



Deutsche Finance Investment GmbH – Private Fund 12 Immobilien Global

Die Deutsche-Finance-Gruppe setzt mit dem vorliegenden Angebot ihre etablierte Fondsreihe fort. Die Teilerfolge der Vorgängeremissionen, das ausgesprochen professionelle Konzept und der Zugang zur weltweiten Elite der institutionellen Immobilieninvestoren sorgen für ein außergewöhnlich positives Chancen-Risiko-Profil.



Von Philip Nerb,
MFC, Analyst, Mitglied bei
Mensa in Deutschland e. V.

Der Initiator

Anbieterin der vorliegenden Beteiligung ist die DF Deutsche Finance Investment GmbH (kurz DFI), eine von der Finanzaufsicht BaFin zugelassene und beaufsichtigte Kapitalverwaltungsgesellschaft mit Sitz in München. Mutter ist die DF Deutsche Finance Holding AG, München, gegründet 2005. Der Initiator ist ein auf alternative Anlagen spezialisiertes Investmenthaus mit Zugang zum institutionellen Markt. Sämtliche Dachfondsangebote der DF-Gruppe investieren exklusiv in institutionelle Zielfonds von Fondsanbietern, die ausschließlich im geschlossenen Kundenkreis agieren (sogenannte „Private Market Manager“), sowie in Co-Investments und Secondary-Transaktionen (Zweitmarktanteile). Neben Privatanlegern werden auch professionelle Anleger und institutionelle Investoren betreut. Parallel zur DF-Gruppe agieren (inter)nationale Vermögensverwaltungen, Staatsfonds, Versicherer, Pensionskassen, Stiftungen und auch supranationale Institutionen als Co-Investoren. Dank der Historie der Entscheidungsträger hat sich die DFI über die letzten 10 Jahre nachweislich einen funktionierenden Zugang zu institutionellen Zielfondsanbietern und Investoren erarbeitet. Die Deutsche-Finance-Gruppe beschäftigt aktuell 65 Mitarbeiter und ist sehr professionell strukturiert mit divisionalem Aufbau. Die einzelnen Geschäftsführer können jeweils eine langjährige Arbeitserfahrung in der (Immobilien-)

Investmentbranche vorweisen. Die beiden Geschäftsführer, André Schwab und Stefanie Watzl, sind langjährige Mitarbeiter der Unternehmensgruppe. André Schwab war bereits zuvor (seit 2014), zusammen mit Symon Godl, Geschäftsführer der DFI. Vorstand und Geschäftsführung sind sämtlich Anteilseigner der DF-Gruppe.

Das vorliegende Angebot ist der zwölfte Dachfonds der Unternehmensgruppe. Die Vorgängerfonds befinden sich derzeit überwiegend in der Investitionsphase. Ende Oktober 2017 wurden insgesamt Anteile an rund 120 institutionellen Zielfondsinvestitionen in 37 Ländern gehalten. Historisch haben sich die Investment-Verantwortlichen an mehr als 210 institutionellen Zielfondsinvestitionen beteiligt. Bis dato sind erste Ausschüttungen des kurzlaufenden PPP-Fonds und des IPP erfolgt (bis Ende 2017 über €21,8 Mio.), bei den anderen Fonds erfolgten planmäßig noch keine Ausschüttungen.

Seit Beginn der Erstemission 2007 wurde jedes Jahr ein höheres Volumen plaziert, bis Ende 2017 rund €480 Mio. zuzüglich der Umsätze bei professionellen Anlegern und institutionellen Investoren. Auch die Wiederanlagequote bestehender Privatanleger (aktuell: 22.000) kann sich mit knapp über 12% angesichts der vergleichsweise kurzen Historie des Hauses mehr als nur sehen lassen und spricht für ein hohes Maß an Zufriedenheit auf Anlegerebene. Was macht den Ansatz der DFI so besonders? Die DFI sucht für den Anleger „goldene Eier“, um daraus ein hochprofitables Portefeuille aufzubauen. Sie glättet die Wogen des wilden Investmentmeeres, um den Anleger in Ruhe schlafen zu lassen. An der Oberfläche – betrachtet man ausschließlich die trockenen Fakten und Zahlen –

wirkt die Arbeit der DFI sehr nüchtern und wenig emotional. Die DFI umgibt das Flair einer Privatbank – auch ohne eine zu sein –, wozu auch die neue Firmenadresse in der Münchener Leopoldstraße beiträgt.

