



Dies ist eine Marketinganzeige. Bitte lesen Sie das Informationsdokument gemäß § 307 Abs. 1 und Abs. 2 KAGB und die wesentlichen Anlegerinformationen bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Investmentchance

ProReal Kapstadtring

Alternativer Investmentfonds (inländischer geschlossener Spezial-AIF)

An diesem Spezial-AIF dürfen sich nur professionelle und semiprofessionelle Anleger im Sinne des KAGB beteiligen. Privatanleger im Sinne des KAGB können keine Anteile an dem Spezial-AIF erwerben.

Highlights

Hochwertige Immobilie mit ausgereiftem Konzept

- Ankaufsfaktor 17-fach (Vergleichbare Objekte aktuell bei ca. 25-fach)
- 15-Jahre Mietvertrag zzgl. 5 Jahre Verlängerungsoption
- ONE GROUP selbst mit 10,1 % am Objekt beteiligt
- 40 % Fremdkapital (bez. auf Fondsvolumen) - Zinssatz für 10 Jahre gesichert

Eckdaten

- Alternativer Investmentfonds (inländischer geschlossener Spezial-AIF)
- Bis zu 22 Mio. Euro Eigenkapital
- Mindest-Zeichnung 200.000 Euro (zzgl. 3,5 % Agio)
- Geplante Laufzeit bis 31.12.2032
- Jährliche Auszahlungen von 4,5 bis 5 % p.a. prognostiziert ¹⁾
- Hohes Upside-Potenzial bei Verkauf der Immobilie möglich

¹⁾ Die tatsächlichen Auszahlungen können niedriger oder höher sein oder ganz ausfallen. Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.



Inhalt

1 Marktsegment „Serviced Apartments“

2 Lage

3 Objekt

4 Mietkonzept

5 Fondskonzept

6 Risiken





1 Marktsegment „Serviced Apartments“



Serviced Apartments

Nachgefragt: Wohnen auf Zeit

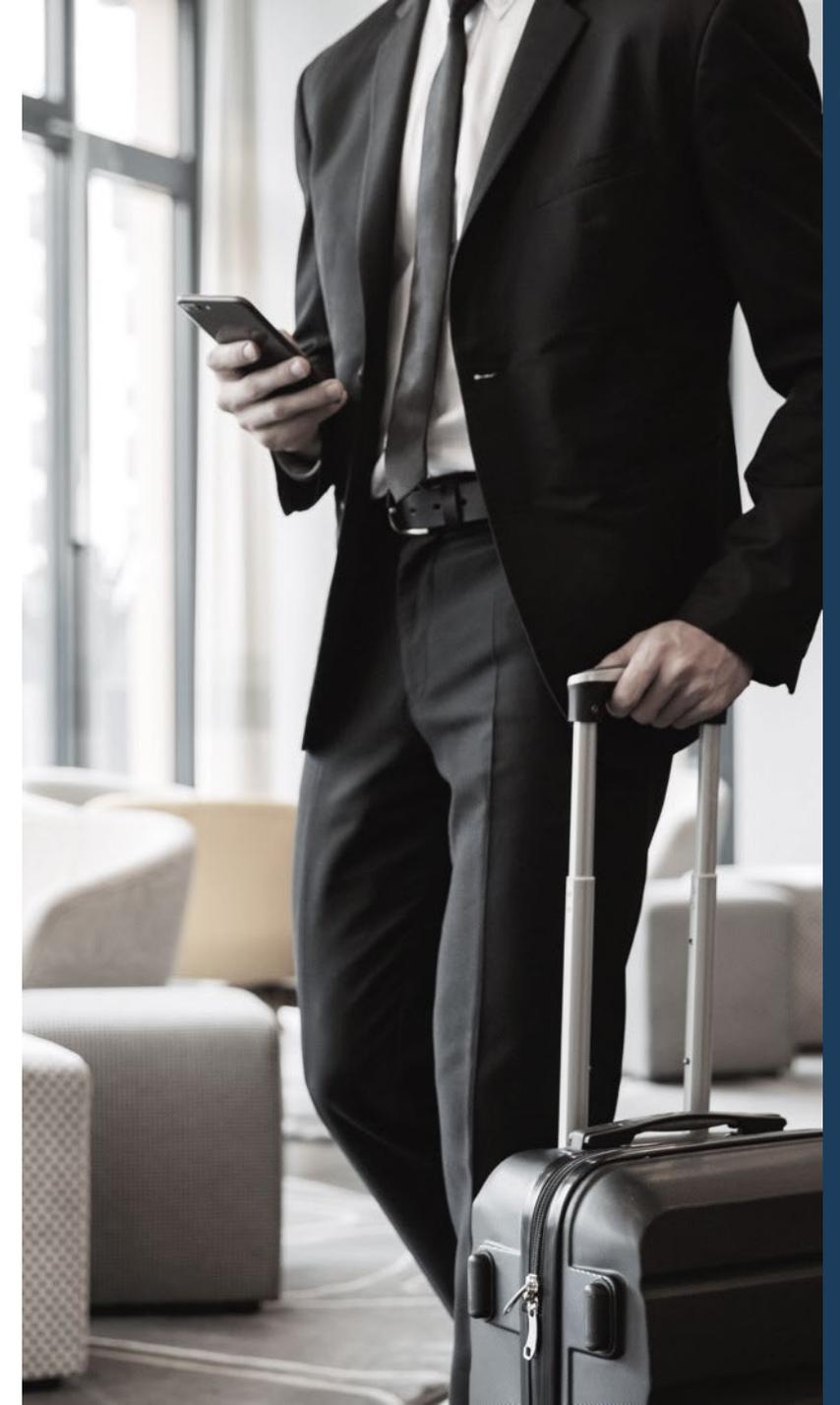
Das Konzept besetzt eine Nische mit stetig wachsender Nachfrage. Der Makrotrend lautet: Weniger, dafür länger. Zusätzlich verstärkt die Pandemie den Trend zu vermehrter Reduktion fester Büroplätze. Genau hier kommen „Serviced Apartments“ ins Spiel.

Angebot richtet sich an Nutzer mit speziellen Bedürfnissen

- Anspruch an Flexibilität und Mobilität in einem Wohnumfeld auf Zeit
- Hoher Digitalisierungsgrad: Work-from-anywhere
- Maximaler Komfort in entspannter Atmosphäre

Die Lage ist entscheidend

- Unmittelbare Nähe zu potenziellen Arbeit- und Auftraggebern der Nutzer
- Zentrumsnahe Standorte mit guter Anbindung sind entscheidend
- Potenzialstandorte sind vor allem wirtschaftlich starke Metropolen
- Wichtig ist ein hoher Internationalisierungsgrad
- Gleichzeitig Nähe zu einem breiten Freizeitangebot



Serviced Apartments

Nischenprodukt zwischen Hotel und Wohnen



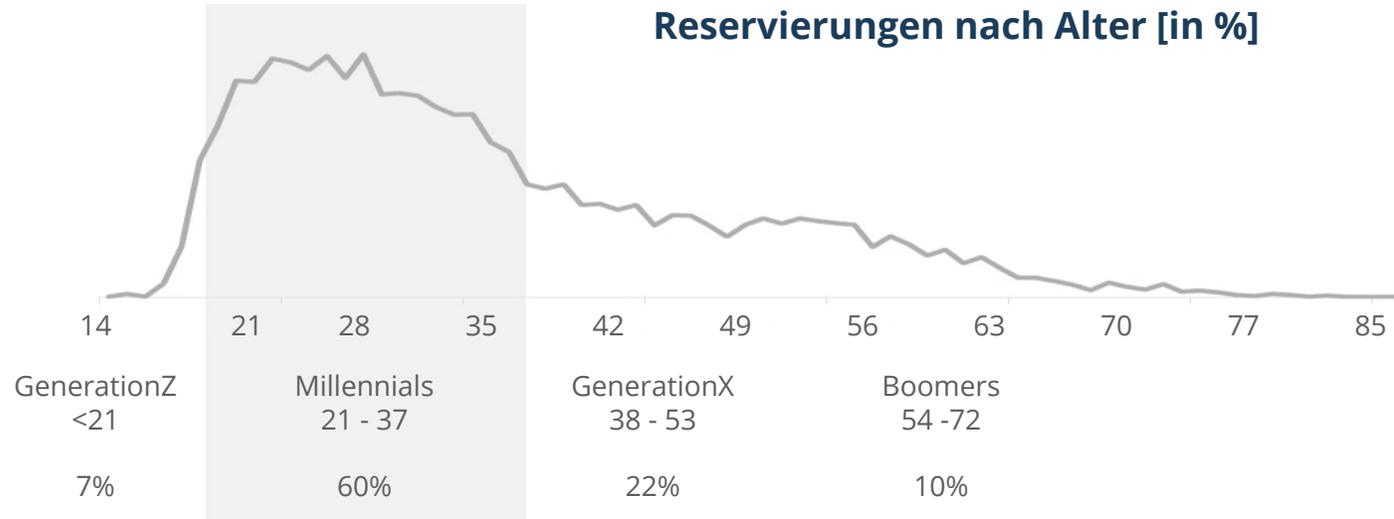
Hotelmarkt	Serviced Apartments	Wohnungsmarkt
vollmöbliert	vollmöbliert + Apartment-Charakter (1-3 Zimmer)	unmöbliert / (teil-) möbliert
24-Stunden-Rezeption	teilweise Rezeption, aber eingeschränkter Servicezugang	keine Rezeption
komplettes Serviceangebot	geringeres Angebot bis hotelähnlichem Service	i.d.R. keine direkten Serviceleistungen
evtl. Kitchenette, ergänzt durch Roomservice	i.d.R. Küchenzeile, unterstützendes Serviceangebot	i.d.R. Küchenzeile

