

Online-Pressekonferenz: Real Estate as a Service – Betreiberimmobilien als neue Renditebringer?

audere.
Gesellschaftsimmobilien

Capital**BAY**

 **HIH**
REAL ESTATE

STAYERY.

DIE REFERENTEN



Carsten Demmler

Geschäftsführer

HIH Invest Real Estate



Rolf Engel

CFO

Capital Bay SA



Jan Winterhoff

*Head of Real Estate
Expansion*

Stayery



Horst Lieder

*Geschäftsführender
Gesellschafter*

Audere
Gesellschaftsimmobilien



Real Estate as a Service

Sind Betreiberimmobilien die neuen Renditebringer?

Online-Pressekonferenz // 14. Juni 2022

*Carsten Demmler
Geschäftsführer
HIH Invest Real Estate*



Betreiberimmobilien: Ein Überblick

**Serviced
Apartments**



**Studentisches
Wohnen**



**Senioren-
wohnen**



**Medizinische
Versorgung/
Pflege**



**Kita- &
Bildungs-
immobilien**



**Hotel-
immobilien**



Co-Working



Datacenter



Betreiberimmobilien: Ein Überblick // Im Fokus: Healthcare

Sozialimmobilien				
Healthcare-Immobilien				Kinderbetreuungseinrichtungen
Pflegeeinrichtungen	Seniorenwohnen	Medizinische Einrichtungen	Heime für Menschen mit Behinderung	Jugendheime
Vollstationäre Pflege	Betreutes Wohnen	MVZ	Eingliederungseinrichtungen	Flüchtlingsheime
Tagespflege	Servicewohnen	Ärztelhäuser	Wohnheime	Obdachlosenheime
Hospiz	Mehrgenerationenhäuser	Reha	Therapiezentren	Schulen
Mischeinrichtungen		Privatkliniken	Werkstätten	Weitere
Seniorenresidenzen/-stifte		Akut-Kliniken	Servicewohnen	
Ambulante Wohngemeinschaften				

Quelle: Colliers (2021); Hinweis: Mögliche Investmentfelder des Fonds farblich markiert

Megatrend Healthcare: Der demografische Wandel fordert altersgerechte Wohnformen und medizinische Einrichtungen



Demographischer Wandel – Die Zahl der Hochaltrigen erhöht sich (+35% bis 2040) und damit einhergehend auch die Zahl der pflegebedürftigen Menschen. Dies führt zu einer intensiveren medizinischen Betreuung und einem Nachfrageüberhang an alternativen Wohnformen im Alter



Steigende Kaufkraft führt zu **erhöhter Nachfrage nach qualitativem Wohnraum im Alter**



Langfristig beständige Nachfrage nach modernen Pflegeeinrichtungen, Formen des Seniorenwohnens und medizinischen Einrichtungen



Starkes Wachstum der ambulanten Pflegedienste wird durch den Wegfall der „pflegenden Töchtergeneration“ verstärkt



Alterung der ländlichen Gebiete – Wegfall von regionalen Kliniken führt zu einem **vermehrten Bedarf an medizinischen Einrichtungen**

Quelle: HIH Invest

Wachstumsmarkt „Silver Society“ – gesellschaftliche Alterung erfordert private Investitionen und bietet attraktive Chancen



Demographische Alterung und ihre Rahmenbedingungen



Anhaltendes Marktwachstum

Durch die voranschreitende Alterung und die steigende Morbidität lassen sich die Folgen für das Gesundheitswesen gut prognostizieren



Integration von Versorgungsleistungen

Im Zuge der Ambulantisierung werden verstärkt kombinierte Versorgungsformen aus Betreutem Wohnen und Tagespflege errichtet



Selbstbestimmte Lebensführung

Um den Wohn- und Betreuungswünschen im Alter gerecht zu werden, braucht es vermehrt Alternativen zu Pflegeheimen



Privatisierungstendenzen

Künftig wird zunehmend privates Kapital benötigt, um den zusätzlichen Bedarf an Pflegekapazitäten zu decken



Steigender Pflegefachkräftebedarf

Die zunehmende Diskrepanz zwischen Pflegebedürftigen und der Verfügbarkeit von Pflegekräften erfordert innovative Konzepte



Neue Versorgungsformen

Grundlegende strukturelle Veränderungen innerhalb der Gesundheitsvorsorge führen zu einem starken Wachstum von MVZ



Um die demographische Transformation erfolgreich zu meistern, braucht es neue soziale und ökonomische Rahmenbedingungen, wobei insbesondere Themen wie Barrierefreiheit, Betreuung, Unterstützung sowie Pflege im Fokus stehen und Seniorenimmobilien zu einer zukunftssicheren Investition und attraktiven Kapitalanlage machen

Quelle: HIH Invest

Die Megatrends fördern drei Investitionsschwerpunkte für institutionelle Investoren



Medizinische Einrichtungen

- Steigender Bedarf an örtlicher medizinischer Versorgung durch den Wegfall von Kliniken im ländlichen Bereich
- Medizinische Versorgungszentren und Arzthäuser als zentrales Instrument, um lokale medizinische Versorgung zu gewährleisten
- Breite Durchmischung von Fach- und Allgemeinmedizinern mit der Konzentration auf ambulante Versorgung
- Durch geringe Flächenanforderungen ist eine hohe Drittverwendung durch Umnutzung in Gewerbeflächen möglich



Seniorenwohnen

- Eigenständiges Wohnen für Senioren mit Möglichkeit der bedarfsorientierten Betreuung durch Fachpersonal
- Nutzergruppenspezifischer Ausbaustandard mit entsprechenden Grundrissen, Einbauküchen, Nasszellen sowie Gemeinschaftsflächen für den sozialen Austausch
- Investmententscheidung ähnlich zu Wohninvestments, mit dem Fokus auf eine gute medizinische Grundversorgung in der unmittelbaren Umgebung
- Potenzielle Umnutzung in Serviced Apartments bzw. konventionelles Wohnen



Ambulante Pflegeeinrichtungen

- Überwiegender Fokus auf ambulante Pflegeeinrichtungen mit privaten und freigemeinnützigen Betreibern bzw. Mietern
- Häusliche und ambulante Pflege sind vom Gesetzgeber bevorzugte Leistungen; die Maxime "ambulante vor stationärer Pflege" ist im Sozialgesetzbuch (SGB XI) verankert
- Vermeidung von wesentlichen Betreiber- und (bundesländerspezifischen) Rechtsrisiken durch Verzicht auf Ankauf klassischer vollstationärer Pflegeheime



Quelle: HIH Invest

Medizinische Versorgung im Wandel: Abbau klassischer Strukturen und gleichzeitig Ausbau der Kooperationsform MVZ



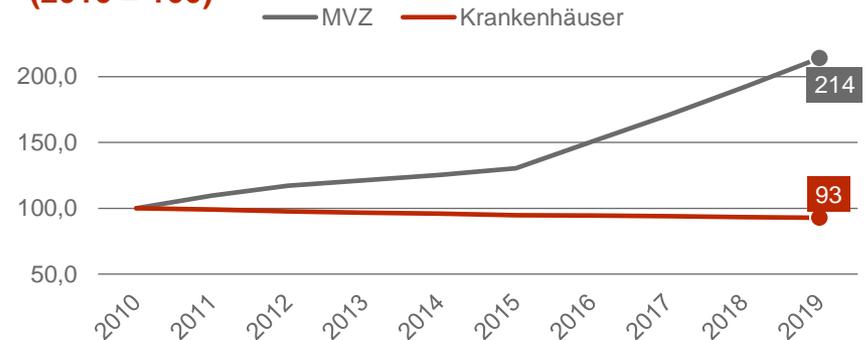
MVZ als Antwort auf klassische Krankenhäuser: Verschiedene Wachstumstreiber

