Hanseatische
Kapitalverwaltung AG

DIE HANSEATISCHE KOMPAKT

Das Anlegermagazin der Hanseatischen

DFV Hotelinvest 6 GmbH & Co. KG – neuer risiko-gemischter Publikums-AIF

Perspektiven des Hotelmarktes

Online-Konferenzen/ Webinare

IMMAC
für starke Partnerschaften

DEUTSCHE FONDSVERMÖGEN

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

seit der erfolgreichen Integration der DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH als Hotelspezialist in die IMMAC group sind wir dazu in der Lage, antizyklisch zu attraktiven Konditionen Hotelobjekte für neue Fonds einzukaufen.

Das Interesse unserer Anleger ist hierbei im Bereich der Hotelimmobilien sehr stark gestiegen, wie die sehr schnelle Platzierung beim Hotelfonds Oberursel gezeigt hat.

Ausführlich berichten wir in dieser Ausgabe über unser neustes Produkt. Den „DFV Hotelinvest 6 GmbH & Co. KG“, einen risikogemischten Publikums-AIF, der wie alle IMMAC oder DFV Fonds monatlich ausschüttet und über langfristige Pachtverträge verfügt.

„Gute Hotels sind ein attraktives Investment“, weiß Thomas F. Roth, Vorstand Vertrieb der IMMAC group, in einem Interview zu berichten. Über die Perspektiven des Hotelmarktes können Sie sich hier ein sehr gutes Bild machen.

Die IMMAC group verfolgt konsequent die Strategie, nur zu optimalen Preisen Objekte für die Fonds einzukaufen. Daher wird IMMAC im deutschen Pflegemarkt wegen der überhitzten Preise derzeit nur sehr selektiv einkaufen, aber dennoch in diesem Jahr Pflegeinvestments in Österreich und Irland zu adäquaten Einkaufspreisen für Fondsanleger anbieten. Hotelinvestments stellen in Deutschland ein stark vergleichbares Investment, allerdings derzeit zu besseren Einkaufspreisen dar. Diese Chance sollten Sie als unsere Kunden und Anleger unbedingt für ein Investment nutzen.

Seit dem Einzug der Digitalisierung beschreiten auch wir in der Unternehmensgruppe immer neue Wege. So bietet z.B. der Vertrieb seinen Anlegern und Vertriebspartnern die Möglichkeit, Produktvorstellungen direkt im Internet zu verfolgen. Dabei wird der persönliche Kontakt zu Ihnen nur weiter unterstützt und ausgebaut.

Nutzen Sie die Möglichkeit und seien Sie unser Gast bei einer der nächsten Onlinepräsentationen.

In der Kundenbetreuung konnten wir seit der letzten Ausgabe viele weitere Anleger für den digitalen Weg des Anlegerportals gewinnen. Mit diesem Anlegerportal erhalten unsere Anleger einen geschützten digitalen Zugriff auf alle wichtigen Informationen rund um ihre Investments in unserem Hause. Allgemeine Fondsunterlagen und persönliche Schriftstücke liegen im persönlichen Bereich im Anlegerportal. Die Resonanz unter den Anlegern ist erfreulich und ich kann Sie nur dazu ermuntern, den Weg ins digitale Zeitalter mit uns mitzugehen und hierbei durch den geringeren Papierverbrauch gleichzeitig die Umwelt zu schonen.

Ich wünsche Ihnen gute Unterhaltung bei der Lektüre dieser neuen Ausgabe der Hanseatischen Kompakt.

Es grüßt Sie herzlich

Marcus H. Schiermann
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Hamburg, im Juli 2019

Inhalt

Editorial 2
DFV Hotelinvest 6 GmbH & Co. KG – neuer risikogemischter Publikums-AIF 4
„Gute Hotels sind ein attraktives Investment“ 6
Gas und Öl als wichtigste Primärenergieträger 8
Aktuelle Transaktionen 10
Online-Konferenzen/Webinare 12
IMMAC group startet Auftritt bei XING 13
Das neue Online-Anlegerportal 14
Objektverkäufe der HKA 16
IMMAC bei den Hamburg Active City Championships 2019 18
Jugendseglerpreis 2019 18
Glossar 19
Impressum 19

DFV Hotelinvest 6 GmbH & Co. KG – neuer risikogemischter Publikums-AIF

Florian M. Bormann, Geschäftsführung Vertrieb IMMAC/DFV

Die Nachfrage nach Hotelinvestments ist schon vor Jahren in den Fokus professioneller Investoren gerückt. Die DFV als Spezialistin der IMMAC Gruppe für Hotelinvestments ermöglicht es privaten Investoren, ebenfalls in diesen stark nachgefragten Markt zu investieren und somit an den Entwicklungen dieses Immobiliensegmentes teilzuhaben. Nachdem der Vorgängerfonds DFV Hotel Oberursel in Rekordzeit plaziert wurde, startet nun der Folgefonds DFV Hotelinvest 6, der bereits auf Fondsebene ein Höchstmaß an Diversifikation mit sich bringt. Der Fonds investiert in drei sehr gut am jeweiligen Standort eingeführte Hotels in drei verschiedenen Bundesländern in Deutschland.

DIE INVESTITIONSOBJEKTE

H+Hotel & SPA Friedrichroda

Das Anlageobjekt wurde im Jahr 1954 auf den Grundfesten eines im Zweiten Weltkrieg zerstörten Kurhauses erbaut und in den Jahren 1996 und 1997 umfassend sowie unter Erhaltung der denkmalgeschützten Fassade kernsaniert. Auf einer Bruttogrundfläche von ca. 12.052 qm bzw. einer Nutzfläche von ca. 9.039 qm hat das Hotel 153 Gästezimmer, davon 13 Einzelzimmer und zwölf Suiten für bis zu vier Gäste. Zudem befinden sich sechs teilweise miteinander kombinierbare Veranstaltungsräume im Objekt, sodass dort bis zu 380 Personen Platz finden. Das Hotel ist als Freizeit- und Wellnesshotel der gehobenen Vier-Sterne-Kategorie positioniert, das vorwiegend Privatreisende und Wellnessgäste anspricht.

H+Hotel & SPA Friedrichroda

H+Hotel Hannover

H+Hotel Wiesbaden Niedernhausen

H+Hotel Hannover

Das H+Hotel Hannover wurde 1994 mit einer Bruttogeschossfläche von ca. 8.811 qm bzw. einer Nutzfläche von ca. 6.850 qm errichtet. Das Hotel hat 179 Gästezimmer, davon vier behindertengerechte Zimmer. Insgesamt verfügt das Hotel über 15 teilweise miteinander kombinierbare Veranstaltungsräume für maximal ca. 350 Personen. Das Hotel ist als Business- und Tagungshotel der gehobenen Vier-Sterne-Kategorie positioniert. Vorwiegend sollen neben Geschäftsreisenden und Messebesuchern Tagungsgäste angesprochen werden.

H+Hotel Wiesbaden Niedernhausen

Das H+Hotel Wiesbaden Niedernhausen wurde in den Jahren 1993 und 1994 fertiggestellt und mit einer Bruttogrundfläche von ca. 13.448 qm bzw. einer Nutzfläche von ca. 11.272 qm erbaut. Zu den insgesamt 187 Gästezimmern zählen 15 Suiten sowie drei barrierefreie und rollstuhlgerechte Zimmer. Das Hotel verfügt über bis zu 13 teilweise kombinierbare Tagungsräume, die Platz für bis zu 600 Personen bieten. Das in der Vier-Sterne-Kategorie geführte Hotel ist durch seine Nähe zu den Städten Wiesbaden und Frankfurt am Main hauptsächlich als Hotel für Geschäftsreisende und Tagungen positioniert.

Alle drei Hotelimmobilien haben sich nachhaltig am Markt behauptet und weisen eine hohe Auslastung auf.

