

# CHECK-ANALYSE

## CHECK-MANAGEMENT-REPORT WIDe-UNTERNEHMENSGRUPPE - STAND JUNI 2025



**CHECK-Ranking:**

Skalierung von  
80 (Maximum) - 5 (Minimum)



<b>I UNTERNEHMENS PORTRAIT</b> .....	<b>2</b>	<b>VIII FINANZIERUNGSKOMPETENZ</b> .....	<b>12</b>
<b>2 WIDe kann Krise</b> .....	<b>2</b>	<b>2 Sparsames Kostenmanagement</b> .....	<b>12</b>
<b>II WIDe-PERFORMANCE</b> .....	<b>3</b>	<b>IX ANLEGERORIENTIERUNG</b> .....	<b>12</b>
<b>1 Aus der Verkaufsperspektive einkaufen</b> .....	<b>3</b>	<b>1 Anlegerdurchschnittsertrag 13,9 % p.a.</b> .....	<b>12</b>
<b>III ZUR WIDe-EINKAUFSTRATEGIE:</b> .....	<b>4</b>	<b>X RISIKOMANAGEMENT</b> .....	<b>13</b>
<b>1 Chancen des Leerstands</b> .....	<b>4</b>	<b>4 Bewährte Krisenstrategie</b> .....	<b>13</b>
<b>IV PLAUSIBILITÄT</b> .....	<b>7</b>	<b>XI WIDe-LIQUIDITÄTSMANAGEMENT</b> .....	<b>14</b>
<b>1 Stichhaltigkeit der Prognosen</b> .....	<b>7</b>	<b>1 Hohe Liquiditätspuffer garantieren Vorteile</b> ..	<b>14</b>
<b>V WIDe WERTSCHÖPFUNGSSTRATEGIEN</b> .....	<b>9</b>	<b>XII PERSONALMANAGEMENTKOMPETENZ</b> .....	<b>14</b>
<b>1 Zweistufiger Wertbildungsprozess</b> .....	<b>9</b>	<b>2 Familienunternehmen - hohe Verantwortung</b> ..	<b>15</b>
<b>VI BEWÄHRTE GESCHÄFTSSTRATEGIE</b> .....	<b>11</b>	<b>XIII WIDe-PARTNERQUALITÄT</b> .....	<b>15</b>
<b>2 Off-Market-Netzwerk nutzen</b> .....	<b>11</b>	<b>1 Erfahrenes Partnernetzwerk</b> .....	<b>15</b>
<b>VII WIDe VERWALTUNGSKOMPETENZ</b> .....	<b>11</b>	<b>XIV RESÜMEE</b> .....	<b>16</b>
<b>Hausverwaltung unter eigener Regie</b> .....	<b>11</b>	<b>Foto WIDe-Management - gesamtes Team</b> .....	<b>16</b>

**Hinweis zum CHECK-Managementrating** CHECK analysiert und bewertet die Leistungsstärke des Managements von Kapitalanlage-Initiatoren. Produktübergreifend wird die Fähigkeit des Managements vergleichend eingestuft, ob und wie erfolgreich marktadäquate Investmenstrategien entwickelt werden. Welche fachlichen und kommunikativen Qualitäten hat das Management, das Geschäftsmodell erfolgreich umzusetzen. Risikohinweis: auch eine positive Bewertung des Managements schließt nicht aus, dass das Unternehmen Verluste macht. Managementleistungen können Schwankungen unterliegen und von nicht beeinflussbare Faktoren betroffen sein, z.B. Pandemien.

**I 1 Immobiliensubstanz schaffen und hohe Anlegerrenditen erwirtschaften**

Die WIDe Gruppe hat sich als Immobilien- und Fondsmanager behauptet, der in der Welt der geschlossenen Fonds zusammen mit wenigen Wettbewerbern bewiesen hat, dass er Immobilien, Immobilienfonds und das eigene Unternehmen ertragreich managen kann. Die Ertragskraft des Unternehmens ist den Anlegern der ersten 6 WIDe-Fonds zugute gekommen. Zweistellige Anlegerrenditen p.a. waren fast ausnahmslos die Regel. Das haben die Anleger belohnt. Eine große Zahl von ihnen hat dem Emissionshaus die Treue gehalten und hat ihre Erträge in neuerliche WIDe-Fonds investiert. Nach zweijähriger Pause gibt es nun für die Anleger durch Beteiligung an dem Immobilienfonds WIDe Fonds 10 die Möglichkeit, erneut von der Professionalität, Geschicklichkeit und dem Einkaufsglück des WIDe-Managements zu profitieren.

**I 2 WIDe kann Krise**

Mit dem Blick auf die Turbulenzen im Immobilienmarkt und der Fondsbranche ist bemerkenswert, dass die Stabilität der WIDe Gruppe zu keinem Zeitpunkt gefährdet war. Das WIDe-Liquiditäts- und Assetmanagement hat CHECK von Beginn an begleitet. Bekannt ist CHECK auch die Managementperiode vor der Begründung eines eigenen Emissionshauses. CHECK kennt Dieter Lahner seit ca. 2002 als versierten Immobilienmanager der „alten Schule“, der die gesamte Kette der Wertschöpfung der Immobilienbewirtschaftung beherrscht. Er war kumuliert über ein Jahrzehnt der wichtigste Partner eines der erfolgreichsten Immobilienmanagers Deutschlands. Herr Lahner hatte in verantwortlicher Stellung im Rahmen seiner Vorstandsfunktion zwischen 2003 und 2009 Immobilienfonds mit einem Volumen von mehr als einer Mrd. EUR gemanagt. Dieser Erfahrungshintergrund hat sich bewährt. Mindestens drei Immobilienkrisen (2002, 2007 und 2023/2024) haben zu einem vorausschauenden Asset- und Liquiditätsmanagement geführt, jetzt im eigenen Emissionshaus, das die Handschrift eines versierten Unternehmers trägt, der im Einkauf bereits bedenkt, welche Perspektiven sich bei der Bewirtschaftung und dem Verkauf von Wohnimmobilien ergeben. Der Exiterfolg der bisher aufgelösten Fonds gibt ihm Recht. Die Anleger der WIDe-Fonds erzielten bisher Jahresrenditen zwischen ca. 9 % - 20 %.

**DIE CHECK-EINZEL-ERGEBNISSE**

- ▶ Management (Performance)..... \*\*\*\*
- ▶ Netzwerk ..... \*\*\*\*
- ▶ Marktzugang ..... \*\*\*\*
- ▶ Rendite p.a. .... \*\*\*\*\*
- ▶ Kosteneffizienz ..... \*\*\*\*\*
- ▶ Diversifikation ..... \*\*\*\*
- ▶ Compliance ..... \*\*\*\*\*
- ▶ Laufzeit..... \*\*\*\*\*
- ▶ Performance..... \*\*\*\*\*
- ▶ Corp. Design..... \*\*\*\*
- ▶ Nachhaltigkeit ..... (\*)\*\*\*
- ▶ Krisenresistenz ..... (\*)\*\*\*
- ▶ Risikomanagement ..... \*\*\*\*\*
- ▶ Folgeprodukte ..... (\*)\*\*\*
- ▶ Anlegernähe ..... \*\*\*\*\*
- ▶ Transparenz..... \*\*\*\*\*

**BEWERTUNGSHINTERGRUND**

WIDe erzielte 76 von 80 möglichen Punkten. Die maximal erreichbare Punktezahl von 80 geht auf eine CHECK-Vergleichsstudie vom April 2022 (aktualisiert März 2024). Dort wurden 60 aktive Sachwerteemittenten des deutschen Fondsmarktes nach 17 Kriterien bewertet (Kriterien siehe Liste oben). Bewertet wurde jeweils mit \* (schwach) bis \*\*\*\*\* (stark). WIDe erreichte 95 % der möglichen Punkte.

