

Der unabhängige Insider-Report des Kapitalmarktes für Vermittler, Anleger, Banker, Berater und Anbieter

## DNL bereichert regulierten AIF-Markt mit US-Immobilieninvestments

Die Düsseldorfer DNL Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG hat mit dem DNL Exclusive Opportunity – Prime Invest I erstmals einen vollregulierten Publikums-AIF in den Vertrieb gebracht, der von ihrer Schwestergesellschaft DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG initiiert worden ist. Beabsichtigt ist, über die DNL-Glenfield, LP/Atlanta als Portfoliogesellschaft mittelbar in US-amerikanische Gewerbeimmobilien zu investieren. Die Portfolioverwaltung liegt in den Händen der DNL-Glenfield GP, LLC/Atlanta als General Partner. Von 2006 bis Oktober 2019 übernahm die DNL Vertriebsgesellschaft den Exklusivvertrieb des amerikanischen Immobilienanbieters TSO Europe Funds in Deutschland und vermittelte knapp



700 Mio. US-\$ Eigenkapital. Firmengründer der DNL-Gruppe, die seit 2002 in Deutschland im Bereich US-Immobilienbeteiligungen aktiv ist, sind **Kathrinchen van der Biezen-Kunz** sowie Bankkaufmann **Wolfgang Kunz**. Die vier deutschen Unternehmen der DNL Gruppe, die seit 2012 unter dem Dach der **DNL Real Invest AG** angesiedelt sind, leitet van der Biezen-Kunz als Vorstand und Geschäftsführerin, während ihr Ehemann Kunz als Vertriebsdirektor und Prokurist der deutschen sowie seit 2006 als Präsident der amerikanischen DNL-Unternehmen in Atlanta tätig und selbst ca. die Hälfte des Jahres auch dort vor Ort im Einsatz ist.

Was hat DNL nun dazu bewogen, einen AIF-Fonds mit neuem amerikanischen Partner aufzulegen? "Die DNL Geschäftsleitung denkt bereits seit der Regulierung des Kapitalanlagemarktes darüber nach, einen Alternative Investment Fund aufzulegen. Ausschlaggebend war hier insbesondere, dass große Plattformen, Vertriebsgesellschaften und Haftungs-dächer uns nach einem regulierten Produkt für ihre Vermittler aus dem Bereich des **KAGB** gefragt haben. Aufgrund unserer sehr guten Verbindungen zu amerikanischen Investmentgesellschaften haben wir mit **Glenfield Capital Atlanta** einen Partner gefunden, der die Pflichten und die Regeln der deutschen Gesetzgebung akzeptiert und auch umsetzen kann. Gleichzeitig verfügt Glenfield Capital über eine Leistungsbilanz als Investmentgesellschaft seit Gründung in 2005 und somit sehr gut gewachsene Kontakte zum entsprechenden Immobilienmarkt", erklärt van der Biezen-Kunz, Geschäftsführerin von DNL Exclusive Opportunity. Blicken wir auf die Partner in Deutschland und den USA:

Als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft ist die Bremer **HTB Hanseatische Fondshaus GmbH** betraut. Die HTB Gruppe ist ein auf Sachwerte, Alternative Investment Fonds, Asset Management sowie KVG-Dienstleistungen spezialisiertes Unternehmen und seit über 30 Jahren im Markt tätig. Das Transaktionsvolumen von Glenfield Capital beträgt rund 275 Mio. US-\$, wobei das Management bereits Immobilien-transaktionen mit einem Volumen von über 1,5 Mrd. US-\$ durchgeführt hat. Das aktuelle Portfolio umfasst einen Marktwert von etwa 145 Mio. US-\$ über alle Asset-Typen hinweg. Glenfield Capital verfolgt einen aktiven Investmentansatz, der auf Wertsteigerung, Stabilisierung und Stärkung eines erfolgreichen Portfolios abzielt. Alleine in den vergangenen zwölf Monaten veräußerte der Anbieter erfolgreich Projekte zu einem Veräußerungserlös von ++ 16,42 Mio. US-\$ und 54,5 % IRR bezogen auf das investierte Eigenkapital von 3,4 Mio. US-\$ bei einer Haltedauer von knapp 5,7 Jahren beim **Barrett Office Park/Atlanta, GA** mit einem Verkaufspreis pro Quadratfuß (square foot/SF) von 108 US-\$ (Einkaufspreis 59 US-\$) im Dezember 2018 ++ 31,5 Mio. US-\$ und 27,8 % IRR bezogen auf das Eigenkapital von knapp 7,4 Mio. US-\$ innerhalb von 4,9 Jahren bei der rekaptalisierten Immobilie **Lakeside at Spalting Triangle/Atlanta, GA** mit einem Preis pro SF von 122 US-\$ (Einkauf 91 US-\$) im Februar 2019 sowie ++ 43,9 Mio. US-\$ und 7,6 % IRR bezogen auf das eingesetzte Eigenkapital von über 8,9 Mio. US-\$ bei der renovierten Anlage **Peachtree North Portfolio/Atlanta, GA**, mit einem Preis pro SF von 109 US-\$ (Einkauf 96 US-\$) im September 2019, womit dieser Immobilienspezialist über das notwendige Spezial-Know-how verfügt und seine Leistungsfähigkeit bereits unter Beweis stellen konnte. Doch welche Verlässlichkeit bzw. Sicherheit für die deutschen Investoren ist mit der Partnerschaft zwischen DNL und den amerikanischen Immobilienspezialisten verbunden?

