



KINGSTONE
REAL ESTATE

ANKAUFSPROFIL Deutschland & Europa

Übersicht

H1 2026

**FAMILY VALUES MEET
INSTITUTIONAL VALUES**

Auf einen Blick

6

Institutionelle Immobilienfonds¹

30+

Real Estate Professionals

>EUR 1 Mrd.

Assets Under Management²

- 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

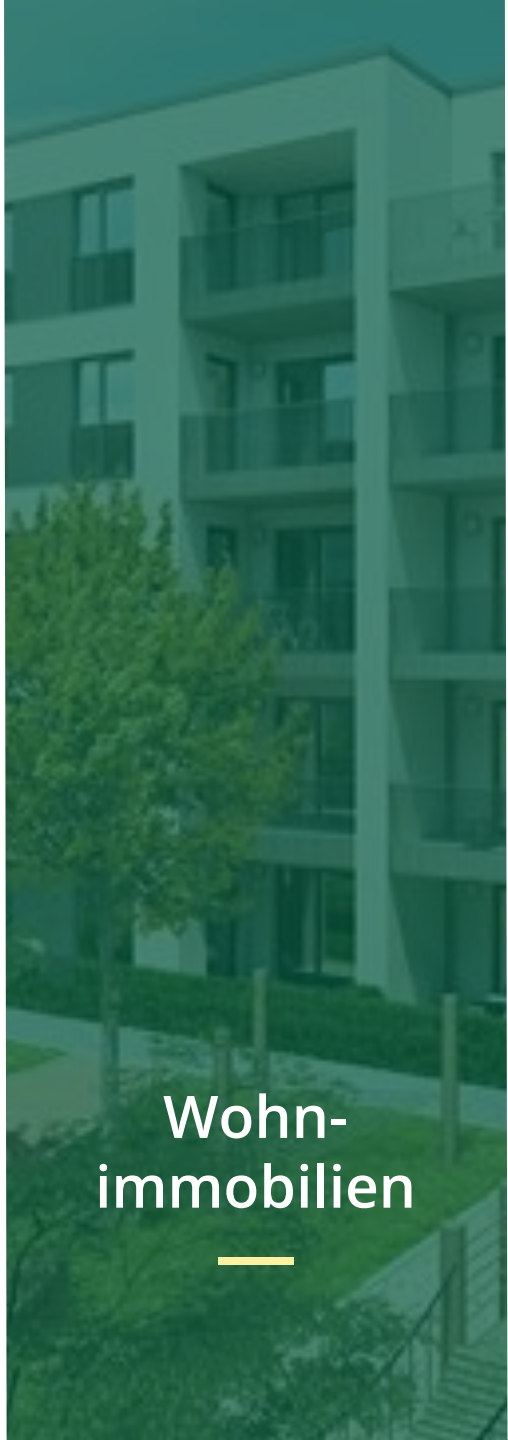


¹ Fonds „KINGSTONE Bezahlbares Wohnen“ derzeit im Aufbau.

² Inklusive u.a. KINGSTONE Debt Advisory und vertraglich gesicherte Assets.



