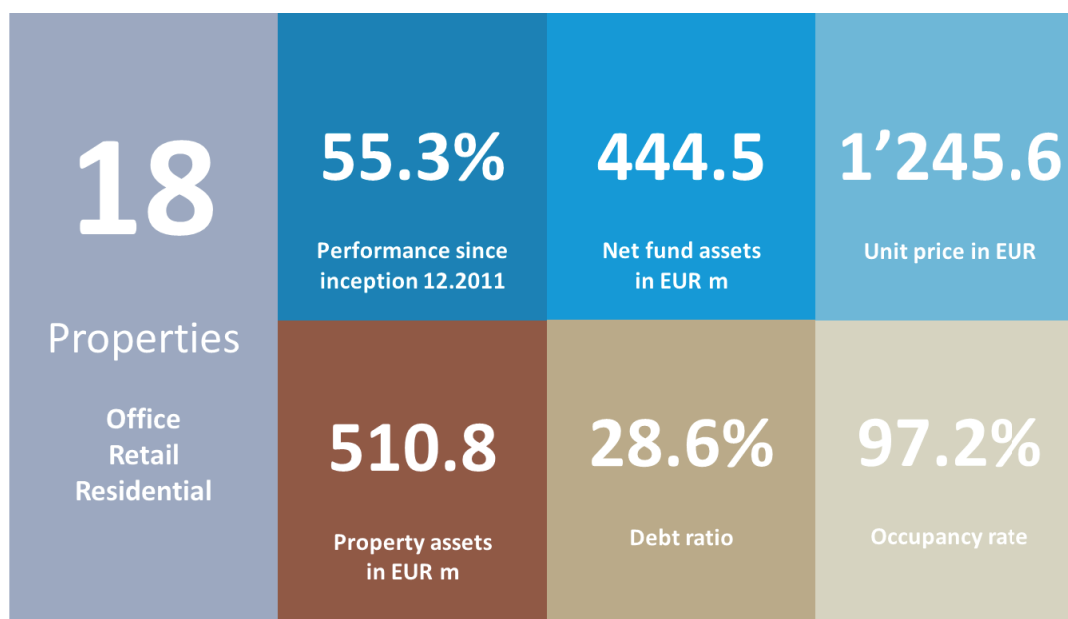
Produktvorstellung

Name / Bezeichnung

Bank J. Safra Sarasin Fund: Sarasin Sustainable Properties – European Cities

Sarasin Sustainable Properties - European Cities (SSP) carries the concept of sustainability in its name. The fund invests in properties located in metropolitan cities according to a combination of sustainable and financial selection criteria. The focus lies on Core and Core-Plus properties. Core properties are high-quality properties based in established locations with long-term rental agreements held by tenants with good credit ratings. Core-Plus properties additionally consider locations with development potential as well as shorter-dated rental agreements.

Exhibit: Sarasin Sustainable Properties – European Cities, Fund key figures

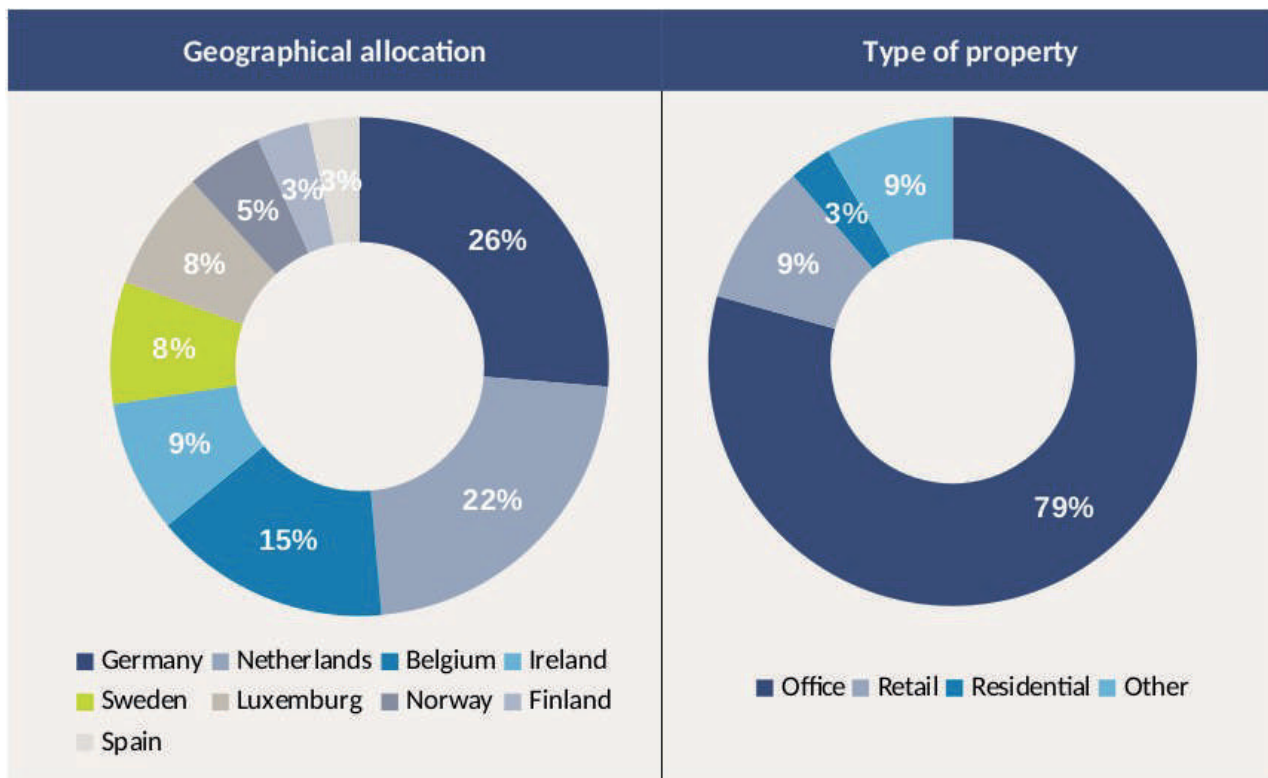


Source: Investor Reporting Bank J. Safra Sarasin AG, December 2019

Sarasin Sustainable Properties – European Cities is an established, attractive portfolio with stable rental agreements. In December 2019, public administration was the largest tenant type, renting approx. 30% of our portfolio properties. The latter are diversified across cities in Germany, Netherlands, Belgium, Ireland, Luxembourg, Spain and northern European countries. More than 75% of the properties are used as office space.

