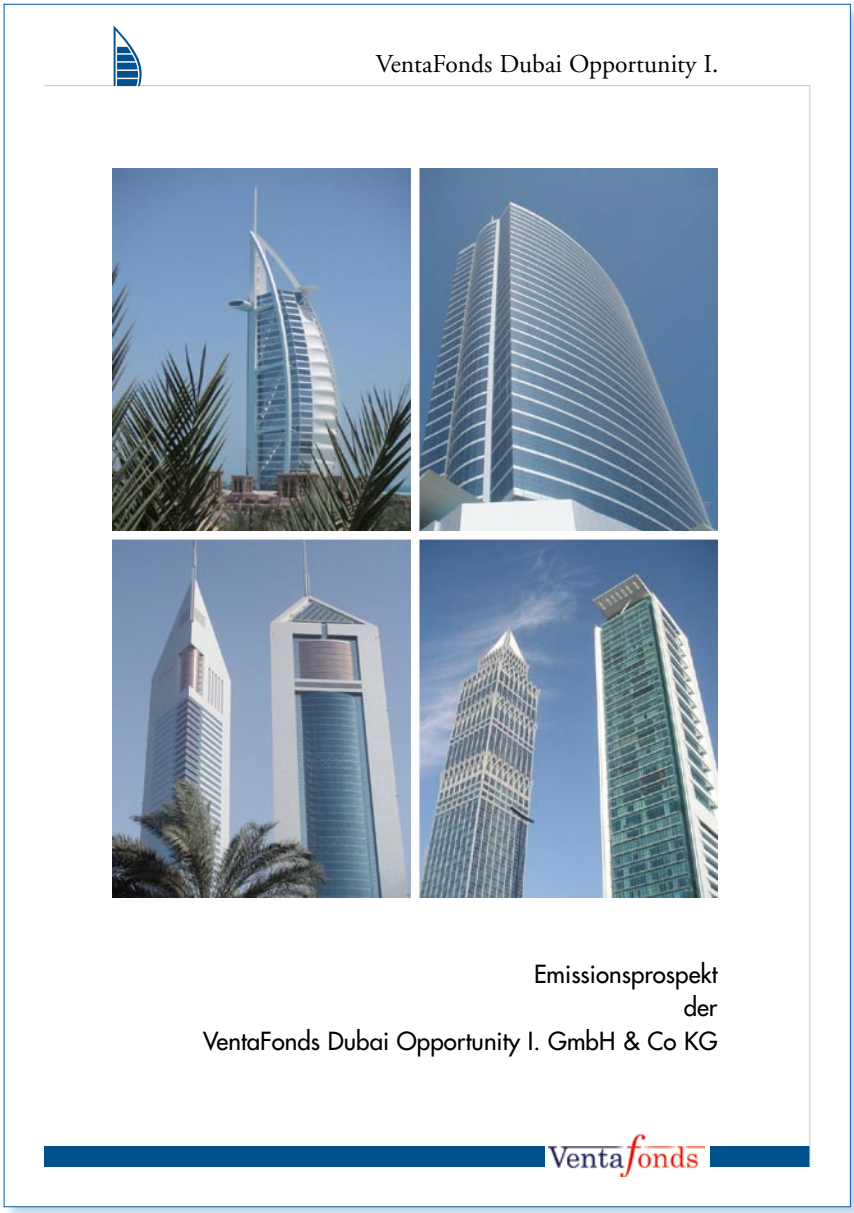
Philip Nerb
Experte für geschlossene Fonds
Waldemer & Nerb GdbR, Nandlstädter Str. 19, 85419 Mauern
Fondsanalyse

VentaFonds Dubai Opportunity I

Von **Philip Nerb**
MFC, Analyst

Investitionsfokus
Handel mit Immobilien in Dubai
Investitionskriterien
Erwerb der Immobilien zu Sonderkonditionen
Mindestzeichnungssumme
€ 10.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
bis 31.12.2011
Geplante Rendite
Ausschüttungen von 12% p.a., kumuliert 169%
Emissionskapital
€ 5 Mio. bis max. € 25 Mio. zzgl. 5% Agio
Fremdkapital
nein
Weichkosten (incl. Agio)
18,6%, 2,92% p.a. an die Geschäftsführung
Investitionsquote (incl. Agio)
83%
Plazierungsgarantie
nein
Treuhandkommanditist
Fremdfirma
Alleinstellungsmerkmale
Kein definierter Partner vor Ort. Hohe Eigenexpertise des Initiators.


