

MONTAG	INVESTMENTFONDS
DIENSTAG	MÄRKTE & TRENDS
MITTWOCH	DERIVATE
▶ DONNERSTAG	IMMOBILIEN
FREITAG	GELD & BÖRSE

IMMO TICKER

SEB kauft Gebäude in Chicago und Hamburg

Die SEB Immobilien-Investment setzt ihre Shoppingtour fort. Nach den jüngsten Ankäufen in Holland erwarb die SEB die Immobilie für ihren offenen Fonds **SEB Immoinvest** zum Preis von 184 Mio. \$. Gleichzeitig teilte die SEB mit, dass man für rund 53,2 Mio. € Gesamtinvestitionskosten von der Pensionskasse Berolina das „Berolina Haus“ erworben hat. Das sechsgeschossige Büro- und Geschäftshaus befindet sich in exponierter Ecklage im Herzen der Hamburger Innenstadt. **MIRIAM BEUL**

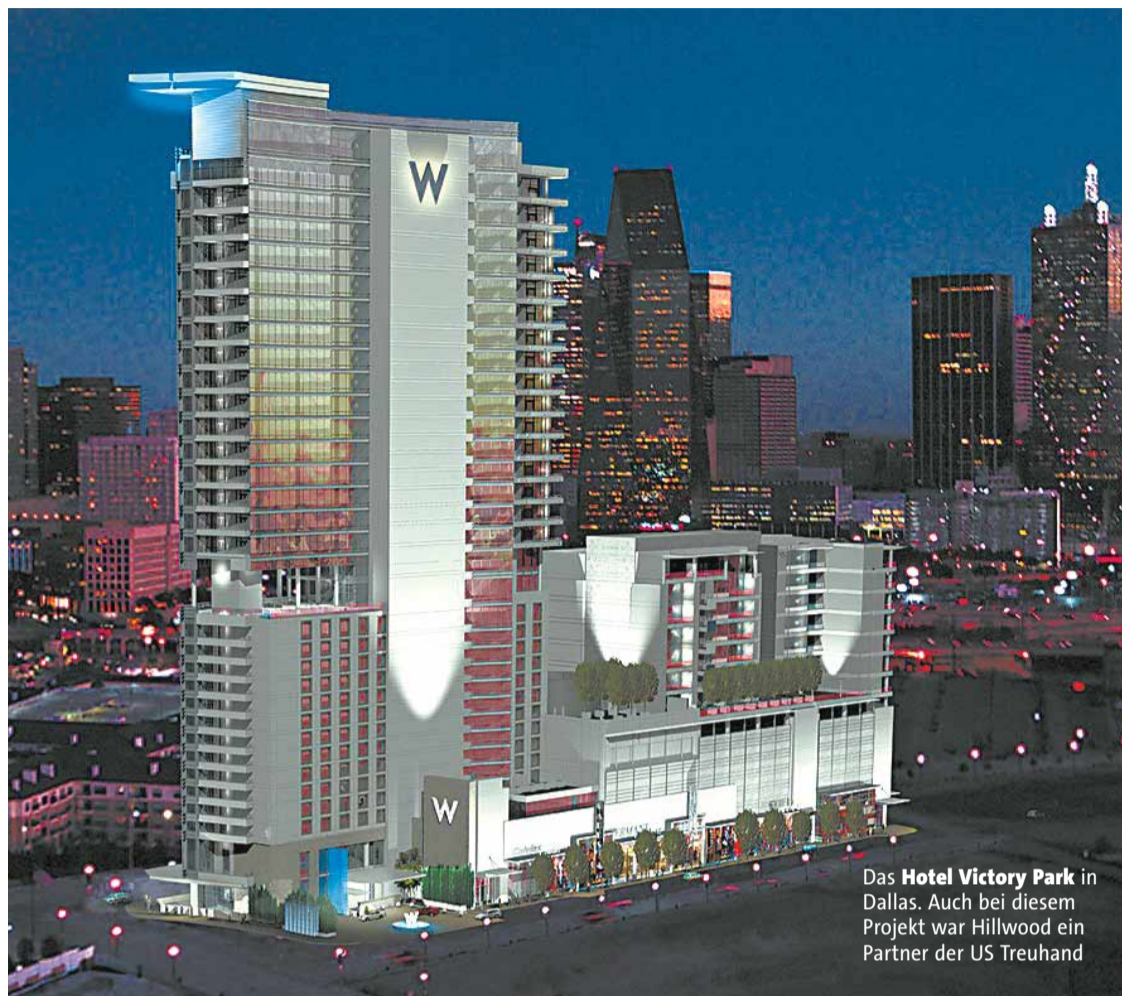
Höhere Mieten für Gewerbeimmobilien

Gewerbeimmobilienutzer bezahlen ab 2007 mehr Miete, wenn ihr Vertrag indexiert ist. Darauf weist der Einzelhandelsmakler Kemper's hin. Da die **Indexierung** von Mietverträgen auf Basis der Endverbraucherpreise und damit inklusive der höheren Mehrwertsteuer von 19 Prozent errechnet werde, müssten sich Nutzer von Büro- und Handelsobjekten auf Kostensteigerungen von bis zu 2,6 Prozent einstellen. Wer Ladenflächen gemietet habe, komme besser weg, da nicht alle Händler den Steuerzuschlag in vollem Umfang weitergeben und bestimmte Produkte nicht der vollen Besteuerung unterliegen. Kemper's beruft sich auf informelle Aussagen des Statistischen Bundesamts. **MIRIAM BEUL**

Initiatoren von US-Immobilienfonds neuer Prägung setzen einen hohen Vertrauensvorschuss ihrer Anleger voraus. Die Investoren beteiligen sich, anders als früher, nicht an konkreten Objekten. Sie kennen weder die Gebäude noch den Standort, weder die Mieter noch die Einnahmen der Immobilien. Stattdessen haben sich Opportunity-Fonds, die sich auf risikoreiche Objekte spezialisieren, und Blind Pools durchgesetzt: Hier sammeln Initiatoren ohne näher definierte Pläne Geld ein, um Projektentwicklungen zu finanzieren – ein Geschäft mit erheblichen Risiken. Ziel ist es, die Neubauten und sanierten Gebäude mit Gewinn zu verkaufen. Typisches Beispiel hierfür ist das aktuelle Angebot des US-Fonds-Anbieters US Treuhand. Bekannt beim UST XVII ist einzig der US-Partner, die Bauträgergesellschaft Hillwood.