DER HOTELMARKT

Die deutsche Tourismusbranche kann auf eine stetig positive Entwicklung zurückblicken. Gründe hierfür sind die wirtschaftliche Stärke und Stabilität des Finanzsystems in Deutschland. Bei Urlaubern und Geschäftsreisenden ist Deutschland als Reiseziel beliebt und somit auch ein attraktiver Markt für Investoren und Hotelbetreiber. Experten erwarten für den deutschen Hotelimmobilienmarkt weiterhin positive Entwicklung, die insbesondere von Investoren, die Qualitätsprodukte in Deutschland suchen, angetrieben wird. Nationale Gäste führen mit ca. 78 Prozent der Gesamtübernachtungen den deutschen Tourismusmarkt an (Stand 2016). Internationale Gäste fragen zunehmend die wichtigen Standorte Frankfurt, Berlin und München nach und fördern somit ein stetiges Wachstum. Der deutsche Tourismusmarkt profitiert von einer ausgewogenen Mischung aus Geschäfts- und Freizeittourismus, zahlreichen touristischen Attraktionen und einem guten Ruf als Tagungsstandort. In den vergangenen Jahren ließ die Nachfrage im deutschen Tourismusmarkt ein Wachstum erkennen. So stiegen beispielsweise im Jahr 2017 die Gästeankünfte um 3,8 Prozent und die Übernachtungen um 2,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die meisten internationalen Besucher kamen aus den Niederlanden, der Schweiz und den Vereinigten Staaten von Amerika.

DER PÄCHTER

Die drei Betreibergesellschaften können jeweils rund 17 bis 25 Jahre Erfahrung in der Hotellerie vorweisen und gehören als Tochtergesellschaften dem Konsolidierungskreis der Hospitality Alliance GmbH mit Sitz in München an, die als Konzernmuttergesellschaft fungiert. Unter dem Dach der Hospitality Alliance GmbH wird die Marke H-Hotels geführt, unter welcher 60 Häuser (Stand: Juli 2018) in Deutschland, Österreich und der Schweiz betrieben werden und die auf eine rund 50-jährige Geschichte in der Hotellerie zurückblicken kann. Die familiengeführte Hotelgesellschaft zählt zu den zehn größten Hotelbetreibern Deutschlands und hat als Patronin die uneingeschränkte Verpflichtung übernommen, die Betriebsgesellschaften so auszustatten, dass sie jederzeit zur rechtzeitigen und vollständigen Erfüllung ihrer künftig fälligen oder künftig entstehenden Verpflichtungen aus dem Mietvertrag in der Lage sind.

Das Markenportfolio der Gruppe umfasst die Eigenmarken H+Hotels, H4 Hotels, H2 Hotels, H.ostels und die Premiummarke HYPERION, welche alle ein individuelles Konzept verfolgen. Das Angebot der Betreibergesellschaft erstreckt sich damit vom modernen funktionellen Hostel bis hin zum Premiumhotel. Insgesamt lag die durchschnittliche Auslastung der H-Hotels im Jahr 2016 bei 71 Prozent.

DER FONDS DFV HOTEL-INVEST 6 IM ÜBERBLICK

Als risikogemischter Publikums-AIF ist der Fonds bereits ab einer Mindestzeichnungssumme von 10.000 Euro zeichenbar. Die hohen Ausschüttungen in Höhe von 5,00 % p.a. erfolgen, wie es für IMMAC Produkte üblich ist, in monatlichen Teilbeträgen, beginnend bereits im Monat nach der Kapitaleinzahlung. Der Fonds ist für einen Zeitraum von 15 Jahren konzipiert, denen ein Pachtvertrag von 20 Jahren zzgl. 2 x 5 Jahren Verlängerungsoption zugrunde liegt.

Sollte Ihr Interesse geweckt sein, so wenden Sie sich bitte an Ihren Finanzberater. Bei Fragen steht Ihnen das Team von DFV/IMMAC jederzeit gern zur Verfügung.

IMMAC group investiert zum vierten Mal in ein Hotel

„Gute Hotels sind ein attraktives Investment“

Über die Perspektiven des Hotelmarktes sprach „FONDS exklusiv“ mit dem Vorstand Thomas F. Roth

NH Hotel Weinheim

IMMAC ist in Deutschland Marktführer im Segment der Sozialimmobilien. Die Gruppe investiert in Pflegezentren, Kliniken und Seniorenwohnanlagen. Derzeit bieten Sie mit dem DFV Hotel Oberursel GmbH & Co. KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft ihren vierten geschlossenen Hotelfonds an. Sollen Hotels ein weiteres Standbein bilden?

Wir haben die DFV Deutsche Fondsvermögen 2008 gegründet, um auch in anderen Assetklassen investieren zu können, ohne die Marke IMMAC zu verwässern, die weiterhin als Inbegriff für Investitionen im Healthcare-Sektor steht.

Welche Gemeinsamkeiten haben Pflegeheime und Hotels?

Die Gebäudestrukturen von Pflegeheimen und Kliniken haben mit denen von Hotels durchaus viele Gemeinsamkeiten. Sowohl die Ansprüche und Bedürfnisse der Betreiber als auch die Verteilung der Instandhaltungsverpflichtungen zwischen Pächter und Verpächter weisen Parallelen auf.

Seit langer Zeit klagen Sie, dass es immer schwerer wird, bei Senioreneinrichtungen attraktive Objekte zu finden. Ist der Hotelmarkt attraktiver?

Die anhaltende Nullzinspolitik hat bei den institutionellen Investoren einen Anlagedruck erzeugt, in dessen Folge der Renditeanspruch gesenkt wurde und Assetklassen in den Fokus geraten sind, die früher gemieden wurden. Dazu zählen leider auch Pflegeheime, die ursprünglich zu erheblich niedrigeren Einkaufsfaktoren gehandelt wurden als beispielsweise Büro- und Geschäftshäuser oder der Geschosswohnungsbau. Die dort üblichen höheren Faktoren waren die Institutionellen gewohnt, die jetzt für Pflegeheime Faktoren bezahlen, die immer noch unter den aus anderen Assetklassen gewohnten liegen. Daraus ergeben sich dennoch Preise, die dem speziellen Risiko einer Betreiberimmobilie nicht mehr Rechnung tragen.

Seniorenimmobilien und Hotels galten früher im Vergleich zu den bei deutschen Anlegern

Seniorenhaus Großenkneten-Ahlhorn

Mount Hybla Nursing Home, Irland

sehr beliebten Büroimmobilien als klassische Betreiberimmobilien und daher als stärker risikobehaftet. Profitieren Sie bei Hotels von Ihren Erfahrungen mit Seniorenimmobilien?

Für einen auf Betreiberimmobilien spezialisierten Investor wie unsere Unternehmensgruppe ist es Voraussetzung, den Markt seiner Pächter genau zu kennen und den Pächter als Partner auf Augenhöhe zu sehen. Mit dieser Philosophie, die wir seit über 20 Jahren mit Pflegeheimen leben, fahren wir auch mit den Hotel-Investitionen sehr gut. Unsere Hotelfonds laufen bislang hervorragend, nicht nur in der Platzierung, sondern auch in der Bewirtschaftungsphase.

Früher wurde gelästert: Eine Hotelimmobilie muss zunächst mindestens einmal pleitegehen, bevor sie zu einem interessanten Investment wird. Haben sich die Zeiten geändert?

Vielleicht sind wir wieder einmal unserer Zeit voraus. Als wir vor 22 Jahren mit Pflegefonds begonnen haben, waren wir auch lange Jahre der einzige Anbieter, der sich auf dieses Immobiliensegment spezialisiert hat. Sukzessive drängten Nachahmer auf den Markt, heute ist ein richtiger Hype zu verzeichnen; die Kaufpreise für Neubauten sind von der 12-fachen auf die fast 20-fache Jahrespacht, bei in Wohneigentum aufgeteilten Heimen sogar auf das 25-Fache gestiegen. Das sehen wir nicht mehr als attraktiv an, vor allem im Vergleich zum Hotelmarkt. Hier sind Investitionen zu faireren Bedingungen möglich. Davon profitiert der Anleger, der sich beteiligt.

„WIR SIND ES GEWOHNT, GEGEN DEN STROM ZU SCHWIMMEN. DESHALB INVESTIEREN WIR MIT DER DFV ANTIZYKLISCH IN EINE ASSETKLASSE, DIE NICHT ÜBERHITZT IST.“

Aber Sie haben weiterhin die Sozialimmobilien im Blickfeld?

