

# MARKT & IMPULS

SONDERAUSGABE OKTOBER 2020



IMMOBILIENINVESTMENTS

# CHANCEN GEZIELT NUTZEN

KOMPAKTE KOMPETENZ  
DER DEKA  
IMMOBILIEN-  
KOMPASS

CLUB DEALS  
ZUGANG ZU  
ATTRAKTIVEN  
OBJEKTEN

DIGITALER WANDEL  
GRÜN UND  
KOSTEN-  
EFFIZIENT

# INHALT



### 3 EDITORIAL

Die Nachfrage nach Immobilieninvestments steigt

### 4 EXPERTEN-INTERVIEW

Deka-Immobilienprofi Esteban de Lope analysiert den Markt

### 8 KLARE ORIENTIERUNG

Deka Immobilien-Kompass auf Erfolgskurs

### 6 CLUB DEALS IM KOMMEN

Mit der Fokus-Reihe bietet die Deka Zugang zu attraktiven Objekten

### 10 DIGITALER WANDEL

Immobilien werden grüner und effizienter

**IMPRESSUM Herausgeber:** DekaBank Deutsche Girozentrale, Mainzer Landstraße 16, 60325 Frankfurt **Redaktion:** Chefredakteurin: Jennifer Ivonne Jacoby (V. i. S. d. P.), Chefin vom Dienst: Petra Wright, Redaktionsschluss: 10. September 2020 **Kontakt:** E-Mail: deka-institutionell@deka.de **Redaktionelle Realisation, Design:** GFD – Gesellschaft für Finanzkommunikation mbH, Dirk-Arne Walckhoff, Markus Rosenberg, Lars Haugwitz, Uwe Lill; Nestor GmbH, Max Nestor **Bildnachweise:** Titelbild: indigo, Manfred Zentsch, Heidelberg/ DekaBank; Seite 2: indigo, Manfred Zentsch, Heidelberg/ DekaBank; DekaBank; Seite 3: DekaBank; Seite 6: indigo, Manfred Zentsch, Heidelberg/ DekaBank; Seite 7: ZOOMVP, DekaBank; Seite 9: DekaBank; Seite 10: DekaBank; Seite 11: DekaBank;

**Hinweis:** Diese Publikation enthält nicht alle für den Erwerb etwaiger in der Publikation dargestellten Finanzinstrumente relevanten Informationen und dient lediglich zu Informationszwecken. Eine detaillierte Beschreibung der Risiken ist dem jeweiligen Verkaufsprospekt oder bei Vermögensverwaltungsprodukten den Sonderbedingungen zu entnehmen. Die Darstellung der Finanzinstrumente in dieser Publikation stellt weder ein Angebot noch eine Anlageberatung oder Anlageempfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten/ Vermögensverwaltungen dar.

# LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,



viele Investoren schätzen bei Immobilien die Aussicht auf langfristige Wertbeständigkeit und verlässliche Renditen – angesichts der aktuellen Herausforderungen ein entscheidender Vorteil. Entsprechend hoch ist die Nachfrage nach Immobilieninvestments, zugleich ist längst nicht jedes Objekt erfolgversprechend. Ein guter Grund, eine ganze Sonderausgabe von „Markt & Impuls“ dem Thema Immobilieninvestments zu widmen.

**KLARER KOMPASS** – Für institutionelle Anleger kommt es darauf an, auf Asset Manager zugreifen zu können, die über profunde Erfahrung und ausgezeichnete Netzwerke im Immobilienmarkt verfügen. Der Deka Immobilien-Kompass (DIMKO) bündelt die jahrzehntelange Markt- und Immobilienkompetenz der Deka unter einem Dach. Basierend auf den drei zentralen Modulen Beratung, Management und Verwahrung bietet er Anlegern passgenaue, umfassende Unterstützung bei ihren Immobilieninvestments.

**CLUB DEALS** – In zunehmendem Maße schließen sich Investoren zu sogenannten Club Deals zusammen, um attraktive Objekte zu erwerben. Die so zusammengestellten Portfolios sind hochfokussiert. Die Deka baut bereits seit Jahren diesen Bereich zielstrebig weiter aus. Wir werfen mit Ihnen einen Blick nach Prag, Pilsen und Wien und zeigen Ihnen, wie zielgerichtet und individuell Club Deals sein können, und worauf es dabei ankommt.

**APPS FÜR IMMOBILIEN** – Die Digitalisierung ist einer der stärksten Treiber für die aktuellen Veränderungen in der Immobilienbranche. Wer diesen Wandel aktiv gestaltet, indem mit neuen Tools Effizienzgewinne erzielt und das Kundenerlebnis optimiert werden, ist im Vorteil. Ein Beispiel: Unsere neue Deka-App „Vermietung goes smart“.

Auch wenn wir alle von einer „Normalisierung“ noch weit entfernt sind, so gilt es doch, wieder nach vorne zu schauen. Dabei möchten wir Sie als kompetenter Partner gerne begleiten und Ihnen ermöglichen, von den Chancen des Immobilienmarktes zu profitieren. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr Lorne Campbell  
Leiter Institutionelle Kunden



EXPERTEN-INTERVIEW

## „MARKT WIRD SICH NEU SORTIEREN“

Die Deka wird an ihrem Qualitäts- und Sicherheitsanspruch festhalten und plant mit stabilen Immobilienwerten in ihren Portfolios. Die Bedeutung ökologischer, sozialer und wirtschaftlicher Aspekte für Immobilien nimmt dabei weiter zu. Im Interview analysiert der langjährige Immobilien-Experte Esteban de Lope die aktuelle Marktsituation und stellt seine Pläne bei der Deka vor.