The fund is actively managed, hence we do not follow a buy and hold strategy instead we continuously monitor and create additional value by renovating existing properties and renegotiating rental contracts. For each investment we generally aim for a 10-year holding period. Since the fund's inception we only sold one acquired property. The investment team combines the expertise in sustainable real estate investments of Bank J. Safra Sarasin (BJSS) with the acquisition and management skills of our partner and portfolio manager, Catella Real Estate AG located Munich. BJSS is the one of the Swiss market leaders for sustainable investments as well as one of the largest providers in continental Europe.

Exhibit: SSP, Geographical allocation & Type of property



Source: Investor Reporting Bank J. Safra Sarasin, December 2019

Exhibit: SSP, Performance & Highlights

Performance		Highlights
■ Year 2019	7.7%	<ul style="list-style-type: none"> Existing attractive portfolio of commercial properties managed based on sustainable criteria Attractive returns and stable cash flows for income oriented investors Potential additional value from active management and capital appreciation Diversification across financially and politically stable European countries Growth potential via new acquisitions sourced by Catella with local presence on multiple locations
■ 3 years (p.a.)	8.3%	
■ 5 years (p.a.)	7.0%	
■ Since inception	55.3%	

Source: Investor Reporting Bank J. Safra Sarasin, December 2019

In December 2019 BJSS received the following award for its European Real Estate strategy and the fund "Sarasasin Sustainable Properties - European Cities" together with its partner Catella Real Estate:

**Scope Alternative Investments Award
Best Asset Manager - Special Award – Sustainability**



Exhibit: SSP Performance and Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB)


Source: GRESB, June 2019

Exhibit: Sarasin Sustainable Properties – European Cities, Fund details

Overview Fund details	
Name of fund	Sarasin Sustainable Properties – European Cities
Fund domicile	Germany
Legal structure	Special investment fund according to German law (KAGB)
Fund management company	Catella Real Estate AG
Portfolio management	Nicolas Hartel and Axel Bertram, Catella Real Estate AG
Custodian bank	CACEIS Bank Deutschland
Share class	None
Accounting currency	EUR
Currency share classes	EUR
Benchmark	None
Client segment	Institutional clients
Management fee p.a.	0.85%*
Minimum subscription	EUR 0.5m
Liquidity	No subscription fee. Redemption fee depending on the period of notice: 0% by 17 months; 2.5% by 11 months and 5% by 5 months
Share classes / ISIN / Securities-No.	DE000A1JB0F1 / 13 374 198

Source: Investor Reporting Bank J. Safra Sarasin AG, December 2019

As per December 2019, *In relation to the gross real estate assets. Further details are included in the fund prospectus.



MFS Investment Management

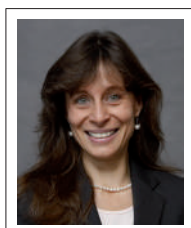
Adresse

Strasse + Nummer	Bockenheimer Landstraße 43
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60325
Land	Germany
Gründungsjahr	1924
webpage	www.mfs.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Lars Detlefs
Titel und Funktion	Managing Director, Geschäftsführer
Telefonnummer	+49 69 27 13 461-13
E-Mail	ldetlefs@mfs.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Karin Moritz
Titel und Funktion	Managing Director, Relationship Management
Telefonnummer	+49 69 27 13 461-11
E-Mail	kmoritz@mfs.com

Anlagevehikel

	seit	AuM (Mio. EUR)	Währung	Bemerkung
Publikumsfonds	2009	1.799 USD	USD	Internationales Immobilienvermögen
Spezialfonds (einzelner Investor)	2009	999 USD	USD	Umfasst ein US-REITs-Teilportfolio einer hauseigenen Multi-Asset-Strategie
Pooled Funds	2009	637 USD	USD	Internationales Immobilienvermögen inklusive Vermögen in Spezialman- daten
REITs	k.A.	k.A.	k.A.	Die REITs-Strategien von MFS sind börsennotierte Immobilienwerte und in den obigen Angaben enthalten. MFS bietet REITs nicht direkt an.

Immobiliensegmente / Nutzungsarten

	seit	AuM (Mio. EUR)	Anlage- region	Bemerkung
Sonstige	2009	3.434 USD	Weltweit	Das genannte verwaltete Vermögen ist das Vermögen der US- und internationalen Immobilienstrategien. Diese Portfolios enthalten vornehmlich Core-Immobilien, verfolgen aber auch Value-added- und Opportunistic-Strategien.

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Immobilien

MFS im Überblick

1924 legte MFS den ersten Publikumsfonds der USA auf. Millionen von Anlegern erhielten dadurch Zugang zum Markt. Seitdem haben wir uns zu einem internationalen Full-Service-Manager entwickelt. Wir bieten Anleihen-, Aktien- und quantitative Lösungen für institutionelle Kunden, Finanzberater und Intermediäre weltweit.

Von anderen Managern unterscheidet uns, dass wir uns nur einem Ziel verpflichtet haben: langfristiger Mehrwert für unsere Kunden durch verantwortungsvolle Kapitalanlagen. Mit dieser Kultur der Verantwortung und unserer starken Investmentplattform wollen wir das Kapital unserer Investoren und die Reputation unserer Kunden schützen. Unser erfolgreicher Investmentansatz führt unsere auf kollektiver Expertise beruhende Kompetenz, sorgfältiges Risikomanagement und langfristige Anlagedisziplin zusammen. So wollen wir Investmentchancen nutzen, die für unsere Investoren nachhaltige Werte schaffen. Dieser Ansatz profitiert von unserer einzigartigen Unternehmenskultur mit gemeinsamen Werten und enger Zusammenarbeit. Das bedeutet, dass wir Teams aus Experten mit unterschiedlichen Denkweisen zusammenstellen, um Diskussionen zu fördern, wichtige Risiken zu beurteilen und die aus unserer Sicht besten Investmentideen am Markt zu identifizieren.

