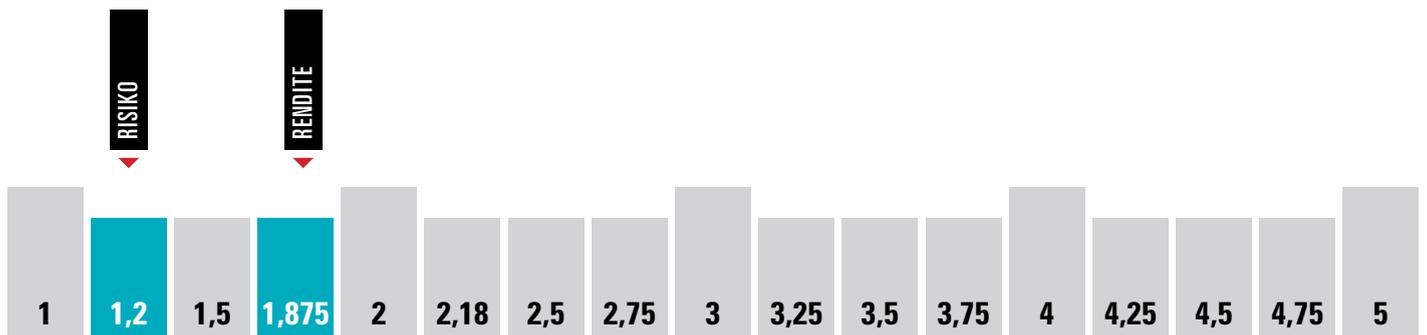


CHECK-ANALYSE



Bewährte Investmentstrategie Club Deal Boston IV	2	Performancefaktoren des Geschäftsmodells	10
Zum Hintergrund der starken Mietnachfrage	3	Zur Performance der DEUTSCHE FINANCE GROUP	11
Weitere Investments – Landentwicklung	4	Zur Performance der Publikums-AIF	12
Überragendes Renomme der Projektpartner	5	Zur Strategie des Geschäftsmodells	13
Geschäftsmodell Club Deals „Skin in the Game“	6	Prinzipien der Regulierung selbstverständlich	14
Flexibilität moderner Labor-Büros	7	Beteiligungsmöglichkeiten für Anleger	15
Zum Vermietungsmarkt Somerville	8	USD/EUR Währungsrisiko	15
Zur Wertentwicklung am Projektstandort	9	Investment-/Kostenstruktur – Renditekalkulation – Resümee..	16

Weitere Investition im Segment der innovativen Investmentstrategie „Lab Office/Life Science“

Stolz berichtet SHAWMUT-Projektleiter Ludger Bain (SHAWMUT: führendes Baunternehmen in Boston), dass das in Boston Somerville vollendete 289.000 SF (26.849 qm)-große Life-Science-Gebäude 101 South Street, Massachusetts USA, das die DEUTSCHE FINANCE GROUP (DEUTSCHE FINANCE AMERICA) durch den erst kürzlich vorzeitig abgeschlossenen Vorgänger-Investmentfund 15 mitfinanziert und mitkonzipiert hat, trotz Corona und Lockdowns pünktlich an den Hauptmieter Flagship Pioneering „on time and budget“ übergeben werden konnte. Zusammen mit DLJ Real Estate Partners und Leggat McCall wurde dieses Lab Office mit 9 oberirdischen Stockwerken, State-of-The-Art-Laborflächen, Fitnesscenter und vier Tiefgaragen-Ebenen mit Fahrradstell- und Parkplätzen sowie Gemeinschaftsflächen auf der Parterreebene in Rekordzeit pünktlich fertig gestellt. Ludger Bain: „Unser Team hat unsere Vision makellos umgesetzt... Ein Beweis für die harte Arbeit, die Ausdauer und das Engagement unseres Teams. ... Das macht mich stolz“ (in: New England Real Estate Journal, Interview mit Operations Project Executive Ludger Bain in „Ones to Watch“, 07.07.2022). In unmittelbarer Nachbarschaft der 101 South Street wird die DEUTSCHE FINANCE GROUP mit den bewährten Partnern der Vorgänger-Club-Deals (DF 15 und DF 17) im Rahmen eines weiteren Club Deals auf dem Boynton-Yards-Campus der DEUTSCHE FINANCE GROUP in zwei zu errichtende Labor- und Bürogebäude sowie zusätzlich in angrenzende Grundstücke investieren, die baureif entwickelt werden sollen.

Zwei Lab-Office-Gebäude und drei Grundstücke

Im Einklang mit dem Masterplan des Planungsboards der Stadt Somerville wird der Club Deal Boston IV der DEUTSCHE FINANCE GROUP in der Peripherie der Kernregion Boston, Massachusetts, USA direkt neben der Wissenschaftshochburg Cambridge (Universitäten Harvard, MIT, Tufts), auf dem Boynton Yards zwei weitere Lab-Offices errichten: ein 12-stöckiges mit 35.300 qm (99 South Street) und ein neunstöckiges mit 27.900 Gesamtnettomietfläche (0 Windsor Place). Dafür wurde der Masterplan der Stadt für den innovativen Life Science Campus Boynton Yards Januar 2022 modifiziert und genehmigt und damit der Weg frei gemacht, mit der Realisierung des Bebauungsplans für die zwei Gebäude zu beginnen. Außerdem wird der Fonds im Auftrag des Club Deals drei angrenzende Grundstücke entwickeln. Diese sollen nicht bebaut, aber baureif erschlossen werden. Es geht um das Areal Columbia, auf dem 73.000 qm Büro- und Labor sowie ca. 21.000 qm Wohnflächen entstehen sollen. Ferner um die Parzelle Horace mit potenziell 110.000 SF Laborfläche auf dem ein sechsstöckiges Life-Science-Gebäude mit 10.200 qm Labor- und 3.700 qm Wohnfläche entstehen sollen. Ein weiteres Grundstück „Ward“ soll 6-stöckig Life-Science-Flächen und damit deutlich mehr Nutzfläche als auf den bisher 4 Stockwerken bieten.

Vermietungs-/Verkaufsperspektiven

Nach einer jeweils dreimonatigen mietfreien Zeit sollen die Mietverträge mit einer Nettokaltmiete von USD 110/SF (99 South Street) und USD 115/SF (0 Windsor Place) geschlos-

DIE CHECK-ERGEBNISSE

▶ Geschäftsmodell	1,1
▶ Development.....	1,12
▶ Exitperformance	1,1
▶ Liquiditätsmanagement	1,12
▶ Duration.....	1,1
▶ Partnercontrolling.....	1,1
▶ Managementperformance	1,0
▶ ESG-Standards.....	1,1
▶ Währungsmanagement	1,15
▶ Due Diligence-Qualität.....	1,1
▶ Anlagebedingungen	1,1
▶ Marktzugang.....	1,1
▶ Risikowertung.....	1,2
▶ Renditewertung.....	1,875
▶ CHECK-GESAMTWERTUNG:	1,16

CHECK-ANALYSE

AUF DEN PUNKT

- ▶ Alleinstellungsmerkmal: institutioneller Club Deal für Privatanleger
- ▶ Renditestarkes Direktinvestment mit institutionellen Partnern und Privatanlegern
- ▶ Renommierter Generalübernehmer
- ▶ Bauausführung nach Plan – trotz Corona
- ▶ Lab-Office im Hotspot der Biowissenschaften
- ▶ Gebäudequalität: WiredScore Platin und LEED Platin
- ▶ Vorgänger Exit vor Plan - überdurchschnittliche Rendite
- ▶ sehr erfolgreiche Akquisition lukrativer Projekte
- ▶ Partnerwahl durchgehend „Best in Place“
- ▶ Kurzläufer mit absehbarer Exitperspektive
- ▶ Klare Abgrenzung zu Vermögensanlagen
- ▶ Harte Complaincstandards
- ▶ zahlreiche Auszeichnungen renommierter, international anerkannter Institute

sen werden. Gutachtern und Marktberichten zufolge „sollte die Nachfrage nach dem Objekt und den umliegenden Immobilien in den nächsten 5 Jahren stark sein.“ (Stand Mitte 2022). Das Bevölkerungs- und Haushaltswachstum ist im Landesvergleich überdurchschnittlich positiv. Die dieses Jahr eröffnete S-Bahn-Green Line-Station „Union Square“ vom Zentraldistrikt Bostons, erlaubt einen fußläufig komfortablen Zugang zu den Gebäuden. In der kommenden Dekade werden in diesem Areal 1,3 Mio. SF an Laborbüros, Büros, Einzelhandel, Wohnen, Hotel und Kunsträume entstehen. Außerhalb der unmittelbaren Umgebung im Norden entsteht die bisher größte Entwicklung zur Belebung und Modernisierung der Stadt Somerville. In Kombination mit dem beste-

henden Marktplatz am Assembly Square wird der Bezirk nach seiner Fertigstellung fast eine Million Quadratfuß erstklassige Einzelhandels- und Restaurantflächen, drei Millionen Quadratfuß Büroflächen, ein Hotel mit 160 Zimmern, fast 2000 hochmoderne Wohnungen umfassen, sowie einen 6 Hektar großen Park am Wasser, der sich über insgesamt 40 Hektar Land erstreckt. Der Standort ist über die S-Bahn-Linie Orange Line und direkt an der Ausfahrt 28 der I-93 leicht zu erreichen. Die Entscheidung eines Healthcare-Konzerns im Jahr 2013, seinen Hauptsitz mit 825.000 SF an den nahe gelegenen Assembly Row zu verlegen, war ein wichtiger Meilenstein für den gewerblichen Immobilienmarkt von Somerville. Der Leerstand ist der niedrigste und die Mieten sind die höchsten in der Region, so die Gutachter. Insgesamt wurden 2021 in der Boston-Region 5,2 Mio. SF Gewerbemietflächen absorbiert, ein Rekordwert. Allein in der Life-Science-Industrie waren es 1,9 Mio. SF. Die Mieten sind im Vorjahresvergleich um 4,3 % auf knapp 98 USD/SF gestiegen, „stronger than ever“, so die Gutachter. Im Epizentrum des Life-Science, East Cambridge, also in direkter Nachbarschaft zu den Fondsobjekten, stiegen die Mieten sogar auf USD 125,67/SF. Rund 98 % dieser auf den Markt kommenden Laborflächen sind bereits vorvermietet. Die Pipeline an weiteren Flächen besteht aus 5,5 Mio. SF, die für 2022 bis 2024 erwartet werden. Sie treffen auf eine extrem hohe Nachfrage. Allein Flagship Pioneering-Unternehmen, die die Mietflächen von South Street 101 übernommen haben, werden voraussichtlich weitere Mietflächen der Club Deal-Projekte anmieten.

II ZUM HINTERGRUND DER STARKEN MIETNACHFRAGE

Mit Risikokapital finanzierte Life Science-Unternehmen absorbierten ca. zwei Drittel der in Boston errichteten Labormietflächen. Auf sie entfielen im Q4 2021 rund 72 % der insgesamt 50 Deals. Von den Unternehmen, die im vierten Quartal Laborverträge unterzeichneten, haben sich 18 im Jahr 2021 bei VC-Finanzierungsrunden finanziert oder nachfinanziert, so ein Standortgutachter. Diese schnell wachsenden Unternehmen, von denen fast alle ihre wissenschaftliche Laufbahn im Wissenschafts-Hot-Spot Großraum Boston begannen, sammelten 2,5 Milliarden US-Dollar ein, um Anmietungen zu finanzieren. Über eine Million Quadratfuß Laborfläche allein im 4. Quartal 2021. Inkubatoren wie Flagship Pioneering sind ein grundlegendes Element des Life-Science-Ökosystems im Großraum Boston. Diese ortsansässigen Inkubatoren, die über ganz Cambridge und Boston verteilt sind, arbeiten weiterhin mit voller Kapazität, mit einer vollen Warteliste neuer Unternehmen, die nach Startup-Flächen suchen. Der Mangel an verfügbarer Laborfläche trägt zu einem Engpass bei bereits ausgelasteten Inkubatoren bei. Diese Inkubatoren sind die Hauptnachfragetreiber auf dem breiteren Markt, so die einhellige Erkenntnis der Immobilien-Experten und -Gutachter. 2021 haben sich 27 Unternehmen für Finanzierungsrunden der kapitalstarken



Inkubatoren qualifiziert und längere Mietverträge auf dem gesamten Markt unterzeichnet, wodurch eine Mietaktivität von fast 628.000 Quadratfuß generiert wurde, neununddreißig Prozent davon im vierten Quartal. Da in den kommenden drei bis zwölf Monaten Flächen nur sehr begrenzt zur Verfügung stehen, sind Unternehmen gezwungen, außerhalb der städtischen Kernmärkte zu suchen. In einigen Fällen werden mehr Flächen angemietet, als unmittelbar benötigt werden. Diese „redundanten“ Flächen werden kurzfristig untervermietet, um sich eine Reserve für weitere Expansionen in absehbarer Zukunft zu erhalten. Das langfristige (bereits absehbare!) Wachstum dieser schnell wachsenden Unternehmen soll damit sichergestellt werden. Die Nachfrage nach Laborflächen stieg in der gesamten Metropolregion Boston extrem stark an, nicht nur aufgrund der Menge an VC-Finanzierungen, sondern auch aufgrund der Expansion etablierter Großunternehmen. Unter den 20 größten Arbeitgebern sind zu 80 % Pharma-Unternehmen (Takeda Pharmaceuticals), Krankenhäuser (Mass General Brigham), Universitäten (Harvard), Tech-, Finanz- oder Handelskonzerne wie Dell, State Street, Fidelity, Wayfair, DeMoulas, Stop & Shop. Entwickler und Eigentümer profitieren von dieser Nachfrage mit neuen, zweckgebundenen Projekten und Umbauten. Erst 2025 soll im Raum Boston das Angebot an künftig fertiggestellten Flächen die Nachfrage ausgleichen, so die Experten. Für den Bereich Somerville werden die Fertigstellungen bis 2025 relativ zum Gesamtmarkt dagegen sinken.

