IMMOBILIEN
FONDSNEWS

Der Newsletter der deutschen institutionellen Immobilienwirtschaft

2021

AUSGABE November 2021

THE DEBT ISSUE

Real Estate Debt Investments

IMMOBILIEN FONDSNEWS

Der Newsletter der deutschen institutionellen Immobilienwirtschaft

AUSGABE November 2021

Real Estate Debt Lending: A very compelling investment story

In 2008 the European property markets were entering a historic correction in the face of the unfolding global financial crisis. The commercial real estate (CRE) debt market preceding this turning point was extremely liquid and deep. Dominated by banks, cheap leverage helped propel capital values to new highs. The corresponding pull-back in liquidity, prompted by changing capital rules in the form of Basel II, was compounded by the financial crisis and corresponding recession.

The recovery was slow but ultimately steady, and new alternative lenders – including insurance companies and debt funds – started entering the market and now account for roughly 25 per cent of lending in the UK.

The CRE market is once more faced with challenges driven by a new phenomenon that has impacted markets globally: COVID-19. While the underlying root cause is vastly different, some of the uncertainties the market faces today are like those witnessed in 2008:

- The shape of the economic recovery was unclear.
- Rents were expected to decline in most asset classes.
- Additional risk premium was required, and yields moved outwards but not uniformly.
- The market was illiquid, characterised by pricing differentials between buyers and sellers.
- There was very little availability of debt.

But there are some distinct differences that will positively impact availability of debt during this cycle:

- The banks are much better capitalised.
- Loan-to-value ratios are substantially lower.

>> Fortsetzung Seite 2

Stuttgart,
Siegen,
Sorgenlos.

Wir unterstützen Sie mit Wertgutachten. Deutschlandweit.

REAK
Immobilienbewertung & Beratung

INHALTSVERZEICHNIS

Real Estate Debt Lending
A very compelling investment story — Seite 1

How is ESG really weighted in investment decisions? If the user no longer sees a sustainable use, he will simply leave. — Seite 3

IMHO! & FondsStatements
Kommentare zu aktuellen Themen — Seite 4

Kreditausfallrisiken nach Region und Immobilienart spezifisch quantifizieren
Wie kann der Finanzierer die Werthaltigkeit einer Sicherheit überblicken? — Seite 5

Review DebtConference
The first event for Real Estate Debt Investments — Seite 7

Chancen und Risiken an den Immobilienmärkten der Post-Corona-Ära
Welche Trends sollten Investoren und Finanzierer berücksichtigen? — Seite 9

Managing risk amid uncertainty with commercial real estate debt
Healthy appetite for commercial real estate debt from investors continues — Seite 11

Tokenisierung in der Asset Klasse Real Estate Debt
Eine Technologie vor dem Durchbruch? — Seite 13

FondsJobs
Aktuelle Stellenanzeigen im institutionellen Immobilienbereich — Seite 14

Unternehmensvorstellung und Rückblick
Auswahl an Pressemitteilungen — Seite 15

Interview mit Alexander Plug
Fachgebietsmanager indirekte Immobilienanlagen, DEVK Versicherungen — Seite 18

COVID-19 challenges the Real Estate market.

- There is a more diverse CRE lending market, and alternative lenders are well established.
- Governments have acted with extraordinary speed to provide liquidity to the market.

With interest rates low and yields ever compressing, investors are increasingly viewing real estate debt as a means to enhance returns.

Transaction volumes have been lower since Covid-19 and leverage has also reduced. Debt origination by the banks is once again focusing on larger investments with LTVs of 45 per cent - 55 per cent, non-bank lenders are increasing their market share as older loans mature and roll off the banks' balance sheets. This is due to banks focusing on reducing their regulatory capital requirements by allowing loans to refinance away from their balance sheets to ensure there is less potential for defaulted loans.

The property market faces some significant structural challenges – there are economic and behavioural forces affecting asset classes disproportionally. Non-food retail, hotel and leisure have seen the greatest impact from Covid-19. Logistics, residential and healthcare are the most liquid asset classes and continue to ensure there is good diversification in pan-European CRE debt portfolios, replacing weaker asset classes. We are now seeing more emerging sectors such as Data Centres, Self-storage, and Life Sciences.

There is no single pan-European approach to lending. Whilst jurisdictions such as the UK, the Netherlands, Ireland and Germany have efficient markets where loan security can be easily enforced, further structural protections need to be considered for jurisdictions such as Spain, France and Italy. Experienced lending teams will have prior track records in these jurisdictions in order to build diversified portfolios with the best risk-adjusted returns.

In conclusion, while there are interesting equity opportunities for investors, debt investing continues to provide an attractive, robust income-based return underpinned by property.

Non-bank lending is now well established across Europe and the market continues to grow and continues to provide attractive risk-adjusted returns.

Apwinder Foster
Head of Product Strategy
DRC Savills Investment Management

Worte zur aktuellen Ausgabe

Liebe Leserinnen und Leser,

Real Estate Debt Investments gewinnen als Asset-Klassen für institutionelle Investoren immer mehr an Bedeutung. Die Gründe sind ein attraktives Risiko-Ertragsverhältnis, ein gutes Marktumfeld und nicht zuletzt eine wachsende Zahl professioneller Anbieter.

Damit kommen Investitionen in Immobilien-Fremdkapital-Vehikel aus ihren zaghaften Anfängen und dem Nischendasein zunehmend heraus. Gefördert von mangelnden Alternativen im festverzinslichen Bereich geben sie vielen Anlegern eine echte Alternative auf Sachwertbasis. Den Immobilienentwicklern bieten sich wiederum flexible Finanzierungsmöglichkeiten zum klassischen Fremdkapital der Banken.

Entsprechend war Europas erste Real Estate Debt Conference im September 2021 komplett ausgebucht. Über 150 Teilnehmer, darunter viele institutionelle Investoren, nahmen an der Veranstaltung teil. David Rückel führte sehr souverän durch die Veranstaltung und die Diskussions- und Gesprächsrunden waren außerordentlich lebhaft.

Natürlich spielt in dieser Ausgabe der FondsNews neben den Real Estate Debt-Investments auch das Thema der Pandemie weiter eine Rolle. Viele Marktteilnehmer stellen sich die Frage, inwieweit die aktuelle Wirtschaftslage langfristig das Mieterverhalten verändern wird. Das betrifft insbesondere die Büromärkte. Die waren allerdings auch schon davor in Bewegung. Trends hin zu neuen Arbeitswelten, hybridem Arbeiten und der digitalen Transformation auch im Büro gab es bereits zuvor. Analog zu anderen Sektoren wie dem Einzelhandel hat die Pandemie auch hier als Verstärker gewirkt, nur teils drastischer als erwartet. Nun ist die Frage, wie viele Heimarbeiter kehren dauerhaft zurück? Werden die bisherigen Flächen beibehalten oder verkleinert? Zu all diesen Themen sind wieder viele interessante Fachbeiträge in dieser Ausgabe der FondsNews zu finden.

Viel Lesefreude wünscht

Dietmar Müller
Chefredakteur

How is ESG really weighted in investment decisions?

In a world where our children are already being informed about sustainability in school and pre-school, ESG plays an important role in both our private and business lives. But ESG is by no means a new topic. Any analysis of a property and its market positioning has to cover these aspects. If the user (i.e. tenant) no longer sees a sustainable use, he will simply leave. What is left behind, in the worst case, is a „stranded asset".