Um langfristigen Mehrwert zu schaffen, wollen wir unseren Kunden beim Umgang mit der zunehmenden Komplexität der Märkte und der Weltwirtschaft helfen. Die Grundlage dafür sind aus unserer Sicht Gemeinsamkeiten mit unseren Kunden: Wir müssen ähnlich denken wie sie, ihre Anforderungen kennen und einen ähnlichen Anlagehorizont haben.

Das sorgt für gegenseitiges Verständnis und Klarheit. Wir dürfen nicht nur Erwartungen dazu wecken, wie wir im Namen unserer Kunden investieren werden, sondern wollen diese Erwartungen auch erfüllen und wenn möglich, übertreffen.

Kollektives Know-how

Im Zeitalter der Informationsdemokratie sollen unsere Kunden davon profitieren, wie wir Informationen auswerten. Dazu tauschen wir uns aus – untereinander und mit den Unternehmen, in die wir investieren. Wir wollen verstehen, warum sie dauerhaft erfolgreich sein können. Das ist unser Analysevorteil. Er beruht auf unserer internationalen Investmentplattform und dem uneingeschränkten Austausch von Informationen über Länder, Assetklassen und Branchen hinweg. Er hilft uns, Risiken aktiv zu managen und effiziente Entscheidungen für unsere Kundenportfolios zu treffen.

- Die beste Idee ist wichtiger als persönliche Vorlieben

Wir halten unterschiedliche Perspektiven für unabdingbar für eine stabile Investmentthese. Wir ermutigen nicht nur zu Perspektivenvielfalt, sondern bestehen darauf. Gute Investmentideen können von jedem Mitarbeiter unseres Unternehmens kommen. Sie können die Grundlage für große Entscheidungen sein, wenn sie unserer kritischen Diskussion standhalten.

- Eine Kultur der Vielfalt und der Zusammenarbeit

Wirklich wichtig für unseren Analysevorteil ist Teamwork – gemeinsames Nachdenken, das wir fördern, indem wir Teams aus Experten mit unterschiedlichen Perspektiven zusammenstellen und Anreize für eine gute und enge Zusammenarbeit schaffen. Wir führen 360-Grad-Peer-Reviews durch, bei denen sich Mitarbeiter gegenseitig prüfen und bewerten, um zu erfahren, wie gut die Investmentteam-Mitglieder zusammenarbeiten. Und gute Zusammenarbeit wird belohnt.

Sorgfältiges Risikomanagement

Risiko kann ein Feind sein – aber auch ein Freund. Durch Zeit, Kompetenz und Disziplin können Risiken zu Chancen werden. Wir glauben, dass uns dies dank unserer Kultur des Risikobewusstseins gelingt. Jedes Mitglied unseres Investmentteams hat die Aufgabe, für unsere Kunden Risiken zu bewerten. Bei jeder Entscheidung haben wir die Risiken im Blick.

Ergebnisse verbessern

Bei MFS findet Risikomanagement auf allen Ebenen des Investmentprozesses statt – mit regelmäßigen strengen Kontrollen auf Portfolio-, Einzelwert- und Unternehmensebene. Wir wissen, dass Verlustbegrenzung bei volatilen Märkten für unsere Kunden genauso wichtig ist wie Ertragsgenerierung. Unser diszipliniertes Kapazitätsmanagement ist wichtiger Bestandteil unseres aktiven Risikomanagements.

Risiken bewusst eingehen

Wenn wir bei volatilen Märkten nach guten Einstiegszeitpunkten Ausschau halten oder das Kapital unserer Kunden in Abschwüngen schützen wollen, betrachten wir die Risiken sehr genau aus unterschiedlichen Perspektiven und gehen sie bewusst ein. Wir wollen Risiken dann eingehen, wenn wir dafür entlohnt werden. Um die Ergebnisse für unsere Kunden zu verbessern, konzentrieren wir uns auf Fundamentaldaten und analysieren wichtige Faktoren, die den langfristigen Wert eines Unternehmens gefährden könnten.

Langfristige Anlagedisziplin

Wir denken, handeln und investieren langfristig – denn wir glauben, dass man so die Ziele seiner Kunden am besten erreicht. Weil wir über einen vollen Marktzyklus investieren, helfen wir Kunden, Verluste zu begrenzen. Zugleich nutzen wir Mehrertragschancen, wo immer sie sich bieten. Indem wir unser Investmentteam für seine Langfristperformance entlohnen, stellen wir sicher, dass unsere Strategien zu den Zielen und Zeithorizonten unserer Kunden passen.

Der Faktor Zeit

Um möglichst viele Chancen und die höhere Schwankungsbreite längerfristiger Erträge für unsere Kunden zu nutzen, interessieren wir uns für Erträge, die über längere Zeiträume, mindestens über drei bis fünf Jahre erzielt werden können. Dank der hohen Qualität unserer Analysen können wir bedenkenlos langfristig investieren, diszipliniert bleiben und uns gegen den Markt stellen, wenn wir das für die richtige Strategie halten.

Zukunftsorientierung

Investoren vertrauen unserem Investmentprozess – unseren robusten Analysen, den tiefen Erkenntnissen, dem aktiven Risikomanagement und der Anlagedisziplin. Um die Einheitlichkeit dieses Prozesses zu sichern und unser Know-how auf seinem hohen Stand zu halten, fördern wir systematisch talentierte Mitarbeiter und legen großen Wert auf eine frühzeitige Nachfolgeplanung für Investmentexperten in wichtigen Funktionen.

Unser Investmentprozess

Als aktiver Investmentmanager ist unser einziges Ziel, Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen – durch verantwortungsbewusste Kapitalanlagen. Der Schwerpunkt unseres Investmentansatzes ist, Unternehmen und Emittenten mit nachhaltigen langfristigen Wettbewerbsvorteilen zu finden. Um Unternehmen auszuwählen, die über einen gesamten Konjunkturzyklus stabile Erträge erzielen können, stützen sich unsere Investmentteams auf intensives fundamentales Research und eine langfristige Perspektive.

Dabei halten wir die Einbindung von ökologischen, sozialen und Governance-bezogenen Faktoren (ESG-Faktoren) in unsere Analyse für unabdingbar, weil gerade diese Themen häufig Einfluss auf den langfristigen Unternehmenswert und seine Stabilität haben.

