



LEERSTAND WIRD RENDITE

SHARK MONT CAPITAL

Wir kaufen leerstehende und unterbewertete Immobilien, digitalisieren sie vollständig und betreiben sie unbemannt. Kein Personal. Keine Rezeption. Nur Auslastung.

1.500.000 €

UNTERNEHMENSBEWERTUNG

ab 10.000 €

BETEILIGUNG MÖGLICH

2 Objekte

IM BESTAND

WER DAHINTER STEHT

Sammy Koch

Unternehmer und Investor mit Sitz in Dubai. Ich baue seit Jahren Marken und Unternehmen auf — vom Supplement-Label über Eyewear bis zur Luxus-Eventserie. Immer nach demselben Prinzip: Prozesse standardisieren, Kanäle messbar machen, skalieren.

Shark Mont Capital wird genauso geführt. Ein Haus ist hier kein Projekt, sondern ein Produkt mit Betriebskosten, Vertriebskanälen und einer nachvollziehbaren Kosten-pro-Buchung.

Auslastung entsteht nicht durch Zufall oder Laufkundschaft, sondern über ein Kanalsystem, das sich steuern lässt. Jeder Kanal hat eine definierte Rolle, jeder ist einzeln messbar, jeder lässt sich hochfahren oder abschalten.

2 Objekte

Im Bestand — Beherbergung und Wohnen

1,5 Mio. €

Portfoliowert der Gesellschaft

UNTERNEHMEN & BETEILIGUNGEN

The Combat Society

AXE Capital Holding

XCcapital Real Estate

Newtropika Labs

Zarkar Eyewear

ICON X Network

„Ein Haus ohne Personal hat nur noch zwei Stellschrauben: die Kosten je Nacht und die Kosten je Buchung. Beide sind rechenbar. Wer sie kennt, braucht kein Glück.“

VIER KANÄLE FÜR DIE AUSLASTUNG

Buchungsplattformen

Booking.com und vergleichbare Portale liefern Grundauslastung ab Tag eins, ohne Vorlauf.

Performance-Marketing

Bezahlte Kampagnen auf Social Media, gesteuert über Kosten je Buchung.

KI-Suchkanäle

Sichtbarkeit dort, wo Unterkunftssuche zunehmend beginnt — in KI-Assistenten.

Firmenpartnerschaften

Rahmenverträge mit Bau- und Industriebetrieben. Lange Belegung, keine Provision.

DAS UNTERNEHMEN

Leerstand kaufen. Digitalisieren. Skalieren.

Shark Mont Capital hält Immobilien im Wert von **1.500.000 €** und wird mit ebendiesem Wert bewertet. Der Zweck ist klar umrissen: leerstehende und unterbewertete Objekte erwerben, vollständig digitalisieren, mit minimalen Fixkosten betreiben.

01 Ankauf unter Marktwert

Leerstehende oder aufgegebene Objekte im ländlichen Raum — dort, wo Kaufpreise niedrig und Monteur-, Handwerker- und Projektnachfrage konstant hoch sind.

02 Vollständige Digitalisierung

Eigenes Buchungssystem mit Direktbuchung, digitale Türschlösser in jedem Zimmer, Self-Check-in per Code, automatisierte Kommunikation und Abrechnung.

03 Unbemannter Betrieb

Keine Rezeption, kein Schichtpersonal, keine Küche. Der einzige physische Prozess ist die Reinigung nach Auszug. Das drückt die Betriebskosten auf ein Minimum.

04 Skalierung über Zukäufe

Das System ist einmal gebaut und auf jedes weitere Objekt kopierbar. Geplant ist der sukzessive Zukauf weiterer Häuser nach identischem Muster.

PORTFOLIO IM BESTAND

OBJEKT	LAGE	NUTZUNG	STATUS
01 — Landhaus Schotten	Vogelsberg, Hessen	Beherbergung, digital	In Umstellung
02 — Mehrfamilienhaus	Leverkusen, NRW	Wohnen, vermietet	Vollvermietet
03 — in Prüfung	Ankaufsprofil	Beherbergung, digital	Pipeline

Der entscheidende Unterschied: Das Mehrfamilienhaus liefert die stabile, planbare Basis. Das digitalisierte Beherbergungsobjekt liefert den Ertragshebel. Beides zusammen in einer Gesellschaft — abgesichert nach unten, skalierbar nach oben.

