

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. 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. Curd Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, 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

