

Europäische Logistikstrategie

Pre-Marketing-Information | Q4/2023



Pre-
marketing
material

Übersicht

1. Zusammenfassung
2. Sektoren, Regionen and Manager
3. Investment-Szenarien, Businessplan-Annahmen und ESG
4. Ankaufsplanung und Pipeline
5. Vorstellung Management und Referenzen

Anlagen

Vorgeschlagene Gebührenstruktur

Investment-Szenarien, Kriterien für Zielanlagen

Research



1. Zusammenfassung

Europäische Logistikstrategie

Core-Plus-Logistikstrategie. Investitionen in starke westeuropäische Märkte, darunter die Niederlande, Frankreich, Skandinavien (Schweden und Dänemark) sowie Deutschland. Die Strategie sowie der Anlagezeitpunkt profitieren von der jüngsten Renditekorrektur hochwertiger Logistikimmobilien in Europa sowie der Erwartung auf eine anhaltend hohe Nutzernachfrage bei gleichzeitigem Angebotsmangel und somit einem starken Wachstum der Marktmieten sowie der Indexierung der Bestandsmieten.

Die Strategie umfasst die Zusammenarbeit von



Strategie – Rahmen

Struktur	Offener Immobilien-Spezialfonds (§ 284 KAGB)
SFDR (EU-Offenlegungsverordnung)	Artikel 8 beabsichtigt
Investorenprofil	Multi-Investorenfonds
Zielvolumen (AUM)	EUR 800 Mio.
angestrebtes Verhältnis von Fremdkapital zu Verkehrswert ¹⁾	25–40 %
Mindestanlagevolumen	EUR 25 Mio.
Zielrendite	5,00–5,25 % Ausschüttungsrendite

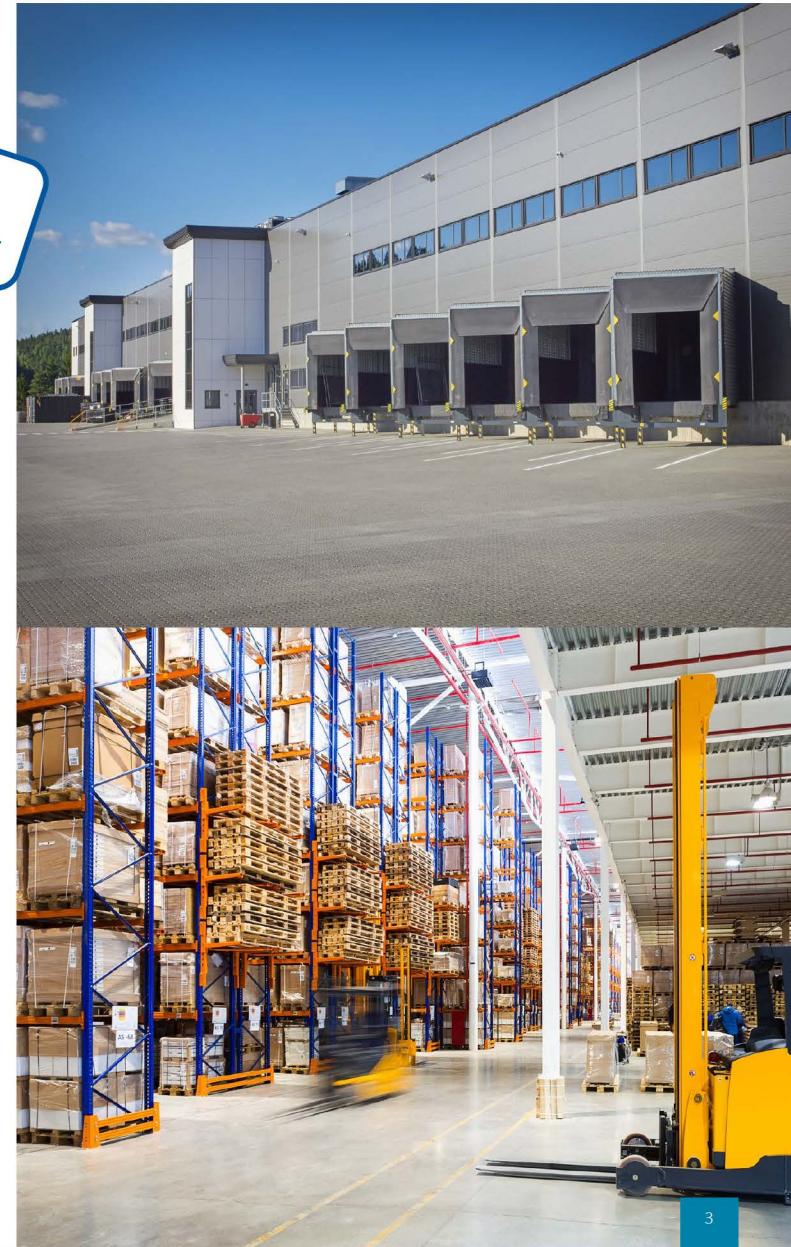
1) Ankauf von Objekten an Tag eins mit 100% Eigenkapital. Die Strategie unterstellt die Aufnahme von Fremdkapital, sobald sich die Zins- und Finanzierungskonditionen nachhaltig stabilisieren.

Strategie – Übersicht

Risikoprofil	Core+
Halten-Strategie	Kaufen – Halten (langfristig) – Exit
Anlagestrategien	1. Nachvermietungsstrategie 2. Standortaufwertungsstrategie 3. Strategie der Aufwertung der Immobilien
Länderallokation (in % vom Zielvolumen)	Niederlande (max. 35 %) Frankreich (max. 35 %) Skandinavien (Schweden, Dänemark) (max. 35 %) Deutschland (<= 10 %)

Hinweise: Hedging-Effekte zur Absicherung von Währungsrisiken sind noch nicht in der Zielrendite berücksichtigt. Weitere Angaben zur Zielallokation nach Ländern befinden sich auf Folie 8.

Artikel 8
beabsichtigt



2. Warum die Logistikbranche?

Research basierte Investment-Strategie



MIETERNACHFRAGE

Der steigende Bedarf an energieeffizienten, nachhaltigen und technologieunterstützten Objekten führt zu einer Konzentration der Nachfrage nach Top-Objekten.



MIETWACHSTUM

Eine robuste Mieternachfrage und die Suche nach qualitativ hochwertigen Flächen schaffen ein **stärkeres Mietwachstumspotenzial für gut gelegene Top-Immobilien** und Wertstabilisierung im Falle von Renditeverschiebungen.



WIRTSCHAFTSWACHSTUM UND STRUKTURELLES WACHSTUM

BIP-Wachstum, steigende E-Commerce-Durchdringung und Nearshoring-Maßnahmen **erhöhen den Bedarf an Logistikflächen in etablierten europäischen Volkswirtschaften**.



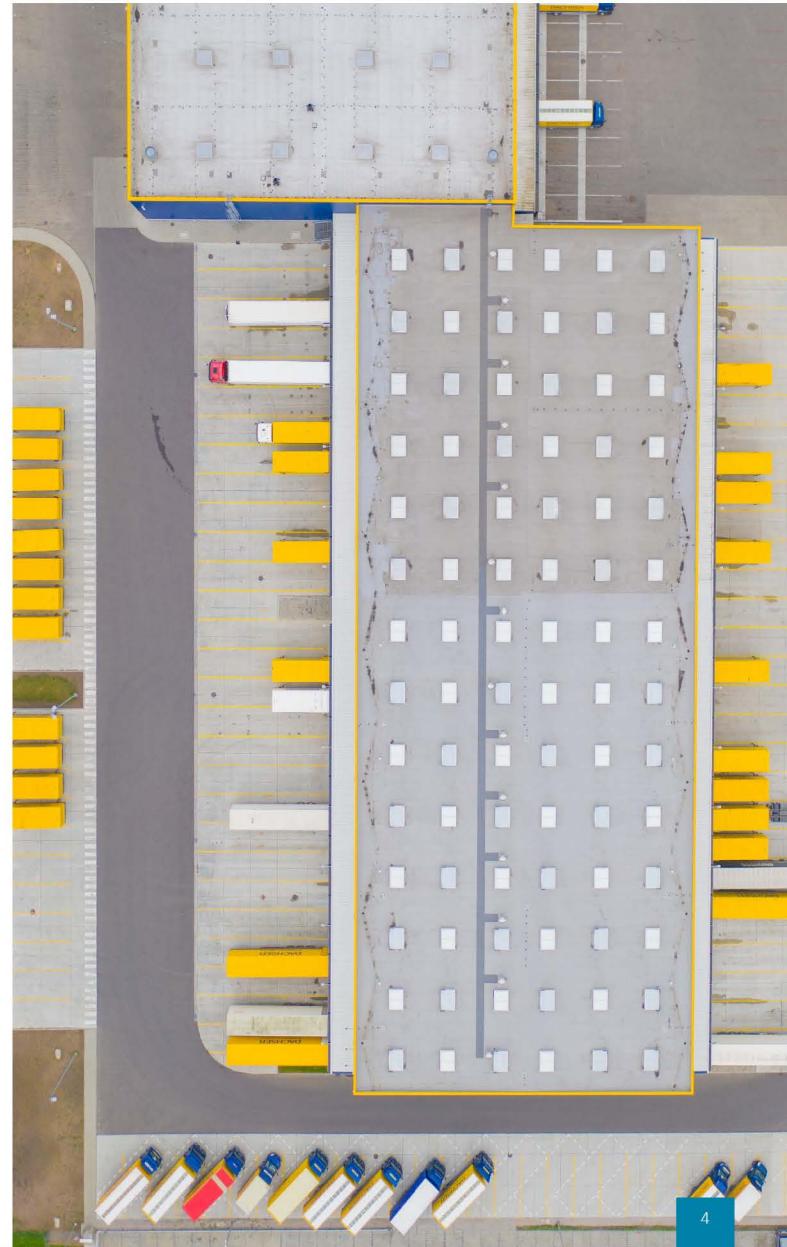
KNAPPES ANGEBOT

Hohe Baukosten, Mangel an Grundstücken und Schwierigkeiten bei Genehmigungen **haben die Entwicklungspipeline gebremst**.



EINSTIEGSPREISE

Geopolitische und makroökonomische Geschehnisse haben in den vergangenen 18 Monaten zu einem deutlichen Anstieg der Spitzenrenditen geführt. Für Investoren bieten diese einen **idealen Einstiegspunkt** bei überzeugenden Fundamentaldaten der Mieter und entsprechender Objektqualität.



2. Warum die Ausrichtung auf Westeuropa?

Niederlande, Frankreich, Skandinavien (Schweden und Dänemark) sowie Deutschland



WIRTSCHAFTLICHE STÄRKE

Starke, gesunde und **diversifizierte Volkswirtschaften**, die eine anhaltende, wachsende Nachfrage nach Logistikflächen unterstützen werden.



STABILES UMFELD

Stabile Regierungen und Verwaltungen achten die **Rechtsstaatlichkeit**, sorgen für Sicherheit und begünstigen ausländische Direktinvestitionen.



HANDELSABKOMMEN

Freier Waren- und Dienstleistungsverkehr sind zwei der vier EU-Grundfreiheiten, fördern die Wirtschaftstätigkeit und die damit verbundene Nachfrage nach Logistikimmobilien.



