

Trei Real Estate

GESCHÄFTSBERICHT



”

Der Wandel ist das Gesetz des Lebens; wer nur auf die Vergangenheit blickt, verpasst mit Sicherheit die Zukunft.

John F. Kennedy



54
BACCIARELLEGO

Trei Real Estate

GESCHÄFTSBERICHT

2022



INHALT

Vorwort der Geschäftsführung	8
Key Facts	10
Highlights	11
UNTERNEHMEN	12
Unternehmensgruppe Tengemann	14
Zeitenwende	16
PORTFOLIO	18
Portfoliostrategie	20
An- & Verkäufe	22
Fertigstellungen	24
Wohnimmobilien in Deutschland	26
Wohnimmobilien in Polen	32
Wohnimmobilien in den USA	38
Vendo Parks in Polen, Tschechien und der Slowakei	44
Interview mit Proffitt Dixon, unserem US-Partner vor Ort	46
Einzelhandel in Europa	48
TEAM	50
Das sind wir	52
Das macht uns aus	53
Moderne Arbeitswelt	54
Mitarbeiter im Fokus	56
FINANZIELLE ECKDATEN	60
IMPRESSUM	62

VORWORT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG



Sehr geehrte Damen und Herren,

**2022 war ein Wendepunkt für Deutschland, Europa und die Welt.
Für uns alle.**

Der Angriffskrieg gegen die Ukraine, geopolitische Spannungen, stark gestiegene Rohstoff- und Energiekosten sowie die zunehmende Inflation und als Folge stark steigende Zinsen – all diese miteinander verknüpften Krisen haben auch unser Geschäft beeinflusst. Als wirtschaftliches und nachhaltig orientiertes Unternehmen haben wir es immer schon als unsere Aufgabe gesehen, Vorsorge für mögliche Krisen und deren Folgen zu treffen, die unser Geschäft betreffen. So haben wir bei der Erreichung unserer Ziele und der Ausrichtung unseres Unternehmens für die Zukunft vor allem auf umsichtige Investments und vorsichtiges Handeln gesetzt. Eine Strategie, die sich in Krisenzeiten, wie denen des vergangenen Jahres, als erfolgreich erwiesen hat.

2022 haben wir zwei große Nachverdichtungsprojekte in Berlin mit insgesamt 304 Mietwohnungen sowie unser Wohnprojekt KRAFT mit 191 Eigentumswohnungen in Łódź, Polen, erfolgreich fertiggestellt. Wir konnten 128 Wohnungen verkaufen, mit dem Bau von sechs Projekten beginnen, neun neue Grundstücke erwerben und drei neue Vendo Parks eröffnen. Zudem ist es uns gelungen, unsere erste Projektentwicklung, den „Lotsenhof“ im Mainzer Zollhafen, als Forward Sale an einen institutionellen Investor zu veräußern und trotz schwierigem Marktumfeld neue Finanzierungen von insgesamt 128 Mio. € zu sichern.

Der Schlüssel zu diesen Erfolgen sind in erster Linie unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir danken ihnen für ihren erneuten persönlichen Einsatz, ihre Anpassungsfähigkeit und Flexibilität. Gemeinsame Werte, gegenseitiger Respekt, Offenheit und Vertrauen resultierten in einem bemerkenswerten Zusammenhalt. Darauf sind wir stolz, nicht nur in Krisenzeiten. Unser Dank gilt ebenfalls unseren Geschäftspartnern und Mietern – für die Treue und die erfolgreiche Zusammenarbeit.

Wir erwarten, dass das Umfeld vor allem durch die gegenwärtige geopolitische Lage weiterhin angespannt bleiben wird. Mit einem widerstandsfähigen Geschäftsmodell, vorsichtigem und vorausschauendem Wirtschaften und einem zukunftsstarken Portfolio sehen wir uns bestens positioniert, um die Trei auch unter schwierigen Rahmenbedingungen stabil zu steuern. Machen Sie sich gerne selbst ein Bild davon.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und anregende Lektüre!

Pepijn Morshuis
CEO

Matthias Schultz
CFO

KEY FACTS

196

Mio. € Investitionsvolumen

2,0

Mrd. € Projektentwicklungspipeline

31,3%

Verschuldungsgrad (LTV)

128

Mio. € neue Finanzierungen

88

Mio. € Mietvolumen

1,6

Mrd. € Bestandsportfolio

Über

150

 Mitarbeiter

Rd.

6.000

 geplante Wohneinheiten

HIGHLIGHTS



Verkauf des Projektes „Lotsenhof“ (Mainz Zollhafen) im Rahmen eines Forward Sales sowie ein erfolgreiches Richtfest



Fertigstellung und Verkauf beinahe aller Eigentumswohnungen „KRAFT“ in Łódź



Akquisition und Baubeginn des Projekts „The Note“ in Jacksonville (Florida, USA)



Verkauf unserer Landesgesellschaft in Portugal



Fertigstellung und Vollvermietung von zwei Projekten in Berlin („Heimelig“ und „Winst“n“)



Verkauf von sieben Nahversorgungsimmobiliën der Molento



Sicherung von zwei weiteren Grundstücken für Eigentumswohnungen in Polen: Milanówek, Królewska und Wroctaw, Krakowska



Fertigstellung von drei Vendo Parks und Sicherung sechs weiterer Grundstücke



Auszeichnung als „Retail Developer of the Year“ (Eurobuild) sowie Erhalt fünf weiterer Awards

UNTERNEHMEN

Unternehmensgruppe Tengelmann 14

Zeitenwende 16



WIR SIND TEIL DER UNTERNEHMENSGRUPPE TENGELMANN



Die Unternehmensgruppe Tengelmann ist eins der weltweit bedeutendsten Handelsunternehmen und befindet sich seit über 155 Jahren zu 100 Prozent im Familienbesitz. Neben den strategischen Geschäftsfeldern Handel und Immobilien gehören eine große Zahl von Beteiligungen an Start-up- und Wachstums-Unternehmen zum Tengelmann-Portfolio.

Zum Firmenverbund zählen neben der Trei Real Estate der Textildiscounter Kik und die OBI Bau- und Heimwerkermärkte als strategische Beteiligungen sowie die Wachstumsunternehmen babymarkt.de und No Meat Factory. Ebenfalls zum Konzern gehören die Venture-Beteiligungsgesellschaften Emil Capital Partners in den Vereinigten Staaten sowie Tengelmann Ventures in Deutschland und die Tengelmann Growth Partners, die in international etablierte und wachstumsträchtige Unternehmen investiert.

Die Unternehmensgruppe ist in 25 Ländern weltweit tätig und beschäftigt ca. 70.000 Mitarbeiter.

Weitere Infos über Tengelmann:
www.tengelmann21.com

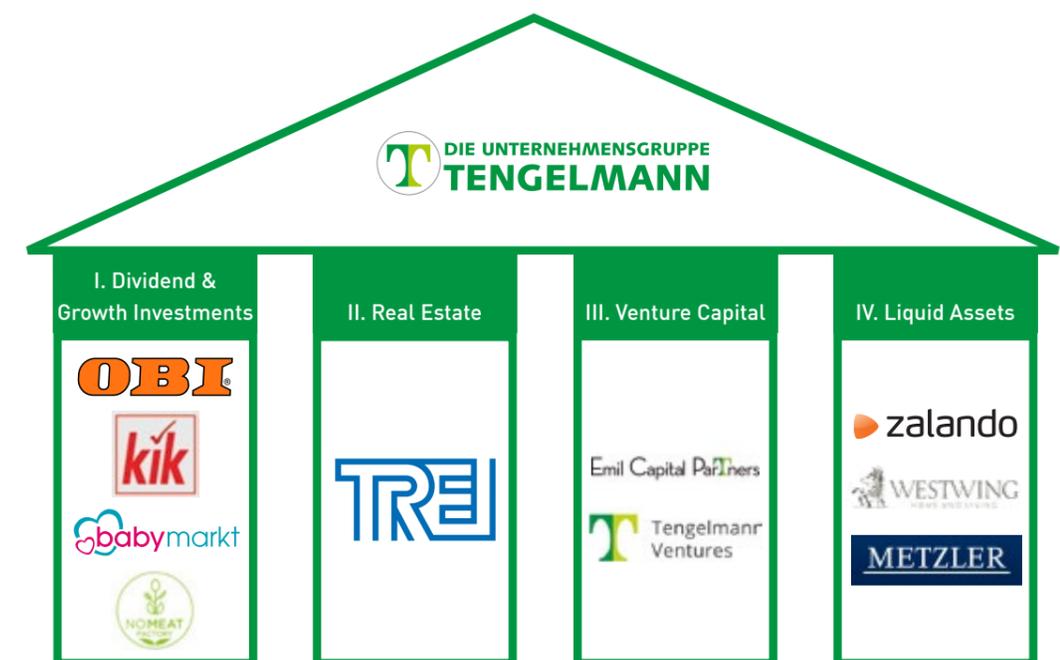


Das Jahr 2022 hat die Weltwirtschaft und damit auch unsere Unternehmensgruppe vor gewaltige Herausforderungen gestellt. Unsere Immobilientochter Trei hat hier nicht nur erstaunliche Resilienz bewiesen, sondern sich ein weiteres Mal als unternehmerischer Fels in der Brandung erwiesen.“

*Christian Haub,
CEO Unternehmensgruppe Tengelmann*

IMMOBILIEN ALS STABILITÄTSANKER IM TENGELMANN-KONZERN

Der Tengelmann-Konzern ist in vier Geschäftsbereiche aufgeteilt: Dividend & Growth Investments, Real Estate, Venture Capital und Liquid Assets.