Shortstay	Longstay
Zielgruppen <ul style="list-style-type: none">• Geschäftsreisende (Langzeit)• Pendler• Young Professionals• Neuankömmlinge	



Serviced Apartments

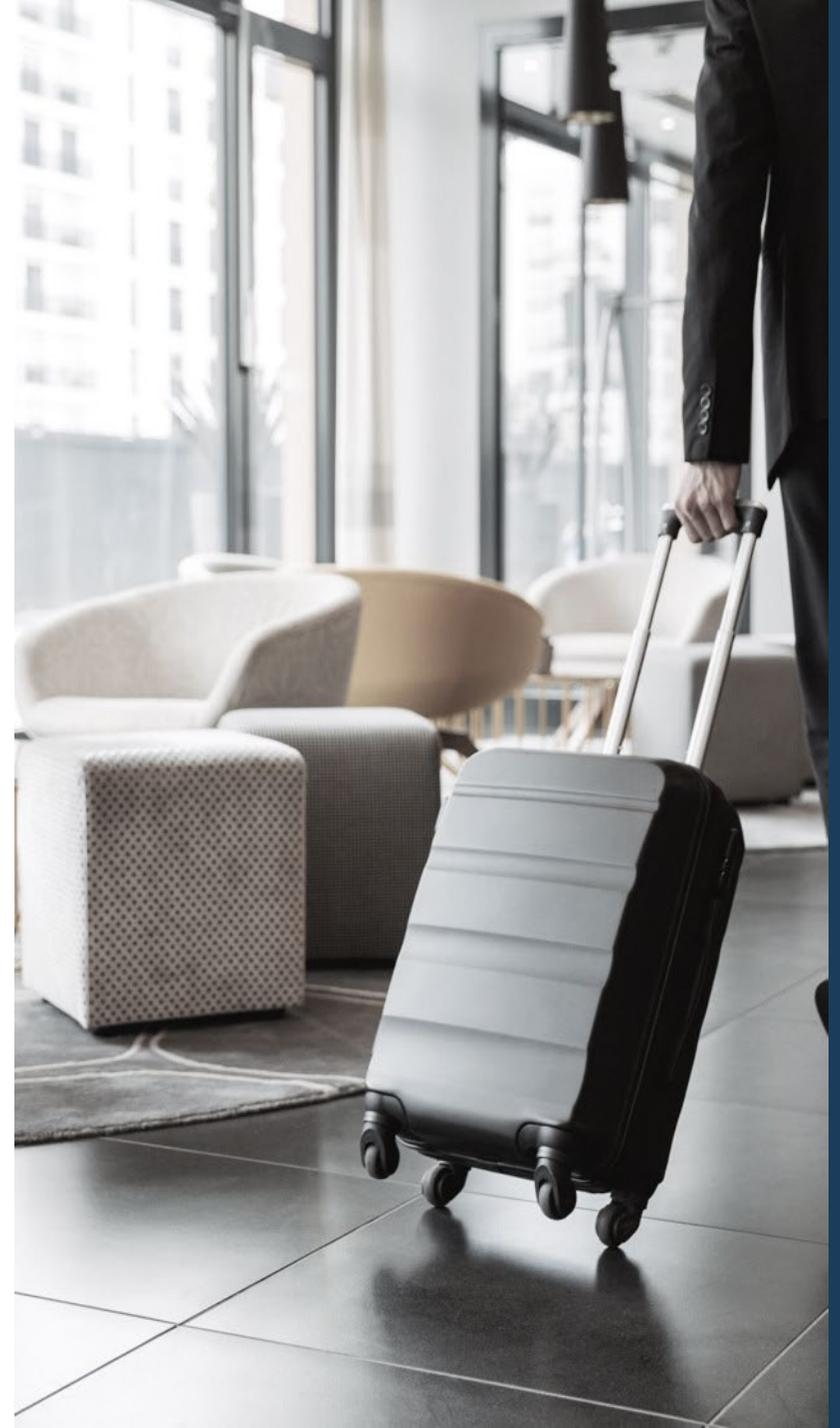
Die Zielgruppe



75 % der weltweiten Arbeitskräfte werden bis 2030 aus Millennials und der Generation Z bestehen

!

Quellen: Eigene Darstellung numa, Januar 2022



Serviced Apartments

Auf Wachstumskurs

„Laut einem aktuellen Report des Immobiliendienstleisters Savills wird das Angebot von Serviced Apartments in Europa in den **nächsten drei Jahren um 21,2 Prozent** zunehmen.“

„Da 60 Prozent des europäischen Bestands noch unter keiner größeren Marke geführt werden, herrscht hier noch **großes Expansionspotenzial**.“

„Zukünftig könnte der Markt auch von der Entwicklung hin zu flexibleren Arbeitsmodellen wie Remote-Working und längeren Aufenthaltsdauern aufgrund eines wachsenden Umweltbewusstseins der Gäste profitieren.“

„Auch **institutionelle Investoren** richten ihren Fokus zunehmend auf das Segment: Seit 2018 entfallen rund 56 Prozent des Gesamttransaktionsvolumens von Serviced Apartments in Europa auf diese Käufergruppe.“

Quelle: ¹⁾ ahgz.de, 07.04.2022

¹⁾ Allgemeine Hotel- und Gastronomie-Zeitung





2 Lage



Makrolage

Hamburg

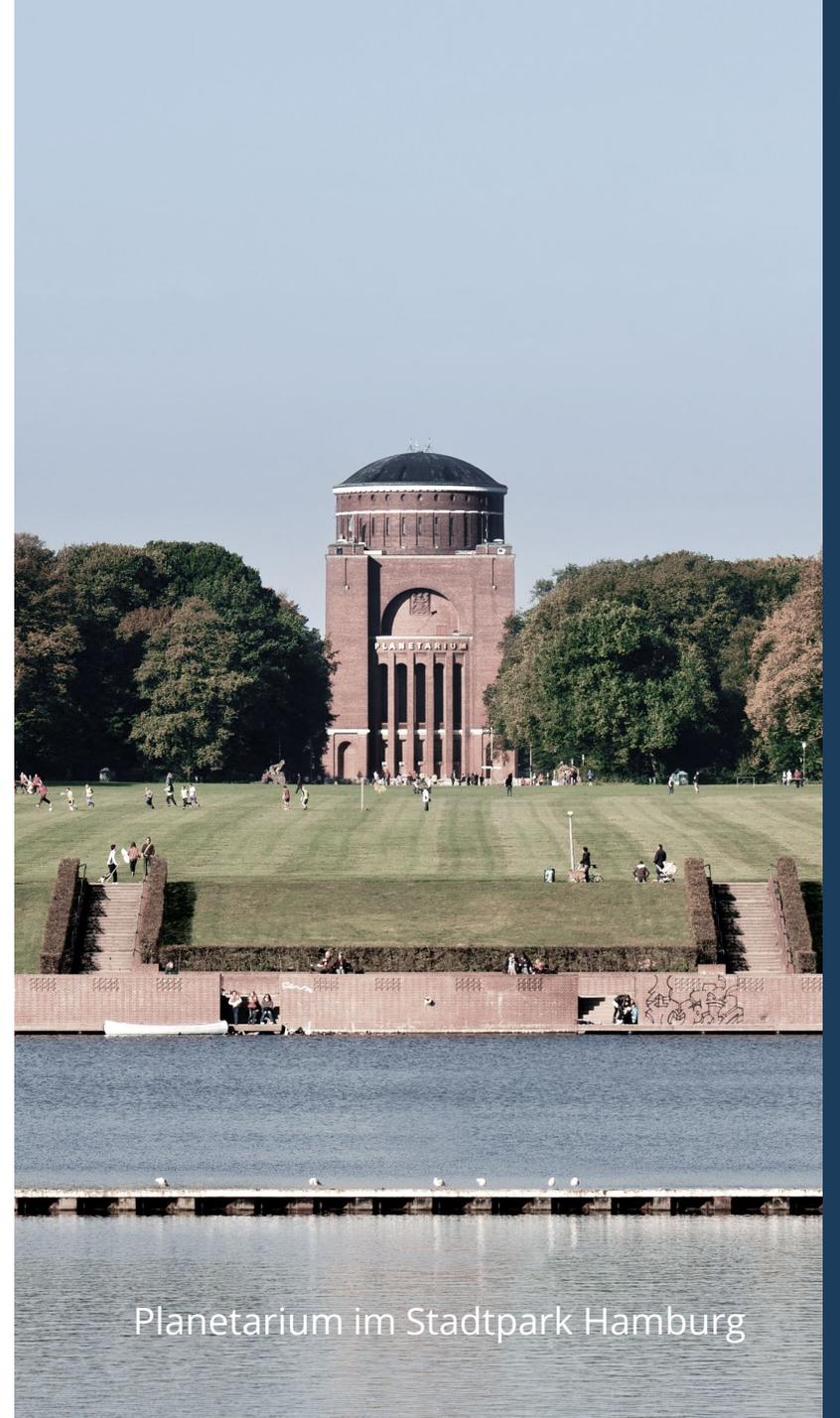
Eine verkehrsgünstige Lage, Deutschlands größter Universalhafen, attraktive Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie eine hohe Lebensqualität mit einem vielfältigen Kultur- und Freizeitangebot machen die Metropolregion Hamburg zu einer der wettbewerbsfähigsten Regionen Deutschlands und Europas.