Institutional investors and banks are more driven by positive public pressure than non-bank lenders, but in combination, they are able to make an impact on the funding market. Lenders therefore cannot hide and say „we are not in charge" because they decide whether or not a real estate investor gets the debt it needs.

A sustainable action begins at the corporate level. Without a sustainable corporate culture, all approaches to long-term investing are pure marketing. To ensure the long-term support of investments in the main interest of our fund investors, all employees are shareholders of the company.

How do we incorporate ESG considerations into our investment decisions? We first pre-screen sponsors and transactions to identify risks and avoid projects associated with negative social and environmental impacts, potential compliance issues or controversial individuals. We make the final determination of the ESG risk profile using our own Risk Score Card.

We are often asked whether the targeted returns are still more important to investors than better ESG characteristics. Since the return on an investment should always reflect the risk it contains, we believe both are reduced with better ESG credentials, and even more so vice versa (so that non-ESG compliance is a major risk for any property). We therefore accept lower returns for loans with a high ESG credit rating and vice versa. As the majority of our commitments come from German insurance companies, our target returns are generally at the lower end of the European market - so for Aukera it is unproblematic to accept potential yield shifts for loans with ESG credentials.

Looking at individual elements that we weight higher, on the one hand we find the "usual suspects" such as environmental reports and certificates, low energy consumption and carbon footprint analysis. In addition, however, we also overweight topics such as a peer group analysis of an individual property, regulatory risks, health aspects or comfortable indoor climate as one of the „real" differentiators even in the distant future.

How will the topic develop in the future? Sustainability goals are undoubtedly important, but overarching goals become mere platitudes if they are not supported by tactical implementation. A continuous analysis of ESG trends such as climate change, regulatory and legislative trends, tenant preferences and fund investors' approach to ESG is necessary in order to draw conclusions on adjustments to one's own ESG concept.

Are more ESG-specific loan fund products being introduced? Obviously yes, but investors should ask themselves if some of these products are more than just marketing. Debt funds usually take an ad hoc investment approach anyway, offering borrowers e.g. additional funds for refurbishments or heavy capex measures as part of a value-add strategy. In our view providing debt for such projects are more sensible than simply entering into competition for properties that already meet the best ESG standards.

Antje Bonnewitz
Investment Manager
Aukera Real Estate AG

Jetzt Video Statements ansehen!

FondsStatements
of the DEBT Conference 2021

Apwinder Foster, DRC Savills
Movement in the Debt Market

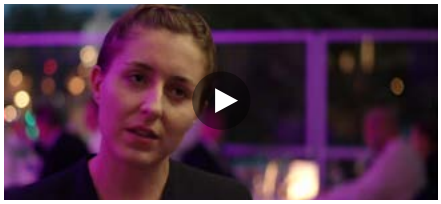
David Rückel, PIA Pontis Institutional Advisors
First Impressions of the DebtConference 2021

Dr. Ulrich von Creytz, DWS
Is Real Estate Debt sustainable?

Evelina Raykova, Engel & Völkers Capital AG
The Spanish Debt Market

Max von Below, USAA Real Estate
US Debt Markets

Yolanda Schmidtke, DLE Group AG
The Future of Real Estate Debt



IMHO!-KOLUMNE

Mal ganz neutral betrachtet…

Verehrte Leserin,
verehrter Leser,

waren Sie dieses Jahr zufällig auf dem FondsForum?

Es war interessant und gleichsam mutig zu hören, dass die Markteilnehmenden mit hoher Wahrscheinlichkeit die vorgegebene CO_2-Neutralität mit ihren Portfolien nicht rechtzeitig schaffen werden. Aber nicht nur das, es ist auch ziemlich unklar, wie dies überhaupt erreicht werden kann.

Wenn wir alle ehrlich sind, ist das nicht so überraschend, denn es handelt sich hier schließlich um regulatorische Vorgaben, die nicht zwingend mit dem (ökonomisch) Machbaren korrespondieren. Aber was tun? Tja, das ist die Frage. Einig waren sich übrigens die meisten Teilnehmenden darin, dass es geradezu hilfreich ist, dass der Gesetzgeber der Branche in Sachen Klimaneutralität Beine macht. Auch das ist doch mal eine erfrischende Aussage, auf die sich aufbauen lässt.

Nach meiner Meinung haben wir derzeit das beste (und wahrscheinlich letzte) Momentum, die Sache noch etwas ganzheitlicher anzupacken, als vielleicht den meisten Beteiligten bewusst ist. Ich nehme nicht das böse Wort mit R. in den Mund, aber es muss zumindest eine saftige Evolution werden, um unseren Branchenbeitrag zu leisten, der -auch das haben wir vernommen- einen großen Anteil am gesamten Ausstoß bildet.

„Refurbishing ist das neue Bauen!“

Fazit: Wir müssen wirklich alle erdenklichen Maßnahmen ergreifen, auch die kleinsten. Und: Behutsames Refurbishing ist das neue Bauen!

Bis zur nächsten Ausgabe und bleiben Sie gesund!

Ihr Stefan Stüdemann

An dieser Stelle lesen Sie regelmäßig die IMHO!-Kolumne von Stefan Stüdemann. Schreiben Sie uns, was Ihnen auf der Seele brennt: imho@immobilien-fondsnews.de

Kreditausfallrisiken nach Region und Immobilienart spezifisch quantifizieren

Bei mit Immobilien besicherten Krediten ist zum Zeitpunkt der Finanzierung der Wert der Immobilie bekannt. Im weiteren Verlauf ist es für den Finanzierer eine Herausforderung, die Werthaltigkeit seiner Sicherheit zu überblicken. In einigen Märkten verwenden Banken MSCI Indizes zum asset value growth (AVG) im Rahmen ihrer loan indexation, um eine Indikation zur Wertfortschreibung der jeweiligen Immobilien zu bekommen.

Die Tabelle zeigt den AVG über fünf Jahre als kapitalgewichteten Durchschnitt bzw. Index, sowie die Werte am jeweiligen Perzentil der Verteilung. Die Lesart in Bezug auf die erste Zelle ist, dass im Durchschnitt über alle UK Büroobjekte zwischen 2016 und 2020 ein Wertzuwachs von 3,5 Prozent erfolgt ist. Der Eintrag zum 5. Perzentil sagt aus, dass die 5 Prozent der Objekte, die zum Ende 2020 die negativsten Wertänderungen über den 5-Jahres-Zeitraum aufgewiesen haben, 31,2 Prozent oder mehr an Wert verloren haben. Im Beispiel gehen wir von einem LTV von 70 Prozent aus, was in den Fällen von Wertänderungen schlechter als -30 Prozent zu einem vollständigen Verlust des Eigenkapitals und zu einem anteiligen Verlust des Fremdkapitals geführt hätte. Diese Fälle sind in Rot hervorgehoben.

Im Handelsbereich fällt auf, dass mehr als 45 Prozent aller gemessenen Immobilien über die letzten 5 Jahre mehr als 30 Prozent an Wert verloren haben. Das ist insbesondere für die Finanzierungen relevant, die zu Beginn dieser Periode erfolgten, denn für sie ergäbe sich ein negatives Eigenkapital bei einem LTV von 70 Prozent; wurden Finanzierungen bereits früher abgeschlossen, kann es sein, dass in den Jahren bis 2016 Werterhöhungen das Eigenkapitalpolster erhöht haben. Diese 45 Prozent der Verteilung markieren die ex-post probability of default (PD), während der durchschnittliche Verlust am Fremdkapital, in unserem Beispiel -24,9 Prozent, den loss given default (LGD) darstellt. Das Produkt beider Zahlen, -11,2 Prozent im Beispiel, ist der durchschnittliche Verlust einer hypothetischen 70 Prozent LTV Finanzierung von UK Handelsimmobilien über die Jahre 2016 bis 2020. Hierbei ist die Annahme, dass das Objekt ohne weitere Kosten verkauft wurde.

