



**KINGSTONE**  
REAL ESTATE

# ANKAUFSPROFIL

## Deutschland & Europa

Übersicht

---

H2 2025

**FAMILY VALUES MEET  
INSTITUTIONAL VALUES**

# Auf einen Blick

6

Institutionelle Immobilienfonds<sup>1</sup>

30+

Real Estate Professionals

>EUR 1 Mrd.

Assets Under Management<sup>2</sup>

- Familiengeführter Immobilien-Investment-Manager
- Strukturierung und Management maßgeschneiderter Investmentlösungen von Core bis Opportunistic
- Ganzheitlicher Investmentansatz entlang der gesamten Immobilienwertschöpfung

## Real Estate

Equity

Debt

Advisory

- Institutionelle Fonds
- Family Office Asset Deals



Living



Health Care



Office



Infrastructure & Logistics



<sup>1</sup> Fonds „KINGSTONE Bezahlbares Wohnen“ derzeit im Aufbau.

<sup>2</sup> Inklusive u.a. KINGSTONE Debt Advisory und vertraglich gesicherte Assets.



Büro-  
immobilien

---



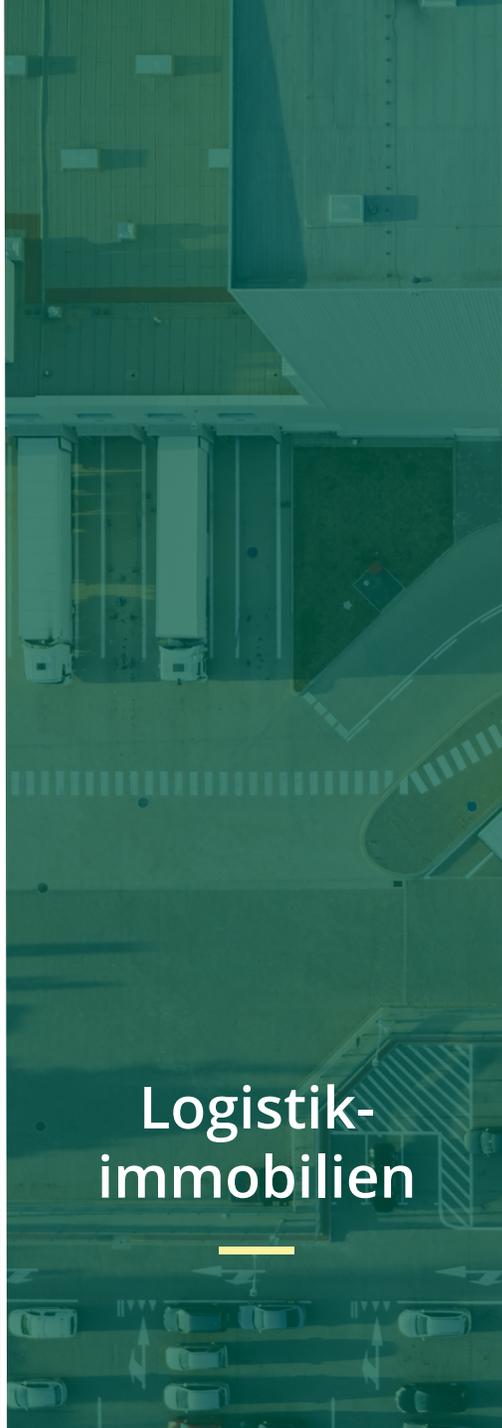
Wohn-  
immobilien

---



Gesundheits-  
immobilien

---



Logistik-  
immobilien

---



Hotel-  
immobilien

---

# Büroimmobilien

Zum einen verfolgt KINGSTONE eine Core Strategie für Bestandsfonds wie auch für Individualmandate und Club-Deals. Der Fokus liegt dabei auf den Top 10 Städten in Deutschland. Investment >50 Mio. EUR werden vorrangig im Rahmen von Club-Deal gesucht.

Parallel hierzu verfolgt KINGSTONE eine Value Add Strategie im Hinblick auf eine Verbesserung der Objektqualität, der Nachvermietung oder Re-Positionierung sowie mit dem Augenmerk auf Nachhaltigkeitskriterien. Der Fokus liegt hierbei auf den Top 10 Städten.



## Geografische Allokation

- Deutschland (TOP 10 Städte, Innenstadtlagen)



## Investitionsvolumen

- 10-100 Mio. EUR



## Assetklassen

- Büro



## Nutzungsergänzungen

- Retail
- Gastronomie



## Investitionsstil

- Core
- Value Add
- Manage-to-ESG



## Objektqualität

- Projektentwicklungen
- Neubau
- Bestand
- Sanierung
- Revitalisierung



## Lagequalität

- Etablierte Bürolagen
- Gute Verkehrs- / ÖPNV-Anbindung
- Hohes Nachvermietungspotential



## Ausstattungsqualität

- Gute Drittverwendungsfähigkeit



## Mieterqualität

- Gute Bonität / Mieterstory / lange WAULT (Core)
- Kurze WAULT / Leerstände (Value Add)



## Deal-Struktur

- Asset Deal
- Unit Deal
- Share Deal (> 50 Mio. EUR)



## Sonstiges

- Keine Erbpacht
- Kein Teileigentum

# Wohnimmobilien

KINGSTONE fokussiert sich im Neuproduktbereich auf (Neubau-) Wohnimmobilien sowie Quartiersentwicklungen mit einem hohen Anteil an gefördertem Wohnraum und einer möglichst hohen ESG-Konformität.

