

EINLADUNG, EINE GUTE GELEGENHEIT ZU NUTZEN



ANTIZYKLISCHE INVESTITION IN EINEM STABILEN MARKT

Mit einem erfahrenen und erfolgreichen Partner

- zusätzliche Ertragssteigerung durch integriertes Wertschöpfungskonzept

Liebe Leserinnen und Leser,

wir möchten Sie auf eine besonders attraktive Geldanlage aufmerksam machen und laden Sie ein, eine besondere Konstellation zu nutzen.

**Eine besondere Marktchance in einer konservativen Assetklasse
– vermietete Bestands-Wohnimmobilien**



Peter Mönius, Geschäftsführer
der WIDe Vertriebsmanagement GmbH

▶ **Vermietete Wohnimmobilien
– der Inbegriff des klassischen Sachwertes**

Wohnen ist ein Grundbedürfnis der Menschen. Dies ist der Grund für die hohe Stabilität. Dass es hin und wieder Markt- und somit Preisschwankungen gibt, ist ganz normal.

▶ **Betroffen von der Krise der letzten Jahre waren Neubau-Immobilien
– weniger die Bestandsimmobilien**

Aufgrund der in Rekordzeit extrem gestiegenen Zinsen, des veränderten Banken-Verhaltens sowie der Zurückhaltung von Käufern von Neubauwohnungen, gab es zahlreiche Insolvenzen bei Projektentwicklern. Daraus resultieren auch die vielen negativen Pressemitteilungen.

Im Gegensatz dazu waren solide vermietete Bestandsimmobilien lediglich von einer Preiskorrektur betroffen. Die einzelnen Wohnungen sind nach wie vor vermietet und generieren laufende Mieterträge.

▶ **Preisrückgang auch bei Bestandsimmobilien – trotz attraktiver Rahmenbedingungen**

Die großen Turbulenzen in den letzten Jahren führten zu einem Preisrückgang bei Bestands-Wohnimmobilien von ca. 20 % – trotz grundsätzlich attraktiver Rahmenbedingungen. Der Wohnimmobilienmarkt in Deutschland ist von einem knappen Angebot an Wohnungen geprägt. Das geringe Angebot führt bei zunehmender Nachfrage dazu, dass die Mieten immer weiter steigen.

▶ **Die Bodenbildung bei Immobilien ist laut Experten erreicht**

Das Ende der fallenden Preise ist erreicht¹ (Bodenbildung) und die Immobilienpreise sind in 2024 wieder leicht gestiegen. Positiv wirkt sich auch die aktuelle Zinsentwicklung aus. Laut Experten werden die Zinsen in den nächsten Monaten weiter fallen, was wiederum positive Auswirkungen auf die Immobilienmärkte haben könnte.

▶ **Diese Marktchance nutzen Profis**

– jetzt günstig einkaufen und nach dem nächsten Aufschwung mit Gewinn verkaufen

Marktschwankungen sind ganz normal und in der Vergangenheit haben diejenigen, die nach einer Preiskorrektur rechtzeitig antizyklisch investiert haben, nach Verkauf in einem gestiegenen Markt meist gute Gewinne erzielt.^{1,2}

▶ **Wie immer im Leben: Auf den richtigen Immobilienpartner kommt es an**

Von entscheidender Bedeutung ist der Partner, der für die antizyklische Immobilieninvestition verantwortlich ist, denn bei der Partnerqualität gibt es enorme Unterschiede. Von Vorteil sind dabei jahrzehntelange Erfahrungen und nachweisliche Erfolge auch mit antizyklischen Immobilien-Marktphasen.

Ihr
Peter Mönius

Die grundsätzliche Attraktivität von Wohnimmobilien

Was zeichnet die gute alte Wohnimmobilie aus?

Grundbedürfnis des Menschen

Wohnen ist ein Grundbedürfnis des Menschen – unverzichtbar und unersetzbar. Vermietete Wohnungen in attraktiven Lagen bieten eine solide Einnahmequelle.



Der klassische Sachwert mit all seinen Vorteilen

Deutsche Wohnimmobilien in Ballungszentren gelten als der Inbegriff des klassischen Sachwertes und symbolisieren Sicherheit und Beständigkeit. Immobilien haben Währungsreformen, Kriege und viele Krisen überstanden.

