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

HCI – USA II

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

Investitionsobjekt
Büroimmobilie in Chicago
Gebäudeklassifizierung
Class A-
Fertigstellung
1986
Mietfläche
53.987m²
Vermietungsstand
95,65%
Mieter
16 Mietparteien
Kaufpreis
US-$ 132,85 Mio.
Mindestzeichnungssumme
US-$ 15.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
geplant 9,5 Jahre, erstmalige Kündigung durch Anleger zum 31.12.2015
Geplante Ausschüttungen
7% p.a., steigend auf 8% p.a. (2014)
Gesamtinvestition
US-$ 25 Mio.
Kommanditkapital
US-$ 44,5 Mio., zzgl. 5% Agio
Fremdkapital (69%)
US-$ 93,41 Mio., Zinssatz bis 06.2015 fest, Tilgung 1,44% p.a. (ab 2008)
Weichkosten
16,4% (bez. auf EK), 5,6% (bez. auf GK)
Inflationsrate
3%
Joint-Venture-Partner
M & J Wilkow, Chicago
Beteiligung Partner
nach Rückzahlung des Beteiligungskapitals an Anleger und prospektkonformem Verlauf erhält der Partner 25% der Restsumme
Treuhandkommanditistin
Tochtergesellschaft des Initiators
Plazierungsgarantie
HCI Capital AG, Hamburg

Besonderheiten
Exzellenter Standort, ansprechendes Objekt, überdurchschnittlicher Vermietungsstand; hohe Inflationsrate

Der Initiator

HCI – Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft für Immobilien mbH – wurde 1985 gegründet. Bis dato wurde ein Gesamtinvestitionsvolumen von über €9,5 Mrd. realisiert. Über 61.000 Anleger investierten bisher rund €3,6 Mrd. Eigenkapital. Damit ist HCI einer der führenden bankenunabhängigen Initiatoren Deutschlands. Das vorliegende Angebot ist das zweite seiner Art mit einer Immobilie in den USA.

Stärken – Neben einer exzellenten Kundenbetreuung wurden in der Vergangenheit Anlageobjekte sehr sorgfältig ausgewählt.

Der Prospekt

Der Prospektumfang beträgt umfangreiche 130 Seiten. Das Angebot ist exzellent erläutert. Die Risikoaufklärung ist umfassend, das Vertragswerk und die Verflechtungen lückenlos skizziert. Die Aufmachung ist ansprechend, die Darstellungsqualität überdurchschnittlich.

Stärken – Ein vorbildlicher Prospekt.

Der Standort

Chicago ist grundsätzlich ein exzellenter Standort für Gewerbeobjekte. Es ist das zweitgrößte Wirtschafts-, Handels und Finanzzentrum der USA, der größte Eisenbahnknotenpunkt und Mittelpunkt des Luftverkehrs. Zugleich verfügt es über den weltweit größten Binnenhafen. Mit mehr als 4 Mio. Beschäftigten gehört Chicago zu den größten Beschäftigungszentren der USA. 28%

der Büroflächen werden von Finanzdienstleistern angemietet. Die Leerstandsquote für Class-A-Gebäude im Teilmarkt „Central Loop“, wo sich auch das Fondsobjekt befindet, liegt bei 11,9%. Dies spricht für ein Überangebot an Mietflächen. Der Mikrostandort liegt im politischen und finanziellen Zentrum der Stadt. Das Gebäude ist direkt an das U-Bahn und Nahverkehrsschienennetzwerk angeschlossen, ebenso an die unterirdische Fußgängerzone. Der Individualverkehr ist ebenso gut angebunden.
Stärken – In jeder Hinsicht ein exzellenter Standort.

Das Objekt

Die Immobilie wurde 1986 fertig gestellt als 15-stöckiges Bürogebäude, welches auf 12 Stockwerken Nutzfläche (Einzelhandel und 10 Stockwerke Parkgarage) ruht. Der Fonds hat für das Anlageobjekt die Bürostockwerke (13 bis 28) erworben. Die Immobilie ist als Class A-Objekt klassifiziert. Das Gebäude weist ein sehr markantes und attraktives Äußeres auf. Es verfügt damit über einen hohen Wiedererkennungswert, was für einen späteren Verkauf wichtig sein kann. Durch unterschiedliche Bürogrößen kann Mietbedarf flexibel beantwortet werden. Die technische Infrastruktur ist modern und entspricht den Erwartungen. Ein Wertgutachten bestätigt einen Gebäudewert über dem Einkaufspreis.
Stärken – Attraktives und modernes Gebäude der Kategorie A.

