

## Die Eckdaten des Suchprofils im Überblick

<u>Investitionsvolumen</u>	ab 15 Mio. EUR (pro Investment)
<u>Nutzungsarten</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Büroimmobilien</li><li>• Innerstädtische Einzelhandelsobjekte</li><li>• Gemischt genutzte Innenstadtobjekte</li><li>• Großflächige Einzelhandelsobjekte (Fachmärkte)</li><li>• Wohnimmobilien</li><li>• Hotels</li><li>• Logistikimmobilien</li></ul>
<u>Standortanforderungen</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Top 7 Investmentstandorte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart)</li><li>• Etablierte deutsche Großstädte / Regionen</li></ul>
<u>Immobilienqualitäten</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Projektentwicklungen zum Erwerb als Forward Deal</li><li>• Moderne, zeitgemäße Bestandsobjekte in gutem baulichen und technischen Zustand</li><li>• Drittverwendungsfähige, funktional gestaltete Gebäude</li><li>• Hohe Vermietungsstände</li><li>• Lange (Rest-) Mietvertragslaufzeiten</li></ul>

## Ihre Ansprechpartner

**Ampega Real Estate GmbH**  
**Direct Real Estate Investments/ Finance**  
**Charles-de-Gaulle-Platz 1**  
**50679 Köln**

<b>Claudia Hickmann</b>	<b>Süddeutschland (inkl. Hessen) und Ansprechpartnerin</b> <b>Segment Logistik</b> Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 18, <a href="mailto:claudia.hickmann@ampega.com">claudia.hickmann@ampega.com</a>
<b>Isabel Leder</b>	<b>Nord- und Ostdeutschland und Ansprechpartnerin</b> <b>Segment Wohnen</b> Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 13, <a href="mailto:isabel.leder@ampega.com">isabel.leder@ampega.com</a>
<b>Marc Ludwig</b>	<b>Nordrhein-Westfalen und Ansprechpartner</b> <b>Segment Einzelhandel</b> Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 16, <a href="mailto:marc.ludwig@ampega.com">marc.ludwig@ampega.com</a>
<b>Andreas Meister</b>	<b>Teamleiter Direct Real Estate Investments/ Finance</b> Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 17, <a href="mailto:andreas.meister@ampega.com">andreas.meister@ampega.com</a>
<b>Djam Mohebbi-Ahari</b>	<b>Mitglied der Geschäftsführung</b> Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 00

## Die Nutzungsarten im Detail

### 1. Bürogebäude

**Standorte:**

Folgende Standorte für Bürogebäude kommen infrage:

- **Berlin**
- **Düsseldorf**
- **Frankfurt**
- **Hamburg**
- **Köln**
- **München**
- **Stuttgart**

Ebenso folgende Großstädte mit einem liquiden/transparenten Immobilienmarkt von überregionaler Bedeutung:

Bonn, Bremen, Dresden, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mainz, Mannheim, Münster, Nürnberg, Wiesbaden

**Lagequalitäten:**

Büroliegenschaften werden von uns dann erworben, wenn sie sich in guter bis sehr guter Innenstadtlage und / oder in uneingeschränkt etablierten innenstadtnahen Teilmärkten befinden. Wir verstehen uns ausdrücklich nicht als Standort-Pionier, sondern investieren ausschließlich in reife, gut entwickelte Lagen.

Haltestellen des schienengebundenen ÖPNV (soweit in der jeweiligen Stadt vorhanden) sollten in fußläufiger Entfernung erreichbar sein. Benachteiligte Lagen, reine „Entlastungs- oder Pionierstandorte“ scheiden aus.

**Sonstige Anforderungen:** Wir erwerben ausschließlich drittverwendungsfähige, funktional gestaltete Gebäude mit effizienten Grundrisslösungen. Raumtiefen sollten 6 m maximal nicht überschreiten.

Im Fokus sind neben Bestandsobjekten auch Projektentwicklungen im Rahmen von Forward Deals (teilweise auch in Verbindung mit der Gewährung von Mezzanine-Finanzierungen).