Um von den Ausfallwahrscheinlichkeiten der letzten Jahre zu einem generellen Modellierungsansatz zu gelangen, wird der Beobachtungszeitraum auf 20 Jahre ausgedehnt. Zusätzlich nehmen wir eine 4-prozentige Tilgung der Darlehn pro Jahr an. Aus den Beobachtungen aller Perzentile der Jahre 2001-2020 ergibt sich für eine 70 Prozent-LTV UK Büro Finanzierung eine PD von 3,5 Prozent pro Jahr, zusammen mit einem LGD von -10,3 Prozent. Der sich ergebende expected loss (EL) liegt bei -0,36 Prozent für den Gesamtzeitraum von 5 Jahren, oder 7 bps pro Jahr. Die Amortisationsannahme senkt die Risikowerte erheblich.

In gleicher Berechnungslogik lässt sich der EL für verschiedene Länder und Nutzungsarten darstellen. Die Grafik zeigt Linien identischen Verlusts, wobei sie auf den genannten Fall UK Büro, 70 Prozent LTV, 25 Jahre Amortisation, kalibriert ist. Während im UK ein Expected Loss von 36 bps mit einem LTV von 70 Prozent einhergeht, erlaubt das gleiche Risikobudget in Deutschland für 89 Prozent LTV, in den USA für 84 Prozent, und in Frankreich für 100 Prozent LTV. Die rote Linie im inneren macht allerdings deutlich, wie zentral die Amortisationsannahme ist. Das gleiche (geringe) Risikobudget lässt ohne die Annahme der Amortisation im UK Fall nur einen LTV von 47 Prozent zu.

Insbesondere Real Estate Debt Fonds sehen in dem Verfahren eine Möglichkeit, die Risiko/ Renditestruktur ihrer Produkte relativ zu beispielsweise Unternehmensanleihen für ihre Investoren empirisch basiert und belastbar darzustellen.

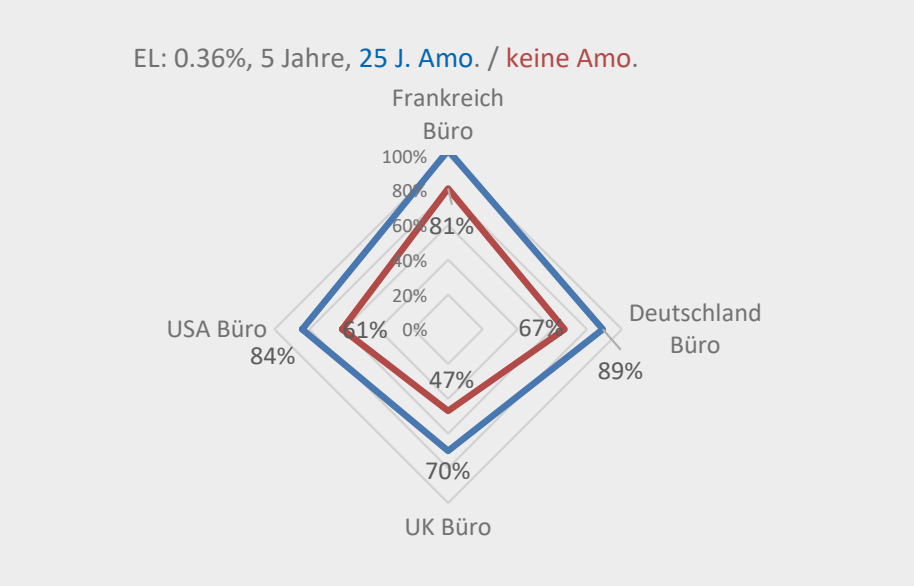
Tabelle: 5-Jahres Asset Value Growth von UK Immobilien im Jahr 2020 im Kontext eines 70% LTV

Perzentile der Verteilung / AVG in %	Büro	Wohnen	Handel
Index (kapitalgewichtet)	**3.5**	**8.6**	**-31.6**
5. Perzentil	-31.2	-21.1	-66.0
10. Perzentil	-22.2	-16.1	-59.1
15. Perzentil	-16.4	-12.8	-54.3
20. Perzentil	-13.1	-10.3	-50.3
25. Perzentil	-9.6	-8.1	-46.6
30. Perzentil	-7.4	-5.6	-43.1
35. Perzentil	-4.6	-4.1	-39.5
40. Perzentil	-2.0	-3.4	-35.6
45. Perzentil	0.0	-2.8	-31.8
50. Perzentil	1.6	-2.7	-28.1
75. Perzentil	16.8	1.6	-6.7
95. Perzentil	54.5	28.8	17.9
% neg. EK Ereignisse (PD) 2020	5%	0%	45%
Durchs. Wert neg. EK (LGD) 2020	-1.7%	0%	-24.9%
Durchs. Verlust 2020 (Keine Amortisation)	-0.1%	0.0%	-11.2%
% neg. EK Ereignisse (PD) 2001-2020	3.5%	0.0%	3.0%
Durchs. Wert neg. EK (LGD) 2001-2020	-10.3%	0.0%	-8.7%
Expected Loss (EL) 01-20 (25 J. Amortisation)	-0.36%	0.00%	-0.26%

Quelle: MSCI

>> Fortsetzung Seite 6

Grafik: Linien gleichen Expected Loss nach Märkten und LTV



Quelle: MSCI

Die Schätzungen von PD, LGD und Expected Loss basieren auf MSCI Real Estate's vertraulichen Daten zu Immobiliendirektanlagen. Weltweit wurde im Jahr 2020 in 33 Ländern ein Verkehrswertvolumen von ca. 2.000 Milliarden USD erfasst. Darüber hinaus basieren die Auswertungen auf einer Reihe von Annahmen, die der Finanzierer entsprechend anpassen muss, und die den Rahmen des Artikels sprengen würden. MSCI ist in engem Austausch mit der Branche, um den einmaligen Datensatz, unter Wahrung der Vertraulichkeit, möglichst gut nutzbar zu machen.

Dr. Sebastian Gläsner
Executive Director Client Coverage
MSCI

Wir managen Immobilieninvestments.
Und die Erfolgsgeschichten unserer Anleger.

Investmentmanager mit 360° Immobilienkompetenz.
Weitere Informationen auf **deutsche-investment.com**

Deutsche **Investment**

Review DebtConference

On September 8 and 9, 2021, Europe's first Real Estate Debt Conference for Institutional Investors, Managers, Banks and Service Providers took place. The aim of the FondsForum platform was to build a new community exclusively for real estate debt branch with this top event. The 106 permitted seats in the large conference room of the Kap Europa in Frankfurt were taken within a short time. Almost 50 additional participants followed the DebtConference online a via video conference system. A total of 40 speakers appeared over two days on six different topics. Numerous presentations were complemented by panel discussions to experience the optimal combination of knowledge transfer and exchange of opinions on stage. David Rückel moderated this new event format over two days and was the perfect stage man to give the conference an uncanny drive in addition to a professional accompaniment.

For personal exchange, the conference offered an Investor Dinner for selected sponsor representatives and investors as well as a DebtDinner at the end of the first conference day in the restaurant MainNizza directly at the river Main. Another component of the DebtConference were the face-to-face meetings, which enabled various discussions on the FondsForum platform at selected events that were arranged in advance in an organized manner via the event website.

