

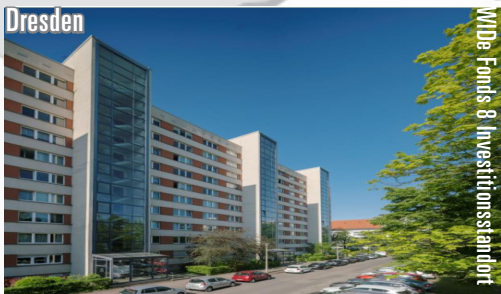
CHECK-ANALYSE

ANALYSE UND BEWERTUNG VON UNTERNEHMENS BETEILIGUNGEN

Update WIDe Fonds 10

Geschlossene Investment GmbH & Co. KG

Investition in Substanzwerte



I STRATEGIE	2	2 Konzentration auf nachgefragte B- und C-Standorte.....	7
1 Ausgangspunkt: neue Chancen, 2 Prinzip: für den Verkauf einkaufen.....	2	3 Hohe Liquiditätspuffer ermöglichen Einkaufsvorteile	7
II UMSETZUNG	3	VI UNTERNEHMENSKULTUR UND COMPLIANCE	8
1 Abstand zwischen An- und Verkauf, 2 Gewinnquelle Mietsteigerung	3	2 Strengste Standards.....	8
3 Zweistufiger Wertbildungsprozess.....	3	4 Mittelständische Unternehmenskultur	9
III PERSPEKTIVE	4	VII AKTUELLE WIDE-UNTERNEHMENSSTRATEGIE	10
1 Wieder erstarkender Immobilienmarkt.....	4	1 Volumenbegrenzung, Objektbandbreite, Umschlaggeschwindigkeit....	10
IV PERFORMANCEFAKTOREN	5	VIII ANLEGER WERDEN	10
1 Geschäftsmodell Performanceoptimierung	5	2 Anlagestrategie, Prognosekalkulation, Ausschüttungen	11
V KERNKOMPETENZEN	6	3 Wirtschaftliche Prämissen - Prognosekalkulation	11
1 Vier Jahrzehnte professionelles Immobilienmanagement	6	IX RESÜMEE	12

Die WIDe Gruppe hat als Emittentin von Unternehmensbeteiligungen seit Bestehen in über einem Jahrzehnt für Ihre Anleger fast durchgehend zweistellige Jahresrenditen erwirtschaftet (Bandbreite von 8,8 % bis 20,4 %). Die von ihr aufgelegten Fonds wurden jeweils vor Ablauf der geplanten Laufzeit abgewickelt, die durchschnittliche Haltedauer lag bei ca. 4,7 Jahre. Das bedeutet, dass die Emittentin Immobilien in optimalen Marktphasen mit Wertreserven erworben, wirtschaftlich verwaltet und im richtigen Zeitpunkt veräußert hat. Optimal insofern, als eine absehbar zeitlich günstige Wertsteigerungsspanne vor Ablauf der geplanten Fondslaufzeit genutzt wurde. Das Ziel: Für die Anleger und das Management den größtmöglichen Gewinn zu erreichen. Nach CHECK-Berechnungen wurden zwischen An- und Verkauf durchschnittlich ca. 6,5 Jahresmieten an Gewinn erzielt.

1 Ausgangspunkt: neue Chancen

Die Renditeaussichten für den WIDe Fonds 10 sind günstig. Die Einkaufspreise für Wohnimmobilien haben sich nach einer Bewertungskonsolidierung 2023/2024 erholt und steigen wieder. Die für WIDe typischen Einkaufszielgebiete Leipzig, Raum Dresden, Zwickau oder Plauen zeigen eine positive Tendenz. Partielle Preisanstiege seit dem 2. Quartal 2024, die sich 2025 verstärkt haben, sind eine günstige Einstiegschance.

2 Prinzip: für den Verkauf einkaufen

WIDe hat im Rückblick für die Vorgängerfonds stets marktoptimiert Immobilien eingekauft. Dank exzellenter Vernetzung mit Verkäufern und Käufern von Bestandsimmobilien, institutionellen Marktteilnehmern (darunter Banken, Erbgemeinschaften, internationale Investmentgesellschaften, gut informierten Maklern) und vermögenden Privatkunden gelingt der Kauf von wertsteigerungsgeeigneten Wohnimmobilien (teilweise mit Gewerbeanteil) auch dann, wenn die Kaufpreisfaktoren sinken und noch nicht absehbar ist, in welchem Umfang diese wieder steigen werden. Zurzeit ziehen die Einkaufsfaktoren für Wohnimmobilien der WIDe Zielregionen ab Mitte 2024 wieder an. Da nun Zuversicht über wieder steigende Kaufpreise besteht, kommen die Käufer auf den Markt zurück. Der AIF WIDe

