Unternehmensanalyse // Stephan Appel Update-Analyse Nr. 7/26 – August 2026 ®

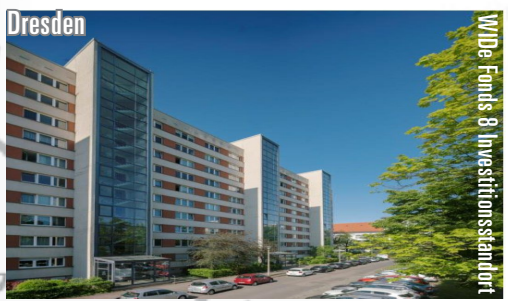
CHECK-ANALYSE

ANALYSE UND BEWERTUNG VON UNTERNEHMENSBETEILIGUNGEN

Update WIDe Fonds 10

Geschlossene Investment GmbH & Co. KG

Investition in Substanzwerte



SICHERHEIT

RENDITE

1	1,11	1,5	1,75	2,13	2,25	2,5	2,75	3	3,25	3,5	3,75	4	4,25	4,5	4,75	5

I STRATEGIE 2
1 Ausgangspunkt: neue Chancen, 2 Prinzip: für den Verkauf einkaufen..... 2

II UMSETZUNG 3
1 Gewinnquelle Mietsteigerung 2 Zweistufiger Wertbildungsprozess 3
3 Paketzuschlag 4 Laufzeiten - Zinsen - Kaufpreisfaktoren 3

III PERSPEKTIVE IMMOBILIENMARKT 4
1 Wieder erstarkender Immobilienmarkt 4

IV PERFORMANCEFAKTOREN 4
1 Geschäftsmodell, Einordnung WIDe-Vorgängerfonds 7,8 und 9 4,5,6

V KERNKOMPETENZEN 6
1 Vier Jahrzehnte Immobilienmanagement 6
2 Konzentration auf B- und C-Standorte 3 Hohe Liquiditätspuffer 7
4 Wertschöpfung Vermietungsmanagement 5 Off-Market-Netzwerk 7

VI UNTERNEHMENSKULTUR UND COMPLIANCE 8
1 Unternehmensprofil 2 Strengste Standards 3 Abgrenzung Verm.anlag.... 8
4 Extrem effiziente Geschäftsprozesse 5 Mittelst. Unternehmenskultur .8,9
6 Hohe pers. Verantwortungsbereitschaft 7 Historischer Hintergrund..... 9

VII AKTUELLE WIDE-UNTERNEHMENSSTRATEGIE 9
1 Volumenbegrenzung, Objektbandbreite, Umschlagsgeschwindigkeit..9,**10**

VIII ANLEGER WERDEN 10
1 Ziel der Beteiligung 2 Anlagestrategie, Anlageerfolg, Ausschüttungen. 10
3 Anteilklassen je nach Anlegertyp, 4 Wirtschaftliche Prämissen - 11
Prognosekalkulation, 5 Genehmigte Anlageziele- und -grenzen..... 11
6 Platzierung, Investition, Finanzierung, Kosten **11**
7 Erfahrener Verwahrer kontrolliert das Fondsmanagement **11**

IX RESÜMEE 12

I STRATEGIE

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 Jahren. 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 2022/2024 erholt und steigen wieder. Die für WIDe typischen Einkaufszielgebiete Leipzig, Raum Dresden sowie die Metropolregion Nürnberg/Fürth/Erlangen und Berlin zeigen eine positive Tendenz. 2026 ziehen Verkehrswerte und Preise an und damit verbunden die Erwartung, dass die Nettoinventarwerte der WIDe-Fonds steigen.

