

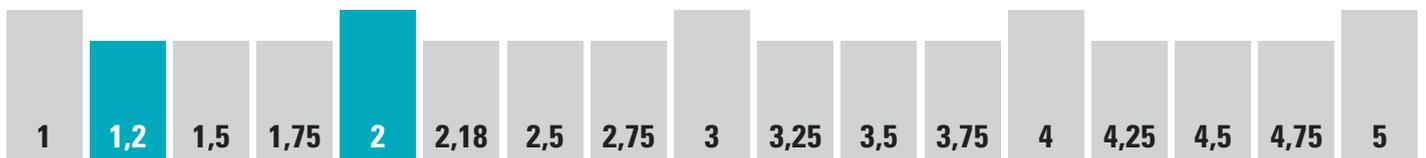
CHECK-ANALYSE

ANALYSE UND BEWERTUNG VON UNTERNEHMENS BETEILIGUNGEN



DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 20 Club Deal Boston III GmbH & Co. geschlossene InvKG

► Institutioneller Club Deal ► Real Estate



Bewährte Investmentstrategie Club Deal 4 (Boston III)	2	Konservativer Mietansatz.....	5
Bewährte Projektentwickler	2	Erfolgsfaktoren des Geschäftsmodells.....	6
Flexibilität moderner Labor-Büros.....	3	Herausragende Renditepotenziale nutzen	7
Exit für Club Deal Boston I.....	3	Performance der DEUTSCHE FINANCE GROUP	8
Das neue Projekt McGrath.....	4	Zur Strategie des Geschäftsmodells	8
Somerville - ein neues BioTech-Viertel.....	4	Nahezu unbegrenztes Investmentuniversum.....	9
Leerstand faktisch 0, Miete über USD 100/SF.....	4	Internationale Controllingstandards.....	10
Nachfrage nach Laborflächen auf Rekordniveau	5	Investment-/Kostenstruktur – Renditekalkulation – Resümee..	12

I CLUB DEAL INVESTMENT 4 (BOSTON III)

Weitere Investition im Segment der innovativen Investmentstrategie „Lab Office“

Zum Erfahrungshintergrund der innovativen Investmentstrategie der Emittentin: das operative Management der DEUTSCHE FINANCE GROUP hat sich mit der Gründung, Entwicklung und Finanzierung des Großprojekts Olympia Exhibition Center, Kensington/London (Volumen GBP 1,3 Mrd., Baubeginn 2020) als versierter Projektentwickler, Projektfinanzierer und Projektsteuerer unter international etablierten Investmentmanagern und Projektentwicklern für Real-Estate-Großprojekte etabliert. Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist in den Märkten entweder mit ihrer eigenen Investment-Plattform oder via Zielfondsstrategien präsent und deckt damit faktisch bis auf Afrika weltweit opportunistische und/oder Value-Add-Investitionspotenziale ab. Zurzeit wird im Rahmen eines Club-Deals ein weiteres größeres Immobilienprojekt in Somerville im Wissenschafts- und Life-Sciencefirmengürtel Bostons (unweit Harvard, MIT) projektiert, finanziert und entwickelt. Mit dieser Lab-Office-Investition am Highway 28 im Entwicklungsgebiet „15 McGrath“ für 24.300 qm Büro- und Laborflächen macht sich das Immobilien- und Fondsmanagement dank gereifter Kontakte und bereits bewährter Kooperationen mit etablierten Projektentwicklern die Megatrend-Nachfrage nach Labor- und Life-Science-Büroflächen zunutze (zum Megatrend Lab-Office Boston siehe S 6).

Vorgängerprojekte Lab-Office Boston Somerville

Das erste Vorgängerprojekt am neu etablierten Life-Science-Campus Boynton Yards, 101 South Street (kurz 101), vollständig über Plan vermietet, ist jüngst veräußert worden. Der an diesem Projekt beteiligte DF DEUTSCHE FINANCE FUND 15 erzielte in nur 27 Monaten 140,1 % des eingesetzten Kapitals. Das bedeutet eine Rendite über Plan und damit voraussichtlich eine für den Anleger zweistellige Vorsteuerjahresrendite. Den Projektplanern und Realisatoren ist es gelungen, dank einer Bruttowertschöpfung des 1,9-fachen 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, das Lab-Office „One Boynton Way“ (Volumen ca. USD 373 Mio. Gesamtfinanzierung), liegt trotz Coronabeschränkungen im Plan, der Baubeginn ist kürzlich erfolgt. Es ist ebenfalls Teil von Boynton Yards, befindet sich in unmittelbarer Nachbarschaft zu 101 und wurde u. a. mit dem „DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 17 – Club Deal Boston II“ mitfinanziert. Für den Club Deal Boston III („15 McGrath“) sind 9 oberirdische Geschosse mit ca. 24.300 qm Netto-Mietflächen und auf 4 unterirdischen Geschossen 268 Parkflächen sowie Fahrradstellflächen geplant.

Bewährte Projektentwickler

Geleitet wird auch das aktuelle Projekt McGrath am Highway 28 von der DEUTSCHE FINANCE AMERICA in Kooperation mit den Partnern DLJ Real Estate Capital Partners und Projektentwickler Leggat McCall. **Zur Performance der Partner:** McCall entwickelte z.B. 2016 ein neues Wissenschafts- und Ingenieurzentrum für die Harvard-Universität. Weitere Performancebeispiele: 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 in 2016. Weiterer Top-Partner ist DLJ. Performance: DLJ realisierte 2017 ein 2012 renoviertes Bürogebäude im unmittelbaren Umfeld von Boynton Yards mit 53.000 SF mit einem IRR von 321 %, das DLJ mit einem Vervielfältiger des 3,1-fachen im Rahmen einer Off-Market-Transaktion umsetzen konnte. Generalübernehmer und

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.....	2,0
▶ CHECK-GESAMTWERTUNG:	1,17

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 Platinum
- ▶ Exit vor Plan – überdurchschnittliche Rendite
- ▶ Unkonventionelle, sehr erfolgreiche Vermietungsstrategien
- ▶ Nahezu unbegrenztes Investitionsuniversum
- ▶ Kurzläufer mit absehbarer Exitperspektive
- ▶ Klare Abgrenzung zu Vermögensanlagen
- ▶ Harte Compliancestandards
- ▶ zahlreiche Auszeichnungen renommierter, international anerkannter Institute

verantwortlich für den Innenausbau ist die mehrfach prämierte Tochter des deutschen HOCHTIEF-Konzerns, Turner Construction Company, Boston (10.000 Mitarbeiter, 1.500 realisierte Projekte in Höhe von USD 12 Mrd.). Turners Unternehmensstrategie steht für „Green Building“-Standards. 1.200 Projekte wurden als Green Building realisiert. Turner bekannte sich bereits vor 15 Jahren zum Standard „Green Building“. 2030 sollen bei allen Projekten der CO₂-Ausstoß und der Wasserverbrauch um 50 % reduziert sein. Turner ist der prädestinierte Partner für die hohen Nachhaltigkeitsanforderungen des McGrath-Projekts.