City Nord

Die City Nord zählt zu den wichtigsten Wirtschaftsstandorten in Hamburg.

Vor 60 Jahren galt das ambitionierte Vorhaben, den Hauptverwaltungen der Großkonzerne an einem attraktiven, stadtnahen Standort optimale Ansiedlungsbedingungen zu bieten, als eines der größten und anspruchsvollsten städtebaulichen Projekte Europas.

Heute steht das Ensemble besonderer Solitäre mitsamt den Grünanlagen und der erhobenen Fußgängerzone unter Denkmalschutz. In diesem Rahmen wandelt sich die Bürostadt und verzeichnet derzeit die größten Bauaktivitäten seit ihrer Entstehungszeit.



Planetarium im Stadtpark Hamburg



Standortfaktoren

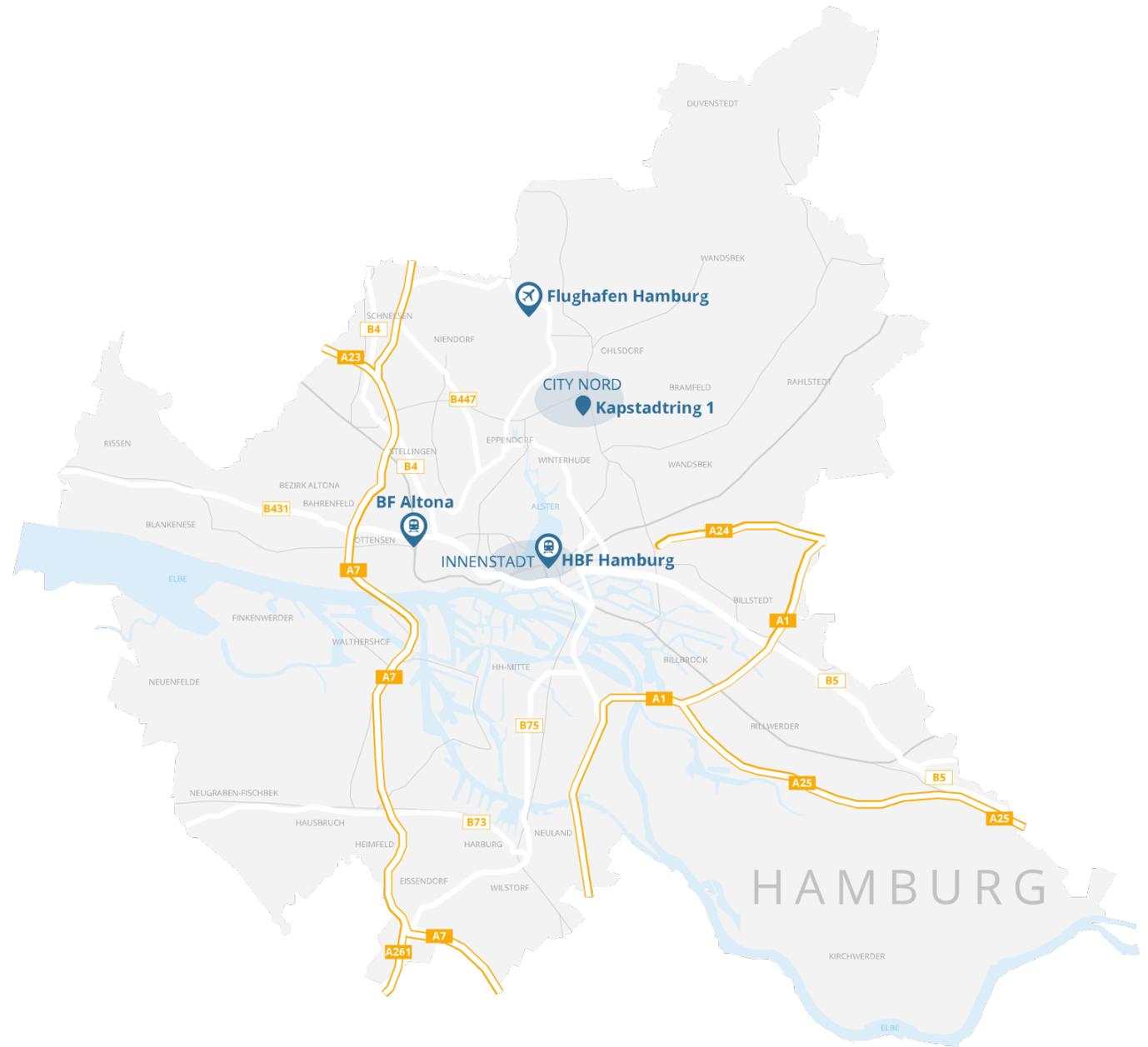


Anbindung

- Stadtteil Winterhude
- Entfernung zur Innenstadt 6 km
- Hervorragende Nahverkehrsanbindung
 - Autobahnen in wenigen Minuten erreichbar (A1, A7, A24 je 6 km)
 - 3 km zum Flughafen Hamburg

Umgebung

- Vielzahl internationaler Unternehmen im direkten Umfeld
- Nachbarschaft zum Stadtpark
 - Freizeitmöglichkeiten (z.B. Joggen, Fahrradfahren, Schwimmen)
 - Veranstaltungen und kulturelle Highlights (Konzerte, Comedy-Events, Festival)



Mikrolage



- 1** Kapstadtring 1
- 2** EDEKA
- 3** Deutsche Postbank
- 4** Signal Iduna
- 5** Pergolenviertel (Wohnen)
- 6** Allianz
- 7** Deutsche Telekom
- 8** ERGO
- 9** HANSAINVEST



3 Objekt





Hochbau mit
Untergeschoss

Tiefgarage

Pavillon



Objektdaten



143 Apartments

mit ca. 31 m² Nfl. pro Zimmer



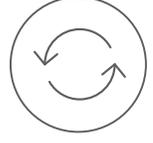
143 Stellplätze

50 TG-Stellplätze
93 Außenstellplätze



10.473 m² BGF ¹⁾

5.174 m² Grundstück
8.869 m² Nutzfläche



Pavillon

mit 424 m² BGF
multifunktional nutzbar



12 Geschosse

EG + 11 Etagen mit je 13
Apartments



Denkmalschutz

sowie Ensembleschutz „City
Nord“ seit 2013



2018 revitalisiert

Als erstes Bürohaus 1964-
1966 gebaut. 2016-2018
umfassend revitalisiert



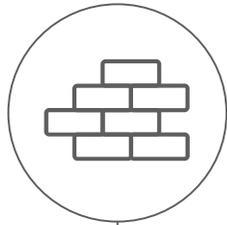
Adresse

Kapstadtring 1
22297 Hamburg

¹⁾ Bruttogeschossfläche



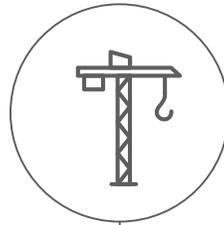
Historie und Revitalisierung



Baujahr

Das 1966 von der Claudius Peters AG errichtete Gebäude war das erste Bürohaus der City Nord.

Die Architektur ist typisch für seine Zeit und wurde 2013 unter Denkmalschutz gestellt.



Revitalisierung

2014 erfolgte der Erwerb durch die ISARIA Wohnbau AG. Nach intensiver Planung fiel die Wahl auf die Nutzung als Serviced Apartments.

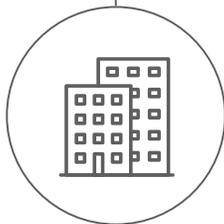
Die Revitalisierung, welche eine komplette Kernsanierung vorsah, begann 2016 und dauerte 2 Jahre.

1966

bis 2012

2014 bis 2017

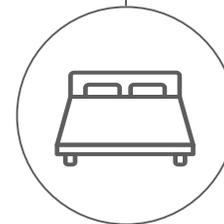
2018 bis 2022



Nutzung als Bürogebäude

Das Gebäude diente lange Zeit als Außenstelle für die Landes- und Sozialgerichte Hamburgs.

Im Keller befanden sich Arrestzellen, die vor und während der Prozesse genutzt wurden, im Pavillon fanden die Gerichtsverhandlungen statt. 2012 zog das Gericht aus den Flächen aus.