Weitere Diversifizierung des Portfolios und Expansion in den USA

Um das bestehende Unternehmensportfolio auszuweiten, strebt Tengelmann eine weitere Diversifizierung mit Fokus auf den US-Markt an, wo das Unternehmen bereits zahlreiche Start-up-Akquisitionen hält.

Auch der Fokus des Immobiliengeschäfts der Trei auf den amerikanischen Wohnungsmarkt wird stärker: 2022 haben wir unser US-Portfolio im Südosten des Landes um unser erstes Projekt in Florida erweitert und planen dieses Jahr weitere Akquisitionen.

ZEITENWENDE

2022 war ein allseits herausforderndes Jahr. Auch die Immobilienbranche blieb davon nicht unangetastet: Weiter steigende Baukosten und Unterbrechungen der Lieferketten haben einen unberechenbaren Markt geschaffen. Zinsen sind in die Höhe geschossen, was zu einer großen Unsicherheit und einer abwartenden Haltung bei Investoren und Banken geführt hat. Auch wir als Unternehmen haben die Auswirkungen zu spüren bekommen: Lieferschwierigkeiten sorgten für Verzögerungen unserer Projekte, und gesunkene Preise sowie schwierigere Refinanzierungsbedingungen machten Verkaufsverhandlungen langwierig und schwierig.

Das vergangene Jahr hat uns aber auch gezeigt, wie wichtig es ist, trotz schwieriger Zeiten, weiter an sein Geschäftsmodell zu glauben – und wir sehen uns mit unserem stabil für die Zukunft aufgestellt. Die strategische Portfoliobereinigung der letzten Jahre ist abgeschlossen. Nach dem Verkauf unserer Ländergesellschaften in Portugal, Tschechien und der Slowakei Anfang 2023 agieren wir zukünftig in unseren drei Kernländern Deutschland, Polen und den USA und fokussieren uns hier weiterhin auf die Projektentwicklung an erstklassigen Standorten für unsere Wohn- und Einzelhandelsimmobilien. Zusätzlich liefert unser Bestandsportfolio mit Top-Mietern aus Lebensmittelhandel und Gütern des täglichen Bedarfs auch in schwierigen Zeiten einen stabilen und verlässlichen Cash Flow.

Dank umsichtigen Investments und vorsichtigem Handeln haben uns Inflation und Zinsumbruch weniger getroffen als andere. Für die Trei hat sich 2022 der Fokus auf eigenkapitalfinanzierte Projekte und niedrige Gesamtverschuldung ausgezahlt. Wir waren daher von den negativen Auswirkungen des Zins- und Finanzierungsumfelds nicht so stark betroffen wie andere Entwickler. Unsere Eigenkapitalbasis hat es uns erlaubt, weniger Kredite aufnehmen zu müssen und die starke Bilanz des Unternehmens zu nutzen.

Gleichzeitig profitieren wir von der internationalen Diversifizierung unseres Geschäfts. Das hilft uns, unsere Risiken zu streuen. Wir sehen trotz der schwierigen Marktbedingungen Möglichkeiten, international weiter zu expandieren. Polen beispielsweise, wo der Wohnungsmietmarkt stark wächst und im Vergleich zum Eigentumswohnungsmarkt zunehmend wichtiger wird, bietet genau die Expansionsmöglichkeiten, die Investoren suchen. Außerdem haben wir in den letzten Jahren unsere Aktivitäten in den Vereinigten Staaten intensiviert. Obwohl wir in den USA auch mit Kosten- und Zinssteigerungen zu kämpfen haben, steigen die Mieten dort noch schneller.

Strategischer Partner für institutionelle Investoren

Die Strategie der Trei legt weiterhin den Fokus auf die Entwicklung von Fachmarktzentren in Polen und Wohnimmobilien in Polen, Deutschland und den USA. Mit Blick auf das Wachstum der Entwicklungspipeline unserer Wohnprojekte und das Potenzial auf den Wohnmärkten in Deutschland, Polen und den USA sehen wir die Zusammenarbeit mit institutionellen Investoren als gute Chance, die Umsetzung dieser Pipeline zu beschleunigen und neue Projekte anzugehen. Zudem möchten wir gemeinsam mit externen Kapitalpartnern in Joint-Venture-Strukturen Projektentwicklungen im Bereich Wohnen realisieren und somit dauerhaft das Wachstum der Trei sichern.



Aktiver Treiber für mehr Nachhaltigkeit

Als Teil von Tengelmann, einem inhabergeführten Unternehmen in fünfter Generation, das bereits seit über 50 Jahren für einen verantwortungsvollen Umgang mit Mensch und Natur steht und sich einsetzt, wird Nachhaltigkeit bei der Trei zurzeit strategisch verankert und mit voller Überzeugung und Engagement vorangetrieben.

Wir möchten vorausschauend handeln und in unseren Entscheidungen, z. B. beim Bau unserer Projekte oder der Nutzung von Ressourcen, die Auswirkungen auf die Umwelt und die Gesellschaft immer berücksichtigen und so einen Beitrag zu einer CO₂-armen, kreislauffähigen und humanen Bauwirtschaft leisten. Mit der Ausarbeitung einer ESG-Strategie für unser Unternehmen gehen wir einen wichtigen Schritt in diese Richtung. Sie soll integraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells und unseres Zukunftsverständnisses werden.



Gemeinsam mehr Wert schaffen

Wie so oft sehen wir, dass man gemeinsam mehr bewirken kann. In Zukunft möchten wir uns verstärkt auf wertschöpfende Kooperationen fokussieren, um so Synergien zu fördern und zu nutzen.

Unser Joint Venture mit Patron Capital Partners im Bereich Fachmarktzentren in Polen, die Zusammenarbeit mit US-amerikanischen Unternehmen bei unseren Wohnprojekten oder die Kooperation mit Bauunternehmen beispielsweise im Bereich Modulbau sind gute Beispiele partnerschaftlicher, allseits gewinnbringender Kooperationen. Doch künftig soll es auch darum gehen, in Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen und Institutionen sowie unseren Mietern, gemeinsam Ideen zu entwickeln, wie nachhaltiges Bauen, der Einsatz neuer Materialien oder die energieeffiziente Bewirtschaftung der Bestandsimmobilien ein Modell der Zukunft werden.

Der Krieg gegen die Ukraine hat im vergangenen Jahr die gesamtwirtschaftliche Lage Europas stark belastet. Unmittelbare Folgen wie Inflation, Lieferkettenprobleme, Zinssteigerungen – die auch heute noch spürbar sind –, aber auch gestiegene ESG-Anforderungen und ein höheres ESG-Bewusstsein haben eine Zeitenwende für Deutschland, Europa und die Welt eingeläutet. Die Welt ist seit 2022 nicht mehr dieselbe und wird es auch nicht mehr werden.



PORTFOLIO

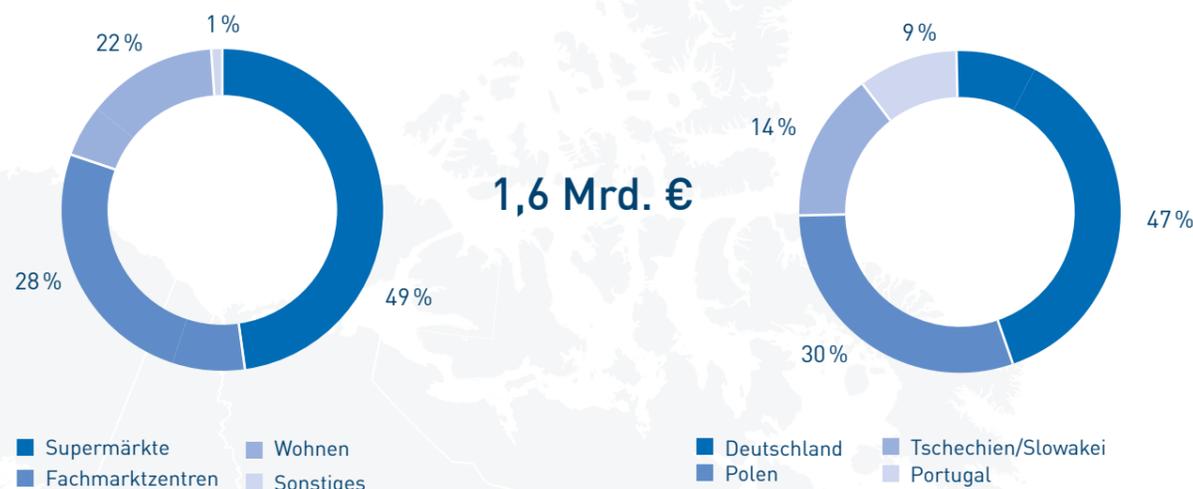
Portfoliostrategie	20
An- und Verkäufe	22
Fertigstellungen	24
Wohnimmobilien in Deutschland	26
Düsseldorf Robert-Stolz-Straße 5-9	28
München Weyprechthof	30
Wohnimmobilien in Polen	32
Warszawa Ostrobramska	34
Milanówek Królewska	36
Wohnimmobilien in den USA	38
Jacksonville The Note	40
Cary Carpenter Fire Station	42
Vendo Parks in Polen, Tschechien und der Slowakei	44
Interview mit Proffitt Dixon, unserem US-Partner vor Ort	46
Einzelhandel in Europa	48

