



MONTANO
REAL ESTATE

MONTANO REAL ESTATE GMBH

Montano Real Estate ist ein unabhängiger Investment- und Asset-Management-Spezialist für institutionelle Anleger mit Fokus auf den deutschen Immobilienmarkt. Wir handeln konsequent unternehmerisch und machen Komplexes einfach. Unsere Fondsplattform gibt uns die Freiheit, unabhängig zu agieren und Verantwortung zu übernehmen. Für institutionelle Anleger entsteht so ein Partner, der nicht verwaltet, sondern gestaltet – mit klaren Entscheidungen, tiefem Marktverständnis und der Entschlossenheit eines Teams, das Wertschöpfung nicht anderen überlässt, sondern selbst schafft.

Von unseren Standorten in München, Frankfurt und Berlin aus betreuen wir mit ausgewiesener Expertise die Segmente Logistik, Lebensmitteleinzelhandel, Büro und Soziale Infrastruktur über die gesamte Risikospanne hinweg.

JAHRESBERICHT

25 | 26



2	VORWORT
4	MONTANO IN ZAHLEN
6	DIE MONTANO-DNA
8	IM FOKUS: BÜROKOMPLEX ITAUN, MÜNCHEN
10	IM FOKUS: BÜROIMMOBILIE ELISÉ, DÜSSELDORF
12	IM FOKUS: BÜROIMMOBILIE LUDWIG, MÜNCHEN
14	IM FOKUS: AM BRILL, BREMEN
16	IM FOKUS: BÜROIMMOBILIE STATION WEST, MAINZ
18	IM FOKUS: BÜROKOMPLEX PIER 81, HAMBURG
20	IM FOKUS: GEWERBE- UND LOGISTIKIMMOBILIEN, GARCHING
22	2025 IM ÜBERBLICK
24	FOKUSTHEMEN 2026
26	MONTANO NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE
32	PERSPEKTIVE 2026

VORWORT

Herausfordernde Zeiten sind kein Hindernis, sondern ein Prüfstein. Sie zeigen, wer Orientierung geben, Chancen erkennen und entschlossen handeln kann.

Von links nach rechts:

Samson Weldemariam
Managing Partner

Sebastian Schöberl
Managing Partner · Founder

Ramin Rabeian
Managing Partner · Founder

Liebe Geschäftspartner, liebe Freunde von Montano!

„Survivor of the Jungle“ – so lautete das Motto unseres diesjährigen Weihnachtsgeschenks an Kunden, Partner und Freunde. Seit nunmehr zehn Jahren versenden wir zu Weihnachten Einstecktücher. Was einst als kleine Geste begann, ist heute eine feste Tradition und ein begehrtes Sammlerstück in unserer Branche.

Der Immobilienmarkt präsentierte sich im vergangenen Jahr tatsächlich als Dschungel voller Herausforderungen: Die Zinsen sind nicht, wie vielerorts erhofft, gesunken, sondern weiter gestiegen. Baukosten verharren auf hohem Niveau, während die Konjunktur bereits im vierten Jahr Schwäche zeigt. Viele Mieter fokussieren sich auf erstklassige Lagen und sind dort auch bereit, Höchstmieten zu zahlen. Der Transaktionsmarkt bleibt insgesamt verhalten mit stark eingeschränkter Liquidität. Die Ausnahme bilden ausgewählte Trophy-Immobilien.

Die von vielen Marktteilnehmern erwartete Verbesserung des Marktumfelds blieb somit aus. Warum blicken wir dennoch optimistisch auf die kommenden Jahre?

Qualität gewinnt weiter an Bedeutung. Diese Entwicklung spiegelte sich auch in unserer Geschäftsentwicklung wider: Im vergangenen Jahr durften wir Asset-Management-Mandate mit einem Volumen von nahezu EUR 500 Mio. für institutionelle Investoren übernehmen. Mit Ankäufen in Höhe von EUR 135 Mio. konnten wir das Vorjahresvolumen übertreffen. Zudem wurde das gemeinsame Portfolio mit Beyond Real Estate durch drei Zukäufe signifikant erweitert.

Ein Value-Add-Ankauf für ein Individualmandat eines deutschen Versorgungswerks unterstreicht unseren Ansatz, über gezieltes *Stock-Picking* attraktive Opportunitäten mit hohem Wertsteigerungspotenzial zu identifizieren. Den Schlusspunkt des Jahres bildete der Ankauf eines Objekts der sozialen Infrastruktur, mit der Hochschule Bremen als Mieter, und damit zugleich der

Start eines weiteren Individualmandats für ein deutsches Versorgungswerk. Perspektivisch wird hier ein Portfolio im mittleren dreistelligen Millionenbereich angestrebt.

Montano verwaltet nun ein Gesamtvolumen von EUR 1,9 Mrd. Dieses Wachstum haben wir auch strukturell begleitet: Die Anzahl der Mitarbeitenden hat sich auf 38 erhöht, das Senior-Management-Team weiter verstärkt und gezielt in IT sowie in die Optimierung unserer Prozesse investiert.

Für das neue Jahr sehen wir insbesondere in den Assetklassen Büro, Logistik und Einzelhandel attraktive Chancen. Im Segment der sozialen Infrastruktur werden wir neben dem Ausbau des neuen Individualmandats und unserer Public-Sector-Fonds weitere Investitionen prüfen.

Unsere Ziele bleiben dabei unverändert: Wir möchten für Investoren und Mieter ein verlässlicher Partner sein, nachhaltige Werte schaffen und langfristige Stabilität in einem herausfordernden Umfeld gewährleisten.

Wir danken Ihnen herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung in diesen bewegten Zeiten und freuen uns sehr, wenn Sie uns auch weiterhin auf diesem Weg begleiten.

Herzlichst

Ramin Rabeian

MANAGING PARTNER · FOUNDER

Sebastian Schöberl

MANAGING PARTNER · FOUNDER

Samson Weldemariam

MANAGING PARTNER

INVEST IN REAL ESTATE

Montano in Zahlen

Montano ist ein unabhängiger Investment- und Asset-Management-Spezialist für Gewerbeimmobilien. Wir investieren über mehrere Assetklassen hinweg und managen unsere Immobilien aktiv über den gesamten Lebenszyklus. Unser Fokus liegt dabei auf den Assetklassen Büro, Logistik, Einzelhandel sowie soziale Infrastruktur.

