



REAL ESTATE TRENDS FÜR INSTITUTIONELLE INVESTOREN

➤ GESUNDHEITSIMMOBILIEN ZWISCHEN NICHE UND MEGATREND – EINE PANEUROPÄISCHE INVESTMENT-ALTERNATIVE

Megatrends sind die stärksten Treiber des gesellschaftlichen Wandels und haben deshalb auch auf die Immobilienmärkte großen Einfluss etwa mit Blick auf die Zukunftsfähigkeit und Werthaltigkeit jeder einzelnen Immobilie. Eine zunehmende Anzahl von Investoren sieht vor allem im Demografischen Wandel einen attraktiven Investment Case. Deshalb könnte nach Hotels nun mit Gesundheitsimmobilien einer weiteren Nut-

zungsart der Aufstieg aus der Nische in den Mainstream gelingen.

REAL ASSETS MIT DEUTLICHER PREISSTEIGERUNG – HEALTHCARE MIT HÖHEREN RENDITEN

Es lässt sich noch nicht abschätzen, wie sich die Coronakrise auf die Büromärkte im weiteren Verlauf des Jahres auswirken wird. Bis zuletzt waren das schwächelnde Wirtschaftswachstum und die Bremspuren bei den globalen Handelsströmen der vergangenen 20 Monate nicht auf den Dienstleistungssektor und damit auf die Büroflächennachfrage durchgeschlagen. Der Bedarf blieb bei weiterhin knappem Angebot hoch, weshalb die Mietsteigerungserwartungen bis vor kurzem nicht nach unten korrigiert wurden. In der Folge schmolzen die Spitzenrenditen in nahezu allen Immobiliensegmenten europaweit - mit Ausnahme von Großbritannien - seit Jahren ab.

Aktuell bewegen sich die Immobilienpreise für die Nutzungsart Büro in Märkten wie Berlin, München und Paris bei dem 34-fachen der Jahresmiete oder sogar noch

höher. Gleichzeitig aber haben institutionelle Investoren Renditeanforderungen, die nicht unterschritten werden dürfen. Für Investment Manager eine Herausforderung. Sie müssen neue Investitionsziele identifizieren, um die Renditeanforderungen umsetzen zu können. Dabei fällt die Wahl zunehmend auf Objekte aus dem Marktsegment Healthcare. Denn Gesundheitsimmobilien wechseln weiterhin zu attraktiveren Multiplikatoren die Besitzer als Büros.

POSITIVE ASPEKTE DES HEALTHCARE-MARKTES

Für ein Investment in die Nutzungsart Healthcare spricht die für dieses Segment absehbare Dynamik, die im Wesentlichen von den drei Aspekten Wachstum, Konjunkturunabhängigkeit und Regulierung getragen wird.

Europas Bevölkerung wächst unverändert und altert dabei überproportional. Die Zahl der Nachfrager nach Betreuung, Pflege und ärztlicher Versorgung nimmt also zu. So wird sich die Gruppe der über 80-jährigen in den kommenden 30 Jahren in Europa mehr als verdoppeln (ein

Inhalt

- Gesundheitsimmobilien zwischen Nische und Megatrend – eine paneuropäische Investment-Alternative **S. 1**
-
- Research: Die Welt im Wait and See-Modus **S. 4**
-
- Transaktions-Highlights **S. 6**
-
- Investmentprodukte **S. 7**
-
- BNPP REIM Inside **S. 8**
-
- #Stayathome **S. 9**

Zuwachs von über 33 Mio. Menschen). Auch gesellschaftliche Phänomene wie Urbanisierung, zunehmende Anzahl an Single-Haushalten und Gesundheitsbilder wie Krebs, Fettleibigkeit und Diabetes treiben die Notwendigkeit medizinischer Versorgung.

Ein weiterer Aspekt des Healthcare-Marktes: Die Ausgaben für Pflege- und Gesundheitsbelange korrelieren, je nach Land, gar nicht bis schwach mit dem Wirtschaftswachstum, da die Nachfrage nach solchen Dienstleistungen kaum von Konjunkturzyklen betroffen ist. Ausnahmen bilden Italien und Spanien, die eine etwas höhere Sensibilität für Konjunkturschwankungen zeigen, da dort Gesundheitsausgaben zu einem höheren Anteil aus privaten Rücklagen gezahlt werden. Grundsätzlich grenzt diese Unabhängigkeit von der Konjunktur den Sektor Healthcare deutlich von anderen Nutzungsarten ab und bietet Investoren eine Diversifizierungsmöglichkeit.

