

Diese Präsentation ist ausschließlich für Vertriebspartner bestimmt und darf nicht als Werbemittel gegenüber Kunden und Interessenten genutzt werden.



**Investmentchance**

**ProReal** Kapstadtring

Alternativer Investmentfonds (inländischer geschlossener Spezial-AIF)

# Highlights

## Hochwertige Immobilie mit ausgereiftem Konzept

- Ankaufsfaktor 17-fach (Markt bei ca. 25-fach)
- 15-Jahre Mietvertrag mit Top Namen
- ONE GROUP selbst mit 10,1 % am Objekt beteiligt
- Nur 40 % Fremdkapital (bez. auf Fondsvolumen) - Zinssatz für 10 Jahre gesichert
- Konservative Kalkulationsparameter

## 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.
- Hohes Upside-Potenzial bei Verkauf der Immobilie



# Inhalt

- 1 Marktsegment „Serviced Apartments“
- 2 Lage
- 3 Objekt
- 4 Mietkonzept
- 5 Fondskonzept





# 1 Marktsegment „Serviced Apartments“



# Serviced Apartments

## Nachgefragt: Wohnen auf Zeit

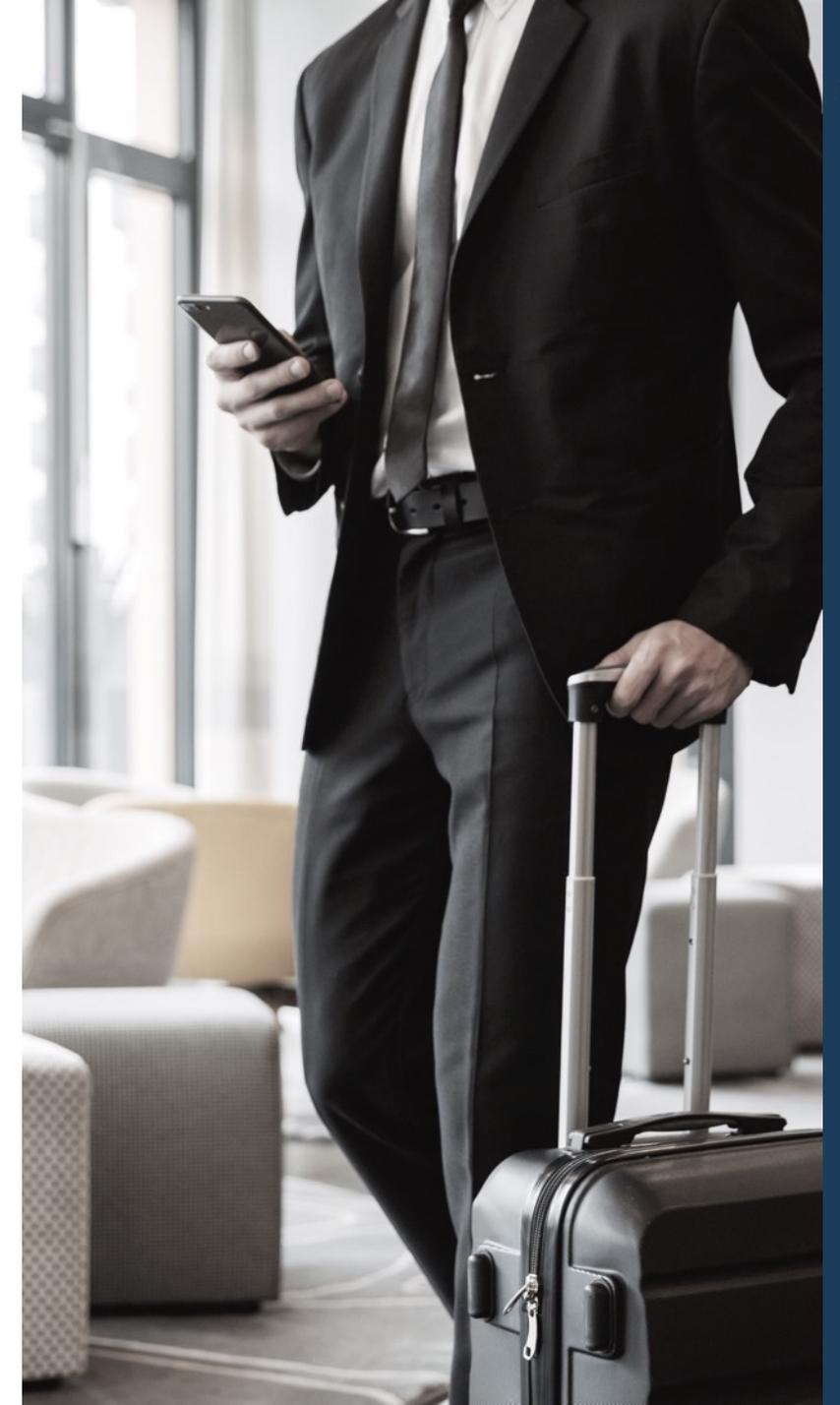
Das Konzept besetzt eine Nische – mit stetig wachsender Nachfrage. Der Makrotrend lautet: Weniger, dafür länger. Zusätzlich verstärkt die Pandemie den Trend zu vermehrter Reduktion fester Büroplätze. Genau hier kommen „Serviced Apartments“ ins Spiel.

### 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

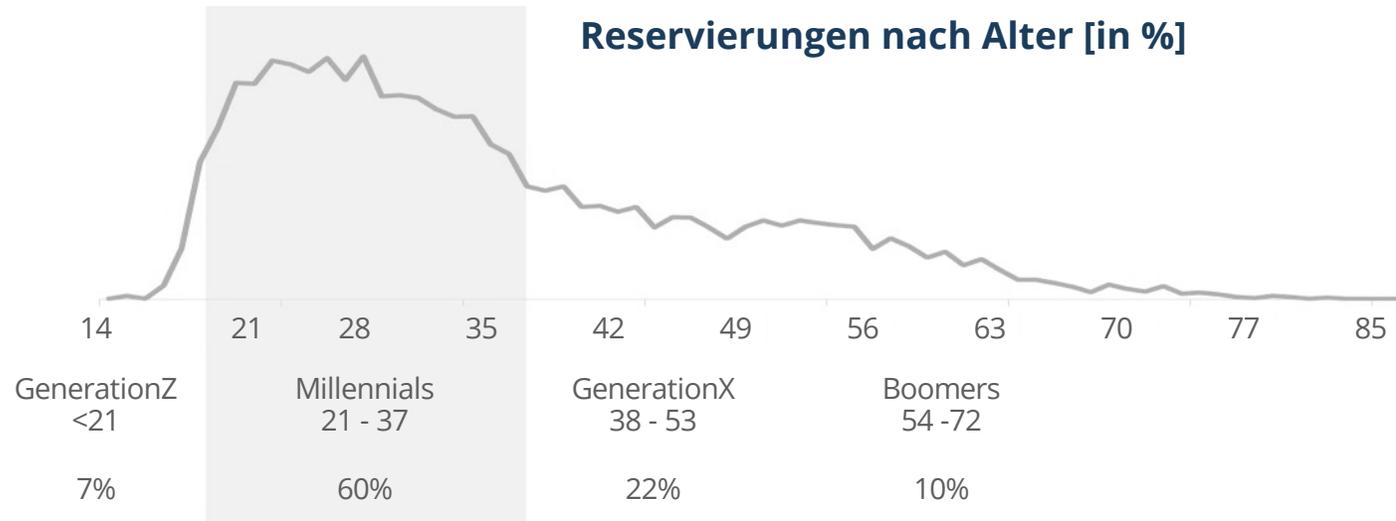
Shortstay	Longstay
-----------	----------