ESG bei MFS

Wir haben ein klares Ziel: Mehrwert für unsere Kunden durch eine verantwortungsbewusste Anlage ihres Kapitals. Aus unserer Sicht sind nachhaltiges Investieren – mit ESG-Integration, Richtlinien für Abstimmungen auf Hauptversammlungen und Engagement bei Unternehmen – unerlässlich für ein kompetentes aktives Assetmanagement und die langfristige Wertschöpfung.

ESG-Überlegungen fließen immer dann in unsere Investmententscheidungen ein, wenn ein ESG-Thema den langfristigen Wert eines Unternehmens maßgeblich beeinflussen kann. Dazu haben wir ein umfassendes Konzept für nachhaltiges Investieren entwickelt, mit internen und externen Quellen, Prozessen, Tools und Kontrollen, damit Nachhaltigkeit in allen Bereichen unserer Arbeit berücksichtigt wird. Aus unserer Sicht sind ESG-Informationen Fundamentaldaten, die ebenso wie alle anderen wichtigen Informationen berücksichtigt werden müssen. Unsere Analysten und Portfoliomanager binden ihre Einschätzung der ESG-Chancen und -Risiken eines Unternehmens oder Emittenten in ihre Wertpapieranalyse und die Portfoliokonstruktion ein, sofern sie überzeugt sind, dass solche Faktoren von Bedeutung sind und finanzielle Auswirkungen auf den Shareholder bzw. Bondholder Value haben können.

Aus unserer Sicht führt Zusammenarbeit zu besseren Erkenntnissen. Deshalb arbeiten unsere Investmentteams von Anfang an Assetklassen-übergreifend. Wir sind auch der Ansicht, dass man ESG Faktoren nicht wirklich integrieren kann, wenn man ein separates ESG-Team hat. Unsere weltweiten Investmentteams werden umfassend von drei ESG-Analysten unterstützt. Ihre Aufgabe ist die Förderung der Zusammenarbeit bei Nachhaltigkeitsthemen, nicht die Erstellung sämtlicher ESG-Analysen. Echte Integration bedeutet, dass jeder Analyst und jeder Portfoliomanager im gesamten Investmentprozess Nachhaltigkeitsthemen berücksichtigt.

Obwohl unser Investmentansatz seit jeher auf die Nachhaltigkeit unserer Portfoliounternehmen ausgerichtet ist, glauben wir, dass man genauer hinsehen muss, um viele ESG- und Nachhaltigkeitsthemen wirklich verstehen und einschätzen zu können. Deshalb haben wir 2009 einen Ausschuss für verantwortliches Investieren (MFS Responsible Investing Committee) eingerichtet und eine Richtlinie für nachhaltiges Investieren (MFS Policy on Responsible Investing) eingeführt, um eine systematische Einbindung von ESG-Faktoren sicherzustellen. Im Februar 2010 unterzeichnete MFS die Principles for Responsible Investment (PRI). In den letzten zehn Jahren haben wir viel Geld und Zeit investiert, um zu erreichen, dass alle Investmentteams ESG-Informationen analysieren und in ihren Prozess einbinden. Unsere Kunden profitieren davon.

Die Strategie MFS Global Real Estate

Investmentphilosophie

Für uns sind Immobilien eine hybride Assetklasse, die aus Aktien-, Anleihen- und Gewerbeimmobilien-sicht betrachtet werden muss. Deshalb interessieren uns Anlagechancen, die aus unserer Sicht stabile laufende Erträge und steigende freie Cashflows erwarten lassen, damit Wertzuwachs entstehen kann.

Wir denken, dass die Bedeutung eines nachhaltigen Langfristwachstums von vielen Immobilieninvestoren unterschätzt wird.

Investmentprozess

Um nicht zu hoch bewertete Qualitätsimmobilienunternehmen zu finden, die zu unserer Investmentphilosophie passen, nutzen wir unsere Assetklassen-übergreifende internationale Research-Plattform.

Unsere voll integrierte internationale Plattform ist die Grundlage unseres Investmentprozesses. Wir meinen, dass eine internationale Zusammenarbeit, bei der Informationen geteilt und von allen genutzt werden, zu besonders guten Erkenntnissen führt, von denen unsere Kunden profitieren. Auf diese Weise können wir Chancen und Einschätzungen aus allen Blickwinkeln betrachten, damit allen Entscheidungen möglichst vollständige Informationen zugrunde liegen.

Ideenfindung

Weil wir großen Wert auf Teamwork und Kommunikation legen, sind die Portfoliomanager sowie Fundamentalanalysten und quantitative Analysten an der Ideenfindung beteiligt. Die internationale Research-Plattform von MFS ist die Grundlage für alle Investmententscheidungen, die für die Strategie Global REIT getroffen werden. Sie besteht aus einem Team sehr erfahrener Fundamentalanalysten für Aktien und Anleihen mit Sitz in neun MFS-Investmentniederlassungen weltweit. So stellen wir eine enge Zusammenarbeit sicher, bei der das gesamte Research von MFS genutzt wird. Dank dieser Plattform können alle Investmentexperten alle relevanten Anlagemöglichkeiten umfassend einschätzen. Wir meinen, dass dies zu besseren Investmententscheidungen führt, von denen unsere Kunden profitieren. Die Analysten entwickeln und pflegen eigene Gewinn- und Bewertungsmodelle und treffen sich mit den Geschäftsleitungen von Unternehmen. Außerdem berücksichtigen sie ergänzend auch alle relevanten Ergebnisse anderer Analysten, um sich ein umfassendes Bild von den Investmentchancen zu machen. Am Ende dieses Prozesses steht eine Kauf-, Halte- oder Verkaufsempfehlung für jedes Unternehmen, das sie beobachten.

