



HAMBURGTTEAM

Investment Management

NEWSLETTER

02/2018

PRODUKTE

Neues Fondskonzept
»Wohnen 70+«

IM GESPRÄCH

mit Thorsten Gehle,
Geschäftsführer
Convivo Holding GmbH

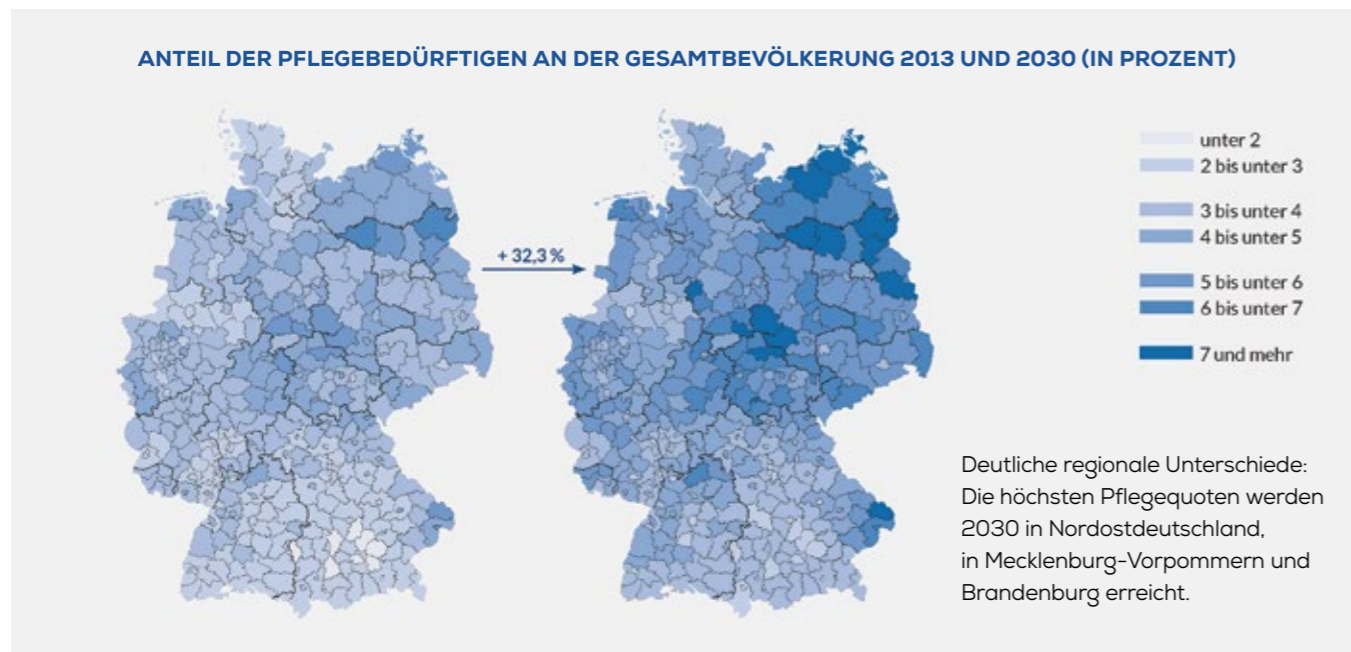
IM FOKUS

Ärztelhäuser
im Kommen



DEMOGRAFISCHER WANDEL ERFORDERT NEUE WOHNFORMEN FÜR DAS ALTER

Die demografische Entwicklung ist ein Trend, der sich in einem erhöhten Bedarf nach entsprechendem Wohnraum für das dritte Lebensalter niederschlägt. Hier ist heute Vielfalt statt Uniformität gefragt.



Der Anteil der Pflegebedürftigen an der Gesamtbevölkerung wird aufgrund der demografischen Entwicklung und der damit verbundenen Zunahme an Hochbetagten bis 2030 weiter rasant ansteigen (s. Grafik). Der Bedarf an Immobilien, die eine pflegerische Versorgung ermöglichen, ist daher immens und wird sich in den kommenden Jahrzehnten noch erhöhen. Nur 1,7 % bzw. 700.000 von ca. 41 Mio. Wohnungen in Deutschland sind jedoch überhaupt barrierefrei, geschweige denn geeignet, Menschen mit Pflegebedarf ein Umfeld zu bieten, das ihren Bedürfnissen, aus sozialen oder praktischen Gesichtspunkten, entspricht. Es fehlen Neubauprojekte, die den Anforderungen einer immer älter werdenden Generation an ein selbstbestimmtes Leben, den Verbleib im gewohnten Umfeld sowie eine Einbindung in ein aktives soziales Umfeld ermöglichen. Denn dieses sind die Kernfaktoren, die eine Einrichtung anbieten muss, um langfristig erfolgreich zu sein. Eine immer wichtigere Rolle werden in diesem Bereich auch unterschiedliche Serviceleistungen spielen, die sich flexibel und je nach Unterstützungsbedarf dazubuchen lassen.