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

# 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: <sup>1)</sup> ahgz.de, 07.04.2022

<sup>1)</sup> Allgemeine Hotel- und Gastronomie-Zeitung





## 2 Lage



# Makrolage

## Hamburg

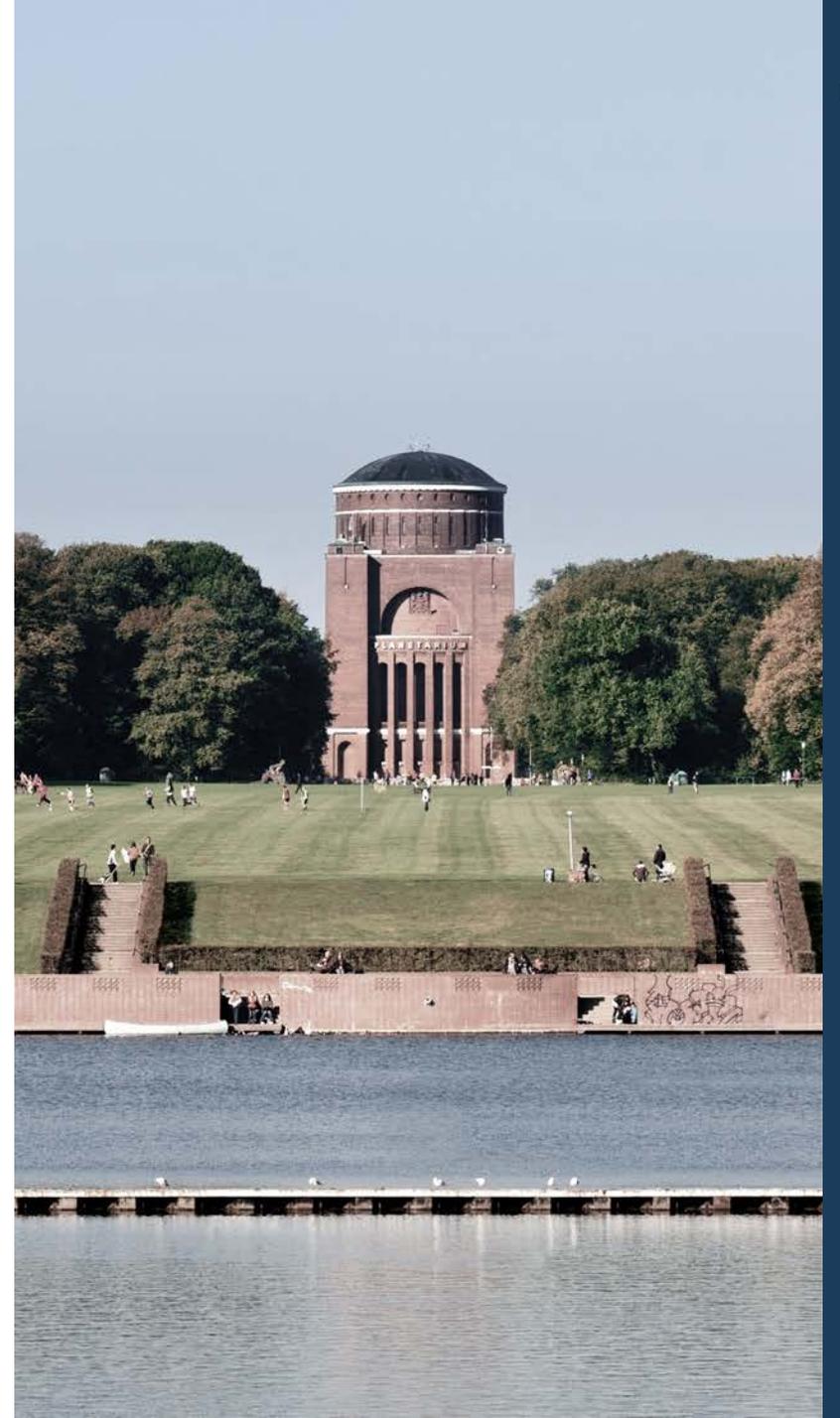
Eine verkehrsgünstige Lage, Deutschlands größter Universalhafen, attraktive Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie eine hohe Lebensqualität mit einem vielfältigen Kultur- und Freizeitangebot machen die Metropolregion Hamburg zu einer der wettbewerbsfähigsten Regionen Deutschlands und Europas.

## 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.



# Standortfaktoren

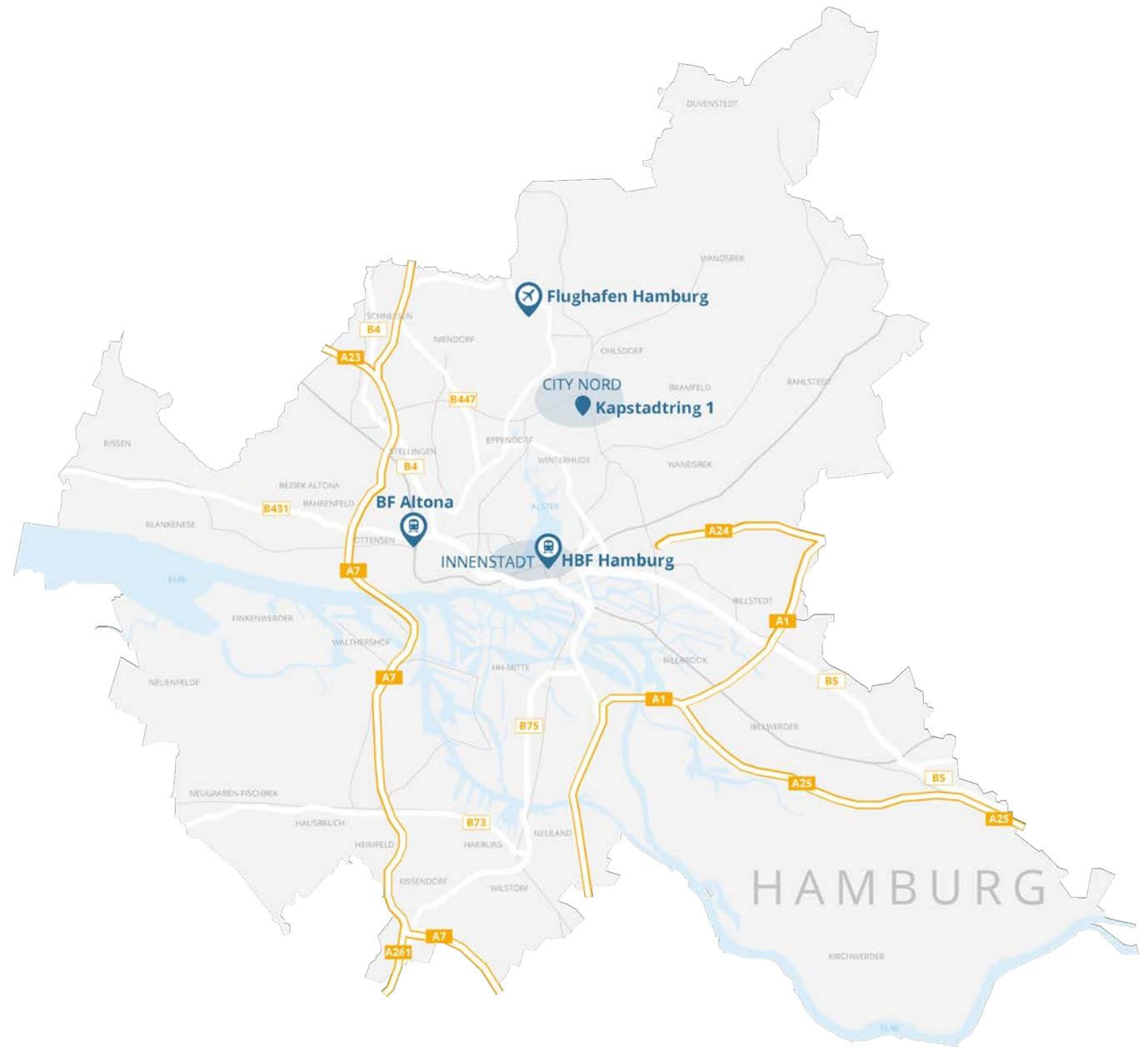


## Anbindung

- 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 m<sup>2</sup> Nfl. pro Zimmer



