

ÜBER DIE QUALITÄT
STARKER IDEEN
UND BUNDESWEIT
ERFOLGREICHER
UMSETZUNGEN

DIE IMMOBILIENBERATUNGS- UND INVESTMENTMANUFAKTUR

Blue Tree
Real Estate



PRÄZISION UND
UMSICHTIGKEIT, AUCH BEI
KOMPLEXEN STRUKTUREN
DEN WALD VOR LAUTER
BÄUMEN SEHEN

Von Freiburg über Frankfurt und Düsseldorf
bis Berlin – wir bieten maßgeschneiderte
Transaktionsberatung mit höchsten Ansprüchen.

Blue Tree
Real Estate

INHALT

06 Unser Anspruch

08 Dienstleistungen

14 Standorte

16 Die Köpfe hinter dem Unternehmen

18 News

20 Stimmen & Referenzen

UNSER ANSPRUCH: MEHR FÜR SIE LEISTEN



WIR DENKEN NICHT IN NUTZUNGSARTEN UND AUCH NICHT IN REGIONEN, SONDERN FÜR DEN KUNDEN.

Die Bedürfnisse des Kunden zu erkennen und zu decken, hat höchste Priorität - unabhängig von Nutzungsart, Standort und Volumen. Als mittelständisch geprägter Dienstleister pflegen wir vertrauensvolle und langfristig orientierte Partnerschaften und wickeln für diesen Mandantenkreis sämtliche Transaktionen ab



WIR VERMITTELN NICHT NUR IMMOBILIEN, SONDERN SAMMELN AUCH EIGENKAPITAL FÜR IMMOBILIENFONDS EIN.

Dadurch sind wir anderen Transaktionsberatern immer einen Schritt voraus, denn wir wissen aus den Eigenkapitalquellen schon heute, in welche Assets die institutionellen Investoren morgen investieren.



PARTNERSCHAFT MIT DEN GRÖSSTEN BANKEN

Wir pflegen Partnerschaften mit den größten Banken sowie der Deutschen Immobilien Akademie (DIA). Dadurch gelingt es uns, Immobilien aus verschiedensten Perspektiven und wissenschaftlichen Quellen zu beleuchten, um maximale Transaktions- und Preissicherheit zu gewährleisten.



INVESTMENT- UND ASSET MANAGEMENT

Professioneller Immobilienerwerb mit selektiver Investmentstrategie und nationalem Fokus für Private Investoren, Stiftungen und Family Offices.

IHR NUTZEN

Zugang zu großvolumigen Projekten und professionelles Management:

- Absoluter Fokus auf Ihre Rendite
- Zugang zu Off-Market Angeboten durch exzellentes Netzwerk
- Knowhow im Immobilienankauf, Transaktionsgeschäft und Kapitalmarkt
- Klar definierte Prüfungsprozesse (Due Diligence)
- Kurze Entscheidungswege, schnelles Handeln, mehr Möglichkeiten



Wir bieten privaten Investoren, Stiftungen und Family Offices Zugang zu großvolumigen und exklusiven Immobilieninvestitionen, die meist nur Kapitalsammelstellen, Pensionskassen oder Versicherungen vorbehalten sind. Darüber hinaus decken wir das gesamte Spektrum für den professionellen Immobilienerwerb durch umfassende Expertise, klar definierte Prozesse und der anschließenden wertorientierten Übernahme des Asset Managements ab.

Wir wenden dabei einen rigorosen Anlageprozess an, kombinieren Wissenschaft mit Erfahrung und Knowhow und konzentrieren uns darauf, dem Kunden eine nachhaltige Rendite zu verschaffen.

Wir agieren unabhängig und investieren bundesweit in die Nutzungsarten Wohnen, Gesundheit, Lebensmitteleinzelhandel und Büro.