- Die **öffentliche Hand** plant, eine deutschlandweit bedarfsgerechtere und effizientere Versorgungsstruktur aufzubauen
- Ziel des **Krankenhausstrukturfonds** (2016) ist, bis 2024
 - Überkapazitäten im stationären Versorgungsangebot abzubauen und Standorte zu **konzentrieren**
 - Krankenhäuser in nicht akut stationäre örtliche Versorgungseinrichtungen **umzuwandeln**
- Krankenhäuser als Träger der MVZ** (2019: 45%) wollen ihre Wertschöpfung auf den ambulanten Bereich ausweiten und Zuweiser für ihr stationäres Geschäft gewinnen
- Vertragsärzte als Träger der MVZ** (2019: 43%) profitieren von Wachstumsmöglichkeiten (Zukauf von Zulassungen) oder einer einfacheren Nachfolgeregelung

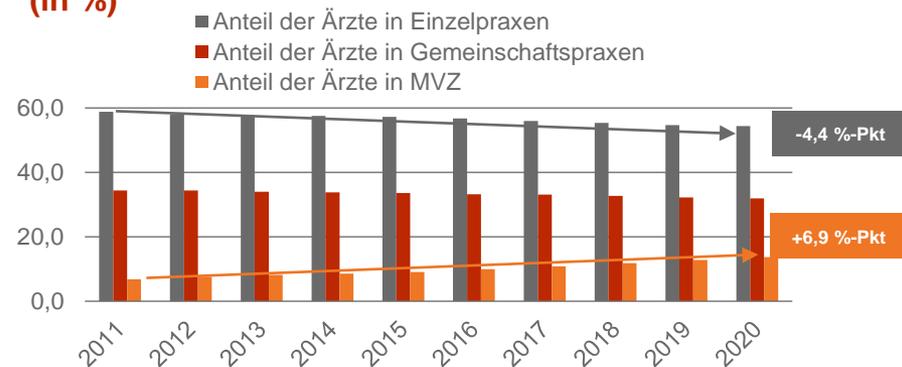
Gesetzliche Vorgaben und attraktive Struktur für Ärzte sorgen gleichsam für *wachsende und nachhaltige Bedeutung der MVZ*

Quelle: HIH Invest; KBV (2021)

Entwicklung der Anzahl an Krankenhäusern und MVZ (2010 = 100)



Entwicklung der Anzahl an Ärzten nach Praxisstruktur (in %)



Betreutes Wohnen: Selbstbestimmtes Leben im Alter – Eigenständiges Wohnen mit der Möglichkeit einer bedarfsorientierten Betreuung



Angebot Betreutes Wohnen: Bedarf vs. Nachfrage

- Der **Bestand** an Wohneinheiten im Betreuten Wohnen liegt in Deutschland bei ca. **300.000**
- Der **Bedarf** an betreuten Wohnungen kann auf etwa 10 % der Haushalte über 70 Jahre geschätzt werden – Dies entspricht ca. **900.000** Wohneinheiten
- Bundesweit besteht eine **Unterversorgung** von ca. **600.000** Wohneinheiten
- Der **relative Deckungsgrad** beträgt **33 %**, bezogen auf die Nachfrage der Haushalte über 70 Jahre
- Regionale Unterschiede hinsichtlich der **Bedarfsermittlung**: Besonders in strukturschwachen, ländlichen Regionen ergibt sich im Gegensatz zu Ballungsgebieten eine verstärkte Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage

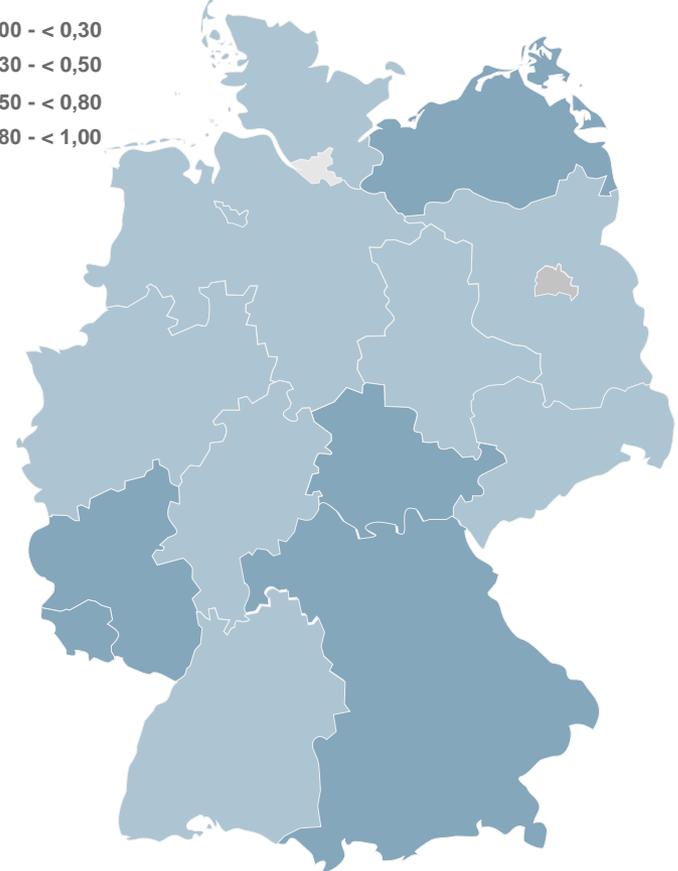
> Das **Defizit** wird sich in Zukunft **deutschlandweit** noch weiter **vergrößern**, vor allem wenn die Babyboomer-Generation in diese Altersgruppe eintritt

Quelle: HIH Invest; CBRE (2021); Terragon (2020)

Bedarfsdeckung für Betreutes Wohnen in Deutschland

Relativer Versorgungsgrad:

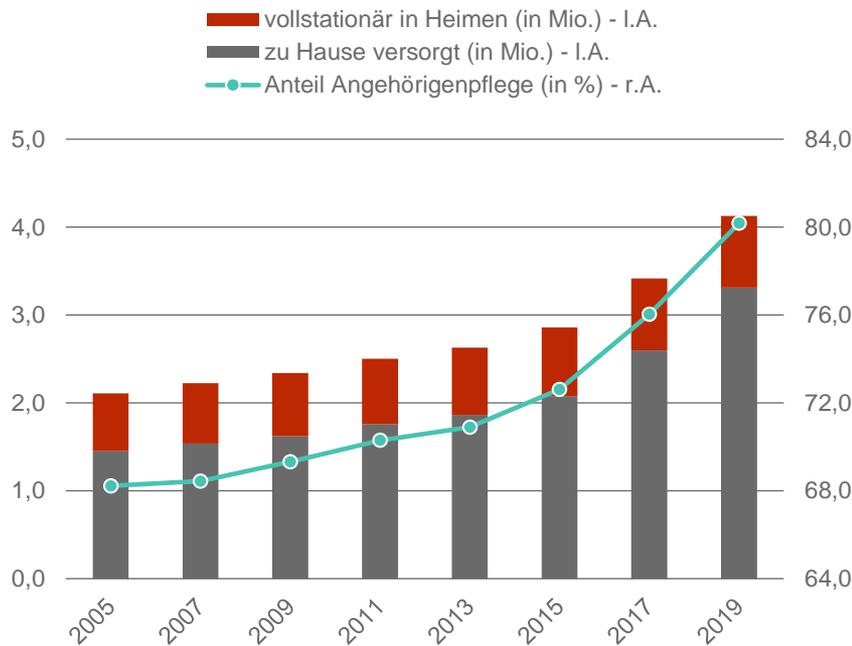
- $\geq 0,00 - < 0,30$
- $\geq 0,30 - < 0,50$
- $\geq 0,50 - < 0,80$
- $\geq 0,80 - < 1,00$



