[redacted]

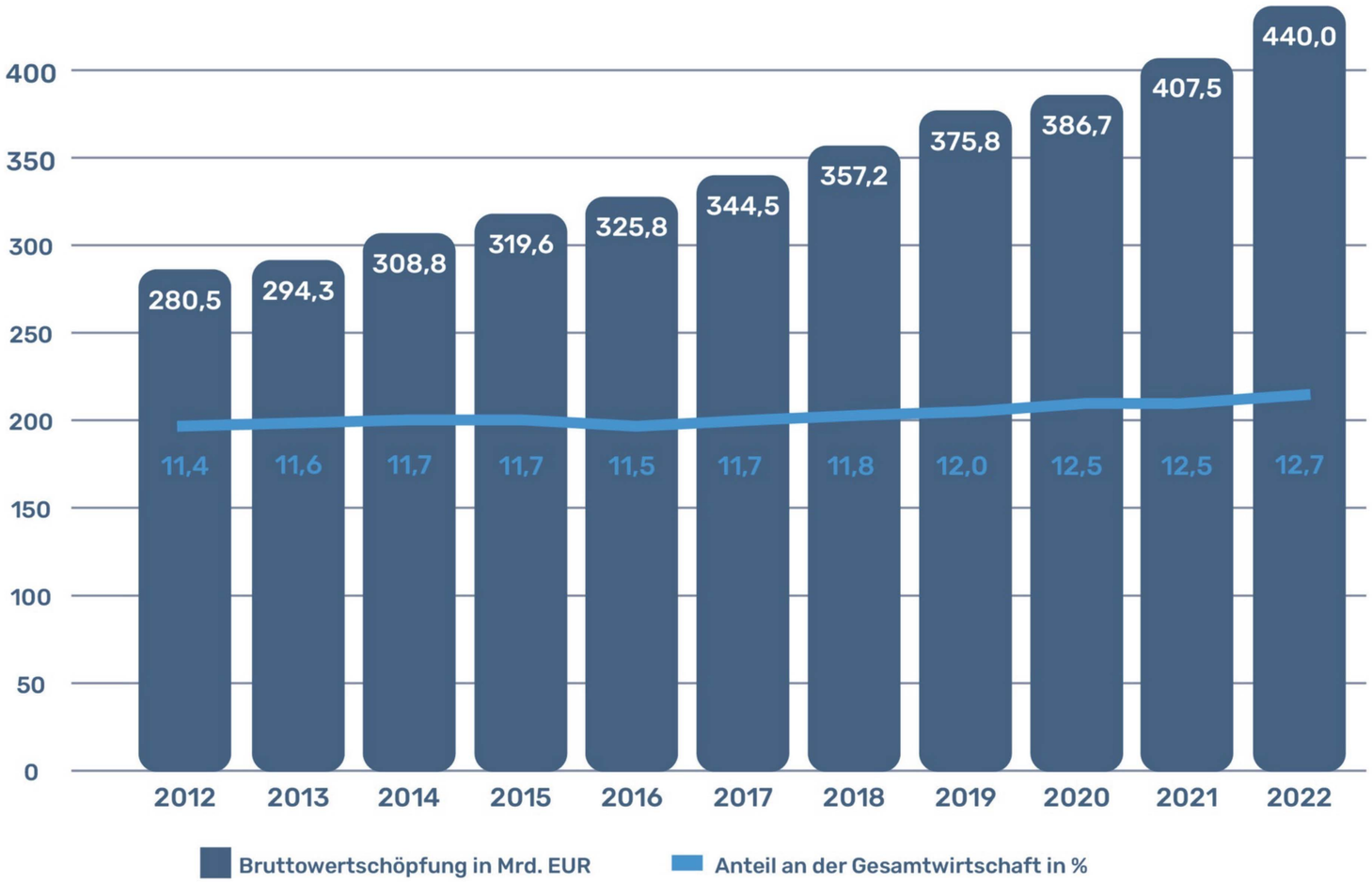
[redacted]

Das gesunde Investment

[redacted]

*In Vorbereitung: Offener Spezial-AIF nach KAGB mit festen Anlagebedingungen. Fonds gemäß Artikel 8 EU-Offenlegungsverordnung.

Megatrend Gesundheit



Bruttowertschöpfung (in Mrd. EUR)

440,0 Mrd. EUR

Anteil an der Gesamtwirtschaft (%)

12,7 %

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

Mit 440 Mrd. Euro Bruttowertschöpfung (12,7 % des BIP) eine der größten Branchen.

Branche weitgehend konjunkturunabhängig

Treiber: Medizinisch-technischer Fortschritt, demografische Entwicklung, steigendes Gesundheitsbewusstsein

Grundzüge des deutschen Gesundheitswesens

Unterscheidung in Erster und Zweiter Gesundheitsmarkt:

- Erster Gesundheitsmarkt beschreibt klassische Gesundheitsversorgung im ambulanten und stationären Sektor; größtenteils durch Gesetzliche und Private Krankenversicherung finanziert. Weitreichende gesetzliche Regelungen im Sozialgesetzbuch.
- Zweiter Gesundheitsmarkt umfasst alle privat finanzierten Dienstleistungen und Güter rund um das Thema Gesundheit.