3

Büros:
München
Frankfurt
Berlin

 BERLIN

 FRANKFURT

 MÜNCHEN

1,9

Mrd. €
Assets under
Management

135

Mio. €
Transaktions-
volumen 2025

› 27

Mrd. €
Investment-
angebot 2025

49 %

Büro

Assetklassen

41 %

Logistik

10 %

Public Sector / Soziale Infrastruktur

665

Tsd. m²
verwaltete
Mietfläche

85

Transaktionen

DIE MONTANO-DNA

„Jede noch so weite Reise beginnt mit einem ersten Schritt“, sagt man. Unser erster Schritt war die Gründung von Montano im Jahr 2013. Heute – über zehn Jahre später – ist Montano einer der führenden unabhängigen Investmentspezialisten auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt. Doch unsere Reise ist noch nicht zu Ende!

Mit unserer ganzen Kraft und Leidenschaft widmen wir uns dem proaktiven Asset-Management. Denn wir brennen für dieses Thema. Tag für Tag. Mit Erfolg: Die Anzahl unserer laufenden Produkte, Partner und der von uns betreuten Assets wächst von Jahr zu Jahr. Warum? Weil wir in Immobilien Potenziale identifizieren und aktivieren, die nicht jedem ersichtlich sind. Weil wir Investments ganzheitlich

betrachten und dabei die Perspektive aller Stakeholder berücksichtigen. Weil wir nach Perfektion streben und großen Wert auf eine partnerschaftliche Herangehensweise legen.

Vor allem aber, weil wir über exzellente Spezialisten im Team, ein umfassendes Netzwerk und enge Kontakte zu allen Marktteilnehmern verfügen. Weil wir Marktchancen frühzeitig erkennen, agil nutzen und unseren Partnern maßgeschneiderte Lösungen anbieten. Weil wir als Allrounder kaum Schnittstellenverluste haben. Und weil wir mit nachhaltigen Investments Verantwortungsbewusstsein zeigen. Für unsere Investoren. Für die Umwelt. Für die Gesellschaft. Und für unsere Mitarbeitenden.

„Es ist die Leidenschaft, die uns befähigt, Großes zu bewegen. Das macht den Unterschied. Und von diesem Unterschied werden wir Sie auf den folgenden Seiten überzeugen. Finden wir es heraus. Gemeinsam!“

TOOLBOX ZUR WERTSTEIGERUNG



REBRANDING

Neues Image/neue Positionierung der Immobilie schaffen, um die Attraktivität für potenzielle Mieter zu erhöhen und höhere Mieten zu erzielen



MODERNISIERUNG

Durchführung von Modernisierungs-/Sanierungsmaßnahmen gemäß den Anforderungen an zeitgemäße Gewerbeimmobilien



ESG

Unternehmensweite Nachhaltigkeitsstrategie mit ineinandergreifendem Maßnahmenplan entsprechend der Montano ESG Roadmap – von der Akquisition bis zum Verkauf



KONVERTIERUNG SINGLE TENANT › MULTI TENANT

Steigerung des nachhaltigen Wertes durch Diversifizierung der Mieterbasis



GEBÄUDE-UMNUTZUNG

Aktive Herbeiführung einer Gebäudeumnutzung, um lukrativere Mietergruppen anzuziehen und somit attraktivere Investitionen zu schaffen



LEERSTANDSABBAU

Umfangreiche Marketingmaßnahmen kombiniert mit proaktivem Vermietungsmanagement ermöglichen Vermietungen auch in umkämpften Märkten



UNDERRENT SITUATION

Wertsteigerung durch Neu-/Nachvermietungen von Flächen und Erhöhung der Mieteinnahmen auf Marktniveau



SCHAFFUNG VON BAURECHT

Schaffung von zusätzlichem Baurecht und Vergrößerung der vermietbaren Fläche



KÜNFTIGE MARKTSZENARIEN AKTIV ANTIZIPIEREN

INVESTMENT SNAPSHOT

OBJEKT	Bürokomplex „iTaun“
STANDORT	München, Milbertshofen
INVESTITIONSANSATZ	Core-Plus
MIETFLÄCHE	ca. 23.000 m²
ANKAUF	2025
INVESTOR	Beyond Real Estate Holding

INVESTMENT RATIONALE

Beim „iTaun“ identifizierte Montano ein Investment mit einem defensivem Cashflow-Profil, kombiniert mit langfristigem strukturellem Upside:

- Resilienter Makrostandort
- Single-Tenant mit exzellenter Bonität (BMW AG)
- Objekt mit flexibler Gebäudestruktur bietet Umnutzungspotenzial, insbesondere in die Segmente Life-Science und Forschung & Entwicklung
- Mikrolage mit langfristiger städtebaulicher Entwicklungsperspektive
- Mietsteigerungspotenzial aufgrund bestehender Mietverträge weit unter Marktniveau

Das „iTaun“ ist ein wertstabiles, renditestarkes Investment mit langfristigem Wertschöpfungspotenzial.

MONTANOS STRATEGIE

- Attraktive laufende Ausschüttungen gesichert durch bonitätsstarken Konzern
- Planbare, stabile Erträge

Flexibilität und Drittverwendungsfähigkeit

- Vielseitige Grundrisse und große Raumtiefen
- Hohe Deckenhöhen ermöglichen alternative Nutzungen
- Strukturelle Eignung für zukünftige Büro-, Tech- oder Life-Science-Konzepte

Standort- und Entwicklungs-Upside

- Milbertshofen als Teil einer langfristigen städtischen Transformation
- Attraktivitätsgewinn des Mikrostandorts durch Infrastruktur- und Unternehmensansiedlungen
- Positionierung für zukünftige Miet- und Wertsteigerungspotenziale

Montano denkt das Asset nicht nur aus heutiger Vermietung, sondern aus der Perspektive der nächsten Marktzyklen.

