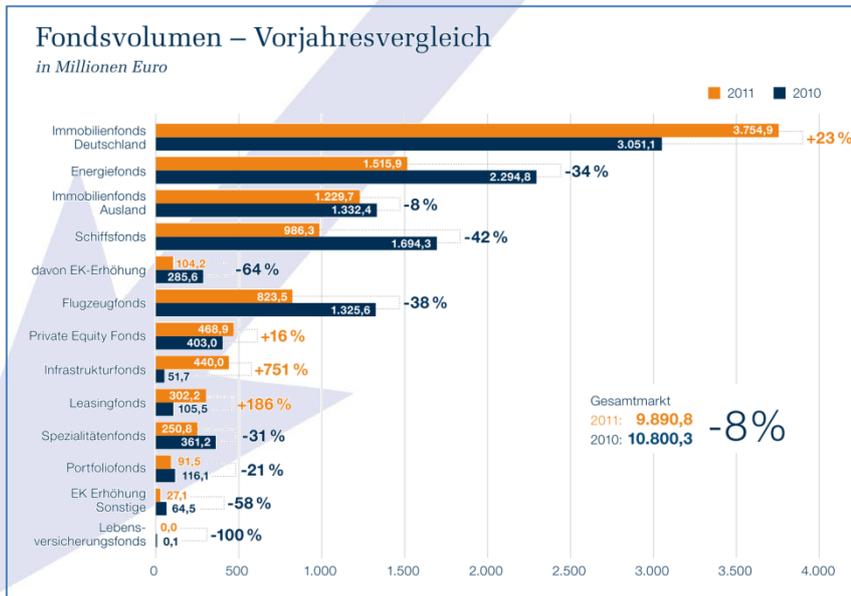


VGF-Branchenzahlen 2011

Auf dem letzte Woche stattgefundenen VGF-Summit wurden die Branchenzahlen für 2011 veröffent-



lich. Trotz der häufig gehörten Skepsis bzw. Befürchtung, dass die Branche ein deutliches Minus im abgelaufenen Jahr erfahren werde, sind die Marktzahlen doch nur moderat gesunken. Das bei Privaten platzierte Eigenkapital sank um etwa 8%. Dieser Rückgang wurde vollständig durch die Zunahme der institutionellen Anleger ausgeglichen. Größte Assetklasse waren dt. Immobilienfonds. Für die ILG ein Zeichen, dass tendenziell sicherere Anlagen gesucht werden. Auch die deutliche Zunahme bei den Leasing-

fonds deutet in diese Richtung. Trotz besonders positiver öffentlicher Wahrnehmung verlieren Energiefonds deutlich an Zuspruch der Anleger. Die ILG platzierte in 2011 den nach Eigenkapital größten Fonds in ihrer Firmengeschichte. Dementsprechend war 2011 für die ILG ein sehr gutes Jahr!

Immobilien-Zeitung über ILG

Die Immobilien-Zeitung (09.02.2012) berichtet ausführlich über die ILG. Dort heißt es z.B.: Das Unternehmen ILG „kauft höchst selektiv Fachmarktzentren an strategischen Standorten, erzielt für seine Anleger beste Ergebnisse und gilt auch unter Wettbewerbern als höchst seriös.“ Der vollständige Artikel liegt bei.

ILG Fonds Nr. 38

Die Finanzierungs- bzw. Ankaufsgespräche zum neuen ILG Fonds laufen auf Hochtouren. Voraussichtlich wird im Feb./März der Kaufvertrag unterschrieben. Mit dem neuen Fonds, der in zwei strategische Handelsimmobilien investieren wird, ist dann im Mai zu rechnen. Ja, natürlich ... monatlich!

Investieren in Italien, Spanien und Österreich

Die Schuldenkrise des Euro-Raumes treibt immer mehr Staaten zu unerwarteten Sparmaßnahmen. So berichtet fondstelegramm aktuell unter der Überschrift „Spanien und Italien kürzen Solarförderung“ über die geplante Aussetzung der Solarförderung für diese Staaten. Wahrscheinlich sind Altanlagen von der Förderungskürzung nicht betroffen.