Sachwert



Angebot von 1936
Immobilie für 10.000 Reichsmark
im Stuttgarter Raum

aktueller Wert: 230.000 €

Währungsreformen, Weltkriege und
sonstige Krisen überlebt

Geldwert



10.000 Reichsmark

aktueller Wert: 0 €

Nach der Währungsreformen
reduzierte sich der Wert auf 600 DM

Wohnimmobilien – ein wichtiger Bestandteil in jedem Vermögensportfolio

Jeder Investor kann aus verschiedenen Assetklassen wählen, wie z. B. Aktien, Rentenwerte, Immobilien sowie alternativen Investments. Wohnimmobilien gelten als stabile Assetklasse und bieten im Idealfall Ertrag, Inflationsschutz und Wertsteigerung.¹

Der aktuelle Immobilienmarkt

Turbulenzen am Immobilienmarkt

– hauptsächlich bei Neubau und Projektentwicklern

Vor allem der Bereich Neubau-Immobilien hat stark unter den geänderten Rahmenbedingungen gelitten.

Hohe Bau- und Lohnkosten, stark gestiegene Zinsen, verändertes Bankenverhalten sowie eine zurückhaltende Käuferschicht stellen viele Projektentwickler vor große Probleme.



Projektentwicklung und Neubau in der Krise

Bestands-Wohnimmobilien sind deutlich stabiler

Ertragsquellen wesentlich planbarer

Wohnen ist ein Grundbedürfnis der Menschen und deshalb waren auch in den letzten beiden Krisenjahren die Wohnungen vermietet. Dass es hin und wieder Markt- und somit Preisschwankungen gibt, ist ganz normal.

So gab es je nach Region Preisrückgänge von bis zu 20 %. Diese Marktschwankungen waren in der Vergangenheit ein ganz normaler Vorgang und spätestens nach einem Immobilienaufschwung entstand in der Regel kein Wertverlust.^{1,2}



Bestandsimmobilien erwirtschaften regelmäßige Mieteinnahmen

Laut Experten ist die Bodenbildung an den Immobilienmärkten erreicht

Aktuell wieder positive Prognosen für Bestands-Wohnimmobilien^{3a}

Gründe für den Preisanstieg

Die Zinsen werden wieder sinken: Institutionelle investieren wieder verstärkt in Immobilien, weil das Verhältnis Zinsmarkt – Immobilienmarkt für sie wieder interessanter wird – dann steigen die Preise.³

Wohnungsmangel: Die Nachfrage ist deutlich höher als das Angebot (jährlicher Bedarf: 314.000 Wohnungen). Zur steigenden Zahl an Privathaushalten kommt noch ein größerer Flächenbedarf pro Person.

Annähernder Stillstand bei Neubau: Die Preise sind für Bauträger nicht mehr kalkulierbar und die Nachfrage seitens der Käufer ist eingebrochen.¹



positive Aussichten für Bestands-Wohnimmobilien

Allgemeine Marktchancen nutzen

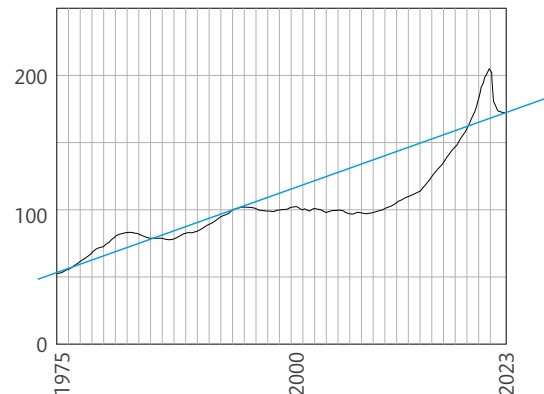
Die Entwicklung der Immobilienpreise in Deutschland

seit 1975

Die Grafik zeigt deutlich, dass die Immobilienpreise trotz leichten Schwankungen im Durchschnitt immer weiter gestiegen sind.²

Wer jetzt antizyklisch in Wohnimmobilien investiert, kann von wieder steigenden Preisen profitieren.³

Quelle: Kreditvergleich.net



Die aktuelle Situation bei Bestands-Wohnimmobilien

bietet enorme Chancen

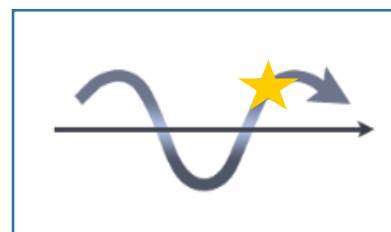
Auch wenn die Preise für Wohnimmobilien leicht rückläufig waren, spricht das nicht gegen Wohnimmobilien, sondern ist eine ganz normale Auswirkung bei Marktschwankung.