Nutzungsergänzungen wie Kitas, Nahversorgungseinrichtungen, Ärzte, u.v.m. sind dabei wünschenswert. Der Fokus liegt auf Projekten/Objekten mit einem (Einzel-) Investmentvolumen zwischen 15-40 Mio. EUR. Bei real teilbaren Investments sind auch höhere Investmentvolumina möglich.

Für Bestandsfonds, Invest-KGs und Club-Deals verfolgen wir Ankäufe im Bereich Core bis Value-Add. Das Ankaufsspektrum reicht hier von Projektentwicklungen bis hin zu Sanierungs- oder Revitalisierungs-objekten in einem Volumenbereich von 15 bis 100 Mio. EUR.



## Geografische Allokation

- Deutschland (Groß-, Mittel- und Kleinstädte, Metropolregionen und Ballungsräume)



## Investitionsvolumen

- 15-100 Mio. EUR



## Assetklassen

- Klassisch freifinanzierter Wohnraum
- Staatlich geförderter Wohnraum (auch preisgedämpft / preisreduziert)
- Seniorenwohnen / altersgerechter Wohnraum



## Nutzungsergänzungen

- Soziale Infrastruktur: Kitas, Schulen, Nahversorgung, etc.
- Medizinische Infrastruktur: Pflegeeinrichtungen, Ärzte, etc.
- Studentenwohnen, Serviced Apartments, etc.



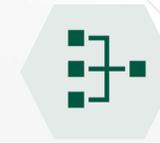
## Investitionsstil

- Core
- Core+
- Value Add



## Objektqualität

- Neubau
- Projektentwicklung (auch Quartiersentwicklungen)
- Bestand (auch Nachverdichtungspotentiale)
- Sanierung / Revitalisierung



## Lagequalität

- Gute Verkehrs- / ÖPNV-Anbindung
- Gute Nahversorgung



## Ausstattungsqualität

- ESG-Konforme Investments bevorzugt
- Zeitgemäße Grundrisse und Ausstattungsstandards
- Ausstattung mit Küchen (bei gefördertem Wohnraum wünschenswert)



## Mieterqualität

- Nachhaltiger Mietansatz (bezahlbare Mieten)



## Deal-Struktur

- Asset Deal
- Unit Deal
- Share Deal (> 50 Mio. EUR)



## Sonstiges

- Erbpacht möglich
- Kein Teileigentum

# Gesundheitsimmobilien

Zum einen verfolgt KINGSTONE eine Core / Core+ Strategie für den Bestandsfond wie auch für Individualmandate und Club-Deals. Der Fokus liegt dabei auf Objekten mit Investmentvolumen zwischen 10-40 Mio. EUR.

Auf Grund der unternehmensinternen Fachexpertise im Bereich Pflege und Gesundheit werden weiterhin auch Value Add Objekte in Betracht gezogen. Diese Value Add Strategie umfasst kürzere Pachtverträge, möglichem Betreiberwechsel, Repositionierungen von Bestandsobjekten sowie Projektentwicklungen.



## Geografische Allokation

- Deutschland
- Österreich
- Benelux
- Polen



## Investitionsvolumen

- 10-50 Mio. EUR



## Assetklassen

- Pflegeeinrichtungen (Ambulant, Teilstationär, Stationär)
- Altersgerechtes oder barrierefreies Wohnen
- Betreutes Wohnen oder Pflegewohnen
- Ärztehäuser oder Medizinische Versorgungszentren
- Rehakliniken



## Nutzungsergänzungen

- Wohnen oder Einzelhandel (Minderanteil)



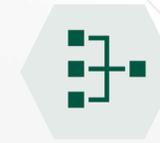
## Investitionsstil

- Core
- Core+
- Value Add



## Objektqualität

- Bestand (bevorzugt)
- Projektentwicklungen im fortgeschrittenen Stadium



## Lagequalität

- Gute Verkehrs- / ÖPNV-Anbindung
- Sektoradäquate Standorte
- Gute Personalversorgung



## Ausstattungsqualität

- ESG-Konforme Investments bevorzugt
- Spezifisch



## Mieterqualität

- Gute Bonität / Betreiberqualität
- Nachhaltiger Mietansatz
- Mittel bis langfristige Vertragslaufzeiten



## Deal-Struktur

- Asset Deal
- Unit Deal



## Sonstiges

- Erbpacht möglich
- Kein Teileigentum

# Logistikimmobilien

KINGSTONE fokussiert sich im Bereich Logistik auf Bestandsimmobilien ab einem Investitionsvolumen von 25 Mio. EUR in etablierten Logistikregionen in Deutschland. Die Lageklassifizierung der Regionen erfolgt durch das Fraunhofer Institut.