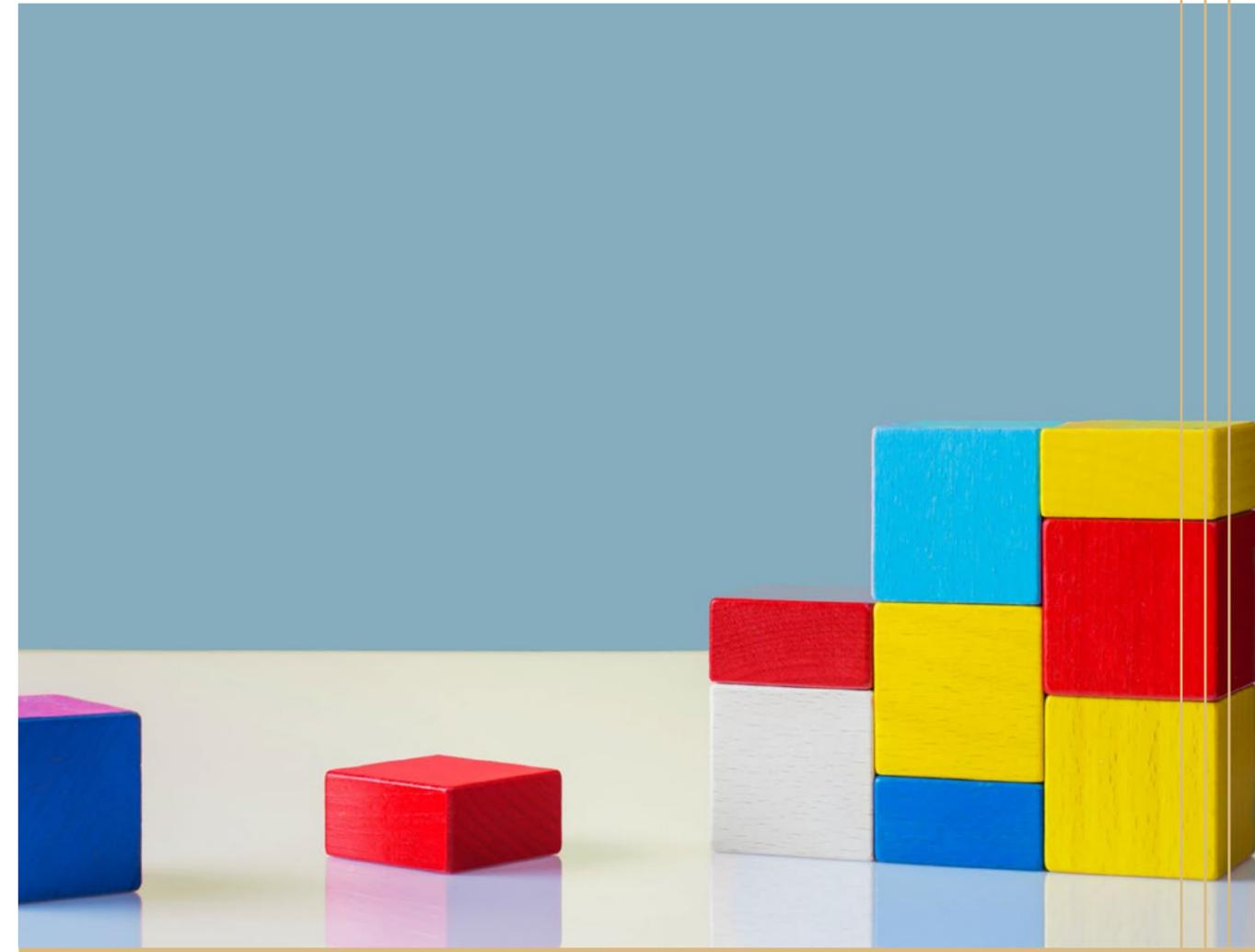
VERKAUF UND CONSULTING

Maßgeschneiderte Transaktionsprozesse sowohl für Off-Market-Lösungen als auch strukturierte Bieterverfahren.

IHR NUTZEN

Verkaufspreismaximierung und Transaktionssicherheit:

- Umfassendes transaktionsbasiertes Knowhow, auch bei komplexen Deal-Strukturen
- Exzellentes Netzwerk, insbesondere zu schwer zugänglichen Investorengruppen
- Tiefgründige und detaillierte Unterlagen Auf- und Vorbereitung (Vendor Due Diligence)
- Maßgeschneiderte, klar strukturierte und wettbewerbsintensive Transaktionsprozesse
- Konzentration und absoluter Fokus auf eine geringe Anzahl an Projekten



Wir beraten und vermitteln, Asset Klassen übergreifend, gezielt beim Verkauf von Einzelobjekten und Portfolien (Bestandsobjekte oder Forward-Deals). Dabei präsentieren wir uns institutionellen- und privaten Investoren sowie Projektentwicklern als Partner und ganzheitlicher Interessenvertreter auf Augenhöhe. Es liegt in unserer DNA, Potenziale zu erkennen sowie frühzeitig auf kaufpreismindernde Faktoren hinzuweisen, um diese noch vor dem Verkauf zu komprimieren.

Unsere Kunden profitieren allen voran von unserem hervorragenden Netzwerk, dem Know-how und unserem absoluten Fokus auf Resultate, die ihre Erwartungen übertreffen.

VERTRIEB

Global- und Einzelvertrieb von Neubauprojekten

IHR NUTZEN

Abschlussicherheit und hohe Vertriebsgeschwindigkeit:

- Möglichkeit des Global- oder Einzelvertriebs durch vorhandenes Netzwerk
- Maximale Kalkulationssicherheit durch umfassende und tiefgründige Analyse
- Zügiger Abverkauf dank fundierter Vorbereitung und moderner Marketing- und Präsentationstechniken
- Zufriedene Käufer durch hohe Kompetenz und ganzheitliche, kundenorientierte Beratungsleistung



Verkauf von Neubauvorhaben: Wir bieten Projektentwicklern einen ganzheitlichen Ansatz sowohl für den Globalverkauf als auch für den Einzelvertrieb.

Bereits vor dem Erwerb des Grundstücks analysieren wir gemeinsam mit dem Entwickler die Vermarktungsfähigkeit des Bauvorhabens. Neben Markt-, Standort- und Wettbewerbsanalysen zählen insbesondere auch Vermietungs- und Verkaufspreisprognosen, die Auslotung des geeigneten Wohnungs-Mix und bei Bedarf die Grundrissgestaltung in Kombination mit der anzusprechenden Zielgruppe, zu den wesentlichen Bausteinen der Beratungstätigkeit.

Die Besonderheit unserer Beratungsleistung liegt in der Komponente, frühzeitig den Einzel- oder Globalverkauf durch unser vorhandenes Investorennetzwerk einleiten zu können. Der Vorteil des Entwicklers liegt dabei insbesondere in der Kalkulations- und Verkaufssicherheit zur Erzielung seiner gewünschten Marge.

VON SÜD BIS NORD EIN STARKES NETZWERK

UNSERE STANDORTE
IN DEUTSCHLAND.



BERLIN

KURFÜRSTENDAMM 194
IN 10707 BERLIN



Unser dynamisch wachsender Hauptstadt-Standort

Mit circa 3,7 Millionen Einwohnern und einem Einzugsgebiet von ungefähr 6 Millionen Menschen ist Berlin die größte Stadt Deutschlands. Die hohe Lebensqualität bei vergleichsweise niedrigen Lebenshaltungskosten lockt ein internationales Publikum an die Spree. Auch Berlins Wirtschaft wächst rasant. Im bundesweiten Vergleich gehört Berlin seit Jahren zu den Spitzenreitern. Auch beim Zuwachs von Arbeitsplätzen und der Gründung von Unternehmen liegt Berlin vorn.

DÜSSELDORF

AM WEHRHAHN 2A
IN 40211 DÜSSELDORF



Kultur und Wirtschaftskraft an einem Ort vereint

Die vielseitige Metropole am Rhein ist nicht nur als starkes Wirtschaftszentrum bekannt, sondern überzeugt auch mit einer reichen kulturellen Szene. Als bedeutender Standort für Unternehmen verschiedenster Branchen und mit einer zukunftsweisenden Innovationskraft, zeigt Düsseldorf eindrucksvoll, warum es zu den Top-Wirtschaftsstandorten in Deutschland zählt.

