

INVESTMENTMANAGEMENT

# POTENZIALE HEBEN

Im Puzzle der Stadt von morgen gilt es, die passenden Teile zu finden und sie richtig zusammzusetzen. Für Anleger und Investoren bieten dabei die Fonds der ECE mit ihren innovativen und nachhaltigen Konzepten exzellente Zukunftschancen – zum Beispiel bei Shopping-Centern, Hotels oder Wohnimmobilien.

@INVESTMENTMANAGEMENT

@INVESTMENTMANAGEMENT





ECE REAL ESTATE PARTNERS

# BESTE CHANCEN FÜR DIE ZUKUNFT

@INVESTMENTMANAGEMENT



## ECE REAL ESTATE PARTNERS

Die ECE Real Estate Partners ist als alternativer Investmentmanager (AIFM) lizenziert und investiert seit mehr als zehn Jahren erfolgreich Anlagegelder von führenden internationalen institutionellen Investoren wie Versicherungen, Staatsfonds und Pensionskassen in Einkaufszentren mit starker Marktposition und Wertsteigerungspotenzial. Neu dazugekommen ist ein frisch aufgelegter Hotelfonds. Mit einem verwalteten Portfolio von über fünf Milliarden Euro ist die ECE Real Estate Partners Europas führende auf Einkaufszentren spezialisierte institutionelle Fondsmangement-Gesellschaft. Als Teil der ECE Group kann die ECE Real Estate Partners auf das umfangreiche Netzwerk und die umfassende Handels- und Hotelkompetenz der Unternehmensgruppe zurückgreifen. //



Ein sicherer Hafen, auch in stürmischen Zeiten: Seit mehr als zehn Jahren investieren führende institutionelle Anleger erfolgreich mit der Familie Otto in die Fonds der ECE Real Estate Partners (ECE REP). Als ganzheitlicher, breit aufgestellter Investmentmanager fokussiert sich die ECE REP auf Shopping- und Hotelimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial.

Shopping-Center bleiben für Anleger und Investoren eine attraktive Assetklasse mit Zukunft. So wurde gerade das Haid-Center in Linz wie geplant zum Laufzeitende des 2011 aufgelegten „ECE European Prime Shopping Center Fund I“ für 130 Millionen Euro an institutionelle Investoren veräußert. „Mit dieser Transaktion haben wir die strategische Zielsetzung unseres ersten Shopping-Center-Fonds komplett einlösen können: stabile Renditen für die Investoren zu erwirtschaften und eine deutliche Wertsteigerung der Objekte beim Verkauf zu realisieren – und das im aktuell herausfordernden Marktumfeld“, sagt Dr. Volker Kraft, Managing Partner der ECE REP. Die Transaktion zeige zudem, „dass stabile, gut aufgestellte Shopping-Center wie das Haid-Center weiterhin hochattraktiv für langfristig orientierte Investoren sind“.

Mit einem Portfolio von 24 Centern an erstklassigen Standorten in sieben europäischen Ländern sei die Gesellschaft mit einer klaren Strategie gut durch die Corona-Pandemie gekommen, erklärt Markus Schmitt-Habersack, Co-Managing Partner der ECE REP. Zwar habe die Pandemie den Handel in einer Phase des Strukturwandels hart getroffen. Dennoch habe sich das Portfolio der ECE REP als sehr robust erwiesen. „Die Nachfrage nach guten Standorten ist ungebrochen hoch. In

schwierigen Zeiten gibt es immer eine Flucht in die Qualität. Davon profitieren wir mit unserem Portfolio ganz extrem“, so Schmitt-Habersack.