Außerdem ist das Segment relativ gut vor einem Überangebot geschützt, da ein enger regulatorischer Rahmen die Vergaberichtlinien kontrolliert und den Marktzugang steuert, wobei zwischen den europäischen Mitgliedsstaaten die Ausprägung des Rahmens variiert.

DIE STRUKTUR DES HEALTHCARE-MARKTES

Die Gesundheitsversorgung Europas lässt sich im stationären Bereich in drei Versorgungsschienen klassifizieren:

1. Allgemeine Krankenhäuser und Kliniken (mit rund 1,6 Mio. Betten in Spanien, Portugal, Italien, Deutschland, Benelux und Frankreich) mit einer durchschnittlichen Patientenverweildauer von 4 Tagen
2. Spezialkliniken, Reha und psychische Gesundheitsfürsorge mit durchschnittlich einem Monat Aufenthalt

Korrelation zwischen BIP-Wachstum und Healthcare-Ausgaben-Wachstum 1991 – 2018 in Prozent

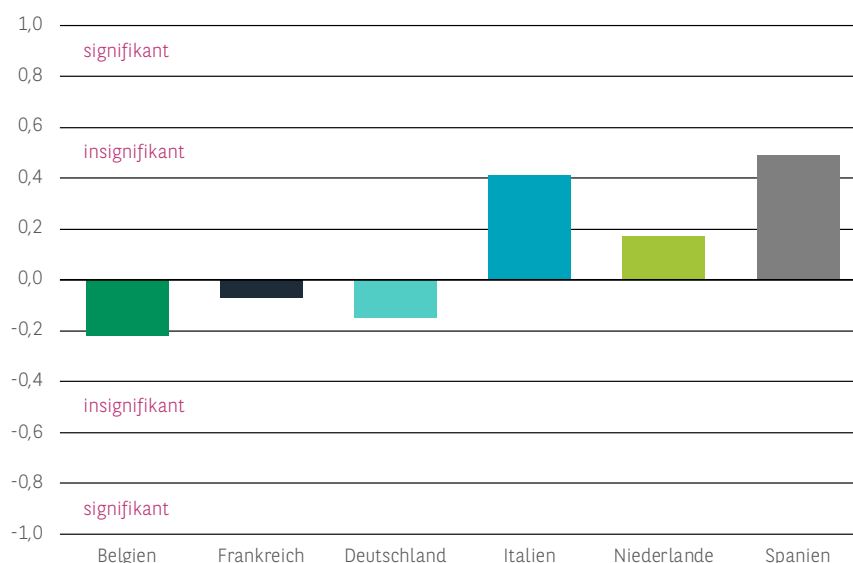


Abbildung 1 – Quellen: OECD, BNP Paribas REIM, 2019

3. Medizinische Pflegeheime (2,8 Mio. Betten in den eben genannten Märkten) mit durchschnittlich 20 bis 24 Monaten Aufenthalt

Während im Segment der Akutkliniken öffentliche Betreiber europaweit die dominierenden Anbieter sind (z. B. zu 65 Prozent in Frankreich oder zu 69 Prozent in Italien), ist die Trägerschaft medizinischer Pflegeheime deutlich gemischer. Während in Frankreich der öffentliche Sektor auch hier dominiert (53 Prozent), liegt dessen Anteil in Deutschland nur bei 6 Prozent. Dagegen sind gemeinnützige Träger in Deutschland für 57 Prozent und profitorientierte Privatanbieter für 37 Prozent der Einrichtungen verantwortlich.

Hohe nationale Eintrittsbarrieren haben in den letzten Jahren eine länderübergreifende Konsolidierung unter den privaten Anbietern ausgelöst. So haben die strikten Vorgaben in Frankreich dazu geführt, dass sich die dortigen Anbieter, schneller

als alle anderen, international orientiert haben. Deshalb ist die europäische Landschaft im Healthcare-Segment stark von französischen Unternehmen wie Korian, Orpea oder DomusVi geprägt.

Aufgrund ihrer höheren Kosteneffizienz, einem anhaltenden Abbau der Bettenkapazitäten im öffentlichen Sektor und einem wachsenden Pflegebedarf ist mit einer relativen Zunahme des Marktanteils privater Anbieter zu rechnen. Hinzu kommt ein hoher Bedarf an zusätzlichen Bettenkapazitäten. Allein in Pflegeheimen gibt es in Deutschland bis zum Jahr 2030 einen Bedarf an 320.000 neuen Betten, in Frankreich 150.000 und 45.000 Betten in Belgien.

