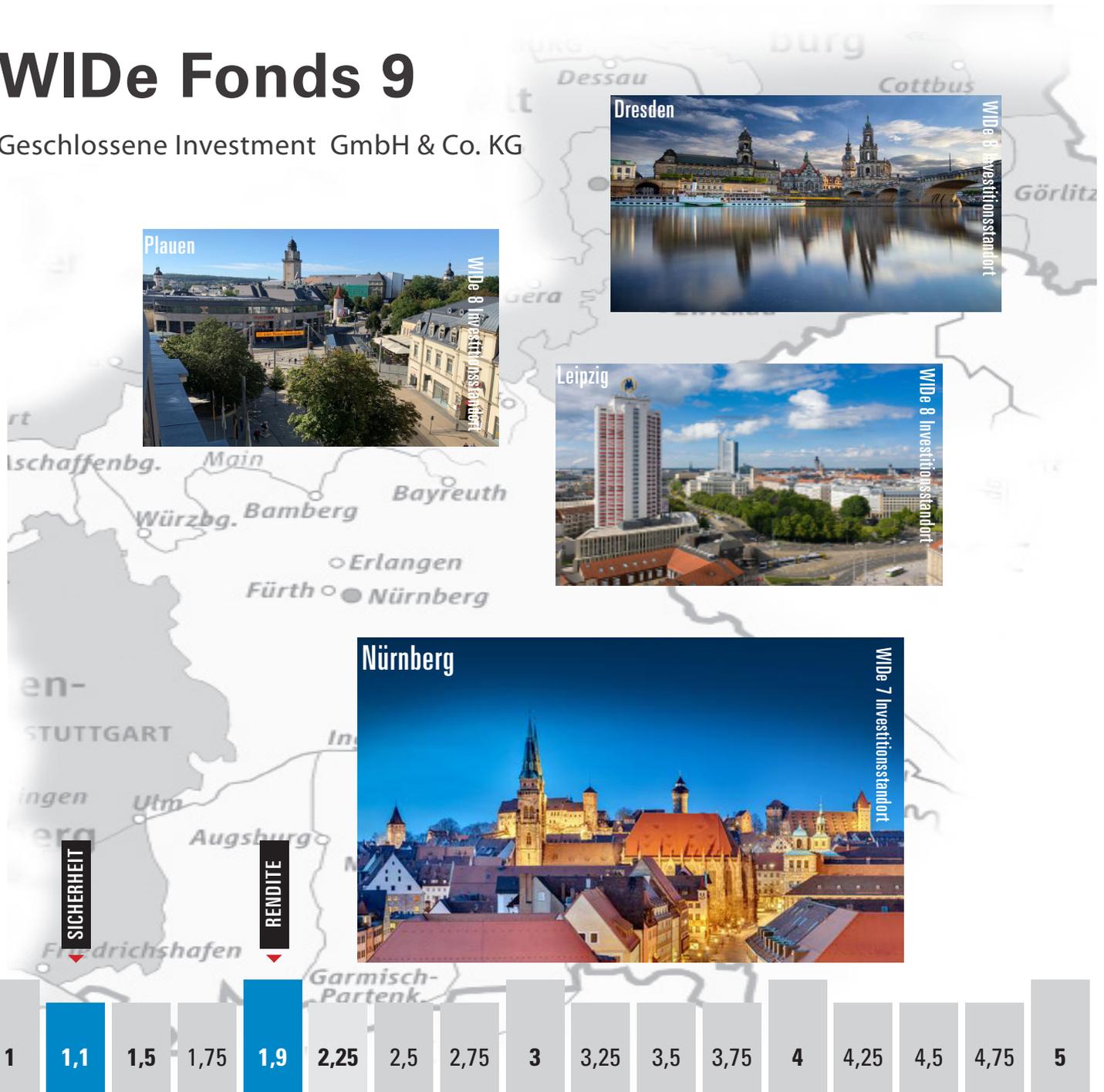


# CHECK-ANALYSE

ANALYSE UND BEWERTUNG VON UNTERNEHMENS BETEILIGUNGEN

## WIDe Fonds 9

Geschlossene Investment GmbH & Co. KG



**PRÄAMBEL** .....2  
 Geschichte für den Verkauf eingekauft, 2-stufiger Wertbildungsprozess, ....2  
 4 Jahrzehnte Immobilienmanagement.....2  
**GESCHÄFTSMODELL** .....3  
 Strengste Standards, Abgrenzung gegen Vermögensanlagen, 3  
 Bewährungsprobe in der Coronakrise .....3  
**PERFORMANCE** ..... 4  
 Durchschnittsertrag WIDe-Anleger: 13,9 %.....6

Hintergrund der WIDe Erfolgsbilanz, Aktuelle Unternehmensstrategie .....7  
 Aktuelle Ankäufe - Wertsteigerungspotenzial.....8  
**OBJEKTERESEARCH WIDe 7 UND 8**.....8  
 Chemnitz, Zwickau, Dresden, Leipzig, Plauen, Nürnberg ..... 8-13  
**ZUR WIDe-OPPORTUNITY-STRATEGIE** ..... 13  
 Im Ein- und Verkauf liegt der Gewinn, Chancen des Leerstands .....14  
**ANLEGER WERDEN** ..... 14  
 Anlagestrategie, Prognosekalkulation, Ausschüttungen ..... 14-15  
 CHECK-Rendite-Kalkulation, Resümee ..... 15-16

Die Emittentin hat für ihre Anleger seit Bestehen der WIDe-Gruppe in ca. einem Jahrzehnt im Durchschnitt durchgehend zweistellige Renditen erwirtschaftet, knapp 14 % (Bandbreite ca. 9,2 % bis 20,4 %). Die von ihr aufgelegten Unternehmensbeteiligungen wurden sowohl vor als auch nach Einführung des Kapitalanlagegesetzes zur Regulierung des Kapitalanlagemarktes vor Ablauf der geplanten, maximalen Laufzeit abgewickelt, durchschnittlich ca. 5,75 Jahre. Das bedeutet, dass die Emittentin die von ihr gemagten Immobilien zu optimalen Marktphasen erworben, verwaltet und veräußert hat. Optimal insofern als die absehbar zeitlich bestmögliche Wertsteigerungsspanne vor Ablauf der geplanten Fondslaufzeit genutzt wurde. Ziel: Für die Anleger und das Management den größtmöglichen Gewinn zu erreichen.

### Geschickt für den Verkauf eingekauft

Im Rückblick kann CHECK bestätigen, dass Ein- und Verkauf auf konsequent marktoptimierten Entscheidungen beruhen. Dank exzellenter Vernetzung mit Verkäufern und Käufern von Bestandsimmobilien, institutionellen Marktteilnehmern (darunter Banken, Erbgemeinschaften, internationale Investmentgesellschaften, gut informierten Maklern) und vermögenden Privatkunden, gelingt das Research für nachhaltig wertsteigerungsfähige Wohnimmobilien (teilweise mit Gewerbeanteil) auch dann, wenn die Kaufpreiskriterien durch in- und ausländischen Nachfrageüberhang (deutlich) gestiegen sind. Auch der Lock-Down hat diese Entwicklung bestenfalls etwas verlangsamt. Ausschlaggebend ist nicht allein, zu einem möglichst niedrigen Vervielfältiger der Jahresnettokaltmiete einzukaufen. Vielmehr kommt es darauf an, wie hoch der Faktorabstand zu der geplanten Sollmiete nach Renovierung und Revitalisierung ausfällt. Dieser Faktorabstand wird durch Neuvermietungen realisiert und fällt umso höher aus, als Leerstand und Mieterwechsel für die Anpassung der Miete an das Marktniveau genutzt werden können.

### 2-stufiger Wertbildungsprozess

Die Sollmiete orientiert sich in der Regel an der Marktmiete. Das ist der erste, wesentliche Anteil des Wertschöpfungsprozesses des WIDe-Geschäftsmodells. Der 2. Teil besteht darin, dass institutionelle Käufer über die Faktormiete auf Marktniveau hinaus bereit sind, für ein gut arrondiertes Immobilienpaket (= gut zu verwaltende Einheiten pro Standort) dank niedriger Verwaltungskosten zusätzlich einen Paketaufschlag zu zahlen. Genau davon hat das WIDe-Management dank kluger Einkaufspolitik und verschlanktem Gebäudemanagement bei den 6 aufgelösten WIDe-Fonds

## DIE CHECK-ERGEBNISSE

▶ Geschäftsmodell.....	1,0
▶ Due Diligence-Qualität .....	1,1
▶ Risikomanagement/Sicherheit.....	1,1
▶ Käufer- und Verkäufernnetzwerk.....	1,0
▶ Immobilienkompetenz.....	1,0
▶ Track Record.....	1,0
▶ Unternehmensstrategie .....	1,1
▶ Mietsteigerungspotenzial .....	1,1
▶ Platzierungsrisiko.....	1,0
▶ Marktrisiko .....	1,1
▶ Renditewertung .....	1,9
▶ <b>Gesamtwertung:</b> .....	<b>1,13</b>

**CHECK-ANALYSE**

## AUF DEN PUNKT

- ▶ Jahrzehnte erprobte Performance im Immobilienmanagement
- ▶ erfolgreiches Leistungsprofil bei Akquisition, Vermietung und Verwertung von Wohn- und Gewerbeimmobilien
- ▶ alle Immobilientransaktionen wurden bisher überdurchschnittlich erfolgreich abgewickelt
- ▶ zweistellige Anlegerrenditen p.a. vor Steuern waren die Regel
- ▶ exklusiver Marktzugang zu Off-Market-Deals
- ▶ nachhaltiges Vertrauen der Investoren und Banken – verlässliche Geschäftspartnerkontinuität
- ▶ Kaufmännisch umsichtige Standortwahl mit Wertsteigerungspotenzial
- ▶ Vorbildliches Risikomanagement

profitiert. Im Vorgängerfonds WIDe 8. KG beträgt die Differenz zwischen Einkaufsvervielfältiger und Marktvervielfältiger zurzeit geplant das 4,17-fache (zwischen dem 22,3- und dem 17,93-fachen) oder das 3,63-fache bei WIDe 7. KG (zwischen dem 20,3- und dem 16,67-fachen). Wird darauf, wie in der Vergangenheit ein Paketaufschlag institutioneller Investoren gezahlt, kommen 2-stellige Vorsteueranlegerrenditen zustande.