Faktische Pflicht zur Krankenversicherung:

- Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) mit 73,6 Mio. Mitgliedern
- Private Krankenversicherung (PKV) mit 8,7 Mio. Mitgliedern
- Gesamte Bevölkerung als „Kundenpotenzial“ für den Ersten Gesundheitsmarkt – losgelöst vom verfügbaren Einkommen

Deutliche Trennung des Ersten Gesundheitsmarktes zwischen den beiden Sektoren Ambulant und Stationär:

- Die Planungshoheit für den ambulanten Sektor liegt im Rahmen der sogenannten „Selbstverwaltung“ bei den 17 Kassenärztlichen Vereinigungen als Körperschaften des öffentlichen Rechtes. Im ambulanten Sektor werden sowohl die Infrastruktur als auch der Betrieb durch die Krankenkassen refinanziert.
- Die Planungshoheit für den stationären (Krankenhaus-) Sektor liegt bei den Bundesländern. Im Rahmen der sogenannten „Dualen Finanzierung“ sind die Bundesländer auch für die Finanzierung der Krankenhaus-Infrastruktur verantwortlich (unabhängig von der Trägerschaft des Krankenhauses). Der laufende Betrieb der Krankenhäuser in Deutschland wird hingegen aus Mitteln der Krankenkassen finanziert.

Grundzüge des ambulanten Gesundheitssektors

Hauptaufgabe der Kassenärztlichen Vereinigungen (KV) ist im Rahmen der sogenannten „Bedarfsplanung“ die Sicherstellung der wohnortnahen ambulanten medizinischen Versorgung der Bevölkerung:

- Hierfür teilt die KV ihr Bundesland in Planungsbezirke ein; sehr kleine für die hausärztliche Versorgung; größere Bezirke für die hochspezialisierte fachärztliche Versorgung.
- Pro Bezirk und ärztliche Fachrichtung wird eine Anzahl von „Vertragsarztsitzen“ ermittelt, die für die Versorgung der Bevölkerung als notwendig erachtet wird.
- Ist diese Anzahl überschritten, gilt die sogenannte „Überversorgung“ und die Fachrichtung ist in dem Bezirk „gesperrt“. Zusätzliche Vertragsarztsitze werden nicht mehr vergeben.
- Will sich ein junger Arzt in einem gesperrten Bezirk niederlassen, bleibt ihm nur die Möglichkeit, den Sitz eines in den Ruhestand gehenden Arztes zu übernehmen.
- Systemimmanenter Schutz vor Konkurrenz durch neue Marktteilnehmer
- Abgesehen von ländlichen Regionen ist ein Großteil der Bezirke in Deutschland in den meisten Fachrichtungen gesperrt.

Die zweite wesentliche Aufgabe der Kassenärztlichen Vereinigungen ist die Verteilung der Honorare an ihre Vertragsärzte.

[redacted]

[redacted]

Grundzüge des ambulanten Gesundheitssektors

ca. 416.000
berufstätige Ärzte in Deutschland

215.000
Ärzte im stationären Sektor tätig

164.000
Ärzte im ambulanten Sektor tätig

37.000
Ärzte in anderen Bereichen (Behörden, Forschung, etc.) tätig

LABOR

ca. 65.000
Arztpraxen in der Bundesrepublik

[redacted]

[redacted]

Grundzüge des ambulanten Gesundheitssektors

ca. 65.000
Arztpraxen in der Bundesrepublik

115.000
Selbständige (niedergelassene) Ärzte

164.000
Ärzte im Ambulanten Sektor tätig

49.000
Angestellte Ärzte

46 Mrd. EUR
Honorarvolumen aus der GKV

59 Mrd. EUR
Honorarvolumen (2022)

13 Mrd. EUR
Honorarvolumen aus der PKV

Grundzüge des ambulanten Gesundheitssektors

Wesentliche Entwicklungstrends:

- Aufweichung der Sektorengrenze zwischen Ambulant und Stationär
- Verlagerung von medizinischen Leistungen vom stationären in den ambulanten Sektor
- Frauen im Vormarsch (2/3 der Medizinstudenten sind Frauen)
- Zunehmende Kooperationsmöglichkeiten: war früher die Einzelpraxis die Regel, nutzen Ärzte zunehmend
  die vom Gesetzgeber geschaffenen Möglichkeiten zu größeren, auch fachübergreifenden Verbünden.
- Stichwort MVZ (Medizinisches Versorgungszentrum): 2004 im Sozialgesetzbuch V geschaffene Organisationsform, die es Ärzten und anderen zugelassenen Leistungserbringern (z. B. Krankenhäuser) ermöglicht, fachübergreifend und auch mit angestellten Ärzten unter „einem Dach“ zusammenzuarbeiten.

  Wichtig: ein MVZ ist eine Betriebsform, keine Immobilie.
  Für einen Immobilienfonds spielt das MVZ somit nur als Mieter eine Rolle.

Gesundheitsimmobilien im Überblick

ca. **1.100**
Reha-Kliniken

rund
1.900
Krankenhäuser

ca. **10.000**
Ärztehäuser in Deutschland

rund
8.000
Einrichtungen des Betreuten Wohnens

knapp
12.000
Altenpflegeeinrichtungen

Typische Mieterstruktur eines Ärztehauses

Ärztehäuser unterliegen keinen besonderen Regulierungen (im Gegensatz z. B. zu Altenpflegeeinrichtungen). Weiterhin gibt es keine einheitliche, exakte Definition für die Bezeichnung *Ärztehaus.*

Fachärzte

Medizinische Nebendienstleistungen
(Physiotherapie, Ergotherapie etc.)