OBJEKT 01 — ERTRAGSHEBEL

Landhaus Schotten Vogelsberg, Hessen

Übernommenes Hotel, aktuell in der Umstellung auf digitalen, unbemannten Betrieb. Zielgruppe: Monteure, Handwerker und Projektteams mit langen Aufenthalten. Gebucht wird online, geöffnet per Code, gereinigt nach Auszug.



CASHFLOW - PROGNOSE — PLANZAHLEN

POSITION	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
Auslastung	55 %	68 %	78 %
Umsatzerlöse	144.900 €	187.200 €	222.700 €
Reinigung (variabel)	- 15.000 €	- 19.500 €	- 23.400 €
Energie, Wasser, Heizung	- 22.000 €	- 23.000 €	- 24.000 €
Versicherung, Steuern, Abgaben	- 6.000 €	- 6.200 €	- 6.400 €
Instandhaltungsrücklage	- 8.000 €	- 8.500 €	- 9.000 €
IT, Buchungssystem, Schließtechnik	- 4.000 €	- 4.000 €	- 4.200 €
Verwaltung, Steuerberatung	- 6.000 €	- 6.000 €	- 6.500 €
Provisionen Buchungsplattformen	- 10.900 €	- 14.000 €	- 16.700 €
Performance-Marketing	- 10.000 €	- 12.000 €	- 13.000 €
Operativer Überschuss	63.000 €	94.000 €	119.500 €
entspricht monatlich	5.250 €	7.833 €	9.958 €

Planungsannahmen: 14 vermietbare Zimmer, durchschnittlicher Nettopreis 52–56 € je Zimmernacht, Vollbetrieb ab Abschluss der Digitalisierung. Rund die Hälfte der Buchungen über Plattformen mit etwa 15 % Provision, der Rest über bezahlte Kanäle und Firmenpartnerschaften. Vor Zins, Tilgung, Abschreibung und Steuern. Prognose, keine Zusage.

OBJEKT 02 — STABILE BASIS

Mehrfamilienhaus Leverkusen

3.000 € Überschuss im Monat

Das Mehrfamilienhaus in Leverkusen ist der ruhige Teil des Portfolios. Es ist vermietet, es läuft, und es wirft Monat für Monat einen konstanten Überschuss ab — unabhängig von Saison, Auslastung oder Buchungslage. Diese Basis trägt die laufenden Kosten der Gesellschaft, während das Beherbergungsobjekt hochgefahren wird.

3.000 €

Monatlicher Überschuss

36.000 €

Jährlicher Überschuss

Vollvermietet

Laufender Bestand, keine Anlaufphase

Warum ein MFH im Portfolio steht

Beherbergung ist ertragsstark, aber schwankend. Wohnraum ist ertragsschwächer, dafür planbar. Die Mischung aus beidem macht die Gesellschaft belastbar: Fällt die Auslastung im Hotelbetrieb saisonal ab, laufen die Mieteinnahmen unverändert weiter.

Für Beteiligte bedeutet das: Der Einstieg erfolgt nicht in ein einzelnes Projekt mit einem einzelnen Risiko, sondern in ein Portfolio mit zwei unterschiedlichen Ertragsprofilen.

