



Produktanalyse

Immobilienportfolio Deutschland II GmbH & Co. geschlossene Investment KG



Hinweis: Jegliche Vervielfältigung, Verbreitung, Verwendung, Verarbeitung, Veröffentlichung oder Speicherung, gleich in welcher Art und Weise, privat wie gewerblich, ist ohne die Einholung eines ausdrücklich schriftlichen Nutzungsrechtes strengstens untersagt. Urheber und Autor der Analyse: **LSi Sachwertanalyse**.

Executive Summary

Der Alternative Investmentfonds Immobilienportfolio Deutschland II investiert mittelbar in zwei etablierte, lebensmittelgeankerte Nahversorgungszentren in Beckum (Nordrhein-Westfalen) und Rathenow (Brandenburg), die auf Grund ihrer Größe der Baunutzungsverordnung unterliegen und einen gewissen Konkurrenzschutz genießen.

Fondsübersicht

	Rahmendaten
Emittent	Immobilien-Portfolio Deutschland II GmbH & Co. geschlossene Investment KG
Emissionsphase	05/2024 – 12/2026
Regulierungsrahmen	Kapitalanlagegesetzbuch
Kapitalverwaltungsgesellschaft	Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG
Verwahrstelle	Caceis Bank S.A. Germany Branch
Investitionsvehikel	Alternativer Investmentfonds (AIF)
Ausgestaltungsform	risikogemischt
Investitionsform	Semi-Blind-Pool
EU-Offenlegungsverordnung	Artikel-6 Fonds
Investitionsobjekte	zwei Objektgesellschaften, die wiederum Beteiligungen an Nahversorgungszentren (NVZ) halten: NVZ Beckum (NRW) und NVZ Rathenow (Brandenburg)
Nutzungsarten	Einzelhandel mit Schwerpunkt Lebensmittel
Mindestbeteiligungssumme und Agio	10 000 € und 5 % Aufgeld
Haftsumme	1 % der Pflichteinlage
Stimmrecht	pro 1 € Hafteinlage (Kapitalkonto I) eine Stimme
geplante Fondslaufzeit	längstens bis zum 31.12.2037; Verlängerungsoption von 2 x 3 Jahre nach Gesellschafterbeschluss
Kommanditkapital ohne Agio	15,6 Mio. €
Investitionsvolumen	23,41 Mio. €
Investitionsquote Eigenkapital	86,39 %
Investitionsquote + Liquiditätsreserve	87,34 %
Fremdkapitalquote (Objektebene)	39,9 % (NVZ Beckum) bzw. 38,9 % (NVZ Rathenow)
Fremdkapital und Konditionen	3,5 % p.a. bei 0,9 % Tilgung bzw. 3,34 % p.a. bei 1 % Tilgung
Ausschüttungshöhe	4,75 %
Ausschüttungsrhythmus	halbjährlich
Schlussausschüttung	105,6 %
Gesamtausschüttung	171,1 %
Mehrerlösverteilung	15 % an KVG bei Hurdle Rate von 4,5 % p.a.
Übertragungsmöglichkeit	zum 31.12. eines jeden Jahres nach vorheriger schriftlicher Zustimmung der Geschäftsführenden Kommanditistin
steuerliche Behandlung	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung / steuerfreier Veräußerungserlös
approximierte Gesamtkostenquote	1,4 %

Management und Historie

Die Dr. Peters Group ist seit 1975 als Emissionshaus und Assetmanager im Sachwertmarkt aktiv. Sie wurde von Herrn Jürgen Salamon gegründet und befindet sich bis heute im Familienbesitz. Mit Firmengründung begann man sich der Anlageklasse Immobilien zu widmen und legte hierzu Fonds mit Pflege-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien auf sowie einige Hotelfonds. Bis Ende 2024 hat die Dr. Peters Group 65 Immobilientransaktionen erfolgreich realisiert. Von den bis dato aufgelegten 56 Immobilienfonds wurden 32 nach Laufzeitende aufgelöst, die Anlegern im Durchschnitt einen Rückfluss von 148,3 % gebracht haben sowie steuerliche Vorteile. Auffällig ist, dass von den verbliebenen 24 aktiven Fonds mit zusammen 30 Immobilien und einem Vermietungsstand von 99,7 % eine Reihe in den 1980er und 1990er Jahren aufgelegt worden sind, die bis heute von der Dr. Peters Group bewirtschaftet werden. Nutzungsart, Standortauswahl und ein gutes Assetmanagement veranlassten die Investoren offenbar, zahlreiche geschlossene Fondsbeteiligungen weit über ihr ursprüngliches Auflösungsdatum weiter bewirtschaften zu lassen, was für die Dr. Peters Group, ihren Managementansatz und ihre Investorenbetreuung spricht. Historisch hat der Anbieter im Immobiliensegment über 360 Mio. € Eigenkapital platziert und damit ein Investitionsvolumen von über 800 Mio. € realisiert. Auf das Einzelhandelssegment entfielen dabei 120 Mio. €. Dominierten in den 1990er noch kleinere Lebensmittelmärkte ohne starken Ankermieter, hat man sich seit 2021 auf lebensmittelgeankerte Nahversorgungsimmobilen nach der Baunutzungsverordnung und bonitätsstarken Lebensmittelhändlern und Handelsketten als Mieter spezialisiert.

