

Eine Veröffentlichung der One Group GmbH

# ProReal Europa

Informationen zu den ProReal Europa Immobilien Fonds



» **Wichtiger Hinweis**

Diese Broschüre ist eine unvollständige, unverbindliche Kurzinformation und dient ausschließlich zu Werbe- und Informationszwecken. Sie stellt keine Anlageberatung dar. Sie soll lediglich einen ersten Überblick über das Emissionsangebot der One Group GmbH und den Investitionsansatz der ProReal Europa Produktreihe geben. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf aktueller oder bereits platzierter Emissionen. Maßgeblich für die Zeichnung eines Produktes ist ausschließlich der jeweilige veröffentlichte Verkaufsprospekt. Der jeweilige Verkaufsprospekt enthält detaillierte Informationen zu den rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Einzelheiten sowie insbesondere auch zu den Risiken einer Investition.



## Liebe Leserin, lieber Leser,

die ProReal-Produkte treffen seit 2012 den Nerv vieler Anleger. Sie erfüllen das Bedürfnis nach stabilen und zuverlässigen Investitionslösungen – das gilt insbesondere in diesen turbulenteren Zeiten. Marktkenntnis, unser fundiertes Wissen und langjährige Erfahrung in der Konzeption von alternativen Investmentprodukten sowie die starke Partnerschaft mit unserer Konzernmutter SORAVIA bilden das Fundament für diesen Erfolg.

Vielen Anlegern erschienen die letzten Monate auf den ersten Blick entmutigend. Dabei kann die herrschende Marktsituation der beste Zeitraum für den Kapitaleinsatz in Immobilien seit mehr als zehn Jahren sein. Rückläufige Preise bei gleichzeitig steigenden Mieten und die weiterhin herrschende Zurückhaltung der Banken bei der Finanzierung von Immobilienentwicklungen bieten Chancen. Die Voraussetzungen für einen Anlageerfolg sind aus unserer Sicht drei Aspekte: ein marktgerechter Investitionsansatz, ein starkes und gut aufgestelltes Immobilienportfolio sowie ein passender rechtlicher Mantel. Wir erfüllen diese Voraussetzungen durchgehend und erweitern unser Angebotsspektrum nun um vollregulierte geschlossene Publikumsfonds.

Mit den neuen **ProReal Europa Immobilien Fonds** passen wir unseren Investmentansatz an die Marktsituation an und geben Anlegern die Möglichkeit, bestmöglich von den veränderten Bedingungen zu profitieren: Wir kombinieren die Vorteile von **Eigen- und Fremdkapitalinstrumenten in einem Anlageprodukt**. Wir eröffnen Anlegern hiermit nicht nur die Chance auf eine gute Rendite, wir haben auch die andere Seite im Blick: Durch die bevorrechtigte Stellung des Fondskapitals verbessern wir für Anleger den Schutz vor etwaigem Kapitalverlust.

Auf diese Weise profitieren Anleger von zwei Ertragskomponenten, die sich perfekt ergänzen. Sie erhalten somit eine stabile Vermögensmehrung sowie die **Chance auf überdurchschnittliche Mehrerträge bei gleichzeitiger Risikoabfederung**.

Durch unsere Muttergesellschaft SORAVIA greifen wir auf eine bestehende Projektpipeline zurück. Darunter befinden sich zahlreiche Bauvorhaben in deutschen und österreichischen Metropolen, die bereits kurz vor der Fertigstellung stehen und beste Investitionschancen bieten. Andere Immobilienprojekte aus dem SORAVIA-Portfolio befinden sich am Anfang der Entwicklungsphase und bieten enormes Wertschöpfungspotenzial. Sie sehen: Wir schöpfen aus dem Vollen und bieten Ihnen eine einzigartige Kombination aus vielversprechenden Anlagechancen bei hoher Investitionssicherheit.

Wie genau die neue Struktur der ProReal Europa Immobilien Fonds funktioniert und welche Chancen sich aus der weiter herrschenden Angebotslücke auf dem Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt sowie dem steigenden Bedarf an Kapitalalternativen bieten, stellt Ihnen diese Broschüre kurz und übersichtlich dar. Sollten Sie noch Fragen haben, wenden Sie sich gerne an Ihren Finanzexperten oder direkt an uns.

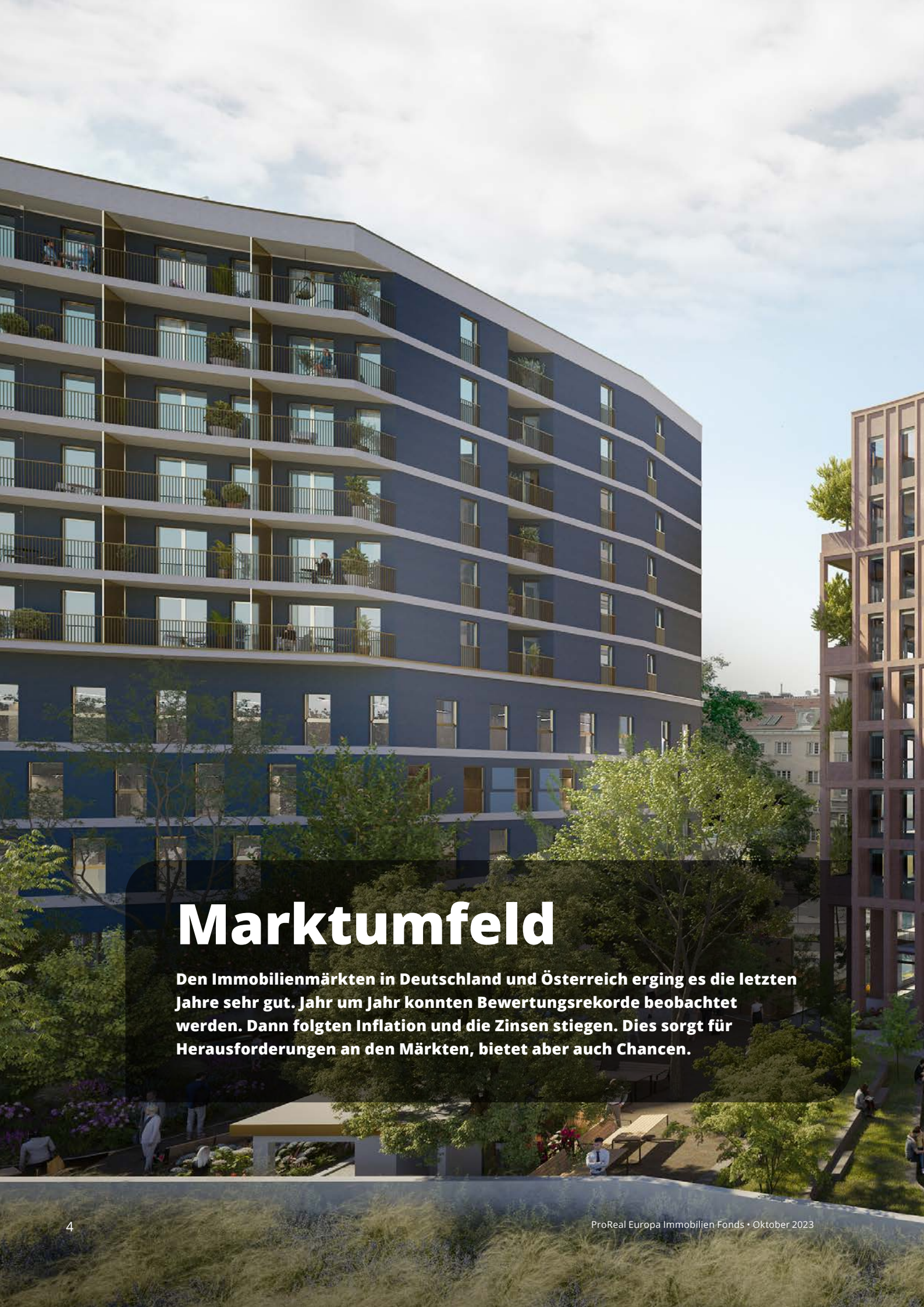
Herzlichst Ihr



Oliver Quentin  
Geschäftsführer der  
One Group GmbH

Malte Thies  
Geschäftsführender Gesell-  
schafter der One Group GmbH





# Marktumfeld

**Den Immobilienmärkten in Deutschland und Österreich erging es die letzten Jahre sehr gut. Jahr um Jahr konnten Bewertungsrekorde beobachtet werden. Dann folgten Inflation und die Zinsen stiegen. Dies sorgt für Herausforderungen an den Märkten, bietet aber auch Chancen.**







# Immobilienmärkte im Wandel: Das Geld der Anleger ist gefragter denn je

**Der Immobilienmarkt hat sich verändert. Auf die hohe Inflation antworteten die Notenbanken mit Zinssteigerungen, das Transaktionsvolumen ging deutlich zurück. Welche Herausforderungen erwarten die Immobilienwirtschaft im Allgemeinen und Projektentwicklungen im Besonderen? Welche Chancen bieten sich langfristig?**

Instabile Versorgungsketten, kriegsbedingter Materialmangel und schlechtere Finanzierungsbedingungen fordern die Immobilienbranche heraus. Gerade der Zinsanstieg verändert die Lage markant. Projektentwickler haben höhere Finanzierungskosten zu tragen und Anleger sind durch negative Nachrichten verunsichert. Gleichzeitig vergeben Kreditinstitute durch weiter wachsende Beschränkungen immer weniger finanzielle Mittel für dringend erforderliche Immobilienentwicklungen oder Neubauvorhaben. Die Bedeutung alternativer Finanzierungsgeber wächst dadurch enorm – Häuser wie die ONE GROUP sind es, die die Finanzierungslücke mit den Geldern der Anleger schließen und bei der Erstellung von neuen Immobilienvorhaben helfen können. Hinzu kommt, dass das Bewertungsniveau insgesamt sinkt. Und genau diese neuen Bewertungsniveaus offenbaren ein unglaubliches Potenzial bei Markterholung. Kurzum: Das Geld von Investoren ist gefragter denn je - und die Einstiegschancen im aktuellen Marktumfeld sind attraktiv.