VentaFonds Dubai Opportunity I.

Emissionsprospekt
der
VentaFonds Dubai Opportunity I. GmbH & Co KG

Ventafonds

Der Initiator

Der vorliegende Fonds ist das zweite Angebot, welches unter dem Namen VentaFonds vertrieben wird. Dabei handelt es sich um einen der ersten Immobilienhandelsfonds auf dem Markt mit dem Investitionsfokus Dubai. Einer der Geschäftsführer, Dr. Peter Fey, hatte 2005 einen Vorläuferfonds konstruiert, der auf Grund einer ungeeigneten Auswahl des deutschen Plazierungsgaranten rückabgewickelt werden mußte. Den Außenauftritt des Fondsinitiators empfinde ich als professionell und sehr vertriebsorientiert.

Schwächen – Bis dato liegt noch keine Leistungsbilanz vor, das vorliegende Angebot ist das erste seiner Art.
Note für Außenauftritt – B.

Der Prospekt

Mit 96 relevanten Seiten fällt der Prospekt unterdurchschnittlich umfangreich aus. Der Markt ist ausgezeichnet recherchiert und dargestellt. Der Text ist verständlich, die Aufmachung in Bild und Wort ansprechend.
Stärken – Ansprechender Prospekt.

Der Markt

Der Makrostandort Dubai ist bekannt für eine bemerkenswerte wirtschaftliche Entwicklung. So lag das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts bei über 10% p.a. in den letzten 10 Jahren.

Oskar Edler von Schickh (links) und Dr. Peter Fey, Geschäftsführer des Fonds.

Speziell der Bereich Projektentwicklung von Immobilien erlebt derzeit profitable Zeiten. So ist eine mehrstufige Veräußerungskette während der Bauphase zwischen Projektentwickler und Endnutzer üblich. Auf jeder Stufe werden für den jeweiligen Verkäufer Gewinne realisiert. Bei einem derartigen spekulativen Vorgehen sind vor allem professionelle Investoren mit sehr guten Kontakten gefragt. Die Geschäftsführung verfügt in Person des Dr. Fey nachvollziehbar über etablierte Kontakte zu relevanten Entscheidungsträgern vor Ort. Gleichzeitig liegt damit ein Schlüsselpersonenrisiko vor, da sich die relevante Erfahrung auf eine Person konzentriert.

Erfahrungen mit dem Immobiliengeschäft aus der Plazierung von Dubaifonds bringen nicht notwendigerweise gute Beziehungen zu führenden Projektentwicklern vor Ort mit sich. Als Fachperson vor Ort wird ein externer Vertreter eingestellt, der über 15 Jahre Erfahrung in Dubai verfügt.

Ein potentieller Handelspartner für den Fonds wäre bspw. das Unternehmen DAMAC, größter privater Entwickler in Dubai. Grundvoraussetzung für mögliche Einkaufsrabatte ist neben den Kontakten eine jederzeit verfügbare hohe Liquidität. In der Vorverkaufszeit sind Mengenrabatte im zweistelligen Bereich üblich. Einem ausgeprägten Nachfrageüberhang steht ein mangelndes Angebot an Wohnraum und Büroflächen gegenüber: Die Bodenfläche von Dubai ist nicht beliebig erweiterbar. Sämtlicher Grund und Boden ist/war grundsätzlich im Eigentum der Herrscherfamilie. Damit konnte in der Vergangenheit die natürliche Preisentwicklung aus dem großen Nachfrageüberhang künstlich reguliert werden. 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. Seit März 2006 ist das Grundbuch auch für ausländische Käufer direkt zugänglich. Damit ist ein Immobilienerwerb ähnlich abgesichert wie hierzulande. Die ausgesprochen internationale Ausrichtung Dubais minimiert zudem ein Investitionsrisiko. Das Land kann sich eine plötzliche Kehrtwendung vom eingeschlagenen Kurs schlicht nicht leisten.