FRANKFURT

OPERNPLATZ 14
IN 60313 FRANKFURT



Unser Wirtschaftsstandort im Herzen Europas

In Frankfurt am Main treffen ausgezeichnetes Finanz-, Versicherungs- und Immobilien Know-how aufeinander – mitten im Herzen Europas.

Durch die Frankfurter Börse, die Europäische Zentralbank und viele weitere große Finanzdienstleister ist der Wirtschaftsstandort Frankfurt das führende Finanzzentrum in Deutschland und internationales Verkehrsdrehkreuz in Europa.

FREIBURG

AN DER ALTEN WEBEREI 3
IN 79206 BREISACH



Wo unsere Wurzeln liegen – die Blue-Tree-Heimat

Freiburg, im Dreiländereck Deutschland-Frankreich-Schweiz, bietet als Heimatstandort von Blue Tree viele Vorteile. Die starke Beschäftigungs- und Wirtschaftsstruktur mit vielen familiengeführten Weltmarktführern und Hidden Champions spricht für sich. Weitere Wachstumsbranchen wie Forschung, Bildung und Technologie sichern der Region Freiburg deutschlandweit seit Jahren Spitzenpositionen in Bezug auf Investitionen und Arbeitsplätze.

ERFAHRUNG, KNOWHOW, NETZWERK, FOKUS

DIE KÖPFE HINTER DEM UNTERNEHMEN



Prof. Dr. Dr. h. c. mult. JOHANN LÖHN
Aufsichtsratsvorsitzender

- Er baute das Transferunternehmen Steinbeis-Stiftung in Stuttgart auf, das heute weltweit tätig ist und mehr als 6 000 Mitarbeiter in über 1 000 Zentren beschäftigt.
- Er war Präsident der eigenen Universität (Steinbeis-Hochschule) in Berlin.
- Er war 25 Jahre Regierungsbeauftragter für Technologietransfer des Landes Baden-Württemberg.
- Er erhielt u.a. das Bundesverdienstkreuz 1. Klasse, Verdienstorden des Landes Baden-Württemberg, Goldene Ehrennadel des Baden-Württembergischen Handwerkstags, die Rudolf-Diesel-Medaille und war Mitglied in diversen Aufsichtsräten, Beiräten und Kuratorien.

Prof. Dr. MARCO WÖLFLE
Aufsichtsrat

- Er zählt zu den Experten der Finanz- und Immobilienwirtschaft und ist an der Steinbeis-Hochschule akademischer Leiter des Center for Real Estate Studies in Freiburg.
- Im Rahmen seiner Professur für Finanz- und Immobilienwirtschaft befasst er sich u.a. mit den Auswirkungen der Digitalisierung und der zunehmenden gesetzlichen Regulierung auf die Immobilienwirtschaft
- Er ist Autor zahlreicher Lehrbücher und Studien

Dipl.-Immobilienwirt (DIA), B.A. MARVIN HAUSER
Geschäftsführer

- Er verfügt über 10 Jahre Erfahrung im Immobilieninvestment und Transaktionsgeschäft.
- Er absolvierte ein Doppelstudium der Immobilien- und Betriebswirtschaft (B. A. und Diplom) an der Steinbeis-Hochschule Berlin und der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) in Freiburg.
- Er war zuvor unter anderem als Management Assistant to the CEO in Berlin, Portfolio Manager in Stuttgart sowie Advisor Investment & Transaction für ein Family Office in Frankfurt tätig
- Er besitzt fundierte Kenntnisse im Immobilientransaktionsgeschäft.

Umfassende Expertise, unabhängige Ansichten und ein hohes Engagement mit dem Fokus auf das Projekt.

Die Bereitstellung wertvoller Ideen, ein hervorragendes Netzwerk und eine bewusste, überlegene Ausführung. Dafür steht Blue Tree Real Estate. Diese Faktoren ermöglichen es, unsere Kunden bei ihren Vorhaben ganzheitlich und mit einer Expertise von unschätzbarem Wert zu unterstützen.

EXPANSION DÜSSELDORF

Blue Tree expandiert und eröffnet Büro in Düsseldorf



v.l. Marius Dick, Thomas Oevermann, Marvin Hauser

Zum 2. September diesen Jahres hat der Vermittler und Transaktionsberater, Blue Tree Real Estate, ihren neuen Standort in Düsseldorf und greift somit neben Freiburg, Frankfurt und Berlin auf das vierte Büro in Deutschland zurück. Zum Geschäftsführer wurde Herr Thomas Oevermann (32) berufen. Dieser war zuvor Geschäftsführer der RealDeal GmbH mit Sitz in Düsseldorf und verfügt im Bereich der bundesweiten Vermittlung über mehr als zehn Jahre Berufserfahrung.

Mit dem neuen Büro schafft Blue Tree weitere Synergieeffekte im Bundesgebiet und verstärkt ihre Kompetenz im Bereich des Immobilientransaktionsgeschäftes. Aus Düsseldorf heraus wird Oevermann seine bestehenden Kunden weiter beraten und die Geschäftstätigkeiten in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen in Zusammenarbeit mit den anderen bestehenden Standorten weiter auf- und ausbauen. Marvin Hauser, Gründer der Blue Tree Real Estate „Mit Thomas Oevermann greifen wir auf einen sehr dynamischen, zuverlässigen und kompetenten Geschäftsführer in Düsseldorf zurück, mit welchem wir in den vergangenen vier Jahren bereits

auf verschiedenen Ebenen erfolgreich zusammenarbeiten konnten. Darüber hinaus pflegt er ein ebenso exzellentes Netzwerk zu institutionellen Investoren, Family Offices und vermögenden Privatinvestoren.“

WELCOME ON BOARD!

Herzlichen Willkommen Markus Dauber, ehemaliger Chef der drittgrößten Volksbank.

Wir freuen uns Markus Dauber, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der 3. größten Volksbank Deutschlands, als Senior Advisor bei der Blue Tree Real Estate GmbH begrüßen zu dürfen. Mit Herrn Dauber vertiefen wir unsere Expertise im Banken- und Finanzierungsumfeld und können in Kombination mit den bestehenden Köpfen einen noch höheren Mehrwert und Synergieeffekt für die Transaktionsberatung und Vermittlung von Immobilien für unsere Kunden schaffen.