**D**ie sicherheitsorientierte Anlagestrategie der Deka im Immobilienbereich hat sich bewährt. Auch und gerade in der durch die Corona-Pandemie entstandenen Konstellation wird die Deka an ihrem Qualitäts- und Sicherheitsanspruch festhalten und plant mit stabilen Immobilienwerten in ihren Portfolios. Die Bedeutung ökologischer, sozialer und wirtschaftlicher Aspekte für Immobilien nimmt dabei weiter zu. Im Interview analysiert der langjährige Immobilien-Experte Esteban de Lope die aktuelle Marktsituation und stellt seine Pläne bei der Deka vor.

**Herr de Lope, Sie arbeiten seit 2002 für die Deka Immobilien Investment GmbH, seit Februar sind Sie Geschäftsführer. Was haben Sie sich vorgenommen?**

In dieser Zeit und in meinen verschiedenen Positionen zuvor habe ich mehrere Zyklen am Markt durchlebt. Das bot mir die Chance, viele unterschiedliche Erfahrungen zu sammeln und meinen Beitrag zu leisten, um unsere Fonds auszubauen und qualitativ zu verbessern.

Unserem breiten Kundenkreis bieten wir bedarfsgerechte Immobilienanlageformen. Jetzt wird es darum gehen, unsere Produktpalette für Investoren zu erweitern. Dafür konnten wir bereits erfolgreich neue Märkte und Nutzungsarten für unsere Investoren erschließen. So können Investoren jetzt beispielsweise auch in Wohnen und Nahversorgungszentren investieren. Aber auch Nutzungsarten, die sich auf ganz spezielle Segmente und Regionen im Ausland fokussieren, prüfen wir. Dabei werden wir an unserem Qualitäts- und Sicherheitsanspruch festhalten. Denn die vergangenen Zyklen haben gezeigt, dass sich unsere sicherheitsorientierte Anlagestrategie langfristig auszahlt. Besonders in positiven Marktphasen haben wir uns nicht dazu verleiten lassen, unangemessene Risiken einzugehen. Dadurch können wir stabile Erträge und Ausschüttungen erwirtschaften. Das ist auch ein wesentlicher Teil unseres Verständnisses von Nachhaltigkeit und die Grundlage für unser wertvolles Vertrauensverhältnis mit den Sparkassen und unseren Investoren.

**Wo sehen Sie den Gesamtmarkt heute?**

Durch die Betriebseinschränkungen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie haben sich Belastungen vornehmlich in den Nutzungsarten Hotel und Einzelhandel ergeben. Es ist daher damit zu rechnen, dass hier die Mieterträge in diesem Jahr zurückgehen werden. Die sukzessive Lockerung der Einschränkungen und die Wiederaufnahme der wirtschaftlichen Aktivität der Unternehmen tragen aber zu einer Normalisierung der Situation bei. Zum Glück haben Regierungen und Zentralbanken sehr schnell mit Konjunkturpaketen, Rettungsschirmen und Liquiditätsmaßnahmen reagiert. Damit konnte Einiges aufgefangen werden. Bei den Investoren ist der Appetit auf Immobilieninvestitionen dagegen ungebrochen groß. Das liegt auch daran, dass die Immobilie als Sachanlage in vergleichsweise unsicheren Zeiten eine nach wie vor interessante Anlageform darstellt. So sehen wir inzwischen wieder einen aktiveren Markt, an dem zunehmend mehr Transaktionen getätigt werden. Die Stimmung erholt sich also sukzessive.

### Und wie geht es weiter?

Für die kommenden Jahre wird es für den Immobilienmarkt maßgeblich sein, wie sich die Volkswirtschaften und einzelne Regionen insgesamt erholen. Aktuell beobachten wir daher eine gewisse Zurückhaltung der Mieter. Deshalb rechnen wir für 2021 mit stabilen oder leicht rückläufigen Mieten.

Meiner Meinung nach werden wir eine Phase haben, in der sich der Markt neu sortiert. Daher beobachten wir getätigte Transaktionen sehr genau. Insgesamt kann man vielleicht festhalten, dass jetzt noch sorgfältiger analysiert werden muss, um die Gewinner der Zukunft herauszufinden.

### Was heißt das für die Rendite der Fonds?

Bestehende Unsicherheiten zu erneuten Verschärfungen der Corona-Maßnahmen und ein noch nicht vollständig wiederhergestellter Geschäftsbetrieb haben Auswirkungen auf die Ertragslage unserer Mieter. Unsere Fondsmanager stehen in engem Austausch mit ihnen. Ziel ist es, die individuellen Situationen partnerschaftlich zu begleiten und für die Fonds langfristig tragfähige Lösungen zu finden, um die Mietverhältnisse, wo es möglich ist, zu erhalten. Wir rechnen insgesamt dieses Jahr mit einem Rückgang der Mieterträge und damit einer niedrigeren Performance unserer Fonds als in den Vorjahren.