Wir sind es gewohnt, gegen den Strom zu schwimmen. Deshalb investieren wir mit der DFV antizyklisch in eine Assetklasse, die nicht überhitzt ist. Aber natürlich bleiben wir mit IMMAC den Sozialimmobilien treu und werden immer wieder Investitionsobjekte finden. Zum Zug kommen wir z. B. bei Betriebsübernahmen und da insbesondere, wenn noch bauliche Maßnahmen erforderlich sind, die zur Optimierung oder Erweiterung des Pflegeangebots oder zur Erfüllung neuester gesetzlicher Bestimmungen notwendig sind.

Wie beurteilen Sie aktuell den Hotelmarkt?

Tatsächlich befindet sich der deutsche Hotelmarkt seit Jahren im Aufschwung. Auch 2018 erreichten die Übernachtungen in- und ausländischer Gäste neue Spitzenwerte, wie die Zahlen des Statistischen Bundesamtes belegen. 2018 lag die Zahl der Übernachtungen ein Viertel über dem Niveau von 2009.

Auch der Fachbereich IMMAC research in Ihrem Haus stellt dem deutschen Hotelmarkt ein gutes Zeugnis aus. „Die Hotelimmobilie hat sich in der jüngsten Vergangenheit als Assetklasse etabliert“, heißt es dort. Der Hotelmarkt boomt vor allem bei Projektentwicklungen, IMMAC investiert aber beim aktuellen Fonds in eine Bestandsimmobilie – warum?

Einen Neubau zur 20-fachen Jahrespacht erwerben, die Fremdmittel nur minimal tilgen, eine Pachtentwicklung in der Prognoserechnung auf der Basis einer hohen Inflationsrate berechnen und einen späteren Verkauf für das 18-fache in Aussicht stellen, kann jeder. Wir kaufen lieber ein Haus mit zeitloser Architektur, das an einem nachgefragten Standort seit Jahren etabliert ist, zu einem deutlich niedrigeren Faktor, finanzieren eine grundlegende Modernisierung und neue Möblierung, tilgen die Fremdmittel anständig, nehmen eine niedrige Inflationsrate an und planen den späteren Verkauf zum 14-Fachen. Diese konservative Herangehensweise zahlt sich für den Anleger aus und gibt ihm die Sicherheit, die er schätzt und von uns gewohnt ist.

Gibt es weitere Segmente am Immobilienmarkt, die Sie als attraktiv für Investments Ihres Hauses halten?

Wir bleiben bis auf Weiteres unserem Erfolgsrezept der Spezialisierung treu. Das sind Betreiberimmobilien, aber auch mit dem DFV Infrastruktur I US Energie Spezial-AIF setzen wir bei Private Equity auf Spezialisierung. Allerdings maßen wir uns keine Expertise bei Infrastrukturlösungen an, sondern setzen auf zwei Zielfonds, die von einem seit über 30 Jahren erfolgreichen und spezialisierten Management verwaltet werden.

Gas und Öl als wichtigste Primärenergieträger

Thomas F. Roth, Vorstand IMMAC Vertrieb

Seit nunmehr über 15 Jahren steht IMMAC in einem ständigen, sehr engen Kontakt zu einem international tätigen Investor, durch den sich ein erweitertes Investitionsspektrum ergibt. Dank diesem Partner ist es IMMAC gelungen, gemeinsam mit EnCap Investments L.P., einem der erfahrensten Akteure des US-amerikanischen Energiemarktes, zu investieren. Diese Investition wird über die DFV Deutsche Fondsvermögen als Tochtergesellschaft der IMMAC abgebildet, die sich bereits seit 2008 auf Investitionen außerhalb des Healthcare-Segmentes fokussiert hat und auf das erfahrene Management-Team von IMMAC zurückgreifen kann.

Partner

EnCap Investments L.P. ist ein 1988 gegründeter Fondsmanager, der ausschließlich Fondsprodukte auflegt, die Investitionen in die Infrastruktur für die US-amerikanische Öl- und Gasindustrie vornehmen. Die von EnCap Investments L.P. getätigten Investitionen beinhalten die Bereitstellung von Wachstumskapital für den „upstream"- und „midstream"-Sektor der US-Öl- und Gasindustrie.

Seit 1988 hat EnCap Investments L.P. Wachstumskapital für mehr als 240 Öl- und Gasunternehmen im US-amerikanischen Energiesektor bereitgestellt. Um neben einer Wertschöpfung eine bestmögliche Anlagesicherheit zu garantieren, arbeitet EnCap Investments L.P. mit erfahrenen Führungskräften aus der Energieindustrie und mit bereits bekannten Management-Teams zusammen.

Der Erfolg ist unabhängig von der Entwicklung der Öl- und Gaspreise!

Die Fachwelt ist sich einig: Die im Boden vorhandenen Vorräte an fossilen Brennstoffen werden, nicht zuletzt wegen immer innovativerer Fördermethoden, in diesem Jahrhundert nicht verbraucht werden können. Der Engpass ist allein die Infrastruktur zur Förderung, Beförderung und Lagerung, denn in diesem Bereich gibt es sowohl einen erheblichen quantitativen Bedarf als auch einen noch höheren qualitativen Bedarf, da viele Systeme veraltet sind. EnCap investiert ausschließlich in nordamerikanische Unternehmen, die diesen infrastrukturellen Bedarf decken. Unabhängig von Öl- und Gaspreisen verdienen diese Unternehmen durch die Schaffung der Infrastrukturen.

Energiemarkt in den USA

In den vergangenen zehn Jahren vollzog sich in der US-amerikanischen Primärenergieproduktion eine deutliche Verschiebung der Marktanteile der unterschiedlichen Energieträger.

Der weltweite Trend des steigenden Energieverbrauchs ist auch in den USA zu erkennen. Auch hier zählen die Primärenergieträger, die in den Jahren von 2010 bis 2016 im Bereich Gas eine Steigerung um mehr als 45 Prozent und im Bereich Öl eine Zunahme um mehr als 77 Prozent erfuhren, zu den absoluten Gewinnern im Ranking der am stärksten gefragten Energielieferanten.

Produktion von Öl und Gas

Insbesondere in den USA, aber auch auf internationaler Ebene werden die Förderung und der Transport von Öl und Gas in die zwei Bereiche „upstream" und „midstream" unterteilt.

Als „upstream" werden die Erforschung von Öl- und Gasvorkommen sowie die Förderung der Rohstoffe verstanden. Hierbei wird nicht zwischen Onshore- und Offshore-Förderung unterschieden. Der als „midstream" bezeichnete Bereich umfasst in erster Linie die Lagerung und den Transport der zuvor geförderten Rohstoffe. Hierzu gehören einerseits der Bau und Betrieb von Pipelines und andererseits der Transport mit LKW, Frachtern oder dem Schienenverkehr.

In den USA stieg in den vergangenen zehn Jahren die Produktion von Gas und Öl, begünstigt durch einen zeitweise hohen Ölpreis und neue Fördertechniken, signifikant. Mit dem weiteren technologischen Fortschritt steigen auch die Möglichkeiten, um neue Fördergebiete zu identifizieren und zu erschließen.

Die Erschließung neuer Fördergebiete wiederum erfordert je nach Abbaumethode einen hohen Kapitaleinsatz, sodass voraussichtlich auch in Zukunft auf dem US-amerikanischen Energiemarkt ein hoher Investitionsbedarf vorherrschen wird.

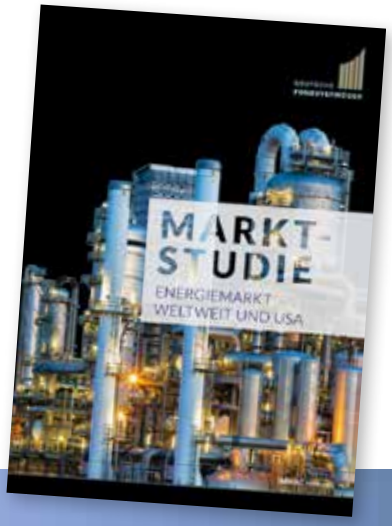
Schätzungen gehen für den Zeitraum von 2014 bis 2035 von rund 22,5 Billionen USD an benötigten globalen Investitionen in die Öl- und Gasindustrie aus, um Produktionsrückgänge zu kompensieren und neue Quellen für den zukünftigen Bedarf zu erschließen.