Die Portfoliomanager arbeiten während des Researchprozesses eng mit den Analysten zusammen. Sie begleiten sie bei Unternehmensbesuchen und unterstützen sie bei der Erarbeitung ihrer Finanzmodelle und Bewertungssysteme sowie anderer Teile ihrer Investmentthese. Die formelle und informelle Zusammenarbeit mit den Analystenteams führt zu intensiven Gesprächen, auf deren Grundlage passende Investmentideen für das Portfolio entstehen. Außerdem tauschen Analysten und Portfoliomanager im Rahmen offizieller wöchentlicher Sitzungen neue Ideen und Informationen aus. Ein großer Teil der Kommunikation zwischen den Mitgliedern des Investmentteams findet aber informell statt, in Form von persönlichen Gesprächen, Telefonaten, E-Mails und über ein Online-Notizsystem, in das die Teammitglieder Berichte oder Ratings für die von ihnen beobachteten Unternehmen einstellen.

Unternehmensanalyse

Zur Beurteilung von Investmentchancen, die aus unserer Sicht die größte Wahrscheinlichkeit für Wertzuwachs über einen vollen Marktzyklus bieten, stützen wir uns auf eigenes Fundamentalresearch. Weil wir größten Wert auf Teamwork und Kommunikation legen, tragen alle Mitglieder des Researchteams und alle Portfoliomanager des Unternehmens zur Ideenfindung bei – im Rahmen von wöchentlichen Teamsitzungen, durch Branchenanalysen, bei Sektorteamsitzungen, über das formale Notizsystem oder in Ad-hoc-Gesprächen.

Ziel unserer Wertpapieranalyse ist, Unternehmen zu finden, die Qualitätsimmobilien besitzen und die geringstmöglichen Kosten produzieren, weil wir meinen, dass dies zusammen mit einem guten Management diesen Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil bietet. Die Portfolios von Unternehmen mit gut gemanagten Qualitätsimmobilien sind häufig schwer zu replizieren und zeichnen sich durch eine stabile Mietnachfrage aus.

Einbindung von ESG-Faktoren

Jeder Fundamentalanalyst und jeder Portfoliomanager ist für die Einbindung aller Faktoren verantwortlich, die Auswirkungen auf die Ergebnisse des Investmentprozesses haben können, zu denen

auch ESG-Faktoren zählen. Alle Portfolios von MFS werden auf ESG-Chancen und -Risiken untersucht, die maßgeblichen Einfluss auf die in ihnen enthaltenen Wertpapiere haben können.

Außerdem haben wir Investmentmitarbeiter, die sich ausschließlich mit ESG-Analysen befassen. Sie ergänzen und unterstützen das ESG-Research der fundamentalen Branchenanalysten und Portfoliomanager. Unsere ESG-Spezialisten haben eine genaue und umfassende Strategie zur ESG-Integration entwickelt. Durch sie sollen die Investmentexperten besser verstehen, welchen Einfluss ESG-Themen auf den Entscheidungsprozess haben können.

Speziell bei Immobilienunternehmen lag der Schwerpunkt der meisten Managementteams bislang auf Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekten, weil Immobilienunternehmen als starke Nutzer und Verbraucher von Grundstoffen, Rohstoffen, Land und Energie häufig einen großen CO₂-Fußabdruck haben. Wir glauben, dass es bald „ESG-Mietverträge“ geben wird. Ein einfaches Beispiel für einen solchen ESG-Mietvertrag ist, wenn der Vermieter vertraglich verpflichtet wird, in seiner Immobilie grünen Strom oder recyceltes Wasser zur Verfügung zu stellen. Aber ein ESG-Mietvertrag kann auch Mieter zu Wohlverhalten zwingen, beispielsweise dazu, dass er (oder auch der Vermieter) für Immobiliendienstleistungen bestimmte Anbieter wählt.

Portfoliokonstruktion

Unsere Portfoliostruktur ähnelt dem Immobilienarten- oder Geschäftsmodell-Mix des internationalen Gewerbeimmobilienmarktes, aber Marktbereiche mit dem aus unserer Sicht besten Risiko-Ertrags-Profil werden übergewichtet. Wir meinen, dass das Portfolio dadurch das Ziel eines breiten Engagements in Gewerbeimmobilien erreichen kann.

Unser Ansatz beruht auf der Einzelwertauswahl. Bei der Portfoliokonstruktion halten wir uns an zwei Grundsätze:

- Wir meiden mehrere Positionen in einer Immobilienart und investieren eher in die aus unserer Sicht aussichtsreichsten Chancen.
- Wir meiden Benchmarkgewichtungen oder Untergewichtungen, es sei denn, wir bauen gerade eine Position auf oder stoßen eine Position ab.

Das Portfolio wird in der Regel auf der Grundlage von Core-Positionen gebildet. Das sind üblicherweise die qualitativ hochwertigsten und zugleich vergleichsweise günstig bewerteten Unternehmen ihres Bereichs. Diese Unternehmen werden meist zu einem marktüblichen Preis oder etwas darüber gehandelt, bieten aber in der Regel ein längerfristigeres und stabileres Wachstum, das aus unserer Sicht oft unterschätzt wird. Ein kleinerer Teil des Portfolios besteht meist aus Unternehmen, deren Eigenschaften denen der Core-Positionen ähnlich sind, die aber mit einem Abschlag gehandelt werden. Aber auch Unternehmen geringerer Qualität, die zwar einen kleinen Abschlag gegenüber den Core-Positionen rechtfertigen, aber deutlich günstiger gehandelt werden, können enthalten sein. Der kleinste Teil des Portfolios entfällt in der Regel auf opportunistischen Investmentchancen, die sich kurzfristig bieten und dem Portfolio aus unserer Sicht vorübergehend ein höheres Risiko-Ertrags-Profil verleihen können.

Kauf- und Verkaufsentscheidungen

Fundamentale Einzelwertanalysen sind die Grundlage für unsere Kauf- und Verkaufsentscheidungen.

Kauf: Das Ergebnis des Auswahlprozesses war meist ein Schwerpunkt auf den folgenden drei Investmentthemen:

- Bewertungschancen
- Kurzfristige Überreaktionen des Marktes
- Änderung der Investmentthese

Verkauf: Wir prüfen eine Aktie auf einen möglichen Verkauf, wenn eines der drei folgenden Dinge zutrifft:

- Überbewertung
- Änderung der Fundamentaldaten
- Interessantere Alternative

Der Portfoliomanager muss eine Aktie nicht verkaufen, wenn der Zielkurs erreicht ist. Aber er muss die Fundamentaldaten genau prüfen, um seine Entscheidung zu rechtfertigen. Wenn eine Kaufentscheidung gefallen ist, werden die betreffenden Positionen so schnell und so geordnet wie möglich verkauft. Die Erlöse fließen in andere interessante Investmentchancen.