**AUF DEN PUNKT**

- ▶ vorbildliche Leistungsbilanz mit zweistelligen Anlegerrenditen - konservatives Liquiditätsmanagement mit soliden Reserven
- ▶ vier Jahrzehnte Immobilienoptimierungskompetenz – hohe Professionalität
- ▶ vertrauenswürdiger und verlässlicher Partner für Investoren und Geschäftspartner
- ▶ beim Ankauf von Immobilien hat WIDe immer die Verkaufsperspektive im Blick
- ▶ alle WIDe-Immobilien to Market-Transaktionen wurden mit Erfolg abgeschlossen
- ▶ Geschäftsmodell krisenfest mit Schwerpunkt im systemrelevanten Sektor Wohnen
- ▶ Hebung der Wertschöpfungspotenziale durch Vorsprung bei der Standortanalyse und günstigem Einkauf - Optimierung der Kosten

### I 3 Hintergrund

Bereits für den Unternehmenserfolg seiner früheren Arbeitgeber war Dieter Lahner wesentlich mitverantwortlich. Immobiliengroßtransaktionen praktizierte er bereits in geschäftsleitender Position für die HFS Hypo Fondsgesellschaft für Sachwerte GmbH (Tochter der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank) und zwar für deren erstmals aufgelegten Immobilienfonds. Erfahrungen stammen u. a. aus dem Erwerb, der Bebauung, Sanierung und dem Verkauf von zahlreichen Wohn- und Geschäftshäusern, Gewerbeimmobilien, Wohnanlagen sowie Eigentumswohnungen (Objektvolumen zwischen 1992 und 2002 in Höhe von ca. einer Mrd. DM).

## II WIDe PERFORMANCE

### II 1 Die WIDe-Performance

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 war ca. 4,7 Jahre. Das bedeutet, dass die Emittentin Immobilien in geeigneten Marktphasen mit Wertreserven erworben, wirtschaftlich verwaltet und zum optimalen Zeitpunkt veräußert hat. Das Ziel: für die Anleger und das Management den größtmöglichen Gewinn zu erwirtschaften. Oberhalb einer Mindestverzinsung wird der Zusatzgewinn zwischen Manager und Anleger fair geteilt. Nach CHECK-Berechnungen wurden bisher zwischen An- und Verkauf durchschnittlich ca. 6,5 Jahresmieten an Gewinn erzielt.

### Aus der Verkaufsperspektive einkaufen

Dank exzellenter Vernetzung mit nationalen und internationalen Insidern der Immobilienbranche, Bestandsimmobilienmaklern und institutionellen Marktteilnehmern (darunter Banken, Erbengemeinschaften, internationale Investmentgesellschaften, gut verdrahteten Maklern und vermögenden Privatkunden) steht der WIDe-Einkaufsabteilung laufend eine gut gefüllte Pipeline an Objektangeboten zur Verfügung. Bei der Objektauswahl kommt es auf ein höchstmögliches Vermietungspotenzial und einen niedrigen Kaufpreisfaktor an. Ausschlaggebend ist, wie hoch der Faktorabstand vom Einkaufszum Verkaufspreis ist. Ein guter Verkaufsfaktor kann zum Beispiel durch Erreichen der geplanten Sollmiete nach Renovierung und Revitalisierung erzielt werden. Die Sollmiete spiegelt die erreichbare Durchschnittsmiete des lokalen Marktumfeldes wider. Die Istmiete ist die zum Kaufzeitpunkt tatsächliche Miethöhe. Sie liegt immer deutlich unter der Sollmiete. Sie ist oft mit Leerstand und einem niedrigen Mietpreinsniveau verbunden. WIDe strebt einen Verkaufspreis von ca. vier bis sechs zusätzlichen Jahresmieten an. Wurde zum 20-fachen der Jahresnettomiete gekauft, versucht der Fonds zum 24- bis 26-fachen zu verkaufen. Dies ist in der Vergangenheit deshalb oft gelungen, weil nicht nur, wie jetzt auch, die Nachfrage deutlich über dem Angebot lag, sondern weil die Kreditzinsen extrem niedrig waren und die gesteigerte Wohnqualität renovierter Wohnungen die Durchsetzung einer höheren Miete ermöglichten. Das Ziel einer hohen Gewinnspanne ist auch in Zeiten nachgebender Immobilienpreise und hoher Zinsen dann erreichbar, wenn die Kaufpreise soweit nach unten verhandelt werden, dass beim Verkauf die höchstmögliche Differenz zum Kaufpreis zu einem künftigen Verkaufszeitpunkt

erzielbar sein wird. Aktuelle Recherchen zur Wertentwicklung der WIDe-Objekte im deutschen Immobilienmarkt zeigen, dass die Einkaufspreise deutlich unter den Marktwerten liegen. Dass WIDe heute in Leipzig zu EUR 1.400/qm einkaufen kann, ist eine besonders günstige Sondersituation. Kalkulatorisch kann ein Marktpreis erzielt werden, der dreifach über diesem Kaufpreis liegt.



Leipzig, Credéstraße WIDe Fonds 7



schnittlich rund 90 %. Bei einer kalkulierten Miete von etwa 6,50 Euro/qm für den Gesamtfonds, bei Vollvermietung und einen Exitfaktor von 20 würde der Fonds aus dem Verkauf ca. 58,3 Mio. Euro erzielen können, somit ein Plus von 29 %, bezogen auf das investierte Kapital.

### III ZUR WIDeE EINKAUFSTRATEGIE

#### III 1 Chancen des Leerstands

Eine WIDe-Leerstandsquote von kumuliert zurzeit unter 10 %, bezogen auf den aktuellen Vermietungsstand der Objekte

in den WIDe Fonds 7, 8 und 9 zeigt, dass das Vermietungsmanagement trotz der Marktpreisrisiken bei der Beseitigung von Leerstandsflächen erfolgreich ist. In den gängigen Lagen der WIDe-Objekte werden bei Neuvermietungen marktgerechte Mieteinnahmen erzielt, insbesondere nach erfolgten Renovierungen/Modernisierungen. Auch wenn die Verkaufspreise durch die Energiekrise und den Zinsanstieg gebremst wurden, die Mieten liegen zurzeit deutlich über den Kaufmieten. Mit einem positiven Wertsteigerungsverlauf der Bestandsfonds ist zu rechnen. Der aktuelle Fonds WIDe Fonds 10 befindet sich in der Platzierung. Er trifft auf ein optimales Verhältnis von günstigen Einkaufspreisen zu möglichen Verkaufspreisen.

#### III 2 WIDe-Nebenkostenmanagement

Die durchschnittlichen Nebenkosten für Bestands- und Neubaumietwohnungen in Deutschland liegen seit der Energiekrise bei ca. 20 bis 25 % der Kaltmiete. Rund 60 % der Mietnebenkosten entfallen auf Strom und Wärme (Deutscher Mieterbund 2023). Durch die Anpassung der Strom- und Gasverträge und wärmedämmende Maßnahmen kann die WIDe-Verwaltung pro Haushalt die Kosten für den Verbrauch einer Durchschnittsfamilie erheblich senken. Das bedeutet, dass die gesamten Nebenkosten um ca. 26 % sinken können (Energiekosten sind dann nur halb so hoch)! Wenn daher die Kaltmiete durch den Vermieter um einen Euro angehoben wird, kann der Mieter eine Ersparnis von ca. 60 % gegenrechnen (ersparte Energiekosten), sodass die Mieterhöhung nur 40 Cent beträgt. Bei hohen Einspareffekten können sich Mieterhöhung und Nebenkostenersparnis sogar die Waage halten.

#### II 2 Beispiele für Wertsteigerungen

Die Leistung des WIDe-Immobilienmanagements besteht in der Beseitigung des Leerstands durch Neuvermietungen, durch Mieterwechsel (Verbesserung des Mietermixes) und durch Renovierungsmaßnahmen mit dem Ziel der Aufwertung des Wohnkomforts.

**Beispiel 1:** Der WIDe Fonds 7 wurde mit dem maximal zulässigen Eigenkapital von 31,5 Mio. Euro inklusive Ausgabeaufschlag im März 2019 geschlossen. Bisher konnten mit dem seit 2017 eingeworbenen Anlagekapital 540 Wohn- und 28 Gewerbeeinheiten für ein Gesamtinvestitionsvolumen von ca. 44 Mio. Euro erworben werden. Damit wurden 37.359 qm Nutzfläche für einen durchschnittlichen Quadratmeterpreis von netto 1.178 Euro gekauft (inkl. Renovierungsaufwand). Die Bandbreite reicht von 717 Euro/qm (Chemnitz) bis 2.267 Euro/qm (Nürnberg). Gekauft wurde im Mittel für das 20,6-fache der Jahresnettokaltmiete. Nach Renovierungsinvestitionen von insgesamt ca. 1,15 Mio. Euro wird mit einem um ca. vier Jahresnettokaltmieten verminderten Kaufpreisfaktor von 16,74 gerechnet. Es wurde demnach eine Performance von ca. 4 Jahresmieten erzielt. Das bedeutet, dass bei vergleichbarem Marktumfeld mit einer Wertsteigerung von voraussichtlich rund vier Jahresmieten kalkuliert werden kann. Die Immobilien des Fonds WIDe Fonds 7 werden als nächster Fonds für die Auflösung geplant. Die Liquidität für fällige Ausschüttungen wurde einbehalten, um gestiegene Energiepreise zu stemmen und in höhere Wohnqualität zu investieren. Die Mieten wurden gesteigert, der Leerstand wurde reduziert.