### 4 Jahrzehnte Immobilienmanagement

Neben der optimierten Einkaufspolitik ist das professionelle Gebäudemanagement der Schlüsselfaktor für die Realisierung von Wertsteigerungsgewinnen. Günstig einkaufen, dann aber für eine Kernsanierung für Neuvermietungen

einen sehr hohen Preis zahlen, kann dazu führen, dass die Mietrendite auf Jahre hinaus negativ bleibt. Dabei geht es darum, Gebäude mit versteckten, gravierenden Mängeln zu vermeiden, und auch darum, zu welchen Kosten eine sachgerechte Renovierung geleistet werden kann. Ziel: eine Mietrendite auf Marktniveau von ca. 7 %. Die Ankaufs-Due-Diligence und das Gebäudemanagement sind daher ein Schwerpunkt der WIDe-Strategie.

## Ausweitung der Schlüsselpersonen

Diese Unternehmensstrategie wird gelebt von erfahrenen Quereinsteigern aus der Branche und von den Söhnen des Gesellschafters. Sie wachsen, mit Vorerfahrungen aus externen Unternehmen angereichert, in das WIDe-System hinein. Reduziert wird damit zugleich das Schlüsselpersonenrisiko. Dieter Lahner, der zurzeit noch alle entscheidenden Geschäftsprozesse engmaschig kontrolliert, bewirkt durch seine offene, fachlich versierte und kommunikative Informationspolitik einen hoch motivierten Teamgeist. Von der Effizienz des ständig weiterwachsenden WIDe-Teams konnte sich CHECK über ein Jahrzehnt persönlich vor Ort mehrfach überzeugen.

## GESCHÄFTSMODELL

### Strengste Standards

Bei der Umsetzung ihres Geschäftsmodells unterwirft sich die Emittentin der strengstmöglichen staatlichen Regulierung und Kontrolle und beweist damit, dass die Anforderungen des unter institutionellen Investoren international üblichen Regeln des Risikomanagements sowie der Interessenkonfliktregelungsstandards zum selbstverständlichen Bestandteil der WIDe-Geschäftspraxis gehören. Diese Regeltreue hat sich



Investitionsbeispiel WIDe 5, Bayreuth, Richard-Wagner-Straße.

das WIDe-Management schon vor Einführung der KAGB-Regulierung zu eigen gemacht.

## Abgrenzung gegen Vermögensanlagen

Das WIDe-Team grenzt sich positiv von Geschäftsmodellen ab, die auf eine aufsichtsrechtliche Kontrolle ihrer geschäftlichen Aktivitäten verzichten wollen (insbesondere gegenüber Vermögensanlagen und Direktinvestments). WIDe lieferte dennoch nachhaltig deutlich höhere Anlegerrenditen als nicht voll-regulierte Wettbewerber. Damit wurde bewiesen, dass sich Regulierung und hohe Auszahlungen nebst konservativem Kostenmanagement (Scheinargument der Vermögensanlagen: die Kosten seien niedriger!) nicht widersprechen. Im Gegenteil, transparent strukturierte und damit regulierungskonforme Geschäftsprozesse sind erfahrungsgemäß erfolgreicher als ausschüttungsaggressive Vermögensanlagen, die mit Auszahlungen aus dem Einwerbungs-kapital den Anschein höherer Renditen vortäuschen.

## Bewährungsprobe in der Coronakrise

In der Krise bewährt sich die Konzentration auf nachfragestarke B-Standorte, die abseits der überbeuterten Metropolen umso mehr gefragt sind, als die sich langfristig abzeichnenden Abstandsregeln den Zustrom in die Kernmetropolen (stark) reduzieren werden. Im Osten z. B. Dresden, Plauen, Chemnitz, Leipzig, im Westen Nürnberg-Fürth. In diesen Mittelstädten ist auch bei einem vorübergehend partiellen Nachfragerückgang ausreichend Nachfrage und in der Regel daher auch Nachfrageüberhang vorhanden. Dort ist es möglich, wie oben erläutert, ausreichend Wertsteigerungsspannen zu erzielen, auch wenn dort die durchschnittlichen Einkaufsfaktoren der Mietervielfältiger deutlich gestiegen sind. Zum Beispiel liegt der Einkaufsfaktor in Dresden Keplerstraße für WIDe 7 beim ca. 28-fachen der Ist-Miete, aber beim 22-fachen der Sollmiete. Das bedeutet aber, dass wenn nun nach Renovierung zum Marktpreis veräußert wird, der Fonds – abzüglich Kosten – ca. 6 Jahresmieten vereinnahmen kann. Das Downsiderisiko ist gering, da zum Kaufzeitpunkt die Ist-Miete für die Keplerstr. bei niedrigen EUR 5,11/qm liegt. Trotz Krise sind die Mieten in Dresden durchschnittlich weiter gestiegen und liegen zurzeit zwischen EUR 8 und EUR 9/qm. Und sie steigen weiter an, in Q2 2020 seit 2019 um 3,65 % (wohnungs-börse.net).

## Hohe Liquiditätspuffer garantieren Einkaufsvorteile

Die WIDe-Gruppe verfügt über ein hohes, fondsübergreifendes EUR-Mio.-Eigenkapitalpolster. Diese sofort verfügbare Liquidität ermöglicht, per Innenfinanzierung den Fonds intern kurzfristig ungesicherte Darlehen auszureichen, um damit beim Einkauf Wettbewerbsvorteile gegenüber Mitbietern zu nutzen, die deutlich längere Prüf- und Kreditprü-



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 7, Dresden, Lübecker Str.

fungsprozesse durchlaufen müssen, um entscheidungsfähig zu sein. Vor allem gegenüber angelsächsischen Verkäufern kommen Geschwindigkeitsvorteile bei der Due Diligence und der Transaktionsabwicklung zum Tragen. Zugleich werden dabei die Complianceregeln des AIF/KAGB beachtet. Das BaFin-kontrollierte Risikomanagement und die unabhängige Verwahrstelle achten auf eine transparente Abwicklung dieser Zwischenfinanzierungen. So kann dieser Vorteil frei von dem Vorwurf möglicher Interessenkonflikte gehalten werden. Der Zinssatz für eine interne Zwischenfinanzierung liegt auskunftsgemäß maximal im Marktdurchschnitt, faktisch darunter. Ein Vorteil wird dem Anleger gegenüber dem Wettbewerb durch höhere Schnelligkeit dadurch zuteil, dass beim Ankauf bessere Konditionen ausgehandelt werden können. Das führt in aller Regel zu höheren Auszahlungen. Die WIDe-Anleger erhalten eine zusätzliche Renditeprämie, die durch eine vorausschauende Innenfinanzierung entsteht.

#### **CHECK-Geschäftsmodell 1,0**

## **PERFORMANCE**

### **Gewachsene Unternehmensstruktur**

Personell hat die WIDe-Gruppe für die Aufgaben des Risikomanagements und der Fondsverwaltung erfahrene Manager und Mitarbeiter/innen gewonnen, die mit der WIDe-Gruppe und/oder mit ihrem Mehrheitsgesellschafter bereits seit Jahrzehnten kooperiert/zusammen gearbeitet haben. Einarbeitung und Vertrautheit mit den verwaltungstechnischen Aufgaben einer KVG (Vernetzung der Kooperation mit der BaFin, Erfahrungstiefe in der Anwendung und Umsetzung des KAGB) konnten reibungsfrei durch praxiserfahrenes Personal integriert werden. Zum Beispiel hat KVG-Geschäftsführer Simon Piepereit als Konzeptionär der WIDe-Fonds die BaFin-Anforderungen trotz komplexer, wechselhafter Anforderungen der Behörde gut im Griff und kann mit der Aufsicht auf Augenhöhe Detailfragen erfolgreich zum Ergebnis führen.

Lösen frühere BaFin-Nachfragen noch Monate zeitraubender Nachbearbeitungen aus, so dauern die aufwändigen Genehmigungsverfahren zurzeit nur noch wenige Wochen.

### **Familienunternehmen mit hoher persönlicher Verantwortung**

Die Beschäftigung von Familienmitgliedern in der WIDe-Unternehmensgruppe erfordert ein verstärktes Compliancemanagement, das von der Verwahrstelle in Kooperation mit dem Compliancemanager erfahrungsgemäß sorgfältig wahrgenommen wird. Zum Managementteam gehört neben Simon Piepereit (Erläuterung zur Person und Funktion siehe unten) Sohn Christoph Lahner (Immobilienkaufmann), der bereits seit 8 Jahren in der Mietverwaltung für das Unternehmen tätig ist. Für die Unternehmensgruppe aktiv ist auch Lahner-Sohn und Bankkaufmann Johannes Lahner. Er bringt mehrjährige Erfahrungen aus der Immobilienkreditrisikoprüfung einer lokalen Bank mit. Er verstärkt das WIDe-Portfolio- und Assetmanagement-Team, wurde kürzlich zum AIF-Geschäftsführer ernannt und von der BaFin anerkannt. Im Gesellschafterkreis der AIF-KVG WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH sind mit Ehefrau Barbara Lahner 4 Familienmitglieder in die WIDe-Gruppe eingebunden.

### **Professionelles Risiko- und Compliancemanagement**

Die Stellung des Risiko- und Compliancemanagers spielt für die regulierte Welt der alternativen Investments eine zentrale Rolle. BaFin-Zuständigkeitsspannen wie bei Börsenunternehmen wurden bisher vermieden. Die BaFin prüft regelmäßig, ob die Risikovorsorge für mögliche Marktschwankungen oder Mietausfälle auf dem aktuellen Stand ist. Jährlich wird kontrolliert, ob die Risikovorsorgemaßnahmen marktadäquat umgesetzt wurden. Die Interessen der Anleger werden durch die staatlich regulierte Aufsichtspflicht entscheidend gestärkt. Ein mangelhaftes, unprofessionell willkürliches und/oder nur zufallsbedingtes Risikomanagement wird unterbunden. Der für die Sachgebiete Risikomanagement und Aufsichtsrecht in der WIDe-Gruppe zuständige Simon Piepereit (Jahrgang 1979) ist aus einem externen Unternehmen zu dem WIDe-Team 2017 zugestoßen. Er ist als KVG-Geschäftsführer der BaFin gegenüber unmittelbar verantwortlich. Er muss die Kontrollen/Revision nach dem Kapitalanlagegesetzbuch im Unternehmen unter BaFin-Aufsicht im operativen Ablauf der Geschäftsprozesse vollziehen. Für die anlegergerechte Einhaltung dieser Kontrollfunktion im Geschäftsalltag ist der KVG- und Compliancegeschäftsführer gegenüber der BaFin unmittelbar verantwortlich und wird dafür regelmäßig zur Rechenschaft gezogen. Seit Oktober 2020 wurden die WIDe-KVG und die Fonds einer umfassenden BaFin-Prüfung in Begleitung mehrerer Wirtschaftsprüfer unterzogen. Die Prüfung ist noch nicht abgeschlossen. Beanstandungen wurden uns bisher nicht bekannt.