## **Wohnen: Die Nachfrage ist und bleibt hoch**

In den Ballungsräumen ist die Nachfrage nach Wohnraum ungebrochen. Auch wenn die Preisralley der letzten Jahre vorbei ist, belegen tendenziell steigende Mieten und eine nach wie vor recht stabile Preislage das zunehmende Angebotsdefizit. Das von der Ampelkoalition gesetzte Ziel von circa 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr erklärte die Bauministerin im Dezember für 2022 und im Voraus für 2023 für verfehlt (Quelle: Handelsblatt). Die Verbände der Baubranche rechnen für 2022 mit Fertigstellungen von weniger als 290.000 Wohnungen, im Jahr 2023 könnten sogar nur etwa 200.000 und 2025 lediglich 175.000 Wohnungen entstehen (Quelle: ifo.de). Ein Grund für die missliche Lage: das herausfordernde Finanzierungsumfeld und die regelrechte Vollbremsung bei den Baugenehmigungen. Man kann festhalten, dass

Wohnraum weiterhin eine nachgefragte Assetklasse ist. Wohnen ist und bleibt ein Grundbedürfnis. Eine erhebliche Nachfrage von 200.000 zusätzlichen Wohnungen entstand laut Zentralem Immobilien Ausschuss (ZIA) durch die kriegsbedingte Zuwanderung von 1,1 Mio. Menschen aus der Ukraine. Der massive Mangel gekoppelt mit der hohen Nachfrage werde nach Expertenangaben auch die Preise wieder anheben. Auch Deutsche Bank Research zeigt sich zuversichtlich: „Wir erwarten nur einen temporären Preisrückgang. Der massive Wohnraumangel und negative Realzinsen dürften die Preise anschließend wieder erhöhen.“ Die Angebotslücke bietet Projektentwicklern große Chancen.

## **Europa geht zurück ins Büro**

Die Nachfrage nach Büroflächen zeigt sich leicht rückläufig. Besonders qualitative Flächen mit einem entsprechenden Nachhaltigkeitskonzept (Stichwort: ESG), wie sie mit SORAVIA-Projekten wie dem BE.YOND OFFICE BERLIN und ROBIN in Wien geschaffen werden, bieten wegen der Verwendung nachhaltigen Baumaterials, erneuerbarer Energiequellen und smarten Betriebskonzepten Flächen, die von Leerstand verschont blieben. Doch auch so zeigen sich deutsche Büroimmobilien resilienter als etwa US-amerikanische, die im letzten Jahr unter fast viermal so hohen Leerstandsquoten litten. Nach Zahlen von CBRE waren 2022 4,1 % der deutschen Büroflächen vakant, während es in den USA 15,2 % der Flächen waren. Grund dafür ist die ausgeprägtere Bürokultur in Europa. Zwar hat hier auch das Homeoffice Einzug in den Arbeitsalltag gehalten, doch nur als hybrides Konzept zur Ergänzung zum Büro. Besonders ist am Büromarkt, dass nach Zahlen des ZIA und aus dem „RE/MAX ImmoSpiegel 2022 Gesamtmarkt“ die Investmenttätigkeit sowohl in Deutschland als auch in Österreich rückläufig waren, während die deutschen Bürorenditen um

20 bis 40 Basispunkte im Durchschnitt stiegen. Die Spitzenmieten der Top-7-Städte in Deutschland sind über das letzte Jahr um durchschnittlich sechs Prozent gestiegen (Quelle: JLL). Man kann die Situation so zusammenfassen, wie es der ZIA in seinem Frühjahrsgutachten 2023 formulierte: „Der [deutsche] Markt für Büroimmobilien reagierte bisher relativ robust auf die zunehmenden konjunkturellen Unsicherheiten.“

### **Hospitality auf Vor-Corona-Niveau**

Ähnlich verhält es sich bei der Assetklasse Hospitality, die dank sich erholender Tourismuszahlen und aufstrebender Nutzungskonzepte wie Serviced Apartments der aktuellen Gemengelage zum Trotz attraktive Einstiegsgelegenheiten aufzeigt. So ist der europäische Tourismus fast wieder auf Vor-Corona-Niveau. Die Zahl der Übernachtungen erholte sich 2022 um 49 % gegenüber dem Vorjahr auf 2,73 Mrd. Viele unserer Projekte zeigen, dass privater und beruflicher Tourismus ein langfristig nachgefragtes Bedürfnis ist, das bei entsprechender Entwicklung und stimmigen Konzepten krisenresilient sein kann. Das Quartier Tegernsee und das Serviced Apartment-Haus am Kapstadtring in Hamburg sind gute Beispiele.

### **Antizyklisches Denken verschafft den Vorteil**

Insgesamt schätzen wir die aktuelle Situation am Immobilienmarkt als große Chance ein. Die erschwerten Finanzierungsbedingungen nehmen zwar kleineren Projektentwicklern den Wind aus den Segeln, betreffen erfahrene und kapitalstarke Marktakteure allerdings weniger.

Die fundamentale Angebotsknappheit wird dazu führen, dass Miet- und Kaufpreise nicht nur recht stabil bleiben, sondern sogar langfristig steigen werden. Wir sind überzeugt davon, dass auch kurzfristig Chancen für versierte Marktakteure bestehen, die Verunsicherung am Markt für günstige Käufe zu nutzen und kurzfristig von den resilienten Mieten sowie langfristig von steigenden Bewertungen profitieren zu können. Diese Meinung teilt BF direkt: „Die weiterhin steigenden Neuvertragsmieten stützen die Preise und die Bewertung für Wohnimmobilien.“

In den Augen der Allianz-Tochter PIMCO könnte die aktuelle Marktlage auch „einen der besten Zeiträume für den Kapitaleinsatz seit vielen Jahrzehnten“ liefern. In Zeiten von innerstädtischem Wohn- und Arbeitsraummangel sehen wir das ähnlich positiv und betrachten die Lage am Immobilienmarkt als gute Einstiegsgelegenheit.

*Ein immer stärker nachgefragtes Grundbedürfnis nach Wohnraum trifft auf ein immer geringeres Angebot. Und gleichzeitig ist mehr Kapital erforderlich und die Kaufpreise sind trotz steigender Mieten gesunken. Das ist ein Paradies für Investoren.*

### **Malte Thies**

Geschäftsführender Gesellschafter  
One Group GmbH











# Investitionsansatz

**Regelmäßige Auszahlungen auf der einen, das volle Ertragspotenzial auf der anderen Seite: Mit den ProReal Europa Immobilien Fonds erhalten Anleger die Vorteile von Eigen- und Fremdkapital in einem Produkt - und damit das Beste aus beiden Welten.**



# Wir vereinen die Vorteile von Eigen- und Fremdkapital

**Mit den ProReal Europa Immobilien Fonds bieten wir das Beste aus beiden Welten: Wir kombinieren die Vorzüge von Eigen- und Fremdkapitalinstrumenten in einem Anlageprodukt. Ein ausgewogenes Zusammenspiel von Ertrags- und Sicherungskomponenten gibt Anlegern die Möglichkeit, bestmöglich vom veränderten Marktumfeld zu profitieren.**