Die Anlagemöglichkeit

Als unangefochtener Spezialist ist EnCap Investments L.P. im Öl- und Gasmarkt in den USA tätig und investiert hier in die Bereiche „upstream“ und „midstream“. Beteiligungsmöglichkeiten bei diesem erfahrenen Fondsmanager sind ausschließlich institutionellen Investoren vorbehalten, die überwiegend als professionelle Investoren in den USA beheimatet sind. IMMAC ist es über die Tochtergesellschaft DFV Deutsche Fondsvermögen gelungen, sich an den aufgelegten und bereits geschlossenen Fonds im Bereich „upstream“, der über ein Fondsvolumen von 7,0 Mrd. USD verfügt, mit 10 Mio. USD, und im Bereich „midstream“, der über ein Fondsvolumen von 3,25 USD Mrd. verfügt, mit 5 Mio. USD zu beteiligen.

Der Fonds DFV Infrastruktur I US Energie GmbH & Co. KG bietet als Spezial-AIF semiprofessionellen Anlegern auf vollständiger Eigenkapitalbasis die Möglichkeit, in den US-amerikanischen Energiemarkt zu investieren, der nicht nur von den Entwicklungen der US-Energiewirtschaft abhängt, sondern als globaler Energiemarkt verstanden werden kann. Eine Beteiligung ist, als Abrufkapital über voraussichtlich die nächsten drei Jahre, ab 200.000 Euro/250.000 USD möglich. Die Laufzeit der Investition ist über insgesamt maximal zehn Jahre geplant, von denen die ersten eineinhalb Jahre bereits hinter uns liegen. Seit der Gründung der beiden Zielfonds um den Jahreswechsel 2017/2018 hat EnCap bereits die Fondsvolumen weitgehend zur Finanzierung verschiedenster Unternehmen vertraglich geeinigt, sodass der Blind-Pool-Charakter Vergangenheit ist. Anleger können heute genau nachvollziehen, welche Unternehmen für welche Projekte mit welchen Beträgen in den nächsten Jahren finanziert werden.

Sollte Ihr Interesse an einer Investition im „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ geweckt sein, so nehmen Sie bitte Kontakt mit Ihrem Finanzberater auf oder wenden Sie sich an die IMMAC Immobilienfonds GmbH.



Im Zuge der weiteren Expansion in den Energiemarkt in den USA wurde vom Research-Team der IMMAC eine umfassende Studie zum Energiemarkt in den USA erstellt.

Unter www.IMMAC.de/downloads ist die Studie abrufbar.

Aktuelle Transaktionen

Aus den Bereichen Bau und Hotel der IMMAC group
Jens Wolfhagen, Vorstand IMMAC Markt

DFV ERWIRBT DAS NH HOTEL IN DEGGENDORF

Die DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH hat das NH Hotel in Deggendorf von der Berlinovo Immobilien Gesellschaft mbH erworben. Betreiberin der Häuser bleibt weiterhin die NH-Hotel Group.

Das NH Deggendorf Hotel, ehemals NH Parkhotel Deggendorf, zeichnet sich durch seine hervorragende Lage direkt am Deggendorfer Stadtpark und ganz in der Nähe der Deggendorfer Stadthallen (Kultur- und Kongresszentrum) aus. Es ist nur einen Katzensprung von der Donau entfernt sowie fünf Gehminuten vom Stadtzentrum. München und der Bayerische Wald lassen sich problemlos erreichen. Das Hotel verfügt über 125 Gästezimmer, ein Restaurant und eine Bar. Attraktive Tagungsmöglichkeiten runden das Angebot ab. Laut Projektleiterin Sarina Becken befindet sich das Gebäude aktuell in der Moderniesierungsphase.

IMMAC SOZIALBAU FEIERT GRUNDSTEINLEGUNG IN KIRCHBARKAU

Am 17.01.2019 wurde im Rahmen einer Feierstunde der Grundstein für den Neubau einer Pflegeeinrichtung mit 113 Pflegeplätzen in Kirchbarkau/Plön gelegt.

Das zweigeschossige vollunterkellerte Gebäude, welches nach KfW 55 entstehen wird, verfügt über 107 Einzelzimmer und drei Doppelzimmer. Daneben entstehen 21 Parkplätze. Weiterhin ist vorgesehen, einen geschützten Bereich für an Demenz erkrankte Personen entstehen zu lassen.

Die IMMAC Sozialbau GmbH wird den Neubau von der Firma Altus Bau GmbH als Generalunternehmer ausführen lassen. Laut Projektleiterin Saskia Weber von der IMMAC Sozialbau GmbH ist die Fertigstellung des Gebäudes für Sommer 2020 geplant.

Betreiber der neuen Einrichtung wird die Firma Nova Viva GmbH, die im Kreis Plön bereits mehrere Einrichtungen betreibt.

IMMAC FEIERT GRUNDSTEINLEGUNG FÜR APH IN LENGEDE/NIEDERSACHSEN

Am 31.01.2019 wurde im Rahmen einer Feierstunde der Grundstein für den Neubau einer stationären Pflegeeinrichtung mit 111 Pflegeplätzen in Lengede gelegt.

Das zweigeschossige Gebäude mit Staffelgeschoss, welches durch Gauben geprägt ist, verfügt über 99 Einzelzimmer und sechs Doppelzimmer. In dem U-förmigen Gebäude werden zudem die hauseigene Küche und drei Gemeinschaftsräume Platz finden.

Die IMMAC Sozialbau GmbH wird den Neubau von der Firma HANKE Bau- und Projektentwicklungs GmbH als Generalunternehmer ausführen lassen. Laut Projektleiter Frank Meyer von der IMMAC Sozialbau GmbH ist die Fertigstellung des Gebäudes für das Frühjahr 2020 geplant.

Betreiber der neuen Einrichtung wird die DOREA Familie, die bereits mehrere Projekte mit IMMAC erfolgreich durchgeführt hat.

DFV HOTEL OBERURSEL VOLLSTÄNDIG PLATZIERT

Das derzeit aufwendig modernisierte Vier-Sterne-Hotel „The Rilano Frankfurt Oberursel“ zeichnet sich durch eine zeitlose Architektur aus und verfügt über 220 Gästezimmer, Restaurant, Bar, zwölf Tagungsräume für bis zu 720 Personen, Wellnessbereich und 176 PKW-Stellplätze.

Ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und eine hohe Servicebereitschaft runden das Bild ab. Durch Anbindung an das öffentliche Nahverkehrsnetz sind von Oberursel aus die Frankfurter Innenstadt und das Messezentrum schnell und bequem erreichbar.

Betrieben wird das Hotel von der Rilano Group, München. Innerhalb kürzester Zeit konnte der Fonds platziert werden.

DFV HOLT MARKUS GRETENKORD

Im Rahmen der weiteren Expansion wechselt Markus Gretenkord als Transaktionsmanager zur DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH.

Der 37-Jährige ist bei dem Hamburger Investmentspezialist für Immobilien und Infrastrukturprojekte für den weiteren Ausbau des Hotelportfolios zuständig. Gretenkord ist seit 15 Jahren in der Hotelberatung sowie bei nationalen und internationalen Hotelbetreibergesellschaften tätig. „Mit Herrn Gretenkord hat die DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH eine im Hotelbereich erfahrene Führungskraft gefunden, die zur weiteren Expansion des Unternehmens einen starken Beitrag leisten wird“, so Tim Sauer, Geschäftsführer der DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH.

