JAHRES BERICHT 22

VERTRAUEN IST DIE BASIS FÜR PARTNERSCHAFT

Eine hohe Finanzkraft, fundierte Analysen, eine individuelle und persönliche Beratung sowie umfassender Service und nachvollziehbare Entscheidungen – das sind für uns die Voraussetzungen, um das Vertrauen von Anlegern zu erwerben. Als kompetenter Partner begleiten wir unsere Kunden von Anfang an und Schritt für Schritt. Von der Identifizierung sicherer Investments mit attraktiver Rendite und guter Perspektive über den Kauf und die Betreuung der Assets bis hin zum Verkauf. Aktiv, verantwortungsbewusst und zielsicher.

2 VORWORT

4 MONTANO AUF EINEN BLICK

6 GESCHÄFTSMODELL

8 ERFOLGSBILANZ

10 IM FOKUS: DCO DUISBURG

12 UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

14 IM FOKUS: LAST-MILE-LOGISTIK

16 ANKAUFSPROZESS

18 IM FOKUS: OYSTER-PORTFOLIO

20 MONTANO NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE

28 IM FOKUS: KÖ-CAMPUS

30 IM FOKUS: PUBLIC SECTOR FONDS I

32 PERSPEKTIVE 2023

VORWORT

**Liebe Geschäftspartner,
liebe Freunde von Montano!**

In diesem Jahr feiern wir unser zehnjähriges Bestehen und blicken voller Stolz auf das in dieser Zeit Erreichte zurück. 2013 als Start-up mit einem Immobilienportfolio von weniger als 80 Mio. € gestartet, konnten wir schnell das Vertrauen insbesondere von global tätigen Immobilieninvestoren gewinnen und es innerhalb von vier Jahren auf 1 Mrd. € ausbauen. Mit dem Anspruch, deutschlandweit nah an Objekten und Mietern zu sein, kam zu dem Büro in München ein zweites in Berlin und 2019 ein drittes Büro in Frankfurt dazu.

Zwei wichtige Milestones für uns waren im Jahr 2020 die Übernahme des ersten institutionellen Mandats eines deutschen institutionellen Anlegers und der Einstieg der TTL Beteiligungs- und Grundbesitz AG als Gesellschafter. Das hat uns völlig neue Spielräume eröffnet und das Unternehmen als Anbieter offener Immobilien-Spezial-AIFs im Markt etablieren lassen. 2021 haben wir die Nutzungsklassen Büro, Lebensmitteleinzelhandel und Infrastruktur um das Segment Logistik ergänzt. Dafür konnten wir eine Investment-Partnerschaft mit der Carlyle Group im Bereich Last-Mile-Logistik starten. Im vergangenen Jahr haben wir mit dem „Montano Public Sector Fund“ schließlich unseren ersten eigenen Mehranleger-Immobilienspezialfonds aufgelegt.

Heute ist Montano einer der führenden unabhängigen Real Estate Investment- und Management-Unternehmen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt. Wir haben uns einen Namen gemacht als Ansprechpartner Nummer 1, wenn es um aktives Asset-Management, Identifikation und Umsetzung der besten Strategien geht. Unser Fokus liegt dabei auf den Assetklassen Büro, Einzelhandel, Logistik und Public Infrastructure.

Auch im vergangenen Jahr haben wir Transaktionen in allen für uns relevanten Assetklassen erfolgreich abgeschlossen und allen wirtschaftlichen Widrigkeiten zum Trotz wieder ein positives Ergebnis erzielt. In den vergangenen zehn Jahren haben wir ein kumuliertes Transaktionsvolumen von rund 3,25 Mrd. € erreicht und damit den Wert unserer Assets under Management auf 1,8 Mrd. € erhöht. Mehrere Highlight-Transaktionen stellen wir Ihnen in diesem Bericht ab Seite 10 in Form von Case-Studies vor.

Auch für die kommenden Jahre haben wir viel vor. Wir möchten weiter für unsere Investoren die besten Gelegenheiten im Markt finden und realisieren, unser Produktgeschäft und den Bereich der Public Sector Investments ausbauen sowie internationalen Investoren den Zugang zum deutschen Immobilienmarkt ermöglichen. Unsere Ziele bleiben dabei unverändert: durch aktives, wertschaffendes Asset-Management für risikoadjustierte Investoren Überrenditen erreichen und durch Sanierung und Modernisierung von Bestandsimmobilien zugleich mehr denn je unseren Beitrag für mehr Nachhaltigkeit im Immobiliensektor leisten.

Herzlichst

Ramin Rabeian
MANAGING PARTNER · FOUNDER

Sebastian Schöberl
MANAGING PARTNER · FOUNDER

INVEST IN REAL ESTATE

Montano ist der führende unabhängige Investment-Spezialist auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt. Institutionelle Investoren finden bei uns zu ihrem Risikoprofil passende, sichere und besonders renditestarke Investmentprodukte: Single Source, individuell aufgewertet und Hand in Hand betreut. Komplexes einfach machen.

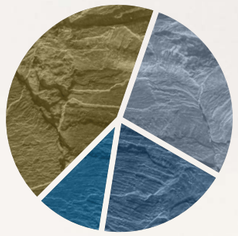
3 / *Büros:* München, Frankfurt, Berlin

1,8 / *Mrd. €* Assets under Management

500 / *Mio. €* Transaktionsvolumen in 2022

> 50 / *Mrd. €* Investmentangebot in 2022

Assetklassen



43 % Büro

28 % Logistik

19 % Einzelhandel

10 % Sonstige

> 90 % / Eigenkapitalquote

800 / *Tsd. m²* verwaltete Mietfläche

66 / Transaktionen

UNSER BUSINESS MODELL *Struktur und Strategie*

THIRD PARTY INVESTMENT- UND ASSET-MANAGEMENT		ON BALANCE		INSTITUTIONAL BUSINESS		
Exklusivmandate	Mandatsspezifische Aufträge	Value Add	Warehousing	Individualmandate	Club Deals	Pool-Fonds
The Carlyle Group	INVESTCORP GIC und 17 weitere Mandate	Hamburg, Notkestraße (abgeschlossen)	Montano Seidenstraßenquartier (abgeschlossen)	Berufsständisches Versorgungswerk (aktives Mandat)	DCO Duisburg (in Q4/21 abgeschlossen)	Montano Public Sector Fund I (bereits zwei Objekte 2022 erworben)

DIE DREI SÄULEN UNSERES ERFOLGS

Als Investment- und Asset-Manager beraten wir Kunden bei geplanten Investitionen und betreuen ihre Immobilien vom Ankauf bis zum Wiederverkauf – exklusiv oder als Einzelmandat. Im Rahmen unserer Warehousing-Strategie kaufen wir vorübergehend Core-Plus- oder Value-Add-Objekte auf die eigene Bilanz. Wir machen nicht ESG-konforme und gestrandete Immobilien wieder fit und steigern ihren Verkaufswert damit deutlich. Im Geschäft mit institutionellen Anlegern bieten wir die Übernahme von Einzelmandaten an sowie über Club Deals und Pool-Fonds auch attraktive Investmentformen für Investorengruppen.