## 143 Stellplätze

50 TG-Stellplätze  
93 Außenstellplätze



## 10.473 m<sup>2</sup> BGF

5.174 m<sup>2</sup> Grundstück  
8.869 m<sup>2</sup> Nutzfläche



## Pavillon

mit 424 m<sup>2</sup> BGF  
multifunktional nutzbar



## 12 Geschosse

EG + 11 Etagen mit je 13  
Apartments



## Denkmalschutz

sowie Ensembleschutz „City  
Nord“ seit 2013



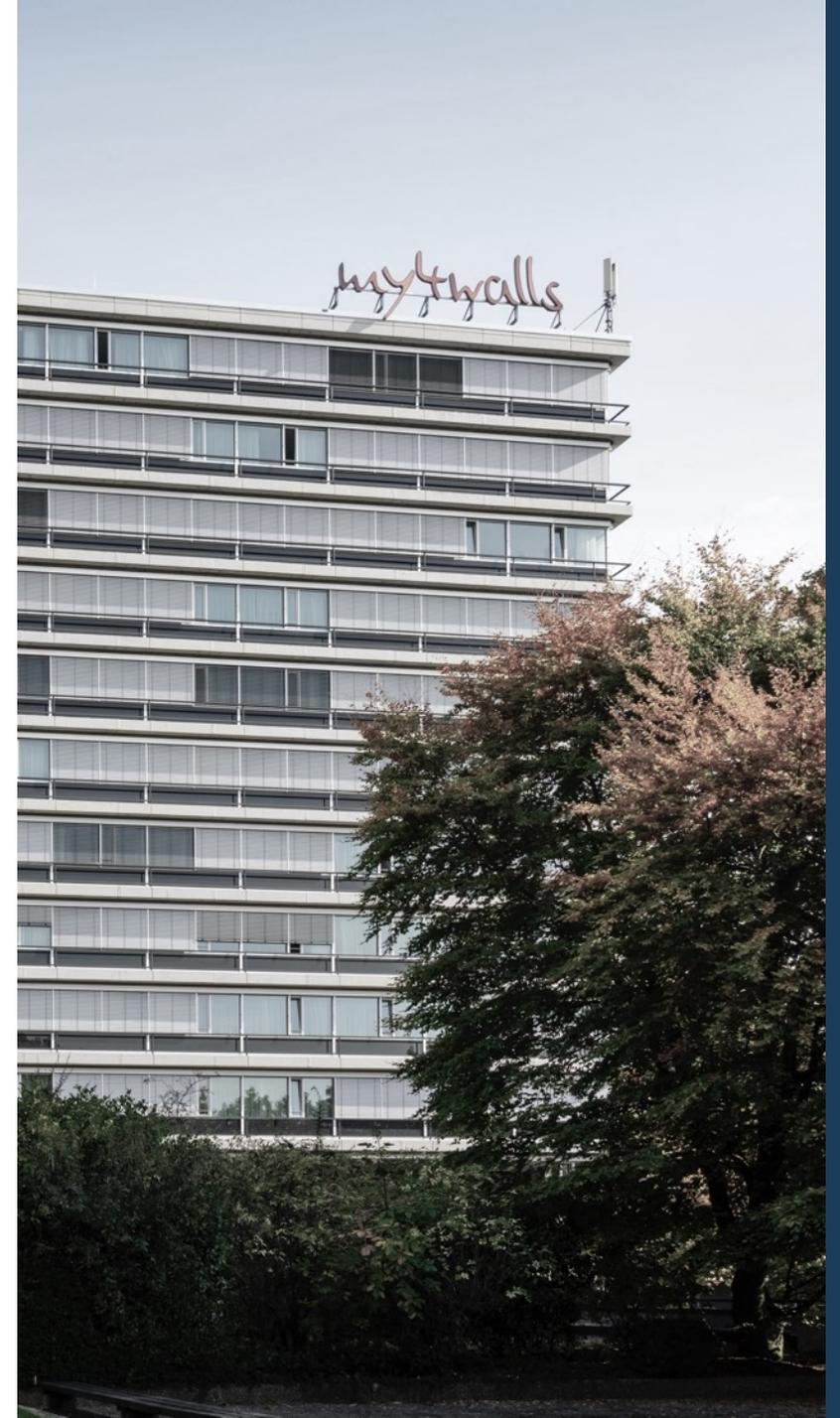
## 2018 revitalisiert

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

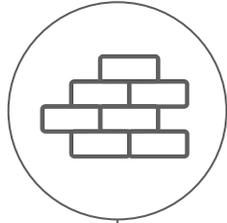


## Adresse

Kapstadtring 1  
22297 Hamburg



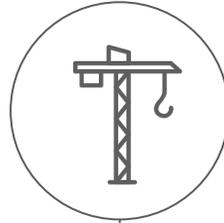
# Historie und Revitalisierung



## 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.

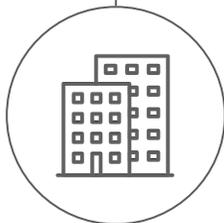
Die Revitalisierung, welche eine komplette Kernsanierung vorsah, begann 2016 und dauerte 2 Jahre.

1966

bis 2012

2014 bis 2017

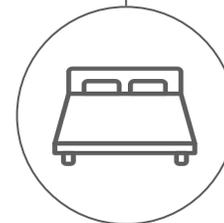
2018 bis 2022



## 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



# Investmentchance

## Off-Market-Deal

- Zugang erfolgte über ehem. ISARIA Wohnbau AG bzw. Lone Star
- Objekt aus Vergangenheit technisch bestens bekannt
- Parallel Vereinbarung des attraktiven Mietkonzepts mit SORAVIA-Beteiligungsunternehmen numa
- Überzeugendes Gesamtkonzept sowie Zugang zu Eigenkapital ermöglichten Fremdfinanzierung mit der DZ HYP



Gesamtkonzept versetzte die ONE GROUP in die Lage, die Immobilie im richtigen Moment zu **historisch günstigem Kaufpreis** zu erwerben





# 4 Mietkonzept



# numa

Der neue Hauptmieter

## Modernste Technologie

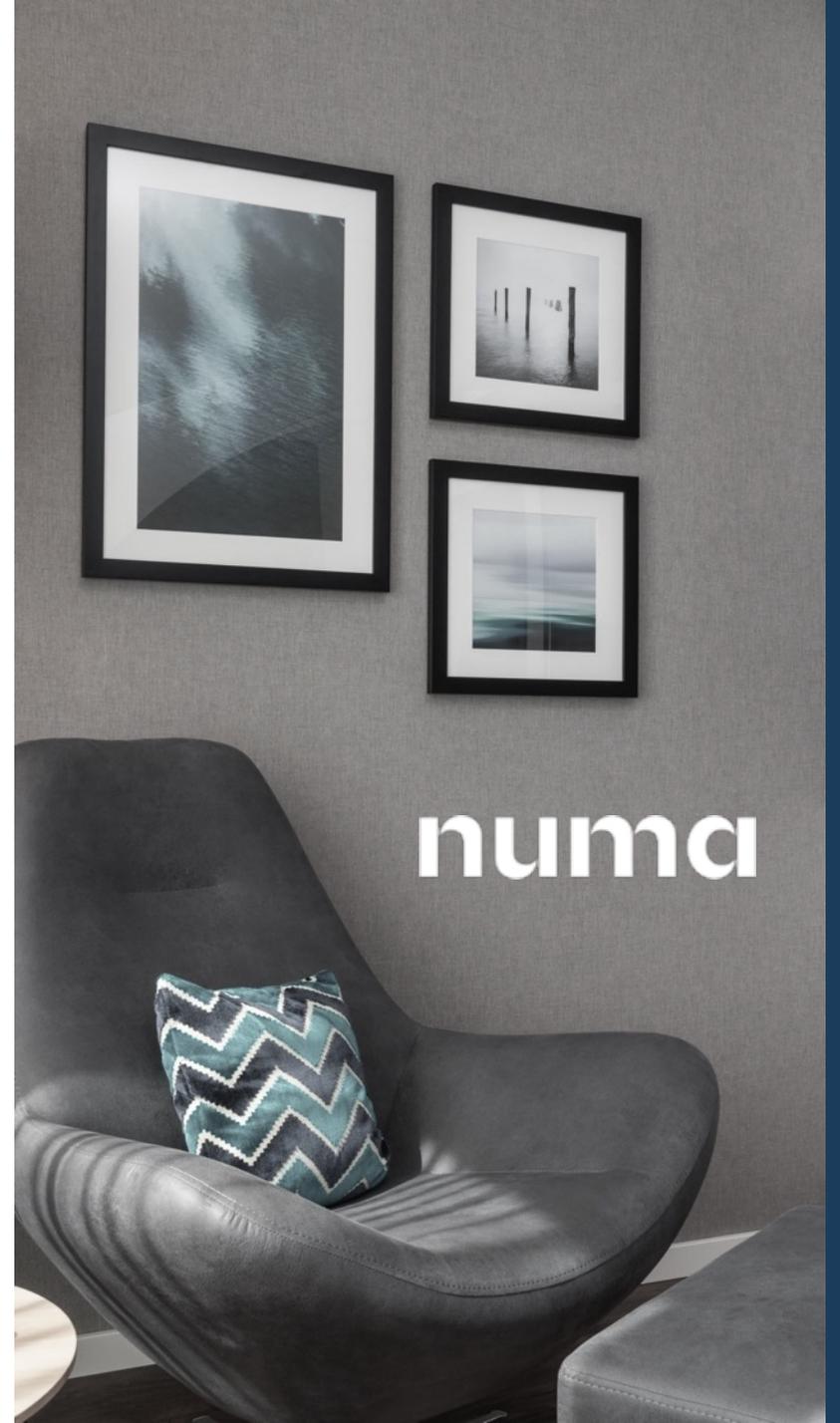
- Intelligentes Ertragsmanagement reduziert Verwaltungsaufwand und Betriebskosten
- Über 80 % der internen Prozesse digitalisiert
- Geschäftsmodell skalierbar und kosteneffizient
- Firmeneigene Full-Stack Software

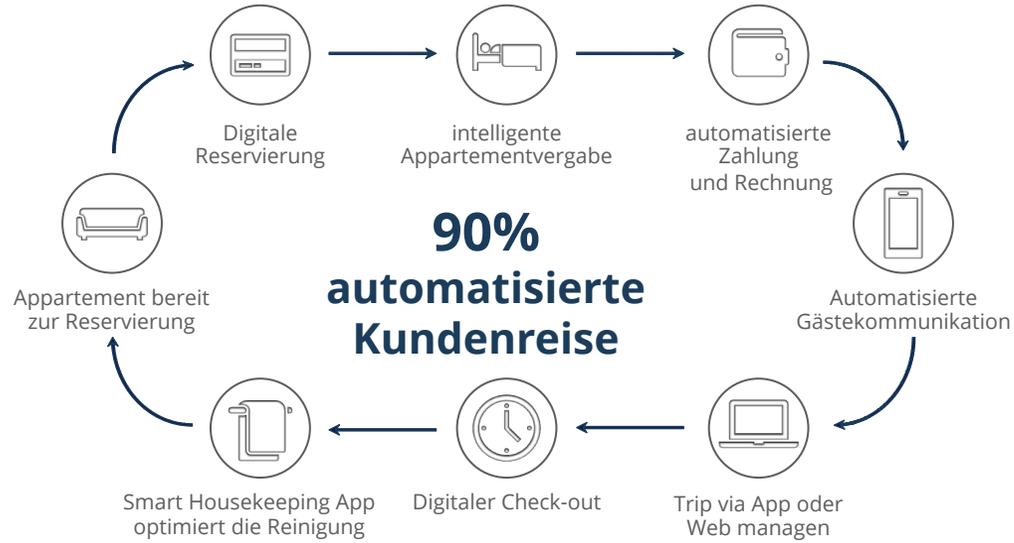
## Kluges Design trifft digitales Gästelerlebnis

- 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 Apartements mit **technologiefokussiertem Betriebsmodell**