Mit der DS Immobilien GmbH & Co. KG als Teil der Dr. Peters Group kann das Asset- und Property-Management sämtlicher Immobilien hausintern ohne Abhängigkeiten von Dritten sichergestellt werden. Geleitet wird der

Immobilienarm durch Herrn Fabian Schultheis (Jahrgang 1984), der seit knapp einem Jahrzehnt bei der Dr. Peters Group tätig ist. LSI wurde ein aussagekräftiger Lebenslauf vorgelegt nebst seinem internen Track Record bei Dr. Peters. Ihm zur Seite stehen sechs weitere erfahrene Immobilienmanager, so dass alle Aspekte einer Immobilie abgedeckt werden. Dr. Peters betreibt ein aktives Assetmanagement. So werden alle Objekte zwei- bis dreimal pro Jahr von den Mitarbeitern inspiziert. Bei Gewährleistungen erfolgt eine Begehung zur Mitte und zum Ende des Gewährleistungszeitraumes. Auf Grund der belastbaren Ergebnisse haben auch anderen Emissionshäusern ihr Fondsmanagement an Dr. Peters ausgelagert.

Die Dr. Peters Group erschloss sich nach und nach weitere Anlageklassen und baute so ihre Assetmanagementkompetenz mit weiteren Tochterunternehmen über die Jahre weiter aus. 1990 folgte der Markteintritt in das Schiffsegment, 2007 der Eintritt in die Assetklasse Flugzeug und 2022 der Einstieg in die Erneuerbaren Energien. Insgesamt hat der Anbieter über alle Anlageklassen hinweg über 160 Fonds mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von über acht Milliarden Euro aufgelegt. 2014 erhielt die Dr. Peters Group eine KVG-Zulassung und unterhält mit der Dr. Peters Assets Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft. 2020 erhielt sie eine weitere Zulassung als kleines Wertpapierinstitut nach dem Wertpapierinstitutsgesetz.

Im Vergleich zu anderen Anbietern unterliegt die Dr. Peters Group einem erhöhten aufsichtsrechtlichen Kontroll- und Überwachungsniveau. Mit über 100 Mitarbeitern an drei Standorten betreut die Dr. Peters Group seit 50 Jahren Privatanlegern und eine Reihe von institutionellen Investoren. Das Haus gilt insbesondere im Immobilienbereich -auch bei Dritten- als sehr erfahren und personell gut aufgestellt.

Anlagestrategie und Zielmarkt

Die Anlagestrategie besteht in der mittelbaren Beteiligung an Immobilien über die Investition in mehrere Beteiligungen bzw. Teilnahme an Kapitalerhöhungen an einer oder mehreren Objektgesellschaften. Die Objektgesellschaften können ihrerseits sowohl unmittelbar als auch mittelbar in Immobilien investieren. Die Immobilien sollen planmäßig bis zum Ende der Dauer der Gesellschaft gehalten und anschließend veräußert werden. Je nach Entwicklung der dann aktuellen Marktlage ist auch ein früherer oder späterer Verkauf unter Berücksichtigung der Vorgaben der Anlagebedingungen möglich. Die Anlagestrategie wird nur in Deutschland umgesetzt.

Die Anlagestrategie wurde zwischenzeitlich durch die Beteiligung an zwei Objektgesellschaften umgesetzt. Zum einen wurde eine Mehrheitsbeteiligung von 89,9 % an der NVZ Beckum GmbH & Co. KG eingegangen, die Eigentümerin eines Nahversorgungszentrums (NVZ) im Beckum (Nordrhein-Westfalen) ist. Zum anderen wurde eine Mehrheitsbeteiligung von 89,9 % an der NVZ Elbe GmbH & Co. KG eingegangen, die Eigentümerin eines NVZ im Rathenow (Brandenburg) ist. Bei beiden handelt es sich um Nahversorger, mit einem bzw. zwei Lebensmittelmärkten als Ankermieter. Ergänzt werden die Lebensmittelhändler durch Angebote weiterer Mieter aus dem Bau-, Heimwerker- und Gartenbereich, sowie aus anderen Dienstleistungsbereichen wie etwa ein Nagelstudio, ein Steinmetz, eine Post, eine Wäscherei bis hin zu einem Restaurant. Da die NVZ eine Verkaufsfläche deutlich oberhalb von 800 m² umfassen, kommt hier ein restriktives Genehmigungsverfahren nach der Baunutzungsverordnung zum Tragen. Die NVZ genießen somit einen größentechnischen Wettbewerbsschutz und nicht beliebig duplizierbares Baurecht. Durch den Einsatz je eine Blocker-GmbH konnte eine erneute Grunderwerbsteuerbelastung beim Erwerb der beiden NVZs verhindert werden.