DER EUROPÄISCHE INVESTMENTMARKT FÜR HEALTHCARE

Die eingangs beschriebene Teuerung der Immobiliennutzungsarten in den letzten

Jahren hat auch um die Healthcare-Branche keinen Bogen gemacht. Spitzen-Nettoanfangsrenditen beginnen hier europaweit allerdings nicht wie im Bürosegment bei knapp über 2,5 Prozent sondern bei über 4,0 Prozent für Objekte in Deutschland, Frankreich und Belgien.

Gesundheitsimmobilien in Deutschland erreichten im Gesamtjahr 2019 nach den Angaben des Maklerhauses CBRE einen Investmentumsatz von 2,1 Mrd. EUR bei einem Gesamt-Investitionsmarkt für gewerbliche Immobilien von 83,8 Mrd. EUR. Internationale Investoren haben einen Marktanteil von 62 Prozent, davon allein 33 Prozent französische Investoren. Das Ergebnis 2019 entspricht einem Rückgang um 32 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Ursache hierfür ist nach Einschätzung von CBRE dabei der Mangel an investierbaren Produkten und nicht der Rückgang an Investorennachfrage. Dies belegt, dass das Segment der Gesundheitsimmobilien aus der Nische kommt, die Nutzungsart aber bislang nur eine geringe Liquidität aufweist.

Das auch im aktuellen Marktumfeld ein weiteres Absinken der Spitzenrendite im

“*Der Fokus institutioneller Investoren richtet sich, untermauert durch die drei Treiber Nachfragewachstum, Konjunkturabhängigkeit und Regulierung, zunehmend auch auf das Segment der Gesundheitsimmobilien.*”

*Claus P. Thomas
CEO, BNP Paribas REIM Germany GmbH*

Healthcare-Segment realistisch ist, zeigen aktuelle Transaktionen und Bieterprozesse. Der Fokus institutioneller Investoren richtet sich zunehmend auch auf diese Nutzungsart, untermauert durch die drei Treiber Nachfragewachstum, Konjunkturabhängigkeit und Regulierung.

Zunahme Bevölkerung vs. Betten in Pflegeheimen in Frankreich, Deutschland, Italien (jährliche Veränderung 2000 – 2015 in Prozent)

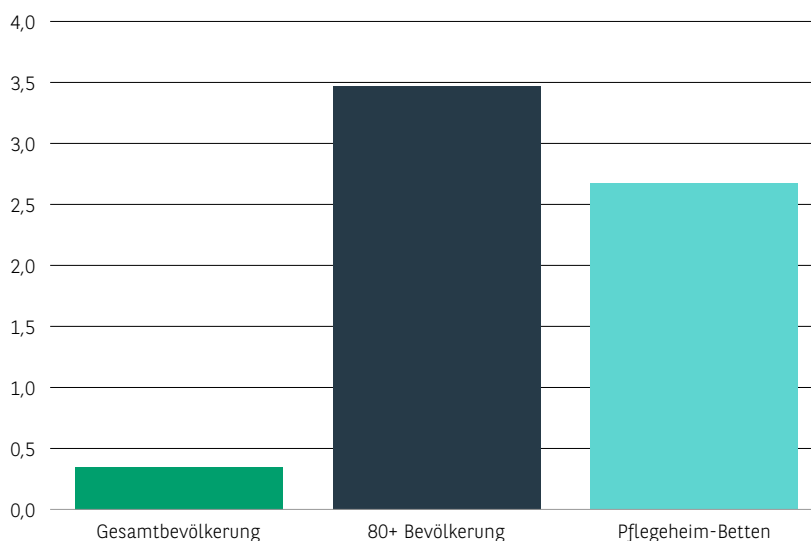


Abbildung 2 – Quellen: UN, Eurostat, BNP Paribas REIM

GESUNDHEIT – EIN BESONDERES GUT

Gesundheitsimmobilien erleben viele Menschen in für sie schwierigen, existenziellen

Lebenssituationen. Sie erwarten schnelle und professionelle Hilfe. Die wirtschaftliche Seite des Gesundheitssektors hat für die Menschen eine eher untergeordnete Bedeutung. Vorbehalte gegen Finanzinvestoren sind in diesem Bereich also durchaus nachvollziehbar. Auch um dem zu begeg-

nen, verpflichtet sich eine wachsende Zahl von internationalen Investoren zu sozialen und nachhaltigen Standards. Der schmale Grat zwischen Effizienz und sozialer Verantwortung, den Investoren gerade in diesem Segment meistern müssen, kann dabei durch verantwortungsvolles Management auch zu Innovationen und nachhaltigem Fortschritt führen.