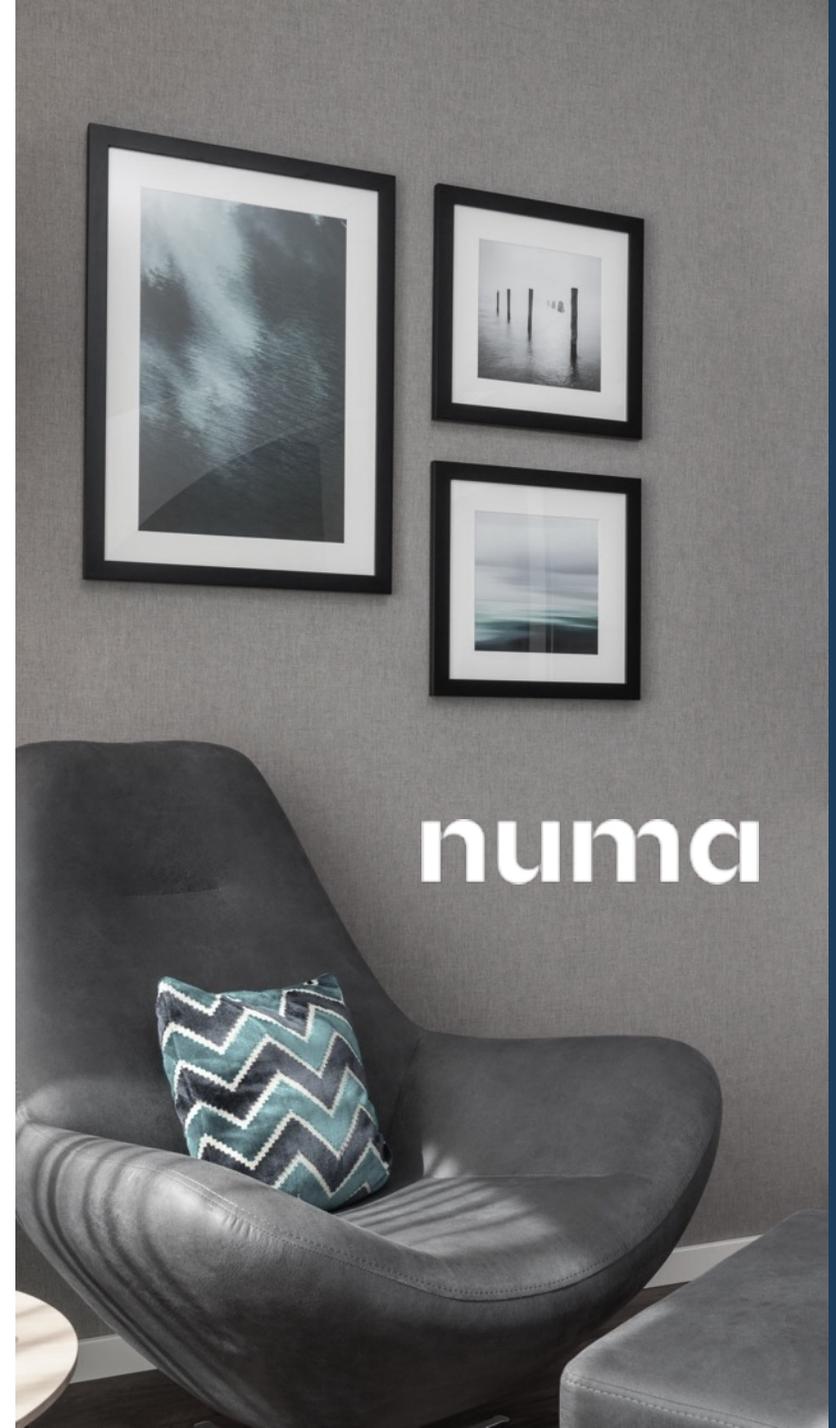
**60% weniger Betriebskosten**



Keine  
Rezeption

Kein  
Hotelmanager

80% weniger  
Backoffice

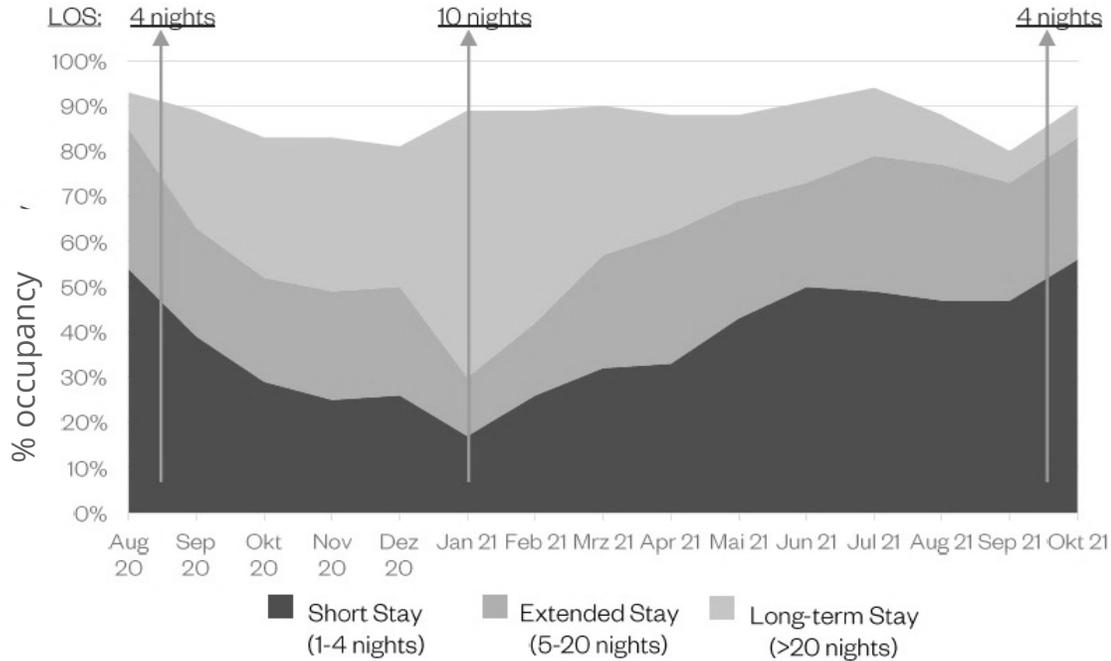


numa

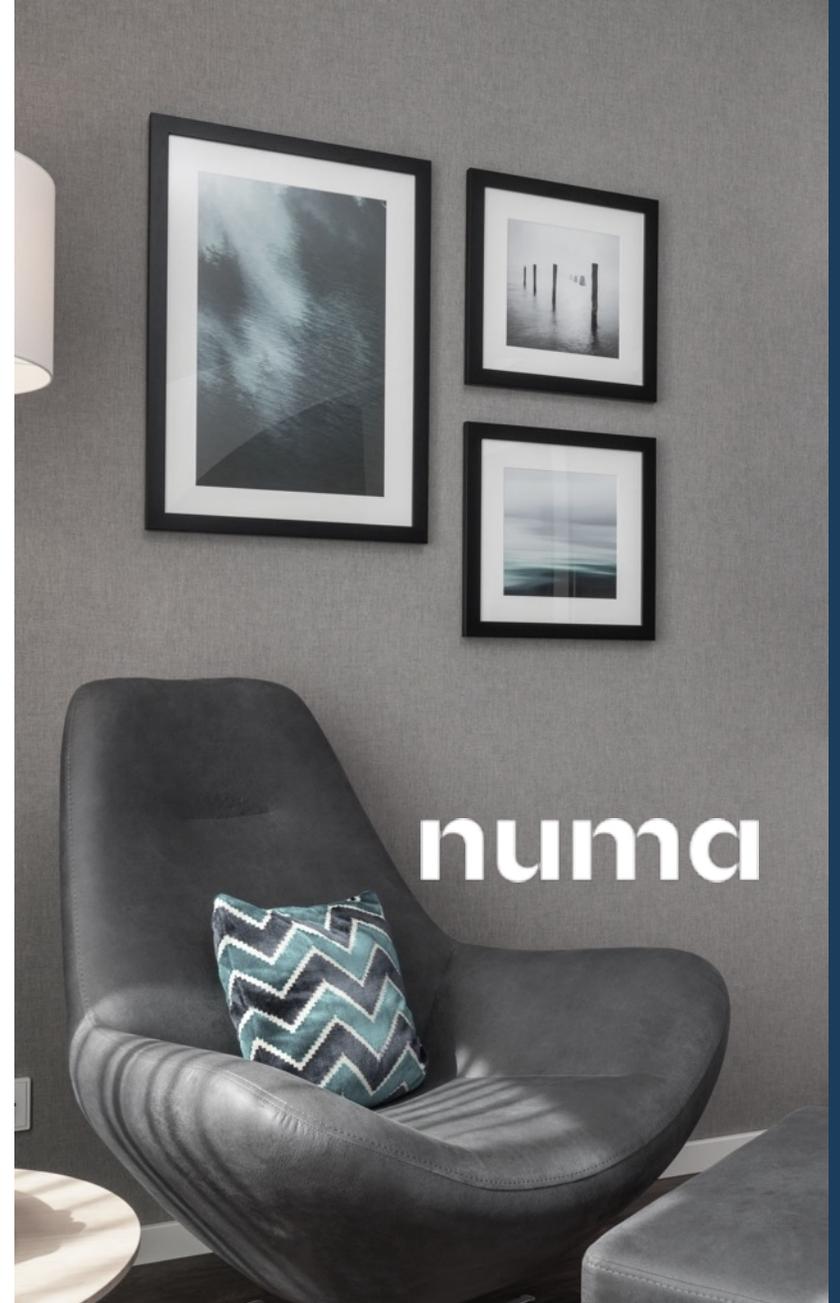
# numa

## Krisenfestes Modell

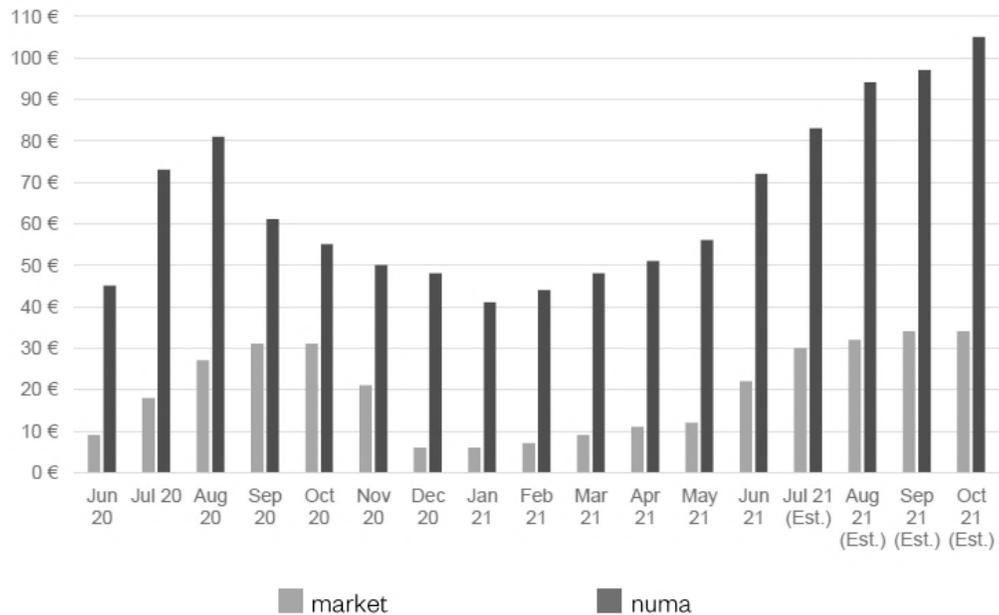
### Grafik zeigt Auslastung pro Monat und Kategorie



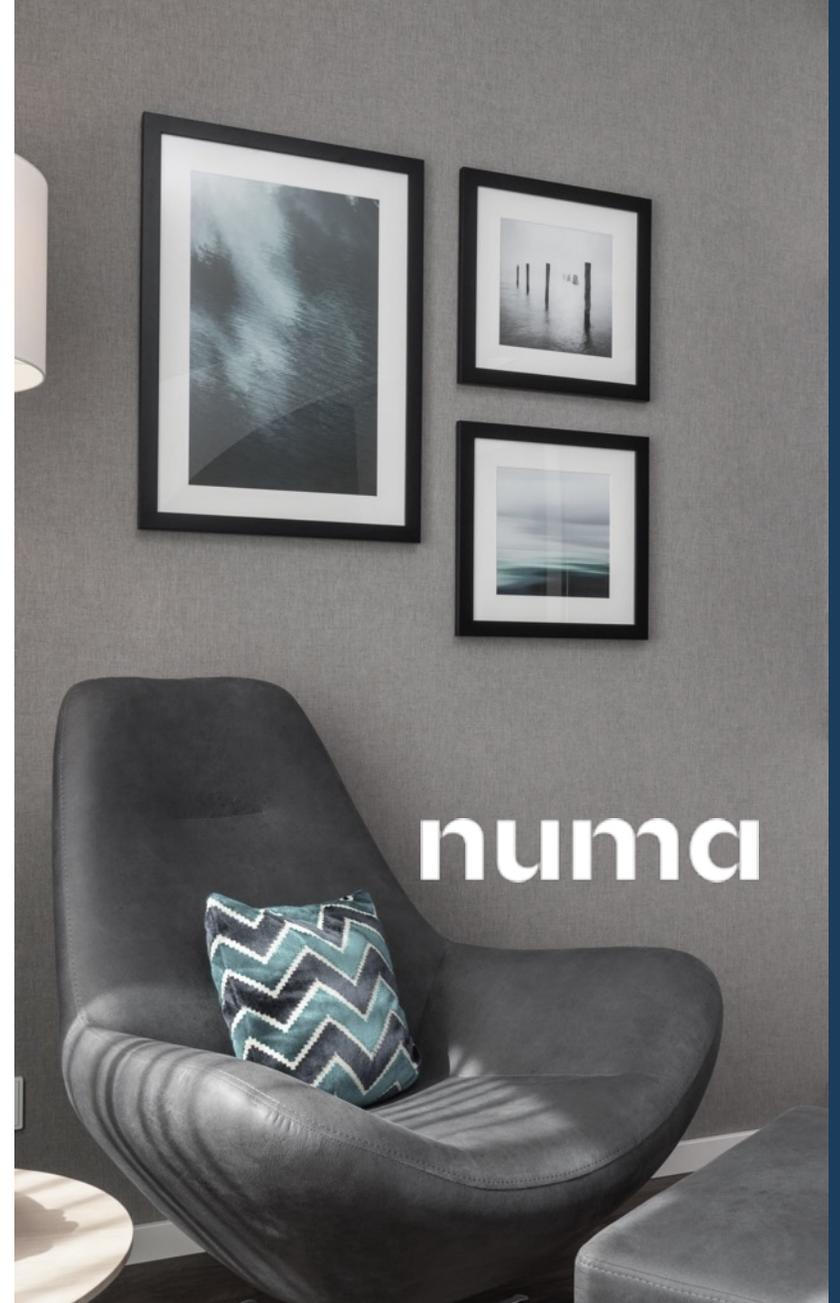