Serviced Apartments

2018 öffnete das unter der Marke „my4walls“ geführte Nutzungskonzept als Serviced Apartments. Betreiber war bis zum Verkauf an die ONE GROUP die Bierwirth & Kluth Hotelmanagement GmbH.

Impressionen



Das Investment

Off-Market-Deal

- Zugang erfolgte über ehem. Muttergesellschaft der ONE GROUP, die ISARIA Wohnbau AG bzw. Lone Star
- Den für das Assetmanagement Verantwortlichen ist das Objekt aus der Vergangenheit technisch bestens bekannt
- Parallel Vereinbarung des Mietkonzepts mit dem SORAVIA-Beteiligungsunternehmen numa
- Fremdfinanzierung über DZ HYP, Hamburg

Gesamtkonzept versetzte die ONE GROUP in die Lage, die Immobilie im richtigen Moment zum **Kaufpreis des ca. 17-fachen** der prognostizierten Jahresmiete 2023 zu erwerben





4 Mietkonzept



numa

Der neue Hauptmieter

Modernste Technologie

- Intelligentes Ertragsmanagement reduziert Verwaltungsaufwand und Betriebskosten
- Über 80 % der internen Prozesse digitalisiert
- Geschäftsmodell skalierbar und kosteneffizient
- Firmeneigene Full-Stack Software

Kluges Design trifft digitales Gästelerlebnis

- Ausgeprägtes Interior-Design
- Digitales Gästelerlebnis, abgestimmt auf die Bedürfnisse von digital-affinen Touristen und Geschäftsreisenden
- Authentisches Reiseerlebnis von der Buchung bis zum Check-Out
- Vollständig digitale Guest Journey

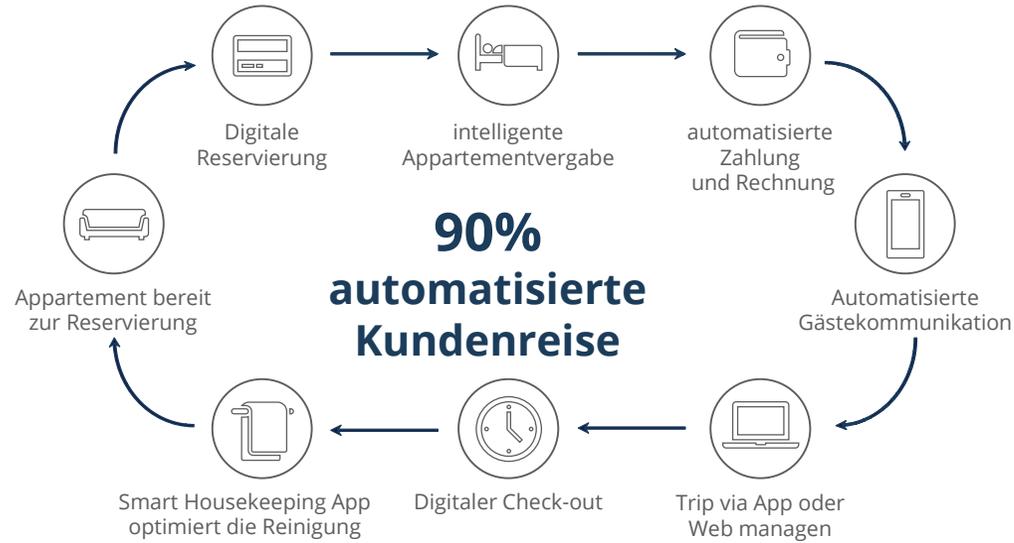


Innovationsführer von Serviced Apartments mit **technologiefokussiertem Betriebsmodell**



numa

Vollständig digitales und kontaktloses Gästerlebnis



60% weniger Betriebskosten

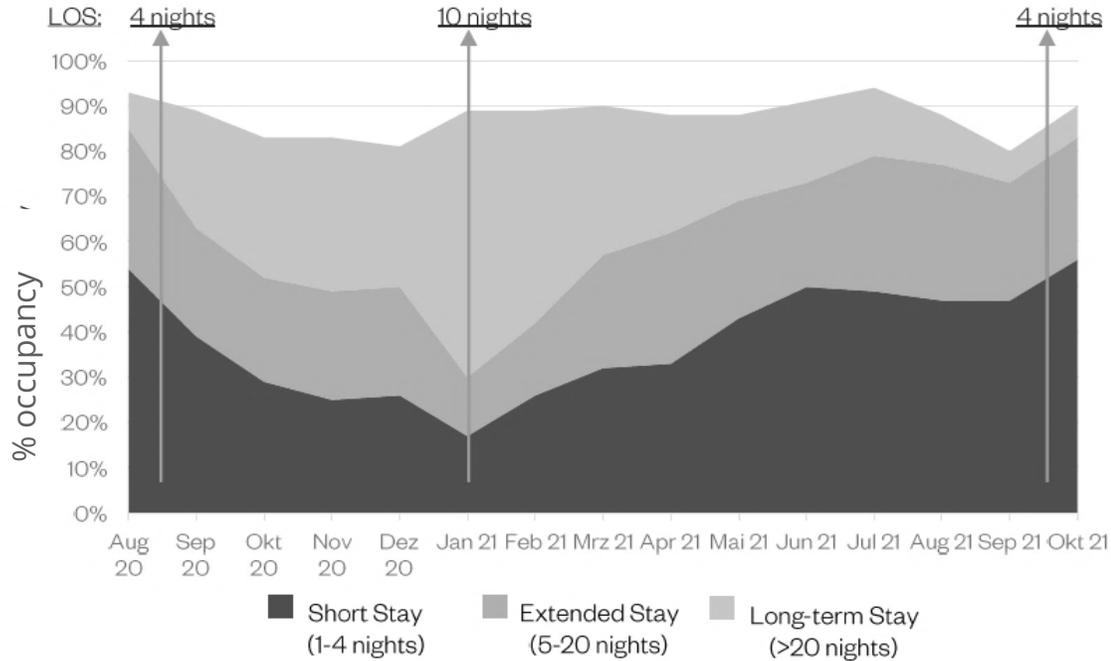
Keine
Rezeption

Kein
Hotelmanager

80% weniger
Backoffice



Grafik zeigt Auslastung der deutschen numa-Häuser pro Monat und Kategorie



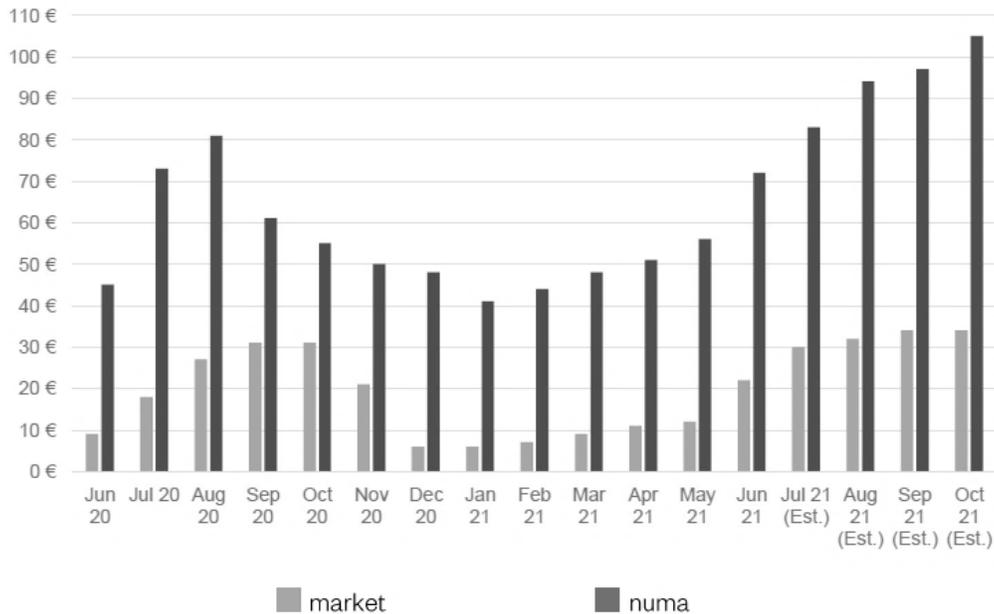
90% Auslastung im Jahresschnitt 9/20 - 9/21 trotz Covid-19



Quellen: numa fullstack (excluding ramp-up & refurbishment). Fairmas hotel report.
*Disclaimer: German market only (due to benchmark consistency)