WIE DIE BLUE TREE REAL ESTATE ZU EINEM BEDEUTENDEN DEUTSCHEN MAKLER WURDE

Von Bernd Kramer, Badische Zeitung

Breisach/Waldkirch Johann Löhn (geboren 1936) hat Spuren in Südbaden hinterlassen. Als in den 80er-Jahren Deutschland unter dem Schock einer ersten Digitalisierungswelle stand und der Glaube weit verbreitet war, das Land werde alsbald von den USA technologisch abgehängt, trat er dem pessimistischen Zeitgeist entgegen. Als Rektor der damaligen Fachhochschule Furtwangen (heute Hochschule) propagierte er den Technologietransfer von Hochschulen zu mittelständischen Unternehmen als Antwort auf die Herausforderungen des technischen Fortschritts. Seine Ideen beeindruckten den damaligen Ministerpräsidenten Lothar Späth so stark, dass er Löhn 1983 zum Regierungsbeauftragten für Technologietransfer machte. Der Ansatz des Informatikprofessors war die Grundlage für die Arbeit der Steinbeis-Stiftung, die neues Wissen rasch in die Betriebe bringen will. Marvin Hauser, Chef des Beratungs- und Maklerunternehmens Blue Tree Real Estate, sagt über Löhn: „Er ist mein Ziehvater“. Der Professor mit dem Sinn fürs Praktische, der noch heute in Waldkirch wohnt, hat den 30-jährigen Außenhandelskaufmann und Diplom-Immobilienwirt gefördert und gefordert. Er hat sein Tun hinterfragt und ihm mittels guten Rats geholfen, wenn die Richtung noch nicht klar war. „Das war durchaus entscheidend für die positive Entwicklung des Unternehmens“, sagt Hauser. Löhn hatte den Sohn eines südbadischen Maklers 2014 zu Steinbeis als rechte Hand und für das Management der Immobilien geholt. Zuvor hatte Hauser beim Steinbeis-Center für Real Estate Studies (CRES – Zentrum für Immobilienstudien) erfolgreich berufsbegleitend studiert. Die Zusammenarbeit bewährte sich. Löhn stärkte Hauser den Rücken, als dieser sich mit 26 Jahren und gerade in Frankfurt als Investmentberater tätig selbstständig machen wollte. Heute ist die 2019 von Hauser gegründete Blue Tree Real Estate ein Immobilienunternehmen, das Objekte im Wert von dreistelligen Millionenbeträgen im Jahr in ganz Deutschland vermittelt. Neben dem Standort in Breisach hat Hauser mittlerweile Büros in Frankfurt und Berlin aufgebaut. Neben Löhn und Hauser zählen auf Management- und Beiratsbene die südbadischen Wirtschaftspersonlichkeiten Marco Wölflle und Markus Dauber zur Blue-Tree-Real-Estate-Mannschaft. Der Freiburger Wölflle ist Professor für Finanz- und Immobilienwirtschaft am CRES. Ökonom und Bankkaufmann Dauber trieb als früherer Vorstandsvorsitzender die Fusion von Volksbanken in der Ortenau und im Schwarzwald voran und ist bekannt dafür, Neuland zu betreten. Hauser studierte bei Wölflle und wickelte mit Dauber in den vergangenen Jahren großvolumige Finanzierungen ab. Hauser und das neunköpfige Team vermitteln Gewerbe- und Wohnimmobilien vor allem an institutionelle Investoren. Dazu zählen zum Beispiel Immobilienfonds, die Kapital von Anlegern einsammeln und dann in Immobilien investieren. Das können Wohn- und Geschäftshäuser, aber auch Einzelhandelsimmobilien, Bürokomplexe und Ärztehäuser sein. Auch Family Offices zählen zu den Kunden von Blue Tree Real Estate. Family Offices verwalten Vermögen von wohlhabenden Familien. Stiftungen klopfen ebenfalls an. Sie suchen oft nach verlässlichen Einnahmequellen. Immobilien mit geringen Wertschwankungen und sicheren Mietverträgen zählen dazu. Als Beispiel für seine Arbeit nennt Hauser ein millionenschweres Objekt in Leonberg in der Nähe von

Stuttgart. Unter der Beratung von Blue Tree Real Estate wurde aus einem früheren Einkaufszentrum mit erheblichen Standort-Schwierigkeiten ein modernes Gesundheits-, Handels- und Bürozentrum, dessen Räumlichkeiten sich einer großen Nachfrage erfreuen, wie Hauser sagt. Ein ausländischer Investor mit Börsennotierung in Tel-Aviv hat das Objekt für knapp 40 Millionen Euro gekauft. „Wir haben den Standort genau analysiert, uns gefragt, wo seine Zukunft liegen kann. Wir haben unter anderem gesehen, dass sich im Umfeld viele Ärztinnen und Ärzte befinden. Deshalb schien uns das Objekt als zukünftiges Gesundheits-



Johann Löhn

zentrum ideal“, sagt Hauser. Die Immobilie beherbergt heute mehrere Arztpraxen. Gebäude haben Marvin Hauser schon immer fasziniert. „Immobilien spielen eine große Rolle in unserem Leben. Wir arbeiten, wir wohnen in ihnen. Ihr Standort, ihre Qualität, ihre Architektur entscheiden mit darüber, ob wir uns wohlfühlen. Gleichzeitig stellen sie einen Großteil des Vermögens der Bürgerinnen und Bürger dar. Auf privater Ebene haben viele ein Leben lang gespart, um sich dem Traum von einem Haus, einer eigenen Wohnung zu verwirklichen.“ Als entscheidend für den Geschäftserfolg sieht Hauser Erfahrung, Wissen, Netzwerk und die Konzentration auf das Wesentliche. Letztlich sei es aber das Vertrauen der Kundinnen und Kunden, das für Gedeih und Verderb eines Unternehmens ausschlaggebend sei. Dieses gewann Blue Tree Real Estate relativ schnell. 2021 vermittelte das Unternehmen Immobilien im Wert von 160 Millionen Euro. 2,4 Millionen Euro betrug der Umsatz in diesem Jahr. Anerkennung kommt von kompetenter Stelle. Michael Schick, Präsident des Immobilien Ver-