Trotz dieser Herausforderungen kann Healthcare für Investoren eine interessante Assetklasse sein, die nicht nur die Portfolio-Diversifikation steigert, sondern zusätzlich soziales Engagement ermöglicht und gleichzeitig einen positiven Beitrag zur Performance des Gesamtportfolios leistet. Die Besonderheiten und die eingeschränkte Transparenz des Sektors setzen allerdings eine tiefgehende Expertise des Investment Managers voraus, um hier langfristig erfolgreich zu sein.

RESEARCH

➤ DIE WELT IM WAIT AND SEE-MODUS

Gab es Ende 2019 einen Entspannungsvorschuss in Form des Phase 1-Abkommens zwischen China und den USA (Sie erinnern sich, diesen profanen Handelskrieg) sowie die britische Parlamentswahl, die die fragile Regierung Großbritanniens wieder auf festeres Fundament hob (wir erinnern uns auch hier wehmütig an den letztjährigen „Oooooorder“-Plot-Twist-Marathon in Westminster), so ist die Welt momentan nur ein Ort riesiger virengetränkter Blasen auf einer Weltkarte. Lockdown. Shutdown. Quarantäne. Soziale Distanz. Die Unwörter des noch jungen Jahres sind bereits gefunden, und sie geben den Takt des globalen Stillstands an, den es so abrupt historisch noch nie

gegeben hat. Rien ne va plus. Die drastische Relevanz eines gleichzeitigen exogenen Angebots- und Nachfrageschocks ist imminently spürbar. Nach einer ersten Phase der massiven Unterschätzung der Bedrohungssituation auf breiter Front haben 99 Prozent aller Regierungen den Ernst der Lage mittlerweile erkannt und handeln mit nie dagewesener Firepower. So begibt die Bundesregierung in 2020 mit 335,5 Mrd. EUR ein Rekordvolumen an neuen Schuldtiteln in einem Jahr (gegenüber 334 Mrd. EUR in 2009 nach der großen Finanzmarktkrise), das US-Repräsentantenhaus einigte sich auf ein Hilfspaket in Höhe von rund 2 Bill. USD. Die Rettungspakete mussten schnellstmög-

lich konzipiert und verabschiedet werden, um die Krux dieser Krise – den selbstauferlegten und extrem kurzfristigen Stopp vieler Dienstleistungen zur Sicherstellung der medizinischen Versorgung und dem Gewinnen von Zeit – zu überstehen. Dabei ist es aus volkswirtschaftlicher Betrachtung nun entscheidend, für wie lange dieser Stopp bestehen bleibt. Die Analysten von Oxford Economics haben diese Abhängigkeit in einer Matrix zusammengefasst (siehe Abbildung unten).

BNP Paribas hat seine BIP-Prognose für die Eurozone in 2020 nun von +0,8 Prozent auf –4,3 Prozent revidiert, das globale Wirtschaftswachstum wird bei +0,5 Prozent erwartet, China bei +2,6 Prozent nach +6,1 Prozent in 2019. Für Deutschland stellen sich aktuell diese Prognosen zwischen –1,5 Prozent bis –9 Prozent für 2020 ein, immer in Abhängigkeit von der Dauer des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Shutdowns. Laut BNP Paribas' China-Chefvolkswirt Xingdong (XD) Chen beginnt China aus genau diesem Grund mit Nachdruck, seine Volkswirtschaft nach zwei Monaten Lockdown gerade wieder hochzufahren: „Die volkswirtschaftlichen Verluste waren nicht mehr tolerierbar.“ Gleiches hörte man aus dem Weißen Haus (allerdings nach nur einer Woche Shutdown und weiterhin rapide steigenden Infizierten-Zahlen) und auch von einzelnen deutschen Politikern. Es ist die Frage aller Fragen – wie und wann den Exit gestalten, ohne einerseits die Wirt-