**Beispiel 2:** Der aktuelle Vermietungsstand der erworbenen Objekte im WIDe Fonds 7 beträgt durch-

### III 3 Differenzgewinn zwischen Ein- und Verkauf

Der WIDe-Wertsteigerungserfolg ergibt sich durch Abbau der Leerstände und marktgerechte Neuvermietungen. Die Wertverbesserung der Wohnqualität und die Reduktion der Mietausfälle sind für institutionelle Käufer von Bedeutung. Sie wollen ein wartungsarmes Immobilienpaket mit einem kontinuierlichen Cashflow. Dazu gehört insbesondere die immobilienwirtschaftliche Aufbereitung und professionelle Dokumentation der gesamten Miet- und Gebäudeverhältnisse. Erst dann sind die WIDe-Objekte reif für den Verkauf. Institutionelle Investoren, Fonds, Family-Offices oder einzelne Großkunden, die kein eigenes Immobilienmanagement vorhalten wollen, erwarten ein auf Knopfdruck transparentes Asset.

Ein kontinuierlich verlässlicher Miet-Cashflow ist



die Kernvoraussetzung. Für Transparenz, verwaltungsarme Immobilien und einen kontinuierlichen Cashflow zahlen institutionelle Investoren Preisaufschläge in Höhe von ca. 1,5-2,5 Jahresmieten über dem Markt. Im aktuellen Markt führt der Zustrom institutioneller Investoren aus den USA zu einer erhöhten Nachfrage nach verlässlich gemanagten Sachwerten in Deutschland. Dieses Potenzial kommt sowohl dem WIDe-Einkaufs- und als auch dem WIDe-Exitmanagement und damit auch den WIDe-Fondsanlegern zugute, die davon mitprofitieren.

### III 4 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 mit höchstmöglichem Gewinn zu veräußern. Der Planungshorizont beträgt grundsätzlich etwa zehn Jahre. Bisher wurde dieser Zeitraum deutlich unterschritten. Der Gesamtmittelrückfluss nach dem Exit lag bei ca. 170 % des eingesetzten Kapitals. Da die Laufzeiten mit fünf bis sieben Jahren deutlich kürzer als geplant ausfielen, stieg die jährliche Rendite für die Anleger häufig auf einen zweistelligen Prozentwert.

### III 5 Aktuelle Preisentwicklungen

Laut Daten des IW sind die Preise für Wohnimmobilien 2024 im Durchschnitt leicht gesunken, um 0,7 % bundesweit (Schwäbisch Hall). Allerdings zeigte die Preisentwicklung im 4. Quartal 2024 im Vergleich zum Vorquartal eine Entwicklung von 1,36 % zum 2. Quartal 2024 und eine um 1,03 % zum 3. Quartal (Engel & Völkers) nach oben. Gleichzeitig zogen die Mietpreise um 4,7 % an (Bundesdurchschnitt). In den Metropolen deutlich kräftiger (Berlin 8,5 %, Essen 8,2 %, Frankfurt 8,0 %).

Die WIDe Fonds 7, 8 und 9 mussten 2023 ihre Nettoinventarwerte an den Markttrend nur leicht (2% bis 3 %) nach unten vorübergehend anpassen. Die Gutachterwerte wurden für das abgelaufene Jahr 2024 bereits neu berechnet: Demnach ermittelten die unabhängigen Gutachter, dass die Nettoinventarwerte mit kleinen Abweichungen den Werten des Fondsvermögens entsprechen bzw. diese teilweise leicht übertreffen. Dank der soliden Einkaufspolitik haben die Fonds trotz Krise bis auf kleine Schwankungen nicht an Wert verloren. Vom Anstieg der Werte des Marktes für Wohnimmobilien wird 2025 erst recht der WIDe Fonds 10 profitieren. Für 2025 wird ein Preisanstieg von 3 % bei Wohnimmobilien erwartet (Dr. Klein).

### III 6 Gut kontrollierbare Regionen

Die Immobilien der WIDe-Fonds werden in Deutschland indirekt durch Objektgesellschaften erworben, welche die jeweilige Fondsgesellschaft zu 100 % hält. Investitionsschwerpunkte sind zurzeit Regionen wie Nürnberg, Fürth, Dresden, Zwickau und

## Zwickau (Portfoliokauf) WIDe Fonds 7



tationsstand gebracht worden sind. Die WIDe Gruppe ist dafür in finanzielle Vorleistung getreten und hat von den Anlegern die mehrheitliche Zustimmung zur Rückzahlung dieser Vorleistungen innerhalb von 3 Jahren bekommen. Geplant ist auch, durch Rückführung von ausgezahlten Ausschüttungen oder Gesellschafterdarlehen weitere Sanierungsmaßnahmen zu finanzieren. Denn nur massive Renovierungsinvestitionen, insbesondere im PI-Fonds 3, können Wertaufholungen bewirken.

Leipzig sowie in zentralen Lagen im Umfeld von Metropolregionen. Für den Bereich der verstreuten PI-Fondsobjekte hat WIDe ein eigenes Verwaltungsmanagement errichtet.

### III 7 WIDe-Übernahme PI Pro Investor-Fonds

Per außerordentlicher Gesellschafterversammlungen wurde für die PI-Fonds 3, 4 und 5 der Austausch der Kapitalverwaltungsgesellschaft zugunsten der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH 2024 mit deutlicher Mehrheit votiert. Dadurch verwaltet die WIDe-KVG neben dem PI-Spezialfonds - bis auf den PI-Solarfonds - nun alle Publikumsfonds der ProInvestor Gruppe, Nürnberg (vormals Röthenbach).

### III 8 Sanierung der PI-Fonds

CHECK sind die Immobilien der PI-Fonds gut bekannt. Sie wurden seinerzeit unter Bedingungen gekauft, die auf eine starke Nachfrage nach Bestandsimmobilien und einen kontinuierlichen Preisanstieg spekuliert haben. Das hatte zur Folge, dass Immobilien gekauft wurden, die nach heutigen Standards nicht den marktgerechten Gepflogenheiten bei Energie- und Wohnqualität entsprochen haben. Mit dem Preisverfall von Bestandsimmobilien unter Inflations- und Zinsanstiegsbedingungen ging dieses Konzept nicht mehr auf. Deutliche Abwertungen der Bestände waren die Folge. Es drohten erhebliche Kapitalverluste der Anleger. Auch wenn Kapitalverluste weiterhin möglich sind, hat der Managementwechsel zur WIDe Gruppe einen erheblichen Beitrag dazu geleistet, dass die PI-Objekte jetzt sachgerecht renoviert, vermietet und verwaltet werden. Intensive Aufräumarbeiten des WIDe -Teams haben in den letzten Monaten dazu geführt, dass nun alle Objekte auf einen aktuell lückenlosen Dokumen-

### III 9 Umstrittene Gutachterwerte

Die niedrigen Gutachterwerte der PI-Fondsobjekte durch die zu Quadoro-Zeiten bestellten Bewerter führten insbesondere aufgrund des Wilhelmshavenportfolios (ca. 1.000 Wohn- und Gewerbeeinheiten) zu Immobilienwerten teilweise von bis zu 20 % ihrer Substanzwerte. Diese Bewertungen sind auf ein Verfahren zurückzuführen, dass in der Immobilienwirtschaft umstritten ist (Sachwertverfahren). Der Wert einer Immobilie wird demnach mit jedem Jahr der Nutzungsdauer mit einem Wertverlust bedacht, der durch die Alterung zunimmt. Üblicherweise z. B. 1,25 % pro Jahr in 80 Jahren. Der Buchwert wäre dann in 80 Jahren bei EUR 0. Setzt der Gutachter jedoch aufgrund des Gebäudezustands eine wirtschaftliche Restlebensdauer von nur 40 Jahren an, taxiert der „vorsichtige“ Gutachter die Wertminderung auf 2,5 % p.a. Dadurch sinkt der Immobilienwert in wesentlich kürzerer Zeit erheblich. Diese Wertminderung ist insbesondere dann nicht gerechtfertigt, wenn Renovierungsmaßnahmen bereits geplant und finanziert sind. Denn gut renovierter, modernisierter Wohnraum kann die Lebensdauer einer Immobilie erheblich nach hinten verschieben (certa, Sachverständiger für Immobilienbewertung). Durch Sanierungen (technische Bausubstanz modernisieren, energetische Sanierung, zeitgemäße Wohnstandards) kann die Restnutzungsdauer z. B. von 100 auf 120 Jahre und darüber hinaus gesteigert werden (Restnutzungsdauer: die verbleibende Zeit, in der das Gebäude voraussichtlich sinnvoll genutzt werden kann). Eine umfassende Sanierung kann ein Altgebäude sogar zu einem neu zu bewertenden machen.