Zahnärzte

Apotheken

Medizinnaher Handel
(Hörgeräteakustiker, Optiker etc.)

[redacted]

[redacted]

Potenziale für Gesundheitsimmobilien im Überblick

Anzahl potenzieller Nebenmieter in den Ärztehäusern

4.900
Praxen für Logopädie

8.200
Praxen für Ergotherapie

18.000
Apotheken

40.000
Praxen für Physiotherapie

36.000
Zahnarztpraxen

Vorzüge von Ärztehäusern aus Anlegersicht

Zusammenfassung:

- Branche mit langfristigem Wachstumspotenzial bedingt durch Demografie und medizinisch-technischem Fortschritt
- Trend hin zu räumlichen Kooperationen ungebrochen
- Praxen in Ärztehäusern sind aus Patientensicht attraktiver
- Ärzte sind äußerst standorttreu wegen etablierter Patientenströme und restriktivem Zulassungsrecht
- Somit wenig Mieterwechsel
- Ärzte sind überdurchschnittlich bonitätsstark
- Mietverträge typischerweise mit langen Laufzeiten
- Mietverträge meist mit Indexierung, somit Inflationsschutz
- Bei altersbedingter Nachfolge übernimmt Praxisnachfolger in aller Regel auch den Standort
- Sehr geringes Betreiberrisiko
- Diversifizierter Mietermix
- Stabile, gut kalkulierbare Erträge mit geringem Risiko
- Ärztehäuser bilden fachübergreifende Behandlungspfade immobilienmäßig ab.

Fondsidee

Eckpunkte, Merkmale, Stärken

Eckpunkte

- Aufbau eines Portfolios von Ärztehäusern im gesamten Bundesgebiet
- Fonds partizipiert am Wachstum des Gesundheitsmarktes
- Gesundheitswesen ist systemrelevant und kaum konjunkturabhängig
- Konservativer Leverage von maximal 45 %
- ESG-konforme Objekte stehen im Fokus

Merkmale und Stärken

- Bonitätsstarke Mieter
- Mieter mit hoher Standorttreue
- Langlaufende Mietverträge
- Mietverträge sind indexiert; somit Inflationsschutz
- Objekte sind drittverwendungsfähig
- Stabile, sehr gut kalkulierbare Ausschüttungen

[redacted]

Fondskonzept

Strategie, Ziele, Struktur

Fondsname	[redacted]
Fondstyp	Offener Spezial-AIF nach KAGB mit festen Anlagebedingungen
ESG-Klassifizierung	Fonds gemäß Artikel 8 EU-Offenlegungsverordnung
KVG	IntReal GmbH, Hamburg
Anlagestrategie	Aufbau eines Objektportfolios aus Ärztehäusern, die langfristig vermietet sind
Zielobjekte	Ärztehäuser, Laborimmobilien, im Verbund mit Ärztehäusern auch ambulant betreute Wohngemeinschaften; Mietanteil Medizin und medizinnahe Dienstleistungen/Handel > 65 % (Objektebene)
WALT	> 5 Jahre bei Ankauf
Objektbaujahre	Ab 2000
Anlagegrenzen	Einzelinvestment 8-30 Mio. EUR
Anzahl Objekte	10-20
Regionen	Deutschland bundesweit; jeweiliges Einzugsgebiet > 25.000 Einwohner mit stabiler Bevölkerungsprognose
Risikoprofil	Core / Core +

Fondskonzept

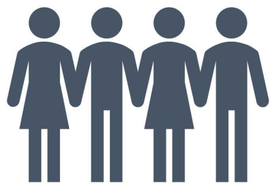
Strategie, Ziele, Struktur

Fondsvolumen	300 Mio. EUR
Zielrendite (IRR)	> 6,0 % p. a.
Ausschüttung	> 5,0 % p. a.
Ankaufszeitraum	2024-2026
Laufzeit	31.12.2036
Mindestanlage	10 Mio. EUR
Anlageausschuss	Ja, entscheidet u. a. über Objekterwerb (Mitglied kann ab 20 Mio. EUR gestellt werden)
Gebührenstruktur	Marktüblich (auf Anfrage)
Projektentwicklungen	keine
Forward-Deals	Möglich, maximal 18 Monate Vorlauf; keine Projektentwicklungsrisiken beim Fonds
Erbbaurechte	Möglich, sofern Laufzeit > 60 Jahre und angemessene Entschädigung bei Ablauf und Heimfall
Status	Objektpipeline vorhanden: siehe Folie 16 ff.