### 2. Innerstädtische Einzelhandelsobjekte / gemischt-genutzte Innenstadtobjekte

**Standorte:**

Standorte für innerstädtische Handelsimmobilien/ gemischt-genutzte Innenstadtobjekte sind dieselben deutschen Großstädte, wie unter Punkt 1. Bürogebäude aufgeführt. Ebenfalls sind Städte zulässig, die

- über mehr als 100.000 Einwohner verfügen
- in den alten Bundesländern liegen
- eine Kaufkraft-Kennziffer von > 100 und
- eine Zentralitätskennziffer > 100 aufweisen.

## Die Nutzungsarten im Detail

- Lagequalitäten:** Objekte dieser Art erwerben wir nur, wenn sie sich in 1-A- oder entwicklungsfähiger 1-B-Lage befinden.
- Sonstige Anforderungen:** Die in den Obergeschossen befindliche Nutzung (z. B. Büros, Arztpraxen oder Wohnungen) muss eine nachhaltige Vermietbarkeit erwarten lassen. Der Erhaltungszustand der Gebäude sollte von guter Substanz und frei von Schadstoffen sein.

## 3. Großflächige Einzelhandelsobjekte (Verbrauchermärkte, Fachmärkte)

- Standorte:** Standorte für großflächige Einzelhandelsimmobilien sind die bereits unter 1. und 2. genannten deutschen Städte.
- Lagequalitäten:** Wir erwerben ausschließlich an etablierten Mikro-Standorten in verdichteten Einzelhandelsagglomerationen. Solitärstandorte kommen nicht infrage.
- Sonstige Anforderungen:** Die Mindestverkaufsfläche sollte 3.000 m<sup>2</sup> nicht unterschreiten. Es kommen ausschließlich reine Lebensmittel-Handelsbetriebe oder Voll-Sortiments-Betriebe mit hohem Lebensmittelanteil oder Fachmarktzentren mit diversifizierten Nutzungen infrage.
- Ausgeschlossen ist der Erwerb von Baumärkten, Textilmärkten, Möbelmärkten oder sonstigen Spezialnutzungen. Das jeweilige Handelsobjekt hat die nutzungstypische Anzahl von Stellplätzen aufzuweisen.

## 4. Wohnimmobilien

- Standorte:** Standorte für Wohnimmobilien sind Städte wie unter 1. aufgeführt sowie Städte mit folgenden Voraussetzungen:
- Gesicherte positive demografische und wirtschaftliche Perspektive
  - Metropolregionen bzw. Städte in unmittelbarer Nähe zu diesen Metropolregionen bzw. Agglomerationen
  - > 50.000 Einwohner

**Lagequalitäten:** Es muss sich um gute, ruhige, etablierte Wohnlagen handeln, die idealerweise eine gute bis sehr gute Nahversorgungs- und Verkehrsinfrastruktur aufweisen. Wohnlagen mittlerer Qualität kommen nur dann infrage, wenn diese mittelfristig eine Aufwertungstendenz hinsichtlich der vorgenannten Kriterien erkennen lassen. Eine adäquate Anbindung an den ÖPNV (vorzugsweise Schienenanbindung sofern in der jeweiligen Stadt vorhanden) ist ebenso eine zwingende Voraussetzung wie eine unproblematische Parkplatzausstattung.

**Sonstige Anforderungen:** Die Objekte sollten über mindestens 40, maximal 400 Wohneinheiten verfügen.

Ein mindestens guter Instandhaltungs- oder Ausstattungszustand wird vorausgesetzt. Ausstehende Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen aber auch Nachverdichtungsmaßnahmen sind kein zwingendes Ausschlusskriterium, müssen aber mit der Möglichkeit zur Potenzialhebung im Einklang stehen.

Der Leerstand sollte max. 30 % betragen.

