



Fonds-Check

Habona packt den Einkaufswagen voll

Fonds-Premiere will Discounter-Portfolio erwerben - relativ kurze Laufzeit

Feri-Halbjahresstudie

Minus 25 Prozent

Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** hat im ersten Halbjahr 104 geschlossene Fonds mit einem prospektierten Eigenkapital von insgesamt 2,3 Milliarden Euro gestattet. Das sind 25 Prozent weniger als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Abgefragt hat die Daten **Feri EuroRating Services**.

Zu den Verlierern zählen die geschlossenen Immobilienfonds. Hier beträgt das Minus im Vergleich zum ersten Halbjahr 2009 rund zehn Prozent. Mit einer Milliarde Euro stellen Immobilienfonds aber immer noch den Löwenanteil aller Assetklassen. Stark gegen den Trend zulegen konnten New-Energy-Fonds. Hier ermittelte Feri einen Zuwachs von 90 Prozent. Stark im Kommen sind auch die Private-Equity-Beteiligungen mit einem Plus von 64 Prozent.

Schiffsfonds verlieren mehr als zwei Drittel. Allerdings zeichnet sich hier eine Trendwende ab. Gestattete die BaFin im ersten Quartal 2010 nur drei neue Fonds mit einem Eigenkapital-Anteil von insgesamt knapp 80 Millionen Euro, waren es im zweiten Quartal schon 14 Fonds mit 142 Millionen Euro Eigenkapital.

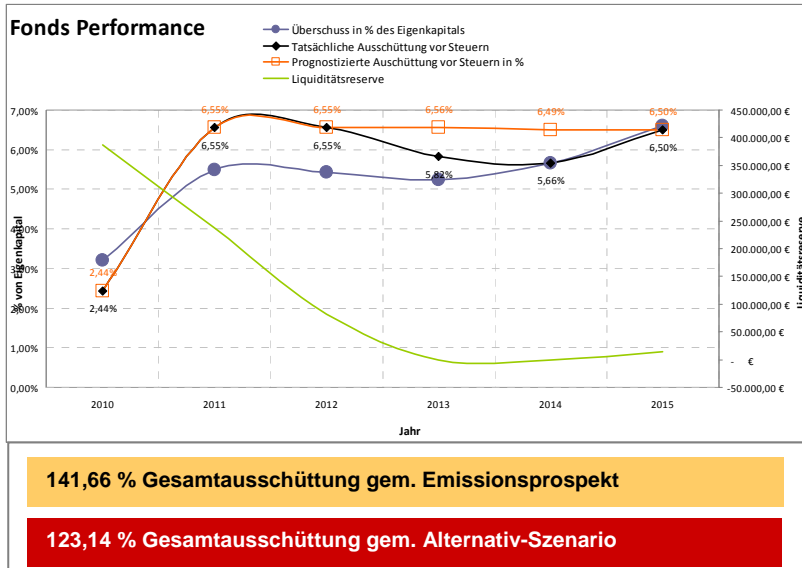
Acht neue Emittenten haben im zweiten Quartal 2010 den Markt betreten. Drei der Neulinge investieren in New-Energy-Fonds, zwei in Immobilien und je einer in Schiffe, Spezialitäten und Private-Equity.

Der Einkaufswagen ist das Symbol der aktuell angesagtesten Objekte in geschlossenen Immobilienfonds. Der Gitterkarren steht für Einzelhandelsimmobilien. Anleger beteiligen sich an Fachmarktzentren, Supermärkten und Discountern. Die Nachfrage lockt auch Newcomer an den Markt. Sein erstes Angebot vertreibt **Habona Invest** aus Frankfurt. Anleger beteiligen sich mit dem „Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 01“ an Nahversorgungszentren und Discountern.

Objekte: Als „unechten Blindpool“ bezeichnet Habona seinen Fonds. Tatsächlich nennt der Verkaufsprospekt zwei Investitionen im Raum Flensburg. Inzwischen hat der Fonds weitere Märkte in Dortmund, Schweinfurt und Offenbach an der Queich gekauft. Letztlich soll das Portfolio 15 bis 25 Objekte stark sein. Die Mietverträge mit **Netto, Penny** und **KiK** laufen zehn bis 15 Jahre.

Konzept: Die Immobilien geben die Richtung vor - ähnliche Objekte sollen das Portfolio füllen. Dabei rechnet Habona mit einem durchschnittlichen Ankaufspreis in Höhe des 12,15-fachen der Jahresnettomiete. In Frage kommen fertige Gebäude, aber auch Projektentwicklungen. Entsprechende Risiken daraus will der Fonds dadurch vermeiden, indem er den Kaufpreis erst nach vollständiger Fertigstellung zahlt. Die Restlaufzeit der Ankermietverträge soll mindestens zwölf Jahre betragen. Nutzer können Discounter wie **Aldi, Lidl, Netto** und **Penny** sein, Vollversorger wie **Edeka** und **Rewe**, aber auch regionale Einzelhandelsketten wie **Tengelmann** und **Tegut**.