Auch im stationären Bereich ist die Lage kritisch. Dies verschärft sich durch einen in weiten Teilen veralteten Gebäudebe-

stand, der den gesetzlichen Anforderungen nicht mehr entspricht. Der bereits jetzt vorhandene Bedarf wird seinen Zenit erreichen, wenn die sogenannten Babyboomer, die in Deutschland in etwa die Geburtsjahrgänge von 1955 bis 1969 umfassen, in ein Alter kommen, in dem die Pflegebedürftigkeit (»70+«) steigt. Hier werden in den kommenden 20 Jahren laut JLL ca. 400.000 zusätzliche Pflegebetten benötigt. Grob überschlägig läge der Investitionsbedarf allein in diesem Segment bei ca. 40 Mrd. EUR.

Vor diesem Hintergrund hat sich der Markt für Pflegeimmobilien ausgeweitet und professionalisiert und ist längst nicht mehr als Nischensegment zu betrachten. Denn die letzten zehn Jahre haben gezeigt, dass in dieser Asset-Klasse langfristig stabile Renditen erwirtschaftet werden können, wenn bei den Investitionsentscheidungen und im laufenden Management fachkundige Beratung hinzugezogen wird. Kurzum, die Immobilien Sub-Asset-Klasse »Pflege« hat sich bewährt. Im ersten Halbjahr 2018 verzeichnete CBRE ein Transaktionsvolumen von insgesamt 824,4 Mio. Euro – ein Wachstum von 123 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Mehr als die Hälfte der Investitionsmittel kommt dabei aus dem Ausland.

Grafik: Quelle: www.wegweiser-kommune.de, © Bertelsmann Stiftung



NEUES FONDSKONZEPT ZUM THEMA »WOHNEN 70+«

Das neue Fondskonzept stellt barrierefreie Wohnformen in den Fokus, die Mischformen von ambulanter und stationärer Versorgung zulassen. Die Objektkäufe sollen deutschlandweit erfolgen.

Der Pflegeheimmarkt befindet sich aktuell im Umbruch. Dafür verantwortlich sind vor allem drei Faktoren: Zum einen die veränderten politischen Rahmenbedingungen, die für ein Konzept von »ambulant vor stationär« eintreten, zum anderen der sich zuspitzende Fachkräftemangel. Parallel zu diesen Entwicklungen hat sich aber auch die Nutzergeneration verändert. Die Senioren und Seniorinnen von heute möchten bis ins hohe Alter möglichst autark bleiben und suchen nach neuen Möglichkeiten, ihren dritten Lebensabschnitt zu gestalten.

Aus diesen Gründen treten seit etwa 10 Jahren neben stationären Pflegeheimen vermehrt ambulante Versorgungsformen auf, denn diese stellen einen Weg dar, die o. g. Herausforderungen zu bewältigen. Die meisten Betreiber ändern entsprechend ihre Strategie und bewegen sich weg von den rein stationären Pflegeheimen und hin zu sogenannten »Mischformen« wie z. B. Betreutes Wohnen und Pflege unter einem Dach, Seniorenwohnparks etc.

Diesen Trend greift das Fondskonzept auf, berücksichtigt, wenn auch in geringerem Umfang, jedoch auch weiterhin Pflegeheime. Diese Ausrichtung hat im Vergleich zu Fonds, die sich ausschließlich auf Pflegeheime konzentrieren, verschie-

dene Vorteile. Zunächst führt eine weiter gesteckte Palette an Immobilienarten zu einer schnelleren Befüllung des Fonds. Der unbestritten steigende Bedarf an Immobilien, die eine pflegerische Versorgung zulassen, wird umfänglicher bedient, weil man sich eben nicht auf nur ein Konzept, nämlich das der stationären Pflege, festlegt. Zudem herrscht bei den genannten Mischformen eine geringere Abhängigkeit von sich auf Bundeslandebene ändernden gesetzlichen Rahmenbedingungen, denn Betreutes Wohnen z. B. unterliegt nicht der sehr starren Heimgesetzgebung.