#### **CHECK-Due Diligence-Qualität 1,1**

## Hoher Verlässfaktor für die Investoren

Für die Investoren sind diese zu ihrer Sicherheit gesetzlich verpflichtenden Kontrollverfahren ein Meilenstein für die Beschränkung möglicher Interessenkonflikte. Kein Zufall ist, dass die WIDe-Gruppe zu den Unternehmen gehört, die die Mindeststandards an Transparenz und Anlegerorientierung - dank ihrer über ein Jahrzehnt gepflegten Unternehmenskultur - auch schon zu Zeiten erfüllte, als geschlossene Fonds noch nicht unter der Kontrollaufsicht des KAGB und der BaFin standen.

## Systemische Zusatzsicherheit durch mittelständische Familienstruktur

Das WIDe-Geschäftsmodell ist in das Lahner-Familiensystem konstruktiv eingebunden und liefert damit externen Investoren eine zusätzliche Vertrauensprämie, denn hohe Personaltreue und Kontinuität müssten zur Bindung externer Manager mit hohen Incentives bezahlt werden, oder z.B. durch Gesellschaftsanteile, um damit das Spin-Off-Risiko zu minimieren. Die Lahner-Familienmitglieder sind bereits Gesellschafter und bringen die intrinsische Motivation von Hause aus mit! Im WIDe-Familiensystem liefert die vorgelebte Anlegerphilosophie des Gründers über die partikularen Interessen hinaus ein sinnstiftendes Identifizierungsmerkmal.



Portfoliobeispiel WIDe Fonds 5, Leipzig, Ungerstr.

Diese grundsätzlich durchgehende Zielsetzung vermeidet Motivationsleertüme und abdriftende Nischenbildungen in der Unternehmenskultur, Familiencluster fördern dagegen die Identifikation mit der Unternehmenskultur: „Die Job-Family-Cluster-Organisation nimmt Einfluss auf die Unternehmenskultur und stärkt die Vertrauensbasis. Auf diese Weise können Transaktionskosten gesenkt werden“, resümiert Niels Bosse in seiner Dissertation „Die Job-Family-Cluster-Organisation - eine prozess- und kompetenzorientierte Unternehmensstruktur“, Lüneburg, 2005.

## Reibungslose Unternehmensabläufe

Nach CHECK-Beobachtung der Unternehmensentwicklung und nach mehreren Unternehmensbesuchen am Standort der Emittentin bestätigt CHECK, dass die Effizienz der internen Unternehmenskommunikation überdurchschnittlich hoch ist.

Die Entscheidungswege im täglichen Arbeitsablauf sind effizient kurz. Der familiäre Hintergrund fördert das Verantwortungsbewusstsein des gesamten Teams und sorgt für eine anlegergerechte Unternehmensausrichtung. Dieser Arbeitsstil strahlt auf die Motivation der übrigen Mitarbeiter positiv aus („sie gehören zur Familie“). Die hohe Wertschätzung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern fördert die Motivation und hilft beim Einsatz für reibungslose Prozessabläufe. In der Immobilienverwaltung und dem Mieterkonfliktmanagement ist dieser persönliche Stil von großem Vorteil und beschleunigt die Zufriedenheit der Mieter, vermindert Mietausfälle und erhöht das Wertschöpfungspotenzial. Die Käufer der WIDe-Fondsimmobilien erwerben einen Mietermix mit zufriedenen Mietern. Käufer finden einen gut verwalteten Objektbestand vor und sind bisher bereit gewesen, dafür einen Aufpreis zum Marktpreis zu akzeptieren.

## Off-Market-Netzwerk über Jahrzehnte gewachsen

Dieter Lahner verfügt über ein außergewöhnliches, seit Jahrzehnten gewachsenes, breit gestreutes Immobilienkontaktnetzwerk. Beim Ein- und Verkauf von Bestandsimmobilien ist ein ausgeprägtes Off-Market-Netzwerk von entscheidender Bedeutung. Herr Lahner hat es über 3 Jahrzehnte unter institutionellen Käufern und Verkäufern aufgebaut. Dieses ist von großer Bedeutung für den Investmenterfolg (Off-Markets = Deals werden intern einem kleinen Kreis angeboten, statt ein offizielles Bieterverfahren durchzuführen). Dieses Off-Market-Netzwerk besteht aus einem spezialisierten Maklerpool und Bankern, die regelmäßig Kontakte zu einem ausgewählten Kreis weniger Investoren pflegen, deren Investitionsanforderungen auf ganz bestimmte Immobilienofferten passen. Ein Beispiel sind die aus jenem historischen ZBI-MEGA-Deal (EUR 450 Mio. in 2007) aussortierten Einzelobjekte, die für einen institutionellen Großinvestor mit vorzugsweise kompakten, großen Verwaltungseinheiten nicht ins Portfolio passten, für ein WIDe-Fondsportfolio jedoch geeignet waren und sind (Standort, Größe, Segment, Preis, gutes Wertschöpfungspotenzial). Denn im WIDe-Portfolio sind häufig auch schon vergleichbare Objekte, die sich zu verwaltungsoptimierten Einheiten zusammenfassen lassen.

## CHECK-Käufer- und Verkäufernnetzwerk 1,0

### Verlässlicher Partner

Ferner gilt die WIDe-Gruppe als äußerst verlässlicher, professioneller Partner. Käufer und Verkäufer wahren Diskretion, sichern einen professionell zügigen Due Diligence-Prozess und eine hohe Abschlusswahrscheinlichkeit. Viele Verkäufer beteiligen sich grundsätzlich nicht an offiziellen Bieterverfahren, sind dagegen Off-Market durchaus bereit, für Diskretion Discounts einzuräumen. Dafür erwarten sie maßgeschneiderte Lösungen, die in einem Wettstreit unterschiedlicher Bieter nicht umsetzbar sind (bei dem viele vertrauliche Details öffentlich werden). Des Weiteren sind Off-Market-Deals



Investitionsbeispiel WIDe 6, Dresden, Ludwig-Hartmann-Straße

für strategisch planende Verkäufer interessant, die in einem auf langfristige Geschäftspartnerschaft abzielenden Investor ihren „Best Buyer“ sehen. Davon profitiert das WIDe-Management, das jahrzehntelange Geschäftskontakte für diskrete Transaktionen wiederholt nutzen konnte.

#### **CHECK-Risikomanagement/Sicherheit 1,1**

#### **Performancefaktor geübtes Personal**

Wesentlicher WIDe-Erfolgsfaktor ist die Leistungsbereitschaft und Leistungsqualität einzelner WIDe-Mitarbeiter, die sich aus früherer Zusammenarbeit unter der Leitung des WIDe-Gesellschafters gut kennen. Seinerzeit nicht im eigenen, sondern im Unternehmen eines heutigen Wettbewerbers, einem inzwischen auf ein Milliarden Betreuungsvolumen bundesweit etablierten Immobilienmanagers. Dieses Personal ist mit den Anforderungen der laufenden Mieterverwaltung gut vertraut. Auch das Fondsmanagement gehört zum Verwaltungsalltag. Daher konnte die WIDe-Unternehmensgruppe vom 1. Tag an mit voller Leistung in den Markt eintreten, inzwischen 8 eigene Fonds auflegen, platzieren, Investitionen in kumuliert 3-stelliger EUR-Mio.-Höhe vornehmen und inzwischen 6 Beteiligungen (inklusive Private Placements) sowie 3 gemanagte Objektgesellschaften mit großem Erfolg für die Investoren am Markt wieder veräußern. Die WIDe-Gruppe feierte im Juli 2020 ihr 10-jähriges Bestehen und hat inzwischen über EUR 100 Mio. EK eingeworben, wertsteigernd mit Fremdkapital flankiert investiert und bei 6 Fonds (von 8) für die Anleger sehr profitabel veräußert. Die Anleger erzielten fast durchgehend zweistellige oder in einem Fall eine knapp zweistellige Jahresrendite (Bandbreite über 9 % bis 20,4 % p.a.). Der Vorgängerfonds WIDe 8 geht auf ein Platzierungsergebnis von EUR 30 Mio. zu. Geplant waren EUR 20 Mio.

#### **CHECK-Immobilienkompetenz: 1,0**

#### **Stichhaltige Dokumentation**

CHECK nahm per Stichprobe Einblick in Berichte von Beteiligungsgesellschaften/Immobilien- und Projektgesellschaften. Zu den gelisteten Ergebnissen ergaben sich keine Widersprüche zu den Originalquellen. Das bisher investierte Fondsvolumen aus bisher 8 gemanagten Immobiliengesellschaften erreichte per Oktober 2020 ca. EUR 195 Mio. (EK ca. EUR 100 Mio.). Zurzeit werden rund 100 Objekte verwaltet, die insgesamt rund 1.100 Wohn- und/oder Gewerbeeinheiten enthalten. Der Bestand schwankt, da sich durch laufende Käufe und Verkäufe der Bestand erhöht bzw. vermindern kann. Für die kommenden 24 Monate wird mit einer Erhöhung um rund 500 Einheiten gerechnet. Der für die Akquisition zuständige Geschäftsführer der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH Johannes Lahner zeichnet verantwortlich für den Immobilienankauf und das Assetmanagement. Sein Bruder Christoph Lahner, Geschäftsführer der WIDe Wertimmobilien Deutschland Vermittlungs GmbH, leitet seit ca. 5 Jahren die Maklerdienstleistungen sowie als Geschäftsführer der WIDe Wertimmobilien Deutschland Verwaltungs GmbH auch die eigene Hausverwaltung für das Unternehmen.