► **Objekte** Anleger finanzieren Projekte der Unternehmensgruppe Hillwood, nach Angaben des Initiatoren einer der größten Land- und Immobilieneigentümer der USA. Bereits beim Vorgängerfonds saßen US Treuhand und Hillwood in einem Boot. Damals beteiligten sich Anleger an der Errichtung eines neuen Stadtteils in Dallas. Zeichner des UST XVII verlassen sich nun blind darauf, dass Hillwood und US Treuhand die richtigen Projekte auswählen. Infrage kommen Bürogebäude, Hotels, Lagerhallen, Appartementanlagen und Einkaufszentren in allen Staaten der USA. Wer sein Kapital einem Initiator so überlässt, muss ihm voll und ganz vertrauen. Bislang hat US Treuhand stets sauber und fair gearbeitet.

► **Beteiligungsstruktur** Geplant ist, bei deutschen Anlegern Eigenkapital



Das **Hotel Victory Park** in Dallas. Auch bei diesem Projekt war Hillwood ein Partner der US Treuhand

in Höhe von 150 Mio. \$ einzusammeln. Außerdem wird sich ein zweiter Fonds beteiligen. Der Initiator zahlt weitere 25,5 Mio. \$ ein, US-Partner Hillwood ist mit 49,5 Mio. \$ dabei. Insgesamt ist ein Eigenkapitalvolumen in Höhe von 300 Mio. \$ geplant. Darlehen bis zu

FONDS-CHECK: UST XVII

Blindes Vertrauen in den Anbieter

900 Mio. \$ sind möglich, sodass insgesamt 1,2 Mrd. \$ für Investitionen zur Verfügung stehen.

► **Gewinnverteilung** Anleger stehen nach Abzug aller Kosten und Gebühren an erster Stelle, wenn es darum geht, die Gewinne zu verteilen. Sie erhalten eine Verzinsung von 8,2 Prozent auf ihr eingesetztes Kapital. Eine Netto-Objektrendite von 4,75 Prozent genügt, um die bevorrechtigten Erträge in dieser Höhe auszuschießen. Das dürfte zu schaffen

sein. Ist ein Bauträger nicht in der Lage, Renditen im hohen zweistelligen Bereich zu erwirtschaften, sollte er sich besser einen anderen Job suchen. Anschließend bekommen die nachrangigen Investoren zwölf Prozent. Bleiben weitere Gewinne übrig, erhalten die Zeichner des UST XVII 36 Prozent, die übrigen Eigenkapitalgeber den Rest.