Ambulante Pflege: Pflege zu Hause ist immer noch dominierend, stationär wird nur jeder fünfte Pflegebedürftige versorgt

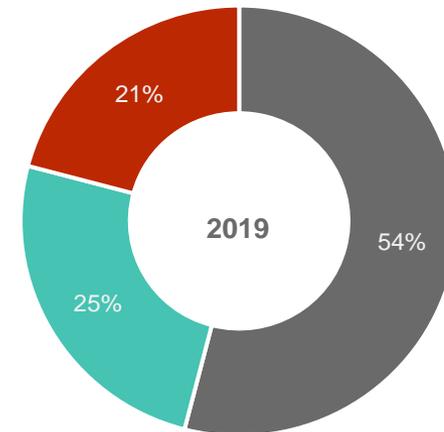


Entwicklung der Zahl der Pflegebedürftigen nach Art der Versorgung, alle Altersklassen



Art der Versorgung von Pflegebedürftigen, 65 Jahre und älter

- Versorgung zu Hause allein durch Angehörige
- Versorgung zu Hause mit/durch ambul. Pflegedienste
- Vollstationäre Pflege



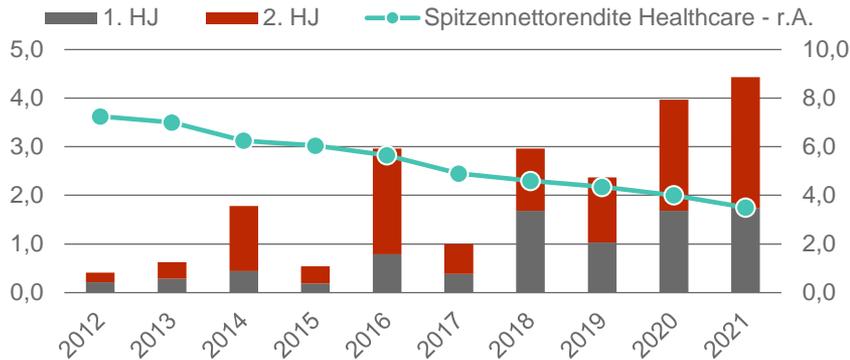
Pflege zu Hause ist vorherrschend: Von den 4,1 Mio. Pflegebedürftigen in Deutschland wurden in 2019 rund 80 % von zu Hause durch Angehörige und ambulante Pflegedienste versorgt. Die **eigenen vier Wände** in der gewohnten Umgebung sind der bevorzugte Lebensort im Alter, allerdings sind diese **nicht immer altersgerecht**. Dadurch ergibt sich perspektivisch ein hoher Bedarf an barrierearmen Wohnraum.

Quelle: HIH Invest; BMAS (Alterssicherungsbericht 2020); Berechnungen: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (2020); Eurostat (2021)

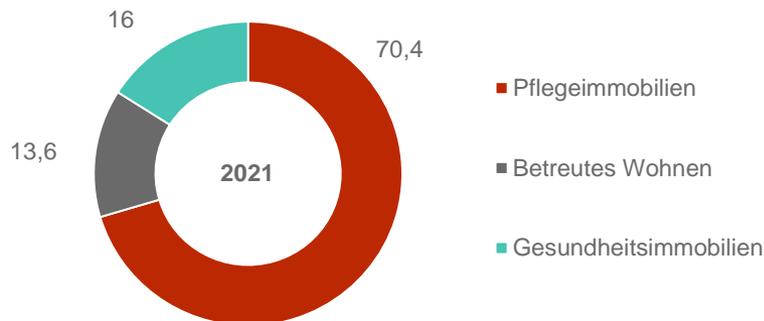
Investmentmarkt Deutschland: Demographische Trends sorgen für anhaltenden Run auf Pflege- und Gesundheitsimmobilien



Entwicklung Investmentvolumen Healthcare (in Mrd. EUR) und Spitzennettoanfangsrendite (in %)



Investments nach Assetklassen (in %)



Quelle: HIH Invest; BNP (2022)



Boom-Markt: Die Nachfrage nach Healthcare ist ungebrochen – Ein **konjunkturunabhängiger** Sektor mit enormen Wachstumspotential ermöglicht langfristig stabile Cash-Flows



Stabile Makro-Trends: Demographischer Wandel und anhaltende Alterung der Gesellschaft führt zu einer **hohen Vermietungssicherheit** und gewandelten Risikowahrnehmung seitens der Investoren



Professionalisierung: Die sich in den letzten Jahren rasch entwickelnde Professionalisierung der Betreiberlandschaft hat ebenfalls **Investitionsentscheidungen gefördert**



Betreutes Wohnen erneut mit Zuwachs: Neue Bestmarke mit 603 Mio. EUR für Betreutes Wohnen und einem plus ggü. dem Vorjahr von 41 % zeigt die **wachsende Bedeutung der Assetklasse**



Perspektiven: Healthcare-Immobilien etablieren sich **zunehmend als eigenständige Assetklasse**, da insbesondere institutionelle Investoren immer mehr auf Diversifikation in ihren Portfolien setzen



Chancen und Risiken aus Sicht der institutionellen Investoren

Pandemie als Treiber: Corona hat dem Segment einen Schub gegeben, da etablierte Assetklassen unattraktiv oder risikoreicher geworden sind (z. B. High-Street-Objekte). Auch die stärkere Bedeutung von ESG-konformen Investments hat die Nachfrage angetrieben.

Aufgrund des prognostizierten steigenden Bedarfs liefern Investitionen sehr berechenbare Ausschüttungen, was den langfristig orientierten Investoren sehr entgegenkommt.

Ausschüttungsrenditen von ca. 3,5 % sind derzeit realistisch.

Sehr lange und häufig gut **indexierte Mietverträge** (in der Regel >20 Jahre) mit minimalen oder keinen Nachvermietungsrisiken erhöhen die Sicherheit. Demgegenüber steht ein begrenztes Mietwachstum, da die Mieten nicht durch den Markt bestimmt werden (Ausnahme Betreutes Wohnen/Service-Wohnen) sondern durch staatlich regulierte Fördersätze (Kitas, Pflege).

Kleinteiligkeit des Marktes führt zu einem aufwendigem Sourcing: Auf Verkäuferseite stehen überwiegend private Eigentümer und Entwickler mit noch hohem Direktgeschäftsanteil. Due Diligences verlaufen häufig langwieriger, da die Verkäufer keinen institutionellen Standard haben.

Aufgrund der starken Nachfrage von Investoren haben die **Kaufpreiskosten** deutlich aufgeholt. Derzeit befindet sich der Markt in einer Findungsphase, da die gestiegenen Finanzierungskosten eingepreist werden müssen.

Quelle: HIH Invest



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Carsten Demmler
Geschäftsführer HIH Invest

T +49 40 3282 3644

E cdemmler@hih.de

HIH Invest Real Estate
Gertrudenstraße 9
20095 Hamburg

An aerial photograph of a coastline. On the left, blue waves with white foam crash onto a sandy beach. A road runs parallel to the beach, with a small red car visible. The rest of the image is a dense, green forest.