DIE CHECK-ERGEBNISSE

▶ Geschäftsmodell.....	1,2
▶ Due Diligence-Qualität.....	1,2
▶ Risikomanagement/Sicherheit.....	1,1
▶ Käufer- und Verkäufernnetzwerk.....	1,2
▶ Einkaufsoportunität.....	1,1
▶ Immobilienkompetenz.....	1,0
▶ Track Record.....	1,2
▶ Unternehmensstrategie.....	1,1
▶ Mietsteigerungspotenzial.....	1,2
▶ Platzierungsrisiko.....	1,3
▶ Marktrisiko.....	1,1
▶ Renditewertung.....	2,0
▶ Gesamtwertung:	1,23

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
- ▶ nahezu durchgehend zweistellige Anlegerrenditen p.a. vor Steuern
- ▶ exklusiver Marktzugang zu Off-Market-Deals
- ▶ nachhaltiges Vertrauen der Investoren und Banken – verlässliche Geschäftspartnerkontinuität
- ▶ kaufmännisch umsichtige Standortwahl mit Wertsteigerungspotenzial
- ▶ krisenbewährtes Risikomanagement

Fonds 10 hat daher optimale Voraussetzungen, die noch moderaten Immobilienpreise für den günstigen Einkauf zu nutzen. Mit dem Weiterverkauf in einem erholten Immobilienmarkt dürfte der Fonds seine Renditeziele komfortabel erreichen.

II UMSETZUNG

1 Gewinnquelle Mietsteigerung

Die größte Auswirkung auf eine hohe Rendite beim Verkauf einer Immobilie ist ein höherer

Mietpreis. Steigt dieser von monatlich EUR 6,53/qm nach eigenen Recherchen auf EUR 7,00/qm (Beispiel Portfolio in Radebeul/Radeberg WIDe Fonds 9), erhöht sich der Mietertrag pro Jahr um ca. EUR 46.000, somit um 7,1 %. Der Kaufpreisfaktor sinkt dadurch für das Gesamtportfolio vom 17,92-fachen auf das günstigere 16,73-fache. Wird die Immobilie schließlich zum Faktor 21 (Engel & Völkers Q3 2024 - Mieten für Radebeul) verkauft, fällt der Gewinn entsprechend höher aus. Selbst wenn der Verkaufsfaktor beim Einkaufsfaktor verbliebe, wäre ein Gewinn unter Berücksichtigung von jährlich 3 % Kosten denkbar, sofern die Miete bei Neuvermietungen regelmäßig zum Marktpreis erhöht wird.

2 Zweistufiger Wertbildungsprozess (Kern des WIDe-Geschäftsmodells)

Der Wertbildungsprozess bis zum Verkauf orientiert sich hauptsächlich an der Entwicklung der Marktmiete und am konkreten Mietertrag des Objekts. Daraus lässt sich ein Preis ermitteln, zu dem die Immobilie in der Regel am Markt veräußerbar ist, vielleicht mit einem geringen Abschlag, um das Interesse der Käufer zu erhöhen. Diese Kalkulation ist in der Vergangenheit bei WIDe stets aufgegangen. Der Abstand zwischen Kaufpreismiete und Verkaufspreismiete war in der Vergangenheit bei den Transaktionen der aufgelösten WIDe Fonds so hoch, dass an die Anleger fast durchgängig zweistellige Jahresrenditen ausgezahlt werden konnten.



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 9, Radebeul, Zillerstraße

Weisen Immobilien mindestens ein Wertschöpfungspotenzial von rund 20 % in drei Jahren auf, kommen sie für den Einkauf in Frage. Dieses Prinzip gilt auch in Zukunft in der WIDe Gruppe.

3 Paketzuschlag

Der zweite Teil der Wertschöpfung besteht aus einem opportunistischen Preiszuschlag, den Käufer für einen wirtschaftlichen Arrondierungsvorteil zu zahlen bereit sind. Bedingung ist, dass die Verkaufsobjekte in einer Region gut zu verwalten sind (Beispiel: Dresden, Leipzig, Plauen). Ein arrondiertes Immobilienpaket ist für potenzielle Käufer umso attraktiver, als die Objekte möglichst einheitlich verwaltet und schnell erreichbar sind sowie einen technisch guten Zustand aufweisen. Für diesen Vorteil gut verwalteter Portfolios sind institutionelle Käufer bereit, über die ortsüblichen Faktoren und dem Mietniveau hinaus einen Paketzuschlag zu bieten. Für die Käufer ist neben dem Preis und dem Standort, ein stabiler Cashflow bei überschaubaren Verwaltungskosten mit geringen Mietausfällen ausschlaggebend. In der Vergangenheit hat WIDe Paketverkäufe auf Ebene der einzelnen Fonds immer wieder mit einem Zuschlag zum Marktpreis umsetzen können.

4 Laufzeiten

WIDe hat bisher kurze Laufzeiten von durchschnittlich ca. 5 Jahren realisiert und das Anlegerkapital mit einer hohen Rendite zügig zurückgeführt. Die WIDe-Fondsmanager weisen darauf hin, dass auch längere Laufzeiten wirtschaftlich sinnvoll sein können. Dies ist zum Beispiel für die WIDe Fonds 7, 8 und 9 sinnvoll, um bessere Zielrenditen erreichen zu können. Die Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass die Exitpreise nach einer konsolidierungsphase wieder steigen. Denn die Käufer können die Kaufpreise günstiger finanzieren, wenn die Zinskosten sinken.