► **Kalkulation** Der Blind Pool verbietet es, detaillierte Ergebnisprognosen vorzugaukeln. Zweistellige

Renditen sind aber nicht unrealistisch. Bleibt die US-Bauträgergesellschaft jedoch auf ihren Objekten sitzen, sind Kapitalverluste nicht auszuschließen – zumal die Projekte mit 75 Prozent Fremdfinanzierung gehebelt werden können. Entweder glauben die Investoren an das Konzept, oder sie lassen die Finger davon. Nicht geeignet ist der Fonds für Zeichner, die jährlich regelmäßige Einnahmen erwarten. Die Ausschüttung der Rückflüsse ist abhängig davon, wann die Objekte verkauft werden. Das kann Jahre dauern.

► **Kosten** Die weichen Kosten für Konzeption, Marketing und Vertrieb summieren sich auf 14,5 Prozent bezogen auf das Eigenkapital. Das ist ein durchschnittlicher Wert. An jährlichen Vermögensverwaltungsgebühren kassiert der Initiator eine Pauschale in Höhe von einem Prozent des Eigenkapitals. Hillwood gönnt sich jährlich 0,75 Prozent bezogen auf die Gesamtinvestition, die je nach Fremdfinanzierungsanteil bis zu 1,2 Mrd. \$ erreichen kann. Darüber hinaus fallen Kosten für Tätigkeiten Dritter an, die dem Fonds in Rechnung gestellt werden. Hillwood kann den Fonds außerdem mit Personalkosten belasten. Anleger sind also darauf angewiesen, dass sparsam und effektiv gewirtschaftet wird.

► **Anbieter** US Treuhand ist ein Spezialist für amerikanische Immobilienfonds. Bislang hat der Initiator einen guten Job gemacht. Nicht zu vernachlässigen ist ein Schlüsselrisiko: Das Geschäft gelingt nur aufgrund der persönlichen Kontakte von einem der Gesellschafter, der vor Ort in den USA lebt und die Deals anbaut.

► **Fazit** Ein Fonds für solche Anleger, die dem Initiator US Treuhand ihr Vertrauen voll und ganz schenken. Sie müssen ihr Geld blind in eine Kooperation mit der US-Bauträgergesellschaft Hillwood investieren. Um die bevorrechtigte Verzinsung von 8,2 Prozent auszuschießen, genügt eine Objektrendite von 4,75 Prozent nach Kosten. Wie bei Projektentwicklungen üblich, sind Kapitalverluste bei dieser Investition nicht auszuschließen.

Der Experte für Beteiligungsmodelle **MARKUS GOTZI** analysiert einmal monatlich ein Angebot aus dem Sektor geschlossene Immobilienfonds

STECKBRIEF	
Fonds	UST XVII
Angebot	Blind Pool mit Grundstücks- und Projektentwicklungen
Initiator	US Treuhand; Telefon: 06151/364 80; Internet: www.ustreuhand.de
Gewinn	zweistelliges Ergebnis jährlich angestrebt
Mindestbeteiligung	50 000 \$ plus fünf Prozent Agio
Geplante Laufzeit	zehn Jahre
Steuervorteil	Es gibt einen Freibetrag in Höhe von 3300 \$. Danach gelten niedrige Steuersätze in den USA.

Quelle: US-Treuhand



Möchten Sie die Renditen Ihres Portfolios stabilisieren?

Das Auf und Ab der Finanzmärkte kann auch Ihr Portfolio ins Schwanken bringen. Professionelle Investoren ergänzen zunehmend ihre traditionellen mit nichttraditionellen Anlagen, um Erträge zu stabilisieren und neue Renditequellen zu erschließen. Da sich nichttraditionelle, alternative Anlagen oft unabhängig von Aktien und Anleihen entwickeln, können sie ausgleichend wirken und so das Rendite-Risiko-Verhältnis eines Portfolios verbessern. Wir bieten Ihnen innovative Lösungen an, mit denen auch Sie als Privatanleger in diese komplexen, aber attraktiven Anlageklassen investieren und von deren Vorteilen profitieren können. Interessiert? Ihr UBS-Kundenberater freut sich auf ein Gespräch mit Ihnen: Tel. 069-2179 6161.

www.ubs.com/nichttraditionelle-anlagen

Wealth Management | Global Asset Management | Investment Bank

You & Us



UBS Deutschland AG, Stephanstraße 14-16, 60313 Frankfurt am Main, ist eine Tochtergesellschaft von UBS AG. UBS ist ein weltweit tätiger Finanzdienstleister. Zu unserem Angebot gehören Wealth Management für Privatkunden sowie Asset Management und Investment Banking für Unternehmen und institutionelle Anleger. Mit Hauptsitz in der Schweiz ist UBS in über 50 Ländern und allen wichtigen Finanzzentren tätig. © UBS 2006. Alle Rechte vorbehalten.