Schon vor der Corona-Krise hätten sich der Einzelhandel und damit auch der Markt für Einzelhandelsimmobilien in einem bereits länger andauernden Strukturwandel befunden, ergänzt Dr. Kraft. Wesentliche Auslöser: die Digitalisierung, ein verändertes Konsumverhalten, der Konzentrationsprozess im Handel sowie der demografische Wandel. Durch die Pandemie seien die Digitalisierung und die Veränderung des Konsumentenverhaltens noch einmal beschleunigt worden, auch wenn die Auswirkungen von Corona auf die Handelsimmobilien über einen längeren Zeitraum überschaubar seien. Dr. Kraft: „Wir sehen eine starke Polarisierung der Handelsstandorte. Starke Center werden stärker, schwache schwächer.“ Der Kapitalmarkt behandle aber derzeit alle Standorte gleichermaßen mit einer gewissen Skepsis. „Daher ist jetzt für Marktexpert:innen ein hochinteressanter Zeitpunkt, die Gewinner >

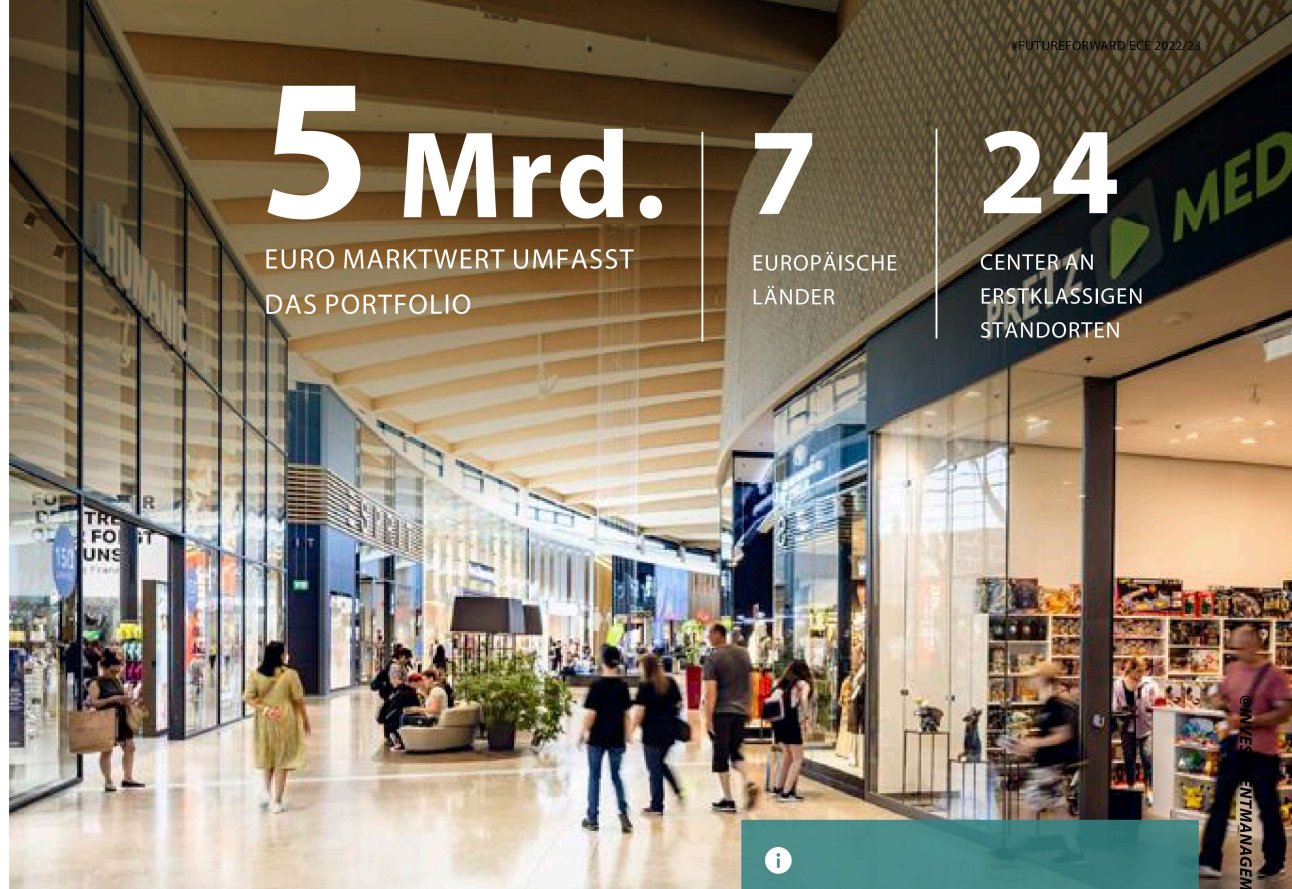
„WIR WAREN EINES DER ERSTEN UNTERNEHMEN IM IMMOBILIENBEREICH, DIE SICH MIT ESG-THEMEN BESCHÄFTIGT HABEN.“