Begibt man sich aber auf die Reise von der Zahlenoberfläche auf die Ebene der einzelnen institutionellen Zielfonds, klettert also quasi in die Tiefe, sieht die Sache anders aus: Hier begegnen dem Anleger das Pflegeheimportefeuille in den USA, die aus einer Notsituation gekauften Wohnanlagen in Spanien, die Wohn- und Büroprojekte in China, Logistikprojekte in Indonesien oder Hafenanlagen in Großbritannien. Neben sehr unterschiedlichen Projekten setzt sich die DFI also auch (in)direkt mit völlig unterschiedlichen Kulturen und Gepflogenheiten auseinander.

Tauscht man sich intensiver mit der DFI aus, wird klar, wie wichtig und entscheidend am Ende des Tages die definierten Strukturen und mehrfach gegenzuprühfenden Arbeitsabläufe innerhalb der DFI sind: Spannende Projekte, die emotional überzeugen und den potentiellen Investor blenden mögen, gibt es wie Sand am Meer. Hier die Spreu vom Weizen zu trennen – heißt aus 100 geprüften Angeboten am Ende rund 10 Investitionen zu tätigen –, das vermag nur ein Haus, das wirklich professionell arbeitet. Die DFI kann inzwischen den Anspruch erheben, zur internationalen Elite der institutionellen Investoren zu gehören. Die Unterschiede, die für die Sicherheit und die Qualität sorgen, sind: Ehe die DFI ein Investment auswählt, wird der Zielfondsanbieter auf Herz und Nieren geprüft – nicht emotional, sondern nach standardisierten Abläufen. Die DFI tritt hier nicht bescheiden auf, nach dem Motto: „Danke, daß ihr uns mitspielen laßt, nehmt unser Geld und gut ist’s“. Im Gegenteil hat die DFI von Beginn an die Rolle eines professionellen Investors eingenommen, der – zu Recht – die Historie der einzelnen Anbieter prüft, mit ehemaligen und bestehenden Kunden den Austausch sucht und vor Ort bestehende Projekte überprüft. Erst wenn diese qualitativen Merkmale positiv überprüft sind, kann der neue institutionelle Zielfonds in die engere Auswahl kommen. Die DFI arbeitet als institutioneller Sachwalter – die emotionalen und ansprechenden Ideen an der Front werden registriert, filetiert und seziiert, anschließend geprüft und, bei Gefallen, für gut befunden – und eine Investition kann erfolgen.

Auch während der Umsetzung der Projekte auf Zielfondsebene bleibt die DFI am Ball: Die institutionellen Zielfondsmanager reportieren laufend, ein Austausch via Mail, Telefon- und Videokonferenz erfolgt im angemessenen Rhythmus. Als Mitglied der Beratungskomitees (Advisory Board) ist die DFI in alle strategierelevanten Entscheidungen eingebunden.

Auch fliegen Vertreter der DFI regelmäßig zu den einzelnen Zielregionen, um sich vom Entwicklungsstand der Investments zu überzeugen. Diese permanente Kontrolle der Partner zeugt von der absoluten Professionalität der DFI. Vertrauen ist menschlich, emotionsfreie Kontrolle ist professionell und entscheidend. Genau an dieser Stelle, wo die DFI so stark aufgestellt ist, haben andere Anbieter in der Vergangenheit versagt.