OSIEDLE

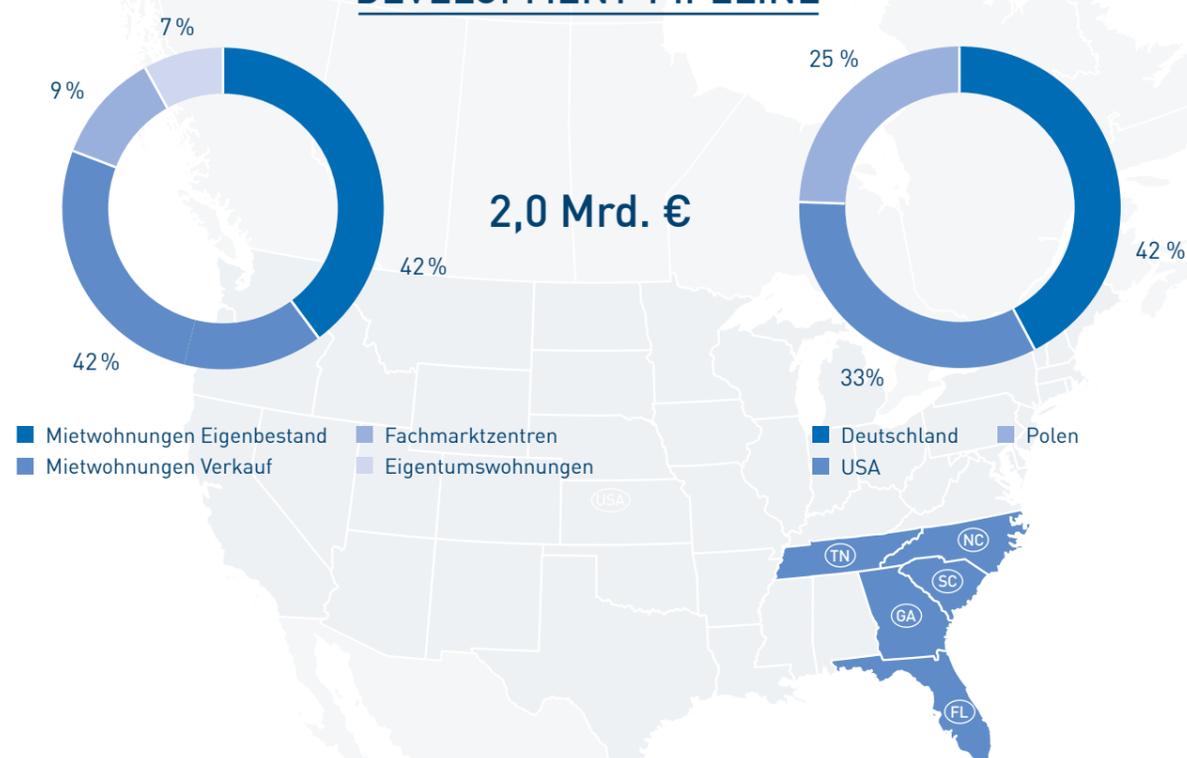
KRAFT

PORTFOLIOSTRATEGIE

BESTANDSPORTFOLIO



DEVELOPMENT-PIPELINE

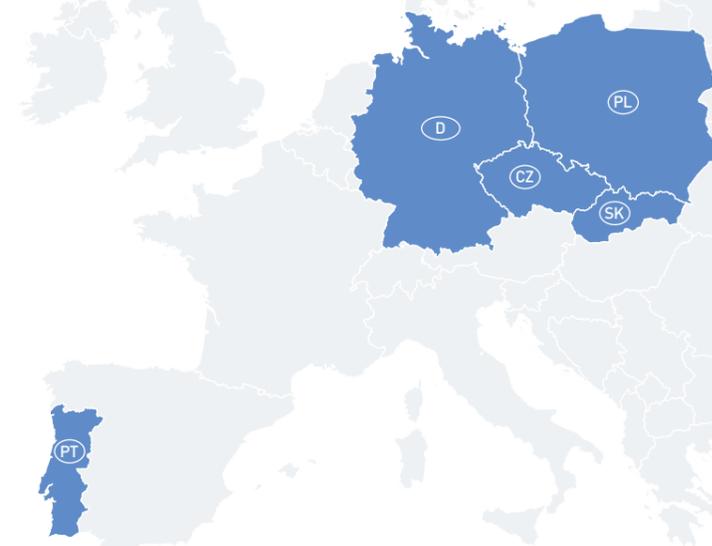


Wir bei der Trei entwickeln und managen passgenaue Immobilien in den Bereichen Wohnen und Gewerbe – mit dem Ziel, nachhaltige Lebensräume zu schaffen.

Handelsimmobilien sind unsere Wurzeln, ein differenziertes und dynamisches Portfolio von Wohn- und Gewerbeimmobilien ist unsere Zukunft.

Durch eine stark unternehmerische Herangehensweise, eigene Projektentwicklung und aktives Asset Management realisieren wir Wertschöpfung und agieren mit unserem Know-how und einer starken Kapitalbasis selbstständig – von der Baurechtschaffung bis zur Inbetriebnahme.

Als hundertprozentiges Tochterunternehmen von Tengelmann ist es unser Ziel, ein langfristig attraktives, nachhaltiges Immobilienportfolio aufzubauen, das eine stabile Säule im Konzern bildet und einen sicheren Cash Flow liefert. Mit dem Verkauf unseres gesamten Portfolios in Portugal, Tschechien und der Slowakei Anfang 2023 haben wir unseren strategischen Fokus geschärft und konzentrieren uns fortan in allen Bereichen auf die Länder Deutschland, Polen und USA. Darüber hinaus stellen wir unsere Erfahrung und unser Know-how auch ausgewählten institutionellen Partnern zur Verfügung und entwickeln unsere Immobilien gemeinsam in Kooperationen und Joint Ventures. Was wir mit dem britischen Investor Patron Capital Partners bereits erfolgreich für unseren Fachmarktzentren in Polen umsetzen, möchten wir in Zukunft auch für unsere Wohnimmobilien öffnen und vorantreiben.



WOHNEN

Die Gesamtzahl unserer Wohnungen in Entwicklung und Bau beläuft sich auf rund 6.000 Einheiten. Die wichtigsten Märkte im Hinblick auf die Entwicklung von Wohnraum sind für die Trei unverändert Deutschland, Polen und die USA.

Unsere in Deutschland vorrangig für den langfristigen Eigenbestand entwickelten Wohnimmobilien befinden sich in absoluten Top-Lagen in attraktiven Wachstumsregionen. Mit Blick auf das Wachstum unserer deutschen Entwicklungs-pipeline können wir uns überdies vorstellen, in Zukunft Projektentwicklungen zu verkaufen. Einen ersten Schritt in diese Richtung haben wir 2022 mit dem Verkauf unseres Wohnprojekts „Lotsenhof“ im Mainzer Zollhafen als Forward Sale an einen institutionellen Investor getan. Des Weiteren prüfen wir unseren Handelsimmobilienbestand weiterhin auf Potenziale für eine Überbauung mit Wohnen.

HANDEL

Unser Handelsportfolio bestand zum Jahresende 2022 aus 303 Handelsimmobilien. Zu unseren größten Mietern zählen renommierte internationale Handelsketten wie zum Beispiel Aldi, Lidl, Kaufland, Edeka, Rewe und Jerónimo Martins.

In Polen, Tschechien und der Slowakei hielten und managen wir ein Portfolio von insgesamt 42 unter der Marke „Vendo Park“ komplett selbst entwickelten Fachmarktzentren, darunter 32 in Polen.

In Polen haben wir unser Ziel von 40 Vendo Parks im Eigenbestand schon bald erreicht – hier sehen wir allerdings Potenzial für weitere Entwicklungen. Im Rahmen unseres mit dem britischen Investor Patron Capital Partners gegründeten Joint Ventures werden wir unser Geschäft daher noch weiter ausbauen – und über die kommenden drei bis fünf Jahre gemeinsam ca. 140 Mio. Euro in die Entwicklung von 12-15 weiterer Vendo Parks investieren.

In Polen ergänzen wir unsere Strategie, Eigentumswohnungen in hochwertigen Lagen zu entwickeln, um die Entwicklung von Mietwohnungen für institutionelle Investoren. Der polnische Mietwohnungssektor ist noch relativ klein, weist in den letzten Jahren aber eine außergewöhnliche Dynamik auf.

In den USA entwickeln wir seit 2018 gemeinsam mit lokalen, erfahrenen Joint-Venture-Partnern Multi-Family-Projekte im boomenden Südosten der USA – in North Carolina, South Carolina, Georgia, Tennessee und inzwischen auch Florida. Die für die USA typischen Mietwohnungskomplexe bieten eine Vielzahl von Services wie Pools, Fitnesscenter und Gemeinschaftsflächen.