**90% Auslastung 2021 (YTD) trotz Covid-19**



Grafik zeigt Netto-Umsatz pro verkauftem Appartement (RevPAR) pro Monat im Zeitraum Juni 2020 bis Oktober 2021



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





## 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

Treue Partner

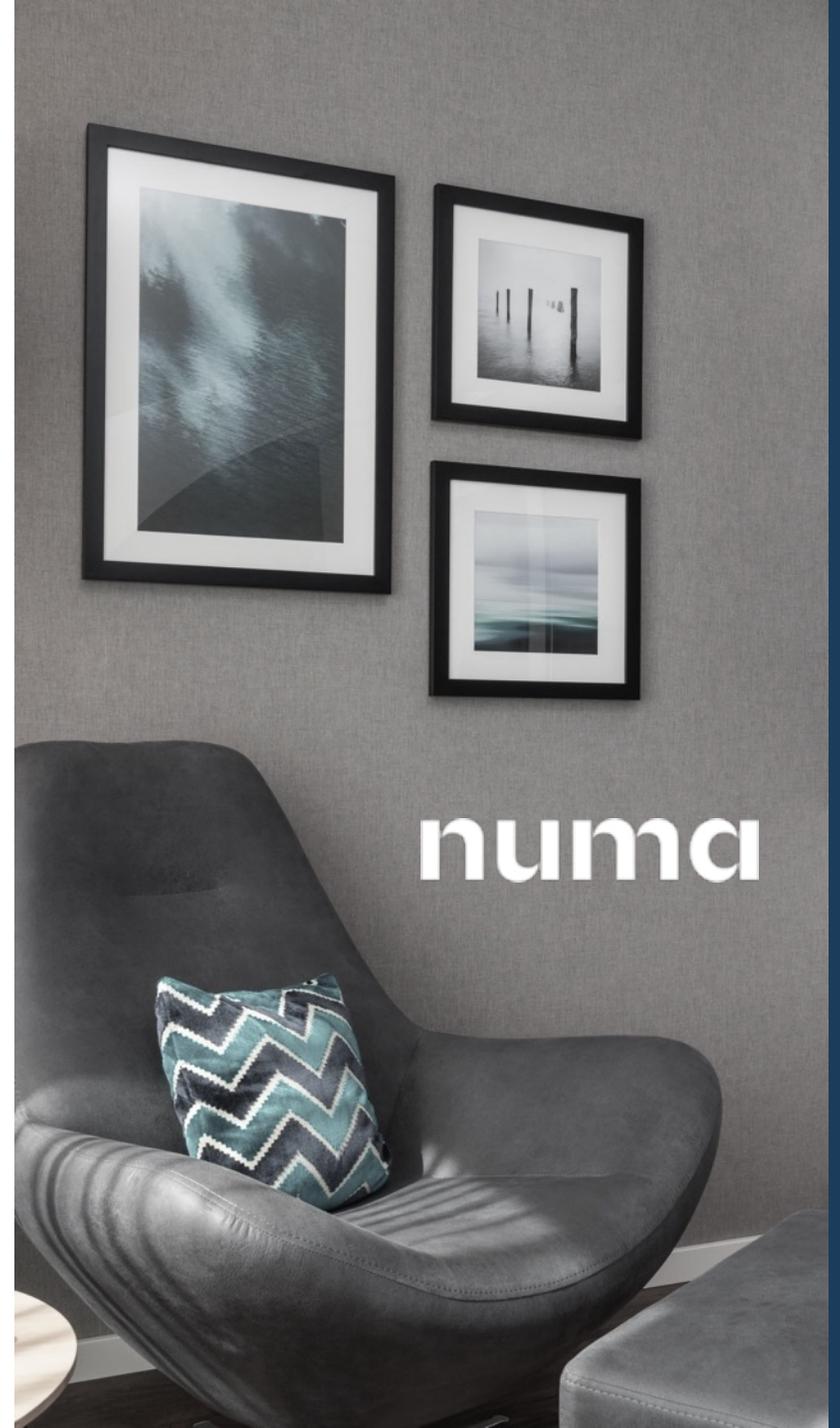
## Starke Finanzierung der gemeinsamen Vision