Capital**BAY**

OPK Betreiber- immobilien

Rolf Engel – CFO/CIO Capital Bay Group
14. Juni 2022



Rolf Engel, CFO der Capital Bay Group,
Betreiberimmobilien in Deutschland -
Marktchancen für internationale Anleger und
aktuelle Trends in dem Segment

Inhaltsverzeichnis

01 Capital Bay Group

02 Micro & Senior Living Markt DE

03 Trends Betreiberimmobilien

01 Capital Bay Group



Wir sind Ihr Partner für Immobilien Investitionen

7.5

Mrd. EUR Assets
under Management

250⁺

Spezialisten weltweit

11.000⁺

Einheiten under Operation

9

Fonds mit deutschem und
internationalem Aufbau

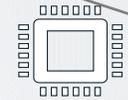
120⁺

Investoren und
Kunden weltweit

15⁺

Jahre Erfahrung im
Immobilienbereich

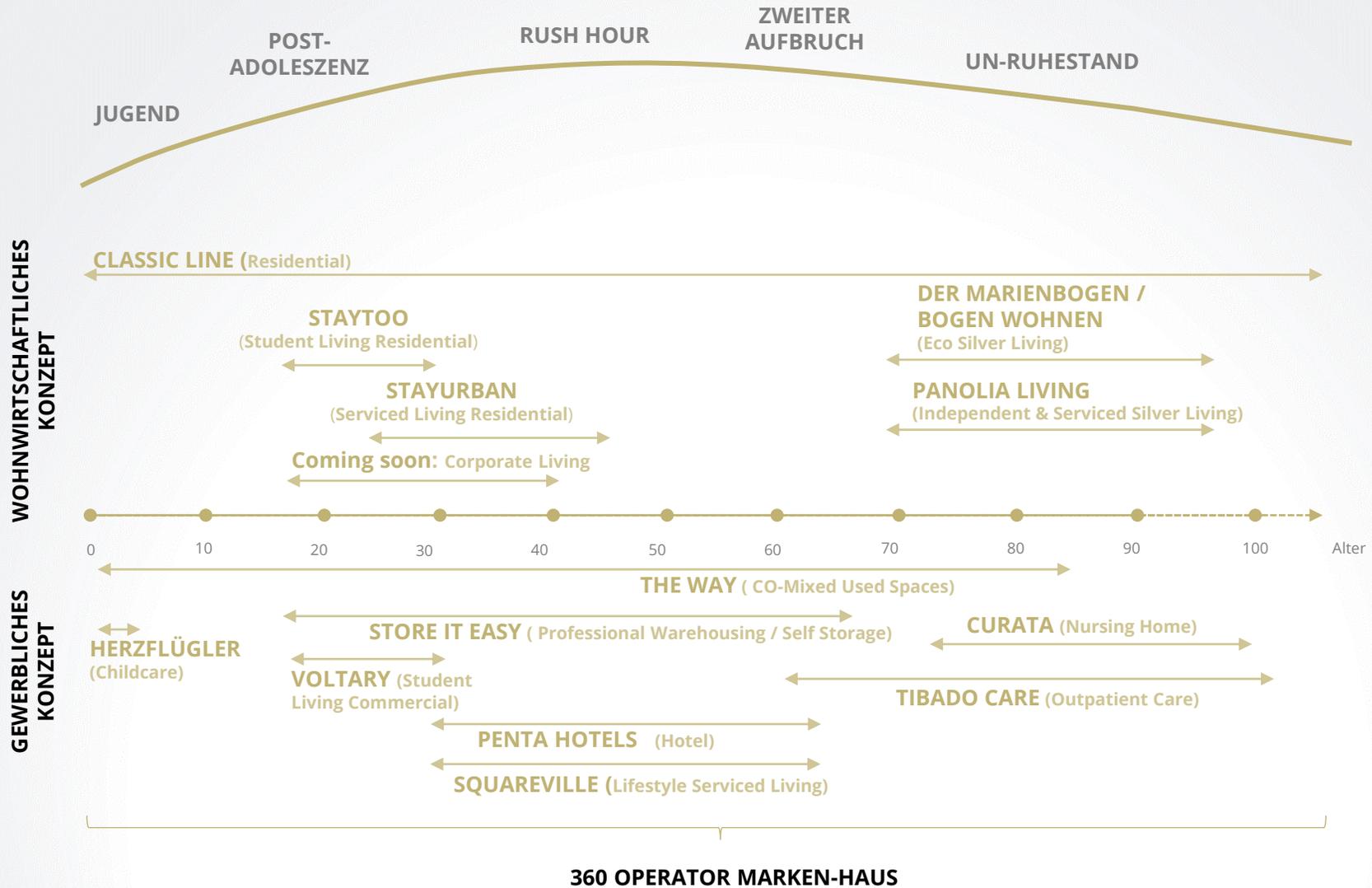
Einzigartige Struktur



CapitalBAY

 FUND & INVESTMENT MANAGEMENT	 REAL ESTATE MANAGEMENT	 OPERATOR PLATFORM	 PROPTech PLATFORM
<p>Capital Bay Fund Management bietet Anlegern aus aller Welt individuelle Anlagelösungen in Fonds, Separate Accounts und anderen Verwaltungsstrukturen.</p> <p>Vollständig lizenziert. Reguliert. Erfahren.</p> <p>CB FUND MANAGEMENT</p> <p>1,5 Milliarden EUR verwaltete Mittel 6 Fonds (Wohnen & Mikro-Wohnen)</p>	<p>Capital Bay deckt die gesamte Wertschöpfungskette rund um die Immobilie ab: Entwicklung, Bau und Verwaltung aus einer Hand.</p> <p>Vertikal voll integriert. Digital. Nachhaltig.</p> <p>CB REAL ESTATE MANAGEMENT</p> <p>7,5 Milliarden EUR verwaltetes Vermögen 250+ Mitarbeiter weltweit 19 Niederlassungen weltweit</p>	<p>Die 360 Operator Group umfasst anspruchsvolle Betreiberkonzepte von Junior bis Senior Living und alles dazwischen. Passend für jede Lebensphase.</p> <p>Individuell. Flexibel. Dynamisch.</p> <p>360 OPERATOR GMBH</p> <p>9 starke Marken 3.750+ Mitarbeiter weltweit 70+ Anlagen in Betrieb 11.000+ Einheiten in Betrieb</p>	<p>Capital Bay hat es sich zur Aufgabe gemacht, die digitale Innovation in der Immobilienbranche voranzutreiben und schafft daher ein einzigartiges Umfeld für leidenschaftliche Immobilien-Innovatoren.</p> <p>Von der Industrie für die Industrie.</p> <p>CB TECHNOLOGY GMBH</p> <p>Unsere Vision: eine einzigartige Plattform zu schaffen, die alle Dienstleistungen vom Handel bis zum Bau und der Verwaltung von Immobilien abdeckt.</p>

Unsere Life-Long Living Konzepte



In kaum einem anderen Immobilitätstrend manifestieren sich der soziodemographische Wandel und die Hybridisierung so deutlich wie in den Asset-Klassen Micro- und Senior-Living.

02 Micro- und Senior Living Markt

Micro Living Markt DE

Steigender Bedarf an 1- und 2-Zimmerwohnungen

- Bereits jetzt gibt es einen Mangel an Ein- und Zweizimmerwohnungen in den Großstädten

Trend zur Urbansierung

- Mehr Menschen zieht es in größere Städte

DE Transaktionsvolumen in der Assetklasse steigt

- Die Bedeutung des noch jungen Teilmarkts Mikroapartments, welcher u.a. Studentenapartments, Serviced Apartments, Boardinghäuser oder Aparthotels beinhaltet, hat sich aufgrund der Produktnaptheit in den klassischen Assetklassen deutlich erhöht.