#### **Durchschnittsertrag für die Anleger ca. 13,9 % p.a.**

Die WIDe-Leistungsbilanz besteht aus 3 Private Placements (Frankonia 1-3), 1 Spezial-AIF (WIDe-Fonds 6), 4 Publikumsfonds (WIDe-Fonds 4, 5, 7 und 8). Nicht gelistet sind 3 gemanagte Immobiliengesellschaften. Diese wurden gleichwohl ebenfalls erfolgreich für dritte Immobiliengesellschaften verwaltet. Die Auszahlungen reichten bisher von 20,41 % (Frankonia 1) bis 11,21 % p. a. (WIDe-Fonds 4) und voraussichtlich werden 9,22 % p. a. für Fonds 5 (Stand 16.04.2020) erreicht. Bezogen auf alle abgewickelten Investmentvehikel wurde eine durchschnittliche Rendite von 13,9 % p.a. erzielt. Der AIF-Fonds 6 befindet sich in der Auflösung und wird voraussichtlich mit einer Durchschnittsanlegerrendite von 14,84 % p. a. aufgelöst werden. Die Haltedauer war 4 Jahre und 4 Monate. Ein weiterer Beleg für die renditemaximierte opportunistische Ein- und Verkaufspolitik der Emittentin. Es geht ihr darum, in kurzer Zeit durch eine hohe Umschlagsgeschwindigkeit höchstmögliches Wertsteigerungspotenzial zu realisieren. Der WIDe-Fonds 8 soll zum Ende des Jahres geschlossen werden und befindet sich in der Investitionsphase. Alle prognostizierten Auszahlungen wurden plangemäß geleistet. Als Propertymanager für einen externen Fondsemittenten erzielte das WIDe-Management bei verkürzter Laufzeit vormals eine Verdoppelung der Investoreneinlage.

#### **CHECK-Track Record: 1,0**

## Hintergrund der WIDe-Erfolgsbilanz

Initiator Dieter Lahner ist CHECK seit ca. 2002 als versierter Immobilienmanager der „alten Schule“, der die gesamte Kette der Wertschöpfung der Immobilienbewirtschaftung beherrscht, gut bekannt. Er war kumuliert über ein Jahrzehnt der wichtigste Partner eines der erfolgreichsten Immobilienmanagers Deutschlands. Maßgeblichen Anteil hatte er an dem Verkauf eines Immobilienpakets mit ca. 7.500 Wohn- und Gewerbeobjekten an einen Großinvestor im Jahre 2007 (Konsortium ausländischer Investoren), der mit einem Transaktionswert von EUR 465 Mio. kurz vor der Finanzkrise erfolgreich abgeschlossen wurde (Verkaufsfaktor: 15,6-fache Jahresmiete). Diese Transaktion hat Herr Lahner bis ins Detail maßgeblich mitbegleitet, so dass ein beachtliches Erfahrungspotenzial bei der Aufbereitung und Abwicklung von Immobilientransaktionen vorliegt. Herr Lahner hat in verantwortlicher Stellung im Rahmen seiner Vorstandsfunktion zwischen 2003 und 2009 Immobilienfonds mit einem Volumen von mehr als EUR 1 Mrd. gemanagt. Für den Unternehmenserfolg war er wesentlich mitverantwortlich. Immobiliengroßtransaktionen praktizierte er bereits in geschäftsleitender Position für die HFS Hypo Fondsgesellschaft für Sachwerte (Tochter der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank) für deren erstmals aufgelegten Immobilienfonds. Davor betreute er ca. 25 von der GFG Gesellschaft für Grundbesitz mbH initiierte Immobilienfonds. Erfahrungen stammen zudem aus dem Erwerb, der Bebauung, Sanierung und dem Verkauf von zahlreichen Wohn- und Geschäftshäusern, Gewerbeimmobilien, Wohnanlagen sowie Eigentumswohnungen (Objektvolumen zwischen 1992 und 2002 ca. 1 Mrd. DM). Zugang zu Objekten aus Sondersituationen

Das WIDe-Management gilt als ein örtlich gut vernetzter „Problemlöser“ (u. a. Raum Nürnberg, Dresden, Leipzig, Zwickau, Plauen, Chemnitz). Eine diskrete Abwicklung für Immobilien aus Sondersituationen gehört zur Deal-Compliance mit den Banken. Den Zugang zu diesen Immobilienobjekten hat



Portfoliobeispiel WIDe 8, Dresden, Prof.-Billroth-Straße

nur ein Personenkreis, der eine professionelle, schnelle und diskrete Abwicklung von „Problemimmobilien“ garantieren

kann. Bevor interessante Immobilienpakete aus Bankverwertungen auf den Markt kommen, werden sie vertrauten, verlässlichen Immobilienpartnern ohne öffentliche Ausschreibungen als Übernahmeangebot offeriert (diskret, um Imageschaden für die Banken zu vermeiden).

## Aktuelle WIDe-Unternehmensstrategie

Eine Volumenbegrenzung durch die Investition in maximal niedrige zweistellige EUR Mio.-Immobilienobjekte hat die erfahrene Immobilienmanagerin vorläufig zugunsten einer mittelständischen Unternehmensstruktur beibehalten.

**Gründe:** Investitionsvolumina von ca. 15 Mio. bis 30 Mio. und mehr pro Deal sind vergleichsweise schwieriger zu vermarkten als Einheiten bis oder knapp über ca. EUR 10 Mio., für die es eine breitere Käuferschaft gibt. Erstmals wurde mit Erfolg eine Ausnahme von dieser Regel mit einem Deal für Fonds 8 in Höhe von ca. EUR 13,4 Mio. in Dresden, Gerokstraße, realisiert. Die Mietvervielfältigerspanne zwischen dem 26-fachen Einkaufskurs und dem 19,6-fachen Soll-Mietkurs ist für die örtlichen Miet- und Kaufpreise sehr attraktiv. Laut Mietenspiegel wird zurzeit in der Gerokstraße eine Kaltmiete von knapp 9 Euro/qm bezahlt. Die WIDe-Kaufpreismiete liegt bei ca. 5,39/qm/Monat.

## CHECK-Unternehmensstrategie 1,1

### Geschäftsmodell mit Volumenbegrenzung

Bei Mega-Deals mit hoch zweistelligen bis dreistelligen Kaufpreisen erfordert eine risikoausgleichende Streuung der Objektbandbreite mehrere 100-Mio.-Investitionsvolumen und damit eine andere Unternehmensstruktur. Zudem kann die Veräußerung größerer Immobilienbestände in einem veränderten Marktumfeld mit perspektivisch tendenziell höheren Zinsen oder einer weiteren politischen Regulierung der Immobilienmärkte schwieriger werden als die Veräußerung kleinerer und mittelgroßer Wohn- und Geschäftshäuser. Die möglicherweise notwendige Inkaufnahme weit verstreuter Objektstandorte könnte aufgrund der erforderlichen Erweiterung der Verwaltung, dem Personal und dem Risikomanagement Sprungkosten auslösen, die bei einer zurückgehenden Immobilienkonjunktur zu Problemen führen könnten. Die Vermarktung größerer, höherer Immobilienbestände nimmt in der Regel eine längere Vermarktungszeit in Anspruch und kann knappe Managementkapazitäten zu lange binden. Die bisher hohe Umschlagsgeschwindigkeit der WIDe-Immobilienprojekt-Transaktionen könnte sinken und damit die Fondslaufzeiten steigen (die Jahresrendite fiel geringer aus). Das Risiko versteckter Mängel kann bei größeren Objekteinheiten zu einem unverhältnismäßig hohen Prüfaufwand und/oder (z. B. bei versteckten Mängeln) zu einem multiplikativen Kostenrisiko führen. Das Fremdfinanzierungsvolumen würde bei etwa gleicher Unternehmensgröße wachsen und damit der Einfluss

der Banken, der zurzeit sehr gering ist. Die aktuelle WIDe-Unternehmensausrichtung wird daher grundsätzlich beibehalten, indem pro Fonds das EK von ca. 40 Mio. überschaubar bleibt. Das Investitionsvolumen soll das ca. 1,7-fache des EKs nicht übersteigen. CHECK wertet die WIDe-Geschäftspolitik aus personal- und risikostategischen Gründen als markt- und anlegergerecht risikoarm ein.

#### **CHECK-Risikostrategie: 1,1**



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 7, Chemnitz, Markusstraße

#### **Wertsteigerungspotenzial**

WIDe-Fonds 7 wurde mit dem maximal zulässigen Eigenkapital von 31,5 Mio. inkl. Ausgabeaufschlag im März 2019 geschlossen. Bisher konnten mit dem seit 2017 eingeworbenen Anlagekapital 535 Wohn- und 10 Gewerbeeinheiten für ein Gesamtinvestitionsvolumen von ca. EUR 46 Mio. erworben werden. Damit wurden 37.369 qm Nutzfläche für einen durchschnittlichen Quadratmeterpreis von netto EUR 1.230 gekauft (inkl. Renovierungsaufwand). Die Bandbreite reicht von EUR 717/qm (Chemnitz) bis EUR 2.267/qm (Nürnberg). Gekauft wurde im Mittel für das 20,3-fache der Jahresmiete. Nach Renovierungsinvestitionen von insgesamt ca. 1,4 Mio. wird mit einem um ca. 4 Jahresmieten verminderten Kaufpreisfaktor der 16,67-fachen Jahresmiete gerechnet. Das bedeutet, dass – zu Marktpreisen – mit einer Wertsteigerung von ca. 4 Jahresmieten kalkuliert werden kann. Der aktuelle Vermietungsstand der erworbenen WIDe-7 Objekte beträgt durchschnittlich 88,35 %. Durch Renovierung und Wertverbesserungsmaßnahmen (Verwaltung, Renovierungsstandard, Mieterpflege) dürfte der Vermietungsstand in wenigen Jahren auf voraussichtlich nahe 100 % gesteigert werden können. Verbunden mit marktangepassten Mieten für renovierten Wohnraum sollte der Fonds gemäß CHECK-Recherchen die erwartete Wertschöpfung realisieren und mindestens ausreichend Cash Flow für die erhoffte Anlegerrendite erwirtschaften (Good Case). Bei durchschnittlich EUR 6,50/qm für den Gesamtfonds und einem Exitfaktor des 20-fachen

würde der Fonds nur aus dem Verkauf ca. EUR 58,3 Mio. erzielen können, plus 27 % bezogen auf das investierte Kapital.

#### **Stichhaltigkeit/Plausibilität der Prognosen**

Rückblick: Bei der Auflösung der Vorgängerfonds wurden die Prognoseannahmen in der Regel durch reale Verkäufe deutlich übertroffen. Mit Rücksicht auf möglicherweise niedrigere Mietsteigerungsraten kalkulierten Fonds 7 und 8 vorsichtiger. Aktuelle CHECK-Standortrecherchen zeigen jedoch, dass per Mitte 2020 ein deutlicher Preisanstieg der für WIDe-7 und -8 erworbenen Bestandsimmobilien identifiziert werden kann. Aktuell sind im vergleichbaren Bestandsumfeld gegenüber den Kaufpreisen bereits hohe Preiszuschläge zu erkennen. Bei der Kalkulation der Anlegerrendite sind neben den Wertsteigerungsfaktoren die laufenden Auszahlungen zu kalkulieren, die aus laufenden Mieteinnahmen während der für 10 Jahre angesetzten Laufzeit gezahlt werden können. Als wesentlicher Renditebestandteil kommt außerdem ein Preiszuschlag beim Exit hinzu, den institutionelle Käufer des WIDe-Immobilienpakets für einen gut geordneten, auf einer soliden Mieterschaft beruhenden Miet-Cash-Flow zu zahlen bereit sind, in der Regel ca. 1,5 - 2,5 Jahresmieten.