Alle maßgeblich in diesem Bereich beteiligten Parteien stehen dieser Entwicklung positiv gegenüber. Den Nutzern mangelt es derzeit an teilstationären Angeboten mit größerer Selbstbestimmtheit – der Bedarf ist deutlich größer als das Angebot. Für Betreiber von Pflegeimmobilien bedeutet diese Entwicklung, dass sie durch die unterschiedlichen Angebote unter einem Dach ihre Auslastung und das Personal besser steuern können und in geringerem Maße auf examinierte Pflegekräfte angewiesen sind. Für das Personal schließlich sind gemischt genutzte Einrichtungen der deutlich attraktivere Arbeitgeber, weil Pflegetätigkeit und Alltagsbetreuung deutlich ausgewogener sind.

FONDSKONZEPT »WOHNEN 70+«

- Erwartete Ausschüttungsrendite von 5,0 bis 5,5 % p. a. im Durchschnitt nach allen Steuern, Kosten und Gebühren auf Fondsebene über 10 Jahre
- Ziel-Fondsgröße: 300 Mio. EUR
- Risiko-Profil: Core Plus
- Investition primär in barrierefreie Wohnformen, die eine pflegerische Versorgung ambulant und / oder stationär zulassen
- Geographischer Immobilienfokus:
 - Deutschlandweit an Standorten mit positiven soziodemografischen Rahmendaten und nachhaltigem Bedarf
 - Mikrostandorte mit guter bis sehr guter infrastruktureller Anbindung
 - Offener Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen
 - Fremdkapital max. 50 % der Verkehrswerte

AMBULANTE UND STATIONÄRE MISCHFORMEN





»WOHNEN MUSS ALTERSLOS WERDEN«

Interview mit Torsten Gehle, Geschäftsführer der Convivo-Gruppe

Der Pflegemarkt ist ein Wachstumsmarkt, auf den in den nächsten Jahrzehnten durch die demografische Entwicklung große Aufgaben zukommen. Wie sehen die Versorgungskonzepte der Zukunft aus?

In der Tat ist der Pflegemarkt mit Steigerungsraten von durchschnittlich 5 % eine gewaltige Aufgabe für die bestehende ambulante und stationäre Pflegeorganisation. Dabei stehen wir am Anfang einer Entwicklung, die mit den Baby-Boomer-Generationen ihren wahren Zenit erreicht.

Rechnen wir den Bedarf der nächsten Jahrzehnte hoch, dann bräuchten wir tausende von neuen stationären Einrichtungen. Grundsätzlich eine verlockende Aussicht für den Markt der Sozialimmobilien.

Aber das ist ja nur die halbe Wahrheit, denn die neuen Alten, die »Best Ager«, haben neue Anforderungen an das »Senior Living«. Hierbei werden Versorgungselemente mit Lifestyle-Ambiente kombiniert, dies begründet einen neuen Markt, den wir mit der Wohnparkstrategie aufgreifen.

Aber wir beobachten weitere Effekte im Immobilienmarkt. Hier meine ich Herausforderungen aus der Sozial- und speziell Wohnungsbaupolitik. Stichworte sind hier »fehlende Neubauquote« und »bezahlbarer Wohnraum«. Wir benötigen heute eine lebenslaufbeständige Architektur. Ich meine damit, dass das Wohnen alterslos werden soll, um alle Lebenslagen vom Auszubildenden bis zu den »Best Ager« abbilden zu können. Hierfür können wir die Rahmenbedingungen schaffen und der Politik zeigen, wie sie diese Modelle unterstützen kann.

Bedürfnisse aus unterschiedlichen Lebenslagen sollten als Ressourcenmodell in einem Quartierskonzept vereint werden, damit vorhandenes Geld und verfügbare Zeit in einem Versorgungsansatz nutzbar gemacht werden. Die Bündelung von Bedürfnislagen in einem Quartier ist sicherlich ein Schlüsselement, um effizientere



Torsten Gehle, Geschäftsführer der Convivo-Gruppe, kennt als ausgebildeter Krankenpfleger die Branche von Grund auf. Als heutiger Unternehmer setzt er sich für neue Wohn- / Pflegekonzepte ein.

und bezahlbare Wohnformen für die Zukunft zu gestalten. Unser Wohnparkansatz bietet eine solche Versorgungsplattform für Wohnen, Pflege und Versorgung, ist aber parallel mit seinen Dienstleistungen auch ein Versorgungs-Hotspot für das umliegende Quartier. Das sind ähnliche Ansätze der Einbindung seniorengerechter Elemente in Quartierskonzepte wie sie z. B. auch HAMBURG TEAM verfolgt und hier liegt die Basis einer Zusammenarbeit zwischen HAMBURG TEAM, der Convivo Holding und weiteren Partnern.

