



Investa Real Estate in Zahlen

TRACK RECORD DEVELOPMENT

186

REALISIERTE PROJEKTE

3 Mio.

FLÄCHE (M²)

7 Mrd.

BAUVOLUMEN (€)

TRACK RECORD INVESTMENT

110

PROJEKTE

500.000

GESAMTFLÄCHE (M²)

2 Mrd.

ASSETS UNDER
MANAGEMENT (€)

SERVICES

20%

KOSTENSENKUNG
DURCH NUTZUNGS-
GESTEUERTES
ENERGIEMANAGEMENT

2 Mio.

MELDUNGEN VON
SENSOREN WERDEN
PRO JAHR IN UNSEREN
LEITSTELLEN
VERARBEITET

25%

HÖHERE FLÄCHEN-
NUTZUNG DURCH
INNOVATIVE
BUCHUNGS- UND
ANALYSEMÖGLICH-
KEITEN

PROPTECH

> 12,5%

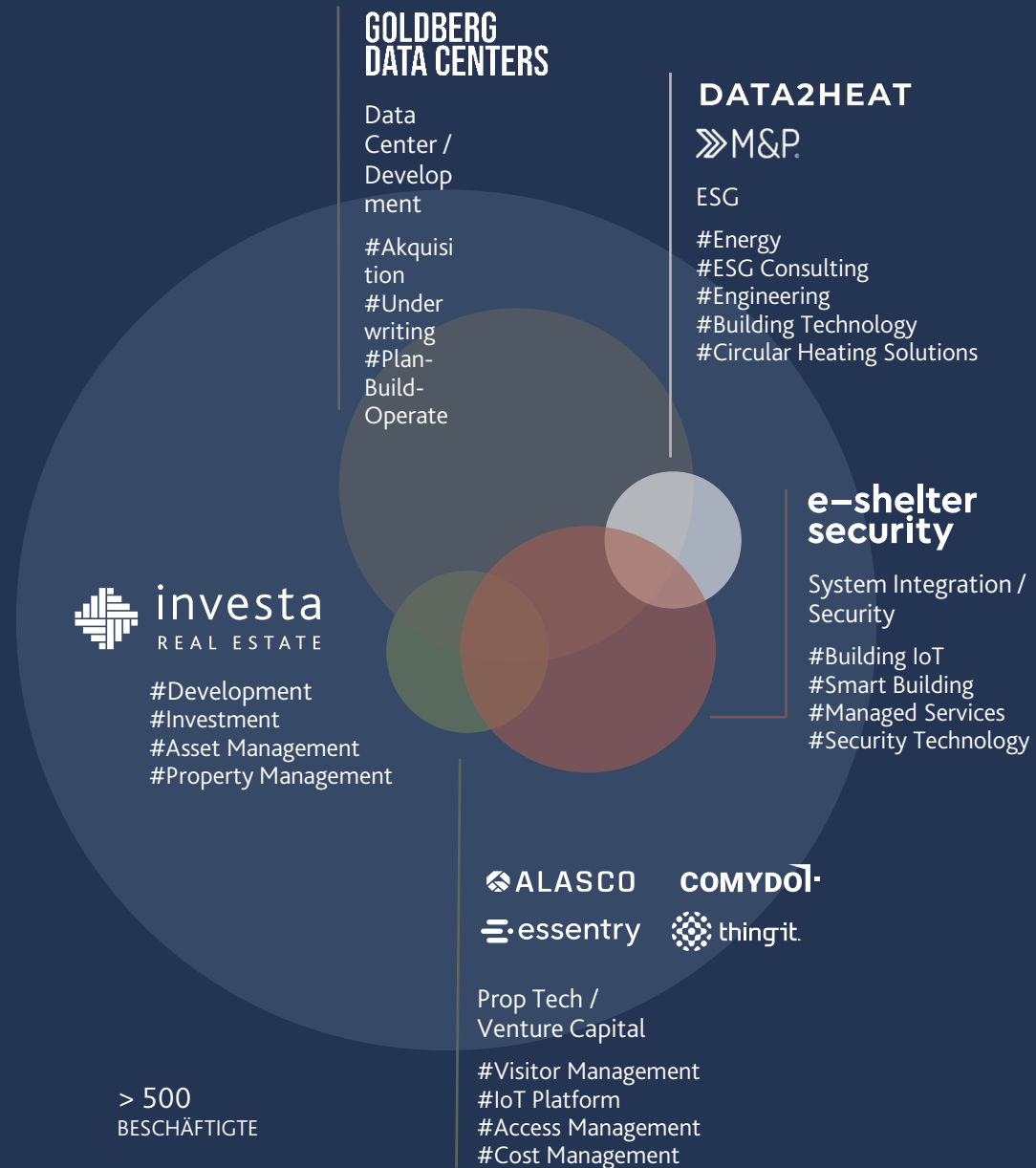
DEUTSCHER DAX-
FIRMEN WERDEN IN
IHREN DIGITALI-
SIERUNGS- UND
NACHHALTIGKEITS-
ZIELEN UNTERSTÜTZT

> 100.000

AKTIVE NUTZER

1 Mio.

DIGITALISIERTE
FLÄCHE (M²)



Geschäftsbereiche



REAL ESTATE DEVELOPMENT

- Creative Offices
- Data Centers
- Hospitality
- Life Sciences
- Residential

22

Projekte
in Entwicklung

336.000

Gesamtfläche (m²)

7 Mrd.

Bauvolumen (€)

INVESTMENT, PORTFOLIO UND ASSET MANAGEMENT

- Asset und Property Management für internationale Finanz- und Immobilieninvestoren (z.B. Union Investment)
- Family Offices
- Bilanzielles Portfolio

120

Assets under
Management

>500.000

Gesamtfläche (m²)

>2 Mrd.

Assets under
Management (€)

TECHNOLOGIE, SERVICES & BETRIEB

- Data Center Security
- Sicherheitstechnik
- Smart Building
- M&P Engineering
- Data2Heat

20%

Verbrauchsgesteuertes
Energiemanagement
Einsparungen

2 Mio.

Meldungen von
Sensoren pro Jahr

25%

Verbesserte Raumnutzung durch
innovative Buchungs- und
Analysemöglichkeiten



INVESTA CAPITAL MANAGEMENT

DIE ICM ENTWICKELT NEUE INVESTITIONSMODELLE FÜR INSTITUTIONELLE INVESTOREN.

16_{FTE}

MANAGED ASSETS

> Vol. 1 € Mrd.
Assets under Managment

20
Objekte

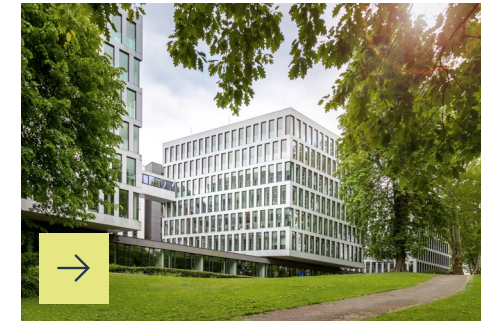
> 65 € Mio
Miete pro Jahr

> 416.000 m²
Mietfläche

STANDORTE

2 Büros

Frankfurt | München



TÄTIGKEIT

Als integrierter Dienstleister der Immobilienwirtschaft entwickelt die Investa Capital Management GmbH innovative Konzepte für Gewerbeportfolios für institutionelle Investoren (z.B. Urban Campus Fonds Nr. 1 mit der Union Investment) und das Eigenbuch. Ein erfahrenes Team aus Fondsmanagern und Immobilienexperten erbringt alle Kernelemente des Fonds- und Portfolio-Managements.

FONDS MANAGEMENT

- Entwicklung einer Investment-Strategie
- Strukturierung des Fonds aufgrund regulatorischer, steuerlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen
- Erarbeitung eines Investitionsprofil sowie Senior Management und Controlling für das Portfolio
- Reporting zum Investor
- Risk Management auf Investorenebene

ASSET MANAGEMENT

- Entwicklung einer Investment-Strategie
- Strukturierung des Fonds aufgrund regulatorischer, steuerlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen
- Erarbeitung eines Investitionsprofil sowie Senior Management und Controlling für das Portfolio
- Reporting zum Investor
- Risk Management auf Investorenebene

INVESTA CAPITAL MANAGEMENT

SCHLANKE STRUKTUR MIT PROZESSEN
AUF INSTITUTIONELLEM NIVEAU.

16 FTE

MANAGED ASSETS

> Vol. 1 € Mrd.
Assets under Management

20
Objekte

> 65 € Mio
Miete pro Jahr

> 416.000 m²
Mietfläche

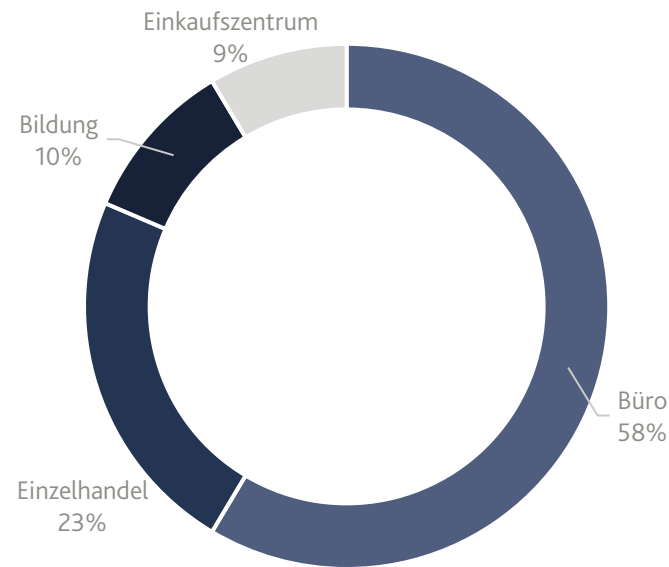
STANDORTE

2 Büros

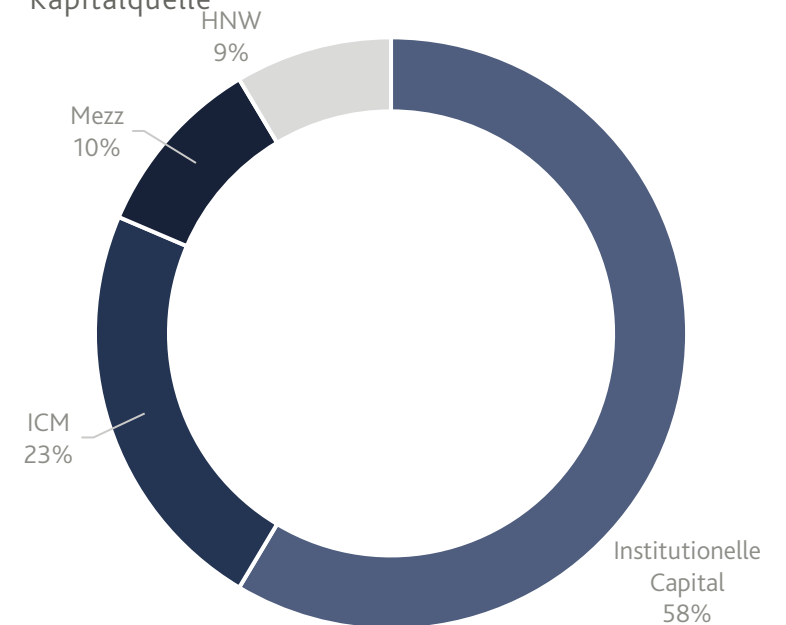
Frankfurt | München

Investiert über verschiedene Immobiliennutzungsarten und Risikoprofile hinweg.
Investiert in Form von Eigenkapital, Mezzanine-Kapital und/oder Fremdkapital –
sowohl mit eigenem Kapital als auch mit privatem Kapital Dritter (vermögende Privatpersonen,
Family Offices, Trusts) und institutionellem Kapital.

Assetklasse



Kapitalquelle



INVESTA CAPITAL MANAGEMENT

LEAN STRUCTURE WITH
INSTITUTIONAL GRADE
PROCESSES.

16 FTE

MANAGED ASSETS

> Vol. 1 € Mrd.
Assets under Managment

20
Assets

> 65 € Mio
Rent p.a.

> 416,000 sqm
Lettable area

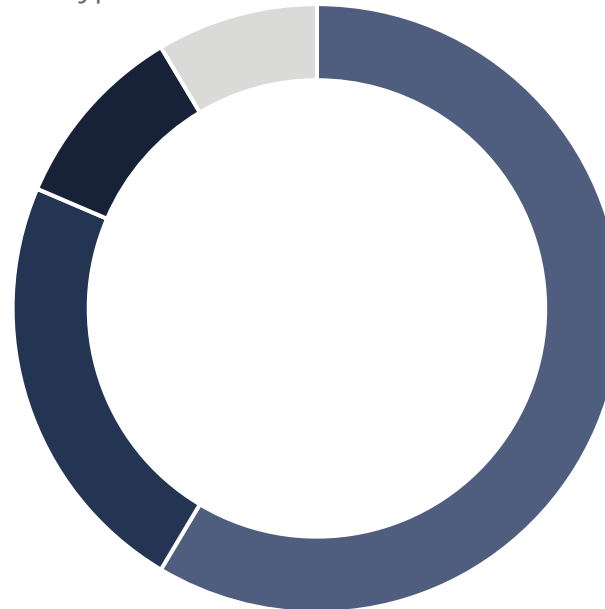
LOCATIONS

2 offices

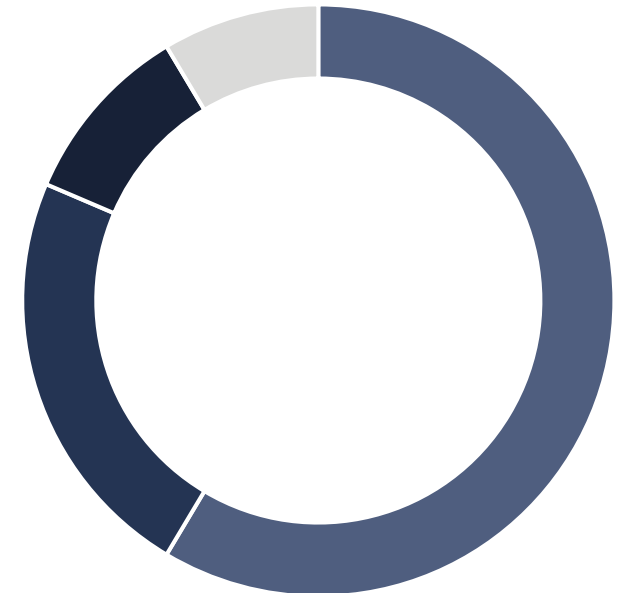
Frankfurt | Munich

invests in Real Estate across asset class and risk profiles
invests as Equity, Mezzanine and/or Debt with own capital as well as third party
private (High Net Worth Individuals, Family Offices, Trusts) and institutional capital

Asset Types



Source of Capital



INVESTA CAPITAL MANAGEMENT

DIE ICM ENTWICKELT NEUE INVESTITIONSMODELLE FÜR INSTITUTIONELLE INVESTOREN.

16_{FTE}

MANAGED ASSETS

> Vol. 1 € Mrd.
Assets under Management

20
Objekte

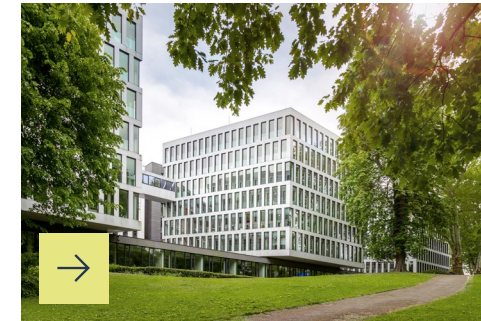
> 65 € Mio
Miete pro Jahr

> 416.000 m²
Mietfläche

STANDORTE

2 Büros

Frankfurt | München



TÄTIGKEIT

Als integrierter Dienstleister der Immobilienwirtschaft entwickelt die Investa Capital Management GmbH innovative Konzepte für Gewerbeportfolios für institutionelle Investoren (z.B. Urban Campus Fonds Nr. 1 mit der Union Investment) und das Eigenbuch. Ein erfahrenes Team aus Fondsmanagern und Immobilienexperten erbringt alle Kernelemente des Fonds- und Portfolio-Managements.

FONDS MANAGEMENT

- Entwicklung einer Investment-Strategie
- Strukturierung des Fonds aufgrund regulatorischer, steuerlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen
- Erarbeitung eines Investitionsprofil sowie Senior Management und Controlling für das Portfolio
- Reporting zum Investor
- Risk Management auf Investorenebene

ASSET MANAGEMENT

- Entwicklung und Umsetzung objektspezifischer Asset-Management-Strategien
- Erstellung und laufende Aktualisierung von Businessplänen, Budgets und Cashflow-Prognosen
- Steuerung von Vermietungs-, CapEx- und Wertsteigerungsmaßnahmen
- Koordination des Property Management sowie externer Dienstleister

NACHHALTIGE
WERTSTEIGERUNG,
KOSTENOPTIMIERUNG UND
HOHE MIETERZUFRIEDENHEIT.

15 FTE

MANAGED ASSETS

> Vol. 800 € Mio
Assets under Managment

15
Objekte

> 45 € Mio
Miete pro Jahr

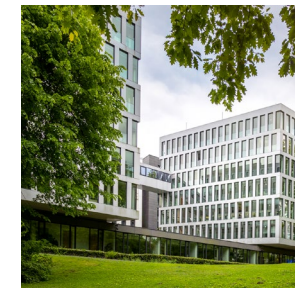
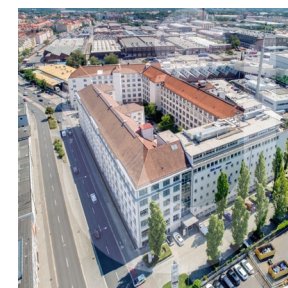
> 340.000 m²
Mietfläche

STANDORTE

8 Büros

**Frankfurt | München | Hamburg |
Dortmund | Nürnberg/Fürth | Bochum |
Konstanz**

Nachhaltige Wertsteigerung, Kostenoptimierung und
hohe Mieterzufriedenheit.



CAMPUS

- Hybride Flächennutzung
- Labor, Produktion & Büro unter einem Dach
- Vertikale & horizontale Integration

NACHHALTIG

- Ökologische, wirtschaftliche, soziale Nachhaltigkeit
- Intelligente Energie Konzepte
- Abwärme Nutzung

VERNETZT

- Gezielt konzipierte Multi-Tenant Strukturen
- Urbane, integrierte Standorte und Cluster
- Vernetzte Communities

Full Service Immobilien *Investment Boutique*

Investa deckt die Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft umfassend ab



DEVELOPMENT	ASSET MANAGEMENT	FONDS MANAGEMENT	PORTFOLIO MANAGEMENT	PROPERTY/ [FACILITY] MANAGEMENT
– Analyse des Marktes und des Objektes – Entwicklung eines Konzepts (technisch und wirtschaftlich) – Baurechtschaffung – Planung & Einholung einer Baugenehmigung – Vergabe von Bauleistungen, einschließl. Steuerung & Überwachung – Vermarktung	– Entwicklung & Umsetzung der Asset Strategie – Objekt konkretes Reporting & Controlling – Erstellen und Umsetzung des Werterhaltungsplanes – Rollierende Objektbewertung – Erstellen und Umsetzung der Vermietungsstrategie – An- / Verkauf von Objekten – Steuerung von PM-Dienstleistern	– Investment Strategie – Fondsstrukturierung (Regulatorisch, steuerlich, rechtlich etc.) – Festlegung / Monitoring Investitionsprofil sowie Controlling des Portfolios – Reporting zum Investor / Bank – Risk Management (Investor/ Fonds Level)	– Portfolio Strategie – Analyse und Bewertung des Portfolios auf Objektebene – Entwicklung/Implementierung der Investmentstrategie – Investmentzyklus (Zeitplan An-/ Verkauf) – Reporting standardisiert auf Investment Ebene/ Risk/ Management Fonds Level/ Portfolio Ebene – Research Portfolio Ebene	– Technisches und infrastrukturelles Facility Management – Kfm. Facility Management – Ganzheitliche Sicherheitsberatung – Errichtung der Sicherheitssysteme – Wartung und Instandhaltung sowie die dauerhafte Betreuung über die 24/7 besetzten Notruf- und Serviceleitstellen (NSL).

* incl. Investa Asset Services [Property Management]

Produkt Cluster



Equity

Fonds
Joint-Ventures
Co-Investment mit
Internationales Kapital
Institutionelle Anleger

Debt

Fonds
Joint-Ventures mit
Banken
Mezzanine
Family Offices

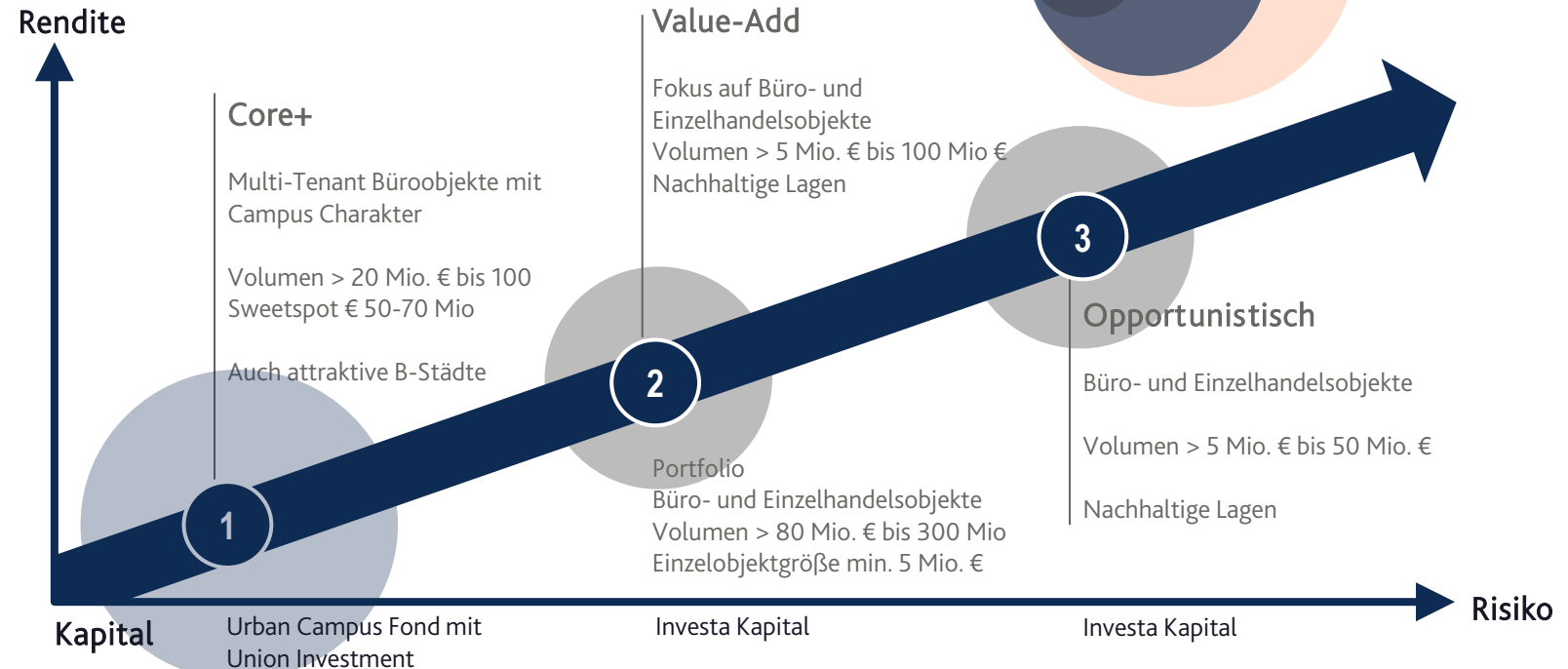
Special Situations / Workout

Übernahme von AM-Mandaten
Banken
Konkursverwaltern
Internationalen Investoren
ohne lokale Struktur

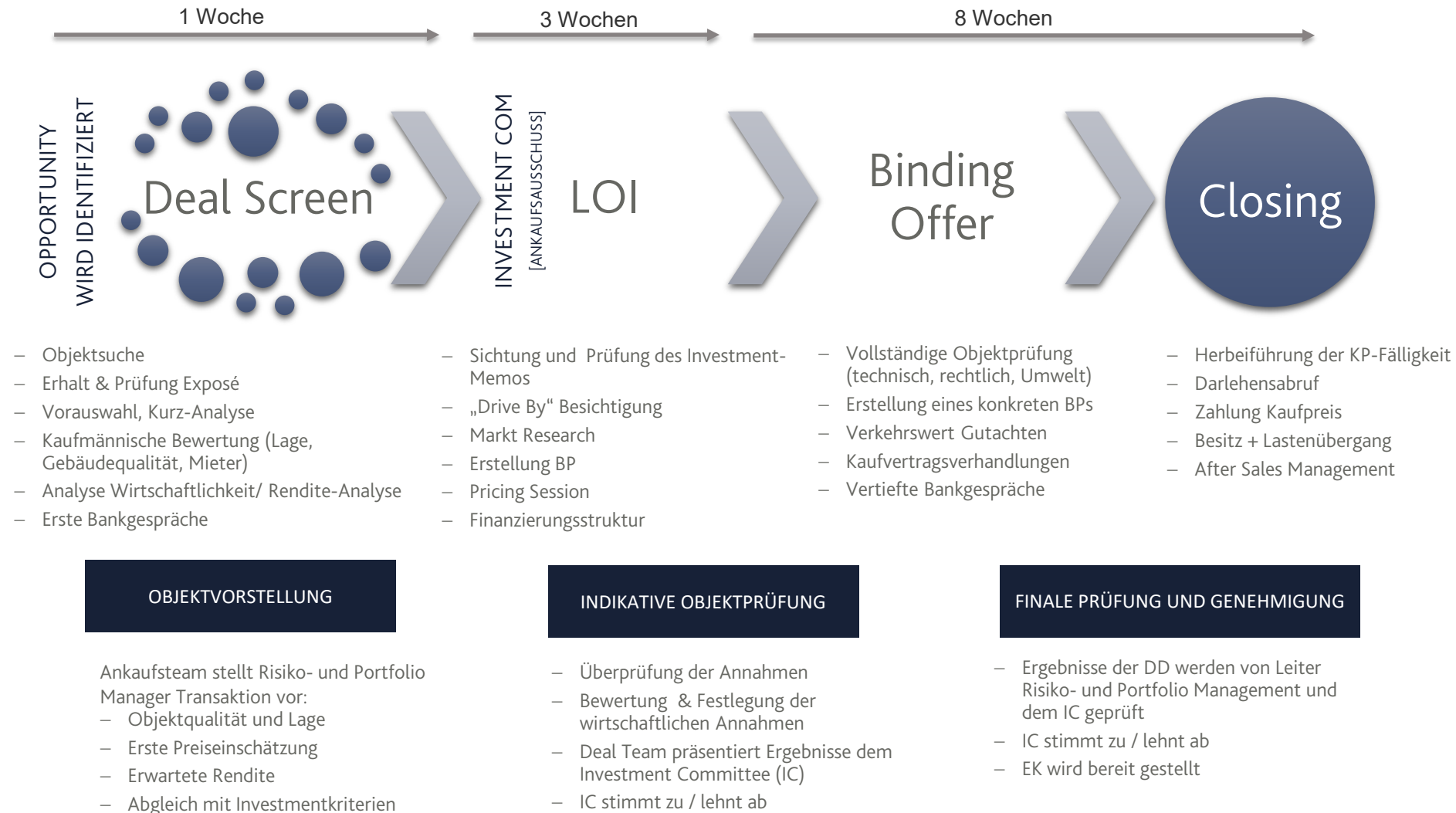
Akquisitionsprofil



Chancen/Risiken-Klassifizierung von Investments
- Investa kann alle Cluster bedienen



Strukturierter Investitionsprozess



Investment & Underwriting

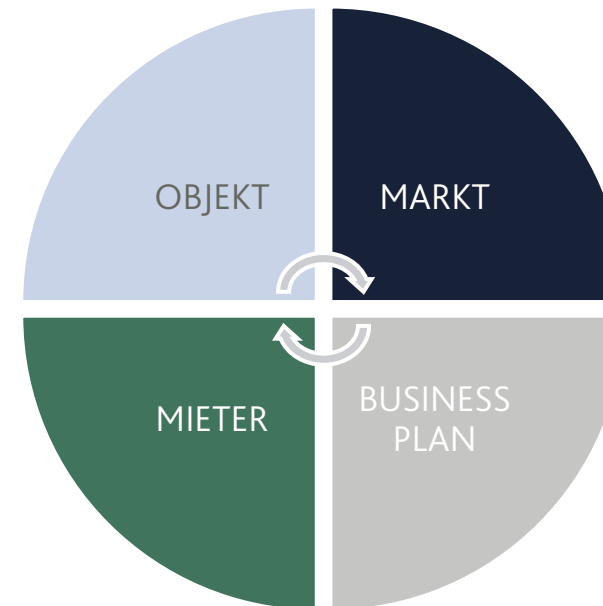


OBJEKT

- Besichtigung
- Einschätzung Umfeld
- Untersuchungen von Dienstleistern:
 - Technisch, rechtlich, steuerlich/finanziell + Umwelt DD
- Einschätzung Objektzustand und Investitionsbedarf/ Instandhaltungsstau

MIETER

- Analyse Mietverträge
- Bewertung Mieterreputation
- Überprüfung Zahlungsfähigkeit Mieter
- Detaillierte Einschätzung Verlängerungswahrscheinlichkeit



MARKT

- Analyse Miet- & Investmentmarkt
- Lokale Marktanalyse
 - Demographie
 - Nutzung von lokalen Maklern und anderen Marktteilnehmer
 - Eigenes Marktwissen
- Überprüfung von Tendenzen im Markt bzgl. Mietprognose, Leerstandszahlen, Konkurrenzanalyse, Neubautätigkeit

BUSINESS PLAN

- Erstellung Strategie und BP
- Festlegung Annahmen für Marktmiete, Leerstandszeit und Investitionsbedarf
- Validierung der wirtschaftlichen Annahmen mit Maklern und anderen Dienstleistern
- Cashflow / Bewertung / NOI-Audit

DETAILLIERTER UND KONKRETER BP

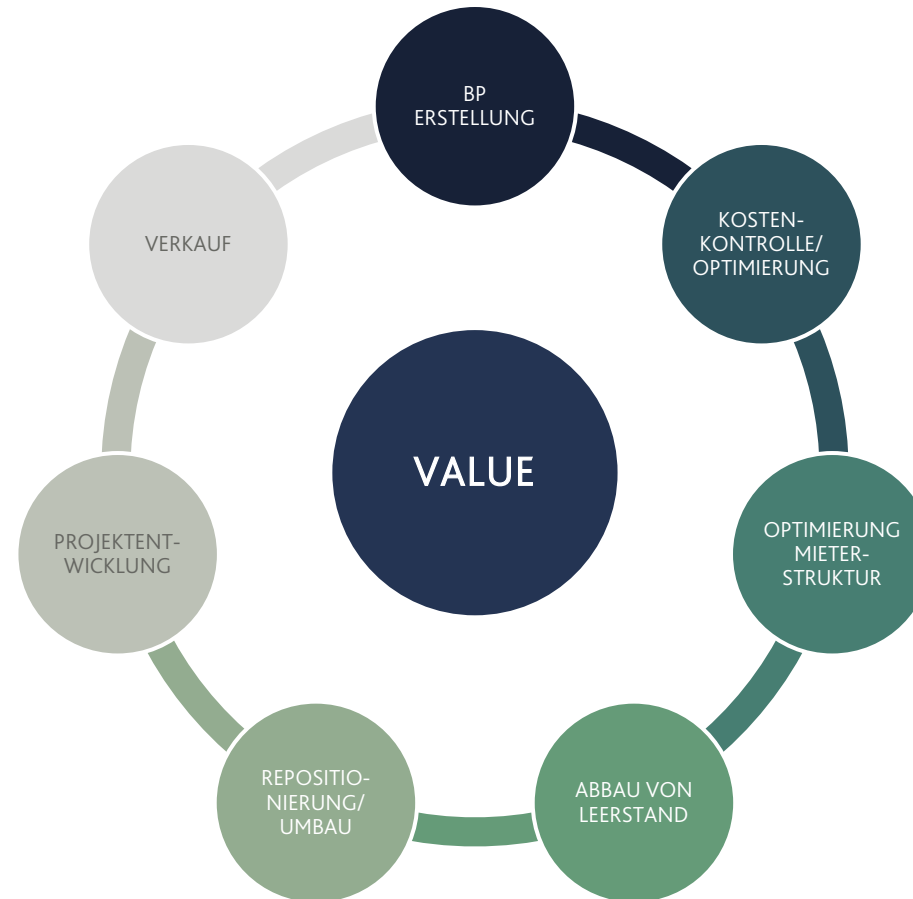
- Performance-Ziele und Milestones
- Objektkennzahlen und Vergleichswerte
- Rollierende Bewertung
- Rollierendes Monitoring von Risiken

MANAGEMENT VON DIENSTLEISTERN

- Property / Facility Management
- Makler
- Bauunternehmer
- Architekten und Fachplanern
- Rechtsberater

ERFAHRENES TEAM

- 15 Asset Manager
- Mehr als ø 10 Jahre Erfahrung
- Interdisziplinäres Team



Senior Management Team – Capital Management

Senior Management mit langjährigem institutionellem Hintergrund.

Eingespieltes Führungsteam mit über 20 Jahren gemeinsamer erfolgreicher Zusammenarbeit.

RAINER
THALER



- 30 Jahre Erfahrung
- 14 Jahre bei Investa Holding, vor 12 Jahren Investa Capital gegründet
- € 7 Mrd. Investment Track Record
- Geschäftsführer GE Capital Real Estate Deutschland
- Verantwortete über € 18 Mrd. Vermögenswerte bei GE Capital, Sireo Real Estate und Deutscher Telekom
- Studierte Rechtswissenschaften und Betriebswirtschaft an den Universitäten Würzburg, Bonn und Berlin sowie an der WHU - Otto Beisheim School of Management.

MICHAEL
GILLMANN



- 20+ Jahre Erfahrung
- Vor 12 Jahren Investa Capital gegründet
- Head of Investment & Asset Management
- € 3 Mrd. Investment Track Record
- Verantwortete € 3 Mrd. Vermögenswerte bei GE Capital
- Legal Counsel GE Capital RE Germany
- Anwalt beim Rechtsanwaltskanzlei Pöllath + Partner
- Studierte Rechtswissenschaften an der Johannes-Gutenberg Universität in Mainz

CRISTINA
BÄPPLER



- 25+ Jahre Erfahrung
- Vor 12 Jahren Investa Capital gegründet
- Head of Risik & Portfolio Management
- € 4,5 Mrd. Investment Track Record
- Verantwortete € 3 Mrd. Vermögenswerte bei GE Capital
- Cushman & Wakefield / Healey & Baker im Bereich Bewertung und Corporate Services
- Studierte Betriebswirtschaft an der European Business School (ebs), ist Immobilienökonomin (ebs) und Chartered Surveyor

Unser Team

Ein interdisziplinäres Team aus
über 30 Immobilienspezialisten
mit ø 10 Jahren Erfahrung.

Erfolgreiche Asset- und
Investmentmanager mit Fokus
auf Gewerbeimmobilien in
Deutschland.

Ganzheitliche Abdeckung des
Immobilienzyklus – von der
Akquisition über Asset-
Management bis zum Verkauf.



Track Record

SINGLE ASSET REPOSITIONIERUNG



Main Office

FRANKFURT | VERKAUF | OFFICE | 28.000 m² | € 80 MIO



Allee Center

LEIPZIG | VERMIETUNG + VERKAUF | SHOPPING CENTER | 40.000 m² | € 90 MIO



Grundig Areal / Uferstadt

FÜRTH | VERMIETUNG + VERKAUF | BÜRO, LABOR | 55.000 M² | € 85 MIO



Werkstadt [ehem. Philip Morris Areal]

MÜNCHEN | PROJEKT/VERMIETUNG | BÜRO/PRODUKTION | 31.000 m² | € 90 MIO



Gothaer Park

GÖTTINGEN | VERMIETUNG + VERKAUF | BÜRO/WOHNEN | 40.000 m² | € 50 MIO



Küterstrasse

KIEL | VERMIETUNG + VERKAUF | OFFICE | 16.000 m² | € 58 MIO

Track Record

SINGLE ASSET REPOSITIONIERUNG



Kassel Karree

KASSEL | VERMIETUNG | OFFICE | 17.000 M² | € 30 MIO



Kaiserliche Post

OLDENBURG | VERMIETUNG | OFFICE | 17.000 M² | € 25 MIO



Cube – Merton Viertel

FRANKFURT | VERMIETUNG | OFFICE | 20.000 M² | € 40 MIO



Wiesbaden – Kreuzberger Ring 22/24

WIESBADEN | VERMIETUNG +VERKAUF | OFFICE | 7.000 M² | € 15 MIO



Frankfurt – Hamburger Allee

FRANKFURT | VERMIETUNG | OFFICE | 7.000 M² | € 25 MIO



Mainz

MAINZ | VERKAUF | OFFICE | 5.000 M² | € 10 MIO

Track Record

PORTFOLIO TRANSAKTIONEN



New Wave Portfolio

BUNDESWEIT | VERKAUF | OFFICE | 110.000 M² | 41 OBJEKTE | € 145 MIO



AURORA PORTFOLIO

BUNDESWEIT | VERMIETUNG + VERKAUF | HIGHSTREET RETAIL | 40.000 M²
| 35 OBJEKTE | € 70 MIO



Matrix Portfolio

BUNDESWEIT | VERKAUF | MIXED USE | 84.000 M² | 8 OBJEKTE | € 200 MIO



North Value Portfolio Kiel

KIEL | VERKAUF | BÜRO | 40.000 M² | 5 OBJEKTE | € 100 MIO

Track Record

INSTITUTIONELLES CAPITAL



Nürnberg

BÜRO, HOTEL | 28.000 M² | € 50 MIO



Bochum

BÜRO, VERWALTUNG | 25.000 M² | € 75 MIO



Mannheim

BÜRO, VERWALTUNG | 20.000 M² | € 45 MIO



München

BÜRO, SCHULUNG, CO-WORKING | 20.000 M² | € 180 MIO



Konstanz

BÜRO, LABOR, PRODUKTION, KITA | 47.000 M² | € 60 MIO



Fürth

BÜRO, VERWALTUNG, KITA | 54.000 M² | € 87 MIO

Track Record

INSTITUTIONELLES CAPITAL



Hamburg – Kieler Park

BÜRO, PRODUKTION, CO-WORKING | 16.000 M² | € 55 MIO



Dortmund

BÜRO, HOTEL, CO-WORKING | 30.000 M² | € 65 MIO



Akquisitions Profil

AUGUST 2026

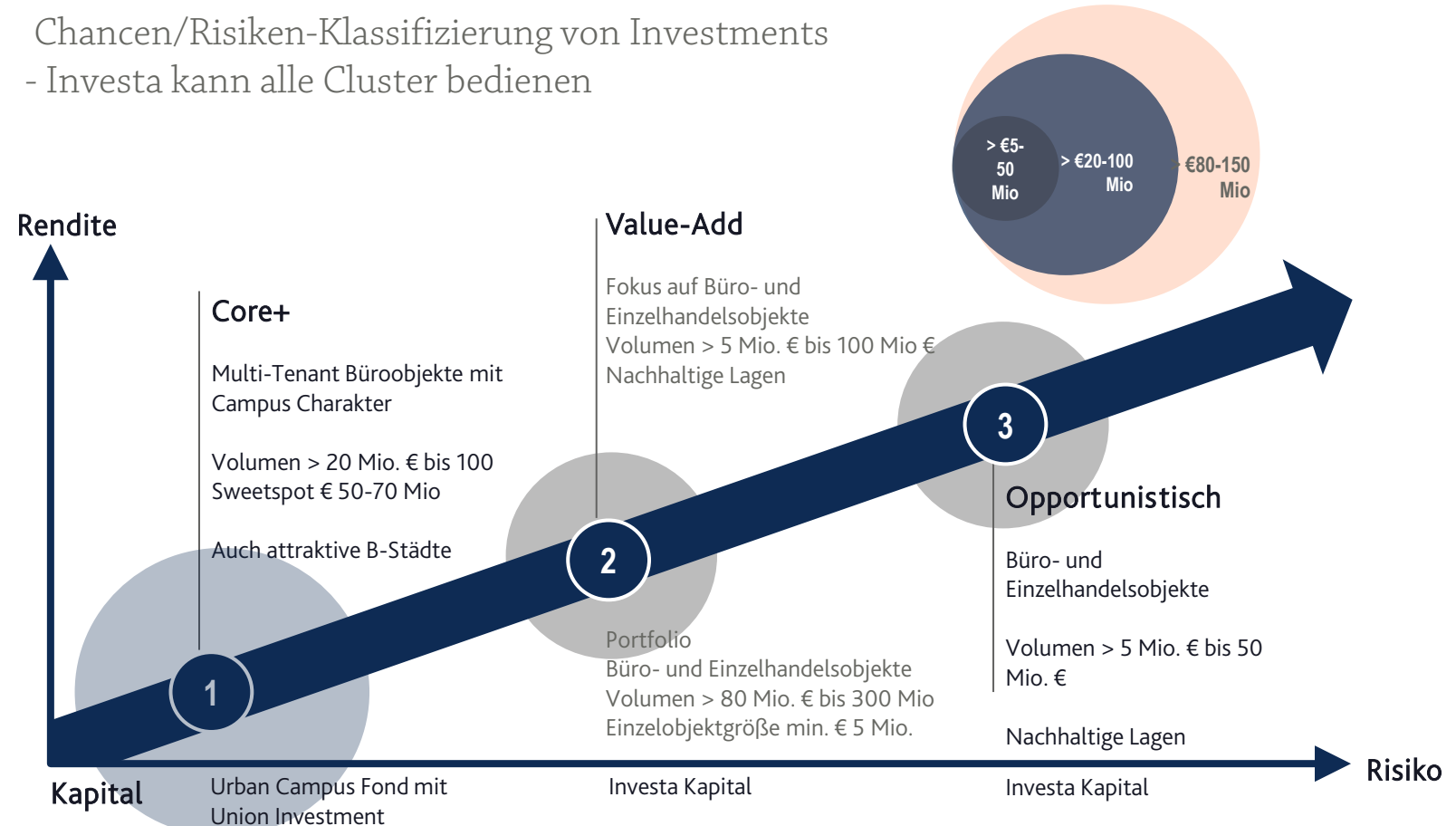
Produkt Cluster



Akquisitionsprofil



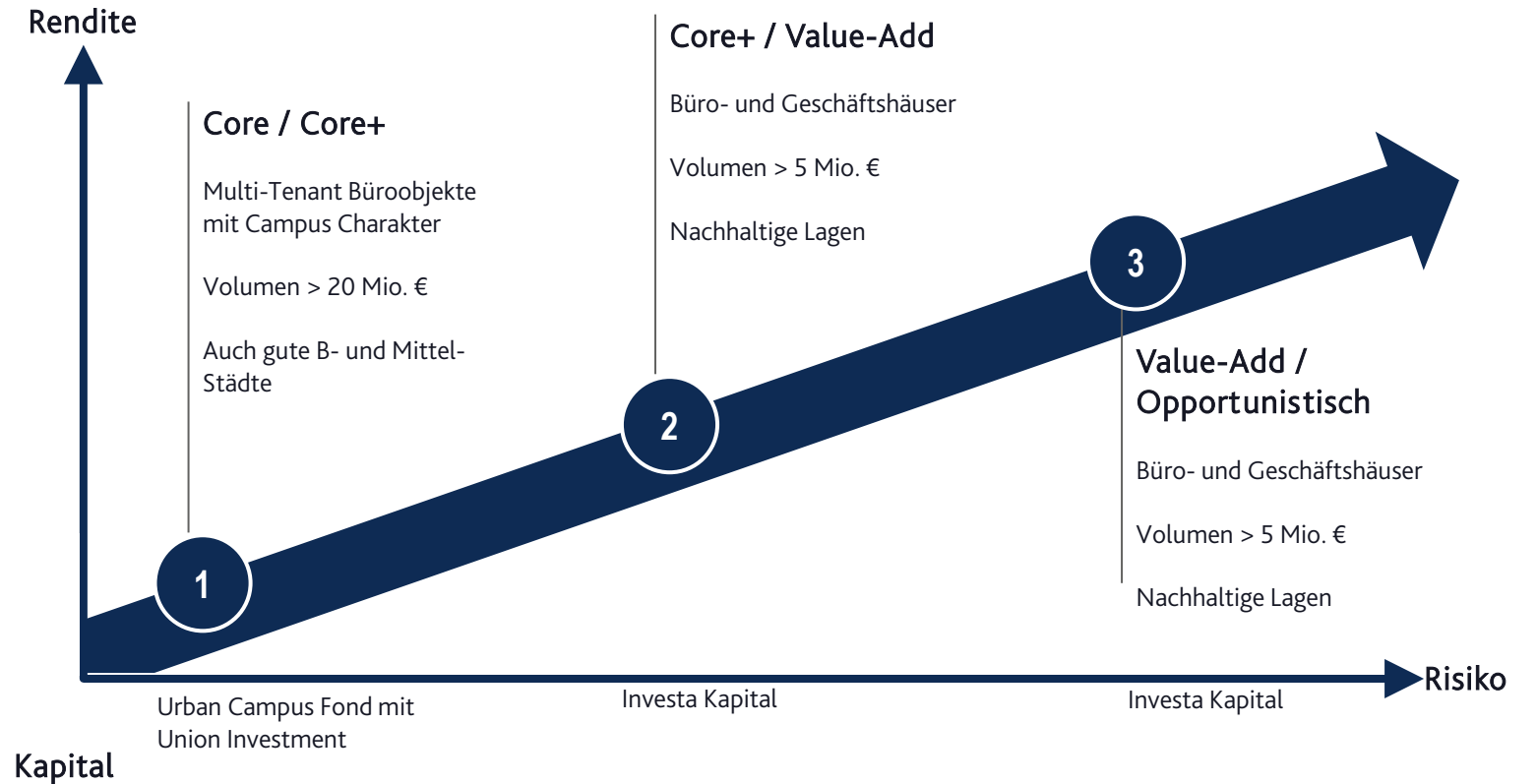
Chancen/Risiken-Klassifizierung von Investments
- Investa kann alle Cluster bedienen



Produkt Cluster



Akquisitionsprofil



Core / Core+ – Urban Campus Fund mit Union Investment

— Akquisitionsprofil

Objekte

Diversifizierte Mieterstruktur, campusähnlicher Charakter, möglichst min. 20.000 qm Fläche

Nutzungsart

Gemischt genutzt mit Schwerpunkt Büro und ergänzenden Lager-, Produktion- oder Show-Room-Flächen

Städte/Lagen

A-Städte / Top 7 Ballungsräume und B- Städte / Mittelstädte ab 100.000 Einwohner – Nachhaltige Lagen

Vermietungsstand

ab 70%

Volumen

ab € 20 Mio. bis € 200 Mio.
Investitionsvolumen pro Einzelobjekt

Rendite

Ausschüttungsorientiert

Track Record



Prime - Bochum

25.000 m²
Single Tenant BP
100% Occupancy
4,5M € Rental Income
> 6 years WALT



München - Konrad

38.000 m²
Multi Tenant
>95% Occupancy
6,4M € Rental Income
6,2 years WALT



Nürnberg - Loftwerk

27.000 m²
Multi Tenant
100% Occupancy
2,8M € Rental Income
4,6 years WALT

Urban Campus Fund mit Union Investment

Core / Core+ · Akquisitionsprofil

≥20,000 m²

FLÄCHEN ANFORDERUNG

70%+

VERMIETUNGSSTAND

€20–100 Mio

INVESTMENT VOLUMEN PRO EINZELOBJEKT

OBJEKTE UND NUTZUNGSART

Diversifizierte Mieterstruktur · Campusähnlicher Charakter · Mixed Use
Schwerpunkt Büro, mit Lager-, Produktion- oder Show-Room-Flächen

LAGE UND RENDITE

A/Top 7 Städte und nachhaltige B oder Mittelstädte
100,000+ Einwohner · Ausschüttungsorientierte Core/Core+ Strategie

TRACK RECORD



Prime – Bochum

25,000 m² · Single Tenant · 100% Occupancy
€4.5 Mio Jahresmiete · >6 Jahre WALT



München – Konrad

38,000 m² · Multi-tenant · >95% Occupancy
€6.4 Mio Jahresmiete · 6,2 Jahre WALT



Nürnberg – Loftwerk

27,000 m² · Multi-tenant · 100% Occupancy
€2.8 Mio Jahresmiete · 4.6 Jahre WALT

Core+ / Value-Add – Investa Capital

— Akquisitionsprofil

Objekte/Portfolio

Objekte mit aktivem Asset-Management-Bedarf, der in der Zukunft liegen darf

Nutzungsart

Schwerpunkt Office-Nutzung

Städte/Lagen

A-Städte / Top 7 Ballungsräume B- und C-Städte sowie regionale Zentren ab 50.000 Einwohner in etablierten Lagen, kleinere Volumina bevorzugt im Rhein-Main Gebiet

Vermietungsstand

zwischen 65% und 100% Vermietungsstand

Volumen

ab € 5 Mio. bis € 300 Mio. Investitionsvolumen pro Einzelobjekt oder Portfolios bis € 500 Mio.

Rendite

abhängig vom Objekt und Risikoeinschätzung, je nach Produkt
Entweder CoC, IRR oder Equity Multiple getrieben

Track Record



Wiesbaden, Kreuzberger Ring 22

3.400 m²
Main Tenant LBIH
77% Occupancy
0,3M € Rental Income
4,5 years WALT



Oldenburg – Kaiserliche Post

20.000 m²
Main Tenant Telekom
91% Occupancy
1,1M € Rental Income
3,4 years WALT



Wiesbaden, Kreuzberger Ring 24

3.700 m²
Multi Tenant
67% Occupancy
0,3M € Rental Income
1,8 years WALT

Core+ / Value-Add – Investa Capital

Core+ / Value-Add · Akquisitionsprofil

65–100%

VERMIETUNGSSTAND

€5–100 Mio

INVESTMENT VOLUMEN PRO EINZELOBJEKT

≤€300 Mio

PORTFOLIO INVESTMENT VOLUMEN

OBJEKTE UND NUTZUNGSART

Büroobjekte mit aktivem Asset-Management Bedarf

Einzelobjekte oder Portfolios · Wertschöpfung durch aktives Management

LAGE UND RENDITE

A/Top 7, B und C Städte oder etablierte regionale Zentren

50,000+ Einwohner · Kleinere Volumen bevorzugt in Rhein-Main · Wertsteigerung durch CoC, IRR oder Equity Multiple getrieben

TRACK RECORD



Wiesbaden – Kreuzberger Ring 22

3,400 m² · LBIH · 77% Occupancy

€0.3 Mio Jahresmiete · 4.5 Jahre WALT



Oldenburg – Kaiserliche Post

20,000 m² · Telekom · 91% Occupancy

€1,1 Mio Jahresmiete · 3.4 Jahre WALT



Wiesbaden – Kreuzberger Ring 24

3,700 m² · multi-tenant · 67% Occupancy

€0,3 Mio Jahresmiete · 1.8 Jahre WALT

Value-Add / Opportunistisch – Investa Capital

Value-Add / Opportunistisch · Akquisitionsprofil

Objekte/Portfolio

Objekte mit aktivem Asset-Management-Bedarf

Nutzungsart

Schwerpunkt Office-Nutzung

Städte/Lagen

A-Städte / Top 7 Ballungsräume B- und C-Städte sowie regionale Zentren ab 50.000 Einwohner in etablierten Lagen

Vermietungsstand

zwischen 0% und 100% Vermietungsstand

Volumen

ab € 5 Mio. bis € 300 Mio. Investitionsvolumen pro Einzelobjekt oder Portfolios bis € 500 Mio.

Rendite

abhängig vom Objekt und Risikoeinschätzung, je nach Produkt entweder IRR oder Equity Multiple getrieben

Track Record



North Value Portfolio - Kiel

40.000 m² in 5 assets
Main Tenant HCOB
53% Occupancy
1,8M € Rental Income
1,8 years WALT



Offenbach Kaiserlei - Main Office

28.000 m²
Main Tenant Siemens
98% Occupancy
4M € Rental Income
1,8 years WALT with Siemens



New Wave - Portfolio

110.000 m² in 41 assets
Main Tenant Deutsche Bank
75% Occupancy
9M € Rental Income
5 years WALT

Value-Add / Opportunistisch – Investa Capital

Value-Add / Opportunistisch · Akquisitionsprofil

0–100%

VERMIETUNGSSTAND

€5–100 Mio

INVESTMENT VOLUMEN PRO EINZELOBJEKT

≤€300 Mio

PORTFOLIO INVESTMENT VOLUMEN

OBJEKTE UND NUTZUNGSART

Büroimmobilien mit aktivem Asset-Management Bedarf

Einzelobjekte oder Portfolios · Flexibler Einstieg unabhängig vom Vermietungsstand

LAGE UND RENDITE

A/Top 7, B und C Städte oder etablierte regionale Zentren

50,000+ Einwohner · Rendite getrieben durch IRR oder Equity Multiple

TRACK RECORD



North Value Portfolio – Kiel

40,000 m² · 5 Objekte · HCOB · 53% Occupancy
€1,8 Mio Jahresmiete · 1,8 Jahre WALT



Offenbach Kaiserlei – Main Office

28,000 m² · Siemens · 98% Occupancy
€4,0 Mio Jahresmiete · 1,8 Jahre WALT



New Wave Portfolio

110,000 m² · 41 Objekte · Deutsche Bank · 75% Occupancy
€9,0 Mio Jahresmiete · 5,0 Jahre WALT



Case Study

August 2026

Case Study – Urban Campus Fond Nr. 1 – Union Investment

- In Zusammenarbeit mit der Union Investment hat Investa Capital Management den „Urban Campus Nr. 1“ in 2015/16 initiiert. Zielobjekte sind großflächige Campus Immobilien in deutschen A und B Städte mit einer Mietfläche > 20.000 m² und finanzstarken und diversifiziertem Mietermix ca. 30.000 m².
- Union Investment übernimmt hierbei den regulatorischen Teil einschließlich Depotbankverwaltung. ICM ist für den An-/Verkauf sowie das Asset Management und die Verwaltung der Objekte verantwortlich.
- Im Anlagefokus des „Urban Campus Nr. 1“ liegen sogenannte Campus-Immobilien, die sich als Bürogebäude durch flexible Flächenkonzepte, die Berücksichtigung des Sharing- und Co-Working-Trends und eine hohe urbane Aufenthaltsqualität auszeichnen.
- Das aktuelle Immobilienvermögen beträgt 8 Objekte und ein Assets under Management von 600 Mio Eur. „Urban Campus Nr. 2“ ist in Planung.

Kennzahlen

Anzahl Objekte	8
Fläche (m ²)	205.000 m ²
Investitionsvolumen (Euro)	~ € 600 Mio.



Urban Campus Fond Nr. 1



Konstanz



45.000 m²

München



20.000 m²



Nürnberg



28.000 m²

Bochum



25.000 m²



Mannheim



20.000 m²

Fürth



55.000 m²



Main Office

- Erwerb eines hochwertigen Bürogebäudes im 1. Quartal 2018 im aufstrebenden und sich entwickelnden Teilmarkt „Kaiserlei“, an der Stadtgrenze zwischen Frankfurt und Offenbach.
- Das Objekt wurde 2004 errichtet und umfasst ca. 28.000 m² Mietfläche. Der Verkauf erfolgte aus einem Fonds der Deka Immobilien GmbH im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens nach einer Haltedauer von über 13 Jahren. Netto-Mieteinnahmen: ca. € 4,1 Mio, WALT: ~2 Jahre.
- Hauptmieter Siemens (ca. 23.260 m²) mit Mietvertragsende im September 2019.
- Der Businessplan sah eine Neuverhandlung und teilweise Vertragsverlängerung mit Siemens sowie die mögliche Umstellung von Single-Tenant- auf Multi-Tenant-Nutzung vor, um die flexible Gebäudestruktur auszunutzen. Ziel: Wertsteigerung durch Erhöhung der Mieteinnahmen und Optimierung des WALT.
- Im 3. Quartal 2018 konnte mit Siemens ein Anschlussmietvertrag über ca. 60 % der ursprünglichen Mietfläche für weitere 5 Jahre ohne Kündigungsoptionen gesichert werden.
- Nach erfolgreicher Neuvermietung erfolgte der Verkauf des „Core+“-Objekts an einen institutionellen Investor.

Kennzahlen

Fläche (m ²)	28.000 m ²
Investitionsvolumen (Euro)	€ 80 Mio.
Finanzierungsstruktur	Senior & Mezzanine



Campus Göttingen – Nachvermietung und teilweise Umnutzung eines Büro-Parks

- Ankauf eines Büro-Parks in Göttingen aus notleidender Situation.
- Herausforderung Nachvermietung und teilweise Verlängerung des Hauptmieters Gothaer Versicherungsgruppe und Umwandlung in Multi-Tenant Struktur.
- **Phase 1:** Bauliche Trennung der langfristig verlängerten Flächen der Gothaer Versicherungsgruppe von den übrigen Flächen. Anschließende Neuvermietung und Umbau der Leerstandsfläche.
- **Phase 2:** Schaffung von Baurecht für Teilgrundstück und Veräußerung an Entwickler.
- Veräußerung des Büro-Parks an Bestandhalter.

Kennzahlen

Fläche (m ²)	41.500 m ² in 10 Gebäuden
Investitionsvolumen (Euro)	€ 22,5 Mio.
Finanzierungsstruktur	Senior & Mezzanine



Allee Center Leipzig – „Manage to Core“

— In 3 Jahren wurde eine signifikante Wertsteigerung erzielt.

- Ankauf eines Stadtteil-Centers mit 40.000 qm in Leipzig aus notleidender Situation.
- Herausforderung: Wiedervermietung einer Anker-Fläche von 9.300 m².
- **Phase 1:** Neuvermietung und Umbau der Leerstandsfläche an REWE als neuen Ankermieter; teilweise Aufteilung in weitere Mieteinheiten.
- **Phase 2:** Abbau des Leerstands sowie Verlängerung der Bestandsmieter.
- **Phase 3:** Veräußerung an Core-Plus Investor.

Kennzahlen

Fläche (m ²)	40.000 m ²
Investitionsvolumen (Euro)	€ 70 Mio.
Finanzierungsstruktur	Senior & Mezzanine



„New Wave“ Portfolio – Buy Whole Sale & Sell Retail

- In 3 Jahren wurden 29 Objekte mit signifikanter Wertsteigerung weiter veräußert.
- In 2015 erwarb die Investa Holding ein deutschlandweites Gewerbeimmobilienportfolio.
- Das Portfolio besteht aus 40 Liegenschaften, die vorwiegend in deutschen Metropolen und Oberzentren liegen. Die Liegenschaften, die zumeist als klassische "Zinshäuser" beschrieben werden können, zeichnen sich durch ihre zentralen Innenstadt- und High-Street-Lagen aus.
- Das Portfolio weist eine Gesamtmietfläche von rd. 108.000 m² auf.
- Die Investa Capital Management betreibt das Asset Management sowie den An-/Verkauf für das Portfolio eigenverantwortlich.
- Der Fokus der Wertschöpfungsstrategie liegt bei diesem Portfolio sowohl auf der Stabilisierung und nachhaltigen Sicherung der Mieteinnahmen als auch der gezielten Ausnutzung des günstigen Investmentmarktumfeldes auf Einzelobjekt-Basis.

Kennzahlen

Fläche (m ²)	108.000 m ² in 41 Objekten
Investitionsvolumen (Euro)	€ 115 Mio.
Finanzierungsstruktur	Senior & Mezzanine



Repositionierung WerkStadt

- In der Werkstadt Sendling entstand aus einer alten Zigarettenfabrik ein neues Quartier für Wohnen und Arbeiten.
- Philosophie: Repositionierung und Revitalisierung eines ehemals industriell genutzten Standortes (Philip Morris Werke) in ein identitätsstiftendes innerstädtisches Stadtquartier. Schaffung von höherwertigem Baurecht (Wohnen).
- Ca. 30.000 m² Grundstücksfläche. Bestandsbauten wurden sowohl komplett revitalisiert (30.000 von 60.000 m² BGF) als auch abgebrochen und durch Neubauten (30.000 m² BGF) ersetzt.
- Die Flächen vereinen die Vorzüge moderner Architektur mit dem Charme alter Industriegebäude und sind für nahezu alle Nutzungen geeignet.
- Durchgängiges Marketingkonzept mit der Positionierung der Marken "WerkStadt Sendling" für den Gewerbebereich und "WohnWerk Mittersendling" für die neu entstandenen Wohnungen.
- Das Investa-Projektbüro ist 5 Tage in der Woche besetzt. Die Investa Asset Services sind direkter Ansprechpartner für alle Mieter.
- In einem nächsten Schritt sollen weitere 11.000 m² moderne Bürolofts entstehen.

Kennzahlen

Fläche (m ²)	31.000 m ²
Investitionsvolumen (Euro)	€ 90 Mio.
Finanzierungsstruktur	Senior & Mezzanine



Aurora Portfolio – Buy Whole Sale & Sell Retail

— In 3 Jahren wurden 29 Objekte mit signifikanter Wertsteigerung weiter veräußert.

- Ankauf eines Portfolios von 35 Geschäftshäusern in guten innerstädtischen Lagen in A-, B- und C-Städten – Internationaler Verkäufer verließ Deutschland.
- Hauptmieter Rossmann.
- **Phase 1:** Verkauf der stabilen Objekte an lokale Privatinvestoren.
- **Phase 2:** Verlängerung der bestehenden und Abschluss von neuen Mietverträgen bis Stabilisierung.
- **Phase 3:** anschließend Veräußerung an lokale Privatinvestoren.

Kennzahlen

Fläche (m ²)	40.000 m ² in 35 Objekten
Investitionsvolumen (Euro)	€ 55 Mio.
Finanzierungsstruktur	Senior & Mezzanine



Portfolio im JV mit Tristan – „Manage to Core“

- Ankauf eines Portfolios von 8 Büroimmobilien 12/2019 in deutschen A- und B-Städten im Wege eines Share Deals in einem JV mit einem angelsächsischen Partner.
- **Phase 1:** Verlängerung von bestehenden Mietverträgen und Abschluss von neuen Mietverträgen, um Objekte einer Stabilisierung zuzuführen.
- **Phase 2:** Verkauf der stabilen Objekte je nach Objekttyp an institutionelle Investoren bzw. lokale Investoren.
- **Phase 3:** anschließend Veräußerung an lokale Privatinvestoren.
- **Status:** Abverkauf aller 8 Objekte aus dem Portfolio zu Ende 2023 an 8 unterschiedliche Käufer.

Kennzahlen

Fläche (m ²)	84.000 m ²
Investitionsvolumen (Euro)	€ 150 Mio.
Finanzierungsstruktur	Senior



North Value Portfolio

„Manage to Core“

- Ankauf des Kieler Bürobestandsportfolios von einem norddeutschen Bankinstitut, bestehend aus 8 Häusern auf 5 Grundstücken mit insgesamt 40.000 m².
- Herausforderung: (a) Umwandlung der Häuser von Single-Tenant in Multi-Tenant-Struktur nebst (b) Medientrennung sowie (c) Nachvermietung von knapp 35.000 m² in Kiel.
- **Phase 1:** Medientrennung/Umwandlung.
- **Phase 2:** Neuvermietung der Leerstandsflächen und Neupositionierung/ Stabilisierung Haus für Haus.
- **Phase 3:** Verkauf der vermieteten Häuser an Investoren (Institutionelle Investoren neben lokalen Bestandshaltern/FO je nach Objektgröße).

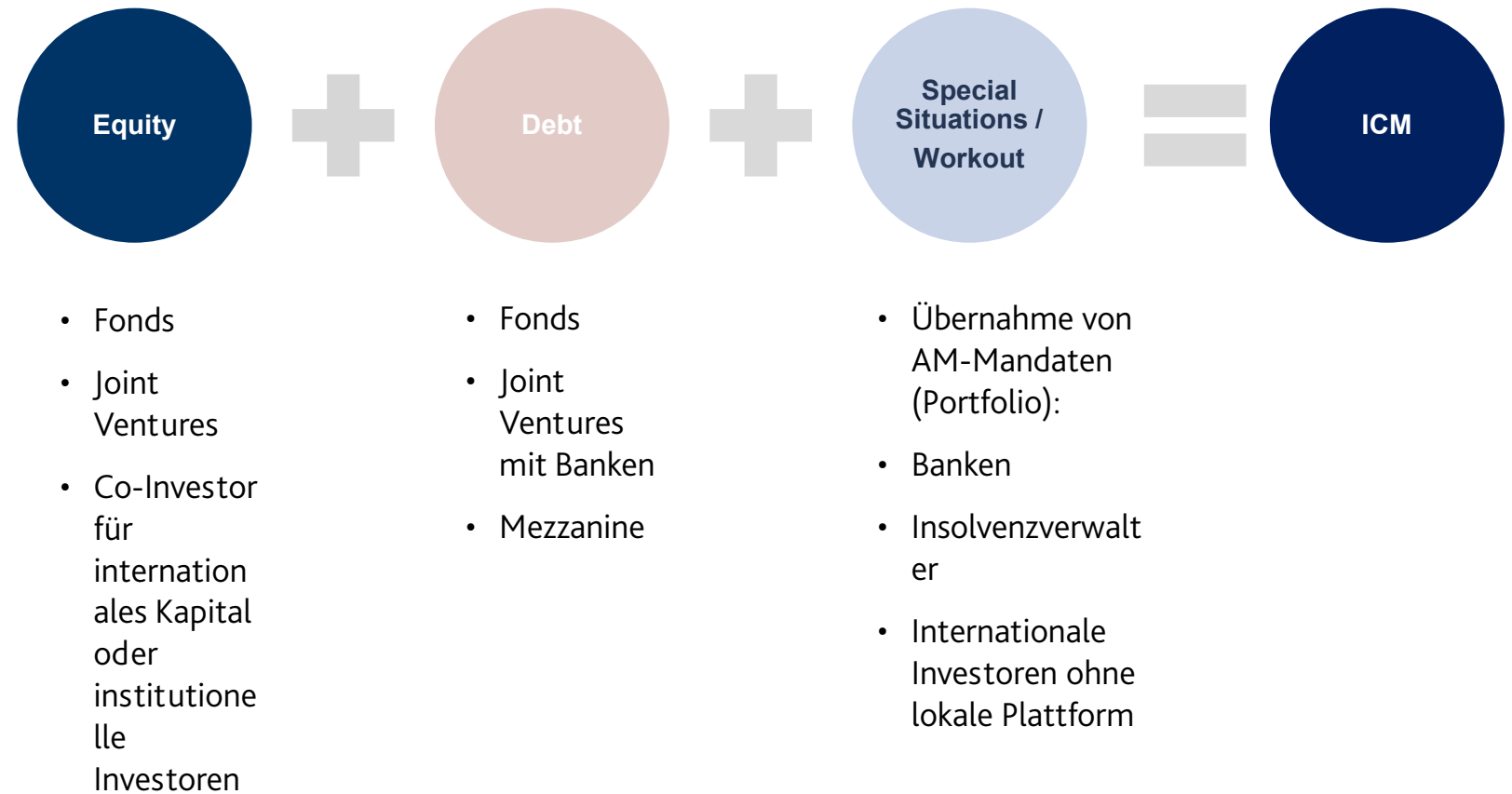
Kennzahlen

Fläche (m ²)	40.000 m ²
Investitionsvolumen (Euro)	€ 60 Mio.
Finanzierungsstruktur	Senior & Mezzanine



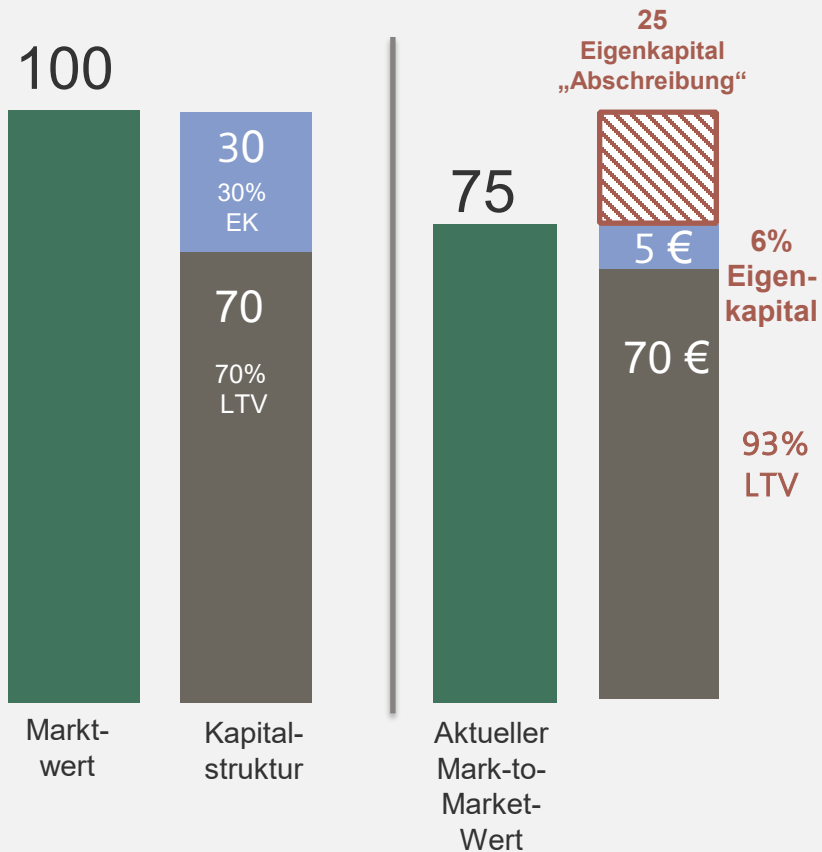


Case Study - DEBT



Notleidende Kredite

- Investa kann ~ € 30 Millionen Eigenkapital für Value-Add-Investments und Rekapitalisierungen bereitstellen.

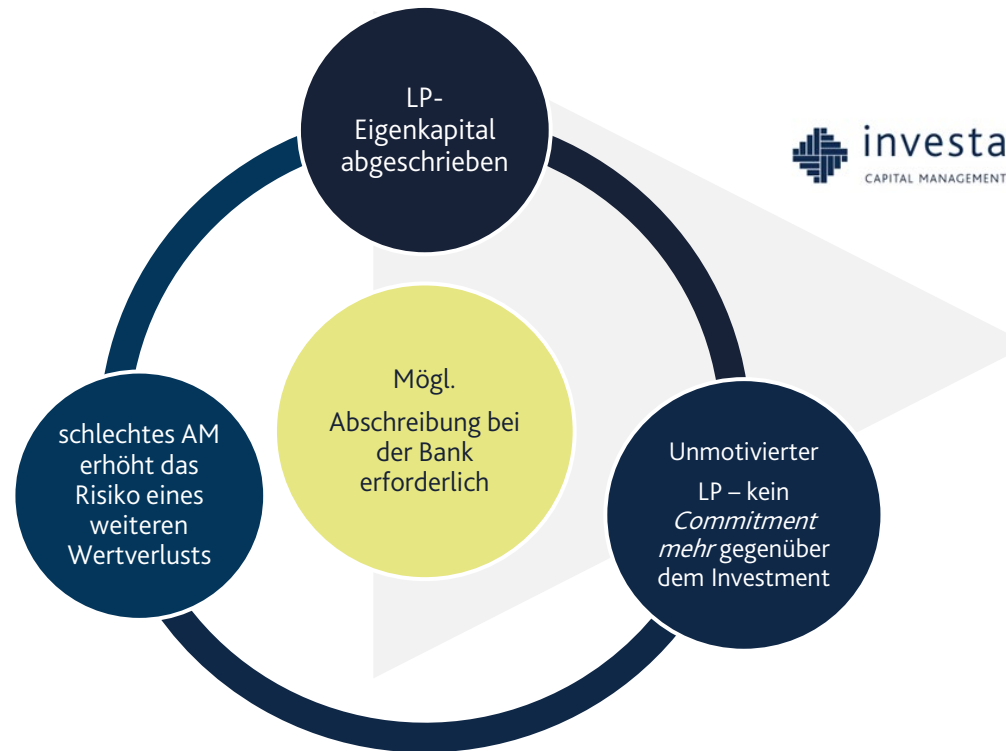


- Optionen der Bank in einer Notlage

Rückzahlung / Refinanzierung

Verlängern

Vollstreckung



Direkter Erwerb

- Direkter Erwerb als Asset- oder Share-Deal
- Finanziert durch die bestehende Bank oder eine neue Bank