GRUPPEN-CASHFLOW — BEIDE OBJEKTE KOMBINIERT

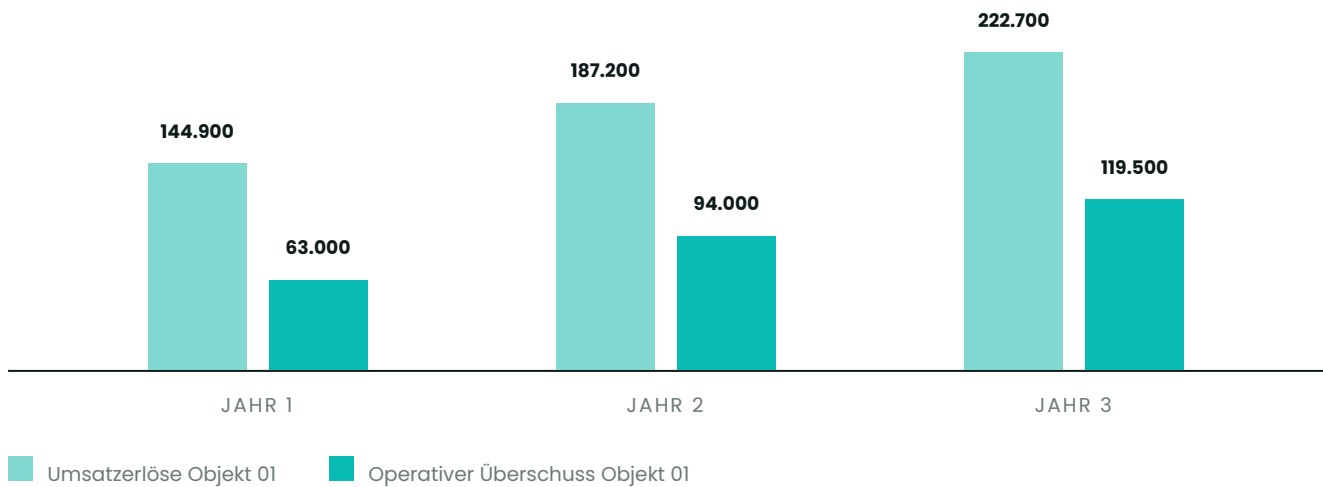
QUELLE	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
Objekt 01 — Beherbergung	63.000 €	94.000 €	119.500 €
Objekt 02 — Mehrfamilienhaus	36.000 €	36.500 €	37.500 €
Operativer Überschuss gesamt	99.000 €	130.500 €	157.000 €
bezogen auf 1.500.000 € Bewertung	6,6 %	8,7 %	10,5 %

Operativer Überschuss vor Zins, Tilgung, Abschreibung, Steuern und Rücklagen. Keine Ausschüttungszusage. Prognose auf Basis der genannten Planungsannahmen.

WACHSTUMSPROGNOSE

Ein System, das sich kopieren lässt

Die Digitalisierung eines Objekts ist Aufwand, der einmal anfällt. Buchungsstrecke, Schließsystem, Prozesse, Reinigungslogistik und der eingespielte Kanalmix stehen danach als Vorlage bereit. Jedes weitere Haus wird schneller, günstiger und mit weniger Risiko in Betrieb genommen als das erste — und die Vertriebskosten je Buchung sinken mit jedem zusätzlichen Objekt.



ROADMAP

2026

Digitalisierung Objekt 01 abgeschlossen, unbemannter Betrieb live. Beteiligungsrunde.

2027

Ankauf Objekt 03 nach identischem Muster. Portfolio rund 2,2 Mio. €.

2028

Objekte 04 und 05. Zentrale Steuerung aller Häuser über ein System.

2029

Zielgröße 6–8 Objekte im Bestand, vollständig digital betrieben.

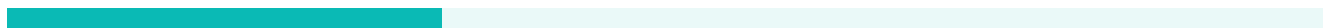
Jedes weitere Objekt erhöht den Wert der Gesellschaft und damit den Wert bestehender Anteile. Beteiligte der ersten Runde steigen zur heutigen Bewertung ein — vor den geplanten Zukäufen.

MITTELVERWENDUNG

Wohin das Kapital genau fließt

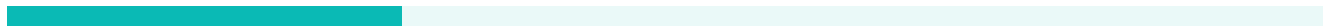
Darstellung bezogen auf ein Platzierungsvolumen von **150.000 €**. Kein Anteil des eingeworbenen Kapitals fließt in Entnahmen der Gesellschafter — jeder Euro geht in Substanz, Technik oder Wachstum.

Ankauf-Eigenkapital Objekt 03 **50.000 € · 33 %**



Eigenkapitalanteil für den nächsten Zukauf nach identischem Muster.

Renovierung & Zimmerausstattung **45.000 € · 30 %**



Aufwertung der Zimmer, Bäder und Gemeinschaftsflächen in Objekt 01.

Digitalisierung & Technik **25.000 € · 17 %**



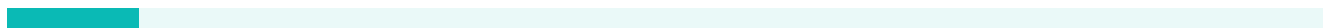
Digitale Schließanlage, Buchungssystem, Netzwerk, Zutritts- und Abrechnungslogik.

Vertriebsaufbau & Performance-Marketing **15.000 € · 10 %**



Buchungsstrecke, Plattform-Listings, bezahlte Kampagnen und Aufbau der Firmenpartnerschaften.

Liquiditätsreserve **15.000 € · 10 %**



Puffer für Anlaufphase, unvorhergesehene Instandhaltung und Betriebsmittel.

Gesamt **150.000 € · 100 %**

Transparenz: Beteiligte erhalten einmal jährlich eine Aufstellung über die tatsächliche Mittelverwendung sowie die Entwicklung der Objekte. Abweichungen von dieser Planung werden begründet ausgewiesen.