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 8, Dresden, Gerokstraße

PPRE und diese vor allem bei kleinteiligen Portfolios - kleiner als EUR 10 Mio. In dieser Bandbreite liegt der Fokus der WIDe Gruppe (abgesehen von attraktiven Ausnahmen, die über EUR 10 Mio. liegen). Dazu passt die Handelsblattanalyse vom 13. September 2024, dass im Umfeld der Kernmetropolen Leipzig und Dresden die Kaufpreise zurzeit noch sehr günstig sind (teilweise 50 % unter dem Niveau von A-Standorten). Dank der dynamischen Bevölkerungsentwicklung in der Region Leipzig hat das Umland ein positives Wertsteigerungspotenzial (wie das WIDe-Portfolio in Radeberg/Radebeul bei Dresden). Nach CHECK Informationen wird sich WIDe für den WIDe Fonds 10 unter anderem auf die Region Leipzig und Dresden konzentrieren. „Insgesamt hat sich das Immobilienklima im Wohnungsegment seit dem 4. Quartal 2022 kontinuierlich verbessert“, so Michael Voigtländer, Immobilienspezialist des IW im Handelsblatt vom 20. September 2024.

III PERSPEKTIVE

1 Wieder erstarkender Immobilienmarkt

Der durch die EZB-Zinssenkungen wieder erstarkte Immobilienmarkt begünstigt die Aussicht, an die früher hohen Verkaufsfaktoren anknüpfen zu können. Die institutionellen Käufer kommen auf den deutschen Immobilienmarkt zurück. Zusätzlich strömt auch verunsichertes US-Kapital auf die deutschen Immobilienmärkte. „Erfreuliche Zahlen vom Investmentmarkt“ meldet der immobilienmanager, JLL im Juli 2024, demnach haben sich die Transaktionen im 2. Quartal 2024 in Deutschland spürbar belebt (+ 10 % im Vergleich zum Vorjahresquartal). Vor allem die „höhere Verkaufsbereitschaft“ (ebd.) bietet künftig die Möglichkeit, Exit Chancen zu nutzen und damit die Laufzeiten überschaubar zu halten. Auch der globale Immobilienspezialist CBRE konstatiert einen deutlich aktiveren Transaktionsmarkt, ein Plus von 276 % im zweiten Quartal 2024 im Vergleich zum ersten Quartal. Über einen Nachfrageüberhang bei Wohnportfolios berichtet BN-

IV PERFORMANCEFAKTOREN

1 Geschäftsmodell Performanceoptimierung

Das WIDe-Management hat dank vorausschauender Einkaufspolitik und verschlanktem Gebäudemanagement bei den sechs aufgelösten WIDe-Fonds hohe Renditen erzielt. Im aktiven Vorgängerfonds WIDe Fonds 9 ist die Differenz zwischen Einkaufsfaktor und Marktfaktor beim Ankauf ca. vier Jahresnettokaltmieten (siehe CHECK-Analyse WIDe Fonds 9). Das bedeutet, es wurde deutlich unter Markt eingekauft. Es bestehen erhebliche Wertreserven, Marktkorrekturen aufzufangen. Beim WIDe Fonds 7 lag die Differenz seinerzeit bei 3,63 Jahresmieten zum Marktpreis. WIDe kauft in der Regel gut renovierten und grundsätzlich instandgehaltenen Wohnungsbestand.

Zu den **Jahresberichten** der laufenden Fonds für 2023: Beispiel WIDe Fonds 9 (Portfolio u.a. aus Objekten in Dresden, Chemnitz, Radeberg und Radebeul): die Verkehrswerte fielen für das

Gesamtportfolio in 2023 lediglich um 1,47 %. Gegenüber den Kaufpreisen liegen die Werte 2023 auf fast gleichem Niveau. Im Jahr 2024 zeichnet sich im Bereich Dresden im Gesamtmarkt ein Anstieg bei den größeren Einheiten ab, kleine Wohnungseinheiten haben noch leichte Rückgänge zu verzeichnen. Die Mieten liegen aktuellen CHECK-Recherchen zufolge in Radebeul im 3. Quartal 2024 bei durchschnittlich EUR 10/qm. (CHECK-Vergleichsbasis ca. 20 Angebotsobjekte in vergleichbaren Lagen). ImmoScout24 konstatiert dort einen Mietanstieg zum Vorjahr um 0,81 %. Auch in Chemnitz sind die Mieten durchschnittlich gestiegen, 2024 um 2,08 % zum Vorjahr, sowohl bei den kleineren (30 qm) als auch bei den mittleren (60 qm) und den größeren Einheiten ab 100 qm (Wohnungsbörse Mietenspiegel). Bei den Kaufpreisen gab es zum Vorjahr in

Nettoinventarwert lag bei ca. 100 Prozent. Bei Neubewertungen in den kommenden Jahren sind weitere Wertsteigerungen zu erwarten. Der Vermietungsstand von rund 90 % gilt weiterhin. Die festgeschriebenen Finanzierungen laufen bis Ende 2025 und Ende 2027, sodass Finanzierungskosten gut planbar sind. Kalkulatorische CHECK-Verkaufsperspektive: 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.