Anerkennung für das „talentiertere Entwicklerteam“

Der für die Vermietung der Vorgängerprojekte und des aktuellen Projekts zuständige Partner JLL betonte Ende Dezember 2021 in einem Statement für den Commercial Observer (Boston, New York, Los Angeles): „Nach dem Erfolg von 101 South wird 808 Windsor (One Boynton Way) mit seiner markanten Fassade und der nahtlosen Integration in die Landschaft des Aushängeschildes für Boynton Yards werden“, so die JLL-Direktoren Brett Paulsrud und Henry Schaffer. „Wir sind dankbar, dass wir mit einem so talentierten Entwicklungsteam zusammenarbeiten können, um eine Kapitalisierungsstruktur zu sichern, die ihre Ziele erfüllt und ihre Beziehung zu einem produktiven Kreditgeber wie der Bank OZK ausweitet“.

Modernste Standards bei der Entwicklung neuer Lab-Offices

Von besonderer Bedeutung für das Lab-Office-Konzept ist eine moderne Arbeits- und Aufenthaltsumgebung laborgerechter Bürohäuser. Wie One Boynton Way wird 15 McGrath nach modernsten, wissenschaftlichen Standards gebaut. Der Generalübernehmer wird das Projekt nach neuesten Erkenntnissen mit kommunikations- und logistikoptimierten Büro- und Laborarbeitsplätzen ausstatten, die den hohen Anforderungen der Life-Science-Industrie Rechnung tragen (müssen).

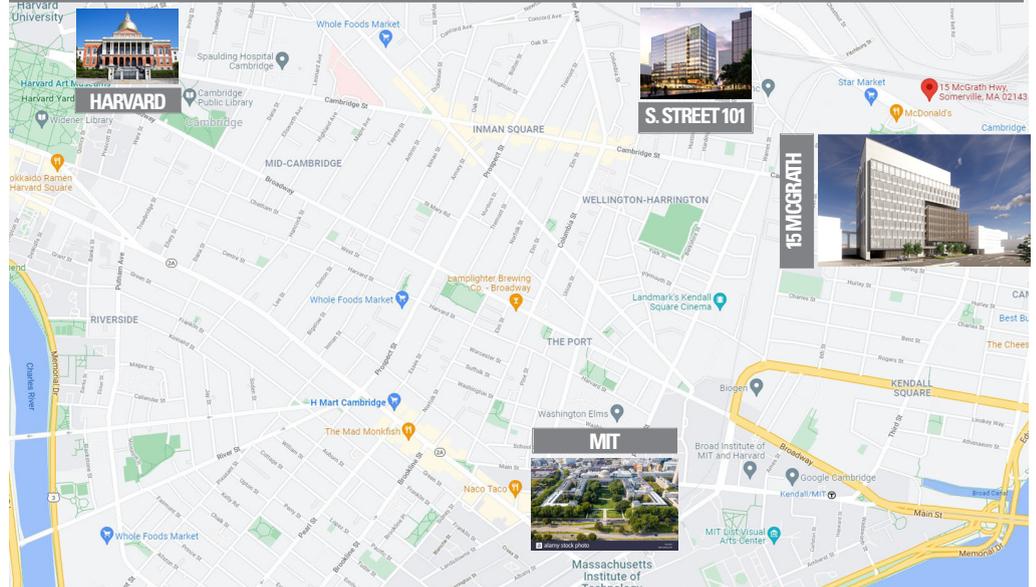
Flexibilität moderner Labor-Büros

Die Mieten für Laborflächen sind in den Cluster-Märkten wie Boston und Cambridge höher als die für traditionelle Class A-Büromieten. Zudem ist es teuer, klassische Büros in leistungsfähige Lab-Offices umzuwandeln. Denn Räume, die zeitgemäßen Anforderungen genügen, weisen strukturelle, technische und logistische Unterschiede auf (flexibel Nutzflächenaufteilungsmöglichkeiten, Deckenverkabelungen, Bodenplattenverstärkungen, Technik hinter den Fassaden, keine festen Labortische. Ziel: Verkürzung der Forschungs- und Entwicklungszeiten, Senkung der Kosten, schnellere F&E-Renditen). Deshalb eignen sich klassische Bürogebäude in der Regel nicht für einen Umbau/eine Konversion zu Labors. Dagegen lassen sich moderne Laborflächen zu überschaubaren Kosten in moderne, kaufmännische Büroflächen verwandeln. Wie One Boynton Way soll auch das aktuelle Projekt die Flächenanforderungen der höchstmöglichen Zertifizierungskategorie „WiredScore Platin“ sowie das mehr auf Umweltverträglichkeit ausgerichtete Zertifikat „LEED Platinum“ erfüllen (Erläuterung siehe unten).

Vermietungserfolg für Vorgängerobjekt 101 South Street

2021 wurde für das Vorgängerobjekt 101 South Street ein Mietvertrag über die Flächen von ca. 280.000 SF über 10 Jahre (inkl. 2 Verlängerungsoptionen von jeweils 5 Jahren) geschlossen. Die Mieterin ist im Herbst 2021 eingezogen. Die vertraglich vereinbarte Miete liegt deutlich über der ursprünglich kalkulierten Miete (ca. +17,5 %). Im Gegenzug investiert die Vermieterin Ausbauten nach Wünschen der Mieterin. Die Mieten haben Class-A-Niveau. Hauptmieter ist der BioTech-Plattformspezialist „Flagship Pioneering“, USA (kurz: Flagship), ein institutioneller Investor für Life-Sciences-Unternehmen und BioTech-Start-UPS. Er steht beispielhaft für den Mega-Nachfragetrend nach Laborflächen im Life-Science-Markt.

BOSTON SOMERVILLE 15 MCGRATH - BOYNTON YARDS - HARVARD - MIT - KENDAL SQUARE



Flagship ist z.B. Gründer und Gesellschafter von Unternehmen wie Moderna (Marktkapitalisierung, kurz MK: USD 83,6 Mrd.), Tessa Therapeutics (Medikamentenforschung, MK: USD 1 Mrd.), Cellarity (Zellforschung), LARONDE (Entwicklung therapeutischer Proteine), alle bei Flagship konsolidiert. 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).

Portfoliounternehmen saugen laborgerechte Mietflächen auf Mit bereits 1,5 Mio. Quadratfuß (ca. 138.000 qm) hat Flagship Expansionsflächen für seine Plattformunternehmen geschaffen. Als neuer Hotspot der Life-Science-Industrie fördert der Start-Up-Sponsor wie kein anderer Synergien unter seinen Plattformunternehmen, indem er sie gezielt in Somerville zusammenbringt. Während die beiden Vorgängerprojekte 101 South Street und Boynton Way größere zusammenhängende Labor- und Büroflächen bieten, eröffnet 15 McGrath auch für kleiner dimensionierte Start-UPS geeignete Büro- und Laborflächen.