Die Unternehmensstrukturen in der DFI sind derart, daß eine sehr kurze Kommunikation zwischen den einzelnen Stabsstellen und den Entscheidungsträgern möglich ist. Natürlich besteht die potentielle Gefahr, daß die DFI bei zunehmender Konzerngröße eine gewisse Trägheit entwickeln könnte. Bedenkt man, daß die Kapitalverwaltungsgesellschaft Ende 2016 21 Mitarbeiter beschäftigte, ist die Wahrscheinlichkeit aktuell jedoch gering.

Fragen im Rahmen der Analyse beantwortete der Anbieter umgehend und mit sämtlichen relevanten Informationen.

Stärken | Anbieterin zählt inzwischen zur internationalen Elite der institutionellen Investoren. Abgewinkelte Zielinvestitionen bestätigen die hohe Güte der DFI-Arbeit.

Der Markt

Investitionen in „Immobilien Private Equity Real Estate, immobilienähnliche Anlagen sowie sämtliche Anlagen mit Bezug zum Immobiliensektor“ sind ein sehr weites Betätigungsfeld.

Bedenkt man, daß alleine der Immobilienstandort Deutschland in eine Vielzahl (über 20) von Teilmärkten zerfällt, wird offenkundig, wie breit die Auswahl an möglichen weltweiten Zielinvestitionen sein kann. Daß der Immobilienmarkt grundsätzlich sehr große Chancen mit sich bringt, ist ein Allgemeinplatz. Ist ein Investor nicht auf eine bestimmte Art von Immobilie (z.B. Wohnen in deutschen Metropolen) festgelegt, so existieren zu jedem Zeitpunkt attraktive Investitionschancen. Die Wertschöpfungskette im Immobiliensektor ist vielgliedrig: Sie beginnt bei der Entwicklung vom Acker- zum Bauland, umfaßt die Stufen Projektentwicklung,

Umsetzung, Vermarktung und Verkauf sowie Verwaltung, Restrukturierung oder Modernisierung. Die Lebensdauer von Immobilien ist regional sehr unterschiedlich: Geht man in Europa von 100 Jahren aus, so lebt ein Haus in den USA im Durchschnitt nur 30 Jahre – wobei es auch hier große regionale Unterschiede gibt. Für den Investor bedeutet dies, daß der Markt sehr dynamisch ist mit einem außerordentlichen Renditepotential, wenn der institutionelle (Zielfonds-)Manager möglichst weit vorne in der Wertschöpfungskette einsteigen kann.

Der Investitionsfokus der DFI liegt auf einer sorgfältigen Auswahl von einander ergänzenden institutionellen Zielfonds mit unterschiedlichen Immobilienschwerpunkten, Reifegraden und geographischen Zielmärkten. Legt man die Erfahrungen der Vergangenheit zu Grunde, wählt DFI opportunistisch agierende institutionelle Zielfonds und Projekte mit dem Ansatz „value-added“ (also aus den Bereichen Restrukturierung und Modernisierung). Hier sind die Renditechancen in aller Regel besonders hoch. Sollte der Dachfonds, wie im Prospekt beschrieben, Zweitmarktanteile erwerben, würde ein zusätzlicher Qualitätsschub ermöglicht: Da derartige Fondsanteile aus Notsituationen institutioneller Investoren mit einem deutlichen Abschlag veräußert werden, würden hier bereits reife Projekte mit einer kurzen Restlaufzeit eingebracht. Damit erhält die Diversifikation des Portefeuilles ein weiteres Element.

Wenn lokale professionelle Investoren vor Ort (über die institutionellen Zielfonds) eingebunden sind, die die Usancen der Zielmärkte bestens kennen, können auch Immobilienprojekte in Schwellenländern hochattraktiv sein. Die DFI verfügt hier über einen mehr als 10jährigen Erfahrungsschatz.