SKY'S THE LIMIT

Stetiger Anstieg, messbare Erfolge

2014
292 Mio. €
Plus von 114 Mio. €

2015
420 Mio. €
Plus von 128 Mio. €

2016
579 Mio. €
Plus von 159 Mio. €

2017
743 Mio. €
Plus von 164 Mio. €

2018
882 Mio. €
Plus von 139 Mio. €

2019
1.408 Mio. €
Plus von 526 Mio. €

2020
1.650 Mio. €
Plus von 242 Mio. €

2021
2.750 Mio. €
Plus von 1.100 Mio. €

2022
3.250 Mio. €
Plus von 500 Mio. €

Unsere Erfolgsbilanz bestätigt: Wir haben die richtigen Strategien für ambitionierte Ziele. Hier die wichtigsten Eckdaten.

- In bislang 66 Transaktionen haben wir ein Volumen von 3,25 Mrd. € bewegt.
- Jede vierte Transaktion fand off-market, also innerhalb unseres starken Netzwerks, statt.
- Die Transaktionen erfolgten in den Segmenten Core, Core Plus und Value Add.
- Montano Investoren sind institutionelle Anleger, nationale und internationale Family Offices, Corporates und Staatsfonds.

Potenziale von B-Lagen erkennen und entwickeln

ASSETKLASSE BÜRO

INVESTMENT-OPPORTUNITÄT IN DUISBURG

Montano hat Anfang März 2022 das Duisburg Central Office (DCO) im Quartier 1 als Forward Deal von Aurelis Real Estate erworben – als erstes Objekt im Rahmen der Warehousing-Strategie auf die eigene Bilanz. Gründe für die Investition waren u. a.:

- **Attraktive wirtschaftliche und Immobilienmarktkennzahlen**

  Die Metropolregion Rhein-Ruhr bildet das größte Ballungszentrum Deutschlands und ist mit ihren rund 11 Millionen Einwohnern nach Paris die zweitgrößte ihrer Art in der Europäischen Union. Das BIP der wirtschaftsstarken Region macht rund 15 % des gesamtdeutschen BIPs aus und liegt im weltweiten Ranking auf Rang 12. Der Wirtschaftsraum mit Anschluss an 14 Autobahnen liegt zudem an einem der dichtesten Straßenverkehrsnetze Europas und in der Nähe von drei internationalen Flughäfen. Speziell Duisburg hat sich in den letzten Jahren zu einem attraktiven B-Standort entwickelt. Dass es über mehrere Jahre keine spekulativen Neubauten gab, führte zu einer im Vergleich sehr niedrigen Leerstandsquote bei qualitativ hochwertigen Büroobjekten. Gleichzeitig profitiert der Mikromarkt von der Aufwertung durch die Modernisierung des Hauptbahnhofs und der Etablierung des Quartier 1 als neuem Behörden- und Unternehmensstandort.

- **Multi-Tenant-fähiges und ESG-konformes Core-Objekt ideal für langfristige Kapitalanlage**

  Das A-förmige DCO gliedert sich in einen westlichen und einen östlichen Teil, die über einen gläsern geschuppten Erschließungskern miteinander verbunden sind. Der Eingangsbereich wird von einer großzügigen Glaskonstruktion geprägt, während sich die beiden Gebäudeteile durch bodentiefe Fenster sowie eine komplette Klinkerfassade auszeichnen. Die Büroflächen sind vorwiegend als Großraumbüros konzipiert und bieten neben Hohlraumböden eine effiziente Lüftungsanlage und Heiz-Kühl-Deckensegel. Das Objekt hat eine Nachhaltigkeitszertifizierung gemäß dem DGNB Gold-Standard erhalten.

  Durch das interessante Rendite-Risiko-Profil konnte das Objekt innerhalb weniger Monate bei einem Club institutioneller Anleger platziert werden.

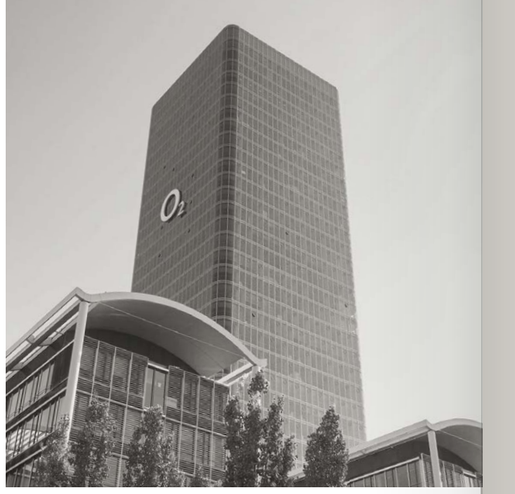
„Durch die Kapitalerhöhung der Montano können wir nun flexibel und aktiv auf Marktgelegenheiten reagieren und attraktive Opportunitäten entweder schnell sichern oder mit unserer Erfahrung weiterentwickeln und dann Drittinvestoren zur Verfügung stellen. Dies haben wir am Beispiel DCO eindrucksvoll bewiesen und gleichzeitig eine spannende Investmentopportunität für unsere Investoren geschaffen."