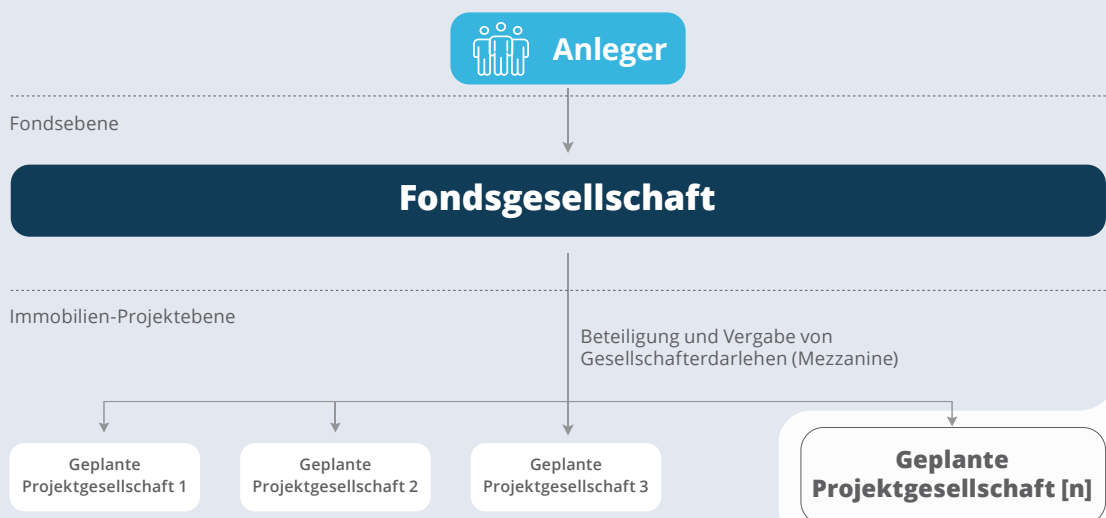
Regelmäßige Auszahlungen auf der einen, das volle Ertragspotenzial auf der anderen Seite und das kombiniert mit einer bevorrechtigten Stellung des Anlegerkapitals: Mit den ProReal Europa Immobilien Fonds investieren Anleger in einen vollregulierten, risikogemischten Alternativen Investmentfonds (AIF). Das Besondere: Die Immobilienfonds der ProReal Europa Serie besitzen ein hybrides Investitionskonstrukt, welches sowohl Eigenkapital (Equity) als auch Fremdkapitalbestandteile (Mezzanine) beinhaltet. Anlageziel ist es, Zinserträge aus der Vergabe von Gesellschafterdarlehen sowie Erträge aus der Veräußerung der Immobilienentwicklungen zu erzielen.

Das bedeutet für die Anleger: Er wird neben unserer Muttergesellschaft SORAVIA zum Co-Investor bei mehreren Immobilienvorhaben und genießt die Vorteile einer bevorrechtigten Beteiligung. Das geplante sog. „Preferred Equity“ (siehe auch Grafik) bietet die Chance, am Projekterfolg zu profitieren

und besitzt gleichzeitig einen Risikopuffer, sollte das Projekt nicht den geplanten Erfolg aufweisen. Das soll die bevorzugte Stellung der Fondsmittel inklusive der damit verbundenen Rendite gegenüber dem Eigenkapital der SORAVIA herstellen. Neben der bevorrechtigten Eigenkapitalkomponente fließt ein anderer Teil der Fondsmittel als alternatives Finanzierungsmittel (Mezzanine) in Form von Gesellschafterdarlehen an die Immobiliengesellschaften. Geplant ist, dass dieser Teil des eingesetzten Kapitals regelmäßige und feste Zinszahlungen generiert, die den Anlegern bereits während der Laufzeit mitteilbar zugehen.

Auf diese Weise profitieren Anleger von zwei Ertragskomponenten, die sich perfekt ergänzen und genau das bieten, was Anleger im derzeitigen Marktumfeld suchen: möglichst stabile und zuverlässige Investments in Kombination mit einem attraktiven Renditepotenzial und gleichzeitig ausgewogenem Stabilitätskonzept.

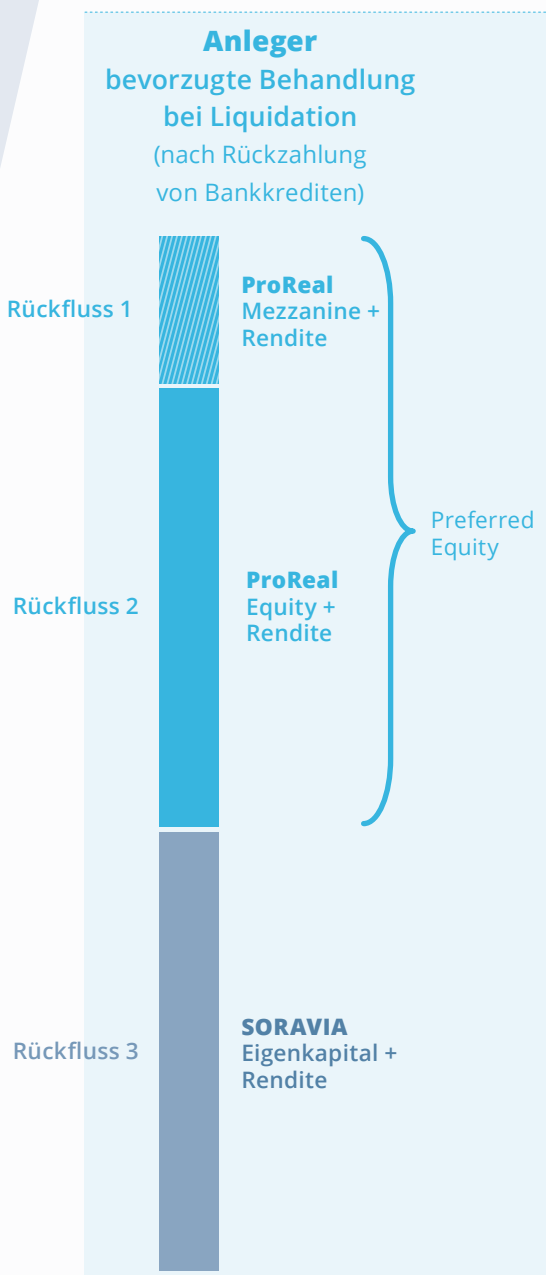
## Fondsstruktur (risikogemischter Publikums-AIF)



**Hinweis:** Vereinfachte Darstellung.



## Eigenkapital- und Mezzanineanteile auf Ebene der geplanten Projektgesellschaft



### MEZ•ZA•NI•NE

[Mezzanine]\*

**Substantiv, Neutrum [das] BANKWESEN**

eine Finanzierungsform aus Eigen- und Fremdkapital

Der Begriff „Mezzanine“ leitet sich aus der Architektur ab, und zwar vom italienischen Wort „Mezzanino“ für Zwischengeschoss, auf Deutsch auch „Mezzanin“. Diese Analogie trifft es genau, denn auch Mezzanine-Kapital kommt in der Regel als eine Art „Zwischengeschoss“ zwischen dem Eigen- und Fremdkapitalanteil einer Finanzierung zum Einsatz.

### PRE•FER•RED EQ•UI•TY

[Preferred Equity]\*

**Substantiv, Neutrum [das] BANKWESEN**

eine Finanzierungsform aus Eigen- und Fremdkapital

Preferred Equity ist ein hybrides Finanzierungsprodukt, das sowohl Eigen- als auch Fremdkapitalkomponenten besitzt. Es vereint das Beste aus der Welt der Eigenkapitalinvestments (z. B. einer Beteiligung) und der Welt der fremdkapitalnahen Formen. Die Eigenkapitalkomponente bietet die Chance an der Wertsteigerung zu partizipieren, die Fremdkapitalkomponente kann zu einer bevorrechtigten Bedienung führen. **Im Falle einer Liquidation erhalten Investoren in der Regel eine bevorzugte Behandlung.**

\*eigene Definition ohne Gewähr auf Vollständigkeit oder Richtigkeit.



# Unser Investitionsansatz

**Immobilien braucht das Land. Und Immobilienentwickler brauchen Kapital um sie zu errichten. Für Privatanleger resultiert daraus eine große Chance, am Erfolg von Immobilienentwicklungen zu partizipieren und vom derzeitigen Marktumfeld zu profitieren. Wie das geht, zeigen wir mit den Fonds der ProReal Europa Reihe.**

Das Marktumfeld ist komplexer geworden und der Immobilienboom mit rasant steigenden Preisen und historisch niedrigen Zinsen vorbei. Was jedoch bleibt, sind ein viel zu geringes Angebot an Wohnungen, ein veralteter Gewerbeimmobilienbestand und ein Finanzierungsengpass durch die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe.

## **Gesucht: Alternative Kapitalgeber**

Kreditinstitute sind aufgrund wachsender regulatorischer Anforderungen immer zurückhaltender bei der Kreditvergabe für Immobilienvorhaben. Die Effekte des Ukrainekriegs tragen ein Zusätzliches dazu bei und machen Banken sehr vorsichtig bei Neukreditvergaben.

So müssen sie im Unterschied zu klassischen Finanzierungen von Bestandsimmobilien an private Kreditnehmer bei der gewerblichen Finanzierung von Immobilienentwicklungen ein Vielfaches an Kapitalpuffer vorhalten. Dieses Haftungskapital ist insbesondere bei deutschen Kreditinstituten begrenzt verfügbar, so dass sich seit Jahren eine enorme Finanzierungslücke bei der Immobilienfinanzierung auftut. Geschlossen wurde diese Lücke anfänglich von institutionellen Großinvestoren, geeignete Investitionslösungen für Privatanleger fehlten. Mit der ProReal Serie eröffnen wir seit 2012 privaten Investoren genau diesen Investitionsansatz.