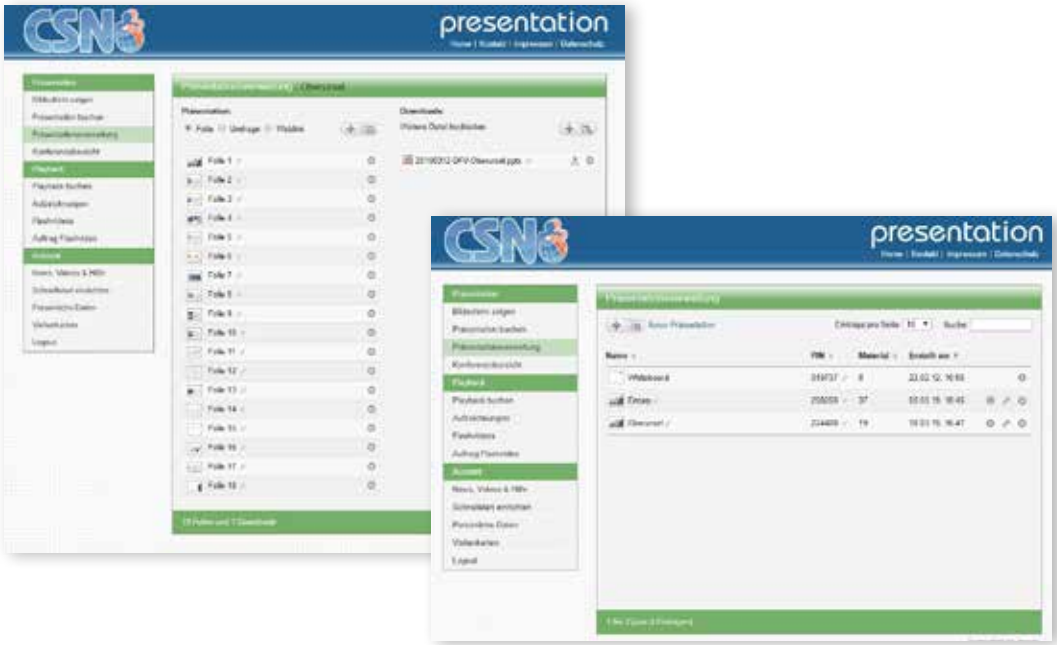
Im Zuge der weiteren Expansion der DFV wurde vom Research-Team der IMMAC eine umfassende Studie zum Hotelmarkt in Deutschland erstellt.

Unter www.IMMAC.de/downloads ist die Studie abrufbar.

Online-Konferenzen/ Webinare

IMMAC bietet Vertriebspartnern und Anlegern Produktvorstellungen im Internet an. Marike Kruse, Mitarbeiterin IMMAC Vertrieb

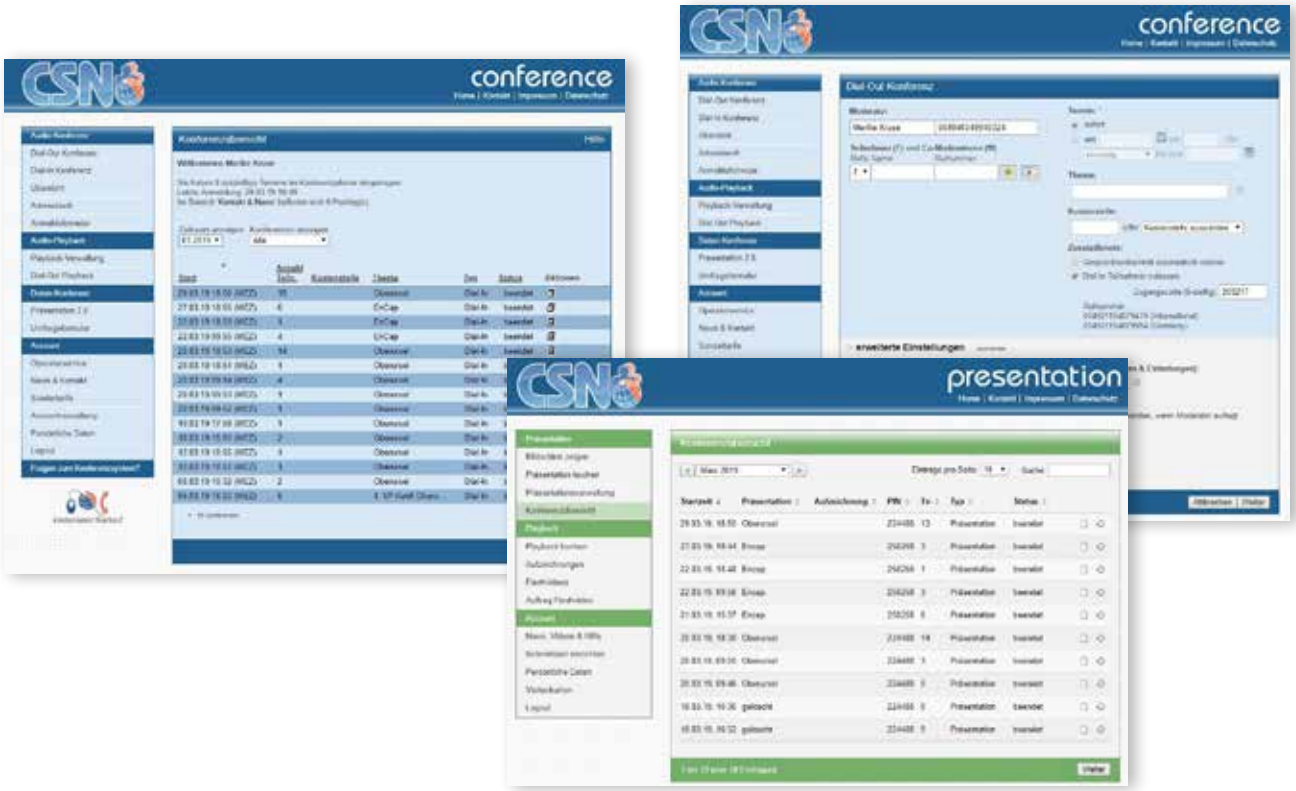
IMMAC wandelt auf neuen Pfaden und hält nun auch Online-Konferenzen/Webinare ab: seien es Produktvorstellungen und -neuigkeiten, Schulungen (und Beratungen) sowie die Möglichkeit, einen kurzfristig anberaumten Austausch zwischen IMMAC, Vertriebspartnern, Anlegern und/oder Interessenten herzustellen.



Eine lange Anfahrt mit Stau und Parkplatzsuche sowie die Organisation eines Termins mit eventuellen Terminverschiebungen entfallen durch die Möglichkeit einer Online-Konferenz. Flexibel und unabhängig wird Zeit gespart und die Umwelt geschont. Effektives und nachhaltiges Arbeiten wird heutzutage immer essenzieller und durch diese Möglichkeit umgesetzt.

Wie werden zukünftig solche Online-Konferenzen abgehalten? Wir werden Sie per E-Mail oder per Post über die neusten Termine informieren. Überlegungen dahingehend, ob die Termine auch auf unserer Website angekündigt werden, bestehen. Sobald Ihnen ein Termin und Thema zusagen, können Sie sich per E-Mail, Fax oder Telefonat anmelden. Wir werden Ihnen ein bis zwei Tage vorher die Zugangsdaten per E-Mail zusenden.

Diese Ihnen zugesandte E-Mail enthält einen Link zur Online-Präsentation, eine Rufnummer für die akustische Übertragung und eine PIN. Zum Start der Konferenz (loggen Sie sich gern bereits einige Minuten früher ein, so verpassen sie den Beginn nicht) klicken Sie auf den Ihnen zugesandten Link. Daraufhin öffnet sich die Website von CSN, unserem Anbieter für die Online-Konferenzen. Beim „Login für Teilnehmer“ tragen Sie Ihren Namen oder Ihr Pseudonym und die von uns Ihnen mitgeteilte PIN ein. Nun können Sie unserer Präsentation folgen und über die Chatfunktion schriftlich in



Kontakt mit uns treten. Um auch akustisch an der Konferenz teilzunehmen, wählen Sie bitte bei Ihrem Telefon die Ihnen ebenfalls in der E-Mail zugesandte Telefonnummer. Nach der automatischen Begrüßung werden Sie aufgefordert, auch hier Ihre PIN einzugeben. Diese ist mit der vorherigen PIN identisch.

Wir freuen uns, Sie bald als Gast bei einer unserer Online-Präsentationen zu begrüßen. Der bisherige persönliche Kontakt wird durch diese neue Möglichkeit, unterstützt.

IMMAC group startet Auftritt bei XING

XING ist ein soziales Netzwerk, bei dem der Fokus auf den Austausch von geschäftlichen Inhalten gerichtet. Damit grenzt sich das Portal deutlich von den üblichen sozialen Netzwerken ab.