Exkurs:

Anleger haben während der Negativzinsphase bei Festgeldanlagen nicht nur keine Zinsen bekommen, sie mussten für ihr Geld ab einer bestimmten Höhe sogar Aufbewahrungsgebühren zahlen. Demgegenüber erhielten Anleger aus diesem Fonds je nach Beitrittsdatum Entnahmen bis zu 18 %. Fazit: der Fonds performte in der Krise erfolgreicher als zum gleichen Zeitpunkt eine Festgeldanlage.



Portfoliobeispiel WIDe Fonds 9, Leipzig, Riebeckstraße

Chemnitz leichte Rückgänge in den Kategorien 30 qm und 60 qm und steigende Preise bei den Einheiten ab 100 qm.

2 Einordnung der Vorgängerfonds: Konsolidierung und Wertsteigerungspotenzial

2-a WIDe Fonds 7

Der WIDe Fonds 7 hat für die Fondsimmobilien Kaufpreise in Höhe von EUR 44 Mio. investiert (540 Wohnungen und 28 Gewerbeeinheiten). Die Marktwerte ermittelten die unabhängigen Gutachter per 31.12.2024 mit knapp EUR 52 Mio. Damit hat das WIDe Fonds 7-Portfolio trotz Krise bereits in diesem Jahr einen deutlichen Wertanstieg zu verzeichnen. 2022 war eine Transaktion vorgenommen (Verkauf Nürnberg) worden. Der

sen. Damit hat sich der Fonds schon 2024 als wertstabil erwiesen. Erst recht ist im laufenden Jahr mit einem weiteren Wertanstieg zu rechnen. Die Liquidität der Einnahmen werden für Modernisierungen verwendet, um die Mieten auf Marktniveau zu bringen. Bei der Nachfinanzierung auslaufender und der Verlängerung bestehender Darlehen hat der Fonds variable Darlehen durch risikoarme Festzinsdarlehen abgelöst.

2-c WIDe Fonds 9.

Der Fonds hat für Immobilien Kaufpreise von knapp EUR 58,4 Mio. investiert. Per 31.12.2024 haben diese Immobilien einen Gutachterwert von EUR 58,715. Damit zeigt auch dieser Fonds im aktuellen Marktumfeld Werterhalt mit dem Ausblick auf eine positive Wertentwicklung. Die Objektgesellschaften sind zu unterschiedlichen



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 8, Leipzig, Dimpfelstraße

Zinssätzen finanziert. Auskunftsgemäß ergibt sich zurzeit eine überschaubare Durchschnittszinslast des Fonds von ca. 3 %. Nach den weiterhin zu erwartenden Zinssenkungsschritten der Europäischen Zentralbank dürften sich die Finanzierungskosten weiter verbessern. Der Leerstand von durchschnittlich ca. 9 % bietet Chancen, zu gestiegenen Marktmieten den Mietertrag auf Marktniveau zu steigern.

V KERNKOMPETENZEN

1 Vier Jahrzehnte Immobilienmanagement

Neben der optimierten Einkaufspolitik ist das professionelle Gebäudemanagement der Schlüsselfaktor für die Realisierung von WIDe-Wertsteigerungsgewinnen. Das Verwaltungsmanagement und eine mieternahe Mieterbetreuung beruhen auf jahrelanger Erfahrung des WIDe-Teams. Mieterbeschwerden werden sofort sachgerecht gelöst. Das Vermietungsmanagement arbeitet gezielt auf eine homogene Mieterschaft hin und erzeugt damit ein gutes Mieterklima in den WIDe-Objekten. Dazu gehört, dass gelegentlich konsequent entmietet wird, wenn sich Mietnomaden eingenistet haben. Die Optimierung der Mietrendite ist abhängig von den Neuvermietungen und den Renovierungsoptionen. Dank sehr günstiger Einkaufsmieten zwischen ca. EUR 4/qm und 6/qm können Renovierungen und ein Mietanstieg zwischen EUR 6/qm und 8/qm meist auch mit Akzeptanz der Mieter durchgesetzt werden. Bei den aktuellen Kaufpreisen zeichnet sich bei Wohneinheiten von ca. 60 qm ein Vielfältiger des ca. 27-fa-

chen (Radebeul), bezogen auf die Durchschnittsmiete von ca. EUR 10/qm und Kaufpreisen von EUR 3.316/qm. (immowelt). Da WIDe in Radebeul zum ca. 18-fachen eingekauft hat, könnten beim Verkauf bis zu 9 Jahresmieten an Gewinn erzielt werden. Obwohl die Kaufpreise in Chemnitz leicht gefallen sind, liegen der Durchschnittskaufpreis des Fonds und erst Recht die WIDe-Kaufpreise in Chemnitz unter dem aktuellen Durchschnittsmarkt-