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, Erbengemeinschaften, internationale Investmentgesellschaften, gut informierte Makler) 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. Die Preise für Wohnimmobilien zogen in den WIDe Zielregionen ab Mitte 2024 wieder an. Im ersten Quartal 2026 verteuerten sich Bestandswohnungen gegenüber dem Vorjahresquartal in den Metropolen um durchschnittlich 2,9 % und in den kreisfreien Städten um 1,4 % (Statistisches Bundesamt, Destatis). Da die Kaufpreise zunehmen, kommen institutionelle Käufer auf den Markt zurück, um nach Portfolios mit solidem Cashflow Ausschau zu halten. Der AIF WIDe Fonds 10 hat daher gute Voraussetzungen, die noch moderaten Immobilienpreise für den günstigen Einkauf zu nutzen. Mit dem Weiterverkauf in einem erholten Immobilienmarkt dürfte der Fonds seine Renditeziele wie bisher komfortabel erreichen.

DIE CHECK-ERGEBNISSE

CHECK-ANALYSE

- Geschäftsmodell 1,2
- Due Diligence-Qualität 1,2
- Risikomanagement/Sicherheit 1,11
- Käufer- und Verkäufernetzwerk 1,2
- Einkaufsopportunität 1,1
- Immobilienkompetenz 1,0
- Track Record 1,2
- Unternehmensstrategie 1,1
- Mietsteigerungspotenzial 1,2
- Platzierungsrisiko 1,3
- Marktrisiko 1,1
- Renditewertung 2,13

- **Gesamtwertung: 1,24**

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

II UMSETZUNG

1 Gewinnquelle Mietsteigerung

Die größte Auswirkung auf eine hohe Rendite beim Verkauf einer Immobilie ist ein höherer Mietpreis. Steigt dieser beispielhaft von monatlich EUR 6,53/qm auf EUR 7,00/qm (Beispiel Portfolio in Radebeul/Radeberg WIDe Fonds 9), erhöht sich der Mietertrag pro Jahr um 7,2 %. Zurzeit werden in Radebeul 2026 für Wohnungen EUR 10,51/qm gefordert, ein Anstieg gegenüber der durchschnittlichen Kaufpreismiete von 60 % (Immowelt). Die Kaufpreise für einfache Wohnungen stiegen dort um knapp 9,66 % (immoportal). Damit steigt die Ist-Investmentrendite bezogen auf die gezahlten Kaufpreise zweistellig. Attraktiv für einen künftigen Käufer, der bei einem Verkauf auf Marktniveau immer noch eine hohe einstellige Rendite erzielen kann. Je größer der Unterschied zwischen An- und Verkaufspreis, je höher die erzielbare Rendite.

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

Investitionsbeispiel WIDe Fonds 9, Radebeul, Zillerstraße

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 (Beispiele: Dresden, Leipzig). 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 - Zinsen - Kaufpreisfaktoren

WIDe hat bisher kurze Laufzeiten von durchschnittlich ca. 4,7 Jahren realisiert und das Anlegerkapital mit einer hohen Anlegerrendite vor dem geplanten Fondsablauf zurückgeführt. Die WIDe-Fondsmanager weisen darauf hin, dass zurzeit längere Laufzeiten wirtschaftlich erforderlich sind. Beispiele hierfür sind die WIDe Fonds 7, 8 und 9. Sie benötigen mehr Zeit, um die erwarteten Zielrenditen erreichen zu können. Dabei spielt der Finanzierungsfaktor der Käufer eine entscheiden-

Investitionsbeispiel WIDe Fonds 8, Dresden, Gerokstraße

de Rolle. Die Käufer fragen: Zu welchem Preis wird mein Portfolio in 10 Jahren abverkauft werden? Bei einer WIDe-Mietrendite von 6 bis 8 Prozent rechnet sich das für den Käufer bei Gesamtkapitalkosten von ca. 4 %. Dann wird eine Risikoprämie von 2,5 bis 3 % erzielt. Die Kaufbereitschaft steigt mit der Risikoprämie.