Greater Boston 1,5-fach über dem US-Durchschnitt

In Rahmen eines Clustervergleichs haben versierte, weltweit aufgestellte Immobiliengutachter die Innovationsstärke, Markttiefe und die Absorptionsdynamik von Laborimmobilien im Zielsegment Somerville „gebenchmarkt“: Dabei kam heraus, dass der Cluster Greater Boston mit knapp 150 Rankingpunkte 1,5-fach über dem US-Durchschnitt = 100 liegt, weit über San Francisco an Platz 2 mit 132,5 Rankingpunkten. Bis 2026 wird der Spezialimmobilienumsatz für Life-Science Unternehmen um jährlich 10 % zunehmen, im Zeitraum der letzten 6 Jahre betrug das Wachstum jährlich 2,9 %. Eine besondere Dynamik wird in den nächsten Jahren die KI-unterstützte Medikamentenforschung entfachen und mit jährlich 7,4 % wachsen. Diese Expansion wird u. a. getragen vom Megatrend der Biogenetik zur Entschlüsselung des menschlichen Genoms, um individualisierte, auf

den Patienten abgestimmte Medikamente zu entwickeln. Etablierte Unternehmen investieren umfassend in dieses Segment der Start-ups und befeuern das Wachstum insbesondere dort, wo das Umfeld an Infrastruktur, Kapital und Talenten aus den Universitäten vorhanden ist und gefördert wird. Daraus entsteht ein Cluster auf Weltklasseniveau wie in Somerville's Boynton Yards nahe des Kendall Square im Zentrum von Cambridge.

Weitere Investments - Landentwicklung

Neben den beiden Lab-Office Gebäuden wird der Club Deal in zu entwickelnde Grundstücke, die teilweise kaufvertraglich schon gesichert worden sind und im November 2022 erworben werden sollen, investieren. Es geht um mehrere, teilweise ehemalige noch unarrondierte Industriegrundstücke, die baureif geplant werden sollen. Darunter ein 4-Parzellen großes Grundstück mit 16.400 qm. Diese Flächen sind genehmigungsrechtlich bereits als Bauland für Life-Science-Developments in Somerville ausgewiesen (Masterplan der Stadt Somerville). Inkl. der potenziellen Gebäudehöhe wurden die vorgesehenen Nutzflächen im aktualisierten Masterplan bereits gebilligt. Zunächst 4 Parzellen mit ca. 785.000 SF Lab-Office-Mietfläche, Arbeitstitel „Columbia“. Ferner Flächen für Wohnen, ca. 230.000 SF. Unter dem Arbeitstitel „Horace“ kommen 110.000 SF Laborflächen sowie 40.000 SF für Wohnzwecke hinzu (siehe Grundrissplan). Für das Development Nr. 3, Arbeitstitel „Ward“, sind ca. 180.000 SF Laborfläche geplant. Die Kapitalisierungsrate wird bei 5,5 % bis 6,5 % erwartet (Verhältnis von Jahresmieteinnahmen zu Kaufpreis inkl. Entwicklungskosten). Nach Gutachteransicht werden die zu erwerbenden Entwicklungsflächen in Höhe von ca. 254.341 SF (ca. 22.800 qm) mit Labor-Life-Science-Unternehmen sowie für Wohnbebauungszwecke maximal produktiver genutzt als durch die bestehende Bebauung. Vor dem Hintergrund des MEGA-Trends der Life-Science-Industrie wird der Nachfragedruck hoch bleiben. Nach Fertigstellung erwarten die Gutachter eine Vermarktungsdauer von ca. 3 bis 6 Monaten. Nach CHECK-Informationen hat die Vermarktung jedoch bereits eingesetzt. CHECK erwartet eine Anmietungsoption potenzieller Mieter deutlich vor Fertigstellung. Gutachterseits wird mit einer jährlichen Wertsteigerung von 5 % gerechnet. Bei weiteren, bereits angekauften Entwicklungsprojekten im Raum Boston wur-

sichts dieses sehr vorsichtig kalkulierten Projektansatzes ist für die Entwicklungsgrundstücke in den kommenden Jahren mit einem deutlichen Upside-Potenzial zu rechnen. Wahrscheinlich ist sowohl eine frühe Vermietung lange vor Fertigstellung als auch ein früher Verkauf an einen institutionellen Investor, insbesondere dann, wenn sich bereits früh ein Vermietungsverhältnis anbahnt (vergleichbar mit der Vermarktung des Lab-Office 101 South Street). Die Entsorgung und Erschließung dieser teilweise ursprünglich als Industriegebiet genutzten Flächen können spezialisierte und mit diesem Areal vertraute Fachfirmen wie Haley & Aldrich, Enviromental & Geotechnical Consulting übernehmen, die für die Boynton Yards Altlastengutachten erstellt haben. Sie sind auf die Entsorgung von komplexen Altlasten spezialisiert (700 Ingenieure, 30 Büros): „Wir rationalisieren Prozesse, weil wir unser Engineering- und Konstruktions-Know-how kombinieren – was letztendlich die Sanierung beschleunigt und zu Kosteneinsparungen für Sie führt“. (HaleyAldrich.com)

Vorgängerinvestitionen im Segment Lab-Office Boston Somerville

Mit dem Vorgänger-AIF DF DEUTSCHE FINANCE FUND 15 erzielte die DEUTSCHE FINANCE GROUP in 27 Monaten vorzeitig das 1,41-fache des eingesetzten Kapitals mit einer Vorsteuerrendite für die Anleger von ca. 16 % p.a. Der DEUTSCHE FINANCE GROUP ist es gelungen, dank einer Bruttowertschöpfung der 1,9-fachen Jahresmiete alle vertraglich vereinbarten Interessen zu bedienen und zugleich für die Anleger 9 Monate früher als geplant eine überdurchschnittliche Rendite zu erzielen. Das zweite in der Investitionsphase befindliche Projekt, ist das Lab-Office „One Boynton Way“ (Volumen ca. USD 373 Mio. Gesamtfinanzierung). Es liegt im Plan, der Baubeginn ist kürzlich erfolgt. Das geplante Lab-Office ist ebenfalls Teil des Boynton Yards-Areal, das zu einem eigenen Life-Science-Zentrum mit Wohnbereichen, Einzelhandel und Gastronomie und Erholungssparks ausgebaut werden soll. Es befindet sich in unmittelbarer Nachbarschaft zu 101 und wurde von dem „DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 17 – Club Deal Boston II“ mitfinanziert. Mit dem unmittelbaren Vorgänger-Club Deal Boston III („15 McGrath“) wurde in fußläufiger Reichweite in der Nähe von Boynton Yards ein weiteres Lab-Office finanziert, dem AIF DF DEUTSCHE FINANCE FUND 20. Auf 9 oberirdischen Geschossen wird eine Netto-Mietfläche von ca. 32.500 qm und auf 4 unterirdischen Geschossen werden 280 Parkflächen sowie Fahrradstellflächen entstehen.

VERMIETET/VERKAUFT: 101 SOUTH STREET LAB-OFFICE - AUSSENBEREICH



den im Rahmen eines Wettbewerbsvergleichs für die darauf entwickelbaren Quadratmeter Büro/Labfläche Investitionskosten von ca. USD 2.250 bis ca. USD 2.475 errechnet. Für die DF 21 Club Deal-Landentwicklungsflächen sind es knapp USD 2.000/qm (Gesamtinvestition auf Projektebene ca. USD 248 Mio.). Die Wettbewerbsmieten liegen bei den ermittelten Wettbewerbsobjekten Bostons zwischen USD 92 und 100/SF (Stand März 2022, inzwischen sind Mieten weiter deutlich gestiegen). Für den Club Deal erachten die Gutachter eine Durchschnittsmiete von USD 82,5/SF für Office und Lab inkl. Wohnbereich bei einem kalkulatorischen Leerstand von 5 % brutto ca. USD 75/SF (Stand aktueller Markt). Ange-

Bewährte Projektentwickler – Auswahlprinzip „Best-in-Place“

Wie die Vorgängerprojekte wird auch der aktuelle Club Deal von der DEUTSCHE FINANCE AMERICA in Kooperation mit DLJ Real Estate Capital Partners und Leggat McCall sowie in diesem Fall voraussichtlich wieder mit dem mehrfach vom Fachmagazin „The Boston Globe“ ausgezeichneten Planer und Entwickler moderner Arbeitsplätze, dem Generalübernehmer Shawmut Design and Construction, Boston, realisiert werden. Die GÜ-Verträge sind zwar noch nicht geschlossen, aber konzipiert. Für das DF-Vorgängerinvestment DF 20 wurde u.a. zur Diversifikation die Hoch-tief-US-Tochter Turner Construction als Generalübernehmer engagiert. Bei der Wahl der Partner geht das Führungsteam der DF AMERICA gezielt taktisch umsichtig vor. Dabei gilt

der Grundsatz, dass die jeweils optimalen Fähigkeiten und Kapazitäten der verfügbaren Developer und Bauträger je nach Eignung für das zu realisierende Entwicklungsprojekt engagiert werden. Das Prinzip, mit „Best-in-Place“-gerateten Partnern zu kooperieren, zieht sich wie ein roter Faden durch das DEUTSCHE FINANCE GROUP-Businessmodell. Dieses Prinzip, das in dem historischen Geschäftsmodell der reinen Fund-in-Fund-Praxis noch nicht umsetzbar war, wurde durch die Investition, Expansion und Vertiefung im Markt des Managed-to-Core-Segments in die Jahre gekommener Eliteimmobilien (z. B. das Transamerica Pyramide, San Francisco) überragend realisiert. In der Gewissheit, dass komplexeste Herausforderungen bei der Projektentwicklung belasteter Altgrundstücke durch Entwickler bewältigt werden (siehe unten), die auf diesem Gebiet jahrzehntelange Erfahrungen aufzuweisen und dafür die geeignete Expertise aufgebaut haben, priorisiert das Entwickler-Team der DEUTSCHEN FINANCE GROUP immer die Qualität vor anderen Kriterien, da auch die Mieter, wie Flagship Pioneering (gilt für 101 und voraussichtlich auch für die Folgeprojekte für die auskunftsgemäß bereits Anmietungsinteressen geäußert wurden), Leistungen auf höchstem Niveau erwarten. Der Beweis für den Erfolg der konsequenten Umsetzung dieses Konzepts hat zu einer konstant hohen Nachfrage nach Pro-



LAB OFFICE 99 SOUTH STREET ENTWICKLUNGSPROJEKT 1

jektsteuerungsleistungen durch die DEUTSCHE FINANCE GROUP geführt. Die 10 Mrd.-Grenze Assets unter Management wurde 2022 überschritten. State-of-the-Art-Leistungen auf höchstem Niveau, transparente Projektstrukturen und verlässliche Liefertermine sind für institutionelle Investoren eine *Conditio sine qua non*! Krisenfest haben die durch die DEUTSCHE FINANCE GROUP gesteuerten Club Deals bewiesen, dass die kaufmännischen und operativen Ressourcen für komplexeste Projektentwicklungen rekrutiert werden können.

Potenzieller Mieter Flagship Pioneering mit höchsten Ansprüchen

Mietflächen mit modernsten Labor-Installationen sind die Bedingungen für die durch Private Equity-Inkubatoren wie Flagship Pioneering geförderten Mieter. Diese Portfoliounternehmen stellen an ihre Mietflächen höchste Ansprüche.

Denn nur dann sind Spitzenleistungen möglich. Diese jungen Unternehmen werden durch Flagship mit Anfangsinvestitionen zwischen USD 10 Mio. und USD 50 Mio. gefördert. Im Schnitt werden 7-12 Deals pro Jahr durchgeführt, darunter sind Unternehmen, die inzwischen im Durchschnitt USD 1 Mrd. wert sind (siehe: UNICORN-NEST.com). Der Erfolg der von Flagship geförderten Start-ups ist unmittelbar auch der Flagshiperfolg! Die Flagship-Investmentmanager erwarten für ihre Portfolio-Unternehmen beste Arbeitsbedingungen in einem optimalen Umfeld zwischen Harvard, MIT sowie Tusk-University. Der Kostenfaktor Miete spielt auf dem Niveau langfristiger Start--Finanzierung eine sekundäre Rolle, Qualität eine primäre. Denn erfolgreiche Unternehmen, an denen Flagship maßgeblich beteiligt ist, erwirtschaften oft mehr als das 100-fache des investierten Budgets. Flagship-Gründer Noubar Afeyan: „Unser einzigartiges Modell kombiniert wissenschaftliche Kreativität, technologischen Einfallsreichtum, systematisches Unternehmertum, exekutive Führung, professionelles Kapitalmanagement und ein riesiges Netzwerk von Experten in einer einzigen Institution, die erstklassige Unternehmen hervorbringt. Wir sind die wichtigsten Gründer, Geldgeber und Eigentümer unserer Unternehmen und übernehmen die Verantwortung für ihren langfristigen Erfolg, indem wir ihnen alle Ressourcen unseres Ökosystems zur Verfügung stellen“ (über 2500 Patente, über 5000 Mitarbeiter, über 3 Mio. SF Mietflächen, 1 Mio. Acres in Planung, über 100 Unternehmensgründungen und 25 IPOs seit 2013). Flagship ist z.B. Gründer und Gesellschafter von Unternehmen wie Moderna (Marktkapitalisierung USD 83,6 Mrd.), Tessera Therapeutics (Medikamentenforschung, MK: USD 1 Mrd.), Cellarity (Zellforschung), LARONDE (Entwicklung therapeutischer Proteine). Kumuliert generierte Flagship seit 2000 mit 100 wissenschaftlich aufgestellten BioTech-Venture-Unternehmensgründungen einen Firmenwert von heute ca. USD 34 Mrd., Hauptsitz ist Cambridge, Massachusetts (www.cipherbio.com).