Exit für Club Deal Boston I

Plangemäß sah der Vorgängerfonds und „Kurzläufer“ DEUTSCHE FINANCE FUND 15 Club Deal Boston GmbH & Co. geschlossene InvKG vor, nach einer Haltedauer von ca. 3 Jahren mit einem Exit aus dem Investment auszustiegen. Diese Perspektive wird je nach Beteiligungszeitpunkt rund 9 Monate früher als geplant realisiert. Die Flächen sind nahezu vollständig vermietet. Auskunftsgemäß wird der DF Investment Fund 15 auf Fondsebene im Februar 2022 mit 140,1 % des eingesetzten Kapitals aus dem Engagement ausgeschieden sein. Damit dürfte nach allen direkten und indirekten Kosten (inkl. Fondskosten und US-Steuern) für deutsche Fondsinvestoren eine per Annum 2-stellige Vorsteuerrendite von rund 16 % (IRR) erzielt werden.

Das neue Projekt „15 McGrath“

Am Highway/Route 28, Somerville, in nahezu Sichtabstand zu den beiden Vorgängerprojekten in 101 South Street und One Boynton Way, soll der 9-stöckige Hochbau 15 McGrath auf einer Grundfläche von 4.100 qm Labor- und Büroflächen von insgesamt 35.700 qm bieten. Geplant ist, dass davon 23.100 qm oberirdische Nettomietflächen entstehen (Gesamtmieterfläche netto: 24.300 qm). In 4 Untergeschossen sind 268 Parkplätze und Fahrradstellplätze vorgesehen. Baubeginn: 2. Quartal 2022. Die entscheidende Vo-

raussetzung für den Baubeginn ist erfüllt, die Genehmigung des Masterplans. Das Grundstück liegt direkt an der Stadtgrenze zu Cambridge sowie in Sichtweite zu Boynton Yards /Kendall Square. Das unmittelbar angrenzende East-Cambridge ist Standort für die weltweit etablierten BioTech-Know-how-Riesen MIT und Harvard. Somerville wird mit der DEUTSCHE FINANCE GROUP zu einem weiteren HUB in der Life-Science-Industrie im Großraum Boston.

STADTENTWICKLUNGSPLAN

Somerville – ein neues BioTech-Viertel

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 zunächst 3 Class-A Labor- und Bürogebäude. Das erste wurde in der South Street 101 bereits realisiert. Nun entstehen mit Hilfe des DF Investment Fund 17 und des vorliegenden DF Investment Fund 20 weitere, dringend nachgefragte Labor- und Büroflächen in Somerville. Eine Weiterentwicklung des Standortes um zusätzliche Labor- und Bürogebäude ist in Vorbereitung. Finanzierungs- und Planungs- und Organisationsstrukturen des DF 20 sowie die gesellschaftsrechtlichen Partnerkonstellationen sind mit denen des Vorgängerfonds vergleichbar.

„Somerville 2040“

Die Stadtplaner beschlossen im Juni 2019 im Rahmen des Planungsbereichs „Somerville 2040“ Somerville auf ausgedienten, ehemaligen Industrieflächen mit einer neuen Wirtschafts- und Immobilienentwicklungsstrategie wiederzubeleben. Flankiert mit einer öffentlichen Finanzierung von mehr als USD 500 Mio. für den Ausbau der Infrastruktur sowie einer neuen High School. Die Vorgängerprojekte am Campus Boynton Yards sowie 15 McGrath sind über modernisierte Zufahrtsstraßen und ein dichtes Verkehrsnetz eng mit den umliegenden Innovationszentren Bostons mit mehreren international renommierten Universitäten eng verbunden (siehe Bostons Firmen- und Institutsplan S. 6).

Ausführung nach Plan – trotz Corona

Die Pandemie konnte den Projektfortschritt der Vorgängerprojekte dank professioneller Projektplanung kaum verzögern. Das global auch auf systemrelevante Risiken wie Pandemien ausgerichtete Risikomanagement der Investment Manager der DEUTSCHEN FI-

II ZUM VERMIETUNGSMARKT SOMERVILLE/BOSTON

Zum Mietnachfrage-trend Region Boston/Cambridge

In Boston werden Laborflächen von Life Science- und BioTech-Unternehmen deutlich über das Angebot hinaus nachgefragt. Lag die Flächennachfrage für 101 South Street seinerzeit schon ca. 7,7-fach 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 Schub an Nachfrage nach Industrieflächen, insbesondere nach „biomanufacturing space“ der „booming life-science industry“. Die Nachfrage übersteigt das Angebot zurzeit um das ca. Dreifache. „Demand is off 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 State 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 der Studie des Research-Instituts Newmark Knight Frank „The DNA of Lab Construction“ Boston, Cambridge und Umgebung vom Februar 2020 steigen auch die Baukosten für Laborflächen dynamisch an. Dank vorausschauender Kostenplanung ist das von der DF-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, gegliedert 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“, Jeffry Myers, Q3 2021, Boston Lab Market Report, Okt. 2021 .

Hintergrund des Nachfragebooms: Hotspot der Biowissenschaften

Somerville liegt in Nachbarschaft zu einem der weltweit größten Wissenszentren mit dem Schwerpunkt IT- und Biowissenschaften, insbesondere der Universitäten Harvard und MIT. In deren Umfeld sind die weltweit wichtigsten Unternehmen der Branche vertreten (siehe S. 6). Diese Know-how-Konzentration nutzt

die Mieterin als logistischen Produktivitätsfaktor. Der fachlich gewollte Austausch unter Wissenschaftlern ist ein erheblicher Beschleuniger von guten Forschungsergebnissen. Der 101 South Street-Mieterin gelingt es, ihre Portfoliounternehmen deutlich schneller rentabel zu machen als andere Wettbewerber an peripheren Standorten.

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.

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



NANCE GROUP hatte die erforderlichen Zeitpuffer für die Projektumsetzung von ca. 4 Wochen mit ihren Partnern einkalkuliert. Die Mehrkosten durch die Bauverzögerung seien durch den Vermietungserfolg „mehr als kompensiert“ worden. Auch für die künftigen Gebäudeflächen von 15 McGrath, dem 3. Projekt am Standort Somerville, ist angesichts des aufgestauten Nachfragedrucks an Mietanfragen mit einer Vermietung noch vor Fertigstellung zu rechnen.

Zuwachs: 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 Flächen der Erweiterungsbauten One Boynton Way (DF Investment Fund 17) und des Neubaus 15 McGrath (DF Investment Fund 20) liegen in unmittelbarer Nähe zur neugeschaffenen S-Bahnstation Union Square. Damit wird der Standort auch für umweltbewusste, autofrei motivierte Manager attraktiv. Die für 2021 geplante 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 entste-



henden Haltestellen verbessert auch den Zugang zum 15 McGrath Highway, der Fondsimmoblie: „Das Verkehrsministerium plant auch für den McGrath Highway eine Neugestaltung, die weniger Autospuren, die Einrichtung von Radwegen und die Sanierung der bestehenden Fahrbahn vorsieht ... Die Behörde verpflichtete sich zu ... Sicherheitsmaßnahmen für Radfahrer und Fußgänger. Dazu gehört vor allem eine physische Trennung zwischen dem Verkehr und den Fahrradspuren.“ (Cambridge Day 2022)