## **Als Co-Investor doppelt profitieren**

Wir ermöglichen Privatanlegern den Einstieg in die dringend benötigten Immobilienentwicklungen – im Falle der Produkte der ProReal-Serie über einen vollregulierten alternativen Investmentfonds (AIF). Mit einem ProReal Europa Immobilien Fonds können sich Anleger an der Wertschöpfung und am Erfolg mehrerer Neubau- und Revitalisierungsvorhaben in Deutschland und Österreich

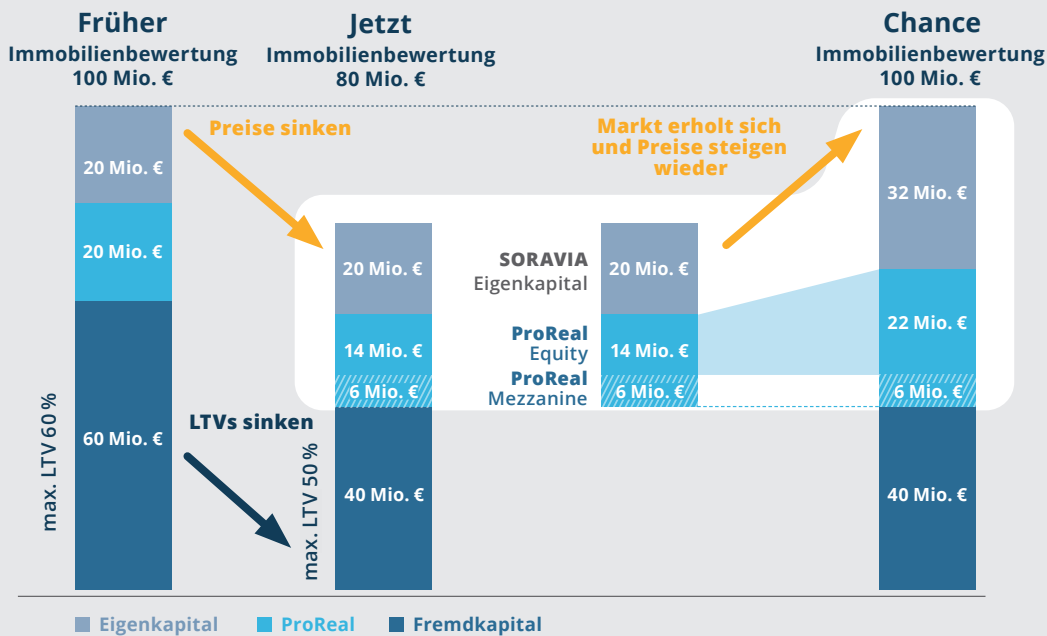
beteiligen. Sie schließen als Co-Investor und Kapitalgeber die Finanzierungslücke. Das Besondere: Neben der üblichen endfälligen Auszahlung genießen Investoren eine geplante feste Vorabverzinsung, die halbjährlich an die Anleger ausbezahlt werden soll. Durch die vorrangige Stellung der Fondsmittel sind Anleger zudem nach unten abgesichert und besitzen zusätzlich die Option auf einen Mehrertrag. Damit bieten wir die Vorteile von Eigen- und Fremdkapitalinvestments in einem Produkt.

## **Wir haben die Immobilien und sorgen für die Stabilität – der Markt bietet die Chance**

Entscheidend für den Investitionserfolg sind zwei Faktoren: Erstens der Zugang zu geeigneten Investitionsprojekten und zweitens der richtige Einstiegszeitpunkt.

Zum ersten Punkt: Wir schöpfen aus dem Vollem. Gemeinsam mit unserer Konzernmutter SORAVIA (siehe auch Seite 20 und 21) ermöglichen wir Anlegern den exklusiven Zugriff zu einer Projektpipeline mit einem Volumen von rund 5 Milliarden Euro. Daneben bietet das SORAVIA-Netzwerk eine breite Palette an weiteren Investmentmöglichkeiten. Und zum Einstiegszeitpunkt: Er könnte kaum besser sein. Die Bewertungsniveaus sind verhältnismäßig niedrig. Viele SORAVIA-Projekte sind zudem bereits weit fortgeschritten. Einige Projekte stehen sogar kurz vor der Fertigstellung und bieten erste renditewirksame Investitionschancen. Andere Projekte stehen am Anfang der Entwicklungsphase und bieten ein enormes Potenzial, von dem sich weiter verknappendes Angebot zu profitieren. So turbulent der Markt auch scheinen mag, mit starken Partnern an der Seite, den passenden Immobilienprojekten im Portfolio und einem anlegerorientierten Fonds- und Stabilitätskonzept, betrachten wir die aktuelle Situation als große Chance für Investoren.

# Der Einstiegszeitpunkt ist gut



**Hinweis:** Stark vereinfachte Darstellung mit beispielhaften, gerundeten Werten und ohne Bezug zu einem konkreten Investitionsobjekt. Bei den dargestellten Szenarien handelt es sich um eine Schätzung der zukünftigen Wertentwicklung, die auf Erkenntnissen aus der Vergangenheit über die Wertentwicklung dieser Anlage und/oder den aktuellen Marktbedingungen beruht und kein exakter Indikator ist. Wie viel Sie tatsächlich erhalten, hängt davon ab, wie sich der Markt entwickelt und wie lange Sie die Anlage halten.



**FAZIT:** Reduzierte Bewertungen und gesunkene LTVs erhöhen bei aktuellen Investitionen das Sicherheitsprofil und eröffnen gleichzeitig attraktive Chancen bei Markterholung.

## LOAN•TO• VA•LUE [Loan to value]\*

Abgekürzt: LTV, [der] Begriff aus dem Finanzwesen

Der Loan to Value (LTV) beschreibt das Verhältnis des Kreditbetrags zum Verkehrswert einer Immobilie und wird zur Bonitätsprüfung genutzt. Vereinfacht gesagt steht der Begriff Loan to Value – kurz als LTV bezeichnet – für das Verhältnis des Kreditbetrags zum Verkehrs- oder Marktwert einer Immobilie. Sinkende LTV`s sind also der Beleg für die weitere Zurückhaltung der Banken bei der Vergabe von Fremdkapital.

\*eigene Definition ohne Gewähr auf Vollständigkeit und Richtigkeit



# Weil es um das Geld der Anleger geht: Bevorrechtigte Stellung des Fondskapitals

Durch sogenannte Liquidationspräferenzen wollen wir Anleger bestmöglich vor Risiken und Marktschwankungen schützen.

Mit unseren Fonds eröffnen wir Anlegern die Chancen auf attraktive Planrenditen und auf überdurchschnittliche Mehrerträge bei erfolgreichem Investitionsverlauf. Parallel haben wir aber auch die Stabilität der Anlegergelder im Blick: Unsere Produkte sind mit einem belastbaren Stabilitätskonzept ausgestattet.

## Geplante Liquidationspräferenzen und Co-Investments mit gleichgerichteten Interessen

Ein wesentlicher Teil dieses Stabilitätskonzeptes ist die bevorrechtigte Stellung des Fondskapitals durch geplante Liquidationspräferenzen. Aber was bedeutet das genau? Grundsätzlich investieren wir die Fondsmittel in Immobilien, bei denen

die SORAVIA ebenfalls mit einem großen Eigenkapitalanteil beteiligt ist. Wird die Immobilie veräußert, soll das Fondskapital - also mittelbar das Geld der Anleger - sowie die damit verbundene Rendite vorrangig an die Fondsgesellschaft zurückgezahlt werden. Lediglich Fremdmittel, mit denen die Immobilie finanziert sind, werden aus den Liquidationserlösen vorrangig bedient. Vereinfacht gesagt: Der Fonds erhält das Geld der Anleger sowie die Planrendite nach der Bank als erstes zurück. Der Geldfluss gleicht dabei einem Wasserfall mit verschiedenen Stufen: Im **Schaubild 1** stehen die ProReal-Gelder (Rückfluss 1 und 2) ganz oben. Erst wenn die Fondsmittel vollständig zurückgeflossen und die bevorrechtigte Rendite an die Investoren ausgezahlt worden sind,