### III 10 Tatsächliche Werte

Der tatsächliche Wert der Immobilien richtet sich auf dem Immobilienmarkt jedoch nach Angebot

und Nachfrage. Die Preise für einfache Wohnungen stiegen 2025 im Vergleich zum Vorjahr um 4,34 %. Für mittlere Wohnlagen (Standorte der Fondsimmobilien) sogar um 11,47 %. Selbst für Gebäude mit Baujahr bis 1969 stiegen die Preise 2025 um 7,06 % auf EUR 1.544/qm (immoportal, Wilhelmshaven). Das bedeutet, dass diese über 55 Jahre alten Gebäude aus Sicht der Sachwertbetrachtung über die Hälfte ihres Wertes verloren haben müssten. Bei einem Mietniveau von EUR 6,76/qm für einfache Lagen, Baujahr vor 1969, wird jedoch das 19-fache der Jahresnettomiete bezahlt. Das entspricht einer Mietrendite von 5,25 %. Die Differenz zu Gebäuden mit Baujahr nach 2015 entspricht gerade mal EUR 1,16/qm auf EUR 7,92/qm. Deutlich wird, dass das Wertaufholungspotenzial für die einfachen Lagen erheblich höher ist. Die Preisdifferenz zu den modernisierten Gebäuden beträgt EUR 1.250/qm auf EUR 2.794/qm. Das bedeutet, mit einer Renovierungsinvestition von (sehr hohen) EUR 250/qm könnte immerhin eine Wertsteigerung von brutto 16,67 % erreicht werden (Basis Kaufpreis EUR 1.500/qm inkl. Renovierungskosten). Tatsache ist, dass die PI-Fonds deutlich unter diesem Preisniveau eingekauft haben. Die Chance, mit Hilfe einer solide finanzierten Renovierungsinvestition einzelne PI-Objekte auf Marktniveau zu vermieten und nach einer Periode der Konsolidierung zu verkaufen (Laufzeitverlängerung), zielt darauf, die Kapitalverluste der Anleger in Grenzen zu halten.

### III 11 Faktor Nachfrage

Die Nachfrage nach Wohnflächen steigt in Deutschland und insbesondere in Wilhelmshaven massiv an. Denn auf ca. 34 Hektar (48 Fußballfelder) soll z. B. der größte deutsche Marinestützpunkt im Heppenser Groden entstehen. Es werden EUR 250 Mio. für sechs neue Fregatten und Verwaltungsgebäuden für hunderte von Seeleuten investiert werden. Die Erschließungsarbeiten haben begonnen. 2027 treten die ersten SoldatInnen ihren Dienst an, zu einem Zeitpunkt, zu dem die PI-Fondsimmobilien für den Exit vorbereitet werden könnten.

### III 12 Fazit: WIDe-PI-Strategie

Die WIDe Gruppe hat ihr Investitions- und Anlegervolumen durch die Übernahme der PI-Fonds und deren Integration in die WIDe-KVG verdoppelt. Damit wurden mittelbar ca. zusätzliche EUR 112 Mio. „platziert“. Statt einer organischen Erweiterung durch die Auflage neuer Fonds hat sich die WIDe Gruppe per Unternehmenstransaktion erweitert. Damit

## Risikoberichte / Risikomanagement

(WIDe-Risikoprüfung-Auszug aus der laufenden To-Do-Liste)

- Erstellung Risikoberichte
- Ermittlung Assets under Management
- Prüfung Anlagegrenzprüfung
- Risikofrüherkennung
- Ermittlung Risikolimits (Schwellenwerte)
- An- & Verkaufs- & Finanzierungsprüfungen
- Ermittlung Risikodeckungspotenzial
- Durchführung Risikoinventur
- Risikoprofile AIF & KVG-Bestandsaufnahme
- Geschäfts- und Risikostrategie
- Finalisierung Risikoberichte
- Risikobewertung
- Stressbetrachtung/Maßnahmenplan
- Führung Schadenfalldatenbank
- Plausibilisierung Anlagegrenzprüfung
- Aktualisierung schriftlich fixierte Ordnung
- Durchführung Risikoinventur
- Finalisierung Risikoprofile AIF & KVG

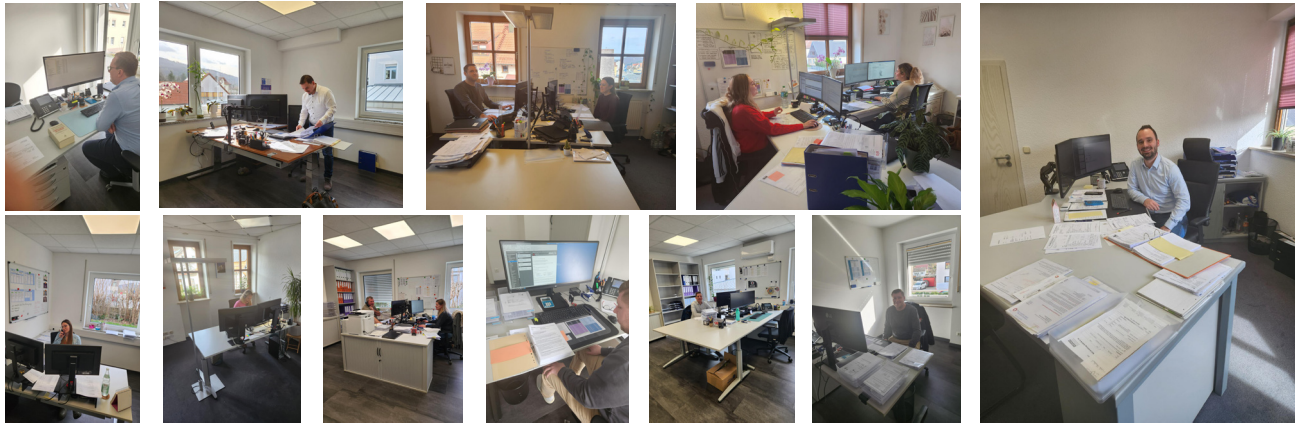
haben die WIDe-Gesellschafter einmal mehr bewiesen, dass sie auch auf diesem Gebiet eine langjährig inaktive aber latente Kompetenz jederzeit erfolgreich umsetzen können. Die PI-Objekte wurden in kürzester Zeit einer straffen, transparenten Verwaltung unterworfen. Verstreut agierende Einzelinteressen aus verschiedenen Standorten mussten zügig konzentriert werden. Bewiesen wurde damit auch, dass für diese Art einer erforderlichen robusten und straffen Immobilienverwaltung die WIDe-KVG der richtige Asset- und Facilitymanager ist.

## IV PLAUSIBILITÄT

### IV 1 Stichhaltigkeit/Plausibilität der Prognosen

**Rückblick:** Bei der Auflösung der WIDe-Vorgängerfonds wurden die Prognoseannahmen in der Regel durch reale Verkäufe deutlich übertroffen. Mit Rücksicht auf möglicherweise niedrigere Mietsteigerungsraten durch den Zinsanstieg 2022/2023 kalkulierten die WIDe Fonds 7, 8 und 9 zurückhaltender. Aufgrund hoher Energiekosten und Preiseinbrüche auf dem Immobilienmarkt war es zielführend, Liquidität einzubehalten. Aktuelle CHECK-Standortrecherchen zeigen, dass per Mitte 2024 ein deutlicher Anstieg der Miet- und Kaufpreise bei den Immobilien der WIDe Fonds 7, 8 und

## WIDe-Management - flache Hierarchien - hohe Informationsdurchlässigkeit



9 identifiziert werden kann. Beispiel Dresden: Anstieg für Wohnungen um 7,3 % in 2024 (nach einem Rückgang 2023 von -9,4 %, Immowelt 2025). In einem Zeitraum der letzten fünf Jahre sind die Wohnungspreise um kumuliert 16,4 % gestiegen. Das gilt erst recht für 2025: bereits in den ersten beiden Monaten erfolgte ein Preisanstieg für Wohnungen von 1,2 %. Hält dieser Trend an, könnten die Preise im Gesamtjahr um über 7 % steigen.