DER MONTANO-STYLE: VORAUSSCHAUENDES ASSET-MANAGEMENT

Auch bei stabilen Single-Tenant-Investments bleibt Montano aktiv:

- Strukturiertes Asset-Management über den gesamten Halbezeitraum
- Frühzeitige Entwicklung von Exit- und Repositionierungsszenarien
- Enge Abstimmung mit dem Mieter zur Sicherung der langfristigen Qualität
- Fokus auf Flexibilität statt statischer Bestandshaltung

„Wert entsteht nicht nur durch stabile Erträge, sondern durch die Fähigkeit, heute schon die Optionen von morgen mitzudenken.“

Hossein Gharany

Director Investment



STEIGERUNG DER DURCHSCHNITTlichen MIETE UM

30%

nach Umsetzung

FAZIT

Der Case „iTaun“ München zeigt exemplarisch, wie Montano stabile Cashflow-Investments mit strategischer Weitsicht kombiniert. Das Objekt verbindet die Stabilität eines langfristigen Mietvertrages mit einem bonitätsstarken Single-Tenant-Mieter mit einer Gebäudestruktur, die zukünftige Nutzungs- und Marktveränderungen antizipiert. Montano schafft so dauerhafte Wertstabilität, reduziert Risiken und hält gleichzeitig alle Optionen für zukünftige Wertentwicklung offen – ein Ansatz, der insbesondere in volatilen Marktphasen überzeugt.



STRATEGISCHE WEITSICHT FÜR EIN LONG-INCOME- INVESTMENT

INVESTMENT SNAPSHOT

OBJEKT Büroimmobilie „Elisé“

STANDORT Düsseldorf, Friedrichstadt

INVESTITIONSANSATZ Core-Plus-Rendite
mit Core-Risikoprofil

MIETFLÄCHE ca. 9.400 m²

ANKAUF 2025

INVESTOR Beyond Real Estate Holding

INVESTMENT RATIONALE

Das Investment verbindet hohe Stabilität im Bestand mit klar definierten Entwicklungspfaden:

- Zentrale Innenstadtlage mit strukturellem Nachfrageüberhang
- Vollvermietetes Objekt mit langfristigem Mietvertrag mit 100 % VPI-indexiertem Mietvertrag mit einem öffentlichen Mieter
- Modernes, flexibel nutzbares Gebäude mit Upside durch gezielte ESG-Maßnahmen
- Attraktiver Einstiegspreis
- Zukünftiges Miet- und Wertsteigerungspotenzial durch Standortaufwertung: Die Mikrolage wird bis 2027 umfassend neugestaltet und erhält eine bessere ÖPNV-Anbindung sowie eine höhere Aufenthaltsqualität.

MONTANOS STRATEGIE

- Stabile Cashflows gepaart mit geringem Risikoprofil
- Langfristige Bindung eines öffentlichen Mieters mit minimalem Ausfallrisiko und 100 % Inflationsschutz
- Keine Verlängerungsoptionen – maximale strategische Flexibilität für den Eigentümer
- Standort- und Markt-Upside
- Positionierung des „Elisé“ als eines der besten Häuser im Teilmarkt
- Mietsteigerungspotenzial aufgrund der weiteren Aufwertung des Teilmarktes

NACHHALTIGKEIT UND ZUKUNFTSFÄHIGKEIT

- Optimierung der Energie- und CO₂-Kennzahlen
- Vorbereitung auf regulatorische Anforderungen, um einen bestmöglichen Exit sicherzustellen

DER MONTANO-STYLE: UNTERNEHMERISCHE KLARHEIT

Auch bei einem Long-Income-Investment bleibt Montano konsequent in der Umsetzung:

- Tiefgehende Analyse statt reiner Cashflow-Betrachtung
- Aktives Asset-Management über den gesamten Haltezeitraum
- Frühzeitige Vorbereitung optionaler Repositionierungsszenarien
- Fokus auf langfristige Wertstabilität und Exit-Fähigkeit



„Wenn ein Standort neu erwacht, entsteht ein Momentum, das stabile Cashflows mit echtem strukturellem Upside verbindet – genau dort entfaltet das „Elisé“ sein Potenzial.“

Katharina Weigl

Director Debt Finance & Investment



MESSBARE EFFEKTE DER MONTANO-STRATEGIE

8,7 % p.a.

Cash-on-Cash

FAZIT

Der Case „Elisé“ Düsseldorf zeigt, wie Montano auch in Core-Plus/Long-Income-Investments durch aktives Asset-Management, ESG-Fokus und strategische Weitsicht nachhaltige Wertstabilität schafft. Als sechstes gemeinsames Investment markiert der Erwerb zugleich einen weiteren Meilenstein im Ausbau der langfristigen Partnerschaft mit Beyond Real Estate.



REPOSITIONIERUNG ALS URBAN CAMPUS IN PARTNERSCHAFT MIT DEN MIETERN

INVESTMENT SNAPSHOT

OBJEKT Büroimmobilie „Ludwig“

STANDORT München-Innenstadt

INVESTITIONSANSATZ Core

MIETER Celonis SE

MASSNAHME Neuvermietung mit Aus- und Umbau, Umgestaltung und Erweiterung um ca. 2.500 m²

INVESTOR Asiatisches Single Family Office

MANDAT

Mit der Mandatierung durch ein asiatisches Single Family Office zum Jahreswechsel 2024/2025 übernahm Montano das Asset-Management der Core-Büroimmobilie „Ludwig“ in der Münchner Maxvorstadt.

Durch einen Leerstand bei einem der Gebäudeteile eröffnete sich die Möglichkeit, das Objekt strategisch neu zu positionieren und langfristigen Mietertrag zu sichern.

