



FREO Germany GmbH

Adresse: Goetheplatz 1
60313 Frankfurt am Main

Tel.: 49 (0)69/717126-0

Website: www.freogroup.com

Teamgröße: 3 Mitarbeitende (institutioneller Bereich)

Ansprechpartner für das institutionelle Geschäft:

Prof. Dr. Hartmut Leser
Chief Investment Officer FREO Group, Partner,
Sprecher der Geschäftsführung
+49 (0)69/717126-22, h.leser@freogroup.com

Niklas Deuerling
Investment Manager
+49 (0)152/3465 6587, n.deuerling@aveliosgroup.com

Jutta Samel
Executive Assistant
+49 (0)69/717126-0, j.samel@freogroup.com

Unternehmensüberblick/Kurzbeschreibung:

Die FREO Group ist ein aktiver Manager in verschiedenen Private Markets-Segmenten mit Schwerpunkt Immobilien. Der Erfolg der FREO beruht darauf, dass die Mitarbeiter, die Organisationsstruktur und die Investmentprozesse darauf ausgelegt sind, den sehr hohen Anforderungen des Private Markets-Geschäftes zu entsprechen. Die Gruppe ist pan-europäisch aufgestellt und beschäftigt 80 Mitarbeiter in 11 Büros in 7 europäischen Ländern. Das Investitionsvolumen ist in den letzten Jahren rasant gewachsen und beträgt momentan 2,2 Mrd. Euro. Die Kunden der FREO Group sind ausschließlich institutionelle Investoren, seit der Unternehmensgründung vorwiegend internationale Top-Adressen wie z.B. Private Equity- und Sovereign Wealth-Funds. Zusätzlich bietet die FREO deutschsprachigen institutionellen Investoren maßgeschneiderte (Spezial-)Fonds im value add-Bereich sowie das Sourcing und die Umsetzung von Einzelinvestments an.

Die größte Sparte der FREO ist das Immobiliengeschäft, das die Firma seit 26 Jahren sehr erfolgreich und mit einem hervorragenden Track Record betreibt. In den letzten Jahren wurde verstärkt der Green Only Development-Ansatz ausgebaut, mit dem vollständig CO₂-emissionsfreie (Büro-)Gebäude erstellt bzw. zukunftsfähige Sanierungen vorgenommen werden können.

Über den Immobilienbereich hinaus bietet die FREO Beteiligungen/Investments im Private Market-Segment Real Assets (z.B. Renewables und Infrastruktur) im Rahmen der aufstrebenden Tochtergesellschaft Avelios an.

Im deutschsprachigen Markt aktiv seit: 1996

Mitgliedschaften in Verbänden:

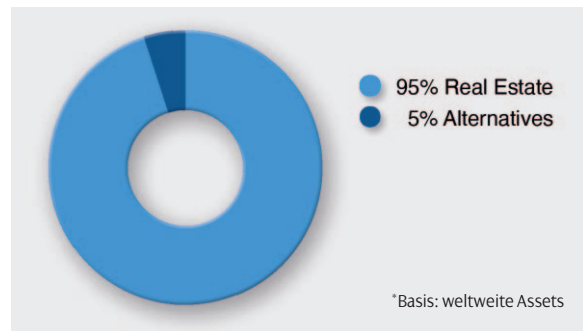
BVI BAI EFAMA

Assets under Management in Zahlen (in Mio. Euro):

2.200 AuM weltweit
1.600 AuM institutionelle Kunden Europa
2.200 AuM „Third Party Business“

(Daten zum 31. Dezember 2022)

Assets under Administration nach Assetklassen* (in %):



Angebote Investmentvehikel:

- Spezialfonds/Segmentfonds
- Publikumsfonds (OGAW/UCITS)
- Strukturen/Zertifikate
- Closed-End-Funds
- Andere: offen für andere Vehikel

Services:

- Advisory/Sub-Advisory
- Master-KVG/KVG
- Depotbank Operations
- Asset Allocation (SAA/TAA/GTAA)
- Research
- Overlay Management
- Liability Management
- Risk Management

Performancemessung/-verifizierung:

- Intern Extern

Bemerkung: Vom Wirtschaftsprüfer im Rahmen eines eigenen Mandates geprüft



Angebotene Assetklassen:

1. Real Estate

Anlageform	Risk/Return	Core/ Core+	Value- added	Opportunistic	Andere
Spezialfonds	-	-	X	X	-
Publikumsfonds (offen)	-	-	-	-	-
Sektorenfonds	-	-	X	X	-
REIT-Fonds	-	-	-	-	-
Fund-of-Funds	-	-	-	-	-
Closed-end-Funds	-	-	X	X	-

Bemerkung: Zusätzlich initiiert, plant und realisiert die FREO große Entwicklungsprojekte für institutionelle Einzelinvestoren oder im Rahmen von Club Deals (alle Nutzungsarten).