Angespannter Wohnungsmarkt

- Erschwert Suche für kurzfristig oder befristete Mietverträge steigert die Nachfrage nach unkomplizierten Wohnmodellen

Studentenland Deutschland

- 2,9 Millionen Studierenden
- Für den Erstabschluss benötigen Studierende in Deutschland ca. 7,9 Semester
- 88% der deutschen Studierenden wohnen nicht bei den Eltern

Steigende Nachfrage an Wohnraum fordert neue hybride Konzepte – wie Micro Living

Senior Living Markt DE

Wachsender Bedarf an stationärer Pflege

- Alternde Gesellschaft - 118 Millionen Menschen über 65 Jahre in der EU
- Höhere Lebenserwartung & fehlende familiäre Unterstützung

Lange Mietvertragslaufzeiten

- Längerer WALT im Vergleich zu anderen Anlageklassen innerhalb der Immobilienbranche

20+

Jahre

Hohe Belegungsraten

- Hohe Belegungsraten, in der Regel 90 %
- Tendenz zu Einzel- statt Doppelzimmern

Staatliche Finanzierungsgarantie

- In Deutschland: Die ungedeckten Kosten werden von der Sozialversicherung übernommen (gilt für 50 % der Einwohner)
- In Deutschland: Mehr als 75 % der Finanzierung des Gesundheitswesens erfolgt durch staatliche Ausgaben und die gesetzliche Krankenversicherung

Fragmentierung innerhalb des Sektors

- Fortgesetzte Marktkonsolidierung und internationale Expansion

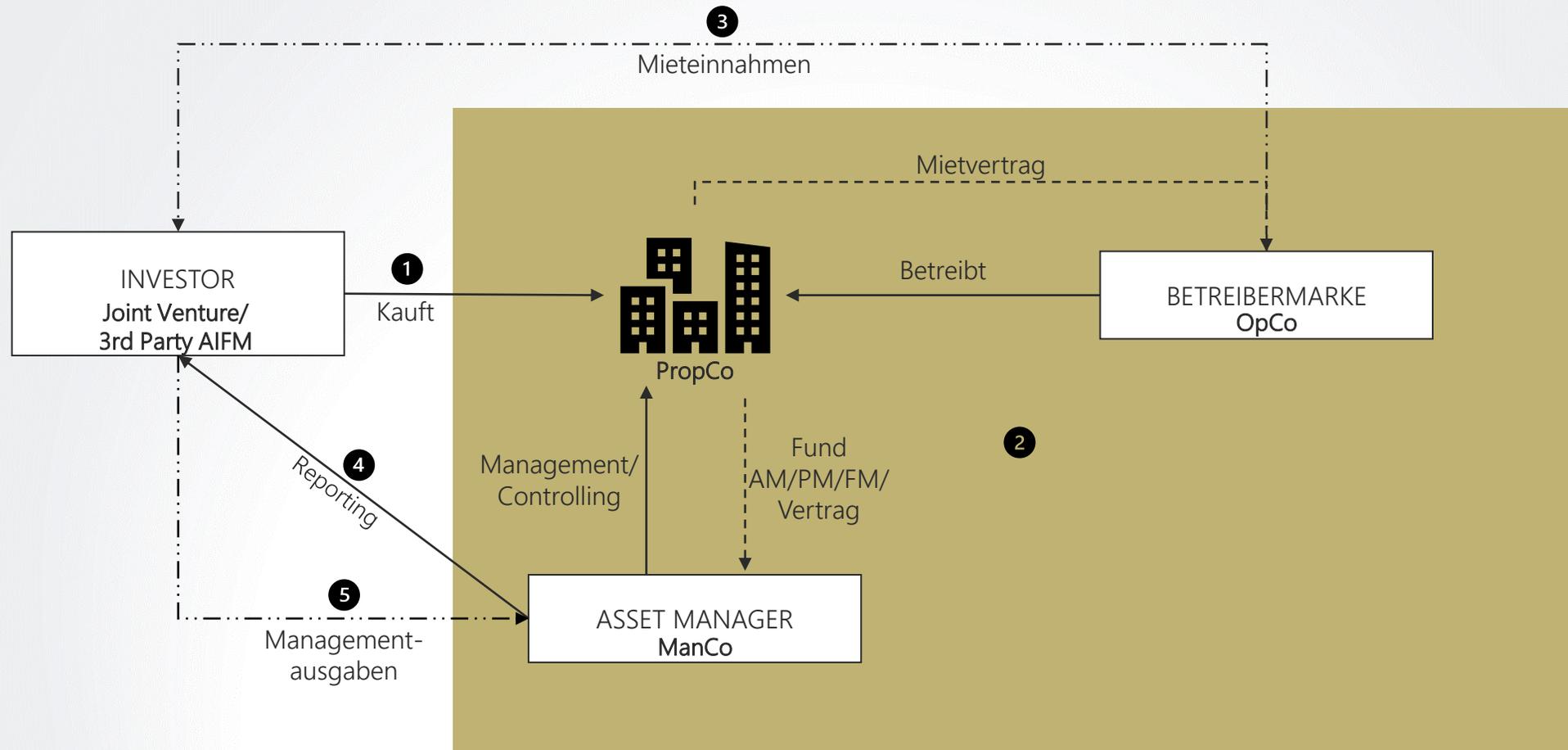
Geringe Bauaktivitäten

Senior Living - Ein Markt, der auf Wachstum ausgerichtet ist

A photograph of two people sitting on a rocky cliff overlooking the ocean. The person on the right is an older man with white hair, wearing a dark jacket, looking out at the sea. The person on the left is wearing a blue hoodie. The background shows a vast blue ocean under a clear sky, with some dark green bushes on the right side of the cliff.