Full House at the first Europe's DebtConference in September 2021 in Frankfurt

Face-to-Face Meetings at the morning of the second conference day

Conference organizers: Oliver Strumpf and David Rückel

Panel discussion for the exchange of opinions

Debt experts in conversation

Exuberant mood at the pre-event reception

Anja and Oliver Strumpf with guests at dinner

>> Fortsetzung Seite 8

Sponsors and Partners

ARA Venn · Aukera · CrossHarbor Capital Partners · DLE DLE Group AG · DRC savills investment management · DWS · Engel&Völkers Capital · FAPINVEST Capital and Finance for Real Estate · Invesco · LINUS Digital Finance · nuveen Real Estate · pbb Deutsche Pfandbriefbank · PGIM Real Estate · syntrus ochmea real estate & finance · Tristan Capital Partners · USAA Real Estate

Referenten

Sven Afhüppe
Deutsche Bank AG

Lars Armgart
Aukera Real Estate

Antje Bonnewitz
Aukera Real Estate

Trevor Castledine
bfinance

Joe D´Alessandro
NCREIF

Dan Dierking
NCREIF

Prof. Dr. Andreas Dombret

Jeffrey F. Fastov
Square Mile Capital

Curth-C. Flatow
FAP Group

Richard Flohr
CrossHarbor

Apwinder Foster
DRC Savills

Benedikt Gabor
Dt. Rueckvers. and VoeV

Andrew Gordon
Invesco

Markus Habbig
Gothaer AM

Peter Hansell
Nuveen Real Estate

Dr. Peter Hayes
PGIM Real Estate

Thomas Hester
StepStone Group

Paul House
ARA Venn

Hanno Kowalski
FAP Invest

Maximilian Könen
Linus Digital Finance

Dale Lattanzio
DRC Savills IM

Sandra Ludwig
Inst. Investm. Consult. Partners

Alexander Oswatitsch
DWS Alternatives

Patrick Peura
Allianz

Sascha Pinger
WPV

Dr. Torsten Pokropp
DLA Piper

Dan Pottorff
Tristan Capital Partners

Achim Pütz
Luther

Andrew Radkiewicz
PGIM Real Estate

Evelina Raykova
Engel & Völkers Capital

David Rückel
PIA Pontis

Yolanda Schmidtke
DLE Group

Anke Sonnenburg
Dt. Pfandbriefbank

Janine Spieker
E.ON SE

Oliver Strumpf
FondsForum Platform

Rajesh Sukdeo
Syntrus Achmea

Sina Timm
Viridium Group

Dr. Getrud Traud
Helaba

Max von Below
USAA Real Estate

Dr. Ulrich von Creytz
DWS Alternatives

REAL ESTATE
DEBTCONFERENCE 2021
FOR INSTITUTIONAL INVESTORS

Chancen und Risiken an den Immobilienmärkten der Post-Corona-Ära

Nachdem das Geschehen an den Immobilienmärkten im Jahr 2020 stark von der Corona-Pandemie und der daraus resultierenden Verunsicherung geprägt gewesen war, wird das Bild inzwischen wieder klarer. Es zeichnet sich immer deutlicher ab, in welchen Marktsegmenten und Assetklassen die Pandemie zu Verschiebungen im Chancen-Risiken-Verhältnis geführt hat und welche Trends Investoren und Finanzierer bei ihren Aktivitäten an den Immobilienmärkten derzeit berücksichtigen sollten.

Unter den drei klassischen Kern-Assetklassen, die in nahezu allen größeren Portfolios institutioneller Immobilieninvestoren vertreten sind, haben sich vor allem Wohnimmobilien in der Pandemie als bemerkenswert resilient erwiesen. Es kam weder zu nennenswerten Mietausfällen noch zu Wertverlusten. Ganz im Gegenteil: Vielerorts haben die Preise von Wohnimmobilien ein Niveau erreicht, das zumindest weitere Steigerungen wie in den zu rückliegenden Jahren unwahrscheinlicher macht. Umso wichtiger ist es, sich auf Standorte und Regionen zu konzentrieren, die künftig eine positive Bevölkerungsentwicklung erwarten lassen, beispielsweise weil es sich um Wirtschaftsstandorte mit nationaler oder internationaler Bedeutung, Universitäts- und Hochschulstädte oder bedeutende Wirtschafts- und Verwaltungszentren wie beispielsweise Landeshauptstädte handelt.

An den Büromärkten war die pandemiebedingte Verunsicherung besonders groß, stellten sich doch viele Büromieter und Investoren die Frage, ob und inwieweit die zahlreichen von zu Hause aus arbeitenden Bürobeschäftigten nach dem Abklingen der Pandemie wieder an ihre Büroarbeitsplätze zurückkehren würden. Hierzu können wir heute festhalten, dass es im Zuge der Pandemie zwar in vielen Unternehmen zu einer deutlichen Flexibilisierung der Büroarbeit und zu einem dafür erforderlichen Digitalisierungsschub gekommen ist, dass jedoch nur in Ausnahmefällen ernsthaft über einen signifikanten Abbau von Büroflächen zugunsten der Arbeit im Homeoffice nachgedacht wird. Zumindest an den Büromärkten der

>> Fortsetzung Seite 10

Hamburg

Husum

Neumünster

Transformation, Asset- und Property Management für Einzelhandelsimmobilien

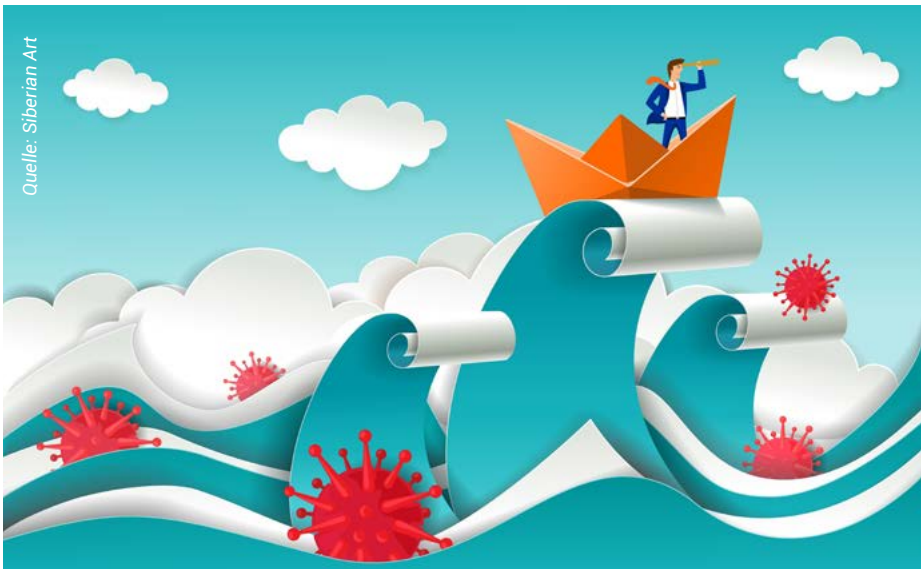
Girlan Immobilien bietet alle erfolgsrelevanten Dienstleistungen für Shopping Center, Büro- und Kaufhäuser sowie gemischt-genutzte Quartiere aus einer Hand: Von der Projektentwicklung und der Vermietung, dem Center-, Property- und Asset Management über die Umgestaltung und Repositionierung bis zum Transaktions- und Portfolio Management.

girlan-immobilien.com
T +49 40 350 170-0

großen Metropolen sowie in ausgewählten Wachstumsregionen kommt noch hinzu, dass es vor der Pandemie häufig zu einer Verknappung von Büroflächenangeboten und einer zunehmenden Konkurrenz zwischen Büro- und Wohnnutzungen kam.