Individuelle Versorgungskonzepte, stärkere Selbstbestimmung – das sind theoretisch

alles richtige Ansätze. Werden sich das aber auch die kommenden geburtenstarken Jahrgänge, die jetzt langsam das Rentenalter erreichen, leisten können?

Wir finden bereits heute eine sehr heterogene Einkommensstaffelung im Alter vor. Vergleichen Sie Haushalte mit durchschnittlichen Pensionen und Renten einmal miteinander. 85 % der Haushalte mit Pensionen haben ein Durchschnittseinkommen von mindestens 2.600 EUR. Bei Renten liegt der Anteil dagegen nur bei 28 %. Das sind Zahlen des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahr 2015.

Oder vergleichen Sie das Haushaltseinkommen von alleinstehenden Älteren mit dem von Paaren, die über zwei Renten verfügen. Die Kunst besteht ja immer darin, erst einmal den Sockelbetrag der Lebensgrundkosten aus Wohnen und Versorgung zu sichern. Das gelingt in der Tendenz älteren Paaren sicherlich besser als älteren Singles und Paarhaushalten mit Pensionen wiederum besser als denen mit Rente.

Auch in unseren heutigen Pflegeversorgungsangeboten, ob Wohnpark oder stationäre Einrichtung, arbeiten wir bereits mit der gegenwärtig bestehenden Einkommensungleichheit im Alter. Die Realität in den stationären Einrichtungen besteht ja darin, dass fehlendes eigenes Einkommen für die eigene Zuzahlung durch Sozialhilfe gedeckelt wird. Das stationäre Modell ist heute bereits das Auffangbecken für Armut im Alter.

Sie dürfen nicht vergessen, im Gegensatz zur stationären Einrichtung bietet der Wohnpark für seine Mieter eine komplette Wohnung und Pflegeservices. Insbesondere für Paare mit einem Pflegefall ist er ein finanziell attraktives Angebot durch die optimale Betreuungssituation über die Pflegeservices, der integrierten Tagespflege und den haushaltsnahen Dienstleistungsangeboten.



Wohnpark Bad Bergzabern, Rheinland-Pfalz



Wohnpark Rockwinkeler Park, Bremen

Dabei kompensiert der Wohnpark die zusätzlichen Lebenskosten des Partners, der sonst noch die eigene Wohnung zahlen muss. Diese Kosten addieren sich ja noch auf den zu zahlenden Eigenanteil, der je nach Bundesland um die 1.700 EUR in der stationären Pflege beträgt.

Wir sagen deshalb, der Wohnpark ist bei etwa gleichen Kosten immer die bessere Alternative zur stationären Einrichtung. Die Wohnraumkosten erhöhen sich durch die effektiv genutzten Services abzüglich der Pflegekassenerstattung durch den jeweiligen Pflegegrad. Der Preis variiert natürlich nach Wohnungsgröße und Standort. Das darf man bei der Diskussion nicht vergessen.

Wir haben ein eigenes Rating entwickelt, das die Konfiguration des Wohnparks passgenau auf den jeweiligen Mikrostandort ausrichtet.

Was müsste aus Ihrer Sicht die Politik beisteuern, um dieser neuen Versorgungskultur älterer und alter Menschen den Weg zu ebnet?

Wir brauchen neben den neuen innovativen Versorgungskonzepten auch eine innere Reform der Pflege und einen Imagewandel.

Gegenwärtig erleben wir eine Doppelmoral. Der Staat kann die Pflegeversorgung nicht leisten und übergibt die Verantwortung an den Markt, das ist Fakt. Aber in den Pflegesatzverhandlungen wird einem Unternehmen nur minimaler

Gewinn eingeräumt, es werden nur die direkten Kosten der Pflege, für Wäsche / Reinigung, für Verpflegung sowie die Investitionskosten als Miete erstattet.

So ist es mir als privatem Betreiber nicht möglich, außerhalb der mit der Pflegekasse verhandelten Versorgungsschlüssel zu investieren. Aufgrund des Föderalismus ist die Verhandlungsstruktur für die Refinanzierung der Pflegekosten bundesweit sehr heterogen. Wie geht also ein Unternehmer bei Projekten mit Wagnis- und Risikozuschlägen um?

