



Spezialsondervermögen mit dem Anlagefokus

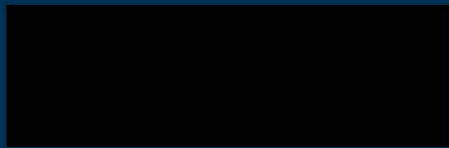
ESG-konformer Deutscher Lebensmittel-Einzelhandel



AGENDA

1	[REDACTED]	03
2	[REDACTED]	05
3	FOOD RETAIL	13
4	ANLAGESTRATEGIE	18
5	INVESTOR RELATIONS	31
6	ANSPRECHPARTNER	33

01



360°

55 Jahre

Know-How

Unabhängigkeit

durch Inhaberführung

~15 Mrd. Euro

Assets under Management

18 Standorte

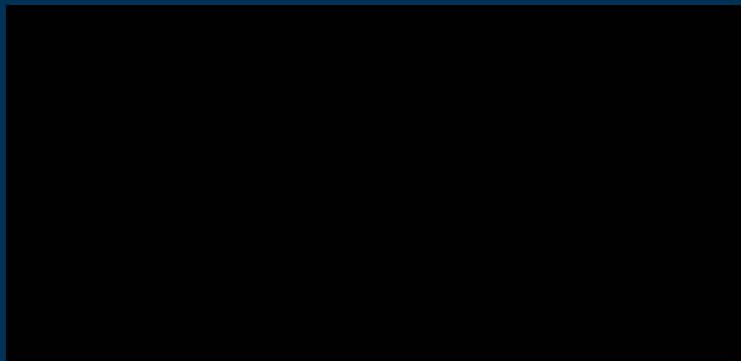
in 11 europäischen Ländern

~550

Teammitglieder



02



A young woman with her hair in a bun, wearing a white long-sleeved shirt and a striped apron, is smiling and holding a white tray filled with eggs. She is in a kitchen or bakery setting with shelves of more egg trays in the background. The image has a blue and orange color overlay. A black square is in the top right corner.

»» *Wir sind überzeugt:
Nähe schafft Werte* ««

NÄHE SCHAFFT WERTE

Nähe

zum Markt

Wir verfügen über tiefgehende Marktkennntnisse, sind umfassend mit den relevanten Marktteilnehmern vernetzt und antizipieren die neuesten Entwicklungen: Entscheidungen treffen wir stets auf fundiertem Know-how und ermöglichen so nachhaltige und zukunftsorientierte Lösungen.

zur Immobilie

Von Asset- über Property- bis Transaktions-Management: Wir verfolgen einen 360%-Ansatz, der alle Aspekte des Immobilienmanagements umfasst. Dabei denken und handeln wir stets wie Eigentümer, arbeiten Bottom-up, sind vor Ort – für bestmögliche Ergebnisse.

zu Stakeholdern

Wir verwalten Fonds transparent und professionell, erfüllen die Bedürfnisse der Investoren und arbeiten in engem Austausch mit unseren Mietern zusammen. So bauen wir langfristige, vertrauensbasierte Partnerschaften auf und schaffen so nachhaltige Standorte.

Werte

Wertstabilität

Wir managen unsere Immobilien aktiv mit Fokus auf Qualität in Kombination mit Profitabilität, verfolgen einen nachhaltigen Investmentansatz sowie eine risikoadäquate Strategie. So sichern wir den Wert der Standorte und der Investments.

Nachhaltiger Wertzuwachs

Mit unseren fünf Fonds haben wir seit deren Auflage eine kontinuierliche Wertsteigerung realisiert: durch langjährige Erfahrung im Nahversorgungs-segment, einer sorgfältigen Standortauswahl, einer realistischen Cash-Flow-Kalkulation und der Bereitschaft, mit dem Mieter gemeinsam den Standort weiterzuentwickeln – ohne die Bedürfnisse der Investoren aus den Augen zu verlieren.

Werteorientierung

Werte wie Ehrlichkeit, Fairness, Integrität, Professionalität, Unabhängigkeit oder Respekt spielen für uns eine große Rolle – sowohl intern als auch in der Zusammenarbeit mit Externen. Wir glauben: diese Werteorientierung ist einer unserer größten Erfolgsfaktoren.

WIR IN ZAHLEN

2005 gegründet

100% Fokus auf
Nahversorgung

> 480 betreute
Immobilien

85 Mitarbeiter

5 erfolgreiche
institutionelle
Fonds seit 2012
(> 850 Mio. € EK)

