

Ardian und Rockfield bauen Präsenz im Premium-Segment mit Immobilie in Berlin und neuer Partnerschaft mit The Social Hub aus

- Zweite Transaktion der Strategie für studentisches Wohnen in Deutschland binnen 12 Monaten. Europaweit wurden bereits Investments in Höhe von mehr als 1,16 Milliarden Euro getätigt und ein Portfolio von rund 7.500 Betten aufgebaut
- Die direkt beim Alexanderplatz gelegene Immobilie umfasst 474 Einheiten auf zehn Etagen und kombiniert studentisches Wohnen, hochwertige Angebote für Lang- und Kurzaufenthalte sowie öffentliche Bereiche, ergänzt durch ein lebendiges Veranstaltungs- und Social-Impact-Programm für wachsende Communities quer durch Europa
- Die Transaktion begründet eine neue strategische Partnerschaft zwischen Rockfield, Ardian und The Social Hub. The Social Hub bleibt mit einer Minderheit beteiligt und wird das Objekt im Rahmen eines langfristigen Managementvertrags weiterbetreiben
- Die Partnerschaft umfasst als weitere Investoren APG und GIC, die gemeinsam langfristiges Kapital und die Grundlagen für zukünftige Investments in der nächsten Wachstumsphase und europaweiten Expansion von The Social Hub stellen
- Mit einem geplanten Sanierungsprogramm in zweistelliger Millionenhöhe wird die Qualität des Objekts weiter verbessert und entlang der Markenstandards von The Social Hub ein hochwertiges urbanes Wohnmodell am Puls der Zeit geschaffen

Über ihre PBSA-Plattform haben Rockfield und Ardian eine Mehrheitsbeteiligung an The Social Hub in Berlin erworben. Die strategisch zentral neben dem Alexanderplatz gelegene Hybridimmobilie vereint studentisches Wohnen, hochwertige Angebote für Lang- und Kurzaufenthalte sowie öffentliche Bereiche für die lokale Community. The Social Hub bleibt im Rahmen der Transaktion mit einer Minderheit an der Immobilie beteiligt und wird das Objekt über einen langfristigen Managementvertrag weiterbetreiben. Die Transaktion markiert den ersten Schritt in der neuen, ambitionierten und auf ein „Asset-Light“-Modell ausgerichteten Wachstumsstrategie der auf Hybrid Hospitality ausgerichteten Marke.

Es handelt sich um das zweite Investment der paneuropäischen Strategie von Rockfield und Ardian im Bereich Purpose-Built Student Accommodation (PBSA) auf dem deutschen Markt, nach dem Erwerb des Studentenwohnheims im „Blue Gate“ Aachen im vergangenen Sommer. Die Strategie adressiert gezielt

die Märkte mit dem größten Mangel an Wohnraum für Studierende in Europa. Berlin zählt rund 200.000 Studierende, von denen schätzungsweise 25% aus dem Ausland stammen, und eine Versorgungsquote für zweckgebundene Studentenunterkünfte von nur knapp 10%. Die Transaktion stellt die bislang zweitgrößte Einzelinvestition des Fonds dar. Mit ihr steigt das Gesamtinvestmentvolumen auf mehr als 1,16 Milliarden Euro sowie rund 7.500 Betten europaweit.

Die Transaktion begründet eine neue strategische Partnerschaft zwischen Europas führender vertikal integrierter Wohnplattform Rockfield, der globalen Private-Markets-Investmentgesellschaft Ardian und der europäischen Hybrid-Hospitality-Marke The Social Hub. Neben den bestehenden Gesellschaftern von The Social Hub, APG und GIC, bringt das Joint Venture langfristiges Kapital für Core-Plus-Investments ein und schafft somit den Rahmen für zukünftige Akquisitionen. Es handelt sich um die erste Transaktion im Rahmen der neuen „Asset-Light“-Strategie von The Social Hub, mit der die Gruppe in ihre nächste europaweite Expansionsphase eintritt. Das neue Modell verbindet das einzigartige Betreibermodell und die starke Marke der Hospitality-Gruppe mit institutionellem Kapital und ermöglicht so sowohl den Erwerb bestehender Objekte als auch die Realisierung neuer Standorte, wobei das langfristige Management stets bei The Social Hub verbleibt.

Die Topimmobilie des B Corp-zertifizierten Unternehmens in Berlin umfasst 474 Einheiten auf zehn Etagen und kombiniert Studierendenunterkünfte mit Premiumangeboten für Lang- und Kurzaufenthalte, ergänzt durch attraktive, moderne Gemeinschaftsflächen. Die Partner lancieren zudem ein Renovierungsprogramm zur Aufwertung des Objekts. Entlang des Premiumdesignstandards und -konzepts von The Social Hub entsteht ein urbanes Wohnmodell am Puls der Zeit, in dessen Mittelpunkt der Communitygedanke steht. Dazu gehören modernisierte Zimmer sowie Gemeinschaftsflächen wie ein neuer Co-Working-Bereich, erweiterte Tagungs- und Veranstaltungsräume, ein neu gestalteter Innenhof, ein neues, State-of-the-Art-Fitnessstudio, ein attraktives Gastronomieangebot, eine Club Lounge und vieles mehr.