III ÜBERRAGENDES RENOMMEE DER PROJEKTPARTNER

Der beste Entwickler für die anstehenden Projekte

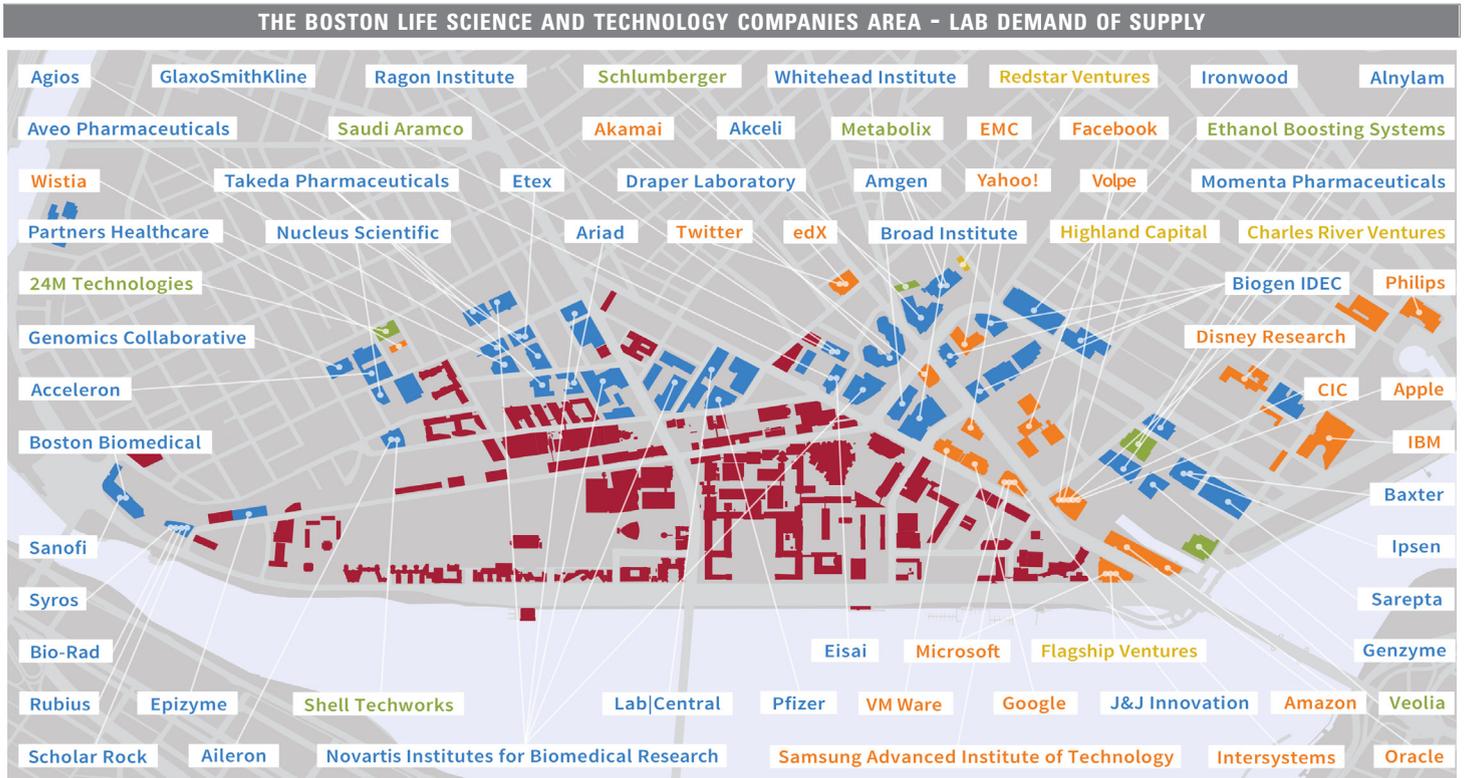
Seit mehr als 50 Jahren ist Leggat McCall Properties (LMP) ein führender Anbieter von Immobilienentwicklungs-, Projektmanagement- und Beratungsdiensten auf dem Immobilienmarkt von Boston. LMP hat sich einen überragenden Ruf durch die Realisierung eines vielfältigen Portfolios privater, öffentlicher und gemeinnütziger Auftraggeber aufgebaut. Bewältigt wurden komplexeste Projekte wie Wissenschafts- und Ingenieurzentren für die Harvard-Universität, 1,1 Mio. SF in 2014 für Vetex Pharmaceutical und 750.000 SF für Novartis in 2015, sowie 650.000 SF für Grigham und ein Frauenkrankenhaus 2016. Meisterhaft durchgeplant wurde auch das Lab-Office in Boynton Yards (101 South Street, mitfinanziert durch den DF 15), das durch den Generalübernehmer SHAWMUT pünktlich realisiert und übergeben werden konnte. LMP hat in den letzten 10 Jahren Projekte mit Kapitalinvestitionen von insgesamt mehr als 10 Milliarden US-Dollar realisiert. Darunter gemischt genutzte, Büro-, Wohn-, Forschungs- und Life-Science-Immobilien. LMP ist auf schnell wachsende Sektoren wie Hochschulen, Gesundheitswesen, Biowissenschaften und Technologie spezialisiert und verfügt über eine beispiellose Erfolgsbilanz bei der Planung herausragender Universitäten, Krankenhäusern sowie

Technologie- und Biowissenschaftsunternehmen.

LMP-Philosophie: Mission und Wirtschaftlichkeit

Besonderheit des Projektpartners der DEUTSCHE FINANCE GROUP ist sein über viele Jahre gewachsenes Renommee bei dessen Kunden. Die LMP Managementphilosophie

beruht für die durchweg institutionellen Kunden auf einer kundenorientierten Kombination von „Mission und Wirtschaftlichkeit“. Das LMP-Team ist geprägt von einer unternehmerischen Denkweise zur Lösung von Herausforderungen bei Immobilieninvestitionen. Der ursprünglich als globaler Investmentarm der Credit Suisse-Tochter in Delaware gestartete Private Equity-Investor ist heute auf das „Management of Partnerships“ fokussiert und gehört mehrheitlich dem aktiven Management. Oft übernimmt DLJ die Komplementärfunktion in Partnerships, die als Kommanditgesellschaften



MIT ENERGY IT/DATA BIO/PHARMA VC

© 2015

beruht für die durchweg institutionellen Kunden auf einer kundenorientierten Kombination von „Mission und Wirtschaftlichkeit“. Das LMP-Team ist geprägt von einer unternehmerischen Denkweise zur Lösung von Herausforderungen bei Immobilieninvestitionen. Derzeit werden über 30 institutionelle Kunden betreut. „Unsere Kunden bestätigen, dass wir unsere Tools und Best Practices über fünf Jahrzehnte erfolgreich entwickelt und verfeinert haben.... Wir waren sowohl erfolgreich darin Risiken zu mindern als auch eine erwartete Kapitalrendite zu erwirtschaften.“ Dabei „bringen wir Konsequenz und die Disziplin in den Entwicklungsprozess ein!“ so LMP-Co-Präsident Mahmood Malihi. Unter den institutionellen Kunden ist z. B. Jean R. Elrick, MD Massachusetts General Hospital (zum LMP-Projekt The Lunder Building): „Es gibt viele Unternehmen mit ähnlicher technischer Expertise. Aber es macht wirklich einen Unterschied, wer die Menschen sind...“ Oder: „Wir haben uns für Leggat entschieden, weil sie auch die Fähigkeiten, die Kreativität und das Herzblut mitbrachten, die notwendig sind, um scheinbar unüberwindliche Komplexität zu überwinden mit der wir konfrontiert wurden, als wir dieses Projekt starteten,“ Ann Tripp, Opus Investment Management, Hanover Insurance Group (zum LMP-Projekt CitySquare Worcester).

DLJ

Weiterer Top-Partner ist DLJ Real Estate Capital Partners, New York. Zur DLJ-Performance: DLJ realisierte 2017 ein 2012 renoviertes Bürogebäude im unmittelbaren Umfeld von Boynton Yards mit 53.000 SF mit einem IRR von 321 %. DLJ erzielte einen Vervielfältiger des 3,1-fachen im Rahmen einer

oder GmbHs strukturiert sind. Die Partnerschaftsstrategie ist so ausgerichtet, dass entweder in ein bestimmtes Unternehmen oder ein bestehendes Anlageportfolio investiert wird. Diese Portfolien werden von DLJ oft zusätzlich verwaltet und verkauft. Auf Augenhöhe agiert das DLJ-Management im „lock step“-Verfahren mit seinen Partnern, die sukzessive am Erfolg paritätisch beteiligt werden (erst die Partner, dann wir). Per Ende 2021 verwaltete DLJ ca. USD 2,2 Mrd. Immobilieninvestments.

Geschäftsmodell Club Deal – „Skin in the Game“

Im internationalen Vergleich ist die DEUTSCHE FINANCE GROUP inzwischen zum zweitgrößten deutschen Investor in den USA nach der Allianz aufgerückt (Real Capital Analytics 2020). Das DEUTSCHE FINANCE GROUP-Management hat bewiesen, dass es den US-Transaktions-Gepflogenheiten im Real-Estate-Private Equity-Segment gewachsen ist und im US-Wettbewerb professionell und versiert mithalten kann. Die Club Deal-Serie LAB-Office Somerville mit versiertesten Partnern wie DLJ, Leggat McCall, sowie weiteren Partnern, die auf der operativen Ebene wie SHAWMUT mitbeteiligt sind, zeigt, dass die deutschen Manager operative und kaufmännische Risiken in einem wettbewerbsintensivsten US-Umfeld zusammen mit institutionellen Partnern erfolgreich steuern können. Wesentliches Merkmal der Beteiligungsstruktur ist, dass alle wesentlichen Partner mit nennenswert eigenem Risiko an den Projekten beteiligt sind (Skin in the Game!). Dieses Konzept, auf Augenhöhe Risiken und Chancen mit Partnern zu teilen, hat sich besonders bei komplexen und dazu krisenbegleiteten Projekten bewährt (Corona, Lockdown). Ein „Zurücklehnen“ und „Abwarten“ ist damit



LAB OFFICE 0 WINDSOR PLACE ENTWICKLUNGSPROJEKT 2

grundsätzlich und systematisch ausgeschlossen. Die Club-Deal-Partner haben ein vitales Interesse, ihre Projekte schnell und in bester Qualität zu liefern. Das 2.-wichtigste Kriterium ist, stets die besten Partner am Platz zu engagieren, vorzugsweise unter Einbeziehung in Club Deals. In aller Regel macht sich bezahlt, bei der Auswahl Gewerke und Partner stets Qualität vor Preis zu priorisieren. Denn in jeder Projektphase tauchen Herausforderungen auf, die ein pragmatisch lösungsorientiertes, gleichwohl kompetentes State-of-the-Art-Handeln erfordern. Über die dazu nötigen Ressourcen verfügen in der Regel nur die besten und erfahrensten Firmen am Platz.

Flexibilität moderner Labor-Büros

Die Mieten für Laborflächen sind in den Cluster-Märkten wie Boston und Cambridge höher als die für traditionelle Class A-Büromieten. Die auf den Markt kommenden Immobilien im Großraum Boston, insbesondere jedoch im teuersten Raum Cambridge und im angrenzenden Somerville mit seinem Entwicklungsgebiet Boynton Yards sind schon zur Vermietung optiert, bevor sie errichtet sind. „Spekulativ“ errichtete Lab-Offices und/oder sog. Conversions (Umwandlungen von Büro in Lab-Offices) haben in der Regel bereits Mietinteressenten. Die Nachfrage ist „signifikant über dem Angebot“, so ein Gutachter, der mit der Standortanalyse betraut wurde. Daher kommen vermehrt auch umgewandelte Büros auf den Markt. Dazu sind jedoch aufwändige Umbauten erforderlich: z. B. flexible Nutzflächenaufteilungsmöglichkeiten, Deckenverkabelungen, Bodenplattenverstärkungen, Elektrik und Klimatechnik hinter den Fassaden, flexible Labortische etc. Nur ein technisch optimiertes Laborumfeld ist geeignet, Forschungs- und Entwicklungszeiten zu verkürzen, Kosten zu senken und damit schnellere F&E-Renditen zu erwirtschaften. Während der Aufwand für die Umwandlung von Büro- in Laborflächen hoch ist, können andererseits moderne Laborflächen zu überschaubaren Kosten in moderne, kaufmännische Büroflächen verwandelt werden. Diese Büro- und Laborflächen müssen höchsten Nachhaltigkeitsanforderungen entsprechen. Das gilt auch für die zu realisierenden Club-Deal 21-Projekte: Sie sollen der höchstmöglichen Zertifizierungskategorie „WiredScore Platin“

sowie das mehr auf Umweltverträglichkeit ausgerichtete Zertifikat „LEED Platinum“ erfüllen.

