



PARCAP

R E A L E S T A T E P L A C E M E N T A G E N T



# E

Es sind längst nicht mehr nur die Schlagworte Niedrigzinsen und Renditekompression, die die Suche nach ertragsstarken Produkten für institutionelle Investoren zu einer echten Herausforderung machen. Auch die zunehmende Komplexität und Diversifikation auf der Produktseite sowie immer strengere Regulierungsvorgaben – und hier ist das Thema ESG nur ein, wenn auch zentrales Beispiel – erschweren die Identifikation nachhaltiger und zukunftsfähiger Investments.

Aber auch auf der Seite der Anbieter steigt der Aufwand, der erforderlich ist, um veritable Investoren für die eigenen Produkte zu begeistern, kontinuierlich. Dabei geht es nicht nur darum, sich in einem fragmentierten Markt Gehör und Visibilität zu verschaffen. Es ist auch schwierig geworden, genau einzuordnen, welche Anforderungen Investoren an ein Investmentvehikel oder ein konkretes Asset stellen, um es als für sie passendes Investitionsobjekt anzusehen.

Wir stehen mit beiden Seiten im regelmäßigen Austausch und haben so stets den Finger am Puls des Marktes. Unsere langjährigen persönlichen Beziehungen zu deutschen und internationalen Investoren und das umfassende Netzwerk in der Immobilienbranche sichern uns dabei einen unschätzbaren Vorteil:



Wir kennen die etablierten Anbieter, aber auch die Newcomer. Wir sind über aktuelle und geplante Produkte informiert und erkennen frühzeitig Markttrends. Gleichzeitig wissen wir um die Anforderungen, die Kapitalgeber stellen und kennen die Kriterien, die für Investitionsentscheidungen der relevanten Adressen von ausschlaggebender Bedeutung sind.

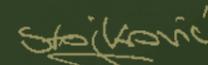
Das versetzt uns in die Lage, sowohl Immobilienunternehmen zielgerichtet zu beraten, um Anlageprodukte von Beginn an den Bedürfnissen potenzieller Investoren auszurichten. Im Gegenzug können wir Kapitalgebern frühzeitig Hinweise geben, wo sich für sie passende Investmentopportunitäten bieten. Als Intermediär zwischen Anbieter und Investor bieten wir beiden Seiten eine frühzeitige Einbindung und vermitteln so individuelle ganzheitliche Lösungen aus einer Hand.

Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gerne unverbindlich.

**Günter P. Schleip**



**Sladjana Stojkovic**



## PARCAP –

### wir bringen Produkt und Kapital zusammen

Wir sind ein unabhängiger Placement Agent mit Sitz in Frankfurt am Main, der deutsche und internationale Investment Manager und Projektentwicklungsunternehmen bei der Konzeption und Strukturierung von Immobilien-Anlageprodukten für institutionelle Investoren berät und sie beim Einwerben von Eigenkapital unterstützt. Als regelmäßiger Gesprächspartner professioneller Anleger bieten wir tiefen Einblick in den deutschen Immobilienmarkt und vermitteln der Kapitaleseite einen detaillierten Überblick über die Produktpipelines sowohl von etablierten wie von aufstrebenden Anbietern bedarfsgerechter Produkte. Mit der langjährigen Kapitalmarkterfahrung des Managements und dem tiefgreifenden Netzwerk unserer Gesellschafter schaffen wir einen entscheidenden Mehrwert für Initiatoren und Investoren.

### Unser Prinzip: Place And Raise Capital



## Interview mit Günter P. Schleip und Sladjana Stojkovic

### **Mit PARCAP haben Sie einen neuen Placement Agent ins Leben gerufen. Worin unterscheidet sich Ihr Unternehmen von anderen, die in diesem Segment tätig sind?**

Schleip: Knapp gesprochen liegt unser großer Vorteil in den komplementären Erfahrungen und Netzwerken unserer Gesellschafter einerseits und der Geschäftsführung andererseits. Durch Paul Jörg Feldhoff und Timo Tschammler, beide feste Größen in der Immobilienwirtschaft, verfügt PARCAP über eine Durchdringung der Branche, die ihresgleichen sucht. Lassen Sie mich einen Vergleich ziehen: Sie können ein exzellenter Koch sein. Wenn Sie aber nicht ganz genau wissen, wo und wie Sie an die besten Zutaten kommen, nutzt alle Kunst am Herd nichts. Wir verfügen durch unsere Gesellschafter über den besten Zugang zu diesen Zutaten, nämlich zukunftsorientierte Immobilienunternehmen und ihre attraktiven Assets.