>1 Mio. m² gemanagte Fläche

930 verlängerte
Mietverträge

98,6% Vermietungsstand

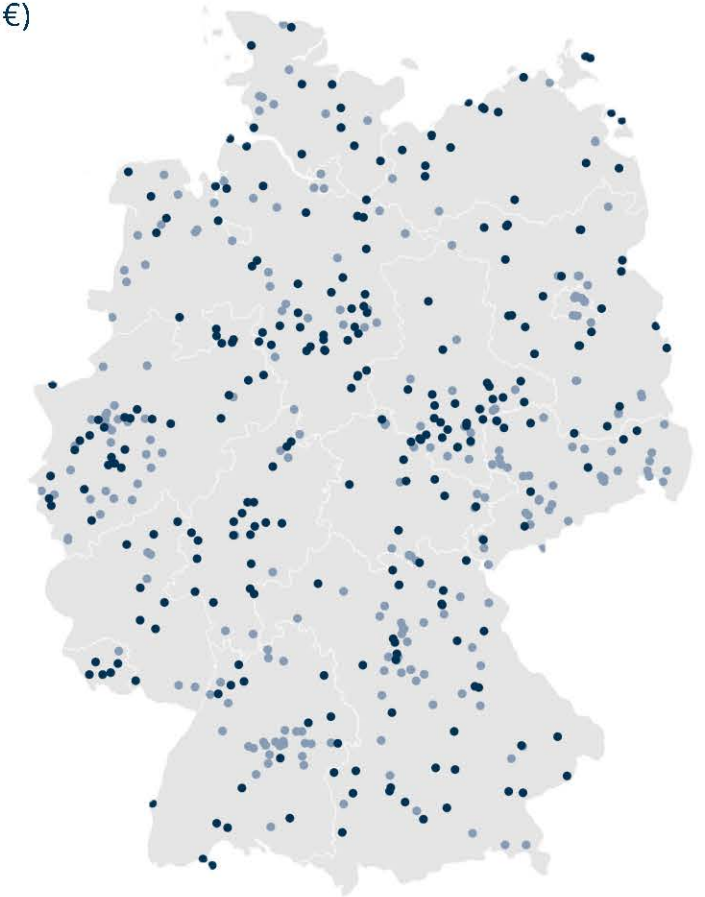
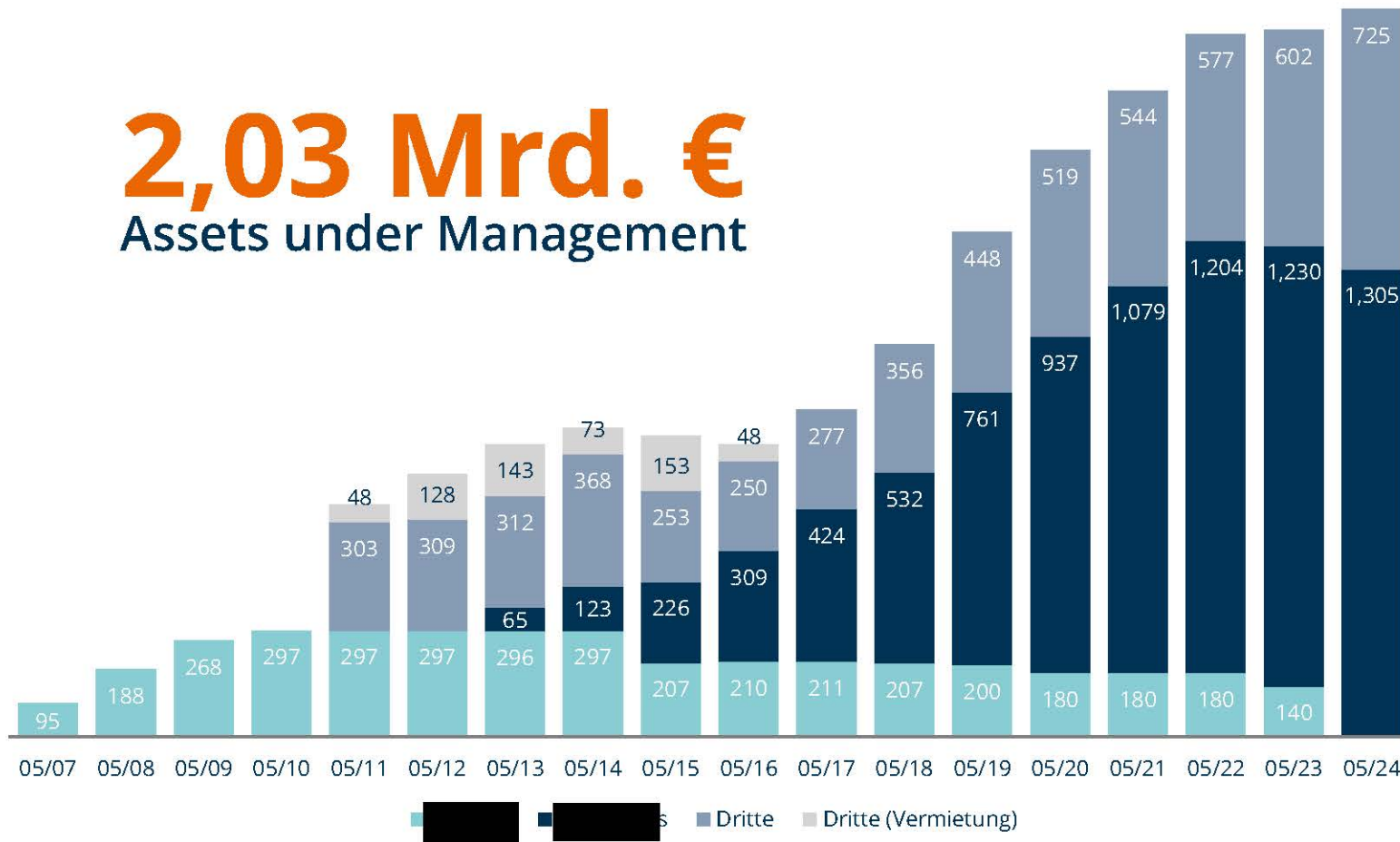
43,9 Mio. € umgesetztes Projektvolumen
im Zuge von Erweiterungen
mit dem Mieter

40-60 Mietvertrags-
abschlüsse jährlich

STABILER WERTZUWACHS ÜBER ALLE JAHRE

2,03 Mrd. €
Assets under Management

ASSETS UNDER MANAGEMENT (IN MIO. €)



WARUM

?



Resiliente Assetklasse
Nahversorgung



Starke Bonität, hohe
Expertise – seit 2005



5 erfolgreiche institutionelle
Fonds seit 2012



Verbindungsglied zwischen
Investoren und Mietern



Alle Leistungen aus einer Hand:
360° Real Estate Management



Einbindung in die GARBE Gruppe =
Kapitalstärke, Kompetenz-
erweiterung, Innovationskraft

REAL ESTATE MANAGEMENT: UNSERE LEISTUNGEN



ASSET MANAGEMENT

Wir setzen auf fünf Erfolgsfaktoren: tiefe Marktkenntnis, individuelle Standortanalysen und Objektstrategien, gut betreute Mieter sowie eine transparente Kostenkontrolle.



PROPERTY MANAGEMENT

Wir gewährleisten den optimalen Objektzustand und kümmern uns um die kaufmännische und technische Betreuung der Einzelhandelsimmobilien.



PROJECT MANAGEMENT

Unsere Leistungen umfassen die professionelle Betreuung und das Projektcontrolling aller baulichen Maßnahmen sowohl bei Neu- als auch bei Bestandsbauten.



PORTFOLIO MANAGEMENT

Wir erfassen Portfolio-Strukturen und entwickeln, neben individuellen Objektstrategien für optimierte Renditen, auch die kurz- bis langfristige Investitionsvehikel-Planung.



TRANSACTION MANAGEMENT

Wir handeln stets in der Verantwortung, die richtige Transaktion zum richtigen Zeitpunkt für unsere Investoren zu realisieren.



FINANCE MANAGEMENT

Wir gestalten die Finanzierung anforderungsgerecht – in engem Austausch mit Finanzierern und mit ständigem Blick auf den Zinsmarkt.