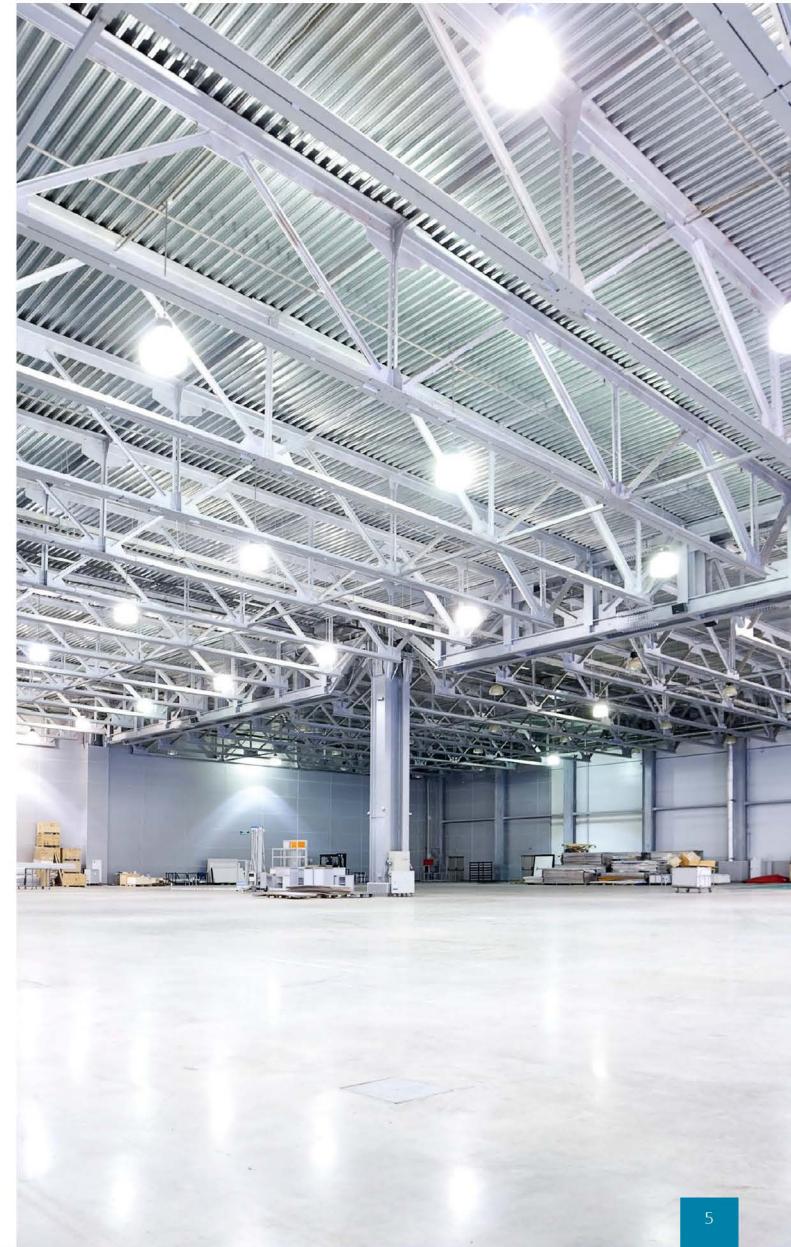
ÜBERDURCHSCHNITTLICHES IMMOBILIENERTRAGSPOTENZIAL

Aussicht auf **attraktive Renditen** angesichts lebhaft steigender **Mieternachfrage**, u. a. in den Marktsegmenten **E-Commerce** und **Reshoring**, die auf ein knappes Angebot an qualitativ hochwertigen Logistikimmobilien trifft.



LIQUIDITÄT

Hinreichende **Markttiefe** und -**liquidität** mit einem durchschnittlichen jährlichen Transaktionsvolumen von ca. 22,1 Mrd. EUR in den zurückliegenden fünf Jahren.



2. Warum [REDACTED]

- 1 Partnerschaft mit individuellen Stärken und vielfältigen Synergien.
- 2 [REDACTED] als Immobilien-Investmentmanager mit ausgeprägter Expertise und umfassendem Track-Record im Bereich Logistik (>€450 Mio. Logistik Transaktionsvolumen in Europa seit Januar 2023).
[REDACTED] etablierte und erfahrene deutsche KVG mit Ausrichtung auf institutionelle Anleger.
- 3 [REDACTED] verfügt über eine starke europäische Präsenz und ein gewachsenes Netzwerk in jeder Jurisdiktion der vorgeschlagenen Strategie.
- 4 Möglichkeit der Erweiterung des Investitionsspektrums für künftige Produkte auf andere europäische Märkte, in denen [REDACTED] tätig ist, und auf andere Nutzungsarten.



3. Investment-Szenarien

Ausgewählte Strategien



1. NACHVERMIETUNG

- + Qualitativ hochwertige Immobilien mit solider Ausstattung
- + Kürzere Mietrestlaufzeit (WALB)
- + Begrenzter Investitionsbedarf; einzelne ESG-Verbesserungen könnten erforderlich sein
- + Überzeugendes Wachstumspotenzial durch Nachvermietung; bewährter Standort mit Mietwachstum



2. AUFSTREBENDE STANDORTE

- + Qualitativ hochwertige Immobilien, moderne Gebäude und Materialien
- + Längere Mietrestlaufzeit (WALB)
- + Begrenzter Investitionsbedarf; einzelne ESG-Verbesserungen könnten erforderlich sein
- + Überzeugendes Wachstumspotenzial durch Standortoptimierung – Zielregionen außerhalb, aber im Einzugsbereich der wichtigsten Logistikzentren



3. AUFWERTUNG DER IMMOBILIEN

- + Ältere, aber wertige Immobilien (mit Möglichkeit zu renovieren)
- + Mittlere Mietrestlaufzeit (WALB)
- + Investitionsbedarf zur hochwertigen Renovierung unter Berücksichtigung von ESG-Standards
- + Überzeugendes Wachstumspotenzial durch Renovierung im Einklang mit ESG-Anforderungen an Immobilien: bewährter Standort mit Mietwachstum

Für unsere Core-Plus-Logistikstrategie ziehen wir Objekte in Betracht, welche in eine der drei oben genannten Teilstrategien passen. Diese ermöglichen es uns, eine Ausschüttungsrendite von 5,00 % bis 5,25 % zu erzielen.

3. Investment-Szenarien

Businessplan-Annahmen

Zielländer



Allgemeine Annahmen

Ankaufsphase	24 Monate Investmentzeitraum
Haltedauer	10 Jahre (+)
Zielobjektgröße	EUR 20–75 Mio.
Finanzierung	Keine externe Finanzierung zum Auftakt (ausschließlich Darlehen der Anteilseigner). Die Finanzierung wird nach der Ankaufsphase und Stabilisierung der Zinssätze neu geprüft. Angestrebter LTV zwischen 25–40 %
Investitionsannahmen	Investitionen für Renovierungen und ESG-Verbesserungen werden für jedes Objekt einzeln festgelegt.
Zielrendite	5,00–5,25 % Ausschüttungsrendite ⁵

Länderspezifische Annahmen

Land	Frankreich	Deutschland	Niederlande	Skandinavien ⁶
Zielallokation ⁴	Max. 35 %	≤10 %	Max. 35 %	Max. 35 %
Ankaufs-NOIY ⁷	5,5–6,0 %	5,5–6,0 %	5,5–6,0 %	5,75–6,25 %
Indexierung ¹	2024 2025 2026 2027+	3,0 % 3,0 % 3,0 % 3,0 %	3,0 % 3,0 % 3,0 % 3,0 %	3,0 % 3,0 % 3,0 % 3,0 %
ERV-Wachstum ²	2024 2025 2026 2027+	5,0 % 4,0 % 3,0 % 2,5 %	3,0 % 2,5 % 2,0 % 2,0 %	4,0 % 3,5 % 3,0 % 2,0 %
Exit / Stabilisierter NOIY ⁷	5,0–5,5 %	5,0–5,5 %	5,0–5,5 %	5,25–5,75 %
Einkommensteuer	25,0 %	0,0 % ³	25,8 %	20,6 % (S) / 22,0 % (DK)

2) Durchschnitt je Land, auf Grundlage einzelner Objekte geprüft.

3) Abhängig von der Strukturierung

4) Als prozentualer Anteil des Zielvolumens

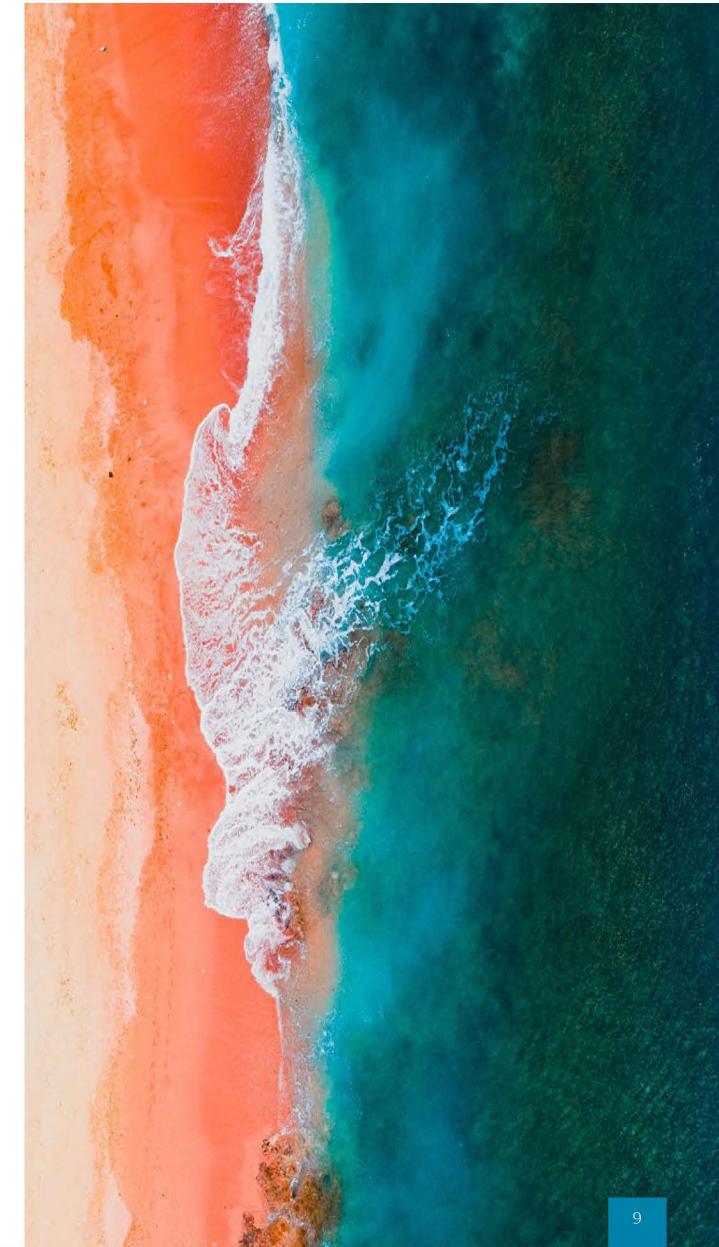
5) Hedging-Effekte zur Absicherung von Währungsrisiken sind noch nicht in der Zielrendite berücksichtigt

6) Schweden und Dänemark

7) Berechnet als Nettokaltmiete abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten geteilt durch den Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten

3. Investment-Szenarien

ESG-Strategie



3. Investment-Szenarien

ESG-Strategie – 100 % Anteil an nachhaltigen Immobilien im Sinne von Artikel 2 Nr. 17 SFDR als Fondsstrategie

Verordnung betreffend die Offenlegung nachhaltiger Finanzierung und EU-Taxonomie

SFDR	Integration von Nachhaltigkeitsindikatoren im Ankaufsprozess	Abfrage der Kriterien beim Verkäufer, Integration der Kriterien in ESG-Due-Diligence, Kaufentscheidung Integration selbst definierter Nachhaltigkeitsindikatoren im Ankaufsprozess
	Prüfung, ob das potenzielle Investitionsobjekt möglicherweise eine negative Auswirkung auf Nachhaltigkeit hat	Prüfung, ob das jeweilige Investitionsobjekt <ol style="list-style-type: none">an der Gewinnung, Entnahme, Lagerung, Fertigung oder dem Transport von fossilen Brennstoffen beteiligt ist;als energieeffizient (gemäß der Energieklasse) einzustufen ist.
EU-Taxonomie		Offenlegung von mindestens einem der folgenden Indikatoren <ol style="list-style-type: none">Treibhausgas-(GHG-)EmissionenEnergieintensität (des Gebäudes, nicht des/der Mieter/s)AbfallaufkommenRohstoffverbrauch für Neubauten und wesentliche RenovierungsarbeitenAnteil vegetationsloser Oberfläche
100 % Anteil nachhaltiger Immobilien im Sinne von Artikel 2 Nr. 17 SFDR innerhalb von 3 bis 5 Jahren nach Ankauf	Mind. 40 % der Investitionen sollen bereits mit Ankauf die Kriterien erfüllen.	Für maximal 60 % der Investitionen soll über die Haltedauer die Energieeffizienz nachhaltig verbessert werden, sofern sie am ersten Tag die DNSH*- und Good-Governance-Tests gemäß SFDR erfüllen.

*) Prinzip der Vermeidung erheblicher Beeinträchtigung.

3. Investment-Szenarien

ESG-Strategie – Beschleunigung des Übergangs zu Netto-Null-Emissionen und Steigerung des finanziellen und sozialen Werts der Immobilien



Aktuell im Gebührenmodell noch nicht eingepreist.

3. Investment-Szenarien

ESG-Strategie – Verpflichtungen zur Förderung der Nachhaltigkeit und einer kontinuierlichen Verbesserungsagenda

- 1 Der Fonds wird in Übereinstimmung mit der globalen Beschaffungsrichtlinie und dem Verhaltenskodex von [REDACTED] Group betrieben und wird die Menschenrechte und Arbeitnehmerrechte seiner Lieferanten in allen Einsatzländern aktiv fördern.
- 2 Der Fonds verpflichtet sich, jährlich eine extern verifizierte Umfrage zum Kundenengagement durchzuführen und durch sein praxisorientiertes Asset Management aktiv nach Möglichkeiten zu suchen, die Kundenbindung der Mieter zu verbessern.
- 3 Für alle verwalteten Vermögenswerte wird der Fonds in ein Datenmanagement-Tool investieren, um ESG-Daten (d. h. Energie, Treibhausgasemissionen, Wasser und Abfall) im Rahmen der betrieblichen und finanziellen Kontrolle zu überwachen und Mieterkunden aktiv dazu zu ermutigen, ihre ESG-Daten weiterzugeben.
- 4 Bei der gesamten Strom- und Gasbeschaffung wird der Fonds gemeinsam mit den Miethalten erneuerbare Energien fördern.
- 5 Um die vorübergehenden Auswirkungen des Klimawandels zu bewältigen, überwacht der Fonds alle Immobilienanlagen im Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM) und fördert aktiv Maßnahmen zur Verbesserung des Risikoprofils des Fonds.
- 6 Der Fonds nimmt jährlich am Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) teil.



4. Ankaufsplanung und Pipeline

Wir nutzen unser europäisches Netzwerk und sind in der Lage, On- und Off-Market-Transaktionen rasch umzusetzen

Geprüft/analysiert
>4 Mrd. EUR¹

Ausgewählte Pipeline:

1,6 Mrd. EUR

450 Mio. EUR 500 Mio. EUR 420 Mio. EUR

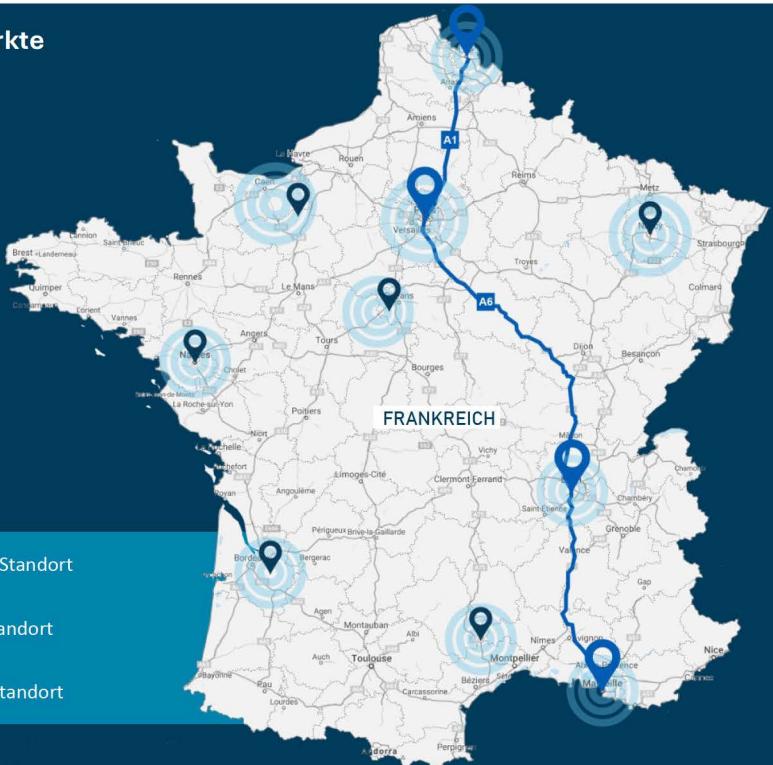


1) Erfasster Zeitraum: 1. Januar 2022 bis 30. Juni 2023

Stand: 30.06.2023

4. Ankaufsplanung und Pipeline: Zielstandort Frankreich

Zielmärkte



Ankaufsschwerpunkt

- In Frankreich befinden sich die wichtigsten Logistikzentren rund um die vier größten Städte Lille, Paris, Lyon und Marseille. Diese profitieren von einer hervorragenden Infrastruktur und großen Einzugsgebieten und bilden den französischen Logistikkorridor, der das Land dank der Autobahnen von Norden nach Süden durchquert:
 - A 1 von Lille nach Paris
 - A 6 von Paris nach Marseille via Lyon
- Bis zum ersten Halbjahr 2023 machte der Logistikkorridor nur 40 % des Flächenumsatzes aus.¹ Daher sollen die Standorte in Bezug auf Wiedervermietungs- und Standortaufwertungsstrategien gezielt angegangen werden.
- Mit der steigenden Nachfrage nach Logistikflächen sind in jüngster Zeit einige weitere alternative Logistikstandorte entstanden. In der Tat steigt der Anteil des Flächenumsatzes außerhalb des französischen Logistikkorridors seit 2015 stetig an und erreichte im ersten Halbjahr 2023 60 %.²
- In diesem Zusammenhang haben andere Teilmärkte in unmittelbarer Nähe von Städten wie Nantes, Bordeaux, Orléans und Toulouse starkes Mietwachstum und rückläufige Renditen erlebt. Daher sollen diese Standorte auch im Hinblick auf Wiedervermietungs-, Standortaufwertungs- und Wachstumsstrategien ins Visier genommen werden.

^{1,2} Quelle: JLL, Q2/2023.

4. Investment-Pipeline Frankreich – Beispiel 1

Investment-Highlights

- Logistikneubau mit hoher ESG-Spezifikation und Photovoltaikanlage
- Vollständig vermietet mit langfristigem Mietvertrag, 100 % indexiert auf französischen VPI (ILAT-Index).
- Aufstrebender B-Standort in der Nähe von Tours, der es ermöglicht, die Immobilie zu einer höheren Rendite als im französischen Logistikkorridor zu erwerben.
- Markt im Aufschwung, mit starken Fundamentalsdaten und Nachfrage, da die Märkte in Paris und Orléans keine neuen Entwicklungskapazitäten bieten.

2. STANDORTAUFWERTUNGSSTRATEGIE: Neuentwicklung in der Region Tours, Frankreich

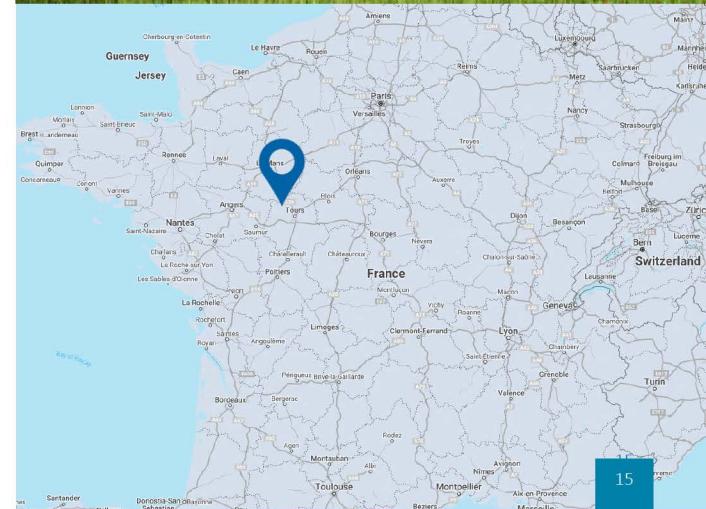
Stadt / Standort	Neuillé-Pont-Pierre (Tours)	B-Standort
Baujahr	2024	Moderne Ausstattung
m² / Vermietungsstand (%)	31.084	100 %
WALB (Jahre)	6/9 Jahre	Langfristiger Mietvertrag
Anzahl Immobilien / Mieter	1	1
Büroanteil / Höhe	1,8 %	11,6 Meter
Anzahl Ladetore / Quote	66	1:450 m²
Bodentraglast	5 t/m²	
Erwarteter Kaufpreis¹ / je m²	EUR 25 Mio.	EUR 805
NOI p.a.² / NOI Yield³	EUR 1,45 Mio.	5,75 %
Auschüttungsrendite Jahr 1 / Jahr 3⁴	4,9 %	5,3 %

¹ Entspricht dem Kaufpreis ohne Kaufnebenkosten

² Net operating income ist definiert als Nettokaltmiete abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten

³ Berechnet als NOI geteilt durch den Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten

⁴ Berechnet als Ausschüttungen in Jahr 1 und Jahr 3 geteilt durch das eingesetzte Eigenkapital



4. Investment-Pipeline Frankreich – Beispiel 2

Investment-Highlights

- Logistikneubau mit hoher ESG-Spezifikation (BREEAM/sehr gut) und Photovoltaikanlage
- Vollständig vermietet mit langfristigem Mietvertrag.
- B-Standort ermöglicht den Erwerb der Immobilie zu höheren Einstiegsrenditen.
- Mieter mit starken finanziellen Kennzahlen (Covenants; jährlicher Umsatz von mehr als 1,0 Mrd. EUR)
- Ausgezeichnete Anbindung an die Autobahn A 81, welche die Städte Rennes, Le Mans und Paris miteinander verbindet
- Zahlreiche behördliche Genehmigungen liegen vor (ICPE-Klassifizierung erteilt), die zahlreiche verschiedene Logistiknutzungsoptionen ermöglichen.