Die gesunkenen Immobilienpreise können jetzt enorme Chancen bieten, die man versuchen sollte zu nutzen.³

Werden Immobilien jetzt zu aktuell günstigeren Preisen gekauft, könnte damit der Grundstein für spätere Gewinne gelegt werden. Da die Immobilienpreise im Laufe der Zeit voraussichtlich wieder steigen werden, kann man davon ausgehen, dass die jetzt erworbenen Immobilien in einigen Jahren mit deutlichem Gewinn wieder verkauft werden können.^{1,3}



Einkauf bei niedrigen Preisen



Verkauf bei höheren Preisen

Der richtige Immobilienpartner

ist entscheidend für den Erfolg Ihrer Investition

Von entscheidender Bedeutung ist der Immobilienpartner, der für Ihre antizyklische Immobilieninvestition verantwortlich ist – denn die Qualitätsunterschiede der Partner sind enorm. Von Vorteil sind dabei jahrzehntelange Erfahrungen und nachweisliche Erfolge auch mit antizyklischen Immobilien-Marktphasen.

Auf den richtigen Immobilienpartner kommt es an

Vorteilhafte Eigenschaften

eines Immobilienpartners

gute Voraussetzungen sind:

- jahrzehntelange Erfahrung und Netzwerk
- nachweislich gute Ergebnisse in der Vergangenheit²
- exklusiver Marktzugang für günstigen Einkauf
- engagierte Hausverwaltung
- schlüssiges und nachvollziehbares Erfolgskonzept

weitere vorteilhafte Bedingungen:

- ausreichende Manpower
- Mittelständler
- Familienbetrieb
- gelebte Werte (Zuverlässigkeit, Leistungsorientierung, Herz und Verstand, etc.)
- lieber klein und fein und damit flexibel, als groß mit langen Entscheidungswegen

Geschäftsmodell: aktives Handeln für noch bessere Ergebnisse

mit Kompetenz, Leidenschaft, Fokussierung und persönlicher Verantwortung

Nicht alle Immobilienfirmen arbeiten gleich!

Bei manchen besteht die Geschäftstätigkeit darin, herkömmliche Immobilien zu erwerben, anschließend zu verwalten und lediglich Gewinne durch allgemeine Immobilienpreiserhöhungen zu erzielen.

Erfolgreiche Immobilienprofis erwerben mit Hilfe ihres Netzwerkes ganz gezielt ausschließlich Immobilien, die zusätzliche Chancen aufweisen, wie z. B. gezielter Einkauf von

- Leerstand mit Vollvermietungspotentialen oder
- niedrigen Mieten mit Mietanpassungspotentialen bei Neuvermietung.

Sie haben auch die Fähigkeit, zum richtigen Zeitpunkt mit Verhandlungsgeschick den Immobilienbestand gewinnbringend zu verkaufen.

Wer die oben genannten Punkte erfüllen kann, ist in der Lage, außergewöhnliche Ergebnisse zu erzielen.

WIDe – der richtige Immobilienpartner für Sie

Die WIDe Fonds 1 - 6 haben seit 2010 außerordentlich gute Ergebnisse erzielt²

WIDe – ein erfahrener und erfolgreicher Partner:

- attraktive Ertragspotentiale durch integriertes Wertschöpfungskonzept
- nachweislich hervorragende Ergebnisse in der Vergangenheit²

WIDe – der richtige Immobilienpartner für Sie

Nutzen Sie die Vorteile eines erfolgreichen Partners

mit großer Erfahrung und eindrucksvollem Netzwerk

Das Unternehmen WIDe

Die WIDe Gruppe ist ein mittelständisches Familienunternehmen aus der Immobilienbranche mit 25 Mitarbeitern. Der Firmengründer Dieter Lahner ist seit über 35 Jahren erfolgreich im Immobiliengeschäft tätig.

Das „Alles aus einer Hand“-Prinzip

Die WIDe Gruppe deckt alle notwendigen Vorgänge im eigenen Haus ab: Netzwerk/Akquisition, technische und kaufmännische Due Diligence, Einkauf, Finanzierung, Asset Management, Vermietung, Hausverwaltung, Verkauf

Zuverlässiger Geschäftspartner

Die WIDe Gruppe genießt bei Banken, Maklern und Immobilienverkäufern einen guten Ruf als zuverlässiger Geschäftspartner.