Für die Bestandsfonds werden Core/Core+ Immobilien bevorzugt. Für Invest-KGs und Club-Deals verfolgen wir Ankäufe im Risikospektrum von Core bis Value-Add. Der Business Plan wird je nach Asset individuell ausgearbeitet. Für Value-Add suchen wir Immobilien mit kurzem WAULT, Mietsteigerungspotential oder der Möglichkeit zur Verbesserung der ESG-Konformität.



## Geografische Allokation

- Deutschland (Ballungsräume | etablierte Logistikregionen | Transportstandorte)



## Investitionsvolumen

- ab 25 Mio. EUR



## Assetklassen

- Distributionszentren (bevorzugt)
- Lager-/Kühlhallen, Last-Mile, Cross Docks
- Light Industrial, Fulfillment Center



## Nutzungsergänzungen

- Büroanteil max. 20% der Gesamtmietfläche



## Investitionsstil

- Core
- Core+
- Value Add



## Objektqualität

- Neubau
- Bestand (bevorzugt) | Nachverdichtungspotential
- Sanierung / Revitalisierung



## Lagequalität

- Gute Verkehrs- / ÖPNV-Anbindung



## Objektanforderungen

- Mind. 10.000 m<sup>2</sup> Mietfläche
- 24/7 Betrieb möglich
- Bodentraglast mind. 5 t/m<sup>2</sup>



## Mieterqualität

- Gute Bonität / Mieterqualität
- Nachhaltiger Mietansatz



## Deal-Struktur

- Asset Deal
- Share Deal



## Sonstiges

- Keine Erbpacht möglich
- Kein Teileigentum

# Hotelimmobilien

KINGSTONE verfolgt die Sparte Hotel für Invest-KGs und Club-Deals. Das Ankaufsspektrum beschränkt sich hierbei auf Neubau- und Bestandsimmobilien, gerne auch mit Sanierungs- oder Revitalisierungsbedarf.



## Geografische Allokation

- DACH-Region und ausgewählte weitere europäische Länder (Benelux-Länder, Frankreich und Italien) Groß- und Mittelstädte



## Investitionsvolumen

- ab 50 Mio. EUR (Core; Core+)
- ab 30 Mio. EUR (Value-Add)



## Assetklassen

- Stadthotellerie und Business-Hotels (Economy-Segment)
- Keine Luxus-Hotellerie



## Nutzungsergänzungen

- Serviced Apartments



## Investitionsstil

- Core
- Core+
- Value Add



## Objektqualität

- Neubau und Bestand
- Sanierung / Revitalisierung (bevorzugt)



## Lagequalität

- Gute Verkehrs- / ÖPNV-Anbindung
- Touristisch präferierte Lagen



## Ausstattungsqualität

- ESG-Konforme Investments bevorzugt
- Spezifisch



## Mieterqualität

- Namhafte Hotelbetreiber; Pachtverträge mit ggf. anteiliger Umsatzkomponente (Core; Core+)
- Betreiberfreie Immobilien und Betriebe mit auslaufenden Verträgen (Fokus auf Management-Verträge) (Value Add)



## Deal-Struktur

- Asset Deal
- Share Deal



## Sonstiges

- Kein Teileigentum

# KINGSTONE Transaction-Team



**Philipp Bach**

Head of Transactions (ppa.)

KINGSTONE Investment Management GmbH  
KINGSTONE Living & Care GmbH



**Simon Lieb**

Geschäftsführer

KINGSTONE Residential Investments GmbH



**Johannes Martin**

Manager

KINGSTONE Investment Management GmbH



**Jork Ronge Barber**

Analyst

KINGSTONE Investment Management GmbH



Nehmen Sie Kontakt auf: [acquisition@kingstone-re.com](mailto:acquisition@kingstone-re.com)



+49 89 205 008 56 30

# Kontakt

**Philipp Bach**

Head of Transactions



**KINGSTONE**

REAL ESTATE

**KINGSTONE Investment Management GmbH**

Promenadeplatz 10  
80333 München

**KINGSTONE Real Estate Poland sp. z o.o.**

ETHOS | Plac Trzech Krzyży 10/14  
00-507 Warszawa

[www.kingstone-re.com](http://www.kingstone-re.com)

## Disclaimer

Das Anlageprofil stellt kein Angebot dar, dem einem Maklervertrag zugrunde liegt. Jedes schriftliche Immobilienangebot stellt erst nach unserer individuellen Freigabe einen verbindlichen Maklervertrag dar. Mit der Herausgabe dieses Investitionsprofils werden die bisher veröffentlichten Profile obsolet.