Nachfrage nach Laborflächen auf Rekordniveau

Die Laborflächennachfrage hat sich in Boston als Reaktion auf sinkende Leerstände und durch ein steigendes Volumen an anlagensuchendem Kapital für Laborflächenentwicklungen „schnell auf Rekordniveau gesteigert“. Periphere Standorte wie Somerville (Suburbs) haben zu den Cambridge-Spitzenmieten und die des Central Business District Bostons aufgeschlossen: „Somerville has positioned itself as a legitimate life science cluster in Q1“. Ein Problem ist der Mangel an Laborflächen für die Beschäftigung weiteren Laborpersonals: „Mieter stehen vor einer Platzkrise. Umwandlungsprojekte zeigen Erfolg, mit 451D Street im Seehafen ist ein klares Beispiel. Zahlreiche Mietverträge haben seit Jahresbeginn zu einem Rückgang der Stellenangebote in Laboren in Boston geführt. ... Mehr als drei Millionen Quadratfuß Büro-zu-Labor-Umwandlungsfläche sind entweder (geplant) oder könnten in Zukunft entstehen. Das ... wird (das) klassische Büroinventar vom Markt

verdrängen und die Entwicklungspipeline in Richtung Life Science verlagern. Die Flächen können nicht schnell genug auf den Markt kommen.“ (Colliers, Lab-Marktanalyse Q3 2021)

Megatrend: „intelligent building“

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-zertifizierte Gebäude (Leadership in Energy and Environmental Design). Diesen Erwartungen soll das 15 McGrath-Objekt nach höchstem „Leed Platin“- Standard entsprechen. Es muss sichergestellt sein, dass Nutzer und Mieter in ihren Gebäuden „state of the art“-Räumlichkeiten vorfinden. Mieter fordern heute eine intelligente und nachhaltige Bewirtschaftung 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 bei Hackerangriffen? Wurden nachhaltige Baumaterialien verwendet? Zertifizierte Gebäude sind für die gewerblichen Mieter zu einem wesentlichen Produktivitätsfaktor geworden, beschleunigt durch den Digitalisierungsschub der Pandemie. Besteht auf allen Ebenen Infrastrukturredundanz? Die Mieter sind nicht bereit, in nicht intelligenten und nicht nachhaltig konstruierten, nicht zertifizierten Büros zu arbeiten (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.

Hotspot Bioscience als Zielmarkt des DF Investment Fund 20

Der DF Investment Fund 20 investiert in ein etabliertes Immobilienmarktumfeld. Der zugrundeliegende Markttrend ist von einem langjährigen Nachfrageüberhang der stark wachsenden Bioscience- und Pharmaspezialisten und deren Zulieferfirmen an diesem Standort geprägt. Dynamische Preisanstiege in den Metropolregionen rufen attraktive Immobilieninvestitionen auf den Plan. Begrenzte Baukapazitäten sorgen zusätzlich für überdurchschnittliche Preissprünge, befeuert durch Niedrigzinsen und Anlagekapitalüberhang. Solche Projekte zu finden, beruht auf einem exklusiven Know-how der weltweit aufgestellten DEUTSCHE FINANCE GROUP-Manager. Laut Cushman Leasing Brokers sorgt ein steigender Nachfrageüberhang (gegenüber den Angebotsflächen) nach Laborflächen für ein risikoarmes, renditestarkes Investment. Das DEUTSCHE FINANCE GROUP-Asset-Management kooperiert dafür mit hochspezialisierten Projektentwicklern, mit denen es federführend auf Augenhöhe alle wesentlichen Projektdetails verhandelt.

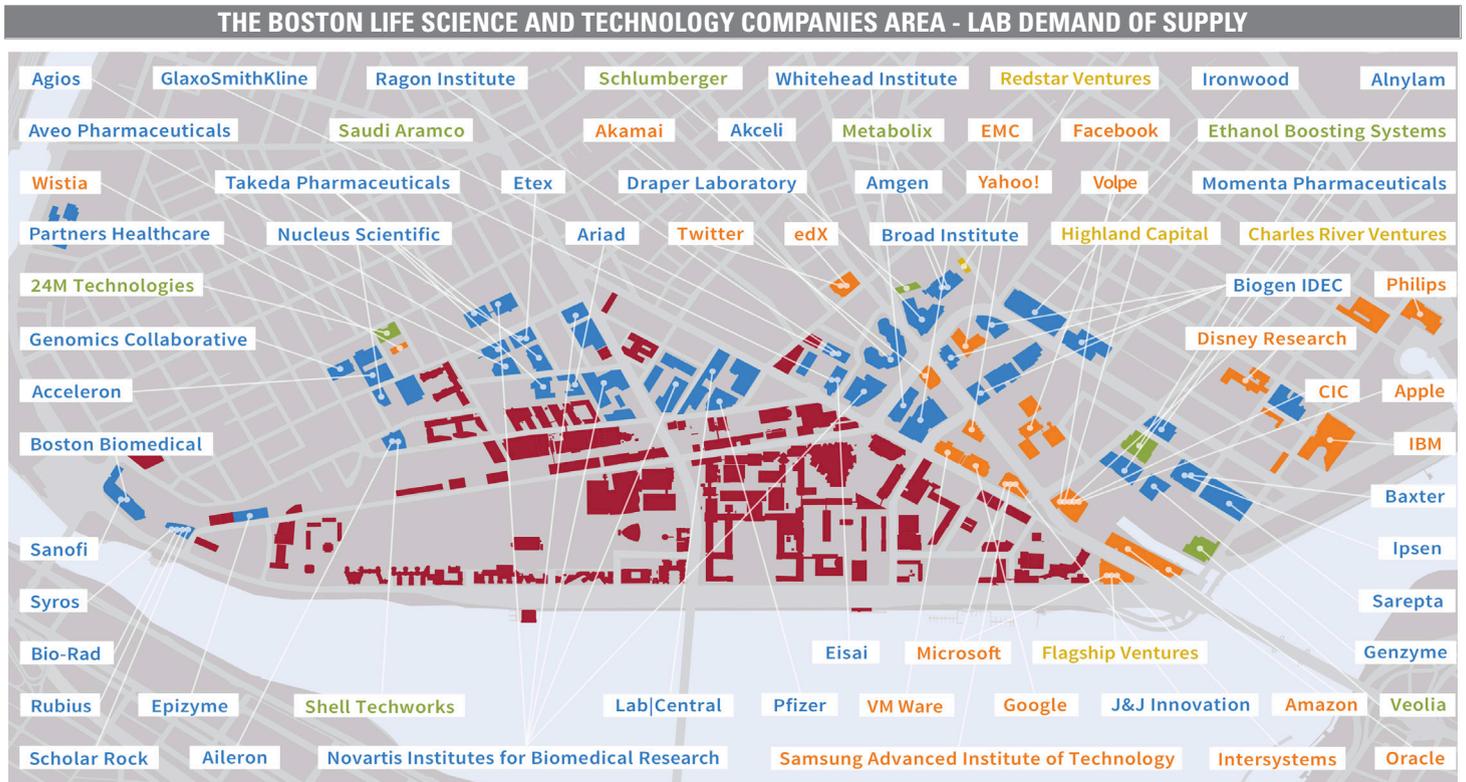
III ZUR WERTENTWICKLUNG AM PROJEKTSTANDORT

Konservativer Mietansatz

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 sich verstärkenden Life-Science-Booms, zusätzlich durch die Pandemie befeuert, die Spitzenmieten laut Research-

analysten 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“. Der prospektierte Mietansatz des Investmentfonds liegt mit konservativen 93 USD pro RSF p.a. (inkl. Indexierung von 3 % p.a.) unter den zurzeit erzielbaren Mieten.