Samson Weldemariam
Head of Investment

ÜBER DIE IMMOBILIE

Das DCO ist ein fünfgeschossiges Core-Bürogebäude mit einer Mietfläche von rund 11.400 m² und rund 50 eigenen Tiefgaragenplätzen. Es liegt in unmittelbarer Nachbarschaft zum Duisburger Hauptbahnhof und zur Innenstadt und verfügt über eine gute Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr und an Autobahnen. Die Immobilie ist komplett und langfristig an den Finanzdienstleister Consors Finanz, eine Tochter der BNP Paribas Bank, vermietet und wurde mit Fertigstellung im Oktober 2022 übergeben.

WACHSTUM AUF DER GANZEN LINIE



2013

- Eröffnung des Büros München
- Einstieg in den deutschen Immobilienmarkt mit Akquise zweier Büroimmobilien für ein internationales Family Office
- Verwaltungsübernahme für JSX-gelisteten institutionellen Investor

2018

- Management Buy-out aus der McCafferty Group
- Relaunch als Montano Asset Management GmbH

2012

- Gründung der deutschen Plattform der europäischen Firmengruppe McCafferty Asset Management

2014–2017

- Transaktionsvolumen übersteigt 500 Mio. €
- Assets under Management übersteigen 1 Mrd. €
- Erstes Co-Investment
- Eröffnung des Berliner Büros
- Markteinstieg für institutionellen Investor aus dem Nahen Osten
- Verwaltungsübernahme für asiatischen Staatsfonds
- Mandatierung durch US-Fonds
- Markteinstieg Retail mit Akquise eines Einzelhandelsportfolios für ein internationales Family Office

Seit der Gründung im Jahr 2013 hat sich Montano zum führenden unabhängigen Real Estate Investment- und Management-Unternehmen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt entwickelt und kann auf ein stetig wachsendes Portfolio an Projekten und Bestandsimmobilien, Partnern und Kunden verweisen.

2021

- Etablierung als Anbieter offener Immobilien-Spezial-AIFs
- Relaunch als Montano Real Estate GmbH und Erweiterung des Leistungsspektrums um eigene Investmentprodukte
- Montano berät beim Verkauf des Münchner Landmark-Objektes „Uptown München", dem mit 146 m höchsten Bürogebäude der Stadt, dessen Management Montano 2017 übernommen hatte
- Partnerschaft mit dem weltweit tätigen Investmentmanager Carlyle im Bereich Logistikimmobilien

2019

- Transaktionsvolumen erstmals über 1 Mrd. €
- Eröffnung des Frankfurter Büros

2020

- TTL AG wird Gesellschafter
- Erstes deutsches institutionelles Mandat
- Kapitalisierung von Montano

2022

- Auflage des Montano Public Sector Fund I und erfolgreicher Erwerb der ersten beiden Objekte
- Verdoppelung des Logistikportfolios auf 25 Objekte
- Kauf des DCO Duisburg: erstes eigenes Objekt im Rahmen der Warehousing-Strategie auf die Montano-Bilanz
- Verkauf des Oyster Portfolios für Gold Tree Group: die teuerste Lebensmitteleinzelhandelstransaktion im deutschen Markt aller Zeiten
- Montano veröffentlicht ersten Jahresbericht und etabliert Nachhaltigkeitsstrategie
- Transaktionsvolumen übersteigt 3,25 Mrd. €

Value-Added-Investments: Distributionsobjekte in Ballungsräumen

ASSETKLASSE LOGISTIK

EIN NACHHALTIG ATTRAKTIVES PORTFOLIO

Der Online-Handel boomt und Trends wie Same Day Delivery oder kostenloser Versand und Rückversand befeuern die Nachfrage nach stadtnahen Logistikobjekten – auch in Deutschland.

Im September 2021 haben Montano Real Estate und der globale Investmentmanager THE CARLYLE GROUP deshalb ein Joint Venture gegründet. Gemeinsam investieren die beiden Unternehmen seither in Logistikimmobilien mit Schwerpunkt auf Distributionsobjekte in deutschen Ballungsräumen mit attraktiven demografischen und wirtschaftlichen Fundamentaldaten (Core-Plus- bis Value-Added-Investments). Ziel ist es, durch ein aktives und nachhaltiges Immobilienmanagement, das heißt 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.

Für Carlyle ist ein aktives und nachhaltiges Asset-Management das Kernstück der Investitionsstrategie in Europa und besonders auch im hochattraktiven deutschen Logistikmarkt. Auf der Suche nach einem in diesem Bereich kompetenten Partner hat sich Carlyle für Montano entschieden. Montano ist im Rahmen des Joint Ventures für das Investment- und Asset-Management der Logistikimmobilien in Deutschland zuständig. Das Portfolio soll in den kommenden Jahren durch Akquisitionen Schritt für Schritt ausgebaut und auf einen Gesamtwert von rund 500 Mio. € erhöht werden.

Alleine im Jahr 2022 haben Carlyle und Montano sieben Value-Added-Investments mit teils großem Upside-Potenzial erworben: zwei Multi-Tenant-Logistikimmobilien mit zusammen 7.391 m² Fläche in Garbsen und Langenhagen bei Hannover, eine weitere in Greven bei Münster (4.094 m²), eine Single-Tenant-Logistikimmobilie (6.149 m²) in Stelle bei Hamburg und eine voll vermietete Multi-Tenant-Logistikimmobilie (13.900 m²) in Obertshausen bei Frankfurt. Zuletzt wurde der Ankauf von zwei Multi-Tenant-Objekten in Schkeuditz bei Leipzig vollzogen. Die zwei unabhängigen Logistikgebäude mit zusammen 18.177 m² Fläche liegen verkehrstechnisch günstig unweit des Flughafens Leipzig/Halle. Damit ist das Volumen des gemeinsamen Portfolios von Carlyle und Montano auf inzwischen mehr als 300 Mio. € angewachsen, die Anzahl der betreuten Objekte hat sich auf 25 mehr als verdoppelt.