IV STADTENTWICKLUNGSPLAN

Somerville – ein neues BioTech-Viertel

Somerville ist ein wachsendes Ziel für Mieter aus den Bereichen Technologie und Life Science, da die Stadt im Herzen der Region Boston junge, talentierte Arbeitskräfte anzieht. Die Nähe zu erstklassigen Forschungseinrichtungen, darunter die Tufts University, das MIT und Harvard, kombiniert mit Restaurants, Unterhaltungs- und Lifestyle-Einrichtungen, hat eine Dynamik geschaffen, die viele Unternehmen wie Flagship Pioneering, PUMA und Mass General Brigham, anzieht. Somerville stellt einen idealen Standort für kreative Büro- und Labormieter dar, die junge, gut ausgebildete Arbeitskräfte suchen, anziehen und zu halten versuchen. Die Stadt Somerville dient als Erweiterung von Cambridge und Boston und profitiert von der urbanen Nähe zu erstklassigen Hochschulen sowie der Nähe zu attraktiven Wohngebieten, einzigartigen Unterhaltungsmöglichkeiten und öffentlichen Verkehrsmitteln. Seit den frühen 2000er Jahren erfreut sich Somerville eines Zustroms von Unternehmen, die die Stadt als bedeutender Inkubator für Start-up-Unternehmen qualifizieren. Somerville fördert innovative Unternehmen im Rahmen eines Innovationsfonds mit einem Darlehen in Höhe von 1 Million US-Dollar. Im Fokus sind Unternehmen, die z. B. innovative Produkte oder nachhaltige Geschäftsmodelle entwickeln. Bevorzugt werden Labor-Projekte gefördert, die zu Partnerschaften mit etablierten, lokalen Unternehmen führen. Darunter sind Unternehmen, die Konzepte für innovative Nachhaltigkeitslösungen und wirtschaftliche Entwicklungspotenziale in den Segmenten Wohnen, Kunst, Bildung, Infrastruktur und Öffentlichkeit sowie in der Gesundheitsforschung entwickeln.

In Menschen investieren

Der Stadtentwicklungsplan Bostons sieht für Somerville einen Life Science-, Gesundheits- und Technologie-Campus mit einer Nutzfläche von ca. 1,3 Mio. Quadratfuß vor (ca. 120.000 qm). Darunter sollen zunächst 3 Class-A Labor- und Bürogebäude realisiert werden. Das erste wurde in der 101 South Street bereits fertig gestellt und übergeben. Nun entstehen mit Hilfe des vorliegenden DF Investment Fund 21 weitere, in Boynton Yards dringend nachgefragte Labor- und Büroflächen. Darüber hinaus soll Somerville zu einem regionalen Beschäftigungszentrum mit einer Mischung aus kultureller Vielfalt und qualitativ hochwertigen Arbeitsplätzen in einem unternehmensfreundlichen Umfeld ausgestaltet werden. Die jungen Unternehmen, die sich niederlassen, sollen hier wachsen und bleiben können. Um das städtische Wachstum zu fördern, soll in Talente und in die Bildung von Menschen investiert werden, sowohl auf der sozialen als auch der wirtschaftlichen Ebene. Somerville soll auch ein Zentrum für Kunst und Kreativität werden.

Neuer Hot-Spot Boynton Yards - „Somerville 2040“

Für eine wohn- und arbeitsgerechte Umwelt soll das Wachstumsviertel Boynton Yards durch Korridore und Plätze umweltfreundlich vernetzt werden. Und zwar durch gemischt genutzte und transitfreundliche Quartiere, die durch Straßen, Bürgersteige und andere öffentliche Räume verbunden werden. Erleichtert werden soll die Nutzung von Fahrrädern

und Fußgängerpassagen, die bestehende Infrastruktur an den autofreien Verkehr angepasst werden. Zugleich werden historisch genutzte Industrieflächen für zusätzliche Labor- und Bürogebäude entwickelt. Im Juni 2019 beschlossen die Stadtplaner im Rahmen des Planungsbereichs „Somerville 2040“, Somerville durch die Bebauung und Umnutzung ausgedienter, ehemaliger Industrieflächen zu einem modernen Wirtschafts- und Life-Style-Zentrum umzugestalten. Geplant ist auch die Eröffnung einer neuen High-School. Die Infrastruktur am Campus Boynton Yards soll über modernisierte Zufahrtsstraßen und ein dichtes Verkehrsnetz mit den umliegenden Innovationszentren Bostons und mehreren international renommierten Universitäten eng verbunden werden (siehe den Plan mit Bostons Life-Style-Firmen- und -Instituten).

V ZUM VERMIETUNGSMARKT BOSTON/SOMERVILLE

Zum Mietnachfragetrend Region Boston/Cambridge

In Boston werden Laborflächen von Life Science- und BioTech-Unternehmen über das Angebot deutlich hinaus nachgefragt. Lag die Flächennachfrage für 101 South Street seinerzeit schon deutlich über dem Angebot, so hat sich der Nachfrageüberhang angesichts des Megatrends Bio-Science, auch weiter angefacht durch Corona-Effekte, auf hohem Niveau noch gesteigert. Die Pandemie führte zu einem unvorhergesehenen Nachfrage-Schub nach Industrieflächen, insbesondere nach „biomanufacturing space“ der „booming life-science industry“. Die Nachfrage übersteigt das Angebot zurzeit um das ca. Dreifache. „Demand is of the Charts“. (Rachel Marks, Vizepräsident CBRE, Boston Business Journal, Okt. 2020). Die Leerstandsrate sank im Q1 2021 auf 1,1 %. 26 Firmen fragen zurzeit ca. 1,3 Mio. SF Laborflächen nach (Andy Hoar, CBRE in Boston Real Estate Times 20.04.2021). Inzwischen ist die Leerstandsrate weiter deutlich auf unter 1 % gefallen: „Boston vacancies are just 0.3% in the third quarter“ (Market Summary, Colliers, Q3 2021). Laut einer Studie des Research-Instituts Newmark Knight Frank „The DNA of Lab Construction“ Bostons, Cambridge und Umgebung vom Februar 2020 steigen auch die Baukosten (wie auch die Mieten) für Laborflächen dynamisch an. Dank vorausschauender Kostenplanung ist das von der DEUTSCHE FINANCE AMERICA geleitete Projektteam jedoch im kalkulierten Kostenrahmen geblieben.

Leerstand faktisch 0, Miete über USD 100/SF

CHECK liegt eine professionell erstellte Studie vom Frühjahr 2021 zu den Vergleichsmieten für Lab-Offices vergleichbarer Objekte in Boston vor, gliedert nach Class-A und Class-B-Standorten sowie bezogen auf das Kerngebiet Bostons und die Suburbs (Wronka, Ltd. Commercial Real Estate Advisors). Diese Studie bestätigt die Prognoseansätze der Emittentin. Für Januar 2022 hat sich die Angebotsknappheit noch verschärft: „The BBJ’s list of the largest commercial property managers is out. If you’re thinking about life sciences properties, you might have to look beyond Boston or Cambridge, where vacancy is near zero“ (Grand Walker, Boston Business Journal, 06. Januar 2022). Und: Colliers „Die Leerstände sind auf weniger als 1 % gesunken, den niedrigsten Stand seit Beginn der Aufzeichnungen, und eine starke VC-Finanzierung unterstützt die zusätzliche Nachfrage“ (Jeffrey Myers, 21 Q3 Boston Lab Markte Report, Okt. 2021). 12 Projektentwicklungen im Segment Lab einschließlich Conversi-

onsflächen in Höhe von kumuliert ca. 4 Mio. SF, die nach und nach bis 2024 fertig gestellt werden, sind einem aktuellen Standortgutachten zufolge durchweg vorvermietet (darunter nochmals Moderna mit 462.000 SF in der 325 Brinney Street, Fertigstellung 2024). Für das benachbarte, teuerste Areal des Großraum Bostons, Cambridge, berichten die Gutachter eine Vorvermietungsquote von 77 %. Sogenannte „spekulativ“ geplante Flächen sind jedoch in der Regel bereits optiert oder stehen kurz davor und stehen daher dem Markt faktisch nicht (mehr) zur Verfügung. Dem Bericht zufolge plant allein Moderna ein weiteres Gebäude anzumieten „based on discussions with the leasing owner and leasing broker“.

Spitze in Forschung, Lehre und Innovation

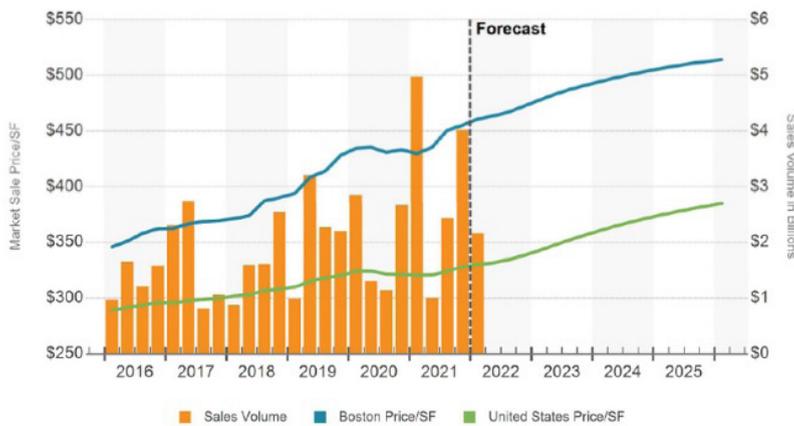
Boston ist der größte Standort für Life-Science in den USA mit 85.000 Beschäftigten und über 2.000 Organisationen. In Boston werden die meisten Start-ups in diesem Segment gegründet mit einem Zuwachs von 40 % seit 2016 auf ca. USD 8,7 Mrd. in 2017. Seit 1995 erhielten US-Gesundheitsorganisationen am Standort USD 34 Mrd. Investitionsmittel. Boston überragt mit 160.000 Studenten in 23 Universitäten alle anderen Städte in den USA. Laut JLL 2021 („2 reasons why Boston remains the nation’s top life science cluster“) gilt der Kendall Square in Cambridge als der „most innovative square mile on the planet“. Rund 4,6 % aller Arbeitskräfte der gesamten Region Greater Boston sind in diesem Segment tätig. 11 der 15 weltweit größten Biotechnologieunternehmen sind hier ansässig.

Infrastruktur

Die neu entstehenden Gebäude sowie die zu entwickelnden Grundstücke liegen in unmittelbarer Nähe zur neugeschaffenen S-Bahnstation Union Square. Damit wird der Standort auch für umweltbewusste, autofrei motivierte Manager attraktiv. Die 2021 entstehende Stadtbahnhaltestelle ist eine Erweiterung des Boston-Stadtbahnnetzes „Green Line“. Die Green Line wird um insgesamt 6 Stationen erweitert. Erwartet wird, dass dieser Infrastrukturerweiterungsbau der Stadt Boston von täglich ca. 50.000 Passagierfahrten genutzt wird (Massachusetts Department of Transportation). Die Verlängerung der Green Line mit neu entstehenden Haltestellen verbessert auch den Zugang zum 15 McGrath Highway, der Fondsimmoblie aus dem Vorgängerfonds DF Deutsche Finance Investment Fund 20: „Das Verkehrsministerium plant eine umfassende Neugestaltung, die weniger Autospuuren, die Einrichtung von Radwegen und die Sanierung der bestehenden Fahrbahn vorsieht ...die Behörde verpflichtete sich zu einer Reihe von Sicherheitsmaßnahmen für Radfahrer und Fußgänger. Dazu gehört vor allem eine physische Trennung zwischen dem Verkehr und den Fahrradspuren.“ (Cambridge Day 2022)

Nachhaltigkeitszertifikate – Impact durch Sanierung

Etablierte Immobilienunternehmen und milliardenschwere Private Equity Real Estate- und Pharma-Unternehmen wie Hines, Tishman Speyer, Sanofi, Roche, Pfizer, Patrizia, aber auch Blackstone, die in Somerville Lab-Offices suchen, erwarten Leed Platinum-zertifizierte Gebäude (Leadership in Energy and Environmental Design). Diesen Erwartungen sollen die geplanten Gebäude wie die Vorgängerprojekte nach höchstem „Leed Platin“- Standard entsprechen. Es muss sichergestellt sein, dass Nutzer und Mieter in ihren Gebäuden nachhaltige „State of the Art“-Räumlichkeiten vorfinden. Mieter fordern eine intelligente und nachhaltige Bewirt-



ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN PRO SF (LINKE SKALA) UND NACH VOLUMEN USD BIS 2025 IN MRD USD (RECHTE SKALA) - BOSTON IM VERGLEICH ZU DEN USA, AUS BBG REAL ESTATE SERVICES 2022

schaftungsmöglichkeit ihrer Arbeitsflächen. Dazu gehört eine hochwertige, technische Ausstattung. Beispiele: kann die Tiefgarage mobile Geräte empfangen, ist die Gebäude-IT-Infrastruktur 5G-fähig? Ist das WLAN auch in höheren Stockwerken noch sendefähig? Funktioniert die Sicherheits-Back-Up-Logistik auch bei Hackerangriffen? Wurden nachhaltige Baumaterialien verwendet? Zertifizierte Gebäude sind für die gewerblichen Mieter zu einem wesentlichen Produktivitätsfaktor geworden, beschleunigt durch den Digitalisierungsschub der Pandemie. Nicht zertifizierte Büros sind faktisch nicht mehr marktfähig (Ergebnis einer Umfrage des Zertifizierungsunternehmens). Leed Platin ist die höchste von 4 Auszeichnungsstufen. Gefordert werden z. B. Fahrradstellplätze, Ladestationen für E-Fahrzeuge, Nachhaltigkeit des Standorts (ökologischer Fußabdruck), Wassereffizienz (stark reduzierter Wasserverbrauch), stark reduzierter Energieverbrauch, interne Energiespeicher (Fotovoltaikstromquellen), maximaler Verzicht auf organische Materialien, hitzereflektierende Außenwände und Dächer. Die Altlastenbeseitigung der Bebauungs- und Planungsgrundstücke der aktuellen Club-Deal-Projekte bedeutet, dass belastete Industriegrundstücke in den produktiven Kreislauf verwertbarer Immobilienbewirtschaftung zurückkehren und damit einen höheren Impact aufweisen als bereits sanierte oder nachhaltig bereinigte Grundstücke.