#### **CHECK-Mietsteigerungspotenzial 1,1**

### **OBJEKTERESEARCH WIDe 7 UND 8**

#### **Analyse der wesentlichen WIDe 7- und 8-Mieten und Kaufpreise im Marktvergleich**

##### **Chemnitz (Fonds 7)**

##### **Mieten**

Für Chemnitz liegen die Mieten der betroffenen Standorte Gellertstraße, Markusstraße und Tschaikowskistraße per 2020, je nach Wohnungsgrößenetkaltzwischenknapp EUR 5,-/qm und EUR 6,40/qm, Mietenspiegel Wohnungsbörse, Chemnitz 2020. Die Fondsobjekte vereinnahmen Ist-Mieten von 4,86/qm bei einem Leerstand von ca. 14,52 %. Als Zielmieten werden nach Renovierung EUR 5,20/qm erwartet, plus 10 % für die geplante Laufzeit. Dieser Anstieg könnte deutlich früher realisiert werden. Mitte 2020 stiegen die Durchschnittsmieten auf EUR 5,15/qm (Mietenspiegel Chemnitz). Geplante Mieterhöhungen sind in den WIDe-Objekten zwar durchsetzbar, coronapolitisch jedoch zurzeit nicht opportun.

## Kaufpreise

Die Kaufpreise liegen in den zentralen Stadtteilen wie Sonnenberg, dem Standort der Fondsobjekte 2020, bis zu EUR 2.500/qm (immowelt.de). Der Durchschnitt wird mit EUR 1.762/qm angegeben (wohnungsbörse.net). Der Anstieg im Q2 2020 im Vergleich zu Q2 2019 wird mit +7 % angegeben (immoscout24). Der Fonds zahlte hier ca. EUR 819/qm inkl. Renovierungskosten für den WIDe-Bestand 7.

## Wertschöpfungspotenzial

Nach Ausmietung des Leerstandes und Qualitätsverbesserung/Anhebung des Raumstandards der Wohnräume ist nach aktueller Einschätzung mit einer Wertsteigerung von mindestens 25 % bei den Verkaufspreisen zu rechnen. Auch bei den Mieten darf ein Anstieg um ca. 10 bis 20 % erwartet werden. Der Fonds kalkuliert ca. 15,1 % Zuwachs zur Zielmiete bezogen auf die gesamte Fondslaufzeit. Zurzeit werden z. B. für die Rößlerstr. (Teil des Chemnitz-Portfolios) im Q3 2020 Durchschnittsmieten von EUR 5,44/qm aufgerufen, ein Anstieg von einem Prozent gegenüber Q3 2019 (ImmobilienScout24.de). Damit beträgt der Abstand zu den WIDe-Kaufmieten in Q3 2020 bereits 15 %.



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 7, Zwickau, Herschelstraße

## Nachfrage

Der Bevölkerungsbestand weist je nach Stadtteil ein sehr unterschiedliches Wachstum auf (insgesamt aktuell ca. 246.669, Jan. 2020, Stadt Chemnitz). Während sich die Peripherien eher schwächer entwickelten, legten die zentralen Stadtteile in den letzten Jahren deutlich zu. Die Bevölkerung ist dort vergleichsweise jünger, die Zahl der Transferempfänger nimmt ab, die Nachfrage nach Fachkräften deutlich zu („So verändert sich die Bevölkerung der Stadt“, Datenreport

Chemnitzer Stadtteile, FOG-Institut für Marktforschung, Freie Presse 18.08.2018). Die Auswirkungen auf die Angebotsmieten von EUR 5+ /qm bilden diesen Trend ab, auch wenn das Niveau unter dem von Sachsen und dem BRD- Durchschnitt liegt.

**Fazit:** Die Fondskalkulation beruht auf realistischen, eher konservativen Prämissen. Für die Veräußerungsphase dürfte mit einem Gewinn mindestens in der erwarteten Höhe gerechnet werden.

## Zwickau (Fonds 7)

### Mieten

Für Zwickau liegen die durchschnittlichen Nettokalt-Mieten zurzeit bei mindestens EUR 5,-/qm. Je nach Wohnungsgröße bis zu EUR 8,-/qm. Die Fondsobjekte (Fonds 7) von 140 Einheiten vereinnahmen Ist-Mieten per 6/2020 von EUR 4,66/qm bei einem Leerstand von ca. 20,13 %. Als Zielmieten werden nach Renovierung EUR 5,09/qm erwartet. Das entspricht einer Steigerung von ca. 9 %. Allein die Beseitigung des Leerstands durch die Vermietung von ca. 1.901 qm Wohnfläche bringt bei aktueller Vermietung von EUR 5,50/qm ein Aufwärtspotenzial von ca. EUR 125.466 p.a.

### Kaufpreise

Die Kaufpreise liegen dort bei durchschnittlich ca. EUR 1.400,-/qm bis EUR 1.600,-/qm (immowelt 2020). Der Fonds hat ca. EUR 724,-/qm bezahlt. Der Trend geht für den mittleren Wohnungstyp in Richtung bis EUR 1.500,-/qm (Durchschnittsmiete ca. EUR 5,-/qm).

### Wertschöpfungspotenzial

CHECK ermittelt in Zwickau einen durchschnittlichen Marktfaktor, der zwischen dem 16- und 20-fachen der durchschnittlichen Jahresmiete liegt (netto kalt). Demnach würde das Fondsimmobilienspaket bei Ansatz des 16,5-fachen und einer Basismiete von EUR 5,-/qm mit einem Verkaufspreis von ca. EUR 9,3 Mio. rechnen können (Einkauf ca. EUR 6,8 Mio.). Dies entspräche, bezogen auf die Fondslaufzeit, einer Wertsteigerung von ca. 27,5 % in ca. 10 Jahren. Tatsächlich liegen die Mieten in Zwickau 2020 bei durchschnittlich EUR 5,40 (meinestadt.de) bis EUR 6,22/qm (miete-aktuell.de/Zwickau 2020). Im Umfeld der Fondsobjekte wurde z. B. für die Herschelstr. seit 2014 ein Kaufpreisanstieg von 12,9 % konstatiert (immobilienScout 24). Die lokale Preisentwicklung liegt damit deutlich über dem hier vorsichtig kalkulierten Preis von EUR 5,-/qm. Der Anstieg zum Vorjahr liegt im Bereich Herschelstr. bei ca. 3,14 %.

## Nachfrage

Die Gesamtbevölkerung (ca. 89.275 Personen) weist einen leicht sinkenden Saldo auf, da die Sterbenden die Zahl der Geburten und Zuwanderungen übersteigt. Allerdings nehmen der Jugendquotient und auch der Bildungsgrad der städtischen Bevölkerung zu. Das ist der Hintergrund für die wachsende Nachfrage nach attraktivem innerstädtischem Wohnraum. Die Arbeitslosigkeit sinkt (um ca. 1000 Personen, blick.de, 2019). Die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten steigt. Vier Fünftel der Beschäftigten sind Fachkräfte, ein Fünftel Hilfskräfte (Jobcenter Zwickau). Die Jugendarbeitslosigkeit sinkt (2018 um ca. 5 % zum Vorjahr). Ein steigender Zuzug und ein damit verbundener Nachfrageanstieg werden vor allem für die Innenstadt festgestellt (Freie Presse Februar 2019). Der Weltmarktführer für Kraftfahrzeuge VW investiert in seinen Zwickauer Werken ca. EUR 1,2 Mrd. für die Umrüstung auf die Herstellung von Elektrofahrzeugen mit über 60.000 qm Fertigungsflächen. Damit werde auch die Stellung der 8000 VW-Fachkräfte erhalten, so der Betriebsrat des Konzerns. Der Auto-, Forschungs- und Universitätsstandort Zwickau profitiert von guten Freizeitmöglichkeiten, der sehr gut ausgebauten öffentlichen Infrastruktur, der Gastronomie, dem Einzelhandelsangebot/Parkmöglichkeiten, der Dienstleistung und auch bei der Sicherheit. Zwickau erhielt per Umfrage im Bundesvergleich Bestnoten („Gute Noten für Einkaufsstadt Zwickau“, Befragung unter 116 Städten mit 60.000 Interviews, gleichauf mit Bayreuth, Greifswald, Fulda, Stadt Zwickau 22.01.2019).

**Fazit:** Die Fondskalkulation beruht auf vorsichtigen Prämissen. Mit einem Gewinnpotenzial mindestens in der erwarteten Höhe ist deutlich vor Ablauf der Fondslaufzeit zu rechnen.

## Dresden (Fonds 7 und 8)

### Mieten

Für Dresden liegen die Mieten im Durchschnitt bei EUR 8,59/qm, (10/2020 wohnungsboerse.de). Z. B. im Bereich des Zielgebiets Stadtteil Löbtau werden 2020 durchschnittlich EUR 8,64/qm verlangt (miete-aktuell.de). Das ist ein Anstieg von 10,6 % zum Vorjahr. Die Fondsobjekte nehmen per Ankauf EUR 5,97/qm ein. Das bedeutet, renoviert, ein Spread zum Markt von ca. 44 %. Hinzu kommt das Ausmietungszusatzpotenzial von z. B. ca. 6,5 % Leerstand in der Lübecker Straße.

### Kaufpreise

Im Bestand liegen die Kaufpreise in den Zielgebieten Keplerstr., Lübecker Str., Overbeckstr., Pennicher Str. und Tauernstraße, u.a. Löbtau-Süd im Q2 2020 bei durchschnittlich ca.

2.500/qm. Eine Steigerung von 10 % zum Vorjahr (immobilienscout24.de). Für gut sanierte Objekte werden über EUR 3.500/qm verlangt (Wohnungsbörse.net), Neubau liegt deutlich über 4.000/qm.