2. STANDORTAUFWERTUNGSSTRATEGIE: Neuentwicklung in der Region Bretagne, Frankreich

Stadt / Standort	Louverné (Laval)	B-Standort
Baujahr	2024	Moderne Ausstattung
m² / Vermietungsstand (%)	39.017	100 %
WALB (Jahre)	9 Jahre	Langfristiger Mietvertrag
Anzahl Immobilien / Mieter	1	1
Büroanteil / Höhe	2,9 %	10,5 Meter
Anzahl Ladetore / Quote	55	1:710
Bodentraglast	5 t/m ²	
Erwarteter Kaufpreis¹ / je m²	EUR 30 Mio.	EUR 770
NOI p.a.² / NOI Yield³	EUR 1,85 Mio.	6,0 %
Auschüttungsrendite Jahr 1 / Jahr 3⁴	5,1 %	5,4 %

¹ Entspricht dem Kaufpreis ohne Kaufnebenkosten

² Net operating income ist definiert als Nettokaltmiete abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten

³ Berechnet als NOI geteilt durch den Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten

⁴ Berechnet als Ausschüttungen in Jahr 1 und Jahr 3 geteilt durch das eingesetzte Eigenkapital



4. Ankaufsplanung und Pipeline: Zielstandort Niederlande

Zielmärkte



Ankaufsschwerpunkt

- Die wichtigsten niederländischen Logistikzentren sind weit verstreut, aber die wirklichen Kernmärkte befinden sich entlang der Hauptverkehrsachsen und in der Nähe der wichtigsten Häfen und Städte.
- Die wichtigsten Verkehrsachsen vom Hafen Rotterdam sind:
 - A 20 / A 12 Rotterdam-Utrecht-Arnheim-Deutschland
 - A 16 / A 17 Rotterdam-Breda-Antwerpen (Belgien)
 - A 16 / A 58 Rotterdam-Tilburg-Eindhoven-Venlo-Deutschland
 - A 59 / A 50 Rotterdam-Den Bosch-Nimwegen-Deutschland
 - A 15 Rotterdam-Nimwegen
- Wichtigste Häfen und Städte:
 - Häfen Rotterdam/Amsterdam und Flughafen Amsterdam Schiphol
 - G5-Städte (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Eindhoven) für Logistik auf der letzten Meile
 - Utrecht dank seiner zentralen Lage für E-Commerce innerhalb der Niederlande
 - Venlo für internationalen E-Commerce wegen seiner Lage im Dreiländereck mit Deutschland und Belgien sowie der Anbindung an die Hauptautobahnen
- Der Ankauf für Nachvermietungs- und Standortaufwertungsstrategien wird sich um diese Standorte konzentrieren.
- Zielstandorte werden sein:
 - Kleinere Objekte im 15-km-Radius um die G5-Städte angesichts des E-Commerce- und Last-Mile-Logistikwachstums
 - Qualitativ hochwertige Immobilien entlang der Verkehrskorridore, aber außerhalb der Hauptknotenpunkte (20-/30-km-Radius) und in kleineren Städten/Märkten
 - Aufstrebende Standorte: Märkte entlang der Verkehrskorridore Richtung Norden und Nordosten der Niederlande

4. Investment-Pipeline Niederlande – Beispiel 1

Investment-Highlights

- Top-Standort in West-Brabant (Bergen op Zoom) an der Verkehrsachse zwischen den Häfen Rotterdam und Antwerpen
- Kurzfristiger Mietvertrag mit 2,5 Jahren Restlaufzeit an einen führenden Logistikdienstleister
- Etwa 35 % upside auf aktuelles Mietniveau von 50 EUR/m² p. a.
- Kapitalwert unter Wiederherstellungskosten (Grundstück + Baukosten)
- Objekt ist flexibel in bis zu vier separate Einheiten aufteilbar.
- Begrenzte Investitionen erforderlich, um Objekt zukunftssicher zu machen und mit den heutigen (ESG-)Anforderungen in Einklang zu bringen.
- Anfängliche Renditen unter den Fondszielen, aber Erreichen der Zielrenditen nach Durchführung der Renovierung und Nachvermietung

1. NACHVERMIETUNGSSTRATEGIE: Mittelaltes Objekt in Top-Lage in Bergen op Zoom, Niederlande

Stadt / Standort	Bergen op Zoom	A-Standort
Baujahr	2010	mittelaltes Objekt
m² / Vermietungsstand (%)	42.950	100 %
WALB (Jahre)	2,5 Jahre	Kurzfristiger Mietvertrag
Anzahl Immobilien / Mieter	1	1
Büroanteil / Höhe	4,5 %	10 Meter
Anzahl Ladetore / Quote	45	1:954
Bodentraglast	4 t/m ²	
Erwarteter Kaufpreis¹ / je m²	EUR 43 Mio.	EUR 1.005
NOI p.a.² / NOI Yield³	EUR 2,1 Mio.	4,7 %
Auschüttungsrendite Jahr 1 / Jahr 3⁴	3,8 %	5,7 % ⁵

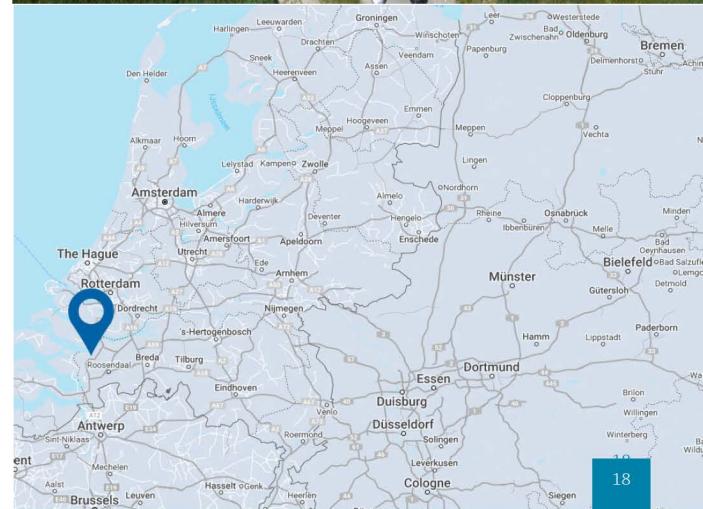
¹ Entspricht dem Kaufpreis ohne Kaufnebenkosten

² Net operating income ist definiert als Nettokaltmiete abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten

³ Berechnet als NOI geteilt durch den Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten

⁴ Berechnet als Ausschüttungen in Jahr 1 und Jahr 3 geteilt durch das eingesetzte Eigenkapital

⁵ Nach Verlängerung zur Marktmiete



4. Investment-Pipeline Niederlande – Beispiel 2

Investment-Highlights

- Lage in Süd-Limburg, eines der am schnellsten wachsenden und an Zugkraft gewinnenden Logistikzentren der Niederlande
- In Heerlen an der A 76 gelegen, etwa 5 km von der deutschen und belgischen Grenze
- Langfristiger Mietvertrag mit einem etablierten Logistikdienstleister
- Der Neubau soll im Oktober 2023 übergeben werden.
- Der Erwerb von Neubau löst keine Grund-erwerbsteuer aus.
- Energieklasse A++ und BREEAM-Zertifizierung „sehr gut“

2. STANDORTAUFWERTUNGSSTRATEGIE: Neubau mit besten Spezifikationen an einem sich schnell entwickelnden Standort

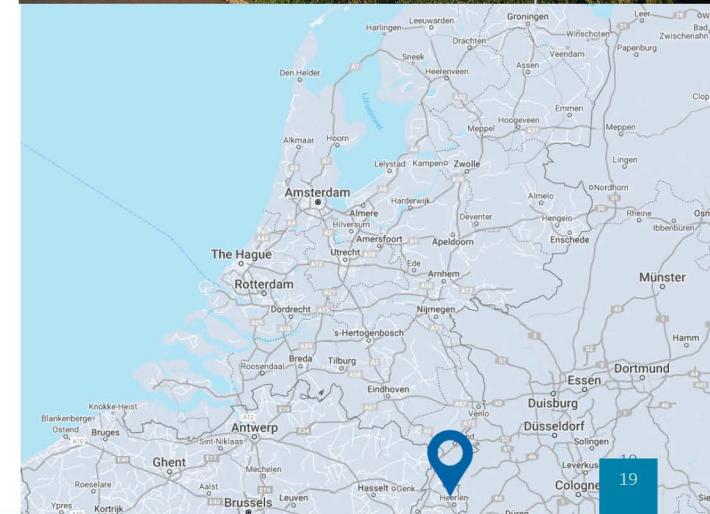
Stadt / Standort	Heerlen	Aufstrebender Standort
Baujahr	2023	Neu
m² / Vermietungsstand (%)	37.800	100 %
WALB (Jahre)	10 Jahre	Langfristiger Mietvertrag
Anzahl Immobilien / Mieter	1	1
Büroanteil / Höhe	3 %	12,2 Meter
Anzahl Ladetore / Quote	40	1:945
Bodentraglast	5 t/m ²	
Erwarteter Kaufpreis¹ / je m²	EUR 40 Mio.	EUR 1.058
NOI p.a.² / NOI Yield³	EUR 2,45 Mio.	5,5 %
Auschüttungsrendite Jahr 1 / Jahr 3⁴	4,5 %	4,6 %

¹ Entspricht dem Kaufpreis ohne Kaufnebenkosten

² Net operating income ist definiert als Nettokaltmiete abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten

³ Berechnet als NOI geteilt durch den Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten

⁴ Berechnet als Ausschüttungen in Jahr 1 und Jahr 3 geteilt durch das eingesetzte Eigenkapital



4. Ankaufsplanung und Pipeline: Zielstandorte Schweden und Dänemark

Zielmärkte



Ankaufsschwerpunkt

- Nordisches Logistikdreieck, urbane Ballungsgebiete und etablierte Logistikstandorte
- Führende Städte sind Stockholm, Göteborg, Malmö, Kopenhagen und Aarhus
- Die Verteilerzentren werden in erster Linie in etablierten Logistikzentren in der Nähe von wichtiger Infrastruktur angesiedelt sein.
- Die Last-Mile-Logistik wird sich auf große und wachsende Konsumentenmärkte konzentrieren: die drei größten Städte in Schweden und die zwei größten Städte in Dänemark (gemessen an der Einwohnerzahl).
- Im Logistikmarkt sehen wir drei Segmente:
 - Last-Mile
 - Paket- und Umschlagszentren
 - Verteilerzentren
- Die Strategie zielt darauf ab, ein attraktives Risiko-Ertrags-Verhältnis zu erzielen, indem das Risiko auf der Objektebene bewertet und kontrolliert wird. Die einzelnen Investments werden die Risiken ausgleichen, z. B.
 - kürzere Mietlaufzeiten, niedrige Mieterbonität oder schwächere Gebäudequalität in etablierten Mikrolagen und
 - attraktiv bepreiste Objekte mit mittel- bis langfristigen Mietverträgen, höherer Mieterbonität und besserer Gebäudequalität an aufstrebenden Mikrostandorten.