kaufpreis von EUR 1.859/qm. (Wohnungen und Häuser). Durchschnittskaufpreis WIDe Fonds 9: EUR 1.478/qm. Daher sind auch in Chemnitz positive Verkaufserlöse möglich. Durchschnittsmiete 2024 EUR 5/qm, Q1 2025 EUR 6,77/qm. Ein positiver Effekt entsteht für den Standort Chemnitz in der Auszeichnung als Europäische Kulturhauptstadt 2025. Die Stadt liefert ein künstlerisches Spektakel über mehrere Monate, um auf Chemnitz sowohl für neue Einwohner als auch für Arbeitgeber und Investoren aufmerksam zu machen. Für die Einkaufspolitik des WIDe Fonds 10 ergibt sich ein günstiges Szenario, denn die Darlehenszinsen sinken (laut Dr. Klein, teilweise nominal schon auf unter 3 %, effektiv knapp über 3 %). Wenn für die laufenden WIDe-Fonds in den nächsten Jahren einige Kredite mit einer Verzinsung von unter 2 % auslaufen, dürfte dies bei der Nachfinanzierung für etwas Entspannung sorgen. Günstige Zinsen hat WIDe überwiegend längerfristig gesichert.

2 Konzentration B- und C-Standorte

Die Konzentration bei der Investition gilt den nachfragestarken B- und C-Standorten, die abseits der überbewerteten Metropolen umso mehr gefragt sind, da sie bezahlbaren Wohnraum bieten. In Dresden, Plauen, Leipzig, Zwickau, Nürnberg und Fürth ist ausreichend Nachfrage vorhanden. Zum Beispiel liegt der Einkaufsfaktor im Objekt in Dresden, Keplerstraße für den WIDe Fonds 7 beim ca. 17,5-fachen der IST-Miete, aber beim 14-fachen der Sollmiete. Das bedeutet, dass wenn das Objekt nach der Renovierung zum Marktpreis veräußert wird, der Fonds – abzüglich Kosten – etwa dreieinhalb

Jahresmieten vereinnahmen kann. Das Downsiderisiko ist gering, da zum Kaufzeitpunkt die IST-Miete für das Objekt bei niedrigen EUR 5,11/qm liegt. Demgegenüber zeichnet sich aktuell ein deutliches Upsidepotenzial ab. Auch in der Krise sind die Mieten in Dresden weiter gestiegen und liegen zurzeit zwischen EUR 10,73/qm und EUR 11,45/qm (Q1 2025, Engel & Völkers). Die Kaufpreise stiegen 2025 auf EUR 3.032/qm (Vorjahr EUR 2.913/qm),

3 Hohe Liquiditätspuffer ermöglichen Einkaufsvorteile

Die WIDe Gruppe verfügt über ein hohes, fondsübergreifendes Eigenkapitalpolster. Diese sofort verfügbare Liquidität ermöglicht, per Innenfinanzierung den Fonds intern kurzfristig ungesicherte Darlehen auszureichen, um damit beim Einkauf Geschwindigkeitsvorteile gegenüber Mitbietern zu nutzen, die deutlich längere Kreditprüfungsprozesse durchlaufen müssen.

Vor allem gegenüber angelsächsischen Verkäufern kommen Geschwindigkeitsvorteile beim Einkauf bzw. bei der Due Diligence und der Transaktionsabwicklung zum Tragen. Zugleich werden dabei die Compliance-Regeln des AIF/KAGB beachtet. Das BaFin-kontrollierte Risikomanagement und die unabhängige Verwahrstelle achten auf eine transparente Abwicklung dieser Zwischenfinanzierungen. So kann dieser Vorteil frei vom Vorwurf möglicher Interessenkonflikte gehalten werden. Der Zinssatz für eine interne Zwischenfinanzierung liegt auskunftsgemäß ma-

ximal im Marktdurchschnitt, faktisch darunter. Für die Anleger geht der Immobilienmanager ins Risiko. Ein Vorteil wird dem Anleger gegenüber dem Wettbewerb indirekt dadurch zuteil, dass durch den schnelleren Ankauf bessere Konditionen ausgehandelt werden können.

4 Wertschöpfung Vermietungsmanagement

Der persönliche WIDe-Stil ist für die Immobilienverwaltung und insbesondere beim Mieterkonfliktmanagement von großem Nutzen. Er fördert die Zufriedenheit der Mieter, vermindert Mietausfälle und erhöht damit den Wert der Immobilien. Die Käufer der WIDe-Fondsimmobilien erwerben ein diversifiziertes, verwaltungsarmes Immobilienportfolio mit zufriedenen Mietern. Für diesen Vorteil sind die Käufer bereit, einen Aufpreis zum Marktpreis zu zahlen. In der Regel 1,5 bis 2 Jahresmieten.