Insofern bietet auch die Assetklasse Büro sowohl für Eigenkapitalinvestoren als auch für Finanzierer weiterhin attraktive Chancen, sofern der Standort stimmt.

Differenzierter entwickelt sich im Vergleich dazu das Segment der Einzelhandelsimmobilien. Hier wirkte und wirkt die Pandemie vor allem als Verstärker von Trends, die sich bereits im Vorfeld abzeichneten und eine Auswahl notwendig machen, die sich nicht nur am Standort, sondern vor allem auch an der Betriebsform beziehungsweise am Einzelhandelsformat orientiert. Während viele innerstädtische Einzelhandelsbetriebe im Non-Food-Bereich weiterhin mit Umsatzrückgängen zu kämpfen haben, konnten die klassischen Nahversorger und Fachmärkte beziehungsweise Fachmarktzentren mit einem deutlichen Schwerpunkt im Lebensmitteleinzelhandel ihre Umsätze während der Pandemie zum Teil sogar noch deutlich steigern. Diese Objekte überzeugen auch weiterhin mit einem



Wie entwickeln sich die Immobilienmärkte 2022?

attraktiven Chancen-Risiken-Profil, zumal sich der Onlinehandel mit Lebensmitteln gerade unter Pandemiebedingungen nicht als flächendeckende Alternative etablieren konnte und – je nach Lage – schnell an ökonomische beziehungsweise kapazitätsmäßige Grenzen stieß.

Angesichts des starken Käuferwettbewerbs mögen einige Investoren motiviert sein, von den skizzierten aussichtsreichen Segmenten auf andere auszuweichen und damit höhere Risiken in Kauf zu nehmen. Eine lohnendere Alternative besteht häufig allerdings darin, weiter auf die bewährten Segmente zu setzen und dort verstärkt Wertschöpfungspotenzialen zu erschließen, beispielsweise durch Refurbishments, Neupositionierung oder Nachverdichtung.

Enver Büyükarslan
Direktor Transaktionsmanagement, Geschäftsentwicklung und Vertrieb
Deutsche Investment Kapitalverwaltung AG

Managing risk amid uncertainty with commercial real estate debt

The healthy appetite for commercial real estate (CRE) debt from investors around the world continues. Not a single investor wanted to reduce their exposure to debt, according to the 2020 INREV/ANREV/PREA survey covering CRE debt vehicles. It also reported that more investors were diversifying by using a combination of debt funds in North America, Europe and APAC.

This is unsurprising, given the considerable uncertainty over the economic outlook, investors are actively seeking ways to manage and diversify risk. And the reliable cash flows and downside risk protection offered by private commercial real estate debt make it a compelling option.

Appealing across the cycle

Our analysis shows that private CRE debt funds delivered solid and reliable returns over the cycle with much lower volatility than equity funds. This means private CRE debt funds provided better risk-adjusted returns, even though their nominal returns were often lower.

Performance is not always easy to track given data limitations in many of the most popular countries for CRE debt. But available data in the U.S. does showed a history of debt products performing strongly (see figure below), producing high risk-adjusted returns when compared with other asset classes. In addition, core mortgage loan returns are a source of portfolio diversification, due to their low correlation with those of stocks, equity real estate and REIT returns.

Downside risk features

Underpinning this performance is the debt's loan-to-value (LTV) ratio that creates an equity cushion to

	AVERAGE RETURN	STANDARD DEVIATION	SHARPE RATIO	RETURN PER UNIT RISK
CMBS	5.83%	6.38%	0.35	0.91
Commercial Mortgages	6.70%	4.63%	0.68	1.45
Corporates (Aggregate)	5.22%	3.60%	0.46	1.45
Equity Real Estate	9.09%	7.89%	0.72	1.15
Equity REITs	9.09%	18.77%	0.29	0.48
High Yield Corporates	6.94%	14.93%	0.22	0.46
Intermediate Corporates	5.41%	4.28%	0.41	1.27
MBS	4.91%	3.35%	0.44	1.47
Mortgage REITs	3.68%	28.60%	0	0.13
Stocks	9.03%	17.92%	0.3	0.50

>> Fortsetzung Seite 12

reduce downside risk. This downside protection helps explain why debt funds can deliver expected returns even if capital values are falling. Lenders can insulate themselves from a weak market if their portfolio has been protected sufficiently with income and LTV covenants that protect the lender in the event of default. These buffers reduce their value at risk.

The low volatility of capital values and solid income flows mean that the focus of debt investments is resilience rather than growth. However, capital volatility differs between CRE sectors over the course of the cycle, and between countries, which creates differences in lending risk.

Keeping LTV covenants significantly below 100 per cent dampens these differences, but does not eliminate them. We investigated the impact of LTV covenants on loan resilience by using Monte Carlo simulations to model the risk of a loan's LTV ratio exceeding 100 per cent in the final year of the loan. This is different from default risk, but we expect an increase in this probability to be associated with higher default risk.

Based solely on historic returns, our simulations showed that for a 50 per cent LTV 5-year loan, the risk of LTVs exceeding 100 per cent at the end of the loan was less than 1 per cent in all of the country sectors we studied (see figure below). Increasing the LTV to 60 per cent produced the same conclusion, even though capital volatility was significantly different across our sample. This suggests that an equity cushion of 40 per cent to 50 per cent of asset value has tended to dampen the impact of capital volatility at the market level on lending risk in the country sectors we studied.

When we increased the LTV ratio to 70 per cent, and reduced the equity cushion to 30 per cent, we began to see some evidence of differential risk between markets, but at very modest levels. The risk of LTV ratios moving above 100 per cent was around 2 per cent in office, industrial and retail portfolios in the U.S. and U.K., but remained below 1 per cent in U.S. residential, U.K. residential and in all the Australian sectors.

These results suggest that over the last 25 years on average, the additional risks for debt funds of increasing LTV ratios and reducing the equity cushion were relatively small and could have been compensated by small increases in lending margins. (We also ran a second set of simulations which included five-year return forecasts rather than rely solely on historic returns, details of which are in the report.)

Risk mitigation

Our research suggests that lenders need to identify where loans are at greater risk due to market volatility and ensure margins are high enough to compensate for that risk. They should also manage risk through sponsor selection, real estate asset analysis and mortgage design.

Investors who are keen to explore the risk-adjusted returns and diversification properties of CRE debt should partner with experienced and expert CRE lenders. These partners will have developed the sponsor relationships and the contract features that have been reliably shown to reduce risk. Lenders who are active in the real estate market themselves can leverage their own knowledge and experience, as well access to proprietary and market data, to better analyse and underwrite risk. Such vigilance and risk management are necessary in when the economic outlook remains so uncertain.

Darren Rawcliffe
Director of Research, Real Estate, Europe

Jayanth Ganesan
Associate

Nuveen

Tokenisierung in der Asset Klasse Real Estate Debt - eine Technologie vor dem Durchbruch?

Die Finanzwelt sieht sich mit einer revolutionären Entwicklung konfrontiert: Mit der Tokenisierung von Vermögenswerten. Studien des Weltwirtschaftsforums gehen davon aus, dass bis zum Jahr 2029 etwa 10 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) tokenisiert sein werden. Das wären über 10 Trillionen US-Dollar.