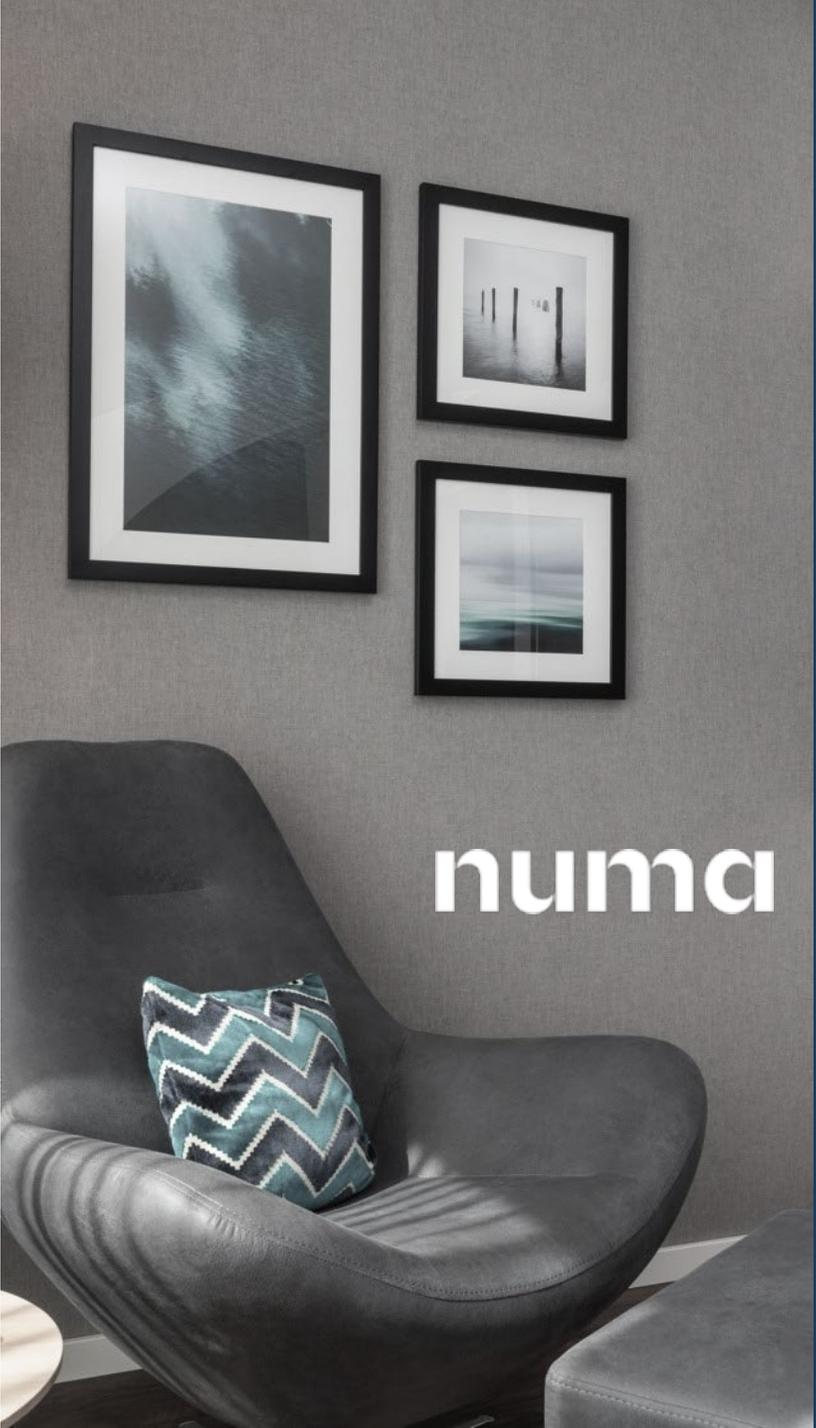


Grafik zeigt Netto-Umsatz der deutschen numa-Häuser pro verkauftem Appartement (RevPAR) pro Tag im Zeitraum Juni 2020 bis Oktober 2021



numa verdient durch höhere Auslastung und Kosteneinsparungen im Marktvergleich rund **2,5-mal** so viel pro Appartement

Quellen: numa fullstack (excluding ramp-up & refurbishment). Fairmas hotel report.
Disclaimer: German market only (due to benchmark consistency)



Christian Geiser

CEO & Co-Founder numa



"Mit dem Kapstadtring verbindet uns eine besondere Geschichte. Hier ist damals die zündende Idee zu numa entstanden. Mit dem Kapstadtring haben wir das große Potential der Serviced Apartments erkannt."

numa

Starke Investorenpartner

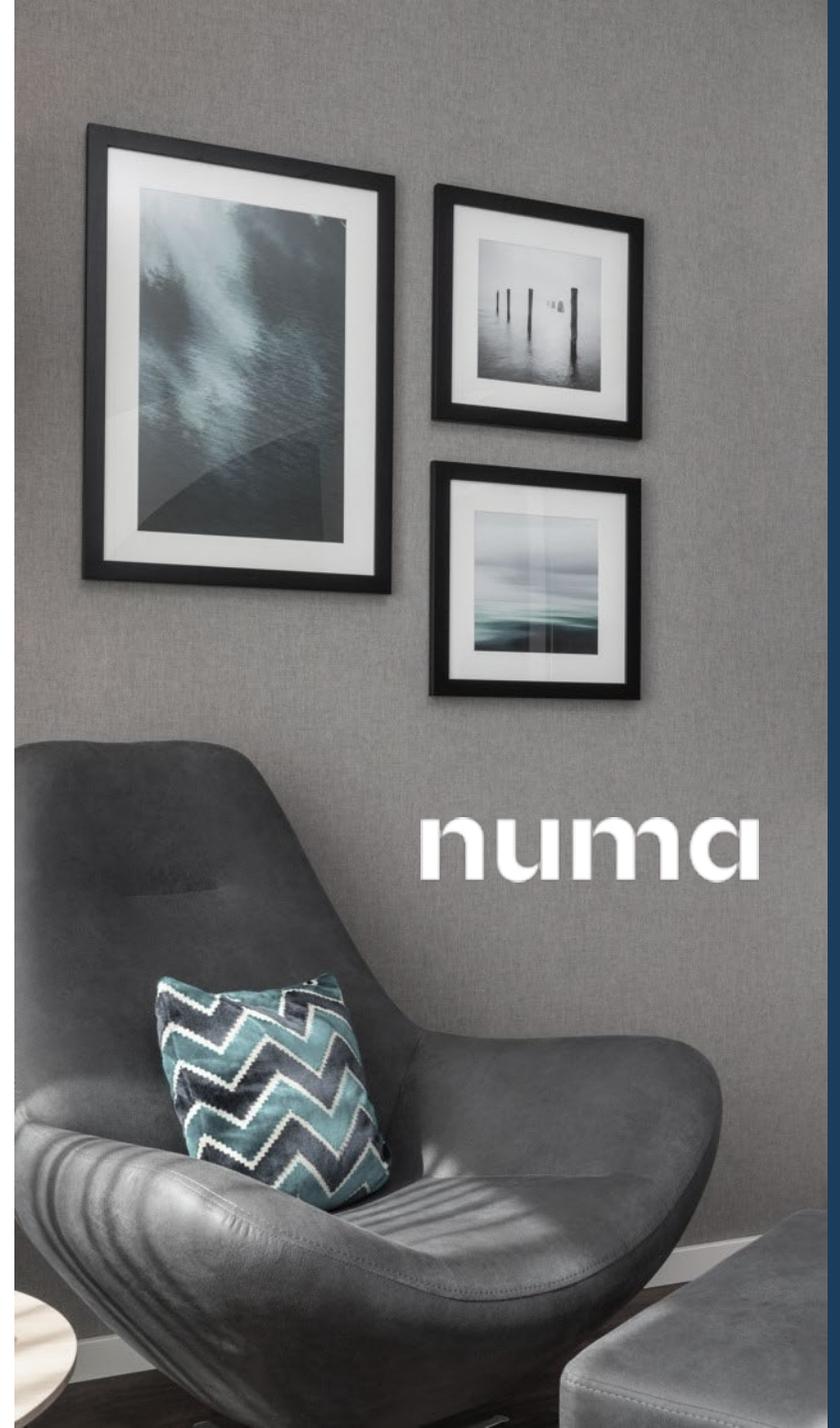
Finanzierung der gemeinsamen Vision

Hinter numa stehen neben **SORAVIA** bereits seit der ersten Finanzierungsrunde weitere namhafte Investoren, sowie viele erfahrene Unternehmer und Experten aus der Reise-, Immobilien- und Hotelbranche als Berater zur Seite.