## 5. Logistikkimmobilien

**Standorte:** Standorte für Logistikkimmobilien sind Städte / Regionen, wie folgt:

- Berlin/Brandenburg
- Duisburg/Niederrhein
- Hannover
- München
- Östliches Ruhrgebiet
- Stuttgart
- Rhein-Neckar
- Bremen
- Hamburg
- Kölner Bucht
- Nürnberg
- Rhein-Main
- Leipzig/Halle

**Lagequalitäten:** Bei der direkten Umgebung der Logistikkimmobilie wird exemplarisch auf folgende Aspekte geachtet:

- Geringe Entfernung und staufreier Zugang zur nächsten Autobahnauffahrt
- Anbindung an den ÖPNV
- 24-Stunden-Betrieb rechtlich möglich
- Verfügbarkeit an Arbeitskräften

**Sonstige Anforderungen:** Kennziffern dafür lauten, wie folgt:

- Sehr gute drittverwendungsfähige und flexible Logistikkimmobilien
- Langfristige Mietverträge (5 bis 7 Jahre) mit einer Ziel-Vermietungsquote von > 90 %
- Büroanteil max. 10 % der Grundfläche des Gebäudes
- Potentielle Erweiterbarkeit
- Hallenhöhe 10 bis 12 m, UKB
- Tragfähigkeit des Bodens > 5.000 kg / m<sup>2</sup>
- Ausreichend dimensionierte Sprinkleranlage
- Rangierfläche für LKW von mind. 35 m
- Mind. 1 Tor pro 1.000 m<sup>2</sup> Hallenfläche

## 6. Hotels

Standorte für Hotels sind deutsche Großstädte wie unter Punkt 1 „Bürogebäude“ aufgeführt.

Zielmarkt sind Hotelimmobilien (Budget und Midscale Hotels) mit festen Miet-/ Pachtverträgen und einer Laufzeit von mindestens 12 Jahren mit einem etablierten und bonitätsstarken Mieter/Betreiber bzw. einer renommierten und international bekannten Hotelmarke (Brand).

## 7. Projektentwicklungen/Grundstücke

Die Akquisition von unbebauten Grundstücken bzw. Projektentwicklungen (Neubauten) ist unter bestimmten Voraussetzungen (Vorvermietung bzw. werthaltige, marktnahe Vermietungsgarantie) möglich. Projekte dieser Art sollten im Einzelgespräch mit uns erörtert werden.

## 8. Nicht geeignete Nutzungsarten

An folgenden Nutzungsarten sind wir derzeit **nicht** interessiert:

- Krankenhäuser
- Seniorenwohnanlagen
- Boardinghäuser
- Betreutes Wohnen
- Kinos, Multiplex
- Indoor-Skianlagen
- Fabrikationsgebäude
- Freizeitimobilien
- Spezialimmobilien, die nur für einen begrenzten Nutzer- oder Käuferkreis von Interesse sind

## Anforderungen an die Angebots- und Objektunterlagen

Wir benötigen (idealerweise in Dateiform) folgende Unterlagen:

- Groß- und kleinräumiger Lageplan mit vollständiger postalischer Anschrift des Objektes und ggf. Luftbild
- Technisch-funktionale Bau- und Ausstattungsbeschreibung des Gebäudes
- Angaben zu Baujahr sowie zu Zeitpunkten etwaiger größerer Modernisierungsarbeiten
- Grundrisse der Sonder- und Regelgeschosse sowie Gebäudeschnitte
- Aussagefähige Flächenzusammenstellung mit Angabe der wertbestimmenden Flächenmerkmale (untergeschossig / obergeschossig, tagesbelichtet), idealerweise ermittelt in Anlehnung an die gif-Flächendefinition
- Tabellarische (Excel-)Zusammenstellung der bestehenden Mietverträge, einschl. Angabe der wertbestimmenden Mietvertragsbestandteile (wie z. B. Verlängerungsoptionen, Sonderkündigungsrechte, Mietanpassungsklauseln, Verwaltungskostenpauschalen, Betriebskostenumlagen)
- Grundstücksgröße mit aktuellem Bodenrichtwert
- Fotografische Außenansichten sowie typische, die Gebäude- und Ausstattungsqualität angemessen und ehrlich wiedergebende fotografische Ansichten der Innenbereiche

## Ihre Ansprechpartner für Mezzanine-Kapital

<b>Harald Decker</b>	<b>Deutschlandweite Finanzierung von Projektentwicklungen</b> Telefon: +49-2 21-79 07 99-8 19, <a href="mailto:harald.decker@ampega.com">harald.decker@ampega.com</a>
<b>Andreas Meister</b>	<b>Teamleiter Direct Real Estate Investments/Finance</b>
<b>Djam Mohebbi-Ahari</b>	<b>Mitglied der Geschäftsführung</b>

## Kriterien für die Vergabe von Mezzanine-Kapital

Grundlegend orientiert sich Talanx bei der Vergabe von Mezzanine-Kapital an dem Suchprofil für Immobilieninvestitionen. Primäres Ziel ist es, jene Projektentwicklungen zu finanzieren, welche auch für einen Ankauf in Frage kommen.

<u>Finanzierungsbedarf</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 5 - 20 Mio. EUR (Nicht mehr als 35% der Gesamtinvestitionskosten)</li></ul>
<u>Investitionsdauer</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• i.d.R. bis zu 48 Monate</li></ul>
<u>Verzinsung</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Endfällige Basisverzinsung</li><li>• Gewinnbeteiligung möglich</li></ul>
<u>Eigenkapital</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eigenkapitaleinsatz des Projektentwicklers von mindestens 5% der Gesamtinvestitionskosten notwendig</li></ul>
<u>Darlehensnehmer</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Vergabe von Mezzanine-Kapital erfolgt direkt an die jeweilige Projektgesellschaft</li></ul>
<u>Projektstatus</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gesichertes Grundstück</li><li>• Ausgereiftes Planungskonzept</li><li>• Baurecht vorhanden</li><li>• Lage- und nutzungsabhängige Vorvermietungsquoten</li><li>• Geschlossenheit der Gesamtfinanzierung (mind. Termsheet FK)</li></ul>
<u>Sicherheiten</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Erstrangige Verpfändung der Gesellschaftsanteile des Darlehensnehmers</li><li>• Nachrangige Grundschulden in Darlehenshöhe nebst Zinsen und üblicher Nebenleistungen</li><li>• ICA (Intercreditor Agreement)</li><li>• Abtretung aller Rechte und Ansprüche aus allen wesentlichen Verträgen, die das Projekt betreffen, sofern diese nicht bereits an die Bank abzutreten sind</li></ul>

## Hinweis

Das beschriebene Suchprofil entspricht den strategischen Zielen für die Immobilienanlage des Talanx-Konzerns zunächst bis Ende 2019. In diesem Zeitraum können sich die Ziele ändern oder auch erfüllt sein, sodass es sich empfiehlt, mindestens im jährlichen Rhythmus ein neues aktualisiertes Suchprofil anzufordern.

Da wir für die Betreuung verschiedener Portfolien mit unterschiedlichen Investmentstrategien zentral verantwortlich sind, bitten wir Sie, Immobilienangebote **nur an die Ampega Real Estate GmbH** zu senden. Es ist nicht sinnvoll, Angebote an andere Adressaten oder gar mehrfach zu senden, da es nur die Postlaufzeiten verlängert. Broschüren und Exposés können leider nur in Ausnahmefällen und auf ausdrücklichen Wunsch zurückgesandt werden. Sollten Sie Angebote an bestimmte Ansprechpartner in unserem Hause mit Vermerken wie z. B. „persönlich/vertraulich“ oder „Frau/Herrn .... c/o Ampega Real Estate GmbH“ etc. versenden, so werden diese Briefe bei Abwesenheit oder Urlaub unter Umständen erst Tage bis Wochen später geöffnet. Die Kenntnisnahme solcher Angebote beginnt erst mit dem Tag der Brieföffnung.