HERAUSFORDERUNGEN

- Heterogene Gebäudestruktur ohne Identität
- Hohe Lagequalität mit Entwicklungspotenzial
- Expansionsbedarf des Bestandsmieters

MONTANOS WERTENTWICKLUNGSSTRATEGIE

- Nutzerzentrierte Repositionierung: Statt einer isolierten Nachvermietung entwickelte Montano gemeinsam mit Celonis ein integriertes Nutzungskonzept am historischen Gründungsstandort des Unternehmens.
- Schaffung eines innerstädtischen Campus: Durch die Zusammenführung der Flächen, der Neugestaltung der Außenanlagen sowie hochwertigen Aufenthalts- und Kommunikationsbereichen entsteht der einzige innerstädtische Campus dieser Art in Maxvorstadt – der „Celonis Campus“.
- Klare architektonische Identität: Das freistehende Gebäude in der Theresienstraße 10 wird vollständig im Corporate Design von Celonis ausgebaut und fungiert als sichtbares Statement für Innovation, Unternehmergeist und Standortverbundenheit.

ERGEBNIS

Celonis schafft an seiner Geburtsstätte ein zukunftsfähiges Headquarter mit internationaler Strahlkraft. Für den Eigentümer resultiert daraus eine nachhaltige Stabilisierung und Aufwertung des Objektes:

- Langfristige Sicherung der Cashflows durch bonitätsstarken Ankermieter
- Klare Positionierung des Standorts durch Campus-Charakter
- Nachhaltige Wertstabilisierung in einer seltenen Innenstadtlage in München

„Der ‚Celonis Campus‘ zeigt, wie aus einer innerstädtischen Immobilie ein Ort wird, der Innovation, Geschichte und Zukunft eines Unternehmens sichtbar verbindet.“

Eileen-Viktoria Kirsten
Senior Manager

MESSBARE EFFEKTE DER MONTANO-STRATEGIE

+EUR 29 Mio.

Bewertung

FAZIT

Der Case „Celonis Campus“ steht exemplarisch für Montanos strategischen Asset-Management-Ansatz: Wertschöpfung entsteht nicht durch reaktive Vermietung, sondern durch aktive Steuerung – mittels gezielter Repositionierung, integrierter Nutzerstrategien und einer konsequenten Umsetzung entlang der übergeordneten Investmentziele.





AKTIVES ASSET-MANAGEMENT ALS GRUNDLAGE FÜR EIN NACHHALTIG WERTSTABILES PORTFOLIO

INVESTMENT SNAPSHOT

OBJEKT Soziale Infrastruktur „Am Brill“

STANDORT Bremen-Innenstadt

INVESTITIONSANSATZ Core

ANKAUF 2025

INVESTOR Individualmandat mit berufsständischem Versorgungswerk

INVESTMENT RATIONALE

Der Erwerb des Objekts „Am Brill“ basiert auf der Kombination aus stabilen laufenden Erträgen, einem bonitätsstarken öffentlichen Nutzer und einer prominenten Innenstadtlage.

- Die Immobilie ist vollständig, langfristig und inflationsgeschützt an die Hochschule Bremen vermietet und bildet damit ein risikoarmes Investment mit planbaren Cashflows.
- Gleichzeitig bietet das Objekt durch seine Lage, die Objektgröße und die Nutzerstruktur Ansatzpunkte für eine nachhaltige strategische Steuerung im Bestand.
- Der Ankauf des Objektes „Am Brill“ steht nicht nur für ein einzelnes Investment, sondern markiert den Auftakt eines langfristig angelegten Individualmandats für ein Versorgungswerk zum Aufbau eines Portfolios im Bereich Soziale Infrastruktur.

MONTANOS ASSET-MANAGEMENT-ANSATZ

Im Fokus steht ein strategisches, langfristig ausgerichtetes Asset-Management mit dem Ziel, Stabilität, Transparenz und nachhaltige Wertentwicklung sicherzustellen. Schwerpunkte:

- Steuerung der operativen Performance durch enge Abstimmung mit dem Mieter
- Optimierung der Ertragslage sowie Entwicklung fundierter, langfristiger Handlungs- und Investitionsstrategien
- Ganzheitliches technisches und kaufmännisches Asset-Management mit Fokus auf Wertsteigerung, Kostenoptimierung und vorausschauende Instandhaltungsplanung
- Sicherstellung von ESG- und regulatorischer Compliance zur Risikominimierung sowie zur langfristigen Sicherung der Werthaltigkeit

DER MONTANO-STYLE: INDIVIDUELL, UNTER- NEHMERISCH, OPERATIV

Im Vordergrund steht nicht die kurzfristige Realisierung von Wertsteigerungen, sondern eine langfristige, strategisch fundierte Wertentwicklung. Entsprechend liegt der Fokus auf:

- Stabilen, planbaren Erträgen
- Professioneller Eigentümervertretung
- Transparente Steuerung über die gesamte Haltedauer



„Ein Individualmandat ist kein Produkt, sondern eine Verantwortung: Es entsteht Wert, wenn Eigentümerinteressen, Nutzerbedürfnisse und langfristige Steuerung konsequent zusammengeführt werden.“

Rene Sellner

Head of Fund Management



MESSBARE EFFEKTE DER MONTANO-STRATEGIE

>6,0 % p.a.

Zielausschüttung

FAZIT

Der Erwerb des Objekts „Am Brill“ steht exemplarisch für Montanos Ansatz, langfristig orientierte Individualmandate mit aktivem Asset-Management umzusetzen. Die Kombination aus stabilen, inflationsgeschützten Cashflows, einem bonitätsstarken öffentlichen Nutzer und einer zentralen Innenstadtlage bildet die Grundlage für ein risikoarmes und zugleich zukunftsfähiges Investment. Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit steht eine strategische Steuerung des Assets über den gesamten Haltedauerzyklus.



ZUKUNFTSSICHERES CORE-PLUS-INVESTMENT DURCH GEZIELTE ESG-MASSNAHMEN

INVESTMENT SNAPSHOT

OBJEKT Büroimmobilie „Station West“

STANDORT Mainz – direkt gegenüber dem Hauptbahnhof

INVESTITIONSANSTZ Core-Plus

MIETFLÄCHE ca. 12.500 m²

ANKAUF 2025

INVESTOR Beyond Real Estate Holding

INVESTMENT RATIONALE

Wert entsteht nicht nur durch Repositionierung, sondern auch durch die gezielte Optimierung Cash-flow-stabiler Assets.