### IV 2 Beispiel 1 Chemnitz

In Chemnitz (u. a. im WIDe Fonds 7) bewegen sich die Hauspreise auf einem leicht steigenden Niveau (+ 9,05 % zum Vorjahr, während die Wohnungspreise im Vorjahresvergleich um 7,4 % gesunken sind). Die Mietpreise waren 2022 für Wohnungen noch um 19,34 % gestiegen und gingen seit 2023 um ca. 10,5 % zurück. Im 4. Quartal 2024 stiegen die Mieten auf EUR 5,92/qm. Im Vergleich zum Quartal des Vorjahres um 1,54 %. Der WIDe Fonds 7 erwarb IST-Mieten von EUR 4,86/qm bei einem Leerstand von ca. 10 %. Zurzeit liegen die Durchschnittsmieten laut Recherche im April 2025 bei EUR 6,85/qm. Das Wertschöpfungspotenzial beträgt aktuell somit rund 40 %.

### IV 3 Beispiel 2 Zwickau

In Zwickau ergibt sich ein gemischtes Bild. Einerseits sind die Mieten 2024 kontinuierlich gestiegen, um 3,22 %. Auch 2025 ist ein Preisanstieg zum Vorjahr zu erkennen. Selbst für einfache Lagen um 0,49 %, für gute Lagen um 2,14 %. Andererseits war bei den Kaufpreisen für Häuser und Wohnungen, abhängig von Haus- und Wohnungstyp, im Vorjahr ein Rückgang zu verzeichnen.

Die Preise für Eigentumswohnungen haben sich im 1. Quartal 2025 jedoch wieder ins Positive gedreht, im ersten Quartal 2025 auf EUR 1.182/qm von EUR 1.057/qm im Vorjahresquartal (Angebotspreise auf

Immobilienportalen). Die Objekte bei WIDe wurden jedoch sehr günstig eingekauft (EUR 724/qm), so dass mit einem positiven Deckungsbeitrag aus der Objektbewirtschaftung gerechnet werden kann.

### IV 4 Beispiel 3 Leipzig

Ein ähnliches Bild ergibt sich für Leipzig. Obwohl auch dort die Haus- und Wohnungspreise 2024 im Vorjahresvergleich zurückgegangen sind (das jedoch von einem wesentlich höheren Niveau als im Landesdurchschnitt), bewegen sich die Einkäufe auf einem hälftigen Niveau zu den zurzeit geltenden Angebotspreisen. Der Quadratmeterpreis für Eigentumswohnungen liegt im Q1/2025 bei EUR 3.110,-. Im Vergleichsquartal des Vorjahres waren es noch EUR 3.021, ein Plus von 2,95 %. In Leipzig kaufte WIDe etwa 40 % unter Marktpreis ein und verfügt nun über ausreichend Wertreserven, um einen guten Exitgewinn in einem konsolidierten Markt zu erzielen, erst recht in einem Markt, der bei gesunkenen Zinsen die Preise zusätzlich befeuern wird.

### IV 5 Beispiel 3 Plauen

Am besten aus der Krise kommt offenbar der Standort Plauen, der auch im Vorjahr einen Mietpreisanstieg von 29 % für Häuser und von 6,61 % für Wohnungen zu verzeichnen hatte (Engel & Völkers). Auch wenn bei den Häusern und Wohnungen die Preise nachgegeben haben, bewegten sie sich bei den Wohnungen nach einem Rückgang von 6 % im Vorjahr 2024 seitwärts. 2025 stiegen die Preise allein für einfache Wohnlagen um 12,67 % im Vorjahresvergleich auf EUR 1.000/qm, bei mittleren Lagen um 3,7 % auf EUR 1.310/qm (Immobilienportal.com).

### IV 6 Beispiel 4 Nürnberg

In Nürnberg sind die hohen Kaufpreise für Häuser 2023 in 2024 gefallen. Die Preise für Wohnungen

blieben allerdings stabil und stiegen 2024 um 5,28 % im Vorjahresvergleich. 2025 hat sich dieser Trend bestätigt und die Quadratmeterpreise für Wohnungen stiegen in Q1 auf EUR 3.905/qm (Vorjahr Q1 EUR 3.863/qm). Der Anstieg bei den Mieten seit 2023 ist lediglich gebremst aber nicht aufgehoben worden. 2024 legte er um 2,71 % zu (Engel & Völkers). 2025 kam erneut ein kräftiger Anstieg auf EUR 13,52/qm hinzu, ein Plus von 3,21 %.

#### IV 7 Fazit

Die WIDe Fonds sind mit ausreichend Risikoreserven ausgestattet, sodass CHECK die vorsichtig kalkulierten Verkaufserlöse in einem konsolidierten Markt für mindestens erreichbar hält. Die Fondsinvestitionen wurden sorgfältig auf Wertpotenziale und realistische Exit-Optionen abgestimmt. Das Umfeld der Objekte zeigt über die SOLL-Mieten hinaus mehr als das kalkulierte Wertsteigerungspotenzial.

### V ZUR WIDe-EINKAUFSTRATEGIE

#### V 1 Zur Immobilienstrategie - zweistufiger Wertbildungsprozess

Der erste, wesentliche Anteil des Wertschöpfungsprozesses des WIDe-Geschäftsmodells ist die Anpassung an die Marktmiete durch Renovierungen und sonstige Wohnwertsteigerungen (Außenanlagen, Mietermixoptimierung). Der zweite Teil besteht darin, dass institutionelle Käufer über die Faktormiete auf Marktniveau hinaus bereit sind, für ein gut zu verhandeltes Immobilienpaket (= transparente, gut systematisierte Dokumentation) einen Paketaufschlag zu zahlen. Effiziente Mietobjekt- und Mieterverwaltung ohne Zeitverzug ist eine Kernkompetenz der WIDe Gruppe. Diese Verwaltungspraxis konnte CHECK bei persönlichen Besuchen vor Ort wiederholt eindrucksvoll bestätigt finden. Genau davon haben Anleger bei den inzwischen sechs aufgelösten WIDe-Investments profitiert. CHECK geht nach erneutem Research 2025 vor Ort davon aus, dass diese Strategie auch in Zukunft gelingt. Anleger können weiterhin mit erfreulichen Renditen rechnen.

#### V 2 Durchdachte Volumenbegrenzung / keine riskanten Mega-Deals

Bei Mega-Deals mit hohen zwei- bis dreistelligen Mio.-Investitionsvolumina bedarf es eines Fondsportfolios mit mehreren 100 Mio. Euro, um eine ausreichende Risikodiversifikation zu errei-

chen. Auch für solche Transaktionen liegt bei WIDe die erforderliche Kompetenz vor. Die Veräußerung größerer Immobilienbestände kann jedoch in einem veränderten Marktumfeld wie dem jetzigen mit erheblichen Risiken verbunden sein. Der Mehrbedarf an Personal kann in Krisenzeiten (Corona, Krieg, Inflation) zu einem Personalüberhang und zu einer



Leipzig Georg-Schumann-Straße, WIDe Fonds 9

Belastung werden. Die Vermarktung großer Immobilienbestände beinhaltet zugleich das Risiko eine längere Vermarktungszeit. Wertvolle Managementkapazitäten werden lange gebunden. Höhere Fixkosten führen zu einer Belastung der Liquidität.

#### V 3 Hohe Transaktionsgeschwindigkeiten

Hohe Transaktionsgeschwindigkeiten gehören zur DNA der WIDe-Vermarktungsstrategie. Die bisher hohe Umschlagsgeschwindigkeit von Immobilientransaktionen könnte bei zu hohen Investitionsvolumina stocken. Das Risiko, versteckte Mängel zu übersehen, steigt. Größere Objekteinheiten sind mit einem deutlich höheren Prüfaufwand verbunden. Große Transaktionen erfordern einen höheren Fremdfinanzierungsbedarf. Dadurch wächst der Einfluss der Banken und damit die Abhängigkeit von externen Finanzierern. Demgegenüber ist deren geringer Einfluss auf die WIDe Fonds von großem Vorteil; dank überschaubarer Finanzierungsgrößen, einer vorteilhaften Konkurrenz unter den Banken und einem zurückhaltendem Liquiditätsmanagement des WIDe Fondsmanagements.

