



Exporo Hamburg Kattunbleiche GmbH | Am Sandtorkai 70, 20457 Hamburg

Rechtsanwaltskanzlei Janine Hardi
Frau Janine Hardi
Gotthelfstraße 36
81677 München

Ihr Ansprechpartner
Patrick Hartmann

Tel: 040 / 210 91 73 – 00
Mail: service@exporo.com

Hamburg, den 01.12.2025

Antwort der Emittentin – Exporo Hamburg Kattunbleiche GmbH auf das Schreiben der Anleihegläubigervertreterin vom 19. November 2025

Sehr geehrte Frau Rechtsanwältin Hardi,

wir danken Ihnen für Ihr Schreiben vom 19.11.2025 sowie für die sorgfältige Sammlung und Strukturierung der Fragestellungen der Anleihegläubiger. Als Emittentin ist es unser Anliegen, Ihnen eine vollständige, transparente und sachlich fundierte Darstellung zu liefern. Dabei berücksichtigen wir sowohl die Unterlagen aus dem ursprünglichen Ankaufsprozess als auch die vom beauftragten Asset Manager bereitgestellten Informationen.

Nachfolgend nehmen wir in einer rechtlich und formal ausführlichen Weise Stellung zu sämtlichen Punkten.

I. Situation nach dem Ankauf

1. Verkaufsprozess

a) Initiierung und Entscheidungsgrundlagen

Der Verkaufsprozess wurde im Frühjahr 2022 durch die damalige Exporo Asset Management-Abteilung initiiert. Entscheidende Faktoren waren das Ausbleiben der erwarteten Quartalsausschüttungen, die erheblichen wirtschaftlichen Folgen der COVID-19-Pandemie sowie eine deutliche Markteintrübung. Die Entscheidungsträgerinnen waren Frau Jennifer Teudt (ehemalige Leitung Asset Management) sowie Frau Nadja Hofmann (ehemalige CIO). Die Maßnahme diente der Sicherung der Anlegerinteressen und der Prüfung eines möglichen Exits unter den damaligen Marktbedingungen.

Im Rahmen der internen Analyse wurde zudem festgestellt, dass mehrere zwingend durchzuführende Capex-Maßnahmen – u. a. die Fahrstuhlmodernisierung sowie der erforderliche Heizungstausch – aus der laufenden Liquidität der Projektgesellschaft nicht darstellbar waren. Für die Modernisierung des Fahrstuhls musste zwischenzeitlich ein mittlerweile zurückgeführter Kredit beim Gesellschafter aufgenommen werden.



Beim Heizungstausch war aufgrund der wirtschaftlichen Situation lediglich eine kostengünstige Variante umsetzbar, die jedoch absehbar zu höheren laufenden Abschlagszahlungen führt.

Angesichts der damals deutlich schwächeren Ertragslage bestand damit das Risiko, dass zusätzliche Investitionen zu einer Liquiditätsunterdeckung und letztlich zu einer insolvenzrechtlich relevanten Situation der Projektgesellschaft hätten führen können.

Zudem erhöhte der Verwalter HMCS den Handlungsdruck, zeitnah eine tragfähige Lösung zu entwickeln. Vor diesem Hintergrund wurde der Verkaufsprozess als notwendige strategische Option eingestuft, um die wirtschaftliche Stabilität der Projektgesellschaft sicherzustellen, potenzielle Verlustrisiken für die Anleger zu begrenzen und alternative Handlungsmöglichkeiten zu evaluieren.

b) Durchführung des Vermarktungsprozesses

Die Vermarktung erfolgte schrittweise und zunächst in einem begrenzten strategischen Investorenkreis. Anschließend wurde ein strukturiertes Maklerverfahren durchgeführt, an dem renommierte Marktteilnehmer beteiligt waren (Savills, Grossmann & Berger, Zinshausteam Kenbo). Die Mandatierung von Zinshausteam erfolgte nach Vorlage einer unabhängigen Marktpreiseinschätzung. In der Folge wurden rund 150 Investoren kontaktiert, woraus 94 Rückmeldungen resultierten. Die professionelle Durchführung der Vermarktung ist umfassend dokumentiert und entspricht branchenüblichen Standards.

c) Rückzüge von Kaufangeboten

Die Gründe für Rückzüge oder ausbleibende verbindliche Angebote waren vielfältig und lassen sich auf objektive Markteinflüsse sowie objektspezifische Merkmale zurückführen. Zu den zentralen Ablehnungsgründen gehörten:

- Baualter und technischer Zustand des Objekts,
- Inklusivmietstruktur bei gleichzeitig gestiegenen Nebenkosten,
- ESG-relevante Themen (insbesondere Ölheizung),
- potenzielle Bodenverunreinigungen,
- Instandhaltungsstau und hoher CAPEX-Bedarf.