Das Fundament des WIDe-Erfolges

WIDe – Familienunternehmen mit hoher persönlicher Verantwortung

- jahrzehntelange Expertise des Firmengründers
 - bis 2009 Vorstand einer bedeutenden und bundesweit agierenden Immobilien AG
- hervorragende Einkaufsabteilung: über Jahrzehnte gewachsenes Netzwerk
- Konzentration auf fertiggestellte Wohnimmobilien – in vernünftigen Lagen
- engagierte und hocheffiziente Hausverwaltung
 - derzeit rd. 2.700 Wohneinheiten in Verwaltung

Die Geschäftsführung

der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH

Dieter Lahner



Geschäftsführer
Portfoliomanagement
sowie Anlegerverwaltung
und Vertrieb

Johannes Lahner



Geschäftsführer
Portfoliomanagement

Simon Piepereit



Geschäftsführer
Risikomanagement
und Aufsichtsrecht

Christoph Lahner



Gesellschafter
(Geschäftsführer
WIDe Verwaltungs GmbH)

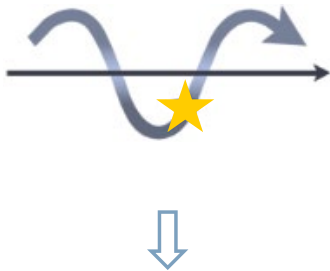
Das schlüssige WIDe-Erfolgskonzept

Die 3 Phasen des WIDe-Erfolgskonzeptes

umsetzbar nur mit Netzwerk, Leidenschaft und Erfahrung

Phase 1

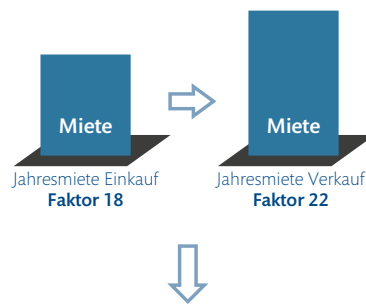
günstiger Einkauf



Immobilien mit Potentialen

Phase 2

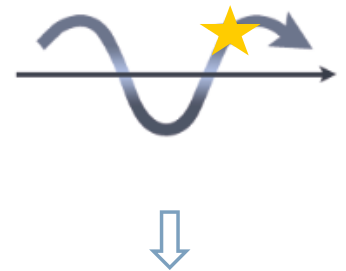
Wertschöpfung



- Vermietung leerstehender Wohnungen
- Mietanpassung auf Marktniveau
(bei Neuvermietung)

Phase 3

gewinnbringender Verkauf



Zum günstigen Zeitpunkt geplant
als Gesamtpaket an Großinvestoren
zu verkaufen

Das WIDe-Erfolgskonzept erhöht die Ertragspotentiale

im Vergleich zu einer klassischen Immobilieninvestition ohne Netzwerk, Expertise und Engagement

- günstiger Einkauf z. B. zum 18-fachen der Jahresmiete
- Vollvermietung und Anpassung der Miete bei Auszug und Neuvermietung z. B. von 5 €/qm auf 7 €/qm
- gewinnbringender Verkauf im Paket z. B. an institutionelle Investoren z. B. zum 22-fachen der Jahresmiete^{3b}
- eine teilweise Finanzierung (Leverage-Effekt) trägt zum Gesamterfolg bei.⁴

Objektbeispiele aus dem Vorgängerfonds

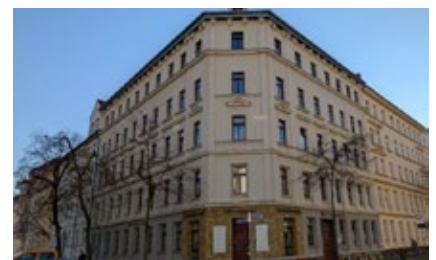
WIDe Fonds 9



Dresden
1.400 €/qm Kaufpreis



Chemnitz
1.214 €/qm Kaufpreis



Leipzig
1.400 €/qm Kaufpreis

Schritt 1 – günstiger Einkauf

Die Besonderheit:

Zugang zu günstigen Einkaufsgelegenheiten

I. Definition: Off-Market-Deals

Deals werden intern einem kleinen Kreis angeboten, statt ein offizielles Bieterverfahren durchzuführen. Somit kommen diese Deals in der Regel nicht auf den freien Markt.

II. Das Off-Market-Netzwerk von WIDe ist über Jahrzehnte gewachsen

Dieter Lahner verfügt über ein außergewöhnliches, seit Jahrzehnten gewachsenes, breit gestreutes Netzwerk an Immobilienkontakten.

Dieses Off-Market-Netzwerk besteht aus wenigen spezialisierten Maklern sowie Bankern, die regelmäßig Kontakte zu einem ausgewählten Kreis weniger Investoren pflegen, deren Investitionsanforderungen zu ganz bestimmten Immobilienofferten passen (z. B. hohe Leerstandsquote, niedrige Miete im Vergleich zur Marktmiete).