Das entscheidende Erfolgskriterium für einen Dachfondsmanager ist der Zugang zu etablierten und erfolgreichen institutionellen Zielfondsmanagern. Die professionellen Investoren derartiger Anlagevehikel zeichnen sich durch hohe Renditeerwartungen und kurze Kommunikationswege aus. Der Dachfonds der DFI plant in mindestens 5 solcher institutioneller Zielfonds zu investieren. Da die Zielfonds in aller Regel nur mit einer sehr kleinen Gruppe von Investoren bestückt sind, sind die Entscheidungs- und Kommunikationswege so kurz, daß jeder Fonds sehr flexibel auf einzelne Projektaspekte reagieren kann.

Schwächen | Intransparenter Markt mit außerordentlichen Zugangshürden.



Stärken | Hochattraktiver exklusiver Markt mit exzellenten Renditechancen, entsprechender Zugang zweifelsfrei vorhanden.

Der Partner/ Die Auswahlkriterien

Kapitalverwaltungsgesellschaft und Walterin des Dachfonds, mithin Verantwortliche für die Auswahl der institutionellen Zielfonds, ist die DF Deutsche Finance Investment GmbH. Diese kann eine positive Arbeitshistorie seit 2009 vorweisen. Mit über 120 institutionellen Zielfondsinvestitionen und einem aktuell verwalteten Vermögen von über €1,15 Mrd. ist die DF-Gruppe ein international etablierter Marktteilnehmer. Die bisherigen Zielinvestments der DFI weisen fast ausnahmslos eine positive Entwicklung auf. Bei über 800 Einzelinvestment-Exits wurde durchschnittlich ein Faktor von 1,61 des Eigenkapitaleinsatzes erreicht. Der Nettoinventarwert der einzelnen Fonds lag Ende 2016 zwischen 0,65 und 1,22. Der IRR der einzelnen Zielfonds lag für das Jahr 2016 zwischen 2,39% und 24,3%. Natürlich zählt für den Investor nur das, was bei Fondsauflösung (oder bis dahin kumuliert) auf dem Konto ankommt. Nichtsdestotrotz sind diese Werte starke Indikatoren für das Vermögen der DFI, die richtigen Partner mit attraktiven institutionellen Zielfonds auszuwählen. Unterschiede



de zwischen den einzelnen Dachfonds liegen in erster Linie an dem aktuellen Zyklus, in der sich jeweilige Dachfonds befindet, der unterschiedlichen Risikoausrichtung und in den Liquiditätsströmen begründet: Ein Ratensparer kann naturgemäß mit gleicher Fondslaufzeit keine vergleichbare Leistungshistorie vorweisen wie ein Fonds, bei dem die Zuflüsse ausschließlich aus Einmalanlagen gespeist werden.

Bis dato sind noch keine signifikanten Fehlinvestments zu verzeichnen. Die akribische und dezidierte Auswahl der Zielfonds erfolgt über mehrere Stufen. Für den Dachfonds sollen am Ende des Auswahlprozesses 5 bis 10 institutionelle Zielfonds eine Kapitalzusage erhalten. DFI hat eine laufende Investitionsliste, in die neben mittelfristigen Wunschkandidaten konkrete Zielinvestitionen mit Abrufzeitpunkten eingepflegt werden. Da während der Fondslaufzeit eine Reinvestition möglich ist – abhängig von der eingezahlten Liquidität und den Rückflüssen aus den Zielfonds –, ist ein derartiges permanentes Vorhalten möglicher institutioneller Zielfonds essentiell. Ebenso wichtig ist die genaue Planung der Liquiditätsströme, hier hat die DFI ein leistungsfähiges System entwickelt.

In jedem Fall muß der vor Ort etablierte institutionelle Zielfondsmanager über eine positive Leistungsbilanz verfügen, mit eigenem Kapital investiert sein und zumin-

Der Firmensitz befindet sich am „Schwabinger Tor“ in München.

dest teilweise erfolgsabhängig entlohnt werden.

