



Immobilien Ankaufsprofil

Ankaufsprofile & Ansprechpartner

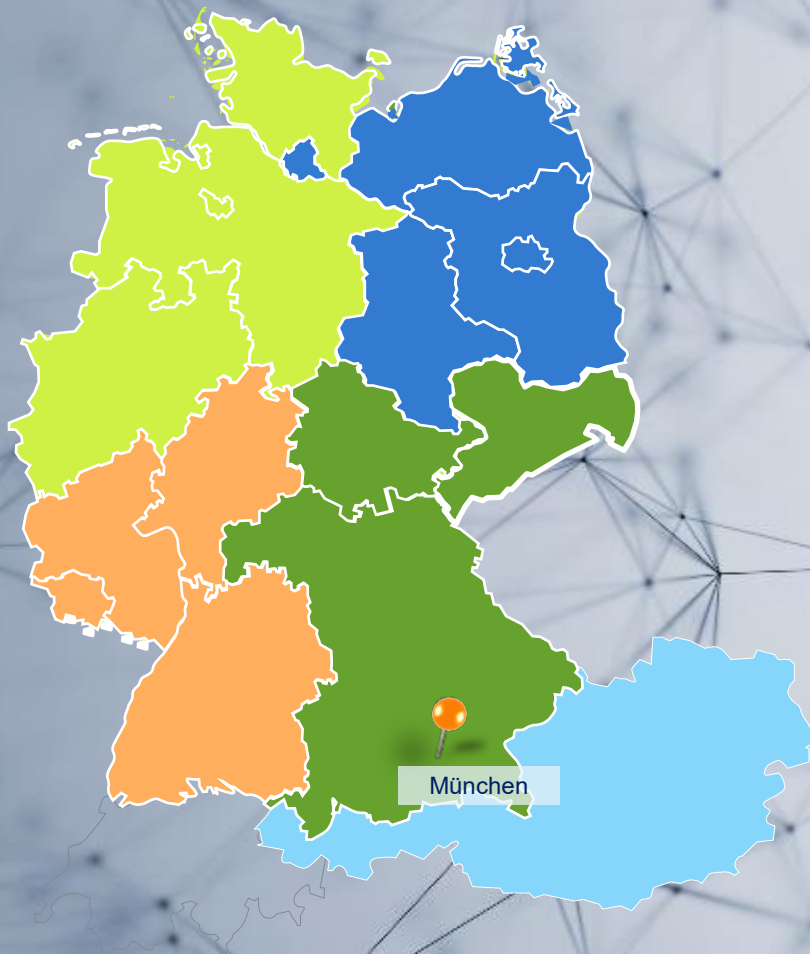
2025

Ankaufsprofil COMMERCIAL

	Büro	Einzelhandel	Logistik	Hotel
Risiko	• Core, Core +	• Core, Core +	• Core	• Core
Standort	• Deutschland: Top 7-Städte, A-, B- und C-Städte • Europa: Hauptstädte, A- und B-Städte	• Individuelle Standortprüfung	• Etablierte Logistik-Hubs • Anbindung Metropolregion	• Individuelle Standortprüfung, bevorzugt Metropolregionen
Objektart	• Reine Büroimmobilien • Büro mit komplementären Nutzungen	• Fachmarktzentren • Nahversorgungszentren • Innerstädtische Geschäftshäuser	• Logistikhallen • Big Box Logistik • Last Mile Logistik • Light Industrial	• Business Hotels • Leisure Hotels
Vermietung	• Multi Tenant • Single Tenant • Vermietungsstand > 60%	• Hohe Vermietungsquote • Langfristige Mietverträge • Bonitätsstarke Filialisten	• Multi Tenant WALT > 3 Jahre • Single Tenant langfristigem MV	• Pachtvertrag • WALT > 15 Jahre • Bonitätsstarker Betreiber
ESG	• Zertifizierung nach DGNB, BREEAM, LEED, WELL wünschenswert • Green Lease Klauseln wünschenswert • Energy Performance Certificate (EPC) / Energieausweis: B oder besser wünschenswert • Bestand: ESG Strategie wünschenswert • Manage-to-ESG möglich			
Qualität	• Bestand: Gute Gebäudequalität mit nachweislich laufender Instandhaltung • Projektentwicklung: Forward Purchase oder Forward Funding (max. 24 Monate)			
Zielmärkte	• D-A-CH Region • Europa: Benelux, Finnland, Frankreich, Irland, Portugal, Spanien			
Volumen	> EUR 20 Mio.	> EUR 20 Mio.	> EUR 20 Mio.	> EUR 20 Mio.