#### V 4 Erwerb der Project Investment AG durch WIDe-Gesellschafter und einem WIDe-Risikomanager

Rund 9 Monate dauerten die Übernahmegespräche zwischen den Eigentümern der Project-Gruppe und dem WIDe Management. Im Ergebnis kam es

## Plauen, Reißiger Straße, WIDe Fonds 8



zum Jahreswechsel zu einer Übernahme von 89 % der Project-Aktien sowie weiterer sieben Firmen und damit zu einer Schlüsselstellung des WIDe-Managements bei strategischen Entscheidungen für die gesamte Project-Gruppe. Hintergrund des Interesses der WIDe Gruppe an Project waren folgende Gründe: Das Hauptmotiv bestand in einer transparenten Abwicklung der insolventen Projectfonds. Kaum ein Emittent hat die Branche über viele Jahre so geprägt, wie der insolvente Emittent aus Bamberg. Das zinsensible Einzelwohnungsverkaufsgeschäft erschien wie ein Perpetuum mobile. Umso größer ist der Complianceschaden bei Anlegern und Vermittlern, die diesem System über Jahrzehnte die Treue gehalten hatten. Als das System aus internen und externen Faktoren scheiterte (siehe CHECK-Research <https://check-analyse.de/wp-content/uploads/2021/06/16.11.15-CHECK-Plausi-Wohnen-15.pdf>), hat die gesamte Branche einen massiven Vertrauensschaden hinnehmen müssen. Um diesen Schaden bestmöglich zu lindern, wollen die Käufer mit dem Kauf ein Signal setzen. Mit dem Kauf attestieren die Käufer zumindest einem Teil des Project-Managements, in wohlmeinender Absicht gehandelt zu haben. Das bedeutet zwar keine Rettung der Assets (dazu besteht nach Verkauf fast aller Immobilienbestände kein Anlass), aber eine Teilrettung verlorenen Vertrauens. Mit einer transparenten Abwicklung ist zu rechnen.

### V 5 Hintergrund

Der Project-Insolvenzverwalter hat in Folge der Insolvenzen ca. 100 Objektgesellschaften übernommen. Darunter befinden sich Projektentwicklungen, halbfertige und fertiggestellte Objekte. Die Aufgabe des Insolvenzverwalters ist es, die Grundstücke/Immobilien bestmöglich zu veräußern. Im Bau befindliche Objekte werden im Sinne der Wohnungskäufer fertiggestellt. Bei fertiggestellten Objekten

erfolgt die Restabwicklung und Abarbeitung/Regelung von etwaigen Ansprüchen der Käufer aus Mängelansprüchen. Die Fondsgesellschafter haben nur sehr geringe Rückflüsse aus der Verwertung und Abwicklung der Objektgesellschaften zu erwarten.

**Fazit:** Kaufmotive des Erwerbs waren nicht finanzieller Art. Vielmehr war die Absicht, für die Anleger eine geordnete Abwicklung der Fondsgesellschaften sicherzustellen. Einige WIDe-Vermittler hatten auch Projectfonds verkauft. Daher geht es auch darum, die Vermittler bei der Aufklärungsarbeit zu unterstützen.

### V 6 Folgen der Übernahme

Die Project Investment AG wird nach Abwicklung der restlichen Immobilienbestände voraussichtlich aufgelöst. Die verbliebenen Knowhowträger, die über hinreichend Immobilienexpertise verfügen, könnten für einen künftigen WIDe-Geschäftszweig „Projektentwicklungen“ verfügbar/geeignet sein. Damit wird das zweite Motiv der Project-Übernahme des WIDe-Managements beschrieben. Denn bei opportuner Marktlage (günstige Entwicklungsgrundstücke für die Wohnbebauung) könnte sich die Chance eröffnen, als Wohnbauprojektentwickler tätig zu werden. Das Restteam der Project-Gruppe kann dann mit neuen Aufgaben betraut werden.

### V 7 Hintergrund

Das Potenzial und die Margen, aber auch die Risiken der Projektentwicklung für die Wohnimmobilienbewirtschaftung sind dem führenden WIDe-Assetmanager von Grund auf bekannt, hat er doch Projekte in Höhe von ca. einer Milliarde DM in seiner Schaffensperiode vor seiner langjährig leitenden Position bei einem Wohnimmobilien-Branchenmarktführer gemanagt. 30.000 betroffene Projectanleger werden nun auf bewährte Strategien der WIDe Gruppe aufmerksam. Eindrucksvoll kann WIDe den Projectanlegern zeigen, dass in unterschiedlichen Marktphasen erfolgreiches Immobilienmanagement profitabel möglich ist.

### V 8 Maßnahmen

WIDe hat von seiner neuen Entscheidungskompetenz in der Project-Gruppe entschlossen Gebrauch gemacht und redundanten Personalbestand abgebaut. Das aktive Personal wurde durch die Gesellschafter angepasst. Vorhandene Kompetenzen für Projektentwicklungen wurden berücksichtigt, um

diese für mögliche künftige Aufgaben zu wahren.

## VI BEWÄHRTE GESCHÄFTSSTRATEGIE

### VI 1 WIDe-Unternehmensausrichtung

Die mittelständische Unternehmensausrichtung behält WIDe grundsätzlich bei. Pro Fonds soll das platzierte Eigenkapital überschaubar gehalten werden. Die Investitionsvolumina sollen das ca. 1,5-fache des Eigenkapitals nicht übersteigen. CHECK wertet die WIDe-Geschäftspolitik als risikoarme Investmentstrategie.

#### Leipzig, Mockauer Straße, WIDe Fonds 8



### VI 2 Off-Market-Netzwerk nutzen

Dieter Lahner nutzt seine deutschlandweit über Jahrzehnte gewachsene Immobilienkontakte. In dieser Zeit ist ein effektives Off-Market-Netzwerk unter institutionellen Verkäufern entstanden, die frühzeitig Verkaufsabsichten von Investmentgesellschaften erfahren, die sich aus unterschiedlichen Gründen von ihren Immobilienbeständen trennen möchten. Statt ein offizielles Bieterverfahren durchzuführen, werden Off-Market-Deals diskret unter einem kleinen Kreis an Interessenten abgewickelt. Damit wird vermieden, dass eine breite Öffentlichkeit erfährt, dass besondere Umstände des Eigentümers bekannt werden, z. B. ein Liquiditätsengpass.

### VI 3 Diskretion ist Erfolgsfaktor

Die WIDe Gruppe gilt unter institutionellen Investoren als verlässlicher, professioneller Partner. Die WIDe-Partner konnten sich stets auf einen strukturierten, zügigen Verkaufsprozess verlassen. Dieser Vorteil führt zu einer hohen Abschlusswahrscheinlichkeit. Viele Investoren beteiligen sich nicht an offiziellen Bieterverfahren, sind aber bei Off-Market-Deals durchaus bereit, für eine diskrete Transaktion einen Preisaufschlag zu zahlen.

Dafür erwarten sie absolute Diskretion und maßgeschneiderte Lösungen, die in einem Wettstreit unterschiedlicher Bieter nicht umsetzbar sind (und bei dem viele vertrauliche Details öffentlich werden). Des Weiteren sind Off-Market-Deals für strategisch planende Verkäufer von Bedeutung, die sie auf eine langfristige Geschäftspartnerschaft abzielen. Sie sehen in der WIDe ihren „Best Buyer“.

## VII WIDe-VERWALTUNGSKOMPETENZ

### VII 1 WIDe-Immobilienverwaltungs- und Fondskompetenz

WIDe hat zehn eigene Fonds aufgelegt, davon neun platziert und kumuliert in dreistelliger Millionenhöhe investiert. WIDe hat per Ende 2023 rund 123 Mio. Euro an Eigenkapital eingeworben und zusammen mit Fremdkapital wertsteigernd investiert. Sechs Publikums-Fonds wurden sehr profitabel für die Anleger wieder veräußert. Die Anleger erzielten durchgehend attraktive Jahresrenditen in einer Bandbreite von ca. 9 % bis 20,4 %.

### VII 2 Hausverwaltung und Assetmanagement unter eigener Regie

Der für die Akquisition zuständige Geschäftsführer der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH, Johannes Lahner, ist verantwortlich für den Immobilienankauf und das Assetmanagement. Sein Bruder Christoph Lahner, Geschäftsführer der WIDe Wertimmobilien Deutschland Vermittlungs GmbH, leitet seit rund neun Jahren die Maklerdienstleistungen sowie als Geschäftsführer der WIDe Wertimmobilien Deutschland Verwaltungs GmbH auch die Hausverwaltung für das Unternehmen.