III PERSPEKTIVE IMMOBILIENMARKT

1 Wieder erstarkender Immobilienmarkt

Seit Ende 2024 hat sich das Preisniveau im Raum Leipzig bei Bestandswohnimmobilien erholt: Kaufpreise sind nicht mehr gefallen, Mieten steigen. Anfang 2024 war der Markt noch zinsbelastet. Die Kaufpreise entwickelten sich rückläufig oder seitwärts. Ab 2025 beleben sich Transaktionen, Kaufpreise stabilisieren sich. Mitte 2026: Käufer bleiben selektiv, zahlen aber wieder für guten Bestand mit klarer Vermietbarkeit, geringem CapEx-Risiko (Investitionskosten, um den Wert der Immobilie zu erhalten) und ESG-Perspektive. Faktoren für erfolgreichen Wiederverkauf: energetischer Zustand, Grundrissqualität, Mikrolage, erzielbare Neuvertragsmiete, Leerstandsrisiko, dokumentierte Modernisierungskosten, keine unkalkulierten Altbau-/WEG-Risiken. Für 2026 liegen Angebotsdaten bei etwa EUR 2.614/qm bis rund EUR 3.000/qm für Wohnungen (Immowelt), deutlich über den WIDe-Einkaufspreisen. Bei den **Mieten** nennt der PISA-Marktbericht 2025 für Leipzig eine Median-Bestandsmiete von EUR 9,17/qm und für Erstbezug EUR 12,73/qm. Das zeigt: Renovierter Bestand rückt preislich näher an Neubau heran, **günstig für den Einstieg** in einfachen, aber renovierten Bestand mit der Option steigender Preise für einen künftigen Exit. Für gut renovierten Bestand entwickelten sich die Mieten bei ca. EUR 8,50 –10,00/qm (Ende 2024), ca. EUR 9,00 –10,50/qm (2025) und ca. EUR 9,50 –11,50/qm (Mitte 2026). Der Mietmarkt ist sehr stabil. Transaktionen beleben sich seit 2025. Mitte 2026 zahlen Käufer für guten Bestand mit klarer Vermietbarkeit, geringem Kosten-Risiko und ESG-Perspektive einen Aufpreis beim **Exit!** Und: Der Käuferkreis vergrößert sich: Neben Eigennutzern kommen Kapitalanleger und kleinere Institutionelle auf den Markt. Sie können mit einer Wertaufholung in guten Leipziger Mikrolagen von etwa 10 – 25 % rechnen.

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 instandgehaltenen Wohnungsbestand.

Zu den **Jahresberichten** der laufenden Fonds für 2025, Beispiel WIDe Fonds 9 (Portfolio u.a. aus Objekten in Dresden, Leipzig, Radeberg und Radebeul): Das nicht realisierte Ergebnis 2025 belief sich auf EUR 1,778 Mio. Gegenüber dem Vorjahr zog der Nettoinventarwert des Fonds leicht an. 2025 zeichnete sich im Bereich Dresden inkl. Radebeul ein deutlicher Anstieg der Verkehrswerte der Fondsobjekte ab, der sich 2026 fortsetzt. Die Vermietungsquote konnte im Vorjahresvergleich im Durchschnitt gesteigert werden (Abbau des Leerstands). Durch Tilgung und Wertanstieg sank die Verschuldungsquote. Die Mieten liegen aktuellen Marktberichten zufolge in Radebeul im 2. Quartal 2026 bei durchschnittlich EUR 10 bis 12/qm (Engel&Völkers). Der Mietanstieg wird im Vorquartalsvergleich mit 2,4 % und im Jahresvergleich um 6 % registriert. Auch in Chemnitz sind die Mieten durchschnittlich gestiegen, 2026 um 1,62 % im Vergleich zum Vorjahr (Immoscout24). Die Kaufpreise bewegen sich laut Immoscout auf stabilem Niveau. Bei den Quadratmeterpreisen gab es (bis auf die Flächen über 90 qm) Anstiege zum Vorjahr von 3 bis 4,45 %. Für WIDe-Fonds 10 werden voraussichtlich andere Regionen bevorzugt, die einen höheren Mietenanstieg zu verzeichnen haben.