Ausprägung der wirtschaftlichen Einbußen in Abhängigkeit von Dauer und Umfang des Lockdown

	1 Woche	2 Wochen	1 Monat	2 Monate	3 Monate
1 %	0,0	0,0	0,1	0,2	0,3
3 %	0,1	0,1	0,3	0,5	0,8
5 %	0,1	0,2	0,4	0,8	1,3
10 %	0,2	0,4	0,8	1,7	2,5
20 %	0,4	0,8	1,7	3,3	5,0
30 %	0,6	1,2	2,5	5,0	7,5
40 %	0,8	1,6	3,3	6,7	10,0
50 %	1,0	2,0	4,2	8,3	12,5

Anteil an Wirtschaft vom Lockdown betroffen

realistischer Impact: BIP-Rückgang p.a. zwischen 1,7 und 5,0%

Abbildung – Quelle: Oxford Economics

schaft und auch die Gesellschaft in eine Depression entgleiten zu lassen und andererseits eine zweite Infizierungswelle durch das Virus möglichst zu verhindern? Diese Frage wird sich in den kommenden Tagen und Wochen intensivieren.

AUSWIRKUNGEN AUF DEN IMMOBILIENMARKT

Dieses Mal ist alles anders: Wir erleben anstelle eines endogenen, systemischen Schocks einen exogenen Schock, die Banken werden upfront mit Liquidität versorgt, das Zinsniveau ist in negativem Terrain und die Vermietungsmärkte weisen ein mildes Angebotsrisiko bei zuletzt starker Flächennachfrage auf. Im 4. Quartal 2019 waren die Leerstandsdaten vieler europäischer Büromärkte weiter gefallen und haben so bei starker Vermietungsnachfrage die Mieten weiter unter Druck setzen können. Alles in allem trifft das Virus damit auf einen Immobilienmarkt mit einem bislang positiven Momentum, was hilfreich sein sollte beim für das 2. Halbjahr 2020 erwarteten Restart.

Aktuell befinden sich Investoren und Mieter jedoch erstmal in einer eher angespannten Lage. Aufgrund der großen Unsicherheit darüber, wie schnell sich die direkten Auswirkungen des Virus einstellen und sich damit zusammenhängend auch die realwirtschaftlichen Konsequenzen klarer abzeichnen, werden momentan nahezu alle Transaktionsgeschehen heruntergefahren, auch vor dem Hintergrund, dass Unternehmen die tagesaktuellen Herausforderungen 100-prozentig priorisieren. Längerfristige strategische Entscheidungen werden hintenangestellt.

Dieser Modus Operandi wird auf Jahresbasis unweigerlich zu einem geringeren Niveau der Jahresumsätze bei Vermietungsleistung und Investmentvolumen

führen. Die spannende Frage lautet allerdings, welche Miet- und Renditeniveaus sich einstellen, sobald die Marktteilnehmer zurückkommen. Das wird stark auch davon abhängen, mit welcher Durchschlagskraft ein etwaiges Aufheben des Shutdowns erfolgt, welche Stimulus-Maßnahmen die Politik dann einsetzt, und wie sich die generellen Aussichten zum Virusverlauf darstellen. Sollte trotz fallender Beschränkungen eine erhöhte Wiederholungsgefahr der Schließungen für Unternehmen bestehen (Stichwort „Zweite Welle“), wird die Bereitschaft, Spitzenmieten auf dem Vorkrisen-Niveau zu zahlen, nur in wenigen Fällen vorhanden sein, was den Wettbewerb zumindest im weiteren Jahresverlauf mindern würde. Kommt es zu einem V- oder U-förmigen Verlauf der Konjunktur, was einen deutlichen „Rebound“ für 2021 bedeuten würde, kann man von einem spürbaren Nachfrageschub, dann wahrscheinlich auch durch zugelassene Medikamente gegen das Coronavirus bestärkt, im kommenden Jahr rechnen. Dieser sollte dann auch ausreichen, um die neu auf den Markt kommenden Flächen zu absorbieren.



