

Im Rahmen des Ansatzes der Wertschöpfungsinvestments ist es das Ziel jeder Business Linie, durch RQI-Managementleistung Risiko aus einem Ankauf zu nehmen und diesen während der Haltedauer von höherem Risiko (value-add) auf geringes Risiko (core) zu managen. Die RQI setzt vier Ansätze in den Segmenten Wohnen sowie Büro- und Geschäftshäuser um.

Sanierungsstrategien

REDEVELOP TO CORE (Südwesten; 8 Städte-Ansatz; 100m EUR-Vehikel; ca. 11 Objekte Insg.; je 8-10 Mio. EUR GIK)*

Development-Strategie:

V.a. ESG-Sanierungen im Wohnen-Bereich zzgl. Flächenreserve, Umwidmungspotenzial, Einkauf < 2.250 EUR/qm, Mieterhöhungspotenzial (Underrent; Mod.-Umlage, Mietermanagement).

DENKMAL TO CORE (Südwesten; 8 Städte-Ansatz; deal-by-deal; mind. 15m EUR oder größer)**

Steuerinduzierte Strategie:

Einzelkulturdenkmäler & Objekte in Sanierungsgebieten (v.a. Wohnen): Günstiger Erwerb, Sanierung, MABV-Einzelvertrieb mit hohen steuerlichen Vorteilen (Denkmal-Afa; Förderzuschüsse, KfW-Förderdarlehen für Endkunden).

Kapitalstrategien

RESTRUCTURE TO CORE (bundesweit; sweet spot 20-50m EUR)

Überschuldungs-Strategie:

Beseitigung von wirtschaftlichen akuten (bilanziellen) Schieflagen wie Objekten in Fondsinsolvenzen, Projekt- oder Holdinginsolvenzen, überhebelte Projekte, Projekte im Bau mit Finanzierungsproblemen im Bereich Wohnen, Büro- und Geschäftshäuser.

TRANSFORM TO CORE (bundesweit; sweet spot 20-50m EUR)

Asset-Management-Strategie:

V.a. konzeptionelle / strukturelle Umnutzung (Konversion) innerhalb derselben Assetklasse (Stranded-Asset-Büro zu New-Work-Büro) oder benachbarten Assetklassen (Büro zu Wohnen).

*Top-8-Zielmärkte des RQI-eigenen IVAR-Scorings und deren Einzugsgebiete im Südwesten Deutschlands (Hessen, RLP, BaWü): Frankfurt, Wiesbaden, Bad Homburg, Bad Kreuznach, Mainz, Karlsruhe, Mannheim, Heidelberg

** Zzgl. zu „*“ weitere drei Zielmärkte in Bayern: Metropolregion Nürnberg (Erlangen, Fürth, Nürnberg, Bayreuth), Augsburg und Ingolstadt.

RQI CORE-DEFINITION

Im Rahmen unseres Ansatzes der Wertschöpfungsinvestments ist es das Ziel jeder Einzelstrategie, durch Managementleistung während der Haltedauer ein Objekt oder Portfolio von höherem Risiko („value-add“; Projektentwicklung) auf geringes Risiko („to-core“; Bestand) zu managen. Dabei ist ein ESG-Ansatz („grün“) automatisch Bestandteil von „core“. Für die u.g. Wertschöpfungsstrategie wird die RQI Assetklassen-spezifisch ihre Core-Definition maßgeschneidert wie folgt umgesetzt:

Eigenschaft	Erläuterung
Wertschöpfungsstrategie	Redevelop to core (Strategie der Sanierung und Modernisierung / Redesign durch Bestandsentwicklung)
Asset Klasse	Wohnen
Strategieziel	Development-Strategie; Entwicklung des Targets zu auf Marktmieten vollvermieteten, GFZ/GRZ optimierten Bestand bei guter Substanz und Lage in den Energieeffizienzklassen A bis B. „Core“ entspricht immer „grün“.
Einzel- & Portfoliogrößen (Nettokaufpreis)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einzeldeal: 3-12 Mio. EUR ▪ Portfoliodeals: 100-120 Mio. EUR
Standort	Etablierte Wohnlage in Städten > 50.000 Einwohner mit positiver soziodemografischer und wirtschaftlicher Entwicklung
Markt	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regionen: Südwesten Deutschlands (Hessen, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg) ▪ Städte: Frankfurt, Wiesbaden, Bad Homburg, Bad Kreuznach, Mainz, Karlsruhe, Mannheim, Heidelberg
Investitionskriterien/ „Ankaufprofil“ (mind. 4 von 8 Kriterien)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Einkauf lageabhängig zu maximal 2.250 EUR / qm mit mind. 20 Einheiten pro Objekt 2. Direktkauf ohne Intermediärskosten für den Käufer 3. Hoher ESG-Sanierungsbedarf (Energieeffizienzklassen F-H) sowie allgemeiner Sanierungsstau 4. Vorhandensein von > 10% an Leerstand 5. Umwidmungspotenzial (von Nutz- in Wohnfläche) 6. Ausbau Flächenreserve oder Möglichkeit der Aufstockung 7. Anpassen von Bestands- an Marktmieten (Differenz pro qm von mind. 15%) 8. Umsetzen einer Modernisierungsumlage unter Beachtung des regulatorischen Rahmens