### Wertschöpfungspotenzial

Die Fondsobjekte liegen in einem attraktiven, (inzwischen) begehrten, zentrumsnahen Stadtteil mit deutlichem Wertsteigerungspotenzial. Der Fonds hat z. B. zu EUR 1.633/qm eingekauft (Keplerstr.), bzw. zu EUR 1.643/qm (Overbeckstr.), zu EUR



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 8, Dresden, Gerokstraße

1.872/qm (Lübecker Str.) und zu EUR 2.029/qm (Tauernstr.). Die Objekte wurden größtenteils in den 90er Jahren errichtet bzw. kernsaniert. Selbst bei konservativer Betrachtung (EUR 2.500/qm) ergibt sich ein rechnerisches Wertsteigerungspotenzial zum Markt von aktuell ca. 28 %.

### Nachfrage

Der Markttrend wird bei der Immobilienwertentwicklung in Dresden für die kommenden 10 Jahre bis 2030 bei einem Preisanstieg von 40 % gesehen (Immowelt.de). Bei der Bevölkerungsentwicklung wird bis 2030 inkl. Wanderungsgewinn für die Erlebnisregion ein Zuwachs von ca. 30.100 auf 796.500 Personen erwartet (erlebnisregion-dresden.de, Bevölkerungsprognose, 2/2020). Die ostsächsische Sparkasse ermittelte einen Preisanstieg zum Vorjahr von 7,8 % bei Wohnungen, bei Häusern 26,4 %. Die Preisstatistik der aktuellen Wohnungsbörse zeigt bei der Preisentwicklung zurzeit eine leichte Abflachung. Vor allem das jüngere, urban orientierte Publikum zieht es nach Dresden, die nach qualitativ hochwertigem, stadtnahem Wohnraum fragen. Wirtschaft: die 100 größten Unternehmen in Dresden haben ihren Umsatz zwischen 2005 und 2012 verdreifacht, die Zahl der Mitarbeiter stieg um das Siebenfache, 2013 erweiterten 48 Unternehmen ihren Personalbestand um 2.500 Beschäftigte. 13 Neuansiedlungen sorgen für weitere Arbeitsplätze (Invest Dresden.de, Standortprofil). Führend ist Dresden im Wissenschaftsbereich, der Nanotechnologie und Biotechnologie mit ca. 100 Unterneh-

men und ca. 2000 Werkstoffwissenschaftlern (Wirtschaftsstandort Stadt Dresden). Dresden gilt als „Innovationsführer“ in der EU, darunter im Leichtbau, Energiespeichertechnologie, Elektromobilität sowie der „organischen und flexiblen Elektronik“. Die EU zeichnete Dresden 2019 als nachhaltige Mobilitäts-Stadt nach Manchester auf dem 2. Platz Europas aus.

**Fazit:** Die Fondskalkulation beruht auf soliden Prämissen. Mit einem Gewinnpotenzial mindestens in der erwarteten Höhe ist deutlich vor Ablauf der Fondslaufzeit zu rechnen.

## Leipzig (Fonds 7 und 8)

### Mieten

Für Leipzig liegen die Mieten der betroffenen Standorte Wurzner Str. (Stadtteil Sellerhausen-Stünz) und Dimpfelstr. (Stadtteil Schönefeld-Abtnaundorf) per 2020, je nach Wohnungsgröße, netto kalt zwischen knapp EUR 6,-/qm und EUR 11,-/qm (immowelt.de). Zurzeit werden 2020 für die Innenstadtbezirke Durchschnittsmieten von EUR 8,30/qm gezahlt (meinstadt.de). Für Sellerhausen-Stünz meldet miete-aktuell.de zurzeit EUR 6,95/qm netto kalt (Vorjahr EUR 6,84/qm), plus 1,6 %. Für Schönefeld-Abtnaundorf werden für 2020 EUR 6,65/qm berichtet (+ 1,4 % zum Vorjahr, miete-aktuell.de).



WIDe Fonds 8, Leipzig, Dimpfelstraße

### Kaufpreise

Die Kaufpreise liegen in Stadtteilen wie Sellerhausen-Stünz per 9/2020 bei EUR 2.223,-/qm, plus 4,3 % zum Vorjahr, für Schönefeld-Abtnaundorf Q2 durchschnittlich bei EUR 1.986/qm, plus 17 % zum Vorjahr (immoscout24.de). Der Fonds kaufte zu ca. EUR 1.502/qm (Wurznerstr.) und zu EUR 1.625/qm (Dimpfelstr.). Mögliches Steigerungspotenzial +48 % (Wurznerstr.) und ca. +22 % (Dimpfelstr.)

### Wertschöpfungspotenzial

Die Fondsobjekte vereinnahmen per 6/2020 Ist-Mieten von 5,49/qm (Wurznerstr.) und EUR 4,90/qm (Dimpfelstr.) bei einer Vermietungsquote von 100 %. Als Zielmieten werden nach Renovierung EUR 6,52/qm erwartet (Wurznerstr.), plus ca. 19 % und EUR 6,80/qm für die Dimpfelstr., plus ca. 39 %. Diese Werte sind bereits heute unter dem Markt der Vergleichsmieten. Der erwartete Anstieg könnte daher deutlich früher realisiert werden. Nach Qualitätsverbesserung/Anhebung des Raumstandards der Wohnräume ist nach aktueller Einschätzung mit einer Wertsteigerung von mindestens 10 % bei den Mieten (auf Basis der Sollmieten!) und bei ca. 55 % bei den Verkaufspreisen zu rechnen (bezogen auf den Durchschnittspreis der gesamten Leipzigobjekte).

### Nachfrage

„Der kontinuierliche Anstieg der Leipziger Immobilienpreise seit der Wirtschaftskrise hat ab 2017 (Anstieg seit 2010 ca. 20 %, der Verf.) noch einmal spürbar zugenommen. Ursache ist weiterhin die Zugkraft der Metropole als Wirtschafts-, Universitäts- und Messestadt. Die Einwohnerzahl Leipzigs nähert sich mittlerweile der 600.000er-Grenze (in 2020 wurde diese Grenze überschritten, Leipziger Volkszeitung, 23.01.2020) und sogar ein Anstieg auf 700.000 bis 2030 ist möglich. Da die Preise verglichen mit westdeutschen Metropolen aber immer noch niedrig sind, ist Leipzig auch für auswärtige Kapitalanleger attraktiv.“ (Christian Rocco, Engel & Völkers Leipzig 2020, Marktinformationen).

**Fazit:** Die Fondskalkulation beruht auf realistischen, eher konservativen Prämissen. Für die Veräußerungsphase dürfte mit einem Gewinn mindestens in der erwarteten Höhe gerechnet werden.

## Plauen (Fonds 8)

### Mieten

Für Plauen (südwestlich von Zwickau, Kreisstadt im Dreieck Thüringen (Saalburg-Ebersdorf), Bayern (Hof), und Tschechi-

en (Karlsbad), liegen die Mieten im Durchschnitt bei knapp EUR 5,-/qm, (Q2 2020 Immobilienscout24.de), plus 2 % zum Vorjahresquartal. Im Bereich der Fondsobjekte Siegenger Str., Moritzstr. und Reißiger Str. werden 2020 durchschnittlich EUR 5,03/qm verlangt (Immobilienscout24.de). Die Fondsobjekte nehmen per Ankauf EUR 3,34/qm ein. Das bedeutet, unrenoviert besteht ein Spread von knapp 30 % zur Sollmiete von EUR 4,44/qm und zum Marktpreis von ca. 41,6 % bei einer aktuellen Durchschnittsmiete von zurzeit EUR 4,73/qm (wohnungsboerse.net). Gelistet werden EUR 4,85/qm lt. miete-aktuell.de und lt. immobilienscout24.de per Q2 2020 EUR 5,03/qm, ein Anstieg von 3 % zum Vorjahr. Für größere Einheiten werden durchschnittlich EUR 5,10/qm bezahlt. Sollten die Stadtentwicklungsmaßnahmen der Stadtverwaltung greifen, wird sich der Trend (wie 2019) weiter nach oben entwickeln.



WIDe Fonds 8, Plauen, Moritzstraße

## Kaufpreise

Im Bestand liegen die Kaufpreise 2020 in den Zielgebieten wie Siegenger Str., Moritzstr., Reißiger Str. durchschnittlich bei ca. 872,-/qm (immoscout24.de) und ca. EUR 1.051,-/qm (lt. miete-aktuell.de). Eine Steigerung von 1 % zum Vorjahr (immobilienscout24.de). Für die Moritzstraße listet immoscout24.de EUR 1.094,-/qm für Q2 2020 + 3 % zum Vorjahr. Der Fonds hat z. B. 2.107 qm in der Moritzstr. zu EUR 712,-/qm gekauft (unrenoviert, zu 95 % vermietet, 14,4-fache Nettokaltjahresmiete). Renoviert soll der Kauffaktor auf das knapp 13,3-fache sinken: Spread zum Markt aktuell ca. EUR 1.100,-/qm: + EUR 0,78 Mio., + 50 % zum Kaufpreis.

## Wertschöpfungspotenzial

CHECK ermittelt in Plauen sowohl bei den Mieten als auch bei den Kaufpreisen für Wohnobjekte im Umfeld der Fondsimmobilien solides Wertsteigerungspotenzial, so dass bei geschicktem Timing, ergänzt um die Komponenten des Immobilienhandels, mit einer schnellen Umschlagsgeschwin-

digkeit und mit einem hohen Cash Flow gerechnet werden kann. Schon vor Ablauf der geplanten Laufzeit könnten sich attraktive Exitoptionen anbieten.

## Nachfrage

Der Markttrend wird bei der Immobilienwertentwicklung in Plauen von der Entwicklung der Infrastruktur und der Unternehmensansiedlung bestimmt. EUR 50 Mio. werden zwischen 2020 und 2025 in die Stadtentwicklung aus Bundes- und Landesmitteln investiert! Plauen wurde deutschlandweit unter einer Handvoll Bewerber als Modellkommune gekürt. Von der Gewerbeansiedlung bis zur Aufwertung von Freizeiteinrichtungen wie Sporthallen und Parkanlagen liegt ein umfassender Entwicklungsplan für die Stadt vor. Für die Wertentwicklung der Immobilien bedeutsam ist z. B. eine Pendlerverflechtung zwischen Plauen und dem nahegelegenen Bayern! Vorrangig wurde eine Regionalbahnvernetzung zwischen Hof, Plauen, Chemnitz, Dresden geschaffen (mit der Bahn dauert es ca. 30 Minuten von Plauen nach Hof und ca. 28 Minuten über die A72 mit dem Auto). Geplant ist die Ansiedlung von produzierendem und Dienstleistungsgewerbe. Forciert werden soll eine Willkommenskultur für junge Familien. Touristische Highlights des Vogtlandes sollen ausgebaut werden sowie z.B. die Schaffung von kanufähigen Wasserläufen zwischen den Flüssen Weißer Elster und Zwickauer Mulde. Fachhochschulstandort und Berufsakademie Plauen machen Plauen auch zur Bildungsstadt! Seit 2012 schwankt die Zahl der Einwohner Plaunens relativ konstant zwischen 64.000 und 65.000 Menschen. Eine verbesserte Infrastruktur wird den Zuzug motivieren. Im gut erreichbaren Hof (Bayern) liegen die Mieten durchschnittlich um 20 % über denen von Plauen. Im Zielgebiet der Fondsinvestitionen beträgt der Abstand zu Hof mehr als 33 %. Fazit: eine strategisch kluge Entscheidung der Emittentin, den Standort Plauen aufzunehmen und auszubauen. Zurzeit unterhält Fonds 8 dort ca. 10.000 qm Wohn-/Mietfläche.

Fazit: Die Fondsinvestitionen sind sorgfältig auf Wertpotenziale und gängige Exitoptionen abgestimmt. Das Umfeld der Objekte weist bereits heute über die Sollmieten hinaus erhebliches Wertsteigerungspotenzial auf.

## Nürnberg (Fonds 7)

### Mieten

In Nürnberg kletterten die Mieten in allen Stadtteilen 2020 auf durchschnittlich EUR 12,47/qm, ein Anstieg um 8,25 % zum Vorjahr. In den Stadtteilen der Fondsobjekte, z. B. Altstadt, auf durchschnittlich über EUR 10,88/qm (wohnpreis.de). Bei einigen Bestandsobjekten fanden wir Preise von über EUR 20,-/qm.

Der Mietfaktor bei den Angebotspreisen ist über das 20-fache der Nettokaltmiete gestiegen. Im Umfeld der Fondsobjekte sind Mieten von > EUR 15,-/qm fast die Regel. Der Fonds erzielt für die erworbenen Objekte durchschnittlich zurzeit EUR 7,17/qm, bei einem Leerstand von 9,1 %. Bei einer durchschnittlichen Anhebung der Mieten auf ein eher unterdurchschnittliches Marktniveau von EUR 10,-/qm erzielt das Nürnberg-Portfolio bezogen auf die heutigen Ist-Mieten eine Miet-Cash-Flow-Steigerung von über 80 %. Kalkuliert wurde mit einer Steigerung von 53,1 %.

## Kaufpreise

Bei den Kaufpreisen liegen die Durchschnittswerte für Wohnungen für Nürnberg per Q2 2020 bei EUR 3.525,-/qm: ein Anstieg zum Vorjahr von 8 % (immobilienscout24.de). Im Umfeld der Fondsobjekte (der Fonds hat zu durchschnittlich EUR 1.730,-/qm eingekauft) liegen die Angebotswerte z. B. bei EUR 3.657,-/qm (Mögeldorf). In der Orffstraße erreichen sie EUR 3.000,-/qm bis EUR 4.000,-/qm. Im Hummelsteiner Weg sind bei normaler Ausstattung Angebotsobjekte unter EUR 3.000,-/qm kaum zu finden. Der Fonds hat durchschnittlich zu EUR 1.730,-/qm gekauft (Bandbreite zwischen EUR 1.384,-/qm und EUR 2.200,-/qm). Bei Ansatz einer unterdurchschnittlichen Marktanpassung auf durchschnittlich EUR 3.000/qm ergibt sich für das Objektpaket Nürnberg ein Wertsteigerungspotenzial von über 67 %. Die Wertzuwachsrealisierung wird im Wesentlichen aus dem Verkauf erwartet.

## Wertschöpfungspotenzial

Die Fondsinvestitionen sind auch in Nürnberg sorgfältig auf Wertsteigerung abgestimmt. Sowohl ein Handel mit schnellem Cash-Flow-Zuwachs als auch Mietanpassungen durch sukzessive Neuvermietungen sind wirtschaftlich ertragreich. Sinnvoll ist auch die gemäß Anlagebedingungen vorgesehene Option der Wiederanlage/Reinvestition. Denn je nach Objektopportunität kann der Fonds den Cash Flow zur Gewinnsteigerung in weitere Wertsteigungsobjekte investieren und die Umschlagsgeschwindigkeit der Transaktionen und damit das Ertragspotenzial erhöhen. Für die Gesellschafter kann es attraktiver sein, statt hohe Auszahlungen zu erhalten, die Ausschüttungen zu reinvestieren, um neuerlich 10 % bis 20 % Objektertrag zu erzielen. Das Umfeld der Objekte weist bereits heute erhebliches Wertsteigerungspotential auf. Die WIDe-Einkaufsstrategie konnte auch unter gestiegenen Marktpreisen aufrechterhalten werden, auch wenn der Aufwand für das Objektereseach weiter steigt.

## Nachfrage

Die Gesamtbevölkerung wird in Nürnberg laut Statistik voraussichtlich auf 530.000 steigen, gegenüber 2014 ein Zuwachs von ca. 43.000 Personen. Die Babyboomer der Jahrgänge der 25- bis 35-Jährigen werden nun selbst Eltern und lösen nun ihrerseits einen Babyboom wie in den 60er Jahren aus (5.553 Geburten in 2018). Auch der Wanderungssaldo ist positiv: es ziehen deutlich mehr Menschen nach Nürnberg als von dort weg. Per EU-Umfrage „Lebensqualität aus Bürgersicht“ antworteten 95 % der Befragten, dass sie (sehr) gerne in Nürnberg leben. „Die Mieten steigen stärker als die Lebenshaltungskosten. Die Schere geht weiter auseinander“, sagt Wirtschaftsreferent Michael Fraas (CSU) mit Blick auf den neuen Mietspiegel.



WIDe Fonds 7, Nürnberg, Allersberger Straße

**Fazit:** Auch diese Fondsinvestitionen versprechen im Blick auf die Marktmenge des Angebots, mit höheren Einkaufsfaktoren überdurchschnittlich rentabel zu werden. Schon heute sind die erwarteten Sollmieten von der Marktentwicklung eingeholt worden.

## ZUR WIDe-OPPORTUNITY-STRATEGIE

### Chancen des Leerstands

Eine WIDe-Leerstandsquote von kumuliert ca. 9,66 % per 6/2020, bezogen auf den aktuellen Vermietungsstand der WIDe-7 und 8-Objekte, zeigt dank guter, gängiger Lagen der WIDe-Objekte eindrucksvoll, wie das WIDe-Akquisitionsmanagement auch in engen Angebotsmärkten erfolgreich sein kann. Neuvermietungen bringen in relativ kurzer Frist hohe, zusätzliche Mieteinnahmen. Insbesondere nach erfolgten Modernisierungen/Renovierungen werden hohe Marktmieten erzielt. Diese liegen bereits heute deutlich über den kalkulierten WIDe-Sollmieten. Auch für die künftigen Käufer kann daher mit einer Anpassungsreserve an das Marktniveau veräußert werden.

## 2. Miete (Nebenkosten) bis zu 40 % der Kaltmiete

Der Deutsche Mieterbund ermittelte, dass Mieter 2018 in Deutschland im Durchschnitt EUR 2,19/qm Betriebskosten zahlen (Süddeutsche Zeitung 11.12.2018, „Die „zweite Miete steigt für viele“). CHECK fand bei Mietvergleichsrecherchen Warmmieten, die an den Fondsobjektstandorten bis zu 40 % über den Kaltmieten lagen. Statista listet 15 Nebenkostenpositionen und kommt 2017 auf eine Summe von über EUR 3,-/qm Wohnfläche an Nebenkosten. Mieterbundanalysen zufolge lagen die Kosten für Heizung und Warmwasser im Osten um ca. 11 % über den Durchschnittswerten des Westens. Die Folgen schlechterer Wärmedämmung und z.B. veralteter, überteuerter Strom- und Gasverträge. Rund 64 % der Nebenkosten entfallen auf Strom und Wärme. Allein die Anpassung der Strom- und Gasverträge bringt dank Verschlinkung der Verwaltung pro Haushalt bei entsprechendem Verbrauch einer Durchschnittsfamilie Einsparungen bis EUR 1.000/Jahr. Das macht p.a. ca. 46 % der gesamten Nebenkosten aus (bei ca. EUR 3,-/qm und 60 qm Fläche)! Das bedeutet, dass wenn die Kaltmiete der Fondsobjekte um einen Euro steigt, für die Mieter durch die WIDe-Hausverwaltung per Saldo dennoch ein finanzieller Vorteil entsteht.

### Im Ein- UND Verkauf liegt der Gewinn

Der WIDe-Wertsteigerungserfolg ergibt sich durch Abbau der Leerstände und attraktive Neuvermietungen. Wertverbesserung der Wohnqualität und der Reduktion der Mietausfälle sind für institutionelle Käufer von höchster Bedeutung. Eine unterdurchschnittliche Ist-Vermietung zu niedrigen Mieten beim Ankauf ist daher ein Vorteil, da sich die Immobilien



WIDe Fonds 7, Dresden, Tauernstraße

durch Renovierungsmaßnahmen und Verwaltungsoptimierung auf Marktniveau anheben lassen, also ein Potenzial für wertverbessernde Maßnahmen beinhalten. Nach immobili-

enwirtschaftlicher Aufbereitung durch die Emittentin sind die Objekte reif für den Verkauf. Institutionelle Investoren, Fonds, Family-Offices, einzelne Großkunden, die kein eigenes Immobilienmanagement vorhalten wollen, zahlen für kontinuierlich verlässliche Miet-Cash Flows Paketaufschläge in Höhe von 1,5-2,5 Jahresmieten. Dieses Potenzial kommt WIDe-Anlegern und –Management zugute.

### CHECK-Marktrisiko 1,1

## ANLEGER WERDEN

### Ziel der Beteiligung

Ab EUR 10.000 zzgl. 5 % Ausgabeaufschlag können sich Anleger an der WIDe Fonds 9 geschlossene Investment GmbH & Co. KG, Ebermannstadt, als Treugeber über die Erlanger Consulting GmbH mit dem Ziel beteiligen, Wohn- und Geschäftsimmobilien zu erwerben, zu verwalten und mit Gewinn zu veräußern. Nicht üblich, aber möglich, ist die Eintragung als Direktkommanditist. Die Erlanger Consulting GmbH ist eine seit über einem Jahrzehnt etablierte Treuhandgesellschaft, die das Fonds-Geschäft und die Anlegerbetreuung von tausenden von Anlegern professionell beherrscht. Mögliche Interessenkonflikte durch die Nähe zur WIDe-Steuerberatungsgesellschaft werden durch eine Funktionstrennung minimiert. Die Treuhänderin betreut nach eigenen Angaben ca. 300 Unternehmenskunden und insgesamt ca. 1.250 Mandanten.