In Deutschland gelten seit Ende 2019 Kryptowerte als offizielles Finanzinstrument mit entsprechender Regulierung. Wer seitdem mit seinem Geschäftsmodell auf digitale Vermögenswerte wie etwa Bitcoin setzt, braucht dafür eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Anfang dieses Jahres wurde das Gesetzes zur Einführung von elektronischen Wertpapieren (eWpG) verabschiedet. Damit ist der Weg frei für den digitalen Handel mit Kryptowertpapieren.

Die Blockchain-Technologie ermöglicht den Handel mit digitalen Vermögenswerten. Bitcoin ist dabei nur ein Anwendungsfall der Blockchain-Technologie. Denn theoretisch kann man alles tokenisieren, sprich als digitales Anlageprodukt abbilden, ganz egal ob materielle oder immaterielle Güter wie Staatsanleihen, Immobilien oder Lizenzrechte.

Was ist Tokenisierung?

Tokenisierung ist die Zerstückelung einer Einheit in Einzelteile. Die einzelnen Stücke nennt man Token. Jedes Teil, jeder Vermögenswert, hat einen fest zugeordneten Wert sowie Rechte und Pflichten und ist damit handelbar (Asset Token). Anstatt einer Urkunde „verbrieft" ein digitaler Token die jeweiligen Besitzverhältnisse. Daneben gibt es Debt Token (Forderungsrechte) und Equity Token (Beteiligungsrechte).

Eine Studie der Hamburg Commercial Bank AG (HCOB) und des Frankfurt School Blockchain Center (FSBC) sagt ganz klar: Die Tokenisierung von Immobilien auf Blockchain-Basis hat das

Quelle: Murrstock

Die Tokenisierung kann Marktmanipulationen erheblich reduzieren.

Potenzial, den konservativen Immobilienmarkt zu revolutionieren. Mit dem Modell des digitalen Eigentums wird das Finanzsystem in jedem Fall effizienter, zugänglicher und noch globaler:

- Digitale Vermögenswerte machen den komplexen Weg über Banken, Börsen und Vermittler überflüssig. Die Abwicklung von Transaktionen wird deutlich günstiger und schneller.
- Die Technologie garantiert eine transparente Übermittlung von Geldmitteln in Sekundenschnelle.
- Tokenisierung kann Marktmanipulationen erheblich reduzieren, da jede Transaktion transparent, redundant, unveränderlich, und nachvollziehbar für alle Beteiligten aufgezeichnet wird.

Wie sich der Markt entwickelt

Aktuell konzentriert sich die Tokenisierung insbesondere auf standardisierte Emissionsprodukte, wie klassisches Eigenkapital in Form von Aktien oder Schuldscheindarlehen. Doch die Tokenisierung von illiquiden und nicht handelbaren Vermögenswerten wie Immobilien nimmt rasant an Fahrt auf. Die USA verzeichnet bereits tokenisierte Deals mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 30 Millionen US-Dollar.

Mittel- bis langfristig wird Tokenisierung aber auch bei uns eine große Bandbreite an Use Cases aufweisen – dazu gehören dann sicherlich auch Projektfinanzierungen, die aktuell nur in großen Tranchen vollzogen werden. Um die Tokenisierung voranzutreiben muss es zunächst aber eine Weiterentwicklung des rechtlichen Rahmens geben: Eine „Blockchainisierung" der Volkswirtschaft ist notwendig,

Noch überwiegen die Bedenken von institutionellen Investoren bei Investitionen in digitale Assets. Noch möchte keiner der Etablierten der Erste sein, der beispielsweise in der Asset Klasse Real Estate Debt ein Projektentwicklungs-Darlehen mit marktüblichem Volumen verbrieft und den aufwendigen „Proof of Concept" erbringt. Doch die Entwicklungen sind rasant. Gerade Tech-Unternehmen versuchen, erste Projekte umzusetzen. Aber auch sie scheitern oft an den vielen regulatorischen Themen.

Doch wer zu lange wartet, verfügt nicht über das nötige Know-how, wenn der unvermeidbare Umbruch im Finanzierungsmarkt beginnt. Dieser könnte wie so oft aus dem Ausland kommen und einige Marktteilnehmer in seiner Wirkung überraschen. Es gilt sich also auseinanderzusetzen mit dem Thema Digital Assets.

Hanno Kowalski
Managing Partner
FAP Invest GmbH
Quelle: Fotostudio Charlottenburg

FondsJobs präsentiert auf der FondsForum-Plattform Stellenanzeigen ausschließlich im institutionellen Immobilienbereich.
Weitere JobPostings und Informationen auf www.FondsJobs.de.

IMMOBILIEN FONDSJOBS

Commerz Real AG
Sales Manager:in Fondsprodukte - Institutionelle Kunden (m/w/d)
Deutschlandweit - bevorzugt Wiesbaden, Düsseldorf

Deutsche Investment Kapitalverwaltung AG
Transaktionsmanager (m/w/d),
Düsseldorf

Dr. Schannath Executive Search - Personalberatung
Vice President m/w/d Bautechnik
NRW

FAP Invest GmbH
Analyst / Projekt Manager / Senior Projekt Manager (m/w/d) mit Schwerpunkt Real Estate Debt und Debt Fund Management, Berlin

Quantum Immobilien Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
(Senior-)Transaktionsmanager mit dem Schwerpunkt Wohnen (m/w/d)
Hamburg

Union Investment Real Estate GmbH
Senior Investment Manager (m/f/d)
London

Die Konferenz für institutionelle Immobilieninvestitionen in Nahversorgungszentren und Lebensmittelmärkte in Deutschland

25.11.2021
Sofitel Opera Hotel
Frankfurt

IMMOBILIEN SUPERMARKTINVEST
FÜR INSTITUTIONELLE INVESTOREN

- Immobilienmarkt- und Preisentwicklungen von LEH- und Nahversorgungsimmobilien
- Besonderheiten beim Ankauf und Erfolgsfaktoren zukünftiger Standorte
- ESG-konformer Betrieb und zukünftige Investorenanforderungen an Nahversorgungscenter
- Potentiale für die optimale Weiterverwertung bestehender Standorte

Colliers · Deutsche Investment · Dr. Lademann & Partner Wissen bewegt. · GARBE Institutional Capital · gpep · GRR Basic Retail Experts · GSK Stockmann · Hahn Gruppe Wertarbeit mit Immobilien · HEICO Group · imtargis · Kaufland · MEAG A Munich Re company · MEC · RAM Invest · savills investment management

www.SupermarktInvest.de

Rückblick: Pressemitteilungen für institutionelle Immobilieninvestoren

HIH Invest Real Estate erwirbt Nahversorgungszentrum in Espelkamp

Hamburg, 12. Oktober 2021 – Die HIH Invest Real Estate hat ein gemischt genutztes Nahversorgungszentrum im ostwestfälischen Espelkamp (Nordrhein-Westfalen) erworben. Verkäufer ist die aik Immobilien-Investmentgesellschaft (aik).

mehr..

Dieses Nahversorgungszentrum ist der Neuzugang im Portfolio des offenen Spezial-AIF „Warburg-HIH Perspektive Einzelhandel: Fokus Nahversorgung".

Profi-Investoren rechnen mit weiteren Preissteigerungen auf den Immobilienmärkten

Frankfurt, 12. Oktober 2021. Laut der von Universal-Investment durchgeführten Umfrage investieren institutionelle Anleger mangels Alternativen weiter stark in Immobilien. Im Fokus stehen wieder stärker Immobilien in Deutschland, aber auch Nordamerika gewinnt an Bedeutung.

mehr...