Diese Faktoren wirken in ihrer Gesamtheit wertmindernd und führen nachvollziehbar zu vorsichtigen Investitionsentscheidungen auf Käuferseite.

d) ESG-Konformität

Im Rahmen der Vermarktung wurde der ESG-Status proaktiv verbessert. Unter anderem erfolgt der Anschluss an das Fernwärmenetz voraussichtlich in Q1 / 2026, wodurch eine Verbesserung der Effizienzklasse von G auf F erreicht wird. Weitere sinnvolle Maßnahmen (z. B. hydraulischer Abgleich, LED-Umrüstung) wurden umgesetzt oder geplant. Eine vollständige ESG-Konformität hängt sowohl von regulatorischen als auch finanzierungsbezogenen Kriterien potenzieller Käufer ab. Eine Finanzierung durch Investoren war und ist nach Umsetzung der wichtigsten Maßnahmen grundsätzlich möglich.



e) Erweiterungspotenziale

Im Zuge der Vermarktungsoptimierung wurde durch die interne Technikabteilung zudem die Prüfung eines möglichen Bauvorbescheids initiiert, um das Grundstück auch für potenzielle Bauträger attraktiver zu positionieren. Ziel war es, die planungsrechtlichen Erweiterungs- bzw. Nachverdichtungspotenziale des Bestands zu klären und dadurch zusätzliche Verwertungsperspektiven für das Objekt zu schaffen.

Der eingereichte Antrag auf Bauvorbescheid wurde vom zuständigen Bauamt jedoch abgelehnt. Die Gründe dafür blieben bis zum Ende leider unklar und für uns nicht nachvollziehbar.

2. Kosten- und Ertragssituation

a) Aufstellung der Kosten- und Ertragslage

Die wesentlichen Daten ergeben sich aus den quartalsweisen Reportings, welche den Anlegern vorliegen. Eine weitergehende Sonderaufstellung ist möglich, setzt jedoch eine präzise Abgrenzung und eine gesonderte Beauftragung voraus, da dies über das übliche Reporting-Mandat hinausgeht.

b) Einsparpotenziale

Der Asset Manager hat dargelegt, dass wesentliche Wert- und Einsparpotenziale bereits ausgeschöpft wurden. Dazu zählen insbesondere:

- Erhöhung der Vermietungsquote auf rund 94 %,
- aktives Forderungsmanagement zur Reduktion von Mietausfällen,
- marktgerechte Mietsteigerungen,
- gezielte Modernisierungen einzelner Apartments.

Größere Einsparpotenziale bestehen aufgrund der Objektstruktur (Inklusivmieten) nicht, da energetische Einsparungen überwiegend den Mietern zugutekämen und nicht zu einer Refinanzierung der Investitionen führen.

c) Optionen für wertsteigernde Investitionen

Eine Photovoltaikanlage wurde geprüft. Aufgrund der Dachkonstruktion, des Investitionsvolumens sowie der eingeschränkten finanziellen Leistungsfähigkeit der Objektgesellschaft ist die Umsetzung derzeit nicht möglich. Grundsätzlich sind größere Investitionen aufgrund der fehlenden Liquidität der Gesellschaft aktuell nicht realisierbar.

3. Halteszenario

Ein gestrecktes Halteszenario wurde faktisch bereits in den vergangenen Jahren umgesetzt. Größere Investitionen waren nicht möglich, da die Immobilie aktuell keine Gewinne erwirtschaftet und Rücklagen begrenzt sind. Eine Fremdfinanzierung wurde geprüft, jedoch abgelehnt. Betreiberlösungen scheiterten an Investitionsanforderungen der Betreiber.



II. Situation vor dem Ankauf

1. DEKRA-Gutachten

a) Umsetzung der CAPEX-Maßnahmen

Die im DEKRA-Gutachten benannten CAPEX-Positionen wurden teilweise umgesetzt. Dazu gehören:

- Sanierungen von Fassadenplatten,
- Austausch abgängiger Fenster und Wohnungstüren,
- Modernisierung der Aufzugsanlage,
- E-Checks und Modernisierungen in Apartments,
- sukzessive Instandsetzungen im Außenbereich.

Weitere Maßnahmen wurden aus Wirtschaftlichkeitsgründen zurückgestellt.

b) Dachthematik

Zum Zeitpunkt des Ankaufs lagen keine Hinweise auf Dachschäden vor. Auch das DEKRA-Gutachten dokumentiert keine konkreten Mängel. Lediglich der Nachweis zur Einhaltung der Dämmvorgaben gemäß DIN 4108-2 (EnEV 2014) fehlte. Eine nachträgliche Dämmung würde Kosten von bis zu 150.000 EUR verursachen.

2. Marktlage vor Ankauf

Der Ankauf erfolgte zu einem Kaufpreis von 11,5 Mio. EUR. Dieser Preis lag unter den damals ermittelten Marktwerten:

- Marktwert lt. Verkehrswertgutachten 2019: 12 Mio. EUR,
- Marktwert lt. Verkehrswertgutachten 2020: 13,5 Mio. EUR.

Wir haben zudem eine externe Darstellung der damaligen Marktgegebenheiten angefordert und stellen Ihnen diese nach Erhalt sofort zur Verfügung.

Abschließende Bemerkungen

Wir danken Ihnen für die strukturierte Darlegung der Fragestellungen.

Für Rückfragen oder die Bereitstellung weiterer Unterlagen stehen wir jederzeit zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

DocuSigned by:



Dr. Knut Riesmeier

-Geschäftsführer-

Exporo Hamburg Kattunbleiche GmbH