Stojkovic: Ein schöner Vergleich, den man auch sehr gut weitertreiben kann. Um also im Bild zu bleiben: Selbst mit den besten Zutaten und großer Kochkunst ist noch nichts gewonnen, wenn man nicht ein sehr gutes Gespür dafür hat, was der Gast auf dem Teller haben will. Durch die Kapitalmarkterfahrung und unsere Verbindungen, die wir als Geschäftsführer mitbringen, können wir aber genau das beitragen. Wir wissen, was der Gast, sprich der Investor, sucht und wünscht. Das macht die Einzigartigkeit von PARCAP aus. Dabei kommt es uns zusätzlich

zugute, dass unsere persönlichen Kontakte und unsere Expertise sich passgenau ergänzen. Wir vergrößern also das Spektrum der potenziellen Interessenten an den Produkten.

### **Die Netzwerkstruktur ist offensichtlich das Ausschlaggebende. Können Sie das noch etwas genauer beschreiben?**

Schleip: Wir verfügen über vier additive, jeweils über Jahre hinweg gewachsene und persönliche Netzwerke in die Immobilienwirtschaft, zu institutionellen Investoren sowie zu Banken und Sparkassen. Über Paul Jörg Feldhoff und Timo Tschammler haben wir bereits gesprochen. Ich selbst bin inzwischen seit 25 Jahren in den Bereichen Konzeption und dem Vertrieb von Immobilien-Anlageprodukten bei Versicherungen, Versorgungswerken, Pensionskassen sowie Stiftungen tätig und kenne die Bedürfnisse und Anforderungen dieser Adressen sehr genau.

Stojkovic: Mein Schwerpunkt liegt hingegen auf dem Sparkassensektor, wo persönliche Kontakte nochmals von ganz besonderer Bedeutung sind. Ich bewege mich seit zwei Jahrzehnten in diesem Umfeld und habe mit vielen meiner Gesprächspartner ein langsam gewachsenes und umso stabileres Vertrauensverhältnis aufbauen können, das mir jetzt bei PARCAP große Dienste erweist. Zudem ist es gerade bei den öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten von entscheidender Bedeutung, sehr genau zu wissen, wer der

richtige Ansprechpartner für das jeweilige Anliegen ist.

Schleip: Aber um es noch einmal ganz deutlich zu machen: Die einzelnen Netzwerke für sich genommen sind sicherlich wichtig. Das Entscheidende ist aber, dass wir sie bei PARCAP zu einer Dienstleistung aus einer Hand zusammenführen.

### **Welche Zielgruppen möchten Sie mit PARCAP erreichen?**

Stojkovic: Auf der Seite der Produkthanbieter beraten wir insbesondere deutsche und internationale Investment-Manager und Projektentwickler. Dabei liegt unser Fokus zum einen auf sogenannten „First Timern“, die sich mit der Auflage von Investmentprodukten für institutionelle Anleger ein neues Geschäftsfeld erschließen. Speziell bei dieser Gruppe geht unser Engagement über das klassische Capital Raising hinaus. Hier ist unsere Expertise bereits bei der Konzeption und der Strukturierung bedarfsgerechter Anlageprodukte gefragt.

Schleip: Aber natürlich bieten wir auch den etablierten Anbietern den Zugang zu unserer Netzwerkkombination, beraten sie im Hinblick auf die aktuellen und kommenden Anforderungen der Investoren und lassen sie an unserem Wissen über neue Trends und Entwicklungen auf der Kapitalgeberseite teilhaben. Innerhalb des breit gefächerten Investorenuniversums richtet sich unser Augenmerk auf traditionelle deutsche Adressen. Dazu gehören insbesondere Ver-

sicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Family Offices, Stiftungen und eben Sparkassen.