Autor

Thomas Kotyrba

Senior Research Analyst, BNP Paribas REIM Germany

Neben der Einschätzung des Return Potentials wird für den Investitionsmarkt ein zweiter bedeutender Faktor sein, in welchem Umfang die bestehenden (Ein-)Reisebeschränkungen zu welchem Zeitpunkt aufgehoben werden. Wir erleben gerade am Beispiel China, welche Gefahren von internationalen Ankömmlingen bei dem Versuch, die zweite Infizierungswelle zu verhindern, ausgehen. Sollte man in einigen Wochen ein ähnliches Bild in Europa sehen, werden zumindest internationale Investoren am europäischen Investmentmarkt unterrepräsentiert sein, was den Wettbewerb schmälert. Daraus könnten sich zwischenzeitlich günstigere Einkaufspreise ergeben. Core-Lagen und langlaufende Mietverträge sollten in der Gunst der Investoren weiter an Wert gewinnen.

Losgelöst von den aktuellen, kurzfristig ausgerichteten Schockreaktionen vieler Wirtschaftsteilnehmer sind wir davon überzeugt, dass die grundsätzlichen, fundamentalen Treiber des europäischen Immobilienmarktes weiterhin intakt bleiben werden. Die Megatrends Urbanisierung, Digitalisierung, demografischer Wandel, Wertewandel und aufstrebende Mittelschichten in vielen Emerging Markets dieser Welt sowie das weiterhin präsente Niedrigzins-Investitionsumfeld werden sich durch das COVID-19 Virus nicht auflösen. Der ein oder andere Katalysatoreffekt wird durch die Krise ausgelöst werden, gerade im Hinblick auf mobiles und digitales arbeiten und konsumieren. Gleichzeitig ist aber davon auszugehen, dass insbesondere persönliche Erlebnisse wie Reisen, Gastronomie oder das zwischenmenschliche Gespräch im Büro nach dem Wegfallen der sozialen Distanzierung eine spürbare Renaissance erleben werden.

TRANSAKTIONS-HIGHLIGHTS

➤ AUSGEWÄHLTE IMMOBILIENKÄUFE



Büro

Deichtor Office Center, Hamburg

Ende 2019 wurde das Objekt „Deichtor Office Center“ in Hamburg von Westbrook erworben. Das 22.000 m² große Bürogebäude befindet sich am Tor zum Hamburger Freihafen und steht an der Schnittstelle zwischen Innenstadt, Hauptbahnhof und Elbe. Das 2002 fertiggestellte Gebäude ist durch seine ikonische Gestaltung und Architektur einzigartig auf dem Hamburger Büroimmobilienmarkt. Die zehn Etagen sind an mehrere Mieter vermietet.

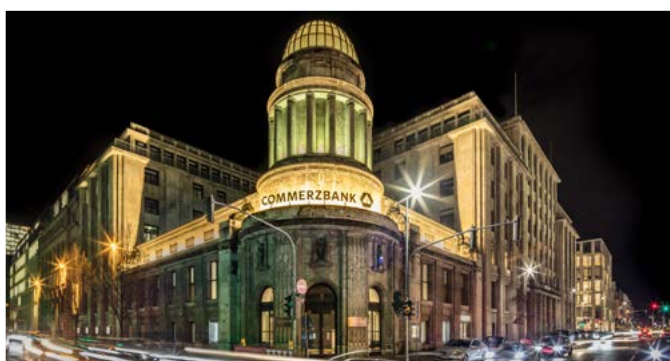


Hotel

Leto Hotel, Wien

Ankauf eines ca. 7.000 m² Neubaus in Südwesten von Wien im Rahmen eines Forward Deals durch BNP Paribas REIM. Das Hotelentwicklungsprojekt für Leto Hotel wird sich über acht Stockwerke hinweg erstrecken und wird über 211 Zimmer, eine Tiefgarage mit 33 Stellplätzen sowie eine Gastronomiefläche nahe der Rezeption verfügen. Die Fertigstellung des Objekts ist für das vierte Quartal 2020 geplant.

➤ AUSGEWÄHLTE IMMOBILIENVERKÄUFE



Büro

Palais Dôme, Düsseldorf

Verkauf des Palais Dôme in Düsseldorf für einen Middle East-Investor. Die Immobilie liegt in zentraler Bestlage im Düsseldorfer Bankenviertel gegenüber der Königsallee. Das mehrfach modernisierte, historische Gebäude verfügt über insgesamt rund 19.000 m² Mietfläche.