Kalkulation: Der Fonds kalkuliert mit einem Investitionsvolumen von 42 Millionen Euro. Private Kapitalanleger sind ab 10.000 Euro plus fünf Prozent Agio mit insgesamt 14 Millionen Euro dabei. Der Fremdkapitalanteil ist mit bis zu 70 Prozent der Ankaufspreise inklusive Nebenkosten vergleichsweise hoch angesetzt. Entsprechende Darlehensverträge liegen noch nicht vor, lediglich ein unverbindliches Term Sheet der **BayernLB**. Habona geht in seiner Prognose von Zinsen in Höhe von 3,95 Prozent bei sechsjähriger Bindung aus.



Alternativ Szenario: Wie entwickelt sich der Fonds bei einem Verkaufsfaktor in Höhe des 12,15-fachen der Jahresnettokaltmiete im Jahr 2015, wenn das Fremdkapital der Fondsgesellschaft zu einem Zinssatz von 4,15% aufgenommen werden muss? **Die Folgen:** Die jährliche Ausschüttung reduziert sich um rund einen Prozentpunkt, der Verkaufspreis beläuft sich auf 37,5 Millionen Euro.

Exit: Das Alleinstellungsmerkmal der Habona-Premiere. Der Anbieter rechnet damit, das Portfolio schon nach fünf Jahren wieder zu verkaufen. Der Verkaufserlös soll dabei das 12,6-fache der Jahresnettomiete betragen. Die Miete steigt gemäß der Prognose um 6,5 Prozent. Dem zu Grunde liegt eine erwartete Inflation von zwei Prozent.



Sachsenfonds

Geld für Australien I

Mit einer Kapitalerhöhung hat **Sachsenfonds** verhindert, dass die finanzierende Bank ihr Darlehen für das Objekt im Fonds Australien I kündigt. Das Kreditinstitut hatte 2009 die Beleihungsgrenze der Immobilie deutlich gesenkt. Anleger investierten nun weitere 23,3 Millionen australische Dollar, die zum größten Teil in eine Sondertilgung flossen. Damit hält der Fonds die reduzierte Beleihungsgrenze wieder ein. Die teilnehmenden Anleger sollen einen Vorabgewinn von neun Prozent erhalten.

Gewinn: Läuft alles wie geplant, erhalten Anleger Ausschüttungen von 7,25 Prozent. Inklusive des kalkulierten Verkaufserlöses erwirtschaften sie innerhalb von fünf Jahren ein Plus von 36,7 Prozent vor Steuern. Bleibt mehr zum Verteilen übrig, verdient auch der Initiator mit. Überschüsse werden im Verhältnis 25:75 geteilt.

Steuern: Die kurze Laufzeit von rund fünf Jahren erfordert ein von üblichen Immobilienfonds abweichendes Steuerkonzept. Der Fonds ist gewerbesteuerpflichtig. Investoren mit höchstem Satz bleiben gemäß der Prognose nach Abzug aller Steuern und der anteiligen Gewerbesteueranrechnung rund 28,4 Prozent der Ausschüttungen.

Weiche Kosten: Bezogen auf die Gesamtinvestition fallen rund 6,4 Prozent für Gebühren und Vertriebsprovisionen an. Das entspricht 18,3 Prozent des Eigenkapitals inklusive Agio. Normale Werte.

Anbieter: Habona ist ein Neuling in Sachen geschlossene Fonds. Geschäftsführer sind **Roland Reimuth** und **Johannes Palla**. Vor allem Reimuth kann eine langjährige Erfahrung in Immobilieninvestitionen nachweisen. So war er unter anderem Head of Commercial Acquisitions bei der **Corestate AG** und Leiter der Frankfurter Niederlassung der **Aengevelt Immobilien KG**.

Meiner Meinung nach... Fondspremiere mit Beteiligungen an einem Einzelhandels-Blindpool. Es hebt sich auf Grund der mit fünf Jahren kurzen Laufzeit von der Masse des Marktes ab. Entscheidend ist vor allem, dass die Kalkulation hinsichtlich Kauf- und Verkaufsfaktoren aufgeht. Die Frage ist, ob Käufer nach fünf Jahren einen höheren Preis zahlen für Objekte, die dann höchstens noch zehn Jahre vermietet sind anstatt 15 Jahre wie zu Beginn der Laufzeit. Damit die Kalkulation aufgeht, sollte die Nachfrage nach Discountern und Supermärkten auch in fünf Jahren noch mindestens so hoch sein wie jetzt.

Ocean Partners Shipping Invest 3

Chancen erkennen, Chancen wahrnehmen.

- Ankauf von unterbewerteten Containerschiffen
- Günstiger Einstiegszeitpunkt durch Kaufpreisabschläge von ca. 50 %
- Nutzung von zeitnahen Weiterveräußerungsmöglichkeiten
- Kurze Laufzeit von voraussichtlich 5 bis 10 Jahren
- Gesamtmittelrückfluss von 187 % bis 242 % geplant *)
- Beteiligungsmöglichkeit ab US-Dollar 25.000

*) Mid-Case Szenario gemäß Renditechancenmatrix (Prognose) für ein 1.700 TEU-Schiff

OPS Ocean Partners Shipping GmbH & Co. KG
Ferdinandstraße 25 - 27 | D-20095 Hamburg
Telefon +49 (40) 411 11 37 - 0 | Telefax +49 (40) 411 11 37 - 229
info@op-shipping.com | www.op-shipping.com