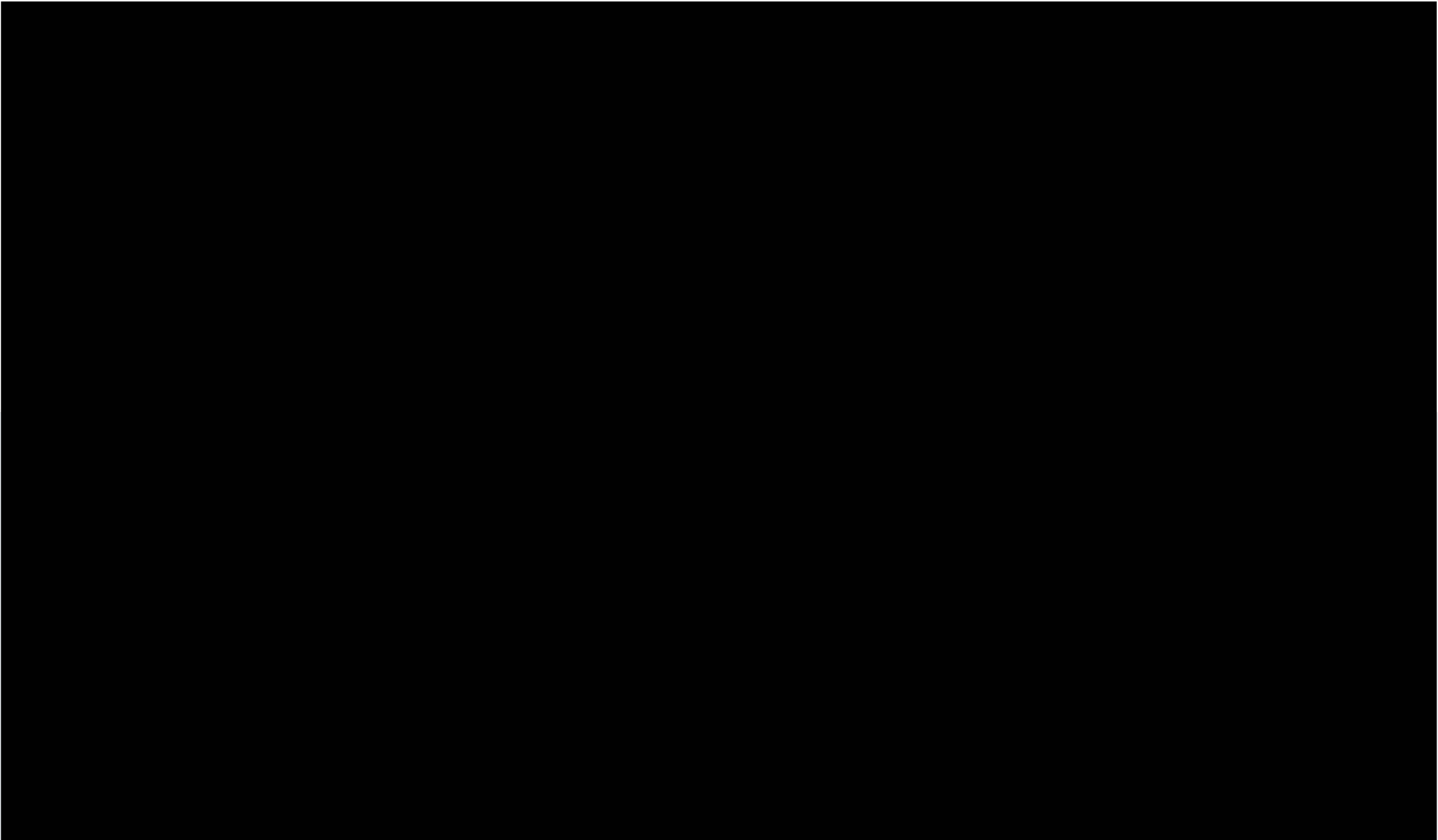
FONDS MANAGEMENT

Wir verbinden Kapital, Fondsstrategie und Immobilien Themen und bilden die Schnittstelle zu Investoren und KVGs.



ACCOUNTING

Wir liefern eine präzise und stichtagsgenaue Buchhaltung, als zuverlässige Basis für operative und strategische Entscheidungen.