Beim „Station West“ identifizierte Montano ein Core-Plus-Investment mit planbarem Ertrag und zusätzlichem Wertentwicklungspotenzial:

- Erstklassige, innerstädtische Lage mit maximaler Sichtbarkeit
- Nahezu voll vermietetes Objekt mit langfristigen Mietern der öffentlichen Hand, die 72 % der Mieteinnahmen generieren
- Gute Gebäudesubstanz mit hoher Flexibilität der Flächen
- Zusätzliche Wertentwicklungspotenziale durch gezielte ESG-Maßnahmen und aktives Mietmanagement
- Attraktiver Ankaufrispreis

MONTANOS STRATEGIE

Montanos Investment- und Asset-Management-Expertise, angewendet auf ein Core-Plus-Büro-objekt:

Cashflow-Stabilisierung & Mietermanagement

- Aktive Betreuung langfristiger Ankermieter
- Sicherung bestehender Mietverhältnisse
- Verbesserung der Mieterstruktur

Gebäude & Nutzung

- Nutzung der hohen Flächenflexibilität
- Sicherstellung der langfristigen Drittverwendungsfähigkeit
- Kontinuierliche bauliche und funktionale Qualitätssicherung

Nachhaltigkeit & Zukunftsfähigkeit

- Identifikation und Umsetzung gezielter ESG-Maßnahmen
- Weiterentwicklung der energetischen Performance
- Stärkung der langfristigen Investitionsfähigkeit

DER MONTANO-STYLE: AKTIVES ASSET-MANAGEMENT

Wert entsteht durch Umsetzung:

- Klare Governance-Strukturen
- Enge Zusammenarbeit mit Investor, Mietern und Beratern
- Proaktives Asset- und Mietvertragsmanagement
- Fokus auf Stabilität, Transparenz und langfristige Wertentwicklung



„Ein Core+-Asset bleibt nur dann stark, wenn man es aktiv weiterentwickelt – Stabilität ist der Ausgangspunkt, nicht das Ziel.“

Julius Falcinelli
Executive Director



MESSBARE EFFEKTE DER MONTANO-STRATEGIE

>9% p.a.

Cash-on-Cash

FAZIT

Das „Station West“ steht exemplarisch für Montanos Fähigkeit, auch in stabilen Marktphasen und bei Core-Plus-Assets unternehmerischen Mehrwert zu schaffen. Durch präzise Analyse, aktives Asset-Management und gezielte ESG-Maßnahmen wird ein bereits starkes Fundament weiter gefestigt und zukunftssicher aufgestellt.



VALUE CREATION DURCH REPOSITIONIERUNG

INVESTMENT SNAPSHOT

OBJEKT Bürokomplex „Pier 81“

STANDORT Hamburg, City Süd

INVESTITIONSANSATZ Value-Add

MIETFLÄCHE ca. 8.500 m²

ANKAUF 2025

INVESTOR Berufsständisches Versorgungswerk

INVESTMENT RATIONALE

Der Ankauf von „Pier 81“ erfolgte als Off-Market-Transaktion. Montano identifizierte ein Value-Add-Investment mit starkem Wertsteigerungspotenzial bei gleichzeitiger „Downside Protection“:

- Attraktive Ankaufsgemeinschaft aufgrund des Marktumfeldes an einem attraktiven Standort
- Solides, freistehendes Gebäude mit hervorragender Sichtbarkeit, flexiblen Grundrissen und nachgefragten Flächengrößen in direkter Was-serlage mit eigenem Bootsanleger
- Nachhaltiges Mietniveau ermöglicht ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

BUSINESS PLAN

Der Business-Plan berücksichtigt verschiedene Wertsteigerungshebel:

Repositionierung und Vermietung

- Abbau des Leerstands durch gezielte Neuposi-tionierung und Vermarktung
- Aktivierung der Außenflächen
- Umnutzung von Flächen und Anpassung der Konzepte an aktuelle Nutzerbedürfnisse

Bauliche und funktionale Aufwertung

- Modernisierung von Fassade, Eingangs- und Lobbybereichen
- Verbesserung der Aufenthaltsqualität
- Markenbildung und Verbesserung des Bekannt-heitsgrades

Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit

- Umsetzung gezielter ESG-Maßnahmen
- Verbesserung der ökologischen Kennzahlen wie der Energieeffizienz und dem CO₂-Ausstoß

Wie bei allen Investments denkt Montano Wertstei-gerung ganzheitlich: wirtschaftlich, baulich und nachhaltig. Der Business-Plan unterstellt Investitio-nen von mehr als EUR 4 Mio. in den ersten drei Jah-ren und eine Steigerung der Miete von rund 32 % im gleichen Zeitraum.

WAS MONTANO AUSZEICHNET, IST DIE OPERATIVE UMSETZUNG:

- Klare Maßnahmenplanung
- Konsequente operative Steuerung
- Enge Zusammenarbeit mit allen Projekt-partnern
- Fokus auf messbare Ergebnisse statt Konzepte



„Value Add bedeutet für uns: Chancen früh erkennen, klar pla-nen und dann mit operativer Prä-zision liefern.“

Andrea Lieberherr
Senior Manager



MESSBARE EFFEKTE DER MONTANO-STRATEGIE

>12% IRR

ohne Fremdfinanzierung

FAZIT

Der Case „Pier 81“ steht exemplarisch für Montanos unternehmerischen Ansatz. Entscheidend ist dabei nicht allein die Strategie, sondern deren konsequente operative Umsetzung. Auf diese Weise gelingt es Montano, Immobilien nachhaltig neu zu positionieren, Risiken zu reduzieren und Werte mess-bar zu steigern. Montano investiert mit Überzeugung, handelt unternehmerisch und schafft langfristigen Mehrwert, auch über unterschiedliche Marktzyklen hinweg.



ERFOLGREICHE TRANSFORMATION DURCH INTEGRIERTES ASSET-MANAGEMENT

INVESTMENT SNAPSHOT

ASSET Gewerbe- und Logistikimmobilien

STANDORT Garching bei München

ASSETKLASSE Light Industrial / Logistik

ANKAUF 2022

INVESTOR The Carlyle Group

AUSGANGSSITUATION / MANDAT

Die Liegenschaften in der Dieselstraße 18–22 in Garching befanden sich beim Ankauf in einem deutlich unterdurchschnittlichen Zustand. Das über Jahre vernachlässigte Asset wies erhebliche technische, bauliche und wirtschaftliche Defizite auf und verfügte weder über eine klare Vermietungsstrategie noch über ein aktives Bestands- und Instandhaltungsmanagement. Mit dem Ankauf im Jahr 2022 übernahm Montano das Asset-Management mit dem Ziel, ein institutionelles Investmentprodukt zu schaffen.

HERAUSFORDERUNGEN

Objektseitig bestanden Baumängel, ein hoher Instandhaltungsstau sowie eine ineffiziente Mieterstruktur mit elf kleinteiligen Verträgen. Die Mieten waren teils deutlich unter Marktniveau, langfristige Verträge fehlten und die Immobilie war für bonitätsstarke Nutzer nur begrenzt attraktiv.

MONTANOS WERTENTWICKLUNGSSTRATEGIE

Statt punktueller Einzelmaßnahmen verfolgte Montano einen ganzheitlichen Asset-Management-Ansatz, der technische Repositionierung, aktive Vermietung und strukturelle Optimierung miteinander verzahnte.

Insgesamt wurden EUR 4,33 Mio. in CapEx-Maßnahmen investiert, darunter die Umstellung der Heizung auf eine Hybridlösung, die Erneuerung der Gebäudehülle, umfangreiche HLSK- und Elektroarbeiten, die Einführung einer Gebäudeautomation sowie die Umsetzung eines neuen Brandschutzkonzepts.

Parallel wurde eine klare Vermietungsstrategie entwickelt, die Mieteranzahl mit bonitätsstarken Mietern von 11 auf 7 reduziert.

ERGEBNIS

- Vollvermietung wesentlicher Objektteile erreicht; verbleibender Leerstand nur 6 %
- Mietsteigerungen gegenüber Ankauf:
 - bis zu +91 % in Teilobjekten
- Neuvermietungen zu marktgerechten Konditionen
- Positive Wertentwicklung erwartet durch erfolgreiche Vermietung, technische Repositionierung und strukturelle Stabilisierung
- Stranding-Risiko deutlich reduziert; neuer Stranding-Zeitpunkt nach 2035



„Nachhaltige Wertschöpfung beginnt dort, wo technische Sanierung, Vermietungslogik und aktives Management zu einem stimmigen Ganzen werden.“

Angelina Hortig
Associate



STEIGERUNG DER DURCHSCHNITTlichen MIETE UM

91%

Gebäude I+ II

REDUKTION DER MIETER VON

11 auf 7

FAZIT

Der Case Dieselstraße 18–22 zeigt exemplarisch Montanos Asset-Management-Kompetenz: Wertschöpfung entsteht dort, wo technische Substanz, wirtschaftliche Logik und aktives Management konsequent zusammengeführt werden. Aus einem vernachlässigten, gestrandeten Asset wurde innerhalb weniger Jahre eine nahezu vollvermietete, technisch modernisierte und langfristig investitionsfähige Logistikimmobilie.

2025 IM ÜBERBLICK

Die Highlights des vergangenen Jahres

Jan.

Übernahme eines Asset-Management-Mandats

Im Januar 2025 übernahm Montano ein weiteres Asset-Management-Mandat für einen internationalen Investor. Der Fokus liegt auf der aktiven Steuerung des Portfolios mit dem Ziel, laufende Erträge zu sichern, Wertpotenziale zu heben und das Investment strategisch für kommende Marktphasen auszurichten.

März

Erwerb des „iTaun“ in München

Mit dem Ankauf des Bürokomplexes „iTaun“ in München erweiterte Montano das Portfolio um ein Core-Plus-Investment in attraktiver Münchner Lage. Das Objekt zeichnet sich durch stabile Erträge, einen bonitätsstarken Nutzer sowie zusätzliche Entwicklungs- und Flexibilisierungspotenziale aus.

April

„Station West“, Mainz

Die Büroimmobilie „Station West“ in Mainz steht für aktives Asset-Management in zentraler Innenstadtlage. Durch gezielte Maßnahmen in den Bereichen Vermietung und ESG stärkt Montano die Ertragsstabilität und langfristige Drittverwendungsfähigkeit des Objekts.

„Pier 81“, Hamburg

Mit „Pier 81“ in Hamburg setzte Montano ein Value-Add-Investment mit klar definiertem Businessplan um. Repositionierung, bauliche Maßnahmen und ESG-Initiativen bilden die Grundlage für eine nachhaltige Wertsteigerung des Standorts.

Dez.

„Elisé“, Düsseldorf

Der Erwerb der Büroimmobilie „Elisé“ in Düsseldorf verbindet laufende Cashflows mit langfristigem Entwicklungspotenzial. Montano verfolgt einen aktiven Managementansatz mit Blick auf ESG-Optimierung und zukünftige Repositionierungsoptionen im dynamischen Umfeld der Friedrichstraße.

„Celonis-Campus“, München – langfristige Neuvermietung und Campusbildung

Mit der langfristigen Neuvermietung an „Celonis“ am historischen Gründungsstandort in München realisierte Montano eine strategische Neupositionierung des Objekts. Die Entwicklung eines innerstädtischen Campus stärkt die Standortqualität, sichert stabile Erträge und erhöht nachhaltig den Objektwert.

Dez.

Logistikvermietung in Garching

Am Logistikstandort Garching erzielte Montano durch aktives Vermietungsmanagement einen erfolgreichen Mietvertragsabschluss. Dies unterstreicht die Kompetenz von Montano, auch im Logistiksektor erfolgreich zu agieren.

2025

Soziale Infrastruktur: Ankauf einer Schule in Bremen

Mit dem Ankauf der Schulimmobilie „Am Brill“ in Bremen hat Montano ein langfristig ausgerichtetes Individualmandat im Bereich Soziale Infrastruktur aufgelegt. Das Objekt ist vollständig vermietet und lässt planbare Erträge erwarten und ist damit ein optimales erstes Objekt für eine nachhaltige Investmentstrategie..

OPERATIVE STÄRKE IN EINEM HERAUSFORDERNDEM MARKTUMFELD

Montano konnte die aktiv betreuten Assets auf EUR 1,9 Mrd. ausbauen. Ein Transaktionsvolumen von rund EUR 135 Mio. steht für eine selektive Investmentstrategie in einem weiterhin zurückhaltenden Marktumfeld. Trotz rückläufiger Märkte stieg die Zahl der verwalteten Objekte auf mehr als 50 und unterstreicht die Stärke des Asset-Management-Teams.



„2026 fokussieren wir uns auf selektive Investitionen in Büro, Logistik und Einzelhandel, bauen unser Public-Sector-Portfolio weiter aus und nutzen die Chancen im Asset-Management – um in einem anspruchsvollen Umfeld nachhaltig zu wachsen.“

Sebastian Schöberl

Founder und Managing Partner von Montano Real Estate

FOKUSTHEMEN 2026



LOGISTIK

Logistikimmobilien zählen weiterhin zu den attraktivsten Investmentobjekten. Getrieben durch E-Commerce, Near- und Reshoring sowie steigende Anforderungen an resiliente Lieferketten bleibt die Nachfrage nach modernen, ESG-konformen Logistikflächen hoch und somit auch das Potenzial für Mietwachstum. Begrenztes Flächenangebot, langfristige Mietverträge und bonitätsstarke Nutzer sorgen für stabile Cashflows und nachhaltige Wertentwicklung – insbesondere bei gut angebundenen Standorten und Last-Mile-Objekten.



BÜRO

Der Büromarkt differenziert sich weiter. Während nicht zukunftsfähige Bestände unter Druck stehen, bieten hochwertige, flexible und ESG-konforme Büroimmobilien in guten Lagen selektive Investmentchancen. Im Fokus stehen Objekte mit guter Anbindung, Entwicklungspotenzial, klarer Drittverwendbarkeit und aktivem Asset-Management-Ansatz, um sie langfristig markt- und nutzerfähig zu positionieren.



PUBLIC SECTOR

Investments im Public Sector und in der sozialen Infrastruktur bieten langfristig stabile, indexierte Erträge bei geringem Mietausfallrisiko. Die Nachfrage nach geeigneten Immobilien für öffentliche Nutzer bleibt hoch. Der gezielte Ausbau dieses Portfolios stellt einen stabilisierenden Baustein dar und ergänzt renditeorientierte Investments sinnvoll.



EINZELHANDEL

Der Einzelhandel bleibt selektiv attraktiv. Insbesondere lebensmittelgeankerte Objekte, Fachmarkt- und Nahversorgungszentren profitieren von stabiler Grundnachfrage und hoher Frequenz. Diese Segmente sind weitgehend resistent gegenüber dem Online-Handel und bieten verlässliche Erträge und langfristige Relevanz.



SELEKTIVE INVESTITIONEN

Über alle Assetklassen hinweg verfolgen wir einen konsequent selektiven Ansatz. Investiert wird dort, wo Qualität, Lage, ESG-Potenzial und aktives Management nachhaltige Wertsteigerung ermöglichen. Marktverwerfungen eröffnen gezielt Chancen in Core-Plus- und Value-Add-Strategien – mit klarer Investmentstory und langfristigem Fokus.

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).



NACHHALTIGE WERTSTEIGERUNG DURCH AKTIVES IMMOBILIENMANAGEMENT

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil der Investmentstrategie von Montano. Gemeinsam mit unseren Investoren verfolgen wir das Ziel, Immobilien langfristig wirtschaftlich erfolgreich und gleichzeitig zukunftsfähig zu entwickeln.

Als aktiver Asset-Manager konzentrieren wir uns darauf, Bestandsimmobilien gezielt weiterzuentwickeln und deren ökologische und wirtschaftliche Performance nachhaltig zu verbessern.

UNSER ESG-ANSATZ BASIERT AUF FOLGENDEN GRUNDPRINZIPIEN:



INTEGRATION

Nachhaltigkeitsaspekte werden systematisch in Investment- und Managemententscheidungen integriert.



TRANSFORMATION

Durch Modernisierung und aktives Asset-Management entwickeln wir Immobilien nachhaltig weiter.



MESSBARKEIT

Klare Analysen und Kennzahlen ermöglichen Transparenz über Fortschritte und Risiken.



ENVIRONMENTAL

INTEGRATION VON ESG IN DEN INVESTMENTPROZESS

Nachhaltigkeitsaspekte werden bei Montano bereits im Ankaufsprozess berücksichtigt. Ergänzend zur technischen und wirtschaftlichen Due Diligence führen wir eine strukturierte **ESG-Due-Diligence** durch.

Dabei analysieren wir unter anderem:

- Energieverbrauch und Emissionsprofil der Immobilie
- technische Modernisierungspotenziale
- regulatorische Anforderungen und Risiken
- langfristige Nutzungsfähigkeit und Marktposition

Die Ergebnisse werden in einer **ESG-Scorecard** zusammengeführt. Nur Objekte, die eine definierte Mindestbewertung erreichen und ein klar erkennbares Entwicklungspotenzial aufweisen, kommen für eine Investition infrage.

Auf dieser Grundlage entwickeln Investment- und Asset-Management-Team gemeinsam eine **objekt-spezifische ESG-Entwicklungsstrategie**, die während der Haltedauer konsequent umgesetzt wird.

Typische Maßnahmen umfassen beispielsweise:

- energetische Modernisierung der Gebäude
- Optimierung von Heiz- und Kühlsystemen
- Einsatz nachhaltiger Materialien bei Refurbishments
- Verbesserung der Aufenthaltsqualität für Nutzer

So verbinden wir ökologische Verbesserungen mit langfristiger Wertsteigerung.

KLIMARISIKEN UND DEKARBONISIERUNG

Ein wichtiger Bestandteil unseres ESG-Ansatzes ist die Analyse langfristiger Klimarisiken und regulatorischer Entwicklungen.

Für unsere Immobilienportfolios führen wir sogenannte Stranded-Asset-Analysen durch. Diese untersuchen, inwieweit Gebäude langfristig mit den erwarteten Dekarbonisierungspfaden kompatibel sind.

Dabei betrachten wir unter anderem:

- Treibhausgasemissionen der Gebäude
- zukünftige Energieanforderungen
- erwartete Modernisierungskosten
- regulatorische Entwicklungen

Auf Basis dieser Analysen entwickeln wir objektspezifische Dekarbonisierungspfade bis 2050 und berücksichtigen notwendige Investitionen frühzeitig in der Asset-Strategie.

So lassen sich potenzielle Risiken frühzeitig erkennen und gezielt adressieren.

SOCIAL &
GOVERNANCE



MENSCHEN ALS
SCHLÜSSEL ZUM
ERFOLG

Der langfristige Erfolg von Montano basiert auf einem engagierten und interdisziplinären Team. Unser Arbeitsumfeld ist geprägt von gegenseitigem Respekt, klaren Strukturen und offener Kommunikation.

Wir fördern Diversität, Chancengleichheit und die persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden. Ein international geprägtes Team und unterschiedliche fachliche Hintergründe tragen wesentlich zu unserer Unternehmenskultur bei.

Regelmäßige Schulungen in den Bereichen Nachhaltigkeit, Compliance und Immobilienmanagement unterstützen die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Teams.

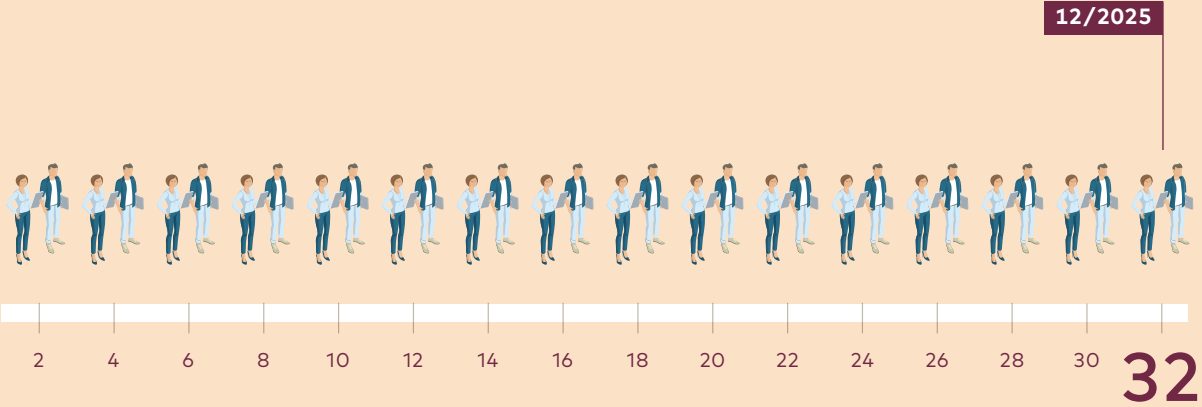
Als wachsendes Unternehmen legen wir großen Wert auf eine partnerschaftliche und verantwortungsvolle Unternehmenskultur, die langfristigen Erfolg ermöglicht.



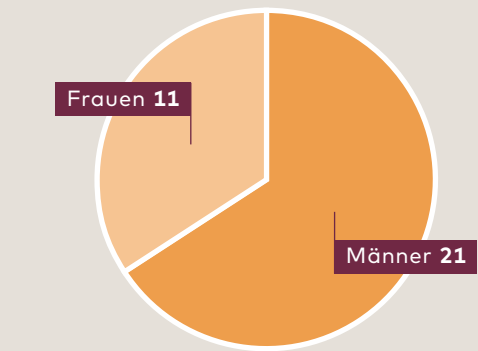
„Was Montano besonders macht, ist die offene und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Jeder bringt seine Perspektive ein – und genau daraus entstehen die besten Ideen für nachhaltige Lösungen.“

Nima Peyravi
Associate

ANZAHL DER MITARBEITENDEN

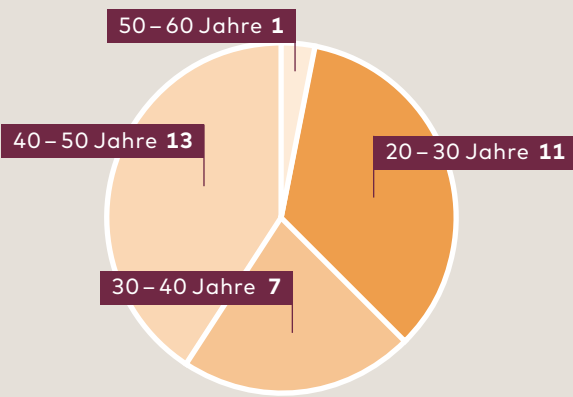


FRAUENQUOTE



34 %
zum 31.12.2025

ALTERSSTRUKTUR



Ø 12,3 Jahre Berufserfahrung
Ø 4,5 Jahre bei Montano



MITARBEITENDE MIT INTERNATIONALER
ERFAHRUNG IN STUDIUM UND BERUF

88 %

AUSBLICK

Auch 2026 bleibt Montano seinem klaren Kurs treu: Fokus auf Qualität, Resilienz und aktives Management in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld. Im Zentrum stehen Logistikimmobilien mit nachhaltigen Cashflows, hochwertige Büroobjekte mit Entwicklungspotenzial und Repositionierungspotenzial sowie selektive Investments im Einzelhandel.

Parallel baut Montano sein Engagement im Public Sector und in der Sozialen Infrastruktur gezielt weiter aus und schafft damit langfristig stabile, indexierte Erträge.

Über alle Assetklassen hinweg verfolgt Montano einen konsequent selektiven Ansatz – mit klarer Investmentstory, starkem ESG-Fokus und dem Anspruch, durch aktives Asset-Management nachhaltige Werte für Investoren und Nutzer zu schaffen.

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

BILDNACHWEIS

Studio Carina Rabeian
Michael Schöberl
Montano Real Estate GmbH
Getty Images Deutschland GmbH, München
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: Juni 2026

MÜNCHEN

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