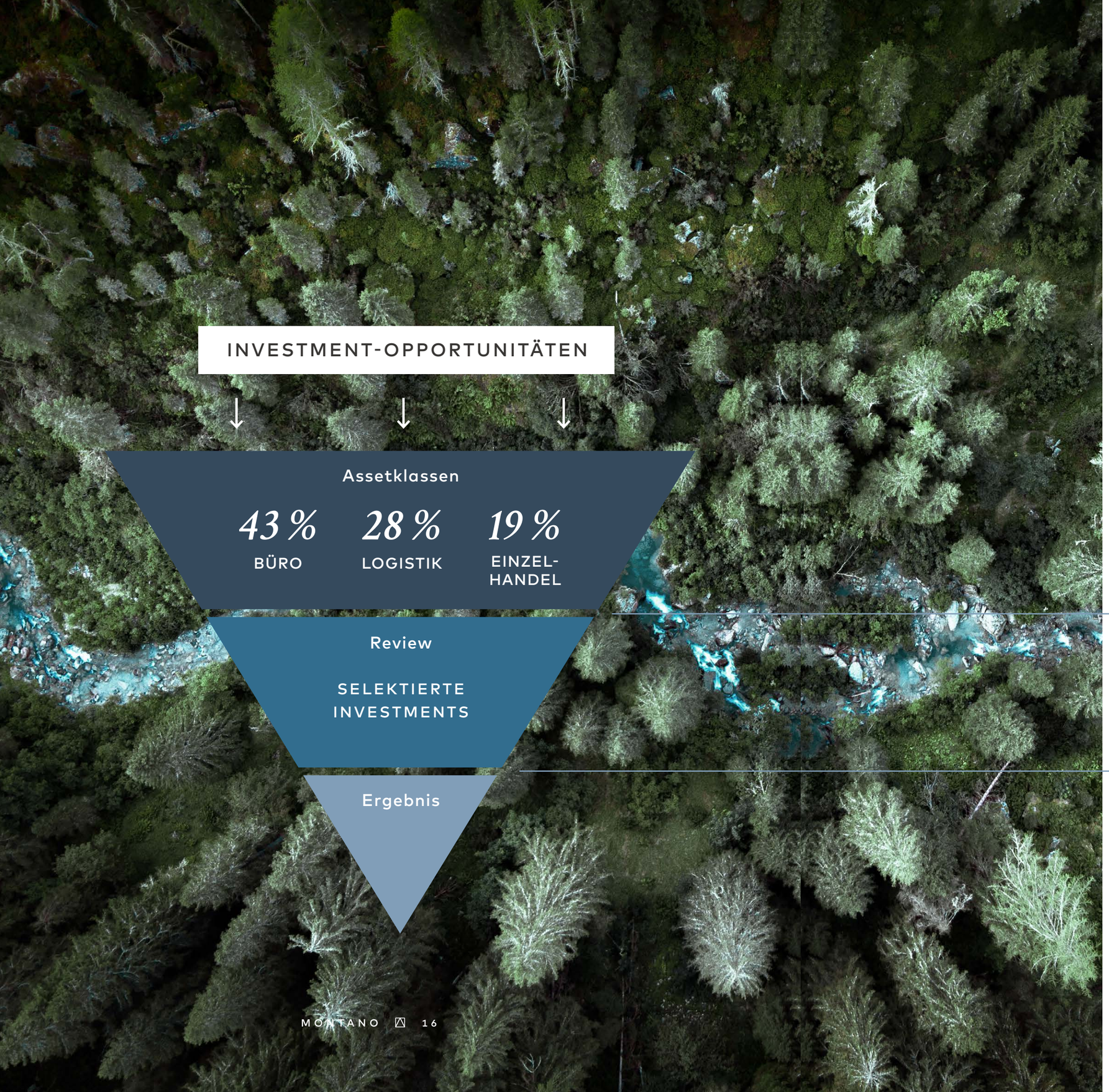
„Investments in Logistikimmobilien bleiben spannend, zumal der Markt weiter deutlich wächst."

Lisa Krusche
Manager

Als aktivem Asset-Manager ist es Montano bereits gelungen, deutliche Mietsteigerungen durchzusetzen und Objekte neu am Markt zu positionieren. Teilweise konnten innerhalb von zwölf Monaten Mietsteigerungen in Höhe von 80 % realisiert werden.

ÜBER CARLYLE

Carlyle, benannt nach dem New Yorker Hotel „The Carlyle", wurde 1987 von William E. Conway Jr., Daniel A. D'Aniello, David Rubenstein und Stephen L. Norris gegründet. Heute ist Carlyle eine der größten privaten Beteiligungsgesellschaften weltweit. Das Unternehmen verwaltete per 30. September 2022 369 Mrd. US-Dollar in 531 Fonds und Dachfonds und beschäftigt weltweit rund 2.100 Angestellte.



DEAL FLOW

Als etablierter und reputabler Player auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt erhalten wir eine Vielzahl von Investment-Angeboten pro Jahr. Im Jahr 2022 kamen gut 90 % der angebotenen Objekte aus den von uns adressierten Assetklassen Büro, Logistik und Einzelhandel. Um lohnende Investment-Opportunitäten zu identifizieren, prüft unser erfahrenes Market Research Team die Angebote und sondiert zusätzlich ununterbrochen selbst den Markt. Nur die Objekte, die unseren strengen Auswahlkriterien standhalten und ausreichend Wertschöpfungspotenzial bieten, kommen schließlich für eine Investment-Empfehlung infrage. Unsere Expertise in diesem Bereich wissen immer mehr Kunden zu schätzen.

Ø 50 Mrd. €
im Jahr 2022

1.338 Objekte
im Jahr 2022

- Umfassende Marktanalyse
- Identifikation von Wertschöpfungspotenzialen
- CF-Analyse

Ø 9,5
Transaktionen p.a. in den letzten 5Jahren

Ø 466 Mio. €
Transaktionsvolumen p.a.

FACHMARKT-PORTFOLIO MIT SPITZENRENDITE

Perfekte Vorbereitung führt zu perfektem Ergebnis

Im Mai 2022 konnte Montano in der bislang teuersten Einzelhandelstransaktion auf dem deutschen Markt, das sogenannte Oyster-Portfolio an die Investmentgesellschaft HIH Invest Real Estate veräußern. Der erzielte Verkaufsfaktor markiert dabei eine neue Spitzenrendite im Segment Fachmarktzentren.

Beim Oyster-Portfolio handelt es sich um drei Einzelhandelsimmobilien: das Fachmarktzentrum LudwigArkaden in Ludwigsfelde bei Berlin, das SB-Warenhaus Kaufland in Goslar in Niedersachsen und das Fachmarktzentrum Anna-Park im oberfränkischen Rödental bei Coburg, die Montano nach Fertigstellung in 2016 und 2019 von der niederländischen Ten Brinke Group für den Investor Gold Tree Group erworben hat.