DN Capital

Cherry
Ventures

Headline
Venture Capital



numa

Starke Investorenpartner

Pressemeldung, März 2021:

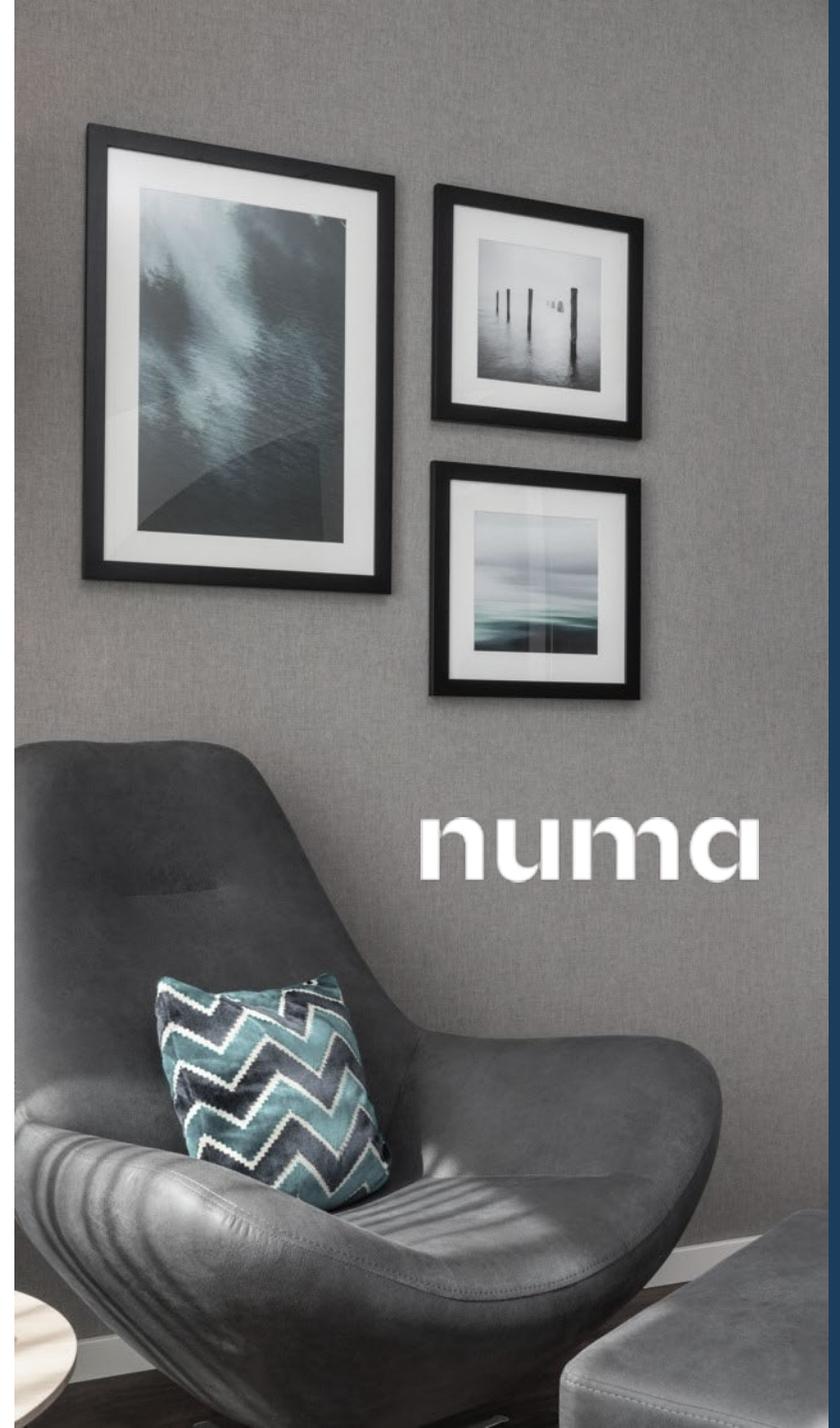
SORAVIA beteiligt sich an numa

„Wir freuen uns sehr darauf, numa zu begleiten, die nächste Wachstumsphase zu beschleunigen.“

Erwin Soravia, CEO SORAVIA Group

Pressemeldung, Februar 2022:

numa erhält weiteres Wachstumskapital dank starker Performance



Seit Gründung 2019 treibt numa gemeinsam mit ihren Investoren das Unternehmenswachstum kontinuierlich voran

Portfolio:

numa betreibt aktuell bereits **49 individuelle Objekte**
mit insgesamt 1.113 Apartments
in **20 Städten / 5 Ländern**

Pipeline:

Weitere **29 Objekte** mit > 1.600 Apartments
in **19 Städten / 8 Ländern**
gesichert bzw. Unterschrieben

Im Aufbau:

Paneuropäische Plattform für Stadthotels



Hinweis: Zahlen gem. Eigenangaben Numa Group GmbH

numa

International auf Wachstumskurs

LaSalle und numa planen Hotelinvestments für 500 Mio. Euro

Für den gesamten Artikel, bitte QR-Code scannen



Quelle: thomas-daily.de, 27.04.2022



numa

Mietvertrag 1/2

Mieter:	COSI Hamburg Nord GmbH (Standort-Tochter der numa)
Anzahl der Appartements / erlaubten Betten (Personen):	143 / 286
Durchschnittsgröße der Appartements:	31 m ²
Nettogrundfläche:	Ca. 4.700 m ² (inkl. zus. Flächen EG/UG)
Laufzeit:	15 Jahre, Verlängerungsoption 1 x 5 Jahre
Vertragsbeginn:	01.07.2022
Basismiete pro Einheit / Monat: Basismiete pro Jahr:	EUR 775 EUR 1.329.900
Gewinnbeteiligung:	30% vom prognostizierten EBITDA (Basis Auslastung 85% in 2023 = 201.871 EUR)



Mietanpassung:

85% der Steigerung des VPI ¹⁾ nach drittem Jahr (ohne Begrenzung)

Nebenkosten:

Übernahme Betriebskosten zzgl. Versicherung, sowie die lfd. Instandhaltung durch den Mieter

Mietfreie Zeit ab Mietbeginn:

3 Monate (nach Abschluss Investitionsphase)

Mietsicherheit:

6 monatliche Nettomieten mit anschließender Abschmelzung auf 3 Monate nach 24 Monaten Betrieb

Investitionen (durch Vermieter)

Schlüsselsystem-Appartement:

Installation eines digitalen Schlüsselsystems für 143 Einheiten (und weitere Zugänge z.B. Parkplatz, Aufzug oder Eingangsbereich)

Ca. EUR 1.300 / Appartement

FF&E (Ausstattung) pro Apartments:

EUR 5.000

¹⁾ Verbraucherpreisindex



Pavillon

Aktueller Mietvertrag: Zwischennutzung

Laufzeit: Bis 30.09.2022

Miete pro Monat: EUR 2.050

Anschlussvermietung

Status: In Verhandlung/LOI

Mieter: Große deutsche Versicherung (ansässig City Nord)

Nutzung: Betriebssport/Betriebsgesundheit, Veranstaltungen, Events

Laufzeit: 15 Jahre

Vertragsbeginn: 01.10.2022 (max. 5 Monate mietfrei)

Miete pro Monat: Rd. EUR 8.750 (Anpassung VPI 100%)

Investitionen durch Vermieter: Vorauss. rd. EUR 200.000





5 Fondskonzept



Eckdaten des Angebots



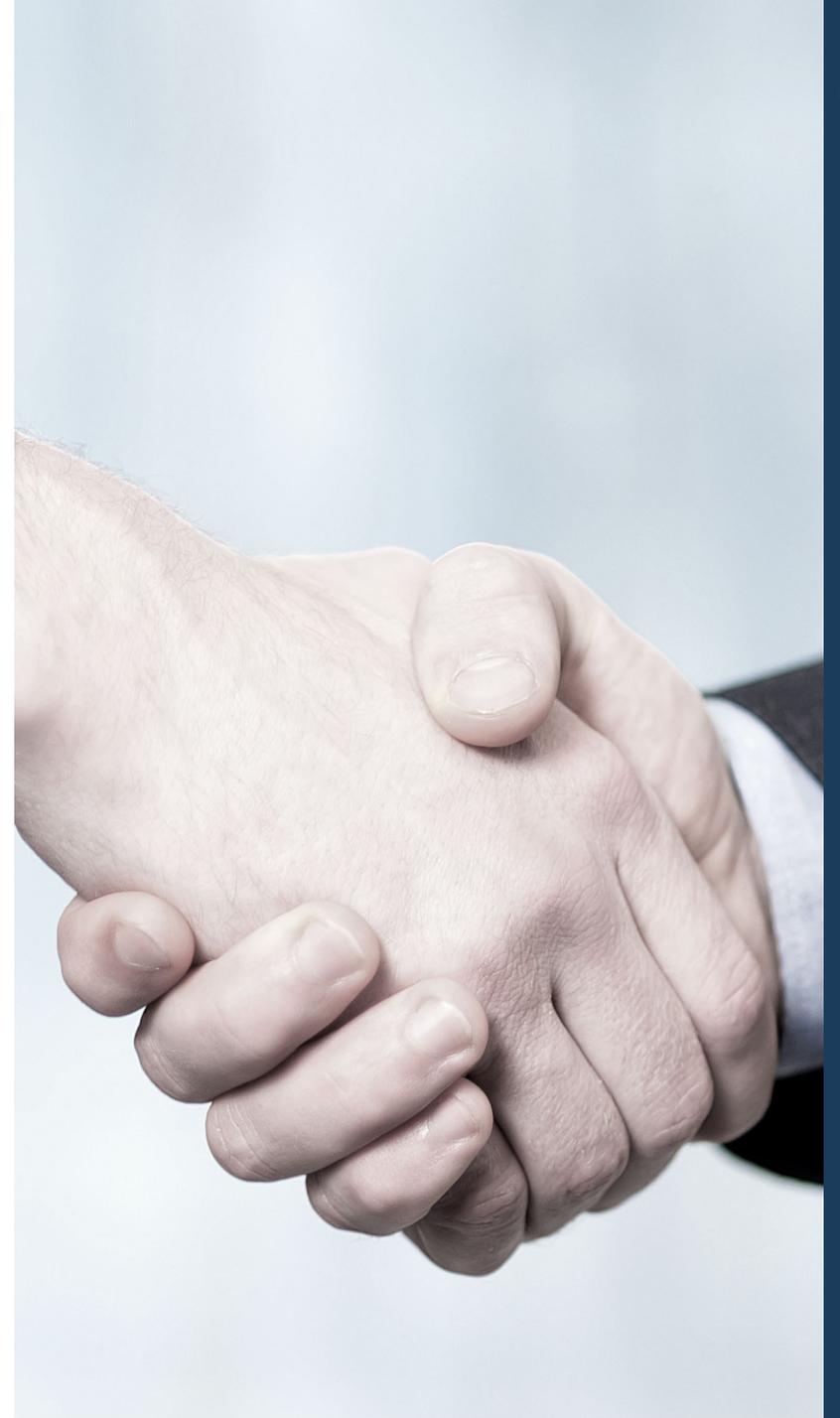
Rechtsform der Gesellschaft	ProReal Kapstadtring Hamburg GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft
Fondsstruktur	Inländischer geschlossener Spezial-AIF (KAGB)
Kapitalverwaltungsgesellschaft	HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH
Verwahrstelle	Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG
Fund Advisor & Assetmanager	One Group GmbH
Fondsaufgabe	Juli 2022
Dauer der Beteiligung	Geplante Fondslaufzeit bis vorauss. 31.12.2032
Mindestbeteiligung	EUR 200.000 (zzgl. max. 3,5% Agio), Stückelung EUR 1.000
Zielgruppe	Semi-professionelle und professionelle Anleger
Beteiligung	Direkte Beteiligung als Kommanditist
Besteuerung	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung ¹⁾