Hinsichtlich der Immobilienwerte erwarten wir, dass die Ankaufsrenditen weiterhin sehr niedrig bleiben. Grund hierfür ist unter anderem die expansive Geldpolitik, die allgemein niedrige Renditen am Kapitalmarkt bewirkt. Damit bleiben die Immobilienpreise im historischen Vergleich hoch. Wir planen mit stabilen Immobilienwerten in unseren Portfolios.

### Wie können Investoren heute mit Immobilien auf attraktive Renditen kommen und welche Segmente sind attraktiv?

Zu Beginn des gegenwärtigen Immobilienzyklus war in der Tat das Ausweichen aus dem defensiven Core-Investmentprofil eine Möglichkeit, attraktive Renditen zu erwirtschaften. Mittlerweile beobachten wir, dass die Renditeaufschläge für ein höheres Investmentrisiko auch enorm

## „GUTE OBJEKTE KÖNNEN WIR UNS AUCH DADURCH SICHERN, DASS WIR DIE IMMOBILIEN FRÜHZEITIG UND NOCH VOR FERTIGSTELLUNG ERWERBEN.“

ESTEBAN DE LOPE

unter Druck geraten sind und kaum noch angemessen für das höhere Risiko entschädigen.

Gute Objekte können wir uns auch dadurch sichern, dass wir die Immobilien frühzeitig und noch vor Fertigstellung erwerben. Höhere Renditen konnten wir durch antizyklische Investitionen – wie zum Beispiel unmittelbar nach dem Brexit – oder durch komplexere Portfoliostrukturierungen erreichen. Ansonsten bleiben wir unserem defensiven Profil treu, das heißt keine Value-add-Objekte und weder B- oder C-Städte noch B- und C-Lagen.

### Wie wird die Deko Immobilien dem Wunsch der Investoren gerecht, bei ihren Kapitalanlagen die Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien zu berücksichtigen?

Das Bekenntnis zur nachhaltigen Geschäftsausrichtung ist fest im „Selbstverständnis der Deko-Gruppe“ verankert. Diese hat die Deko Immobilien in eine eigene geschäftsbezogene Nachhaltigkeitsstrategie übersetzt. So sind zum Beispiel das Ziel der CO<sub>2</sub>-Emission und eine gute Unternehmensführung im ökologischen und sozialen Sinn in den Prozessen rund um das Immobilien- und Fondsmanagement festgeschrieben.

Für die Deko-Gruppe ist die nachhaltige Ausrichtung der Immobilien nach ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Aspekten schon länger von erheblicher Bedeutung. Durch diese Ausrichtung haben wir uns zum größten deutschen Bestandhalter von nachhaltig zertifizierten Gebäuden entwickelt. Ende letzten Jahres betrug die Zertifizierungsquote aller Immobilienfonds rund 70 Prozent. Wir prüfen bereits beim Ankauf, ob es sich um nachhaltige Immobilien handelt, d.h. dass sie

zertifiziert sind, oder ob eine nachträgliche Zertifizierung möglich ist.

Darüber hinaus betrachten wir den Lebenszyklus von Immobilien umfassend. So achten wir darauf, in Property-, Facility- und Mietverträgen „grüne“ Vertragsklauseln aufzunehmen und die Nebenkosten durch nachhaltige Bewirtschaftung und energetische Sanierungen zu senken. Daran partizipiert auch der Investor. Denn durch auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Investitionsobjekte und ein entsprechendes Immobilienmanagement mit kalkulierbaren Kosten, niedrigen Leerstandsquoten und möglichst wenig Mieterwechsel kann seine Anlage solide und rentabel werden.

### Können Sie konkrete Maßnahmen für die nachhaltige Bewirtschaftung benennen?

Wir nutzen fällige Umbauten und Modernisierungen zur Nachrüstung von umweltschonenden Technologien und zur Reduzierung des Gesamtenergiebedarfs und des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes zum Beispiel durch Smart-Data-Technologien. So können Betriebskosteneinsparungen zum Beispiel in großen Gewerbeimmobilien von über 100.000 Euro pro Jahr erreicht werden, und die Umwelt profitiert von einem deutlich reduzierten CO<sub>2</sub>-Ausstoß in Höhe bis ca. 20 Prozent.

Von daher wird die nachhaltige Bewirtschaftung der Büro-Objekte zukünftig einen noch größeren Stellenwert einnehmen. Deko Immobilien hat damit schon sehr frühzeitig die Bedeutung der nachhaltigen Ausrichtung der Immobilienportfolios erkannt und entsprechende Strategien eingeleitet.

**Vielen Dank für das Gespräch, Herr de Lope. ☺**

# CLUB DEALS IM KOMMEN

Um besonders attraktive und damit renditeträchtige Immobilien zu erwerben, können sich mehrere Investoren in sogenannten Club Deals zusammenschließen. Die Deka besitzt auf diesem Gebiet große Expertise und bietet mit der Fokus-Reihe interessante Objekte.



Die Auswirkungen der Corona-Pandemie sind derzeit auch bei den Investoren zu spüren. Auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten blicken viele Anleger noch stärker als zuvor auf den Immobiliensektor.

Ein Selbstläufer sind Immobilieninvestments indes nicht. „Die Zukunftsaussichten und Renditechancen unterscheiden sich – abhängig von der Nutzungsart des betreffenden Objektes – erheblich“, erläutert Mark Wolter, Leiter Immobilienfondsmanagement Institutionelle Kunden bei der Deka Immobilien Investment GmbH.