Die PBSA-Strategie von Ardian und Rockfield zielt darauf ab, ein diversifiziertes Portfolio hochwertiger Immobilien für studentisches Wohnen mit dem Fokus auf Europa aufzubauen (insbesondere Deutschland, die Niederlande, Italien, die Iberische Halbinsel und Frankreich). In diesen Märkten besteht eine hohe Nachfrage nach Wohnraum für Studierende bei einem gleichzeitig knappen Angebot an geeigneten Unterkünften insbesondere an führenden Bildungsstandorten, die sich durch eine starke Konzentration von Universitäten, eine wachsende Zahl von Studierenden und ein begrenztes Angebot an studentischem Wohnen auszeichnen. Mit ihrem Core-Plus-Fokus zielt die Strategie darauf ab, sowohl Wertsteigerungen im Betrieb zu erzielen als auch das Emissionsreduktionspotenzial im Einklang mit den globalen Bemühungen zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen gemäß des Pariser Abkommens auszuschöpfen.

„Berlin ist einer der attraktivsten und am stärksten unterversorgten Märkte für studentisches Wohnen in Europa, insofern stellt diese hybride Immobilie eine interessante und attraktive Ergänzung unseres wachsenden Portfolios dar. Dieses Investment spiegelt zudem unsere Strategie wider, in hochwertige Wohnimmobilien in führenden europäischen Städten zu investieren, um den wachsenden Bedarf an gut gelegenen, hochwertigen Wohnlösungen für Studierende und junge Menschen zu decken und gleichzeitig ein attraktives Cashflow-Profil für unseren Fonds zu erzielen.“

● **MATS BARTELS** ● INVESTMENT DIRECTOR NORTHERN EUROPE, ROCKFIELD

„The Social Hub ist eine einzigartige Hybrid-Hospitality-Marke und ein branchenführender Betreiber in einem der attraktivsten Immobiliensegmente Europas, in dem studentisches Wohnen, berufliches und Lifestyle-Wohnen, Gastronomie und Community zusammenkommen. Der Standort in Berlin ist ein erstklassiges Objekt, das Erträge auf institutionellem Niveau mit einem attraktiven risikobereinigten Renditeprofil bietet, gestützt durch eine bewährte Betriebsplattform und eine konstante Nachfrage. Wir freuen uns sehr, die strategische Partnerschaft mit The Social Hub aufzubauen und unsere Zusammenarbeit auf die gesamte Plattform auszuweiten.“

● **NICO RHEIMS** ● MANAGING DIRECTOR REAL ESTATE, ARDIAN

„The Social Hub Berlin steht für die Stärke und Attraktivität unserer Marke und unseres Geschäftsmodells genauso wie für die Qualität unserer Objekte und den attraktiven Cashflow, den diese generieren. Wir freuen uns sehr, Ardian und Rockfield als Partner für unsere weitere Entwicklung willkommen zu heißen. Diese Transaktion ist ein wichtiger Meilenstein in unserer ‚Asset-Light‘-Wachstumsstrategie und unterstützt die langfristigen Entwicklungsziele des europaweiten Ausbaus unseres einzigartigen, Impact-orientierten Betreibermodells. Aktuell betreiben wir 21 Vorzeigeobjekte in maßgeblichen europäischen Städten von Glasgow bis Rom. Neue Standorte in Lissabon und Turin sind bereits in der Entwicklung und die Planungen in Edinburgh, Paris, Mailand und Rotterdam schreiten zügig voran. Mit dieser Partnerschaft legen wir ein starkes Fundament für die nächste Phase unserer europäischen Expansion.“

● **DENIS MONTRELAY** ● GROUP CFO UND CIO, THE SOCIAL HUB

AN DER TRANSAKTION BETEILIGTE UNTERNEHMEN

Ardian und Rockfield

Legal & Tax: Clifford Chance
Technical: KVL
Financial: PWC

The Social Hub

Legal: Dentons
Tax: KPMG
Financial: Deloitte
Technical: TA Europe

ÜBER ARDIAN

In einer sich ständig wandelnden Welt steht Ardian für die Kompetenz, Herausforderungen zu antizipieren, anzunehmen und in Chancen umzusetzen. Mit 22 Standorten weltweit und mehr als 350 Investmentexperten bietet Ardian global diversifizierte Anlageprodukte und maßgeschneiderte Investmentmandate in den Private Markets. Ardian setzt ökonomische Trends in Investmentlösungen um, die auch in unruhigen Marktphasen stabilisierend auf das Portfolio seiner Kunden wirken.