Immobilienanlagemarkt: Stand / Entwicklung aus Sicht des Hauses

Der Immobiliensektor ist der „Vermieter der Weltwirtschaft“ und mit vielen anderen Sektoren und Branchen verknüpft. Wir halten Gewerbeimmobilien für eine wichtige Assetklasse und schätzen ihr Volumen auf etwa 30 Billionen US-Dollar weltweit. Wenn das Pro-Kopf-BIP steigt, werden immer mehr Gewerbeimmobilien benötigt. Aus unserer Sicht steigt die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien, vor allem in den Emerging Markets, wo das Pro-Kopf-BIP steigt. Nach unseren Schätzungen stellen börsennotierte Immobilienunternehmen derzeit etwa 10% des gesamten internationalen Aktienmarktes. Der Markt kann also noch deutlich wachsen.

Schon immer haben neue Technologien gesellschaftlichen Wandel ausgelöst. Investoren sollten nicht vergessen, dass nichts so beständig ist wie der Wandel. Wer nicht mit der Zeit geht, wird wahrscheinlich irgendwann Fehler machen. Das MFS-Aktienteam hält stets nach Investmentideen Ausschau, die aus seiner Sicht weiter von disruptiven Veränderungen der digitalen Technik profitieren, weil sie Mehrwert erzielen und längerfristig Wertzuwachs bieten können.

Disruptive Veränderung ist ein Thema, das wir genau beobachten, weil es wichtigen Einfluss darauf hat, wie wir investieren. Beispiele gibt es viele. Wir sind überzeugt, dass kreative Disruption zweierlei Alphaquellen schafft: Anlagen in Unternehmen, die Veränderungen bewirken können (mögliche Disruptoren) und der Verzicht auf Firmen, denen diese Disruptoren gefährlich werden können. Zurzeit gibt es vier Arten von disruptiven Veränderungen, die Immobilien betreffen und auf die wir uns konzentrieren: gesamtwirtschaftliche Entwicklung, Technologie, Regulierung und Demografie. Wir wollen noch mehr Gewerbeimmobilienunternehmen der nächsten Generation finden und in sie investieren. Aus unserer Sicht können sie die Folgen der disruptiven Veränderungen vollumfänglich nutzen.

Die **gesamtwirtschaftliche Entwicklung** ist unser Schwerpunkt, wenn es um Disruption geht. In letzter Zeit ist das Angebot an Gewerbeimmobilien zwar gestiegen, aber durch den seit der internationalen Finanzkrise herrschenden Angebotsmangel sind die Fundamentaldaten von Gewerbeimmobilien sehr gut. Aus unserer Sicht gehen die disruptiven Veränderungen zurzeit nicht vom Angebot neuer Objekte in vielen Immobilienbereichen aus, sondern davon, dass extrem viel Kapital investiert werden will. Wir verwenden viel Zeit auf die Analyse der Kapitalkosten und der Folgen der Fülle an Kapital, und wir wissen, dass Investoren zu viel für eine Immobilie bezahlen können, wenn man diese Faktoren nicht gut genug versteht und berücksichtigt.

Technologie steht stets an der Spitze des Wandels. Wir halten zwei Arten von Immobilientechnologie für wichtig: (1) Immobilientechnologie im engeren Sinne, also Technologie, die Immobilienbetreiber nutzen werden, und (2) die Technologie im Allgemeinen. Das Internet der Dinge (Internet of Things) und Künstliche Intelligenz sind nur zwei Beispiele für allgemeine Technologien, die Einfluss auf Geschäftsimmobilien haben werden. Wir meinen, dass Vermieter, die nicht die Weitsicht oder das Kapital haben, um in Immobilientechnologie zu investieren, zwangsläufig unterdurchschnittlich abschneiden werden. Unternehmen, die auf neue Technologien verzichten, mögen davon zurzeit vielleicht noch nichts merken, werden aber in fünf bis zehn Jahren ihre Entscheidung bereuen. Allmählich zeichnet sich ab, dass Technologie das Gewinnwachstum steigern und Kosten senken kann. Ein wichtiger Faktor für den Niedergang der Ladengeschäfte ist der Onlinehandel. Er kann im Einzelhandel zu disrupti-

ven Veränderungen führen. Die Technologie hat Einfluss darauf, wie Vermieter Gebäude bewirtschaften, in Immobilien investieren und wie sie sie nutzen und „verbrauchen“. Es gibt Algorithmen für eine flexible Mietpreisgestaltung, die Vermietungsquoten, Mieten und Mietbedingungen steuern. Bei Selbsteinlagerungsimmobilien, Appartements und Büroimmobilien kommen die neuen Technologien schon lange zum Einsatz – für das Gewinnmanagement und zur Kontrolle von Sicherheits-, Heizungs- und Klimaanlageanlagen. All dies kann für steigende Gewinne, niedrigere Betriebskosten und höhere Margen sorgen.

Demografie-Themen wie die Alterung der Bevölkerung und die Urbanisierung sind für unser Team ebenfalls Faktoren, die es berücksichtigt. Beispielsweise wurden in China in den letzten zehn Jahren so viele Menschen geboren wie in ganz Frankreich leben, und Schanghai ist so bevölkerungsreich wie Australien. Die Urbanisierung in China (also der Umzug von Menschen aus ländlichen Gebieten und Vorstädten in die Städte) betrifft jedes Jahr 20 Millionen Menschen. Die Millennials haben andere Anforderungen als frühere Generationen. Das gilt auch für die Nutzung und den Besitz von Geschäftsimmobilien. 75% der Millennials zwischen 17 und 35 Jahren werden Berufe haben, die es heute noch gar nicht gibt. In China sind mehr Millennials erwerbstätig als in den USA und Westeuropa zusammen. Diese Entwicklungen zeigen, warum wir stets nach Chancen Ausschau halten, die durch die Demografie und andere disruptive Trends entstehen.