Profunde Immobilienexpertise und exzellenter Marktzugang sind wichtig, um die attraktivsten Immobilien für die Investoren herauszufiltern.

## Club Deals bieten Zugang zu besonders renditeträchtigen Objekten

Einen Erfolg versprechenden Ansatz stellen sogenannte Club Deals dar. Das sind nicht börsennotierte Immobilienvehikel, bei denen sich mehrere Investoren zusammenschließen und gemeinsam Kapital in eine Fondsstruktur einbringen, die von einem externen Fondsmanager nach einer vorher festgelegten Immobilieninvestmentstrategie verwaltet wird. „Bei der Zusammenstellung des Anlegerkreises achten wir auch immer auf gleichgerichtete oder sich ergänzende Interessen der Anleger“, so Wolter. So können sie Anteile an besonders attraktiven Objekten erwerben. Die Investorenanzahl ist in der Regel sehr klein, und oft investieren die beteiligten Parteien zu gleichen Teilen.

Mit dem Ankauf des Gebäudekomplexes „The Park“ in Prag startete die Deka 2016 ihre Fokus-Reihe. Die campusartige Gesamtanlage umfasst ein Büroensemble mit einer Grundstücksfläche von rund 75.000 qm mit zwölf hochwertigen Büroimmobilien.

## Nachfrage steigt

Die Deka konzentriert sich seit mehreren Jahren verstärkt auf solche Transaktionen und weitet ihr Produktspektrum in Richtung Club Deals kontinuierlich aus. Dabei helfen ihr breiter Marktzugang und ihr großes Portfolio: 530 Investments in 27 Ländern mit einem verwalteten Immobilienvermögen von rund 41 Mrd. Euro befinden sich zum 30. Juni 2020 in den unterschiedlichen Sondervermögen der Deka.

## Expertise bei Strukturierungen erfolgentscheidend

Institutionelle Investoren profitieren durch den erweiterten Marktzugang zu nationalen und internationalen Top-Immobilien durch die Deka. Sie verbindet die entscheidenden Faktoren: Weltweite Vernetzung, Erfahrung in puncto internationale Transaktionen, Asset Management, individuelles Reporting und – besonders wichtig – Strukturierungsexpertise. Denn für den Anlageerfolg ist neben der Qualität des Zielinvestments auch die individuell zu den Erfordernissen des Investors passende Rechtsform bzw. Hülle des Investments maßgeblich. Investoren stehen zwei Fondsvehikel zur Verfügung: die regulierte Investmentkommanditgesellschaft (InvKG) und der offene Spezial-ALF. Beide sind nach KAGB reguliert und bieten größtmögliche Transparenz.

## Gute Argumente

Für Investoren können sich Club Deals aus mehreren Gründen lohnen: So ist die rechtliche und strukturelle Ausgestaltung flexibel; zudem handelt es sich um maßgeschneiderte Investments – mit einem hohen Maß an Kontrolle und an Einbeziehung in die Entscheidungsprozesse. „Die Anlagestrategien lassen sich zielgenau und effektiv umsetzen, weil die Partner üblicherweise identische, beziehungs-

weise zumindest ähnliche Interessen verfolgen. Die Zielobjekte sind zudem bereits häufig gesichert, was eine dezidierte Prüfung auf Anlegerebene möglich macht“, unterstreicht Wolter. Nach Einbringung der Immobilien in das Vehikel werden die Investoren in Entscheidungen eingebunden, beispielsweise durch regelmäßige Investorentreffen und monatliche Reportings.

### Erfolgsprodukt „Fokus-Reihe“

Die Deka hat ihr Club-Deal-Engagement im Jahr 2016 mit der Auflage des ersten Fonds aus der „Fokus-Reihe“ mit dem Ankauf des Gebäudekomplexes „The Park“ in Prag gestartet. Die Reihe bietet Investoren die Möglichkeit, ein bereits bestehendes Immobilienportfolio gezielt zu erweitern und dessen Diversifikation zu erhöhen. Der „Deka-Immobilien Fokus Prag“ umfasst ein Büroensemble mit einer Grundstücksfläche von rund 75.000 qm mit zwölf hochwertigen Büroimmobilien in einer campusartigen Gesamtanlage. Auf den ca. 116.000 qm vermietbarer Fläche haben sich überwiegend internationale Technologieunternehmen

angesiedelt. The Park liegt in Prag 4 (Pankrác), dem größten und bedeutendsten Büromarkt der tschechischen Hauptstadt.

Mit der Auflegung des „Deka-Immobilien Fokus Logistik Tschechien“ im Jahr 2018 hat die Deka ihre Fokus-Reihe fortgeführt. Institutionelle Investoren konnten sich an einem vollständig vermieteten Logistik- und Light-Industrial-Objekt-Portfolio in Pilsen mit 37 renommierten Mietern aus verschiedenen Sektoren beteiligen. Das Investment beinhaltet 22 moderne Gebäude mit einer vermietbaren Fläche von insgesamt rund 216.000 qm.

