





*Es ist nicht unsere Aufgabe, die Zukunft
vorauszusagen, sondern auf sie gut
vorbereitet zu sein.*

PERIKLES

2023

GESCHÄFTSBERICHT

TREI REAL ESTATE

INHALTS-
VERZEICHNIS

8

VORWORT DER
GESCHÄFTSFÜHRUNG

Key Facts	10
Highlights	11

12

UNTERNEHMEN

Unternehmensgruppe Tengemann	14
Kontinuität in Krisenzeiten	16

18

PORTFOLIO

Portfoliostrategie	20
An- und Verkäufe	22
Fertigstellungen	24
Wohnimmobilien in Deutschland	26
Wohnimmobilien in Polen	32
Wohnimmobilien in den USA	38
Vendo Parks in Polen	44
Interview mit Stefan Hackbart, Generalbevoll- mächtigter der Volksbank Darmstadt Mainz	46
Einzelhandel in Europa	48



30 | QUARTILLION | WIESBADEN



42 | QUEENS WEDGEWOOD-HOUSTON | NASHVILLE

50

TEAM

Das sind wir	52
Das macht uns aus	53
Team Key Facts	54
15 Jahre, drei Länder, ein Team	56
Mitarbeiter im Fokus	58

60

FINANZIELLE
ECKDATEN

Finanzielle Eckdaten	62
----------------------	----

64

IMPRESSUM



VORWORT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Sehr geehrte Damen und Herren,

2023 war für die Immobilienbranche eine harte Prüfung. Die schwierige Lage zeichnete sich bereits im Jahr zuvor ab und spitzte sich im vergangenen Jahr ihrem Höhepunkt zu. Die Unsicherheit am Immobilienentwicklungsmarkt stieg noch einmal deutlich an und der Transaktionsmarkt kam fast zum Erliegen. Rückblickend hat sich unser Unternehmen inmitten dieser Großkrise einmal mehr als resilient erwiesen. In diesen herausfordernden Zeiten hat sich deutlich gezeigt, dass Unternehmen nicht nur in Phasen des wirtschaftlichen Aufschwungs und unter günstigen Rahmenbedingungen funktionieren dürfen, sondern auch in Krisenzeiten Widerstandsfähigkeit beweisen müssen. Uns war es möglich, an unseren ursprünglichen Plänen für das Jahr festzuhalten und unsere Projekte konsequent weiterzuentwickeln. Nicht zuletzt haben umsichtige Investitionen und vorsichtiges Handeln – auch in den Jahren zuvor – uns für diese Krise gewappnet. Nun zählt sich aus, dass wir immer schon mit einer vergleichsweise geringen Finanzierungsquote gewirtschaftet haben und über ein konsequent bereinigtes Bestandsportfolio mit positivem Cash Flow verfügen.

2023 ist es uns gelungen, zwei unserer Wohnprojektentwicklungen fertigzustellen. In Charleston (SC) in den USA haben wir das „Atlantic Beach House“ fertiggestellt und erfolgreich verkauft. Ebenso ist auch der „Lotsenhof“ im Mainzer Zollhafen zum Ende des Jahres finalisiert und im Anschluss an den Käufer übergeben worden. Zudem konnten wir mit dem Bau von drei neuen großen Wohnprojekten und damit 1.080 weiteren Wohnungen beginnen, drei neue Grundstücke erwerben, sechs neue Vendo Parks eröffnen und uns trotz schwierigem Marktumfeld neue Finanzierungen von insgesamt 194 Mio. € sichern.

Auch das aktuelle Jahr wird weiterhin große Herausforderungen mit sich bringen, weil viele Faktoren, die das Jahr bestimmen werden, kaum prognostizierbar sind. Doch die steigende Nachfrage nach Wohnraum, insbesondere auf dem Mietmarkt in unseren Kernländern und die hohe Stabilität des nahversorgenden Einzelhandels sehen wir als guten Katalysator für die Kontinuität unseres Portfolios.

Wir werden unseren Weg auch im Geschäftsjahr 2024 weiterverfolgen. Und mit der Bereitschaft, unser Geschäftsmodell regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen und wenn nötig auch unsere Strategie anzupassen, sind wir überzeugt davon, die Trei auch unter schwierigen Rahmenbedingungen weiterhin 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

2,0

Mrd. €
Projektentwicklungs-
pipeline

213

Mio. €
Investitionsvolumen

34,1%

Verschuldungsgrad
(LTV)

80

Mio. €
Mietvolumen

194

Mio. € neue
Finanzierungen

1,3

Mrd. €
Bestandsportfolio

ÜBER 170

Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter

RD. 6.100

geplante
Wohneinheiten

HIGHLIGHTS



Baubeginn der Projekte „Alta Ivy“ in Cary, North Carolina, „Atlantic Nowell Creek“ in Charleston, South Carolina, und unseres ersten Mietwohnprojekts in Poznań, „UP2U“



Fertigstellung von sechs Vendo Parks und Sicherung zwei weiterer Grundstücke



Vermietungsbeginn im „Fischerhof“ im Mainzer Zollhafen, „The Note“ in Jacksonville, Florida, und „Ello House“ in Charlotte, North Carolina



Verkauf aller Wohnungen in Łódź („Osiedle KRAFT“) und in Wrocław („Bacciarellego 54“)



Sicherung eines weiteren Grundstücks in Łódź („Osiedle BLASK“) zur Entwicklung von Eigentumswohnungen



Erfolgreicher Verkauf des Projekts „Atlantic Beach House“ in Charleston, South Carolina



Sicherung eines flexiblen Kreditrahmens über 43 Mio. € bei der Volksbank Darmstadt Mainz



Abschluss einer Cross-Border-Finanzierung für 61 Biedronka-Märkte über 73,5 Mio. €



Erneute Auszeichnung als „Retail Developer of the Year“ und Auszeichnung als führender Immobilienanbieter im Bereich Wohnen in Wrocław sowie Erhalt vier weiterer Awards



Verkauf des Portfolios in Tschechien und der Slowakei mit 71 Immobilien



Feierlichkeiten zum 15-jährigen Jubiläum der Trei gemeinsam mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus allen Landesgesellschaften

UNTERNEHMEN



UNTERNEHMENSGRUPPE TENGMANN

WIR SIND TEIL DER UNTERNEHMENSGRUPPE TENGMANN

Die in München ansässige Holding der Tengelmänn-Unternehmensgruppe ist ein seit 1867 bestehendes Familienunternehmen. Das Unternehmen versteht sich als aktiver Family Equity Investor und hält aktuell mehr als 50 Beteiligungen in Europa und in Nordamerika. Zum vielfältigen Beteiligungsportfolio gehören einerseits große Handelsunternehmen wie OBI und KiK, aber auch die Immobiliengesellschaft Trei, das Energieberatungsunternehmen Tengelmänn Energie, das Versicherungsunternehmen Tengelmänn Assekuranz sowie die Tengelmänn Audit. Die Tochtergesellschaften Emil Capital Partners (Greenwich, USA), Tengelmänn Ventures (München) und Tengelmänn Growth Partners (München) investieren in Start-ups und Grown-ups in Europa und in Nordamerika.

www.tengelmänn21.com



»» *Das Immobiliengeschäft war, ist und bleibt eine der Konstanten unserer auf nachhaltig positive Entwicklung angelegten Unternehmensstrategie. Dies entspricht dem langfristigen Denken, das unser Familienunternehmen seit mehr als 150 Jahren auszeichnet.*

Christian Haub

CHRISTIAN HAUB
CEO Unternehmensgruppe Tengelmänn

IMMOBILIEN ALS STABILITÄTSANKER IM TENGMANN-KONZERN

Der Tengelmänn-Konzern ist in drei Geschäftsbereiche aufgeteilt:
Retail, Real Estate und Venture & Growth.



FOKUSSIERUNG DES IMMOBILIENPORTFOLIOS UND ERSCHLISSUNG NEUER MÄRKTE

Durch erfolgreiche Verkäufe ihrer Ländergesellschaften in Portugal, Tschechien sowie in der Slowakei Anfang 2023 strebt die Trei eine Intensivierung und Ausweitung ihrer Entwicklungsaktivitäten in den Fokusländern Polen, USA sowie Deutschland an.

Das Immobiliengeschäft der Trei auf dem polnischen sowie dem amerikanischen Wohnungsmarkt im Südosten des Landes blieb 2023 weiterhin im Fokus. In Polen hat das Unternehmen mit seiner ersten Entwicklung von Mietwohnungen einen vielversprechenden Wachstumsmarkt erschlossen und plant weitere Entwicklungen in diesem Segment.



KONTINUITÄT IN KRISENZEITEN

2023 wird als Krisenjahr in die Geschichte der Immobilienbranche eingehen. Die schwierige Lage zeichnete sich bereits im Jahr davor ab. Im Verlauf von 2022 wurden die Leitzinsen innerhalb eines historisch kurzen Zeitraums sowohl in Europa als auch in den USA drastisch erhöht. Die Unsicherheit am Immobilienmarkt stieg extrem an und der Transaktionsmarkt kam in der Folge fast zum Erliegen. Der mehr als zehn Jahre anhaltende Immobilien-Boom erreichte ein abruptes Ende.

Im ersten Quartal 2023 war die Entwicklung der Immobilienwerte das erste Mal seit Anfang 2010 wieder negativ. Mit anderen Worten: Nachdem die Preise zwölf Jahre nur gestiegen waren, begannen sie zu sinken. Es folgten zwei weitere Quartale mit fallenden Immobilienpreisen.

Im Sommer und Herbst erreichte die Krise einen ersten Höhepunkt: Vor allem in Deutschland und Polen konnten zahlreiche Projektentwickler ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen und mussten Insolvenz anmelden. Es traf kleine und mittlere Projektentwickler, aber teilweise auch große Marktakteure. In den USA dagegen waren die Folgen für die Developer nicht so gravierend. Dies lag u. a. daran, dass die Preise vor der Krise nicht so stark gestiegen waren wie etwa in Deutschland. In der Folge gelang es vielen Entwicklern, ihre Finanzierungen trotz des neuen Zinsumfeldes zu verlängern. Die dargestellte Entwicklung zeigt: Unternehmen müssen nicht nur während Schönwetterperioden und günstiger Rahmenbedingungen funktionieren, sondern sie müssen sich auch auf Krisenzeiten vorbereiten. Krisenresilienz und die Vorsorge für Krisen waren aber für uns als Unternehmen immer eine wichtige Vorgabe und oberstes Ziel – nicht zuletzt als Teil einer zu hundert Prozent familiengeführten Unternehmensgruppe, die grundsätzlich langfristig denkt. Einerseits gelingt uns dies durch umsichtige Investments und vorsichtiges Handeln. Als ein Beispiel sei hier unsere für Entwickler relativ niedrige Fremdkapitalquote genannt. Doch das reicht nicht, um sich darauf auszuruhen. Wir stellen die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäftsmodells regelmäßig auf den Prüfstand und scheuen uns nicht, unsere Gesamtstrategie immer wieder anzupassen.