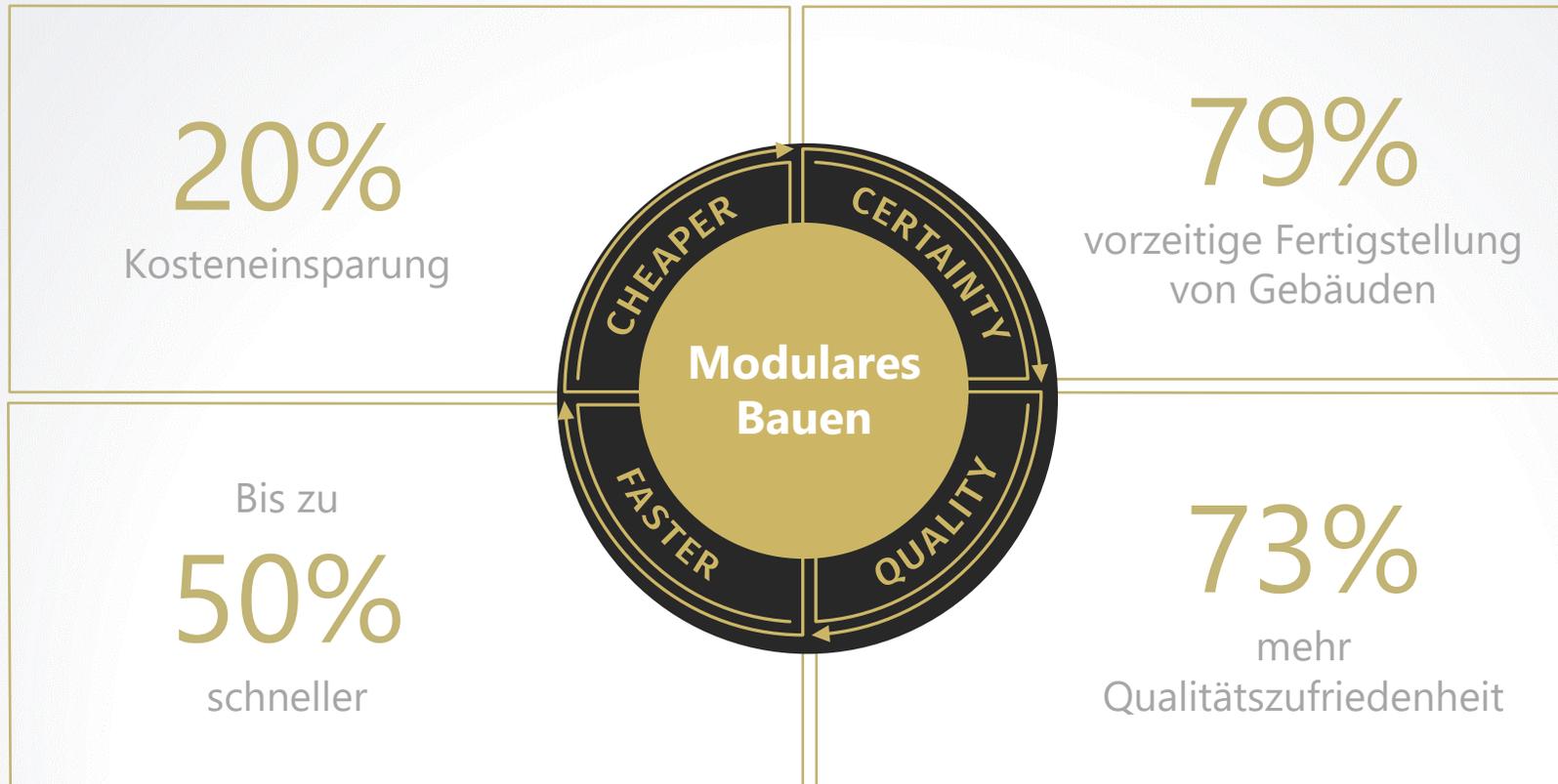
03 Trends Betreiberimmobilien

Trend 1: One-Stop-Shop



Trend 2: Modulares Bauen

Modulare Bauweise als Schlüssel zur Optimierung



Kontakt



T: +352 2866 9489 - 00
rolf.engel@capitalbay.lu

CAPITAL BAY FUND MANAGEMENT SÀRL

2, rue Jean Monnet
L-2180 Luxembourg

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Die vorliegende Präsentation enthält Angaben, Analysen, Prognosen und Konzepte, die lediglich Ihrer unverbindlichen Information dienen. Die Präsentation ist keine steuerliche, juristische oder sonstige Beratung und stellt kein Angebot für die Verwaltung von Vermögenswerten oder Empfehlung/Beratung für Vermögensdispositionen dar. Die Präsentation ist auf Basis subjektiver Einschätzungen von uns erstellt worden. Einige in der Präsentation enthaltenen Informationen basieren auf und/oder sind abgeleitet von Informationen, die uns von unabhängigen Dritten zur Verfügung gestellt wurden. Wir handeln stets in der Annahme, dass solche Informationen richtig und vollständig sind und aus vertrauenswürdigen Quellen stammen. Eine Gewähr für die Richtigkeit und inhaltliche Vollständigkeit der Angaben in der Präsentation kann von uns nicht übernommen werden. Die Präsentation ersetzt nicht die individuelle Beratung. Jeder Interessierte sollte eine etwaige Entscheidung erst nach sorgfältiger Abwägung der mit einem bestimmten Vertrag verbundenen Risiken treffen und zuvor rechtliche sowie steuerliche und ggf. sonstige Beratung einholen. Wir akzeptieren keinerlei Verantwortlichkeit gegenüber dem Empfänger der Präsentation und von dritten Personen im Hinblick auf Handlungen, die auf der Basis der vorliegenden Präsentation vorgenommen werden. Die angeführten Meinungen sind aktuelle Meinungen, mit Stand des in diesen Unterlagen aufgeführten Datums. Die Präsentation ist streng vertraulich zu behandeln. Vervielfältigungen jeglicher Art sind nur mit unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung und unter genauer Quellenangabe erlaubt.

WWW.STAYERY.DE

STAYERY.

THE VERY, VERY
EXTRAORDINARY
SERVICED APARTMENTS

**THE VERY, VERY
EXTRAORDINARY
SERVICED
APARTMENTS**

UNSERE VISION

**„IN JEDER BUSY
CITY BRAUCHST DU
EINE STAYERY“**

UNSERE VISION



**WHAT MAKES US
VERY, VERY
EXTRAORDINARY**

1. ZIELGRUPPE: MODERNE REISENDE

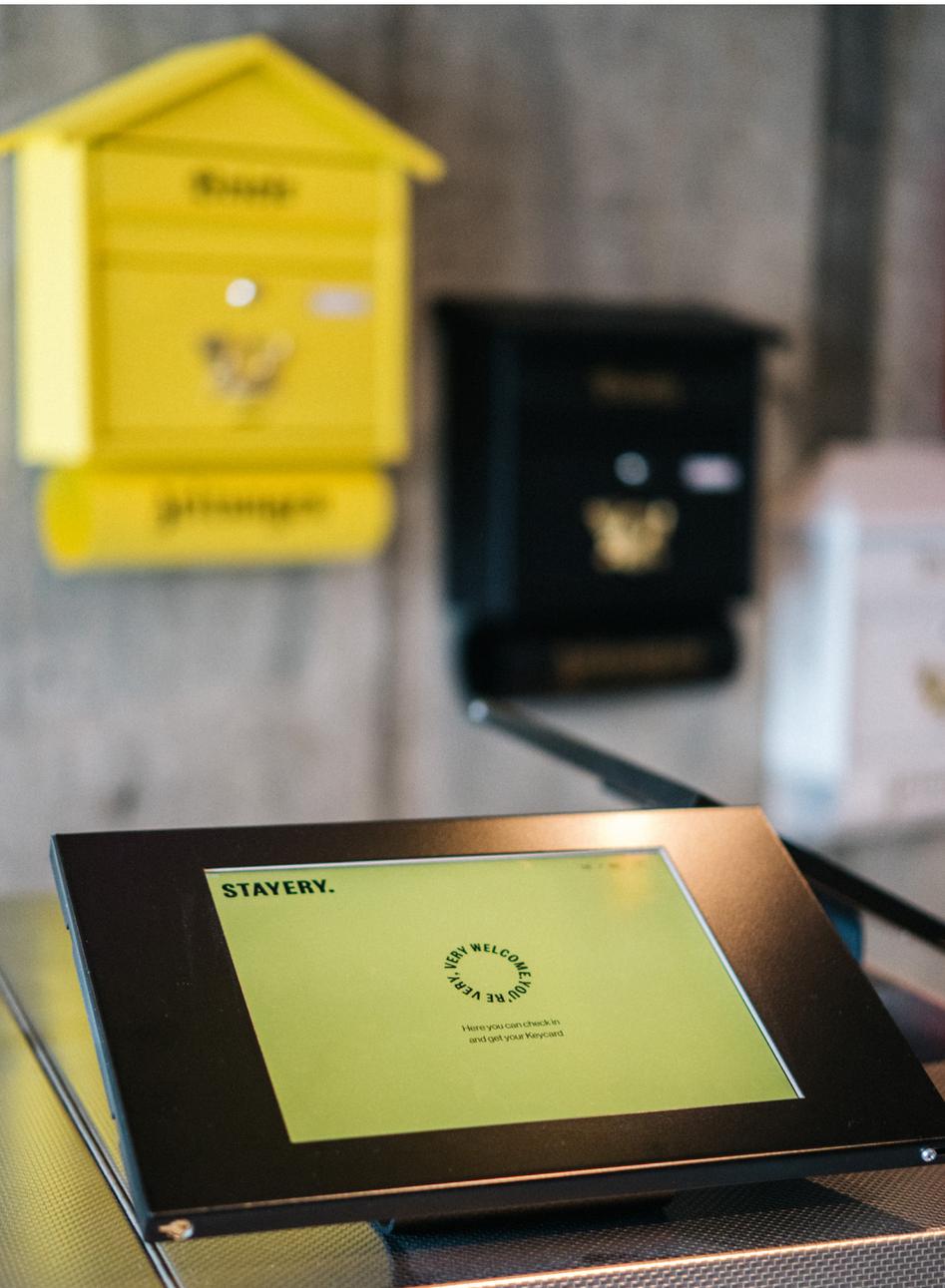
**„SERVICED APARTMENTS
GEMACHT FÜR DIE
DIGITALE GENERATION UND
IHRE BEDÜRFNISSE“**