Zielfonds, entstand ein schlagfertiges, heute über 6 Niederlassungen weltweit aufgestelltes Plattformnetzwerk. Die über Jahrzehnte praktizierte Tugend, jede Investmentstrategie detailliert zu rekonstruieren, gab den Ausschlag, als Koordinator und Lead-Investor selbst aktiv zu werden. Das Paradebeispielprojekt London Olympia Exhibition Center in Kensington/London zeigt eindrucksvoll, wie ausgeprägt sich die Projektentwicklungskompetenz der



MIT ENERGY IT/DATA BIO/PHARMA VC

© 2015

Kosten und Wertpotenzial des Grundstücks 15 McGrath

Das zu bebauende Grundstück wurde von Cushman & Wakefield, Boston, am 12.10.2021 und von CBRE am 21.10.2021 bewertet (Kaufpreis USD 26 Mio., Baukosten inkl. Projektreserven von USD 7,7 Mio. ca. USD 327,8 Mio., davon USD 200 Mio. FK zu 5 % p.a.). Im vermieteten Zustand soll das Objekt einen Wert von USD 531 Mio. (Cushman) bzw. von USD 524,3 Mio. (CBRE) erreichen. Der Fonds kalkuliert bei Vollvermietung mit USD 545,8 Mio. (inkl. Leerstandsquote von 5 %). Die Mietansätze von knapp unter USD 100/SF sind realistisch, wie das aktuelle Marktniveau der Region von über USD 100/SF für Laborofficeflächen zeigt. Kalkulierter Jahresnettomietfaktor das 22,2-fache. Ab 30.06.2026 wird mit Gesamtmietnettoeinnahmen von USD 39,2 Mio. gerechnet. Nach Rückführung des Fremdkapitals und nach Abzug der Transaktionskosten sowie nicht kapitalisierungsfähigen Kosten und Steuern wird für den Fonds ein Gesamtrückfluss von USD 140,5 Mio. erwartet. Vor dem Hintergrund eines Eigenkapitaleinsatzes von ca. USD 91,7 Mio. sollte sich daher auf Fondsebene das ca. 1,5-fache, nach Fondskosten das 1,4-fache bzw. ein Gesamtrückfluss von ca. 140 % ergeben.

DEUTSCHE FINANCE GROUP inzwischen erweist. Als gehörten Milliardenprojekte dieser Größenordnung schon immer zum Handwerkskasten des Immobilienkonzerns in München. Methodisch konsequent analysieren und kontrollieren die Portfoliomanager der DEUTSCHE FINANCE GROUP jedes Projekt durch die Brille der lokalen Manager. Dabei durchleuchten sie die Stärken der institutionellen Investmentstrategien und deren Umsetzung.

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 aktuelle Projektplanung erhielt CHECK am Sitz der Gesellschaft überschlägig Einblick. Unsere Fragen wurden erschöpfend beantwortet. Darunter zu Details zur Altlastensanierung, der bautechnisch operativen Umsetzung des Projekts, sowie zur Zug-um-Zug zu vollziehenden 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.

IV ERFOLGSFAKTOREN DES GESCHÄFTSMODELLS

Aufgrund des über Jahrzehnte aktiv akquirierten Netzwerks von Entwicklern und institutionellen Investoren verbunden mit einer akribischen Nachkontrolle opportunistischer Immobilientransaktionen und Infrastrukturprojekten der für die Dachfonds comiteten

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 sechs- bis siebenstellige, bisweilen sogar achtstellige 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. Allein im Coronajahr 2021 platzierte die DEUTSCHE FINANCE GROUP neben 1,1 Mrd. von institutionellen Investoren ca. EUR 150 Mio. von Privatanlegern. Die Management- und Strukturierungskompetenz der DEUTSCHE FINANCE GROUP bewertete die Ratingagentur Scope im Rahmen eines Asset Management Ratings unlängst mit der nahezu höchsten Wertungsstufe AA-.

Vorbildliche Produkt- und Managementtransparenz

Deutsche Anleger können nun in einen dritten, grundsätzlich für institutionelle Investoren vorbehaltenen Club Deal mitinvestieren. Und zwar zusammen mit institutionellen Mitinvestoren, dazu im Rahmen eines regulierten AIF. Auch der Folge-Club Deal zu den Club Deals 101 South Street und One Boynton Way wird ein Kurzläufer von ca. 4,5 Jahren mit der Perspektive einer hoch einstelligen Vorsteuerrendite sein. Ein Paradigma in der regulierten AIF-Welt, das in der Branche sowohl im Kontext der AIF als auch der Vermögensanlagen seinesgleichen sucht. Der Verzicht auf eine vermeintlich kostensparende aber kontrollschwache Vermögensanlage zeigt, dass professionelles Risikomanagement, vollregulierte Transparenz, externes Bewertungsregime sowie die Unterstellung unter die laufende, unabhängige BaFin-Kontrolle mit einer hohen Rendite vereinbar sind. Geschäftsmodell, Managementqualität und Produkt-research der DEUTSCHE FINANCE GROUP passen dazu.

Soziale Kompetenzen

Mit exzellentem Ausbildungshintergrund, langjähriger Fachexpertise, aktiv gelebter und konsequent verarbeiteter Erfahrung im kaufmännischen und operativen Partnerumfeld sowie einer breit aufgestellten sozialen Kommunikationskompetenz bringen die Manager der DEUTSCHE FINANCE GROUP Geschäftsmodelle hervor, die nicht nur die Kosten für das eigene Unternehmen erwirtschaften. Die ersten Fondsexits zeigen (darunter aktuell der DF IF 15), dass sich die Fonds auch für die Anleger rechnen. Ein Beweis dafür, dass mit vollregulierten AIF solide und manchmal bis zu zweistellige Investorenrenditen erzielt werden können.

Erfolg durch konsequent strukturierte Assetanalysen

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 hinunter 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 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 dazu beigetragen, das 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 PRI-Charta (Prinzipale for Responsible Investment) der Vereinten Nationen seit 2006 festgelegt wurden (zuletzt aktualisiert 2019). Darunter Ziele wie die „Integration der ESG-Kriterien in das Anlageportfolio“. Bisher haben sich ca. 3750 Unternehmen diesen Grundsätzen angeschlossen, verwaltetes Volumen bis 2021: 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-in-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 Projekten 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-Infrastruktur. 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-AIF als Liquiditäts- und Renditeoptimierung eingesetzt. Eine gelungene Ergänzung der bisherigen DEUTSCHE FINANCE GROUP-Dachfondsstrategie, das Risiko über hunderte Einzelinvestments zu streuen.

Seit Jahrzehnten vertiefte die DEUTSCHE FINANCE GROUP ihr Immobilien-Know-how und ihr weltweit gereiftes Immobilienmanagementnetzwerk und profitiert wie kein anderer Asset Manager von ihrem weltweit diversifizierten Partnernetzwerk. 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). Dafür stehen die stark risikodiversifizierten 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).