BISHERIGE ESG-UMSETZUNG AN UNSEREN IMMOBILIEN



Sukzessive Umstellung auf Ökostrom & flächendeckende Installation PV-Anlagen



Erstellung Blühwiesenkonzept / Insektenhotel zur Erhöhung Biodiversität



Pilotprojekt an zwei Standorten: Mooswände zur Filterung der Luft

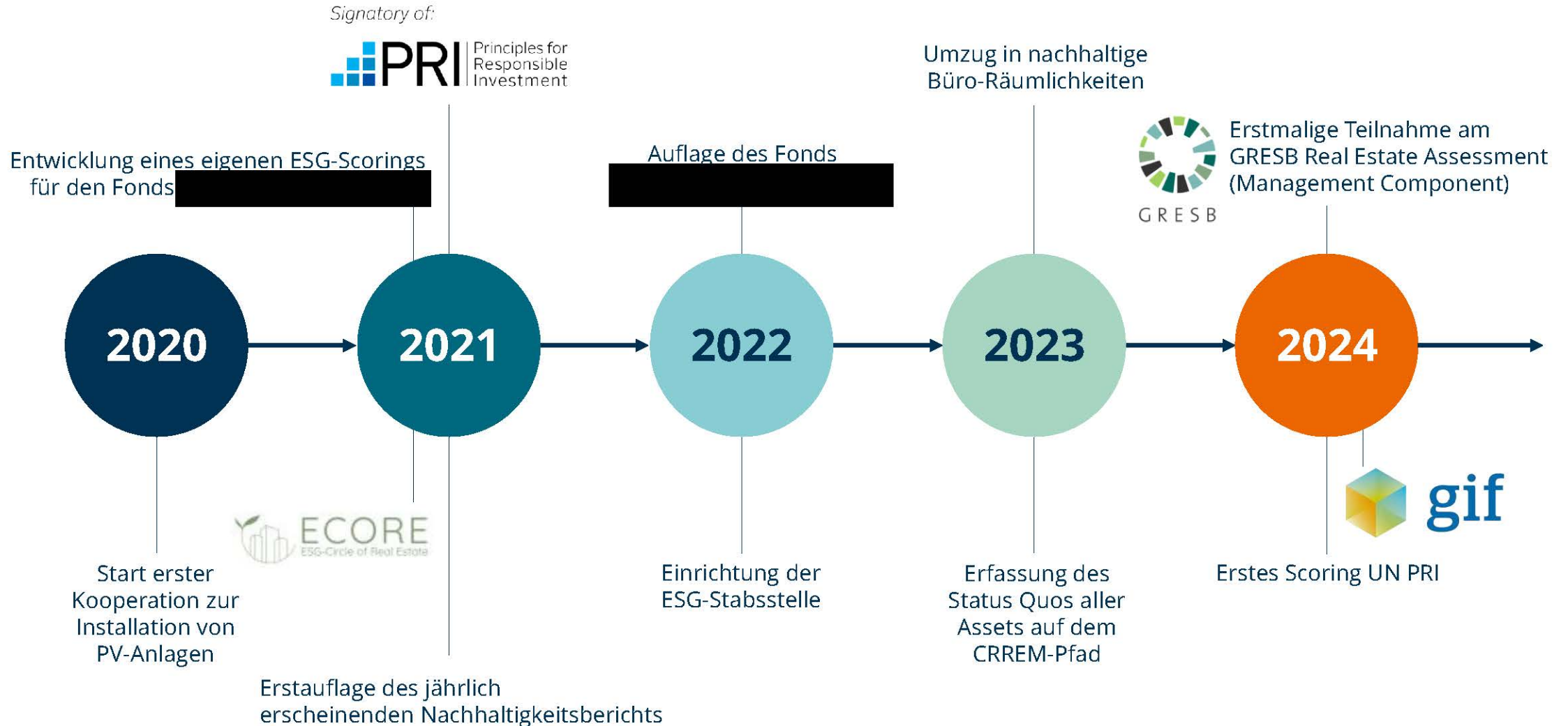


Beauftragung von regionalen Handwerksbetrieben / Baumaterialien



Vorbereitung bundesweiter Ausbau Ladeinfrastruktur

ESG: MEILENSTEINE VON 2020 BIS HEUTE



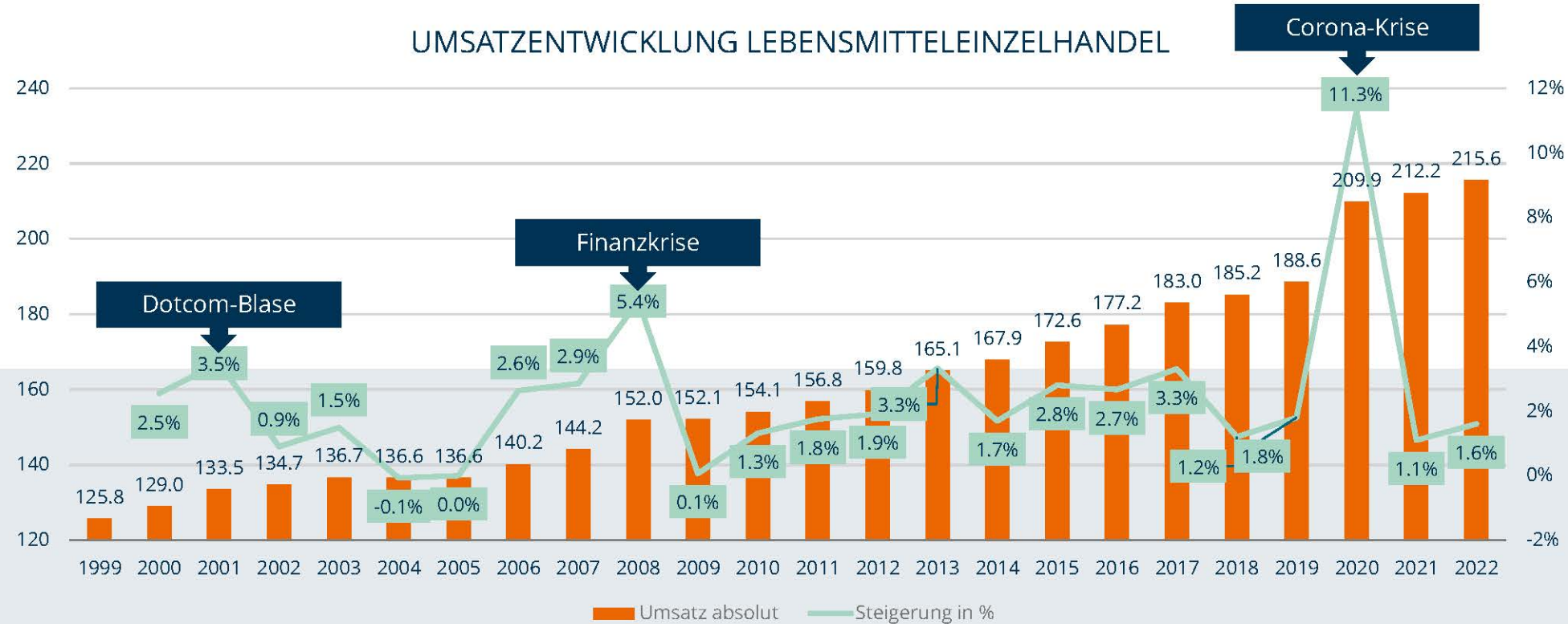
03

FOOD RETAIL



NAHVERSORGUNG: STABILITÄT ÜBER ALLE KRISEN

UMSATZENTWICKLUNG LEBENSMITTELEINZELHANDEL



Online-handel-Umsatz stagniert

> 35.000 Lebensmittler, LEH weiter expansiv

> 20 Jahre positive Umsatzentwicklung

Lange Mietvertragslaufzeiten

Top-Bonitäten, stabile Miet-Cash-Flows

Geringe Konjunkturabhängigkeit

FOOD RETAIL – ENTWICKLUNG TRANSAKTIONEN

Stabilität

**Fungibilität:
Konstant hohes
Transaktionsniveau**

**2022
9,4 Mrd. EUR
Transaktionsvolumen**

**2023:
5,4 Mrd. EUR
Transaktionsvolumen**



Zuwachs

**Basic Retail (NVZ/FMZ):
Wichtigstes
Retail-Segment**

**Shopping Center:
verlieren seit 2017 an
Bedeutung**

**1-A Lagen:
Kontinuierlicher
Rückgang,
Sondereffekt 2023**

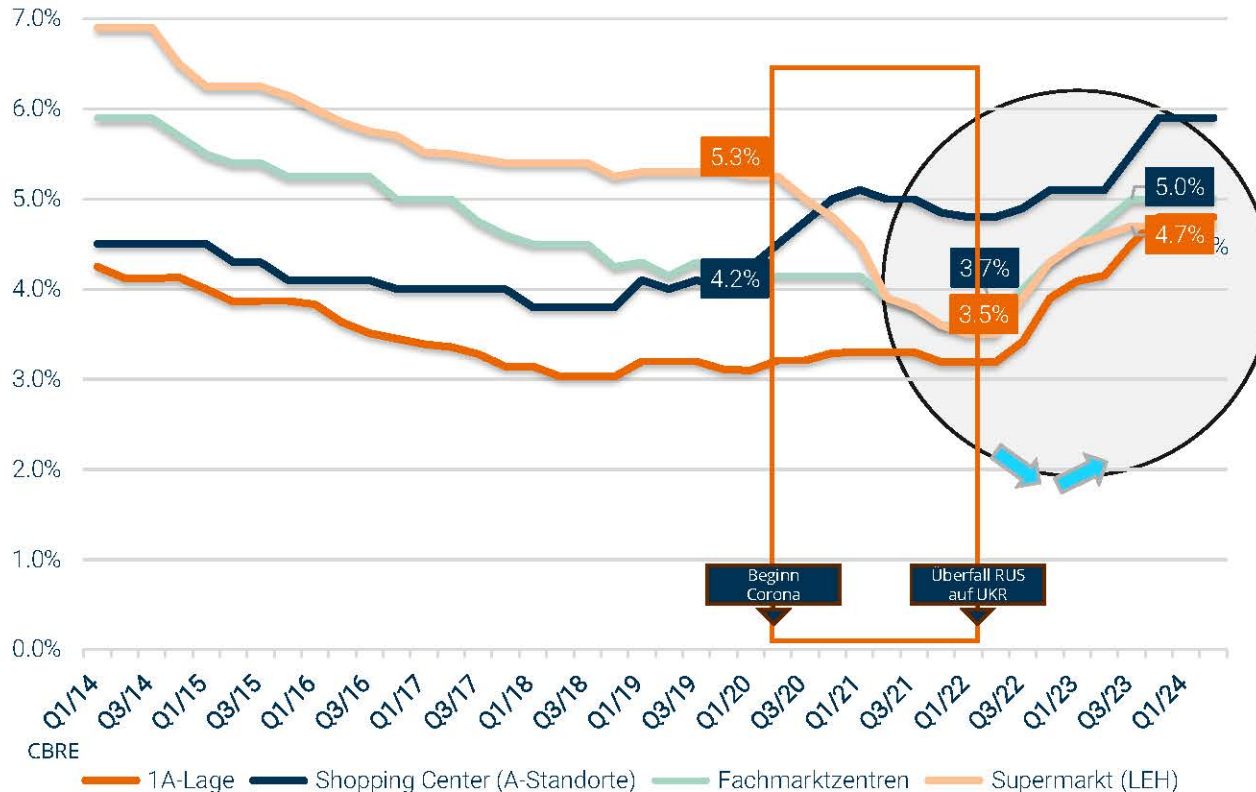
FOOD RETAIL – ENTWICKLUNG SPITZENRENDITEN

Yield Compression beendet

Yield Compression:
Grundton der letzten
Jahre

Beschleunigung:
Coronakrise hat die
immense Bedeutung
des LEH nochmals
unterstrichen

Tiefpunkt:
Q1/2022
Und dann kam die
Zinswende



Einstieg attraktiv

>120bps:
innerhalb 5 Quartalen
ist die Spitzenrendite
spürbar angestiegen

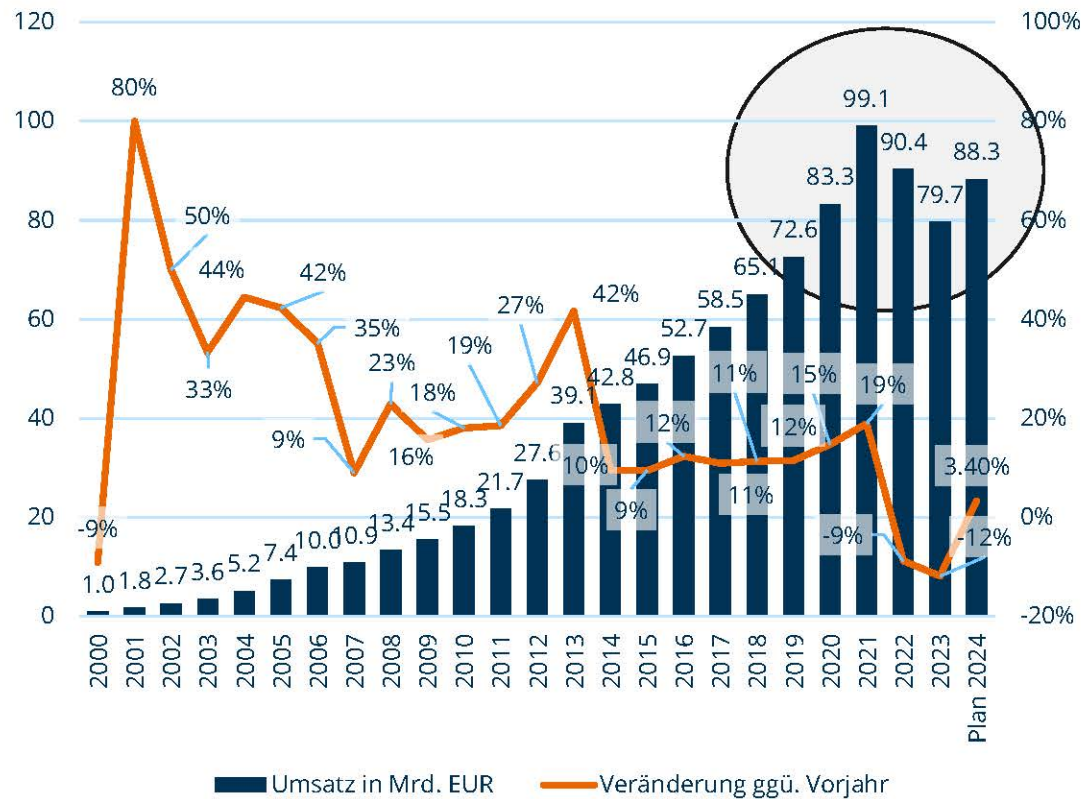