### Das neueste „Fokus“-Kapitel wird in Wien geschrieben

Erst jüngst hat sich Deka Immobilien das Bürohochhaus „Austro Tower“ in Wien gesichert. Die Liegenschaft wird nach Fertigstellung in den neu aufgelegten geschlossenen Immobilienfonds „Deka-Immobilien Fokus Büro Wien“ eingebracht. Der Austro Tower soll nach der geplanten Fertigstellung Ende 2021 eine vermietbare Fläche von mehr als 32.000 qm umfassen. Er ist bereits



### MARK WOLTER

Leiter Immobilienfondsmanagement  
Institutionelle Kunden bei der  
Deka Immobilien Investment GmbH



### DER AUSTRO TOWER IN WIEN SOLL 2021 FERTIG SEIN.

langfristig vorvermietet, wobei zwei öffentliche Mieter rund 85 Prozent der Flächen belegen. Der Fonds ergänzt die Fokus-Reihe um ein ausschüttungsorientiertes sowie langfristig ausgerichtetes Investment und erweitert die Produktpalette des Geschäftsfeldes Immobilien um die erste Investmentkommanditgesellschaft im Rahmen eines Fondsadvisory-Mandates.

„Wir werden auch in Zukunft mit Fokus-Produkten unseren Anlegern neue Märkte und bislang nicht zugängliche Objekte erschließen“, kündigt Wolter an. ☺

## DIE CLUB DEALS DER DEKA IM FOKUS: EIN ÜBERBLICK.

Seit 2016 legt die Deka die Fokus-Reihe auf und baut diese stetig aus. Folgende Objekte gehören aktuell dazu:

OBJEKT	THE PARK	LOGISTIK TSCHIECHIEN	AUSTRO-TOWER
DEKA-FONDS	Deka-Immobilien Fokus Prag	Deka-Immobilien Fokus Logistik Tschechien	Deka-Immobilien Fokus Büro Wien
AUFLEGUNG	2016	2018	2020
VERMIETBARE FLÄCHE	116.000 qm	216.000 qm	32.000 qm nach geplanter Fertigstellung 2021
STANDORT	Prag 4 (Pankrác), größter und wichtigster Büromarkt der Stadt	Pilsen	Wien
MIETERSTRUKTUR	Überwiegend internationale Technologieunternehmen	Renommierte Mieter aus verschiedenen Sektoren	Langfristig vorvermietet, davon rund 85 Prozent der Flächen durch zwei öffentliche Mieter

# DEKA IMMOBILIEN-KOMPASS AUF ERFOLGSKURS

Unter institutionellen Investoren gibt es nach wie vor eine ausgeprägte Nachfrage nach Immobilieninvestments, wenn auch mit deutlichen Unterschieden zwischen einzelnen Nutzungsarten. Angesichts der anhaltenden Nachfrage und des begrenzten Angebots an Investments ist es für Anleger sehr wichtig, verlässliche, kompetente Partner mit profundem Erfahrung im Asset Management und einem exzellenten Marktzugang an ihrer Seite zu haben.

Zur Beliebtheit von Immobilieninvestments trägt neben der Risikodiversifikation im Portfolio auch der noch immer beachtliche Renditeabstand zu Anleihen bei. Zugleich handelt es sich bei Immobilien um eine anspruchsvolle Anlageklasse, die eine besonders profunde Marktexpertise erfordert. Denn jede Immobilie ist allein schon wegen ihrer Lage einzigartig. Eine Transparenz, wie sie Anleger beispielsweise von den Aktien- oder Anleihemärkten kennen, ist im Immobilienmarkt nicht gegeben.

## Der Deka Immobilien-Kompass (DIMKO)

Um für die individuellen Bedarfe und Anforderungen von Investoren die jeweils passende Lösung zu finden, bietet die Deka mit dem Deka Immobilien-Kompass (DIMKO) ein modulares Beratungsangebot, das unter anderem auf die Expertise einer Vielzahl von Immobilienfondspersonals zugreift.

Als erfahrener Immobilienspezialist verfügt die Deka seit über fünf Jahrzehnten über eine ausgewiesene Expertise. Das Dienstleistungsangebot DIMKO bündelt die Markt-, Immobilien- und Managementkompetenz der Deka unter einem Dach. Basierend auf den drei zentralen Modulen Beratung, Management und Administration bietet es Investoren passgenaue, umfassende Unterstützung.

## So funktioniert der DIMKO

Der Prozess im Rahmen des DIMKO beginnt mit der Entwicklung einer individuellen Anlagestrategie für die anvisierte Immobilienquote. Etwaige Anlagerestriktionen werden dabei berücksichtigt. Ob diese Strategie tatsächlich auch den Möglichkeiten des Anlegers entspricht,

wird im nächsten Schritt – der Analyse des Bestandsportfolios – überprüft. Für Anleger ist diese externe Sicht auf ihr bestehendes Portfolio von großer Bedeutung. Sie hilft, die Strategie passgenau aufzusetzen und stetig weiterzuentwickeln. Eine Schlüsselrolle bei der Umsetzung der Strategie spielt die Immobilienzielfondsprüfung. Ganz bewusst positioniert sich die Deka dabei nicht nur als Produktlieferant in eigener Sache, sondern als strategischer Partner für die gesamte Palette immobilienwirtschaftlicher Themen. Dies bedeutet vor allem, sich bewusst für Lösungen fremder Anbieter zu öffnen und den Anlegern maßgeschneiderte Lösungen in unterschiedlicher Leistungstiefe anbieten zu können.