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP auf dem Weg in die Premier League der Global Player

Per Ende 2021 verwaltete die DEUTSCHE FINANCE GROUP ein Gesamtvermögen von ca. EUR 9,6 Mrd. im Rahmen von 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, das 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. Asset under Management aus, waren es ca. EUR 1,75 Mrd. pro Jahr, deutlich schneller als der erfolgreichste Wettbewerber.

Beeindruckende US-Immobilien-Transaktionshistorie

Die DEUTSCHE FINANCE AMERICA hat sich in wenigen Jahren auf dem US-Immobilienmarkt als versierter Immobilienmanager etabliert. Das zeigen einige Transaktionsbeispiele der letzten 3 Jahre: 03.08.2018 5th Avenue New York (Kauf); 10.07.2019 Wilshire Blvd, Beverly Hills, CA. (Finanzierung/Kauf); 08.12.2019 Collins Ave, Miami Beach, USD 87,85 Mio. (Kauf), 03.09.2019 Broadway, New York (Kauf); 08.13.2020 CNA Center, Chicago Wabash Ave. Big Red (Kauf), USD 376 Mio.; 08.12.2020 The Raleigh Miami Beach (Kauf); 20.12.2019 5th Avenue New York (Kauf); 29.10.2020 600 Montgomery St, San Francisco (Kauf); 12.08.2019 South Seas Hotel, Florida (Kauf); 22.12.2021 808 Windsor Street, Somerville, MA (Kauf)... 12 institutionelle Club Deals werden von einem eigenen Investment-Team von 13 Mitarbeitern gemanagt, unterstützt vom Backoffice in München. Allein in den USA werden zurzeit USD 5,8 Mrd. Assets verwaltet. Gemäß Berechnungen des renommierten Analysehauses Real Capital Analytics war die DEUTSCHE FINANCE GROUP in den letzten 5 Jahren zweitgrößter US-Investor aus Deutschland, hinter der Allianz Gruppe. CHECK erwartet, dass die 2-stellige USD-Mrd.-Grenze in wenigen Jahren erreicht sein wird.

Festes Standbein in Europa

Im Bereich Privatanleger performt die DEUTSCHE FINANCE GROUP per Ende August 2021 mit rund EUR 1 Mrd. EUR 335 Mio. entfallen dabei auf institutionelle Portfoliomandate, ca. 3 Mrd. auf institutionelle Fonds und Club Deals. Seit Herbst 2021 ist ein institutionelles Mandat eines deutschen Versicherungsunternehmens in Höhe von EUR 50 Mio. im Segment REIT hinzugekommen, Beginn einer Produktreihe mit hohen Skaleneffekten. CHECK erwartet, dass in wenigen Jahren 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 abgeschlossen. 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 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. Verkauft wurde an das deutsche Fondshaus Patrizia aus Augsburg.

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 von USD 57 USD/SF. 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 kaufmännisch strikt konservativ sicherheitsorientierten Ausrichtung beim Standortmarketing moderne, unkonventionelle Wege einzuschlagen in der Lage sind und damit Erfolg haben! Im Vorzeigeprojekt Olympia Exhibition Center wurde lange vor Fertigstellung mit der Trafalgar Entertainment Group ein Mietvertrag für das Olympia Theatre über insgesamt 70 Jahre geschlossen. In Boston wurde mit dem Forschungsunternehmen Flagship für die Fondsimmoblie 101 South Street (DF IF 15) ein Mietvertrag über 10 Jahre vereinbart. 60.000 SF wurden in New York für die 711 Fifth Avenue für mehr als 20 Jahre an einen renommierten Mieter vermietet.

VI ZUR STRATEGIE DES GESCHÄFTSMODELLS

Vorreiter für institutionelle Investoren

Das über ca. 2 Jahrzehnte aufgebaute gegenseitige Vertrauen und die vertiefte Expertise im internationalen Immobiliengeschäft haben die DEUTSCHE FINANCE-Asset Manager für institutionelle Investoren zu Vorreitern bei der Orientierung und Wahrnehmung von institutionell geeigneten Investitionsmöglichkeiten gemacht. Dank dieser Expertise sind die DEUTSCHE FINANCE GROUP-Asset Manager im institutionellen Umfeld Trendsetter bei opportunistischen und Value Add-Investmentstrategien geworden. Gekrönt wird diese engagiert intelligente Marktdurchdringung durch den Vertrauensbeweis renommierter Projektentwickler, die die Kooperation mit der DEUTSCHE FINANCE GROUP suchen und zu einer Dealpipeline von mehreren Mrd. USD beigetragen haben.

Harte Compliancestandards

Im Gegensatz zu systemgemäß intransparenteren Vermögensanlagen setzt die DEUTSCHE FINANCE GROUP auf Regulierungsstandards mit kontinuierlich detaillierten Dokumentationen von Geschäfts- und Investmentpartnern, die strenge Auswahlkriterien erfüllen müssen, um in die nähere Partnerauswahl zu kommen. Langjährige gegenseitige Beobachtung und Performancestärke führen zu einer vertrauensbildenden Annäherung. Dank konsequenter Kommunikationsanstrengungen kristallisieren sich verlässliche Geschäftsbeziehungen heraus. Erst dann fließen auch belastbare Informationen im diskreten Austausch, die dealentscheidend sein können. Mittelständische Unternehmen, deren CEOs ein existenzielles Interesse an dem Gelingen ihrer Investments (Deals) haben (müssen), gehen mit dem eigenen und somit auch dem fremden Kapital verantwortungsvoller um. Großvolumige Equity-Provider sind dagegen anfälliger für Personalwechsel, die als Spin-Off ihre Erfolge lieber im eigenen Unternehmen weiterführen wollen.

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 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 Bordinghaus 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.

Nahezu unbegrenztes Investmentuniversum

Diese Investmentflexibilität erlaubt dem DEUTSCHE FINANCE GROUP-Management, auf ein nahezu unbegrenztes Investitionsuniversum zurückgreifen zu können. Während geschlossene

Fonds alter Couleur mit traditionellen Investmentstrategien kaum mehr sinnvolle Projekte finden (angeblich zu teuer), wählt die DEUTSCHE FINANCE GROUP diejenigen Regionen aus, die derzeit ein günstiges Preis-/Leistungsverhältnis aufweisen und allokiert Mittel dorthin, wo Rendite entsteht. Die Umsetzung dieser Strategie ist nur möglich, weil die DEUTSCHE FINANCE GROUP einerseits über eigene lokale Investment-Plattformen in Europa und den USA verfügt und andererseits weltweit aufgestellte, institutionelle Immobilienmanager seit Jahrzehnten mit dem DEUTSCHE FINANCE GROUP-Management eng vernetzt sind und von dem Kooperationspotenzial der DEUTSCHE FINANCE GROUP dank guter Erfahrungen profitieren wollen.