Zusammen verfügen die drei komplett vermieteten Objekte über gut 27.000 m² Fläche. Unter den Mietern sind die Einzelhandelsgrößen Edeka, Rewe, Kaufland und Aldi. Die durchschnittliche gewichtete Mietlaufzeit (WALT) dieser Ankermieter liegt bei rund zwölf Jahren.

Während der Halteperiode wurde ein institutionelles Produkt für den Verkauf geschaffen. Schwerpunkte waren dabei die Heilung von Schriftformmängeln durch über 25 Nachträge mit allen Mietern, ESG-Pre-Assessment, sowie eine umfassende vorbereitende technische und rechtliche Due Diligence, die am Ende in einem strukturierten Bieterprozess zur Realisierung der Transaktion in ca. 5 Wochen nach Unterzeichnung des LOIs geführt hat.

Anna-Park in Rödental bei Coburg

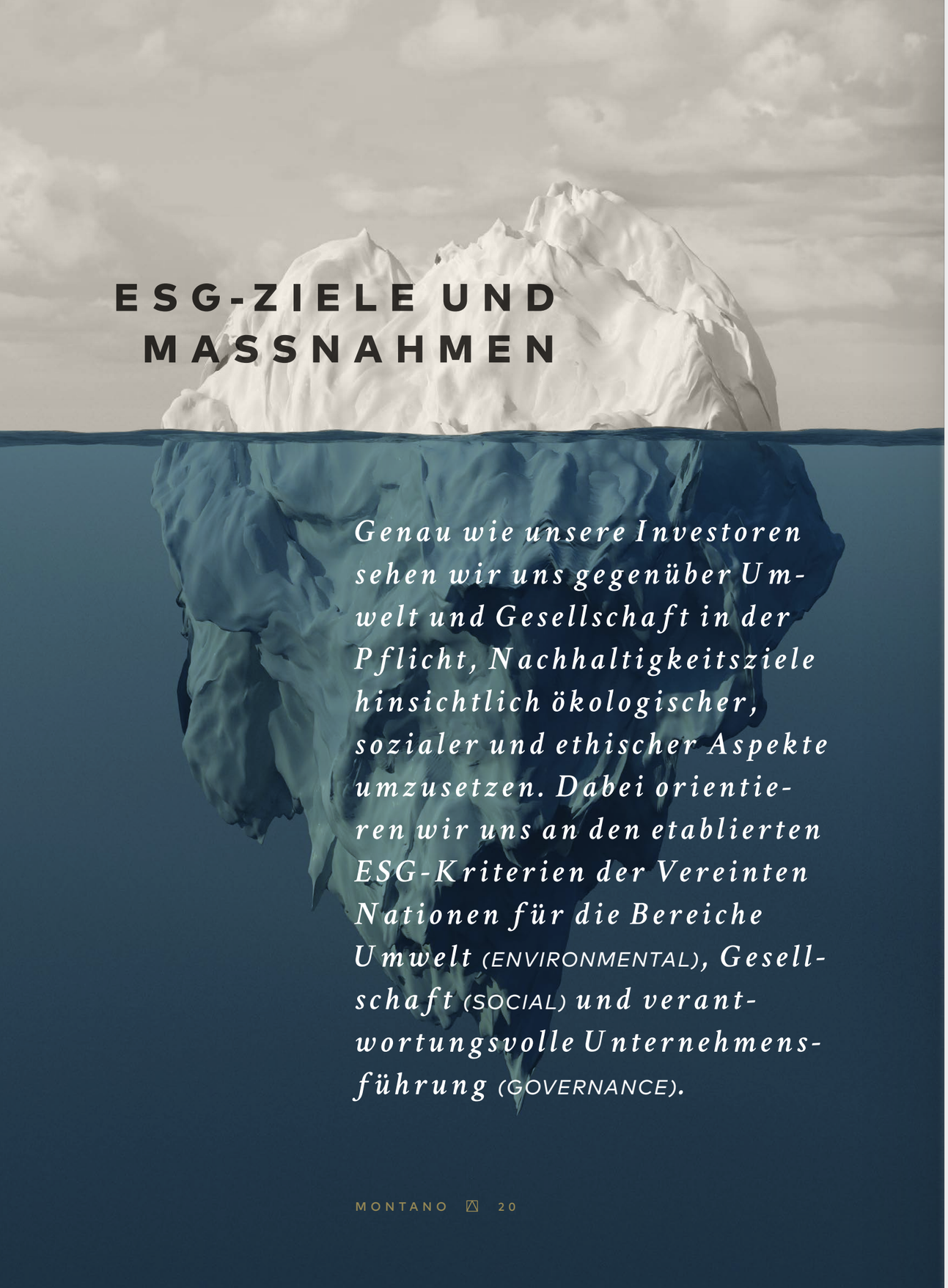
LudwigArkaden in Ludwigsfelde bei Berlin

„Mit aktivem, wertschaffendem Asset-Management und perfekter Vorbereitung jedes Investments erhöhen wir die Transaktionssicherheit und sorgen für überproportionale Wertsteigerungen von Investments."

Katharina Weigl
Senior Investment Manager

ÜBER DIE IMMOBILIE

Das Oyster-Portfolio ist eine in Deutschland einzigartige Komposition von Einzelhandels-Fachmarktzentren. Die drei ausgewogen diversifizierten Zentren befinden sich an Premiumstandorten und haben Neubauqualität. Die Aussichten des Portfolios sind exzellent: Die Mieter sind die jeweiligen Platzhirsche am Standort und 56 % der Mieteinnahmen kommen von Marktführern im deutschen Lebensmitteleinzelhandel. Der WALT der Hauptmieter liegt bei rund 12 Jahren.



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).

ENVIRONMENTAL

Der Klimaschutzplan der Bundesregierung sieht einen nahezu CO_2-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 CO_2-EINSPARZIELE

Für unsere Bestandsobjekte und jede (Neu-) Investition legen wir jährlich unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit konkrete CO_2-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

TREIBER DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

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

MARKET-RESEARCH

- 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 & extern)

ANKAUF

- Potentielle 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 Ankaufsprozess 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 Nutzerkomforts oder zur Steigerung des Objektwerts herausgearbeitet und über Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen in Kombination mit Emissions- bzw. Umweltanalysen analysiert.