Hier sehe ich einen wichtigen Ansatz für eine bessere finanzielle Ausstattung der Unternehmen, um die benötigte Innovationskraft im Pflegemarkt mit innovativen Konzepten auch umsetzen zu können.

Der zweite Ansatzpunkt ist das Image der Pflege. Pflege als Beruf hat leider ein schlechtes Image und ist in Deutschland ein Mangelberuf. Das wird auch in absehbarer Zeit so bleiben. Allein die sinkenden Geburtsjahrgänge lassen mich fragen, wo denn die benötigten Fachkräfte herkommen sollen.

Das Imageproblem liegt meines Erachtens nicht nur an der häufig bemängelten Bezahlung, die in den letzten zwei Jahren um 7,31 % gestiegen ist, sondern an strukturell bedingter Einseitigkeit der Pflege am Fließband und der damit einhergehenden Überlastungen.

Hier setze ich u. a. als Unternehmer an.

Unser Wohnparkmodell bietet einen ganzheitlichen Pflegeansatz. Das heißt, Pflegetätigkeit und Alltagsbetreuung sind deutlich ausgewogener, der Personalschlüssel, also das Verhältnis von Pflegern zu Gepflegten ist mit etwa 1:5 nur etwa halb so belastet wie in stationären Einrichtungen. Als Ergebnis sehe ich mehr Zufriedenheit beim Personal und deutlich niedrigere Krankenstände.

Pflege als Profession braucht einen höheren Stellenwert, so wie es in anderen Ländern Europas übrigens gang und gäbe ist. Die Politik muss sich dieser Problematik bewusst sein und hier alle Hürden beseitigen, und letztendlich muss auch der Weg für ausländische Fachkräfte weiter geebnet werden.

Mit Ihrem Konzept »Leben wie ich will« nehmen Sie eine 360°-Perspektive auf den Care-Markt ein. Welche Partner brauchen Sie für die Umsetzung einer solchen Strategie?

Wir bieten ein Lebensangebot in den eigenen vier Wänden an, ergänzt mit Pflege- und haushaltsnahen Dienstleistungen. Wohnimmobilie, Service- und Versorgungskonzepte sollen dabei direkt ergänzend ineinandergreifen.

Um dies zu gewährleisten benötigen wir im ersten Schritt innovative Partner für die Projektrealisierung und als Endinvestoren für die Wohnimmobilie, wie beispielsweise HAMBURG TEAM.

ÜBER CONVIVO:

Convivo Holding GmbH mit Sitz in Bremen ist ein moderner Dienstleistungskonzern im Gesundheitsmarkt mit bisherigem Fokus auf den Pflegebereich und Service-Wohnen im Alter. Der Konzern mit seinen 76 Standorten befindet sich in einer starken Wachstumsphase und plant bis ins Jahr 2025 den Bau von 80 Wohnparks deutschlandweit. Eine anspruchsvolle Aufgabe, bei der insbesondere die Unternehmensent-

wicklung, die Kapitallogistik, das Baucontrolling, neue Kooperationspartner sowie die Gewinnung und Ausbildung der zukünftigen Mitarbeiter grundlegend neue Ansätze erfordert.
www.convivo-gruppe.de

Investor Relations UPDATE
ZONE [twitter/@ConvivoIR](https://twitter.com/ConvivoIR)





ÄRZTEHÄUSER – NISCHENPRODUKT MIT GUTEN AUSSICHTEN

Der Zusammenschluss von Arztpraxen zu ambulanten Versorgungszentren hat viele Vorteile für Ärzte und Patienten und bietet nachhaltige Investments für Investoren.

Die Anzahl an Gesundheitsimmobilien für die ambulante ärztliche Versorgung hat in den vergangenen 10 Jahren stark zugenommen. In ihrer Ausgestaltung teilweise recht unterschiedlich laufen diese meist unter dem Sammelbegriff »Ärztelhäuser«, aber auch unter dem Synonym »Medizinische Versorgungszentren (MVZ)« oder »Gesundheitszentren«. Es gibt derzeit keinen klar definierten Begriff, der diesen Bereich ausreichend beschreibt. Kern der oben genannten Ausgestaltungsformen ist jedoch immer der Zusammenschluss einer oder mehrerer (ambulanter) ärztlicher Fachrichtungen unter einem Dach. In den vergangenen Jahren haben vor allem angelsächsische Unternehmen, die diese Immobilienform (dort über den Begriff »Medical Office Buildings« zusammengefasst) aus ihren Heimatmärkten kennen, in diesem Bereich investiert. Es drängen aber auch vermehrt deutsche institutionelle Anleger in diese Nische. Wie ist dieser Trend zu erklären?

