Werteanalysen
Magazin für geschlossene Fonds
Waldemer & Nerb GdbR, Nandlstädter Str. 19, 85419 Mauern
Sonderdruck

TC – Dubai Business Bay

Von **Philip Nerb**
MFC, Mitglied Mensa
in Deutschland e.V.

Objekt
Hochhaus in „Dubai Business Bay“, Dubai
Baubeginn
geplant August 2006
Gesamtmietfläche
37.930m² (2/3 Wohneinheiten, 1/3 Gewerbeflächen)
Fondslaufzeit
bis 31.12.2008
Gesamtinvestition
€ 65.802.193
Kommanditkapital
€ 17,975 Mio. zzgl 5% Agio
Fremdkapital (73%)
€ 47.827.193, Zwischenfinanzierung € 420.000: Vermittlungskosten 10% und Verzinsung 20%, restliche Fremdmittel sollen aus Vorabverkäufen finanziert werden.
Mindestzeichnung
€ 10.000 plus 5% Agio
Gesamtrendite
prognostizierte Gesamtrückflüsse nach Steuern 142,4%
Weichkosten Direktanlage
24,8% (bez. auf EK), 7,1% (bez. auf GK)
Alleinstellungsmerkmale
Sehr kurze Projektlaufzeit. Hohe Renditechancen.

Der Initiator

Gegründet 2003, ist der Initiator Trend Capital, Mainz, noch sehr jung. Das vorliegende Angebot ist das vierte, gleichzeitig das zweite mit einer Investition in Dubai. Die vorliegenden Angebote sind innovativ.
Schwächen – Auf Grund des geringen Alters noch keine aussagekräftige Leistungsbilanz.
Stärken – Potentiell interessante Marktnischen.

Der Prospekt

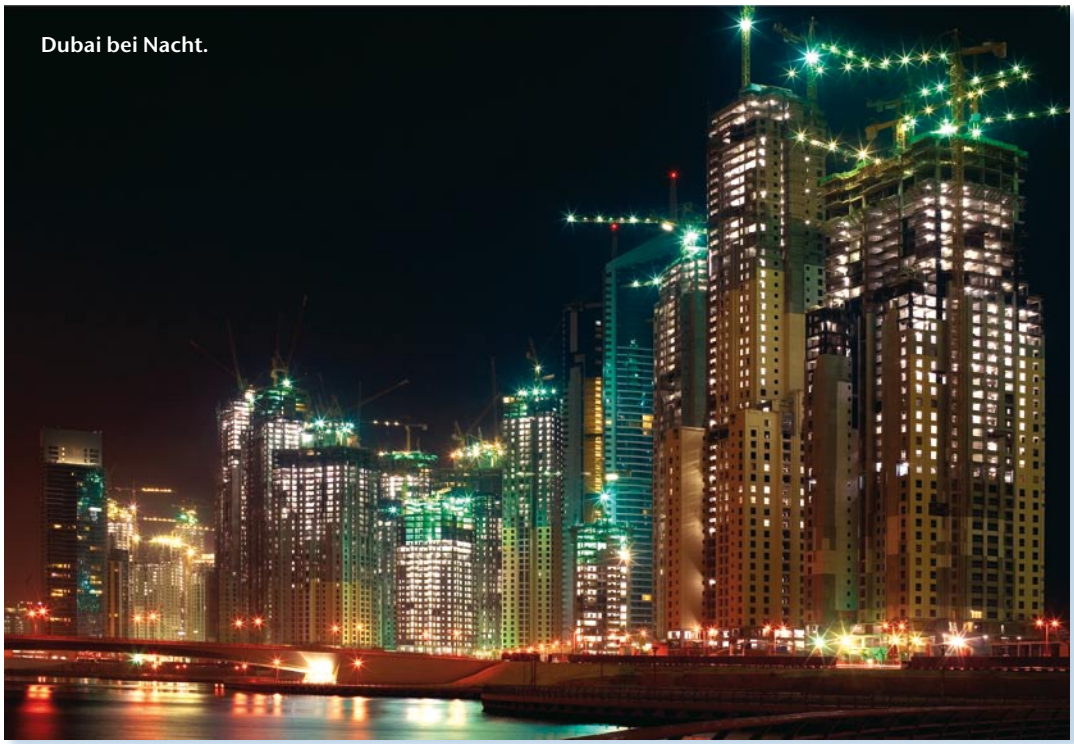
Mit 128 Seiten fällt der vorliegende Prospekt für das Anlagesegment Projektentwicklungen umfangreich aus. Der inhaltlich vollständige Prospekt ist sehr ansprechend gestaltet. Inhaltlich sind die wichtigsten Rahmenparameter aufgeführt.
Stärken – Optisch ansprechender und umfassender Prospekt.

Der Standort

Der Makrostandort Dubai ist bekannt für eine bemerkenswerte wirtschaftliche Entwicklung. Speziell der Bereich Projektentwicklung von Wohnimmobilien erlebt derzeit profitable Zeiten. Einem ausgeprägten Nachfrageüberhang steht ein mangelndes Angebot an Wohnraum gegenüber: Der Initiator spricht von einem Nachfrageüberhang von 20.000 Wohneinheiten. Die Bodenfläche von Dubai ist nicht beliebig erweiterbar. Die Mieten sind in den letzten Jahren teils um bis zu 30% p.a. gestiegen. Offiziell wurde daraufhin eine Steigerungsrate von 15% p.a. genehmigt. Seit 2002 dürfen ausländische Investoren in speziellen Zonen Immobilieneigentum erwerben. Ein föderales Immobiliengesetz existiert bislang noch nicht. Ein Immobilienerwerb basiert daher lediglich auf einem von der Regierung erlassenen Dekret. Andererseits birgt die ausgesprochen internationale Ausrichtung Dubais eine hohe Sicherheit für Investoren – das Land kann sich eine plötzliche Kehrtwendung vom eingeschlagenen Kurs schlicht nicht leisten. Das vorliegende Angebot soll in einer solchen neuen Zone investieren: dem Mesostandort Business Bay. Der Standort ist als 1A-Lage klassifiziert. Das Viertel soll als „Stadt innerhalb der Stadt“ erschlossen werden. Durch eine gemischte Nutzung soll eine hohe Lebensqualität innerhalb des Viertels ermöglicht werden. Der Mikrostandort befindet sich an einer Scheidestelle zu einem etablierten Stadtviertel. Die innerstädtische Anbindung für den Personennahverkehr ist exzellent. Gleiches gilt für die Einkaufsmöglichkeiten.
Stärken – Hohes Marktpotential.

Die Immobilie

Baubeginn für das Fondsobjekt soll im August 2006 sein. Die geplante Bauzeit soll bei 36 Monaten liegen. Da die Anlage noch zu errichten


Dubai bei Nacht.

ist, unterliegt das Angebot den projektentwicklungstypischen Risiken. Zudem soll das Gesamtprojekt aus den Vorabverkäufen der einzelnen Einheiten finanziert werden. Geplant ist ein 30stöckiges Hochhaus mit einer 2/3 Wohnnutzung und 1/3 Gewerbeflächen. In drei Untergeschoßen sind 525 Pkw-Stellplätze geplant. Die Ausstattung der großzügig angelegten Apartments (80m² bis 400m²) soll hochwertig sein. Die Immobilie soll mit Fitneßstudios ausgestattet werden. Der Gewerbebereich soll hochmodern und flexibel konzipiert sein.

Schwächen – Projektentwicklungstypische Objektplanungs- und Fertigstellungsrisiken.

Stärken – Hochwertige Ausstattung in einer attraktiven Anlage.

Die Partner

Der Projektmanager, der Architekt und der Generalunternehmer sind sämtlich seit langen Jahren im Markt etabliert. Teilweise bestehen aus dem Vorgängerobjekt Geschäftsbeziehungen. Im Prospekt sind die Erfahrungen der einzelnen Partner nachvollziehbar dargestellt. Die Arbeitsleistungen sind sämtlich abgesichert durch exakte Leistungsvorgaben und Sanktionen bei Nichterfüllung. Zum Zeitpunkt der Prospektlegung waren noch keine konkreten Verträge mit den einzelnen Partnern unterzeichnet. Heute sind die Verträge mit dem Projektmanager Drees & Sommer AG unterschrieben. Das Büro Albert Speer & Partner wurde als Architekt ausgewählt, die Verträge werden dieser Tage fixiert. Der Generalunternehmer vor Ort wird ausgewählt, sobald die Formalia mit den örtlichen Behörden erledigt sind. Für die GU-Suche ist Drees & Partner zuständig, deren über 30jährige Erfahrung für eine professionelle Auswahl sorgen sollte. Durch die erfahrenen Partner ist in meinen Augen die Planerfüllungssicherheit sehr hoch.

Stärken – Erfahrene Partner, die ein nachvollziehbares Interesse an einem erfolgreichen Projekt haben.

Das Konzept

Der Anleger soll in eine Projektentwicklung in Dubai investieren. Es soll eine 30stöckiges Hochhaus mit hochwertigen Apartments und rund 1/3 Gewerbebereich errichtet werden. Der Baubeginn ist für August 2006 avisiert, bei einer geplanten Projektlaufzeit von 36 Monaten. Der Investor soll eine lineare Ausschüttung von 12% p.a. erhalten. Der Initiator rechnet mit einer sehr konservativen Rendite, welche unter den für einen Projektentwicklungsfonds üblichen liegt. Üblich sind dort Renditen um 20% p.a. Allerdings bietet das vorliegende Angebot m. E. ausreichend Mehrertragspotential, nicht zuletzt auf Grund der ausgezeichneten Marktsituation. Der Initiator wird nicht am Erfolg beteiligt. Dies ist in meinen Augen negativ, da dies von Außenstehenden als Zeichen mangelnden Glaubens an das eigene Projekt gewertet werden könnte. Die Weichkosten des Zielfonds fallen mit rund 24,8% (bez. auf EK) für einen Projektentwicklungsfonds normal aus. Die Fremdfinanzierung (rund 75%) wird durch eine sehr teuere Zwischenfinanzierung (30% Kosten) vom Initiator erkauft. Die restliche Fremdfinanzierung soll durch die Liquidität aus den Vorabverkäufen erfolgen. Auf Grund des Nachfrageüberhangs nach Wohneinheiten sollte sich der geplante Liquiditätszufluß generieren lassen. Dennoch steigt das Gesamtanlagerisiko durch diese Konstruktion. Wie in der Projektentwicklung üblich, kann die geplante Laufzeit deutlich überschritten werden. Dessen muß sich ein interessierter Anleger bewußt sein. Grundsätzlich liegen projekttypische Risiken vor: Bauherren-, Fertigstellungs-, Schlüsselpersonenrisiko und ähnliche. Die avisierten Partner sind sämtlich sehr erfahren und auf dem Markt etabliert. Damit wären die systemimmanten Risiken meines Erachtens überschaubar. Insgesamt ist das vorliegende Angebot sehr innovativ. Neben einem ausgesprochen aufstrebenden Markt werden sehr erfahrene Partner eingebunden. Die Objektgestaltung soll für einen sehr hohen Wiedererkennungswert sorgen. Die Finanzierung ist innovativ zugeschnitten, birgt damit ein Risiko.

Schwächen – Systemimmanente Risiken. Hohe Abhängigkeit von Partner- und Initiatorqualität. Fehlende erfolgsabhängige Entlohnung des Initiators.

Stärken – Hochwertiges Objekt an einem sehr guten Standort. Sehr kurze geplante Laufzeit. Hohes Mehrertragspotential. Sehr erfahrene Partner.

Summa summarum

halte ich das vorliegende Angebot „Dubai Business Bay“ des Initiators Trend Capital für sehr gut. Die Marktsituation, der Standort sowie die Konzeption bei einer extrem kurzen geplanten Laufzeit lassen eine Investition hochattraktiv erscheinen. Der Initiator ist nicht am Erfolg beteiligt, was für einen Projektentwicklungsfonds unüblich ist. Eine Investition kann für einen erfahrenen Anleger empfehlenswert sein. In meinen Augen verdient das Angebot eine Bewertung mit „1-“ (sehr gut). ■