

Die Eckdaten des Suchprofils im Überblick

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

Ihre Ansprechpartner

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

Claudia Hickmann	Süddeutschland (inkl. Hessen) und Ansprechpartnerin Segment Logistik Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 18, claudia.hickmann@ampega.com
Isabel Leder	Nord- und Ostdeutschland und Ansprechpartnerin Segment Wohnen Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 13, isabel.leder@ampega.com
Marc Ludwig	Nordrhein-Westfalen und Ansprechpartner Segment Einzelhandel Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 16, marc.ludwig@ampega.com
Jürgen Weigl	Teamleiter Direct Real Estate Investments/ Finance Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 17, juergen.weigl@ampega.com
Djam Mohebbi-Ahari	Mitglied der Geschäftsführung 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“ scheidern 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 m² 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.

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
- Potenzielle Erweiterbarkeit
- Hallenhöhe 10 bis 12 m, UKB
- Tragfähigkeit des Bodens > 5.000 kg / m²
- Ausreichend dimensionierte Sprinkleranlage
- Rangierfläche für LKW von mind. 35 m
- Mind. 1 Tor pro 1.000 m² 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
- Freizeitimmobilien
- 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

Deutschlandweite Finanzierung von Projektentwicklungen

Harald Decker	Telefon: +49-2 21-79 07 99-8 19, harald.decker@ampega.com
Malte Schmidt	Telefon: +49-2 21-79 07 99-6 95, malte.schmidt@ampega.com
Tobias Bongartz	Telefon: +49-2 21-79 07 99-8 27, tobias.bongartz@ampega.com
Jürgen Weigl	Teamleiter Direct Real Estate Investments/Finance
Djam Mohebbi-Ahari	Mitglied der Geschäftsführung Telefon: +49 (221) 79 07 99-8 00

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">• 5 - 30 Mio. EUR (Nicht mehr als 35% der Gesamtinvestitionskosten)
<u>Investitionsdauer</u>	<ul style="list-style-type: none">• i.d.R. bis zu 60 Monate
<u>Verzinsung</u>	<ul style="list-style-type: none">• Endfällige Basisverzinsung• Gewinnbeteiligung möglich
<u>Eigenkapital</u>	<ul style="list-style-type: none">• Eigenkapitaleinsatz des Projektentwicklers von mindestens 5% der Gesamtinvestitionskosten notwendig
<u>Darlehensnehmer</u>	<ul style="list-style-type: none">• Die Vergabe von Mezzanine-Kapital erfolgt direkt an die jeweilige Projektgesellschaft
<u>Projektstatus</u>	<ul style="list-style-type: none">• Gesichertes Grundstück• Ausgereiftes Planungskonzept• Baurecht vorhanden• Lage- und nutzungsabhängige Vorvermietungsquoten• Geschlossenheit der Gesamtfinanzierung (mind. Termsheet FK)
<u>Sicherheiten</u>	<ul style="list-style-type: none">• Erstrangige Verpfändung der Gesellschaftsanteile des Darlehensnehmers• Nachrangige Grundschulden in Darlehenshöhe nebst Zinsen und üblicher Nebenleistungen• ICA (Intercreditor Agreement)• Abtretung aller Rechte und Ansprüche aus allen wesentlichen Verträgen, die das Projekt betreffen, sofern diese nicht bereits an die Bank abzutreten sind

Hinweis

Das beschriebene Suchprofil entspricht den strategischen Zielen für die Immobilienanlage des Talanx-Konzerns zunächst bis Ende 2020. 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. Ihre Daten werden evtl. für einen späteren Angebotsnachweis gespeichert.**

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 ist mit Prämieinnahmen in Höhe von 39,5Mrd. EUR (2019) und rund 23.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine der großen europäischen Versicherungsgruppen. Das Unternehmen mit Sitz in Hannover ist in rund 150 Ländern aktiv. Talanx arbeitet als Mehrmarkenanbieter mit Schwerpunkt in der B2B-Versicherung. Mit der Marke HDI, die über eine mehr als 120-jährige Tradition verfügt, ist Talanx im In- und Ausland sowohl in der Industrierversicherung als auch in der Privat- und Firmenversicherung tätig. Zu den weiteren Marken des Konzerns zählen HannoverRück als einer der weltweit führenden Rückversicherer, die auf den Bankenvertrieb spezialisierten Targo Versicherungen, PB Versicherungen und Neue Leben, der polnische Versicherer Warta sowie der Dienstleister im Bereich der Finanzen Ampega.

Talanx – Together we take care of the unexpected and foster entrepreneurship

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 Oktober 2020

Talanx AG

- Weltweit aktiv
- Rund 23.000 Mitarbeiter
- Über 120-jährige Geschichte
- Börsennotiert im SDAX
- Der Talanx-Konzern arbeitet in der Erst- und Rückversicherung und ist mit verschiedenen Marken am Markt vertreten.

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