### Impressum

**markt intern** Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, D-40235 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6698 777. [www.kmi-verlag.de](http://www.kmi-verlag.de). Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

**kapital-markt intern** Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curt Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, [www.gruda.de](http://www.gruda.de). ISSN 0173-3516

Ihr direkter Draht ...

**0211/6698-164**

Fax: 0211/6698-777

e-mail: [kmi@kmi-verlag.de](mailto:kmi@kmi-verlag.de)

... für den vertraulichen Kontakt

"Die Expertise der DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG in Düsseldorf liegt im Bereich des intensiven und erfolgreichen Vertriebes in US-Gewerbeimmobilien seit 2006. Die DNL Exclusive Opportunity greift dafür auf die Erfahrungen ihrer Schwestergesellschaften in der Zusammenarbeit mit Vermögensberatern und Investoren zurück. Sie hat bei der Entwicklung des AIF ihre Wünsche nach Transparenz und Sicherheit der Investoren zum Ausdruck gebracht. Mit ihrer Kooperation mit der DNL-Glenfield GP Atlanta bringt die deutsche DNL Gruppe ihre Erfahrung und Wünsche in den AIF ein. Die **DNL Atlanta One** ist 50% Partner der DNL-Glenfield GP. In dieser Kooperation ist die DNL Atlanta One beim Ankauf und der Verwaltung dieser Immobilien wichtiger Partner. Glenfield bringt einerseits ihre Beziehungen zu Maklern und Family Offices beim Ankauf mit und fungiert zugleich als wichtiger Partner bei der Projektentwicklung und der Vorbereitung für den Verkauf. Interessierte Vertriebspartner haben Ende Januar in Frankfurt Gelegenheit, auf unserer Veranstaltung des AIF auch unsere amerikanischen Glenfield Kollegen kennenzulernen", so Wolfgang Kunz. Kommen wir zum Angebot: Zum Zeitpunkt der Prospektaufstellung hat sich der Fonds lediglich an der Portfoliogesellschaft beteiligt, die selbst noch keine Immobilieninvestitionen getätigt hat. Damit handelt es sich um ein Blind-pool-Angebot. Die Anlagepolitik des Fonds sieht vor, im Südosten der USA schwerpunktmäßig in gewerbliche Immobilien in den Bundesstaaten Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Indiana, Kentucky, Louisiana, Mississippi, North Carolina, Ohio, South Carolina, Tennessee, Texas und Virginia zu investieren, womit der Zielmarkt über eine ausreichende Größe verfügt, was zur Reduzierung der anfänglichen Investitionsrisiken beitragen sollte. Zu den Investitionskriterien gehören, dass 10 % des investierten Kapitals für Zwecke des Liquiditätsmanagements in Bankguthaben angelegt werden können. Mindestens 90 % des investierten Kapitals wird mittelbar in Immobilien investiert, die bewirtschaftet und gegebenenfalls weiterentwickelt, saniert und modernisiert sowie anschließend nach der Vermietungsphase veräußert werden sollen, wobei davon zu mindestens 80 % ++ in Gewerbeimmobilien vom Typ Büro, Einzelhandel, Industrie oder Selfstorage und maximal 20 % in Wohnimmobilien ++ in Immobilien im Südosten der USA ++ in Objekte mit einer Mietfläche von mindestens ca. 4.645 m<sup>2</sup> sowie ++ in Immobilien mit einem Verkehrswert von mindestens 3 Mio. US-\$ investiert wird, womit das zukünftige Portfolio eingegrenzt ist. Die Aufnahme von Fremdmitteln ist bis zur Höhe von 150 % gemäß KAGB des eingebrachten Kapitals beschränkt, womit sich die möglichen Leverage-Risiken im Rahmen halten sollten. Wie bei jedem Immobilieninvestment, steht und fällt die Rentabilität mit der Zukunftsperspektive des Investitionsstandortes. Hierzu führt Wolfgang Kurz, der seit 1984 im US-Immobilienmarkt arbeitet, aus:

*"Der Gewerbeimmobilienmarkt im Südosten der USA ist nicht nur derzeit, sondern mindestens seit zwei Jahrzehnten interessant für Investments. Gewerbeimmobilien im Südosten werden ständig nachgefragt, weil in dieser Region der USA sich laufend große Konzerne neu ansiedeln. Ein gutes Beispiel für die Attraktivität der Lage sowie der Immobilien ist Mercedes-Benz, die vor einigen Jahren alle Mitarbeiter aus New York und New Jersey abzogen und in Atlanta ansiedelten. Gewerbeimmobilien im Südosten zeichnen sich auch dadurch aus, dass sie nicht nur in den Innenstädten, sondern auch in den Außenbereichen gefragt sind und Investoren gute Renditen bieten. Büroimmobilien können hier zu günstigen Renditen eingekauft werden, wenn man über entsprechende Geschäftskontakte verfügt. Zweistellige Renditen (Mietertrag und Verkaufsgewinn) sind beinahe die Regel. Dadurch, dass sich Firmen im Südosten ansiedeln, ziehen auch automatisch neue Arbeitnehmer in diese Regionen, da diese bei den neu angesiedelten Unternehmen Arbeitsplätze erhalten und Wohnraum benötigen. Somit hat auch dies ebenfalls positive Auswirkungen auf den Wohnimmobilien-Markt."* Prognose: Das Angebot ist mit einer vorgesehenen Laufzeit von sieben Jahren mit optionalem Recht der Gesellschafter zur Verkürzung oder Verlängerung attraktiv für Investoren mit mittelfristigem Anlagehorizont. DNL zielt bei diesem Angebot auf eine Ausschüttung von anfänglich 5 % p. a. bis zum 31.12.2020 und anschließend von 7 % p. a. vor Steuern, was eine im AIF-Marktvergleich überdurchschnittlich hohe Rendite darstellt, womit gewisse Investitionsanreize bestehen.

## DNL Exclusive Opportunity – Prime Invest I

<b>Anbieter:</b>	DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG, Burggrafenstr. 5, 40545 Düsseldorf, <a href="http://www.dnl-exclusive.de">www.dnl-exclusive.de</a>
<b>Fondsgesellschaft:</b>	DNL Prime Invest I GmbH & Co. geschloss. Investment KG
<b>KVG:</b>	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH/Bremen
<b>Investitionsvolumen:</b>	50 Mio. US-\$ zzgl. 5 % Agio
<b>Mindestanlage:</b>	10.000 US-\$ zzgl. 5 % Agio
<b>Laufzeit:</b>	7 Jahre
<b>Ausschüttungen:</b>	7 % p. a. zzgl. 5 % Vorabverzinsung ab Zeichnung bis zum 31.12.2020

**'k-mi'-Fazit:** Das neue AIF-Angebot DNL Prime Invest I ermöglicht deutschen Privatanlegern die Teilhabe an der Wertentwicklung eines gewerblichen Immobilienportfolios im prosperierenden Südosten der USA. Die involvierten Partner auf der Anbieterseite konnten in der Vergangenheit unter Beweis stellen, dass sie über ausreichende Markterfahrung und einen Track Record verfügen, um auch bei diesem Angebot den prospektierten Erfolg zu erreichen. Wir halten somit die Anlage zur Diversifikation für gut geeignet.

– Auszug aus 'k-mi' 50/2019 vom 13.12.2019 –

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

**steuerberater intern  
immobilien intern  
umsatzsteuer intern  
Ihr Steuerberater  
steuertip GmbH intern**  
EXCLUSIV (Schweiz)



**Bank intern  
kapital-markt intern  
finanztip  
versicherungstip  
investment intern  
inside track (USA)**