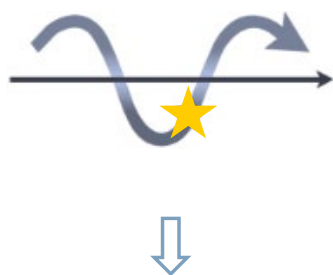


Das WIDe-Erfolgskonzept

Phase 1

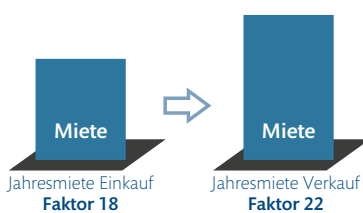
günstiger Einkauf



Immobilien mit Potentialen

Phase 2

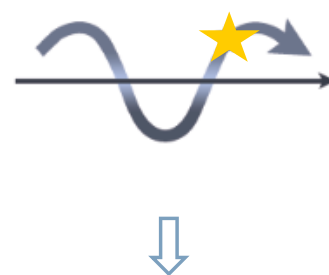
Wertschöpfung



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

Phase 3

gewinnbringender Verkauf



Zum günstigen Zeitpunkt geplant
als Gesamtpaket an Großinvestoren
zu verkaufen

Das sagen Analysten zu WIDe – Immobilienprofi mit besonderen Fähigkeiten

Die Expertise, das Netzwerk, die regionale Spezialisierung, das Engagement und die Schnelligkeit eines mittelständischen Familienbetriebes ermöglichen eindrucksvolle Einkäufe aus Sonderkonditionen und ein gewinnbringendes Wertschöpfungskonzept.

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.¹

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 mindestens auf 6,00 - 6,50 € gesteigert werden.²

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 institutionelle Investoren als Paket

WIDe als mittelständisches Unternehmen mit jahrzehntelanger Erfahrung hat gegenüber institutionellen Investoren 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 institutionelle Investoren nicht leisten, da ihnen hierfür ganz einfach die Kompetenzen fehlen.

Institutionelle Investoren 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!

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.³
- **Eigenbestand der ZBI AG** mit zweistelligen Renditen verkauft³
- **Seit 2010** insgesamt 9 eigene Fonds aufgelegt
und 6 erfolgreich verkauft mit 2-stelligen Renditen³
- **für Mitbewerber (PI-Fonds) wesentliche Teile des Fonds 1 eingekauft**
und mit zweistelligen Renditen verkauft³

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

1) Die Angabe bezieht sich auf vergangene Erfolge. Es ist nicht garantiert, dass solche Erfolge auch in der Zukunft erzielt werden können.

2) Bei dieser Angabe handelt es sich um eine Prognose. Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

3) Die Angaben beziehen sich auf die Vergangenheit. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse.

WICHTIGE HINWEISE

Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung oder Kaufempfehlung dar. Sie sind unverbindlich und dienen ausschließlich der Mitteilung von Informationen in Auszügen zu Werbezwecken. Weitere umfassende Informationen, insbesondere zur Struktur und den Risiken eines Investmentvermögens, entnehmen Sie bitte den jeweiligen Verkaufsunterlagen. Dieses Dokument ersetzt keine sorgfältige Beratung durch einen kompetenten Finanzanlagenberater oder -vermittler und stellt nicht die Grundlage zum Beitritt zu einem Investmentvermögen dar. Zeichnungen von Beteiligungen an Investmentvermögen der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH dürfen nur auf Grundlage der vollständigen Verkaufsunterlagen (Verkaufsprospekt nebst etwaigen Nachträgen und Basisinformationsblätter) erfolgen. Die jeweiligen Unterlagen sind in deutscher Sprache bei WIDe Vertriebsmanagement GmbH, Spardorfer Str. 19, 91054 Erlangen oder bei der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH, An der Wiesent 1, 91320 Ebermannstadt oder im Internet unter www.wide-kvg.de/immobilienfonds kostenfrei in elektronischer und gedruckter Form erhältlich. Alle getätigten Aussagen geben die aktuelle Einschätzung der WIDe Vertriebsmanagement GmbH wieder, die ohne vorherige Ankündigung geändert werden können. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit erkennbarer Daten Dritter wird keine Gewähr übernommen. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache ist unter www.wide-kvg.de/anlegerrechte verfügbar. Die WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH kann für einzelne Länder beschließen, den Vertrieb zu widerrufen.