Die Mieter

Derzeit ist das Fondsobjekt zu 95,65% an 16 Mietparteien vergeben. Die Restmietlaufzeit beträgt durchschnittlich, gewichtet nach Mietflächen, rund 9,1 Jahre. Die Miethöhe liegt unter der gutachterlich festgestellten Bruttomarktmiete. Das Objekt ist deutlich stärker ausgelastet als der Marktdurchschnitt. Es besteht ein Mietpreispotential. Die derzeitigen Mieter sind bis auf eine Ausnahme (0,73% der Mietfläche) als sicher eingestuft. Die Verträge laufen unterschiedlich aus, so daß flexibel auf den Markt reagiert werden kann. Der Ankermieter, eine der weltweit größten Anwaltskanzleien, hat rund 45,5% der Gesamtfläche bis Februar 2017 angemietet. Damit ist die Mietsituation als sehr gut einzustufen. Der Initiator rechnet in seinen Prognosen mit einem Leerstandsausfall von 3,9% der Nettomieteinnahmen.
Stärken – Mietanpassungspotential, überdurchschnittlich hohe Auslastung, bonide Mieter.

Der Partner

M & J Wilkow ist seit 1939 im Immobilienbereich tätig. Hauptschwerpunkt ist dabei die Verwaltung von Büro- und Einhandelsobjekten. Das Unternehmen fungiert als Objektverwalter und Geschäftsbesorger. Derzeit verwaltet M & J Wilkow einen Bestand im Wert von US-$ 583 Mio. Das Unternehmen beschäftigt rund 100 Mitarbeiter. Der Partner wird neben einer jährlichen Gebühr vor allem nachrangig am Verkaufserlös beteiligt. Dies sollte eine hohe Motivation für einen möglichst günstigen Verkauf darstellen.
Stärken – Alteingesessener und etablierter Partner, der nachrangig am Verkaufserlös beteiligt ist.

Das Konzept

Der Anleger soll in den Bürobereich (Stockwerk 13 bis 28) einer Class-A-Immobilie in Chicago investieren. Das in 1986 fertig gestellte Objekt ist sehr attraktiv und liegt an einem exzellenten Standort. Die Vermietungssituation ist überdurchschnittlich gut. Bei einer geplanten Laufzeit von 9,5 Jahren soll der Anleger eine Rendite nach Steuern von rund 8% p.a. erwirtschaften. Der Initiator kalkuliert widersprüchlich: Einerseits liegt der prognostizierte Verkaufsfaktor (12,5) deutlich unter dem Einkaufsfaktor (14,68), andererseits ist die angenommene Inflation mit 3% überdurchschnittlich. Der gewählte Partner vor Ort ist seit 1939 im Immobiliengeschäft tätig und kann als sehr erfahren gelten. Der Partner wird zum größten Teil nachrangig erfolgsabhängig entlohnt. Er erhält eine Gewinnbeteiligung (25%) erst nach vorrangiger Rückzahlung der Kapitaleinlagen der Investoren. Nach sieben Jahren (06. 2012) besteht für beide Partner ein Verkaufsanspruch der Immobilie. Die Weichkosten liegen unter Marktdurchschnitt. Die Beteiligungsparameter sind durchschnittlich. Es fehlt die Möglichkeit einer Anteilsrücknahme durch den Initiator. Der Initiator ist über die Treuhänderin am Erlös beteiligt: Unabhängig vom Verkaufserfolg erhält er 1% des Erlöses. Wie stets, sollte sich der Anleger direkt beteiligen, um sich über die Treuhänderin nicht quasi selbst zu „entmündigen“.
Schwächen – Hohe Inflationsrate.
Stärken – Kurze avisierte Laufzeit, sehr hohe Objekt- und Standortqualität, Partner ist nachrangig am Erfolg beteiligt, Weichkosten liegen unter Marktusus.

Summa summarum

halte ich das vorliegende Angebot „USA II“ des Initiators HCI für sehr gelungen. Die Standort- und Objektqualität sollten für einen Anlageerfolg sorgen. Der gewählte Partner vor Ort ist erfahren und nachrangig am Verkaufserlös beteiligt. In meinen Augen hat das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „ausgezeichnet“ (1) verdient. ■