Eigene Projektentwicklungen auch in Deutschland

Seit 2020 ist die DEUTSCHE FINANCE GROUP auch ins Projektentwicklungsgeschäft vor der Haustür im Münchener Westend sowie über Joint Ventures in Redevlopmentprojekte in Berlin und in Hamburg eingestiegen. In München wird zurzeit ein Bürogebäude mit der Nutzfläche von 11.500 qm entwickelt. In Hamburg und Berlin investiert die DEUTSCHE FINANCE GROUP in das Redevlopment 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. Damit stellt sich das Unternehmen nicht nur als globaler, sondern auch als lokaler Player auf. Folgerichtig, denn auf globaler Grundlage sind es in der Regel vergleichbar stets lokal strukturierte Projekte mit eigenen Teams vor Ort, die mit den Entwicklern am Standort auf Augenhöhe agieren können.

VII VERBINDLICHE UNTERNEHMENSSTANDARDS

Kontrolle der Investmentpartner – testierte Zahlen – nur verifizierte Zeitwerte

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. Geprüft werden ferner die operativen Objektkennzahlen je nach Baufortschritt. Kern ist die Budgetierung und Wertermittlung der Zeitwerte. Die Exitprognosen beruhen regelmäßig auf objektiv nachvollziehbaren Marktkennziffern.

Prinzipien der Regulierung waren immer 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, sich auf hohe Kontrollqualität der Geschäftsabläufe, des Partnercontrollings und ein lückenlos professionelles Risikomanagement verlassen zu 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 institutionellen Investoren der Gruppe bisher rund 9,6 Mrd. EUR an Fonds- und Verwaltungsmandaten anvertraut wurden, 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, in ein Hotel und in das Olympia Exhibition Center in London investiert.

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.

Internationale Controllingstandards

Zugunsten des kontinuierlichen, unternehmensinternen Controllings der DEUTSCHE FINANCE GROUP war schon immer üblich, dass die Geschäftsprozesse der Partner durch international anerkannte Prüfer testiert werden, darunter KPMG, Ernst & Young, PWC, Deloitte, bzw. von Häusern vergleichbarer Qualität. Dadurch hat sich ein allgemein anerkannter Kommunikationsstandard beim Kosten- und Bewertungscontrolling entwickelt.

Einhaltung der Anlagebedingungen

Da die von der BaFin genehmigten AIF-Anlagebedingungen erfüllt werden müssen, sind Abweichungen von einer prospektgemäßen Mittelverwendung grundsätzlich ausgeschlossen. Darüber wacht zusätzlich die Verwahrstelle, die eine strenge, amtlich überwachte und unabhängige Mittelverwendungskontrolle („Verwahrung der Vermögensgegenstände“) ausübt. Sie kann und muss bei jedem Kauf überprüfen, ob der Gegenwert der Kaufsache angemessen ist. Sonst stimmt sie dem Kauf nicht zu.

Regulierte Ausgabendisziplin

Kosten des AIF 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 bei unterregulierten Vermögensanlagen lange nicht bemerkt wird, kann dadurch vermieden werden. Bei der Kostendisziplin sind Interessenkonflikte systemimmanent. Daher kommt einer externen, unabhängigen Kostenkontrolle besondere Bedeutung zu. Das KAGB verlangt, dass möglicher Schaden vom Anleger abzuwenden ist. Kosten müssen sachgerecht und zielführend sein. Mehrfache BaFin-Prüfungen bestätigen: die DEUTSCHE FINANCE GROUP erfüllt diese Anforderungen.

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 und Christoph Falk. Frau Watzl und Herr Falk 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 kann die Kommunikation unter den Anlegern herstellen. Sie kann auf Interessenkonflikte und Risiken hinweisen und die Anleger darüber informieren, wenn sie dies für erforderlich hält.

VIII BETEILIGUNG FÜR PRIVATANLEGER

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP realisiert diesen Club Deal für Privatinvestoren als Direktinvestment im „europäischen“ Nord-



– MODERNE LABORFLACHEN IN DER 101 SOUTH STREET
– NACH ANFORDERUNGEN DER MIETER STRUKTURIERT UND AUSGEBAUT

osten der USA. Privatanleger können sich ab USD 25.000 + Agio (bis zu 5 %) als Treugeber bis zum 31.12.2022 (Verlängerungsoption bis 30.06.2023) über die Treuhänderin DEUTSCHE FINANCE Trust GmbH, München, als Kommanditisten an dem Investmentfonds DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 20, CLUB DEAL BOSTON III GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG (DF IF 20) beteiligen. Der AIF investiert als Co-Investor mittelbar als Mehrheitsgesellschafter in das McGrath-Gewerbeimmobilienprojekt 15 McGrath Highway, Somerville. Entstehen soll ein neunstöckiges Lab-Office, Bestandteil eines genehmigten Masterplans der Stadt zum Bio-Tech Hotspot Somerville.

Zur Investmentstruktur

Geplant ist, dass sich die Fondsgesellschaft DF IF 20 mittelbar an der noch zu gründenden McGrath Hwy PropCo LLC beteiligen wird, eine Objekt-Kapitalgesellschaft nach US-Recht (US-Invest-

mentgesellschaft). Deren geschäftsführende Gesellschafterin (Komplementärin) wird eine Tochtergesellschaft der DEUTSCHE FINANCE AMERICA sein und die Geschäftsführung wahrnehmen. Ausschließlicher Zweck der DF Boston III ist die Beteiligung an der vorgeschalteten Projektgesellschaft 15 McGrath Hwy Holdings LLC, deren ausschließlicher Zweck die Beteiligung an der Investmentgesellschaft ist (transparente Struktur). Zurzeit wird das Grundstück von der Besitzgesellschaft an dem Anlageobjekt, der 15 McGrath Hwy Owner LLC gehalten, aus der das Grundstück im Rahmen des Closings voraussichtlich ca. April 2022 Eigentumsrechtlich in die US-Investmentgesellschaft überführt werden soll. Diese Konstruktion ist einerseits der schrittweise noch vorlaufenden Vertragsschließungen geschuldet, die teilweise noch genehmigungsrechtliche und planerische Voraussetzungen zu erfüllen haben, andererseits ist die Beteiligung von Co-Investoren zu berücksichtigen, die im Rahmen des Club-Deals am Risiko und dem Chancenpotenzial im Rahmen von erfolgsabhängigen Gewinnbeteiligungen partizipieren.

Club Deal-Partner – weiteres Beteiligungskapital

Neben dem DF IF 20 als Mehrheitsgesellschafter werden weitere institutionelle Investoren aus Deutschland und den USA sowie die DEUTSCHE FINANCE HOLDING am Investitionskapital beteiligt sein. Das eingespielte Partnernetzwerk inkl. der eigenen Beteiligung am Risiko durch einen nennenswerten Betrag des Mutterkonzerns („Skin in the Game“) ist aus CHECK-Perspektive der Garant für ein ausgewogenes faires Interessenmanagement, auch im Sinne der Retail-Anleger. Hier schaut jeder auf jeden und beachtet, dass nicht nur die Chancen, sondern auch die Risiken angemessen verteilt mitgetragen werden. An der zügigen, erfolgreichen Umsetzung des Projekts besteht ein gleichgerichtetes Interesse der Partner. Der Mehrheitsbeitrag des Fonds beläuft sich auf ein geplantes Co-Investment von netto USD 82,6 Mio., ca. 65 % des EKs.