Anders in Österreich: Die Koalitionsregierung verschärft ihren Sparkurs. Wie die FAZ (13.02.2012) berichtet: „Auf der Einnahmenseite will die Regierung Immobilienbesitzer belasten. Bei Immobilienverkäufen soll die Spekulationsfrist von derzeit zehn Jahren fallen: Der Gewinn bei Veräußerung (...) müsste dann mit 25 Prozent versteuert werden. (...) Auch Deutsche, die in Österreich eine Immobilie haben, trifft das. Werner Doralt, Steuerrechtsprofessor in Wien, weist darauf hin, dass sie dann der neuen Steuer unterliegen, wenn Liegenschaften nach April 2002 gekauft wurden.“

Änderungen von Steuergesetzen – auch rückwirkend – sind nie auszuschließen. Es bleibt aber der Vorteil als Bürger des eigenen Staates am politischen Willensbildungsprozess mitwirken zu können. Außerdem kann man hier wählen gehen!

IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 6/12 vom 9.2.2012
www.immobilien-zeitung.de

GESCHLOSSENE IMMOBILIENFONDS

ILG: Fonds-Boutique für Fachmarktzentren

Der Münchner Initiator geschlossener Immobilienfonds ILG kommt in der Presse kaum vor, doch das Familienunternehmen hat bereits 25 Einzelhandelsimmobilienfonds aufgelegt. Es kauft höchst selektiv Fachmarktzentren an strategischen Standorten, erzielt für seine Anleger beste Ergebnisse und gilt auch unter Wettbewerbern als höchst seriös.

Da kann das Münchner Konkurrenzunternehmen LHI den geneigten Anleger zur Objektbesichtigung mit Erdinger Weißbier und Bayerischer Brotzeit einladen: Ein Fachmarktzentrum in Erding hätte der Münchner Fondsinitiator ILG wohl

nie und nimmer fürs 14,9fache der Jahresnettomiete gekauft – schon gar nicht ohne eigenen Ankermieter aus dem Lebensmittelbereich, von dessen täglicher Kundenfrequenz auch die anderen Mieter profitieren.

Gute Gründe, eine Ankaufsmöglichkeit auszuschlagen, gibt es für ILG Fonds noch mehr, zum Beispiel, wenn ein Objekt zu klein ist und daher keine strategische Handelsimmobilie darstellt: „Wenn aus einer Discounterimmobilie der Aldi auszieht, haben Sie ein Problem“, erläutert Martin Brieler, der bei der ILG den Vertrieb koordiniert. „Nicht so bei einem Fachmarktzentrum mit markträumender Vormachtstellung. Geht dort Aldi raus, können Sie sicher sein, dass Lidl oder ein anderer Wettbewerber nachzieht.“



Fachmarktzentrum in Offenbach am Main.

Bild: ILG

ILG kauft im Osten nicht mehr

Ein weiteres Ausschlusskriterium ist für die Münchner Ostdeutschland. Und das, obwohl das Unternehmen selbst mit drei Ost-Fonds für seine Anleger Renditen zwischen 8,0% und 8,2% eingefahren hat. Fondsobjekte wie der Elster Park Plauen und weitere Fachmarktzentren in Köthen und Stendal gingen auf dem Höhepunkt der erzielbaren Kaufpreisfaktoren vor der Lehman-Pleite etwa an Dawnay, Day oder Fortress. Dennoch: „Von Ausnahmen wie Leipzig abgesehen, kommt der Osten bei den Anlegern nicht mehr so gut an“, so Brieler weiter. „Durch die Sonder-AfA Ost im Gesamtmarkt haben viele Anleger eher schlechte Erfahrungen gemacht.“

Die ILG kauft seit gut dreißig Jahren äußerst selektiv Fachmarktzentren ab 9.000 m² Verkaufsfläche aufwärts und gilt damit in der Immobilienbranche im Prinzip als der einzig seriöse Konkurrent um diese Gattung neben der Bergisch Gladbacher Hahn-Gruppe, die seit 2006 eine Aktiengesellschaft ist. An die Börse zieht es die Münchner nach Aussage von Brieler jedoch keineswegs, da sie auf Zwänge wie die Quartalsberichterstattung oder die Mitsprache von Aktionären gerne verzichten.

Im Vergleich zur Hahn-Gruppe ist die ILG eher ein Leichtgewicht mit unspektakulären Fonds: Seit 1980 warb sie für 37 Publikumsfonds 416 Mio. Euro Eigenkapital ein und investierte 820 Mio. Euro, 714 Mio. Euro davon in Handelsimmobilien. Die Hahn-Gruppe legte in ihrer ebenfalls 30-jährigen Geschichte 168 geschlossene Immobilienfonds auf, sammelte mit 900 Mio. Euro gut doppelt so viel Eigenkapital ein und investierte mehr als 2 Mrd. Euro.