Zunächst einmal kann es verwunderlich erscheinen, dass der Bereich Gesundheit mit dem Wort »Nische« in Verbindung gebracht wird. Zwar ist der Markt für Gesundheitsimmobilien nicht so etabliert wie der Büro- oder Gewerbeimmobilienmarkt. Die Branche, der eine Investition in diese Immobilien-Asset-Klasse einzuordnen ist, ist aber eine der am stärksten wachsenden überhaupt. Aktuell liegen die Ausgaben für Gesundheit bei 11,3 % des

Bruttoinlandsproduktes mit steigender Tendenz. Jeder fünfte Arbeitsplatz befindet sich im Bereich Gesundheit. Dies wiederum hängt mit der Überalterung der Bevölkerung zusammen. Genau wie der Bedarf an Pflege, steigt auch der Bedarf an medizinischen Dienstleistungen mit steigendem Alter an. Weitere treibende Faktoren sind das steigende Gesundheitsbewusstsein und die Anzahl der Mehrfacherkrankungen (Multimorbidität).

Die verstärkte Angebotszunahme an Spezialimmobilien in diesem Bereich ist daher die logische Konsequenz der soziodemographischen und politischen Rahmenbedingungen. Begünstigt durch die politische Zielsetzung »ambulant vor stationär« hat die Anzahl der ambulanten Versorgungsfälle in Deutschland seit 2004 um 20 % zugenommen. Die generell gestiegenen Gesundheitsausgaben sind im ambulanten Bereich am stärksten gewachsen (+26 % seit 2005). Die Anzahl an Einzelpraxen ist um 18 % gesunken, während die Anzahl an ärztlichen Kooperationsformen um 22 % zugenommen hat.

Der oben genannte Trend zur Ambulantisierung und zum verstärkten Zusammenschluss der Ärzte untereinander hängt wiederum mit der Notwendigkeit zur Effizienzsteigerung und den Vorteilen einer direkteren fachübergreifenden Kooperation mit der Möglichkeit des fachlichen Austausches zusammen. Zudem wollen viele junge Ärzte nicht mehr das ökonomische Risiko einer eigenen Praxis tragen, sondern suchen das Angestelltenverhältnis z. B. in einem MVZ. Für Patienten liegen die Vorteile in einem breiteren oder spezialisierteren Angebot, längeren Öffnungs- und kürzeren Wartezeiten sowie der Vermeidung von Doppeluntersuchungen, weil gezielter zugewiesen werden kann.

Mit den oben genannten Faktoren gehen neue Anforderungen von Ärzten und Patienten an entsprechende Immobilien einher. Dazu gehören u. a. flexible Grundrisse, um dem individuellen Flächenbedarf der einzelnen Ärzte gerecht werden zu können, eine besondere technische Ausstattung oder ein gemeinsamer Empfangsbereich. Ärzte tragen häufig hohe Kosten bei der Erstaussstattung ihrer Praxis, binden sich im Anschluss aber auch mit langfristigen Mietverträgen und haben einen festen Patientensamm. Aus diesen Gründen werden Mietverträge in der Regel nach Ablauf der Festmietvertragslaufzeit verlängert.

Unterm Strich sind hier mit stabilen, langfristigen Mieterträgen sowie bonitätsstarken Mietern zu rechnen. Gute Argumente, um in diese aufstrebende Immobilien-Asset-Klasse zu investieren.



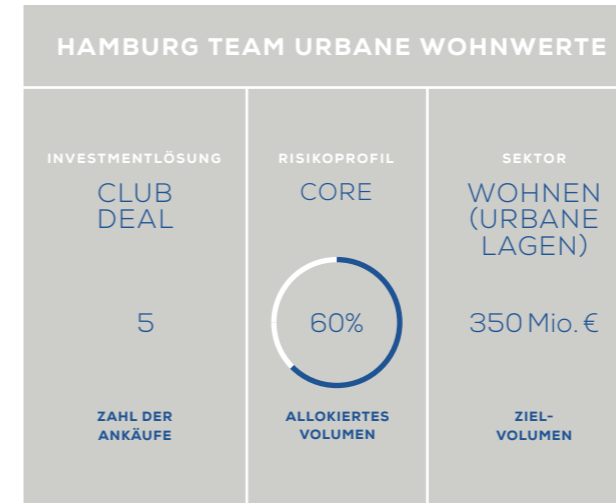
Ärztelhäuser bündeln ambulante medizinische Versorgung.