„Unsere Fachleute identifizieren die besten Manager in den jeweiligen Nutzungsarten. Dabei kommt ihnen ihr engmaschiger Austausch mit allen relevanten Branchenakteuren, zum Beispiel mit Fondsmanagern, zugute. Auf dieser Basis können sie die jeweils am besten zu den jeweiligen Investorenbedürfnissen passenden Fonds aus einer Datenbank mit weltweit ca. 4.000 Titeln auswählen“, erklärt Olaf Kretke, Abteilungsleiter Alternative Investments der Deka Immobilien Investment GmbH.

Mit der Auswahl und Zusammenstellung der passenden Zielfonds beginnt die Umsetzung der Strategie. Auf Wunsch begleitet die Deka ihre Anleger eng bei dieser Auswahl und auch bei der Umsetzung bzw. Zeichnung der Zielfonds. Die Deka

### BMO BEST VALUE WOHNEN I

<b>Auflage:</b>	28.06.2017
<b>Nettofondsvermögen:</b>	118,86 Mio. EUR
<b>Anteilspreis per 31.08.2020:</b>	100,20 EUR
<b>Bestehende Kapitalzusagen:</b>	143 Mio. EUR

Quelle: Deka, jeweilige Monatsberichte der Fonds per 31. August 2020

### BMO BEST VALUE WOHNEN II

<b>Auflage:</b>	09.10.2019
<b>Nettofondsvermögen:</b>	18,59 Mio. EUR
<b>Anteilspreis per 31.08.2020:</b>	96,83 EUR
<b>Bestehende Kapitalzusagen:</b>	198,5 Mio. EUR

### HABONA DEUTSCHE NAHVORSORGER (INST.)

<b>Auflage:</b>	03.04.2020
<b>Nettofondsvermögen:</b>	82,55 Mio. EUR
<b>Anteilspreis per 31.08.2020:</b>	100,11 EUR
<b>Bestehende Kapitalzusagen:</b>	186,5 Mio. EUR

Quelle: Deka, Monatsbericht des Fonds per 31. August 2020



Über den Wohnimmobilienfonds BMO Best Value Wohnen II kann in zahlreiche attraktive Objekte unterschiedlicher Größe investiert werden, zum Beispiel in Wohnanlagen in der Wolfsburger Schulenburgallee (li.) mit 32 Einheiten und 3.436 qm Fläche und in Berlin-Spandau (re.) mit 151 Einheiten und 11.632 qm Gesamtfläche. Geplante Fertigstellung beider Objekte: Ende 2020.

stellt dabei optional eine umfassende Anlageverwaltung der Immobilienziel-fonds sicher, die in einem Investmentve-hikel (AIF) gebündelt werden.

Damit beginnt ein Tracking-Prozess, der laufend aktualisiert wird und mit dem die Deka dem Investor als regelmäßiger Begleiter hilft, seine Immobilieninvest-ments stetig weiterzuentwickeln und an aktuelle Entwicklungen anzupassen.

### Leistungsfähigkeit erfolgreich demonstriert

Auf Basis ihrer engmaschigen Beobach-tung und Sondierung des Marktes und des regelmäßigen intensiven Austausches mit Investoren ist die Deka in der Lage, An-legerbedarfe frühzeitig zu erkennen und da-für passende, exklusive Angebote zu kre-ieren. So gibt es zum Beispiel einen unge-brochen großen Bedarf unter Anlegern, die Chancen des deutschen Wohnimmobilien-markts zu nutzen. Die Deka-Immobilien-fachleute konnten diesen Bedarf nicht nur klar identifizieren, sondern waren auch in der Lage, mit den Wohnimmobilienfonds BMO Best Value Wohnen I und II die dafür passenden Fonds auszuwählen. Die Ma-nager der Spezialfonds sind BMO Real Estate Partners (BMO REP), die zur kana-dischen BMO Financial Group gehören. Die Fonds haben ein Eigenkapital-Ziel-volumen von rund 350 Millionen Euro und investieren in bestehende und in der Ent-

wicklung befindliche Wohnimmobilien der Risikoklasse Core/Core+ in deutschen A- und B-Städten (siehe Infokasten links).

Ähnlich verlief die Auswahl des Habona-Nahversorgerfonds des Frankfurter Fonds-hauses Habona Invest. Dieser Fonds trägt dem von der Deka festgestellten klaren Anlagebedarf vieler Investoren in Nahver-sorgerimmobilien Rechnung. Aber nicht nur das: In begleitenden Gesprächen mit dem Fondsinitiator konnte erreicht wer-den, dass der Fonds exklusiv den Investo-ren der Deka im Rahmen des DIMKO zu-gänglich gemacht wird. Anleger haben da-mit die Möglichkeit, am Nahversorger-Markt zu partizipieren, der seit Jahrzehn-ten überdurchschnittlich stark wächst. Das Portfolio weist eine inhaltlich und regional stark diversifizierte Mieterstruktur mit bekannten Unternehmen sowie einer durchschnittlichen Restmietdauer von neun Jahren auf. Eigenkapitalzusagen in Höhe von knapp 200 Mio. Euro lagen innerhalb weniger Wochen vor. Ein erster Kapitalabruf ist bereits im April 2020 erfolgt (siehe Infokasten rechts).