## Schematische Darstellung der Gesamtrückflüsse

Hinweis: vereinfachte Darstellung

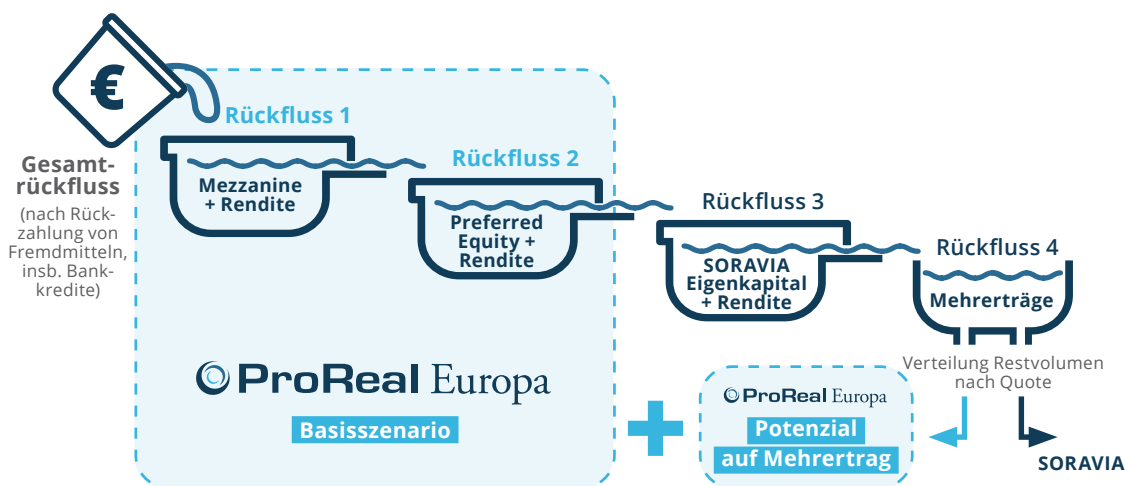
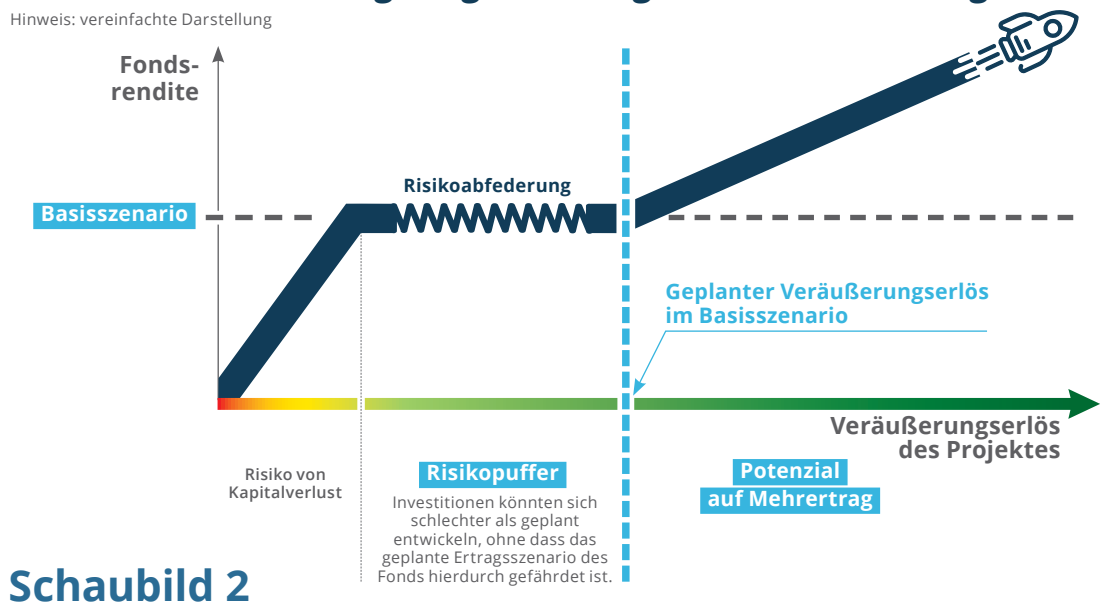


Schaubild 1

## Chance auf Mehrertrag bei gleichzeitiger Risikoabfederung

Hinweis: vereinfachte Darstellung



## Schaubild 2

**Hinweise:** Bei den dargestellten Szenarien handelt es sich um eine Schätzung der zukünftigen Wertentwicklung, die auf Erkenntnissen aus der Vergangenheit über die Wertentwicklung dieser Anlage und/oder den aktuellen Marktbedingungen beruht und kein exakter Indikator ist. Wie viel Sie tatsächlich erhalten, hängt davon ab, wie sich der Markt entwickelt und wie lange Sie die Anlage halten.

erreicht der Geldfluss den Investment-Partner SORAVIA, der als nächstes sein eingesetztes Eigenkapital und die damit verbundene Rendite einnimmt (Rückfluss 3). Übersteigen nun sogar die Liquidationserlöse das vom Fonds kalkulierte und geplante Basisszenario, wird das verbleibende Restvolumen zwischen SORAVIA und der Fondsgesellschaft aufgeteilt: Für den Anleger ist das die Chance auf Mehrerlöse (Rückfluss 4).

### Nach oben offen, nach unten abgedeckt

Was das für die Anleger und ihr Geld bedeutet, ist im **Schaubild 2** vereinfacht dargestellt: Für die Fondsgelder existiert ein Risikopuffer, welcher Markt- und Projektrisiken abfedert. Sollte sich ein Immobilienvorhaben nur zu einem niedrigeren als im Basisszenario geplanten Preis veräußern lassen, so reduziert sich durch die vorgesehenen Li-

quidationspräferenzen zunächst die geplante Rendite des Co-Investors SORAVIA. Anschließend steht das durch SORAVIA eingesetzte Eigenkapital als weitere Abfederung vor den Fondsgeldern. Das angestrebte Ertragsszenario der ProReal Europa Fonds vermindert sich bis dahin nicht (Basisszenario). Die Möglichkeit eines Kapitalverlustes ist damit nach unten erheblich abgedeckt. Auf der anderen Seite profitieren die ProReal Europa Fonds bei einem über Plan liegenden Veräußerungserlös und erzielen Mehrerträge für die Anleger.

Hinzu kommt, dass die Fonds der ProReal Europa Serie beabsichtigen, in mehrere Immobilienprojekte mit den so beschriebenen Liquidationspräferenzen zu investieren. Neben der bevorrechtigten Stellung der Fondsmittel und der Diversifizierung auf mehrer Immobilien gibt es weitere belastbare Stabilitätsmerkmale unserer ProReal Europa Serie. Werfen Sie hierzu ein Blick auf die nächste Seite.



# Stabilitätsmerkmale auf einen Blick

**Anleger investieren. Wir schützen. Hierfür liefern wir handfeste Stabilitätsmerkmale mit Substanz.**



## **Merkmale 1**

### **Bevorrechtigte Stellung des Anlegerkapitals und gleichzeitig Chance die auf Mehrertrag**

Das Kapital der Anleger steht weit oben in der Rückflusskaskade. Aus den Verkaufserlösen eines Projektes soll die Kapitaleinlage der Anleger zzgl. der entsprechenden Rendite vorrangig zurückgezahlt werden. Damit ist das Kapitalverlustrisiko durch sogenannte Liquidationspräferenzen nach unten abgedeckt, gleichzeitig besitzt der Anleger eine Chance auf Mehrertrag.



## **Merkmale 2**

### **Co-Investoren-Ansatz liefert Risikopuffer und sorgt für gleichgerichtete Interessenlage**

Auf Augenhöhe mit der SORAVIA genießen Anleger eine besondere Stellung im Finanzierungsmix der jeweiligen Immobilienprojekte. SORAVIA und Anleger ziehen dabei am selben Strang.



## **Merkmale 3**

### **Die Marktlage bietet Chancen**

Aktuell, niedrigere Bewertungsniveaus schaffen die Basis für einen überdurchschnittlichen Investitionserfolg und erhöhen das Sicherheitsprofil.



**MEHR ERFAHREN**  
Stabilitätskonzept (Broschüre)





#### **Merkmale 5**

### **Vorhandenes Zielportfolio**

Wir ermöglichen den Zugang zur Projektpipeline von SORAVIA mit einem Volumen von 4,9 Mrd. Euro.



#### **Merkmale 7**

### **Voll regulierter Publikums-AIF**

Unter Aufsicht mehrerer Kontrollinstanzen bieten wir den vollumfänglichen Anlegerschutz eines alternativen Investmentfonds nach dem KAGB.



#### **Merkmale 4**

### **Streuung über mehrere Immobilienarten und -standorte**

Investitionen erfolgen in einen Mix aus Wohnen und Gewerbe in deutschen und österreichischen Metropolregionen.



#### **Merkmale 6**

### **Unabhängige externe Erstbewertung**

Alle Zielinvestments durchlaufen vor Investition eine Ankaufsbewertung durch einen unabhängigen Wirtschaftsprüfer.



#### **Merkmale 8**

### **Transparenz und Zuverlässigkeit**

Seit 2012 bestechen Produkte durch ihre Prognose-treue und 100%-Performance.