III. Off-Market Deals ermöglichen sehr günstige Einkaufspreise

Beim Ein- und Verkauf von Bestandsimmobilien ist ein ausgeprägtes Off-Market-Netzwerk von entscheidender Bedeutung. Dieter Lahner hat dieses Netzwerk über 3 Jahrzehnte unter institutionellen Käufern und Verkäufern aufgebaut. Das Off-Market-Netzwerk ermöglicht günstige Einkaufspreise.

IV. Begrenzter Personenkreis mit entsprechendem Zugang

Eine diskrete Abwicklung für Immobiliengeschäfte aus Sondersituationen gehört zur Deal-Compliance auch bei Banken. Den Zugang zu diesen Immobilienobjekten hat nur ein Personenkreis, der eine professionelle, schnelle und diskrete Abwicklung von Immobiliengeschäften aus Sondersituationen, wie z. B. notleidende Finanzierungen, Bilanzkosmetik etc., garantieren kann.

V. Das WIDe-Management gilt als ein örtlich gut vernetzter „Problemlöser“

In den Gebieten Dresden, Erfurt, Chemnitz, Plauen, Leipzig.

Beispiel eines Off-Market-Deals

für den WIDe Fonds 9



Immobilienpaket nahe Dresden

Kaufpreis: 11,7 Mio. € - 1.405 €/qm

19 Häuser mit 121 Wohnungen / 9 Gewerbeeinheiten
erworben von institutionellem Investor



Schritt 2 – Wertsteigerung

So steigert WIDe den Wert der Immobilien

– ein konkretes Beispiel



(Teile des Ensembles)



(Teile des Ensembles)

Das Immobilienportfolio in Chemnitz – Einkaufspreis 1.243 €/qm

Es handelt sich um eine Wohnanlage, bestehend aus insgesamt **21 Wohnhäusern mit 208 Wohnungen** und drei Gewerbeflächen (2 %) mit einer Gesamtmietfläche von 12.628 m² in dem Chemnitzer Stadtteil Luther-viertel. Der Kaufpreis belief sich auf **15,7 Mio. €**, bezogen auf die Wohn-/Nutzfläche ca. **1.243 € pro qm**.

Renditebringer Nr. 1: hoher Leerstand bei Kauf

Das Chemnitz-Portfolio hatte einen aktuellen Vermietungsstand von nur 83 %. Ideal für WIDe, um den Vermietungsstand zuverlässig mit Expertise und Engagement zu erhöhen.³

Renditebringer Nr. 2: Niedrige Ist-Mieten

Bei notleidenden und schlecht gemanagten Immobilien haben die bisherigen Eigentümer in der Regel versäumt, Mieten regelmäßig anzupassen. So liegt beim Kauf solcher Immobilien die Miete deutlich unter der aktuellen Marktmiete.

Bei Auszug eines Mieters kann die Miete bei Neuvermietung teilweise um 30 % bis 40 % erhöht werden. Diese Mietsteigerung führt zu einem deutlich erhöhten Wert der Immobilie. Im aktuellen Chemnitz-Portfolio liegt die durchschnittliche Miete bei 4,96 € und soll nach den bisher unrealisierten Plänen der Fondsgeschäftsführung mindestens auf 6,00 - 6,50 € gesteigert werden.³

Fazit: Dieses Projekt ist ein Beispiel für geeignete Immobilien der WIDe Fonds. Bei solchen Immobilien kann mit Know-How und Engagement durch **Vollvermietung und sozialverträgliche Mietanpassungen** eine **signifikante Wertsteigerung** erzielt werden.

Schritt 3 – gewinnbringender Verkauf

Der Verkauf von Immobilien

an nicht spezialisierte Großanleger als Paket

WIDe als mittelständisches Unternehmen mit jahrzehntelanger Erfahrung hat gegenüber nicht spezialisierten Großanlegern viele Vorteile!

Alle Vorgänge deckt WIDe im eigenen Haus ab. So kann sich z. B. um Vollvermietung oder den Zustand der Wohnungen gekümmert werden.

Diese Kleinarbeit können nicht spezialisierte Großanleger nicht leisten, da ihnen hierfür ganz einfach die Kompetenzen fehlen.

Nicht spezialisierte Großinvestoren wollen es einfach

Deshalb geben sie für ein gepflegtes Immobilienportfolio gerne mehr Geld aus, als z. B. WIDe beim Einkauf.

So kann WIDe aus verschiedenen Immobilien im richtigen Moment ein Portfolio zusammenstellen und dieses komplett an institutionelle Investoren gewinnbringend verkaufen.

Erst nach dem Verkauf stellt sich heraus, wie erfolgreich z. B. ein Immobilienfonds wirklich war.

Denn: Abgerechnet wird zum Schluss!