Ersetzung des LP/ Kreditnehmers

- Kreditnehmer ersetzt: ICM übernimmt das SPV als neuer Sponsor
- Kredit / Capex-Linie durch die Bank verlängert oder Bank durch neue Finanzierung zurückgezahlt

Verwertungsvereinbarung

- AM an einen Dienstleister übertragen
- Marktübliche Gebühr + Performance-Gebühren
- Nach Vereinbarung mit Kreditnehmer oder Verwalter

Notleidende Kredite

– Entscheidungsmatrix

	Kooperative Lösung (in der Regel ohne Insolvenz)			Nicht-kooperative Lösung Verwertung der Immobilie (in der Regel mit Insolvenz)		
Strategie	Gewährung von Kreditmitteln „Amend & Extend“ Restrukturierung	Kreditverkauf zum Marktpreis	Privater Verkauf (Asset- oder Share-Deal) ohne Insolvenz	Verwertung von Beteiligungen	Überbrückungslösung mit Rettungserwerb	Zwangsversteigerung (an Dritte)
Kooperation						
Altlasten Kreditnehmer						
Kapitalanforderung						
Wertaufholung						
Schlüsselfrage	Vertrauensverhältnis? Wann ist ein werterhaltender Verkauf möglich?	Kann ein "Notverkauf" mit erheblichen Verlusten intern gerechtfertigt werden?	Stillhalteabkommen erforderlich. Steuerliche Fragen bei Forderungsverzicht, zudem mögliche Nachrangigkeit oder Verlängerung	Sinnvoll, oder besser Verbindlichkeiten im Unternehmen belassen; Geschwindigkeit kann ein Vorteil sein	Lösung aus regulatorischer und wirtschaftlicher Sicht möglich? (Grunderwerbsteuer?)	Wirtschaftlich sinnvoll? Rettungserwerb bei Bedarf möglich? Langwieriger Prozess
Kapitalerhalt	70 - 100%	20 - 50%	?	30 - 60%	40 - 80%	40 - 70%
Zeitplan	ungewiss	kurzfristig	mittelfristig	mittelfristig	langfristig	langfristig

Trackrecord Restrukturierung

- Erfahrenes Team mit > 8 Jahren in Kreditrestrukturierung und Workout
- Asset Management (AM, Vermietung und Verkauf) nach Erlangung der Kontrolle durchgeführt

Restrukturierung KPIs

Vol. € 800 Mio.
Assets

- ~ 50 % des Portfolios erfolgreich restrukturiert

Workout-KPIs

Vol. € 530 Mio.

Assets

105

Assets

5

Jahre

> 95.000 m²

Neue Mietverträge unterzeichnet

Ø € 3 Mio.

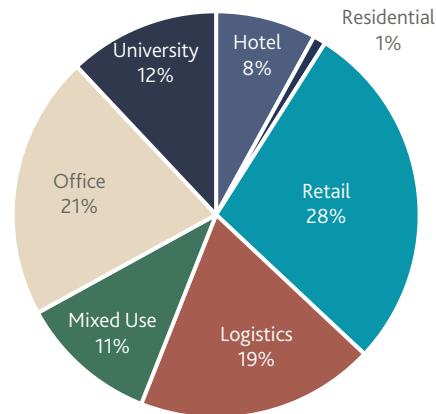
Verkaufsvolumen

> 80 %

Verlängerungsquote.

- ein Verkauf alle 2½ Wochen abgeschlossen

Verschiedene Anlageklassen über 275 Immobilien



Kreditbuch aus unterperformenden und notleidenden Krediten

Vol. € 1,6 Mrd.
Wert

46 **40**
Anzahl Kredite Kreditnehmer

Verschiedene Exit-Strukturen

Restrukturierungsstrategien

„Soft“ RA

Verwertungsvereinbarung
Einvernehmen zwischen
Kreditnehmer und Kreditgeber;
Vermeidung der Insolvenz
des Kreditnehmers

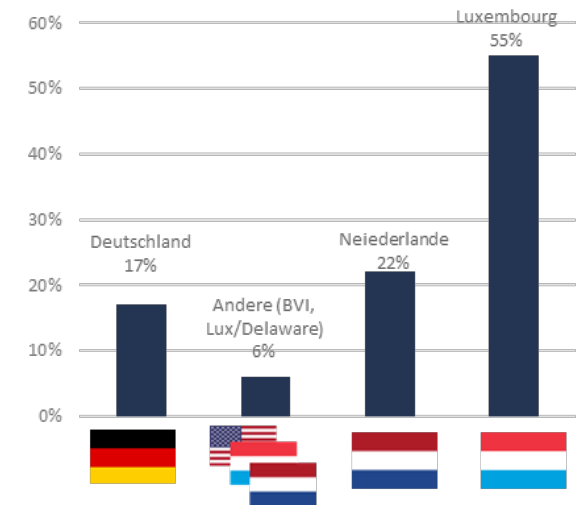
„Hard“ RA

Verwertungs-
vereinbarung
zwischen Insolvenz-
verwalter
und Kreditgeber

Vollstreckung

Zwangsverwaltung /
Zwangsversteigerung
stets vermieden

Verschiedene Jurisdiktionen



Situationsüberblick bestehende Kredite

Lösungen begegnen Herausforderungen und müssen sowohl aus einer Verwertungs- als auch aus einer Immobilienperspektive entwickelt werden

Die Anzeichen erkennen

- Verlängerung oder Erhöhung des beantragten Kreditbetrags
- Beantragter Kontrollwechsel
- Vermuteter Wertverlust der Immobiliensicherheit
- Baustopp auf der Baustelle
- Zahlungsausfall – ausstehende Zinszahlung oder Fälligkeit
- Insolvenzen innerhalb der Sponsorengruppe
- Tragfähigkeit des betreffenden Unternehmens

Vollständige Informationen einholen

- Objektbesichtigung und unabhängige Immobilienbewertung
- Prüfung des Kreditnehmers (Bewertungen, Jahresabschlüsse, Projektfortschrittsberichte)
- Prüfung der Kreditdokumentation (Sicherheiten, Rechte und Pflichten)
- Verständnis der Finanzierungsstruktur und Gespräche mit anderen Kreditgebern
- Recherche zusätzlicher Sicherheiten, Zins- und Capex-Reserven
- Auswahl externer Experten und laufende Überwachung

Kreativ denken

- Wer in der Kapitalstruktur wird benötigt und besteht Kooperationsbereitschaft
- Entwicklung einer Immobilienstrategie für die beste Wertschöpfung; Einbindung weiterer Kreditgeber
- Risikominderung durch zusätzliche Sicherheiten oder Rettungsakquisition
- Analyse der Wege zur Rückzahlung: kooperativ, Verwertung von Beteiligungen, Zwangsversteigerung
- Wertanpassungen tragbar und Verwertungsmaßnahmen intern genehmigungsfähig
- Brückenlösung und Wertschöpfung; rechtliche und wirtschaftliche Kontrolle sichern

Campus Göttingen – Neuvermietung und teilweiser Umbau eines Büroparks

Direkt-Erwerb

- Erwerb eines Büroparks in Göttingen aus einer Notlage.
- Herausforderung: Verlängerung des Hauptmieters Gothaer Versicherungsgruppe, Neuvermietung leerstehender Flächen und Neupositionierung der Immobilie als Multi-Tenant-Objekt.
- **Phase 1:** Trennung der langfristig vermieteten Flächen der Gothaer von den übrigen Flächen; Umbau und Neuvermietung der Leerstände.
- **Phase 2:** Sicherung von Entwicklungsrechten für einen Teil des Geländes und Verkauf an Projektentwickler.
- Ergebnis: Büropark an einen Portfolioinvestor verkauft.

Kennzahlen

Fläche (qm)	41.500 qm über 10 Immobilien
Investitionsvolumen (€)	22,5 Mio. €
Finanzierungsstruktur	Senior & Mezzanine



Grundig Areal

Ablösung des Sponsors / Darlehensnehmers

Erwerb der SPV-Anteile in Zusammenarbeit mit dem Sponsor / der Bank

Hintergrund: Das ehemalige Grundig-Areal (62.000 qm Grundstück, 90.000 qm bebaut) wurde 2001 von einem angelsächsischen Private-Equity-Fonds erworben. Investa übernahm Mitte 2004 das Asset- und Baumanagement. Die Finanzierung lief 2011 aus; wiederholte Verkaufsversuche scheiterten an den Preisvorstellungen.

- Phase 1: Auf Wunsch des Sponsors und der Bank erwarb Investa die Lux. S.a.r.l.-Gesellschaften mit allen Verbindlichkeiten für 1,00 €, verlängerte das Darlehen und ergänzte eine Capex-Linie.
- Phase 2: Als Asset Manager (Management, Vermietung, Verkauf, Projektsteuerung) übertraf Investa den Businessplan deutlich: über 30.000 qm an neue Mieter vermietet, wobei die Gebäude nach Mietervorgaben in Neubauqualität saniert wurden.
- Phase 3: Im Juni 2016 wurde der Großteil des Areals an den Campus Immobilien Fonds von Union Investment verkauft, der gemeinsam mit Investa Capital Management aufgelegt wurde

Kennzahlen

Fläche (qm)	90.000 qm
Investitionsvolumen (€)	90 Millionen €
Finanzierungsstruktur	Senior-Restrukturierung



Coburg Portfolio

Asset Management / Workout

Vorgehen: Restrukturierung eines insolventen Portfolios im Auftrag des Hauptgläubigers

8 Objekte in München mit ca. 70.000 m² Bruttogeschossfläche. Hoher Portfolio-Leerstand mit erheblichem Instandhaltungstau.

- Phase 1: Positionierung der Gebäude als „Munich Investa Houses“ bei Mietern, Interessenten und Dienstleistern
- Phase 2: Stabilisierung der Mietlaufzeiten durch Mietvertragsverlängerungen und Abbau des dringendsten technischen Instandhaltungstaus
- Phase 3: Reduzierung des Leerstands (ca. 20.000 m²) durch Vermietung
- Phase 4: Rebranding und Stabilisierung des größten Objekts, NEXT (ehemals Europaforum II), unterstützt durch ein dauerhaft besetztes Projektbüro vor Ort
- Phase 5: Verkauf der Objekte (7 Objekte innerhalb von 22 Monaten verkauft)

Kennzahlen

Vermögenswerte	8
Fläche (m ²)	70.000 m ²
Investitionsvolumen (€)	80 Mio. €
Finanzierungsstruktur	Senior Restructuring