5 Marktzugang: Off-Market-Netzwerk über Jahrzehnte gewachsen

Dieter Lahner verfügt über ein außergewöhnliches, seit Jahrzehnten gewachsenes, breit gestreutes Immobilienkontaktenetzwerk. Beim An- und Verkauf von Bestandsimmobilien ist ein ausgeprägtes Off-Market-Netzwerk (Off-Market-Deals = Transaktionen werden vorab intern einem kleinen Kreis angeboten, statt in einem offiziellen Bieterverfahren zu offenbaren) von entscheidender Bedeutung. Herr Lahner ist seit über drei Jahrzehnten ein Ansprechpartner unter institutionellen Käufern und Verkäufern. Dieses Netzwerk ist die Basis für den Investorserfolg. Das 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.



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

VI UNTERNEHMENSKULTUR UND COMPLIANCE

1 Unternehmensprofil

Das WIDe-Geschäftsmodell beruht auf einem jahrzehntelangen Erfahrungs- und Personalführungshin-

tergrund des Gesellschafters Dieter Lahner. Sein Blick für vertrauensvolle und leistungsstarke Mitarbeiter haben von Beginn an zu einer effizienten Immobilien- und Fondsverwaltung geführt. Ein „handverlesenes“ Mitarbeiterteam arbeitet motiviert und engagiert für die anlegerorientier-

werden, setzt er ein aktives Risikomanagement in Gang das Liquiditätsengpässe verhindert. Das kann die Zurückhaltung von Auszahlungen, die Forcierung von Vermietungen, das Aufschieben von Renovierungen, die Beseitigung von Leerständen oder den Verkauf einzelner Objekte zur Folge haben. Nach CHECK-Erfahrung funktioniert das WIDe-Risiko-Management überaus effizient und hat sich bisher durchgehend bewährt.



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 7, Dresden, Lübecker Straße

te Geschäftsstrategie (siehe auch dazu den aktuellen CHECK-WIDe-Managementreport). Für die Aufgaben des Risikomanagements und der Fondsverwaltung wurden erfahrene Manager und Mitarbeiter gewonnen. Viele haben unter früheren Arbeitgebern bereits mit ihm viele Jahre zusammengearbeitet. Kleinteilige Immobilienverwaltung im Rechtsmantel einer KVG ist Ihnen vertraut. Der KVG-Geschäftsführer Simon Piepereit hat die BaFin-Anforderungen trotz komplexer, wechselhafter Anforderungen der Behörde gut im Griff und kann mit der Aufsicht auf Augenhöhe Detailfragen erfolgreich zum Ergebnis führen. Der WIDe Fonds 10 wurde ohne Korrekturen innerhalb von rund drei Wochen zum Vertrieb zugelassen (ein im Branchenvergleich außergewöhnliches Tempo und ein Beweis für die Konzeptionskompetenz der Emittentin).

2 Strengste Standards

Bei der Umsetzung ihres Geschäftsmodells unterwirft sich die Emittentin der zurzeit strengstmöglichen staatlichen Regulierung und Kontrolle. Für institutionelle Investoren eine Selbstverständlichkeit. Risiko- und Compliance-Manager Simon Piepereit durchleuchtet als KVG-Geschäftsführer alle Geschäftsverläufe einschließlich der Geldflüsse und achtet regelmäßig auf die Einhaltung der Risikoschwellen. So wie diese tangiert

3 Abgrenzung gegen Vermögensanlagen

Die WIDe Gruppe grenzt sich positiv von Geschäftsmodellen ab, die auf eine aufsichtsrechtliche Kontrolle ihrer geschäftlichen Aktivitäten verzichten wollen (insbesondere gegenüber Vermögensanlagen und Direktinvestments). WIDe lieferte bisher oft deutlich höhere Anlegerrenditen als nicht (voll-) regulierte Wettbe-

werber. Damit wurde - entgegen anderslautenden Behauptungen - bewiesen, dass sich Regulierung und hohe Renditen nicht widersprechen müssen.

4 Extrem effiziente Geschäftsprozesse

Aus CHECK-Perspektive kompensiert WIDe die Mehrkosten der Regulierung durch eine hohe Effizienz der Geschäftsprozesse. In kaum einem anderen Emissionshaus herrscht eine vergleichbar hohe Dynamik, Entscheidungen zu qualifizieren, zu überprüfen und umzusetzen! Die kurzen Kommunikationswege des Familienunternehmens tragen erheblich dazu bei, dass das Treffen und das Umsetzen von Entscheidungen nicht Tage, sondern oft nur Stunden dauert.

5 Mittelständische Unternehmenskultur

Die Beschäftigung von Familienmitgliedern in der WIDe Gruppe erfordert ein verstärktes Compliance-Management, das von der Verwahrstelle in Kooperation mit dem Compliance-Manager nach CHECK-Einschätzung sorgfältig wahrgenommen wird. Zum Management der WIDe gehören neben Dieter Lahner, Sohn Christoph Lahner (Immobilienkaufmann), der bereits seit 9 Jahren die Haus- und Mietverwaltung leitet, Sohn Johannes Lahner (Bankkaufmann), der das Portfolio- und Asset-Management seit 7 Jahren leitet und Si-

mon Pieperheit als Leiter des Risiko-Managements, des Aufsichtsrechts und der Anlegerverwaltung. Im letzten CHECK-Analysegespräch hat sich gezeigt, dass Johannes Lahner die WIDe-Strategie, die Einkaufs- und Verwaltungskompetenz des Vaters vorbildlich beherrscht. In der KVG, der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH, sind mit Barbara Lahner insgesamt vier Familienmitglieder als Gesellschafter eingebunden.