Büro

Solna in Schweden

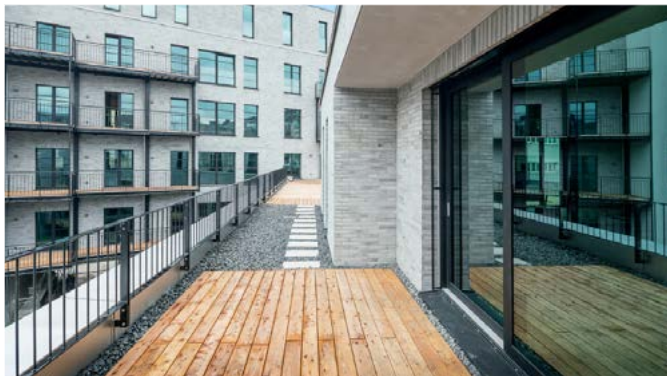
Verkauf eines 8-geschossigen Bürogebäudes in Solna, Schweden. Dieses war seit 2008 im Besitz eines von BNP Paribas REIM Germany gemanagten Luxemburger Fonds. Das 2001 errichtete Gebäude hat eine Gesamtnutzfläche von 8.000 m² und verfügt über eine sehr gute Verkehrsanbindung nach Stockholm.

INVESTMENTPRODUKTE

➤ AUSGEWÄHLTE FONDS IM VERTRIEB

Next Estate Income Fund III (NEIF III)

- ▶ Investmentstrategie: Core/Core+
- ▶ Fokus auf Büroimmobilien in der Eurozone
- ▶ Regulierter luxemburgischer Fonds (SICAV-SIF)
- ▶ Bereits 6 angebundene Objekte, 7. und 8. Objekt in Anbindung
- ▶ Angestrebte Ausschüttungsrendite p. a.: >4,00%¹



Gabrielenlofts, München

Real Value Fund

- ▶ Investmentstrategie: Core+ / Value Add & Managed-to-Core
- ▶ Fokus auf Büroimmobilien in Deutschland
- ▶ Offener Immobilien-Spezial-AIF nach deutschem KAGB
- ▶ Aktuell 4 Objekte im Portfolio
- ▶ Angestrebte Ausschüttungsrendite p. a.: 4,00 %¹
- ▶ Erzielte BVI-Rendite seit Auflage p. a.: 9,50 %



Pallas Haus, München

Healthcare Property Fund (HPF Europe)



HEALTHCARE PROPERTY FUND EUROPE

- ▶ Investmentstrategie: Core/Core+
- ▶ Gesundheitsimmobilien in der Eurozone
- ▶ Regulierter luxemburgischer Fonds (SICAV-SIF)
- ▶ Erste Objekte in der Pipeline
- ▶ Angestrebte Ausschüttungsrendite p. a.: 5,00–5,50 %¹

Ziel des HPF Europe ist es ein nach Ländern der Eurozone (Schwerpunkt: Deutschland, Frankreich, Benelux) und nach Betreibern diversifiziertes Portfolio aus Gesundheitsimmobilien mit nachhaltigen Mieterträgen im Gesamtwert von rund 1 Mrd. EUR aufzubauen.

¹ Bei den angegebenen Prozentsätzen handelt es sich um angestrebte Werte. Die Verwaltungsgesellschaft übernimmt keine Gewähr, dass diese erreicht werden. Der Anleger trägt das Risiko des Anlageerfolges.

INSIDE

➤ ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR 2019 FÜR BNP PARIBAS REAL ESTATE INVESTMENT MANAGEMENT EUROPE

BNP Paribas REIM behauptet sich mehr denn je als einer der führenden Akteure auf europäischer Ebene: Das Geschäftsjahr 2019 wurden mit 30,1 Mrd. EUR Anlagevermögen und einem Transaktionsvolumen von 5 Mrd. EUR erfolgreich abgeschlossen.

Die Anzahl der zu betreuenden Kunden in Europa und Asien stieg auf 140.000. BNP Paribas REIM ist europaweit tätig und mit eigenen AIF's in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Luxemburg vertreten.

➤ WEIHNACHTSSPENDE DER BNP PARIBAS GRUPPE SCHENKT KRANKEN KINDERN CLOWNSBESUCHE

Statt Kunden Weihnachtsgeschenke zu machen, beschenkt die BNP Paribas Gruppe kranke Kinder und spendet mit ihren Geschäftseinheiten Consors Finanz, Arval und BNP Paribas REIM 8.000 EUR für Besuchstage der KlinikClowns im Dr. von Haunerschen Kinderspital in München.



Am 3. Dezember 2019 wurde die großzügige Weihnachtsspende von den Vertretern der BNP Paribas Gruppe in der Klinik überreicht. BNP Paribas REIM beteiligte sich mit einer Spendensumme i.H.v. 2.000 EUR.