IHRE BETEILIGUNG

1.500.000 € Bewertung. Einstieg ab 10.000 €.

Die Beteiligung erfolgt an der Gesellschaft, die das gesamte Portfolio hält – nicht an einem einzelnen Objekt. Beteiligte partizipieren damit am Bestand, an den laufenden Erträgen beider Objekte und an allen künftigen Zukäufen.

INVESTMENT	ANTEIL	ANTEILIGER ÜBERSCHUSS JAHR 3
10.000 €	0,67 %	1.047 €
25.000 €	1,67 %	2.617 €
50.000 €	3,33 %	5.233 €
100.000 €	6,67 %	10.467 €
150.000 €	10,00 %	15.700 €

Anteile berechnet auf Basis einer Unternehmensbewertung von 1.500.000 €. Anteiliger Überschuss auf Basis der Prognose für Jahr 3, vor Steuern und Rücklagenbildung – keine Ausschüttungszusage. Weitere Ticketgrößen auf Anfrage.

A B L A U F

- 01 Reservierung**
 Betrag über die Website oder direkt im Gespräch festlegen.
- 02 Unterlagen & Gespräch**
 Prüfung der Zahlen, Besichtigung vor Ort auf Wunsch, alle Fragen offen geklärt.
- 03 Beteiligungsvertrag**
 Unterzeichnung des Vertrags, anschließend Zahlung der Beteiligungssumme.
- 04 Bestätigung der Anteile**
 Nach Zahlungseingang erhalten Sie die schriftliche Bestätigung Ihrer Anteile.

KONTAKT

SHARK MONT CAPITAL LLC

41 Zakaria Paliashvili Street, Tbilisi, Georgien

sharkmontcapital.com

BITTE VOLLSTÄNDIG LESEN

Risiken und rechtliche Hinweise

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Totalverlustrisiko

Eine unternehmerische Beteiligung ist kein Sparprodukt und nicht durch eine Einlagensicherung geschützt. Im ungünstigsten Fall ist das eingesetzte Kapital vollständig verloren.

Prognoserisiko

Sämtliche Zahlen in dieser Unterlage sind Planzahlen auf Basis von Annahmen zu Auslastung, Preisen und Kosten. Sie sind keine Zusage und kein verlässlicher Indikator für die tatsächliche Entwicklung.

Auslastungs- und Marktrisiko

Nachfrage nach Monteur- und Projektunterbringung kann konjunkturell schwanken. Mietausfälle, Leerstand oder Preisdruck wirken unmittelbar auf den Ertrag.

Fungibilität

Für Anteile besteht kein geregelter Markt. Ein Verkauf vor Ablauf der vereinbarten Haltedauer ist gegebenenfalls nicht oder nur mit Abschlag möglich.

Objekt- und Instandhaltungsrisiko

Bei Bestandsimmobilien können unerwartete Instandhaltungs-, Sanierungs- oder Auflagenkosten anfallen, die Erträge mindern oder Nachfinanzierung erfordern.

Vertriebs- und Plattformrisiko

Die Auslastung hängt von Buchungsplattformen und bezahlten Kanälen ab. Steigende Provisionen, höhere Werbekosten oder geänderte Plattformregeln wirken unmittelbar auf den Ertrag.

Schlüsselpersonenrisiko

Steuerung und Weiterentwicklung liegen wesentlich beim Gründer. Ein Wegfall kann den Geschäftsbetrieb beeinträchtigen.

Diese Unterlage dient ausschließlich der ersten Information und stellt weder ein öffentliches Angebot noch eine Anlageberatung, Anlagevermittlung oder Kaufempfehlung dar. Sie ersetzt kein Wertpapier- oder Verkaufsprospekt und kein Vermögensanlagen-Informationsblatt. Alle Angaben beruhen auf dem aktuellen Planungsstand, sind unverbindlich und können sich jederzeit ändern. Frühere Entwicklungen und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Maßgeblich sind allein die Regelungen des abzuschließenden Beteiligungsvertrags. Interessenten wird ausdrücklich empfohlen, vor einer Entscheidung eigene rechtliche und steuerliche Beratung einzuholen. Vertraulich — nicht zur Weitergabe an Dritte bestimmt.

Anbieterin: SHARK MONT CAPITAL LLC, 41 Zakaria Paliashvili Street, Tbilisi, Georgien. Vertreten durch Sammy Koch. Stand der Unterlage: 2026.