AN- UND VERKÄUFE



GRUDZIĄDZ (PL)
VENDO PARK

6 GRUNDSTÜCKE
FÜR VENDO PARKS IN POLEN



KOSTRZYN (PL)
VENDO PARK

9 Grundstücke
angekauft

194.000 m² Grundstücksfläche
118.000 m² geplante Bruttogeschossfläche (BGF)

3 GRUNDSTÜCKE
FÜR WOHNPROJEKTE



JACKSONVILLE (USA)
THE NOTE



MILANÓWEK (PL)
KRÓLEWSKA



WROCLAW (PL)
KRAKOWSKA



MAINZ ZOLLHAFEN (DE)
LOTSENHOF



MÜLHEIM (DE)
WISSOLLSTRASSE

12 Immobilien
verkauft

ca. 30.000 m² Mietfläche



PAKETVERKAUF 7
HANDELSIMMOBILIEN (DE)

128 Eigentumswohnungen
verkauft

7.300 m² Wohnfläche



WROCLAW (PL)
BACCIARELLEGO 54 (2. BAUABSCHNITT)



ŁÓDŹ (PL)
OSIEDLE KRAFT (1. BAUABSCHNITT)

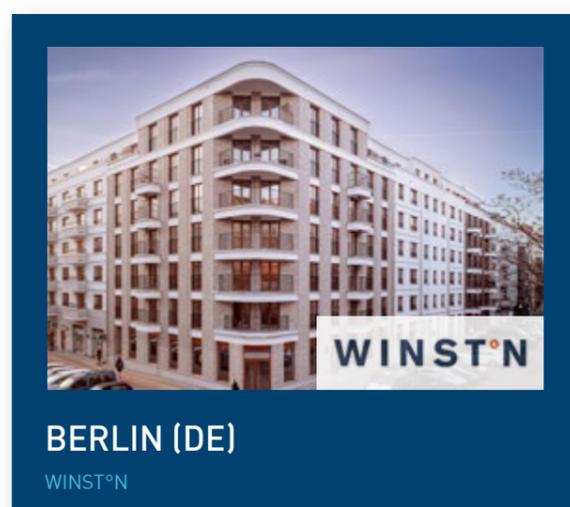
FERTIGSTELLUNGEN

3 Wohnprojekte fertiggestellt



495 Wohnungen gesamt

29.360 m² Wohnfläche



3 Vendo Parks fertiggestellt



ca. 22.300 m² Mietfläche

AUSZEICHNUNGEN



UNSERE WOHNIMMOBILIEN IN

DEUTSCHLAND



URBANES WOHNEN IN BESTER LAGE

Unsere insgesamt 12 Wohnprojekte in Deutschland zeichnen sich durch begehrte Lagen in Top-Regionen aus. Dort investieren wir in insgesamt ca. 1.450 Wohneinheiten, mit denen wir attraktiven Wohnraum schaffen und ein nachhaltiges Portfolio aufbauen. Ein Schwerpunkt unserer Entwicklungen liegt auf der Nachverdichtung im urbanen Raum: Wo vorher eingeschossige Supermärkte standen, schaffen wir durch entsprechende Überbauung neuen Wohnraum in Innenstadtlagen. Unsere Entwicklungspipeline hat ein Volumen von rund 650 Mio. €.

In Berlin konnten wir 2022 zwei Wohnprojekte mit 304 Mietwohnungen in begehrter Wohnlage in Mitte und im Prenzlauer Berg fertigstellen. Die Objekte in der Fürstenberger Straße (Heimelig) und der Winststraße (Winst°n) bieten ein modernes Zuhause mit Tiefgaragenstellplätzen sowie einem Supermarkt im Erdgeschoss. Beide Objekte waren zum Ende des Jahres vollvermietet.

Im Mainzer Zollhafen entstehen auf zwei von Grachten umschlossenen benachbarten Baufeldern insgesamt 183 Wohnungen. Während der Fischerhof mit 88 Mietwohnungen im Eigenbestand bleiben soll, ist uns Mitte des Jahres der erfolgreiche Verkauf des Lotsenhofs gelungen. Damit ist er unser erstes Projekt in Deutschland, bei dem wir als Exit-Developer auftreten.

Unsere Objekte entwickeln wir selbst und überwiegend für den eigenen Bestand. Mit Blick auf das Wachstum der deutschen Entwicklungspipeline können wir uns jedoch vorstellen, in Zukunft weitere Projektentwicklungen zu verkaufen.

i Alle Informationen rund um unsere Wohnimmobilien in Deutschland finden Sie unter www.trei-wohnen.de/projekte/deutschland

_PROJEKTE

- fertiggestellt
- im Bau oder in Entwicklung
- verkauft

12

PROJEKTE

650

MIO. € PIPELINE-VOLUMEN

ca. 1.450

WOHNUNGEN GESAMT



MIETWOHNUNGEN DÜSSELDORF

Robert-Stolz-Straße 5-9

WOHNFLÄCHE

ca. 8.700 m²

ANZAHL DER WOHNUNGEN

ca. 150

INVESTITIONSVOLUMEN

56 Mio. €

BAUBEGINN

2023

FERTIGSTELLUNG

2025

ARCHITEKT

HPP Architekten GmbH,
Düsseldorf

PROJEKTSTEUERER

Novia Consulting GmbH



Im Düsseldorfer Stadtteil Mörsenbroich entwickeln wir in der Nähe der attraktiven Neuentwicklung „Gartenstadt Reitzenstein“ ein Wohnprojekt mit ca. 150 Mietwohnungen. Die geplanten Neubauten orientieren sich in Gebäudevolumen und -höhe an der umliegenden Architektur. Highlight des Projekts ist der begrünte Innenhof mit Spielplatz. Viele der entstehenden Wohnungen sind zu diesem Innenhof ausgerichtet und bieten urbanen Wohnraum für Familien mit Kindern, ebenso wie für Senioren und Singles.

Mörsenbroich liegt etwa vier Kilometer nordöstlich der Düsseldorfer Innenstadt und verfügt über eine günstige Anbindung zum Stadtzentrum, insbesondere durch den öffentlichen Nahverkehr. Trotz seiner als Verkehrsknotenpunkt bekannten Lage ist Mörsenbroich ein ruhiges Viertel mit zahlreichen Grünanlagen. Insbesondere die gut ausgebaute Infrastruktur spricht für Mörsenbroich: In der Nähe befinden sich verschiedene Supermärkte und andere Nahversorger, Kindergärten und Schulen sowie mehrere Sportvereine.

www.trei-wohnen.de/projekte/duesseldorf-robert-stolz-strasse



Düsseldorf | MÖRSENBRICH

MIETWOHNUNGEN MÜNCHEN

Weyprechthof

WOHNFLÄCHE

ca. 4.685 m²

GEWERBEFLÄCHE

ca. 560 m²

ANZAHL DER WOHNUNGEN

ca. 88

INVESTITIONSVOLUMEN

43 Mio. €

BAUBEGINN

2023

FERTIGSTELLUNG

2025

ARCHITEKT

Brückner Architekten,
München

München | MILBERTSHOFEN-AM HART



Im Münchener Norden planen wir auf dem ehemaligen Grundstück eines Biergartens ein Wohnprojekt mit etwa 88 Wohnungen. Im Erdgeschoss wird ein neuer Gastronomiebetrieb mit einem Veranstaltungssaal sowie einem Biergarten einziehen, der vergangene Zeiten neu aufleben lässt. Überdies ist eine Dachterrasse geplant, die allen Bewohnern zur Nutzung bereitsteht.

Der Wohnkomplex entsteht in einer sich neu entwickelnden Umgebung in Milbertshofen-Am Hart. Die Nähe zu BMW und anderen Industriebetrieben sowie die gute Anbindung mit öffentlichem Nahverkehr an die Universität, die Innenstadt und den Flughafen sind ein großes Plus des Standorts. Haltestellen sind fußläufig in weniger als fünf Minuten zu erreichen, ebenso wie Lebensmittelgeschäfte. Und doch ist die Lage ruhig, umliegende Park- und Grünanlagen bieten Gelegenheit zum Entspannen und Erholen.

www.trei-wohnen.de/projekte/muenchen-weyprechthof

UNSERE WOHNIMMOBILIEN IN

POLEN



WOHNUNGSMARKT IM WANDEL

Der polnische Wohnungsmarkt befindet sich auf Wachstumskurs. Der Bedarf nach modernem, hochwertigem Wohnen in urbaner Lage ist 2022 ungebrochen. Insbesondere für Mietwohnungen herrscht ein großer Nachfrageüberhang – das Angebot kann jedoch nicht mithalten.

Um die hohe Nachfrage nach Wohnraum zu bedienen, planen wir, unser Wohnungsangebot auszuweiten – sowohl bei Eigentums- als auch bei Mietwohnungen. Zurzeit entwickeln wir in Polen insgesamt ca. 2.100 Wohneinheiten, 46 Prozent davon sind Eigentumswohnungen.

Kurz vor Jahresende konnten wir unser Wohnprojekt Osiedle KRAFT in Łódź erfolgreich fertigstellen und beinahe alle der 191 Wohnungen verkaufen. Die hohe Nachfrage bestätigt uns, unsere Investition in den Standort Łódź in Zukunft auszuweiten. Ein weiteres unserer inzwischen sieben Wohnprojekte befindet sich Ende 2022 noch im Bau: In Wrocław erfolgt beim Projekt Bacciarrellego 54 der vierte und letzte Bauabschnitt.