Werfen Sie einen Blick in Leistungsbilanz:







# Starke Partner für stabile Investments

**SORAVIA, ONE GROUP, Immobilienprojekte - ein Blick auf die handelnden Partner und möglichen Zielinvestments der ProReal Europa Immobilien Fonds.**







# Kurzvorstellung SORAVIA

**SORAVIA ist der Mutterkonzern und der starke Partner der ONE GROUP. Als Familienunternehmen in sechster Generation blickt die SORAVIA Gruppe auf einen tiefen Erfahrungsschatz in der Immobilienwirtschaft zurück.**

Die Geschichte der SORAVIA Gruppe reicht bis ins Jahr 1885 als Giovanni „Johann“ Batista Soravia zusammen mit Johann Lindauer das Bauunternehmen SORAVIA Bau gründete und zunächst wichtige Infrastruktur in Form von Straßen für Österreich schuf. Seitdem entwickelte sich das Unternehmen über das kommende Jahrhundert stetig weiter und erhielt seine heutige Form 1989 bei der Gründung des jetzigen Unternehmens.

## **Immobilienentwicklung und Investition mit VISION**

SORAVIA zählt mit einem realisierten Projektvolumen von über 7,6 Milliarden Euro zu den führenden Immobilienkonzernen in Österreich und Deutschland. Seit über 140 Jahren steht der Name Soravia für Erfahrung und Kontinuität im Bau- und Immobiliengeschäft. Heute punktet SORAVIA mit einer 360-Grad-Immobilienkompetenz und deckt damit für ihre Kunden und Investoren den gesamten Le-

benszyklus einer Immobilie ab. Das Kerngeschäft erstreckt sich über die Bereiche Projektentwicklung, Investment und Asset Management, Hospitality, bis hin zu Property- und Facility-Management. Mit allen Beteiligungen beschäftigt SORAVIA rund 4.300 Menschen.

## **Werte, in die man investieren kann**

Als Mutterkonzern der ONE GROUP liefert die SORAVIA Gruppe der ONE GROUP vielversprechende Immobilien, an denen man dank der Fonds der ONE GROUP Seite an Seite mit der SORAVIA Gruppe beteiligt sein kann. SORAVIA versteht Projektentwicklung als langfristigen Prozess, der den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie mit einschließt. Auf diese Weise bietet SORAVIA ihren Kunden in allen Bereichen der Bewirtschaftung von Immobilien immer die beste Lösung. Außerdem investiert die SORAVIA Gruppe in eine grüne Zukunft für die Immobilienwirtschaft.

## SORAVIA INVESTITIONSANSATZ



### **Klassische Projektentwicklung**

- Hohes Wertschöpfungspotenzial
- Zugriff auf eine attraktive Projekt-Pipeline
- Breit diversifiziertes Portfolio



### **Manage-to-green-Ansatz**

- Verkürzte Investitionszeiten (18-24 Monate)
- Unkomplizierteste Form der Projektentwicklung
- Minimiertes Projektrisiko



### **„Hidden Opportunities“**

- Zugang zu „versteckten“ Potenzialprojekten durch das SORAVIA-/ONE GROUP-Netzwerk
- Durchschnittliche IRR von über 20 % auf Projektebene möglich
- Schnelle Turnarounds und verkürzte Investitionszeiten möglich

# SORAVIA auf einen Blick

Kennzahlen per 31.12.2022

**123 Mio. €**  
Eigenkapital

ca. 40.000  
Anleger

**65 Mio. €**  
Konzernergebnis  
(EBITDA)

**66**  
aktuelle Projekte

**70 Mio. €**  
freie Liquidität

**7,6 Mrd. €**  
Projektvolumen

**4.275**  
Mitarbeiter

**ca. 630**  
bisherige Projekte

Hier den  
Geschäftsbericht  
der SORAVIA  
herunterladen



## 360-Grad-Immobilienkompetenz - die vier Geschäftsbereiche:

Kompetenzbereich:

### 1 Development

- Quartiersentwicklung
- Frei finanziert und sozialer Wohnungsbau
- Büro
- Gewerbe
- Hospitality
- Revitalisierung
- Mixed-Use-Konzepte

**4,9 Mrd. €**

Projekte in Entwicklung

Kompetenzbereich:

### 2 Property- & Facility- management

- Immobilienvermarktung und -beratung
- Hausverwaltung
- Gebäudemanagement
- Personalmanagement, Sicherheitstechnik
- Heiz- und Klimatechnik
- Energiemanagement und Photovoltaik

**6 Mio. m<sup>2</sup>**

in Betreuung

Kompetenzbereich:

### 3 Investment- management

- Angebote für private und institutionelle Investoren
- Eigenkapitalbeteiligungen
- Finanzierungs-Lösungen
- Immobilienanleihen
- Forward Deals
- Spezial-Fonds
- Beratungs-Mandate

**3,5 Mrd. €**

AuM

Kompetenzbereich:

### 4 Hospitality

- Entwicklung und Betrieb von Hotelprojekten
- Beteiligungen an traditionellen und innovativen Hospitality-Unternehmen
- Stadt- und Freizeithotellerie
- Gastronomie
- Senior Living
- Serviced Apartments

**5.800**

Zimmer in Betrieb\*

\*inkl. Beteiligungen



# Exklusives Investitionsportfolio (Auszug)

Durch die Partnerschaft mit SORAVIA hat die ONE GROUP Zugang zu einer attraktiven und breit gefächerten Projektpipeline in Deutschland und Österreich. Darunter befinden sich sowohl Wohn- als auch Gewerbeprojekte und gemischt genutzte Quartiere.

## PARKSTADT MÜLHEIM – ganzheitliche Entwicklung

In Mülheim an der Ruhr befand sich bis 2019 die Zentrale der Unternehmensgruppe Tengelmann. Das Gebäude und die dazugehörige Liegenschaft gelten als architektonische Zeitzeugen deutscher Wirtschaftsgeschichte. SORAVIA schreibt dessen Geschichte nun mit einem neuen, zeitgemäßen Nutzungskonzept fort. Bei der Entwicklung des Standorts bringt SORAVIA ihre langjährige Erfahrung mit in der Konzeption fein abzustimmenden neuen Stadtquartieren ein. In enger Zusammenarbeit mit Anrainern und den lokalen Behörden werden die Flächen über die kommenden Jahre sowohl revitalisiert als auch neu entwickelt.

### Komplexes Quartier

Die ambitionierte Kombination aus Revitalisierung und Neubau schafft schließlich die PARKSTADT MÜLHEIM, ein „produktives Startquartier“, in welchem sich Wohnflächen, Büros, Gewerbeflächen, Kultur- und Bildungsangebote, Gastronomie, Parkanlagen und Wasserflächen bei bester Infrastruktur gegenseitig ergänzen und die alten Firmenflächen wieder mit neuem Leben erfüllen können.



### ECKDATEN

Ort:	Deutschland, Mülheim an der Ruhr
Nutzung:	Gewerbe, Büros, Handel, Wohnungen, Kultur, Schule und Universität, Gastronomie, Parkanlagen und Wasserflächen
Nutzfläche:	ca. 65.000 m <sup>2</sup> (Bestand), ca. 100.000 m <sup>2</sup> (Neuentwicklung)
Status:	in Entwicklung
Projektvolumen:	EUR 105 Mio. (Bestand), ca. EUR 350 Mio. (Neuentwicklung)
Fertigstellung:	Revitalisierung Altbestand bis 2023, Neuentwicklung bis 2029





## BE.YOND OFFICE BERLIN - modern und erhaben

In prominenter Lage zwischen Potsdamer Platz und Kurfürstendamm unmittelbar am Landwehrkanal entsteht nahe der Neuen Nationalgalerie bis 2025 das BE.YOND OFFICE BERLIN. Für SORAVIA stellt dies ein weiteres Leuchtturmprojekt in Deutschland dar, in das ihre langjährige Expertise für Bürostandorte einfließen kann. Der hochmoderne Büroneubau zeichnet sich durch eine eindrucksvolle Architektur, hochwertige Ausstattung und großzügige Freiflächen und Terrassen aus, die Abwechslung in den Büroalltag bringen. Die exzellente Lage und das hochmoderne und nachhaltige Konzept eignet sich ideal als repräsentativer Unternehmenssitz – nicht zuletzt auch für ausländische Mieter, die SORAVIA gewinnen möchte.