Zwischenfazit

Die umfangreichen Erfahrungen von Dieter Lahner im Verkauf von Immobilien



- **von 2003 bis 2009 Vorstand der ZBI Gruppe**
hier verkaufte er 3 ZBI Fonds – 2-stellige Renditen.²
- **Eigenbestand der ZBI AG** mit zweistelligen Renditen verkauft²
- **Seit 2010** insgesamt 9 eigene Fonds aufgelegt
und 6 erfolgreich verkauft mit 2-stelligen Renditen²
- **für Mitbewerber (PI-Fonds) wesentliche Teile des Fonds 1 eingekauft**
und mit zweistelligen Renditen verkauft²

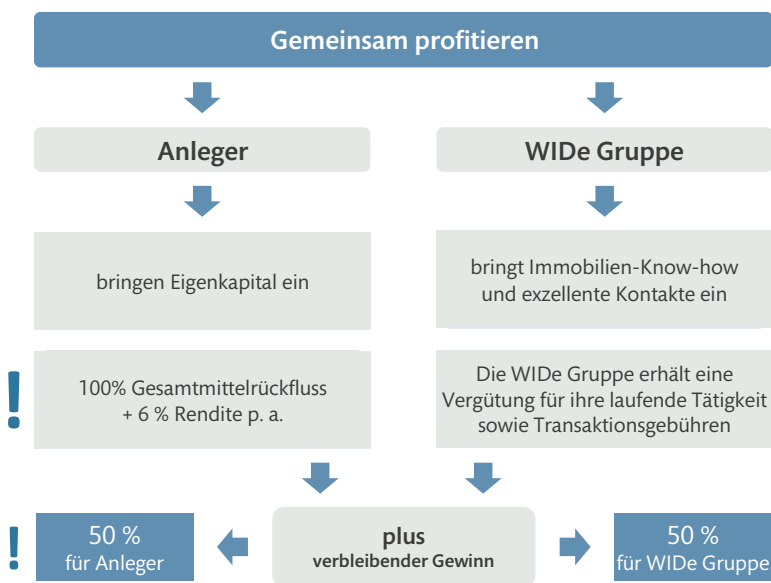
Mit WIDe als Partner für Ihre Immobilieninvestition bieten sich ideale Voraussetzungen!

So können Sie die Marktchancen am Immobilienmarkt nutzen

– zusammen mit einem bewährten Partner

Entscheidend wird sein, zu welchen Preisen im Laufe der nächsten 10 Jahre verkauft werden kann
– denn der Hauptprofit liegt im Verkaufsgewinn.

Das Kunde-zuerst-Prinzip mit z. B. 6 % bevorzogter Gewinnbeteiligung pro Jahr



1. Anleger erhalten beim Anlagentyp B bevorzogen eine Gewinnbeteiligung in Höhe von z. B. 6 % p. a. bezogen auf das Kommanditkapital vor Steuern^{3,6}
2. Der Anleger erhält bei ausreichendem Gewinn bevorzogen eine Auszahlung, deren Höhe der Höhe seiner Einlage inkl. Agio entspricht^{3,6}
3. Von einem möglichen darüber hinausgehenden Gewinn bei Liquidation: 50 %^{3,6}

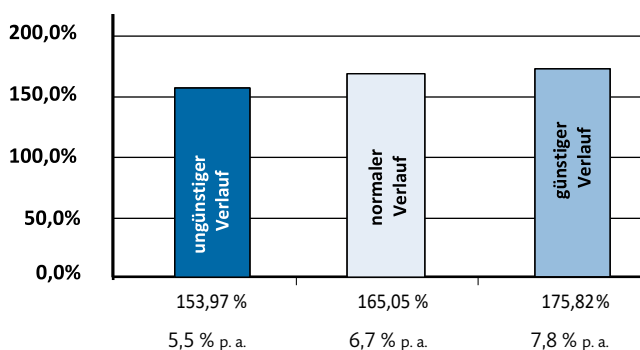
Die potentielle Wertentwicklung

unter verschiedenen Marktbedingungen

Voraussichtlicher Gesamtmittelrückfluss in % vom eingesetzten Kapital (Prognose)³

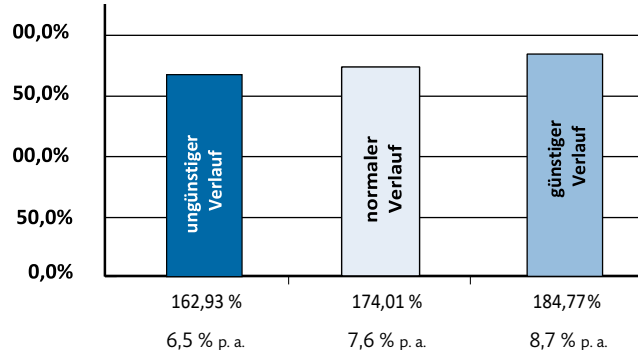
Sensitivitätsanalyse (Prognose)