Wir halten weiter an unserer Strategie fest, den in urbanen Lagen zur Verfügung stehenden Raum optimal zu nutzen, und setzen bei unseren Projektentwicklungen auf Nachverdichtung. Hierfür überbauen wir moderne Handelsflächen mit neuen Wohnungen. Zwei gute Beispiele sind unsere Projekte in Poznań und in Warszawa, mit denen wir zur Entspannung am polnischen Wohnungsmarkt beitragen. Hier werden ca. 500 Wohnungen entstehen.

i Alle Informationen rund um unsere Wohnimmobilien in Polen finden Sie unter www.trei-wohnen.de/projekte/polen

_PROJEKTE

- fertiggestellt
- im Bau oder in Entwicklung

7

PROJEKTE

250

MIO. € PIPELINE-VOLUMEN

ca. 2.100

WOHNUNGEN GESAMT



MIETWOHNUNGEN WARSZAWA

Ostrobramska

WOHNFLÄCHE

ca. 21.100 m²

BAUBEGINN

2023

ANZAHL DER WOHNUNGEN

590

FERTIGSTELLUNG

2026

INVESTITIONSVOLUMEN

67 Mio. €

ARCHITEKT

Adaptic Architekci



In einem gut ausgebauten und etablierten Wohngebiet im Osten der polnischen Hauptstadt Warszawa entsteht im Stadtteil Praga-Południe unser Projekt Ostrobramska mit 590 Mietwohnungen. Damit folgt Ostrobramska als zweites Projekt auf Piątkowska in Poznań, mit dem wir der hohen Nachfrage nach dringend benötigtem Mietwohnraum entsprechen möchten. Das Projekt bietet hauptsächlich kleinere Wohnungen für Young Professionals.

Der Standort verfügt über eine hervorragende Anbindung an die Innenstadt durch öffentliche Verkehrsmittel und bietet schnellen Zugang zu Einkaufszentren, zahlreichen Supermärkten sowie medizinischen und Bildungseinrichtungen. Trotz des Verkehrs und Einzelhandels in unmittelbarer Nähe kann die Lage als sehr ruhig beschrieben werden, und die umliegenden Parks sowie die nahegelegene Weichsel bieten eine Vielzahl an Naherholungsmöglichkeiten.

www.trei-wohnen.de/projekte/warszawa-ostrobramska



EIGENTUMSWOHNUNGEN MILANÓWEK

Królewska

WOHNFLÄCHE

ca. 25.000 m²

GEWERBEFLÄCHE

ca. 3.900 m²

ANZAHL DER WOHNUNGEN

ca. 440

INVESTITIONSVOLUMEN

39 - 42 Mio. €

BAUBEGINN

2023

FERTIGSTELLUNG (1. BAUPHASE)

2025

ARCHITEKT

Adaptic Architekci



In Milanówek, einer Kleinstadt etwa 30 Kilometer südwestlich von Warszawa, entstehen mitten im Grünen insgesamt dreizehn fünfgeschossige Gebäude in drei Bauphasen. Was Milanówek als Wohnort so attraktiv macht, ist einerseits die ruhige, historisch geprägte und grüne Umgebung, andererseits aber auch die Nähe mit bester Anbindung zur Hauptstadt.

Der Standort bietet zudem ein breites Spektrum an Handels- und Dienstleistungseinrichtungen in fußläufiger Entfernung: In unmittelbarer Nähe liegt beispielsweise auch ein Vendo Park – zudem Parkanlagen, Schulen, Kindergärten sowie weitere Geschäfte.

www.trei-wohnen.de/projekte/milanowek-krolewska



UNSERE WOHNIMMOBILIEN IN DEN

USA



BAU-BOOM IM WIRTSCHAFTS- UND WACHSTUMSSTARKEN SÜD-OSTEN

In den USA planen, entwickeln und bauen wir zum Jahresende 2022 acht Wohnprojekte. Hier konzentrieren wir uns vor allem auf die prosperierenden Städte im Südosten des Landes und kooperieren hierfür mit erfahrenen lokalen Partnern. Bei diesen Wohnprojekten handelt es sich um „Multi-Family-Konzepte“, qualitativ hochwertige Mehrfamilienhäuser, die sich durch zahlreiche Extras und Annehmlichkeiten für die Bewohner auszeichnen – beispielsweise Pools, Spa-Bereiche, Fitnessräume, Gemeinschaftsflächen und Grillplätze.

In Charleston, direkt an der Atlantikküste im Bundesstaat South Carolina, konnten wir Ende 2022 unser zweites US-Development mit dem Namen „Atlantic Beach House“ so weit fertigstellen, dass Anfang 2023 die erfolgreiche Endabnahme erfolgen konnte. Ein weiteres, „Atlantic Daniel Island“, befindet sich ebenfalls in Charleston in der Bauvorbereitung.

In Jacksonville ist 2022 der Startschuss für den Bau unseres Multi-Family-Projekts „The Note“ gefallen. Diese erste Investition im Bundesstaat Florida fügt sich hervorragend in unsere Strategie ein. Die vielfältige Wirtschaft, ein starkes Bevölkerungswachstum und eine hohe Lebensqualität machen Jacksonville zu einem attraktiven Investmentmarkt.

In North Carolina befinden sich die Projekte „LoSo Village“ (Charlotte) und „Carpenter Fire Station“ (Cary) im Bau. Und in Nashville, Tennessee, konnten wir 2022 die Bauarbeiten von „Queens at Wedgewood-Houston“ wie geplant fortsetzen. Zwei weitere Projekte in Nashville befinden sich in der Bauvorbereitung.

i Alle Informationen rund um unsere Wohnimmobilien in den USA finden Sie unter www.trei-wohnen.de/projekte/usa

_PROJEKTE

- fertiggestellt
- im Bau oder in Entwicklung
- verkauft

8

PROJEKTE

900

MIO. € PIPELINE-VOLUMEN

ca. 2.450

WOHNUNGEN GESAMT



MIETWOHNUNGEN JACKSONVILLE

The Note

_HIGHLIGHTS

Pool, Fitnesscenter, Fahrradverleih, Club Lounge

THE
Note

JACKSONVILLE,
14023 HYATT ROAD



In Jacksonville, Florida, entwickeln wir gemeinsam mit unserem lokalen Partner Chance Partners LLC ein Multi-Family-Projekt mit dem Namen „The Note“. Das Projekt umfasst insgesamt 290 Mietwohnungen, die sich auf eine Wohnfläche von rund 25.000 m² verteilen. Der Bau hat im Oktober 2022 begonnen.

Zu den Annehmlichkeiten des Objekts gehören ein Pool, ein Fitnesscenter, ein Fahrradverleih, eine geräumige Club Lounge, eine Außenküche mit Grillplatz und eine Starbucks®-Kaffeebar.

Jacksonville zeichnet sich durch eine hohe Lebensqualität und vor allem seine Outdoor-Aktivitäten aus. Die Stadt bietet ein vielfältiges Angebot an Freizeitaktivitäten wie Bootfahren, Angeln und Wasserskifahren auf dem St. John's River, aber die größte Attraktion sind wohl die vielen nahe gelegenen Strände. Darüber hinaus verfügt Jacksonville über das größte städtische Parksystem in den USA. In der Stadt befinden sich auch die Jacksonville University, die University of North Florida, die Mayo Clinic in Florida und einer der größten Häfen der USA.

www.trei-wohnen.de/projekte/jacksonville-hyatt-road



WOHNFLÄCHE

ca. 25.300 m²

ANZAHL DER WOHNUNGEN

290

INVESTITIONSVOLUMEN

ca. 60 Mio. €

BAUBEGINN

2022

FERTIGSTELLUNG

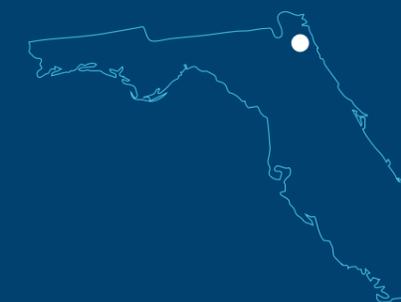
2024

ARCHITEKT

Dynamik Design

JOINT-VENTURE-PARTNER

Chance Partners



Florida | JACKSONVILLE

MIETWOHNUNGEN CARY

Carpenter Fire Station

_HIGHLIGHTS

Fitnesscenter, Yoga-Raum, Swimmingpool, Grilleinrichtungen, Hunde-Spa und Aufenthaltsräume

WOHNFLÄCHE

27.800 m²

ANZAHL DER WOHNUNGEN

300

INVESTITIONSVOLUMEN

55 Mio. €

BAUBEGINN

2023

FERTIGSTELLUNG

2024

ARCHITEKT

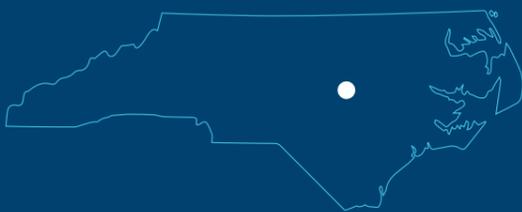
Housing Studio

GENERALUNTERNEHMER

Wood Partners

JOINT-VENTURE-PARTNER

Wood Partners



North Carolina | CARY



CARY, 6807 CARPENTER FIRE STATION ROAD



In Cary, North Carolina, entwickeln wir ein Projekt mit 300 Mietwohnungen, die sich auf drei Gebäude mit je vier bzw. fünf Stockwerken verteilen. Das Projekt verfügt über 2- bis 4-Zimmer-Wohnungen und umfasst eine Wohnfläche von insgesamt rund 27.800 m². Zu den Annehmlichkeiten vor Ort gehören ein Coworking Space, eine Fitnessanlage, ein Schwimmbad, Wanderwege, eine Club Lounge und ein Hunde-Spa.