RECHT & STEUERN

Sichere Familienverträge



Ein wichtiges Kriterium für die steuerliche Anerkennung von Verträgen zwischen Verwandten ist, dass sie zivilrechtlich wirksam vereinbart worden sind. Das ist allerdings häufig nicht der Fall, wenn bei Eltern-Kind-Geschäften der Nachwuchs noch minderjährig ist. Hier muss nämlich grundsätzlich ein Ergänzungspfleger als Dritter mit an den Tisch, sonst erkennen Finanzbeamte den Vertrag von vornherein nicht an. Doch allzu strikt darf diese Regel nach einem aktuellen Urteil nicht ausgelegt werden.

► **Fall** Die Großmutter nahm bei den durch vorzeitige Geldschenkung vermögenden minderjährigen Enkeln einen Kredit auf, um hiermit ein Mehrfamilienhaus zu finanzieren. Der Vater unterschrieb die Darlehensverträge für seine Kinder unter 18. Erst rund sechs Jahre später wurde ein Ergänzungspfleger eingeschaltet, der das Geschäft nachträglich billigte. Das Finanzamt strich daraufhin den Schuldzinsenabzug als Werbungskosten bis zu diesem Zeitpunkt wegen des Formmangels komplett.

► **Urteil** Der Bundesfinanzhof hat den Fiskus in die Schranken

gewiesen und die praktische Umsetzung in den Vordergrund gestellt (Az.: IX R 4/045). Zivilrechtliche Vorschriften dürften sich nicht als eigenes Merkmal dermaßen selbstständigen, indem sie automatisch zu einer steuerlichen Nichtanerkennung eines Vertrags führen. Sofern die Parteien nach den Vereinbarungen handeln, muss das Finanzamt dies von Beginn an auch akzeptieren. Fällt der Familie allerdings später dieser Formfehler auf, muss sie ihn dann zügig beheben. Ansonsten können die Kosten nicht mehr abgesetzt werden.

► **Fazit** Dieses erfreuliche Urteil kann nicht nur bei Krediten, sondern auch bei Arbeits- oder Mietverträgen verwendet werden. Aktuell hat das Urteil besonderen Bezug zu einer Immobilienschenkung an den Nachwuchs unter 18 Jahren, mit der noch die günstigen Bewertungsregeln gerettet werden können. Auch hier ist in einigen Fällen ein Ergänzungspfleger notwendig, etwa bei der Eigentumswohnung oder dem Haus mit darauf lastender Hypothek. Werden hier in der Hektik die Formalien nicht beachtet, bleibt die Erbschaftsteuer dennoch niedrig, auch wenn die Fehler erst später in aller Ruhe korrigiert werden. **ROBERT KRACHT**

US-Markt für Gewerbeobjekte boomt weiter

Trotz mehr Neubauten steigen die Mieten

VON MIRIAM BEUL

Nach einem regen ersten Halbjahr wurden in den USA allein zwischen Juli und September 4,5 Millionen Quadratmeter gewerbliche Immobilien neu vermietet. Diese Zahl nennt das Maklernetzwerk Colliers International. Damit zeigen die amerikanischen Immobilienmärkte einen uneinheitlichen Trend. Während der Eigenheimmarkt infolge sinkender Preise ins Stottern gerät, laufen die Geschäfte mit Gewerbeobjekten seit Monaten wie geschmiert. Colliers analysierte Lagergebäude und einstöckige Gewerbeimmobilien mit unterschiedlichen Nutzungen – aber weniger als 15 Prozent Büroanteil. Trotz Rekordnachfrage verringert sich der Leerstand kaum. 8,24 Prozent der Flächen haben derzeit keine Mieter. Der Grund: Immer mehr neue Objekte werden fertiggestellt. Allein im dritten Quartal dieses Jahres kamen 4,6 Millionen Neubauquadratmeter auf den Markt, 11,2 Millionen weitere Quadratmeter sind im Bau. Obwohl es genügend mieterlose Objekte gibt und sich die Pipeline munter füllt, sinken die Mieten nicht. Kleinere Lagergebäude kosten mit umgerechnet 3,45 € pro Quadratmeter 6,6 Prozent mehr als Anfang 2006.