### Umfassende Dienstleistungen für eine anspruchsvolle Assetklasse

Die für Investoren im Rahmen des DIMKO entwickelten Dienstleistungs-Portfolios beinhalten detaillierte Entscheidungs-grundlagen, die auf Basis einer wirt-schaftlichen, steuerlichen und rechtlichen

Due Diligence erstellt werden. Zu den lau-fenden Leistungen im Rahmen des DIMKO zählen der First-Level-Support für alle An-fragen der Investoren und die Bündelung der Themen gegenüber dem Initiator und der KVG. Mithilfe des DIMKO werden alle Investoren-Interessen gebündelt und aus einer Hand durch die Deka vertreten. Die Investoren haben durch die Unterstützung der Deka einen ausgesprochen geringen administrativen Aufwand bei gleichzeitiger Einhaltung sämtlicher regulatorischer An-forderungen und der Unterstützung bei der Prüfung des Konzeptes.

Die erfolgreiche Entwicklung des DIMKO bestärkt die Deka, das Angebot an investierbaren Drittfonds sukzessive wei-ter auszubauen. [🔗](#)



### OLAF KRETKE

Abteilungsleiter Alternative Investments der Deka Immobilien Investment GmbH

DANK DER DIGITALISIERUNG

# IMMOBILIEN WERDEN GRÜNER UND EFFIZIENTER

Der digitale Wandel ist auch in der Immobilienwirtschaft in vollem Gange. Das Spektrum ist vielfältig und betrifft nahezu den gesamten Zyklus im Immobilienmanagement. Das steigert die Energie- und Kosteneffizienz und hilft der Umwelt.



**W**er denkt bei Bürogebäuden, Hotels, Einkaufszentren oder Logistikimmobilien sofort an Digitalisierung? Dabei ergibt diese Verbindung durchaus einen Sinn.

Der digitale Wandel verändert auch die Immobilienbranche und erhöht die Effizienz vieler Abläufe.

Auch in der Immobilienwirtschaft nimmt der digitale Wandel immer mehr Fahrt auf. Die „Global Proptech Study 2019“ von KPMG zeigt: Ein Großteil der

Branche stellt sich nicht nur dem digitalen Wandel, sondern treibt ihn aktiv voran. So besitzen mittlerweile 95 Prozent der Immobiliengesellschaften einen Verantwortlichen für die Leitung der digitalen Transformation und Innovation. Eine gute Entscheidung, denn digitale Lösungen machen die Verwaltung von Immobilienobjekten kostengünstiger und effizienter. Längst können potenzielle Interessenten Häuser und Wohnungen noch vor dem ersten Spatenstich virtuell begehen, und Vermittlungsplattformen nutzen intelli-

444 Tonnen CO<sub>2</sub> p.a. spart MeteoViva-Gebäudetechnik im Objekt Stadtbrücke 1-3 in Hamburg ein.

gente Algorithmen, um Interessenten und Anbieter von Immobilien zusammenzubringen. Doch das Anwendungsspektrum digitaler Prozesse und Produkte ist noch weitaus vielfältiger und betrifft nahezu den gesamten Zyklus im Immobilienmanagement.

## „Vermietung goes smart“

Das beginnt bereits bei der Vermietung von Gebäuden. Aktuell entwickelt die Deka eine App für ausgewählte Gewerbeimmobilien, mit der potenzielle Mieter Grundrisse und Ausstattungen ihrer künftigen Büroflächen nach eigenen Vorstellungen mitgestalten können: „Vermietung goes smart“. Statt tagelang auf die Layoutplanungen zu warten, können potenzielle Mieter hier in Echtzeit Planungsgrundlagen und Kosten für Investitionen in den Mieterausbau aufrufen. Der Mieter sieht unmittelbar, wie sich diese oder jene Flächenmodifikation auf den Mietpreis auswirkt. Ob Wände verschoben oder Sonderflächen benötigt werden – Kundenwünsche und -anfragen können auf diese Weise schnell und einfach visualisiert und festgelegt werden. „Wir haben uns hier an den Wünschen unserer Kunden orientiert, die somit schneller wissen, was in welchen Gebäuden möglich ist“, so Ulrich Bäcker, Geschäftsführer der Deka Immobilien Investment GmbH. „Durch die digitale Unterstützung erhoffen wir uns schnellere und serviceorientiertere Vermietungsprozesse.“

Das Projekt steht stellvertretend für die treibende Rolle von Deka Immobilien bei der digitalen Transformation der gesamten Branche. Die von ihr entwickelten digitalen Lösungen modernisieren einzelne Abläufe oder ganze Prozesse der Immobilienverwaltung und Bewirtschaftung. Neben Kosteneinsparungen verbessern diese Lösungen vor allem Qualität, Flexibilität und Transparenz des Leistungsangebots – und sie tragen bei entsprechender Ausgestaltung zu mehr Nachhaltigkeit bei.

### Wettbewerbsfaktor Energieeffizienz

So wird bei Bürogebäuden Energieeffizienz zunehmend zu einem Wettbewerbsfaktor, hat diese doch nicht unerheblichen Einfluss auf die Nebenkosten. Die Deka setzt darauf, bei Revitalisierungen die Energieeffizienz von Bestandsgebäuden zu erhöhen und durch ein intelligentes Energiemanagement den Verbrauch und damit die Kosten zu senken.