Marvin Hauser

bands Deutschland (IVD), sagt: „Die professionelle und diskrete Arbeitsweise der Blue Tree konnten wir im Rahmen eines großvolumigen Projekts in Köln kennen und schätzen lernen. Die Qualität, tragfähige Win-Win-Lösungen (Lösungen, von denen alle profitieren) zu schaffen, war ein besonderes Merkmal von Marvin Hauser persönlich und seiner Firma.“ Unter dem Dach des IVD sind Makler, Immobilienberater, Sachverständige und Verwalter vereinigt. Der Druck auf die Immobilienpreise wegen höherer Zinsen beunruhigt Hauser nicht sehr. „Immobilien werden auch in Zeiten höherer Zinsen ein Bestandteil eines gut strukturierten Vermögens sein, auch wenn die Zeit sehr hoher Preissteigerungen erst einmal vorbei ist.“ Beratungs- und Vermittlungsdienstleistungen würden aufgrund der hohen Unsicherheit noch mehr nachgefragt.

UNTERNEHMEN DER REGION

Die südbadische Blue Tree Real Estate ist zu einem bedeutenden deutschen Makler geworden. Hinter dem Unternehmen stecken Marvin Hauser und Technologietransferpionier Johann Löhn.



Quelle: Badische Zeitung

STIMMEN UND REFERENZEN

EINE AUSWAHL

Gestaltung lebendiger Räume. Das ist die Philosophie der BPD Immobilienentwicklung GmbH. Als Quartiersentwickler, sowie Ideen- und Innovationsgeber sind wir nicht nur im regionalen Raum Südbadens, sondern auch bundesweit unterwegs. Dabei verfolgen wir einen europäischen Ansatz und bauen mit der Finanzkraft unserer Muttergesellschaft, der RABO-Bank. Kompetenz, hohe Professionalität und starkes persönliches Engagement kennzeichnen BPD und Blue Tree, Herrn Marvin Hauser. Eine sympathische und starke Verbindung.

Gudula Nieke
Leitung Regionalbüro Freiburg BPD
Immobilienentwicklung GmbH

Die professionelle und tolle Zusammenarbeit sowie die akribische Arbeitsweise rund um den Deal hat uns sehr viel Spaß gemacht.

Wir freuen uns auf alles was in Zukunft kommt

Fabian Körber
RATISBONA Handelsimmobilien GmbH

Verlässlichkeit, Geschwindigkeit und Sympathie. Das Team um Blue Tree bietet das Gesamtpaket und die Zusammenarbeit macht große Freude.

M. Dommermuth
IT-Unternehmer & Investor

Die Blue Tree begleitet uns sehr erfolgreich bei Immobilientransaktionen, insbesondere im süddeutschen Raum. Eine strategische und eng verzahnte Partnerschaft war für uns die logische Konsequenz.

Dr. Tim Schomberg
Managing Partner (CEO)
KINGSTONE Real Estate

Die professionelle und diskrete Arbeitsweise der Blue Tree konnten wir im Rahmen eines großvolumigen Projekts in Köln kennen und schätzen lernen. Die Qualität, tragfähige Win-win-Lösungen zu schaffen, war ein besonderes Merkmal von Marvin Hauser persönlich und seiner Firma.

Michael Schick
Präsident Immobilienverband Deutschland (IVD),
Michael Schick Immobilien GmbH

Schnelligkeit, Professionalität und hohes Engagement. So erleben wir die Zusammenarbeit mit Blue Tree. Ob als institutioneller Kapitalanleger oder Finanzierungs- und Netzwerkpartner schätzen wir als größte Volksbank in Baden-Württemberg die Zusammenarbeit sehr und gestalten gemeinsam Zukunft.

Markus Dauber
Vorstandsvorsitzender, Volksbank –
Die Gestalterbank eG

TRANSAKTION

„RÖMERGALERIE“

LANDMARK BÜRO-/GESUNDHEITZENTRUM
IN LEONBERG, GROSSRAUM STUTTGART

Verkauf des Büro-/Gesundheitszentrums „Römergalerie“ in Leonberg (Großraum Stuttgart). Das Landmark-Objekt wurde 2002 realisiert und besticht durch seinen über 45 m hohen Turm mit fünfgeschossigem Seitenflügel, verteilt über zwei Straßenzüge im Zentrum Leonbergs. Auf über 15 000 m² finden sich über 50 Mieter aus den Bereichen Gesundheit, Büro/Praxen, Handel und Gastronomie sowie eine dreigeschossige Tiefgarage mit 311 Stellplätzen wieder.