6 Hohe persönliche Verantwortungsbereitschaft

Das WIDe-Geschäftsmodell ist in das Lahner-Familiensystem konstruktiv eingebunden und liefert damit externen Investoren eine zusätzliche Vertrauensprämie. Zum Vergleich: Externe Manager müssen zur Unternehmensbindung und Loyalität oft nur mit hohen Incentives bedient werden und das Spin-Off-Risiko kann trotzdem nicht ausgeschlossen werden. Bei Familiengesellschaften

ter 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. 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 GmbH (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).



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 7, Zwickau, Herschelstraße

kann dagegen eine hohe intrinsische Motivation konstatiert werden, die die Karriereperspektiven im eigenen Unternehmen inkludiert. Kurze verlässliche Entscheidungswege lösten bei An- und Verkäufen intern deutlich geringere Transaktionskosten aus. Und extern haben treffsichere An- und Verkaufsentscheidungen zu einer vergleichsweise deutlich schnelleren Abwicklung geführt.

7 Historischer Hintergrund

Dieter Lahner ist CHECK seit ca. 2002 als versier-

VII AKTUELLE WIDe-UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Eine Volumenbegrenzung durch die Investition in maximal niedrige zweistellige EUR Mio.-Immobilienobjekte behält WIDe zugunsten einer mittelständischen Unternehmensstruktur bei. Hohe Investitionsvolumina von mehr als EUR 20 Mio. pro Deal sind schwieriger zu vermarkten als Einheiten bis oder knapp über ca. EUR 10 Mio., für die es eine relativ breitere Käuferschaft gibt. Das bestätigen die Erfahrungsberichte von JLL und

CBRE. Zudem ist eine risikoausgleichende Streuung der Objekte mit höheren Investitionsvolumina schwieriger und das Klumpenrisiko höher. Die Vermarktungszeit ist höher und bindet wertvolle Managementkapazitäten. Die WIDe-Transaktionen weisen dagegen eine hohe Umschlagsgeschwindigkeit auf, ein wesentlicher Grund für die kurzen Fondslaufzeiten mit hohen Renditen.

1 Ziel der Beteiligung

Ab EUR 20.000 zuzüglich 5 % Ausgabeaufschlag



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 8, Leipzig, Wurzenener Straße

(in Ausnahmefällen können EUR 10.000 zuzüglich 5 % Ausgabeaufschlag akzeptiert werden) können sich Anleger an der WIDe Fonds 10 geschlossene Investment GmbH & Co. KG, Ebermannstadt, als Treugeber über die Erlanger Consulting GmbH beteiligen. Der Gegenstand der Fondsgesellschaft ist die Anlage und die Verwaltung eigenen Vermögens. Dies geschieht hauptsächlich durch den mittelbaren Erwerb von Wohn- und Geschäftsimmobilien, deren Verwaltung und gewinnbringenden Verkauf. 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 professionell beherrscht. Mögliche Interessenkonflikte durch die Nähe zur Steuerberatungsgesellschaft der WIDe Gruppe werden durch eine Funktionstrennung minimiert. Die Treuhänderin betreut nach eigenen Angaben ca. 300 Unternehmenskunden und insgesamt etwa 1.250 Mandate.

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 mit höchstmöglichem Gewinn zu veräußern. Der Planungshorizont beträgt grundsätzlich etwa zehn Jahre. Das Prospekt sieht ausdrücklich vor, dass dieser Zeitraum um vier Jahre verkürzt werden kann. Dies entspricht der Erfahrung, dass die WIDe-Projekte deutlich vor dem Planungshorizont verkaufsfähig werden können.

3 Anteilklassen je nach Anlagentyp

Aus den immobilienwirtschaftlichen Erträgen sollen, laut Prognose bezogen auf die jeweilige Einlage für die Anteilklasse B (ohne Entnahmerecht), Gesamtauszahlungen von kumuliert 174,01 % ausgereicht werden. Für die Anteilklasse A mit monatlichem Entnahmerecht sind es 165,05 %. Laufende Entnahmen sind in Höhe von 2,5 % p. a. vorgesehen. Die jährliche Kapitalkontoverzinsung beträgt 5 %. Für die Anteilklasse B beträgt die Kapitalkontoverzinsung 6 % p. a. Daraus errechnet sich in etwa zehn Jahren Laufzeit ein jährlicher Durchschnittsertrag von 6,68 % für die Anteilklasse A und 7,60 % für die Anteilklasse B, jeweils vor Steuern.

