**USPs**

**Frage:**

**Welches sind Ihre USPs? Denken Sie an Finanzierer und Endinvestoren als Adressaten. Überlegen Sie: Was sind Ihre einzigartigen Produkteigenschaften? Wo sind Sie besser als Ihr Wettbewerb? Welche besonderen Werte verfolgen Sie?**

*Hinweise:*

*Offener Text, maximal 130 Wörter*

*Bitte arbeiten Sie mit kurzen Aussagen, gerne mit Bullet Points und/oder Hyperlink*

**Beispielantwort:**

Wir sind der bundesweit größte Hotelprojektentwickler, haben eine eigenständige, sehr bekannte, Produktmarke (feelgoodstay) im Bereich Mikroapartment. Wir positionieren uns mit einem räumlich und segmentspezifisch diversen Portfolio am Markt. Wir sind bekannt für unsere etablierten Beziehungen zu unseren Endnutzern (insbesondere Co-Working-Space-Betreiber). Unsere ESG-Kriterien: Alle Projektentwicklungen arbeiten durchgehend mit Cradle-to-Cradle-Prozessen und entwickeln ausschließlich in zentralen Brownfield-Lagen. Wir zeigen transparent unsere nachhaltige Ausrichtung, unsere Beteiligung an ESG-Initiativen und unsere Einhaltung von ESG-Kriterien im gesamten Unternehmensprozess auf folgender Homepage:

[www.ichprojektentwickler.de/ESG](http://www.ichprojektentwickler.de/ESG)

**Ihre Antwort** *(bitte maximal 130 Wörter / 11 Zeilen)*:

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**Ankaufsprofil**

**Frage:**

**Was ist Ihr aktuelles Ankaufsprofil?**

*Hinweise:*

*Offener Text, maximal 130 Wörter*

*Bitte arbeiten Sie mit kurzen Aussagen, gerne mit Bullet Points und/oder Hyperlink*

**Beispielantwort:**

#Grundstücke (BGF ab 5.000 m2) für Wohnprojekt-/ und Quartiersentwicklung sowie ausgewählt auch Objekte mit Sanierungsbedarf

#Standort & Lage: A- und B-Städte in Deutschland sowie Wien und Salzburg, Gemeinden im Umland dieser Städte mit positiver demografischer Entwicklung, darin einfache, mittlere und gute Wohnlagen, Sanierungsprojekte ausschließlich in innerstädtischer Quartierslage

Details unter [www.ichprojektentwickler.de/ankaufsprofil](http://www.ichprojektentwickler.de/ankaufsprofil)

**Ihre Antwort** *(bitte maximal 130 Wörter / 11 Zeilen)*:

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**ESG (Optional)**

**Inhalt:**

**Hier können Sie bei Interesse z.B. auf Ihren Nachhaltigkeitsbericht verweisen, Ihre ESG-konformen, Artikel-8-konformen oder gar Artikel 9-konformen Projekte vorstellen, oder z.B. auf ESG-Maßnahmen wie z.B. Zertifizierungen, Gebäuderessourcenpass, digitale Energiepässe, oder ESG-Konzepte je Projekt wie z.B. Smart-Metering, Mobilitätskonzepte, Net-Zero-Ansatz in ihrer Projektumsetzungsstrategie verweisen. Sie können gerne auch Ihre Roadmap kurz erwähnen, falls entsprechende Themen noch in Planung sind.**

*Hinweise:*

*Offener Text, maximal 130 Wörter*

*Bitte arbeiten Sie mit kurzen Aussagen, gerne mit Bullet Points und/oder Hyperlink*

**Beispielantwort:**

Wir werden in Q2 2022 unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen. Unsere Ankaufstrategie für Grundstücke berücksichtigt schon heute ausgewählte Nachhaltigkeitskriterien wie Erreichbarkeit, kurze Wege in der Versorgung und soziale Durchmischung. Details finden Sie unter www.wirsindnachhhaltig.de

Seit 2020 zertifizieren wir alle unsere Projekte mit DGNB oder BREEAM, erstellen bei Quartiersentwicklungen immer ein Mobilitäts- und Energiekonzept und visieren immer EPC A an. Wir kennen die Artikel-8-und Artikel-9-Anforderungen des Marktes und stimmen unsere Projekte kontinuierlich darauf ab. Drei unserer 2021 fertiggestellten Projekte waren 2020 EU-Taxonomie-konform. 4 Projekte haben einen Gebäuderessourcenpass.