2. Real Assets

Assetklasse	Infra- structure	Private Equity	Renewables	Commodities	Andere
Maßgeschneiderte Vehikel für institutio- nelle Investoren	X	-	X	-	-

Erläuterung zu den angegebenen Produkten bzw. Strategien:

Bei paneuropäischen Immobilienfonds bietet die FREO Gruppe vorwiegend folgende Strategien an:

- Manage to Core, wenn gewünscht auch zukunftsorientierte Sanierungen von Immobilien aus dem Eigenbestand der Investoren
- Develop & Hold (bessere Performance durch Mischung aus Core-Bestand und Entwicklungsgewinnen)
- Green Only Development (Fonds mit supergrünen Immobilien)
 - o neu erstellte emissionsfreie Immobilien
 - o Sanierungen

Erläuterungen zu Research/Investmentprozess:

Der Investmentprozess der FREO im Immobilienbereich orientiert sich an den sehr hohen Anforderungen in den Segmenten Value Add und Opportunistic und basiert auf den folgenden Bausteinen:

- **Makro-, Finanzmarkt- und Immobilienmarktresearch**
Erfahrene Mitarbeiter in den Bereichen Makro-, Finanzmarkt- und Immobilienmarktresearch sowie der Analyse von anderen Private Markets-Segmenten
- **Operative und technische Kompetenz**
Ausgeprägte operative und technische Kompetenz im Immobilienbereich durch hochqualifizierte und erfahrene Mitarbeiter. Durchschnittlich 25 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Bau, Planung, Projektmanagement, Private Equity, Private Debt, Corporate Finance und Investmentbanking.
- **Langjährige Erfahrung mit opportunistischen Investments als Grundlage für Value Add**
Sehr viel Erfahrung mit allen Facetten opportunistischer Immobilieninvestments sowie ein langjähriger Track Record. Die FREO ist deshalb hervorragend für Value Add-Projekte aufgestellt.
- **Fokus auf nachhaltigem Bauen**
Spezialisiertes Team, innovative Ansätze und eingespielte Partnerschaften sowie konkrete Projekte im Bereich nachhaltiges Bauen durch Green Only Development.
- **Anreiz und Interessenkongruenz**
Leistungsanreize sowie Interessenkongruenz zwischen Investor und Manager durch weitreichende Co-Investments und Incentivierung der Mitarbeiter im jeweiligen Projekt.

Welche Rolle spielen ESG-Ansätze und -Faktoren in den Investmentansätzen?

Die Nachhaltigkeit von Immobilien rückt immer mehr in den Fokus von Mietern und Investoren.

Auf diesem Feld ist die FREO durch die enge Zusammenarbeit mit der ETH Zürich im Rahmen des Green Only-Konzeptes einzigartig aufgestellt. Die FREO ist in der Lage, Gebäude, die im Bau CO₂-minimal und im Betrieb völlig CO₂-neutral sind, zu entwickeln und zu realisieren. Die Gebäude weisen zusätzlich beträchtliche Kostenvorteile gegenüber der konventionellen Bauweise auf.

Damit begibt sich die FREO auf ein ökologisches Niveau, das deutlich über den verbreiteten Zertifizierungen liegt. Zusätzlich kann die FREO mit diesem Instrumentarium Immobilien so sanieren, dass sie wieder zukunftsfähig werden. Das Green Only Development-Konzept kann sowohl für Einzelobjekte als auch in Form von supergrünen Fonds zur Anwendung kommen.

Welche Ziele stehen bei Ihnen 2023 im Vordergrund?

- Das bestehende Geschäft weiter pflegen.
- Die Aktivitäten in Deutschland weiter ausbauen mit institutionellen Produkten, die auf unsere Stärken und unsere langjährige Erfahrung aufbauen.
 - o Manage to Core-Fonds
 - o Develop & Hold-Fonds
 - o Green Only-Fonds
 - o Einzelobjekte mit institutionellen Investoren
- Die Produktpalette im Private Markets-Sektor erweitern.