XING ist das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Über 15 Millionen Berufstätige sind auf XING registriert. Hier vernetzen sich Berufstätige aller Branchen, sie suchen und finden Jobs, Mitarbeiter, Aufträge, Kooperationspartner, fachlichen Rat und/oder Geschäftsideen.

Mit dem Schritt in die sozialen Netzwerke hat die IMMAC group einen Auftritt geschaffen, der es ermöglicht, einen schnellen Blick auf die Unternehmensgruppe zu werfen und die Vielfalt der IMMAC group komprimiert darzustellen.

Besonders wichtig ist hierbei der Bereich der Stellenauschreibungen der Unternehmensgruppe.

DAS NEUE ONLINE-ANLEGERPORTAL

Doris Schriever-Abeln, Leitung Anlegerverwaltung,
Mitarbeiterin der Hanseatischen

Hanseatische goes digital: Seit September 2018 ist unser Anlegerportal online.

Damit haben wir einen großen Schritt hin zur Modernisierung bzw. Digitalisierung getan: zum einen, um dem Wunsch unserer Anleger nach moderner Kommunikation und elektronischer Ablage zu entsprechen, und zum anderen, um im Sinne von Umweltbewusstsein und Nachhaltigkeit einen wesentlichen Beitrag zur Schonung der Ressourcen zu leisten. Da hierdurch Druck- und Postlaufzeiten entfallen, können wir auf diese Weise Dokumente wie Geschäftsberichte deutlich schneller zur Verfügung stellen.

Im Portal können unsere Anleger jederzeit auf einen Blick alle wichtigen Informationen über ihre Investments einsehen. Darüber hinaus informieren wir dort über neue Angebote der IMMAC bzw. DFV.

Bis heute haben sich bereits über 2.500 Anleger registriert. Unser ehrgeiziges Ziel ist es, alle Anleger zu erreichen und ihnen die Vorteile des Portals näher zu bringen. Der Start in die Digitalisierung ist dabei gar nicht so kompliziert: Hier meldet man sich an (s.u.).

Für die Aktivierung halten Sie Ihre Kundennummer, die wir Ihnen per Brief mitgeteilt haben, sowie Ihren Aktivierungcode, den wir Ihnen mit einem weiteren Brief zugesandt haben, bereit. Besuchen Sie bitte unsere Website www.diehanseatische.de, klicken Sie auf den Button „Anlegerportal“ (dann öffnet sich ein neues Fenster, hier klicken Sie auf „Registrieren“). Im nächsten Fenster geben Sie Ihre Kundennummer, den Aktivierungscode und Ihre E-Mail-Adresse ein. Dann bestätigen Sie durch Setzen eines Häkchens, dass Sie die Nutzungs- und Datenschutzbestimmungen akzeptieren. Klicken Sie auf den Button „jetzt registrieren“ (ein weiteres Fenster wird geöffnet). Innerhalb weniger Minuten erhalten Sie per E-Mail den erforderlichen Registrierungscode für den weiteren Vorgang. Geben Sie diesen Registrierungscode ein und klicken Sie auf „Weiter“. Im nächsten Fenster geben Sie Ihr frei gewähltes Passwort ein und bestätigen Sie dieses durch nochmalige Eingabe im zweiten Feld. Das Passwort muss mindestens acht Zeichen lang sein und mindestens eine Ziffer, einen Klein- und Großbuchstaben sowie ein Sonderzeichen enthalten. Klicken Sie anschließend auf „Registrierung abschließen“. Haben Sie alle Schritte erfolgreich durchgeführt, befinden Sie sich auf der Startseite Ihres persönlichen Anlegerportals.

Eine Selbstverständlichkeit ist unsere Hilfestellung bei jeder Art von Problematik der Registrierung.

Nach erfolgreicher Registrierung können Sie die Vorteile des Anlegerportals sofort nutzen.

Die registrierten Anleger haben in ihrem geschützten Bereich Zugriff auf sämtliche Vertragsdaten ihrer Anlagen.

Sie können Ihre persönlichen Daten (z.B. Anschrift oder die E-Mail-Adresse) bequem von zuhause oder von unterwegs aus ändern.

Sie können dazu beitragen, die Kosten der jeweiligen Fondsgesellschaft zu reduzieren, indem Sie sich gegen den Postversand der Unterlagen entscheiden.

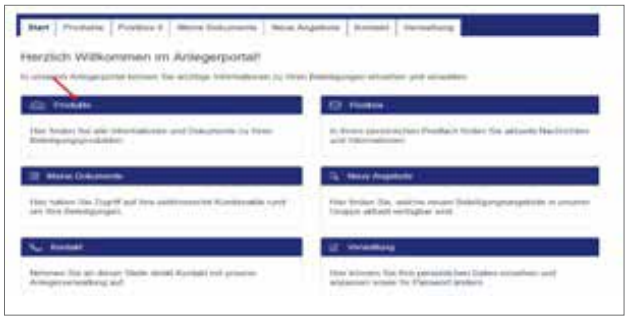
Sie betreiben Umweltschutz und schonen Ressourcen durch die Vermeidung von gedruckten Unterlagen.

Sie erhalten auch bei längerer Abwesenheit von Ihrem Wohnsitz aktuelle Informationen zu Ihrem Investment.

Die Informationen stehen Ihnen rund um die Uhr zur Verfügung.

Sie nutzen ein Portal, das mit Fokus auf Datensicherheit und Datenschutz konzipiert wurde.

Sämtliche Quartals- und Lageberichte, Fondsprospekte und weitere fondsbezogene Dokumente stehen Ihnen jederzeit zur Verfügung. Sofern Sie mehrere Fondsbeteiligungen bei uns unterhalten, können Sie die dazugehörigen Dokumente je Fonds in übersichtlicher Form abrufen.



Ein ganz wichtiger Aspekt ist für uns, dass wir dank Ihrer Bereitschaft, „mit uns online zu gehen“, eine sehr große Einsparung wertvoller natürlicher Ressourcen umsetzen können.

Registrieren Sie sich für das neue Anlegerportal und nutzen Sie die Vorteile der digitalen Möglichkeiten. Das neue Anlegerportal ist eine zusätzliche Serviceleistung unseres Hauses; daneben stehen wir Ihnen weiterhin telefonisch zur Verfügung.

Anlegerservice
Ihre Ansprechpartner für alle Fragen rund um Ihre Beteiligungen:
Anlegerbetreuung
anlegerfragen@diehanseatische.de
oder telefonisch unter +49 40.30 38 86-0

Neue Serviceleistung
Ihr persönliches
ONLINE-ANLEGERPORTAL

Alles auf einen Blick. Wir helfen Ihnen gern beim Einrichten.

GEHEN SIE MIT UNS DEN NÄCHSTEN SCHRITT

Mit dem Anlegerportal erhalten unsere Anleger einen geschützten digitalen Zugriff auf alle wichtigen Informationen rund um ihre Investments in unserem Hause.

Allgemeine Fondsunterlagen und persönliche Schriftstücke liegen im persönlichen Bereich im Anlegerportal.

Die registrierten Anleger erhalten Informationen zu ihren Investments über die Post-Box in ihrem persönlichen Bereich im Anlegerportal.

Das Anlegerportal kann auch mobil über Handy oder Tablet genutzt werden.

Durch die elektronische Post anstelle von Papier leisten wir gemeinsam einen Beitrag zum digitalen Fortschritt und zur Einsparung wertvoller natürlicher Ressourcen.

Bis heute haben sich bereits über 2.500 Anleger zur Nutzung dieses neuen Mediums registriert.

Objektverkäufe der HKA

Elisabeth Janssen, Mitglied des Vorstandes der Hanseatischen

1998 wurde der erste IMMAC Fonds aufgelegt; seitdem sind mehr als 20 Jahre vergangen. In dieser Zeit hat sich der Markt für Pflegeimmobilien stark verändert – u.a. hat dies zur Folge, dass es deutlich mehr Investoren gibt, die bereit sind, in diese Art von Immobilien zu investieren.

