

STRATEGIE

WOHNEN ALS INVESTITIONS- MÖGLICHKEIT

Immobilieninvestments können Anlageportfolios sinnvoll ergänzen. Um für die individuellen Bedarfe und Anforderungen passende Lösungen zu finden, bietet die Deko mit dem Deko Immobilien Kompass ein umfassendes Beratungsangebot, das unter anderem auf eine Vielzahl von Immobilienfondsmanagern mit ihren Produkten zugreift. Dazu gehört beispielsweise BMO Real Estate Partners, die sich auf die Sektoren Einzelhandel, Wohnen und Büro spezialisiert haben.

Lesen Sie weiter auf Seite 20.



Erfahrung, Reputation und aktives Management – mehr braucht es eigentlich nicht für ein nachhaltig erfolgreiches Immobilieninvestment. Klingt einfach, doch Immobilien sind deutlich anspruchsvoller als viele andere Anlageklassen. Trotzdem ist das Interesse an dieser Form der Kapitalanlage ungebrochen hoch. Neben den positiven Effekten für die Risikodiversifikation im Portfolio trägt dazu auch der noch immer beachtliche Renditeabstand zu Anleihen bei. Und ungeachtet von politischen Störfaktoren ist die realwirtschaftliche Stimmung durchaus positiv, was sich in nach wie vor hohen Mietniveaus und geringen Leerständen widerspiegelt. „Institutionelle Investoren bevorzugen als Immobilien-Kapitalanlage derzeit vor allem Büro- und Logistikobjekte, während sie Handelsimmobilien unter dem Eindruck von E-Commerce und Digitalisierung eher skeptisch sehen“, weiß Torsten Knapmeyer, Geschäftsführer Deka Immobilien Investment GmbH. Doch trotz des deutlich forcierten Neubaus trifft die konstant hohe Investmentnachfrage immer noch auf ein viel zu knappes Angebot. Für institutionelle Investoren bleibt damit die Suche nach passenden Immobilienanlagen eine Herausforderung.

Herausforderung des Marktes und Lösungsangebot

Hinzu kommt, dass der Immobilienmarkt anders als beispielsweise Aktien- oder Anleihenmärkte in einem hohen Maße intransparent ist. Allein die Lage macht jede Immobilie einzigartig. Darüber hinaus können für den Bau und Betrieb von Immobilien zahlreiche, teils regionale und kommunale Regeln gelten. In diesem Marktumfeld haben sich auch viele kleinere Fondsanbieter etabliert, die auf bestimmte Nutzungsarten spezialisiert sind.

„Um aus diesem vielfältigen Angebot die richtige Wahl zu treffen, sollten sich Investoren

zunächst bewusstmachen, welche Bedürfnisse sie aktuell haben, welche regulatorischen Anforderungen sie erfüllen müssen und wie risikotragfähig ihr Portfolio ist“, erklärt Torsten Knapmeyer. Im folgenden Schritt gilt es dann, entsprechend der aktuellen Bedarfe und Fragestellungen der Investoren die passenden Manager und Zielfonds auszuwählen. Dazu ist eine möglichst breite Kenntnis des Investmentangebots und eine langjährige Erfahrung bei der Strukturierung und Steuerung von Immobilienfonds von Vorteil. „Deka Immobilien verfügt durch das Management seiner Immobilienfonds zum einen über ein fundiertes Netzwerk in alle Bereiche des Immobilienmarktes“, betont Torsten Knapmeyer, „und kann zum anderen die Produkte von Immobilienfonds-Initiatoren umfassend bewerten.“ Um diesen Prozess zusammenzufassen und zu strukturieren, wurde das Beratungsangebot Deka Immobilien Kompass (DIMKO) entwickelt.

Beispiel:

BMO Best Value Wohnen II

Ein aktuelles Beispiel aus einem solchen Auswahlprozess ist der Wohnimmobilienfonds BMO Best Value Wohnen II. Der Manager des Spezialfonds ist BMO Real Estate Partners (BMO REP), der zur kanadischen BMO Financial Group gehört. BMO REP verfügt über langjährige Erfahrung im Management von Wohn- und Einzelhandelsimmobilienfonds. Wegen der hohen Nachfrage nach dem erfolgreichen Vorgängerprodukt, dem 2016 aufgelegten BMO Best Value Wohnen I, wurde 2019 mit dem BMO Best Value Wohnen II der zweite Fonds initiiert. Ziel des Fonds ist es, die Chancen des deutschen Wohnimmobilienmarkts mit wachsenden Mieten und langfristiger Stabilität zu nutzen.