**Einstieg wieder
attraktiver:**
Attraktive Kaufpreise

Vergleich?
Attraktiv gegenüber
anderen Immobilie-
Assetklassen

FOOD RETAIL- ONLINEHANDEL FOOD STAGNIERT

Entwicklung Onlinehandel rückläufig

Umsatzentwicklung des deutschen Online-Handels



Quelle: BEVH

Martin Groß-Albenhausen, Stellvertretender Hauptgeschäftsführer des BEVH, sieht im Markt

"so gut wie keine Signale, die auf eine Verbesserung der Lage" hindeuten. "Nicht einmal mehr fünf Prozent der von uns befragten Personen geben an, in den kommenden 30 Tagen mehr online einkaufen zu wollen als zuvor." Mehr als jeder Vierte der Befragten (27 Prozent) wolle sich hingegen noch mehr einschränken.

Onlinehandel Lebensmittel 2014 - 2023 (in %)







Statista/GfK

04

ANLAGE STRATEGIE



- RENDITE IN SERIE

	No.1	No.2	No.3	No.4	No.1
	2012	2015	2018	2019	2022
 Aufgelegt	2012	2015	2018	2019	2022
 Equity	174 Mio. €	200 Mio. €	231 Mio. €	258 Mio. €	200 Mio. €
 Objekte	53	54	96	43 (<i>Bestand</i>)	60
 Investment	300 Mio. €	325 Mio. €	400 Mio. €	335 Mio. € (<i>Plan</i>)	350 Mio. €
 Foodquote	86%	78%	78%	77%	> 70%

INVESTMENT SUMMARY - ANLAGESTRATEGIE

Investmentkonzept



Zugang zu attraktiven Nahversorgungs-Immobilien

und Betreuung durch spezialisiertes Investment und Asset Management



Umfassendes Dienstleistungspaket des Managers:

Ankauf, laufende Betreuung und Verkauf aus einer Hand



Lebensmitteleinzelhandel hat sich in der aktuellen Krisen-situation als **robust, krisenfest, systemrelevant und resilient** behauptet. Der **Umsatz wächst sukzessive**, in 2020 ist er um rd. 20 Mrd. € gestiegen. Gros des Gewinns wird in die Zukunft investiert.