Mit multilokaler Expertise und langfristig orientierter Wertschöpfung erwirtschaftet Ardian nicht nur eine nachhaltige Rendite für seine Investoren und Partner, sondern leistet auch einen gesamtgesellschaftlichen Beitrag darüber hinaus. Seit der Gründung im Jahr 1996 steht das Unternehmen für eine Anlagestrategie, die sich durch ein Höchstmaß an Diversifizierung, Individualität und Skalierbarkeit auszeichnet.

Für die Beteiligungsunternehmen schafft Ardian bleibende Werte mit Engagement, Kompetenz und dem Einsatz von Technologie und trägt damit zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bei.

Ardian verwaltet oder berät aktuell ein Vermögen in Höhe von 200 Milliarden US-Dollar für weltweit mehr als 1.920 Investoren in den Assetklassen Private Equity, Real Assets und Private Credit.

Ardian. Mit der Veränderung gehen – für Werte, die bleiben.

ardian.com

ÜBER ROCKFIELD REAL ESTATE

Rockfield Real Estate ist eine vertikal integrierte Investitions-, Entwicklungs- und Betriebsplattform, die sich auf europäische Wohnimmobilien spezialisiert hat. Das 2014 gegründete Unternehmen hat eine starke Präsenz in Kontinentaleuropa aufgebaut und verfügt über Niederlassungen in den Niederlanden und Spanien. Mit einem verwalteten Vermögen von rund 3 Milliarden Euro betreut Rockfield 10.000 Wohneinheiten und hat mehr als 20.000 Wohnungen entwickelt.

Das Unternehmen, das sich an institutionelle Kunden wendet, nutzt sein Fachwissen in Bezug auf nachhaltige und zukunftssichere Immobilien mit einem starken Fokus auf ESG-Prinzipien. Die unternehmerische Denkweise von Rockfield ermöglicht es dem Unternehmen, hochwertige Investitionsmöglichkeiten zu identifizieren und umzusetzen. Mit Blick auf die Zukunft bleibt Rockfield dem Ziel verpflichtet, durch seine zukunftsweisenden Wohnimmobilienstrategien dauerhafte Werte für seine Stakeholder zu schaffen und das Gemeinwesen positiv zu beeinflussen.

www.rockfieldrealestate.com

ÜBER THE SOCIAL HUB

The Social Hub ist eine europäische Hospitality-Marke, die klassische Hotelaufenthalte mit gemeinschaftsorientierten Erlebnissen für Gäste, Co-Workers und Locals verbindet. Das 2012 von Charlie MacGregor gegründete Unternehmen definiert die Rolle von Hotels in Städten neu – entlang des Mottos „Learn, stay, work, and play!“ bietet es Räume, in denen

PRESSEKONTAKT

ARDIAN

CHARLES BARKER

Jan P. Sefrin

Tel: +49 69 79409026

Kornelia Spodzieja

Tel: +49 69 79409040

ardian@charlesbarker.de

ROCKFIELD

TRUE

Inés Torondel

Tel: +34 658 625 336

ines.torondel@truepr.es

THE SOCIAL HUB

Daniel Hernández Lyon

daniel.hernandez@thesocialhub.co

Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und Verweilbedürfnissen zusammenkommen können.

The Social Hub hat seinen Hauptsitz in Amsterdam und baut als zertifizierte B Corporation auf soziale und ökologische Nachhaltigkeit. Sein einzigartiges Hybrid-Hospitality-Konzept verbindet Premiumhotelzimmer für kurze und lange Aufenthalte mit Wohneinheiten für Studierende, Co-Working-Spaces, Tagungs- und Veranstaltungsräumen, Restaurants und Bars, rund um die Uhr geöffneten Fitnessstudios sowie öffentlich zugänglichen Bereichen – von Dachterrassen über öffentliche Parks bis hin zu kulturellen Einrichtungen.

Mit mehr als 10.000 Zimmern in 21 Hubs in Amsterdam (zwei Hubs), Barcelona, Berlin, Bologna, Delft, Eindhoven, Florenz (zwei Hubs), Glasgow, Groningen, Maastricht, Madrid, Paris, Porto, Rom, Rotterdam, San Sebastián, Den Haag, Toulouse und Wien schafft The Social Hub integrative Umgebungen, die Menschen diverser Gruppen unter einem Dach zusammenbringen. Zwei neue Hubs in Lissabon und Turin befinden sich derzeit in Entwicklung, zudem ist ein Standort in Edinburgh angedacht.

www.thesocialhub.com