OBJEKT-ANKAUF FÜR DEN FONDS »URBANE WOHNWERTE«



Mit dem Baufeld 1 des Constantin-Quartiers in Hannover ist ein weiterer Ankauf für den Fonds »HAMBURG TEAM Urbane WohnWerte« erfolgt, erstmalig in guter Lage an einem B-Standort. Es handelt sich um insgesamt 84 Wohneinheiten, davon 29 als geförderter Wohnungsbau. Die Projektentwicklung »Constantin-Quartier« der WOHNKOMPANIE Nord umfasst insgesamt fünf Baufelder, auf denen ein Mix aus Eigentumswohnungen, Stadthäusern und Mietwohnungen entsteht. Zu dem Bauvorhaben gehört ferner eine Kita mit 100 Plätzen, die bereits 2017 fertiggestellt wurde. Eine ausgeprägte ÖPNV-Anbindung mit U-Bahnen und Bus, die den Hauptbahnhof in nur acht Minuten erreichen lassen, verbunden mit einer sehr guten Nahversorgung, diversen gastronomischen Einrichtungen und weitere Dienstleistungsangebote machen diesen Ort zu einem attraktiven Wohnstandort.



UNSERE NEUEN MITARBEITER

Sebastian Schlansky ist zum 1. März 2018 von Corpus Sireo zu HAMBURG TEAM Investment Management als Leiter Gesundheitsimmobilien gewechselt. Zuvor war er fünf Jahre bei Corpus Sireo als Leiter des Transaktionsteams für den Portfolioaufbau sämtlicher Health Care Fonds der Gruppe mit einem Zielvolumen von mehr als 1 Mrd. EUR zuständig. Der 41jährige blickt auf eine mehr als zehnjährige Erfahrung im Bereich Gesundheitsimmobilien zurück.



Piotr Kurianowicz wechselte zum 1. Mai 2018 als Asset Manager zu HAMBURG TEAM Investment Management. Der 43jährige Bauingenieur war zuvor als Abteilungsleiter Deutschland Nord und Technischer Transaktionsmanager bei der HANSAINVEST Real Assets GmbH tätig. Dort war er verantwortlich für ein betreutes Immobilienvermögen in Höhe von rund 1,3 Mrd. EUR sowie für ein betreutes technisches Transaktionsvolumen in Höhe von ca. 500 Mio. EUR und leitete ein zehnköpfiges Team.



GRUNDSTEINLEGUNG VOGELWEIDE

Am 24. August ist der Grundstein für die 101 Mietwohnungen an der Vogelweide gelegt worden, die HTIM im Dezember 2017 für den Fonds HAMBURG TEAM Urbane WohnWerte erworben hatte. In der Baugrube direkt an der U-Bahn-Station Dehnhaide waren dank umfassender Maßnahmen in diesem Bereich keine Erschütterungen von der U-Bahn, die nur wenige Meter entfernt fährt, zu vernehmen. Die besten Voraussetzungen für die künftigen Mieter, die mit der U-Bahn sprichwörtlich bis vor die Haustür fahren können. Das Neubauprojekt, zu dem auch ein Baustein von 46 Eigentumswohnungen gehört, soll in 2020 komplett fertiggestellt sein.



DIE HAMBURG TEAM GRUPPE

Die HAMBURG TEAM Gruppe zählt zu den aktivsten inhabergeführten Immobilienunternehmen in Hamburg und Berlin und realisiert seit 1997 primär urbane Quartiersentwicklungen mit wohnungswirtschaftlichem Schwerpunkt.