Ankaufsprofil LIVING

	Wohnen	Micro Living	Senior Living	Care Living	Portfolio
Risiko	• Core, Core +	• Core, Core +	• Core, Core +	• Core, Core +	• Core, Core +
Standort	• Wirtschaftsstarke Standorte und Speckgürtellagen mit etablierter Infrastruktur und guter ÖPNV Anbindung	• Urbane Standorte in Top 7 Städten oder an Universitäts- und Hochschulstandorten	• Etablierte A-, B- und C-Städte mit etablierter Infrastruktur und guter ÖPNV Anbindung	• Individuelle Standortprüfung nach Bedarfskriterien	• Etablierte A-, B- und C-Städte mit etablierter Infrastruktur
Objektart	• Geschosswohnungsbau • Reihenhäuser / Doppelhaushälften • Wohnquartiere • Gemischte Quartiere	• Studenten- und Mikroapartments • Serviced Apartments	• Barrierefreie Wohnformen • Altersgerechte Wohnformen	• Stationäre Pflegeeinrichtungen • Betreutes Wohnen • Mischformen bevorzugt	• Geschosswohnungsbau • Reihenhäuser / Doppelhaushälften • Wohnquartiere • Gemischte Quartiere
Vermietung	• Freifinanziert und/oder mietpreisgebunden • Hohe Vermietungsquote • Kein struktureller Leerstand • Gewerbeanteil < 30 % wünschenswert • Projektentwicklung: Vermietung durch Verkäufer oder Käufer	• Betreiberfrei oder Betreibermodell • Wohnwirtschaftliche Vermietung • Gewerbliche Vermietung	• Betreiberfrei oder Betreibermodell • Wohnwirtschaftliche Vermietung • Gewerbliche Vermietung	• Betreibermodell • WALT > 15 Jahre • Auslastung mind. 80%	• Hohe Vermietungsquote • Kein struktureller Leerstand • Gewerbeanteil < 30 % wünschenswert
ESG	• Zertifizierung nach DGNB, BREEAM, LEED, WELL wünschenswert • Green Lease Klauseln wünschenswert • Energy Performance Certificate (EPC) / Energieausweis: B oder besser wünschenswert • Bestand: ESG Strategie wünschenswert • Manage-to-ESG möglich				
Qualität	• Bestand: Gute Gebäudequalität mit nachweislich laufender Instandhaltung • Projektentwicklung: Forward Purchase oder Forward Funding (max. 24 Monate)				
Weiche Kriterien	• Keine Privatisierungsrestanten • Ausbau- und Nachverdichtungspotenziale möglich	• Betreiber mit guter Bonität und Track Record • Mindestens 100 Wohneinheiten	• Betreiber mit guter Bonität und Track Record • Mindestens 50 Wohneinheiten	• Betreiber mit guter Bonität und Track Record • Mindestens 60 Pflegeplätze	• Keine Privatisierungsrestanten • Mindestgröße Einzelobjekt: EUR 5 Mio.
Zielmärkte	• D-A-CH Region • Europa: Benelux, Finnland, Frankreich, Irland, Portugal, Spanien				
Volumen	> EUR 20 Mio.	> EUR 20 Mio.	> EUR 20 Mio.	> EUR 15 Mio.	bis EUR 500 Mio.



TEAM INVESTMENT MANAGEMENT DACH

Head of Investment Management D-A-CH



Maximilian Kube
maximilian.kube@realisag.de
+49 89 489082 350

Berlin, Brandenburg, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt



Bernhard Braumandl
bernhard.braumandl@realisag.de
+49 89 489082 462



Alessa Sämmer
alessa.saemmer@realisag.de
+49 89 489082 176

NRW | Nord | Pflege D-A-CH



Ralf Maschin
ralf.maschin@realisag.de
+49 89 489082 178



Jürgen Zipfel
juergen.zipfel@realisag.de
+49 89 489082 177

Rhein-Main | Baden-Württemberg



René Dempel
rene.dempel@realisag.de
+49 89 489082 189

Real I.S. Headquarter

Real I.S. Standort

BayernLB Standort

Dublin

London

Amsterdam

Luxemburg

Paris

München

Mailand

Madrid

5

TEAM INVESTMENT MANAGEMENT INTERNATIONAL

Head of Investment Management International



Barbara Geidner-Buchelt
barbara.geidner-buchelt@realisag.de
+49 89 489082 138

UK | Nordics |
Irland



Dorothee
Weidl

Share Deals
UK
Niederlande



Enrico
Diener

Niederlande



Maikel
Mast

Australien



George
Koumoukelis

Frankreich |
BeLux



Alexandre
Guignard

Frankreich |
BeLux | Polen



Marcel
Zimmermann

Spanien |
Portugal



Juan
Jimenez-Hevia
(AM)

Spanien |
Portugal |
Polen



Christian
Maurer