

VentaFonds Dubai Opportunity I.

**Hohe Flexibilität
und überdurchschnittliche
Renditen auch
nach Ende des
DBA***

Eine der bekanntesten
Dubai-Immobilien:
Das Burj Al Arab Hotel
in Dubai



Dr. Peter Fey,
Fondskonzeptionär

„Dubai – der „Hot Spot“ der arabischen Welt – entwickelt sich von einer von Rohstoffen abhängigen Wüstenation zur internationalen Drehscheibe der Wirtschafts- und Finanzwelt,“ so ein Zitat der Deutschen Bank. Um auch den deutschen Anleger an dem beispiellosen Wirtschaftsboom dieser Region partizipieren zu lassen, hat die VentaFonds einen konsequent auf die Marktsituation in Dubai zugeschnittenen Immobilienfonds konzipiert.

Grundkonzeption des Fonds

Der VentaFonds „Dubai Opportunity I.“ ist nicht auf das langfristige Halten von Immobilien und auf Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung ausgerichtet. Vielmehr ist er konzipiert wie ein Investmentfonds, bei dem das Management Wertpapiere mit guten Chancen auf Kurssteigerungen selektiert, für einen gewissen Zeitraum hält und anschließend mit moderaten Zwischengewinnen wieder veräußert. Das Konzept eines Immobilienhandelsfonds ist konsequent auf die Mechanik des Immobilienmarktes von Dubai ausgerichtet. Dieser Markt gehorcht eigenen Gesetzen.

Es ist für einen Fondsanbieter ganz entscheidend, ein Anlagekonzept anzubieten, welches die spezifischen Gegebenheiten des Immobilienmarktes in Dubai abbildet und konsequent nutzt.

Die Rendite des „Dubai Opportunity I.“ beträgt bei einer maximalen Laufzeit von 5 Jahren prognosegemäß 12,1 % p.a. Hierbei

* DBA: Doppelbesteuerungsabkommen

Honorarberatung 2007

ist eine eventuell zu erwartende Besteuerung nach dem 31.12.2008 gemäß dem Halbeinkünfteverfahren bereits berücksichtigt. Für den Fall gravierender wirtschaftlicher und/oder steuerlicher Änderungen ist eine Auflösung des Fondsvorhabens zum 31.12.2008 vorgesehen. Diese Sollbruchstelle schafft einen äußerst flexiblen Anlagehorizont für die Investoren.

Alleinstellungsmerkmale des „Dubai Opportunity I.“ für Anleger und Vertrieb

- Attraktive Renditeprognose in Höhe von 12,1 % p.a. (auch nach Ende des DBA)
- Die Renditeprognose geht nur von dem Einsatz von Eigenkapital aus
- Im Falle des zusätzlichen Einsatzes von Fremdkapital (max. 40%) kann diese noch gesteigert werden.
- Sehr kurze Laufzeit von 2 bzw. 5 Jahren
- Gleichgeschaltete Interessenlage von Investor und Initiator, da der Initiator ab einer Ausschüttung an die Anleger in Höhe von 12 % p.a. an den Übergewinnen beteiligt ist.
- Durchgehende und vorausseilende Mittelverwendungskontrolle
- Anlegerfreundliches Vertragswerk
- Langjährige Erfahrungen des Management mit dem Immobilienmarkt in Dubai
- Höchste Flexibilität im Hinblick auf Marktveränderungen – kein anderes Fondskonzept ist flexibler

Das Merkmal „Flexibilität“ ist aus Sicht der Anleger ganz entscheidend: Dubai ist ein junger, schnell wachsender Markt. In dieser Situation muss anders agiert werden als in den gesättigten europäischen bzw. nordamerikanischen Märkten. Das Konzept eines Opportunity-Fonds ist daher das richtige für den Immobilienmarkt in Dubai. Er bildet das Verhalten eines Großteils der erfolgreich agierenden regionalen Investoren ab und weist darüber hinaus ein Höchstmaß an Flexibilität auf.

Die aktuell ausgewählten Immobilien-Objekte bieten eine gute Basis für erfolgreiche Investitionen. Da das Geschäftsmodell des Fonds darauf ausgerichtet ist, die Objekte vorwiegend in so genannten Pre-launch-Phasen, d.h. den Phasen vor dem offiziellen Start des Verkaufs zu erwerben, setzt sich die Rendite zum einen Teil aus den Rabatten zusammen, die von den Verkäufern in diesen Phasen gewährt werden. Zum anderen Teil beruht sie auf der während der Haltedauer von 12 bis 24 Monaten eintretenden Marktentwicklung. Zusätzlich wird die Rendite über das Verhältnis von geleisteten Anzahlungen zum gesamten Verkaufspreis gehebelt. Da dieses Geschäftsmodell sehr wesentlich von der

Honorarberatung 2007

Umschlagsgeschwindigkeit der gehandelten Immobilien abhängig ist, hat sich das Management zum Ziel gesetzt, vorwiegend Objekte zu erwerben, deren Zielsegment hinsichtlich der Endnutzer der regionale Arbeitnehmer ist. Dieses Segment steht auch in den nächsten Jahren für weiteren Bedarf.