¹⁾ Die Besteuerung der Einkünfte auf Ebene der Anleger hängt von den jeweiligen persönlichen Verhältnissen ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein.

Die Partnerschaft

Interessenkongruenz als Basis für den gemeinsamen Erfolg

- ONE GROUP ist selbst mit **10,1 %** an der Objektgesellschaft beteiligt
- Signifikante Beteiligung der SORAVIA an numa
- Im Marktvergleich geringe laufende Vergütungen (0,15 % des NAVs p.a.)
- Erfolgsabhängige Vergütung ONE GROUP erst nach Rückzahlung des Investorenkapitals zzgl. **4,5% p.a.**
- Mehrertrag wird aufgeteilt: 80 % Anleger / 20 % ONE GROUP



Fremdfinanzierung



Finanzierende Bank	DZ HYP AG, Hamburg
Darlehenssumme	EUR 13.600.000
Auszahlungskurs	100%
FK-Quote	rd. 40% (bez. auf Fondsvolumen)
Laufzeit des Darlehens	01.03.2032
Festzins	2,39% p.a.
Tilgung	2,00% p.a. zzgl. ersparter Zinsen ab 1.4.2027
Fälligkeit	quartalsweise
Restvaluta	EUR 11.925.221



Investitions- und Finanzierungsplan

Prognose¹⁾



Fondsgesellschaft ProReal Kapstadtring Hamburg GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft

<u>Investitionsplan</u>	<u>Gesamtinvest inkl. Agio</u>	
Anschaffungskosten		
Erwerb von 89,9% der Objektgesellschaft	19.208.016 EUR	87,74%
	19.208.016 EUR	87,74%
Initialkosten		
Eigenkapitalvermittlung (exkl. Agio)	1.057.500 EUR	4,83%
Eigenkapitalvermittlung Agio	740.250 EUR	3,38%
Konzeption, Strukturierung	581.625 EUR	2,66%
Nicht abziehbare Vorsteuer	113.359 EUR	0,52%
Einrichtung Verwahrstelle, Sonstiges	15.000 EUR	0,07%
	2.507.734 EUR	11,46%
Liquiditätsreserve	175.000 EUR	0,80%
Gesamtinvestition	21.890.750 EUR	100,00%

<u>Finanzierungsplan</u>		
Eigenkapital		
Emissionskapital	21.150.000 EUR	96,62%
Geschäftsführende Kommanditistin	500 EUR	0,00%
Ausgabeaufschlag	740.250 EUR	3,38%
	21.890.750 EUR	100,00%

1) Die tatsächlichen Werte können von den prognostizierten abweichen



Prognose



Beispielhafte Kapitalflussrechnung Stand Juni 2022



Gesamtmittelrückfluss von **148%** im Basisszenario, entspr. **4,8% p.a.**, bezogen auf die Pflichteinlage (ohne Berücksichtigung des Agios)

Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Entwicklung. Da keine Kapitalgarantie besteht, kann die Anlage zu einem finanziellen Verlust führen. Die zukünftige Wertentwicklung unterliegt der Besteuerung, die von der persönlichen Situation des jeweiligen Anlegers abhängig ist und sich zukünftig ändern kann.

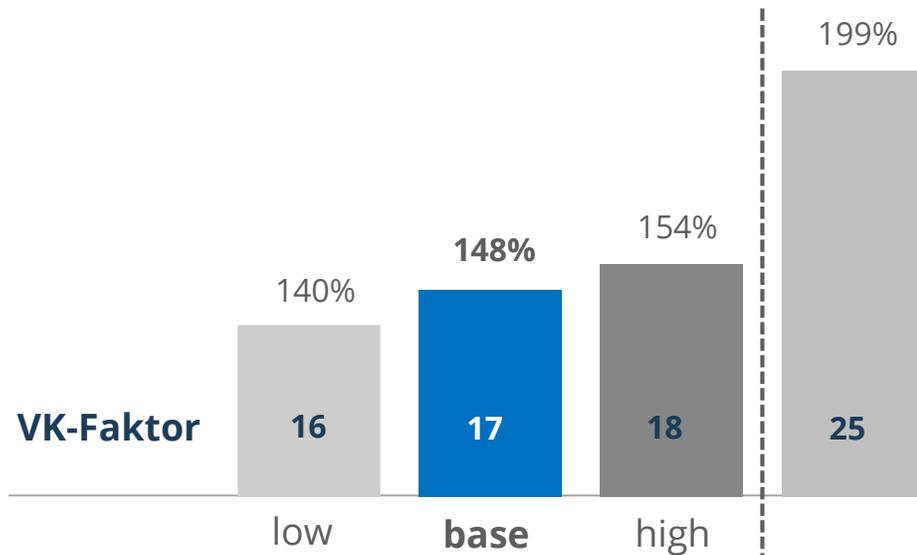
- 1) Basisszenario Veräußerung: 17-fach / Durchschnittliche Auslastung 85%.
- 2) Durch die Tilgungen ab dem Jahr 2027 verringert sich das Fremdkapital (bezogen auf die jeweilige Beteiligung). Gleichzeitig verringert sich hierdurch die für Auszahlungen zur Verfügung stehende Liquidität

Illustrierte Darstellung des prognostizierten Gesamtmittelrückflusses vor Steuern (ohne Agio)

Bei den dargestellten Szenarien handelt es sich um Schätzungen der zukünftigen Wertentwicklung, die auf Erkenntnissen über die aktuellen Marktbedingungen beruhen und kein exakter Indikator sind. Wie viel Sie tatsächlich erhalten, hängt davon ab, wie sich der Markt entwickelt und wie lange Sie die Anlage/das Produkt halten.

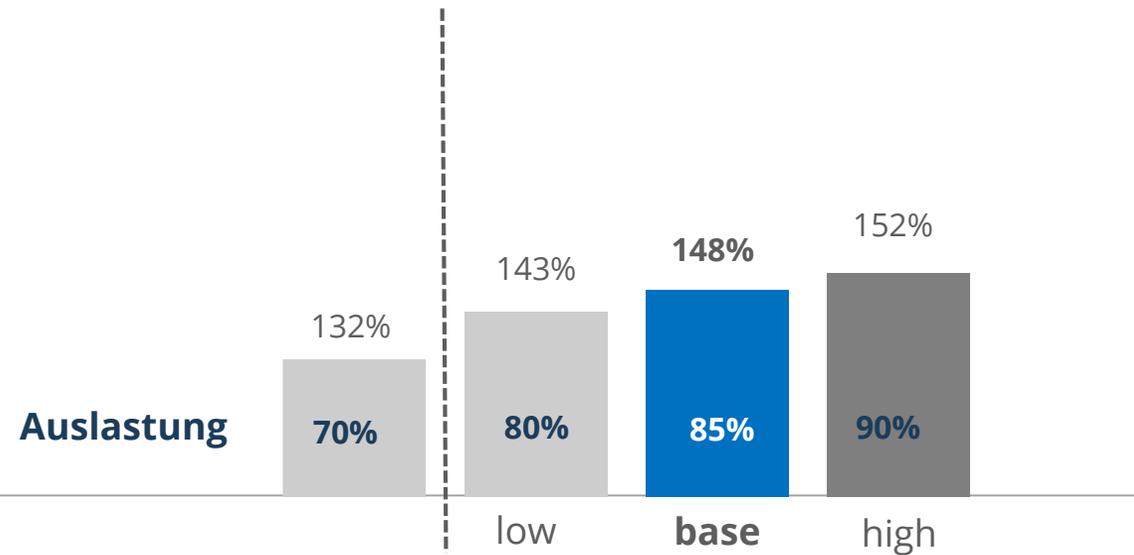
Erzielter Verkaufsfaktor

(Auslastung 85% - Basisszenario)