VI WERTENTWICKLUNG AM PROJEKTSTANDORT

Marktmieten mit Potenzial

Wurden Ende 2019 Mieten für Class A-Büroflächen in der Great Boston Area von rund USD 80/SF p.a. gefordert, so haben sich angesichts des Life-Science-Booms, zusätzlich durch die Pandemie befeuert, die Spitzenmieten laut Researchanalysten von AVISION YOUNG schon auf über USD 100/SF entwickelt. „Demand for lab space is at an all time high“, Tom Collins, Managing Director, Principal New England, LLC, Boston “Forecast 2021“. Die prospektierten Mietansätze des Club Deals liegen daher mit USD 115/SF (0 Windsor Place) und USD 110/SF (99 South Street) zum Zeitpunkt des ausgebauten und vermieteten Zustands Juli 2026 (99 South Street) bzw. Dezember 2026 (0 Windsor Place) mindestens auf Marktniveau. Ausgehend von einer jährlichen Anpassung von 5 % (Gutachter-Prognose) könnte die Marktmiete in 4 Jahren bei USD 122/SF liegen (ausgehend von aktuell USD 100/SF). Schon jetzt werden im direkt be-

nachbarten Cambridge USD 125/SF aufgerufen und gezahlt! Bei einer Anpassung von 3 % p. a. würde sich eine Miethöhe von USD 113/SF ergeben. In den letzten 3 Jahren sind die Mieten im direkten Umfeld nachfragebedingt jedoch deutlich über dem Niveau von 5 % p.a. gestiegen. Ein ortsansässiger Büroentwickler stellte unlängst fest: „Teilweise wird für Laborflächen das Dreifache im Vergleich zu traditioneller Bürofläche gezahlt...“ (David Woolson, AHA Consulting Engineers in Lexington in Boston Globe, 04.06.2022). „Die Laborflächen haben sich in einem Jahrzehnt seit 2012 (18,6 Mio. SF) auf 41 Mio. SF mehr als verdoppelt“ (ebd.).

99 South Street und 0 Windsor Place

Zu den innerhalb einer marktkonformen Bandbreite gutachterlich bestätigten Kaufpreisen der Grundstücke von USD 76 Mio. (99 South Street) und USD 60 Mio. (0 Windsor Place) kommen, wenn die zur Bebauung erforderlichen Genehmigungen vorliegen) die Bau-, Verwaltungs- und Abwicklungskosten hinzu, bevor sich laut Plan 2026 ein Netto-Cash-Flow auf Fondsebene ergibt. Die gutachterlich bestätigten Verkaufswerte erreichen nach ca. 4 Jahren USD 896 Mio. (99 South Street) und USD 736 Mio. (0 Windsor Street). Sie beruhen auf belastbaren Marktannahmen. Die Wertbandbreite wurde von 2 unabhängigen, international anerkannten Gutachtern bestätigt. Die Werte beruhen auf einer plausiblen Hochrechnung der verfügbaren SF, multipliziert mit marktrealistischen Mieten zum Fertigstellungs-, Vermietungs- und Übergabezeitpunkt. Das Ziel der hinter der Ebene des Fonds strukturierten Projekt-, Zweck- und Objektgesellschaften ist, dass die beteiligten Partner auf den kaufmännischen und den operativen Ebenen sowohl am Risiko als auch den Chancen proportional beteiligt sind. Beispiel für die Ebenen: Owner LLC (Besitzgesellschaft), Owner JV LLC (Besitzgesellschaft Joint Venture), Investment LP (Investmentgesellschaft mit Co-Investoren), Investment LLC (Parallel-Investmentgesellschaft des deutschen Fonds, über dem sich der DF Deutsche Finance Investment Fund 21 befindet. Diese Beteiligungsstruktur ist ein Club Deal-Meisterwerk, der das Erfolgskonzept „Skin in the Game“ intelligent und zielführend umsetzt. Der Nettokapitaleinsatz des Investmentfonds für die 99 South Street wird laut interner Kalkulation mit USD 49,719 Mio. kalkuliert und der total Cash Flow mit USD 87,034 Mio. (1,75-fach). Für den Windsor Place werden netto knapp USD 77 Mio. investiert und ein Netto-Cash-Flow von USD knapp 134 Mio. erzielt (1,74-fach). Für die zu entwickelnden Grundstücke kalkuliert der Fonds eine Investition von netto USD 46,5 Mio. und erwartet, dass 2026 knapp USD 62 Mio. an den Fonds ausgekehrt werden (1,33-fach).

Wertpotenzial der zu entwickelnden Grundstücke Columbia, Horace und Ward

Das zu entwickelnde Grundstück Columbia soll insgesamt 76.000 qm Büro- und Laborfläche und 21.000 qm Wohnfläche ermöglichen. Für die arrondierten Horace-Grundstücke sollen auf 6 Stockwerken 10.000 qm Life-Science-Flächen und 3.700 qm Wohnflächen entstehen. Der geplante Erwerb des Ward-Grundstücks soll im noch zu genehmigenden Ausbaustand auf ebenfalls 6 Stockwerken 16.700 qm Life-Science-Flächen bieten. Da durch den Club Deal ein Ausbau nicht geplant ist, zielt dessen Projektgesellschaft auf den

Erwerb und die Erschließung des genehmigungsfähigen Baulands (Altlastenbeseitigung, Abriss, Parzellierung der Grundstücke zu bebauungsfähigen, für die Bebauung optimierten Grundrissen). CHECK-Anmerkung: Die ursprünglich als Emissionshaus gestartete DEUTSCHE FINANCE GROUP hat sich nicht nur vom Dachfondsstrategen zu einem Global Player und Investmentstrukturierer zur Umsetzung internationaler Immobilienprojekte entwickelt. Die Tugend, aus den Kooperationen institutioneller Investmentpartner und Developer auf Augenhöhe operative Herausforderungen komplexer Projektentwicklungen zu durchdringen, deren Strategien zu absorbieren und schließlich selbst zu steuern, hat aus dem Emissionshaus einen ganzheitlichen Immobilienkonzern inkl. Strukturierungskompetenz von Investmentstrategien geformt. Die DEUTSCHE FINANCE GROUP verzichtet auf das unter Wettbewerbern gern gepflegte Windowdressing Nachhaltigkeit. Sie setzt Maßstäbe, indem sie nicht nur Leed-Zertifizierungen zum Standard ihrer Immobilienprojekte erhebt, sondern auch durch komplexe Altlastensanierungen im Boynton Yards-Areal echten Impact liefert und damit dort erheblich zum umweltgerechten Arbeiten und Wohnen beiträgt.

VII PERFORMANCEFAKTOREN DES GESCHÄFTSMODELLS

Aufgrund des über Jahrzehnte aktiv gepflegten Netzwerks von Entwicklern und institutionellen Investoren, verbunden mit der akribischen Aufbereitung opportunistischer Immobilien- Infrastrukturtransaktionen, entstand ein schlagfertiges, heute über 6 Niederlassungen weltweit aufgestelltes Plattformnetzwerk. Methodisch konsequent kontrollieren die Portfoliomanager der DEUTSCHE FINANCE GROUP jedes Projekt durch die Brille der lokalen Manager. Die über Jahrzehnte geübte Tugend, institutionelle Investmentstrategien detailliert zu analysieren und zu rekapitulieren, gab den Ausschlag, als Koordinator und Lead-Investor selbst aktiv zu werden. Dabei durchleuchten die Assetmanager die Stärken der institutionellen Investmentstrategien und deren Umsetzung. Das Paradebeispielprojekt London Olympia Exhibition Center in Kensington/London, einer 1,6 Mrd. GBP Projektentwicklung im Zentrum der britischen Hauptstadt, zeigt eindrucksvoll, wie ausgeprägt die Projektentwicklungskompetenz der DEUTSCHE FINANCE GROUP gewachsen ist und nun in Boynton Yards/Somerville in der Lage ist, ein ganzes Stadtviertel zu entwickeln. Die Strukturierung von Immobilienprojekten in Milliardenhöhe gehört nun zum Handwerkskasten des Münchner Immobilienkonzerns.

Institutionelle Club-Deal-Beteiligungen für Privatanleger

Ein besonderer Vorteil des Geschäftsmodells der DEUTSCHE FINANCE GROUP für Anleger ist die Möglichkeit, Privatkapital auch in fünfstelliger Höhe in internationale Investments über Alternative Investmentfonds (AIF) einbringen zu können (für institutionelle Investoren sind achtstellige, bisweilen sogar neunstellige Beteiligungssummen üblich). Damit können Privatanleger an Projekten partizipieren, die ansonsten institutionellen Investoren vorbehalten bleiben. Die Club-Deal-Konstellation ermöglicht den institutionellen Investoren zugleich, ihre Risiken komplexer Projektfinanzierungen breiter zu streuen. Zugleich behält die DEUTSCHE FINANCE GROUP wesentlich Einfluss auf die Struktur des

Club Deals und den Exit der Vermögenswerte, so dass im Anlegerinteresse Fondsverlauf und Exit maßgeblich mitbestimmt werden können (DFG in der Regel im Driver-Seat). Im Coronajahr 2021 platzierte die DEUTSCHE FINANCE GROUP neben 1,1 Mrd. von institutionellen Investoren ca. EUR 150 Mio. von Privatanlegern, in 2022 konnte die gleiche Summe bei Privatanlegern schon in den ersten 4 Monaten platziert werden. Die Management- und Strukturierungskompetenz der DEUTSCHE FINANCE GROUP bewertete die Ratingagentur Scope im Rahmen eines Asset Management Ratings aktuell wieder mit der nahezu höchsten Wertungsstufe AA-

Paradigma für einen renditestarken AIF

Deutsche Anleger können in den vorliegenden vierten, grundsätzlich für institutionelle Investoren vorbehaltenen Club Deal im Rahmen eines regulierten AIF mitinvestieren. Auch dieser Folge-Club Deal DF 21 wird voraussichtlich ein Kurzläufer von ca. 4,5 Jahren mit der Perspektive, mindestens eine hoch einstellige Vorsteuerrendite zu erzielen. Erfahrungsgemäß ist auch eine zweistellige Vorsteuerrendite durchaus erreichbar (der Vorgängerfonds DF Investment Fund 15 wurde jüngst nach nur 27 Monaten vorzeitig aufgelöst und hat eine Vorsteuerrendite von 16% IRR erwirtschaftet). Das bewährte Fondsmodell ist ein Paradigma in der regulierten AIF-Welt, das in der Branche sowohl im Kontext der AIF als auch insbesondere im Vergleich zu Vermögensanlagen seinesgleichen sucht. Der Verzicht auf eine



MODERNE LABORFLÄCHEN IN DER 101 SOUTH STREET - NACH ANFORDERUNGEN DER MIETER STRUKTURIERT UND AUSGEBAUT

vermeintlich kostensparende aber kontrollschwache Vermögensanlage zeigt, dass professionelles Risikomanagement, vollregulierte Transparenz, externes Bewertungsregime sowie die Unterstellung unter die laufende, unabhängige BaFin-Kontrolle trotz höherer Kosten mit einer hohen Anlegerrendite vereinbar sind. Geschäftsmodell, Management- und Produktperformance der DEUTSCHE FINANCE GROUP sind mit den Zielen der Regulierung bestens vereinbar.