Sehr guter Marktzugang (auch off-market) und mit vorhandener Deal Pipeline schneller Kapitalabruf umsetzbar



Als **Art. 8 SFDR Produkt** berücksichtigt der Fonds Kriterien in Hinblick auf die Reduktion von Treibhausgasen, die Erhöhung der Energieeffizienz und die Förderung einer Kreislaufwirtschaft.

Indikative Eckdaten des Fonds

Rechtsform	Dt. Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen
Strategie:	Core/Core+ , mit Cash-Flow-Stabilität 100% ESG-Objekte („ESG Strategie“) Ankermieter: Top 10 des dt. LEH
Zielmärkte:	Deutschland
Nutzungsart:	Nahversorgungsimmobilien (min. 70% Food-Quote)
Eigenkapital:	200 Mio. EUR
Zielinvestitionsvolumen:	350 Mio. EUR
Laufzeit:	Offen (Business Case: 10 Jahre + Verlängerungsoption)
Zielausschüttung:	min. 5,10% (= Gesamtfonds / Neuanleger 5,25%)
Zielrendite (IRR):	min. 5,50% (= Gesamtfonds / Neuanleger 6,00%)
Fremdkapitalquote (max./soll)	50% / 44%
Mindestanlage:	Sitz im Anlageausschuss: EUR 10.000.000

OBJEKTAUSWAHL

Stufe 1

- Angebotseingang und Detailanalyse
- **█** führt auf der Objektebene detaillierte Analysen durch, um den Standort, das Objekt und das Umfeld vollumfänglich einzuschätzen/zu bewerten und zukünftige Entwicklungen und Trends frühzeitig zu identifizieren.
- **Investmentausschuss** der **█** entscheidet über Weitergabe an den Anlageausschuss

Stufe 2

- First Check: Antrag zur **Freigabe der Due Diligence** im Anlageausschuss.
- Durchführen der Due Diligence (*techn. /rechtl. /wirtschaftl.*)
- Investment Memo: Ergebnisse der Due Diligence und Umgang mit diesen (kaufvertragliche Regelungen)
- Antrag zur **Freigabe der Beurkundung** im Anlageausschuss.

Analysierte wertbildende Faktoren auf Objektebene

Makro-Standort

- Zentralörtliche Bedeutung
- Bevölkerungsentwicklung und -prognose
- Kaufkraft und Arbeitslosenquote

Mikro-Standort

- Erreichbarkeit (fußläufig, MIV, ÖPNV)
- Sichtbarkeit
- Umfeld (Nutzungen)
- Grundstücksgröße/-zuschnitt

Objekt

- Baujahr und Instandhaltung
- Objektqualität (baulich / technisch)
- Betreiberqualität und Vertriebskonzept

Angebotssegment

- Einzugsgebietsabgrenzung
- Zielgruppenadäquat?
- Einzugsgebietsanalyse der Kaufkraft
- Discounter vs Vollsortimenter

Mietvertrag & Baurecht

- Mietvertragskonditionen
- Baurecht: Flexibilität bei ggf geplanten baulichen Veränderungen

ESG SCORING

Anlagestrategie:

- Die Anlagestrategie des Fonds hat zum Ziel, Handelsimmobilien zu erwerben, die definierten ESG-Kriterien entsprechen
- Alle Investments werden einem Scoring unterzogen: mehr als **55 Kriterien**, welche die Bereiche Standorte, Immobilie und Nutzer abdecken
- Anhand der Summe aller Punkte errechnet sich ein Score zwischen A und E:
 - ESG-konforme Investitionen sind A/B
 - Investitionen mit einem C Score sind möglich, wenn eine kurzfristige Objekt-strategie einen höheren Score zulässt
- Das Scoring wird nach der Investition in einem festen Turnus jährlich wiederholt
- Wird eine Objekt auf C herabgestuft, sind entsprechende Maßnahmen zur Verbesserung des Scores zu ergreifen

gewichtete Scoring Punkte	Scoring Note
ab 190 Punkte	A
ab 165 Punkte	B
ab 140 Punkte	C
ab 115 Punkte	D
unter 115 Punkte	E

ESG

ESG

Basic ESG

Non - ESG

Non - ESG

Standort

Immobilie

Nutzer

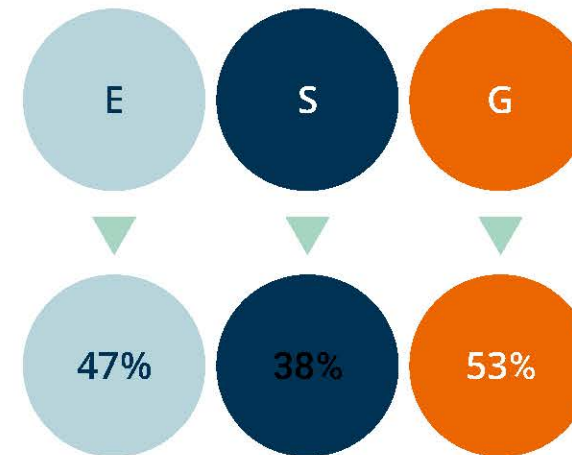
55

ANLAGESTRATEGIE- ESG SCORING

ESG Scoring

Standort	Immobilie	Nutzer
6 Mikro- Standort	8 Ökologie	6 Flächen- effizienz
5 Makro- Standort	8 Technische Qualität	5 Dokumentati on Qualität
4 Wettbewerb & Potential	4 Soziale Qualität	3 Mietvertrag
	6 Faktor	

ESG Scoring Anteile



RISIKOMESSUNG UND REPORTING DER SERVICE-KVG

Regulatorische Anforderungen

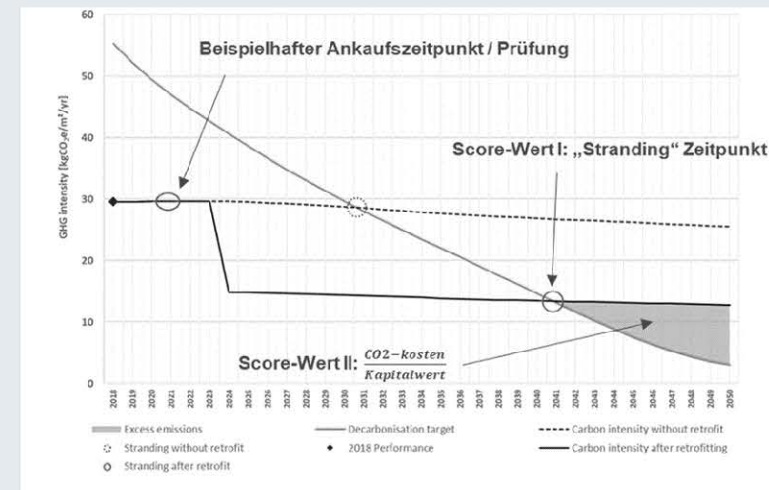


Über Munich RE werden die Klimarisiken abgebildet:

- Sea Level Rise
- Fire Weather Stress Index



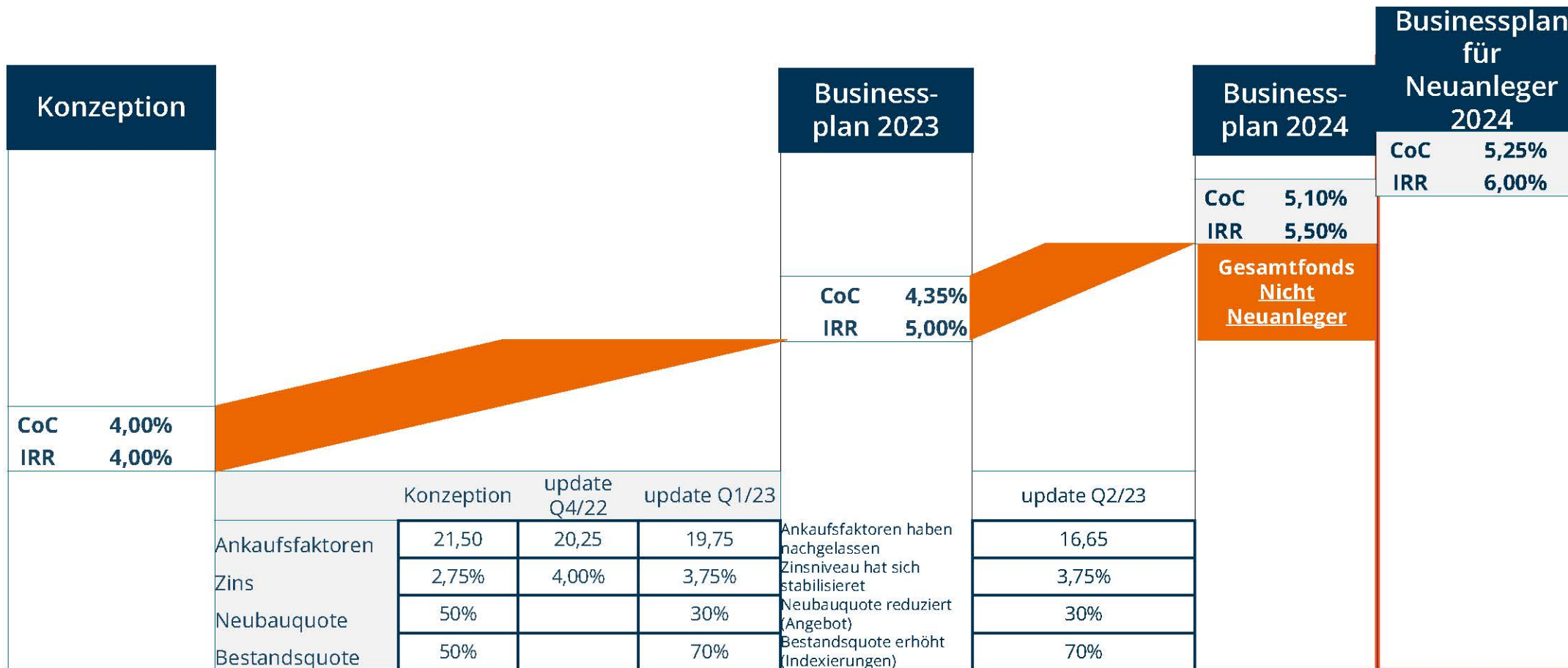
Transitorische Risiken werden gemessen:



Ergebnis aus CRREM

- Messung der CO₂ Intensität
- Abgleich mit dem CO₂ Ziel
- Zeitpunkt der Unterschreitung und Stranded Zeitpunkt
- Steuerung der CO₂ Intensität