### **Sie haben das Sparkassensegment ganz besonders betont. Warum?**

Stojkovic: Das aktuelle Kapitalmarktumfeld, welches infolge der Zinspolitik der Europäischen Zentralbank und Niedrigzinsen von sinkenden Zinseinnahmen geprägt ist, haben erhebliche Implikationen auf die Ertragsentwicklung von Sparkassen. Dieser Entwicklung müssen Sparkassen betriebswirtschaftlich gegensteuern. Ein Anteil des Gesamtergebnisses einer Sparkasse resultiert aus dem Ergebnisbeitrag der Eigenanlagen, dem sogenannten Depot A. Zur Umsetzung der Unternehmensziele – Liquidität, Rentabilität, Sicherheit – und der Notwendigkeit, Erträge auch aus den Eigenanlagen zu generieren, gewinnt das aktive Management des Depot A zunehmend an Bedeutung.

Insbesondere risikoaverse, langfristig orientierte Anleger, wie Sparkassen, beziehen deshalb Immobilienanlage-Produkte in ihre Anlagestrategien mit ein und planen ihre Immobilienanlagen deutlich zu steigern. PARCAP ergänzt mit seinen, auf den Bedarf der Sparkassen ausgerichteten, Produkten das bestehende Angebot aus der Sparkassen-Finanzgruppe.

**Das Thema ESG ist heute in aller Munde. Welchen Einfluss hat dieser Aspekt für die Arbeit von PARCAP?**

Schleip: Das Thema ist für beide Kundengruppen, Produkthanbieter und Kapitalquellen, ein sehr wichtiger Aspekt. Und die Bedeutung wird dramatisch zunehmen. Um nur ein Beispiel zu nennen: Die Finanzbranche hat anlässlich des Weltklimagipfels in Glasgow ein sehr deutliches Signal gesendet. Rund 450 Banken, Investmentkonzerne und Rentenfonds gaben bekannt, künftig bis zu 130 Billionen Dollar ihres verwalteten Vermögens für nachhaltige Lösungen einsetzen zu wollen. Die Jahresbriefe 2021 von Larry Fink, dem CEO des weltgrößten Vermögensverwalters Blackrock, an Kunden und die CEOs ließen ebenfalls keine Fragen offen. Nachhaltigkeit ist jetzt ein Investmentstandard von Blackrock. Und man muss kein Prophet sein, um davon auszugehen, dass dieser Ansatz auch von immer mehr Immobilieninvestoren verfolgt wird. Für uns gilt es, hier unseren Kunden auf beiden Seiten des Tisches Entscheidungshilfen und Optionen zu bieten.

Stojkovic: Es ist ein offenes Geheimnis, dass die Immobilienbranche großen Herausforderungen gegenübersteht, wenn es um das Thema ESG geht, speziell bei der Komponente Klimaschutz. Gleichzeitig aber mangelt es nach wie vor an konkreten Anforderungen und Vorgaben. Umso notwendiger ist es, bei diesen zum großen Teil noch unsicheren Parametern zu verstehen, welche Produkte auf Investorensseite nachgefragt werden. Solche Produkte müssen so strukturiert

sein, dass sie den sich wandelnden Investmentkriterien professioneller Kapitalgeber entsprechen. So lange es keine allgemeingültigen Standards gibt, ist es von zentraler Bedeutung zu wissen, welchen individuellen internen Regeln die Anlageentscheidungen unterliegen. Die Regulierung insgesamt und das Thema ESG im Besonderen werden zu ausschlaggebenden Kriterien für den Erfolg eines Produkts. Und das gilt nicht nur für Blackrock und ähnliche private Institutionen, sondern aufgrund der politischen Brisanz umso mehr für den Sparkassenbereich.