Dubai hat weiteres Potenzial

Hinsichtlich des Investitionsstandortes Dubai stellt sich immer wieder die Frage, inwieweit der Immobilienmarkt noch aufnahmefähig ist. Hierzu ist folgendes anzumerken:

1. Der regionale Immobilienmarkt ist vor allem durch das immense Wirtschaftswachstum des Emirats getrieben. So lagen die Wachstumsraten des Brutto sozialprodukts (BSP) in den letzten drei Jahren bei teilweise klar über 16 %. Im Schnitt der letzten 10 Jahre betragen diese durchschnittlich immer noch über 10 % p.a.
2. Derartige Wachstumsraten können volkswirtschaftlich nur durch einen massiven Zuzug von Arbeitskräften bewerkstelligt werden. Genau dieser Effekt ist seit Jahren klar an der Bevölkerungsstatistik von Dubai abzulesen. Die jährlichen Zuwachsraten liegen mittlerweile im sechstelligen Bereich. Da die tragenden Säulen der Wirtschaft Dubais zwischenzeitlich die auch für europäische Volkswirtschaften relevanten Wirtschaftssektoren, wie z.B. der Handels-, Industrie- und Finanzsektor sind, zieht Dubai zunehmend hochwertige Arbeitsplätze an.
3. Wie die eingehende Analyse der Struktur des BSP verdeutlicht, bewegt sich das Wachstum der für den Immobilienbereich relevanten Sektoren seit Jahren nahezu parallel zum Gesamtwachstum der Wirtschaft – von einem ungesunden auseinanderdriften des Immobilienmarktes und der restlichen Wirtschaftsentwicklung, d.h. einer Blasenbildung kann nicht die Rede sein.
4. Auch zeigt die Entwicklung der Kauf- und der Mietpreise für Immobilien, dass sich diese ebenfalls in etwa parallel zueinander bewegen. In beiden Bereichen sind auf Jahressicht Wachstumsraten zwischen 20 % und teilweise sogar über 30 % zu verzeichnen.
5. Allem voran ist jedoch die von vielen Kritikern nicht hinreichend bedachte Besonderheit zu nennen, dass der Immobilienmarkt von Dubai, anders als die klassischen westlichen Märkte, einer aktiven Steuerung durch die Regierung unterliegt. Diese hat sich in den vergangenen Jahren als höchst wirksam erwiesen. Der Immobilienmarkt ist in Dubai immer noch

ein Oligopol-, wenn nicht gar ein Monopolmarkt, welcher infolge seiner Steuerung langjährig von einem Nachfrageüberhang gekennzeichnet ist.

Im Hinblick auf die Zielsetzung, das Emirat zu dem bedeutendsten Wirtschafts- und Finanzzentrum des Mittleren Ostens auszubauen, haben die Immobilienpreise noch einen erheblichen Spielraum nach oben: So bewegen sich die Kaufpreise für gute Büro-Immobilien in Dubai auf ca. 50 % des Wertes von z.B. Frankfurt – gegenüber London, Tokio und Hong Kong liegen die Preise noch erheblich niedriger. In dem Maße, wie sich der Standort Dubai international als Geschäftsdrehscheibe etabliert, wird sich die Lücke zu international vergleichbaren Standorten weiter schließen. Damit sind Wertsteigerungspotenziale vorprogrammiert.

Dubai wird weiter wachsen

Eine Gefahr für den regionalen Immobilienmarkt besteht aus heutiger Sicht nur dann, wenn das Wachstum des BSP die 5 %-Marke nachhaltig unterschreitet und der Zuzug weiterer Arbeitskräfte ausbleibt. Für diese Annahme besteht vor dem Hintergrund der durch die Regierung ausgegebenen Langfristziele und der aktuellen Investitionspolitik des Emirats jedoch keinerlei Veranlassung. So soll das durchschnittliche Wirtschaftswachstum in der nächsten Dekade 8 % p.a. betragen. Auch diese Größenordnung wird noch zu einem vergleichsweise hohen Bevölkerungswachstum führen. Unterlegt wird diese Zielsetzung mit konkreten Maßnahmen.

Während in der Vergangenheit die Petrodollars verstärkt im Ausland investiert wurden, hat sich die Investitionsstrategie dahingehend geändert, dass diese nunmehr auch in der eigenen Region zur dauerhaften Ansiedlung von Arbeitskräften investiert werden. Ein prägnantes Beispiel hierfür ist die erst im Februar 2006 vollzogene Gründung der Dubai Aerospace Enterprise (DAE).

Im Hinblick auf die Zielsetzung, das Emirat zu dem bedeutendsten Wirtschafts- und Finanzzentrum des Mittleren Ostens auszubauen, haben die Immobilienpreise noch einen erheblichen Spielraum nach oben.

Die Gründung der DAE wurden mit dem immensen Kapitalaufwand von 15 Milliarden Dollar angeschoben. Erklärtes Ziel ist es, alleine über dieses eine Unternehmen in den nächsten ca. 5 Jahren gut 30.000 Arbeitsplätze zu schaffen.