4. Investment-Pipeline – Beispiel Schweden

Investment-Highlights

- Logistikneubau in moderner Ausführung
- Voll vermietet auf Basis eines langfristigen und zu 100 % VPI-wertgesicherten Mietvertrags
- Starke B-Lage ermöglicht Kauf zu höherer Einstiegsrendite.
- Vermietet an börsennotiertes schwedisches Einzelhandelsunternehmen mit starker Bonität.
- Das Gebäude wurde für den derzeitigen Mieter als strategisch wichtiger Logistikhub errichtet.

2. STANDORTAUFWERTUNGSSTRATEGIE: Neue Logistikimmobilie mit langfristigem Mietvertrag in guter B-Lage in Halmstad, Schweden

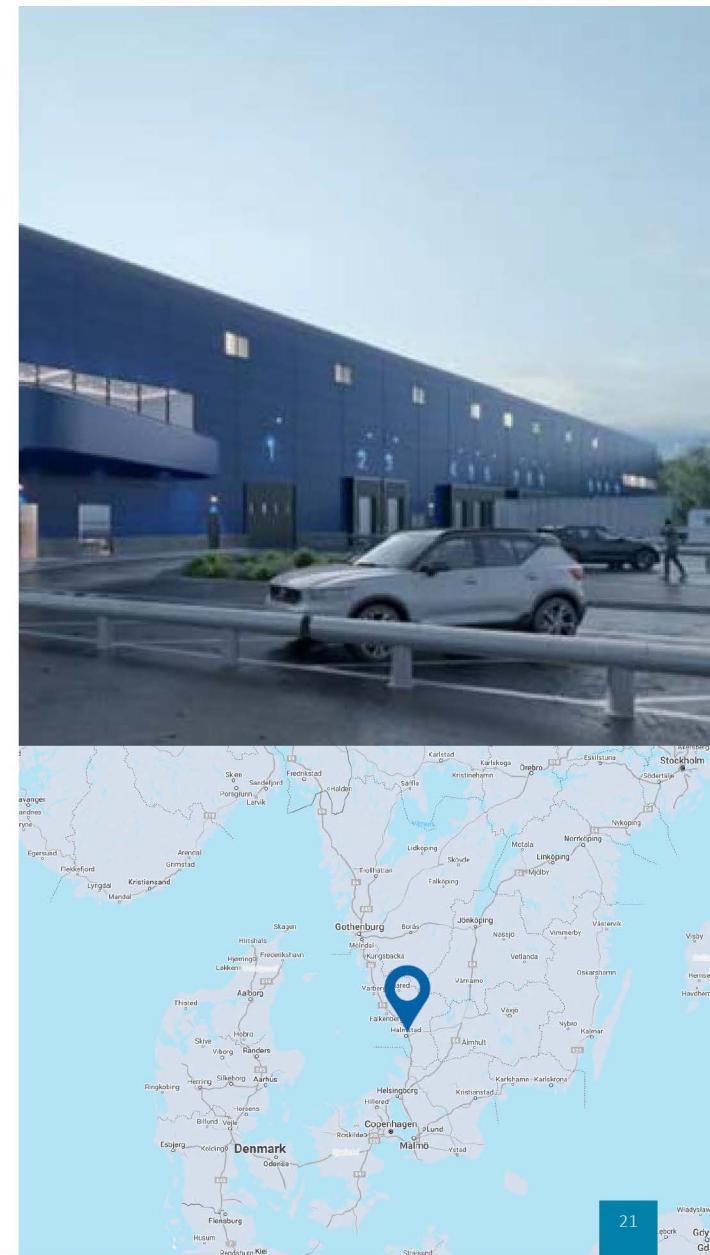
Stadt / Standort	Halmstad	B-Lage
Baujahr	2022	Moderne Ausführung
m² / Vermietungsstand (%)	18.353	100 %
WALB (Jahre)	9 Jahre	Langfristiger Mietvertrag
Anzahl Immobilien / Mieter	1	1
Büroanteil / Höhe	4,2 %	11,7 Meter
Anzahl Ladetore / Quote	11	1 : 1,670
Bodentraglast	20 t/m ²	
Erwarteter Kaufpreis¹ / je m²	EUR 16 Mio.	EUR 870
NOI p.a.² / NOI Yield³	EUR 1,0 Mio.	5,75 %
Auschüttungsrendite Jahr 1 / Jahr 3⁴	4,8 %	5,25 %

¹ Entspricht dem Kaufpreis ohne Kaufnebenkosten

² Net operating income ist definiert als Nettokaltmiete abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten

³ Berechnet als NOI geteilt durch den Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten

⁴ Berechnet als Ausschüttungen in Jahr 1 und Jahr 3 geteilt durch das eingesetzte Eigenkapital



4. Investment-Pipeline – Beispiel Dänemark

Investment-Highlights

- Portfolio mit vier qualitativ hochwertigen Logistikobjekten
- Vollständig und langfristig vermietet mit wertgesicherten Double-Net-Mietverträgen
- Gute B-Lage ermöglicht Kauf zu höherer Einstiegsrendite.
- Portfolio umfasst ein automatisiertes Hochregallager und zwei Cross-Dock-Immobilien.
- Zusätzliches Wertschöpfungspotenzial durch Erweiterung eines der Objekte

2. STANDORTAUFWERTUNGSSTRATEGIE: Vier moderne, langfristig vermietete Logistikimmobilien an guten B-Standorten in Dänemark

Stadt / Standort	Mehrere	B-Standorte
Baujahr	2014-2020	Moderne Ausführung
m² / Vermietungsstand (%)	35.777 m ²	100 %
WALB (Jahre)	11 Jahre	Langfristige Mietverträge
Anzahl Immobilien / Mieter	4	3
Büroanteil / Höhe	8,5 %	7,0–13,7 Meter
Anzahl Ladetore / Quote	125	1:290
Bodentraglast	n/a	
Erwarteter Kaufpreis¹ / je m²	EUR 61 Mio.	EUR 1.700
NOI p.a.² / NOI Yield³	EUR 3,8 Mio.	6,0 %
Auschüttungsrendite Jahr 1 / Jahr 3⁴	5,0 %	5,4 %

¹ Entspricht dem Kaufpreis ohne Kaufnebenkosten

² Net operating income ist definiert als Nettokaltmiete abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten

³ Berechnet als NOI geteilt durch den Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten

⁴ Berechnet als Ausschüttungen in Jahr 1 und Jahr 3 geteilt durch das eingesetzte Eigenkapital



4. Ankaufsplanung und Pipeline: Zielstandort Deutschland

Zielmärkte



Ankaufsschwerpunkt

- Top-Logistikstandorte auf Grundlage der „Fraunhofer Karte“ inkl. Dresden / A 4 umfassen insgesamt 24 Logistikregionen in Deutschland.
- Relevanz einer Logistikregion wurde anhand von drei Kriterien ermittelt:
 - **Attraktivität:** demografische, wirtschaftliche und Infrastrukturfaktoren als Grundlage
 - **Intensität:** Standorte mit der höchsten Logistikkonzentration und relativen Logistikbeschäftigung sowie Anzahl der Logistikdienstleister und Logistikimmobilien
 - **Potenzial:** für die zukünftige Entwicklung innerhalb einer Logistikregion
- Die Standorte werden nach der typischen Logistikfunktion unterschieden: globale Gateway-Standorte, europäische Gateway-Standorte, regionale Ballungsraumstandorte, regionale Industriestandorte, interregionale Netzwerkstandorte und zentrale Hubs.
- Mit zunehmendem Wettbewerb an den Spitzenstandorten wird der Ankauf von Core-Plus-Objekten an den oben genannten Standorten sowie an Standorten, die nicht auf der Karte verzeichnet sind, weil es sich um kleinere Zentren handelt, in den Mittelpunkt rücken:
 - Citylogistik einschließlich Last-Mile und B2B/B2C,
 - Logistik in der Nähe von Gateway-Standorten: Autobahnkreuze, nahe gelegene Flughäfen, Häfen und Hauptverkehrsadern sowie
 - aufstrebende Standorte mit überdurchschnittlicher Logistikbewertung oder z. B. durch angekündigte Betriebsansiedlungen oder größere Infrastrukturvorhaben
- Abgesehen von den Top-Logistikregionen auf der Karte können Core-Plus-Objekte auch in kleineren Zentren mit regionaler Bedeutung berücksichtigt werden.

4. Investment-Pipeline Deutschland – Beispiel 1

Investment Highlights

- Top-Lage in der Nähe von Köln
- Älteres Objekt mit höherem Büroanteil, aber gutem Lagerlogistikgrundriss
- Guter Instandhaltungszustand
- Objekt mit kürzerer Mietrestlaufzeit bietet Möglichkeit zur Renovierung (inkl. Laderampen und ESG-Upgrade)
- Nachrüstung einer Photovoltaikanlage
- Mieter mit starker Bonität
- Kapitalwert unter Wiederherstellungskosten

3. AUFWERTUNGSSTRATEGIE: Älteres Objekt in Top-Lage nahe Köln

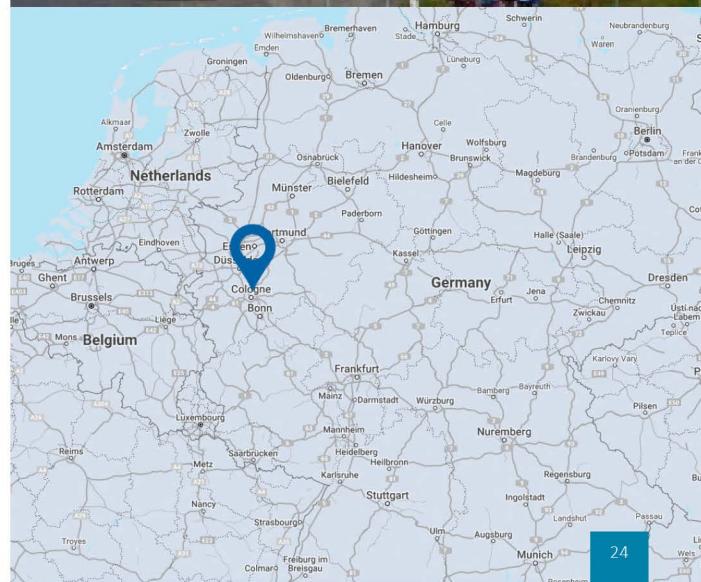
Stadt / Standort	Region Köln	Top-Standort
Baujahr	1991	Älteres Objekt
m² / Vermietungsstand (%)	26.500	100 %
WALB (Jahre)	Mittelfristig	Mittelfristiger Mietvertrag
Anzahl Immobilien / Mieter	1	1
Büroanteil / Höhe	n/a	n/a
Anzahl Ladetore / Quote	n/a	n/a
Bodentraglast	n/a	
Erwarteter Kaufpreis¹ / je m²	EUR 21 Mio.	EUR 792
NOI p.a.² / NOI Yield³	EUR 1,4 Mio.	5,9 %
Auschüttungsrendite Jahr 1 / Jahr 3⁴	5,0 %	4,7 %

¹ Entspricht dem Kaufpreis ohne Kaufnebenkosten

² Net operating income ist definiert als Nettokaltmiete abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten

³ Berechnet als NOI geteilt durch den Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten

⁴ Berechnet als Ausschüttungen in Jahr 1 und Jahr 3 geteilt durch das eingesetzte Eigenkapital



4. Investment-Pipeline Deutschland – Beispiel 2

Investment Highlights

- Guter Standort im Automobil-Cluster in Glauchau mit guter Anbindung
- Standort profitiert von Nachfrage nach E-Mobilität und Elektrotechnologie im Automobilsektor.
- Hauptmieter: DAX-Konzern
- Älteres Objekt, aber gute Ausstattung und Qualität. Kein typischer Logistikgrundriss, aber passgenau für die Region angesichts der vorherrschenden Automobilindustrie
- Grundriss und kürzere Mietrestlaufzeit ermöglichen Kauf zu höherer Einstiegserlöse.
- Kapitalwert unter Wiederherstellungskosten

1. Nachvermietungsstrategie: Älteres Objekt im Automobil-Cluster in Glauchau

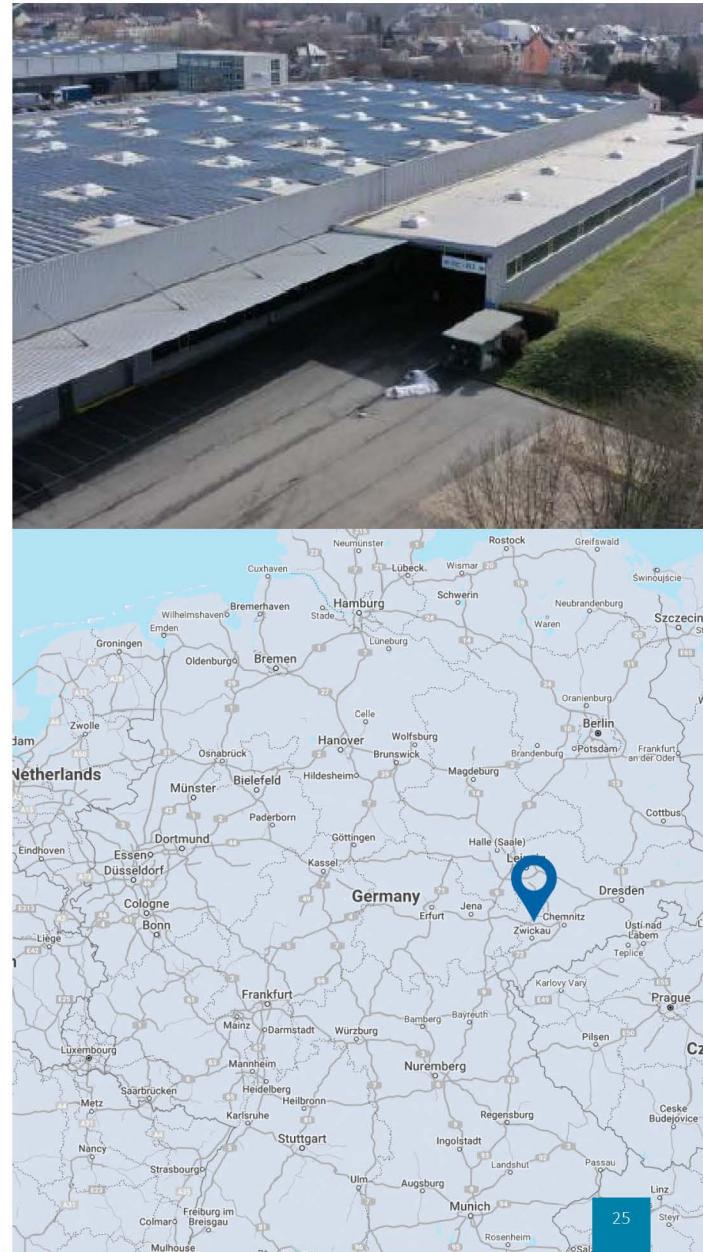
Stadt / Standort	Glauchau	Guter Standort
Baujahr	1973-2001	Gute Ausstattung
m² / Vermietungsstand (%)	38.815	100 %
WALB (Jahre)	3 Jahre	Mittelfristiger Mietvertrag
Anzahl Immobilien / Mieter	1	3
Büroanteil / Höhe	7,5 %	8,5 Meter
Anzahl Ladetore / Quote	41	1:950
Bodentraglast	5 t/m²	
Erwarteter Kaufpreis¹ / je m²	EUR 24 Mio.	EUR 618
NOI p.a.² / NOI Yield³	EUR 1,5 Mio.	5,6 %
Auschüttungsrendite Jahr 1 / Jahr 3⁴	5,0 %	4,8 %

¹ Entspricht dem Kaufpreis ohne Kaufnebenkosten

² Net operating income ist definiert als Nettokaltmiete abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten

³ Berechnet als NOI geteilt durch den Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten

⁴ Berechnet als Ausschüttungen in Jahr 1 und Jahr 3 geteilt durch das eingesetzte Eigenkapital



5. Manager – Leistungsbilanz

Unsere aussagekräftige und starke Erfolgsbilanz belegt, wie wir Werte schaffen und über den gesamten Immobilieninvestitionszyklus hinweg überdurchschnittliche risikogewichtete Renditen erwirtschaften.



Mehr als 20 Jahre Erfahrung in Europa und Großbritannien



Rund 1,5 Mrd. EUR verwaltetes Vermögen in Logistik- und Light-Industrial-Immobilien



>450 Mio. EUR an Logistikankäufen in Europa seit Januar 2023



Investment-Pipeline von 1,6 Mrd. EUR für diese Strategie identifiziert*



*) in den letzten 18 Monaten bis 30. Juni 2023

Appendix I: Vorgeschlagene Gebührenstruktur

Möglicher Gebührenansatz auf Fondsebene – Anlagestrategie

Gebührenart	Turnus / Basis	Beispiel Gebührenansatz für den Fonds
Transaktionsgebühr Ankauf	BNL ¹ / Kaufpreis	100 bps ²
Transaktionsgebühr Verkauf	BNL ¹ / Verkaufspreis	80 bps
ESG und Bauprojektmanagement	Pro Baumaßnahme / Gesamtbetrag der Baumaßnahme	4 %
Laufende Vergütung (Asset-Management-Fee)	Monatlich / GAV	60 bps p. a. ^{3 4}
Erfolgsbasierte Vergütung (Performance-Fee)	~	Ist im Zusammenhang mit laufender Vergütung zu besprechen.
Gebühr Verwahrstelle	Monatlich / GAV	Extern – erfahrungsgemäß ca. 0,015 % p. a.
Integrierung eines neuen Property-Managers	Einmalig je neuem Property-Manager	EUR 25.000 ⁵
Hedging-Effekte (+/-)		Es ist vorgesehen, das Hedging zur Absicherung von Währungsrisiken auf Fondsebene abzubilden. Hedging-Kosten sind aktuell weder im Gebührenmodell noch in der Rendite eingepreist.

Keine zusätzlichen Gebühren für Vermietung und Fremdfinanzierung (in der laufenden Vergütung enthalten).
Weitere Kosten gemäß Kostentragungsregelungen BAB in Anlehnung an BVI-Kostenstandard.

¹BNL = Übergang Besitz, Nutzen, Lasten

²Für Portfoliotransaktionen etc. sind Pauschalen möglich.

³Kann sich ggf. im Zusammenhang mit einer zu vereinbarenden erfolgsbasierten Vergütung (Performance-Fee) verringern.

⁴Ab dem ersten vollen Geschäftsjahr mind. EUR 30.000 p. a. und mind. EUR 60.000 ab dem zweiten vollen Geschäftsjahr, zzgl. eines Betrags in Höhe von EUR 5.000 p. a. für jede Immobiliengesellschaft.

Appendix II: Investment-Szenarien

Kriterien für Zielanlagen

KRITERIEN	 1. NACHVERMIETUNG	 2. AUFSTREBENDER STANDORTE	 3. AUFWERTUNG DER IMMOBILIE
Standort	Etablierter Standort	Aufstrebender Standort	Etablierter Standort
Baujahr	>2010	>2015	<2010
Mietrestlaufzeit (WALB)	Kurz (<3 Jahre)	Lang (>5 Jahre)	Mittel (3–5 Jahre)
Ausstattung	guter Standard	moderner Standard	Sanierung auf modernen Standard
Vermietbare Fläche	>15.000 m ²	>15.000 m ²	>20.000 m ²
Hallenhöhe	>10 Meter	>12 Meter	>8 Meter
Parkplatzverhältnis	1:100 m ²	1:100 m ²	1:100 m ²
Autobahnanschluss	<5 km	<5 km	<5 km
Bodenbelastbarkeit	>5 t/m ²	>5 t/m ²	>3 t/m ²
Büroquote (in % vermietbarer Fläche)	<10 %	<10 %	<10 %
Laderampenverhältnis	1:1.000 m ²	1:1.000 m ²	1:1.500 m ²
Sprinklerung	Ja	Ja	Nachrüstung möglich
Photovoltaikanlage	Nachrüstung möglich	Ja (oder Nachrüstung möglich)	Nachrüstung möglich
ESG	Einstufung möglich	Hohe Einstufung	Einstufung möglich
CAPEX Investitionsbedarf	begrenzt–mittel	begrenzt	Sanierung
Mieterbonität	-	hoch (A-Rating oder vergleichbar)	mittel (B-Rating oder vergleichbar)
Wertsicherung im Mietvertrag	-	Indexierung nach Verbraucherpreisindex	Indexierung nach Verbraucherpreisindex

Alle Vermögenswerte, die dem Anlageausschuss vorgelegt werden, lassen sich entsprechend der oben genannten Kriterien überwiegend einer der drei Teilstrategien zuordnen.