Erfolg durch die Kontinuität strukturierter Projektanalysen

Das DEUTSCHE FINANCE GROUP-Geschäftsmodell ist untrennbar verbunden mit dem Erfahrungshintergrund der DEUTSCHE FINANCE GROUP-Asset Manager. Insbesondere die in der Vergangenheit bei allen institutionellen Investmentstrategien eingeforderte Transparenz und Dokumentation der Geschäftszahlen schulte den Blick für die kaufmännischen und operativen Geschäftsprozesse. Analysiert und dokumentiert werden bis auf die technische Ebene hinun-

ter z. B. die Renovierungs-/ Revitalisierungsmaßnahmen einzelner Direktinvestments. Darunter sind Hotelprojekte, Einzelhandelszentren, Umwandlung von Bürogebäuden, Entwicklung von Studentenapartments und Seniorenwohnheimen, Projektierung und Bau von Parkhäusern, Ausbau von Hafenanlagen oder die Optimierung von Mobilfunkportfolios. Die kritische Begleitung und Prüfung institutioneller Investmentstrategien schulte und motivierte das operative Know-how, eigene Direktinvestments vorzugsweise risikodiversifiziert in Form von Club Deals zu strukturieren. Dabei wird in geschickter Weise das Know-how der Partner kreativ und konstruktiv in die Deutsche Finance-Projekte integriert. Die im Verlauf ca. eines Jahrzehnts eingeworbenen Co-Investments, Joint Ventures und institutionelle Direktmandate haben das ihre dazu beigetragen, das DFG-Direktinvestment-Know-how zu perfektionieren.

ESG-Strategie

2017 unterzeichnete die DEUTSCHE FINANCE GROUP die Verpflichtung zur Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards, wie sie in 6 Zielsetzungen der UN PRI-Charta (Principle for Responsible Investment) der Vereinten Nationen seit 2006 festgelegt wurden (aktualisiert 2019). Darunter Ziele wie die „Integration der ESG-Kriterien in das Anlageportfolio“. Bisher haben sich ca. 3000 Unternehmen diesen Grundsätzen angeschlossen, verwaltetes Volumen bis 2020: ca. USD 120 Billionen. Bei den Direktinvestments und Club Deals lassen sich hohe ESG- und Qualitätsstandards im Neubau gut umsetzen (wie z.B. der Leed-Standard für die Fondsimmoblie). Bei Fund-of-Funds-Investmentstrategien ist nur eine indirekte Steuerung über die Zielfonds möglich. In dem Maße, indem die DEUTSCHE FINANCE GROUP eigene Zielfonds/ Club Deals/Direktinvestments strukturiert, ist sie in der Lage, direkt Einfluss auf ESG-Standards der von ihr federführend gemanagten Projekte zu nehmen. Bei der Gouvernance im eigenen Unternehmen unterwirft sich das Unternehmen strikten Compliancestandards (Vertraulichkeit, Ethikkodex, Talentförderung). Zur weiteren Umsetzung von ESG-Standards z. B. bei Gebäuden unterzeichnete die DEUTSCHE FINANCE GROUP 2021 eine Kooperation mit der Siemens-Tochter Siemens-Smart-Infrastructure. Durch intelligente Gebäudetechnik kann deren Effizienz signifikant gesteigert werden.

Herausragende Renditepotenziale nutzen

Eigene Direktinvestments in Form von institutionellen Club Deals sind die konsequente Erweiterung der institutionellen DEUTSCHE FINANCE GROUP-Investitionsstrategien. Institutionelle Club Deals/Direktinvestments werden sowohl als Single-Asset-Deal als auch parallel innerhalb der breit diversifizierten Publikums-AIFs als Liquiditäts- und Renditeoptimierung eingesetzt. Eine gelungene Ergänzung der bisherigen DEUTSCHE FINANCE GROUP-Dachfondsstrategie, das Risiko über hunderte Einzelinvestments zu streuen. Das DEUTSCHE FINANCE GROUP-Management vertieft seit Jahrzehnten ihr Immobilien-Know-how und damit ihr weltweit gereiftes Immobilienmanagementnetzwerk. Wie kein anderer Asset Manager profitieren die Investmentmanager der DEUTSCHE FINANCE GROUP von ihrem weltweit diversifizierten Partnernetzwerk, indem sie sich über den Traffic interessanter Real-Estate-Transaktionen regelmäßig austauschen. Beibehalten wird das Streuungsprinzip in Assetklassen wie Immobilien und Infrastruktur, in verschiedene Investitionsstile (Opportunity, Value-Add) sowie in weltweit

gestreute Regionen (4 Kontinente, 47 Länder) zu investieren. Dafür stehen die stark risikodiversifizierten DFG-Publikumsfonds.

Zwei Strategien – ein Ziel

Während sicherheitsorientierte Privatanleger mit kleineren bis mittleren Investitionssummen stark diversifizierte Publikumsfonds nutzen, profitieren eher chancenorientierte DEUTSCHE FINANCE GROUP-Club-Deal-Anleger von Einzelinvestments einzelner Standorte mit herausragenden Renditepotenzialen. Geeignet für Anleger mit einer etwas höheren Risikobereitschaft (Währungsrisiko, Projektentwicklungsrisiko).

VIII ZUR PERFORMANCE DER DEUTSCHE FINANCE GROUP

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP in der Premier League der Global Player angekommen

Per Mitte 2022 verwaltet die DEUTSCHE FINANCE GROUP ein Gesamtvermögen von EUR 10,5 Mrd. (mehr als 4000 Einzelinvestments in 47 Ländern). Damit wächst das Unternehmen im Jahrestakt beinahe so schnell wie das bisher aus unserer Sicht nach Volumen erfolgreichste Unternehmen am deutschen Fondsmarkt, dass per 2021 in 37 Jahren auf ein verwaltetes Volumen von EUR 47 Mrd. gekommen ist (Faktor im Durchschnitt 1,27 Mrd. p.a.). Geht man für die DEUTSCHE FINANCE GROUP vom Startjahr 2013 mit einem Volumen von EUR 228 Mio. aus, wuchs die DEUTSCHE FINANCE GROUP im Jahrestakt per 2021 um ca.1 Mrd. pro Jahr. Geht man vom Startjahr 2018 mit ca. EUR 2 Mrd. AUM aus, waren es ca. EUR 1,75 Mrd. pro Jahr, deutlich schneller als der nach Volumen erfolgreichste Wettbewerber.

Beeindruckende US-Immobilien-Transaktionshistorie

Die DEUTSCHE FINANCE AMERICA hat sich in wenigen Jahren auf dem US-Immobilienmarkt als versierter Immobilienmanager und führender deutscher Investor etabliert.

ASSETS UNDER MANAGEMENT



ANSTIEG DES VERWALTETEN ANLAGEVOLUMENS DER DEUTSCHE FINANCE GROUP IN 9 JAHREN: IM DURCHSCHNITT CA. EUR 1,2 MRD. P.A.

Das zeigen einige Transaktionsbeispiele der letzten 3 Jahre: Mandarin Oriental at 5th Avenue, 5th Avenue New York (2018); Mandarin Oriental Beverly Hills, Wilshire Blvd, Beverly Hills, CA (2019); The Raleigh Hotel South Beach, Collins Ave, Miami Beach, (2019); CNA Center, Chicago Wabash Ave. Big Red (2020), Coca Cola Building, 5th Avenue, New



BEISPIEL-DIREKTINVESTMENT UND PROJEKTENTWICKLUNG DER DEUTSCHE FINANCE GROUP: OLYMPIA EXHIBITION CENTER LONDON - GRÖSSTE PROJEKTENTWICKLUNG IN GROSSBRITANNIEN.

York (2019); Transamerica Pyramid Center, San Francisco (2020); South Seas Hotel, Collins Ave, Miami(2020); 12 institutionelle Club Deals werden von einem eigenen Investment-Team von 13 Mitarbeitern gemanagt, unterstützt von dem zentralen Backoffice in München. Allein in den USA werden zurzeit USD 5,8 Mrd. Assets verwaltet. Mit steigender Tendenz. CHECK erwartet, dass in wenigen Jahren in den USA die 2-stellige USD-Mrd.-Grenze überschritten sein wird.

Festes Standbein in Europa

Im Bereich Privatanleger performt die DEUTSCHE FINANCE GROUP per Mitte 2022 mit rund EUR 1,2 Mrd.; EUR 340 Mio. entfallen auf institutionelle Portfoliomandate, ca. 3,3 Mrd. auf institutionelle Fonds und Club Deals in Europa und rund 5,8 Mrd. EUR auf institutionelle Club Deals in den USA. In Deutschland entwickelt die DEUTSCHE FINANCE GROUP zudem mit ihrem Tochterunternehmen Deutsche Finance Development GmbH zwei Büroprojekte in München. Seit Herbst 2021 ist zudem ein institutionelles Mandat eines deutschen Versicherungsunternehmens in Höhe von EUR 50 Mio. im Segment REITs hinzugekommen, Beginn einer Produktreihe mit hohen Skaleneffekten. CHECK erwartet, dass in wenigen Jahren auch hier die EUR-Mrd.-Grenze überschritten sein wird. Mit dem Fokus auf European Value Add-Real Estate hat sich zudem die DEUTSCHE FINANCE INTERNATIONAL in Europa mit einem Team von 26 Mitarbeitern an den Standorten München, Madrid, Luxemburg und London etabliert.

Zur Projektentwicklungs-, Vermietungs- und Exitkompetenz

Ein gelungenes Paradigma für die Erweiterung und Vertiefung der DEUTSCHE FINANCE-Investmentstrategie ist das 2017 initiierte Direktinvestment Olympia Exhibition Center London, das gemeinsam mit institutionellen Anlegern für GBP 296 Mio. mit dem Ziel erworben wurde, auf 5,7 ha im Londoner Stadtteil Kensington einen führenden Standort für Kultur, Messen und Ausstellungen, Events, Freizeit, Gastronomie und kreative Büroflächen (Büro, Kino, Theater, Restaurants, Hotel, Logistik) zu schaffen, aktuell mit Projektkosten von GBP 1,6 Mrd. die größte Projektentwicklung in Großbritannien. Im März 2020 wurde dafür ein Finanzierungspaket von GBP 875 Mio. abgeschlossen. Der Baubeginn erfolgte im Sommer 2020. Wesentliche Vermietungen mit renommierten Adressen im Markt wurden bereits erfolgreich paraphiert. Mit einem IRR von 38,7 % wurde die Retailtranche mehrerer DEUTSCHE FINANCE-Publikumsfonds

mit dem 2,5-fachen des eingesetzten Kapitals im Juni 2020 zurückgeführt. Damit erzielten Privatanlegerfonds, bezogen auf ihren Commitmentanteil, eine weit überdurchschnittliche Rendite, trotz Brexit und Corona im Vereinigten Königreich. 2021 wurde das Studentenheimprojekt „Blaekhus“ in Dänemark im Umfeld führender Universitäten Dänemarks verkauft. An der Projektgesellschaft waren mehrere AIF der DEUTSCHE FINANCE GROUP beteiligt. Ergebnis: noch vor Realisierung des Projekts wurde ein Paketdeal zum 2-fachen des eingesetzten Eigenkapitals realisiert.

Dreifache Miete gegenüber Ankauf

Als außerordentlich stabil erweisen sich trotz Corona-Einschränkungen ferner die Core & Core-Plus-Investments „530 Broadway“, „711 Fifth Avenue“ (beide New York), „Transamerica Pyramid Centre“ (San Francisco), „Big Red - South Wabash“ (Chicago) mit attraktiven Exitperspektiven. Gleiches gilt für die Opportunistic-Investments „Raleigh-Assemblage“ (Miami), 9200 Wilshire (Beverly Hills), 685 Broadway (New York). 2021 wurden im US-Portfolio der DEUTSCHE FINANCE GROUP beachtliche Vermietungserfolge erzielt. Im Transamerica Pyramid-Hochhaus in San Francisco erzielte der Vermietungsmanager für die DEUTSCHE FINANCE für 46.000 SF Mietfläche eine Miete an einen institutionellen Mieter wesentlich über der Ankaufsmiete. Und das waren nicht die exklusivsten Flächen der „Pyramide“. Die „Fachpresse“, die sich anfänglich skeptisch über den Transamerica-Deal äußerte, zeigt sich überrascht. Mit einem kreativen Redevopement und exklusiven, manchmal umstrittenen Architekten wird genau das Image geschaffen, dass den exklusiven Charakter der Immobilie für innovationsfreudige Unternehmen interessant macht! Bemerkenswert ist, dass die Manager der DEUTSCHE FINANCE GROUP ungeachtet ihrer kaufmännischen strikt konservativ sicherheitsorientierten Ausrichtung beim Standortmarketing moderne, unkonventionelle Wege einzuschlagen in der Lage sind und damit Erfolg haben! Im Vorzeigeprojekt Olympia Exhibition Center wurde 2021 lange vor Fertigstellung mit der Trafalgar Entertainment Group ein Mietvertrag für das Olympia Theatre über insgesamt 70 Jahre geschlossen. In Boston wurde mit dem Forschungs- und Start-up-Unternehmens-Inkubator Flagship Pioneering für die Fondsimmoblie 101 South Street (DF IF 15) ein Mietvertrag über 10 Jahre geschlossen und das Objekt erfolgreich verkauft. 60.000 SF wurden in New York für die 711 Fifth Avenue für mehr als 20 Jahre an einen renommierten Mieter vermietet.