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



# numa

Treue Partner

Pressemeldung, März 2021:

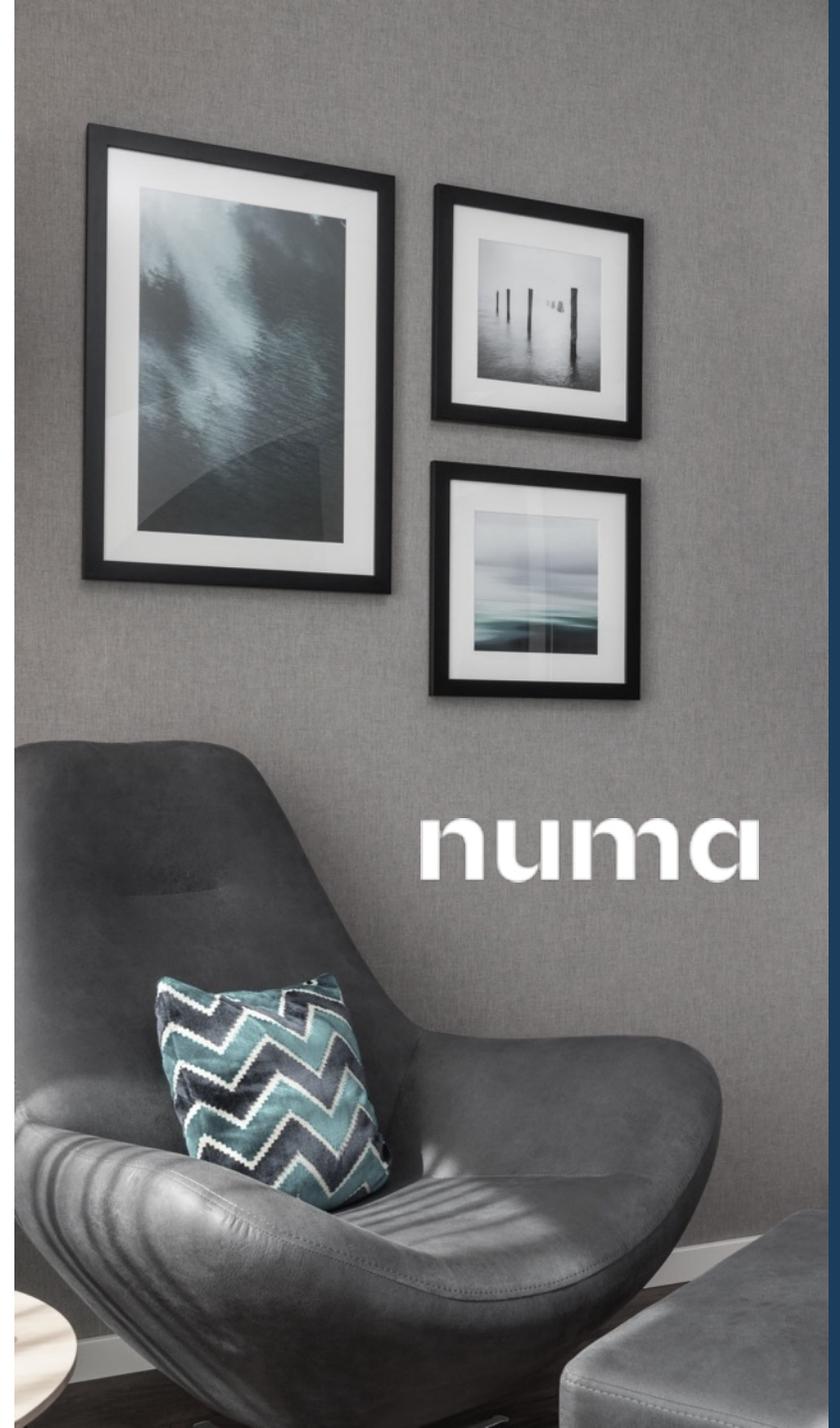
## **SORAVIA beteiligt sich an numa**

*„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 Appartements  
in **20 Städten / 5 Ländern**