BUSINESSPLAN KONZEPTION UND UPDATE



Zinsniveau hat sich stabilisiert

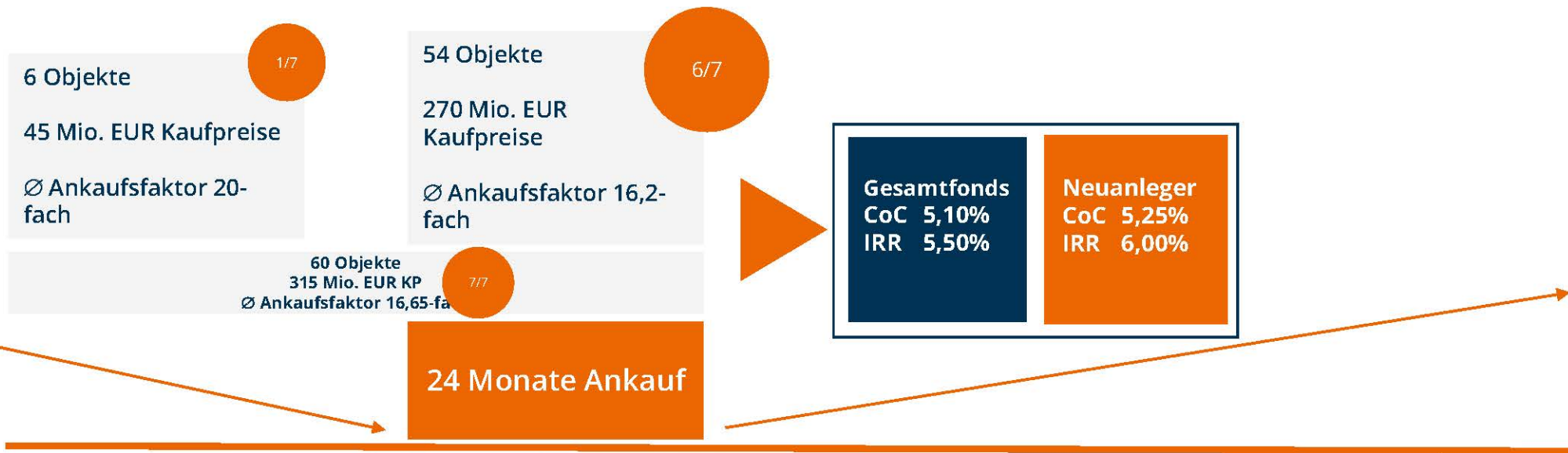
Kaufpreise spürbar zurückgegangen

Bestandsobjekte indexierte Mieten stabilisieren Werte

Dealpipeline verspricht attraktive Investments

Einstieg attraktiv

BUSINESSPLAN KONZEPTION UND UPDATE



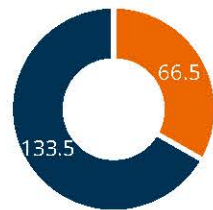
Repricing: Talsohle wird man treffen



KAPITALSITUATION UND KAPITALINVESTITION/-ALLOKATION: **BESTANDSOBJEKTE + OBJEKTE IN DUE DILIGENCE**

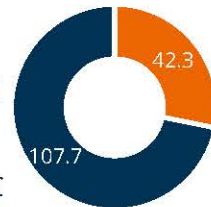
BL	Stadt	Mieter (Anker)	Restlaufzeit (Anker)	Mietfläche (Gesamt)	Miete/m ²	Miete p.a. (Gesamt)	Kaufpreis	Faktor	BNL (geplant)
BY	Schorkendorf	Diska (Edeka)	15,0 Jahre	1.189 m ²	12,25 €/m ²	174.714 €	3.800.000 €	21,75	01.11.2022
NS	Bruchhausen	Netto	15,0 Jahre	1.369 m ²	10,98 €/m ²	180.384 €	3.607.680 €	20,00	01.04.2023
SH	Wahlstedt	Netto	15,0 Jahre	1.230 m ²	11,90 €/m ²	175.644 €	3.556.791 €	20,25	01.04.2023
HE	Lauterbach	Rewe	12,4 Jahre	6.753 m ²	8,72 €/m ²	706.463 €	15.004.738 €	21,24	01.10.2023
SAn	Mücheln	Netto	15,0 Jahre	1.203 m ²	12,39 €/m ²	178.862 €	3.443.094 €	19,25	01.09.2023
BY	Starnberg	Edeka	7,5 Jahre	4.432 m ²	15,62 €/m ²	830.427,84 €	15.370.000 €	19,57	01.12.2023
BY	Maxhütte-Haidhof	Rewe & Lidl	19,0 Jahre	6.087 m ²	15,44 €/m ²	1.127.916 €	21.430.000 €	19,00	Akt. in DD
div.	Northwave	Aldi Nord	15,0 Jahre	17.684 m ²	8,89 €/m ²	1.885.753 €	28.670.000 €	15,20	Akt. in DD
			14,03 Jahre	39.975 m ²	11,24 €/m ²	3.701.303 €	95.310.454 €	18,55	

Geplantes Eigenkapital



Eigenkapital signed and committed rd. 67 Mio. €

Geplantes Fremdkapital

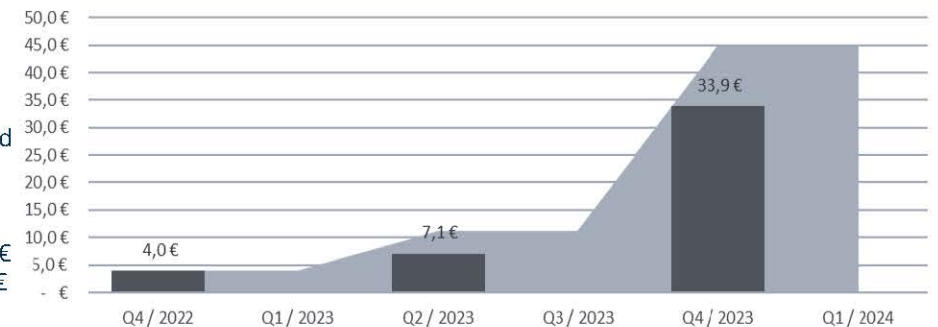


Abgeschlossenes Darlehen

Vorhandene Zeichnungen

6 Objekt Bestand

Kaufpreise 44m€
GIK 48m€



Weitere Objekte aus Deal-Pipeline in Vorbereitung

AKTUELL IN DUE DILIGENCE – MAXHÜTTE-HAIDHOF



Rewe & Lidl Maxhütte-Haidhof

Ankermieter	REWE & Lidl
WALT	20 und 17 Jahre
Miete p.a.	1.127.916 €
Kaufpreis	21,43 Mio. €
Faktor	19,00 x
LTV / Zins	80% / 4,0%
Ausschüttung	5,7 %
IRR	7,1 %



DEALPIPELINE

Objekt in der Ankaufsprüfung

BL	Standort	Einwohnerzahl	Format	Mieter (Anker)	Restlaufzeit (Anker)	Mietfläche (Gesamt)	Miete p.a. (Gesamt)	Vorläufiger Kaufpreis	Kaufpreis/vermietbare Fläche	Faktor	Kommentar
SA	Merseburg	36.000	NVZ	REWE	18,0 Jahre	4.662 m ²	760.400 €	12,93 Mio. €	2.770 €/m ²	17,00	Kaufpreisangebot abgegeben
NRW	Bonn	Rd. 330.000	DIS	Lidl	14,5 Jahre	3.048 m ²	526.116 €	8,25 Mio. €	2.710 €/m ²	15,68	Objekt + erforderlicher Projekt Neubau Rossmann on hold; Lidl baut selbst, [REDACTED] würde schlüsselfertiges Objekt übernehmen
SL	St. Ingbert	Rd. 35.700	DIS	Lidl	10,8 Jahre	2.160 m ²	307.152 €	5,10 Mio. €	2.360 €/m ²	16,60	Kaufpreisangebot abgegeben
div.	PF Lighthouse	div.	NVZ	Aldi Nord	15,0 Jahre	20.358 m ²	2.748.060 €	42,46 Mio. €	2.085 €/m ²	15,50	Portfolio derzeit in Prüfung
Gesamt						30.228 m²	4.341.728 €	68,74 Mio €		15,84	

05

INVESTOR RELATIONS



NAHVERSORGUNG ALS INVESTMENTPRODUKT

KOMPETENTE INVESTMENTBETREUUNG. SICHERHEIT UND SERVICE FÜR UNSERE INVESTOREN



Fonds-
Konzeption



Fundraising



360°-Koordination
über den gesamten
Investitionszyklus



Laufendes
Berichts-
wesen



Vorbereitung
von Entscheidungen
(Anlageausschuss)



Schnittstelle
zu KVG
und Investoren

Wir sind Brückenbauer zwischen institutionellem Kapital
und unternehmerischen Immobilienaktivitäten.

Aktiver Managementansatz Nachhaltiger Investmentansatz

Unabhängigkeit

Keine konkurrierenden Produkte **Hohe Transparenz**

Risikoadäquates Performanceversprechen

TRANSPARENTE INFORMATIONEN ZU IHREN INVESTMENTS

- 
- Wir berichten nach HGB
 - Umfassende Informationen der Investoren
 - Produktbezogen
 - Wiederkehrend
 - Ad hoc
 - Sonderreportings für Banken, Sparkassen und Versicherungen bei ALLEN Fonds
 - Wir stehen jederzeit für einen Austausch und die Anliegen unserer Investoren zur Verfügung

06

ANSPRECH- PARTNER