Ergebnisprognose und Ergebnisverteilung

Der kumulierte Gesamtrückfluss aus dem Club Deal BOSTON III wird auf 140 % der Einlage ohne Agio prognostiziert. Schon heute sind am Standort aussichtsreiche Vermietungs- und Verkaufsperspektiven absehbar. 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, eine angemessene Risikoprämie. Durch die Deckelung Managementgewinnbeteiligung auf 10 % des NIWs wird die Gewinnerzielung einerseits motiviert, andererseits die Risikoneigung des Managements zugleich gebremst.

Zum Verhältnis von Marktbewertung und Prognoseansatz

Die typische Wertentwicklung einer Immobilienprojektentwicklung weist zum Beginn und im Verlauf der schrittweisen Projektentwicklungsstufen bis zur Exitreife einen hohen Entwicklungs- und Kostenaufwand auf. Daher weist die messbare Wertentwicklung während der Projektentwicklung nach gängigen Bewertungsvorschriften eine relativ flach ansteigende Wertanstiegskurve auf. In der Regel halten sich viele Käufer im Bieterprozess wegen spezieller Projektentwicklungsrisiken vor Fertigstellung komplexer Immobilienentwicklungen beim Gebotspreis zunächst zurück. Daher steigt der ausweisbar belastbare NAV erst zum Vermietungszeitpunkt auf den tatsächlich erzielbaren Ertragswert an. Dieser steigt

dann allerdings, wie im Fall der 101 South Street, auf das erhöht Vielfache der Jahresmiete auf Marktniveau (Cap-Rate 22-fach +). Dank aktueller Übernachfrage werden deutlich höhere Faktoren über den Vergleichspreisen schwächerer Standorte erzielt.

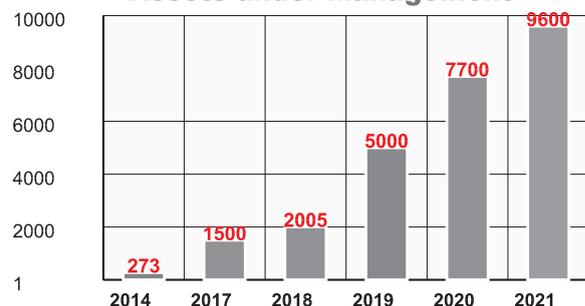
EUR/USD-Währungsrisiko

OECD-Statistiken schreiben dem USD für 2021 eine zum Euro konstante Entwicklung zu. Die DZ-Bank kam Juni 2020 zu einem vergleichbaren Ergebnis. Diese Tendenz hat sich trotz Corona-Liquiditätshilfen in Billionenhöhe grundsätzlich bestätigt, jedoch partiell modifiziert. Zurzeit zeichnet sich ab, dass der USD stärker wird. Allein 2021 konnte ein US-Investment aus dem EUR mehr als 8 % aus Währungsgewinnen ziehen (institutional-money-com). Zurzeit kostet ein EUR ca. USD 1,14. Das Währungspaar EUR/USD entwickelt sich trotz steigender Zinsrisiken noch relativ stabil! Die Economic Forecast Agency erkennt in der USD-Entwicklung jedoch eine erstarkende Tendenz (Januar 2022) und „institutional-money.com“ (Ende Jan. 2022) rechnet angesichts der FED-Notenbankzinspolitik mit einem tendenziell weiter erstarkenden USD. Angesichts der wirtschaftlichen Entwicklung und des politischen Potenzials der USA hält der Währungsanalyst Heribert Müller im Vergleich zum Euro sogar eine Parität zum USD für möglich. Fazit: aus CHECK-Perspektive würde sich für die Investoren bei einem 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. Währungssichernde Maßnahmen wurden aktuell nicht vorgenommen.

Wesentliche Anlagebedingungen

Alleiniger Investitionsgegenstand ist das Anlageobjekt „15 McGrath“ am Highway 28, Somerville, Massachusetts, USA, wie oben beschrieben. Der Investmentfonds wird darüber hinaus in keine weiteren Anlageobjekte investieren. Die Beteiligungskette reicht über mehrere gesellschaftsrechtliche Ebenen bis auf die unmittelbare Besitzgesellschaft an dem Immobilienprojekt. Die Verträge sind teilweise noch in Verhandlung und werden erst

**DEUTSCHE FINANCE GROUP
Assets under Management**



Anstieg in Mio. Euro

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

noch geschlossen. Systemgemäß wird das „Closing“ synchron mit allen erforderlichen Projektierungsverträgen geschlossen. So können kaskadenstrukturiert alle notwendigen Leistungen lückenlos zugesichert und verbindlich paraphiert werden. Auch bei den beiden Vorgängerprojekten wurde auf diese Weise verfahren. Das Management der DEUTSCHE FINANCE GROUP ist auf allen Ebenen federführend beteiligt und steuert das Projektmanagement (München/Denver).



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

Investition, Finanzierung

Das geplante Emissionskapital von USD 105 Mio. (inkl. Ausgabeaufschlag) soll im Platzierungszeitraum bis 31.12.2022, maximal bis 30.06.2023, platziert werden. Die Planlaufzeit ist bis 30.06.2026 vorgesehen (Grundlaufzeit). Eine Fremdfinanzierung soll nur auf der operativen 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 % 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 AIF gebundenen Gebühren.

Zur Renditekalkulation

Im Rahmen einer idealtypisch kalkulierten Vorsteuerrenditeberechnung kommt CHECK bei einem Rückflusspotenzial von ca. 140 % (Basisszenario) bis 155 % (Positivszenario) des investierten Fondskapitals bezogen auf die Planlaufzeit von ca. 5 Jahren und eine mögliche verkürzte Laufzeit von 3,5 Jahren (wie Club Deal 1) nach Abzug des Agios auf eine Jahresrendite von ca. 10 % p.a. Gründe: angesichts der Übernachfrage der Mietflächen der Fondsimmoblie und der Aussicht auf eine Exitmiete über dem aktuellen Markt, kann das Positivszenario von 155 % 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 5 Jahren an = 4,25. Basis der CHECK-Renditewertung ist das Mittel zwischen Basis und Positivszenario = 147,5 % Gesamtrückfluss. So ergibt sich eine CHECK-Renditewertung nach Agio von ca. 10 % p.a. vor Steuern (vor Progressionsvorbehalt). 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 DF IF 20 sind in Deutschland von der Besteuerung freigestellt und unterliegen lediglich dem Progressionsvorbehalt.

Resümee

Der DF IF 20-Investor profitiert von dem einzigartigen, weltweit ausgerichteten Immobilien-Investment-Know-how des Asset-Managements der DEUTSCHE FINANCE GROUP. Beherrscht werden mehrere Investitionsstrategien wie spezialisierte Dachfonds-Investmentstrategien, Co-Investments, Secondaries, Joint-Ventures, Direktinvestments und Projektentwicklungen im Rahmen von institutionellen Club Deals mit Beteiligung von Privatanlegern! In dieser Investmentliga hat die DEUTSCHE FINANCE GROUP für Privatinvestoren eine Vorreiterrolle eingenommen und eine kurzläufige Beteiligungsmöglichkeit mit sehr attraktiven Renditeaussichten geschaffen!

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.