Auslastung während der Betriebszeit

(VK-Faktor 17 - Basisszenario)





6 Risiken



Risiken

Die Anlage in die Fondsgesellschaft birgt neben der Chance auf Wertsteigerungen bzw. Erträge in Form von Auszahlungen auch (Verlust-) Risiken. Folgende Risiken können die Wertentwicklung der Fondsgesellschaft und das Ergebnis des Anlegers aus einer Beteiligung beeinträchtigen:

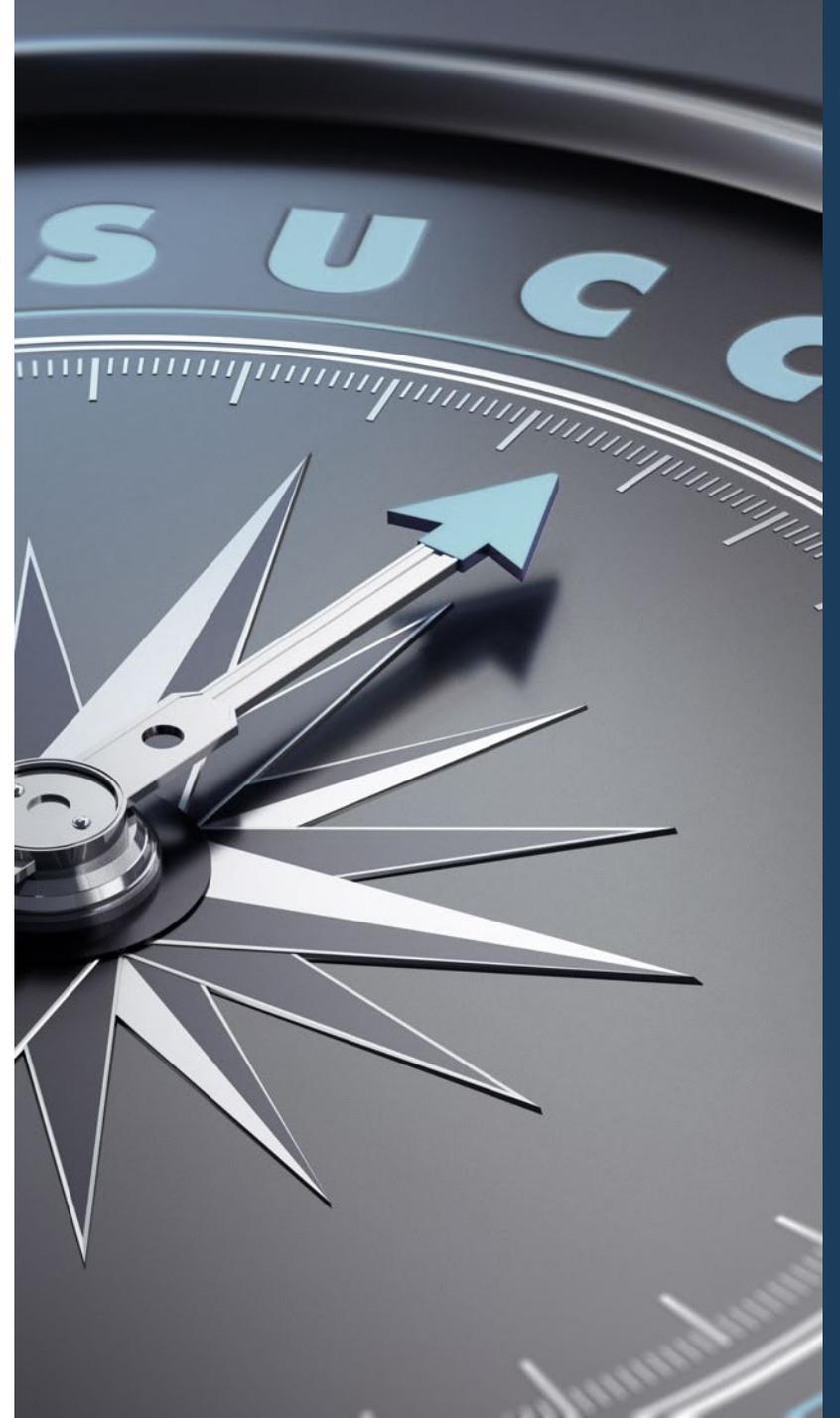
- Risiko **wirtschaftlicher Erfolg des Mieters**
 - geringere Einnahmen durch erfolgsabhängige Komponente des Mietvertrages
- Risiko **Ausfalls des Hauptmieters**
 - Mietausfall
 - Anschlussvermietung (Kosten für Umbau, Entwicklung sowie niedrigeres Mietniveau)
- Risiko **Denkmalschutz**
 - Eingeschränkte Umbau- und Drittverwertungsmöglichkeiten
- Risiko **Fremdfinanzierung**
 - Fremdfinanzierung verringert bei negativem Verlauf die Rentabilität
 - ggfs. notwendig werdende Anschlussfinanzierung
- Risiko **Marktpreis**
 - Durch Markt- bzw. Nachfrageveränderungen geringerer Verkaufspreis erzielbar



Risiken

Die beschriebenen Risiken können einzeln oder kumulativ auftreten. Bei einer negativen Entwicklung kann dies für den Anleger zu einem teilweisen oder vollständigen Ausbleiben der angestrebten Auszahlungen sowie zu einem teilweisen oder vollständigen Verlust seines Beteiligungsbetrags nebst Ausgabeaufschlag führen.

Eine ausführliche Darstellung der Risiken ist ausschließlich dem Informationsdokument gem. § 307 KAGB, Kapitel 4 „**Wesentliche Risiken der Beteiligung an der Fondsgesellschaft**“ zu entnehmen.



Wichtige Hinweise



Die vorliegende Präsentation dient lediglich der allgemeinen Information und Marketingzwecken. Die Inhalte dieser Präsentation beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt ihrer Erstellung. Diese Präsentation wird nicht ständig aktuell gehalten. Die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der in dieser Präsentation enthaltenen Informationen und Angaben kann nicht garantiert werden.

Die Inhalte dieser Präsentation sind unverbindlich und stellen weder ein Angebot, noch eine Empfehlung zum Erwerb oder zur Veräußerung bestimmter Investitionsangebote und auch keine Aufforderung zur Abgabe eines Erwerbs- oder Veräußerungsangebots dar.

Diese Präsentation dient lediglich der Erstinformation über ausgesuchte Investitionsangebote der One Group GmbH. Sie kann eine individuelle Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. Ferner kann sie nicht als Grundlage für Investitionsentscheidungen herangezogen werden. Daher wird keinerlei Garantie abgegeben und keinerlei Haftung übernommen für Verluste oder Schäden, die direkt oder indirekt durch Handlungen des Lesers auf der Grundlage von in dieser Präsentation enthaltenen Informationen, Stellungnahmen oder Schätzungen entstehen.

Die Inhalte dieser Präsentation können nicht als zuverlässig angesehen werden und zeigen kein vollständiges Bild des geplanten Vorhabens. Sie können zukünftigen Änderungen unterworfen sein.

Wertentwicklungen der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Soweit diese Präsentation zukunftsgerichtete Aussagen enthält, beruhen diese auf Erwartungen, Schätzungen, Prognosen und Annahmen, welche jeweils Unsicherheiten und Risiken hinsichtlich ihres tatsächlichen Eintritts unterliegen und folglich in ihrer Verwirklichung nicht garantiert sind. Insbesondere handelt es sich bei der „Ziel-Ausschüttungsrendite“ und der „Ziel-IRR“ jeweils um Schätzungen auf Grundlage der aktuellen Marktbedingungen. Diese sind kein exakter und verlässlicher Indikator.

Die tatsächliche Entwicklung des Anlageprodukts ist abhängig davon, wie sich der Markt entwickelt und wie lange Sie das Anlageprodukt halten.

Die Inhalte dieser Präsentation stellen weder eine Anlageberatung, noch eine Rechts-, oder Steuerberatung dar, und sie sind nicht geeignet, eine individuelle Anlageberatung bzw. Rechts- und Steuerberatung zu ersetzen.

Anlageentscheidungen bedürfen der individuellen Abstimmung auf die persönlichen Verhältnisse des Anlegers und sollten erst nach entsprechender fachkundiger Aufklärung und Beratung erfolgen.

Die vorliegende Präsentation ist urheberrechtlich geschützt. Die gewerbliche Verwendung und jede Vervielfältigung sind nicht gestattet.

Stand dieser Präsentation: 1. August 2022





Kontaktieren Sie uns!

One Group GmbH
Bernhard-Nocht-Straße 99
D-20359 Hamburg
Fon: +49 40 69 666 69 00
Fax: +49 40 69 666 69 09
Mail: info@onegroup.de