**Welche Anforderungen sind noch zu nennen, die es in Ihrem Segment besonders zu beachten gilt?**

Schleip: Um in dem Geschäft Vertrauen aufbauen zu können, ist die Auswahl der richtigen Partner definitiv das entscheidende Kriterium. Unser Fokus liegt vor allem auf langfristigen Partnerschaften. Und wir legen größten Wert auf Diskretion.

Stojkovic: Weitere Herausforderungen bei den Geschäftsprozessen sind die Zunahme regulatorischer Anforderungen und die daraus für unsere Kunden resultierenden höheren Anforderungen an zum Beispiel Reporting und Meldewesen. Wir unterstützen hier gerne.

**Günter P. Schleip**

Sprecher der  
Geschäftsführung



Der gebürtige Kölner verfügt über 25 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet Immobilieninvestments und bringt ein weit gefächertes Netzwerk unter institutionellen Investoren mit. Seine beruflichen Stationen umfassen unter anderem die Position des Director Institutional Clients bei der Corpus Sireo Gruppe sowie die LIC Asset Management, wo er als geschäftsführender Gesellschafter tätig war. Er ist auf die Konzeption und Platzierung von institutionellen Immobilienfonds bei Versicherungen, Versorgungswerken und Pensionskassen spezialisiert. Seine umfangreiche Expertise hat sich Schleip dabei sowohl in Deutschland als auch europaweit und in den USA aufgebaut.



**Sladjana Stojkovic**

Geschäftsführerin

Sladjana Stojkovic verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Sparkassen-Finanzgruppe. Mehr als zwei Jahrzehnte befasste sie sich mit der Konzeption und dem Vertrieb von Investmentprodukten sowie der strategischen Beratung für die effiziente Risiko-/Rendite-orientierte Allokation der Eigenanlagen von Sparkassen (Depot A). Stojkovic ist studierte Juristin und Immobilienökonomin. Zu ihren beruflichen Stationen gehören unter anderem die Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), wo sie knapp 20 Jahre tätig gewesen ist. Zuvor arbeitete sie für die Unternehmensgruppe Bankgesellschaft Berlin.

## PARCAP – unsere Stärken

Als unabhängiger Placement Agent ist es unser Ziel, dass sich unsere Kunden auf die eigene Kernkompetenz wie Bauen, Entwickeln oder Finanzieren konzentrieren können. Wir beraten deutsche und internationale Investment Manager und Projektentwicklungs-Unternehmen bei der Konzeption und Strukturierung von Immobilien-Anlageprodukten für institutionelle Investoren – einschließlich des Einwerbens von Eigenkapitals. Die umfassende Erfahrung des Managements und der Gesellschafter in Verbindung mit den additiven Netzwerkstrukturen schaffen einen entscheidenden Mehrwert sowohl für Initiatoren als auch für Investoren.

Wir unterscheiden uns durch einen **einzigartigen Dreiklang**:



### NETZWERK

Langjährig gewachsene und von Vertrauen geprägte persönliche Verbindungen unserer Gesellschafter in die Immobilienwirtschaft verknüpfen wir mit unseren engen und belastbaren Beziehungen zu institutionellen Investoren sowie Banken und Sparkassen.



### EXPERTISE

Durch unterschiedliche Hintergründe, Erfahrungen und Schwerpunkte der Geschäftsführer und Gesellschafter beinhaltet unsere Expertise eine einzigartige Kombination aus Konzeptions-, Capital Raising-, Transaktions-, Kommunikations- und Immobilien-Kompetenz.



### TRACK RECORD

Unser Team-Track Record umfasst rund € 4 Mrd. Euro Capital Raised und weist ein Transaktionsvolumen von € 5 Mrd. auf. PARCAP profitiert außerdem vom Know-How der 3F Group (Beteiligungsgesellschaft Paul Jörg Feldhoff) mit über 100 Beratungsmandaten p.a. in der Immobilienwirtschaft.



**PAR CAPITAL ADVISORS GMBH**

WestendCarree  
Grüneburgweg 14  
60322 Frankfurt am Main

T. +49 69 2648 677 - 250

E. [team@parcap.de](mailto:team@parcap.de)

W. [parcap.de](http://parcap.de)