

## ILG Fonds Nr. 37: Platzierungsstand > 67%

Weiterhin, trotz Urlaubszeit, ein erfreulicher Platzierungsverlauf beim aktuellen ILG Fonds Nr. 37 **Einzelhandel in Deutschlands Süden** mit einem zu platzierenden Eigenkapital von rund € 47.600.000. Gleichwohl dürfte der Fonds bis Jahresende im Vertrieb sein. Also noch viel Zeit zum Mitvertrieb!

## Instandhaltung & Revitalisierung beim ILG Fonds Nr. 37

Das fondstelegramm (20.09.11) nimmt sich dieses wichtigen Themas an und untersucht verschiedene Fonds bez. deren Kalkulationsansätze für Instandhaltung & Revitalisierung. Zitat fondstelegramm: „*Untersucht man die Fondsangebote, so ist gerade die Instandhaltung und Revitalisierung häufig ein Kritikpunkt, werden die Kosten doch häufig deutlich zu optimistisch eingeschätzt. (...) Kaufmännisch vorsichtig sind bei Fondskalkulationen mindestens (...) 7,5 bis 12 Euro pro Quadratmeter und Jahr für Büros, **beim Einzelhandel** liegt die Spanne **zwischen vier und acht Euro pro Quadratmeter**“.* Beim aktuellen ILG Fonds Nr. 37 betragen die kalkulierten Aufwendungen für Instandhaltung & Revitalisierung:

- € 9,40 pro m<sup>2</sup>/Jahr beim Fachmarktzentrum in Unterschleißheim,
- € 10,00 pro m<sup>2</sup>/Jahr beim Einkaufszentrum in Garmisch-Partenkirchen (Annahme: Parkhaus 50%ige Anrechnung)
- € 12,00 pro m<sup>2</sup>/Jahr beim Einkaufszentrum in Geislingen.

Eine vorsichtige Kalkulation wären also, laut fondstelegramm, im Durchschnitt € 6,00 pro m<sup>2</sup>/Jahr für Einzelhandelsimmobilien. Beim ILG Fonds Nr. 37 beträgt sie (mit der Fläche gewichtet) € 10,50 pro m<sup>2</sup>/Jahr, also 75% mehr als der Ansatz von fondstelegramm.

## Gute Erfahrung mit Einzelhandelsobjekten

Der Fondsbrief (02.09.11) interviewt einen „alten Hasen“ der Branche, Peter Backsmann, seit „fast 40 Jahren analysiert und vertreibt er Kapitalanlagen - ein Dinosaurier seiner Branche.“ Ein Auszug:

„**Backsmann:** Die Probleme früherer Fonds haben natürlich Auswirkungen auf die Aktualität. Wer mehrere Fonds gezeichnet hat, die derzeit etwa ein Währungsproblem auf Grund eines Schweizer Franken-Darlehens mit sich herumtragen, oder nicht ausschütten, weil die Bank die Liquidität für Zwangstilgungen festhält, wird kaum offen sein für neue Angebote.“

**Fondsbrief:** Dennoch – auf welche Assets setzen Sie bei Ihren Kunden?

**Backsmann:** Ich sehe wenig Investments, die sich aufdrängen. **Gute Erfahrungen habe ich aber mit großflächigen Einzelhandelsobjekten gemacht.** Die Standorte sind durch die Baunutzungsverordnung stark reglementiert, und die langfristigen Pachtverträge mit bonitätsstarken Handelsketten sorgen für einen stabilen Cash-Flow. **Das sind die stressfreiesten Angebote** – unter der Voraussetzung, dass der Einstiegspreis stimmt, und der Initiator in diesem Segment zu Hause ist. (...) Einzelhandelsobjekte sind verwaltungsintensiv, da ist ein kompetentes Management der Objekte von großer Bedeutung. (...) Die Initiatoren müssen auf Augenhöhe mit den wichtigen Mietern wie Rewe, Aldi, Kaufland und ähnlichen Playern verhandeln können. Das gelingt nur den wenigsten.“

## **„Einzelhandelsimmobilien: Das ist was Handfestes“**

titelte die Immobilienzeitung (15.09.11). Weiter hieß es dort zu Handelsimmobilien:

„Sie sind sozusagen das Gold der Immobilienprofis.

Raus aus Büro, rein in Einzelhandel: Getreu dieser Strategie schichtet die Allianz ihr globales Immobilienportfolio um. Nannte die Versicherung Ende 2010 Handelsimmobilien im Wert von knapp 2 Mrd. Euro ihr Eigen, sollen es 2014 rund 9 Mrd. bis 12 Mrd. Euro sein. Das entspräche einem Anteil von 30% bis 40% des 2014 geplanten Allianz-Immobilienvermögens von 30 Mrd. Euro. (...) Angelsächsische Pensionskassen entwickeln derweil eine Vorliebe für deutsche Lebensmittelmärkte. Mietverträge mit Aldi, Lidl oder Rewe gelten als fast so sicher wie deutsche Staatsanleihen. (...) Investmentexperten gehen davon aus, dass auch in Zukunft große Kapitalmengen in deutsche Handelsimmobilien fließen werden. (...) Martin Lemke, Geschäftsführer des Fondsmanagers Patrizia GewerbeInvest (...): "Während der Krise hat sich der deutsche Konsument vom Sparer zum Konsumoptimisten entwickelt. Einzelhandelsimmobilien haben darum kaum gelitten. Im Gegensatz zu Büros gab es wenige Zahlungsausfälle bei Mietern. Wenn eine Asset-Klasse durch die Krise hindurch so gut funktioniert, ist das ein Argument, sich damit deutlich stärker zu beschäftigen." (...)

Die Nachfrage konzentriert sich auf Einkaufszentren sowie Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren, am liebsten mit einem Ankermieter aus dem Lebensmitteleinzelhandel (...) Fachmarktzentren gehen auch deshalb so gut, weil Mietverträge mit den großen Lebensmittel-Filialisten, allen voran Edeka, Rewe, Aldi und die Schwarz-Gruppe (Lidl/ Kaufland), als krisensicheres Investment gelten. (...)

Experten gehen davon aus, dass die Nachfrage nach deutschen Handelsimmobilien andauern wird. CBRE-Investmentexperte Jan Poppinga: "Deutschland ist ein sicherer Hafen, und irgendwo muss das Geld ja ausgegeben werden."

## **Deutsche beschäftigen sich ungern mit Finanzen**

Wie die Börsen-Zeitung (28.08.11) berichtet: „Die meisten Deutschen beschäftigen sich ungern mit Finanzfragen und setzen dabei vor allem auf ihr Bauchgefühl. Für finanzielle Fehlentscheidungen fühlten sie sich zudem häufig nicht verantwortlich, heißt es in einer aktuellen Umfrage (...) 53% der Befragten ist das Thema demnach lästig, so dass Entscheidungen häufig aufgeschoben und erst nach langer Zeit getroffen werden. Und 24% überlassen entweder einem anderen die Entscheidung oder warten ab. Bei 44% der Deutschen entscheidet das Bauchgefühl über die Finanzierung einer größeren Anschaffung. Für 32% ist die Meinung des Lebenspartners wichtig, wogegen Empfehlungen von Beratern nur bei 18% eine Rolle spielen und lediglich 12% Testberichte lesen. (...) „Sicherheit ist Trumpf“ lautet ein weiteres Ergebnis. Für 62% ist der Sicherheitsaspekt bei Anlagen sehr wichtig, die Rendite dagegen nur bei 32%. Entsprechend legten 55% ihr Geld auf einem Sparbuch an“