Bei alledem konzentrieren wir uns wegen der anhaltenden Konjunkturunsicherheit weiter auf Unternehmen mit mehreren Wachstumsquellen, guten Bilanzen, erfahrenen Geschäftsleitungen und aktiv gemanagten Immobilienportfolios. Wir wollen Unternehmen finden, die aus sich heraus wachsen, weil sie gut geführt werden, Immobilien sanieren und auf risikoarme Art Objekte entwickeln. Wir versuchen, anleiheähnliche Unternehmen zu meiden, die nur schwach wachsen und deren Aktienbewertungen auf langfristig nicht tragfähigen Wachstumsprognosen beruhen. Außerdem wollen wir nicht in Unternehmen investieren, die aufgrund von langfristigen Trends in Schwierigkeiten geraten können.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	MFS Global Real Estate
Volumen aktuell	USD 2.4 Mrd.
Anlageuniversum	Alle Aktien mit Immobilienbezug, einschließlich der im FTSE EPRA Nareit Developed Index enthaltenen Titel
Währung	USD
Region	Weltweit
Vehikel	Spezialfondsmandate, institutionelle Publikumsfonds
Auflagedatum	2009
Asset Manager / Anlageberater	Richard Gable
Internet-Info zum Produkt	https://www.mfs.com/en-gb/institutions-and-consultants/product-strategies/investment-strategies/specialty-multi-asset.html

Die Strategie MFS Global Real Estate

Portfolio Manager

Richard Gable ist der Portfoliomanager der Strategie MFS Global REIT. Er fällt die endgültigen Kauf- und Verkaufsentscheidungen und ist verantwortlich für die Portfoliokonstruktion, das Risiko- sowie das Barmittelmanagement. Gable managt diese Strategie seit ihrer Auflegung im Jahr 2009 und hat 26 Jahre Investorfahrung.

Anlageuniversum

Alle Aktien mit Immobilienbezug, einschließlich der im FTSE EPRA Nareit Developed Index enthaltenen Titel.

Aktienanalysten beobachten etwa 400 bis 500 internationale Aktien und kontrollieren sie regelmäßig. Etwa 100 davon werden intensiv mit eigenen Gewinnmodellen analysiert.

Zahl der Aktien

Das Portfolio besteht in der Regel aus 45 bis 65 Aktien. Es setzt sich zusammen aus den Investmentchancen, die besonders stabile anhaltende laufende Erträge und besonders hohen Wertzuwachs versprechen.

Angestrebter Mehrertrag

Ziel der Strategie Global REIT ist Mehrertrag gegenüber der Benchmark über einen vollen Marktzyklus.

Benchmark

Die Benchmark der Strategie Global REIT ist der FTSE EPRA Nareit Developed Index (Net Div.). Aus unserer Sicht gibt der Index das Anlageuniversum des Portfolios angemessen wieder.

Anlagerichtlinien

Wir wollen in Unternehmen mit folgenden Eigenschaften investieren: vernünftige Ausschüttungsquoten, moderate Verschuldung, überdurchschnittliche Eigenkapitalrenditen sowie überdurchschnittliches und stabiles Cashflow-Wachstum. Interessant sind für uns Unternehmen mit diesen Eigenschaften, die aber von den Marktteilnehmern unterschätzt werden, oder Unternehmen, die diese Eigenschaften noch entwickeln, weil wir meinen, dass genau sie langfristig erfolgreicher sein werden als der Markt insgesamt. Qualität und stabiles Wachstum des Cashflows je Aktie werden häufig in einigen Phasen des Marktzyklus unterschätzt.

Das Portfolio hatte in der Vergangenheit üblicherweise folgende Eigenschaften:

- 45 bis 65 Positionen
- Größte Position: 10% des Fonds
- Länderallokation:
 - USA: etwa 20% Abweichung von der Benchmark
 - Andere Länder: etwa 10% Abweichung von der Benchmark
 - Länder, die nicht in der Benchmark enthalten sind: höchstens 10% des Fonds
 - Alle Positionen außerhalb der Benchmark insgesamt: höchstens 30% des Fonds

Warum mit MFS in internationale Immobilien investieren?

Wir managen Immobilien aktiv, und unser Portfolio ist gut aufgestellt, um langfristige Wachstumstrends zu nutzen. Wir meinen, dass die Performance von Immobilienunternehmen vor allem vom überdurchschnittlichen Wachstum des Cashflows je Aktie und des NAV je Aktie abhängt.

- **Immobilien sind eine hybride Assetklasse**, bei der man auf die Aktien-, Anleihen- und Gewerbeimmobilien-Fundamentaldaten achten muss.
- **Integriertes internationales Research:** Komplette Einbindung von Aktien-, Credit- und quantitativen Analysen. Wir meinen, dass eine Kultur der Zusammenarbeit zu besonders guten Entscheidungen führt. ESG-Faktoren sind integraler Bestandteil der Analysen von MFS und schon im ersten Schritt des Investmentprozesses eingebunden.
- **Konzentriert, aber diversifiziert:** Wir vermeiden es, mehrere gleiche Positionen einer bestimmten Immobilienart zu halten. Breite Diversifikation über alle Immobilienarten, Geschäftsmodelle und Länder. Wir streben einen hohen Active Share an.

Wichtiger Hinweis

Nur für institutionelle und professionelle Investoren. Herausgegeben in Großbritannien von MFS International (U.K.) Limited (MIL UK), einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Private Limited Company) mit Sitz in England und Wales, Zulassungsnummer 03062718. Das Investmentgeschäft von MIL UK steht unter der Aufsicht der britischen Financial Conduct Authority. MIL UK, eine indirekte Tochtergesellschaft von MFS®, hat seinen offiziellen Firmensitz in der 1 Carter Lane, London, EC4V 5ER. Das Unternehmen stellt institutionellen Anlegern weltweit Investmentprodukte zur Verfügung und berät sie in Investmentfragen. Der Fonds erreicht seine Ziele möglicherweise nicht, und/oder Sie können mit einer Anlage in diesem Fonds Geld verlieren. Die Performance der Vergangenheit ist nicht notwendigerweise ein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse.