Dies stellt einerseits eine Herausforderung für uns dar: Durch die neuen Kaufinteressenten sind die Preise für Pflegeheime in den letzten Jahren gestiegen und wir können bei neuen Fonds nicht mehr die Rendite anbieten, die unsere Anleger aus früheren Zeiten gewohnt sind. Andererseits bietet sich dadurch die Chance für uns, bei den schon länger laufenden Fonds durch den Verkauf der Immobilien ein gutes Gesamtergebnis für unsere Anleger zu erzielen.

Die sehr hohen Preise, von denen in den Medien regelmäßig berichtet wird, werden in der Regel für neue Immobilien mit lang laufenden Pachtverträgen gezahlt. Die Immobilien, die sich im Bestand der IMMAC Fonds befinden, haben aufgrund ihres Alters oftmals einen höheren Instandhaltungsbedarf; auch durch die veränderten gesetzlichen Bestimmungen kann die Zahl der Pflegeplätze reduziert werden, was einige Pächter vor größere Herausforderungen stellt. Die Laufzeit der Pachtverträge beträgt bei den älteren Objekten oft weniger als zehn Jahre.

Als Assetmanager ist es u.a. die Aufgabe der Hanseatischen, zu prüfen, ob ein Verkauf in der aktuellen Situation jeweils sinnvoll ist bzw. welche Maßnahmen ggf. im Vorwege erforderlich sind.

In den vergangenen Jahren hat die Hanseatische eine Vielzahl von möglichen Verkäufen geprüft und einige bereits umgesetzt.

Was ist der Anlass für einen Verkauf?

Es gibt verschiedene Anlässe, die zu einer Verkaufsentscheidung führen können. Dies kann ein attraktives Kaufangebot eines externen Investors sein, der Wunsch der Anleger oder Beiräte, z.B. wenn aufgrund der hohen Überschüsse der (steuerfreie) Verkauf für die Anleger die wirtschaftlich attraktivere Lösung ist.

Wie läuft ein Verkauf ab?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie ein Verkaufsprozess ablaufen kann:

Wenn die Hanseatische ein Angebot erhält, prüft sie zunächst, wer der Kaufinteressent ist und ob dieser über eine gute Bonität verfügt.

Da es für uns wichtig ist, für unsere Anleger das bestmögliche Ergebnis zu erzielen, bieten wir eine Immobilie in der Regel mehreren Interessenten an. Dabei werden anfangs nur wenige Eckdaten bekanntgegeben. Die Interessenten erhalten die Möglichkeit, zusammen mit einem Vertreter der Hanseatischen die Immobilie anzusehen, und geben im Anschluss ihr Angebot ab. Das höchste Angebot wird dann in der Regel weiterverfolgt: Der Interessent muss eine sogenannte Vertraulichkeitsvereinbarung unterschreiben und erhält anschließend Einsicht in den sogenannten „Datenraum“: ein online verfügbares, passwortgeschütztes Verzeichnis, in dem wichtige Unterlagen wie Baupläne, der Pachtvertrag und das Grundbuch eingesehen werden können.

Der Kaufinteressent führt eine Due Diligence (DD) durch, das bedeutet eine technische und juristische Prüfung aller Verträge sowie der Gesamtsituation der Immobilie. In diesem Zusammenhang sind weitere Besichtigungen der Immobilie notwendig; auch hier steuert der Assetmanager der Hanseatischen den Prozess. Nach Abschluss der DD gibt der Interessent ein finales Angebot ab, was oft noch Bedingungen enthält, z.B. den Wunsch nach einem Garantieversprechen oder Fristen.

Wer entscheidet über den Verkauf?

Die Verkaufsentscheidung wird von den Anlegern getroffen, und zwar im Rahmen einer Gesellschafterversammlung. Je nach Verhandlungsstand stellt die Hanseatische das (vorläufige) Angebot vor und ermittelt für die Anleger die durch den Verkauf mögliche Ertragssituation. Sie legt auch dar, was Alternativen wären und was ein realistisches Szenario ist.

Zur Abstimmung gebracht wird dann in der Regel nicht nur der Verkauf an sich, sondern auch ein zu erzielender Mindestverkaufspreis.

Sofern mindestens 75 Prozent der (abstimmenden) Anleger zustimmen, verfolgt die Hanseatische die Verhandlungen weiter. Sollten die Anleger den Verkauf ablehnen, werden die Verhandlungen eingestellt.

Wer schließt die Verträge?

Zuerst werden die Verträge vorbereitet. Bei Transaktionen wie diesen, die häufig sehr komplex sind, ist es üblich, externe Anwälte mit der Ausarbeitung zu beauftragen. Die Entwürfe werden von beiden Seiten geprüft und es folgen – oft wochenlange – Verhandlungen, bei denen jede Partei versucht, die für sich bestmöglichen Konditionen zu verhandeln. Anliegen der Hanseatischen ist dabei, die Interessen der Anleger bestmöglich zu berücksichtigen und – sofern Kompromisse unumgänglich sind – dafür zu sorgen, dass der Beschluss eingehalten wird und die Rendite der Anleger so hoch wie möglich bleibt.

Wenn sich beide Parteien geeinigt haben, wird der Vertrag vor einem Notar beurkundet. Dabei ist es üblich, dass sich der Käufer diesen aussuchen darf, d.h., der Fondsgeschäftsführer muss manchmal eine weite Reise antreten.

Wann wird der Kaufpreis gezahlt?

Im Vertrag wird geregelt, ob der Kaufpreis zu einem festgelegten Termin zu zahlen ist oder nach Erfüllung bestimmter Voraussetzungen. Eine Voraussetzung ist immer, dass die Stadt auf ihr gesetzliches Vorkaufsrecht verzichten muss – hier gab es in der Vergangenheit häufiger Verzögerungen, die weder der Käufer noch der Verkäufer beeinflussen kann.

Vom gezahlten Kaufpreis werden zunächst die Bankkredite zurückgeführt und Rückstellungen für zu erwartende weitere Ausgaben gebildet. Anschließend wird der Überschuss an die Anleger ausgekehrt. Parallel informiert die Hanseatische die Anleger über das finale Ergebnis, sodass jeder Anleger nachvollziehen kann, wie seine persönliche Auszahlung zustande gekommen ist.

Am Markt ist es üblich, Garantien des Verkäufers, alternativ Einbehalte vom Kaufpreis in Höhe von fünf bis zehn Prozent, zu vereinbaren; dies soll den Käufer vor späteren „bösen Überraschungen“ schützen. Unser Ziel ist immer die vollständige Zahlung des Kaufpreises; sofern sich dies nicht durchsetzen lässt, werden Teilbeträge erst später gezahlt und entsprechend später an die Anleger ausgekehrt.

Welche weiteren Besonderheiten gibt es?

In seltenen Fällen – wenn es sich z.B. um eine sehr kleine Immobilie handelt, für die es nur sehr wenige Interessenten gibt – kann es sein, dass wir nur ein Angebot erhalten. In diesem Fall holen wir ein Gutachten eines Sachverständigen ein; der hierbei ermittelte Wert sollte nach Möglichkeit beim Verkauf nicht unterschritten werden.

In einem konkreten Fall gab es zwar ein Angebot, allerdings unter der Voraussetzung, dass vorab eine bauliche Lösung zu schaffen ist, die den Erhalt möglichst vieler Pflegeplätze – die aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen sonst weggefallen wären – sicherstellen musste. Andernfalls wäre der Kaufpreis auf einen Betrag gekürzt worden, der den Verkauf für die Anleger unattraktiv gemacht hätte. Die Hanseatische hat hier gemeinsam mit dem Pächter die Pläne ausgearbeitet und Gespräche mit den Behörden geführt, um die erforderlichen Genehmigungen zu erhalten und damit den Verkauf der Immobilie zu einem attraktiven Preis überhaupt möglich zu machen.

Manchmal kann es sinnvoll sein, im Vorwege von Verkaufsverhandlungen mit dem Pächter eine Anpassung seines Vertrages zu vereinbaren: Da für viele Pächter der Betrieb wegen reduzierter Plätze ggf. weniger attraktiv ist als am Anfang der Pachtvertragslaufzeit, könnte z.B. eine Reduzierung der monatlichen Pacht sinnvoll sein. Im Gegenzug wird eine vorzeitige Verlängerung des Pachtvertrages vereinbart – längere Restlaufzeiten führen erfahrungsgemäß zu höheren Kaufpreisen. Deshalb ist eine Vertragsanpassung für beide Seiten attraktiv.

