

ANKAUFSPROFIL	WOHNEN	DEVELOPMENT	MICRO LIVING	HEALTHCARE	COMMERCIAL	EINZELHANDEL
<b>INVESTMENTART</b>	Bestand	Forward Deal	Baugrundstücke, Konversion	Bestand, Forward Deal	Bestand, Forward Deal Immobilien und/oder Betrieb (durch CURATA)	Bestand
<b>RISIKOKLASSE</b>	Core, Core+, Value-Add, Opportunistic	Core, Core+, Value-Add	Opportunistic	Core, Core+, Build-to-Core	Core, Core+	Core, Core+, Value-Add, Opportunistic
<b>NUTZUNGSARTEN</b>	- Wohnen - max. 20 % Gewerbeanteil	- Wohnen - Förderwohnen max. 1/3 - max. 40 % Gewerbeanteil	- Wohnen und Gewerbe - Micro Living, Boardinghouse, Hotel - Infrastruktur - Logistik - unklare Situationen	- wohnwirtschaftliche Nutzung (z.B. Studentenwohnen) - gewerbliche Nutzung (z.B. Serviced Apartments, Boardinghouses) - max. 10 % nutzungsartrelevanter Gewerbiemietanteil (z.B. Bäcker, Kiosk) - max. 5 % nutzungsartfremder Gewerbiemietanteil (z.B. Reisebüro)	- Vollstationäre Pflegeeinrichtungen - Tagespflege - Betreutes Wohnen - Senioren WGs / – Wohngruppen - Mischeinrichtungen	- Büro - gemischt genutzte Objekte mit dominantem Gewerbeanteil - Logistik/ Light Industrial
<b>INVESTITIONSVOLUMEN</b>	€ 1 Mio. – € 200 Mio.	€ 20 Mio. – € 200 Mio.	€ 5 Mio. – € 100 Mio.	Bestandsobjekte: ab € 15 Mio. Forward Deal: ab € 40 Mio.	ab € 7 Mio. – Portfolios	Einzelobjekte: € 15 Mio. – € 500 Mio. Portfolios: € 50 Mio. – € 500 Mio.
<b>MAKROLAGE</b>	- Top-7-Städte inkl. Umland - stabile Städte > 50.000 EW - Hochschulstädte - Kaufkraft > 90	- Top-7-Städte inkl. Umland - Wachstumsstarke Städte > 50.000 EW - Hochschulstädte - Kaufkraft > 100	- Top-7-Städte - Wachstumsstarke Großstädte > 200.000 EW - Hochschulstädte	- Top 7 Städte - Top 40 Hochschulstädte (wohnwirtschaftliche Nutzung) - wachstumsstarke B- und C-Städte (gewerbliche Nutzung)	- deutschlandweit - Städte ab 5.000 Einwohner / Regionen mit entsprechendem Einzugsgebiet	- Top 7 Städte inkl. Umland - wachstumsstarke B- und C-Städte
<b>MIKROLAGE</b>	- gewachsene Wohngebiete - urbane Lagen - bei unter 200.000 EW nur zentrale Lagen	- urbane Lagen, Wohngebiete - gute ÖPNV Anbindung (RE, S/U-Bahn)	- urbane Lagen - sehr gute ÖPNV-Anbindung (S/U-Bahn)	- Hochschulnähe (bei Studentenwohnheimen) - Unternehmensnähe (bei gewerblicher Nutzung) - urbane Lagen in Top 7 Städten - gute ÖPNV-Anbindung	- nachhaltig bewirtschaftungsfähig - zentrale Lagen gute Infrastruktur /Anbindung an nächstgelegenes KH, Wohnbebauung in Nachbarschaft / Umfeld	- Nachhaltig bewirtschaftungsfähig - gut erschlossene A- oder B-Lage - gute ÖPNV-Anbindung
<b>EIGENSCHAFTEN</b>	- Geschosswohnungsbau - Realeigentum - Erbbaurecht Laufzeit > 50 Jahre - geförderter Wohnungsbau im Einzelfall - wenn möglich mit (Aus)Baupotential - auch Rest-ETW - auch Leerstand - auch Instandhaltungstau	- Geschosswohnungsbau - Realeigentum, kein Erbbaurecht - Laufzeit Gewerbe ab 15 Jahre - Baurecht gesichert - GU bevorzugt - endfällige Zahlung bevorzugt	- alle Baurechtsituationen - Bürogebäude, Hotels mit kurzem WALT - Gewerbegebiete zur Repositionierung - Stadtteilzentren zur Repositionierung - Supermärkte in urbanen Lagen - steckengebliebene B-Pläne - Volleigentum, kein Erbbaurecht - gute ÖPNV-Anbindung	- min. 80 Appartements - Appartementgröße durchschnittl. 18-23 m <sup>2</sup> - mit und ohne Betreiber - alle Baurechtsphasen	- Immobilien mit Fremdbetreiber oder betreiberfrei - ab 60 Betten oder Plätzen - gute Belegungszahlen - 15 Jahre+ WALT oder Übernahme durch CURATA	CORE: - Langer WALT und Leerstand von max. 10 % - Bevorzugte Mieterstruktur: single-tenant oder multi-tenant mit bonitätsstarken Ankermietern - Moderne Gebäudestruktur - Stabiler Cash-Flow VALUE-ADD, OPPORTUNISTIC: - Lageabhängig auch sanierungsbedürftig - Kurzer WALT, Leerstand > 40 % - Bevorzugte Mieterstruktur: multi-tenant
<b>TRANSAKTIONSSTRUKTUR</b>	- Asset Deal - Share Deal ab € 10 Mio. Investitionsvolumen	- Asset Deal - Share Deal	- Asset Deal - Share Deal - auch Joint Venture oder Kapitalpartnerschaft	- Asset Deal - Share Deal	- Asset Deal - Share Deal	- Asset Deal - Share Deal
<b>IHRE ANSPRECHPARTNER:</b>	<b>STEPHANIE KÜHN</b> , Director T +49 30 120866 215 stephanie.kuehn@capitalbay.de	<b>STEPHANIE KÜHN</b> , Director T +49 30 120866 215 stephanie.kuehn@capitalbay.de	<b>STEPHANIE KÜHN</b> , Director T +49 30 120866 215 stephanie.kuehn@capitalbay.de	<b>ANDREAS SIELEMANN</b> , Managing Director T +49 30 120866 2485 andreas.sielemann@capitalbay.de	<b>Amir Fazli</b> , Transaction & M&A Manager T +49 69 219350 14 amir.fazli@capitalbay.de	<b>Amir Fazli</b> , Transaction & M&A Manager T +49 69 219350 14 amir.fazli@capitalbay.de
<b>HINWEIS</b>	Dieses Anforderungsprofil stellt kein Angebot zum Abschluss eines Maklervertrages dar. Die Geltendmachung einer Vorkenntnis behalten wir uns ausdrücklich vor, es sei denn wir haben einen schriftlichen und ausdrücklichen Erstanzeige erteilt. Bitte senden Sie alle Angebote (auch) an <b>INVEST@CAPITALBAY.DE</b> . So ist eine zeitnahe Prüfung und Reaktion sichergestellt.					