Der Dachfonds investiert global, um, unabhängig von lokalen Wirtschaftszyklen, weltweit Chancen zu nutzen und lokale Risiken breit zu diversifizieren. Die Diversifikation soll dabei über mehrere Ebenen erfolgen: Neben der offensichtlichen Auswahl unterschiedlicher Anbieter und Regionen erfolgt eine Diversifikation über unterschiedliche Immobilienklassen, Marktzyklen und Reifegrade. Möglich ist auch eine Investition über den Anteilszweitmarkt (sogenannte Secondaries), der besonders lukrativ ist, da hier Anteile von fortgeschrittenen institutionellen Zielfonds mit deutlichen Abschlägen verkauft werden.

Die Prüfung möglicher Zielfonds ist ausserordentlich tiefgehend und intensiv. So werden neben den wirtschaftlichen, juristischen und steuerrechtlichen Aspekten der Fonds vor allem die Anbieter quantitativ und qualitativ geprüft. Abhängig von der Zielregion werden dabei auch spezialisierte Dienstleister vor Ort beauftragt, um im Vorfeld Aussagen der Anbieter zu überprüfen. Vor einer Kapitalzusage prüft die DFI in jedem Fall Projekte der institutionellen Zielfonds vor Ort; stets werden hier ande-

re Marktteilnehmer, wie z.B. Berater oder Makler, vor Ort zu Preisvorstellungen und Marktentwicklungen befragt. Die Zielfondsmanager müssen Referenzen vorweisen: So erfolgen telefonische Nachfragen bei bestehenden und ehemaligen Investoren der Zielfondsmanager.

Auch nach einer erfolgten Investition ist die Überwachung lückenlos: Neben einem Report durch den institutionellen Zielfonds alle 3 Monate erfolgt regelmäßig ein Vor-Ort-Besuch beim Zielfondsmanager durch einen Vertreter von DFI. Neben umfangreichen Quartalsberichten muß jeder Zielfonds einen durch eine der 10 weltweit führenden WP-Kanzleien testierten Jahresabschluß vorlegen.

In jedem Fall ist die Herangehensweise an jedes Projekt individuell, da jeder institutionelle Zielfondsanbieter in der Regel ein lokaler Spezialist oder Nischenanbieter ist. Dieser weist jeweils Besonderheiten auf, die es zu hinterfragen und verstehen gilt. Die institutionellen Zielfonds werden permanent über eine Software, die bei großen institutionellen Marktteilnehmern Verwendung findet, im Soll-Ist-Vergleich beobachtet. Marktentwicklungen werden auf mehreren Stufen analysiert und ins Gesamtportefeuille eingewertet.

Stärken | Exzellenter Marktzugang und professionelle Auswahlparameter, die eine Vielzahl von Beteiligungen an hochattraktiven institutionellen Zielfonds ermöglichen. Erste Einzelinvestments wurden bereits mit hohen Rückflüssen veräußert. Laufende Investments verlaufen insgesamt sehr positiv.

Das Konzept

Über einen Dachfonds wird sich der Anleger weltweit an Immobilien-Investitionsstrategien und -projekten in unterschiedlichen Reifegraden beteiligen. Die Beteiligung erfolgt über institutionelle Zielfonds, die üblicherweise kapitalstarken Investoren mit wiederkehrendem Anlagebedarf vorbehalten sind und von lokalen Marktführern verantwortet werden. Der Dachfonds-Manager kann eine mehrjährige Historie über die Vorgängeremissionen vorweisen. Die Investmentmannschaft hat nachweislich viele Jahre für institutionelle Anleger und Dax-Konzerne gearbeitet und dort erfolgreich internationale Dachfondskonzepte etabliert. Nahezu alle getätigten Investitionen der DFI in Zielfonds laufen positiv, was eine außergewöhnliche Qualität bei der Selektion der institutionellen Zielfonds und Partner darstellt. Der Dachfonds soll ein Zielvolumen von €35 Mio. bis zu maximal €100 Mio. erreichen. Die Fondslaufzeit beträgt geplante 5,5 Jahre ab Beginn der Beitrittsphase,