caceis

INVESTOR SERVICES

CACEIS Bank S.A. Germany Branch

Adresse

Strasse + Nummer	Lilienthalallee 36
Stadt / City	München
PLZ	80939
Land	Deutschland
Gründungsjahr	2008
webpage	www.caceis.com/de

Kontakte / Ansprechpartner



Vorname, Name	Thomas Ortner
Titel und Funktion	Business Development Manager, PERES Global Services - Private Equity, Real Estate, Infrastructure and Securitisation
Telefonnummer	089 5400-1414
E-Mail	thomas.ortner@caceis.com



Vorname, Name	Andreas Pade
Titel und Funktion	Geschäftsführer CACEIS Fonds Service GmbH
Telefonnummer	089 5400-1033
E-Mail	andreas.pade@caceis.com

Auftritt

Beginn des Marktauftritts	2005 (als „CACEIS“; davor Vorgängerunternehmen der Crédit Agricole Gruppe)
Beginn des Marktauftritts in Deutschland	2008
AuA Gesamt [EUR]	2.100 Milliarden Euro
AuA - Deutschland [EUR]	4,75 Milliarden Euro
Anzahl Mitarbeiter Gesamt - für deutschen Markt	450

Das Unternehmen als Verwahrstelle im Themengebiet Immobilien



CACEIS S.A., eine Finanzgesellschaft mit Sitz in Frankreich, ist Teil der Crédit Agricole, eine der größten Retail-Bankengruppen in Europa. Seit dem 1. Januar 2020 halten der Mutterkonzern Crédit Agricole 69,5% der Anteile an CACEIS S.A. und Santander Gruppe 39,5%.

Als voll lizenzierte Verwahrstelle erfüllt CACEIS vollumfänglich die regulatorischen Anforderungen der AIFMD und die lokalen Vorschriften der Länder, in denen die Bank vertreten ist (Deutschland, Frankreich, Luxemburg, Italien, Irland, Schweiz, Spanien, Belgien, Niederlande, Großbritannien) und verfügt über alle erforderlichen Lizenzen, um die entsprechenden Aktivitäten in diesen Ländern durchzuführen.

Pionier im Verwahrstellengeschäft für Immobilienfonds und Marktführer für Sachwerte-AIFs

Die CACEIS Bank S.A., Germany Branch wurde 2008 mit Sitz in München gegründet und ist aus der Übernahme der Tätigkeiten von der UniCredit/ HypoVereinsbank hervorgegangen. Die Bank verfügt über Experten, Spezialisten in der Verwahrstelle sowie Kundenbetreuer, die mit dem Markt und den Bedürfnissen der Kunden bestens vertraut sind und durch eine hohe Expertise und Erfahrung im Immobiliengeschäft auszeichnen.

Für deutsche Sachwertefonds erfüllt CACEIS als BaFin-regulierte Verwahrstelle die Anforderungen des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) vollumfänglich, gewährleistet die Einhaltung der regulatorischen Anforderungen aus der AIFMD und deckt alle relevanten offenen und geschlossenen Immobilien-Publikums-/ Spezial-AIF-Fondstypen sowie Investment KGs/ AGs ab.

Per Ende Dezember 2019 betreute CACEIS 62 Kapitalanlagegesellschaften mit 341 Fonds und einem Net Asset Value von 47,4 Milliarden Euro. Dies macht die Bank zum größten unabhängigen Anbieter von Verwahrstellendienstleistungen für offene Spezial AIFs im Bereich Immobilien in Deutschland – der Marktanteil im Segment der offenen Immobilien-Spezial AIFs sowie der geschlossenen Immobilien AIFs liegt bei rund 20%. Der Anteil der Immobilien an den von uns verwahrten Vermögenswerten beträgt etwa 70%.

Eine Verwahrstelle mit Premiümlösungen

Als führender Anbieter von Verwahrstellendienstleistungen in Europa und Marktführer für offene Immobilien-Spezial AIFs in Deutschland ist CACEIS in der Lage alle marktüblichen Fondstypen und Rechtsformen für offene und geschlossene Publikums- und Spezial AIFs abzubilden sowie alle marktüblichen Finanzinstrumente (Derivate wie etwa Devisentermingeschäfte, Kredite, Cash Instrumente, Bonds etc.) im Rahmen der NAV-Bewertung einzubeziehen. Zudem offeriert die Bank ein individuelles Service- und Produktangebot für komplexe (Master-) KVGGen-Anlagestrukturen und maßgeschneiderte Lösungen für kleinere Boutique-Investmentmanager. Dabei bieten wir einen umfassenden und flexiblen Service über alle Asset-Klassen hinweg (beispielsweise Büro, Einzelhandel, Wohnen, Logistik/ Leichtindustrie, Hotel, sonstige Nutzungen wie Pflegeheime, Studentenwohnungen etc., Objekte mit gemischter Nutzung aus den oben genannten Nutzungsarten). Dieser Service erfüllt sämtliche gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen nach KAGB und AIFMD.

Fonds-Administrations-Lösungen für Immobilien-Fonds

Auf Wunsch können Kunden Verwahrstellen- und Fonds-Administrations-Services von CACEIS aus einer Hand beziehen. Basierend auf diesem integrierten Ansatz bietet die Bank Services an, die sich positiv auf die gesamte Wertschöpfungskette vom Fondsbuchhaltungsmanagement bis zur Verwahrstelle auswirken.

Disclaimer

Diese Informationen richten sich ausschließlich an professionelle Anleger und Finanzberater und nicht an Privatkunden. Sie sind nicht zur Weitergabe an Dritte bestimmt.

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Kompodium beruht auf Fakten und Informationen, deren Quellen wir für zuverlässig halten, ohne jedoch deren Richtigkeit und/oder Vollständigkeit garantieren zu können. TELOS GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden aufgrund von fehlerhaften Angaben. Weder die dargestellten Kennzahlen noch die bisherige Wertentwicklung ermöglichen eine Prognose für die Zukunft. Die in diesem Kompodium dargestellten Auswertungen stellen kein Angebot und keine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf dar.

Sie bauen auf Stabilität.
Wir auf das passende
Fundament.

Institutionelle Expertise für passgenaue Immobilienkonzepte.

Erfolg beginnt mit Respekt.

„Deka
Institutionell