DIVERSIFIKATION ÜBER ZWEI SÄULEN: PROJEKT- ENTWICKLUNG UND ASSET MANAGEMENT

Ein Mittel, um unsere Krisenresilienz zu steigern und die Kontinuität unserer Aktivitäten zu gewährleisten, ist die Diversifikation unseres Geschäfts. Das Geschäftsmodell der Trei Real Estate fußt seit vielen Jahren auf zwei Säulen – auf der Projektentwicklung und dem Asset Management von Immobilien im eigenen Bestand sowie für Dritte.

Auf unsere Projektentwicklungs-Pipeline entfallen 2,0 Mrd. Euro, auf unsere Assets under Management 1,3 Mrd. Euro. Unser Bestandsportfolio ist hervorragend vermietet an Top-Mieter aus Lebensmittelhandel und Anbieter von Gütern des täglichen Bedarfs und bringt auch in schwierigen Zeiten einen stabilen und verlässlichen Cash Flow. Dadurch liefert das Asset Management eine solide Basis für das volatilere Projektentwicklungsgeschäft und einen Beitrag zur Finanzierung unserer Entwicklungstätigkeit.

Hinzu kommt die internationale Diversifizierung unseres Geschäfts, die uns hilft, unsere Risiken zu streuen. Seit dem Verkauf unserer Ländergesellschaften in Portugal, Tschechien und der Slowakei Anfang 2023 agieren wir in unseren drei Kernländern Deutschland, Polen und den USA. Wir entwickeln Wohnimmobilien in allen drei Ländern. Zudem halten wir in Deutschland und Polen Einzelhandelsimmobilien und entwickeln in letzterem Fachmarktzentren. Während Deutschland vor allem für Stabilität steht, bieten die USA schnelleres Wachstum und größere Chancen. Das haben auch erste Verkäufe der von uns entwickelten Wohnimmobilien eindrucksvoll gezeigt. Doch auch in Polen, einem der dynamischsten Länder in Europa, sehen wir große Chancen. Und sich bietende Chancen zu nutzen, steht für uns für Kontinuität. Das Land hat enormen Nachholbedarf bei modernen Mietwohnungen; die Marktentwicklung steht noch ganz am Anfang. Mit einem ersten Mietwohnprojekt mit ca. 460 Mietwohnungen im Bau und einem zweiten in der Entwicklung haben wir 2023 vielversprechendes Neuland betreten. Zugleich gibt es in Polen im Einzelhandel vor allem in den mittleren und kleineren Städten noch große Potenziale. Diese heben wir mit unseren Fachmarktzentren der Marke "Vendo Park" bereits seit 2013.



POZNAŃ | PIĄTKOWSKA | UP2U

KONSERVATIVE FREMDFINANZIERUNGS- STRATEGIE IST EIN ENTSCHEIDENDER PFEILER

Einer der wichtigsten Pfeiler unserer Resilienzstrategie ist eine konservative Fremdfinanzierungsstrategie. Dank unserer Zugehörigkeit zu Tengelmann als kapitalstarkes Familienunternehmen ist die Trei Real Estate nicht in so starkem Maß auf Kredite angewiesen wie andere Projektentwickler. Zum Jahresende betrug unsere Fremdkapitalquote nur 34,1 Prozent. Diese geringe Quote hat uns auch vor zu negativen Auswirkungen der Zinswende und Problemen bei der Refinanzierung geschützt, die einigen anderen Projektentwicklern zum Verhängnis wurden. Und sie erlaubt uns, uns schnell an sich ändernde Marktbedingungen anzupassen und unvorhergesehene Herausforderungen zu bewältigen.

Trotz der teilweise starken Auswirkungen der Krise konnten wir unsere Strategie 2023 in allen drei Ländern wie geplant fort- und umsetzen. Aufgrund unserer gut gefüllten Pipeline gehen wir daher auch für 2024 davon aus, dass wir unsere Geschäfte plangemäß fortführen können.

Die Krise wird eine Marktbereinigung zur Folge haben – vor allem unter den Projektentwicklern. Das sehen wir auch als Chance. Daher ist es unser Bestreben, unsere Geschäftstätigkeit 2024 weiter auszuweiten: Hier planen wir, uns noch weiter für die Zusammenarbeit mit professionellen Partnern und institutionellen Investoren zu öffnen. In den USA arbeiten wir bereits seit 2018 in Joint Ventures mit regionalen Entwicklungspartnern zusammen. In Europa gibt es eine seit 2021 bestehende Zusammenarbeit mit Patron Capital, einem institutionellen Investor aus dem Vereinigten Königreich, mit dem wir in Polen im Joint Venture Vendo Parks entwickeln. Zudem haben wir Mitte 2023 eine Partnerschaft mit KINGSTONE Real Estate zur Entwicklung von Mietwohnungen in Polen geschlossen. Wir sind offen für weitere Partner aus dem institutionellen Bereich und werden auch 2024 potenzielle Partnerschaften prüfen. Unterm Strich blicken wir zuversichtlich auf das Jahr 2024. Viele Faktoren, die das Jahr bestimmen werden, sind kaum prognostizierbar – wie beispielsweise der weitere Verlauf des Ukraine-Krieges, die Energiepreisentwicklung oder auch die weitere Zinsentwicklung. Dennoch sind wir überzeugt davon, dass die Trei Real Estate stabil für die Zukunft aufgestellt ist, um auch schwieriges Fahrwasser in den kommenden Jahren zu meistern.

PORTFOLIO



port.o.
prenz

PORTFOLIOSTRATEGIE

Als Projektentwickler und Asset Manager planen, entwickeln, managen und verkaufen wir passgenaue und nachhaltige Wohn- und Handelsimmobilien – und schaffen damit Lebensräume, in denen Menschen sich begegnen und miteinander leben.

Als hundertprozentiges Tochterunternehmen von Tengelmann ist es unser Ziel, ein langfristig attraktives, nachhaltiges Immobilienportfolio zu managen, das eine stabile Säule im Konzern bildet und einen sicheren Cash Flow liefert. Mit dem Verkauf unserer Ländergesellschaften in Portugal sowie in Tschechien und der Slowakei haben wir unseren strategischen Fokus und das Profil der Trei als Projektentwickler deutlich geschärft. Fortan werden wir uns auf die Entwicklung von Wohnprojekten in unseren drei Kernmärkten Deutschland, Polen und den USA sowie auf den Ausbau unserer komplett selbst entwickelten Fachmarktzentren unter der Marke „Vendo Park“ in Polen konzentrieren.

Im Bereich Wohnimmobilien bewegen wir uns insbesondere in Polen und den USA in Märkten mit außerordentlich hohen Wachstumschancen, die auch viel Potenzial für die Zusammenarbeit mit externen Kapitalpartnern in Joint-Venture-Strukturen bieten. Auch der Blick auf unsere deutsche Entwicklungspipeline bestätigt uns in dieser Hinsicht. Was wir mit dem britischen Investor Patron Capital Partners bereits erfolgreich für unsere Fachmarktzentren in Polen umsetzen, sehen wir auch als Weg, zukünftig unsere Wohnprojektentwicklungen voranzutreiben.

HANDEL

Unser Handelsportfolio umfasst aktuell 191 Handelsimmobilien in Deutschland und Polen. Zu unseren größten Mietern zählen renommierte internationale Handelsketten wie zum Beispiel Aldi, Lidl, Kaufland, Edeka, Rewe und Biedronka. Im Rahmen einer Portfoliabereinigung haben wir bereits Ende 2022 unser gesamtes Einzelhandelsportfolio mit 49 Immobilien in Portugal veräußert, gefolgt vom Verkauf unserer insgesamt 60 Supermarktimmobilien in Tschechien sowie zehn Vendo Parks in Tschechien und der Slowakei im ersten Quartal 2023.

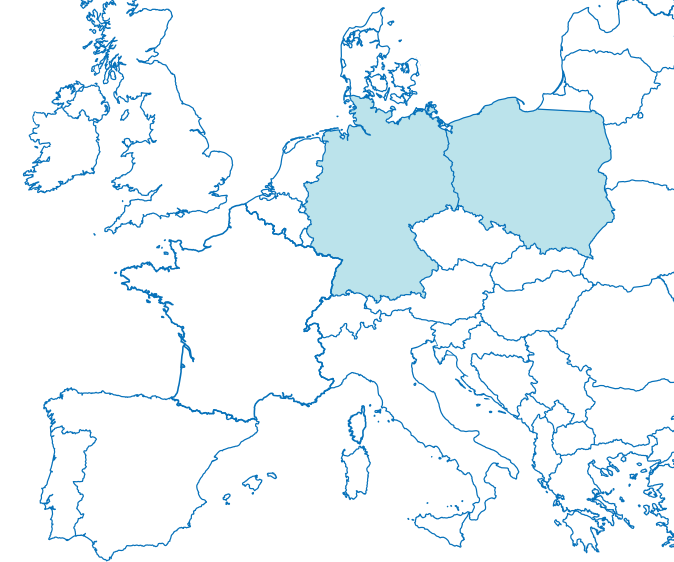
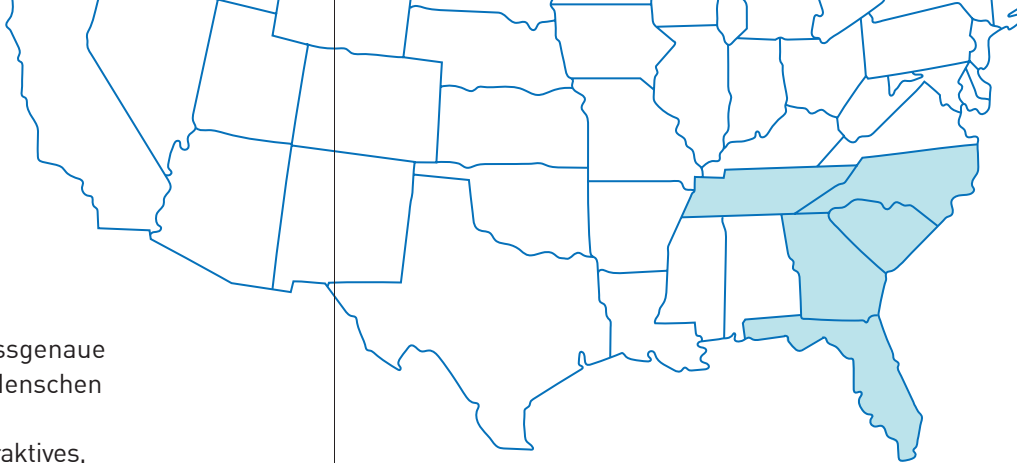
Ende 2023 managen wir in Polen ein Portfolio von insgesamt 38 vollvermieteten Vendo Parks, darunter vier, die im Rahmen eines Joint Ventures mit dem britischen Investor Patron Capital Partners entwickelt wurden. Damit kommen wir unserem Ziel von 40 Vendo Parks im Eigenbestand immer näher – das Potenzial für weitere Entwicklungen ist aber nach wie vor gegeben, sodass wir unser Geschäft in Joint-Venture-Strukturen weiter ausbauen werden. Insgesamt befinden sich 14 weitere Vendo Park-Entwicklungen in der Pipeline.

WOHNEN

Die Gesamtzahl unserer Wohnungen in Entwicklung und Bau beläuft sich auf rund 6.100 Einheiten in unseren drei Fokusländern Deutschland, Polen und den USA.

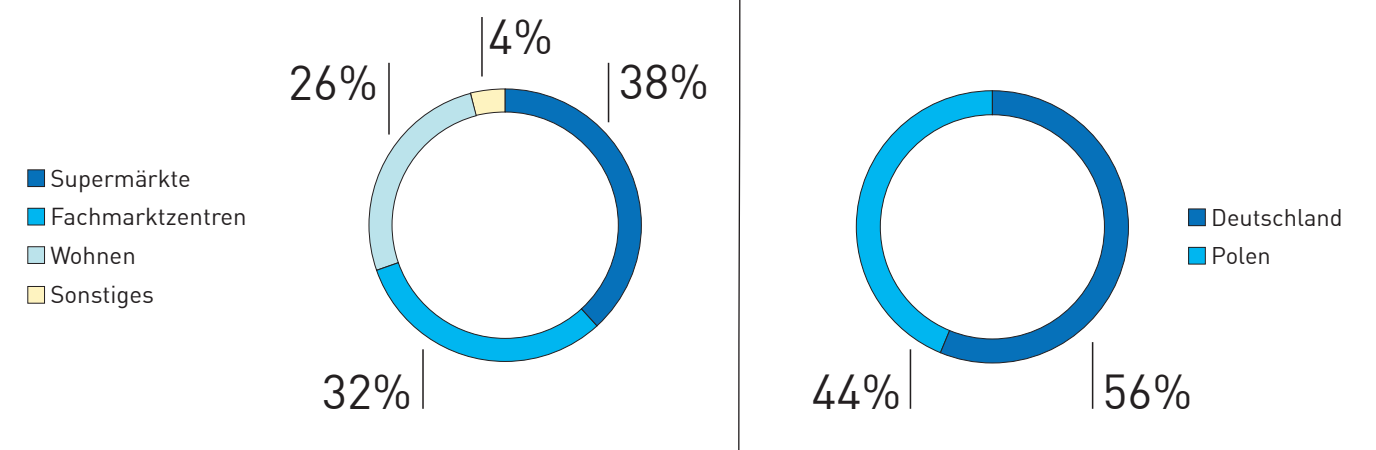
Unsere in Deutschland entwickelten Wohnimmobilien befinden sich in Top-Lagen in attraktiven Wachstumsregionen. Mit Blick auf den Umfang unserer deutschen Entwicklungspipeline können wir uns sowohl vorstellen, in Zukunft Projektentwicklungen zu verkaufen, als auch mit externen Kapitalpartnern in Joint-Venture-Strukturen zusammenzuarbeiten, um die Realisierung zu beschleunigen.

In Polen verfolgen wir weiterhin unsere Strategie, neben Eigentumswohnungen stark nachgefragte Mietwohnungen in Metropolregionen zu entwickeln. Ein Markt, der noch relativ klein ist, in dem das Angebot den Bedarf aber lange nicht deckt, und der daher großes Potenzial verspricht. In den USA entwickeln wir gemeinsam mit lokalen, erfahrenen Joint-Venture-Partnern Multi-Family-Projekte im boomenden Südosten der USA – in North Carolina, South Carolina, Georgia, Tennessee und Florida. Die für die USA typischen Mietwohnungskomplexe bieten eine Vielzahl von Services wie Pools, Fitnesscenter und Gemeinschaftsflächen.



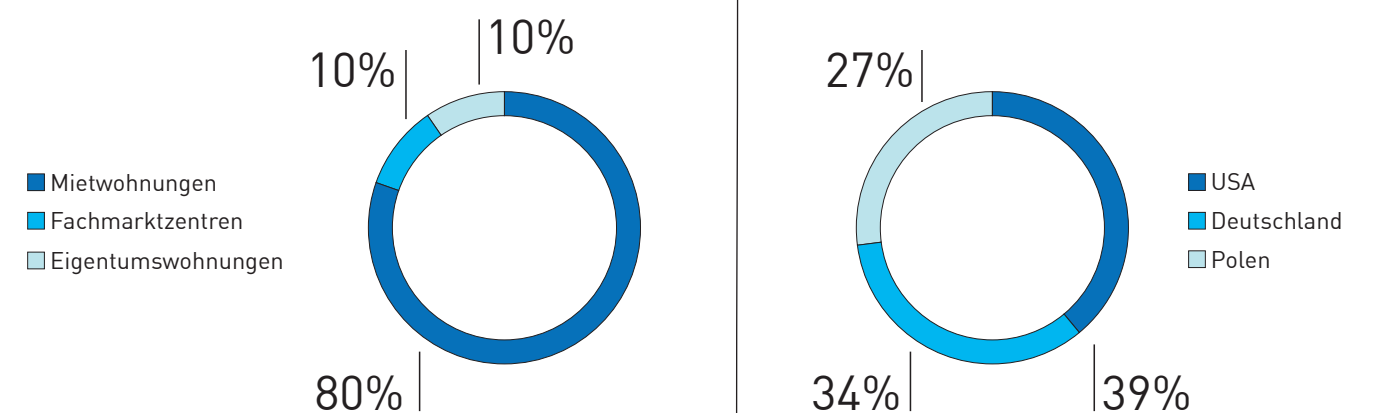
BESTANDSPORTFOLIO

1,3 Mrd. €



ENTWICKLUNGSPipeline

2,0 Mrd. €



AN- UND VERKÄUFE

3

GRUNDSTÜCKE
ANGEKAUFT

2 GRUNDSTÜCKE
FÜR
VENDO PARKS
IN POLEN

1 GRUNDSTÜCK FÜR
EIN WOHNPROJEKT
IN POLEN

CA. 131.000 M²
GRUNDSTÜCKS-
FLÄCHE

CA. 54.000 M²
GEPLANTE
BRUTTOGESCHOSS-
FLÄCHE (BGF)



ŁÓDŹ | PL
OSIEDLE BLASK



ŚRODA ŚLĄSKA | PL
VENDO PARK



KĘDZIERZYN KOŹLE | PL
VENDO PARK

125

IMMOBILIEN
VERKAUFT

CA. 220.000 M²
MIETFLÄCHE

168
EIGENTUMSWOHNUNGEN
VERKAUFT

CA. 10.800 M²
WOHNFLÄCHE



CHARLESTON | USA
ATLANTIC BEACH HOUSE



STARNBERG | DE
EDEKA



LANDESKAUF | PT



WROCLAW | PL
BACCIARELLEGO 54
(3. BAUABSCHNITT)



ŁÓDŹ | PL
OSIEDLE KRAFT
(2. BAUABSCHNITT)



LANDESKAUF | CZ UND SK

FERTIGSTELLUNGEN

2

WOHNPROJEKTE
FERTIGGESTELLT

319

Wohnungen gesamt

CA. 26.100 M²

Wohnfläche



MAINZ | DE
LOTSENHOF



CHARLESTON | USA
ATLANTIC BEACH HOUSE

6

VENDO PARKS
FERTIGGESTELLT

CA. 29.800 M²

Mietfläche



ZAMBRÓW | PL
VENDO PARK



LUBIN | PL
VENDO PARK



ŁAPY | PL
VENDO PARK



KRAKÓW | PL
VENDO PARK



KONIN | PL
VENDO PARK



GORZÓW WIELKOPOLSKI | PL
VENDO PARK



15TH CEE RETAIL
AWARDS 2023
Retail Park
Developer
Trei Real Estate
Poland

15TH CEE RETAIL
AWARDS 2023
Retail Project
Vendo Park
Otwock

13TH CEE
INVESTMENT
AWARDS 2023
Retail Project
Vendo Park
Zambrów

PRCH RETAIL
AWARDS 2023
New Retail
Park 2023
Vendo Park
Otwock

EUROBUILD
AWARD 2023
Retail Developer
of the Year
Trei Real Estate

LIDER
NIERUCHOMOŚCI
OTODOM 2022
Rynek Wrocławski
Trei Real Estate
Poland

UNSERE WOHNIMMOBILIEN

IN DEUTSCHLAND



12

Projekte

670

Mio. €
Pipeline-Volumen

CA. 1.400

Wohnungen
gesamt

PROJEKTE

- fertiggestellt
- im Bau oder in Entwicklung

WOHNEN IN URBANER ATMOSPHÄRE

Unsere insgesamt zwölf Wohnprojekte in Deutschland, die sich derzeit in unterschiedlichen Stadien der Planungs- und Realisierungsphase befinden, haben eins gemeinsam: Sie zeichnen sich durch begehrte Standorte in Top-Regionen aus. Insgesamt entwickeln wir zurzeit ca. 1.400 Wohneinheiten, mit denen wir attraktiven Neubau in urbanen Lagen schaffen. Ein Fokus unserer Entwicklungen liegt auf der Nachverdichtung im städtischen Umfeld: An Stellen, wo zuvor eingeschossige Supermärkte standen, entsteht durch gezielte Überbauung neuer Wohnraum in zentralen Lagen. Unsere Entwicklungspipeline hat ein Volumen von rund 670 Mio. €. Im Mainzer Zollhafen konnten wir Ende 2023 den „Lotsenhof“ mit 95 modernen, lichtdurchfluteten Mietwohnungen in direkter Wasserlage am Rhein fertigstellen. Das Objekt wurde bereits im Rahmen eines Forward Deals Mitte 2022 erfolgreich an einen institutionellen Investor veräußert.

Auf einem benachbarten Baufeld im Mainzer Zollhafen entsteht zeitgleich der „Fischerhof“ mit 88 Mietwohnungen, dessen Fertigstellung für das zweite Quartal 2024 geplant ist. In Wiesbaden wiederum haben wir im Oktober 2023 die Baugenehmigung für ein studentisches Wohnbauprojekt mit 182 modernen Einzelapartments in der Dotzheimer Straße erhalten. Im Erdgeschoss wird ein neuer Netto-Verbrauchermarkt einziehen.

Mit Blick auf die deutsche Entwicklungspipeline sehen wir Potenzial in der Zusammenarbeit mit externen Kapitalpartnern in Joint-Venture-Strukturen, um die Umsetzung dieser Pipeline zu beschleunigen.



www.treirealestate.com/projekte

FISCHERHOF

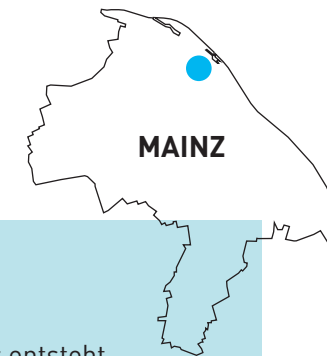
MIETWOHNUNGEN MAINZ



Trotz der Herausforderungen durch die Pandemie und den Ukraine-Krieg konnten wir die Bauarbeiten am Fischerhof vorantreiben, sodass sie sich nun nach etwas mehr als zwei Jahren erfolgreich dem Abschluss nähern. Es ist ein tolles Wohnprojekt. Das spiegeln auch das hohe Mietinteresse und der gute Zuspruch wider.

Thorsten Holländer

Thorsten Holländer
Senior Construction Manager, Trei Real Estate



In einzigartiger Lage mitten in Mainz entsteht im Zollhafen in direkter Wasserlage am Rhein ein urbanes Quartier der Zukunft. Hier entwickeln wir den „Fischerhof“ mit seinen 88 hochwertigen Mietwohnungen. Das Besondere: Künstlich angelegte Grachten umschließen das Projekt und verstärken das Gefühl, naturnah am Wasser zu wohnen. Die Ein- bis Sechszimmer Wohnungen, darunter auch barrierefreie Wohnungen, sind ideal für Singles, Paare oder Familien und schaffen ein komfortables Zuhause, das sich den Bedürfnissen jeder Lebenssituation anpassen lässt. Der Standort bietet alle Vorteile urbanen Wohnens: vielfältige Einkaufs-, Gastronomie- und Freizeitangebote sowie ein buntes Kunst- und Kulturprogramm. Die Innenstadt mit ihrer „Römerpassage“ ist nur wenige Minuten entfernt. Und umliegende Parks mit weitläufigen Grünflächen und Spielplätzen laden zum entspannten Verweilen ein.



www.treirealestate.com/projekte/mainz-zollhafen-fischerhof

FISCHERHOF
ZOLLHAFEN MAINZ

Wohnfläche

CA. **6.500 M²**

Anzahl der Wohnungen

88

Investitionsvolumen

CA. **40 MIO. €**

Baubeginn

2021

Fertigstellung

2024

ARCHITEKT

HPP Architekten GmbH, Düsseldorf

GENERALUNTERNEHMER

MBN GmbH



Moderner Einzelhandel trifft auf studentisches Wohnen. Das Quartillion ist ein gelungenes architektonisches Beispiel für Nachverdichtung in städtischen Lagen: keine zusätzliche Flächenversiegelung, grüne Retentionsflächen auf den Dächern und keine oberirdischen Parkplätze im Stadtbild.

Tobias Bender

Tobias Bender
Geschäftsführer, IHT Planungsgesellschaft



QUARTILLION

STUDENTENWOHNUNGEN WIESBADEN

In Hessens Hauptstadt Wiesbaden entwickeln wir 182 Einzelapartments für Studenten. Alle werden vollmöbliert und mit einer Küchenzeile sowie einem Badezimmer ausgestattet. Zudem werden ein Gemeinschaftsraum, ein Lernraum, eine Waschbar mit Waschmaschinen und Wäschetrocknern sowie eine Dachterrasse zur Verfügung stehen. Der Campus der Hochschule RheinMain ist fußläufig zu erreichen und auch für eine nahe Einkaufsmöglichkeit ist gesorgt: Im Erdgeschoss entsteht ein neuer Netto-Verbrauchermarkt. Der Bau hat im ersten Quartal 2024 begonnen. Die Apartments werden zukünftig unter der Marke „Quartillion“ betrieben und mit zahlreichen Serviceleistungen zu einem All-Inclusive-Mietpreis angeboten. Damit ist das „Quartillion“ in Wiesbaden unser zweites Projekt seiner Art. Das erste „Quartillion“ wurde 2017 in Köln fertiggestellt.



www.treirealestate.com/projekte/wiesbaden-dotzheimer-strasse-162

Wohnfläche
CA. **3.900 M²**

Gewerbefläche
CA. **1.600 M²**

Anzahl der Wohnungen
182

Investitionsvolumen
CA. **33 MIO. €**

Baubeginn
2024

Fertigstellung
2026

ARCHITEKT
IHT Planungsgesellschaft mbH

UNSERE WOHNIMMOBILIEN

IN POLEN



8

Projekte

330

Mio. €
Pipeline-Volumen

CA. 2.500

Wohnungen
gesamt

PROJEKTE

- fertiggestellt
- im Bau oder in Entwicklung

WOHNUNGSMARKT AUF WACHSTUMSKURS

Der Bedarf nach zeitgemäßem, hochwertigem Wohnen in urbanen Lagen hält auf dem polnischen Wohnungsmarkt auch 2023 an. Insbesondere der Mietwohnungsmarkt wächst. Mit nur einem Prozent Anteil am gesamten Wohnungsmarkt spielte er bisher keine Rolle, doch die heutige Nachfrage, vor allem in Großstädten, übersteigt das aktuelle Angebot bei weitem.

Der hohen Nachfrage nach Wohnraum begegnen wir mit einer Ausweitung unseres Wohnungsangebots – sowohl bei Eigentums- als auch bei Mietwohnungen. Zurzeit entwickeln wir in Polen insgesamt ca. 2.500 Wohneinheiten, davon ca. 1.050 Mietwohnungen.

Im Oktober 2023 haben wir die Baugenehmigung für unser erstes Mietwohnprojekt in Poznań erhalten. Hier entstehen nahe des Stadtzentrums insgesamt 460 Wohneinheiten. In Łódź konnten wir in unserem Wohnprojekt „Osiedle KRAFT“ alle Wohnungen verkaufen. Das hohe Interesse bestätigte uns, unsere Investitionen in den Standort Łódź auszuweiten. Anfang 2023 haben wir ein weiteres Grundstück in der Stadt erworben und werden hier 214 Eigentumswohnungen in der Smugowa Straße entwickeln. In Wrocław wiederum befindet sich Ende des Jahres ein weiteres unserer inzwischen acht Wohnprojekte, „Bacciarrellego 54“, kurz vor der Fertigstellung. Alle der 276 Eigentumswohnungen sind bereits verkauft.

Der polnische Wohnungsmarkt bleibt für uns als Entwickler sehr attraktiv. Im Bereich Mietwohnen haben wir daher bereits ein zweites Projekt in Vorbereitung: In Warschau sollen rund 590 Mietwohnungen entstehen.



www.treirealestate.com/projekte

UP2U

MIETWOHNUNGEN POZNAŃ



UP2U wird mit innovativer Modultechnik gebaut. Der Einsatz unserer vorgefertigten Komponenten ermöglicht kürzere Vorlauf- und Bauzeiten und erhöht die Effizienz des gesamten Bauprozesses und dessen Nachhaltigkeit erheblich. Gleichzeitig bietet er eine wirtschaftlich attraktive Alternative gegenüber traditionellen Bauweisen.

Robert Jędrzejowski

Robert Jędrzejowski
CEO, Pekabex



Im Norden von Poznań entsteht im Stadtteil Winiary in unmittelbarer Nähe zum Stadtzentrum unser erstes Mietwohnprojekt unter dem Namen „UP2U“ mit insgesamt 460 Wohnungen. Der Startschuss für die Bauarbeiten ist im vierten Quartal 2023 gefallen. Alle Wohnungen werden voll möbliert und mit modernen Küchen und Bädern ausgestattet. Ein neuer moderner Verbrauchermarkt, der an Biedronka vermietet ist, befindet sich direkt vor der Tür. Poznań liegt im Westen Polens in der Woiwodschaft Wielkopolska und ist mit etwa 530.000 Einwohnern die fünftgrößte Stadt des Landes. Sie ist bekannt für ihre Universitäten und ihre Altstadt mit den im Renaissancestil erbauten Gebäuden. Das Stadtzentrum ist über Hauptstraßen, S-Bahn- und Busverbindungen in wenigen Minuten zu erreichen. Und der angrenzende Cytadela-Park sowie die breite Palette an Kultur- und Freizeitangeboten machen „UP2U“ zu einem attraktiven Wohnort.



www.treirealestate.com/projekte/poznan-piatkowska



Wohnfläche

CA. **19.300 M²**

Gewerbefläche

875 M²

Anzahl der Wohnungen

460

Investitionsvolumen

CA. **51 MIO. €**

Baubeginn

2023

Fertigstellung

2026

ARCHITEKT

LITOBORSKI + MARCINIAK Biuro
Architektoniczne Sp. z o. o.



OSIEDLE
BLASK



Die zentrale Lage in Polen, das starke Wirtschaftswachstum der Region sowie eine Vielzahl von Infrastruktur- und Sozialinvestitionen machen Łódź als Wohnort attraktiv. Für uns der ideale Standort, um mit einer zweiten Wohnprojektentwicklung in der Stadt Wohnraum zu schaffen.

Mariusz Cegielski

Mariusz Cegielski
Head of Residential Development,
Trei Real Estate Polen



OSIEDLE BLASK

EIGENTUMSWOHNUNGEN ŁÓDŹ

In Łódź, im Zentrum Polens, entwickeln wir nach Osiedle KRAFT mit „Osiedle BLASK“ unser nunmehr zweites Wohnprojekt in der Stadt. Direkt angrenzend ans Zentrum umgeben von Parks entstehen im Stadtteil Bałuty 214 Eigentumswohnungen. Die moderne Architektur des Objekts in Anlehnung an den historischen Charakter des Stadtteils wird sich nahtlos in die Umgebung einfügen. Bereits im vierten Quartal 2023 wurde mit dem Verkauf der Wohnungen begonnen.

Bałuty ist als grüner Stadtteil bekannt und beherbergt unter anderem den beliebten Helenów-Park. Öffentliche Verkehrsmittel sowie Autobahnen, Schnellstraßen und die neu entstandene Ringstraße sind schnell zu erreichen und sprechen für die zentrale Lage. Universitäten, Schulen und Kindergärten befinden sich in direkter Nachbarschaft, ebenso wie das Einkaufszentrum „Manufaktura“ mit seinen vielfältigen Geschäften, Restaurants sowie Museen, Kino und Theater.



www.treirealestate.com/projekte/lodz-smugowa

Wohnfläche

CA. **12.300 M²**

Anzahl der Wohnungen

214

Investitionsvolumen

CA. **25 MIO. €**

Baubeginn

2024

Fertigstellung

2027

ARCHITEKT

Neoprojekt Wojciech Netzel

UNSERE WOHNIMMOBILIEN

IN DEN USA



7

Projekte

800

Mio. €
Pipeline-Volumen

CA. 2.200

Wohnungen
gesamt

PROJEKTE

- fertiggestellt
- im Bau oder in Entwicklung

BAU-BOOM IM WIRTSCHAFTS- UND WACHSTUMSSTARKEN SÜDOSTEN

Zu Ende 2023 befanden sich fünf unserer Wohnprojekte in den USA im Bau und zwei in Planung, ein weiteres konnten wir erfolgreich verkaufen. Der Fokus unserer Investitionen liegt hier weiterhin auf Multi-Family-Konzepten in prosperierenden Städten im Südosten des Landes, wo wir mit erfahrenen lokalen Partnern kooperieren.

Nachdem unser zweites US-Development mit dem Namen „Atlantic Beach House“ in Charleston, South Carolina, bereits Ende 2022 fertiggestellt wurde, ist uns im ersten Quartal 2023 der erfolgreiche Verkauf gelungen. Zudem ist in 2023 der Startschuss für die Bauarbeiten zweier weiterer Projektentwicklungen gefallen: Ebenfalls in Charleston entsteht „Atlantic Nowell Creek“ mit 320 Mietwohnungen. Im benachbarten Bundesstaat North Carolina hingegen begannen kurz zuvor die Bauarbeiten in Cary für „Alta Ivy“ mit 290 Mietwohnungen. Drei weitere Wohnprojekte befinden sich Ende 2023 in unterschiedlichen Phasen der Umsetzung. Dazu gehören „The Note“ in Jacksonville, Florida, „Ello House“ in Charlotte, North Carolina, und „Queens Wedgewood-Houston“ in Nashville, Tennessee, das Anfang 2024 fertiggestellt worden ist.

Der US-amerikanische Mietwohnungsmarkt bleibt für uns als Entwickler weiterhin interessant. In den USA kaufen die Amerikaner traditionell ihr Eigenheim. Doch steigende Immobilienkaufpreise treiben die Nachfrage nach Mietwohnungen an. Städte wie Jacksonville, Charleston oder Cary haben einen hohen Lebensstandard, sind dabei jedoch noch relativ bezahlbar. Die Region war im vergangenen Jahr diejenige mit dem höchsten Transaktionsvolumen und der höchsten Gesamtrendite auf dem Multi-Family-Markt der USA.



www.treirealestate.com/projekte

ELLO HOUSE

MIETWOHNUNGEN CHARLOTTE



Ello House ist eins von mittlerweile fünf Projekten, die wir in enger Zusammenarbeit mit der Trei Real Estate realisieren – uns verbindet eine langjährige Partnerschaft, die geprägt ist durch Vertrauen, gemeinsame Werte sowie das Ziel, außergewöhnliche Wohnerlebnisse zu schaffen.

Stuart Proffitt

Stuart Proffitt
Founding Partner, Proffitt Dixon Partners



In Charlotte, North Carolina, befindet sich im Lower South End (LoSo) „Ello House“, unsere zweite Multi-Family-Projektentwicklung in der Südstaatenmetropole. Neben insgesamt 343 geräumig geschnittenen Mietwohnungen stehen auch hier Bewohnern, wie es für die USA typisch ist, viele Annehmlichkeiten zur Verfügung: ein Clubraum mit Lounge für gemeinsame Begegnungen, ein Salzwasser-Swimmingpool oder etwa ein Fitnesscenter. LoSo, südlich von Uptown Charlotte, verfügt über eine ganz eigene Energie. Eine industriell-schicke Atmosphäre, gepaart mit einer reichen Geschichte, macht LoSo zu einem Ziel für alle, die die perfekte Balance zwischen Arbeit und Freizeit suchen. Ein vielfältiges Angebot an Kultur, Gastronomie und Einkaufsmöglichkeiten ist nur wenige Schritte entfernt. Die I-77 liegt in unmittelbarer Nähe und über eine bequeme Anbindung an die Stadtbahn erreicht man das Zentrum von Charlotte in kürzester Zeit.



www.treirealestate.com/projekte/charlotte-los0-village-north-carolina

ello
HOUSE

Wohnfläche
CA. **25.900 M²**

Anzahl der Wohnungen
343

Investitionsvolumen
CA. **89 MIO. €**

Baubeginn
2021

Fertigstellung
2024

ARCHITEKT
Axiom Architecture

JOINT VENTURE PARTNER
Proffitt Dixon Partners

HIGHLIGHTS
Clubraum mit Lounge,
Salzwasser-Swimmingpool,
Fitnesscenter, Hunde-Spa



Queens Wedgewood-Houston ist überwiegend aus Holz gebaut. In den USA ist Holz im Bauwesen aus vielen Gründen eine beliebte Wahl – es ist eine erneuerbare und verfügbare Ressource, es ist in hohem Maße anpassbar und bietet Flexibilität bei der Gestaltung. Darüber hinaus ist es in den USA kostengünstiger als Alternativen wie Beton oder Stahl.

Chris Helsabeck

Chris Helsabeck
Managing Director, Trei Real Estate USA



QUEENS WEDGE- WOOD-HOUSTON

MIETWOHNUNGEN NASHVILLE

In Nashville, Tennessee, befindet sich unser Multi-Family-Projekt „Queens Wedgewood-Houston“. Insgesamt 220 Mietwohnungen erstrecken sich über vier Etagen in drei Gebäuden. Das Projekt bietet seinen Bewohnern zahlreiche integrierte Annehmlichkeiten wie etwa ein Restaurant, einen Salzwasser-Swimmingpool sowie ein Fitnesscenter. Zudem befinden sich in der obersten Etage ein Clubraum mit Lounge sowie der Zugang zur Dachterrasse mit Cocktailbar. Die Fertigstellung des Projekts ist im ersten Quartal 2024 erfolgt. Das aufstrebende Stadtviertel Wedgewood-Houston hat sich in den letzten Jahren zu einer angesagten Gegend für Junge und Kreative entwickelt. Insbesondere die florierende Kunstszene, Craft-Brennereien und Bars machen Wedgewood-Houston zu einem beliebten Ort in der „Music City“. Direkt am Rand der Innenstadt gelegen, bietet es eine gute Anbindung an die I-65 und nicht zuletzt zum Broadway mit seinem pulsierenden Nachtleben.



www.treirealestate.com/projekte/nashville-queens-wedgewood-houston-tennessee

Wohnfläche
CA. **16.100 M²**

Anzahl der Wohnungen
220

Investitionsvolumen
CA. **58 MIO. €**

Baubeginn
2021

Fertigstellung
2024

ARCHITEKT

Manuel Zeitlin Architects
and EOA Architects

JOINT VENTURE PARTNER

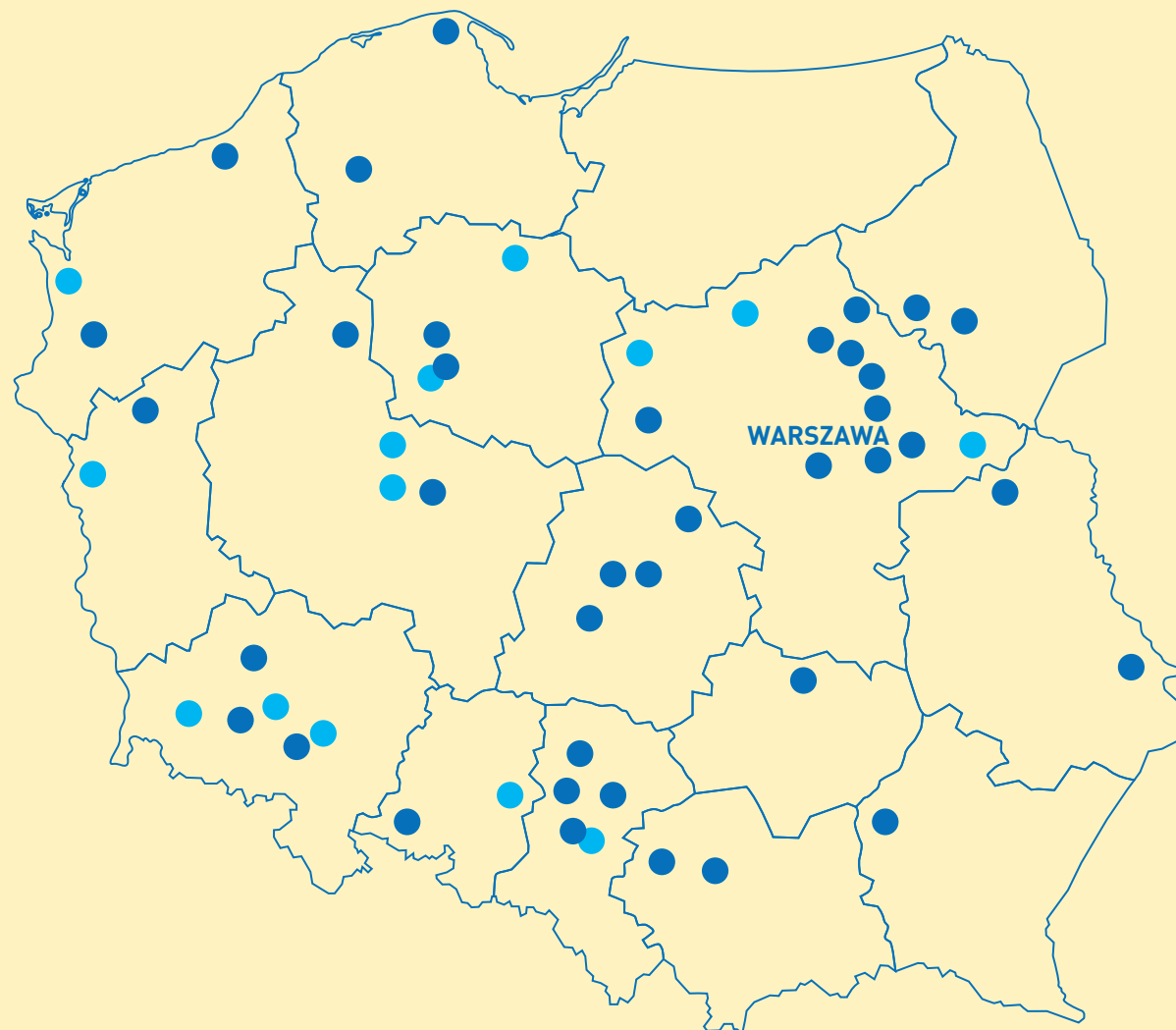
Proffitt Dixon Partners

HIGHLIGHTS

Restaurant, Clubraum mit Lounge,
Salzwasser-Swimmingpool,
Fitnesscenter, Dachterrasse,
Co-Working-Flächen

UNSERE VENDO PARKS

IN POLEN



52

Projekte

530

Mio. € Gesamt-
volumen

CA. 324.000

m² Mietfläche
gesamt

PROJEKTE

- fertiggestellt
- im Bau oder in
Entwicklung



10 JAHRE

BEQUEMES EINKAUFEN FÜR ALLE

Unter der Marke „Vendo Park“ entwickeln, bauen und vermieten wir Fachmarktzentren in Polen. 2023 markierte einen Meilenstein in unserer Unternehmensgeschichte: Die Vendo Parks feiern ihr nunmehr zehnjähriges Bestehen. Insgesamt konnten wir sechs neue Standorte eröffnen und betreiben zum Ende des Geschäftsjahres 2023 ein Portfolio von 38 vollvermieteten Vendo Parks. Zu Anfang des Jahres umfasste das Portfolio insgesamt zehn weitere Standorte in Tschechien sowie in der Slowakei, die als Teil der Gesamtportfolioverkäufe in beiden Ländern mitveräußert wurden. Wie schon vor zehn Jahren entsprechen unsere Vendo Parks auch heute den modernen Kundenbedürfnissen nach einem komfortablen und schnellen Einkauf. Insbesondere in kleineren Städten übernehmen sie eine Nahversorgerfunktion – so halten sie der Online-Shopping-Konkurrenz nach wie vor stand und beweisen sich auch in Krisenzeiten als widerstandsfähig. Unsere Mieter profitieren dabei von effizienten Kostenstrukturen, die Kunden von einem ausgewählten Angebotsmix für den täglichen Bedarf. Der polnische Markt für Fachmarkt- und Nahversorgungszentren bietet weiterhin Wachstumschancen, die unser Ziel, 40 Vendo Parks in Polen für den Eigenbestand zu entwickeln, bei weitem übersteigen. Daher sehen wir Potenzial, weitere Entwicklungen in Joint-Venture-Strukturen zu realisieren. Mit dem britischen Investor Patron Capital Partners haben wir 2023 einen weiteren Vendo Park eröffnet, sechs weitere befinden sich mit Patron in der Pipeline. Insgesamt streben wir für 2024 fünf Neueröffnungen an.



www.vendo-park.com



INTERVIEW

MIT STEFAN HACKBART
GENERALBEVOLLMÄCHTIGTER DER
VOLKSBANK DARMSTADT MAINZ E.G.

Stefan Hackbart ist Generalbevollmächtigter der Volksbank Darmstadt Mainz eG. Seit über 20 Jahren ist er im Kreditgeschäft von Regionalbanken tätig. Bei der Volksbank Darmstadt Mainz verantwortet er unter anderem die Betreuung von Investoren und Projektentwicklern, die Fördermittelberatung sowie das Konsortialkreditgeschäft. Auch mit der Trei besteht eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, etwa bei der Entwicklung unserer Wohnprojekte im Mainzer Zollhafen oder bei unseren Studentenwohnungen in Wiesbaden.

Herr Hackbart, die Stimmung unter Immobilienfinanzierern ist schlecht. Die Immobilienbranche – insbesondere die Projektentwickler – befindet sich in einer Krise. Rechnen Sie 2024 mit einer freundlicheren Entwicklung?

Unter Kapitalanlegern und Eigennutzern beobachten wir weiterhin ein großes Interesse an Immobilien, vor allem im Wohnsegment. Die vielen Zinserhöhungen der Europäischen Zentralbank (EZB) seit dem Jahr 2022 haben die Immobilienfinanzierung allerdings deutlich verteuert, was neben den hohen Baukosten ein wesentlicher Grund für die aktuell sehr herausfordernde Situation am Immobilienmarkt ist. In den letzten Wochen gab es nun aber erfreuliche Entwicklungen, da deutliche Zinssenkungen von der EZB erwartet werden. Experten sind sich einig, dass dies 2024 positive Auswirkungen auf den Immobilienmarkt und die Entwicklung neuer Immobilienprojekte haben wird. Inwieweit die langfristigen Finanzierungszinsen sich auch mittelfristig auf einem niedrigeren Niveau einpendeln, bleibt abzuwarten. Daher stimmen mich die jüngsten Zinserwartungen optimistisch, dass der Markt in diesem Jahr eine positive Wendung vollzieht, wenn auch nicht in dem Wachstumstempo der vergangenen Jahre.

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen für Immobilienentwickler in der Zukunft?

Immobilienentwickler müssen ihr Produkt an das hohe Zinsniveau, die gestiegenen Baukosten und die geänderte Nachfrage anpassen. Aufgrund der hohen Preise entscheiden sich beispielsweise Familien eher für kleinere, bezahlbare Wohnungen mit einer optimalen Grundrissgestaltung. Natürlich spielen auch ESG-Aspekte eine entscheidende Rolle und bergen dabei nicht nur Herausforderungen, sondern auch viele Chancen in sich.

Welche Chancen sehen Sie diesbezüglich?

Neubauten, die im Vergleich zu Bestandsgebäuden eine verbesserte CO₂-Bilanz oder eine höhere Barrierefreiheit aufweisen, werden stärker nachgefragt. Im Bestand eröffnen sich Möglichkeiten, die Immobilien durch gezielte Sanierungsmaßnahmen in ein neues Zeitalter zu überführen. So kann z.B. der Energieverbrauch optimiert und dadurch die Nebenkosten gesenkt werden, wodurch die Objekte für potenzielle Nutzer und Investoren attraktiver werden.

Welche Entwickler können diese Herausforderungen aus Ihrer Sicht am besten als Chance nutzen?

Entwickler, die ihr Produkt darauf ausrichten, dass es auf hohe Nachfrage trifft. Auf dem Wohnungsmarkt sehen wir die Nachfrage als gegeben, dennoch müssen sich Entwickler fragen: Wer sind unsere künftigen Käufer und passt unser Produkt zu ihren Anforderungen? Wenn man seine künftigen Nutzer in den Fokus stellt und erkennt, dass der Nutzerkreis z. B. komplette Barrierefreiheit oder bestimmte Wohnungsgrößen nachfragt, kann man tragfähige Immobilienkonzepte für die Zukunft entwickeln. Im aktuellen Marktumfeld ist aber nicht nur der Blick auf den zukünftigen Nutzer entscheidend, sondern auch, wie die Entwickler in der Vergangenheit gewirtschaftet haben. Unternehmen, die ihre Gewinne über die letzten Jahre des Immobilienbooms thesauriert haben, verfügen eher über finanzielle Ressourcen für neue Projekte. Die Trei Real Estate ist ein Entwickler, der auch in der derzeitigen Situation weiter baut und sich neuen Projekten widmet.

Sie haben gerade den Wohnungsmarkt angesprochen. Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung in Deutschland ein, besonders auf dem Mietmarkt?

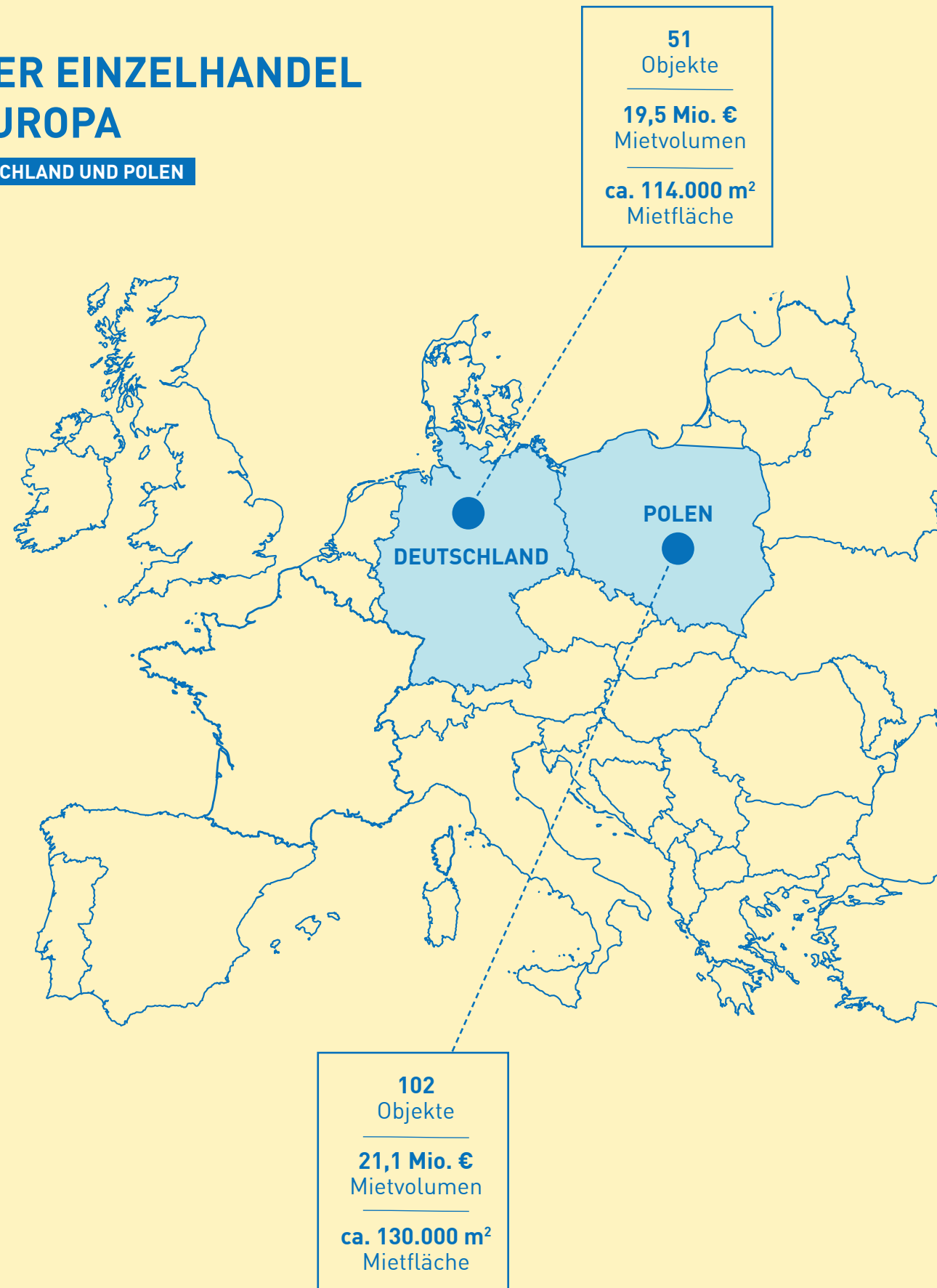
Die Nachfrage nach Mietwohnungen wird vor allem in den Ballungsräumen weiter anziehen, das steht außer Frage. Auch die Mietpreise werden vermutlich weiter steigen, denn diese sind abhängig von mehreren Faktoren: von der hohen Nachfrage, den hohen Grundstücks- und Baupreisen sowie von den Finanzierungskosten. Ich bin davon überzeugt, dass Wohnimmobilien auch in Zukunft eine attraktive Assetklasse bleiben, auch da sie einen gewissen Inflationschutz bieten. In einer Zeit, in der es sehr wenige Baugenehmigungen gibt, brauchen wir erfolgreiche und professionelle Entwickler wie die Trei, die langfristige Immobilienkonzepte im ESG-Kontext umsetzen, um den Wohnungsbedarf von heute und morgen zu decken.



Weitere Infos über die Volksbank Darmstadt Mainz eG:
www.volksbanking.de

UNSER EINZELHANDEL IN EUROPA

IN DEUTSCHLAND UND POLEN



153

Objekte

40,6

Mio. € Mietvolumen
Gesamt

ca. 244.000

m² Mietfläche
Gesamt

LEBENSMITTELHANDEL: LANGFRISTIG NACHHALTIG UND STABIL

Unser 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 wurden die interessantesten und zukunftsfähigsten der bis dato durch eigene Vertriebslinien betriebenen Immobilien in eine eigenständige Gesellschaft überführt – die Trei Real Estate. Seitdem sind das Asset- und Property-Management unserer Einzelhandelsimmobilien ein wichtiger Teil unseres Geschäfts – sozusagen unsere DNA. Im Verlauf der Jahre hat sich unsere Ausrichtung darauf konzentriert, unser Portfolio zu bereinigen und zu fokussieren. In diesem Zusammenhang haben wir auch die Anzahl unserer Kernländer reduziert, mit dem Ziel, in den verbleibenden Ländern verstärkt zu entwickeln und zu diversifizieren. Dies beinhaltet, das bestehende Portfolio regelmäßig zu prüfen und gegebenenfalls einer strategischen Bereinigung zu unterziehen, um den Weg für Neues zu ebnen und ein starkes, langfristiges und nachhaltiges Portfolio zu sichern. Nach dem Verkauf des gesamten Einzelhandelsportfolios mit 49 Immobilien in Portugal Ende 2022 haben wir im ersten Quartal 2023 insgesamt 60 Supermarktimmobilen in Tschechien sowie zehn Fachmarktzentren der Marke „Vendo Park“ in Tschechien und der Slowakei veräußert.

Zum Ende des Jahres hielten wir nach der durchgeführten Portfoliobereinigung insgesamt 153 Einzelhandelsobjekte in Deutschland und Polen im Portfolio, die an namhafte Handelsunternehmen – darunter Aldi, Lidl, Edeka, Rewe, Kaufland, Penny, Netto und Biedronka – vermietet waren.



www.treirealestate.com

TEAM



DAS SIND WIR



DAFÜR STEHEN WIR

Leidenschaft für unsere Projekte, ein wertschätzender Umgang und offene Kommunikation prägen unserer tägliches Miteinander. Eine gelebte Wertekultur bildet die Basis für unser Handeln, unserer Entscheidungen und unser Verhalten.

Als Team sind wir ebenso vielfältig wie individuell: Wir kommen aus verschiedenen Ländern und Kulturen, haben unterschiedliche Erfahrungen gemacht und sind in verschiedenen Märkten tätig. Im Arbeitsalltag bringt jeder Einzelne seine eigene Perspektive ein und trägt damit zum Unternehmenserfolg bei. Doch was uns verbindet und was wir miteinander teilen, ist ein gemeinsames Werteverständnis.

Fünf definierte Werte leiten uns in unserer unternehmerischen Tätigkeit.

FAIR

Arbeiten auf Augenhöhe? Immer. Wir kommunizieren offen und mit Respekt. Und wir wissen uns gegenseitig zu schätzen.

MENSCHLICH

Alle haben individuelle Bedürfnisse und Erwartungen. Damit wir uns verstehen und uns gegenseitig unterstützen können, hören wir genau zu und gehen aufeinander ein.

VERLÄSSLICH

Auf unser Wort kann man sich verlassen. Wir sind ehrlich und kommunizieren transparent – für eine langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit.

MODERN

Wir packen Gelegenheiten gern am Schopf. Mit kurzen Entscheidungswegen und agilem Denken bleiben wir dynamisch am Markt.

UNTERNEHMERISCH

Langfristige Wertentwicklungen sind uns wichtiger als kurzfristige Renditen. Wir arbeiten mit Weitsicht – stets im besten Sinne für das Unternehmen und seine Stakeholder.

DAS MACHT UNS AUS

DAS TUN WIR

Menschen und ihre Bedürfnisse stehen immer im Zentrum unseres Handelns, seien es unsere Geschäftspartner, unsere Mieter und Kunden oder natürlich unsere Mitarbeiter – sie sind entscheidend für den Erfolg unseres Unternehmens. Aus diesem Verständnis heraus tun wir, was wir tun: Wir schaffen Lebensräume.

Als Projektentwickler und Asset Manager sind wir stets darauf bedacht, unser Gegenüber zu verstehen und zu erkennen, was er oder sie braucht. Unsere Herangehensweise zeichnet sich dabei durch eine selbstbewusste, zielorientierte Empathie aus: Jedes Denken, Handeln und Gestalten beginnt mit bewusstem Zuhören und einer transparenten Kommunikation mit allen Beteiligten. Denn wirklich nachhaltige Lebensräume entstehen erst, wenn sich die Objektplanung und -umsetzung an den Bedürfnissen der Menschen orientiert, für die sie gedacht sind. Nur so können wir Potenziale identifizieren und unser Geschäft langfristig erfolgreich ausrichten.



TEAM KEY FACTS

173

Mitarbeiterinnen
und
Mitarbeiter

3

Standorte
weltweit

1

großes Team über
Grenzen hinweg

56% ♀
44% ♂

arbeiten bei der Trei

15

Jahre Trei Real Estate

19 & 52

Jahre alt sind die am
jüngsten und ältesten neu
eingestellten Mitarbeiter

33

neue Kollegen
bereichern das Team

11

Nationalitäten kommen
bei der Trei zusammen

10

Jubilare haben
ihr zehnjähriges
Jubiläum gefeiert

8

soziale Initiativen
und Organisationen haben
wir unterstützt

Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2023.



15 JAHRE, DREI LÄNDER, EIN TEAM



15 Jahre Trei

EIN BESONDERES JAHR FÜR DIE TREI

2023 markierte das 15-jährige Bestehen unseres Unternehmens. 15 Jahre erfolgreiche Unternehmensentwicklung seit ihrer Gründung als junges Start-up im Jahr 2008. Es folgte eine spannenden Reise, geprägt von Wachstum, die die Trei zu dem etablierten Projektentwickler und Asset Manager formte, der sie heute ist.

Die intensive Anfangsphase, der Start in sieben Ländern gleichzeitig, darunter Tschechien, Polen, Portugal, Österreich, Bulgarien, Ungarn und Rumänien, liegt lange zurück. Heute konzentrieren wir uns auf unsere Kernländer Deutschland, Polen und USA. Die klare Ausrichtung auf bestimmte Regionen und Assetklassen erwies sich als entscheidend für die erfolgreiche Positionierung und Entwicklung der Trei, die mit dem Eintritt in den Wohnimmobilienmarkt 2014 eine beeindruckende Wendung nahm.

Wir haben uns der Zusammenarbeit mit externen Partnern geöffnet und arbeiten seit 2018 in den USA in Joint-Venture-Strukturen – und seit 2021 auch in Polen. Den Ansatz, auf Kooperationen und Partnerschaften mit ausgewählten Investoren und professionellen Partnern zu setzen, werden wir auch in Zukunft weiterverfolgen. Er wird uns helfen, unsere Projektentwicklungen voranzutreiben, eine Basis für weitere Wachstumsmöglichkeiten zu schaffen und unsere Position am Markt zu stärken.

Kurz gesagt: Die Trei ist heute ein anderes Unternehmen als vor 15 Jahren. Und doch ist sie sich treu geblieben. Nicht zuletzt aufgrund unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die zum Teil von Anfang an dabei sind. Sie alle tragen mit ihrem Engagement zu der Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens bei und schreiben sie tagtäglich fort. Dieser Meilenstein, das 15-jährige Jubiläum, ist ein gemeinsamer Verdienst und sollte daher gemeinsam gefeiert werden – bei Feierlichkeiten, zu denen das gesamte Trei-Team aus allen Ländern zusammenkam. Tage, die unvergessen bleiben!

Und obwohl 15 Jahre bereits eine beeindruckende Zeitspanne sind, ist die Geschichte unseres Unternehmens noch lange nicht auserzählt. Es liegt noch viel vor uns – und wir sind froh, den Weg mit einem starken Team gehen zu können.





MITARBEITER IM FOKUS

IM INTERVIEW MIT MICHAEL LENART
FINANCE DIRECTOR | TREI REAL ESTATE USA

Michael Lenart gehört zum Management-Team der Trei in den USA, seitdem das Unternehmen dort 2017 seine Tätigkeit aufgenommen hat. Als Finance Director ist er für das Finanz- und Rechnungswesen aller Trei-Gesellschaften in den USA verantwortlich. Im Interview spricht Michael über die Aktivitäten der Trei in den USA, Marktdynamik und Finanzierungsstrategien sowie über seine persönlichen Erfahrungen in Deutschland, wo er mehrere Jahre gelebt hat.

Michael, in Deutschland ist die allgemeine Stimmung in der Immobilienbranche – insbesondere bei den Projektentwicklern – derzeit gedrückt. Wie ist die Situation in den USA?

Nach meiner Erfahrung auf der Expo Real im letzten Jahr ist die Stimmung in Deutschland deutlich gedrückter als in den USA. In den USA gingen im Jahr 2023 sowohl die Verkaufstransaktionen als auch die Entwicklungstätigkeit im Vergleich zu den Vorjahren drastisch zurück und es standen grundsätzlich keine Baufinanzierungen für neue Projekte zur Verfügung. Dies wurde jedoch weithin als eine vorübergehende Situation angesehen, die sich allmählich umkehren wird, wenn die Inflation unter Kontrolle gebracht wird und die Fed beginnt, die Zinssätze zu senken.

Wie finanziert Trei Projekte in den USA?

Unsere US-Projekte werden mit einer Kombination aus Fremd- und Eigenkapital finanziert. In den meisten Fällen stellen nationale oder regionale Geschäftsbanken das Fremdkapital zur Verfügung. Bei zwei Projekten der Trei wurde die Baufinanzierung allerdings von einer Lebensversicherungsgesellschaft bereitgestellt. Baufinanzierungen haben in der Regel eine Laufzeit von 36 oder 48 Monaten mit ein oder zwei Verlängerungsoptionen. Das bedeutet, dass die Finanzierungen für unsere aktuellen Projekte Laufzeiten von 2025 bis 2027 haben.

Bis zu welchem Loan-to-Cost-Verhältnis werden derzeit Projekte in den USA finanziert?

Da es sich bei unseren Darlehen ausschließlich um Baufinanzierungen handelt, richtet sich die Höhe nach dem Loan-to-Cost-Verhältnis. Vor der Pandemie haben wir ein LTC-Verhältnis von 60 bis 65 Prozent angestrebt. Nach der Pandemie ist die Bereitschaft der Banken zur Bereitstellung von Fremdkapital gesunken, sodass wir heute mit einem LTC-Verhältnis von 50 bis 55 Prozent rechnen (und selbst diese Darlehen sind schwer zu bekommen). Wir gehen davon aus, dass die Verschuldung wieder auf historische Niveaus zurückkehren wird, sobald die Zinssätze sinken.

Wie hoch ist der Gesamtbetrag der laufenden Finanzierungen (Fremdfinanzierungsvolumen) in den USA?

Derzeit verfügen wir über Fremdfinanzierungen in Höhe von etwa 250 Mio. US-Dollar für fünf Projekte, von denen bis Ende 2023 ungefähr 110 Mio. US-Dollar abgerufen wurden. Wir verhandeln derzeit über ein zusätzliches Darlehen für ein Projekt in Nashville, mit dem sich unser Fremdfinanzierungsvolumen auf rund 317 Mio. US-Dollar erhöhen wird.

Was erwartest du mit Blick auf die künftige Entwicklung der Zinssätze und Konditionen für Immobilienfinanzierungen?

Die Inflation in den USA ist im zweiten Halbjahr 2023 zurückgegangen und scheint auf dem besten Weg zu sein, das Ziel der Fed von zwei Prozent in diesem oder im nächsten Jahr zu erreichen. Deshalb gehen wir davon aus, dass die Fed im Jahr 2024 beginnen wird, die Zinsen zu senken. Diese Zinssenkungen würden bewirken, dass mehr Projekte realisierbar werden, da die Anforderungen der Banken an die kalkulierten Zinsen entsprechend kleiner werden und die allgemeine Verfügbarkeit von Baufinanzierungen wahrscheinlich steigen wird.

Ein unbekannter Faktor sind jedoch die möglichen Auswirkungen auf die Banken aus dem Bereich der Büro-Finanzierungen. Die Banken schieben dieses Problem im Allgemeinen seit der Pandemie vor sich her. Irgendwann werden sie sich jedoch wahrscheinlich mit den notleidenden Bürodarlehen befassen müssen – und je größer dieses Problem ist, desto weniger Kapital können die Banken für neue Baufinanzierungen, auch für den Multi-Family-Sektor, bereitstellen.

Wie schätzt du die zukünftige Entwicklung des Wohnimmobilienmarktes in den USA ein?

Ich glaube, dass das Multi-Family-Segment in unseren Zielmärkten weiterhin gute Aussichten bietet, insbesondere auf lange Sicht. Ein Grund für die Auswahl der Zielmärkte von Trei sind demografische Aspekte – die Menschen ziehen weiterhin vor allem wegen der guten Beschäftigungsmöglichkeiten und der Lebensqualität hierhin. Obwohl sich Neuentwicklungen und Verkaufstransaktionen im vergangenen Jahr sehr verhalten entwickelt haben, gehen wir davon aus, dass sie im Jahr 2024 wieder Fahrt aufnehmen werden, wenn die Zinssätze zu sinken beginnen. Wir erwarten, dass die geringe Anzahl an neu gestarteten Projekten im Jahr 2023 zu einem Anstieg der Mieten ab 2025 führen wird. Darüber hinaus erschweren hohe Immobilienpreise und Hypothekenzinsen Erstkäufern weiter den Erwerb von Wohneigentum. Das bedeutet, dass sie länger zur Miete wohnen, was sich wiederum positiv auf den Multi-Family-Bereich auswirkt.

Michael, du hast auch einige Jahre in Deutschland gelebt und gearbeitet. Was sind die größten Unterschiede zwischen den beiden Ländern?

Ich habe von 1995 bis 2001 in Deutschland gelebt. Es gibt viele deutsche Traditionen, die ich hier in den USA vermisse, wie zum Beispiel die Weihnachtsmärkte. Ganz allgemein würde ich sagen, dass die Deutschen in der Zeit, in der ich in Deutschland gelebt habe, eher förmlicher waren. Seit meiner Rückkehr in die USA bin ich ganz erstaunt, wie viel lockerer Deutschland geworden ist und wie viel ungezwungener die Deutschen mit anderen umgehen. Die Anrede mit Vornamen und „Du“ ist im Geschäftsleben üblich geworden. Hätte man mir vor 20 Jahren gesagt, dass sich so viel so schnell ändert, hätte ich das niemals geglaubt. Und das ist meiner Meinung nach eine wirklich positive Veränderung!

Wenn es um finanzielle Themen geht, kann man wohl sagen, dass die Deutschen dazu neigen, diese Angelegenheiten vorsichtiger anzugehen. Betrachtet man beispielsweise die Kriterien für die Bildung von Rückstellungen, so gehen diese nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften eher von einem Worst-Case-Ergebnis aus, während sie sich nach US-GAAP auf das wahrscheinlichste Ergebnis konzentrieren, was manchmal zu optimistisch sein kann. Ich denke, dass der beste Ansatz hier irgendwo in der Mitte liegt.

FINANZIELLE ECKDATEN



FINANZIELLE ECKDATEN

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2023

OBJEKTANZAHL

	2023	2022	Veränderung
Deutschland	66	68	-2
Polen	158	157	+1
Tschechien	0	67	-67
Slowakei	0	4	-4
Portugal	0	49	-49
USA	7	8	-1
	231	353	-122

MIETERTRÄGE

in Mio. €	2023	2022	Veränderung
Deutschland	34,6	28,0	+6,6
Polen	40,1	35,3	+4,8
Tschechien	2,4	13,4	-11,0
Slowakei	0,3	1,8	-1,5
Portugal	0,8	8,4	-7,6
USA	1,9	1,5	+0,4
	80,2	88,4	-8,1

INVESTITIONEN

in Mio. €	2023	2022	Veränderung
Deutschland	32,1	50,9	-18,8
Polen	51,7	55,4	-3,7
Tschechien	0,1	0,5	-0,4
Slowakei	0,0	0,1	-0,1
USA	129,4	88,9	+40,5
	213,3	195,8	+17,5

VERSCHULDUNG

in Mio. €	2023	2022	Veränderung
Liquide Mittel	84,0	101,4	-17,4
Bruttoverschuldung	-588,4	-611,0	+22,6
Nettoverschuldung	-504,4	-509,5	+5,1
LTV (in %)	34,1 %	31,3 %	+2,8 %

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

Vanessa Purkl

FINANZTEIL

Inhouse produziert mit www.firesys.de

DRUCK

Albersdruck
ALBERSDRUCK GMBH & CO KG, Düsseldorf
www.albersdruck.de

BESUCHEN / FOLGEN SIE UNS UNTER

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