Typ A
mit Ausschüttungen



Sensitivitätsanalyse (Prognose)

Typ B
ohne Ausschüttungen



Weitergehende Erläuterungen finden Sie im Verkaufsprospekt der WIDe Fonds 10 geschlossene Investment GmbH & Co. KG vom 05.09.2024

Die Rahmendaten – Zielrendite ca. 6,7 - 7,6 % p. a.^{3,6}

WIDe Fonds 10 Geschlossene Investment GmbH & Co. KG

WIDe Fonds 10 – Sie haben die Wahl



Anlagentyp A

überwiegend Verkaufsgewinn, aber
auch regelmäßiger Liquiditätszufluss

Anlagentyp B

ausschließlich
Verkaufsgewinn

	Anlagentyp A	Anlagentyp B
Mindestbeteiligung	20.000 €	20.000 €
Agio	5 % Rückzahlung am Ende der Laufzeit ³	5 % Rückzahlung am Ende der Laufzeit ³
progn. laufende Gewinnbeteiligung	5 % p. a. ^{3,6}	6 % p. a. ^{3,6}
davon Vorabausschüttung (Ausschüttungsrhythmus: monatlich)	2,5 % p. a. ^{3,6}	0 % p. a. ^{3,6}
Prognostizierte Beteiligung am Liquidationserlös	1,7 % ^{3,6}	1,6 % ^{3,6}
progn. Gesamtmittelrückfluss	ca. 165 % ^{3,6}	ca. 174 % ^{3,6}
progn. Rendite	ca. 6,7 % p. a. ^{3,6} (inkl. Verkaufsgewinn)	ca. 7,6 % p. a. ^{3,6} (ausschließlich Verkaufsgewinn)

Laufzeit	bis 31.12.2034 ⁷
steuerliche Behandlung	gewerbliche Einkünfte ⁸
Produkt	Alternativer Investmentfonds nach KAGB
Kapitalverwaltungsgesellschaft	WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH
Verwahrstelle	Asservandum Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Treuhänderin	Erlanger Consulting GmbH

Das Agio ist nicht gewinnberechtigt, wird aber am Laufzeitende zurückgezahlt.

Die Renditeangaben beziehen sich auf die gezeichnete und eingezahlte Einlage ohne Agio.

Für den Monat der jeweiligen Einzahlung des gezeichneten Kommanditkapitals sowie der darauffolgenden zwölf Monate erfolgen planmäßig keine laufenden Auszahlungen.

Für den Monat der Einzahlung des gezeichneten Kommanditkapitals und die drei darauffolgenden Monate erhält der Anleger keine Gewinnbeteiligung.

Wichtige Hinweise

zu diesem Druckstück

Mit der vorgestellten Finanzanlage sind neben Chancen auch Risiken verbunden. Bei dem Angebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, bei der das Risiko von Kapitalverlusten bis hin zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals besteht. Das eingesetzte Kapital ist während der Laufzeit gebunden. Ein organisierter und liquider Zweitmarkt für die Anteile existiert nicht. Die Veräußerung von Anteilen vor dem Ende der Laufzeit ist voraussichtlich nicht möglich. Zudem besteht das Risiko, dass der Anleger nicht von Gewinnen gedeckte Ausschüttungen zurückzahlen muss (§§ 171 Abs. 1, 172 Abs. 4 HGB).

Diese Broschüre ist eine unverbindliche Werbemitteilung. Bitte beachten Sie zu den entsprechend gekennzeichneten Angaben die folgenden wichtigen Hinweise:

1. (Anmerkung/en zu Seite 2, 3, 4, 5) Diese Broschüre enthält an verschiedenen Stellen Meinungsäußerungen zum Markt für Wohnimmobilien in Deutschland und seinen vergangenen, gegenwärtigen und zukünftigen Entwicklungen. Solche Meinungsäußerungen geben ausschließlich die subjektive Auffassung des Autors wieder und erheben keinen Anspruch auf Richtigkeit, Vollständigkeit und Verbindlichkeit.
2. (Anmerkung/en zu Seite 2, 4, 5, 6, 11) Die Angaben beziehen sich auf die Vergangenheit. Die vergangene Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die Wertentwicklung in der Zukunft.
3. (Anmerkung/en zu Seite 4, 5, 10, 12, 13) Bei dieser Angabe handelt es sich um eine Prognose. Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.
- 3a. (Anmerkung/en zu Seite 4) Es steht weder fest noch kann es mit Sicherheit oder auch nur mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit vorhergesagt werden, wie sich der Markt für Wohnimmobilien in Deutschland zukünftig entwickeln wird. Eine negative Entwicklung dieses Marktes kann das wirtschaftliche Ergebnis des WIDe Fonds 10 nachhaltig beeinträchtigen und zum Totalverlust des eingesetzten Anlagebetrags führen.
- 3b. (Anmerkung/en zu Seite 8) Die Zahlenbeispiele sind unverbindlich. Es ist nicht sicher, dass die angegebenen Werte tatsächlich erreicht werden.

4. (Anmerkung/en zu Seite 8) Die Fremdfinanzierung von Investitionsobjekten ist andererseits mit erhöhten Risiken verbunden, weil Zins und Tilgung der Fremdfinanzierung auch bei ausbleibenden Erträgen aus den Investitionsobjekten geleistet werden müssen.
5. (Anmerkung/en zu Seite 10) Die Angabe bezieht sich auf vergangene Erfolge. Es ist nicht garantiert, dass solche Erfolge auch in der Zukunft erzielt werden können.
6. (Anmerkung/en zu Seite 12, 13) Angegeben ist die voraussichtliche Nettowertentwicklung nach Berücksichtigung sämtlicher Provisionen, Gebühren und anderer Entgelte. Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.
7. (Anmerkung/en zu Seite 13) Bei dieser Angabe handelt es sich um eine Prognose. Die Laufzeit der Finanzanlage endet erst mit der Liquidation des AIF, die je nach Marktlage auch später erfolgen kann.
8. (Anmerkung/en zu Seite 13) Die steuerliche Behandlung der Einkünfte aus der Finanzanlage hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein.

Eine besondere Marktchance in einer konservativen Assetklasse

– vermietete Bestands-Wohnimmobilien

- » Vermietete Wohnimmobilien – der Inbegriff des klassischen Sachwertes.
- » Betroffen von der Krise der letzten Jahre waren Neubau-Immobilien
– weniger die Bestandsimmobilien
- » Preisrückgang auch bei Bestandsimmobilien – trotz attraktiver Rahmenbedingungen
- » Die Bodenbildung bei Immobilien ist laut Experten erreicht
- » Diese Marktchance nutzen Profis
– jetzt günstig einkaufen und nach dem nächsten Aufschwung mit Gewinn verkaufen
- » Wie immer im Leben:
Auf den richtigen Immobilienpartner kommt es an



Stand: Oktober 2024

WICHTIGE HINWEISE

Bei der in dieser Broschüre beworbenen Finanzanlage handelt es sich um die Beteiligung an einer geschlossenen InvestmentKG im Sinne des KAGB. Eine solche Beteiligung ist eine unternehmerisch geprägte Anlageform, die Aussicht auf eine überdurchschnittliche Rendite bietet, aber auch mit Risiken bis hin zum Totalverlust des eingesetzten Anlagebetrags verbunden ist. Die vorliegende Broschüre ist eine unverbindliche Werbemitteilung und eignet sich nicht als Grundlage für die Entscheidung für oder gegen einen Erwerb von Anteilen des vorgestellten Investmentvermögens. Eine solche Entscheidung sollte ausschließlich nach vollständiger Lektüre des Verkaufsprospekts und der Basisinformationsblätter getroffen werden. Für die angebotene Finanzanlage existieren ein Verkaufsprospekt sowie Basisinformationsblätter für die verschiedenen Anteilklassen und eine Zusammenfassung der Anlegerrechte, die auch Informationen zu im Falle etwaiger Rechtsstreitigkeiten zugänglichen Instrumenten der kollektiven Rechtsdurchsetzung auf nationaler und Unionsebene enthält. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblätter sind in elektronischer Form auf der Internetseite der KVG unter www.wide-kvg.de/immobilienfonds, die Zusammenfassung der Anlegerrechte in elektronischer Form unter www.wide-kvg.de/anlegerrechte abrufbar. Zugleich können die genannten Unterlagen auch in gedruckter Form bei der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH, An der Wiesent 1, 91320 Ebermannstadt, angefordert werden. Alle genannten Unterlagen stehen ausschließlich in deutscher Sprachfassung zur Verfügung. Ihr Bezug ist kostenlos. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft kann beschließen, den Vertrieb des beworbenen Investmentvermögens zu widerrufen. Bitte beachten Sie auch die wichtigen Hinweise auf Seite 14/15