2. DESIGN: URBAN MODERN

**„UNSERE APARTMENTS SIND
DESIGNT FÜR DEN MODERNEN
REISENDEN – NICHT FÜR EINE NACHT
SONDERN EINEN STAY“**





3. TECH: STATE OF THE ART

**„UNSERE TECH DNA IST
WESENTLICHER BESTANDTEIL
DER STAYERY – WE BRING TECH
TO REAL ESTATE“**

4 COMMUNITY: ERLEBNIS

**„ANKOMMEN IN EINER
FREMDEN STADT –
DAS WIRD MIT UNS ZU
EINEM BESONDEREN ERLEBNIS“**



DER GRUNDSTEIN IST MIT KNAPP 1.000 EINHEITEN AN 11 STANDORTEN GELEGT, ABER DIE REISE BEGINNT JETZT ERST RICHTIG



BERLIN
85 Apartments, Live



BIELEFELD
126 Apartments, Live



FRANKFURT
139 Apartments, live



KÖLN
30 Apartments, live



BREMEN
86 Apartments, Q3/22



WOLFSBURG
48 Apartments, Q3/22



MÖNCHENGLADBACH
53 Apartments, 2023

STUTTGART, 153 Apartments

GÜTERSLOH, 37 Apartments

BOCHUM, 90 Apartments

KARLSRUHE, 100 Apartments

AND MORE TO COME ...

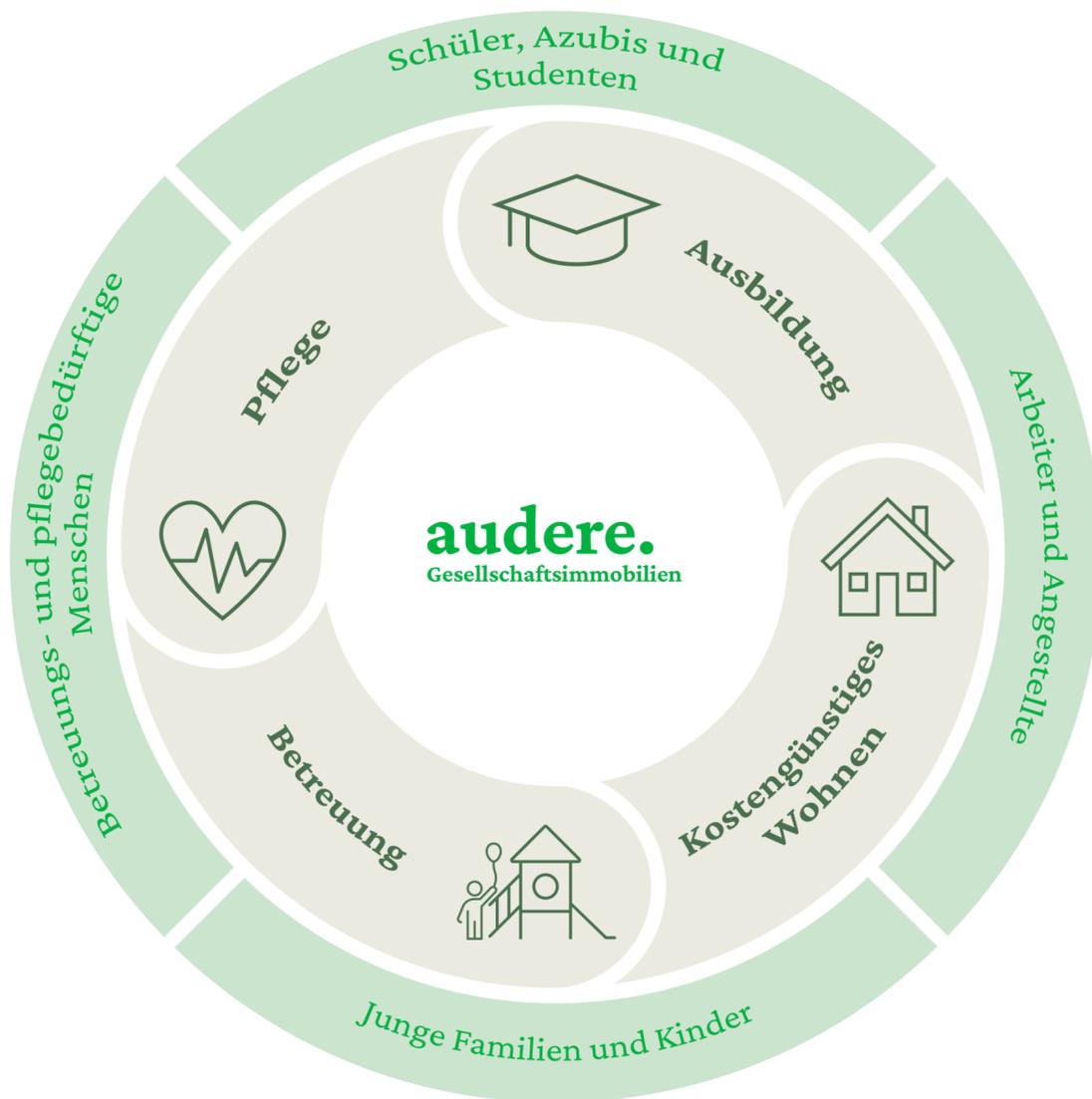
**SEE YOU
VERY, VERY SOON.**

JAN WINTERHOFF TEL.+49 30 403 657 046 MAIL JAN.WINTERHOFF@STAYERY.DE

andere. Gesellschaftsimmobilien

audere Gesellschaftsimmobilien

Unser Angebot



audere Gesellschaftsimmobilien entwickelt, baut und betreibt **ESG-konforme Gesellschaftsimmobilien**.

Unser Fokus liegt auf Projekten für die systemische Lösung städtischer Probleme in den Bereichen Betreuung, (Aus-)Bildung, Pflege und preisgünstiges Wohnen.

Dabei integrieren wir die Interessen und Bedürfnisse aller beteiligten Stakeholder und Zielgruppen.

audere Gesellschaftsimmobilien

Herausforderungen



ESG-Konformität ist essentiell für uns

„Um langfristig unsere Produkte erfolgreich entwickeln und betreiben zu können, müssen Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit und Sozialverträglichkeit im Einklang stehen.“

Environment

Environment steht bei audere Gesellschaftsimmobilien für die Einhaltung neuester Energiestandards, die Verwendung recyclingfähiger Materialien, eine lokale Lieferantenbasis und effiziente Herstellungsprozesse.