„Lachen tut gut und wirkt sich nachweislich gut auf den Heilungsprozess aus. Was könnte es Schöneres geben als Kinder, die ihre Sorgen vergessen und Augenblicke der Unbeschwertheit erleben. Deshalb unterstützen wir die Arbeit der Klinikclowns sehr gerne – in diesem Jahr insgesamt an zehn deutschen Standorten“, erklärt Dr. Jürgen Eikenbusch, Officer CSR bei BNP Paribas Deutschland das Engagement der Bankengruppe.

➤ NICOLE ARNOLD VERSTÄRKT DAS MANAGEMENT BOARD

Nicole Arnold (39) hat im Januar 2020 die Funktion des Chief Operating Officer (COO) bei der BNP Paribas REIM Germany übernommen. Zusammen mit CEO Claus P. Thomas und CIO Isabella Chacón Troidl komplettiert Frau Arnold damit das dreiköpfige Managementteam der BNP Paribas REIM Germany.



Nicole Arnold, COO BNP Paribas REIM Germany

Nicole Arnold ist Diplom-Kauffrau und hat ebenfalls eine rechtswissenschaftliche Ausbildung (LL.M.). Sie verfügt über mehr als 15 Jahre Berufserfahrung und war zuletzt bei führenden Adressen im Real Estate Investment Management, Asset Management sowie im Fondsgeschäft tätig.

➤ BUNDESWEITER VORLESETAG DER BNP PARIBAS GRUPPE DEUTSCHLAND AM 15. NOVEMBER 2019

Zum sechsten Mal in Folge nahmen Mitarbeitende von BNP Paribas an der größten Vorleseaktion Deutschlands teil, dem „Bundesweiten Vorlesetag“ der Stiftung Lesen. Über 200 Mitarbeitende griffen zum Buch und besuchten Schulen und Kindergärten in acht deutschen Städten, um Kindern vorzulesen und damit Freude an Sprache

und Geschichten zu vermitteln. BNP Paribas REIM Germany war auch dieses Jahr wieder mit acht Mitarbeitern vertreten.

Schulleiterin Anke Bichler von Grundschule in der Dachauer Straße war begeistert: „Schon seit vielen Jahren können wir auf die Vorleserinnen und Vorleser von BNP Pari-

bas zählen. Wir freuen uns, dass Sie jedes Jahr wieder mit dabei sind.“ Das Vorlesen war sowohl für die Kinder, als auch für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von BNP Paribas wieder etwas ganz Besonderes und eine gelungene Abwechslung vom Arbeitsleben.

#STAYATHOME

➤ BNP PARIBAS REIM IM HOME-OFFICE

In den letzten Tagen hat sich bewährt, dass das Viren-Abwehrsystem bei BNP Paribas REIM nicht nur im digitalen, sondern auch im Arbeitskontext sehr gut funktioniert. Dank unserer gut organisierten IT war das Verlagern eines Großteils der Arbeitsplätze ins Home-Office aufgrund der Corona-Pandemie keine große Aktion, um eine mögliche Infektionskette in unseren Räumlichkeiten zu verhindern. Neben mobiler Hardware braucht ein modernes Unternehmen vor allem aber auch Vertrauen in die eigenen Mitarbeiter.



„Einer der erfreulichen Nebeneffekte im Home Office: Man bekommt Kaffee und Kuchen von seiner großen Tochter gebracht.“ (Claus P. Thomas – CEO BNP Paribas REIM Germany)



Unser Kollege Markus Schade (Junior Transaction Manager) lässt es sich auch im Home-Office nicht nehmen, seinen Anzug zu tragen.



Der Kollege Lukas Franke (Fund Analyst) hat sich daheim professionell eingerichtet.



„Kinderbetreuung und gleichzeitiges Home-Office? Kein Problem!“ (Anja Thomas-Dakhni – Marketing Manager)



Sport hilft das Immunsystem zu stärken (Miriam Vogt – Transaction Manager)

Impressum

BNP Paribas REIM Germany

Lilli-Palmer-Straße 2
80636 München
Tel: +49 (0) 89 12173 0
Fax: +49 (0) 89 12173 119

Weitere Informationen:
contact.reimgermany@bnpparibas.com



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

© Copyright 2019
BNP Paribas REIM Germany GmbH