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 über bestimmte 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 hin 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 CO_2-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.

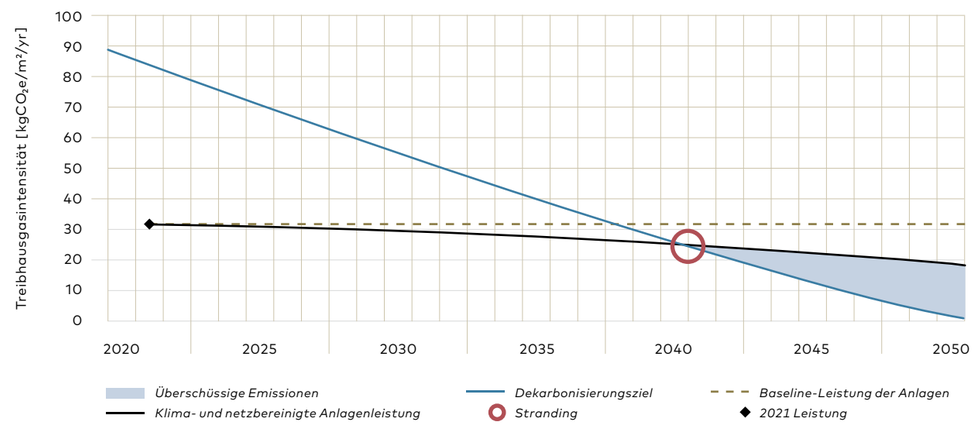
Der grüne Mietvertrag gehört für Mieter und Vermieter zu den wichtigsten Instrumenten, um zum Thema Nachhaltigkeit in einen Dialog zu treten. Die Regelungen helfen beiden Parteien, Ressourcen zu schonen und damit die Wirtschaftlichkeit einer Immobilie nachhaltig zu erhöhen. Hierfür nutzen wir den Leitfaden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

FONDSMANAGEMENT

Informationen aus dem Bestandsmanagement fließen kontinuierlich in das übergreifende Fonds-Reporting ein. So ermittelt die Stranded-Asset-Analyse die Treibhausgasemission (kg $CO_2e/m^2/a$) von Immobilien entlang eines Zielpfads. Dieser Zielpfad wird länder- und sektorspezifisch (z. B. 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.

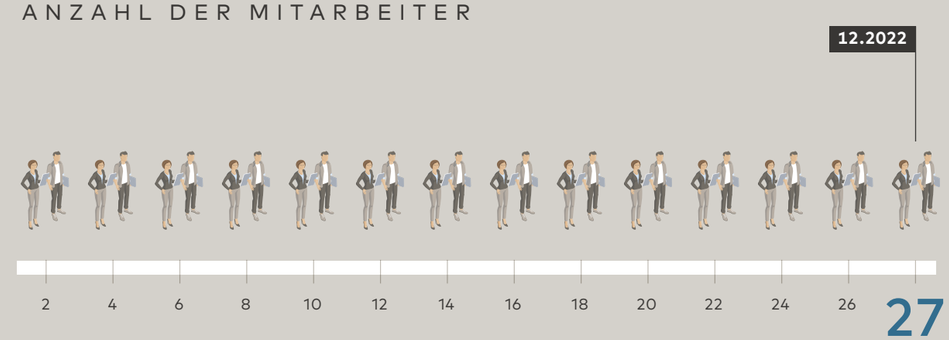
Die Gesellschaft schätzt und fördert Inklusion und Diversität. Der Anteil der Frauen in unserem Unternehmen liegt aktuell bei 44 %. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit des Senior Management Teams liegt in unserem erst 2013 gegründeten Unternehmen bei knapp sieben Jahren.

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.

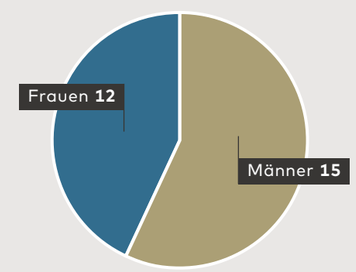
„Wir sind ein junges, ehrgeiziges Team mit ambitionierten Zielen und guten Perspektiven. Die Basis unseres bisherigen Erfolges sind die hohe Kompetenz jedes und jeder Einzelnen, der wertschätzende Umgang miteinander und eine flache Hierarchie mit kurzen Entscheidungswegen. Das Ergebnis sind innovative Ideen und kreative Lösungen."

Daniela Reindl MANAGER

ANZAHL DER MITARBEITER



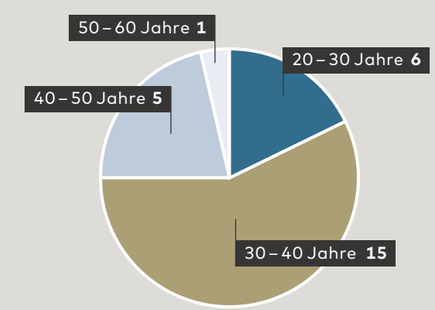
FRAUENQUOTE



44 %

zum 31.12.2022

ALTERSSTRUKTUR



Ø 12,9 Jahre Berufserfahrung

Ø 4,7 Jahre bei Montano

MITARBEITENDE MIT INTERNATIONALER ERFAHRUNG IN STUDIUM UND BERUF

85 %

TRANSPARENZ UND NACHHALTIGKEIT

Wir legen unsere ESG-Ziele sowie unsere Strategien und deren Umsetzung gegenüber Investoren, Stakeholdern, Behörden und Branchenverbänden offen. Dabei folgen wir Berichtsrahmen wie dem Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) und den UN Principles for Responsible Investment (UNPRI). Als Teil der jährlichen Businesspläne und Nachhaltigkeits-Audits erstellen wir auf Objektebene ESG-Scorecards.

COMPLIANCE

Die Einhaltung von gesetzlichen Regelungen wird bei Montano durch interne Kontrollmechanismen, wie das Risikomanagement und Compliance, sichergestellt. Ein externer Datenschutzbeauftragter überwacht insbesondere die Einhaltung der spezifischen Pflichten zum Datenschutz aus dem Auslagerungsvertrag gemäß § 36 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB).