Dabei profitiert der Fonds von der Entwicklung, dass deutschlandweit viele Menschen aus der Peri-



DEKA IMMOBILIEN KOMPASS

Der Deka Immobilien-Kompass bündelt die Markt- und Immobilienkompetenz des Wertpapierhauses der Sparkassen. Er bietet passgenau Dienstleistungen rund um die Immobilienanlage.

pherie in die urbanen Zentren ziehen. Vor allem die Großstädte, aber auch kleinere Universitätsstädte wie Freiburg, Jena, Münster oder Regensburg wachsen durch Zuzüge. Diese Entwicklung hat in Verbindung mit einer unzureichenden Neubautätigkeit sowie höheren Bau- und Grundstückskosten zunächst zu deutlich steigenden Kaufpreisen und inzwischen auch zu spürbar höheren Mieten geführt. Der Fonds hat ein Zielvolumen von 270 Mio. Euro und investiert in bestehende und in der Entwicklung befindliche Wohnimmobilien der Risikoklasse Core/Core+ in deutschen A- und B-Städten. Angestrebt wird eine durchschnittliche Ausschüttungsrendite von 3,5 Prozent pro Jahr.

Ergänzende Leistungen

„Neben dem Zugang zu zahlreichen Zielfonds werden im Rahmen des



VIELE MENSCHEN AUS DER PERIPHERIE ZIEHEN IN URBANE ZENTREN. GROSSSTÄDTE, ABER AUCH KLEINERE UNIVERSITÄTSSTÄDTE WIE FREIBURG, JENA, REGENSBURG ODER, WIE HIER ABGEBILDET, MÜNSTER WACHSEN DURCH ZUZÜGE.

Deka Immobilien Kompass eine Reihe ergänzender Leistungen zur Verfügung gestellt. Im Fall des Wohnimmobilienfonds arbeitet die Deka Immobilien mit einem externen Partner mit wohnwirtschaftlicher Expertise zusammen“, führt Torsten Knapmeyer aus. Das daraus für den Investor entwickelte Paket umfasst eine detaillierte Entscheidungsgrundlage, die auf Basis einer wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Due Diligence erstellt wird. In dieser Due Diligence wurden geprüft:

- die Stabilität der Fondsgesellschaft sowie mögliche Interessenkonflikte,
- die Anzahl und die Erfahrung der verantwortlichen Mitarbeiter,
- der Track Record im Zielmarkt und -segment,
- die Umsetzung der Produktstrategie,
- die Qualität des Portfolios und der Pipeline,
- der Investmentprozess und
- die Kostenstruktur.

Darüber hinaus ist der Anbieter zu einem Durchschau-Reporting bis auf das einzelne Asset verpflichtet. Zudem werden weitere aufsichtsrechtliche Themen, die für den Investor von Belang sind, adressiert.

„Damit unterstützt und begleitet die Deka institutionelle Investoren beim planvollen Aufbau von Immobilienanlageportfolios und widmet den grundlegenden Themen wie Qualität, Lage, Bewirtschaftung und Risikomanagement der Liegenschaften besondere Aufmerksamkeit“, so Knapmeyer. Der Anspruch ist es, das große Vertrauen der Kunden als verlässlicher Partner zu bestätigen und weiter zu vertiefen. Im Top 500-Ranking der aktuellen Markenwertstudie „Real Estate Brand Value Study“* belegt die Deka Immobilien den dritten Platz in der Kategorie „Fonds/Investoren“ und überzeugt vor allem mit internationaler Erfahrung, Vertrauenswürdigkeit und aktivem Asset Management. 



TORSTEN KNAPMEYER
Geschäftsführer Deka Immobilien
Investment GmbH

Risikohinweis:

Anleger sollten beachten, dass eine Anlage in Immobilienfonds Kursschwankungen unterliegt, die sich negativ auf den Wert der Anlage auswirken können.

* Quelle: „REAL ESTATE BRAND AWARD 2018 – TOP 500 COMMERCIAL Germany, Category Funds/ Investors, www.reb.institute, März 2018