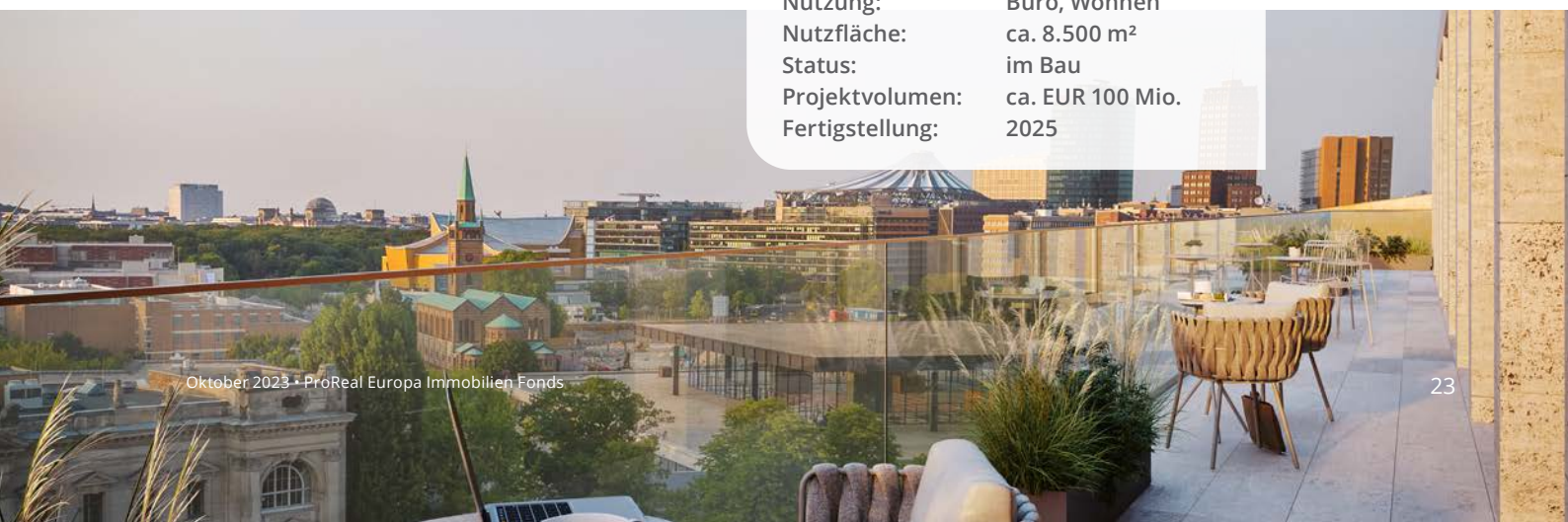
### Ein Hauch von Spreeluft

Auf großzügigen neun Geschossen stehen rund 8.500 Quadratmeter Mietfläche zur Verfügung. Eine vielseitige Fassade aus Metall, Naturstein und bodentiefen Fenstern bietet ergänzend zu den Freiflächen und Terrassen und Raumhöhen von rund drei Metern im Innern einen luftigen Gesamteindruck.

**Hinweis:** Zum Zeitpunkt der Prospektaufstellung hat die jeweilige Fondsgesellschaft in der Regel noch keine Investitionen getätigt und es stehen noch keine konkreten Investitionsobjekte fest (sog. „Blindpool“). Für Zwecke dieser Werbemitteilung wird davon ausgegangen, dass es sich um Immobilien-Projektentwicklungen der SORAVIA handeln wird.

### ECKDATEN

Ort:	Deutschland, Berlin
Nutzung:	Büro, Wohnen
Nutzfläche:	ca. 8.500 m <sup>2</sup>
Status:	im Bau
Projektvolumen:	ca. EUR 100 Mio.
Fertigstellung:	2025





# Die Initiatorin ONE GROUP

**Die ONE GROUP ist einer der führenden Anbieter von Investmentprodukten und maßgeschneiderten Investmentlösungen. Als Tochterunternehmen der SORAVIA konzentrieren wir uns als konzerner eigener Investmentmanager auf attraktive Anlagemöglichkeiten im Immobiliensektor.**

Die Erfolgsgeschichte der ONE GROUP reicht bis in das Jahr 2012 zurück. Damals setzte die ONE GROUP mit dem ProReal Deutschland Fonds 1 ihr erstes Investmentprodukt auf und konnte ein Emissionsvolumen von EUR 7,8 Mio. ohne jeglichen Track Record platzieren. Seitdem haben Investoren mehr als 32.000-mal insgesamt rund 950 Millionen Euro in ProReal-Produkte investiert. Per August 2023 wurden bereits acht Emissionen erfolgreich zurückgezahlt. Alle aktuell platzierten Produkte verlaufen zu 100 % prospektkonform.

## Wir bieten die passende Investitionslösung

Die Angebote der ONE GROUP richten sich sowohl an private als auch an semi-professionelle und institutionelle Anleger. Die starke Partnerschaft mit unserer Konzernmuttergesellschaft SORAVIA ist dabei für die Investoren ein entscheidender Vorteil: Anleger greifen mit uns auf ein bestehende Immobilienpipeline und das entsprechende Know-

how unserer Muttergesellschaft zurück. Die Bandbreite an Investitionsmöglichkeiten ist groß: von Wohn-, Gewerbeimmobilien in Europa bis hin zu weltweit agierenden Joint Ventures. Damit haben wir stets die passenden Assets im Gepäck und bieten eine große Produktbreite: Neben Publikumsfonds, festverzinslichen Inhaberschuldverschreibungen und exklusiven Club-Deals für Privatanleger erfüllen wir mit maßgeschneiderten Speziallösungen auch die Bedürfnisse von Profi-Investoren. Investmentexperten erarbeiten anlegerorientierte und vor allem marktgerechte Investmentlösungen.

Der Anleger steht bei uns im Fokus. Unser Grundsatz: Wir stehen für einen partnerschaftlichen Co-Investitionsansatz und eine gleichgerichtete Interessenslage. So auch bei den Fondslösungen der ProReal-Serie, die als Alternative Publikumsfonds auf die Bedürfnisse der Anleger eingehen: Anleger sind Co-Investoren neben der kapitalstarken SORAVIA inklusive eines einzigartigen Fonds- und Stabilitätskonzept (siehe auch Seiten 16 und 17).

## DIE ONE GROUP AUF EINEN BLICK



**346 Mio €**

aus acht Produkten bereits zurückgezahlt!



**950 Mio. €**

eingeworbenes Kapital

**100 %**  
Performance



**32.000**

Anleger-Investitionen, inkl. Mehrfachzeichnungen



**137 Mio. €**

Zinsen an Anleger ausbezahlt

Kumulierte und gerundete Werte seit 2012 per 31.08.2023, Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

# ProReal – Erfolg in Serie

 **Erfolgreich zurückgezahlt**  **Prospektkonform**

Gesamtmittel-  
rückfluss in %<sup>3</sup>  
*(Nominalkapital, geplant  
zum Laufzeitende)*

Produkt	Aktueller Status	Plan-Laufzeit (in Jahren) <sup>1</sup>	Emissionszeitraum	Emissionsvolumen (ohne Agio)	Anzahl Zeichnungen <sup>7</sup>	Soll	Ist <sup>2</sup>
<b>ProReal Deutschland Fonds 1</b>		7	01.2012 - 12.2012	7,8 Mio. €	124	k. A.	<b>108,5</b>
<b>ProReal Deutschland Fonds 2</b>		3	12.2012 - 07.2013	25,4 Mio. €	1.164	<b>132,65</b>	<b>132,65</b>
<b>ProReal Deutschland Fonds 3</b>		3	07.2013 - 03.2014	75,0 Mio. €	2.975	<b>135,36</b>	<b>135,36</b>
<b>ProReal Deutschland Fonds 4</b>		3	04.2015 - 12.2016	71,9 Mio. €	2.744	<b>122,20</b>	<b>122,20</b>
<b>ProReal Deutschland 5</b>		3	05.2017 - 04.2018	51,1 Mio. €	2.059	<b>121,00</b>	<b>121,00</b>
<b>ProReal Deutschland 6</b>		3	04.2018 - 03.2019	62,8 Mio. €	2.702	<b>120,25</b>	<b>120,25</b>
<b>ProReal Private 1</b>		3	07.2018 - 12.2019	20,0 Mio. €	72	<b>127,75</b>	<b>127,75</b>
<b>ProReal Deutschland 7</b>	<b>Rückzahlung avisiert</b>	3	02.2019 - 12.2019	105,5 Mio. €	4.108	<b>128,00</b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Deutschland 8</b>		3	11.2019 - 06.2020	32,4 Mio. €	1.448	<b>120,33</b>	<b>121,08</b>
<b>ProReal Private 2</b>		4,5	10.2020 - 06.2021	23,3 Mio. €	87	<b>135,50</b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Europa 9</b>		3	12.2020 - 08.2021	100,0 Mio. €	3.905	<b>120,00</b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Secur 1</b>		4	11.2020 - 11.2021	18,4 Mio. €	660	<b>123,00</b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Europa 10</b>		3	06.2021 - 06.2022	178,5 Mio. €	7.355	<b>123,00</b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Private 3</b>		4,5	09.2021 - 09.2022	25,0 Mio. €	88	<b>136,00</b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Secur 2</b>		4	11.2021 - 11.2022	15,4 Mio. € <sup>4</sup>	430 <sup>5</sup>	<b>126,00<sup>6</sup></b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Kapstadtring</b>		10,5	07.2022 - 04.2023	21,9 Mio. €	60	<b>148,00</b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Private 4</b>		3,5	06.2022 - 05.2023	20,3 Mio. €	84	<b>131,50</b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Secur 3</b>		4	12.2022 - 12.2023	6,5 Mio. € <sup>4</sup>	179	<b>122,5 bis 129,00<sup>6</sup></b>	in Ein- werbung
<b>ProReal Secur 4</b>		2,5	12.2022 - 12.2023	9,3 Mio. € <sup>4</sup>	337	<b>111,9 bis 117,0<sup>6</sup></b>	in Ein- werbung
<b>ProReal Hospitality Mallorca</b>		5	01.2023 - 08.2023	10,1 Mio. €	42	<b>135,47</b>	<b>im Plan</b>
<b>ProReal Green Solutions</b>		4,5 - 5,5 <sup>8</sup>	02.2023 - 10.2023	2,7 Mio. € <sup>4</sup>	52	<b>131,63<sup>9</sup></b>	in Ein- werbung

