



Im EINKAUF liegt der GEWINN

Habona - Die Experten für Einzelhandelsimmobilien

Immobilienfonds, die in Einzelhandelsobjekte investieren, sind derzeit unter Anlegern der Renner. Sie gelten als besonders sicher. Aber dem Emissionshaus Habona Invest ist sicher nicht sicher genug. Gründer und Gesellschafter Johannes Palla und Geschäftsführender Gesellschafter Roland Reimuth über Spezialisierung, Strategie und Sicherheit.

PERFORMANCE: Sie konzentrieren sich ausschließlich auf Einzelhandelsimmobilien?

Johannes Palla: Bei Einzelhandelsimmobilien liegt unsere Kernkompetenz. Das Management von Habona Invest besitzt eine jahrzehntelange Erfahrung in der Immobilienbranche insbesondere im Segment deutsche Gewerbeimmobilien. Aufgrund seines ausgeprägten Netzwerkes in der Immobilien- und Finanzwelt verfügt Habona über einen besonders guten Zugang zu Projektentwicklern und attraktiven Objekten.

Welche Anforderungen muss ein Objekt erfüllen?

Roland Reimuth: Im Einkauf liegt der Gewinn und daher haben wir uns für den Habona Fonds 02 besonders strikte Ankaufskriterien gesetzt. Sie sind eines der Kernelemente in unserem Emissionsprospekt. Wir investieren ausschließlich in neue Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien mit Schwer-

punkt Discounter, Vollversorgern sowie Nahversorgungszentren. Die Immobilien befinden sich ausschließlich in Deutschland. Die Ankermieter müssen bonitätsstarke Unternehmen wie Rewe, Edeka, Aldi oder Lidl sein und der durchschnittlich gewichtete Einkaufsfaktor innerhalb des Portfolios soll das 12,25-Fache der Jahresnettokaltmiete nicht überschreiten. Die Mietverträge müssen bei Kauf eine Restlaufzeit von mindestens zwölf Jahren aufweisen.

Die Standortanalyse für die gekauften Märkte wird von der GfK durchgeführt?

Reimuth: Die Standortanalyse ist in unserer Due Diligence extrem wichtig. Da müssen wir uns auf einen absolut zuverlässigen, unabhängigen Partner verlassen – und da vertrauen wir auf die GfK. Sie ist nicht ohne Grund Europas größtes Konsumforschungsinstitut und gehört zu den besten und führenden deutschen Standortgutachtern im Lebensmittelein-



ROLAND REIMUTH
Geschäftsführender Gesellschafter



JOHANNES PALLA
Gründer und Gesellschafter

zelhandel. In der bisherigen Zusammenarbeit haben wir nur gute Erfahrungen gemacht.

Was sind die Besonderheiten des Habona Fonds 02?

Palla: Unser absolutes Alleinstellungsmerkmal ist die nur fünfjährige Fondslaufzeit verbunden mit bis zu 15-jährigen Mietverträgen mit extrem bonitätsstarken Mietern aus dem Lebensmitteleinzelhandel. Sonst sind Fondslaufzeiten von über 10 Jahren üblich – meist sogar deutlich längere. Durch die kurze Fondslaufzeit und die langfristigen Restlaufzeiten der Mietverträge besteht in unseren Fonds kein Risiko in der Anschlussvermietung, also eine besonders hohe Sicherheit. Außerdem: Wir investieren ausschließlich in neue oder neuwertige Objekte, deren Mieter beste Bonitäten ausweisen können. Das Außergewöhnliche daran ist, dass die Objekte des Fonds regional von Nord nach Süd diversifiziert sind. Diese breite Streuung hinsichtlich Lage und Mieterschaft hinzubekommen ist sehr aufwändig, aber eine wichtige Komponente in unserem Sicherheitskonzept. Trotz unserer vielen Sicherheitsmaßnahmen können wir mit sieben Prozent im Jahr die höchsten Ausschüttungen unter den Einzelhandelsimmobilienfonds leisten. Inklusive Veräußerungserlös können unsere Anleger sogar mit einer einmalig hohen Gesamrendite von 7,3 Prozent im Jahr rechnen!

Die Einstiegssumme ist eher gering angesetzt. Welche Beweggründe stehen dahinter?

Palla: Anleger können sich bereits ab einer Beteiligungssumme von 5.000 Euro an dem Habona Fonds 02 beteiligen. Die

Mindestbeteiligungshöhe haben wir in Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern festgelegt. Für uns bedeutet dies zwar einen erhöhten Verwaltungsaufwand, sichert unserer auf Wachstum ausgerichteten Unternehmensstrategie aber die Basis für eine breitere Anlegerchaft.

Wie halten Sie das Risiko für den Anleger gering?