RISIKOMANAGEMENT

Unsere Geschäftsstrategie bildet die Basis für die Formulierung der Risikostrategie. Aus dieser leitet sich das Risikomanagement ab, das für die laufende Beobachtung und Analyse aller Risiken und die Weiterleitung von Handlungsempfehlungen an die Geschäftsführung zuständig ist. Die Risikoidentifikation erfolgt bei Montano auf Unternehmensebene einmal jährlich anhand einer Risikoinventur. Der Risikomanager befragt dazu schriftlich sämtliche Fachbereiche hinsichtlich der aus ihrer Sicht vorhandenen Risiken. Beispiele für Risiken auf Unternehmensebene sind Liquiditäts- oder Ertragsrisiken, aber auch Reputations- oder Fluktuationsrisiken.

REGELWERKE

Unsere Compliance-Richtlinie gilt für alle Mitarbeiter der Gesellschaft, die mit der Bearbeitung von Aufträgen aus Auslagerungsverträgen gemäß § 36 KAGB befasst sind. Sie behandelt unter anderem die Themen Korruption und Geldwäsche. Für den Umgang mit Interessenkonflikten gibt es bei Montano eine eigene Richtlinie.

„Der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen ist bei uns integraler Bestandteil jeder Investitionsentscheidung und auch Teil der Anlagerichtlinien unseres Public Sector Fund I.“

Auf Basis der sogenannten Scorecard werden konkret definierte ESG-Kriterien anhand von Objekteigenschaften quantifiziert und in ein Punktesystem zur Bewertung der Nachhaltigkeit des Objekts überführt. Im Rahmen der Scorecard-Bewertung muss dabei jedes Objekt eine Gesamt-Mindestpunktzahl von 3,0 erreichen (oder innerhalb von 18 Monaten erreichen können), um als potenzielle Akquisition in Betracht zu kommen.

Die wichtigste Bewertungsebene der Scorecard ist der Bereich Energie und Klimaschutz **(Gewichtung: 50%).** Hier prüfen wir Objekte auf die Erfüllung folgender Kriterien und bewerten sie danach:

- Wärme-Energieeffizienzklasse **(Gewichtung: 15 %)**
- Strom-Energieeffizienzklasse **(15 %)**
- Primärenergieträger **(15 %)**
- Lüftung **(10 %)**
- Isolierung der Gebäudehülle **(10 %)**
- Isolierung der Fenster **(10 %)**
- Zertifizierungen: BREEAM, DGNB und LEED **(15 %)**
- Dachbegrünung: extensiv und intensiv **(10 %)**

Die andere Hälfte der Gesamtbewertung ergibt sich aus dem Erfüllungsgrad der weiteren Bewertungsebenen:

- Täglicher Wasserverbrauch pro Mitarbeiter **(15 %)**
- Mülltrennung & Recycling **(10 %)**
- Flächenversiegelung **(10 %)**
- Standortqualität: Entfernung zum ÖPNV, Fahrradstellplätze, Shared-Economy-Angebote **(10 %)**
- Gesundheit und Wohlbefinden: Außenanlagen und Luftqualität **(5 %)**

Zertifizierungen, Partner- und Mitgliedschaften

Als Nachweis unseres nachhaltigen Wirtschaftens lassen wir unsere Investments zertifizieren und unterwerfen uns freiwillig folgenden nationalen und internationalen Regelwerken:

BVI
PRI Principles for Responsible Investment
GRESB
DGNB Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen German Sustainable Building Council
United Nations Global Compact

ASSETKLASSE BÜRO

Umfassende Bestandsmodernisierung

ERST VOLLVERMIETUNG, DANN EXIT – ERFOLG IN ESCHBORN

Im Juli 2018 hat Montano das Core-Plus-Büroensemble „Kö-Campus“ in Eschborn bei Frankfurt für die Investcorp Bank als Teil ihrer deutschlandweiten Ankaufsstrategie erworben.

Anfang 2022 ließ Montano die drei Gebäude erneut umfassend modernisieren. So wurden die Tiefgaragen- und Außenstellplätze elektrifiziert und die Seiteneingänge modernisiert. Durch diverse ESG-Maßnahmen wie die Installation von energieeffizienten LED-Leuchtmitteln und Bewegungsmeldern, die Implementierung von CO_2-Messgeräten in den Büroräumen sowie die Nachrüstung von Fahrradständern wurden die Gebäude auf einen ökologischen und zeitgemäßen Stand gebracht.

Um neue Mieter zu gewinnen und zugleich den Anforderungen an moderne Arbeitswelten Rechnung zu tragen, hat Montano im sechsten Obergeschoss des Gebäudes KÖ 12 eine Marketingsuite eingerichtet, die das „New-Work-Konzept“ am Kö-Campus demonstrieren sollte: Glaselemente, offene und flexibel gestaltbare Büroflächen im Industrielook, modernste Phone-Boxen, Community Areas sowie eine Mooswand im Eingangsbereich. Wellbeing-Angebote wie eine Coffee Bar oder ein hauseigenes Yoga-Studio rundeten das Konzept ab. In Zukunft sollen die Heizung und die Kühlung des Gebäudes auf eine Kombination von Wärmepumpe und Photovoltaik umgerüstet werden, wodurch der Komplex auch energetisch auf den neuesten Stand gebracht wird.

Bis Ende 2022 gewann Montano damit acht neue Büromieter für den Kö-Campus, darunter auch Media Broadcast, Deutschlands größten Serviceprovider der Rundfunk- und Medienbranche und Teil der freenet AG, der die Räumlichkeiten im ersten Halbjahr 2023 beziehen wird. Montano konnte dabei die Mietverträge langfristig auf im Durchschnitt über acht Jahre abschließen.

„Der Verkauf der KÖ 3 ist ein schöner Beleg dafür, dass unser aktives Asset-Management den Wert einer Immobilie nachhaltig steigert.“

Julius Falcinelli
Head of Asset Management

Drei Bestandsmieter verlängerten ihre Verträge. Insgesamt konnte der Leerstand von zwischenzeitlich 18 % damit komplett beseitigt werden. Die Gebäude verfügen inzwischen über eine namhafte, gut diversifizierte Mieterstruktur. Die Mieten konnten innerhalb eines Jahres um 25 % gesteigert werden. Im August 2022 hat Montano das fast vollständig vermietete Gebäude KÖ 3 in einer OffMarket-Transaktion mit einer Wertsteigerung von 48 % an den Immobilieninvestor CONREN Land verkauft.