Dafür werden seit 2019 in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen MeteoViva in Gebäuden der Deka Immobilien Lösungen für eine intelligente Gebäudetechnik implementiert. Diese verknüpfen das jeweilige Raumklima mit der Gebäudetechnik. In das Tool MeteoViva Climate fließen dann Informationen zur Thermodynamik eines Gebäudes, seiner Nutzung und der internen Lasten, zur Wirkung von Außentemperatur, Sonne und Wind auf das Innenklima sowie die Wetterprognosen der nächsten drei Tage ein. Aus diesen Informationen ermittelt das Programm die optimalen Steuerdaten für die Gebäudetechnik. „Das Ergebnis sind gleichmäßigere Temperaturverläufe, eine verbesserte Steuerung von Heizung, Lüftung und Kühlung sowie ein reduzierter CO<sub>2</sub>-Fußabdruck, weil wir weniger Energie verbrauchen“, so Bäcker.

„Mit den bisherigen Ergebnissen sind wir sehr zufrieden. Wir reden von Betriebskosteneinsparungen, die bei großen Gewerbeimmobilien sogar über 100.000 Euro pro Jahr liegen können“, erläutert er. Zugleich profitiert die Umwelt von einem deutlich reduzierten CO<sub>2</sub>-Ausstoß: Die Emissionen konnten bis ca. 20 Prozent reduziert werden. In den nächsten drei Jahren plant Deka Immobilien, das Programm auf mindestens 100 Gebäude aus ihrem Portfolio auszuweiten.

### Reduzierte Routinetätigkeiten

Beim An- oder Verkauf von Immobilien verschlingt das Dokumentenmanagement viele Ressourcen. Bei Gewerbeimmobilien fallen hier schnell einmal 6.000 bis 8.500 Dokumente an. Seit fast zwei Jahren ist die Deka daher strategischer Partner des Proptechs für Dokumenten-Management Architrave. Architrave entwickelt unter anderem den KI-Roboter Delphi. Mit Hilfe von KI kann Delphi alle für die Immobili-

## DAS ANWENDUNGSSPEKTRUM DIGITALER PRODUKTE UND PROZESSE IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT IST VIELFÄLTIG UND BETRIFFT NAHEZU DEN GESAMTEN ZYKLUS IM IMMOBILIENMANAGEMENT. EIN BEISPIELHAFTER ÜBERBLICK:



### VERMIETUNG GOES SMART

Mit der aktuell von der Deka entwickelten App „Vermietung goes smart“ können potenzielle Mieter Grundrisse und Ausstattungen ihrer künftigen Büroflächen nach eigenen Vorstellungen in Echtzeit mitgestalten.



### METEOVIVA

Das digitale Tool MeteoViva Climate verknüpft das jeweilige Raumklima mit der Gebäudetechnik. Das erhöht die Energieeffizienz und reduziert den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck.



### KI-ROBOTER DELPHI

Die Künstliche Intelligenz-Lösung „Delphi“ kann alle für die Immobilienverwaltung relevanten Dokumente einfach und effektiv verwalten.



### ULRICH BÄCKER

Geschäftsführer der Deka Immobilien Investment GmbH

enverwaltung relevanten Dokumente klassifizieren, benennen, relevante Daten automatisch extrahieren und diese in beliebige vordefinierte Ablagesysteme einsortieren. Je mehr Dokumente verarbeitet werden, desto besser wird das selbstlernende Programm. Auf diese Weise können sämtliche relevante Dokumente, Daten, Auswertungen sowie Berichte einfach und effektiv verwaltet werden, und die Daten können unkompliziert mit Partnern und anderen Projektbeteiligten ausgetauscht werden.

### Engagement für branchenweiten Datenstandard

Aber nicht nur bei Transaktionen, auch im Bestandsgeschäft – zum Beispiel bei Anpassungen von Mietverträgen – erzeugen regelmäßige Nachträge jedes Mal eine Vielzahl neuer Dokumente. „Wir unterstützen daher auch den kooperativen Ansatz von Architrave, einen branchenweiten Datenstandard bei Dokumenten und Unterlagen von Objekten in der Immobilienwirtschaft zu etablieren“, erläutert Bäcker.

### Fazit

In der Immobilienbranche hat der digitale Wandel gerade erst begonnen. Entsprechend groß sind die Chancen, ihn aktiv mitzugestalten und Standards setzen zu können. Deka Immobilien treibt diesen als eine der größten Immobilienfondsgesellschaften zielgerichtet voran. Diese Bemühungen kommen auch der Umwelt zugute. Damit leistet sie zudem einen wichtigen Beitrag, damit die Anlageklasse Immobilien auch in Zukunft für Investoren interessant bleibt. ☺

# Stadt, Land, Flows?

Wie Sie bei Gewerbeimmobilien mitspielen.

Wer bei Immobilieninvestments gewinnen will, muss smart und schnell sein – denn zwischen Toplage und Niederlage stehen oft nur wenige Blocks. Damit Sie beim Spiel um solide Cashflows die Nase vorn haben, setzen wir bei unseren Projekten der Nutzungsarten Büro, Hotel, Logistik und Shopping auf starke Städte und lukrative Locations. Mit Deka-Immobilienkonzepten packen Sie Ihre Spieler ins Portfolio.

#Immobilienkonzepte



**Deka**  
Institutionell