Standort- und Objektkriterien

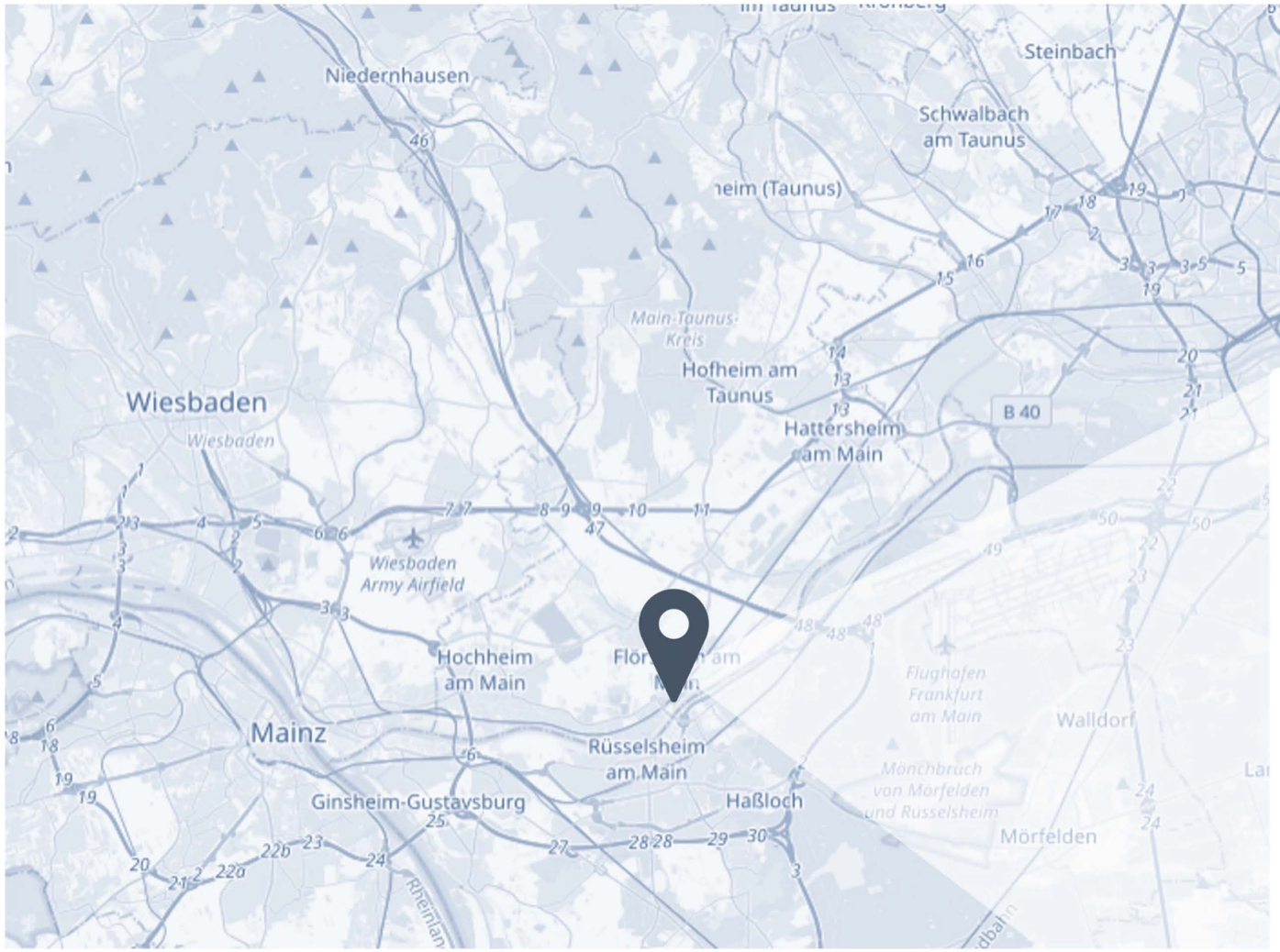
- Städte bzw. Einzugsgebiete > 25.000 Einwohner
- Stabile Bevölkerungsprognose
- Standorte in Innenstädten oder Wohngebieten
- Gute Erreichbarkeit mit öffentlichem Nahverkehr bzw. Individualverkehr

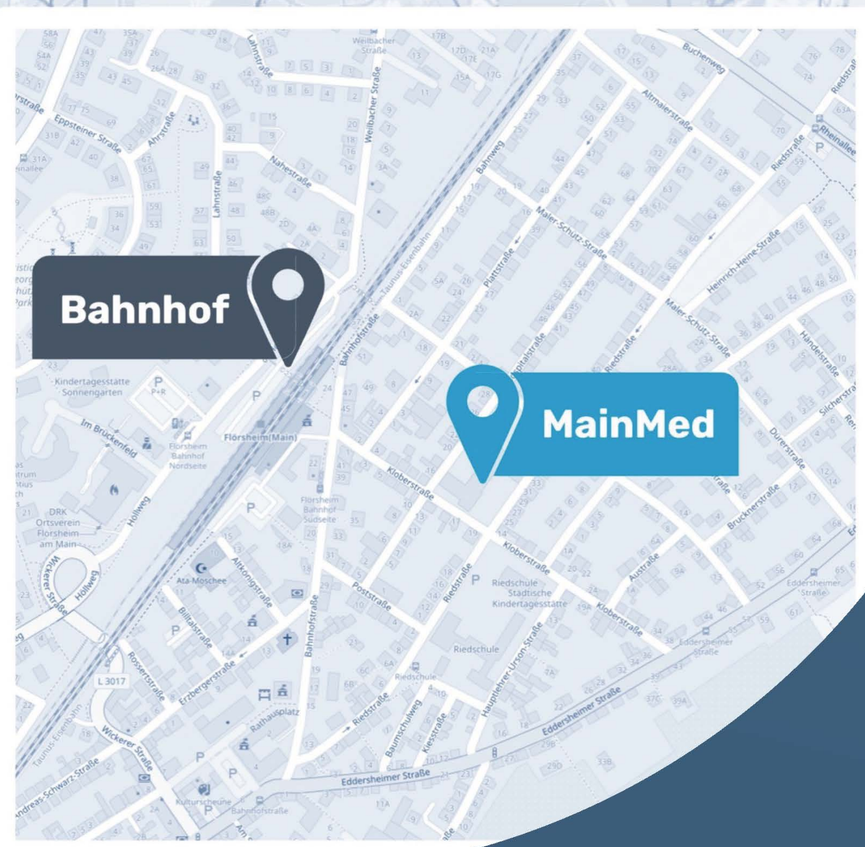
- Baujahre ab 2000
- Guter baulicher Zustand
- Zweckmäßiger Gebäudezuschnitt
- ESG-Tauglichkeit gegeben bzw. auf Sicht erreichbar
- Drittverwendungsfähigkeit grundsätzlich gegeben