Zur Performance der Publikums AIF

Pandemie-, abwertungs- und währungsbedingt haben sich einige der frühen klassischen DFG-Portfoliofonds bisher unterdurchschnittlich entwickelt. Mit dem Exit der Zielfondsprojekte zu voraussichtlich adäquaten Marktpreisen sowie der konsequenten Beimischung durch Club Deals ist jedoch mit einem Upside zu rechnen, der die Performance dieser Fonds nachhaltig verbessert. Laufzeitverlängerungen tragen dazu bei, die optimale Exitperformance der Assets sicher zu stellen. Auch wenn einige Zielfonds ihre Prognose

voraussichtlich nicht erreichen werden, kann das DFG-Assetmanagement die Performance der Fund of Funds-Strategien durch die nachgelagerte Direktinvestments optimieren und damit das ursprüngliche Geschäftsmodell ertragsverbessernd modifizieren.

IX ZUR STRATEGIE DES GESCHÄFTSMODELLS

Erfahrene Anbieter aus der Region

Setzen große Häuser auf Investments, die die Performance etablierter Märkte abbilden, setzen die Investment Manager der DEUTSCHE FINANCE GROUP regelmäßig auf Projektentwickler aus der jeweiligen Region. Diese „local first“-Strategie ist eine DEUTSCHE FINANCE GROUP-Spezialität. Dabei werden in enger Kooperation mit regional verwurzelten, historisch gewachsenen Immobiliengesellschaften Partnerschaften eingegangen. CHECK konnte in den vergangenen Jahren Beispielinvestments im DEUTSCHE FINANCE GROUP-Portfolio einsehen, die die DEUTSCHE FINANCE GROUP-Investmentstrategie überzeugend bestätigen.

Gegenläufige Marktentwicklungen nutzen

In aller Regel nutzt die DEUTSCHE FINANCE GROUP-Investmentstrategie gegenläufige Konjunktur- und Marktentwicklungen (buy low, sell high) und Value Add-Strategien, deren Umsetzung erst durch jahrzehntelange Kooperationen mit lokal etablierten Immobilienentwicklern vor Ort möglich geworden ist. Die Investitionsstrategien der DEUTSCHE FINANCE GROUP zeichnen sich im Wettbewerbsvergleich durch ein weltweit strukturiertes Portfoliomanagement aus. Die Produktauswahl ist nicht nur auf bestimmte Märkte konzentriert, sondern verfolgt grundsätzlich einen globalen Ansatz. Dabei werden die kompensatorischen Effekte gegenläufiger Markttrends genutzt.

Globaler Ansatz – jederzeit investieren können

Der Erfolg des DEUTSCHE FINANCE-Investitionsansatzes



HERVORRAGENDE INFRASTRUKTUR-ANBINDUNG DES BOYNTON YARDS-BIO-SCIENCE-HOT-SPOTS IM HERZEN VON SOMERVILLE IN REICHWEITE ZU DEN ELITEUNIVERSITÄTEN HARVARD UND MIT

beruht auf der Erfahrung, dass Märkte zu verschiedenen Zeitpunkten in einem bestimmten Stadium konjunktureller Zyklen oder politischer und gesellschaftlicher Entwicklungen sind und oft gerade dann optimale Investitionsoportunitäten bieten, wenn die Zyklen an einem Tiefpunkt sind und sich nach Strukturanpassungen dynamisch erholen (wird der Leerstand einer Büroimmobilie durch deren Umwandlung in ein Boardinghaus überwunden, lockt ein vielfacher

Rückfluss des investierten Kapitals). Maximale Spannweiten zwischen Angebot und Nachfrageüberhang sind der Maßstab zur Renditeoptimierung (wie am Lab-Office-Markt in Boston). Solche Gelegenheiten können grundsätzlich auch in rückläufigen Märkten auftauchen, trotzdem auf lokaler Ebene hohe Renditen ermöglichen. Diese Investmentflexibilität erlaubt dem DEUTSCHE FINANCE GROUP-Management, auf ein nahezu unbegrenztes Investitionsuniversum zurückgreifen zu können.

Eigene Projektentwicklungen auch in Deutschland

Seit 2020 ist die DEUTSCHE FINANCE GROUP auch ins Projektentwicklungsgeschäft vor der Haustür im Münchener Westend sowie in Redewellmentprojekte in Berlin und in Hamburg eingestiegen. In München werden zurzeit zwei Bürogebäude mit der Nutzfläche von 14.000 qm entwickelt. In Hamburg und Berlin investiert die DEUTSCHE FINANCE GROUP in das Redewellment zweier Bestandsobjekte, z.B. am zentralen City-Standort Holstenwall in Hamburg. Geplant sind neben Neubauten die Sanierung und Erweiterung von Bestandsimmobilien, strukturiert über Realeigentum, institutionelle Mandate, Club Deals und Fondsstrategien. Die DEUTSCHE FINANCE GROUP stellt sich nicht nur als globaler, sondern insbesondere über globale Strategien auch als lokaler Player auf. Folgerichtig, denn auch auf globaler Grundlage sind es in der Regel stets lokal strukturierte Projekte mit eigenen Teams vor Ort, die die nachhaltigste Performance erzielen.

X VERBINDLICHE COMPLIANCESTANDARDS

Harte Compliancestandards

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP setzt auf Regulierungsstandards mit kontinuierlich detaillierten Dokumentationen sämtlicher Geschäftsprozesse, auch und insbesondere von Geschäfts- und Investmentpartnern, die strenge Auswahlkriterien erfüllen müssen, um in die nähere Partnerauswahl zu kommen. Langjährige gegenseitige Beobachtung und belastbare Performanceanalyse führen zur vertrauensbildenden Annäherung. Dank konsequenter Marktbeobachtungen kristallisieren sich verlässliche Geschäftsbeziehungen heraus. Erst die Überprüfung von Performance und den zur DEUTSCHEN FINANCE GROUP passenden Investmentstilen führen zu einem verbindlichen Austausch über Dealperspektiven. Mittelständische Unternehmen, deren CEOs dank eigener Commitments ein existenzielles Interesse an dem Gelingen ihrer Investments (Deals) haben (müssen), gehen auch mit dem fremden Kapital verantwortungsvoller um. Ideale Partner sind inhabergeführte Unternehmen, die mit hoher Verantwortung stets mit einem relevanten eigenen Commitment in ihren Investments am Risiko beteiligt sind.

Prinzipien der Regulierung selbstverständlich

Von dem überragenden Nutzen der Prinzipien der Regulierung Alternativer geschlossener Investmentfonds durch das KAGB kann man sich bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP

in München überzeugen. Ein unersetzlicher Vorteil für Investoren und deren Berater ist, dass sie sich auf die hohe Kontrollqualität der Geschäftsabläufe, des Partnercontrollings und ein lückenlos professionelles Risikomanagement verlassen können. Initiatoren wie die DEUTSCHE FINANCE GROUP nehmen Nutzen und Transparenz für die Anleger ernst. Sie wirtschaften seit Jahrzehnten nach diesem Prinzip. Sie haben mit der gesetzlichen Regulierung nicht nur keine Probleme. Im Gegenteil. Sie sind geübt, für ihre institutionellen Kunden wie unter einer fremden Daueraufsicht zu arbeiten. Keine Überraschung ist daher, dass institutionelle Investoren der Gruppe bisher rund 9,3 Mrd. EUR an Fonds- und Verwaltungsmandaten anvertraut haben, z.B. auch im Rahmen des institutionellen DFI European Value-Add Fund mit mehr als 400 Mio. EUR Eigenkapital oder seines Nachfolgefonds. Der DFI-Fund hat als Lead-Investor oder Investmentmanager u. a. in Apartmenthäuser in Barcelona und Madrid, Studentenwohnheime in Dänemark und im englischen Canterbury, in ein Bürogebäude im Stadtzentrum von Lissabon, Wohnbauprojekte im Raum Amsterdam, in ein Hotel in Dublin und in das Olympia Exhibition Center in London investiert.

Verifizierung

Die über Jahrzehnte gewachsene Due Diligence-Qualität des DFG-Managements, die Geschäftsmodelle der institutionellen Partner und deren Potenziale für globale Investmentstrategien auf kaufmännischer und operativer Ebene zu analysieren und zu bewerten, konnte CHECK über mehr als ein Jahrzehnt bei Vor-Ort-Prüfungen nachvollziehen. Auch in die aktuellen Projektplanungen in Somerville erhielt CHECK am Sitz der Gesellschaft detaillierten Einblick. Unsere Fragen wurden erschöpfend beantwortet. Darunter auch Details zur Altlastensanierung, der bautechnisch operativen Umsetzung, sowie zur Zug-um-Zug strukturierten Vertragsabwicklung. Auch komplexe Entscheidungs- und Prozessabläufe, eingebunden in Entscheidungsträger und Kapitalgesellschaften auf den Ebenen mehrerer Staaten und Rechtsräume gehören zur Routine der kaufmännischen Projektsteuerung. Während der CHECK-Recherchen wurde klar, dass die Projektsteuerung über zahlreiche Einzelentscheidungen zwischen Denver, Boston und München bis ins Detail koordiniert, verhandelt und routiniert kontrolliert wird. Die Jahresabschlüsse der Investmentpartner werden nach internationalen Regeln meist von den „Big Four“ oder vergleichbaren WPs geprüft. Die Zahlen der Quartalsberichte werden auf Plausibilität geprüft, darunter die operativen Objektkennzahlen je nach Baufortschritt. Kern ist die Budgeteinhaltung und Wertermittlung der Zeitwerte. Die Exitprognosen beruhen daher regelmäßig auf objektiv nachvollziehbaren Marktkennziffern.

Regelmäßige Kontrolle im eigenen Haus

Die Compliancebeauftragten der KVG (KAGB-Vorschrift) müssen Auffälligkeiten im Liquiditäts- und Fondsmanagement IMMER protokollarisch festhalten, sowohl für die jährlichen WP-Prüfungen als auch für die regelmäßig erfolgenden BaFin-vor-Ort-Prüfungen. Geprüft wird die Wirksamkeit des Interessenkonfliktmanagements (festgehalten in Compliance-Regeln, die ebenfalls regelmäßig überprüft werden). Fazit: die Vermögensverwaltung des Anlegergeldes unterliegt einer strengen, dauerhaften Kontrolle. Nur damit kann das gesetzliche Ziel, den Schutz der Investoreninteressen, die selbst keine professionellen Anleger sind,

bestmöglich erreicht werden. Dazu gehört die Einhaltung der von der BaFin genehmigten Anlagebedingungen, worüber außerdem die Verwahrstelle wacht, die zugleich eine strenge, amtlich überwachte und unabhängige Mittelverwendungskontrolle („Verwahrung der Vermögensgegenstände“) wahrnimmt. Sie muss bei jedem Kauf überprüfen, ob der Gegenwert der mit dem Anlagekapital zu erwerbenden Kaufsache – gutachterlich bestätigt - angemessen ist.

Regulierte Ausgabendisziplin

Kosten des AIFs sind plausibel zu begründen und lückenlos auszuweisen. Die Kostendisziplin wird durch die KVG und die Verwahrstelle überwacht. Stimmen die Ausgaben mit den Anlagebedingungen nicht überein, schreiten Verwahrstelle und BaFin ein. Eine schleichende Überschuldung, die z. B. bei unterregulierten Vermögensanlagen lange nicht bemerkt wird, kann dadurch vermieden werden. Bei der Kostendisziplin sind Interessenkonflikte systemimmanent. Daher ist eine externe, unabhängige Kostenkontrolle von besonderer Bedeutung. Das KAGB verlangt, dass möglicher Schaden vom Anleger abzuwenden ist. Kosten müssen sachgerecht und zielführend sein.

Kapitalverwaltungsgesellschaft des AIF (KVG)

Initiatorin und Prospektherausgeberin ist die Kapitalverwaltungsgesellschaft DF DEUTSCHE FINANCE Investment GmbH, München, und somit verantwortlich für das Angebot. Komplementärin, Gründungsgesellschafterin und geschäftsführende Gesellschafterin des Fonds ist die DF DEUTSCHE FINANCE Managing II GmbH. KVG-Geschäftsführer der DF DEUTSCHE FINANCE Investment GmbH sind Frau Stefanie Watzl, Christoph Falk und Dr. Florian Delitz. Alle Geschäftsführer bringen umfassende Portfoliomanagement und -administrations sowie (Risiko-)Controlling-Erfahrungen aus der Tätigkeit bei institutionellen Finanzdienstleistungs- sowie Wirtschaftsprüfungsunternehmen in das Tagesgeschäft ein.

Verwahrstelle

Umfassende kontroll- und anlegerorientierte Verwaltungsfunktionen vollzieht die im KAGB gesetzlich vorgeschriebene, pflichtgemäß einzuschaltende Verwahrstelle (die Caceis Bank S.A. Germany Branch). Ihre Aufgaben und Kompetenzen gehen weit über gewöhnliche Mittelverwendungskontrollverträge hinaus. Sie überwacht während der gesamten Fondslaufzeit laufend die Vermögensgegenstände der Fondsgesellschaft. Sie bewertet die Risiken des Fonds und fordert regelmäßig Risikoberichte ein. Sie bestellt einen unabhängigen Bewerter, um z. B. zu prüfen, ob die Vermögensgegenstände unter der KVG-Verwaltung korrekt verwaltet werden und ob die in Fonds steckenden Werte dem Gegenwert entsprechen, den die Anleger eingezahlt haben (Bestimmung der Anteilswerte). Sie führt ein Anlegerregister und kann z. B. im Sinne der Anleger Gesellschafterbeschlüsse einleiten, die diese dann auf der Gesellschafterversammlung beantragen können. Sie hat die Möglichkeit, die Kommunikation unter den Anlegern herzustellen und zu fördern. Sie kann auf Interessenkonflikte und Risiken hinweisen und die Anleger darüber informieren, wenn sie dies für erforderlich hält.

bremst, andererseits die Risikoneigung des Managements in Schranken gehalten.