**Wichtiger Hinweis:** Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen.

<sup>1</sup>Zzgl. etwaiger Verlängerungsoptionen. <sup>2</sup>Zins-/Auszahlungen p. a. bzw. zeitanteilig. Die Werte beziehen sich auf einen Musteranleger gemäß den Rahmenbedingungen des jeweiligen Verkaufsprospektes und stellen die Rendite auf das eingeworbene Nominalkapital ohne Agio über die Gesamtlaufzeit des Produktes dar. Die Auszahlung der Zinsansprüche für das jeweilige Geschäftsjahr wurde teilweise im Folgejahr durchgeführt. <sup>3</sup>Für einen Musteranleger gemäß den jeweiligen Verkaufsprospekten. <sup>4</sup>Gesamtvolumen aus mehreren Tranchen. <sup>5</sup>Gesamtanzahl aus mehreren Tranchen. <sup>6</sup>Angegeben ist die Spanne des geplanten Gesamtmittelrückflusses aus mehreren Tranchen. <sup>7</sup>Anzahl der Zeichnungen inkl. Mehrfachzeichnungen. <sup>8</sup>Emission besteht aus mehreren Tranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten. Stand dieser Übersicht: 15.09.2023 - Änderungen und Irrtümer vorbehalten.





## Das Bindeglied zwischen Anleger und Fondsgesellschaft

**Initiatorin der ProReal Europa Immobilien Fonds ist die ONE GROUP. Doch um einen vollregulierten Investmentfonds aufzulegen und zu vertreiben, bedarf es daneben einer Kapitalverwaltungsgesellschaft.**

Ein vollregulierter alternativer Investmentfonds weist einige Schutzmechanismen und Sicherheitsinstanzen auf. Hierbei geht es um den Schutz der Anleger und ihr investiertes Kapital. So bedarf es beispielsweise einer externen Verwahrstelle, bei der das Vermögen des Fonds verwahrt wird und einer vom Gesetzgeber lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaft (Kurz: KVG).

### **Eine Frage der Rollenverteilung**

Bei den ProReal Europa Immobilien Fonds teilen sich erfahrene Servicepartner und die ONE GROUP ihre Rollen dem entsprechend auf. Die von der ONE GROUP beauftragte KVG übernimmt die administrative Fondsverwaltung: Sie stellt den Draht zu Aufsichts- und Steuerbehörden her und stimmt sich mit diesen ab, kümmert sich um das Fonds-

reporting und ist offizielle, juristisch festgelegte Verwalterin der Fondsgesellschaft.

Die ONE GROUP hingegen fungiert als Fondsinitiatorin und hat somit die strategische Ausrichtung des Fonds erdacht. Sie kümmert sich um das Asset-Sourcing, also um die Identifizierung und Anbindung geeigneter Projektentwicklungen sowie das Asset-Management. Außerdem ist die ONE GROUP für das Marketing und den Vertrieb des Fonds sowie die spätere Betreuung der Anleger zuständig.

Von dieser Aufgabenteilung profitieren beide Seiten und damit auch die Fondsanleger, da sich die KVG und die ONE GROUP als Initiatorin auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen konzentrieren können: nämlich die reine Fondsadministration auf der einen Seite und die Fondsstrategie sowie den Fondsvertrieb auf der anderen Seite.





# Erfolgsmeldungen



Die langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit von SORAVIA und ONE GROUP zeigt, wie viele Dimensionen Erfolg haben kann. Die Bandbreite reicht von prämierter Architektur über Punktlandungen bei der Platzierung bis zu planmäßigen Projektabschlüssen.

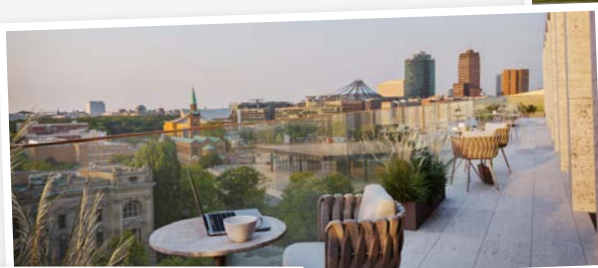
**TRIIIPLE Towers als „bestes Hochhaus der Welt“ prämiert**

*Mehr erfahren*



**Boutique-Hotel in Tegernsee erfolgreich an Union Investment verkauft**

*Mehr erfahren*



**BE.YOND Office Berlin - ein erfolgreicher Baubeginn mit vollständig gesicherter Finanzierung**

*Mehr erfahren*



**Büroprojekt ROBIN Seestadt gewinnt Green Marketing Award**

*Mehr erfahren*



**Herausragender Service: Die ONE GROUP erobert erneut einen Podestplatz bei den Service-Awards**



*Mehr erfahren*



**Blieben Sie auf dem Laufenden und folgen Sie uns auf unseren Social Media-Kanälen.**



ONE GROUP



SORAVIA

*Dachgleiche bei  
Wiener Landmark  
DANUBEFLATS  
Mehr erfahren*





# Wichtige Hinweise

Die vorliegende Informationsbroschüre ist eine unvollständige, unverbindliche Kurzinformation und dient ausschließlich zu Werbe- und Informationszwecken. Wertentwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben wird keine Gewähr übernommen. Die Angaben sind nicht an Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen. Die steuerliche Behandlung der Erträge aus den Produkten hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden ab und kann künftigen Änderungen unterworfen sein.

Maßgeblich für die Zeichnung eines Produktes aus der ProReal Europa Reihe sind die jeweils gültigen

Verkaufsunterlagen einschließlich der wesentlichen Anlegerinformationen und des Verkaufsprospektes. Der jeweilige Verkaufsprospekt enthält detaillierte Informationen zu den rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Einzelheiten sowie insbesondere auch zu den Risiken einer Investition.

Es gibt keine Garantie dafür, dass die dargestellten Anlageziele erreicht werden. Weitere Risiken können dadurch entstehen, dass eine Konzentration des Investmentvermögens in bestimmte Vermögensgegenstände oder Märkte erfolgt. Dann ist der Wert von der Entwicklung dieser Vermögensgegenstände oder Märkte besonders stark abhängig.

**Änderungen vorbehalten.  
Stand Oktober 2023**

**Fotos:** AdobeStock (Bremenhaven, Businessstreifen), Amedia Hotels GmbH (Amedia Hotel Linz), Dietrich | Untertrifaller Architekten (Amedia Lustenau), Dirk Krüll (Parkstadt Mülheim), Gerd Kressl (Seeviertel Gmunden), Henn (BE:YOND BERLIN), Martin Hoermandinger (TrIIple), isochrom (Zleep well), Patricia Bagienski-Grandits (Robin Seestadt), Planquadr.at (Quartier Tegernsee, Imbergplatz), shutterstock (Köln), SORAVIA (DANUBEFLATS, Duisburg und The Brick), Squarebytes (DANUBEFLATS), Studio Vlay Streeruwitz (Parkstadt Mülheim), Woow Studios (O.A.X. Vienna, Neu Leo), XOIO (BE:YOND BERLIN), Zeiger Marketing (Zollhafen Elements), ZOOM VP (TrIIple und Schlosspark Freihof)

**Allgemeine Hinweise zu gezeigten Grafiken:** Stark vereinfachte Darstellung mit beispielhaft angenommenen, gerundeten Werten und ohne Bezug zu einem konkreten Investitionsobjekt. Bei den dargestellten Szenarien handelt es sich um eine Schätzung der zukünftigen Wertentwicklung, die auf Erkenntnissen aus der Vergangenheit über die Wertentwicklung dieser Anlage und/oder den aktuellen Marktbedingungen beruht und kein exakter Indikator ist. Wie viel ein Investor tatsächlich erhält, hängt davon ab, wie sich der Markt entwickelt und wie lange die Anlage gehalten wird.





# **ProReal** Europa

One Group GmbH • Bernhard-Nocht-Straße 99 • 20359 Hamburg  
Tel. +49 40 69 666 69 900 • [info@onegroup.de](mailto:info@onegroup.de) • [www.onegroup.de](http://www.onegroup.de)

Überreicht durch: