



MONTANO

REAL ESTATE

JAHRES
BERICHT

23

10 JAHRE MONTANO REAL ESTATE

Montano Real Estate (Montano) ist ein hochspezialisierte unabhängiger Investment- und Asset-Manager für Gewerbeimmobilien in Deutschland. Seit über 10 Jahren entwickelt das Unternehmen Investmentprodukte für deutsche und internationale institutionelle Anleger und verfolgt dabei konsequent die Ziele Nachhaltigkeit, Rendite- und Wertsteigerung. Durch diesen klaren Fokus sowie Berücksichtigung der Mieterinteressen generiert Montano für seine Investoren langfristigen Cash-Flow. Aufgrund der umfassenden Erfahrungen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt und dem Zugang zu Eigenkapital springt Montano auch als Problemlöser bei Immobilien in Spezialsituationen von Banken und Private-Debt-Fonds ein.

2	VORWORT
4	MONTANO AUF EINEN BLICK
6	IM FOKUS: HAUS AM STAATSTHEATER
8	IM FOKUS: BILDUNGSCAMPUS DREIEICH
10	2023 IM ÜBERBLICK
12	IM FOKUS: HAMBURG AIRPORT CENTER
14	IM FOKUS: NASSAU-CARRÉ
16	FOKUSTHEMEN 2024
18	IM FOKUS: WEIMARISCHE STRASSE, ERFURT
20	IM FOKUS: JOINT VENTURE MIT CARLYLE
22	MONTANO NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE
28	MONTANO ALS ARBEITGEBER
30	PERSPEKTIVE 2024

VOR

WORT



„Unser Abschneiden in 2023 ist eine tolle Leistung unseres gesamten Teams. Dass wir uns im zehnten Jahr unseres Bestehens trotz dieser widrigen Bedingungen im Markt für Gewerbeimmobilien gut behauptet haben, ist ein großartiger Erfolg.“

Liebe Geschäftspartner, Liebe Freunde von Montano!

Das vergangene Jahr war geprägt von vielen Herausforderungen für die Immobilienwirtschaft: Steigende Zinsen, wachsende Renditeanforderungen und damit einhergehend sinkende Kaufpreise haben zu einem Stillstand im Markt geführt. Oder anders formuliert: „Erst wenn die Ebbe kommt, sieht man, wer nackt schwimmt“ – frei nach Warren Buffett.

In mittlerweile über 10 Jahren Montano haben wir eine hervorragende Basis geschaffen, um Antworten auf diese Herausforderungen zu geben: Dazu zählt unser aktives Management, mit dem wir nicht nur attraktive Renditen für unsere Investoren erzielen, sondern auch einen nachhaltigen Mehrwert für die Gemeinschaften schaffen, in denen wir tätig sind sowie Vertrauensvolle und langjährige Partnerschaften mit Investoren, Dienstleistern, Banken und anderen Eigentümern.

Dies hat zu einem insgesamt erfolgreichen Geschäftsjahr 2023 geführt. Wir haben Transaktionen in den für das Unternehmen relevanten Assetklassen Büro, Einzelhandel, Logistik und Public Social Infrastructure im Gesamtvolumen von 270 Mio. Euro erfolgreich abgeschlossen. So haben wir unter anderem unser Logistik-Portfolio mit Carlyle im Rahmen von zwei Add-On-Akquisitionen vergrößert, und mit dem Erwerb des Bildungscampus „Haus des Lebenslangen Lernens“ im hessischen Dreieck gelang uns sogar eine der größten Transaktionen des vergangenen Jahres auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt. Für den dafür von uns entwickelten innovativen Finanzierungsmechanismus sind wir mit dem „immobilienmanager-Award 2024“ ausgezeichnet worden.

Einige Highlight-Transaktionen des vergangenen Jahres stellen wir Ihnen in diesem Bericht in Form von Case Studies vor.

Mit dem Verkauf der verbliebenen beiden Bürogebäude des KÖ-Campus in Eschborn konnten wir erneut beweisen, dass sich unser aktives Asset-Management positiv auf die Wertsteigerung eines Objekts und dessen Attraktivität für potenzielle Käufer auswirkt. Darüber hinaus ist es uns gelungen, weitere Eigenkapitalzusagen für den von uns 2022 aufgelegten „Montano Public Sector“-Mehranleger-Spezialfonds einzuwerben.

Wir sind stolz darauf, dass unser Engagement für Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung im letzten Jahr noch weiter gewachsen ist. Wir haben unsere Bemühungen zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks unserer Immobilien intensiviert und verstärkt in Projekte investiert, die zur Verbesserung der Lebensqualität an unseren Standorten beitragen.

Wir sind fest entschlossen, im Jahr 2024 unseren Wachstumskurs fortzusetzen und unsere Rolle als verlässlicher Partner für Investoren, Mieter und die Gesellschaft weiter zu stärken. Dies verbinden wir immer mit dem Ansatz, durch aktives, wertschaffendes Asset-Management Überrenditen zu erreichen und den Betrieb von Bestandsimmobilien nachhaltiger zu gestalten.

Wir freuen uns darauf, dass Sie uns weiterhin auf diesem Weg begleiten.

Herzlichst

Ramin Rabeian

MANAGING PARTNER · FOUNDER

Sebastian Schöberl

MANAGING PARTNER · FOUNDER

KOMPLEXES EINFACH MACHEN

Den Markt für Immobilieninvestments kontinuierlich sondieren, Gelegenheiten erkennen und beherzt nutzen: Das ist die DNA von Montano. Institutionelle Investoren finden bei uns zu ihrem Risikoprofil passende, sichere und besonders renditestarke Investmentprodukte. Als finanzstarker, kompetenter Partner begleiten wir unsere Kunden von Anfang an Schritt für Schritt: vom Kauf über die Betreuung der Assets bis hin zum Verkauf.

3 Büros:
München
Frankfurt
Berlin



1,7 Mrd. €
Assets under
Management

>33 Mrd. €
Investment-
angebot in 2023

270 Mio. €
Transaktions-
volumen in 2023

> 90 % Eigenkapital-
quote

790 Tsd. m²
verwaltete
Mietfläche

66 Trans-
aktionen

Assetklassen

40 %
Büro

40 %
Logistik

13 %
Einzelhandel

7 %
Sonstige (Hotel & Schule)

MASSGESCHNEIDERTE ANLAGESTRATEGIE

*für ein berufsständisches Versorgungswerk im
Rahmen eines Individualmandats*

Im Jahr 2020 wurde Montano mit der Entwicklung einer individuellen Immobilien-Investmentstrategie für ein berufsständisches Versorgungswerk beauftragt. Dieser Weg wurde gewählt, um auf die spezifischen Anlageziele, die Risikotoleranz und das Liquiditätsbedürfnis des Investors maximal eingehen zu können.

Für diese Strategie wurde mittlerweile ein Portfolio aus sechs Objekten in Top-Lagen deutscher Mittel- und Großstädte aufgebaut.

Im vergangenen Jahr wurde unter anderem das „Haus am Staatstheater“ in Wiesbaden als attraktive Ergänzung für das Portfolios identifiziert.

Das „Haus am Staatstheater“ besticht vor allem durch seine zentrale Innenstadtlage: Ein Großteil der Wiesbadener Hotspots ist vom Gebäude aus innerhalb weniger Gehminuten zu erreichen. Direkt vor der Haustür befindet sich unter anderem das Hessische Staatstheater mit seinen Parks und Grünanlagen, wenige Minuten entfernt der Schlossplatz sowie der hessische Landtag. Die Wilhelmstraße ist die „Luxusmeile“ Wiesbadens und durch eine hohe Anzahl an Boutiquen und Juweliergeschäften historisch geprägt. Die hervorragende Infrastruktur sowie zahlreiche Restaurants und Cafés machen die Straße zu einer der attraktivsten Lagen der Stadt.

Auf Basis eines ersten ESG-Quick-Checks wurde von Montano ein konkreter Maßnahmenplan erarbeitet. Ziel ist es, vor allem den Energie- und Wasserverbrauch des Gebäudes zu senken.



„Ein Individualmandat bietet den Investoren neben der Entwicklung einer auf die spezifischen Bedürfnisse maßgeschneiderten Strategie die Möglichkeit, flexibel und schnell auf Marktveränderungen zu reagieren. Dies führt insbesondere in Kombination mit unserem aktiven Asset-Management-Ansatz schnell und nachhaltig zum Erfolg.“

Samson Weldemariam

Head of Investment

ÜBER DIE IMMOBILIE

Das „Haus am Staatstheater“ liegt an der Ecke Wilhelmstraße/Burgstraße und ist Bestandteil einer als Kulturdenkmal geschützten Gesamtanlage: dem auch als „Sauerland“ bezeichneten Quellenviertel Wiesbaden. Das 1962 errichtete und 2021 modernisierte Objekt verfügt über rund 6.000 qm vermietbare Fläche. Hauptmieter ist das Land Hessen. Die vermietbare Fläche verteilt sich auf fünf Obergeschosse sowie ein zusätzliches Dachgeschoss mit Lagerflächen im Gebäu-

deriegel entlang der Wilhelmstraße. Die oberen Geschosse werden für Büros und Praxen genutzt, die sechs Gewerbeeinheiten im Erdgeschoss ausschließlich von Luxus-Einzelhandelsgeschäften. Im Untergeschoss befinden sich neben einer Tiefgarage mit 20 Stellplätzen noch Technik- und Lagerflächen. Weitere 14 Parkplätze befinden sich hinter dem Haus.

Öffentliche Infrastruktur als ATTRAKTIVE INVESTMENTKLASSE

„Als Investor und aktiver Asset-Manager ist Montano auf die Wertsteigerung der uns anvertrauten und natürlich auch der eigenen Objekte bedacht. Gerade bei Bestandsimmobilien ergeben sich durch gezielte ESG-Maßnahmen teils erhebliche Wertsteigerungspotenziale. Der damit verbundene Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit und Klimaschutz im Immobiliensektor ist mehr als nur ein schöner Nebeneffekt.“

Alexander Remy
Head of Fond Management

ÜBER DIE IMMOBILIE

Der Bildungscampus „Haus des Lebenslangen Lernens“ besteht aus sechs zum Teil miteinander verbundenen Gebäuden mit insgesamt 32.500 qm Fläche und verfügt über ein eigenes Parkhaus. Der gesamte Komplex ist bis zum Jahr 2038 an den Kreis Offenbach vermietet.



Im Oktober 2023 hat Montano das Bildungscampus „Haus des Lebenslangen Lernens“ (HLL) im hessischen Dreieich für einen Club von institutionellen Investoren erworben.

Das langfristig an den Kreis Offenbach vermietete Objekt vereint eine Reihe von Bildungseinrichtungen und folgt dem Ziel, eine richtungsweisende Lernwelt für Aus-, Fort-, und Weiterbildung zu schaffen. So bildet das Investment einen wichtigen Baustein der öffentlichen-sozialen Infrastruktur.

Mit einem Kaufpreis von knapp 116 Mio. Euro zählte das Investment zu einer der größten Einzeltransaktionen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt im vergangenen Jahr.

DIE HERAUSFORDERUNG

Die größte Herausforderung während der Transaktion war die sehr volatile Zinsentwicklung. Denn seit dem Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine haben die Notenbanken die Leitzinsen mit ungekannter Geschwindigkeit angezogen, um die durch den Krieg angefachte Inflation einzudämmen. Um sowohl dem Verkäufer als auch den Investoren Planungssicherheit zu geben, hat Montano eine innovative Preisgleitklausel angewandt. Dieser Mechanismus wurde kürzlich mit dem „immobilienmanager-Award 2024“ ausgezeichnet.

DAS OBJEKT

Das ab 2007 zum Teil sanierte oder umgebaute und ansonsten weitestgehend neu errichtete Bildungszentrum in Dreieich-Sprendlingen führt ver-

schiedene Schul-, Bildungs- und Betreuungsformen des Kreises Offenbach in einem Campus zusammen. Auf dem HLL-Gelände lernen Kinder neben Berufsanfängern, Profis, Volkshochschülern, Studenten und Rentnern. Den Kern der Einrichtungen bilden die Max-Eyth-Schule (Berufsschule), ein Gymnasium und eine Realschule für Erwachsene sowie die Volkshochschule Kreis Offenbach. Eng damit verbunden sind die Volkshochschule und die Musikschule Dreieich sowie das Medienzentrum, die ebenfalls auf den Campus gezogen sind. Darüber hinaus gibt es weitere Bildungsanbieter, wie zum Beispiel All-service, Asklepios Krankenpflegeschule, Hessische Akademie für Bürowirtschaft, Promethean, Strothoff International School Rhein-Main sowie Einrichtungen des Bischöflichen Ordinariats Mainz, die Deutsche Vermögensberatung und Einrichtungen der Diakonie, die eine Vielfalt an Kompetenzen, Erfahrungen und Programmen mitbringen.

Investitionen in die öffentlich-soziale Infrastruktur in Deutschland haben in den letzten Jahren stark an Attraktivität gewonnen. Der Fokus von Investoren liegt dabei auf Immobilien und Projekten, die wesentlich für die Aufrechterhaltung wichtiger gesellschaftlicher Funktionen sind, wie beispielsweise Verwaltung, Gesundheitsversorgung, Verkehrsnetze, Energieversorgung und insbesondere auch Bildung. Gerade in Zeiten hochvolatiler Märkte erweist sich das Anlagensegment der öffentlich-sozialen Infrastruktur als verlässlicher Hafen für institutionelle Investoren. Eigentümer oder Mieter in diesem Segment sind überwiegend staatliche Stellen, die im Vergleich zum Privatsektor eine hohe Bonität aufweisen.

2023 IM ÜBERBLICK

Die Highlights des vergangenen Jahres

**Mai
2023**

Das Nassau-Carré in Idstein wird mit dem Einzug der Drogeriemarktkette Rossmann und der Biomarktkette Denns voll vermietet.

**Juni
2023**

Montano und Carlyle vermieten in München 13.090 qm an die Volkswagen Original Teile Logistik, im Laufe des Jahres erfolgen durch aktives Asset-Management weitere Neuvermietungen und Mietvertragsverlängerungen für gemeinsame Logistikflächen

**Juni
2023**

Mit dem Ankauf von zwei Logistikobjekten in Westerkappeln und Ahrensburg steigt die Anzahl der im Rahmen der Carlyle-Partnerschaft verwalteten Immobilien auf 27 bei einem Volumen von rund 350 Mio. Euro.

**Juni
2023**

Der Verkauf der beiden verbleibenden Objekte des KÖ-Campus für 70 Mio. Euro als eine der größten Transaktionen auf dem Frankfurter Investmentmarkt.

**Okt.
2023**

Der Erwerb des Bildungscampus „Haus des Lebenslangen Lernens“ im hessischen Dreieich für 116 Mio. Euro ist eine der größten Einzeltransaktionen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt in 2023

**Okt.
2023**

DNGB-Gold-Nachhaltigkeitszertifizierung für das Duisburg Central Office.

**Nov.
2023**

Montano und Beyond Real Estate kaufen in ihrer zweiten gemeinsamen Transaktion eine Multi-Tenant-Gewerbeimmobilie in Erfurt mit Mietern hauptsächlich der öffentlichen Hand, darunter auch die Deutsche Bahn.

**Nov.
2023**

Der Erwerb des „Hauses am Staatstheater“ in Wiesbaden für ein berufsständisches Versorgungswerk mit Mietern der öffentlichen Hand und als Hauptmieter dem Land Hessen.

ERFOLGE IN SCHWIERIGEN ZEITEN

Trotz anhaltender Marktturbulenzen hat Montano im Geschäftsjahr 2023 in allen für das Unternehmen relevanten Assetklassen Transaktionen erfolgreich abgeschlossen. Zusätzlich konnten durch aktives Asset Management mit 32 Mietern neue oder Verlängerungsverträge über 68.000 qm Fläche abgeschlossen werden.

MODERNES ARBEITEN

am Tor zur Welt

Im Juni 2019 hat Montano das Airport Center Hamburg im Joint Venture mit dem global tätigen Finanzinvestor Investcorp erworben. Das Multi-Tenant-Objekt entsprach nicht mehr modernen Anforderungen und war geprägt durch eine relative hohe Leerstandsquote. Durch gezielte Investitionen in das Objekt und Mieterausbauten konnte fast Vollvermietung bei konstant steigenden Mieten erreicht werden.

Das Airport Center liegt nördlich der Hamburger City im Stadtteil Fuhlsbüttel und in unmittelbarer Nähe zum Flughafen. Durch gezielte Maßnahmen konnte ein moderner Charakter der Gebäude mit vorgelagerten Grünanlagen und einem attraktiv gestalteten Außenbereich repräsentativ in Szene gesetzt werden. Die verschiedenen Gebäude-Abschnitte sind miteinander verbunden und werden von Atrien und grünen Innenhöfen aufgelockert.

Die Kombination aus Büro-Datencenter und Light-Industrial-Flächen bietet vielfältige Nutzungsmöglichkeiten und spricht verschiedene Nutzergruppen an. Zum Gebäudekomplex gehören ein Parkhaus und eine Tiefgarage. Auch im Außenbereich sind ausreichend viele Parkplätze vorhanden. Der nächste Autobahnanschluss liegt nur wenige Autominuten entfernt und auch die Anbindung an den ÖPNV ist ideal. Die U-Bahn-Station „Fuhlsbüttel Nord“ befindet sich direkt neben dem Airport Center.



„Die Innenausstattung des Objekts war bei Ankauf nicht mehr zeitgemäß. Deshalb haben wir stark in CapEx-Maßnahmen und Mieterausbauten investiert. Durch unser aktives Asset-Management konnten wir die jährlichen Mieteinnahmen kontinuierlich steigern und die Leerstandsquote von 13 Prozent fast auf null senken.“

Lisa Krusche

Senior Manager



ÜBER DIE IMMOBILIE

Das Airport Center ist ein Multi-Tenant-Objekt mit gut 35.000 qm Mietfläche. Davon entfallen rund 75 Prozent auf Büro- und 25 Prozent auf Light-Industrial-Flächen. Die großzügigen, durchdachten Grundrisse der 1993 erbauten Objekte sorgen für eine angenehme, entspannte Arbeitsatmosphäre. Die hellen Mietflächen verfügen über abgehängte Decken und einen flexiblen Sonnenschutz. Die Fenster können geöffnet werden. Alle Flächen eignen sich sowohl für Einzelbüros als auch für Open-Space-Lösungen.



ZUKUNFTSWEISENDE NUTZUNGSKONZEPTE

„Seit der Übernahme des Asset-Managements für dieses Objekt haben wir uns intensiv mit dessen weiteren Entwicklung beschäftigt. Wir wollten das Objekt noch attraktiver für Kunden und Anwohner machen.“

Benito Weiss

Manager

ÜBER DIE IMMOBILIE

Das Nassau-Carré besteht aus insgesamt sechs Häusern: vier Einzelhandels- und zwei Bürogebäude mit einer Gesamtfläche von 14.000 qm. Die Ankermieter sind u.a. REWE, denns, Rossmann und Jack Wolfskin.

Aktives Asset-Management sorgt gerade auch im Fachmarktbereich für höhere Erträge und Wertsteigerung, wie das Beispiel Nassau-Carré eindrucksvoll zeigt:

Investitionen in Fachmarktzentren werden auch im Jahr 2024 ein Fokusthema für Montano sein. Gerade durch aktives Arbeiten an den Immobilien durch Erweiterungen und gezielte ESG-Maßnahmen können im derzeitigen Marktumfeld von eingeschränkter Liquidität attraktive Renditen generiert werden.

Das Fachmarktzentrum Nassau-Carré liegt zwar zentral in Idstein bei Frankfurt, kämpfte aber mit Leerständen. Die Strategie von Montano, den Mietermix neu zu strukturieren und so qualitativ zu steigern, ging auf. Mit solventen Bestandsmietern wurden die Mietverträge verlängert, der Vertrag mit einem finanziell wackeligen Einzelhändler und einem Discounter gekündigt. Auf Basis eines gemeinsam mit Architekten und Vertretern der Mieter entwickelten neuen Einzelhandelskonzepts für das Fachmarktzentrum wurden Teilflächen umgenutzt, gezielte CapEx-Maßnahmen durchgeführt und am Ende mit denns Biomarkt und Rossmann zwei namhafte Einzelhandelsketten als neue Mieter gewonnen.

In Kombination mit einem modernen REWE-Markt wurde ein stabilisiertes Fachmarktzentrum mit hoher Anziehungskraft für den Mikrostandort geschaffen.



FOKUS - THEMEN 2024

„Um diese Fokusthemen mit ganzer Kraft angehen zu können, haben wir uns in allen Bereichen personell verstärkt und unsere IT-Architektur neu strukturiert. Jetzt sind wir für die kommenden Herausforderungen hervorragend aufgestellt.“

Sebastian Schöberl

Mitbegründer und Managing Partner von Montano Real Estate



SELEKTIVE INVESTITIONEN

In den von uns bespielten Assetklassen Büro, Logistik und Einzelhandel beobachten wir den Markt weiterhin intensiv, wollen Opportunitäten im Bereich von Core-Plus- und Value-Add-Immobilien schnell identifizieren und sie beherzt realisieren – wenn die Bedingungen stimmen. Dafür arbeiten wir mit verschiedenen Kapitalgebern zusammen, deren Vertrauen wir uns in den vergangenen zehn Jahren erarbeitet haben.



AUSBAU DES PUBLIC-SECTOR-PORTFOLIOS

Investitionen im Public Sector und im Bereich Public Social Infrastructure sind sehr attraktiv dank langfristig sicherer Erträge und geringem Mietausfallrisiko. Deshalb wollen wir unser Public-Sector-Portfolio weiter sinnvoll ergänzen. Die dafür notwendigen Eigenkapitalzusagen liegen bereits vor. Und mit unserem Artikel-8-Fonds, mit dem wir ökologische und/oder soziale Aspekte bei der Auswahl von Immobilien berücksichtigen, wollen wir auch weiterhin risikoadjustierte attraktive Renditen für die Investoren erwirtschaften.



LEBENSMITTEL-EINZELHANDEL

Der Lebensmitteleinzelhandel erfreut sich auch in Krisenzeiten einer stabilen Nachfrage, denn er dient der Deckung von Grundbedürfnissen. Im Gegensatz zum klassischen Einzelhandel kann sich dieser Sektor auch gegenüber dem Online-Handel behaupten, weil die meisten Menschen ihre Lebensmittel lieber im Laden einkaufen. Die stabile Nachfrage der Verbraucher ist eine wichtige Basis für die Rentabilität von Lebensmitteleinzelhandels-Immobilien. Wir sehen in diesem Sektor zunehmend Möglichkeiten, Immobilien mit unserem aktivem Asset-Management-Ansatz zu repositionieren und damit attraktive Renditen für Value-Add-Investoren zu erzielen.



ÜBERNAHME VON ASSET-MANAGEMENT-MANDATEN

Infolge der inflationsbedingten Verwerfungen am Immobilienmarkt und der damit einhergehenden Marktberreinigung besteht eine große Nachfrage nach aktivem Management von Immobilien. Wir von Montano haben die entsprechende Erfahrung und dank vorausschauender Personalplanung auch die nötigen Kapazitäten. Wie unser Track Record zeigt, können wir eine Vielzahl von unterschiedlichen Interessensgruppen bedienen: von Mezzanine-Fonds über Banken bis zu in- und ausländischen Investoren. Für jedes Investment entwickeln wir eine individuell zugeschnittene Restrukturierungsstrategie, sowohl als agiler Dienstleister als auch mit eigenem Kapitaleinsatz.

ATTRAKTIVE LAGE

mit starkem Mietwachstumspotenzial

Als zweite gemeinsame Transaktion haben Montano und Beyond Real Estate in Erfurt eine Multi-Tenant-Gewerbeimmobilie erworben, deren Mieter hauptsächlich der öffentlichen Hand zuzuordnen sind. Das Core-Plus-Portfolio soll in den kommenden Jahren substanziiell ausgebaut werden.

Das 1994 errichtete Objekt hat für ein Investment gleich mehrere gute Argumente geboten: Es liegt zentral und verkehrstechnisch günstig südöstlich des Stadtzentrums. Der Hauptbahnhof mit Anschluss an das ICE-Streckennetz ist zu Fuß in 8,

das Erfurter Stadtzentrum in 13 Minuten erreichbar. In unmittelbarer Nachbarschaft befindet sich zudem ein Gewerbegebiet mit vielen namhaften Einzelhandelsunternehmen wie Aldi, Fressnapf, Decathlon, Media Markt und Kaufland. Das Bürogebäude ist fast vollständig langfristig vermietet. Direkt gegenüber liegt mit der ICE City ein strategisches Kernprojekt der Deutschen Bahn, welches in der Zukunft den Standort signifikant aufwerten wird. Durch die Gebäudegeometrie mit vier Fingern sind verschiedene Flächenaufteilungen und somit verschiedene Nachvermietungszenarien möglich. Bei den vier Mietern – darunter das Land Thüringen und die Deutsche Bahn – handelt es sich ausnahmslos um solvente, staatsnahe und als Mieter daher risikoarme Unternehmen aus dem Bereich Public Sector.

Durch den aktiven Asset-Management-Ansatz wird neben kurzfristigen ESG-Maßnahmen bereits eine umfangreiche Ertüchtigung des Objektes im laufenden Betrieb geprüft.



„Mit Investments in regional bedeutenden Büromärkten wie Erfurt wollen wir von der wachsenden Nachfrage nach hochwertigen Büroarbeitsplätzen und entsprechend steigenden Mieten profitieren. Die Vermietung an Unternehmen aus dem Public Sector schützt unser Investment nahezu vollständig gegen Mietausfall und Inflation. Gleichzeitig wollen wir als aktiver Asset-Manager den Betrieb der Immobilie durch Modernisierungsmaßnahmen nachhaltiger machen und ihren Wert deutlich steigern.“

Katharina Weigl

Senior Investment Manager



ÜBER DIE IMMOBILIE

Der Bürokomplex Weimarische Straße 42-46 in Erfurt verfügt über knapp 23.700 qm vermietbare Fläche – verteilt auf fünf Geschosse – sowie rund 400 Parkplätze. Das Dach und die Dachstatik eignen sich für Solaranlagen und bieten somit die Möglichkeit, das Gebäude nachhaltig und energieeffizient umzurüsten. Derzeit werden überdachte Fahrradstellplätze für die Mitarbeiter geschaffen. Auch E-Mobilität wird insbesondere in Verbindung mit einer Solarinstallation geprüft.

STARKE PARTNER

mit einem gemeinsamen Ziel

„Der Markt für Logistikimmobilien wächst nach wie vor. Gerade drittverwendungsfähige Lagerhallen in attraktiver Lage und mit vielen Rampentoren sind sehr gefragt. Deshalb haben wir unsere gemeinsame Strategie auch im letzten Jahr konsequent weiterverfolgt. Es ist uns erneut gelungen, Value-Add-Investments mit teils großem Upside-Potenzial zu realisieren. Durch unser aktives Asset-Management wollen wir dieses Potenzial auch heben.“

Tobias Reichart

Senior Manager

ÜBER DIE IMMOBILIEN

Die 1979 errichtete Halle in Ahrensburg liegt inmitten des Gewerbegebietes Ahrensburg-Nord. Sie hat eine Raumhöhe von 8,50 Metern und verfügt über 12 Rampentore mit Überladebrücken sowie zwei ebenerdige Tore. Außerdem liegt die Baugenehmigung für ein Bürogebäude auf dem insgesamt knapp 36.000 qm großen Grundstück vor. Die Lagerhalle in Westerkappeln-Velpe wurde 2001 errichtet. Sie liegt nahe dem Autobahnkreuz Lotte/Osnabrück, wo sich die in Nord-Süd-Richtung verlaufende A 1 und die in Ost-West-Richtung verlaufende A 30 kreuzen. Das Objekt besteht aus zwei Hallen mit 9,50 bzw. 4,50 Metern Raumhöhe und verfügt über insgesamt 22 Rampentore.

Im Rahmen einer Partnerschaft investieren Carlyle und Montano seit September 2021 gemeinsam in stadtnahe (Last-Mile)Logistikimmobilien. Das Volumen des gemeinsamen Portfolios von Carlyle und Montano ist inzwischen auf 27 Objekte im Gesamtwert von ca. 350 Mio. Euro angewachsen.

Der Online-Handel boomt und Trends wie Same-Day-Delivery oder kostenloser Versand und Rückversand befeuern die Nachfrage nach stadtnahen Logistikobjekten. Investments in solche Objekte bleiben daher spannend, zumal der Markt weiter deutlich wächst.

Der Schwerpunkt der Investitionen liegt auf Distributionsobjekten in deutschen Ballungsräumen mit attraktiven demografischen und wirtschaftlichen Fundamentaldaten (Core-Plus- bis Value-Add-Investments). Ziel ist es, durch eine aktive Verwaltung, eine maßgeschneiderte Vermietungsstrategie, größere Renovierungen und selektive Neupositionierungen sowie Maßnahmen im Bereich ESG den Wert des Portfolios zu steigern und ein nachhaltig attraktives Portfolio zu schaffen. Im vergangenen Jahr wurden zwei neue Logistikimmobilien mit insgesamt gut 24.000 qm Fläche erworben: eine Lagerhalle in Ahrensburg in Schleswig-Holstein und eine weitere im nordrhein-westfälischen Westerkappeln-Velpe. Damit wächst das Volumen des gemeinsamen Portfolios auf 27 Objekte mit einem Gesamtwert von ca. 350 Mio. Euro.

Montano ist im Rahmen der Partnerschaft mit Carlyle für das Investment- und Asset-Management der Portfolio-Objekte zuständig. In dieser Funktion hat Montano im vergangenen Jahr trotz schwieriger Marktbedingungen gleich sechs große Vermietungen erfolgreich abgeschlossen. Unter anderem wurde eine 13.090 qm große Liegenschaft im Münchner Osten für sechs Jahre an die Volkswagen-Tochter Volkswagen Original Teile Logistik GmbH & Co. KG vermietet. In Garching bei München konnte eine 25.000 qm große Halle und im nordsächsischen Gleis ein knapp 19.000 qm großes Objekt nach der Konsolidierung kleinerer Mieteinheiten neu vermietet werden. Überall konnte Montano dabei eine signifikante Mietsteigerung oberhalb des ambitionierten Businessplans erzielen.



ESG-ZIELE UND -MASSNAHMEN

Genau wie unsere Investoren sehen wir uns gegenüber Umwelt und Gesellschaft in der Pflicht, Nachhaltigkeitsziele hinsichtlich ökologischer, sozialer und ethischer Aspekte umzusetzen. Dabei orientieren wir uns an den etablierten ESG-Kriterien der Vereinten Nationen für die Bereiche Umwelt (ENVIRONMENTAL), Gesellschaft (SOCIAL) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (GOVERNANCE).



Der Klimaschutzplan der Bundesregierung sieht einen nahezu CO₂-neutralen Immobilienbestand bis zum Jahr 2050 vor:

- Bis 2030 soll der Kohlendioxidausstoß in Deutschland um 65 % gesenkt werden. Bis 2040 sollen die Emissionen um 88% reduziert werden.
- Das Klimaschutzabkommen von Paris will die Erderwärmung unseres Planeten auf unter 2 °C begrenzen, bestenfalls sogar auf 1,5 °C. Anderenfalls ist mit einer Häufung extremer Wetterereignisse zu rechnen.

NACHHALTIGKEITS-STRATEGIE

Die Umsetzung des Klimaschutzplans der Bundesregierung ist eine gewaltige Aufgabe für die Immobilienbranche. Mit einer gezielten ESG-Roadmap stellen wir uns dieser Herausforderung:



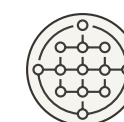
ANALYTICS BESTANDSMANAGEMENT

Die digitale Erfassung von Verbrauchswerten ermöglicht kürzeste Messabstände. Dadurch werden Optimierungspotenziale schneller erkannt.



KONKRETE CO₂-EINSPARZIELE

Für unsere Bestandsobjekte und jede (Neu-) Investition legen wir jährlich unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit konkrete CO₂-Einsparziele fest.



NACHHALTIG ANKAUFEN

Abschläge bei Mieten und Verkaufspreisen sind Konsequenzen nicht nachhaltiger Immobilien. ESG-Transformationsrisiken berücksichtigen wir daher umfassend.



KLIMADIALOG MIT MIETERN

Unsere ESG-Roadmap sieht vor, das mieterseitige Bewusstsein für nachhaltiges Handeln zu stärken und mittels „grüner“ Mietverträge die Grundlage für Verbesserungsmaßnahmen zu schaffen.

ESG - ROADMAP

„Wir definieren Nachhaltigkeit als unternehmensweite Strategie und verfolgen diesen Ansatz entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Akquisition bis zum Exit.“

Julius Falcinelli
Head of Asset Management



MARKT-FORSCHUNG

- Zusammenarbeit mit Verbänden, Institutionen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen (BVI & DGNB)

FONDS-MANAGEMENT

- Teilnahme an Ratings für Immobilienfonds (z. B. CRREM, UN Sustainable Goals, Scope)
- Nachhaltigkeits-Reporting (intern und extern)

ANKAUF

- Potenzielle Neuankäufe werden mit dem ESG-Check auf ihre Zukunftsfähigkeit geprüft
- Kosten für Optimierungen werden in der Wirtschaftlichkeitsberechnung berücksichtigt

BESTANDS-MANAGEMENT VERMIETUNG

- Verbrauchsdatenanalyse
- „Grüne“ Mietverträge
- Dienstleistersteuerung
- Grüne Property-Management-Verträge
- Jährliche ESG-Checks

VERKAUF

- Mögliche Wertsteigerung durch nachhaltige Maßnahmen realisieren

DER ANKAUFSPROZESS

Im Ankaufprozess wird zusätzlich zu einer standardmäßigen technischen Due Diligence eine ESG-DD durchgeführt, die gemeinsam als Ausgangspunkt für die Bestimmung der Investitionskosten während der Halteperiode dienen.

Die ESG-DD ermittelt konkrete Maßnahmen zur Optimierung der Immobilie hinsichtlich ökonomischer, ökologischer und sozialer Aspekte und umfasst somit mehr als eine rein energetische Betrachtung. Dabei werden objektspezifische Maßnahmen zur Reduzierung von Energie- und Betriebskosten, zur Erhöhung des Nut-

zerkomforts oder zur Steigerung des Objektwerts herausgearbeitet und über Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen in Kombination mit Emissions- bzw. Umweltanalysen untersucht.

Anschließend werden ESG-Kriterien anhand objektiver Objekteigenschaften quantifiziert und in einem Punktesystem (ESG-Check) zur Bewertung der Nachhaltigkeit eines Objekts abgebildet.

Jedes Objekt muss dabei im Rahmen einer Scorecard-Bewertung eine Gesamt-Mindestpunktzahl von 3,0 aus bestimmten Kriterien erreichen, um als potenzielle Akquisition für Montano in Betracht zu kommen.

Die abgeleitete Objektstrategie auf Basis unserer ESG-Roadmap wird im Ankauf gemeinsam durch das Investment- und Asset-Management verabschiedet. Während der Halteperiode wird die Wirkung der umgesetzten Maßnahmen nachverfolgt, um die Erreichung von Zielen im Bestand zu messen und bei Bedarf nachzusteuern.

BESTANDSMANAGEMENT UND VERMIETUNG

Kostengünstige und effektive Maßnahmen werden sofort umgesetzt, kostenintensive Maßnahmen auf Wirtschaftlichkeit geprüft.

Die für den Ankauf entwickelte und verabschiedete Objektstrategie umfasst ein kurzfristig umsetzbares Standard-ESG-Toolkit, welches kostengünstig einen sofortigen Nutzen im Hinblick auf die Energieeffizienz sowie den CO₂-Ausstoß eines Gebäudes ermöglicht.

Zusätzlich wird ein objektspezifisches ESG-Toolkit im Rahmen der ESG-DD entwickelt, um je nach Beschaffenheit des Gebäudes weitere Maßnahmen in Abstimmung mit unseren Investoren und im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit zu untersuchen. Bei Bedarf wird im Rahmen der jährlichen Objektplanung nachgesteuert.

Der grüne Mietvertrag gehört für Mieter und Vermieter zu den wichtigsten Instrumenten, um zum Thema Nachhaltigkeit in einen Dialog zu treten. Die Regelungen helfen beiden Parteien, Ressourcen zu schonen und damit die Wirtschaftlichkeit einer Immobilie nachhaltig zu erhöhen. Hierfür nutzen wir den Leitfaden der ZIA für grüne Mietverträge.

PARTNERSCHAFTEN

Um die Nachhaltigkeit der von uns betreuten und unserer eigenen Immobilien zu erhöhen, greifen wir auch auf die Expertise verschiedener Partner zurück:

LINS RECYCLING

Die Entsorgungsverträge für alle unsere Bestands-Büroimmobilien stellen wir auf Verträge mit LINS Recycling um. LINS prüft bestehende Verträge, hebt Potenziale und arbeitet mit lokalen Partnern neue Recycling- und Entsorgungskonzepte aus. In enger Zusammenarbeit mit den lokalen Entsorgungsunternehmen sammelt LINS zudem alle Informationen zu Müllarten, Turnus und Menge und arbeitet diese in einem Abfall-Reporting auf. Diese Daten können dann in Quantrefy (siehe rechts) eingespeist werden.

PAUL TECH

In acht unserer Büroimmobilien verbauen wir derzeit ein Smart-Valve-System von PAUL Tech. Bei dem System handelt es sich um ein KI-Tool, mit dem sich auch Bestandsheiznetze nachrüsten lassen. Über eine dauerhafte Echtzeit-Temperaturmessung erkennt das System, ob die Warmwassermenge im Heizkreislauf ausreicht, ob nachgeheizt oder die Heizung ausgestellt werden muss. Auch eine Nacht- oder Wochenendabschaltung lässt sich programmieren. Zudem liefert das Tool eine Heizungsprüfung samt Reporting und Handlungsempfehlungen sowie einen dauerhaften hydraulischen Abgleich gemäß EnSimiMaV §2 I.

QUANTREFY

Für 34 unserer Büro- und insbesondere Logistikobjekte verwenden wir das ESG-Tool Quantrefy. Quantrefy misst kontinuierlich den Strom-, Wärme- und Frischwasserverbrauch sowie die Abfallmengen und speist die Daten in ein Echtzeit-Dashboard ein. Dort werden sie dann europaweit mit den Daten ähnlicher Objekte (Baujahr, Nutzung, letzte Sanierung, Lage, Größe) verglichen und liefern dadurch Benchmarks – sowohl für die einzelnen Immobilien als auch für das Portfolio. Neben der fortlaufenden Analyse und dem Reporting der Objekte empfiehlt Quantrefy Maßnahmen, die bei Vergleichsobjekten gut funktioniert haben. Über die Jahre hinweg lassen sich so die energetischen Auswirkungen von ESG-Maßnahmen stets aktuell an den Verbrauchsveränderungen ablesen und es entsteht ein Track-Record der Verbesserungen.

FONDSMANAGEMENT

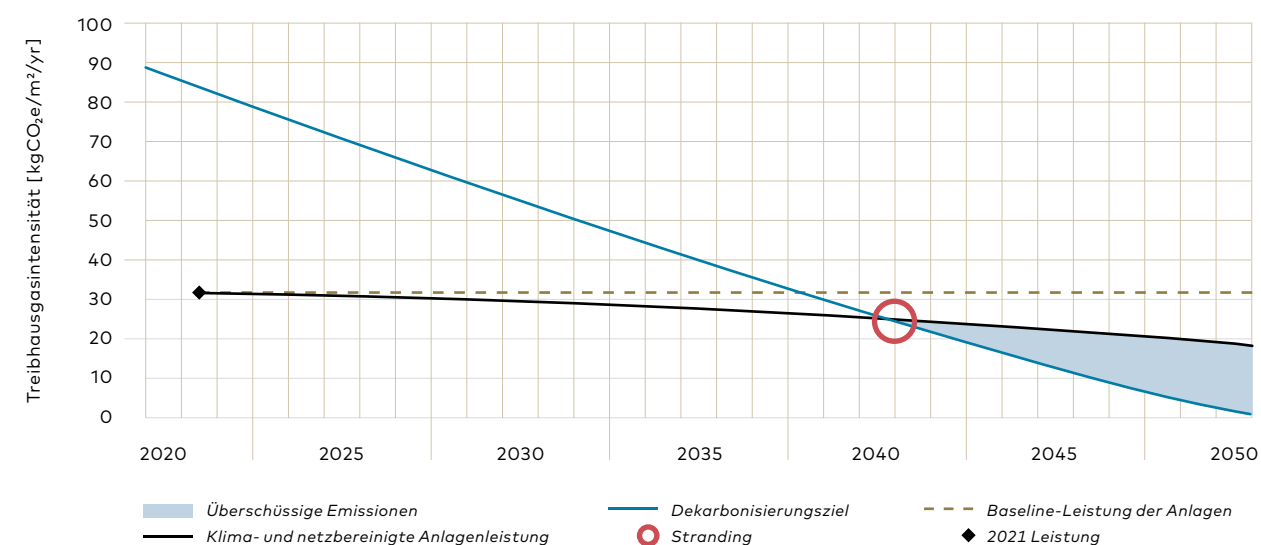
Informationen aus dem Bestandsmanagement fließen kontinuierlich in das übergreifende Fonds-Reporting ein. So ermittelt die Stranded-Asset-Analyse die Treibhausgasemission (kg CO₂e/m²/yr) von Immobilien ent-

lang eines Zielpfads. Dieser Zielpfad wird länder- und sektorspezifisch (z.B. für Büroimmobilien) definiert. Die Effekte von verändertem Heiz- und Kühlbedarf sowie die Dekarbonisierung der Stromerzeugung sind

bereits berücksichtigt. Ein „Stranding-Risiko“ wird mittels erwarteter Kosten zur Einhaltung des Zielpfads (Sanierungskosten in € und Zeitablauf) quantifiziert.

STRANDED-ASSET-ANALYSE

Basierend auf dem globalen Erwärmungsziel: 1,5 °C



SOCIAL



Als Arbeitgeber bieten wir Wertschätzung und Perspektive. Unsere Mitarbeiter sind die Basis für unseren unternehmerischen Erfolg. Das Arbeitsumfeld bei Montano ist von gegenseitigem Respekt und Chancengleichheit geprägt.

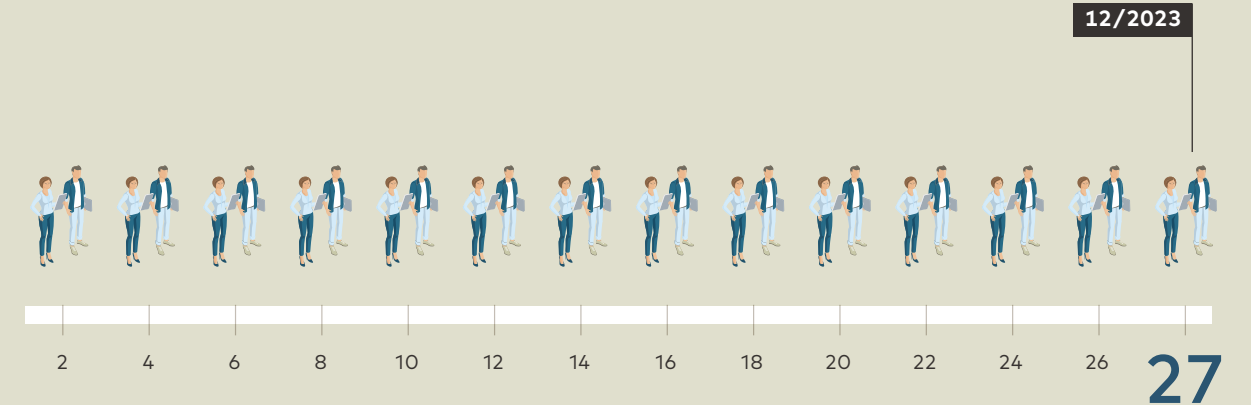
Montano schätzt und fördert Inklusion und Diversität. Der Anteil der Frauen in unserem Unternehmen liegt aktuell bei 51,9%. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit des Senior-Management-Teams liegt in unserem erst 2013 gegründeten Unternehmen bei knapp sieben Jahren.

Als Mitglied des Branchenverbands für institutionelle Immobilienvermögensverwalter (BVI) bieten wir allen Mitarbeitern die Möglichkeit, in zweimonatigem Turnus an Schulungen zu den Themen Nachhaltigkeit, Compliance, Fondswesen und Rechnungslegung teilzunehmen. Zudem veranstalten wir für unsere Mitarbeitenden jährlich zwei Off-Site-Events als Team-Building-Maßnahmen, wie gemeinsame Wanderausflüge oder E-Bike-Touren.

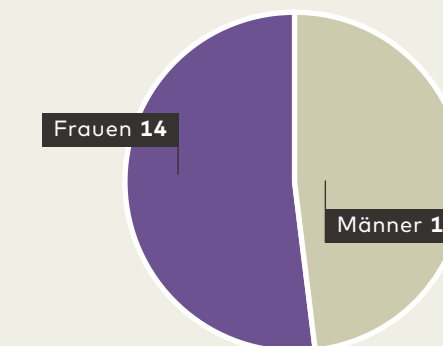
„In unserem Team geht es nicht nur darum, gute Arbeit zu leisten, sondern auch darum, gemeinsam Großes zu erreichen. Leidenschaft und Kreativität fließen zusammen, um innovative Lösungen zu schaffen. Hier zählt nicht nur das Können eines Einzelnen, sondern auch der wertschätzende Austausch untereinander, der unsere Erfolge erst möglich macht.“

Yasmin Ince Junior Manager

ANZAHL DER MITARBEITER



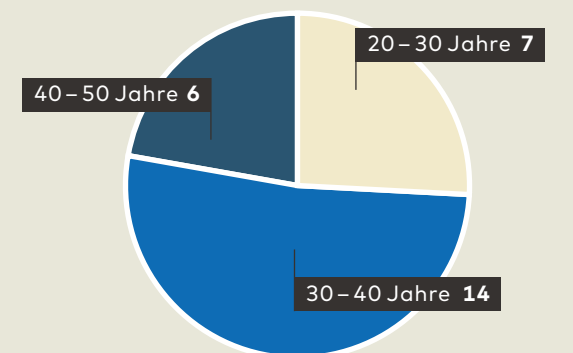
FRAUENQUOTE



51,9%

zum 31.12.2023

ALTERSSTRUKTUR



Ø 12,9 Jahre Berufserfahrung

Ø 4,7 Jahre bei Montano



MITARBEITENDE MIT INTERNATIONALER
ERFAHRUNG IN STUDIUM UND BERUF

85%

AUSBLICK

Für das laufende Geschäftsjahr 2024 haben wir uns folgende konkrete Ziele gesetzt:

- Wir werden weitere selektive Investments in Core-Plus- oder Value-Add-Objekte tätigen und ganz gezielt unser Public-Sector-Portfolio und die Investmentsparte „Social Infrastructure“ weiter ausbauen.
- Sich bietende Gelegenheiten für den Ankauf von Value-Add-Objekten sowie nicht ESG-konforme und gestrandete Büroimmobilien werden wir nutzen, um diese neu und umweltfreundlich zu positionieren.
- Auch das Einzelhandels- und Logistikportfolio wollen wir weiter ausbauen.
- Die Marktverwerfungen wollen wir nutzen, um weitere Investoren mit unserer Expertise beim Management von herausfordernden Immobilien zu unterstützen.

Möchten Sie Ihre Investment-Strategie feinjustieren oder neu definieren? Hat Ihr Portfolio genügend Wachstumspotenzial? Sind Ihre Ziele nachhaltig realisierbar? Wir entwickeln Perspektiven, realisieren das Wertsteigerungspotenzial Ihrer Immobilien und erhöhen Ihren Return on Investment. Zuverlässig, unabhängig, wachstumsstark.

HAFTUNGS AUSSCHLUSS

Dieses Dokument ist eine unverbindliche Information und dient ausschließlich zur Information über die Montano Real Estate GmbH („Montano“). Änderungen bleiben vorbehalten und können jederzeit ohne Vorankündigung erfolgen. Obwohl Montano in der Überzeugung handelt, dass die dargestellten Informationen zum Zeitpunkt der Erstellung des vorliegenden Dokuments korrekt sind, kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Es besteht keine Verpflichtung seitens Montanos, auf Änderungen von enthaltenen Angaben hinzuweisen und/oder dieses Dokument zu aktualisieren. Für Schäden materieller oder ideeller Art, die nicht in der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit bestehen und die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der in diesem Dokument enthaltenen Informationen verursacht wurden, ist eine Haftung der Montano sowie ihrer Organe ebenfalls ausgeschlossen, sofern ihr kein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Handeln zur Last fällt. Von diesem Dokument dürfen weder im Ganzen noch auszugsweise Kopien angefertigt werden. Eine Weitergabe dieses Dokuments oder darin enthaltener Informationen an Dritte ist nur mit ausdrücklicher vorheriger Zustimmung der Montano zulässig.

KONZEPT

STEINLEIN Werbeagentur, Wörthsee / Köln

TEXT

K2K GmbH, München

BILDNACHWEIS

Studio Carina Rabeian
Michael Schöberl
Montano Real Estate GmbH
Grafiken und Diagramme:
STEINLEIN Werbeagentur, Wörthsee / Köln

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir in diesem Bericht das generische Maskulinum. Es soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral verstanden werden – diese Sprachform ist wertfrei und impliziert keine Benachteiligung anderer Geschlechter.

Stand: März 2024

www.montano.eu

MÜNCHEN

Montano Real Estate GmbH
Lenbachplatz 5
80333 München
Tel. +49 89 24216980-0
Fax +49 89 24216980-29
E-Mail info@montano.eu

FRANKFURT

Montano Real Estate GmbH
Roßmarkt 13
60311 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 34871718-0
Fax +49 69 34871718-49
E-Mail info@montano.eu

BERLIN

Montano Real Estate GmbH
Kurfürstendamm 15
10719 Berlin
Tel. +49 30 12087770-0
Fax +49 30 12087770-99
E-Mail info@montano.eu



MONTANO
REAL ESTATE