Für den Fall, dass Sie Makler sind und Ihr Angebot provisionspflichtig abgeben möchten, bitten wir um Verständnis dafür, dass wir mit Zusendung dieses Suchprofils keinesfalls ein Angebot zum Abschluss eines Maklervertrages abgegeben haben. **Bitte beachten Sie, dass eine Maklerprovision nicht anfällt und nicht gezahlt wird, es sei denn, dass eine solche ausdrücklich zuvor schriftlich vereinbart wurde.**

Aus Archivierungs- und Nachweisgründen bitten wir Sie, uns keine Sammelangebote, sondern für jede Immobilie ein separates Exposé zuzusenden. Angebote ohne genaue postalische Adresse (wie z. B.: „Nähe Fußgängerzone“, in „einer westdeutschen Großstadt“ oder „neben Großkaufhaus“) können wir leider nicht bearbeiten.

## Talanx AG

Talanx wuchs im vergangenen Jahrzehnt besonders stark und erzielte Prämieinnahmen von 33,1 Mrd. EUR für das Jahr 2017. Der Talanx-Konzern arbeitet als Mehrmarkenanbieter sehr erfolgreich in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. An der Spitze steht die Talanx AG, die die Aufgaben einer Management- und Finanzholding im Konzern übernimmt, selbst jedoch nicht im Versicherungsgeschäft tätig ist. Größter Aktionär der Talanx AG ist mit 79,0 Prozent der HDI VVaG, ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Die übrigen 21 Prozent der Aktien befinden sich im Streubesitz. Die Konzerngesellschaften arbeiten unter verschiedenen Marken. Dazu zählen HDI mit Versicherungen für Privat- und Firmenkunden sowie Industriekunden, Hannover Rück, einer der weltweit führenden Rückversicherer, die auf Bankenvertrieb spezialisierten neue leben, PB und TARGO Versicherungen sowie Ampega als Fondsanbieter und Vermögensverwalter. Der Talanx-Konzern ist tätig in den Geschäftsbereichen Industrieversicherung, Privat- und Firmenversicherung Deutschland, Privat- und Firmenversicherung International, Rückversicherung und im Bereich Vermögensverwaltung. Der Konzern mit Sitz in Hannover ist in mehr als 150 Ländern aktiv.

### Talanx AG

- Weltweit aktiv
- Über 20.000 Mitarbeiter
- Über 100-jährige Geschichte
- Seit Oktober 2012 börsennotiert im MDAX
- Der Talanx-Konzern arbeitet in der Erst- und Rückversicherung und ist mit verschiedenen Marken am Markt vertreten.
- Im vergangenen Jahrzehnt wuchs die Talanx AG besonders stark und schaffte so den Schritt hin zu einer global agierenden Gruppe.

## Ampega Real Estate GmbH

Die Ampega Real Estate GmbH ist ein Mitglied der Talanx-Gruppe. Sie betreut und managt die Kapitalanlagen in „Immobilien“ auf operativer und strategischer Ebene für die Gesellschaften des Talanx-Konzerns. Als professioneller Dienstleister der Asset-Klasse „Immobilien“ optimiert sie deren Wertsteigerung und bündelt hierzu die gesamte Wertschöpfungskette von der Akquisition über Projektentwicklung, Bestandsoptimierung bis hin zum Desinvestment. Flankiert werden diese Bereiche durch das Risk-Management und ein strategisches Portfoliomanagement.

**Die Ampega Real Estate GmbH tritt nicht für sich selbst auf, sondern im Namen und in Vollmacht ihrer Talanx-Konzern-Kunden.**

Köln im Januar 2019

### Ampega Real Estate GmbH

- Langjährige Immobilien-Expertise entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Zuständig für Direktinvestments in Immobilien in Deutschland
- Verwaltung von Immobilienvermögen für konzernverbundene Unternehmen
- Etwa 60 Real Estate-Spezialisten decken den gesamten Wertschöpfungsbereich der Immobilien ab