Social

Der soziale Aspekt bezieht sich bei audere Gesellschaftsimmobilien auf die Immobilien-Produkte: Kindertagesstätten, bezahlbares Wohnen, Einrichtungen für betreutes Wohnen und Pflege sowie Azubi- und Studentenwohnhäuser.

Governance

Unter Governance versteht audere Gesellschaftsimmobilien das Risiko- und Reputationsmanagement, bestimmte Aufsichtsstrukturen, Compliance-Richtlinien und Korruptionsbekämpfung.

audere Gesellschaftsimmobilien

Unser Kompetenzspektrum



1. Ankauf

Erwerb von Grundstücken für die Projektentwicklung unserer Gesellschaftsimmobilien.



2. Finanzierung

Finanzierung aller Real-Estate-Aktivitäten in enger Zusammenarbeit mit etablierten Partnern, wie Sparkassen, Volksbanken, Privatbanken und Mezzanine-Kapitalgebern.



3. Bau

Realisierung in serieller Bauweise mit einem hohen Vorfertigungsgrad (Elementbasiert oder auf Basis von Modulen) in Kooperation mit markterprobten Herstellern.



4. Betrieb

In den Bereichen KiTa, betreutes Wohnen und Pflege sind angesehene und erfolgreiche Träger/Unternehmen auf Basis langjähriger Mietverträge unsere Partner.



5. Portfolio

Unsere Gesellschaftsimmobilien werden nach ESG-Kriterien zu einem Portfolio entwickelt, dessen Einzelobjekte sich überdies mit langjährig gesicherten Renditen auszeichnen.

andere Gesellschaftsimmobilien

Projekte | KiTa, Augsburg Auf dem Nol



KiTa Stand-alone (16 Gruppen)

BGF: 3.843 m² o.i. + 288 m² u.i.

Mietfläche: 3.415 m² o.i. + 239 m² u.i.

Bauweise: Holz-Hybrid

Status: In Entwicklung



audere Gesellschaftsimmobilien

Projekte | Quartiersentwicklung, Kaufbeuren ABK-Areal



Betreutes Wohnen & Pflege, Mitarbeiterwohnen, Kita/Krippe

BGF: 27.825 m² o.i. + 7.500 m² u.i.

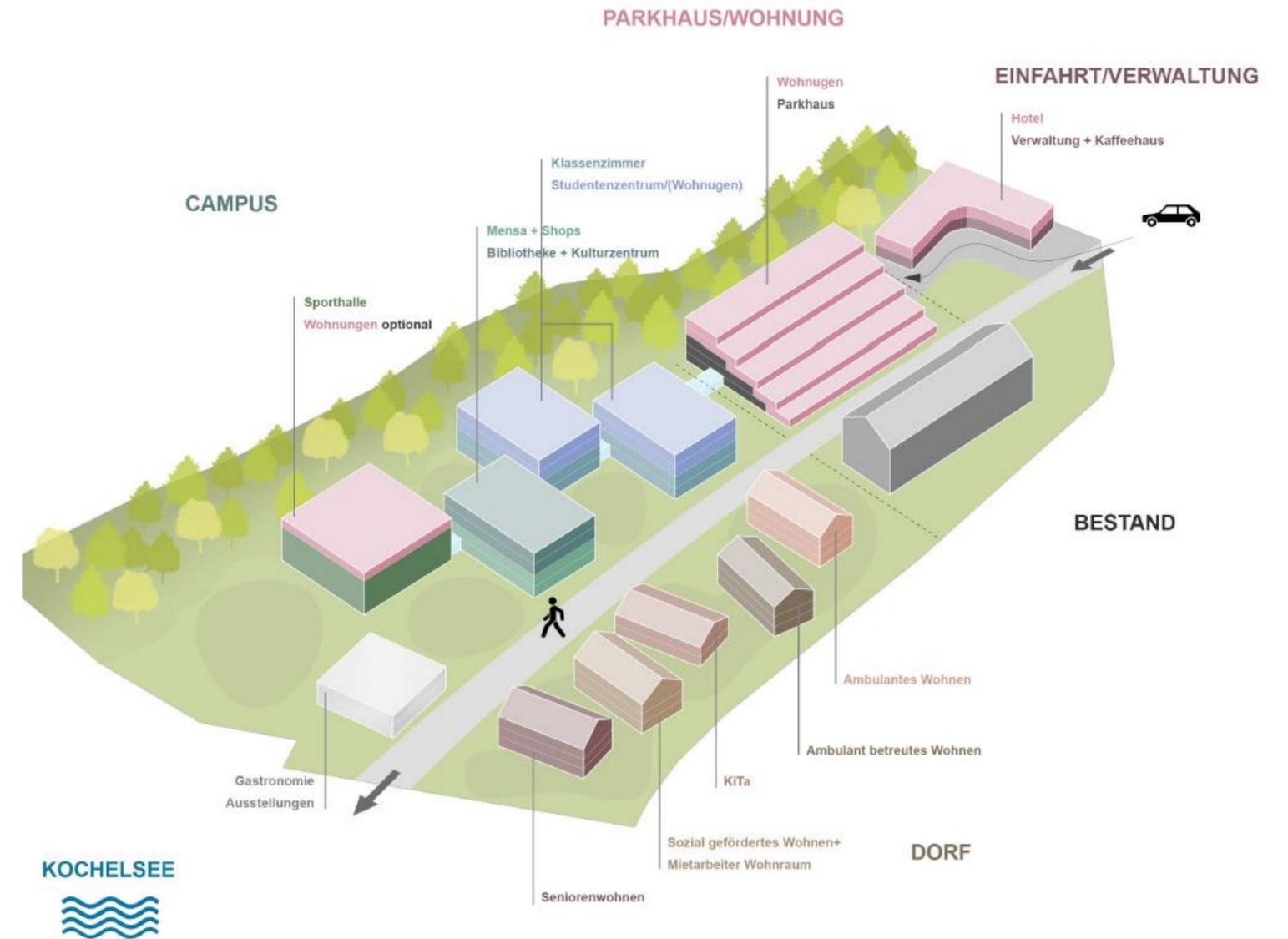
Mietfläche: 20.868 m² o.i. + 2.400 m² u.i.

Bauweise: Holz-Hybrid + Konventionell + Sanierung im Bestand

Status: In Entwicklung

andere Gesellschaftsimmobilien

Projekte | Soziales Dorf, Kochel am See



Ihre Ansprechpartner

Heinz Eder

Managing Partner

heinz.eder@audere-gesellschaftsimmobilien.com

T +49 (0)157 878 198 12

Horst Lieder

Managing Partner

horst.lieder@audere-gesellschaftsimmobilien.com

T +49 (0)172 667 56 17

www.audere-gesellschaftsimmobilien.com

audere. Gesellschaftsimmobilien

audere Gesellschaftsimmobilien GmbH

Maria-Merian-Str. 4 - D-70736 Fellbach - T +49 (0)711 452 556 53 - F +49 (0)711 658 524 53 -
Geschäftsführer Heinz Eder, Horst Lieder - AG Stuttgart: HRB 780518 -
info@audere-gesellschaftsimmobilien.com - www.audere-gesellschaftsimmobilien.com

FRAGEN AN DIE REFERENTEN



Carsten Demmler

Geschäftsführer

HIH Invest Real Estate



Rolf Engel

CFO

Capital Bay SA



Jan Winterhoff

*Head of Real Estate
Expansion*

Stayery



Horst Lieder

*Geschäftsführender
Gesellschafter*

Audere
Gesellschaftsimmobilien