eventuelle Rückflüsse während der Laufzeit werden reinvestiert oder als Reserve angelegt. Der Anleger erhält bevorrechtigt eine Grundrendite von 5 % p.a. (IRR). Erst ab dieser Grundrendite (Rückzahlung der Einlage an den Anleger ohne Agio) ist der Initiator nachrangig mit bis zu 15 % (maximal 10 % des Anlagenetvermögens) am Gewinn beteiligt. Zusätzlich erhält die KVG eine Transaktionsgebühr beim Kauf (bis zu 2,44%) von Vermögensgegenständen.

Die Zielmärkte bieten exzellente Investitionschancen, vor allem bei der parallelen Investition in aufsteigende Regionen und reife Regionen, die unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungsstadien durchlaufen. Dank der globalen Ausrichtung, der Erfahrung des Dachfonds-Managers und der sehr breiten geplanten Diversifikation ist das Chancen-Risiko-Profil überaus positiv.

Der Investitionsgrad liegt bei relativ niedrigen 82,44 % (incl. Agio und Transaktionskosten). Die anfänglichen Weichkosten fallen mit 16,38 % (incl. Agio) vergleichsweise höher aus, sind aber für einen überaus aktiv verwalteten Fonds angemessen. Die laufende Managementleistung der DFI-Gruppe ist weit überdurchschnittlich hoch, da es sich beim vorliegenden Konzept eben nicht um einen klassischen Dachfonds handelt: Im Gegensatz zum

klassischen Dachfonds, der passiv verwaltet wird, arbeitet die DFI mit dem Anlegergeld sehr aktiv auf jeder Ebene. Neben der aktiven Teilnahme bei der Investitionsauswahl und -überwachung werden auch internationale Standards für den Austausch zwischen institutionellen Investoren geschaffen. Die Steuerung der Liquiditätsströme erfolgt nach exakten Vorgaben, die eine laufende Überwachung notwendig machen. Die laufenden Gebühren werden auf Basis des NAV erhoben. Gleichzeitig aber sorgt die Anlagestrategie für ein extrem positives Kosten-Nutzen-Verhältnis: Speziell die Initialkosten fallen ja nur einmal an, können aber bereits bei einem ersten Investitionslauf wieder erwirtschaftet werden. Sollte es zu einer späteren Reinvestition kommen, würde der Investitionshebel weiter verstärkt. Unter dem Strich gleichen sich damit die laufenden Kosten von rund 3 % p.a. üblichen laufenden Fondskosten an.

Die hohen zu erwartenden Projektrenditen, gepaart mit einer sehr kurzen Laufzeit der Zielinvestments, zusammen mit einer gegebenenfalls möglichen Reinvestition, ergeben ein sehr positives Chancen-Risiko-Verhältnis; der Anbieter verdient für seine professionelle Arbeit angemessenes Geld, der Anleger darf aus dem – basierend auf

den Vorgängerfonds – zu erwartenden Portefeuille sehr achtbare Rückflüsse erwarten.

Das Fondsvermögen wird jährlich auf Basis testierter Zielfondsbilanzen (ausnahmslos durch große renommierte WP-Gesellschaften) bewertet (Nettoanlagevermögen) und ausgewiesen. Die NAV-Ausweise der laufenden Fonds bezeugen die sehr gute Arbeit der DFI, da die Werte sich bereits überwiegend nahe der 100%-Marke befinden.

Schwächen | Bisherige Zielinvestitionen sind in der Masse noch nicht endgültig evaluierbar.