**Ihre Antwort** *(bitte maximal 130 Wörter / 11 Zeilen)*:

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**Track Record**

**Inhalt:**

**Bitte melden Sie hier in Stichpunkten zwei bis drei Ihrer wichtigsten „Leuchtturm“-Projekte, orientieren Sie sich am hier gezeigten Demo-Beispiel.**

*Hinweise:*

*Offener Text, maximal 130 Wörter / 11 Zeilen*

*Bitte auf****Projekte****in den Track-Records zielen, keine allgemeinen Unternehmens-Track Records.*

**Beispielantwort:**

**MyExample,** 99009 Demostadt, Woanders-Allee 10, 15 Tsd. qm Gesamt-BGF, davon 10 Tsd. qm Büro, 2022 Fertigstellung geplant, DGNB-zertifiziert, Umsetzung mit einen CO2-reduzierten Beton-Prototypen, Mobilitätshub

**BigTower,** 90999 Beispielstadt, Irgendwo-Straße 15-18, 25 Tsd. qm Gesamt-BGF, Büro, Wohnen, Hotel, 2019 fertiggestellt, 100% vermietet, derzeit einziges Hochhausprojekt in zentraler Lage, Landmark-Charakter

**Ihre Antwort** *(bitte maximal 130 Wörter / 11 Zeilen)*:

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**Strategische Partner**

**Frage:**

**Gibt es Joint-Venture-Partner, Mieter, Nutzer, Finanzierer, Endinvestoren mit denen Sie strategisch derzeit (optimalerweise in mehreren Projekten) zusammenarbeiten?**

*Hinweise:*

*Offener Text, maximal 130 Wörter / 11 Zeilen*

*Optimal, wenn die Partner den Kategorien (Vorschlag siehe unten) zugeordnet werden können.*

**Beispielantwort:**

**Joint-Venture-Partner:** Bau und Partner GmbH, Demostadt, Mitmacher AG, Beispielstadt

**Tochtergesellschaft:** Tochterwerk AG, Beispielstadt

**Finanzierer:** MeineBank AG, Demostadt

**Endinvestor:** UnserFonds-12-d, (gelistet in Frankfurt), Unserinvestor AG, Demostadt

**Mieter/Nutzer:** Supermarkt & CO GmbH, Firma AG, Hotelbetrieb GmbH

**Ihre Antwort** *(bitte maximal 130 Wörter / 11 Zeilen)*:

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**x**

**Exit-Strategien**

**Frage:**

**Welche Exit-Strategien verfolgen Sie mit Ihren Projekten in der Regel?**

**Bitte kreuzen Sie an bzw. schreiben Sie ein X in die zutreffenden Zeilen.**

*Hinweise:*

*Multiple Choice, kein offener Text, keine Ergänzung, kein Sonstiges*

**Ihre Antwort (bitte setzen Sie ein X in die für Sie zutreffenden Zeilen):**

( )  sell to developer / reine Landentwicklung, dann Verkauf

( )  sell to user / Verkauf an Endnutzer

( )  sell to private / Verkauf an private Akteure

( )  sell to institutional / Verkauf an institutionelle Akteure

( )  sell to vehicle / an eigen gemanagte Fonds / Vehikel

( )  sell within company family / Verkauf innerhalb der Unternehmensfamilie

( )  sell to sustainable: Verkauf an ESG-Funds

( )  hold / im Bestand behalten

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!