Deutsche Investment stellt Weichen für die Zukunft

Hamburg, 15. Oktober 2021. Deutsche Investment hat die Umwandlung zu einer Kapitalverwaltung Aktiengesellschaft vollzogen. Die Aktiengesellschaft ohne Börsennotierung stärkt mit dem Formwechsel die eigene Basis, ohne dabei die Inhaberstruktur um Hauptaktionär Enver Büyükarslan zu verändern

mehr...

REInvest investiert rund 20 Millionen Euro in Bestandssanierung in Paris

Luxemburg, 18. Oktober 2021. Der Luxemburger Asset- und Investment-Spezialist REInvest Asset Management S.A. hat

>> Fortsetzung Seite 16

Fritsch REVAC GmbH Immobilienbewertung | Immobilienconsulting

Erfahrung, Expertise und Leidenschaft für das Immobiliengeschäft – realistische Wertermittlungen und fundierte Grundlagen für Ihre Transaktionsentscheidungen.

Die Fritsch REVAC GmbH –REVAC steht für Real Estate Valuation and Consulting– wurde im Jahre 2000 gegründet und ist seither ein inhabergeführtes Immobilienbewertungs und Beratungsunternehmen mit starker Fokussierung auf die Bewertung von vorwiegend institutionell nachgefragten Immobilien aus den Bereichen Büro, Einzelhandel (Fachmärkte wie auch Highstreet), Hotel, Logistik und Wohnen. Auch spezielle Themen, wie z. B. Parkhäuser gehören zum regelmäßigen Auftragsbestand. Das Einsatzgebiet erstreckt sich derzeit auf Deutschland, Europa, USA, Kanada und Australien.

Typische Auftraggeber sind global agierende institutionelle Investoren aus der Fondsbranche, Versicherungen und Versorgungswerke. Beauftragt werden sowohl Ankaufbewertungen als auch wiederkehrende Bewertungen im Bestand; dies sowohl als Mitglied in Sachverständigenausschüssen oder als Einzelbewerter, je nach Bedarf der Auftraggeber.

Jährlich werden Immobilien mit einem Gesamt-Verkehrswert von derzeit rd. 20 Mrd. Euro bewertet, Trend weiterhin steigend.

Die Vorgehensweise ist einerseits geprägt durch nationale wie auch internationale Bewertungsrichtlinien als auch durch einen hohen Anspruch an Sorgfalt, Transparenz, Termintreue und ethisch korrektem Verhalten, insbesondere nach den Statuten der Royal Institution of Chartered Surveyors RICS.

Der Unternehmensgründer Carsten Fritsch MRICS ist ö.b.u.v. Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken und zudem in Gremien wie BIIS, RICS, immoebs u.a.m. vernetzt.

Neben der Bewertung von Immobilien bietet die Fritsch REVAC GmbH als Nischenprodukt auch die gewerbliche Luftbilddokumentation von Grundstücken an. Auftraggeber sind Bestandshalter wie auch Projektentwickler und Investoren.

Fritsch REVAC GmbH
Immobilienbewertung | Immobilienconsulting

Fritsch REVAC GmbH
Immobilienbewertung | Immobilienconsulting
An der Hauptwache 2
60313 Frankfurt a. M.

Kontakt:

Carsten Fritsch MRICS
Tel: 069 2475045 0
info@fritsch-revac.de
www.fritsch-revac.de

mit der Restrukturierung und umfassenden Renovierung des Bürogebäudes in der 37/39 Rue d'Anjou von Paris begonnen. Das Investitionsvolumen für diese Revitalisierung wird mit rund 20 Millionen Euro veranschlagt.

mehr...

REInvest investiert 20 Millionen Euro im 8. Arrondissement von Paris.

redos und Madison schließen Refinanzierung über mehr als 320 Mio. Euro mit Hamburg Commercial Bank und FAP ab

Berlin, 21. Oktober 2021. Im Rahmen der Ablösung wurde aus dem neuen, erstrangigen Darlehen der HCoB eine unbesicherte Fazilität von mehr als 50 Mio. Euro ausplatziert. Diese Tranche übernahm der Debt Fund „FAP Balanced Real Estate Financing I Fund" gemeinsam mit einer schwedischen Großbank als Club-Deal-Partner.

mehr...

HanseMerkur Grundvermögen AG erwirbt Projektentwicklung „PULSE" in Böblingen

Hamburg, 21. Oktober 2021. Die HanseMerkur Grundvermögen AG hat für einen offenen Spezial-AIF vom Immobilienunternehmen Böblinger Baugesellschaft die Wohn- und Einzelhandelsprojektentwicklung „PULSE" erworben.

mehr....

Union Investment erwirbt Logistik-Projekt in den Niederlanden

Hamburg, 25. Oktober 2021. Union Investment hat im Rahmen eines Forward Fundings die projektierte Logistikimmobilie „Van Acht Koel- & Vriesopslag" im niederländischen Veghel erworben. Bis zum dritten Quartal 2022 entsteht ein Logistikzentrum mit rund 57.600 m² Mietfläche.

mehr...

IMMAC platziert 109. Renditefonds vollständig

Hamburg, 26. Oktober 2021. Die Hamburger IMMAC Immobilienfonds GmbH meldet die vollständige Platzierung des P-AIF „IMMAC Sozialimmobilien 109. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft".

mehr...

IMMAC investiert für den 109. Renditefonds in die Amalie Seniorenresidenz Eilenburg in Leipzig.

Westbridge organisiert Vergabe des Entsorgungsmanagements für Union Investment

Frankfurt, 26. Oktober 2021. Der Frankfurter ESG- und Betriebskostenexperte Westbridge Advisory hat im Auftrag von Union Investment die Vergabe der Reorganisation des Entsorgungsmanagements für ein rund. 4.200.000 m² großes Gewerbeportfolio bewerkstelligt.

mehr...

LHI erwirbt von ABO Wind weiteren Windpark in Frankreich

Pullach, 26. Oktober 2021. Die LHI hat von der ABO Wind einen Windpark in Lion-en-Beauce in der Region Centre-Val de Loire in der Nähe von Orléans erworben. Der Windpark Lion-en-Beauce mit 7,88 MW ist seit Juni 2021 in Betrieb.

mehr...

HIH Invest Real Estate kauft neun Gebäude in Osnabrück für einen neuen Wohnfonds

Hamburg/Osnabrück, 28. Oktober 2021. Die HIH Invest Real Estate legt mit dem „Wohninvest Quartiere Deutschland" einen Fonds für institutionelle Investoren wie Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen auf, der auf Wohn-Quartiersentwicklungen ausgerichtet ist.

mehr...

PROJECT Research: Wohnimmobilienangebot sinkt fast überall – im Umland sogar stärker als in den Innenstädten

Bamberg, 2. November 2021. Sowohl die Zahl der Objekte im Vertrieb als auch das Angebot an verfügbaren Wohneinheiten ist im dritten Quartal des laufenden Jahres in den meisten Teilmärkten deutlich rückläufig.

mehr...

Catella Real Estate AG erwirbt etabliertes Fachmarktzentrum in Augsburg

München, 4. November 2021. Die Catella Real Estate AG hat für ihren offenen Immobilien-Spezial-Fonds „IWS II – Wirtschaftsregion Süddeutschland" ein Fachmarktzentrum in Augsburg-Oberhausen erworben.

mehr...

Catella hat für den Fonds „IWS II – Wirtschaftsregion Süddeutschland" dieses Fachmarktzentrum in Augsburg erworben.

Nuveen Real Estate verkauft Büroimmobilie Workstation Wien West

Frankfurt, 5. November 2021. Nuveen Real Estate hat die Büroimmobilie Workstation Wien West verkauft. Das Objekt befand sich seit 2014 im Portfolio des von Nuveen gemanagten Immobilien-Spezialfonds The Austria Fund No. 2.

mehr...

Commerz Real's Klimavest steigt mit Windpark von BayWa r.e. in französischen Strommarkt ein

Wiesbaden, 8. November 2021. Die Commerz Real hat für ihren Impact-Fonds Klimavest den Windpark Tout Vent in der westfranzösischen Region Nouvelle Aquitaine unweit der Küste der Biscaya von der BayWa r.e. erworben. Damit steigt der Fonds in den französischen Strommarkt ein.

mehr...

CORESTATE verkauft sehr erfolgreich verwaltete Berliner Betriebszentrale der Deutsche Bahn AG

Frankfurt, 8. November 2021. Corestate hat mit der Betriebszentrale der Deutschen Bahn AG in Berlin nach langjähriger Betreuung eine Top-Immobilie an die DIC Asset AG verkauft, die das Objekt in einem Spezialfonds für Dritte verwalten wird.

mehr...

Das „grüne Potential" Deutscher Städte - Ein Zukunftsbeitrag

München, 8. November 2021. Die Städte Europas sind über Jahrhunderte gewachsene Strukturen. Die bisherigen Einflüsse im Bau richteten sich nach den Umständen der jeweiligen Zeiten und decken sich nicht mehr mit den heutigen Anforderungen an den Weg in eine nachhaltige Zukunft.

mehr...

REC Partners GmbH stellt Geschäftsführung neu auf

Köln, 10. November 2021. Die REC Partners GmbH stellt ihre Geschäftsführung neu auf. Dr. Tarkan Barin verlässt die Geschäftsführung. Der geschäftsführende Gesellschafter und Unternehmensgründer Andreas Schlote zieht sich aus dem operativen Geschäft zurück. Christine Wisniewski und Georg Jetas rücken in die Geschäftsführung auf.

mehr...

HKA Die Hanseatische: Nominierung für den Scope Award 2022

Hamburg, 11. November 2021. Die HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH, Tochter der IMMAC Holding AG, ist von Scope Analysis in der Kategorie „Bester Asset Manager Retail Real Estate Specialist" nominiert worden.

mehr...

Über die FondsNews: Der Newsletter erscheint 10 mal im Jahr und wird an rund 3.000 Entscheider der institutionellen Immobilienwirtschaft versandt.

Förderer der FondsNews 2021:

INTERVIEW

Quelle: DEVK

Alexander Plug studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität zu Köln und schloss sein Studium im Jahr 2003 als Diplom-Kaufmann ab. Er qualifizierte sich zudem als geprüfter Bilanzbuchhalter. Alexander Plug startete seinen Berufsweg bei einem mittelständischen Immobilienunternehmen und war dort vornehmlich mit Asset-Management-Aufgaben sowie Due Diligence-Prozessen betraut. Seit Januar 2009 ist er im Versicherungsunternehmen DEVK tätig und dort für indirekte Immobilienanlagen verantwortlich.

Alexander Plug
Fachgebietsmanager indirekte Immobilienanlagen, DEVK Versicherungen

FondsNews: Wie sieht die Immobilienanlagestrategie der DEVK aus?
Unsere Strategie ist im besten Sinne klassisch konservativ. Sie ist langfristig ausgerichtet, konzentriert sich auf Core-Investitionen und setzt einen Schwerpunkt auf die laufenden Erträge. Dies bedingt, dass unser Anlageschwerpunkt im Bereich der Assetklasse Büro in Europa und hier insbesondere in Deutschland liegt. Wir sind sowohl in West- als auch in Osteuropa und dort auch im Baltikum engagiert. Aus Risikogesichtspunkten legen wir großen Wert auf eine breite regionale Diversifizierung und sind daher mit Investitionen in Asien, Nordamerika, Lateinamerika und Australien international sehr aktiv. Derzeit sind wir in Summe mit fast 2,4 Milliarden Euro Eigenkapital in indirekte Immobilienanlagen investiert.

FondsNews: Haben Sie sektorale Prioritäten?
Bei den Nutzungsarten sind wir ebenfalls breit diversifiziert. Ein Schwerpunkt bilden allerdings Bestände in Büroimmobilien. Daneben sind wir auch in Wohnobjekte, Logistikimmobilien und im Lebensmitteleinzelhandel bzw. Nahversorgungszentren investiert. Als Beimischung nutzen wir Gesundheitsimmobilien wie Ärztehäuser und Pflegeheime, aber auch Parkhäuser.

FondsNews: Was sind Ihre bevorzugten Anlagevehikel?
Wir sind sowohl mit Gemeinschafts-, aber auch Individualmandaten unterwegs. Für erste nutzen wir insbesondere den deutschen Immobilienspezialfonds, für die Individualmandate hingegen vor allem die gängigen Luxemburger Vehikel.

FondsNews: Was hat sich durch die aktuelle Wirtschaftssituation für Immobilienanlagen geändert?
Die vergangenen Monate haben viele zum Teil schon seit Jahren bestehende Entwicklungen noch verstärkt. Logistikimmobilien waren angefacht durch den E-Commerce bereits vor der Pandemie stark nachgefragt. Auf der anderen Seite der Medaille hatten viele große Shopping-Center und Haupteinkaufsstraßen bereits vor der Wirtschaftsflaute enorme strukturelle Probleme durch den Online-Wettbewerb. Im Gegenzug hat sich in der aktuellen Situation wieder gezeigt, wie stabil die Anbieter von Waren des täglichen Bedarfs sind, beispielsweise Lebensmitteleinzelhändler und Nahversorger. Entsprechend haben sich die Nachfrage und die Preise entwickelt.

FondsNews: Welche Megatrends haben für Sie besondere Bedeutung?
Grundsätzlich haben die meisten Megatrends auch Auswirkungen auf die Immobilienmärkte beziehungsweise die Nachfrage durch die Nutzer. Daraus ergibt sich, dass Themen wie die zunehmende Urbanisierung, die Veränderung der Arbeitswelten im Zuge der digitalen Transformation oder auch die demoskopische Entwicklung unmittelbar auf die Immobiliensektoren wirken. Hier ist es für uns als Investor entscheidend langfristig zu agieren und die passenden Immobilien für die Zukunft auszuwählen.

FondsNews: Was wünschen Sie sich von Fondsanbietern für institutionelle Investoren?
Unsere Anforderungen an Reportings sind deutlich gestiegen, sowohl mit Blick auf den Datenumfang, die Qualität als auch die Aktualität der zugelieferten Informationen. Nicht alle Anbieter können hier mithalten. Auch wünschen wir uns eine hohe geografische und sektorale Immobilienkompetenz, gerne auch im Bereich Projektentwicklung und Revitalisierung, denn so wissen wir, dass der Anbieter Immobilien im Fall der Fälle auch wieder aus einer Schieflage herausholen kann.

Impressum

Herausgeber
Strumpf Eventmanagement, Anja Strumpf
Kiefernweg 10, 65527 Niedernhausen
Tel: 06127-999363-20
info@immobilien-fondsnews.de
www.Immobilien-FondsNews.de

Chefredaktion
Dietmar Müller
DAFKO Deutsche Agentur für Kommunikation
Tel: 06106-88199-40
dietmar.mueller@dafko.de

Nachweis Titelbild:
©mojolo - stock.adobe.com