### Anlagestrategie, Anlageerfolg, Ausschüttungen

Das Fondsmanagement erwirbt im Auftrag der Investoren Wohnimmobilien sowie kombinierte Wohn- und Geschäftshäuser. Die WIDe-Kapitalverwaltungsgesellschaft verwaltet die Objekte und investiert das Anlagekapital in wertaufholende Maßnahmen mit dem Ziel, die Immobilien im geeigneten Marktumfeld zum aus Nachfrage und Anlagehorizont optimierten Zeitpunkt zum höchstmöglichen Gewinn zu veräußern. Der Planungshorizont beträgt grundsätzlich etwa 10 Jahre. Der Prospekt sieht ausdrücklich vor, dass dieser Zeitraum um 4 Jahre verkürzt werden kann. Dies entspricht der Erfahrung, dass die WIDe-Projekte deutlich vor dem Planungshorizont verkaufsfähig werden können. Aus den immobilienwirtschaftlichen Erträgen sollen Gesamtauszahlungen von kumuliert 173 % ausgereicht werden, zwischen 2021 und 2022 jeweils 3 % jährlich, ab 2023 jährlich 3,5 %, ab 2025 jährlich 4 % und 2027 und 2028 jährlich 4,5 %, für 2029 und 2030 5 % p.a., kumulierte Auszahlungen 40 %. Als Schlusszahlung ergeben sich 133 %, ein vorsichtiger Erwartungshorizont. Nach CHECK-Einschätzung hat auch dieser Fonds das Potenzial, trotz erschwelter Einkaufsbedingungen für die Anleger auf das eingesetzte Kapital eine zweistellige

Vorsteuerrendite zu erwirtschaften. Denn das WIDe-Management hat seine Einkaufsstrategie modifiziert und dem Wettbewerbsumfeld angepasst (Beispiel Dresden Gerokstr., Einzelinvestment über EUR 10 Mio.).

## Wirtschaftliche Prämissen – Prognosekalkulation

Der Veräußerungserlös der Immobilien wird zum Veräußerungszeitpunkt nach ca. 10 Jahren einer internen Kalkulation zufolge mit dem etwa 18-fachen der 2030 kalkulierten Jahresmiete taxiert. Da die Zielmieten beim Vorgänger schon heute unter Markt liegen, dürfte auch ein niedrigerer Faktor ausreichen, auf den geplanten Verkaufserlös zu kommen. Die Option einer Reinvestition von Liquidität, die nicht für laufende Kosten und Auszahlungen vorgehalten werden muss, erhöht das Renditepotenzial. Aus den laufenden Mieteinnahmen und dem Erlös aus dem Verkauf sollen die Anleger nach Abzug der Kosten und vor einer möglichen Gewinnbeteiligung des Managements ihre Kommanditeinlage zzgl. Agio und Verzinsung zurückerhalten.

## Genehmigte Anlageziele und -grenzen

Erworben werden sollen mindestens zu 60 % Wohnimmobilien in Deutschland. Investiert wird indirekt in Immobilien und/oder in Immobilienhandelsgesellschaften, die der Fonds zu 100 % hält. Investitionsschwerpunkte sind zurzeit Regionen wie Nürnberg, Fürth, Dresden, Leipzig, Chemnitz, Zwickau, Plauen sowie in zentralen Lagen im Umfeld von Metropolregionen.

## Bewährte Anlagestrategie

Die Investitionszielgebiete wurden auf ganz Deutschland ausgeweitet. Geplant ist auskunftsgemäß auch der kurzfristige Immobilienhandel. Immobilien dürfen bis zu einem Verkehrswert von zu EUR 20 Mio. erworben werden. Maximal 40 % des Volumens soll in Gewerbeimmobilien (Beispiele: Büros, Handelsbetriebe, Praxen, Bewirtung, Kanzleien) investiert werden.

## Platzierung, Investition, Finanzierung, Kosten

Die interne Prognoserechnung geht von einer Platzierung bis zum 31.12.2022 aus. Platzierungsziel: EUR 40 Mio., ab 31.12.2021 vorzeitig reduzierbar auf mindestens EUR 15 Mio. Die Fremdkapitalquote soll und darf 60-70 % des Investitionsvolumens betragen. Die Zinsen werden intern vorsichtig mit 2 % p. a. kalkuliert. Das Eigenkapital wird zusammen mit Fremdkapital schrittweise je nach Objektankauf angefragt und investiert. Die fondsspezifischen Initialkosten betragen

vorsichtige 12,73 % inkl. Agio vom KG-Kapital, die laufenden Kosten bis zu 3,8 % p.a. vom Nettoinventarwert, jedoch im Vergleich zu diversen Wettbewerberprodukten bereits inkl. Hausverwaltungskosten. Hinzu kommen variable Transaktions- und Investitionskosten.

## CHECK-Platzierungsrisiko 1,0

## Gewinnbeteiligungen

Die Kosten für Makler und Finanzierungsvermittlung sind der Höhe nach in den Anlagebedingungen begrenzt. Am Gewinn ist die KVG zu 50 % beteiligt, wenn der Anleger durchgehend eine lineare Verzinsung seines eingesetzten Kapitals von 6,5 % p.a. erhalten hat. 50 % stehen dem Anleger zu!

## Verwahrer kontrolliert das Fondsmanagement

Die Asservandum Rechtsanwaltsgesellschaft, Erlangen, nimmt für den Fonds die Aufgabe der Verwahrstelle und damit insbesondere die des Cash-Monitorings, der Kontrolle und Bezahlung der laufenden Kosten sowie Überprüfung



WIDe Fonds 7, Fürth, Salzstraße

der Kaufpreiszahlungen wahr. Sie prüft im Rahmen einer pflichtgemäß gutachterlich vorgeschalteten Ankaufsprüfung regelmäßig, ob der Gegenwert der Zahlungen für die Vermögensgegenstände realistischen Marktwerten entspricht. Investitionen werden erst nach positiver Gutachterprüfung freigegeben. Der Verwahrer ist CHECK als ein erfahrener Mittelverwendungskontrollleur seit vielen Jahren bekannt. Zwischen 2010 und 2013 war er unter anderem als Geschäftsführer bei einer etablierten Wirtschaftsprüfungskanzlei als Rechtsanwalt und Treuhänder tätig. Er kennt das Fondsgeschäft aus der Sicht eines externen Verwalters seit 2004.

## CHECK-Rendite-Kalkulation

Da die örtlichen Vergleichsmieten und Kaufpreise bereits 2020 über den geplanten WIDe-Sollwerten liegen, dürfte das Wertsteigerungsziel sowohl hinsichtlich der laufenden Mieteinnahmen als auch im Hinblick auf die Veräußerungserlöse erreicht werden. Sowohl bei den laufenden Mieteinnahmen als auch beim Verkaufserlöspotenzial sind Kalkulationsreserven erkennbar, die die Annahme eines zusätzlichen Gewinnpotenzials rechtfertigen. Der intern kalkulierte FK-Zins von ca. 2 % erscheint vor dem Hintergrund der aktuellen Zinspolitik eher konservativ. Auch hier sind Kalkulationsreserven zu erwarten. Vor allem ist bei den Verkaufserlösen mit einem Zusatzertrag (inkl. höherer Mieterträge) zu rechnen. Kumuliert hält CHECK daher eine Anleger-Vorsteuerjahresrendite von ca. 11 % p.a. bezogen auf ihr eingesetztes Kapital inkl. Agio für plausibel und möglich (Good-Case laut Prospekt: 9,14 %, Gesamtrückzahlung innerhalb von 10 Jahren).

**CHECK-Rendite-Wertung: 1,9**

## Resümee

Das in seinen alten und neuen Zielregionen Deutschlands gut vernetzte, mittelständische WIDe-Immobilienmanagement hat seinen Proof of Concept des Geschäftsmodells, ausichtsreiche Wertschöpfungspotenziale auch in komplexeren Märkten ausfindig zu machen und gewinnbringend zu realisieren, mehrfach unter Beweis gestellt. Investoren dürfen mit einer ertragsstarken Umsetzung auch der WIDe-9-Anlageziele rechnen. Zudem kann eine jederzeit faire Behandlung der Anlegerinteressen aus CHECK-Perspektive vollumfänglich bestätigt werden.

**CHECK-Gesamtwertung: 1,13**

## Kontakt zu dem Anbieter

**WIDe Wertimmobilien Deutschland Vertriebs GmbH**

An der Wiesent 1

91320 Ebermannstadt

Telefon: +49/(0)9194 - 334 33-0

[www.wide-gruppe.de](http://www.wide-gruppe.de)

[info@wide-gruppe.de](mailto:info@wide-gruppe.de)

## WIDe Fonds 9

GESCHLOSSENE INVESTMENT GMBH & CO. KG  
(WKN A2QDA9 | ISIN DE000A2QDA90)



Prospekt WIDe Fonds 9 - Foto Objektbeispiel Fonds 8, Dresden, Gerokstraße

## Wichtiger Hinweis

CHECK bewertet die Wirtschaftlichkeit geschlossener Investmentvermögen (AIF). Auch eine positive Benotung bedeutet keine Gewähr gegen das Verlustrisiko. Unternehmensbeteiligungen der hier untersuchten Art sind keine sicheren Geldanlagen im Sinne eines Pfandbriefs, einer Festgeldanlage oder eines Sparbuchs. CHECK wertet Informationen des Angebotes zum aktuellen Zeitpunkt der Emission aus. CHECK-Analyse ist kein „Wertpapierdienstleistungsunternehmen“ und CHECK ist nicht an der Platzierung von Finanzprodukten beteiligt. CHECK erstellt keine „Finanzanalyse“ im Sinne des § 34 b WpHG. CHECK spricht keine Kaufempfehlung aus und erhebt keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung möglicher Risiken. Auf der CHECK-Homepage finden Sie eine Nachanalyse der bisher veröffentlichten CHECK-Bewertungen, darunter auch Angebote, die negativ verlaufen sind.

## Verantwortlich für den Inhalt:

Unternehmensanalyse Stephan Appel • Jaspersdick 7 • 22399 Hamburg • Telefon: 040 - 40 97 25

• Fax: 040 - 40 98 66 • <http://www.check-analyse.de> • E-Mail: [check-appel@t-online.de](mailto:check-appel@t-online.de)

• Nachdruck oder Reproduktion (auch auszugsweise) nicht gestattet. Nur zur persönlichen Information.