Portfoliobeispiel WIDe Fonds 9, Leipzig, Riebeckstraße

2 Einordnung der Vorgängerfonds: 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). Der gutachterliche Marktwert beläuft sich auf EUR 52,26 Mio. (Vorjahr EUR 51,636 Mio.). Die Bilanzwerte weichen aufgrund des strengen Niederstwertprinzips von diesen Werten ab. Laut Jahresbericht 2025 wurden TEUR 452, bzw. EUR 12,09/qm in laufende Instandhaltung und Modernisierung investiert. Im Vergleich zum Vorjahr hat der Wert des Gesellschaftsvermögens 2025 aufgrund eines nicht realisierten Ergebnisses 2025 von EUR 1,225 Mio. zugenommen (Jahresbericht 2025). Damit hat das WIDe Fonds 7-Portfolio die Immobilienpreiskrise solide überstanden. Auch dank kooperativer Anleger, die auf Auszahlungen vorläufig verzichten. Der Nettoinventarwert lag bei ca. 96 Prozent. Bei Neubewertungen in den kommenden Jahren sind weitere Wertsteigerungen durch Abbau des Leerstands und durch die weiter steigende Nachfrage aufgrund eines knappen Angebots zu erwarten. Höhere Finanzierungskosten können dadurch kompensiert werden.

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 kumulierte Ausschüttungen von 26,8 %. Fazit: Der Fonds performte in der Krise deutlich erfolgreicher als zum gleichen Zeitpunkt eine Festgeldanlage.

2-b WIDe Fonds 8

Der Fonds verfügt über Immobilien mit einem Kaufpreis von EUR 58,995 Mio. Die Gutachterwerte wurden mit Ablauf des 31.12.2025 mit knapp EUR 61,57 Mio. bemessen (Vorjahr EUR 61,983 Mio.). Die Bilanzwerte weichen aufgrund des strengen Niederstwertprinzips von diesen Werten ab. Damit hat sich der Fonds 2025 weitgehend als wertstabil erwiesen. 2026 ist mit einem Wertanstieg zu rechnen. Die Liquidität aus den Einnahmen wird für Modernisierungen und Instandhaltungen verwendet (TEUR 494, bzw. EUR 10,30/qm), um die Mieten auf Marktniveau zu bringen. Bei der Nachfinanzierung auslaufen-

Investitionsbeispiel WIDe Fonds 8, Leipzig, Dimpfelstraße

der 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 EUR 58,359 Mio. investiert. Per 31.12.2025 haben diese Immobilien einen Gutachterwert von EUR 60,42 Mio. (Vorjahr EUR 59,71 Mio.). Die Bilanzwerte weichen aufgrund des strengen Niederstwertprinzips von diesen Werten ab. Das zeigt den Wertzuwachs auch dieses Fonds. Für WIDe Fonds 9 ist mit einer positiven Wertentwicklung zu rechnen. Die Objektgesellschaften sind zu unterschiedlichen Zinssätzen finanziert, die mehrheitlich im Laufe des Jahres 2027 verlängert werden müssen. Die Neuvermietung des Leerstands von rund 6 % 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. Bei schwerwiegenden und nachhaltigen Mietvertragsverletzungen werden die erforderlichen mietrechtlichen Maßnahmen konsequent umgesetzt. 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 Vervielfältiger des ca. 27-fachen (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 Durchschnittsmarktkaufpreis von EUR 1.859/qm (Wohnungen und Häuser). Durchschnittskaufpreis WIDe Fonds 9: EUR 1.478/qm. 2026 werden Kaufpreise in Chemnitz bis zu EUR 1.600/qm verlangt. Durchschnittsmieten 2024 EUR 5/qm, 2025 EUR 6,77/qm, 2026 bis zu EUR 10/qm (sanierter Altbau). Ein positiver Effekt entstand für den Standort Chemnitz durch die Auszeichnung als Europäische Kulturhauptstadt 2025. Die Stadt lieferte 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 stiegen nicht mit der Inflation (laut Dr. Klein liegen diese zurzeit zwischen 3 % und 3,9 % p.a.). Grundsätzlich strebt WIDe an, Zinsen überwiegend längerfristig zu sichern.

2 Konzentration auf B- und C-Standorte

Die Konzentration bei der Investition gilt den nachfragestarken B- und C-Standorten, die abseits der überteuerten Metropolen umso mehr

gefragt sind, da sie bezahlbaren Wohnraum bieten. In Dresden, Leipzig sowie in Nürnberg, Fürth und Erlangen sowie deren Umland 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, 2026 muss mit Bestandsmieten zwischen EUR 9,50/qm und 11,50/qm gerechnet werden. Auch in der Krise sind die Mieten in Dresden weiter gestiegen und liegen im Durchschnitt zurzeit zwischen EUR 10,73/qm und EUR 11,45/qm (Immoscout24). Die Kaufpreise stiegen 2026 auf EUR 3.300/qm bis EUR 3.560/qm, in guten Lagen bis EUR 4.000/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 maximal 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.

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

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 Investmenterfolg. 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.

VI UNTERNEHMENSKULTUR UND COMPLIANCE

Investitionsbeispiel WIDe Fonds 7, Dresden, Lübecker Straße

1 Unternehmensprofil

Das WIDe-Geschäftsmodell beruht auf einem jahrzehntelangen Erfahrungs- und Personalführungshintergrund 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 anlegerorientierte 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 wenigen 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 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.

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 Wettbewerber. 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 8 Jahren leitet und Simon Piepereit 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.

Investitionsbeispiel WIDe Fonds 7, Zwickau, Herschelstraße

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 kann dagegen eine hohe persönliche Identifikation mit dem Unternehmen und ausgeprägte unternehmerische Eigenmotivation konstatiert werden. 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 versierter Immobilienmanager von der alten Schule gut bekannt, der die gesamte Kette der Wertschöpfung aus der Immobilienbewirtschaftung beherrscht. 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 begleitete er bereits als Mitarbeiter der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank beim erstmals aufgelegten Immobilienfonds der HFS Hypo Fondsgesellschaft für Sachwerte GmbH. Davor betreute er zahlreiche 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 Gewerbeimmobilien, Wohnanlagen sowie Eigentumswohnungen (Objektvolumen zwischen 1992 und 2002 ca. 1 Mrd. DM).

VII AKTUELLE WIDe-UNTERNEHMENSSTRATEGIE

1 Volumenbegrenzung, Objektbandbreite, Umschlagsgeschwindigkeit

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

Investitionsbeispiel WIDe Fonds 8, Leipzig, Wurzener Straße

die kurzen Fondslaufzeiten mit hohen Renditen. Dank der Zukäufe weiterer Fondsgesellschaften mit ähnlichen Geschäftsmodellen ist die WIDe-Gruppe in der Lage, Skaleneffekte bei Modernisierung und Bewirtschaftungseffizienz zu realisieren.

VIII ANLEGER WERDEN

1 Ziel der Beteiligung

Ab EUR 20.000 zuzüglich 5 % Ausgabeaufschlag (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 ins Handelsregister als Direktkommanditist. Die Erlanger Consulting GmbH ist eine seit über zwei Jahrzehnten 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.

2 Anlagestrategie, Anlageerfolg, Ausschüttungen

Das Fondsmanagement erwirbt im Auftrag der Investoren Wohnimmobilien sowie kombinierte Wohn- und Geschäftshäuser. Die WIDe-Kapitalverwaltungsgesellschaft verwaltet die Objekte und investiert das Anlagekapital in wertaufholende Maßnahmen mit dem Ziel, die Immobilien im geeigneten Marktumfeld zum aus Nachfrage und Anlagehorizont optimierten Zeitpunkt mit höchstmöglichem Gewinn zu veräußern. Der Planungshorizont beträgt grundsätzlich etwa zehn Jahre. Der 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 verkaufsreif werden können.