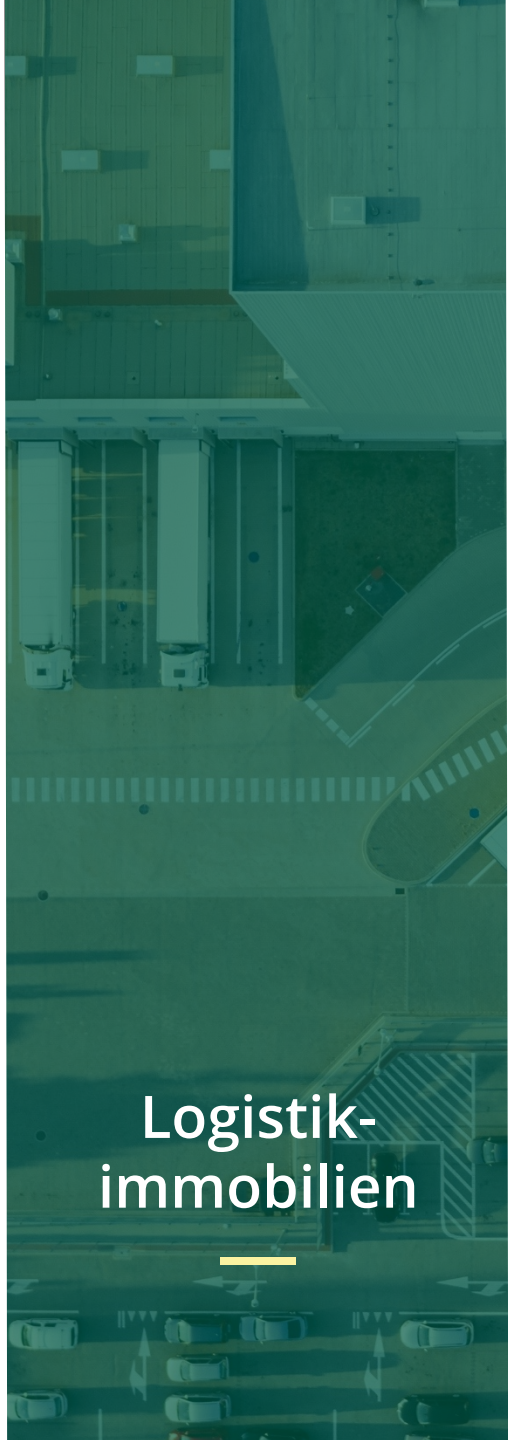
Büro-
immobilien



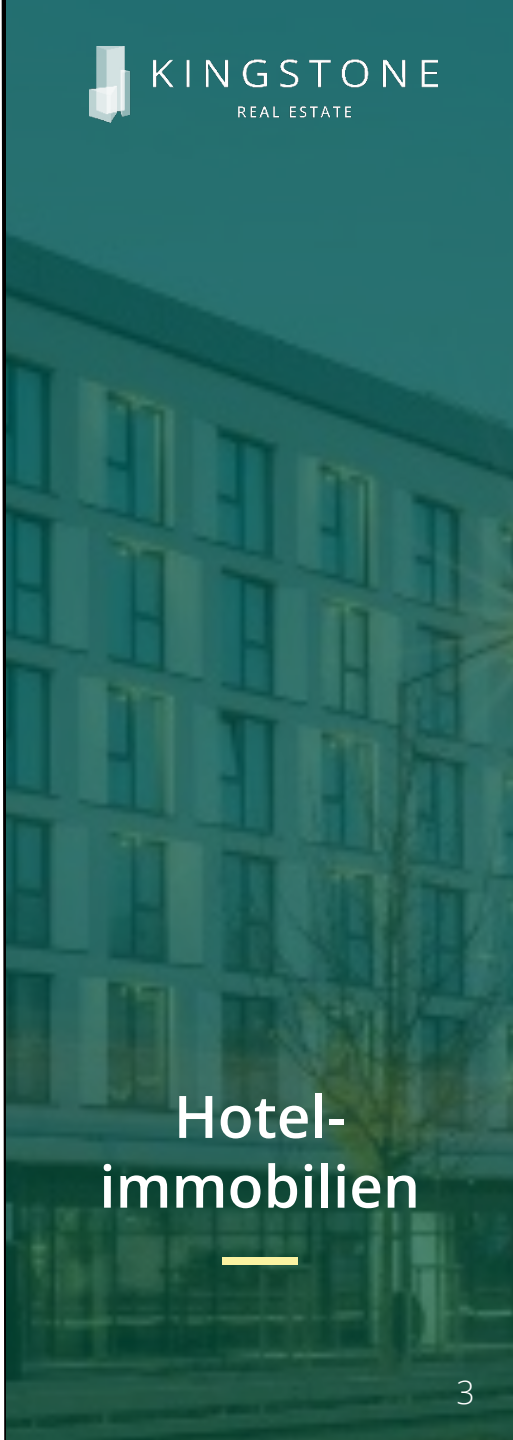
Wohn-
immobilien



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 m² Mietfläche
- 24/7 Betrieb möglich
- Bodentraglast mind. 5 t/m²



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



+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

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.