Appendix III: Research



Nutzernachfrage: Ausrichtung der Nachfrage auf Flächen mit hochwertiger Qualität

Nutzernachfrage konzentriert sich auf Immobilien, die Automatisierung und Robotik, zügige Versandabwicklung und Nachhaltigkeit miteinander verbindet



Automatisierung und Robotik

Energieversorgungskapazität und Internetkonnektivität

Nutzerspezifische Baustandards aufgrund hoher Mieterinvestitionen

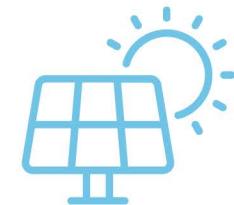


Reibungslose und zügige Versandabwicklung

Nähe zum Kunden

Intelligentes Design

Zufahrt und Beladung



Nachhaltigkeit

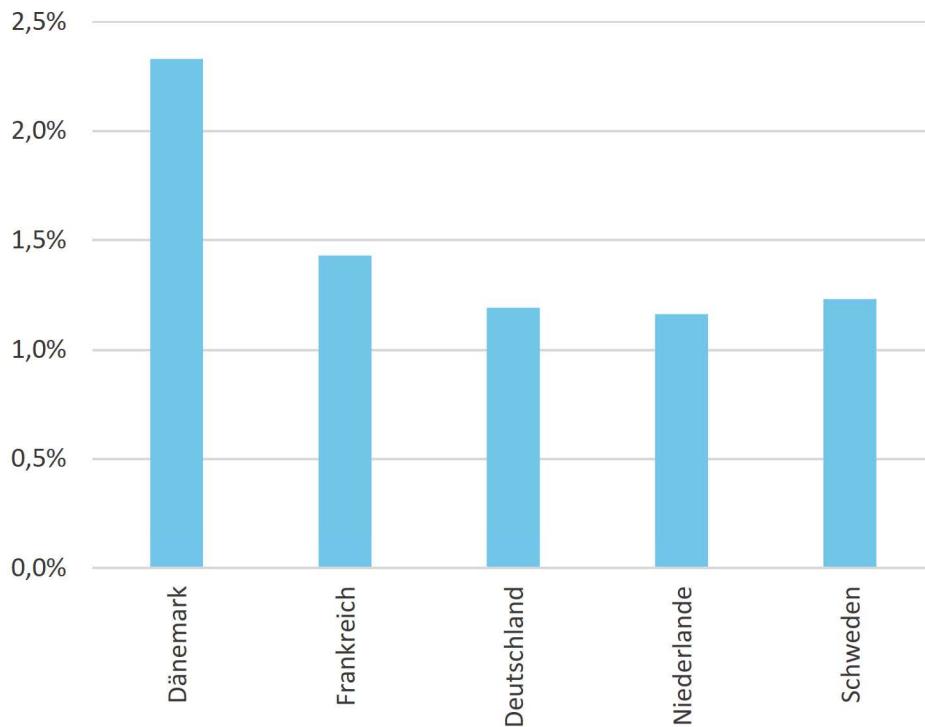
Versorgung mit Energie aus erneuerbaren Quellen

Energieeffizienz

Elektrische Ladestationen

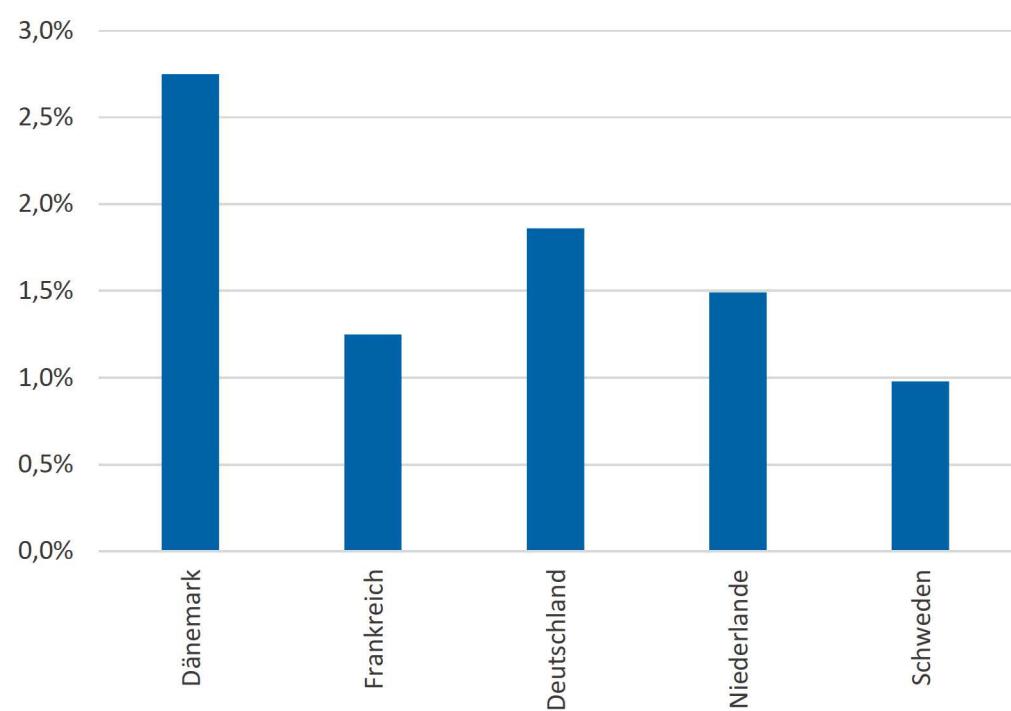
Wirtschaftswachstum: BIP und Konsumausgaben sind die besten Frühindikatoren für die Logistikknachfrage

Durchschnittliches jährliches BIP-Wachstum (2023–2027)



Quelle: Oxford Economics, Q3/2023.

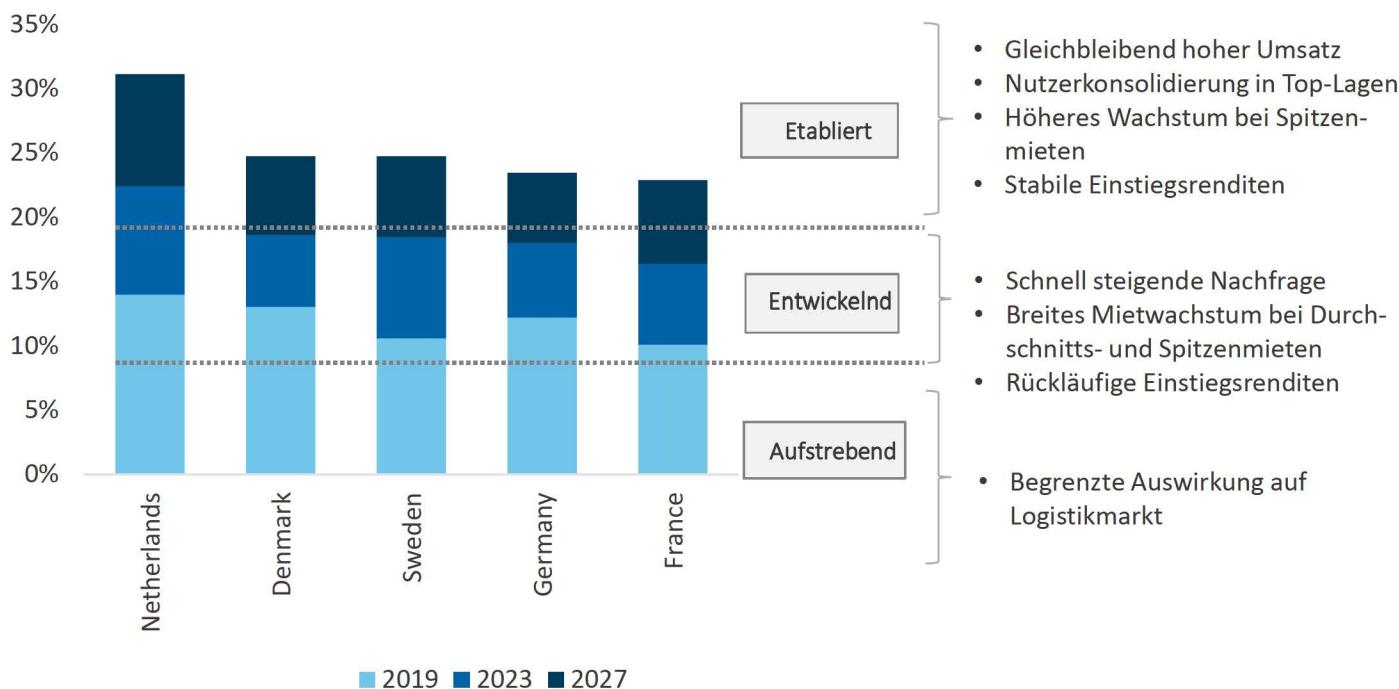
Durchschnittliches jährliches Wachstum der Konsumausgaben (2023–2027)



Quelle: Oxford Economics, Q3/2023.

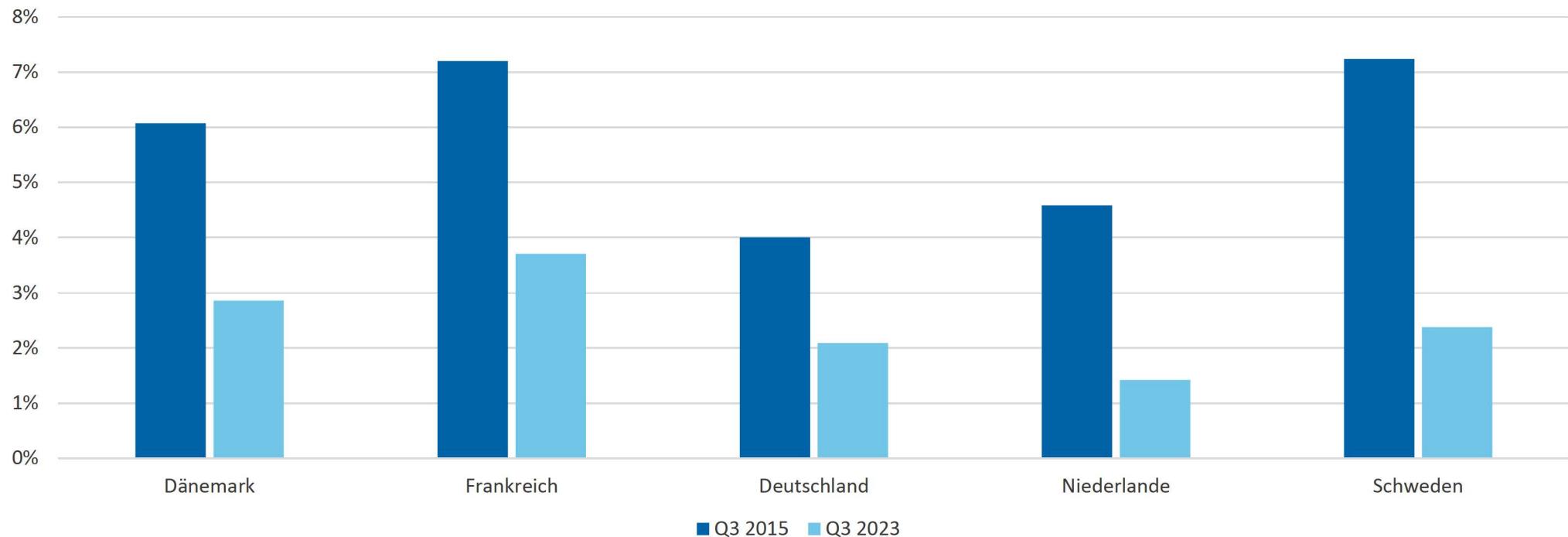
Strukturelles Wachstum: Länder mit hoher E-Commerce-Penetrationsrate werden ein höheres Wachstum der Spitzenmieten erleben

E-Commerce-Penetrationsrate



Angebotsflächenmangel: Es besteht ein akuter Mangel an hochwertigen Logistikflächen in den Zielländern

Leerstandsquote bei Logistikimmobilien im Spitzensegment



Quelle: CBRE, Q3/2023.

Angebotsflächenmangel: Es wird immer schwieriger, neue Lagerfläche zu bauen



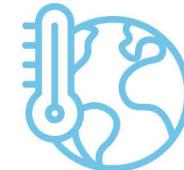
Material, Lohn- und Finanzierungskosten



Mangel an verfügbaren Entwicklungsgrundstücken



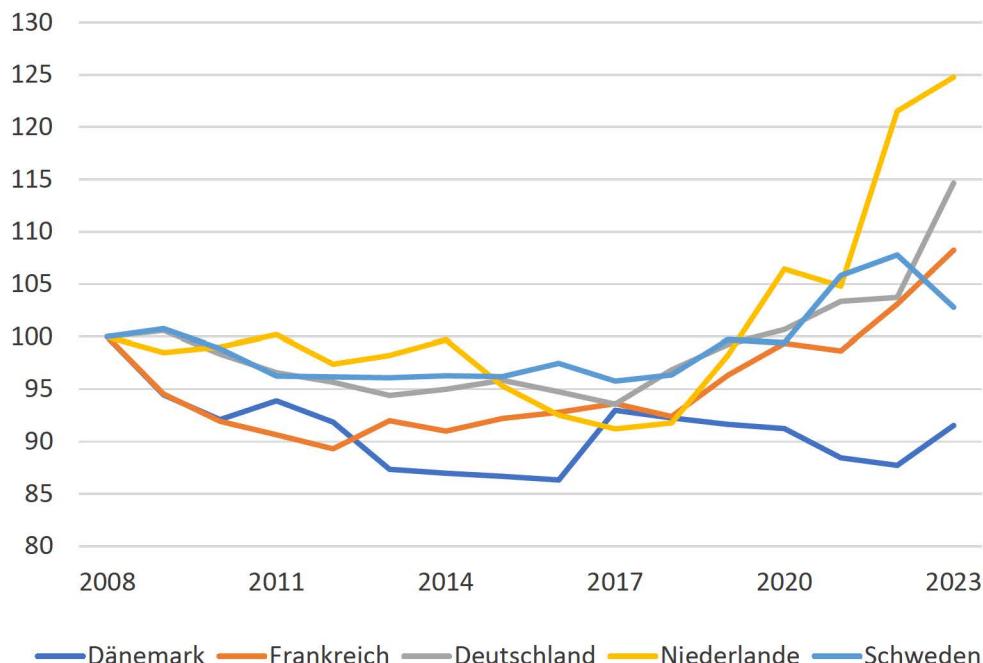
Steigende Anforderungen an die Genehmigungsplanung



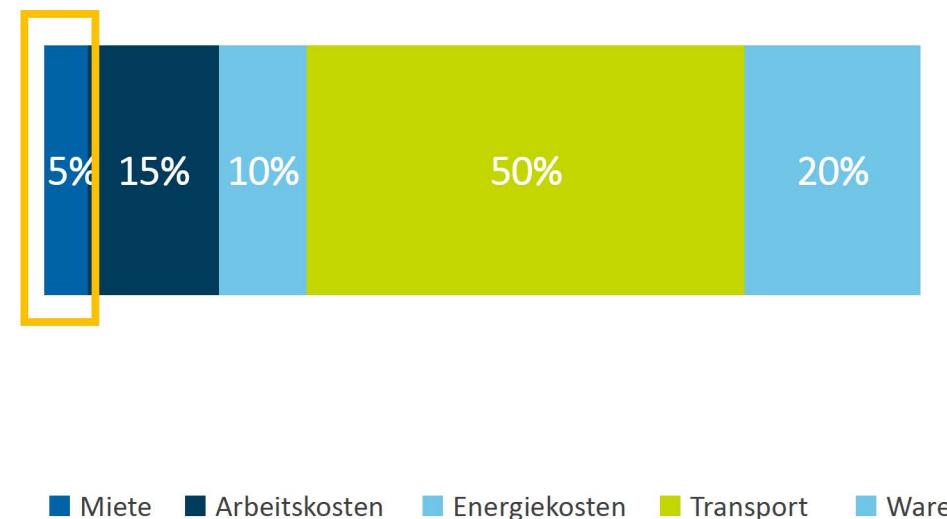
Steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit

Mietwachstum: Die Mieter sind in der Lage, mehr Miete für ihre Flächen zu zahlen

Inflationsangepasste Logistikmieten (Index, 100 = 2008)

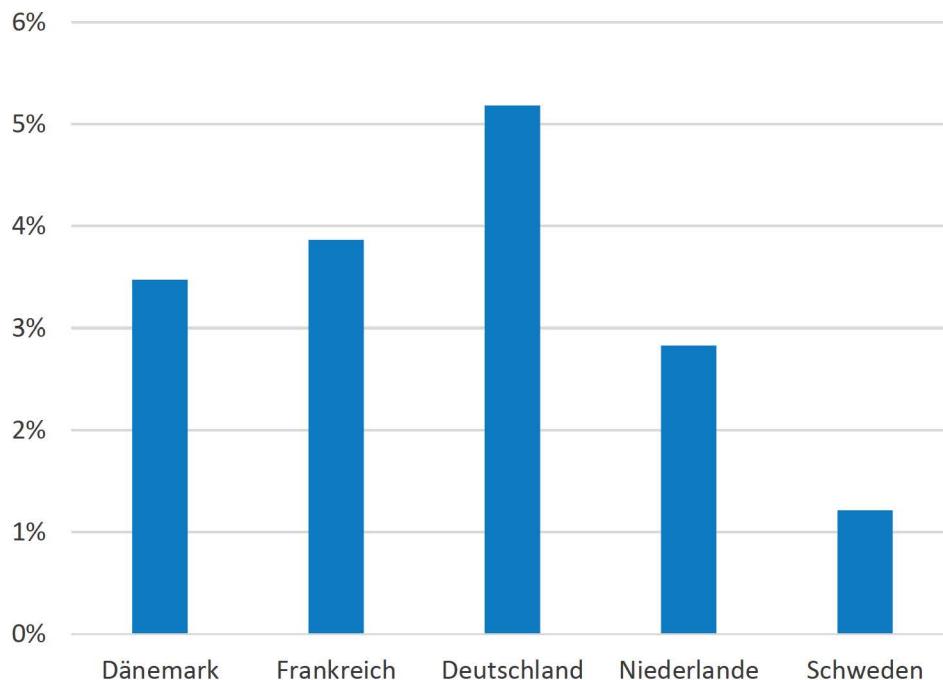


Kostenstruktur eines klassischen Logistikmieters



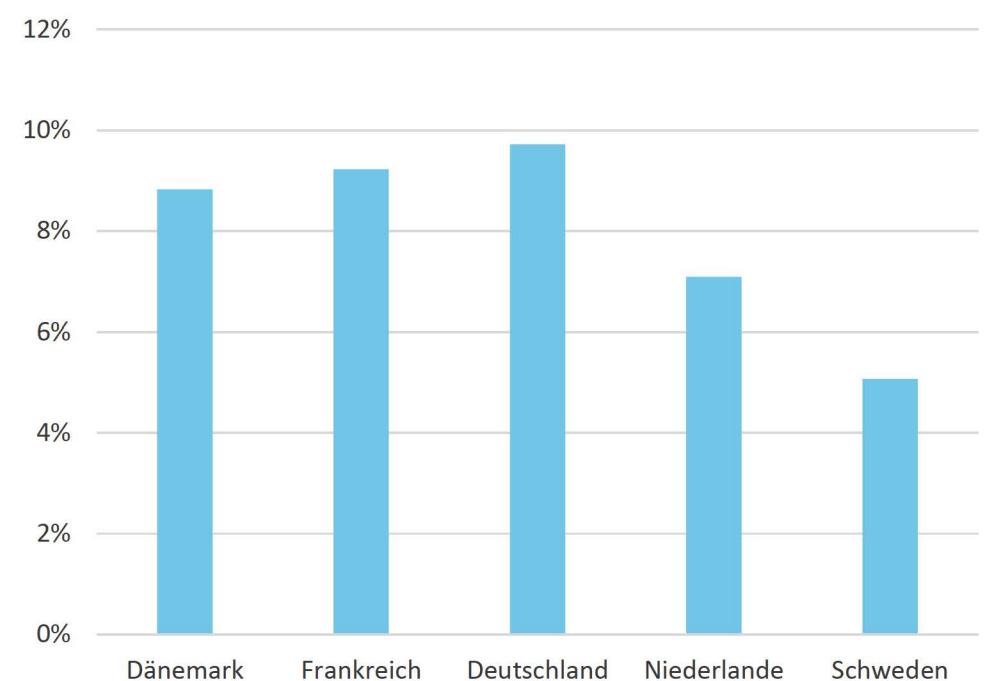
Mietwachstum: Hohe Nachfrage und knappes Angebot treiben den Mietpreisanstieg

Prognostiziertes jährliches Wachstum der Logistikspitzenmiete (2023–2027)



Quelle: CBRE, Q3/2023.

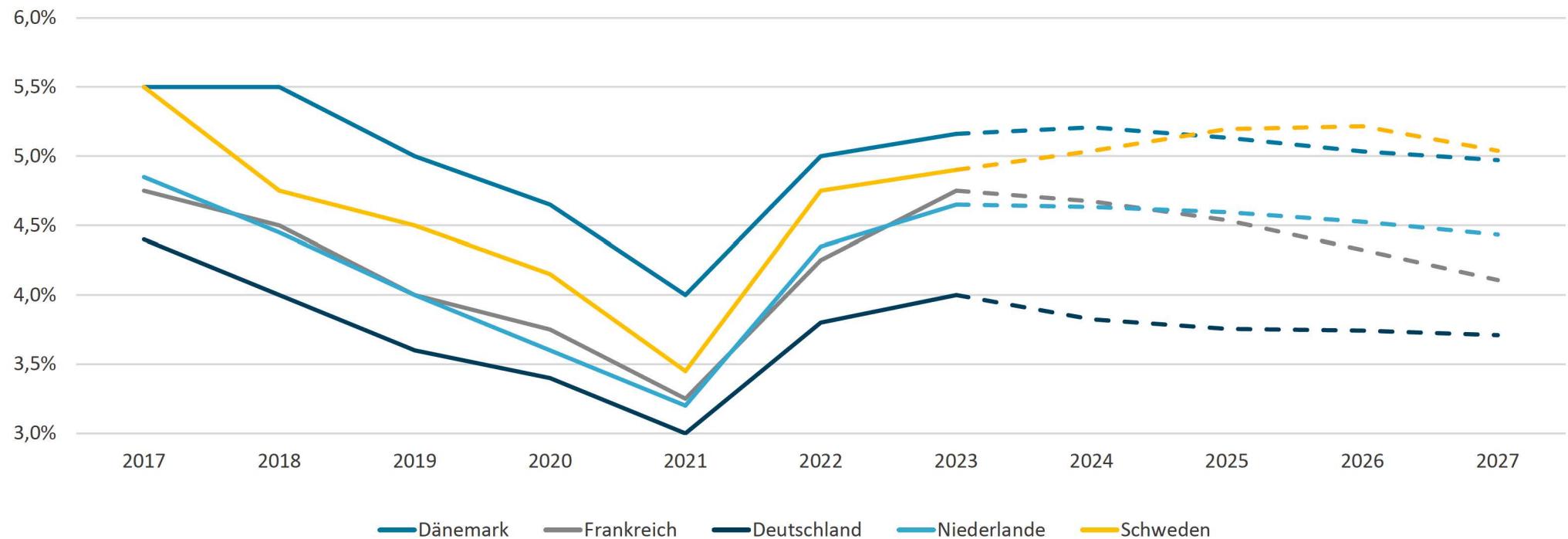
Prognostizierte jährliche Gesamterträge der Spitzenlogistik (2023 –2027)



Quelle: CBRE, Q3/2023.

Einstiegsrendite: Günstiger Einstiegspunkt für neue Investoren

Einstiegsrendite für Logistikimmobilien im Spitzensegment: Höhere Rendite trotz fundamental unveränderter Situation auf Nutzerseite



Quelle: CBRE, Q3/2023