Die **HAMBURG TEAM Investment Management GmbH (HTIM)** ist strategischer Partner institutioneller Investoren. Als Teil der 1997 gegründeten HAMBURG TEAM Gruppe verfügt das Unternehmen über umfassendes Immobilien- und Kapitalmarktwissen und folgt einem ganzheitlichen Dienstleistungsansatz, der sich über den gesamten Immobilienzyklus erstreckt. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt auf maßgeschneiderten Investment-Konzepten und dem aktiven Asset Management deutschlandweiter Immobilienbestände mit speziellem Know-how im Segment Wohnen und funktionsgemischter Quartiere. Investoren profitieren von einem exzellenten Zugang zu nachhaltig attraktiven Immobilienprojekten. Flache Hierarchien und Werte wie Vertrauen, Verantwortung und partnerschaftliches Handeln ergänzen den professionellen Umgang mit Immobilienwerten und kennzeichnen das Selbstverständnis des inhabergeführten Unternehmens. www.hamburgteam-im.de

HAMBURGTEAM
Investment Management

HAMBURGTEAM
Projektentwicklung

HAMBURGTEAM
Property Management

🏠 Standorte

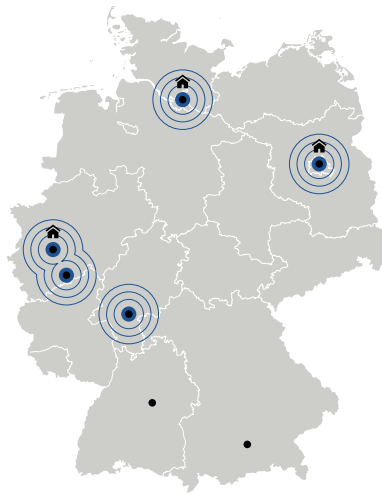
HAMBURG TEAM Investment Management und Partner

🎯 Investitionsfokus

Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Köln, Frankfurt

• Top-7-Städte

Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Köln, Frankfurt, Stuttgart, München



KONTAKT / IMPRESSUM

HAMBURG TEAM Investment Management GmbH
Millerntorplatz 1
20359 Hamburg

Fon 040.376809-0
Fax 040.376809-29

Email: office@hamburgteam-im.de

FOTOS

Sinje Hasheider, Hamburg,
Convivo Unternehmensgruppe,
HAMBURG TEAM

VISUALISIERUNGEN

DIE WOHNKOMPANIE
Nord/dreidesign,
Convivo Unternehmensgruppe



RECHTLICHE HINWEISE

Die vorliegenden Informationen enthalten kein Vertragsangebot und stellen keine Anlageberatung dar. Sie sollen lediglich Ihre selbständige Anlageentscheidung erleichtern.

Diese Informationen können eine anleger- und anlagegerechte Beratung nicht ersetzen. Risikohinweise in Bezug auf ein Investment in Anteile an Investmentfonds entnehmen Sie bitte den jeweiligen Verkaufsunterlagen oder setzen Sie sich mit Ihrem Finanzberater in Verbindung. Bei diesen Informationen handelt es sich um eine Marketingmitteilung, die keine Finanzanalyse darstellt und somit nicht den Vorschriften über Finanzanalysen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Finanzanalysen genügt, und bei der die jeweiligen Produkte keinen Handelsverboten vor Veröffentlichung etwaiger Finanzanalysen unterliegen.

Der Inhalt dieses Dokumentes darf in keiner Weise ohne unsere ausdrückliche Genehmigung reproduziert werden. Im Falle einer Weitergabe von in diesem Dokument enthaltenen Informationen ist Sorge dafür zu tragen, dass dies in einer Form geschieht, die die in dem vorliegenden Dokument dargestellten Informationen genau widerspiegelt. Obwohl wir in der Überzeugung handeln, dass die dargestellten Informationen zum Zeitpunkt der

Erstellung des vorliegenden Dokumentes korrekt sind, kann keine Garantie oder Gewährleistung für die Richtigkeit der Angaben gegeben werden, die von Dritten stammen.

Wir übernehmen keinerlei Haftung für Schäden, die infolge der Verwendung der dargestellten Informationen entstanden sind, sofern kein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Handeln vorliegt.

Bitte beachten Sie, dass in der Vergangenheit erzielte Ergebnisse keine Garantie für eine künftige Wertentwicklung darstellen. Der Wert einer Anlage und die Höhe der Erträge können u. a. infolge von Markt- und Währungskursschwankungen sowohl fallen als auch steigen und es ist möglich, dass Anleger nicht den gesamten ursprünglich investierten Anlagebetrag zurückerhalten. Genannte Zielrenditen sind keine Garantie oder Zusage für zukünftige Gewinne. Die steuerliche Behandlung von Kapitalerträgen hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein. Es wird Investoren geraten, vor einer Investition ihre Finanz- und Steuerberater zu konsultieren. Wir weisen darauf hin, dass Vergütungen für Vertriebsaktivitäten gezahlt werden.