DR. VOLKER KRAFT,  
MANAGING PARTNER,  
ECE REAL ESTATE PARTNERS



@INVESTMENTMANAGEMENT





5 Mrd.

EURO MARKTWERT UMFASST  
DAS PORTFOLIO

7

EUROPÄISCHE  
LÄNDER

24

CENTER AN  
ERSTKLASSIGEN  
STANDORTEN

600 Mio.

EURO INVESTITIONSVOLUMEN  
FÜR ACHT BIS ZEHN HOTELS

fonds haben sie mit dem Gebäudeensemble „Bonvecchiati“ im historischen Zentrum von Venedig ein Startobjekt der absoluten Extraklasse an Land gezogen. Die Immobilie liegt nur 150 Meter vom Markusplatz entfernt. Zur Rialtobrücke sind es nur wenige Gehminuten. Das Objekt umfasst zwei Hotels, ein Wohnhaus und ergänzende Retail-Flächen. Akquiriert wurde es gemeinsam mit den Joint-Venture-Partnern Soravia und Denkmaltreu.

„Wir sind jetzt dabei, für unseren neuen Hotelfonds Investorengelder einzusammeln“, so Dr. Kraft. Insgesamt soll der „ECE European Lodging Recovery Fund“ in acht bis zehn Hotels mit einem Volumen von zusammen rund 600 Millionen Euro investieren. Mit dabei ist die Familie Otto, die über ihr Family Office seit über zehn Jahren in Hotels investiert und seit 2019 mit 25 Prozent an der Hotelkette Ruby beteiligt ist. „Entwicklungskompetenz, Investment-Track-Record und Zugang zu Betreiber-Know-how: Das sind die Bausteine, mit denen wir unsere erfolgreiche Investmenthistorie im Shopping-Center-Bereich jetzt auch im Hotelsegment fortsetzen wollen“, gibt Dr. Kraft die Zielrichtung vor.

Für die Immobilie in Venedig ist vorgesehen, die beiden nebeneinanderliegenden Hotels baulich zu verbinden. So werde ein Hotel mit fast 200 Zimmern entstehen, er-

dieses Polarisierungsprozesses zu günstigen Preisen zu kaufen.“ Denn Zukunft hätten der stationäre Handel und damit die Handelsimmobilien auch weiterhin: „Auf den Strukturwandel und seine wesentlichen Treiber, die Digitalisierung und die veränderten Konsumentenwünsche, haben gerade Shopping-Center sehr gute Antworten, denn gerade sie können aufgrund ihrer Flexibilität und Anpassungsfähigkeit den Wandel permanent nachvollziehen und sich den Veränderungen immer wieder anpassen.“

Chancen in der Krise nutzen. Diese Devise haben die Investmentspezialisten der ECE REP auch bei ihrem jüngsten Ankauf beherzigt. Für ihren ersten Hotel-

**„UNSER PORTFOLIO MIT 24 CENTERN AN ERSTKLASSIGEN STANDORTEN HAT SICH IN DER PANDEMIE ALS SEHR ROBUST ERWIESEN.“**

MARKUS SCHMITT-HABERSACK,  
CO-MANAGING PARTNER,  
ECE REAL ESTATE PARTNERS



klärt Ascan Kókai, Head of Hotel bei der ECE REP. Das sei besonders interessant für internationale Betreiber, da es in Venedig mit seiner eher kleinteiligen Struktur kaum Möglichkeiten für ein Hotel dieser Größe gebe. Ein idealer Standort für Marken aus dem hochwertigen Lifestyle-Segment.

„Mit der Expertise und dem Know-how unserer Gruppe möchten wir Bestandsimmobilien optimieren und verbessern“, erläutert Dr. Kraft. „Mit Venedig haben wir die Messlatte natürlich sehr hoch gelegt, aber wir haben noch einiges in der Pipeline.“ Dabei fokussiere man sich auf wachsende Städte in Europa – und selektiv auch „auf Feriendestinationen in Schlagdistanz zu Metropolregionen“.

Ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal, mit dem sich die ECE REP positiv abhebt, ist das Thema Nachhaltigkeit. „ESG wird die Kapitalströme der Zukunft ganz maßgeblich leiten“, ist Dr. Kraft überzeugt. In diesem Bereich sei die ECE ebenfalls sehr gut aufgestellt und führend dabei, die Anforderungen der Investoren zu erfüllen. „Wir waren eines der ersten Unternehmen im Immobilienbereich, die sich mit ESG-Themen beschäftigt haben“, so Dr. Kraft. Das eröffne jetzt beste Chancen für die Zukunft. //



**EINGEBAUTER INFLATIONSSCHUTZ**

Kein Wertverlust durch steigende Inflation: Während die hohe Teuerungsrate für Bürger:innen und Verbraucher:innen eine echte Herausforderung ist, sind Shopping-Center als Anlageklasse gegen die Inflation gleich doppelt geschützt – und zwar zum einen über die an die Inflationsrate gekoppelten Indexmieten und zum anderen durch die Umsatzmieten. Durch steigende Preise sind auch steigende Umsätze und somit auch steigende Mieten gesichert. Die Assets bleiben also trotz hoher Inflation stabil im Wert. Mittelfristig können Shopping-Center zudem vom veränderten Ausgabe- und Freizeitverhalten der Konsumenten profitieren: Statt große Investitionen zu tätigen, geben sie im Inflationsumfeld ihr Geld lieber für kleinere Dinge und Erlebnisse aus.



ECE LIVING

# STRATEGISCHER PARTNER FÜR WOHNINVESTMENTS

Sharing Economy – die gemeinschaftliche Nutzung von Wohn-, Arbeits- und Freizeitflächen – ist ein nachhaltiger Trend, der auch im Wohnsektor immer bedeutender wird und entsprechende Immobilienlösungen fordert. Genau diese bilden den Schwerpunkt der Investments der ECE Living, des strategischen Partners für Wohninvestments nationaler und internationaler institutioneller Investoren.

@INVESTMENTMANAGEMENT



## 10.000 m<sup>2</sup>

GROSSER APARTMENTKOMPLEX IM ZENTRUM KOPENHAGENS

- *Jan-Hendrik Walloch (l.) und Henrie W. Kötter*



@INVESTMENTMANAGEMENT

„BUILD-TO-RENT SCHAFFT MIT EINER DURCHDACHT UND EFFIZIENT AN MIETERBEDÜRFNISSEN AUSGERICHTETEN KONZEPTION EIN NACHHALTIGES WOHN-INVESTMENT, MIT DEM WIR UNS WAHRNEHMBAR AM MARKT POSITIONIEREN KÖNNEN.“

JAN-HENDRIK WALLOCH,  
MANAGING PARTNER, ECE LIVING

### BUILD-TO-RENT: NACHHALTIGE WOHNINVESTMENTS

Die ECE Living fokussiert sich insbesondere auf Neubauwohnquartiere in attraktiven Lagen europäischer Metropolen. Im Mittelpunkt stehen moderne, vor allem auf die Zielgruppe „Young and Urban Professionals“ zugeschnittene Mietwohnungen mit maßgeschneiderter Ausstattung und attraktiven Gemeinschaftsbereichen, effizienten Grundrissen sowie ESG-orientierter, nachhaltiger Architektur und Bauausführung. In urbaner, gut angebundener Lage vereint das sogenannte Build-to-Rent das eigene Zuhause mit zahlreichen Amenities

- *Apartmentkomplex innerhalb des Quartiersentwicklungsprojekts „Bryggens Bastion“ in Kopenhagen.*

wie etwa Fitnesscenter, Co-Working-Bereich, Private Dining und Resident’s Lounge. Die durchdacht auf die Vermietung ausgerichtete Konzeption und spezifische Ausrichtung auf den dynamischen Nachfragemarkt der „Young and Urban Professionals“ verschafft den Projekten der ECE Living dabei eine attraktive Marktposition in einer der etabliertesten Assetklassen überhaupt: Wohnen. Durch die Verbindung der globalen ECE-Development-Kompetenz und der profunden Erfahrung im Investmentmanagement entstehen im Zusammenspiel mit der Expertise lokaler Partner attraktive und nachhaltige Investments. >