### VII 3 Transparente Dokumentation

CHECK nahm per Stichprobe Einblick in Berichte von Beteiligungsgesellschaften/Immobilien- und Projektgesellschaften. Die gelisteten Ergebnisse ergaben keine Widersprüche zu den Originalquellen. Die derzeitigen Assets unter Management aus acht verwalteten Fonds erreichten per Ende 2024 ca. EUR 276 Mio. Zurzeit werden 199 Objekte verwaltet, die insgesamt rund 2.000 Wohn- und/oder Gewerbeeinheiten enthalten. Der Bestand schwankt laufend, da sich dieser durch aktuell abgeschlossene Käufe und Verkäufe erhöhen bzw. vermindern kann.

## VIII FINANZIERUNG

### VIII Konzeptions-, Investitions- und Finanzierungs-kompetenz

WIDe hat seine Platzierungsziele bisher regelmäßig erreicht, teilweise wurden die Obergrenzen tangiert. Das Vertrauen der Anleger steht dabei im Mittelpunkt der WIDe-Strategie. Deswegen sind eine durchdachte Fondskalkulation und die Flexibilität für einen erfolgreichen Verlauf der Fonds entscheidend.

Die Zinsen für das Fremdkapital stiegen ab 2022 an. Die langfristige WIDe-Planung hat daher die Finanzierungsstrategien angepasst und für ausreichend Liquiditätspuffer gesorgt.

#### VIII 1 Sparsames Kostenmanagement

Die fondsspezifischen Initialkosten wurden beim WIDe Fonds 10 mit 11,50 % inklusive des Ausgabeaufschlags vom Kommanditkapital kalkuliert, die laufenden Kosten betragen jährlich bis zu 3,42 % vom Nettoinventarwert.

#### VIII 2 Gewinnpartizipation

Aus den Verkaufserlösen beim Exit werden zunächst die Darlehen und die Kosten beglichen, danach erfolgt die Rückzahlung vom Beteiligungsbetrag sowie dem Ausgabeaufschlag. Ein darüberhinausgehender Gewinn wird für die Auffüllung der Verzinsung der Anleger-Kapitalkonten unter Anrechnung der bereits getätigten Auszahlungen verwendet. Ein hiervon verbleibender Überschuss wird hälftig zwischen den Anlegern und der Kapitalverwaltungsgesellschaft geteilt. Somit ist der Emittent erst ganz am Schluss am Erfolg des Fonds beteiligt und erhält durch diese Regelung die Motivation, das Investment bestmöglich zu führen.

## Dresden, Lübecker Straße, WIDe Fonds 7



AIF (WIDe Fonds 6) und sechs Publikumsfonds. Der jährliche Durchschnittsertrag der bisher sechs aufgelösten Fonds reichte von 8,81 % für den WIDe Fonds 5 bis 20,41 % für den Frankonia 1. Bezogen auf alle abgewickelten Investmentvehikel wurde eine durchschnittliche Rendite von 13,9 % p. a. erzielt. Nicht gelistet sind drei gemanagte Immobiliengesellschaften. Diese wurden gleichwohl ebenfalls erfolgreich mit einer zweistelligen Jahresrendite für dritte Immobiliengesellschaften verwaltet und veräußert.

### IX 2 Verantwortungsvolle Anpassung der Auszahlungen

Die monatlichen Ausschüttungen werden in regelmäßigen Abständen überprüft. Insbesondere stehen bei der Entscheidung über Auszahlung von Liquidität die erforderlichen Renovierungsarbeiten an den Fondsimmobilen im Vordergrund. Auch strategische Überlegungen, wie der Aufbau von Reserven, finden Berücksichtigung bei der Höhe der geplanten Ausschüttungen. Alle Fonds befinden sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt in einem sehr stabilen und vor allem gegenüber äußeren Einflüssen resilienten Geschäftsverlauf.

## IX ANLEGERORIENTIERUNG

### IX 1 Anleger-Durchschnittsertrag ca. 13,9 % p. a.

Die WIDe-Leistungsbilanz besteht zurzeit aus drei Private Placements (Frankonia 1-3), einen Spezial-

## X RISIKOMANAGEMENT

### X 1 Beschränkung der Investitionsstrategie

Eine Festlegung auf Höchstkaufpreise hat der erfahrene Immobilienmanager beibehalten. Gründe dafür: Investitionsvolumina von ca. 15 Mio. Euro bis



hat. Entgegen Einwänden, die AIF-Regulierung sei zu teuer, lieferte WIDe als Emittent regulierter AIF deutlich höhere Anlegerrenditen als viele nicht (voll-)regulierte Wettbewerber. Im Gegenteil, erfahrungsgemäß sind transparent strukturierte, regulierungskonforme Investments mindestens so erfolgreich wie Vermögensanlagen, die mit hohen Zinsversprechen locken (siehe Onegroup, DEGAG), diese aber oft nicht halten können.

#### **X 4 Bewährte Krisenstrategie**

In der Krise bewährt sich die Fokussierung auf nachfragestarke B- und C-Standorte abseits der überbewerteten Metropolen. Beispielsweise Dresden, Zwickau und Leipzig im Osten, Nürnberg und Fürth im Westen. Zuletzt wurde für den PI-Fonds 5 in Nürnberg und Fürth ein Portfolio zum 21-fachen der Jahresnettokaltmiete erworben. In Mittelstädten ist ein anhaltender Nachfrageüberhang vorhanden. Die Kaufpreise sind nach kontinuierlichem Anstieg 2022 in 2023 und Anfang 2024 gesunken. Ab Mitte 2024 stiegen sie wieder. Der Markt-Einkaufsfaktor liegt in Dresden zwischen dem 20- und 30-fachen der Jahresmiete. 2024 kaufte der WIDe Fonds 9 in Radebeul (15 km westlich von Dresden) zum ca. 18-fachen ein. Das bedeutet, dass nach Renovierung voraussichtlich zum Marktpreis über dem 20-fachen veräußert werden kann. 2024 wurde im Raum Dresden für Wohnungen ein Kaufpreisfaktor von 22 Jahresmieten erzielt. 2025 wird bereits das 24,35-fache aufgerufen (Anfang 2025 Q1: Kaufpreise EUR 2.630/qm, Mietpreise EUR 9,01/qm). Das Downsiderisiko ist gering, da die Miete zum Kaufzeitpunkt

30 Mio. Euro pro Deal sind vergleichsweise schwieriger zu vermarkten als Einheiten um die ca. 10 Mio. Euro, für die es eine breitere Käuferschicht gibt. Erstmals wurde mit Erfolg eine Ausnahme von dieser Regel mit einem Deal für den WIDe Fonds 8 in Höhe von ca. 13,4 Mio. Euro in Dresden, Gerokstraße, realisiert.

#### **X 2 Erweiterung der Investitionsstrategie - Absicherung der Unternehmenszukunft**

Das Personal von WIDe lebt von erfahrenen Fachkräften aus der Branche sowie von gut eingearbeiteten Familienmitgliedern des Gründers. Sie sind hervorragend in das WIDe-System hineingewachsen. Damit wird das Schlüsselpersonenrisiko (Ausfallrisiko des geschäftsführenden Gesellschafters) reduziert. Dieter Lahner, der zurzeit alle entscheidenden Geschäftsprozesse steuert, entfacht durch seine offene, fachlich versierte Kommunikation einen hoch motivierten Teamgeist. Von der Effizienz des auf 30 Mitarbeiter gewachsenen WIDe-Teams konnte sich CHECK über ein Jahrzehnt mehrfach zuletzt im März 2025 vor Ort persönlich überzeugen.

#### **X 3 Abgrenzung gegen Vermögensanlagen**

Die WIDe setzt im Fondsgeschäft auf regulierte Standards. WIDe grenzt sich gegen Geschäftsmodelle ab, die eine aufsichtsrechtliche Kontrolle der Geschäfte mit Anlegern vermeiden. Im Ergebnis hat sich diese regulierungskonforme WIDe-Geschäftspolitik bewährt. Insbesondere gegenüber Vermögensanlagen und Direktinvestments, unter denen es wiederholt negative Vorfälle gegeben



der Objekte bei 6,27 Euro/qm lag, die Marktmiete für soliden Wohnungsbestand liegt 2025 bei zwischen EUR 7,5 und EUR 11/qm (immobilienscout24.de).

## **X 5 Vorbildliches Risiko- und Compliance-Management**

Jährlich prüft die BaFin, ob die Risikovorsorgemaßnahmen bei WIDe marktadäquat umgesetzt wurden. Diese Maßnahmen sind im Interesse der Anleger. Der für die Sachgebiete Risikomanagement und Aufsichtsrecht in der WIDe Gruppe zuständige Simon Piepereit ist in dieser Funktion 2017 aus einem externen Unternehmen der WIDe beigetreten. Als KVG-Geschäftsführer ist er der BaFin gegenüber unmittelbar verantwortlich. Er muss nach dem Kapitalanlagegesetzbuch die Kontrollen/Revision im Unternehmen unter BaFin-Aufsicht wahrnehmen und im operativen Ablauf der Geschäftsprozesse vollziehen. Diese Aufgabe nimmt er vorbildlich wahr.

verfügbare Liquidität zum Tragen.