ÜBER DIE IMMOBILIE

Der Kö-Campus besteht aus drei Gebäuden an der Kölner Straße 3, 10 und 12 mit zusammen rund 40.000 m² Mietfläche. Der 1992 errichtete und während des Ankaufprozesses 2018 – 2019 vom Verkäufer umfassend sanierte und modernisierte Komplex verfügte schon damals über eine moderne Ausstattung und ein intelligentes Raumkonzept, aber signifikante Leerstände. Der Auftrag an Montano: den Leerstand der Gebäude abbauen und die Mieteinnahmen durch aktives Asset-Management steigern.

PUBLIC SECTOR FUND

Offener Spezial-AIF für deutsche institutionelle Anleger

SICHERHEIT UND BONITÄT – DER STAAT ALS IDEALER MIETER

Mit dem „Montano Public Sector Fund I" hat Montano Anfang 2022 zusammen mit der INTREAL International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH den ersten eigenen Mehranleger-Immobilienspezialfonds speziell für deutsche institutionelle Investoren aufgelegt.

Der Fonds konzentriert sich auf Core-Immobilien mit staatlichen oder staatsnahen Nutzern. Diese Assetklasse ist besonders attraktiv, da es sich bei staatlichen oder staatsnahen Nutzern stets um Mieter mit sehr guter Bonität handelt, die an langfristigen Mietverträgen interessiert sind. Das Mietausfallrisiko geht hier gegen null und indexierte Mietverträge bieten zudem Schutz gegen die derzeit hohe Inflation.

Im öffentlichen Dienst in Deutschland sind mehr als fünf Millionen Menschen beschäftigt. Der öffentliche Dienst hat im Wettbewerb um gut ausgebildete Fachkräfte ein Interesse, diesen Menschen attraktive Arbeitsplätze zu bieten. Gleichzeitig steigt in diesem Sektor der Bedarf an geeigneten Mietobjekten. Montano verfügt bereits über langjährige Erfahrung und ein sehr gutes Netzwerk im Bereich der an die öffentliche Hand vermieteten Immobilien.

Für seinen Public Sector Fund I hat Montano im vergangenen Jahr zwei attraktive Immobilien erworben: Die erste Transaktion Ende Mai 2022 war der Erwerb eines Core-Bürogebäudes in Frankfurt am Main. Mehr als 80 % der Mieteinnahmen stammen von Mietern der öffentlichen Hand und staatsnahen Unternehmen, Hauptmieter mit einem neuen Zehn-Jahres-Vertrag ist die Stadt Frankfurt.

Ende August 2022 wurden für den Fonds außerdem die beiden zusammenhängenden Bürogebäude „Chess House" in Stuttgart erworben. Seit April 2021 ist der gesamte Komplex langfristig an das Land Baden-Württemberg vermietet.

Der Montano Public Sector Fund I ist von der BaFin nach Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung eingestuft und zielt auf Büroimmobilien mit öffentlichen Nutzern. Gemäß den Anlagerichtlinien des Fonds werden nur Objekte aufgenommen, die unser Umweltrating bestehen oder innerhalb von 18 Monaten entsprechend aufgewertet werden. Ausschlaggebend sind dabei die Faktoren Energieverbrauch und CO_2-Emissionen.

„Gewerblich genutzte Verwaltungsgebäude mit bonitätsstarken langfristigen Mietern an den besten Standorten in den wichtigsten Metropolen und Wirtschaftszentren – genau hierauf zielen wir mit unserem Public Sector Fund ab."

Alexander Remy
Head of Fund Management

SOCIAL INFRASTRUCTURE

Bei seinen Investments im Public Sector wird sich Montano künftig auch stärker im Immobiliensegment der Social Infrastructure engagieren. Unter Social Infrastructure versteht man in der Regel Anlagen zur Bereitstellung sozialer Dienste, nicht aber die Dienste selbst. Zur Social Infrastructure zählen beispielsweise Schulen, Universitäten und Krankenhäuser

Dieses Nischenprodukt erfreut sich bei Investoren einer weiterhin hohen Nachfrage und eignet sich besonders für Club Deals – also eine Finanzierung insbesondere von Großprojekten durch mehrere Investoren oder Kreditgeber auch in Form einer öffentlich-privaten Partnerschaft (Public-Private-Partnership, PPP) – oder Seggregated Accounts (Investments im Namen und im alleinigen Eigentum des Anlegers).

Investoren profitieren hier von einem äußerst sicheren Investment und der allgemein positiv bewerteten Förderung des Allgemeinwohls, die öffentliche Hand wiederum profitiert von einem geringeren Kapitaleinsatz.

AUSBLICK

2023 wird ein forderndes und chancenreiches Jahr. Schon zu Beginn eröffnen sich interessante Investment-Perspektiven und Handlungsoptionen im Rahmen unserer fokussierten Ausrichtung:

- Wir werden das Montano Public Sector-Portfolio und die Investment-Sparte Social Infrastructure ausbauen, interessante Themenfonds auflegen und bestehende Individualmandate erweitern.
- Auf Basis unserer soliden Kapitalausstattung – mit einer Eigenkapitalquote von über 90 % und einem komfortablen Liquiditätspolster – planen wir zusätzlich Ankäufe von Core-Plus- oder Value-Add-Objekten im Segment Lebensmitteleinzelhandel.
- Im Einklang mit der Montano ESG Roadmap realisieren wir mit Investitionen in nicht ESG-konforme und gestrandete Büroimmobilien gleichermaßen ökologische und ökonomische Ziele. Auch in diesem Geschäftsfeld werden wir noch mehr Eigenkapital einsetzen.

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.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

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
Stockfotografie: Getty Images, Unsplash
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: Februar 2023

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
OMNITURM
Große Gallusstraße 16–18
60312 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 34871718-0
Fax +49 69 34871718-49
E-Mail info@montano.eu

BERLIN

Montano Real Estate GmbH
Xantener Straße 22
10707 Berlin
Tel. +49 30 12087770-0
Fax +49 30 12087770-99
E-Mail info@montano.eu