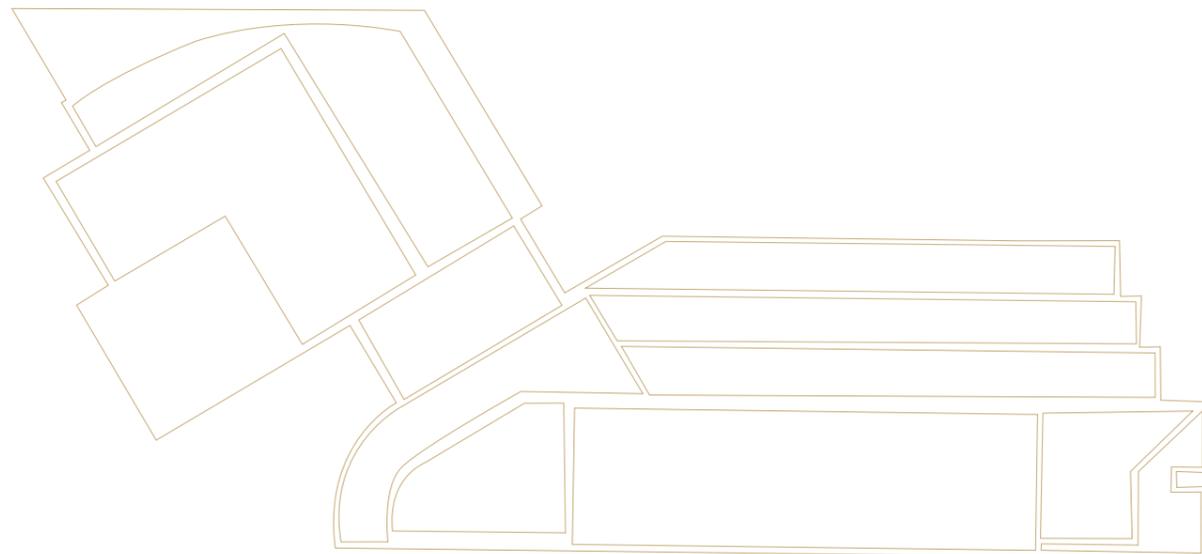
Der hervorragende Mietermix mit Synergieeffekten innerhalb des Gebäudes in Kombination mit bestehendem Upside-Potenzial durch Mieten unter Marktniveau verschaffte dem Objekt ein absolutes Alleinstellungsmerkmal auf dem deutschen Markt, nur unweit des Top-7- Standorts Stuttgart. Käuferin des Objekts ist ein ausländisches börsennotiertes Unternehmen.

Bei der Transaktion war die Blue Tree exklusiv beratend und vermittelnd tätig.



„Mit dem Verkauf des komplexen Mixed-Use-Objekts mit über 50 Mietern an ein ausländisches börsennotiertes Unternehmen, konnten wir unser Knowhow, Netzwerk und Erfahrung vollständig sowie gewinnbringend ausschöpfen.“