- Vermietungsstand > 85 %
- Sinnvoller Mietermix mit Synergien
- WALT > 5 Jahre
- Mietanteil Medizin und medizinnahe Dienstleistungen/Handel > 65 % (Objektebene)

Makro- und Mikrostandort am Beispiel Flörsheim





Objektpipeline

Flörsheim: Gesundheitscampus MainMED

- Fertigstellung: Juni 2024
- Gesamtmietfläche: 6.279 qm
- Stellplätze: 70
- Vermietungsstand: 85 %
- JNKM: TEUR 1.190
- WALT: 12 Jahre

Waiblingen: MedicPlaza

- Fertigstellung: April 2024
- Gesamtmietfläche: 3.200 qm
- Stellplätze: 110
- Vermietungsstand: 89 %
- JNKM: TEUR 680
- WALT: 13 Jahre

Objektpipeline

Dresden: Gesundheitszentrum

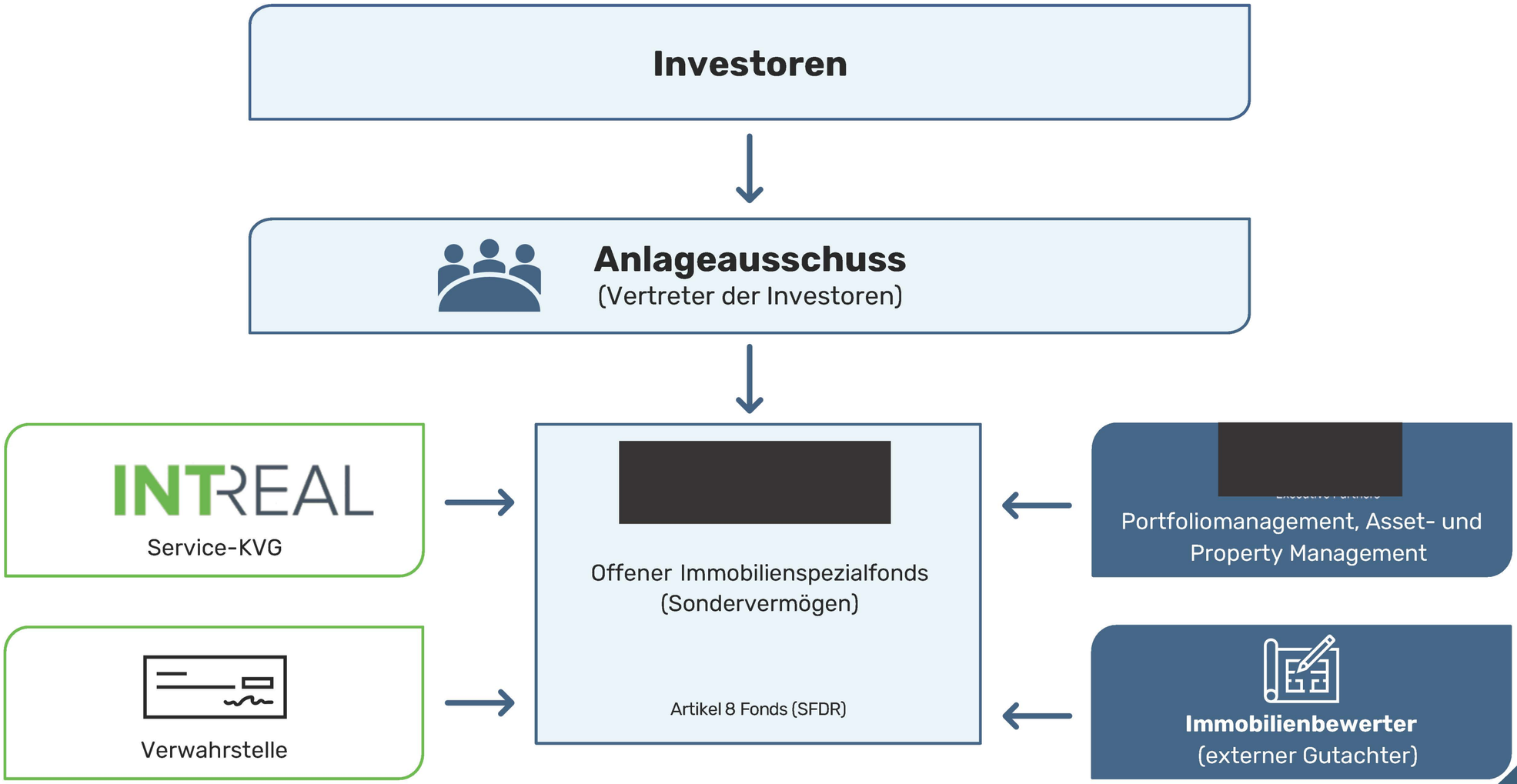
- Fertigstellung: Juli 2024
- Gesamtmietfläche: 5.031 qm
- Stellplätze: 38
- Vermietungsstand: 100 %
- JNKM: TEUR 1.043 + TEUR 261 Ausbaumiete
- WALT: 11,9 Jahre

