

### **pantera AG erreicht die für 2019 angestrebte Projektentwicklungs-Marke von 2000 Serviced Apartments bereits im ersten Halbjahr und erweitert das Angebot um Kleinwohnungen für Best Ager**

---

**Aktuell mehr als 600 Millionen Euro Vertriebsvolumen bei Serviced Apartments / Große Nachfrage institutioneller Investoren / Bewährtes Service-Konzept wird nun auch auf Immobilien für Best Ager ab 65 Jahren übertragen / Attraktives Angebots-Portfolio über 2019 hinaus**

---

*Köln.* Die pantera AG hat die Ziele für die in 2019 geplanten Projektentwicklungen von Serviced Apartments bereits bei den Halbjahreszahlen erreicht. Zu diesem Termin umfasst das Portfolio schon mehr als die für das Gesamtjahr angestrebten 2000 Einheiten, bei einem Verkaufsvolumen von mehr als 600 Millionen Euro. „Dieses Zwischenergebnis für 2019 ist mehr als erfreulich“, sagt Michael Ries, Vorstand der pantera AG: „Möglich ist die überaus positive Entwicklung vor allem durch die steigende Nachfrage nach Mikroapartments für die unterschiedlichsten Zielgruppen. Wir sind einer der führenden Projektentwickler in diesem Bereich und profitieren daher stark von diesem Trend. Dank der Spezialisierung und des großen Angebots lassen sich zudem Planungs- und Fertigungsprozesse stetig optimieren.“

Bisher konzipiert die pantera AG Serviced Apartments erfolgreich sowohl für Studenten als auch für privat und dienstlich Reisende, die nicht nur ein oder zwei Tage, sondern gleich mehrere Wochen oder Monate in der Stadt bleiben. „Gerade für Longstay-Gäste sind klassische Hotels meist nur eine Notlösung. Stattdessen möchte man im Mikroapartment persönlicher und individueller wohnen und dazu deutlich günstiger als im Hotel“, so Ries. „Für das Wohnen auf Zeit gibt es in boomenden Städten ohne Serviced Apartments nahezu kein Angebot mehr.“ Diese Nachfrage steigt stetig aufgrund gesellschaftlicher Mega-Trends. Dazu gehören beispielsweise die immer stärkere Flexibilisierung der Arbeitswelt oder auch die zunehmende private Mobilität.

#### **Wohnen im Alter auch auf höchstem Versorgungs- und Betreuungsniveau**

Bedingt durch den demographischen Wandel, zeichnet sich ein weiterer Megatrend ab. Aus diesem Grunde entwickelt die pantera AG künftig auch Mikrowohnungs-



Angebote für Menschen ab einem Alter von ca. 65 Jahren. Diese Best Ager entscheiden sich immer häufiger bewusst für eine kleinere, aber besonders hochwertige Unterkunft in den Zentren der Städte, um die Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Gastronomie sowie Freizeit- und Kulturangeboten zu nutzen. „Die Menschen wollen in diesem Alter vorausschauend ein Zuhause wählen, in dem sie möglichst langfristig wohnen können“, so Michael Ries: „Voraussetzungen dafür sind neben Barrierefreiheit auch eine altengerechte Ausstattung sowie ein Angebot unterschiedlichster Dienstleistungen. Diese können die Bewohner je nach Bedarf ordern, was in unseren Apartments für das höchste Versorgungs- und Betreuungsniveau sorgt.“ Erste Immobilien-Investitionen dieser Art hat die pantera AG bereits in Nordrhein-Westfalen getätigt.

Für Michael Ries ist die Erweiterung des Portfolios um ein Angebot für Best Ager daher eine logische Konsequenz: „Unser Anspruch ist es, Serviced Apartments in allen gefragten Bereichen zu konzipieren. Und aktuell kommen die immer gefragteren hochwertigen und altengerechten Klein-Wohnungen dazu.“ Besonders in den Ballungsgebieten ist dieser Trend unübersehbar.

### **Aktuell 15 Standorte in Metropolregionen**

Bereits die bisherigen Projekte im Serviced Apartment-Portfolio der pantera AG mit mehr als 2000 Einheiten konzentrieren sich vor allem auf die Metropolregionen oder wirtschaftlich starke Städte. Dazu gehören aktuell 15 Standorte mit mehr als 100.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche, beispielsweise in

- München
- Hamburg
- Berlin
- Frankfurt
- Langen
- Esslingen
- Böblingen
- Rostock
- Leverkusen

Hinzu kommen mehrere Immobilien in der Rhein-Ruhr-Region, die in Kürze offiziell vorgestellt werden.

Die pantera verkauft die Immobilienentwicklungen in der Regel projiziert oder global an institutionelle Investoren, an regionale Bauträger, Family Offices oder auch internationale Investoren. „Wegen der Renditemöglichkeiten von durchschnittlich 4 Prozent steigt das Interesse deutlich“, so Michael Ries: „Somit können wird jetzt alle



relevanten Bereiche der Serviced Apartments anbieten, denn durch die Wohnungen für Best Ager runden wir unser Portfolio ab. Auch weit über 2019 hinaus gibt es damit ein attraktives Angebot. Das ist Voraussetzung, dass wir mit der pantera AG die überaus erfolgreiche Entwicklung fortsetzen können.“

---

### Über die pantera AG:

Die pantera AG mit Hauptsitz in Köln entwickelt und vermarktet Immobilien. Neben Objekten für private Kapitalanleger und Selbstnutzer bietet die pantera AG auch speziell für institutionelle Investoren wie Fonds, Pensionskassen oder Versicherungen konzipierte Development-Projekte an. Die Marken-Architektur der pantera AG umfasst die vier Bereiche Classic (revitalisierte Denkmalschutz-Objekte), Design, Premium und Rendite. Zum letzteren Bereich gehören voll eingerichtete Apartments für Studenten, Manager oder Senioren.

Damit bietet die pantera AG bundesweit Objekte für unterschiedliche Nutzungsmöglichkeiten. Besonderes Merkmal der pantera AG ist auch das Angebot von Objekten, die unter Denkmalschutz oder in Sanierungsgebieten stehen. Solche Objekte konzipiert und vermarktet bundesweit die pantera Monument, eine Tochtergesellschaft der pantera AG. Vorstand des Unternehmens ist Michael Ries.

### Für weitere Informationen und Bildmaterial:

HermesMedien, Wolfgang Ludwig, Tel. 0221 – 29219282, Fax: 0221 – 29219283, Mail: <a href="mailto:wolfgang.ludwig@hermesmedien.de">wolfgang.ludwig@hermesmedien.de</a>	Pantera AG, Salierring 32, 50677 Köln, Tel. 0221 – 9977300, Fax: 0221 – 9977333, Internet: <a href="http://www.pantera.de">www.pantera.de</a>
--	--