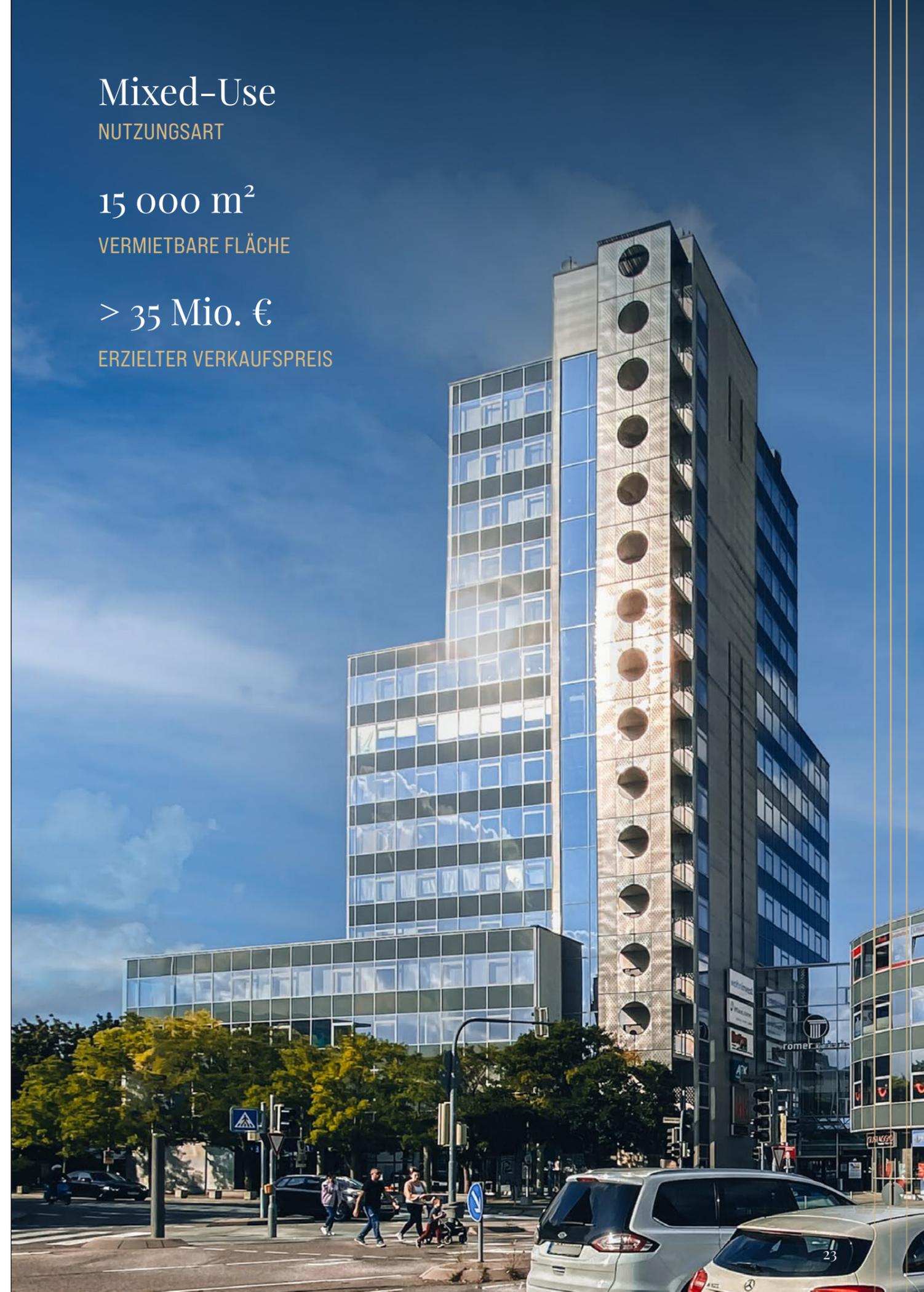
MARVIN HAUSER
Geschäftsführer



Mixed-Use
NUTZUNGSART

15 000 m²
VERMIETBARE FLÄCHE

> 35 Mio. €
ERZIELTER VERKAUFSPREIS



Wohnen und Nahversorgung

NUTZUNGSART

8 500 m²

VERMIETBARE FLÄCHE

> 50 Mio. €

ERZIELTER VERKAUFSPREIS

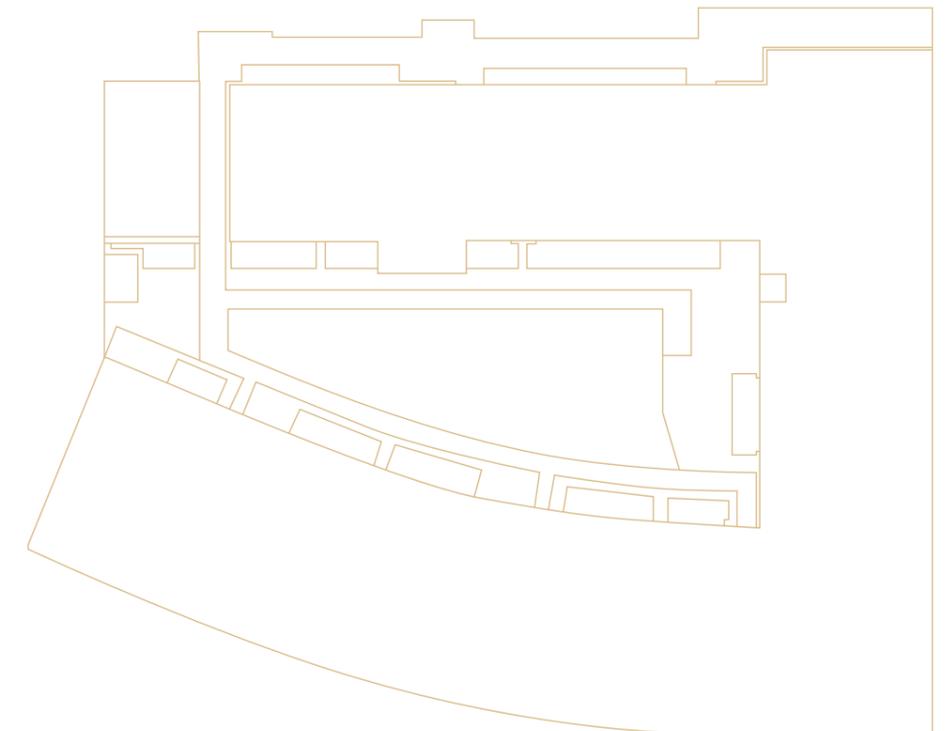


TRANSAKTION „GOLDSTÜCK“

NEUBAU WOHNPROJEKT IN PFORZHEIM

Projekt „Goldstück“ in Pforzheim im Rahmen eines Forward-Deals vermarktet. Das in der Entwicklung befindliche Quartiersoll im Jahr 2023 fertiggestellt sein und rund 8 500 m² Mietfläche umfassen. Die Quartiersentwicklung wird unterschiedliche Nutzungsarten verbinden. Von den insgesamt geplanten 109 Mietwohnungen wird mit 28 Einheiten rund ein Viertel seniorengerecht ausgebaut. Alle Wohnungen sind mit Loggien, Balkonen und Einbauküchen konzipiert. Etwa 1 200 m² Mietfläche entfallen auf Gewerbeflächen, die beispielsweise für Einzelhandel, Gastronomie oder Praxisnutzung geeignet sind und sich in bis zu fünf Einheiten unterteilen lassen. Das Wohnquartier sieht neben attraktiv gestalteten Außenanlagen auch 121 Pkw-Stellplätze in der hauseigenen Tiefgarage vor.

Bei der Transaktion war die Blue Tree auf Käuferseite exklusiv beratend und vermittelnd tätig.



TRANSAKTION

„HANSATOR“

STAATSMIETEROBJEKT IN DUISBURG

Im Zuge einer Off-Market Transaktion konnte die Blue Tree Real Estate das als „Hansator“ bekannte Single-Tenant Büroobjekt im Zentrum von Duisburg erfolgreich vermarkten und die Vertragsparteien beraten.

Das 1978 realisierte und in 2013/2021 sanierte Objekt ist langfristig an die Stadt Duisburg vermietet und verfügt über ca. 5 200 m² Fläche, verteilt auf 12 Geschosse. Käuferin ist ein offener Immobilienspezial-AIF. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.



Mit dem Verkauf des Bürotowers „Hansator“ konnten wir unsere Off-Market Kompetenz und das dafür notwendige Netzwerk wiederholt auch in Nordrhein-Westfalen aufzeigen.

ALEXANDER TIETZE
Prokurist



Büro

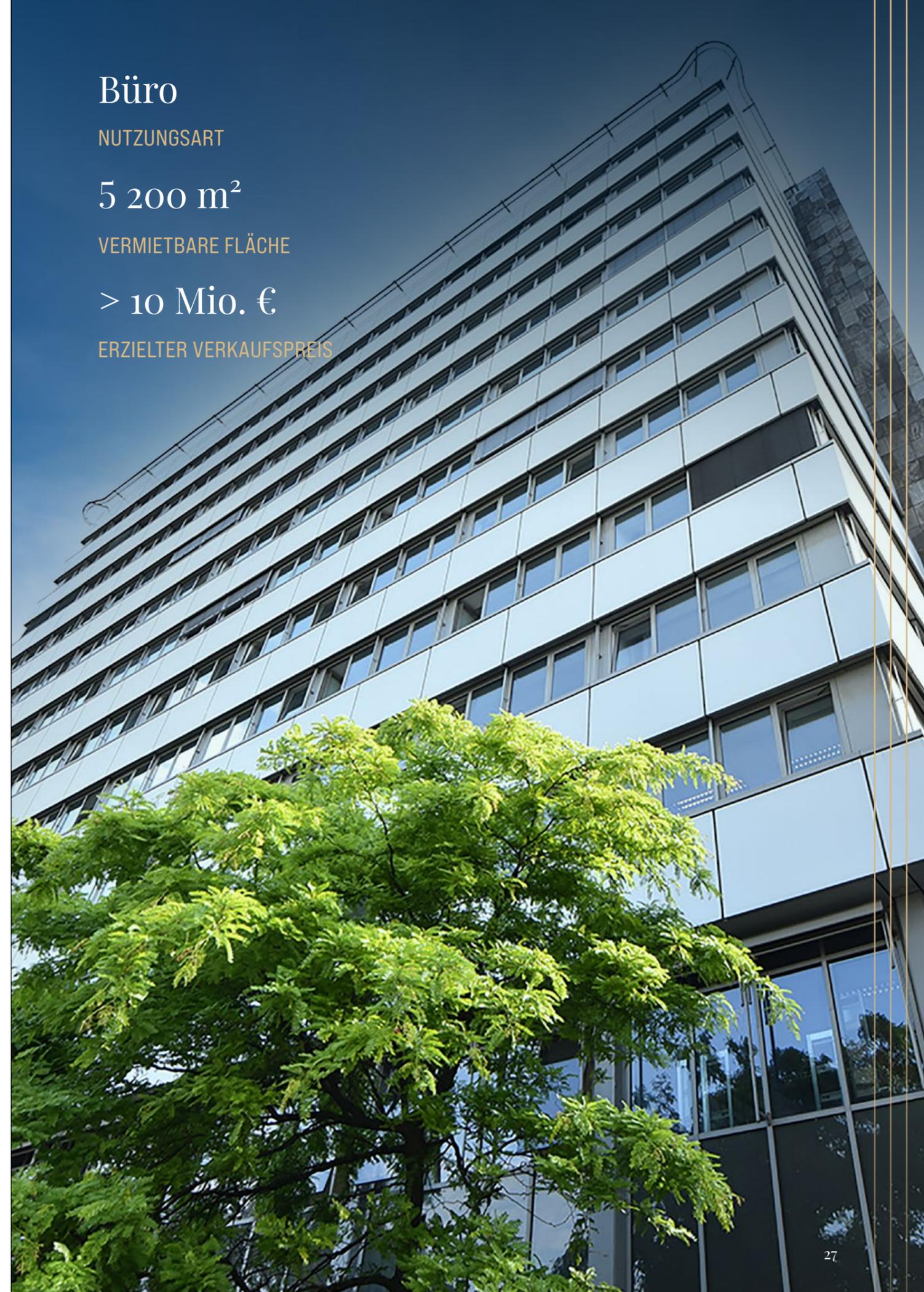
NUTZUNGSART

5 200 m²

VERMIETBARE FLÄCHE

> 10 Mio. €

ERZIELTER VERKAUFSPREIS



Lebensmitteleinzelhandel

NUTZUNGSART

1 789 m²

VERMIETBARE FLÄCHE

Stillschweigen

ERZIELTER VERKAUFSPREIS

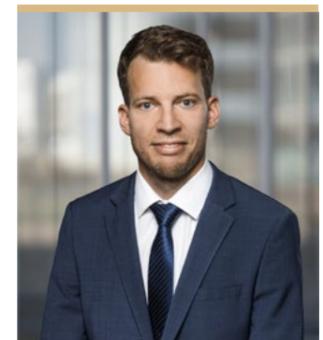


TRANSAKTION „EDEKA BERLIN“

LANGFRISTIG VERMIETETER LEBENSMITTELMARKT
IN BERLIN

Im Rahmen einer Off-Market Transaktion hat die Blue Tree Real Estate einen EDEKA Markt in Berlin an einen renommierten Fonds verkauft und den Investor beraten. Bei der Liegenschaft handelt es sich um einen in 2019 realisierten EDEKA Markt auf einem über 4 300 m² großen Grundstück mit rd. 1 798 m² vermietbarer Fläche sowie 40 Stellplätzen, einer E-Ladesäule sowie einer DHL-Packstation. Das Investment besteht insbesondere durch Ihre sehr gute Makro- und Mikrolage, der nachhaltigen Bauweise sowie der langen Restlaufzeit des Mietvertrages.

Das Objekt hat die Blue Tree Real Estate gemeinsam mit der Real-Deal im Rahmen eines Exklusivauftrags vermittelt.



„Auch bei schwierigen externen Markteinflüssen konnten wir bei dieser Transaktion unter Beweis stellen, dass wir das Know-How, Netzwerk und die Erfahrung für den erfolgreichen Abschluss der Transaktion beisteuern konnten“

THOMAS OEVERMANN
Geschäftsführer

AUSZUG WEITERER REFERENZEN



ACHERN

Nutzungsart Ärztelhaus
Volumen Stillschweigen
Vermietbare Fläche 2 460 m²
Investor Privatbank



DARMSTADT

Nutzungsart Gesundheitszentrum
Volumen Stillschweigen
Vermietbare Fläche 3 847 m²
Investor Fondsgesellschaft



GROSS-UMSTADT

Nutzungsart Fachmarktzentrum
Volumen 10 Mio. €
Vermietbare Fläche 4 621 m²
Investor Ausländisches Family Office



FREIBURG/MALTERDINGEN

Nutzungsart Wohnen
Volumen > 20 Mio. €
Vermietbare Fläche 3 360 m²
Investor Privatkäufer



WISMAR

Nutzungsart Wohn-/Geschäftshäuser
Volumen 5 Mio. €
Vermietbare Fläche 2 400 m²
Investor Berliner Family Office



KOBLENZ (RZ-PASSAGE)

Nutzungsart Mixed-Use
Volumen Stillschweigen
Vermietbare Fläche 7 334 m²
Investor Lokales Family Office



FREIBURG/MÜLLHEIM

Nutzungsart Fachmarkt
Volumen 10 Mio. €
Vermietbare Fläche 3 325 m²
Investor Fondsgesellschaft



GELSENKIRCHEN (SPRINGEHAUS)

Nutzungsart Mixed-Use
Volumen 15 Mio. €
Vermietbare Fläche 4 060 m²
Investor Immobilien-gesellschaft

ERFAHRUNG. KNOWHOW. NETZWERK. FOKUS.

Blue Tree
Real Estate

DIE IMMOBILIENBERATUNGS- UND INVESTMENTMANUFAKTUR

Blue Tree Real Estate GmbH
An der alten Weberei 3
79206 Breisach | Freiburg

+49 7681 4023-55
kontakt@bluetree-realestate.de
www.bluetree-realestate.de