Ludwigshafen-Oppau: Gesundheitszentrum

- Fertigstellung: Juni 2024
- Gesamtmietfläche: 3.053 qm
- Stellplätze: 104
- Vermietungsstand: 90 %
- JNKM: TEUR 840
- WALT: 12,5 Jahre

Fondsstruktur

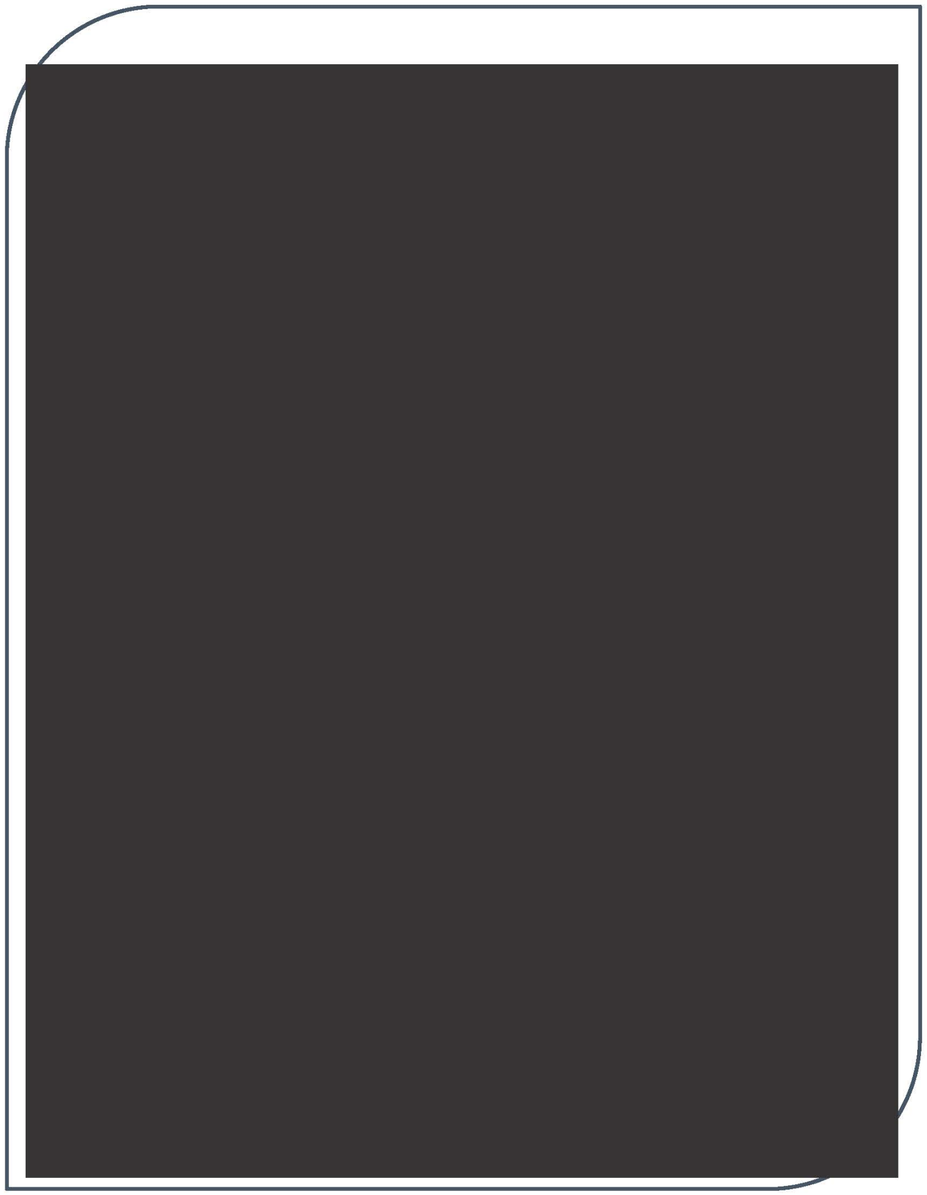
Investoren, KVG, Anlageausschuss

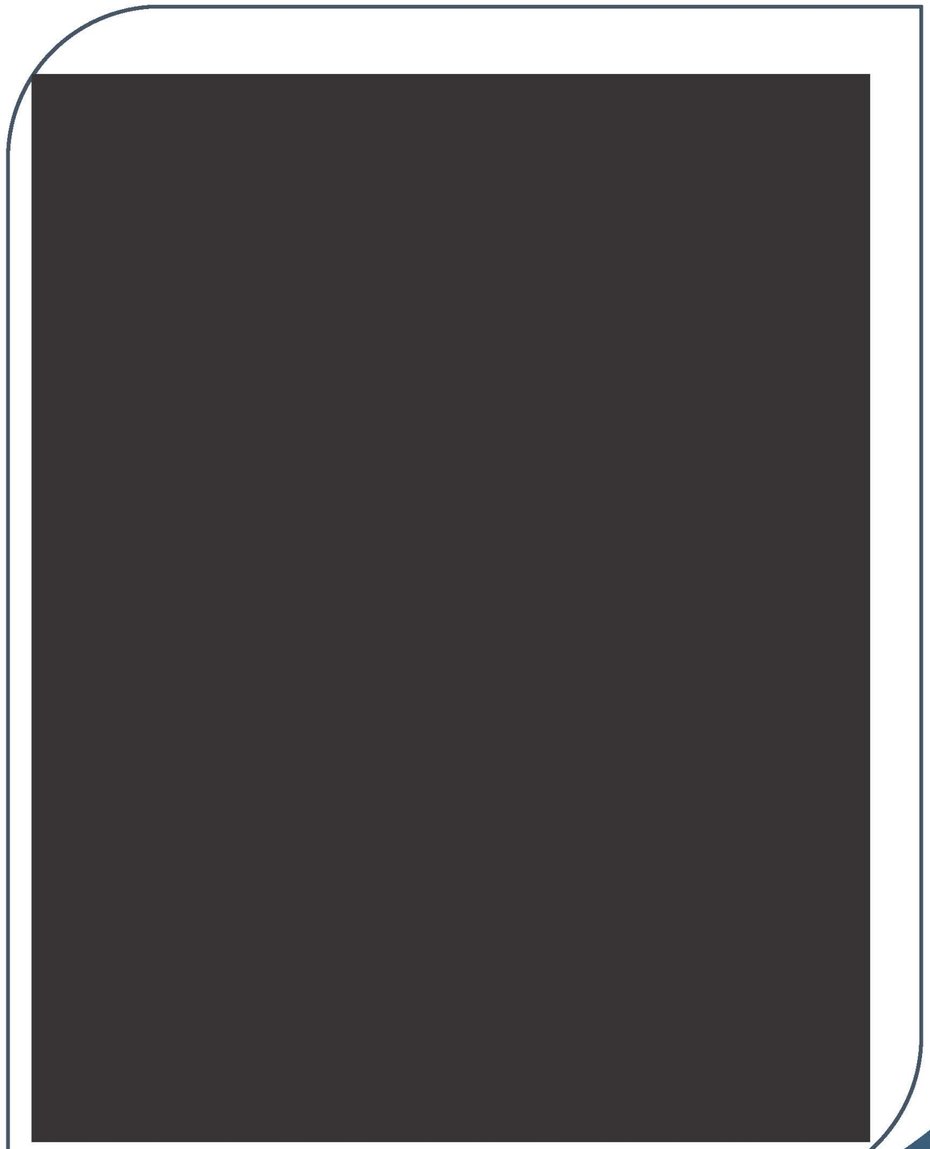


[redacted]

[redacted]

Fondsmanager


[redacted]


[redacted]

Unternehmensvorstellung

Tiefes Marktverständnis

- Seit 2014 unabhängiger, inhabergeführter Asset und Investment Manager.
- Zielgerichtete Optimierung von Portfolien für Kunden.
- Über 450 Objekte mit ca. 1.130 Mietverträgen.
- Tiefes Marktverständnis von Immobilien mit Versorgungscharakter.

Führender Asset Manager

- Erfolgreiche Immobilientransaktionen und Portfolioaufbau von rund 2 Mrd. EUR für renommierte institutionelle Anleger (Pensionskassen, Versorgungswerke und Versicherungen).
- Führender Asset Manager im LEH-Segment.

Inhouse-Lösungen und Know-how

- Eigenes Team mit über 90 Experten für Akquisitions- und Transaktionsmanagement, Finanzierung, Research, Fonds Management, Asset und Property Management, Controlling und Verkauf.
- Know-how in der Koordination von Technikern und Bauingenieuren, externen Architekten und Generalunternehmern.