Stärken | Erfahrener und im globalen Markt etablierter Manager. Nachrangige Erfolgsbeteiligung des Verwalters. Hochattraktives Marktumfeld. Sehr breite (quantitativ und qualitativ) geplante Diversifikation. Hohe mögliche und erwartete Rendite. Co-Investoren-Strategie ermöglicht ein Viel-Augen-Prinzip in der Prüfung und der Verwaltung der Zielinvestments. Hohe Sicherheit durch testierte Zielfondsbilanzen der großen WP-Gesellschaften und laufende Überwachung der Zielfondsmanager.

Die Zielgruppe

Zielgruppe für die vorliegende Emission ist der Investor, der die mögliche Rendite eines institutionellen Investors sucht, bei gleichzeitig ähnlich positivem Risikoprofil. Die sehr überzeugende Leistung der bisherigen Investments – auch wenn die Fonds noch nicht aufgelöst sind, so liegen doch evaluierte Ergebnisse aus über 800 Einzelinvestment-Exits vor – und die tatsächlich lückenlose Überwachung jedes einzelnen Projekts stellen außerordentliche Qualitätsmerkmale der Angebote dar. Die geplante Fondslaufzeit fällt mit rund 6 Jahren angenehm kurz aus, mögliche Rückflüsse während der Laufzeit sollen, wenn möglich, reinvestiert werden. Das Konzept stellt mit seiner vielfach erprobten Umsetzungsqualität eine sehr positive Ausnahmeerscheinung im deutschen Publikumsmarkt dar.

Summa summarum

halte ich das Angebot „Private Fund 12 Immobilien Global“ der Deutschen Finance Investment GmbH, München, für ausgezeichnet. Privatanleger erhalten mittels des vielfach erprobten Konzepts tatsächlich Zugang zur weltweiten Elite der institutionellen Immobilieninvestoren. Gleichzeitig sorgt die sehr breite Diversifikation für ein sehr positives Risikoprofil. Meiner Meinung nach verdient das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „ausgezeichnet“ (1). ■

Zahlen und Fakten

Investitionsobjekt	DF Deutsche Finance Private Fund 12 GmbH & Co. geschlossene InvKG
Investitionsfokus	institutionelle Zielfonds, die weltweit in Immobilienprojekte investieren
Konzeption	Dachfonds mit mindestens 5 Zielfonds und mindestens 20 Einzelobjekten
Steuerliche Struktur	Einnahmen aus Gewerbebetrieb
Mindestzeichnungssumme	€ 5.000 zzgl. 5 % Agio
Geplante Laufzeit	bis 31. 12. 2024, bis zu 3 Jahre verlängerbar
Plazierungsfrist	bis spätestens 31. 12. 2019
Emissionsvolumen	geplant € 35 Mio. bis max. € 100 Mio., jeweils zzgl. 5 % Agio
Mindestvolumen	€ 3 Mio., abgesichert durch eine kostenfreie Plazierungsgarantie
Fremdkapital	grundsätzlich nur während der ersten 18 Monate zur Anschubfinanzierung erlaubt
Ausschüttungen	2 % Vorabergebnis während Beitrittsphase, anschließend 5 % p. a. Vorzugsausschüttung an Anleger (nach Kapitalrückzahlung), dann 15 % an KVG und 85 % an Anleger
Weichkosten	16,38 % incl. Agio, laufend 3,86 % p. a. des NIV
Investitionsquote	82,44 % incl. Agio und Transaktionskosten
Liquiditätsreserve	anfänglich 1,24 %, entspricht € 433.370
Treuhänderin	DF Deutsche Finance Trust GmbH, München
Verwahrstelle	Caceis Bank S.A., Germany Branch, München
Kapitalverwahrgesellschaft (KVG)	DF Deutsche Finance Investment GmbH, München
Alleinstellungsmerkmale	Institutionell gestaltetes Angebot, das Privatanlegern einen Zugang zum globalen Zielmarkt Immobilieninvestitionen ermöglicht. Co-Investoren-Position zu institutionellen Investoren. Anbieter hat sich in der internationalen Elite institutioneller Investoren etabliert. Sehr positive Entwicklung bei bisherigen Fondsportefeuilles.