## **Pipeline:**

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

## **Im Aufbau:**

Paneuropäische Plattform für Stadthotels



\* Zahlen gem. Eigenangaben Numa Group GmbH

# numa

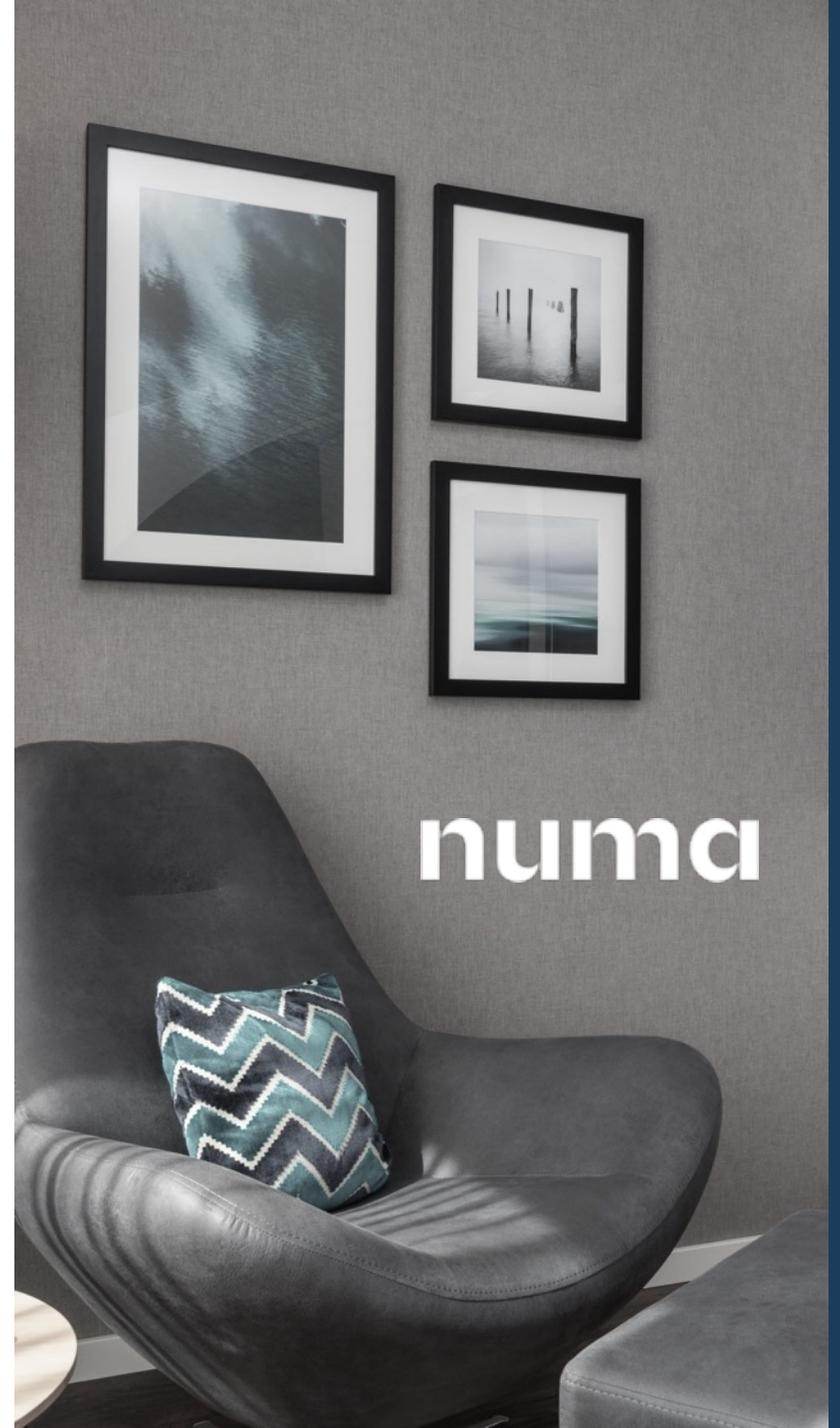
International auf Wachstumskurs

## LaSalle und numa planen Hotelinvestments für 500 Mio. Euro

Für den gesamten Artikel, bitte QR-Code scannen



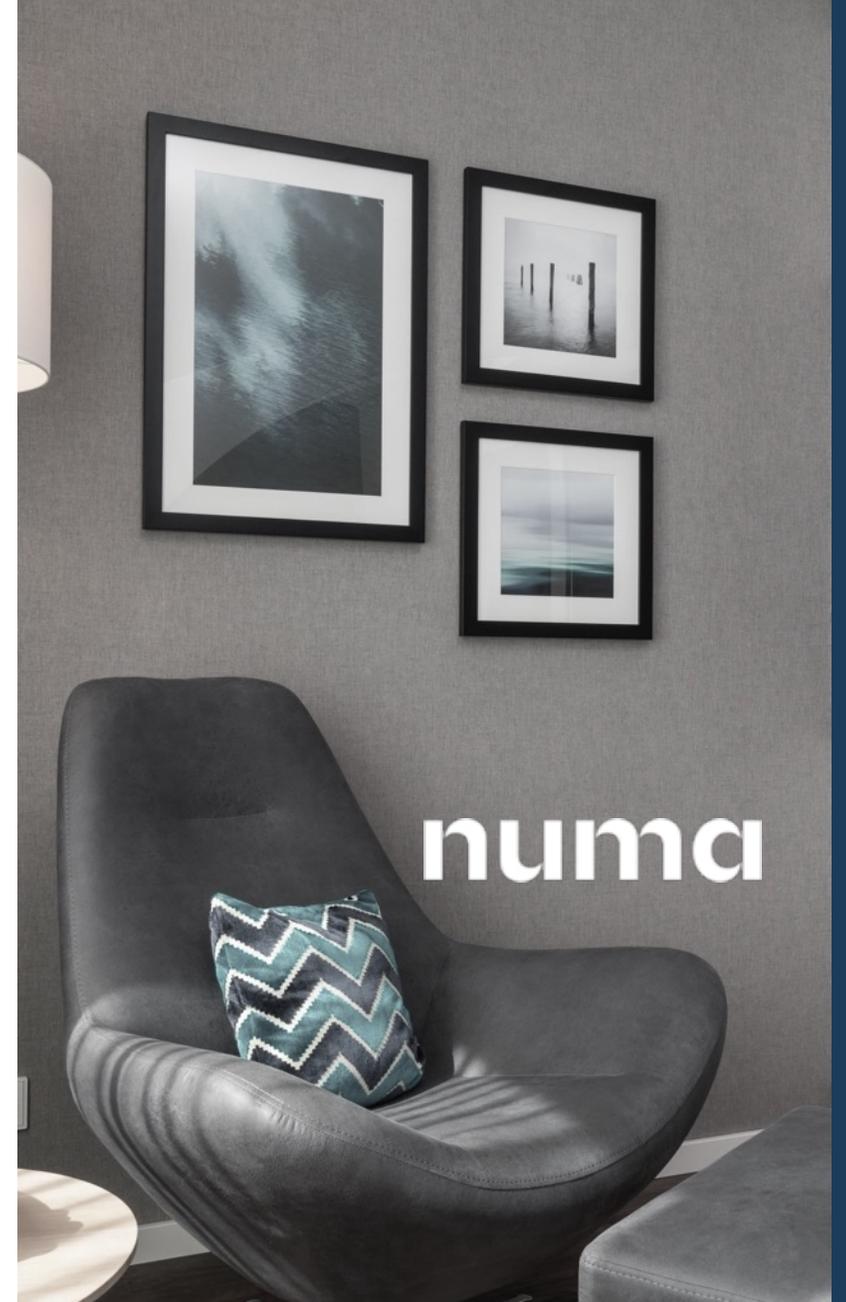
Quelle: thomas-daily.de, 27.04.2022



# numa

## Mietvertrag 1/2

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



### Mietanpassung:

85% der Steigerung des VPI <sup>1)</sup> 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-Appartements:

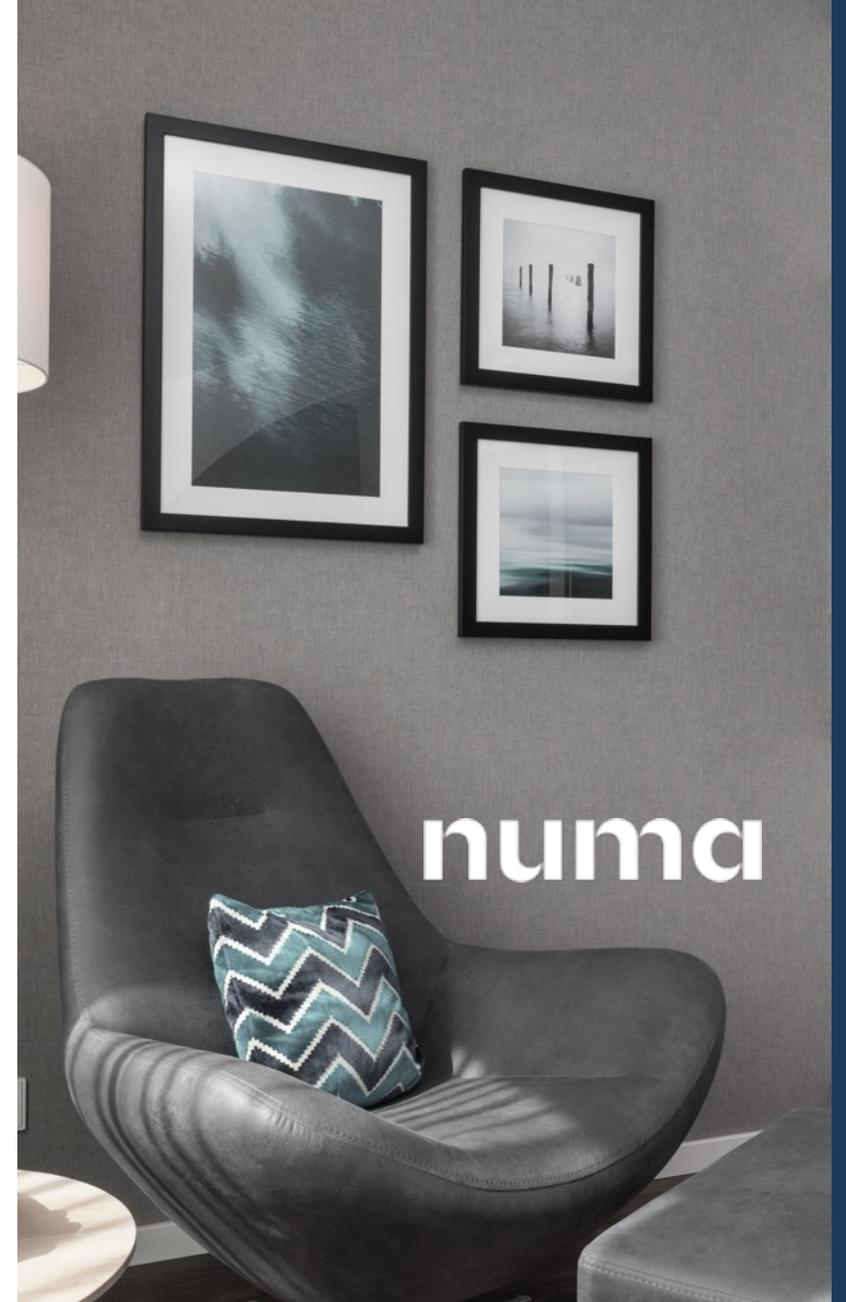
Installation eines digitalen Schlüsselsystems für 143 Einheiten (und weitere Zugänge z.B. Parkplatz, Aufzug oder Eingangsbereich)

Ca. EUR 1.300 / Appartement

### FF&E (Ausstattung) pro Appartement:

EUR 5.000

<sup>1)</sup> 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 (Indexierung 100%)

**Investitionen durch Vermieter:** Vorauss. rd. EUR 200.000





# 5 Fondskonzept



# Eckdaten des Angebots



<b>Rechtsform der Gesellschaft</b>	ProReal Kapstadtring Hamburg GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft
<b>Fondsstruktur</b>	Inländischer geschlossener Spezial-AIF (§ 1 Abs. 5, 6, 7 und 13 KAGB)
<b>Kapitalverwaltungsgesellschaft</b>	HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH
<b>Verwahrstelle</b>	Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG
<b>Fund Advisor &amp; Assetmanager</b>	One Group GmbH
<b>Fondsaufgabe</b>	Juli 2022
<b>Dauer der Beteiligung</b>	Geplante Fondslaufzeit bis vorauss. 31.12.2032
<b>Mindestbeteiligung</b>	EUR 200.000 (zzgl. max. 3,5% Agio), Stückelung EUR 1.000
<b>Zielgruppe</b>	Semi-professionelle und professionelle Anleger
<b>Beteiligung</b>	Direkte Beteiligung als Kommanditist
<b>Besteuerung</b>	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung



# 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
- Geringe laufende Vergütungen (0,15 % des NAVs p.a.)
- Erfolgsabhängige Vergütung ONE GROUP erst nach Rückzahlung des Investorenkapitals zzgl. **4,5% p.a.**
- Mehrertrag: 80 % Anleger / 20 % ONE GROUP