Netzwerk und Marktzugang

- Über 20 Jahre etabliertes und persönliches Netzwerk mit exzellentem Marktzugang zu großen Portfolios und Off-Market-Deals.
- Maßgeschneiderte Fondslösungen nach KAGB oder Luxemburger Recht und ESG-Klassifizierung (Art. 8/8+ Fonds nach SFDR) für unsere Kunden.

Wir sind Mitglied im: Bund Institutioneller Investoren bii. · GERMAN COUNCIL OF SHOPPING PLACES · bulwiengesa

[redacted]

[redacted]: Unternehmensvorstellung

Akquisition und Transaktion

- Deal-Sourcing und die Prüfung von attraktiven Investments erfolgt nach internationalen Standards und orientiert sich am Cash-Flow und IRR.

Asset Management

- Optimales Management und Entwicklung jedes Objektes mit eigenem Team.
- Erarbeitung und Umsetzung von Vermarktungs-strategien gemeinsam mit Investoren.

Research und Reporting

- Kontinuierliches Monitoring der Marktentwicklungen für Kunden.
- Erstellung von Reports für Investoren nach individuellen Anforderungen.
- Steuerung des Risiko- und Qualitätsmanagements des jeweiligen Fonds.

Property Management

- [redacted] kümmert sich um sämtliche Anliegen der Mieter, um eine langfristige und gute Partnerschaft zu gewährleisten.
- Top 3 der Vermieter klassischer Lebensmittel-Filialisten.