Nach CHECK-Einschätzung hat der Fonds das Potenzial, angesichts günstiger Einkaufsbedingungen und kommender Verkaufschancen eine Anlegerrendite für Typ A von 175,82 % zu erzielen, für Typ B von 184,77 % (jeweils Good Case). Daraus errechnet sich in ca. 10 Jahren Laufzeit eine Durchschnittsrendite von ca. 7,7 % für Typ A und ca. 8,7 % p.a. für Typ B. CHECK-Renditewertung 2,13.

4 Wirtschaftliche Prämissen – Prognosekalkulation

Der Veräußerungserlös der Immobilien wird nach ca. zehn Jahren einer internen Kalkulation zufolge mit dem etwa 22-fachen der für das Jahr 2034 kalkulierten Jahresmiete taxiert. Da die Zielmieten beim Vorgänger schon heute unter Markt liegen, dürfte auch ein niedrigerer Faktor ausreichen, um auf den geplanten Verkaufserlös zu kommen. Aus der aufgelaufenen Liquidität und dem Erlös aus dem Portfolio-Verkauf sollen die Anleger nach Tilgung und Abzug der Kosten ihre Kommanditeinlage zuzüglich Ausgabeaufschlag zurückerhalten. Aus einer darüberhinausgehenden Liquidität werden die Kapitalkonten der Anleger mit dem vorgesehenen Kapitalkontenzins aufgefüllt. Ein verbleibender Restgewinn wird zwischen den Anlegern und der KVG hälftig geteilt.

5 Genehmigte Anlageziele und -grenzen

Erworben werden sollen mindestens zu 60 % Wohnimmobilien und maximal 40 % Gewerbeimmobilien in Deutschland. Investiert wird



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 8, Plauen, Kasernenstraße

indirekt über Objektgesellschaften, welche die Fondsgesellschaft zu 100 % hält. Eine regionale Begrenzung ist nicht vorgesehen, sodass die Investitionszielgebiete auf ganz Deutschland ausgeweitet sind. Immobilien dürfen bis zu einem Verkehrswert von EUR 20 Mio. erworben werden.

6 Platzierung, Investition, Finanzierung, Kosten

Die interne Prognoserechnung geht von einer Platzierung bis zum 31.12.2025 aus. Platzierungsziel: EUR 25 Mio., ab 01.01.2025 vorzeitig reduzierbar auf mindestens EUR 15 Mio. Die Fremdkapitalquote beträgt gemäß dem KAGB maximal 150% des aggregierten Eigenkapitals des Fonds. Die Fremdkapitalzinsen werden intern vorsichtig mit 3,5 % p. a. kalkuliert. Das Eigenkapital wird zusammen mit Fremdkapital schrittweise je nach Objektankauf angefragt und investiert. Die fonds-spezifischen Initialkosten betragen inklusive Agio vorsichtige 11,50 % vom Kommanditkapital, die laufenden Kosten bis zu 3,42 % p. a. vom Nettoinventarwert. Hinzu kommen variable Transaktions- und Investitionskosten.

7 Erfahrener Verwahrer kontrolliert das Fondsmanagement

Die Asservandum Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Bubenreuth, nimmt für den WIDe Fonds 10 die Aufgabe der Verwahrstelle und damit insbesondere die des Cash-Monitorings, der Kontrolle und Bezahlung der laufenden Kosten sowie die Überprüfung der Kaufpreiszahlungen wahr. Sie prüft ferner, 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 Mittelverwendungskontrolleur 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.



Investitionsbeispiel WIDe Fonds 7, Leipzig, Credéstraße

erweiterten Netzwerk ist es möglich, Immobilien auch weit außerhalb des WIDe Stammsitzes effektiv zu verwalten. Da Kompetenz und Erfahrungshintergrund gegeben sind, darf damit gerechnet werden, dass die WIDe Gruppe erneut aussichtsreiche Wertschöpfungspotenziale qualifiziert und gewinnbringend realisiert. CHECK er-

wartet eine ertragsstarke Umsetzung der angepassten Investitionsstrategie. Eine Anknüpfung an frühere Renditen in zweistelligen Bereich halten wir für durchaus plausibel.

IX RESÜMEE

Die Erweiterung der Zielregion auf ganz Deutschland ist ein folgerichtiger Schritt, um das zu erwerbende Fondsportfolio noch stärker zu diversifizieren. Marktchancen für das WIDe-Geschäftsmodell bieten sich in vielen Regionen im Westen und Osten Deutschlands an. Mit einem

Vertriebskoordination

Peter Mönius Finanzmarketing GmbH

WIDe Vertriebsmanagement GmbH

Geschäftsführer Peter Mönius

Spardorfer Str. 19, 91054 Erlangen

Kontakt: info@wide-vertrieb.de

Telefon: 09131-7808-0

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.

Kontakt zu dem Anbieter:

WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH

An der Wiesent 1

91320 Ebermannstadt

Telefon: +49/(0)9194 - 334 33-11

www.wide-kvg.de

info@wide-kvg.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Unternehmensanalyse Stephan Appel • Jaspersdiek 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

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