Wie die Hahn-Gruppe managt auch ILG (inkl. Centerverwaltungsgesellschaft) sämtliche Objekte selbst. Dank der schlanken Personalstruktur von 36 Mitarbeitern muss kein großer Verwaltungsapparat durch Fondsemissionen um jeden Preis am Leben gehalten werden. Auch die Eigentümerstruktur ist höchst übersichtlich: 63% hält die Gründerfamilie von Günter Lauerbach, knapp 30,5% Geschäftsführer Uwe Hauch und 6,5% halten die Mitarbeiter, zu denen auch der Sohn der Gründerfamilie, Florian Lauerbach, gehört.

Dadurch hatte man von ILG in der Vergangenheit eher den Eindruck einer Immobilien-Boutique: Nicht, was die Schön-

heit der Objekte angeht. Fachmarktzentren gehören bekanntlich zu den weniger emotionalen Investmentprodukten, die nicht in Form fotografiertes Trophäen in Familie, Freundes- und Kollegenkreis herumgereicht werden. Sehr wohl aber, was die Qualität betrifft. ILG hat ihr Versprechen („sicher beteiligt“) gegenüber den Anlegern stets gehalten: So erzielte der Fondsiniciator seit 1980 in 17 liquidierten Fonds (zwölf davon Einzelhandel) eine gemittelte Rendite von 14,3% bei einem Fondsvolumen von 195,9 Mio Euro (knapp 80 Mio. Euro davon Eigenkapital).

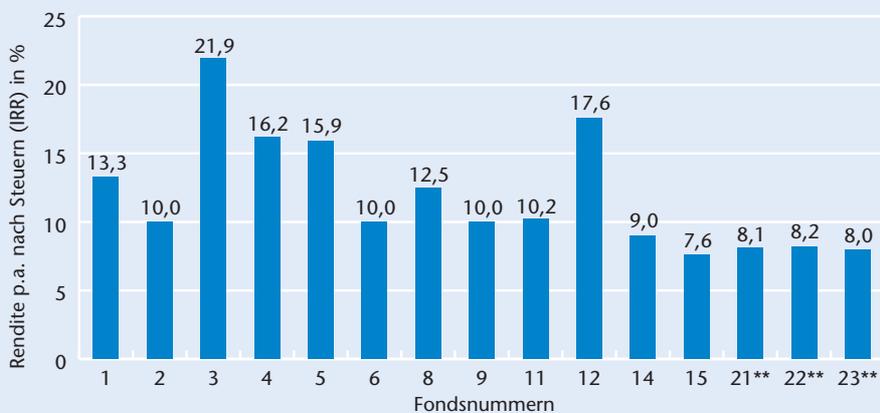
Das Potenzial der Fachmarktzentren zeigte sich auch, als der auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierte Entwickler Newport zum Jahreswechsel 2010/11 das Wiesbadener Äppelallee-Center an Union Investment verkaufte und damit die Immobilienbranche aufhorchen ließ. Damit bewies Newport, dass sich die Flachmänner auch zu Core-Immobilien aufmotten lassen: Die Hamburger hatten das Center als SB-Warenhaus gekauft, nahmen mit Media Markt einen weiteren Ankervermieter unter Vertrag, veredelten das Gebäude mit einer Mall und verkauften es als Center weiter.

Kaum neue Objekte am Markt

Betrachtet man sich das in Deutschland vorhandene Angebot dieser Großobjekte, muss man der ILG ihr wählerisches Kaufverhalten noch höher anrechnen. Für ILG infrage kommende sehr große Fachmarktzentren gibt es deutschlandweit gerade einmal um die 1.500. „Davon mag ein Drittel im Osten liegen, die für uns nicht infrage kommen, und ein weiteres Drittel an Standorten, die aus vielerlei Gründen ausscheiden“, führt Brieler aus. „Und zu dem Rest kommen nur rund zehn bis 15 neue hinzu.“ Diese Zahl deckt sich auch mit den Angaben im Hahn Retail Real Estate Report 2011/2012, den der Bergisch Gladbacher Fonds-Initiator und Fachmarktzentrenspezialist gemeinsam mit CBRE erstellt hat. Dort heißt es: „Seit dem Jahr 2000 wuchs der Bestand in B-Standorten mit 73 Fachmarktzentren erheblich. Innerhalb des gleichen Zeitraums wurden in den Top 7 und den Regionalzentren nur 13 bzw. 22 Fachmarktzentren eröffnet.“ (ma)

ILG-Fonds-Auflösungen*:

Selbst mit Ost-Fonds ein gutes Händchen gehabt



*durchschnittliche Laufzeit: 15 Jahre; **Ost-Fonds

© Immobilien Zeitung; Quelle: ILG