Das vorliegende Angebot soll in Büro- und Wohnimmobilien investieren. Grundsätzlich sollen Sonderkonditionen ausgehandelt werden über Mengenrabatt, vor allem über den Einkauf in der Vorverkaufsphase. Der Einkauf muß stets direkt vom jeweiligen Projektentwickler erfolgen, damit soll der Fonds in die jeweils erste Stufe der Wiederverkaufskette investieren. Der Immobilienmarkt in Dubai ist seit Jahren sehr dynamisch. Einer ständig wachsenden Nachfrage steht ein inadäquates Angebot gegenüber. Daher sind im Handel mit noch nicht fertig gestellten Immobilien in der Regel mehrstellige Renditen möglich. Da die nötigen Kontakte in diesem für deutsche Anleger neuen Markt vorhanden sind, kann das Fondskonzept aufgehen.

Schwächen – Sehr gute Kontakte sind notwendig für das Funktionieren des Konzepts.

Stärken – Hohes Marktpotential.

Das Konzept

Der Anleger soll in den Immobilienhandel in Dubai investieren. Konkret sollen dabei beliebige Objekte zu Sonderkonditionen in der Vorverkaufsphase erworben und möglichst vorteilhaft weiterveräußert werden. Damit liegt ein Blind-Pool-Risiko vor. Der Fonds plant eine eigene Dependance vor Ort. Grundsätzlich kann mit beliebigen Projektentwicklern verhandelt werden. Dies eröffnet Chancen, da in Dubai deutsche Investoren grundsätzlich einen guten Ruf genießen. Bei einer geplanten Laufzeit bis Ende 2011 soll der Anleger Ausschüttungen von 12% p.a. (ohne Agio) erhalten, ehe der Initiator hälftig am Mehrertrag beteiligt wird. Bei einer drohenden Änderung des Doppelbesteuerungsabkommens 2008 kann die Gesellschaft die Beendigung des Fonds zum Ende 2008 beschließen. Die Weichkosten fallen mit rund 18,6% (incl. Agio) für einen Handelsfonds durchschnittlich aus. DDie Jahresgebühr für die Geschäftsführung von 2,92% ist hoch, aber angemessen vor dem Hintergrund des eigenen Büros incl. Fachpersonal vor Ort. Der Fonds kommt ohne Fremdmittel aus. Möglich ist eine Zwischenfinanzierung. Die Konzeptionsparameter fallen nachvollziehbar aus, vor allem die Annahmen möglicher Gewinne sind vor dem aktuellen Marktgeschehen wohl realisierbar. Der Investitionsgrad ist mit 83% (incl. Agio) durchschnittlich. Der gesamte Erfolg steht und fällt mit der Qualität der Projektentwickler vor Ort. Hier wird mit renommierten Gesellschaften gearbeitet. Die Kompetenz des Initiators konzentriert sich bis dato auf einen der Geschäftsführer hier in Deutschland. Künftig kommt noch ein fachkundiger Geschäftsführer in Dubai dazu. Damit ist ein Schlüsselpersonenrisiko gegeben. Das Gesamtanlagerisiko entspricht den Chancen. Eine Beteiligung kann für erfahrene Anleger in Frage kommen.

In jedem Fall sollte ein Anleger der Treuhänderin klare Anweisungen erteilen, da diese sonst nach den Vorgaben der Kommanditistin abstimmt. Die Mittelverwendung erfolgt durchgehend durch ein Fremdunternehmen.

Schwächen – Blind-Pool-Risiko. Schlüsselpersonenrisiko.

Stärken – Sehr gutes Marktumfeld. Kurze geplante Laufzeit. Hohe Eigenexpertise des Initiators.

Summa summarum

halte ich das vorliegende Angebot „Dubai Opportunity I“ des Initiators VentaFonds für gut. Für seinen Außenauftritt verdient der Anbieter ein B. Das Anlagekonzept ist vor dem exzellenten Markthintergrund sehr interessant, die langfristig mögliche Durchschnittsrendite hoch. Die Konzeption als Handelsfonds bietet sich vor dem dynamischen Markthintergrund an. Eine Beteiligung kann meines Erachtens für erfahrene Anleger in Frage kommen. Meiner Meinung nach verdient der Fonds eine Bewertung mit „gut“ (2). ■