[redacted]

Unser Track Record

[redacted] auf einen Blick

Rund

2 Mrd. EUR

Assets under Management

Über

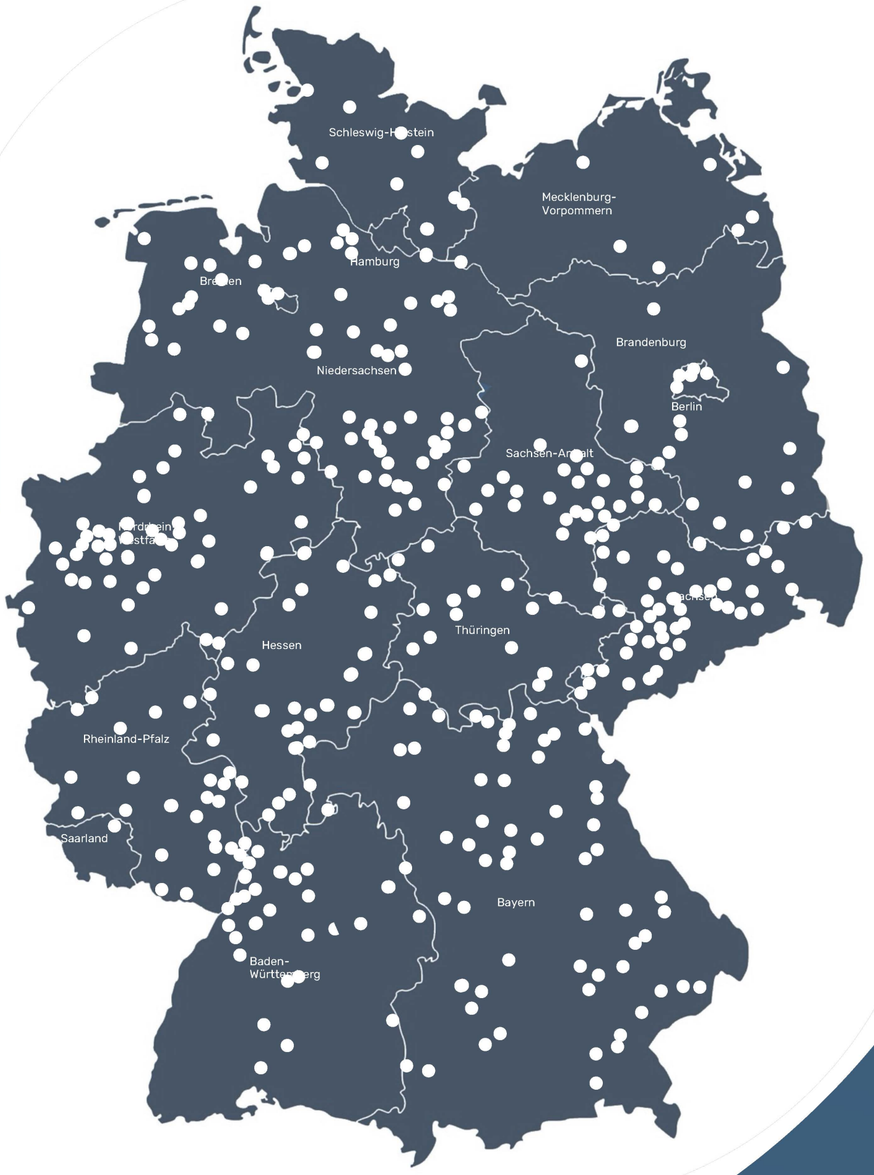
1.130

Mietverträge

Mehr als

450

Standorte in Deutschland



Über

1 Mio. m²

Mietfläche

98 %

Vermietungsquote

Wir arbeiten mit folgenden Kapitalverwaltungsgesellschaften zusammen:

UNIVERSAL INVESTMENT HANSAINVEST INTREAL

Stand: April 2024

Club Deals, Individualmandate und Poolfonds

Individuelle Konzeption und Betreuung

[redacted] hat jahrelange Erfahrung im Investment und Asset Management von Individualmandaten / Mehranlegerfonds.

Seit 2014 wurden vier Spezial-AIF nach deutschem und luxemburgischem Recht aufgelegt.

Bei den Investoren der [redacted] handelt es sich ausschließlich um namhafte deutsche Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerke.

Die Anbindung erfolgt z.B. als offener Spezial-AIF über das klassische Modell der Service-KVG.

Der Anlageausschuss und die Investoren werden in alle wesentlichen Entscheidungen eingebunden (unter anderem Objektankäufe).

Die durch [redacted] seit 2014 angekauften und gemanagten Portfolios erwirtschafteten Renditen deutlich oberhalb der Prognosen.

Hohe Zufriedenheit der Investoren mit der Fonds-Performance und Management-Leistung der [redacted]

Referenzen können bei konkretem Interesse gerne genannt werden.

ESG-Strategie

Initiativen, Mitgliedschaften und Maßnahmen

2021

Projekte, die zur Verbesserung der Ökobilanz beitragen, z. B. Installation von E-Ladestationen, Umstellung auf grünen Strom, Photovoltaikanlagen usw.

Erweiterung der technischen DD mit konkreten Vorschlägen für eine Reduzierung des CO2-Ausstoßes.

Laufendes Scoring und Benchmarking der Bestandsimmobilien mit dem Ziel, dass das gesamte Portfolio nachweislich klimaschonender wird.

2022

Auflage unseres ersten Spezial-AIF als Artikel-8-Fonds gemäß der Offenlegungsverordnung.

Erstellung und Veröffentlichung des ersten Nachhaltigkeitsreports, der jährlich aktualisiert wird.

Umstellung auf Grünstrom in der Unternehmenszentrale und sukzessive Umstellung der Dienstwagen auf E-Autos.

ab 2023

Scoring von allen Akquisitionsobjekten nach festgelegten ESG- Kriterien.

Berücksichtigung von klimaverbessernden Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen in den Businessplänen.

Start unserer Photovoltaik-Strategie und Einführung eines Green-Business-Plans.

GRESB ECORE ESG-Circle of Real Estate PRI Principles for Responsible Investment