Dies ist eine sehr kurz gefasste Darstellung des Verkaufsprozesses. In der Praxis gibt es viele weitere Herausforderungen und Besonderheiten. Insgesamt ist das Anliegen der Hanseatischen, den Prozess im Sinne der Anleger so zu gestalten, dass ein bestmögliches Ergebnis erzielt wird und gleichzeitig für alle Seiten sowohl Vertraulichkeit als auch Transparenz sichergestellt sind.

Wie viele Objekte wurden schon verkauft?

Konkret hat die Hanseatische in den vergangenen Jahren insgesamt 14 Objekte verkauft; davon sieben 2018. Hierzu haben wir den an den Fonds beteiligten Anlegern jeweils ausführlich berichtet. Die Ergebnisse waren dabei sehr unterschiedlich; in einem Fall haben die Anleger unter Berücksichtigung ihrer laufenden Auszahlungen über 220 Prozent Mittelrückfluss auf ihr eingesetztes Kapital erhalten. Näheres dazu kann unserem Performancebericht entnommen werden.

IMMAC bei den Hamburg Active City Championships 2019

Die stolzen Gewinner bei der Preisverleihung

Bereits im vierten Jahr unterstützt die IMMAC group im Rahmen ihres Eventsponsorings die Hamburg Active City Championships. Am Grasbrookhafen, hinter der traumhaften Kulisse der Elbphilharmonie, segeln die jüngsten Mitglieder unterschiedlicher Vereine um die begehrten Pokale.

Sämtliche im Einsatz befindlichen Boote der Einstiegsklasse „Optimist“ wurden durch IMMAC in der Vergangenheit dem Mühlenberger Segel Club übergeben.

Die Veranstaltung erfreut sich eines immer größer werdenden Publikums, welches während des 830. Hamburger Hafengeburtstags an den Marco-Polo-Terrassen dem Treiben auf dem Wasser gespannt zuschaut.

Jugendseglerpreis 2019

Julian Hoffmann: Auf den Spuren von Philipp Buhl

Er gilt als eines der ganz großen Talente im deutschen Segelsport: Julian Hoffmann (16 Jahre). Der Bayer vom Segelclub Alpsee Immenstadt segelt auf den Spuren seines großen Vorbildes Philipp Buhl, mehrfacher Kieler-Woche-Sieger und WM-Dritter 2018, der im selben Verein Mitglied ist und als die deutsche Laser-Hoffnung für Olympia 2020 in Tokio gilt. Beim Deutschen Jugendseglertreffen wurde Hoffmann mit dem Nachwuchspreis von IMMAC ausgezeichnet. Der Preis, der mit 2.000 Euro dotiert ist, wird von der IMMAC group verliehen, zu der u. a. das IMMAC Sailing Team gehört. Matthias Graf zu Castell-Rüdenhausen überreichte Pokal und Scheck. Der Investor in Spezialimmobilien hat sich vor 18 Jahren dem Segelsport verschrieben. Im Nacra 17, 49er, 2.4mR oder Offshore segeln IMMAC-Crews vorn mit. Zudem werden seit zehn Jahren Vereine und Schulen mit Optimisten unterstützt, die in einer Behindertenwerkstatt hergestellt werden. „Wir verstehen uns als Partner der Segler unseres Teams“, so Castell.

Julian Hoffmann und Graf Castell

Seit diesem Jahr wird das IMMAC Engagement nun um den Nachwuchspreis erweitert. Ein sonst nicht wortkarger Julian Hoffmann war sprachlos. „Ich bin sehr, sehr dankbar“, so der Bayer.

Hoffmann fand über den Laser 4.7 den Weg in den Radial, dessen Segelfläche 5,7 statt 4,7 Quadratmeter beträgt. Bereits im 4.7 erzielte der Schüler Erfolge, gewann 2016 als 13-Jähriger den U-16-Titel, wurde Vizemeister bei der Internationalen Deutschen Jugendmeisterschaft im Rahmen der Travemünder Woche und hatte 2017 den Bug vorn bei der Kieler Woche des Nachwuchses, den Young Europeans Sailing (YES).

8. Teil

GLOSSAR

In dieser Rubrik von „DIE HANSEATISCHE KOMPAKT“ finden Sie Erklärungen für gängige Abkürzungen und Fachbegriffe.

Initialkosten: Einmalige Aufwendungen und Vergütungen, die bei der Auflage eines geschlossenen Investmentfonds anfallen. Dazu zählen z. B. die Kosten für die Konzeption des AIF, seine Gründung, die Vermittlung des Eigenkapitals und das Marketing.

Kommanditist, geschäftsführender Kommanditist: Bezeichnung für einen beschränkt haftenden Gesellschafter (Anleger) einer Kommanditgesellschaft. Die Haftung des Kommanditisten ist grundsätzlich auf die von ihm geleistete Haftsumme begrenzt. Im Gegenzug ist der Kommanditist auf die Geltendmachtung bestimmter Mitwirkungs- und Kontrollrechte beschränkt und von der Geschäftsführung ausgeschlossen. Werden dem Kommanditisten zusätzlich Geschäftsführungsbefügnisse eingeräumt, so spricht man von einem geschäftsführenden Kommanditisten.

Liquidationsphase: Bezeichnung für die Phase, in der der Vermögensgegenstand des geschlossenen Investmentvermögens veräußert und dieses aufgelöst wird (Liquidation). Die Liquidationsphase folgt zeitlich auf die Bewirtschaftungsphase. Ein möglicher Veräußerungserlös wird nach Abzug der Verbindlichkeiten an die Anleger ausgekehrt.

Persönlich haftender Gesellschafter: Er haftet neben seiner Kapitalanlage mit seinem gesamten Privatvermögen für eventuelle Gesellschaftsschulden. Der Komplementär einer Kommanditgesellschaft wird auch persönlich haftender Gesellschafter genannt.

Impressum

Verantwortlich für den Inhalt:
HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Telefon: +49 40.30 38 86-0
Telefax: +49 40.30 38 86-460
E-Mail: info@diehanseatische.de

Redaktion:
Nicola Breuer
Matthias Graf zu Castell-Rüdenhausen

Konzept/Gestaltung:
unit19 Werbung GmbH
Christine Becker und Lucija Peraić

Fotos:
www.h-hotels.com, Klaus Knuffmann, istock.com/Nicolas Hansen, Simon Hofmann, Tim Lutz, Betreiberfoto, istock.com/Sergei Dubrovskii, jones-art 2018, CAD-Vietnam, IMMAC

Erscheinungsart:
dreimal jährlich als Online-Ausgabe

Unser Service im Internet:
Alle Ausgaben des Kundenmagazins
DIE HANSEATISCHE KOMPAKT
finden Sie online auf unserer Website:

www.diehanseatische.de

Haftungsausschluss
Der Inhalt dieses Anlegermagazins „DIE HANSEATISCHE KOMPAKT“ wurde von der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG sorgfältig geprüft und auf der Basis einer sorgfältigen Quellenauswahl recherchiert. Dennoch stellen die Informationen in diesem Anlegermagazin keine Rechtsberatung dar und ersetzen eine solche auch nicht. Die Angaben in diesem Anlegermagazin dienen der Information und sind weder eine Aufforderung zum Kauf von Produkten noch stellen sie ein Angebot auf der Basis eines Produktes dar. Die HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Verwendbarkeit dieser Informationen.

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG
Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Deutschland
Telefon: +49 40.30 38 86-0
Telefax: +49 40.30 38 86-460
E-Mail: info@diehanseatische.de
www.diehanseatische.de

IMMAC Holding AG
Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Deutschland
Telefon: +49 40.34 99 40-0
Telefax: +49 40.34 99 40-20
E-Mail: info@IMMAC.de
www.IMMAC.de

DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH
Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Deutschland
Telefon: +49 40.34 99 40-0
Telefax: +49 40.34 99 40-247
E-Mail: info@dfv-invest.com
www.dfv-invest.com