# Fremdfinanzierung



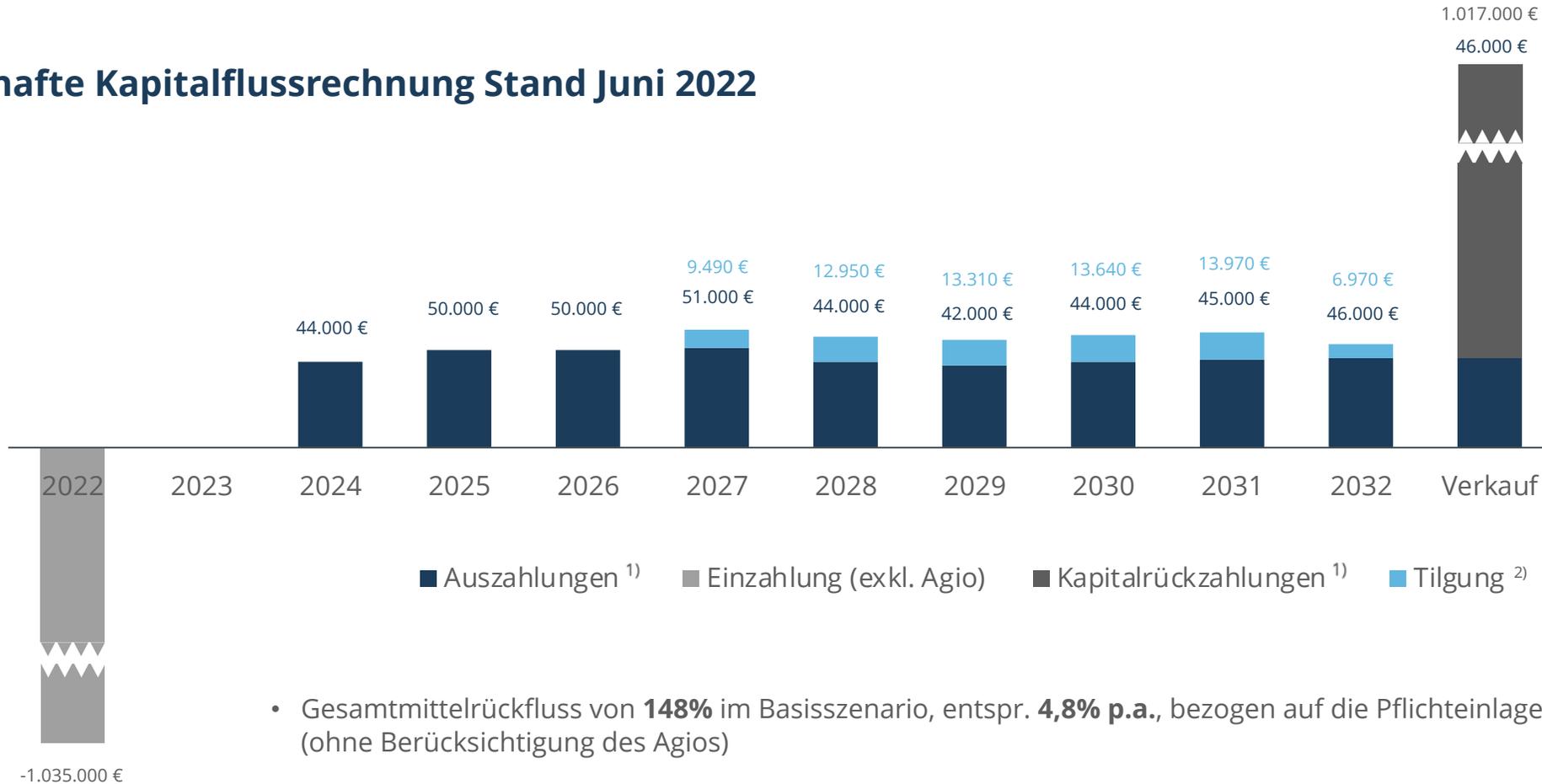
<b>Finanzierende Bank</b>	DZ HYP AG, Hamburg
<b>Darlehenssumme</b>	EUR 13.600.000
<b>Auszahlungskurs</b>	100%
<b>FK-Quote</b>	rd. 40% (bez. auf Fondsvolumen)
<b>Laufzeit des Darlehens</b>	01.03.2032
<b>Festzins</b>	2,39% p.a.
<b>Tilgung</b>	2,00% p.a. zzgl. ersparter Zinsen ab 1.4.2027
<b>Fälligkeit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



# Prognose



## Beispielhafte Kapitalflussrechnung Stand Juni 2022



- Gesamtmittelrückfluss von **148%** im Basisszenario, entspr. **4,8% p.a.**, bezogen auf die Pflichteinlage (ohne Berücksichtigung des Agios)
- Günstiger Kaufpreis der Immobilie ermöglicht hohes Upside-Potential und verschiedene Exit-Szenarien (nach zehn Jahren steuerfrei oder vorher)

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.

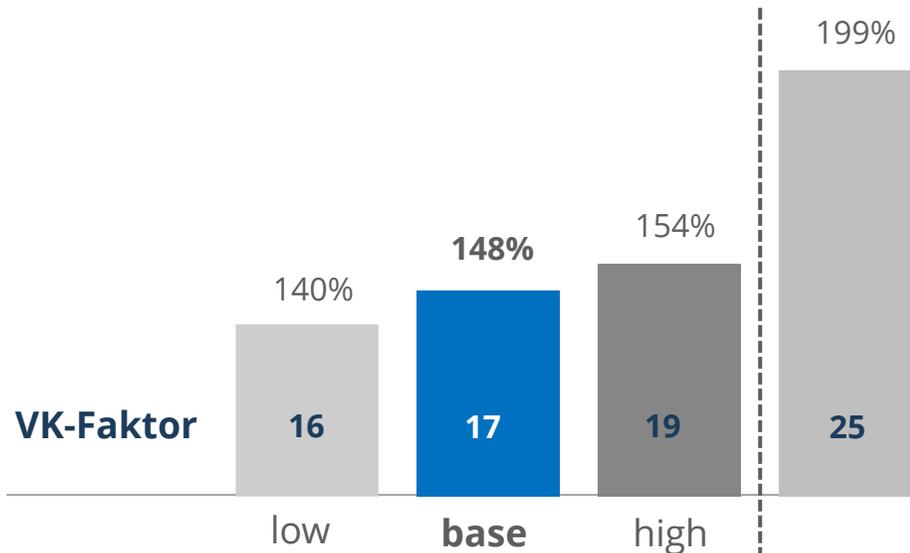
# Sensitivitäten



## Illustrierte Darstellung des prognostizierten Gesamtmittelrückflusses vor Steuern (ohne Agio)

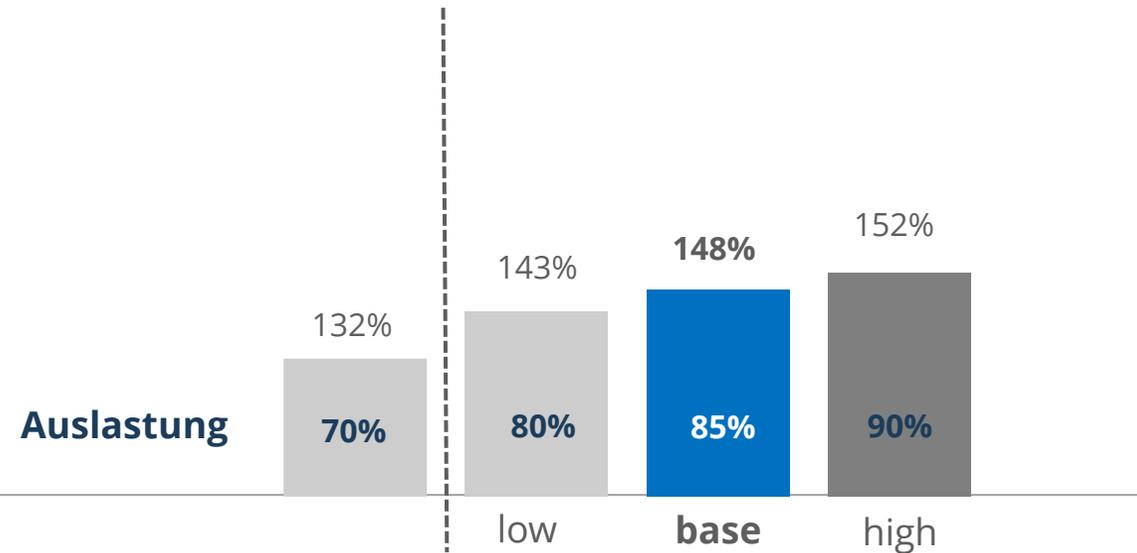
### Erzielter Verkaufsfaktor

(Auslastung 85% - Basisszenario)



### Auslastung während der Betriebszeit

(VK-Faktor 17 - Basisszenario)



# Highlights

## Herausragendes Konzept

- Günstiger Kaufpreis (KP-Faktor 17)
- 15-jähriger Mietvertrag mit innovativem Partner
- Wachsendes Marktsegment "Serviced Apartments"
- Geringe Fremdfinanzierung (FK-Quote 40% bezogen auf das Fondsvolumen)
- Konservative Kalkulationsparameter (Auslastung, Inflation, etc.)

## Gleichgerichtete Interessen

- Geringe laufende Kosten (0,15% NAV p. a.)
- Eigenbeteiligung der ONE GROUP an der Objektgesellschaft von 10,1%
- Erfolgsabhängige Gewinnbeteiligung nach Rückzahlung des Investorenkapitals zzgl. Ausschüttungsrendite von 4,5 % p. a.

## Hohes Chancenpotential

- Attraktive Auszahlung von 4,5%-5% p.a. während der Laufzeit
- **Hohes Upside-Potential im Verkauf (auch bei kürzerer Laufzeit)**



# 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: Juli 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](mailto:info@onegroup.de)