ECE LIVING

# KOPENHAGEN: STARKER NEUZUGANG IM PORTFOLIO



# 18.500

„YOUNG PROFESSIONALS“  
IM EINZUGSGEBIET



COMMUNITY-KITCHEN



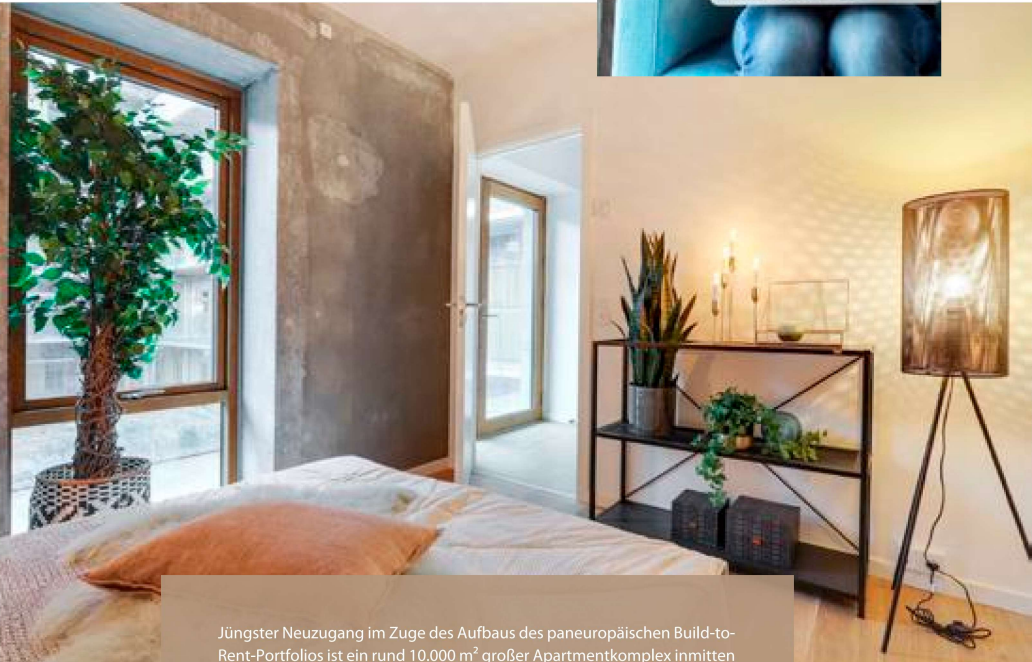
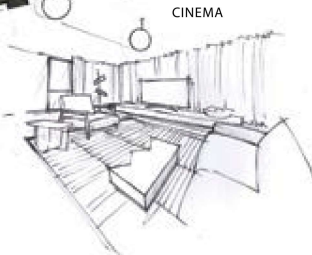
CO-WORKING



ATTRAKTIVE  
GEMEINSCHAFTSRÄUME



CINEMA



Jüngster Neuzugang im Zuge des Aufbaus des paneuropäischen Build-to-Rent-Portfolios ist ein rund 10.000 m<sup>2</sup> großer Apartmentkomplex inmitten von „Bryggens Bastion“, einer der spannendsten Quartiersentwicklungsprojekte Kopenhagens. Das siebenstöckige Gebäude mit 111 vollvermieteten Wohneinheiten und ca. 1.300 m<sup>2</sup> Gewerbefläche verfügt außer über flexibel gestaltete 2- bis 4-Zimmer-Apartments mit Balkonen auch über fünf Gemeinschaftsflächen wie eine Dachterrasse, die sich über drei Stockwerke erstreckt, einen privaten Innenhof, der die Bewohner:innen zum Verweilen einlädt, sowie einer für Co-Working und Private Dining geeigneten Fläche. Durch die unmittelbare Nähe zur Universität Kopenhagen und zur Innenstadt liegt der Komplex im Einzugsgebiet von rund 18.500 „Young Professionals“, auf deren Bedürfnisse die Wohnimmobilie optimal zugeschnitten ist. //

@INVESTMENTMANAGEMENT

@INVESTMENTMANAGEMENT