3 Anteilklassen je nach Anlagetyp

Für die Anteilklasse A prognostiziert der Fonds eine Kapital- und Ertragsrückzahlung von 165,05 % des eingesetzten Kapitals. Die jährliche Kapitalkontoverzinsung beträgt 5 % der Beteiligung. Das ergibt einen jährlichen Durchschnittsertrag von 6,68 %. Für die Anteilklasse B beträgt die jährliche Kapitalkontoverzinsung 6 % der Beteiligung, die prognostizierte Kapital- und Ertragsrückzahlung summiert sich auf 174,01 % und der jährliche Durchschnittsertrag beträgt 7,60 % vor Steuern. Laufende Entnahmen sind nur in der Anteilklasse A in Höhe von jährlich 2,5 % vorgesehen. Im günstigen Fall errechnet sich bei ca. 10 Jahren Laufzeit eine Durchschnittsrendite von ca. 7,79 % p.a. für Anteilklasse A und ca. 8,71 % p.a. für Anteilklasse B. 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 Vorgängerfonds schon heute unter Markt liegen, dürfte auch ein niedrigerer Faktor ausreichen, um auf den geplanten Verkaufserlös zu kommen. Nach CHECK-Einschätzung hat der Fonds das Potenzial, angesichts günstiger Einkaufsbedingungen und kommender Verkaufschancen einen prognostizierten Gesamtmittelrückfluss für Anteilklasse A von 175,82 % und für Anteilklasse B von 184,77 % zu erzielen.

4 Wirtschaftliche Prämissen – Prognosekalkulation

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 darüber hinausgehenden 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 zu maximal 40 % Gewerbeimmobilien in Deutschland. Investiert wird 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.

Investitionsbeispiel WIDe Fonds 8, Plauen, Kasernenstraße

6 Platzierung, Investition, Finanzierung, Kosten

Die interne Prognoserechnung ging von einer Platzierung bis zum 31.12.2025 aus. Durch Gesellschafterbeschluss wurde die Platzierungsphase bis 31.12.2026 verlängert. Platzierungsziel: EUR 10 bis 15 Mio. Zurzeit wurden rund EUR 3 Mio. platziert. Die Fremdkapitalquote beträgt gemäß dem KAGB maximal 150 % des aggregierten Eigenkapitals des Fonds. Die Fremdkapitalzinsen werden intern mit 3,5 % p. a. kalkuliert. Das Eigenkapital wird zusammen mit Fremdkapital schrittweise je nach Objektankauf angefragt und investiert. Die fondsspezifischen Initialkosten betragen inklusive Agio 11,50 % vom Kommanditkapital, die laufenden Kosten bis zu 3,42 % p. a. vom Nettoinventarwert. Hinzu kommen variable Transaktions- und Investitionskosten, insbesondere für Renovierung, Instandhaltung und Baumaßnahmen.

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 Kontrolle und Bezahlung der laufenden Fondskosten 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 erfahrener Mittelverwendungskontrolleur seit vielen Jahren bekannt. Zwischen 2010 und 2013 war er unter anderem Geschäftsführer bei einer etablierten Wirtschaftsprüfungskanzlei als Rechtsanwalt und Treuhänder. Er kennt das Fondsgeschäft aus der Sicht eines externen Verwalters seit 2004.

IX RESÜMEE

Investitionsbeispiel WIDe Fonds 7, Leipzig, Credéstraße

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 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 erwartet eine ertragsstarke Umsetzung der angepassten Investitionsstrategie. Eine Anknüpfung an frühere Renditen im zweistelligen Bereich halten wir für plausibel.

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

Vertriebskoordination
WIDe Wertimmobilien Deutschland Vertriebs GmbH
Max Dachs (Geschäftsführer)
An der Wiesent 1
91320 Ebermannstadt
Kontakt: max.dachs@wide-vertriebsinfo.de
Telefon: +49/(0)9194 - 334 33-60,
Mobil: +49/(0)170-5558800

Wichtiger Hinweis

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

Verantwortlich für den Inhalt:
Bildnachweis: Fotos Titelseite, Seiten 4, 6, 8, 10, 11, 12: Vincent Mosch (außer Nürnberg, Fürth)
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.
• Die Vervielfältigung und Weitergabe durch die WIDe Gruppe und deren Vertriebspartner erfolgt mit Zustimmung des Herausgebers.