Cary hat eine gute Anbindung an den Research Triangle Park, einen Wissenschaftspark mit Sitz zahlreicher Forschungseinrichtungen und Technologieunternehmen sowie an die Städte Raleigh und Durham und den Raleigh-Durham International Airport. Des Weiteren befinden sich zahlreiche Lebensmittelgeschäfte im Umkreis von weniger als zwei Meilen.

www.trei-wohnen.de/projekte/cary-carpenter-fire-station

UNSERE VENDO PARKS IN

POLEN, TSCHECHIEN UND DER SLOWAKEI



BEQUEMES EINKAUFEN FÜR ALLE

Unter der Marke Vendo Park entwickeln, bauen und vermieten wir bereits seit 2012 Fachmarktzentren in der Tschechischen Republik, der Slowakei und in Polen. Insgesamt halten und managen wir zum Ende des Geschäftsjahres 2022 ein Portfolio von 42 vollvermieteten Vendo Parks, davon befinden sich mittlerweile 32 in Polen.

Unsere eigenständig entwickelten und vermieteten Vendo Parks erfüllen das moderne Konsumentenbedürfnis eines bequemen und schnellen Einkaufs und übernehmen dabei gerade in kleineren Städten eine Nahversorgerfunktion – so halten sie der Online-Shopping-Konkurrenz nach wie vor stand. Unsere Mieter profitieren dabei von effizienten Kostenstrukturen.

Die Nachfrage nach Fachmarktzentren entwickelt sich in Polen weiterhin positiv. Die Erfahrung der vergangenen Jahre zeigt, dass der Bedarf insbesondere in den kleineren polnischen Städten größer ist als zunächst angenommen. Da wir an unserem Ziel, 40 Vendo Parks in Polen im Eigenbestand zu halten, weiterhin festhalten, hier aber großes Potenzial für weitere Entwicklungen sehen, erlaubt uns das gegründete Joint Venture mit dem britischen Investor Patron Capital Partners, unser Geschäft stärker auszuweiten und zu skalieren. Insgesamt haben wir bereits drei Fachmarktzentren in Otwock, Skarżysko-Kamienna und Chorzów gemeinsam mit Patron errichtet, zwei davon 2022 und neun weitere in der Pipeline. Im Rahmen unseres Joint Ventures mit Patron planen wir den Bau von insgesamt 12-15 Vendo Parks im Wert von ca. 140 Mio. Euro.

i Alle Informationen rund um unsere Vendo Parks finden Sie unter www.vendo-park.com

_PROJEKTE

- fertiggestellt
- im Bau oder in Entwicklung

61

PROJEKTE

480

MIO. € GESAMTVOLUMEN

ca. 333.000

M² MIETFLÄCHE GESAMT

INTERVIEW MIT PROFFITT DIXON, UNSEREM US-PARTNER VOR ORT

Wyatt Dixon ist Gründungspartner des Projektentwicklers Proffitt Dixon Partners (PDP). Im Gespräch mit uns beschreibt er, welche Kriterien seiner Meinung nach für den Erfolg eines Joint Venture wichtig sind, welche Chancen sich Wohnimmobilien-Entwicklern derzeit auf dem US-Markt bieten und wie sich die ESG-Anforderungen in den USA in den kommenden Jahren entwickeln dürften.



Wyatt Dixon

Gründungspartner bei
Proffitt Dixon Partners

Herr Dixon, verraten Sie uns mehr über die Geschichte und das Geschäftsmodell von Proffitt Dixon!

Bei Proffitt Dixon Partners (PDP) handelt es sich um ein in Charlotte ansässiges Unternehmen mit Schwerpunkt auf der Entwicklung erstklassiger Multi-Family-, Mischnutzungs- und Selfstorage-Immobilien. Unsere Projekte konzentrieren sich auf die Bundesstaaten North und South Carolina sowie Tennessee. Dabei liegt der Fokus auf Ballungsräumen mit positiver Bevölkerungs- und Beschäftigungsentwicklung. Hier schaffen wir Mehrwert durch hochwertige Entwicklungen, die unseren Bewohnern ein außergewöhnliches Wohnenerlebnis und unseren Investmentpartnern ausgezeichnete Renditen bescheren. Seit der Unternehmensgründung im Jahr 2010 haben wir Transaktionen im Wert von über 1,5 Mrd. US-Dollar erfolgreich abgeschlossen.

Wir haben Proffitt Dixon zu einem Zeitpunkt gegründet, als die US-Immobilienbranche sich von der Rezession nach der Finanzkrise 2008/2009 zu erholen begann, was natürlich eine harte Zeit für den ganzen Sektor war. Da wir hautnah erleben konnten, wie selbst gute Entwickler durch die Rezession in Schwierigkeiten gerieten, zielt unser Geschäftsmodell nicht zuletzt darauf ab, die Fehler anderer Akteure in diesem Bereich zu vermeiden.

So folgen wir strengen Regeln bei unseren Investitions- und Wachstumsentscheidungen. Dabei ist es uns noch nie um Wachstum nur um des Wachstums willen gegangen. Vielmehr sind unsere Entwicklung und unser Erfolg das Ergebnis organischen Wachstums zusammen mit sorgsam ausgewählten Partnern, Mitarbeitern, Beratern und Bauunternehmen.

Welche Kriterien sind Ihnen bei Joint-Venture-Partnern besonders wichtig?

Das wichtigste Kriterium bei der Auswahl unserer Joint-Venture-Partner ist zweifellos deren Team – in Bezug auf Charakter, Seriösität und auch Persönlichkeit. Wir suchen nach Partnern mit Fachwissen und Erfahrung, die ihre Entscheidungen schnell und faktenbasiert treffen können.

Uns geht es darum, unsere Entwicklungs- und Investmenterfahrung mit Kapitalpartnern zu teilen, die die gleiche strategische Ausrichtung haben wie wir.

Was schätzen Sie speziell an der Zusammenarbeit mit der Trei?

Das Vertrauen, das uns Trei und seine Geschäftsführung entgegenbringt, macht diese Partnerschaft für Proffitt Dixon Partners außergewöhnlich. Die Kombination aus dem Fachwissen von PDP als Entwickler, Bau- und Asset-Manager einerseits und dem wohlüberlegten strategischen Kapitaleinsatz von Trei andererseits hat sich als Erfolgsrezept bewährt.

Da unsere beiden Unternehmen die gleiche strategische Ausrichtung haben, ist es uns möglich, in der Zusammenarbeit mit dem Trei-Team Synergien zu generieren und in unterschiedlichen Konjunktur- und Marktphasen erfolgreich zu sein.

Was erhoffen Sie sich von dem Joint Venture in der die Zukunft?

Wir hoffen, Teil der langfristigen Investitionsstrategie von Trei in den USA zu sein und dass unsere Beziehung durch unsere gemeinsamen nachhaltigen Entwicklungs- und Investitionsentscheidungen sowie deren Ausführung weiter wachsen wird.

Wie schätzen Sie im Hinblick auf das aktuelle Zinsumfeld die derzeitige Lage für Entwickler in den USA ein?

Die Verfügbarkeit von Baufinanzierungen geht seit letztem Jahr deutlich zurück, sodass im laufenden Jahr weniger neue Baustellen zu erwarten sind. Aber auch wenn dies unsere Arbeit auf kurze Sicht erschwert, wird es dazu führen, dass sich die Märkte in zwei bis drei Jahren wieder grundsätzlich gesünder darstellen. Wir rechnen mit einer Fortsetzung des Mietwachstum, wenn auch nicht so stark wie in den letzten beiden Jahren.

Daher halten wir es für wichtig, die Planungen für unsere allesamt gut gelegenen Projekte fortzusetzen, damit wir umgehend mit dem Bau beginnen können, sobald sich bereits eine Verbesserung der wesentlichen Kennzahlen und Fundamentaldaten abzeichnet.

Welche Fortschritte macht das Thema ESG bei der Entwicklung von Multi-Family-Projekten und wie wird sich die Lage in den USA diesbezüglich in den nächsten Jahren entwickeln?

ESG-konforme Investments verzeichnen nach wie vor starke Zuwächse und steigendes Interesse in den USA und genießen Priorität, und wir gehen davon aus, dass der Trend sich fortsetzt. Kreditgeber und Investoren legen zunehmend Wert auf die entsprechenden Kennzahlen und erwarten von ihren Partnern das Gleiche.

PDP engagiert sich für Bauen im Rahmen von Green-Building-Standards. Fast alle unsere Projekte erfüllen die US-Green-Building-Zertifizierungsstandards (NGBS), die von externen Gutachtern überprüft werden. Zahlreiche Projekte setzen auf grüne Ausstattungsmerkmale, wie z. B. verbrauchsarme Wasserhähne, energieeffiziente Beleuchtung, mit dem Energy Star gekennzeichnete Haushaltsgeräte, Fahrradständer und Abstellflächen, E-Ladestationen, Salzwasserpools und Recycling-Center auf dem Grundstück. Bei den Bauprojekten erfüllen wir häufig auch die Vorgaben für die Einbindung von Minderheiten, Frauen und Kleinunternehmen (MWSBE).

Wir sind überzeugt davon, dass ESG in der Immobilienbranche weiter an Bedeutung gewinnen wird und dass es in Zukunft immer wichtiger für die Projektentwickler sein wird, sich damit auseinanderzusetzen.

Weitere Infos über Proffitt Dixon:
www.proffittdixon.com



UNSER EINZELHANDEL IN

EUROPA



LEBENSMITTELHANDEL: STABIL AUCH IN KRISENZEITEN

Unser umfangreiches Portfolio an Einzelhandelsimmobilien besteht größtenteils aus Standorten und Objekten, die Tengelmann früher für seinen stationären Handel entweder selbst entwickelt oder gekauft hat.

Unter anderem im Zuge der Verkäufe der damals noch zu Tengelmann gehörenden Lebensmittelhandelsketten „Plus“ im Jahr 2008 und „Kaisers-Tengelmann“ im Jahr 2017 haben sich die Gesellschafter dazu entschieden, die interessantesten und zukunftsfähigsten der bis dato durch eigene Vertriebslinien betriebenen Immobilien weiterhin im Bestand zu halten und in eine eigenständige Gesellschaft zu überführen – die Trei Real Estate. Seitdem sind die Bestandshaltung als auch das Asset- und Property-Management unserer Einzelhandelsimmobilien ein wichtiger und entsprechend traditioneller Teil unseres Kerngeschäfts – sozusagen unsere „DNA“. Unseren Bestand haben wir in den letzten Jahren bereinigt, inzwischen verfügen wir über ein gutes, langfristiges und nachhaltiges Portfolio. Gerade in der Corona-Krise hat sich gezeigt, dass sich dieser Kern unseres Bestandsportfolios mit Lebensmittelmärkten bewährt.

Zum Ende des Jahres hielten wir insgesamt 261 Objekte in Deutschland, Polen, Tschechien und Portugal im Portfolio, die an namhafte Handelsunternehmen – darunter Aldi, Lidl, Edeka, Rewe, Kaufland, Penny, Netto, Billa und Biedronka – vermietet waren. Im ersten Quartal 2023 haben wir im Rahmen unserer strategischen Fokussierung das gesamte Portfolio in Portugal und Tschechien veräußert.

261

OBJEKTE GESAMT

60,4

MIO. € MIETVOLUMEN GESAMT

ca. 364.000

M² MIETFLÄCHE GESAMT



TEAM

Das sind wir	52
Das macht uns aus	53
Moderne Arbeitswelt	54
Mitarbeiter im Fokus	56

DAS SIND WIR

Dieses Jahr wurden insgesamt **23 Mitarbeiter** eingestellt

Der perfekte Arbeitstag beginnt mit ...

55%  ... Kaffee

16%  ... netten Kollegen und guter Laune

10%  ... einer staufreien Autobahn

Wenn unsere Mitarbeiter eine dieser Superkräfte haben könnten, wäre das ...

39% Fliegen können

24% Gedanken lesen

20% Unsichtbar sein

11% Mit Tieren sprechen

6% Übermenschliche Kraft

Zusammenaddiert bringen unsere Mitarbeiter **479** Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche mit

... das bedeutet: geballtes Fachwissen, Kompetenz, Erfahrung & Know-how

2022 in drei Worten:
herausfordernd, Wandel, erlebnisreich

22 & 60 Jahre alt
... sind unsere 2022 am jüngsten und ältesten eingestellten Mitarbeiter. Ob Newcomer oder alter Hase – alle sind bei uns willkommen!

DARAUF FREUEN SICH UNSERE KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN IM JAHR 2023 BESONDERS:

Spannende Projekte
 Disneyland **Urlaub** die Immobilienbranche weiterentwickeln **Frühling**
 Zeit mit der Familie
 Familienfest **Stabilität** neue Herausforderungen
 weniger Stress **15 Jahre Trei Event** **Reisen** wieder richtig durchstarten
neue Wohnung Sommer **Normalität** Sommerferien
Ende des Krieges **Erfolg** niedrige Inflation
 Karneval **mehr Freizeit** schöne Erlebnisse **Abenteuer**
Frieden und Gesundheit

Die Angaben beziehen sich auf die Umfrageergebnisse der 82 Teilnehmenden.

DAS MACHT UNS AUS

Dafür stehen wir

Wir haben einen hohen Anspruch an eine gelebte Wertekultur. Sie prägt unser Miteinander – und definiert, wer wir sind. Sie leitet uns in unserem täglichen Handeln, bei Entscheidungen und in unserem Verhalten.

Als Unternehmen sind wir vielfältig: Wir kommen aus verschiedenen Ländern und Kulturen, haben unterschiedliche Erfahrungen gemacht und sind in verschiedenen Märkten tätig. Jeder bringt seine Sichtweise und Kultur im Arbeitsalltag ein. Klare Werte, die von jedem bei der Trei geteilt, verstanden und gelebt werden, tragen zu unserem Unternehmenserfolg bei. Wir haben fünf Werte als Basis unserer unternehmerischen Tätigkeit definiert.

FAIR

Wir arbeiten auf Augenhöhe mit unseren Partnern. Ein offenes und faires Miteinander ist dabei essenziell.

MENSCHLICH

Wir verstehen die Bedürfnisse unseres Gegenübers, respektieren diese und gehen darauf ein. Wir lassen Raum, um aus Fehlern zu lernen, und unterstützen uns gegenseitig.

VERLÄSSLICH

Was wir versprechen, halten wir. Dadurch schaffen wir Vertrauen und langfristige Bindungen.

MODERN

Agiles Denken und kurze Entscheidungswege ermöglichen es uns, dynamisch im Markt zu agieren.

UNTERNEHMERISCH

Wir denken und handeln unternehmerisch. Wir ziehen langfristige Wertentwicklung kurzfristigen Renditen vor. Wir handeln stets im besten Sinne für das Unternehmen und seine Stakeholder.

Das tun wir

Wir bei der Trei stellen immer zunächst den menschlichen Aspekt ins Zentrum unseres Handelns, um die geschäftlichen Aspekte optimal umsetzen zu können.

Als Immobilienentwickler und Asset Manager sind wir stets darauf bedacht, Menschen – unsere Kunden, deren Kunden und unsere Partner – zu verstehen und ihre Bedürfnisse zu erkennen. Das Gleiche gilt für unsere Mitarbeiter. Sie sind entscheidend für den Erfolg unseres Unternehmens.

Aus diesem Verständnis heraus schaffen wir Lebensräume, die sich nahtlos und passgenau in immer wieder unterschiedliche Umfeldern einfügen, um diese mit ihrer besonderen Lebensqualität zu bereichern und zu beleben. Und nur so gelingt es uns, „Win-win-Situationen“ für alle Beteiligten zu ermöglichen, damit auch das Geschäft langfristig erfolgreich funktionieren kann.

Deshalb beginnt bei uns jedes Denken, Handeln und Gestalten mit der Fähigkeit zu einer selbstbewussten, erfolgsorientierten Empathie. Wir legen hohen Wert auf bewusstes Zuhören und eine offene und faire Kommunikation mit allen Beteiligten. So antizipieren wir Anforderungen und Wünsche und erspüren bisher unentdeckte Potenziale – im stetigen Abgleich mit unseren eigenen Interessen und konstruktiven Zielen.

Unsere Werte und unser Selbstverständnis bilden die Grundlage all unseres Engagements für unsere Kunden, Partner und Mitarbeiter – und geben die Richtung für das vor, was wir tun: **WIR SCHAFFEN LEBENS-RÄUME.**

MODERNE ARBEITSWELT

Digital, flexibel, attraktiv

Die fortschreitende Digitalisierung im Büroalltag bestimmt unsere Arbeitsweise – die von heute und die von morgen. Auch wir bei der Trei hatten uns mit dem Umzug des Headquarters nach Düsseldorf die Frage gestellt: Wie wollen wir eigentlich in Zukunft arbeiten? Neben der Gestaltung attraktiver wohnlicher Büros, in denen man sich wohl fühlen kann und gern seinen Arbeitstag verbringt, inklusive Rückzugszonen ebenso wie Gemeinschaftsräumen, lag der Fokus darauf, den Büroalltag weitestgehend zu digitalisieren: vom Ansatz eines papierlosen Büros, der Ausstattung aller Mitarbeiter mit Laptops und Mobiltelefonen, bis hin zur kontinuierlichen Digitalisierung unserer Arbeitsprozesse, wie etwa der Implementierung der digitalen Unterschrift für beispielsweise die Unterzeichnung von Mietverträgen.



Eine weitgehend digital ausgerichtete Arbeitsweise hat den Vorteil, möglichst standortunabhängig zu arbeiten. Das hat sich nicht nur während der Corona-Pandemie bewährt, sondern bietet unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch heute die nötige Flexibilität, Beruf und Familie besser miteinander zu vereinbaren und aufeinander abzustimmen oder spontan auch mal, statt zu Hause oder im Büro, in Paris oder London am Laptop zu sitzen.

Als Unternehmen mit Teams in verschiedenen Ländern schätzen wir dieses hohe Maß an Digitalisierung: Es erlaubt uns, die teamübergreifende und zunehmend internationale Zusammenarbeit zu fördern.

Der Austausch und der persönliche Kontakt unter den Kolleginnen und Kollegen bzw. zwischen Führung und Mitarbeitern bleiben bei der Trei enorm wichtig, weshalb wir auf eine Kombination aus Anwesenheit und mobilem Arbeiten setzen. Davon unangetastet bleiben jedoch unsere Bestrebungen, die Arbeitszeitmodelle in Bezug auf Teilzeit, Arbeitszeit und -ort noch flexibler zu gestalten.

Für uns steht fest: Nur ein Unternehmen, das bereit ist, Veränderungen anzunehmen und mit dem Wandel der Zeit zu gehen, schafft ein produktives Arbeitsumfeld für zufriedeneren und produktivere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer!