## **XI 2 Regulierte Innenfinanzierung**

Bei der WIDe-Innenfinanzierung werden die Compliance-Regeln des AIF/KAGB beachtet. Der interne, der BaFin gegenüber verantwortliche Risikomanager und die unabhängige Verwahrstelle achten auf eine transparente und regelkonforme Finanzierungs- und Kaufabwicklung. Der Zinssatz für eine interne Zwischenfinanzierung liegt auskunftsgemäß maximal im Marktdurchschnitt, faktisch darunter. Durch die WIDe-Innenfinanzierung profitieren die Anleger von der höheren Flexibilität und Schnelligkeit bei den Ankäufen. Das führt zu Einkaufsvorteilen und mittelbar zu höheren Renditen. Verkäufer stehen oft unter Druck, wenn Banken auf eine Entlastung von notleidend gewordenen Verbindlichkeiten bestehen. Das ist die Chance der WIDe-Einkaufsmanager.

## **XI WIDe-LIQUIDITÄTSMANAGEMENT**

### **XI 1 Hohe Liquiditätspuffer garantieren Einkaufsvorteile**

Die WIDe Gruppe verfügt auskunftsgemäß über ein hohes, fondsübergreifendes Eigenkapitalpols-



**WIDe Fonds 9, Dresden, Malterstraße**

ter. Sofort verfügbare Liquidität ermöglicht, per Innenfinanzierung den Fonds kurzfristig ungesicherte Darlehen auszureichen, um damit beim Einkauf zeitliche und verhandlungsstrategische Wettbewerbsvorteile gegenüber Mitbietern zu nutzen. Institutionelle Wettbewerber und eigenkapitalschwache Fonds müssen in der Regel deutlich längere Kreditprüfungsprozesse durchlaufen, um entscheiden zu können. Vor allem gegenüber angelsächsischen Verkäufern, die eine zügige Abwicklung bevorzugen, kommen Geschwindigkeitsvorteile und schnell

## **XII PERSONALMANAGEMENTKOMPETENZ**

### **XII 1 Erfahrene Mitarbeiter gewonnen**

Die WIDe Gruppe hat für das Risikomanagement, die Fondsverwaltung und das Assetmanagement erfahrene Manager und Mitarbeiter aus bestehenden Netzwerken gewonnen. Einige Mitarbeiter arbeiteten bereits unter dem vormaligen Arbeitgeber mit dem WIDe-Gründer zusammen. Sie kennen die Abläufe, sind mit dem Geschäftsmodell und den damit verbundenen Verwaltungsaufgaben vertraut (Ankaufabwicklung, Vermietung, Verwaltung, Inkasso, Beschwerdemanagement, Mieterkommunikation, Verkauf). Der KVG-Geschäftsführer Simon Piepereit hat als Risikomanager der WIDe-Fonds die BaFin-Anforderungen seit einem Jahrzehnt geübt im Blick. Die oft komplexen und manchmal wechselhaften Anforderungen der Behörde kann er umsichtig managen und mit der BaFin auf Augenhöhe Detailfragen klären. Das führt zu kurzen Genehmigungszeiten und einem Vertrauensvorschuss bei Behörden und Anlegern. Die Institution des unabhängigen Risikomanagers hat sich bei WIDe umfassend bewährt. Der Risikomanager hat die laufende Liquidität im Blick und kommuniziert nach einem Ampelsystem mögliche Risiken bei drohenden Mietausfällen. Zu jedem Zeitpunkt war das Unternehmen liquide und hat den von der Regulierung geforderten Liquiditätspuffer von 25 % der laufenden Kosten durchgehend erfüllt.

## XII 2 Familienunternehmen mit hoher persönlicher Verantwortung

Zum Managementteam gehören neben Dieter Lahner auch seine beiden Söhne. Christoph Lahner (Immobilienkaufmann) ist bereits seit zwölf Jahren für die Haus- und Mietverwaltung verantwortlich. Johannes Lahner leitet in wachsendem Umfang eigenständig das Segment Einkauf. Er bringt mehrjährige Erfahrungen aus der Immobilienkreditrisikoprüfung einer lokalen Bank mit und leitet als Geschäftsführer das Portfolio- und Assetmanagement. Zum Gesellschafterkreis der KVG WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH gehören zusammen mit Ehefrau Barbara Lahner vier Familienmitglieder, die in die WIDe Gruppe eingebunden sind. Die Lahnerfamilie hat sich im Verbund der Unternehmensgruppe kollegial und kooperativ eingeordnet. Transparente Entscheidungswege führen bei An- und Verkäufen intern und extern zu deutlich geringeren Transaktionskosten. Davon profitieren die Anleger und das Management auf Grund einer fair geschlüsselten Gewinnbeteiligung. Einen auf Augenhöhe mit den Mitarbeitern ausgerichteten Führungs- und Arbeitsstil konnte CHECK vor Ort wiederholt bestätigt finden.

## XIII PARTNERQUALITÄT

### XIII 1 Erfahrenes Partner-Netzwerk

Die Erlanger Consulting GmbH ist eine seit über einem Jahrzehnt etablierte Treuhandgesellschaft, die das Fonds-Geschäft und die Betreuung von tausenden von Anlegern 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 Unternehmen und insgesamt ca. 1.250 Mandanten.

### XIII 2 Verwahrstelle kontrolliert das Fondsmanagement

Die Asservandum Rechtsanwalts-gesellschaft mbH in Bubenreuth nimmt für die Fonds 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 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. Die Verwahrstelle ist CHECK als ein erfahrener Mittelverwendungskontrollleur seit vielen Jahren bekannt. Zwischen 2010 und 2013 war ein Gesellschafter 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.



WIDe Fonds 9, Leipzig Gießstraße

### XIII 3 Professionelle KVG mit hoher Compliance-Qualität

KVG-Geschäftsführer und Fondsmanager ergänzen sich optimal. Die Sichtweise des offensiv agierenden Immobilienmanagers, der gezielt und ergebnisoffen auf neue Projekte zugeht und der kontrollierende Blick des KVG-Geschäftsführers, der für das Risiko-Management einsteht. In diese Aufgabe ist Simon Pieperleit im Kontext eines mittelständischen Familienbetriebs perfekt hineingewachsen.

## XIV RESÜMEE

Das in seinen Zielregionen jetzt nicht nur im südöstlichen Deutschland gut vernetzte, mittelständische Immobilien- und Fondsmanagement hat den Proof of Concept des Geschäftsmodells, aus-

sichtsreiche Wertschöpfungspotenziale in guten und in kriselnden Märkten ausfindig zu machen und gewinnbringend zu realisieren, wiederholt unter Beweis gestellt. Die Investoren dürfen wie bisher mit einer ertragsstarken Umsetzung der Anlageziele und mit einer fairen Behandlung der Anlegerinteressen rechnen. Die Unternehmenserweiterung durch die Übernahme eines Wettbewerbers und die strategische Übernahme eines Entwicklers hat das Potenzial der WIDe Gruppe als Vorbildinitiator der Immobilienbranche gestärkt und nun auch branchenweit bewusst gemacht.



# WIDe Wertimmobilien Deutschland Gruppe



Das WIDe-Team 2025, kollegial, leistungstark, transparent, bodenständig. Eine Paradebeispiel für ein familiär geprägtes mittelständisches Immobilienunternehmen mit einem Höchstmaß an Verantwortung für die Interessen der Anleger

## KONTAKT ZU DEM UNTERNEHMEN

WIDe Gruppe

**An der Wiesent 1**

91320 Ebermannstadt

Telefon: 09194- 334 33-11

E-Mail: [info@wide-kvg.de](mailto:info@wide-kvg.de)

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

## Wichtige Hinweise

CHECK wertet Informationen des zum aktuellen Zeitpunkt aus. CHECK-Analyse ist kein „Wertpapierdienstleistungsunternehmen“. 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 werden u.a. Nachanalysen von CHECK-Bewertungen veröffentlicht, die negativ verlaufen sind.

**I 4 Verantwortlich für den Inhalt:** Unternehmensanalyse Stephan Appel, Jaspersdiek 7 | 22399 Hamburg, Telefon: 040 - 40 97 25 | Fax: 040 - 40 98 66 | [www.check-analyse.de](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.