Beteiligungsangebot

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP bietet ein bewährtes Club Deal-Investment für Privatinvestoren als Direktinvestments im „europäischen“ Nordosten der USA an. Privatanleger können sich ab USD 25.000 + Agio (in Höhe bis zu 5 %) beteiligen, vorzugsweise (aber nicht zwingend) als Treugeber bis zum 30.06.2023 (Verlängerungsoption bis 31.12.2023) über die Treuhänderin DEUTSCHE FINANCE Trust GmbH, München. Anleger investieren als Kommanditisten in den Investmentfonds DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 21, CLUB DEAL BOSTON IV – GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG (kurz DF IF 21). Dieser AIF investiert als Co-Investor mittelbar als Mehrheitsgesellschafter in 2 Gewerbeimmobilienprojekte am Standort Boynton Yards (99 South Street und 0 Windsor Place Somerville). Entstehen sollen 2 Lab-Office-Gebäude, Bestandteil eines genehmigten Masterplans der Stadtentwicklungsplanung Somerville zur Entwicklung des Bio-Tech-Science-Hotspot Somerville. Der Fonds investiert außerdem in 3 zu entwickelnde Grundstücke (Arbeitstitel Columbia, Grace und Ward), die teilweise als ehemalige Industrieflächen baureif erschlossen werden sollen.

Weiteres Beteiligungskapital von Club Deal-Partnern

Neben dem Mehrheitsgesellschafter DF IF 21 werden weitere institutionelle Investoren aus Deutschland und den USA sowie die DEUTSCHE FINANCE GROUP am Investitionskapital beteiligt sein. Das eingespielte Partnernetzwerk inkl. der eigenen Beteiligung am Risiko durch den Mutterkonzern („Skin in the Game“!) ist aus CHECK-Perspektive der Garant für ein ausgewogenes faires Interessenmanagement, insbesondere im Sinne der Retail-Anleger. Hier schaut jeder auf jeden und achtet darauf, dass nicht nur die Chancen, sondern auch die Risiken angemessen verteilt mitgetragen werden. An der zügigen, erfolgreichen Umsetzung der Projekte bestehen gleichgerichtete Interessen der Partner. Der Investmentfonds trägt ca. 3-Viertel des anfänglichen Kerninvestments.

Ergebnisprognose und Ergebnisverteilung

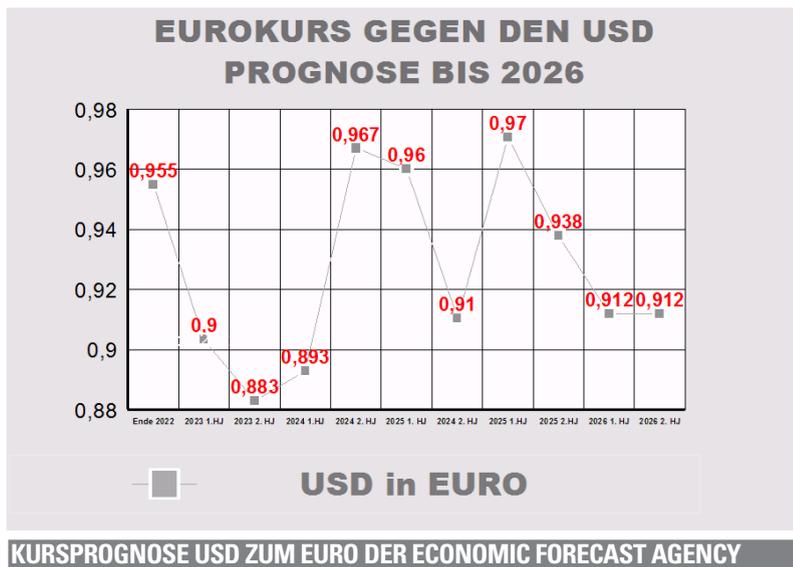
Der kumulierte Gesamtrückfluss der Investmentgesellschaft wird mit 140 % bezogen auf die Einlage ohne Agio prognostiziert. Schon heute zeichnen sich an den Standorten aussichtsreiche Vermietungsperspektiven ab. Sowie die Anleger eine Grundverzinsung von 10 % p.a. auf ihre Einlage erzielt haben, hat die KVG einen Anspruch auf eine erfolgsabhängige Vergütung in Höhe von 15 % des diese Grundverzinsung überschreitenden Betrags. Diese Zusatzvergütung hat seine Obergrenze bei Erreichen der Grenze von 10 % des durchschnittlich erzielten Nettoinventarwerts. Diese Aufteilung trägt zu einem ausgewogenen Interessenausgleich zwischen Investoren und Management bei. Nach Abzug der Gewinnbeteiligung des Managements fließen die überschüssenden Erträge den Anlegern zu, die für ihre Beteiligung an komplexen Developmentprojekten eine angemessene Risikoprämie erhalten. Durch Deckelung der Managementgewinnbeteiligung auf 10 % des NIWs wird zwar das Bestreben einer hohen Gewinnerzielung nicht ge-

EUR/USD-Währungsrisiko

Zurzeit zeichnet sich ab, dass der USD stärker wird. Allein 2021 konnte ein US-Investment in USD beim Transfer in EUR einen Währungsgewinn von 8 % generieren (institutional-money.com). Zurzeit kostet ein EUR ca. USD 1,-. Das Währungspaar EUR/USD entwickelt sich zurzeit bei steigender Inflation und erhöhten US-Zinsen zugunsten eines stärkeren USD. Die FED eilt der EZB bei ihren Zinsanhebungen maßgeblich voraus! Wie Economic Forecast Agency erkennt auch „institutional-money.com“ (Ende Jan. 2022) einen tendenziell erstarkenden USD. Die in 2019 geäußerte Prognose des Währungsanalysten Heribert Müller zur Euro-Parität zum USD ist eingetreten. Möglich ist sogar, dass dessen These real wird, dass der EUR auf 0,9 Cent zum USD fallen könnte (FAZ 02.01.2019). Fazit: aus CHECK-Perspektive würde sich für die Investoren bei einem weiter erstarkenden USD über die Laufzeit des Fonds ein positiver Effekt ergeben können, ein neutraler Effekt, wenn er sich auf dem heutigen Niveau hält. Umgekehrt würde ein erstarkender Euro die Rendite in Euro schmälern, sofern in Euro zurück getauscht wird (vermeidbar, wenn neuerlich in USD investiert wird).

Wesentliche Anlagebedingungen

Alleinige Investitionsgegenstände sind die im Beteiligungsangebot beschriebenen Anlageobjekte. Die Beteiligungskaskade reicht über mehrere Gesellschaften in Deutschland



und den USA transparent durch die Investment-, Projekt-, Zweck- und die unmittelbare Besitzgesellschaft an den Immobilienobjekten und Grundstücken hindurch. Die Verträge werden teilweise noch verhandelt und werden erwartungsgemäß Ende 2022 und Anfang 2023 geschlossen. Systemgemäß wird das „Closing“ synchron mit der Vertragsschließung aller erforderlichen Projektierungsverträge gleichzeitig parafiert. So können alle erforderlichen Leistungen zeitplankonform und verpflichtend gesteuert werden. Das Management der DEUTSCHE FINANCE GROUP ist auf allen Ebenen federführend beteiligt und leitet das Projektmanagement (München/Denver).

Investition, Finanzierung

Das geplante Emissionskapital von USD 205 Mio. (inkl. Ausgabeaufschlag) soll im Platzierungszeitraum vom 01.08.2022 bis 30.06.2023, maximal bis 31.12.2023, platziert werden. Aufgrund der letzten Platzierungserfolge ist mit einer kürzeren Platzierungszeit zu rechnen. Die Planlaufzeit ist bis 31.12.2026 vorgesehen (Grundlaufzeit 4,5 Jahre). Eine Fremdfinanzierung soll nur auf Projektebene erfolgen. Auf der Ebene des Investmentfonds soll grundsätzlich kein FK aufgenommen werden.

Kostenstruktur des Investmentfonds – Nettoinventarwert

Die Summe der Initialkosten erreicht inklusive Ausgabeaufschlag ca. 17,2 % des gezeichneten Kommanditkapitals. Die laufenden Kosten betragen voraussichtlich bis zu ca. 2,65 % p. a. (Gesamtkostenquote, Prognose) bezogen auf den durchschnittlichen Nettoinventarwert der Fondsgesellschaft im jeweiligen Geschäftsjahr. Auszahlungen sollen erst zum Ende der Laufzeit erfolgen. In den laufenden Kosten sind die laufende Verwaltungsvergütung der KVG, der Verwahrstelle, der Komplementärin und der Treuhandkommanditistin sowie die Kosten für den AIF-Jahresbericht enthalten. Hinzu kommen während der Beitrittsphase die Nicht-fixen-Kosten wie Transaktions- und Investitionskosten sowie am Ende der Fondslaufzeit die an die Wertentwicklung des AIFs gebundenen Gebühren.

Zur Renditekalkulation

Im Rahmen einer idealtypisch kalkulierten Vorsteuerrenditeberechnung kommt CHECK bei einem Rückflusspotenzial von ca. 140 % (Basisszenario) bis 158 % (Positivszenario) des investierten Fondskapitals bezogen auf die Planlaufzeit von ca. 4,5 Jahren und eine mögliche verkürzte Laufzeit von 3,5 Jahren (wie Club Deal 101 South Street) nach Abzug des Agios auf eine Jahresrendite von ca. 10 % p.a. Gründe: angesichts der Übernachfrage der Mietflächen der Fondsimmobilie und der Aussicht auf eine Exitmiete über dem aktuellen Markt, kann das Positivszenario von 158 % als realistisch angesehen werden. Bei der Laufzeit kann es, wie bei 101 South Street, dank hoher Nachfrage institutioneller Investoren zu einem vorzeitigen Exit kommen. Daher nehmen wir ein Mittel zwischen 3,5 und 4,5 Jahren an = 4 Jahre. Basis der CHECK-Renditewertung ist das Mittel zwischen Basis und Positivszenario = 149 % Gesamtrückfluss. So ergibt sich eine CHECK-Renditewertung nach Agio von ca. 11,25 % p.a. vor Steuern (vor Progressionsvorbehalt). Bei verkürztem Agio kann die CHECK-Rendite höher ausfallen: bis 12,25 %. Da es sich um eine transparente, gewerblich geprägte Personengesellschaft handelt, sind die persönlichen Steuersätze für die Versteuerung der Überschüsse zugunsten der Anleger maßgeblich. Vorteil ist, dass sämtliche Einkünfte aus dem Investment in den USA und nicht in Deutschland besteuert werden. Die Einkünfte aus dem DEUTSCHE FINANCE Investment Fund 21 sind in Deutschland von der Besteuerung freigestellt und unterliegen lediglich dem Progressionsvorbehalt.

Resümee

Investoren des DEUTSCHE FINANCE Investmentfonds 21 profitieren von der Fähigkeit des DEUTSCHE FINANCE Asset- und Projektentwicklungsmanagements, mit ihren institutionellen Partnern komplexeste Projekte in stramm getakteten Lieferfristen mit überdurchschnittlichen Projektrenditen realisieren zu können. Beherrscht werden neben Dachfonds-Investmentstrategien, Co-Investments, Secondaries, Joint-Ventures, insbesondere Direktinvestments und Projektentwicklungen. Privatanleger werden an kurzläufig institutionellen Club Deals mit überdurchschnittlichen Renditeaussichten beteiligt!

Kontakt zu dem Anbieter

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT GMBH

Leopoldstraße 156 | 80804 München |

Telefon: +49/(0)89 - 6495630

info@deutsche-finance-group.de

www.deutsche-finance-group.de

WICHTIGER HINWEIS

CHECK bewertet die Wirtschaftlichkeit geschlossener Investmentvermögen (AIF). Auch eine positive Benotung bedeutet keine Gewähr gegen das Verlustrisiko. Unternehmensbeteiligungen der hier untersuchten Art sind keine sicheren Geldanlagen im Sinne eines Pfandbriefs, einer Festgeldanlage oder eines Sparbuchs. CHECK wertet Informationen des Angebotes zum aktuellen Zeitpunkt der Emission aus. CHECK-Analyse ist kein „Wertpapierdienstleistungsunternehmen“ und CHECK ist nicht an der Platzierung von Finanzprodukten beteiligt. CHECK erstellt keine „Finanzanalyse“ im Sinne des § 34 b WpHG. CHECK spricht keine Kaufempfehlung aus und erhebt keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung möglicher Risiken. Auf der CHECK-Homepage finden Sie eine Nachanalyse der bisher veröffentlichten CHECK-Bewertungen, darunter auch Angebote, die negativ verlaufen sind.

Verantwortlich für den Inhalt:

Unternehmensanalyse Stephan Appel | Jaspersdiek 7 | 22399 Hamburg; Telefon: 040 - 40 97 25 | Fax: 040 - 40 98 66 |
www.check-analyse.de; E-Mail: check-appel@t-online.de | Nachdruck oder Reproduktion (auch auszugsweise) nicht gestattet. Nur zur persönlichen Information.