RQI CORE-DEFINITION

Im Rahmen unseres Ansatzes der Wertschöpfungsinvestments ist es das Ziel jeder Einzelstrategie, durch Managementleistung während der Haltedauer ein Objekt oder Portfolio von höherem Risiko („value-add“; Projektentwicklung) auf geringes Risiko („to-core“; Bestand) zu managen. Dabei ist ein ESG-Ansatz („grün“) automatisch Bestandteil von „core“. Für die u.g. Wertschöpfungsstrategie wird die RQI Assetklassen-spezifisch ihre Core-Definition maßgeschneidert wie folgt umgesetzt:

Eigenschaft	Erläuterung
Wertschöpfungsstrategie	Transform to core (Strategie der Bestandsoptimierung durch Asset Management)
Asset Klasse	Wohnen und Büro sowie Geschäftshäuser
Strategieziel	Asset-Management-Strategie; v.a. konzeptionelle / strukturelle Umnutzung (Konversion) in derselben Assetklasse (bspw. Stranded-Asset-Büro / „Old-Work“-Büro zu „New-Work“-Büro) oder benachbarten Assetklassen (Büro zu Wohnen).
Einzel- & Portfoliogrößen (Nettokaufpreis)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einzeldeal: 20-50 Mio. EUR ▪ Portfoliodeals: > 100 Mio. EUR
Standort	A-Lagen in B-D-Städten oder B-Lagen in A-Städten
Markt	bundesweit
Investitionskriterien/ „Ankaufprofil“ (mind. 4 von 8 Kriterien)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Günstiger Einkauf lageabhängig unter 1.500-2.500 EUR / qm 2. Direktkauf ohne Intermediärskosten für den Käufer 3. Hoher ESG-Sanierungsbedarf sowie allgemeiner Sanierungsstau; Gebäude mit ESG-Schock und „Old-Work“-Konzeption. 4. Vorhandensein von hohem Leerstand > 30% oder kurzen WALTs < 1,5 Jahren 5. Umwidmungspotenziale durch Büro zu Wohnen-Konversion 6. Umwidmungspotenziale durch „Old-Work“ zu „New Work“ 7. Umwidmungspotenziale durch Single Tenant zu Multi-Tenant-Gebäuden mit Medientrennung 8. Umwidmungspotenziale durch Single-use to mixed-use-Konversion (Handel, Büro, Wohnen-Konzept)

RQI CORE-DEFINITION

Im Rahmen unseres Ansatzes der Wertschöpfungsinvestments ist es das Ziel jeder Einzelstrategie, durch Managementleistung während der Haltedauer ein Objekt oder Portfolio von höherem Risiko („value-add“; Projektentwicklung) auf geringes Risiko („to-core“; Bestand) zu managen. Dabei ist ein ESG-Ansatz („grün“) automatisch Bestandteil von „core“. Für die u.g. Wertschöpfungsstrategie wird die RQI Assetklassen-spezifisch ihre Core-Definition maßgeschneidert wie folgt umgesetzt:

Eigenschaft	Erläuterung
Wertschöpfungsstrategie	Restructure to core (Strategie der Bilanzoptimierung durch Beseitigung von Bilanzungleichgewichten auf der Passivseite)
Asset Klasse	Wohnen und Büro / Geschäftshäuser
Strategieziel	Beseitigung bilanzieller Schieflagen i.S.v. Passivseiten-Havarien bei Objekten in Fonds-, Holding- oder SPV-Insolvenzen. Restrukturierungsgründe sind Covenant-Brüche, Liquiditätsengpässe, Baukostenüberschreitungen, verlängerte Bauzeiten, ausbleibende Prolongationen.
Einzel- & Portfoliogrößen (Nettokaufpreis)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einzeldeal: 20-50 Mio. EUR ▪ Portfoliodeals: > 100 Mio. EUR
Standort	A-Lagen in B-D-Städten oder B-Lagen in A-Städten
Markt	bundesweit
Investitionskriterien/ „Ankaufprofil“ (mind. 4 von 8 Kriterien)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Günstiger, die Notsituation reflektierender, Einkauf mit mind., 30% Abschlag zum Marktwert 2. Direktkauf ohne Intermediärskosten für den Käufer 3. Oft sehr hohe Leerstände oder eine noch nicht vollständig umgesetzte Erstvermietung 4. Übernahme fehlender Managementkapazität / Expertise aktueller Eigentümer (InsO-Verwalter, Banken, Debt Funds) 5. Wertschöpfung durch zur Verfügungstellung von Eigen- oder Strukturierung (von Bridge- oder Fremdkapital) 6. Wertschöpfung durch moderate Umkonzeptionierung des Bestandsobjektes / der Projektentwicklungsidee 7. Wertschöpfung durch eigene Fortführung der Projektentwicklung 8. Wertschöpfung durch Joint Venture mit bestehendem Projektentwickler unter Incentivierung / Besserungsschein

RQI CORE-DEFINITION

Im Rahmen unseres Ansatzes der Wertschöpfungsinvestments ist es das Ziel jeder Einzelstrategie, durch Managementleistung während der Haltedauer ein Objekt oder Portfolio von höherem Risiko („value-add“; Projektentwicklung) auf geringes Risiko („to-core“; Bestand) zu managen. Dabei ist ein ESG-Ansatz („grün“) automatisch Bestandteil von „core“. Für die u.g. Wertschöpfungsstrategie wird die RQI Assetklassen-spezifisch ihre Core-Definition maßgeschneidert wie folgt umgesetzt:

Eigenschaft	Erläuterung
Wertschöpfungsstrategie	Denkmal to core (Bestandsentwicklungsstrategie durch Nutzen von günstigem Einkauf, Steuerhebeln, ggf. MABV-Verkauf)
Asset Klasse	Wohnen
Strategieziel	Einzelkulturdenkmäler & Objekte in Sanierungsgebiete (v.a. Wohnen): Günstiger Erwerb, Sanierung, MABV-Einzelvertrieb oder Globalverkauf mit hohen steuerlichen Vorteilen (Denkmal-Afa; Förderzuschüsse, KfW-Förderdarlehen für Endkunden)
Geplanter Veräußerungserlös	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mindestlosgröße: > 5 Mio. EUR ▪ Sweetspot: 10-25 Mio. EUR
Standort	„Genius Loci“ in Städten > 50.000 Einwohner positiver soziodemografischer und wirtschaftlicher Entwicklung
Markt	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regionen: Südwesten Deutschlands (Hessen, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg, Bayern) ▪ Städte: Frankfurt, Wiesbaden, Bad Homburg, Bad Kreuznach, Mainz, Karlsruhe, Mannheim, Heidelberg, Metropolregion Nürnberg, Augsburg, Ingolstadt
Investitionskriterien/ „Ankaufprofil“ (mind. 4 von 8 Kriterien)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Einkauf < 1.000 EUR / qm im „Genius Loci“ nahe / unter Bodenrichtwert zu max. 25% des geplanten Verkaufspreises 2. Direktkauf ohne Intermediärskosten für den Käufer 3. Gebäude mit massivem CAPEX-Stau unter Subventionierung / Förderung von Gemeinde respektive Stadt / Land 4. Jahre- oder jahrzehntelanger i.d.R. vollständiger Leerstand 5. Hohe Wertschöpfung durch Fachkompetenz der Denkmalentwicklung durch Verfügbarkeit von Gewerken vor Ort 6. Hohe Wertschöpfung durch exakte Einschätzbarkeit der Sanierungskosten 7. Schaffung optimierter Wohn- und Nutzfläche durch positive Signale des zuständigen Denkmalamtes 8. Hohe Wertschöpfung durch zügigen MABV-Abverkauf möglich durch Steuervorteile und Landmarkencharakter