Reimuth: Unser Sicherungspaket entspricht den Erwartungen eines institutionellen Investors und bestimmt unsere strengen Einkaufskriterien. Wir nannten bereits die langfristigen Mietverträge bei kurzer Fondslaufzeit: Die bonitätsstarken Mieter, die breite Streuung bezüglich Mieterschaft und Standorten und die professionelle Standortanalyse durch die GfK. Aber es gibt noch eine Reihe weiterer wichtiger Aspekte. Da wir nur Objekte erwerben, die bereits errichtet sind und die Mieter ihre Miete bezahlen, besteht auch kein Projektentwicklungsrisiko. Es handelt sich dabei nur um neue Objekte, somit besteht während der Fondslaufzeit die fünfjährige Gewährleistungsgarantie der Bauträger. Wir führen bei jedem Objektankauf eine detaillierte Objektprüfung mit institutionellen Maßstäben durch. Das heißt: Wir lassen vorab die Gebäude durch anerkannte technische Experten und die Verträge durch sehr renommierte Rechtsberater prüfen. Des Weiteren investieren wir ausschließlich in Deutschland und vermeiden so jegliche Fremdwährungsrisiken. Insgesamt lässt sich sagen: Das sonst typische Blindpoolrisiko federn wir durch eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen ab. Dass wir diese Vorgaben erfüllen können, haben wir mit unserem Vorgängerfonds und den ersten Objektankäufen bewiesen.



Können Sie kurz auf die Besteuerung der Habona Fonds 02 Beteiligung eingehen?

Palla: Die Einkünfte aus dem Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 02 sind durch die Anleger mit deren persönlichen Einkommensteuersatz plus Solidaritätszuschlag zu versteuern. Der Fonds zahlt aufgrund seiner gewerblichen Prägung Gewerbesteuer an das Finanzamt. Diese wird allerdings auf die zu zahlende Einkommensteuer der Anleger angerechnet, so dass für den Anleger durch die Gewerbesteuerzahlung keine zusätzliche Steuerbelastung entsteht.

Wären Photovoltaik-Anlagen auf den Dächern von ihren Einzelhandelsobjekten für Sie denkbar?

Reimuth: Das ökologische Ansinnen ist grundsätzlich gut, zu unseren Fondskonstruktionen will Photovoltaik aber nicht recht passen. Unser Kerngeschäft liegt einzig bei Immobilien. Wir können angesichts der rasanten Entwicklungen auf dem Solarmarkt nicht ermesen, welchen Wert solche Anlagen am Ende der Fondslaufzeit haben werden. Darüber hinaus sehen wir sogar Probleme in der Veräußerung der Immobilien, da auch andere Investoren unsere Überlegungen teilen.

Wie lautet Ihre Prognose für die Vorsteuer-Rendite beim aktuellen Fonds?

Reimuth: Wir prognostizieren eine Vorsteuer-Rendite von 7,3 Prozent im Jahr. Diese setzt sich zusammen aus halbjährlich fälligen Auszahlungen in Höhe von sieben Prozent im Jahr und der Beteiligung am Schlussgewinn. Wir haben sehr große Liquiditätspuffer in der Kalkulation berücksichtigt – beispielsweise bei sehr konservativ kalkulierten Zinskosten, bei denen wir derzeit deutlich günstiger liegen. Und: Wir haben bislang auch günstiger eingekauft als prognostiziert. Wir sind sehr sicher, die Prognose nicht nur zu erreichen, sondern sogar zu übertreffen.

Konnten sie bisher Ihre Prognosen für den Vorgängerfonds erfüllen?

Reimuth: Wir haben die Objekte für den Habona Fonds 01 unterhalb des prognostizierten Faktors erworben und deutlich günstiger finanziert als geplant. Darüber hinaus haben wir eine etwas geringere Fremdkapitalquote mit unserer Bank verhandelt, ohne die Tilgungsleistungen zu reduzieren. Der Fonds läuft also wie geplant und zahlt regelmäßig die prognostizierte Ausschüttung.

Wie stehen Sie grundsätzlich Ratings von Beteiligungen gegenüber?

Palla: Ratings von Beteiligungen leisten einen sehr wichtigen Beitrag für den Anlegerschutz. Grundvoraussetzung dafür ist, dass die Ergebnisse von finanziellen Aspekten unabhängig erstellt werden. Dann werden die verschiedenen Angebote innerhalb eines bestimmten Zielsegmentes für die Anleger und die Berater tatsächlich vergleichbar. Denn im Kern müssten alle Ratings zu einem Fondsprodukt zu einem ganz ähnlichen Ergebnis kommen.

Weshalb setzen Sie beim Verkauf ihrer Fonds auf den unabhängigen Vertrieb?

Palla: Wir stellen uns auf der Vertriebsseite möglichst breit auf. Über große Vertriebs-Pools können wir unsere Reichweite natürlich deutlich erhöhen. Auch die direkte Anbindung starker Einzelmakler hat viele Vorteile. Durch deren Kundennähe können viele Anfragen und Wünsche schnell und direkt bearbeitet und verwirklicht werden. Wir konzentrieren uns aber nicht ausschließlich auf den freien Vertrieb. Auch zahlreiche Banken zählen wir bereits zu unseren Vertriebspartnern.

Vielen Dank für das Gespräch!