MITARBEITER IM FOKUS

Ivonne Mundil ist seit acht Jahren für die Trei in Deutschland tätig. Seit Anfang 2023 hat sie die Funktion der Head of Sustainability & ESG inne. Im Interview berichtet sie über ihren Ansatz und die Pläne der Trei im Hinblick auf die Umsetzung von ESG-Zielen zur Erreichung von Klimaneutralität sowie den begleitenden und umfassenden Change-Prozess, der letztendlich eine ganze Branche betrifft.



Ivonne Mundil
Head of Sustainability & ESG,
Trei Real Estate Deutschland

Ivonne, wie verstehst du deine Rolle als Head of Sustainability & ESG bei der Trei?

Die Immobilienbranche befindet sich in einem großen Transformationsprozess mit dem langfristigen Ziel der Klimaneutralität. Meine Rolle ist es, diese Transformation auf Unternehmensebene zu begleiten. Dazu haben wir gemeinsam mit der Geschäftsführung eine ESG-Strategie erarbeitet, für deren Umsetzung und Steuerung ich zuständig bin. Ich sehe mich als Impulsgeber, aber auch als Motor für diesen Change-Prozess. Zudem ist Kommunikation besonders wichtig für mein Verständnis der neuen Position. Ich möchte die Mitarbeiter – aber auch andere Stakeholder – in Bezug auf das Thema ESG abholen und motivieren.

Glaubst du, dass der Klimawandel im Bewusstsein der Immobilienbranche angekommen ist?

Nein, nicht in ausreichendem Maß. Ich würde es so ausdrücken: Der Motor in Richtung Klimaneutralität ist gestartet, aber wir rollen noch nicht.

Am Thema ESG führt derzeit kein Weg vorbei. Wer sind die aktuellen Haupttreiber dahinter?

Allen voran ist es der Geschäftsführung und den Eigentümern der Trei Real Estate ein wichtiges Anliegen, in jeder Beziehung nachhaltig zu agieren. Wir sind Teil eines Familienunternehmens, das es schon seit über 155 Jahren gibt. Wir denken nicht kurzfristig, sondern in Generationen.

Der Regulator auf europäischer Ebene mit seiner ESG-Gesetzgebung, die sukzessive in Kraft tritt, ist sicherlich als einer der Haupttreiber zu betrachten. Andere wichtige Treiber sind die institutionellen Investoren und Banken, die ihre Kapitalanlagen und Finanzierungen zunehmend stärker an ESG-Kriterien orientieren. Hinzu kommen weitere Stakeholder wie Mieter, Mitarbeiter, die Öffentlichkeit oder die Politik.

Machen wir es konkret: Was bedeutet ESG bei Immobilien?

Es ist ja bekannt, dass Immobilien für rund 40 Prozent der globalen CO₂-Emissionen verantwortlich sind. Im Kern bedeutet es, dass auch die Immobilienbranche ihren Beitrag leisten muss, damit wir sowohl die Klimaziele der EU als auch der Bundesregierung erreichen. Das heißt, die CO₂-Emissionen müssen bis 2030 gegenüber 1990 um 65 Prozent sinken und bis 2045 müssen wir klimaneutral sein.

Was sind aus deiner Sicht die wichtigsten ESG-Kennzahlen, die man unbedingt berücksichtigen sollte?

Die wichtigsten Kennzahlen sind sicherlich die CO₂-Emissionen bzw. die CO₂-Einsparungen. Diese sind zentrale Steuerungsgrößen bei der Erreichung der Klimaneutralität. Darüber hinaus sind gerade im Immobilienbereich Kennzahlen zu all unseren Verbräuchen, wie beispielsweise Energie, Wasser oder unsere Abfallmengen auf den Baustellen von Bedeutung.

Zukünftig werden aber auch immer mehr soziale Kriterien über Kennzahlen ein Unternehmen bewerten. Dazu zählen auf Unternehmensebene beispielsweise Mitarbeiterangebote, der Frauenanteil in Führungspositionen, Weiterbildungsmaßnahmen und das soziale Engagement. Im Wohnbereich können zum Beispiel reduzierte oder gedämpfte Mieten eine soziale Kennzahl sein.

Was sind die größten Herausforderungen bei der ESG-Umsetzung in der Praxis?

Eine der größten Herausforderungen betrifft den Neubau: Wie kann es uns überhaupt gelingen, nachhaltig neu zu bauen? Gleichzeitig müssen wir aber auch den Gebäudebestand optimieren. Dies ist angesichts der großen Masse – allein in Deutschland gibt es beispielsweise 43,1 Millionen Wohnungen – eine enorme Herausforderung. Die hohe Zahl führt uns auch schon zum nächsten Problem: Die Transformation der Immobilien ist sehr teuer und muss bezahlt werden. Der Eigentümer kann das nicht alleine leisten. Auch die Mieter müssen zustimmen, kooperieren und eventuell auch einen Teil der Kosten mittragen.

Von Bedeutung ist außerdem noch das Thema Klimaresilienz. Das heißt, wie können Immobilien auf den fortschreitenden Klimawandel und die damit verbundenen Risiken besser vorbereitet werden? In der Praxis stellen sich u. a. folgende Fragen: Wie reagieren Objekte auf Überhitzung in den Städten? Wie kann noch mehr Wasser bei Wasserknappheit eingespart werden? Wie schützt man Immobilien vor Überschwemmungen?

Wie geht die Trei mit dem Thema ESG um?

Wir sehen das Thema als unternehmerische Chance. Letztlich wollen wir vorausschauend handeln, damit wir unser Geschäft langfristig nachhaltig fortführen können. Der erste wichtige Schritt war, eine ESG-Strategie zu entwickeln, die zu unserem Unternehmen passt. In diesem Rahmen wurden Handlungsfelder analysiert und Schwerpunkte gesetzt.

Der erste Ansatzpunkt betrifft unseren Immobilienbestand. Wir sind ja nicht nur Entwickler, sondern verwalten auch ein großes Bestandsportfolio. Hier wollen wir erst einmal den ESG-Status ermitteln, z. B. bei der Datenerfassung. Auf dieser Basis werden wir dann eigene Ziele für die Weiterentwicklung des Bestands – in Kooperation mit unseren Mietern – definieren.

Bei den Objekten, die wir selbst bauen, ist der erste Schritt, dass diese Green-Building-Zertifizierungen erhalten. Bei den deutschen Immobilien wäre dies eine Zertifizierung nach DGNB, bei den polnischen Handelsimmobilien nach BREEAM. Parallel dazu werden wir unser Unternehmen konsequent weiter digitalisieren. Zudem soll auch BIM (Building Information Modeling) stärker Anwendung finden. Ein langfristiges Ziel ist auch die Umsetzung des Cradle-to-cradle-Ansatzes. Wir sind von der Idee, die Immobilien als Rohstofflager zu sehen und möglichst alle Baustoffe wiederzuverwerten, überzeugt.



FINANZIELLE ECKDATEN

TREI REAL ESTATE

Finanzielle Eckdaten

für das Geschäftsjahr 2022

Objektanzahl

	2022	2021	Veränderung
Deutschland	68	71	-3
Polen	157	153	+4
Tschechien	67	67	0
Slowakei	4	4	0
Portugal	49	49	0
USA	8	7	+1
	353	351	+2

Mieterträge

in Mio. €	2022	2021	Veränderung
Deutschland	28,0	26,1	+1,9
Polen	35,3	30,2	+5,1
Tschechien	13,4	13,5	-0,1
Slowakei	1,8	1,6	+0,2
Portugal	8,4	8,3	+0,1
USA	1,5	1,4	+0,1
	88,4	81,1	+7,3

Investitionen

in Mio. €	2022	2021	Veränderung
Deutschland	50,9	36,5	+14,4
Polen	55,4	69,9	-14,5
Tschechien	0,5	0,2	+0,3
Slowakei	0,1	1,3	-1,2
USA	88,9	91,9	-3,0
	195,8	199,8	-4,0

Verschuldung

in Mio. €	2022	2021	Veränderung
Liquide Mittel	101,4	147,7	-46,3
Bruttoverschuldung	-611,0	-512,6	-98,4
Nettoverschuldung	-509,5	-364,9	-144,6
LTV (in %)	31,3%	32,6%	-1,3%

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Trei Real Estate GmbH
Klaus-Bungert-Str. 5b
40468 Düsseldorf
+49 211 54011-000
info@treirealestate.com

LANDESGESELLSCHAFTEN

Trei Real Estate Poland sp. z o.o.
ul. Wspólna 47/49
00-684 Warszawa
+48 22 427 63 01
poland@treirealestate.com

Trei Real Estate USA Management LLC

1422 S. Tryon Street, 3rd Floor
Charlotte, NC 28203
+1 704 940 5592
usa@treirealestate.com

REDAKTION

Justine Kuipers
Kristin Finke
Denise Hudemann

ART-DIREKTION

31M Agentur für Kommunikation GmbH
Walter-Sachsse-Weg 17
45133 Essen

FINANZTEIL

Inhouse produziert mit www.firesys.de

DRUCK

druckpartner Druck- und Medienhaus GmbH, Essen
www.druckpartner.de

BESUCHEN / FOLGEN SIE UNS UNTER

www.treirealestate.de
www.trei-wohnen.de
[linkedin.com/company/trei-real-estate-gmbh](https://www.linkedin.com/company/trei-real-estate-gmbh)