Im Rahmen der Umsetzung der Anlagestrategie wurde eine umfassende technische, rechtliche und vor allem wirtschaftliche Sorgfältigkeitsprüfung durchgeführt. Bezüglich letzterem hat Dr. Peters vor allem darauf geachtet, dass es sich um einen langjährig etablierten und verkehrstechnisch günstigen Standort handelt mit einem entsprechend großen Einzugsgebiet und einer bedeutenden Nahversorgungsfunktion. Des Weiteren muss als Ankermieter zwingend ein namhafter und bonitätsstarker Lebensmittelhändler fungieren. Daneben sind Standorttreue, langlaufende Mietverträge und ein gewisses Eigeninvestitionsengagement der Ankermiete in ihre Gebäude von Bedeutung. Indexierte Mietverträge gehören dabei zum Standard, um dem Inflationsaspekt Rechnung zu tragen. Da es sich um Einzelhandelsimmobilien handelt, sind Kaufkraft, Bevölkerungsentwicklung, Arbeitslosenquote, Zentralität und Wettbewerbsumfeld eingehender untersucht worden. Der Einzelhandelsstandort muss zahlenmäßig langfristig tragfähig und ein entsprechendes Umsatzpotenzial haben, um auch für Wettbewerber im Falle eines Betreiberwechsels attraktiv zu sein. Auch muss die Umsatz-Miet-Belastung zum jeweiligen Standorten passen, um die Bonität bzw. Solvenz der Mieter nicht langfristig anzugreifen.

Im Rahmen der technischen Due Diligence wird der Gebäudezustand, die nicht umlagefähigen Betriebs- und Instandhaltungskosten sowie etwaige Altlastenrisiken überprüft. Die regelmäßige Inspektion der Immobilienobjekte auf mögliche Bauwerksmängel gehört standardmäßig zum Pflichtenheft des Managements. In rechtlicher Hinsicht erfolgt eine Überprüfung sämtlicher Genehmigungen und Verträge, insbesondere der Mietverträge, die rechtliche Qualifizierung der Erschließungssituation, die Überprüfung vorhandener Lasten und (Veräußerungs-) Beschränkungen, Rechte Dritter und im Fall eines Anteilerwerbes auch die Überprüfung der rechtlichen und kaufmännischen

Situation der Gesellschaft. Die Kosten der technischen, kaufmännischen, rechtlichen, steuerrechtlichen und umwelttechnischen Prüfung werden mit moderaten Kosten von rund 0,7 % der Nettoankaufspreise der Immobilien angesetzt. Das Immobilienteam schaut sich während des Transaktionsprozesses jede einzelne Immobilie mehrmals vor Ort an.

Deutschland als drittgrößte Volkswirtschaft der Welt mit rund 83,5 Millionen Einwohnern verfügt über einen relativ großen, kaufkraftstarken Einzelhandelsmarkt. Im weltweiten Vergleich der Lebensmittelmärkte belegt Deutschland den fünften Rang. Damit einhergehend ist ein großes Umsatzpotenzial verbunden. Die Umsatzentwicklung im stationären Lebensmitteleinzelhandel ist seit Jahren am Steigen. Betrug der Umsatz in Deutschland im Jahr 2015 etwas mehr als 170 Mrd. €, so wurde 2025 ein Umsatz von rund 240 Mrd. € erreicht. Die Wachstumsraten im stationären Einzelhandel von 2009-2019 betrugen +2,7 % p.a. und im Jahr 2019-2025 +5,1 % p.a. Der Umsatzschub der letzten Jahre ist insbesondere auf die Corona-Pandemie zurückzuführen, da sich durch staatliche Schließungsmaßnahmen Umsatzanteile im stationären Lebensmitteleinzelhandel entluden, die durchgängig geöffnet blieben. Die Bedeutung des stationären Handels ist während dieser Krise weiter gestiegen, da Lebensmittelmärkte als systemrelevante Einrichtungen eingestuft worden sind.

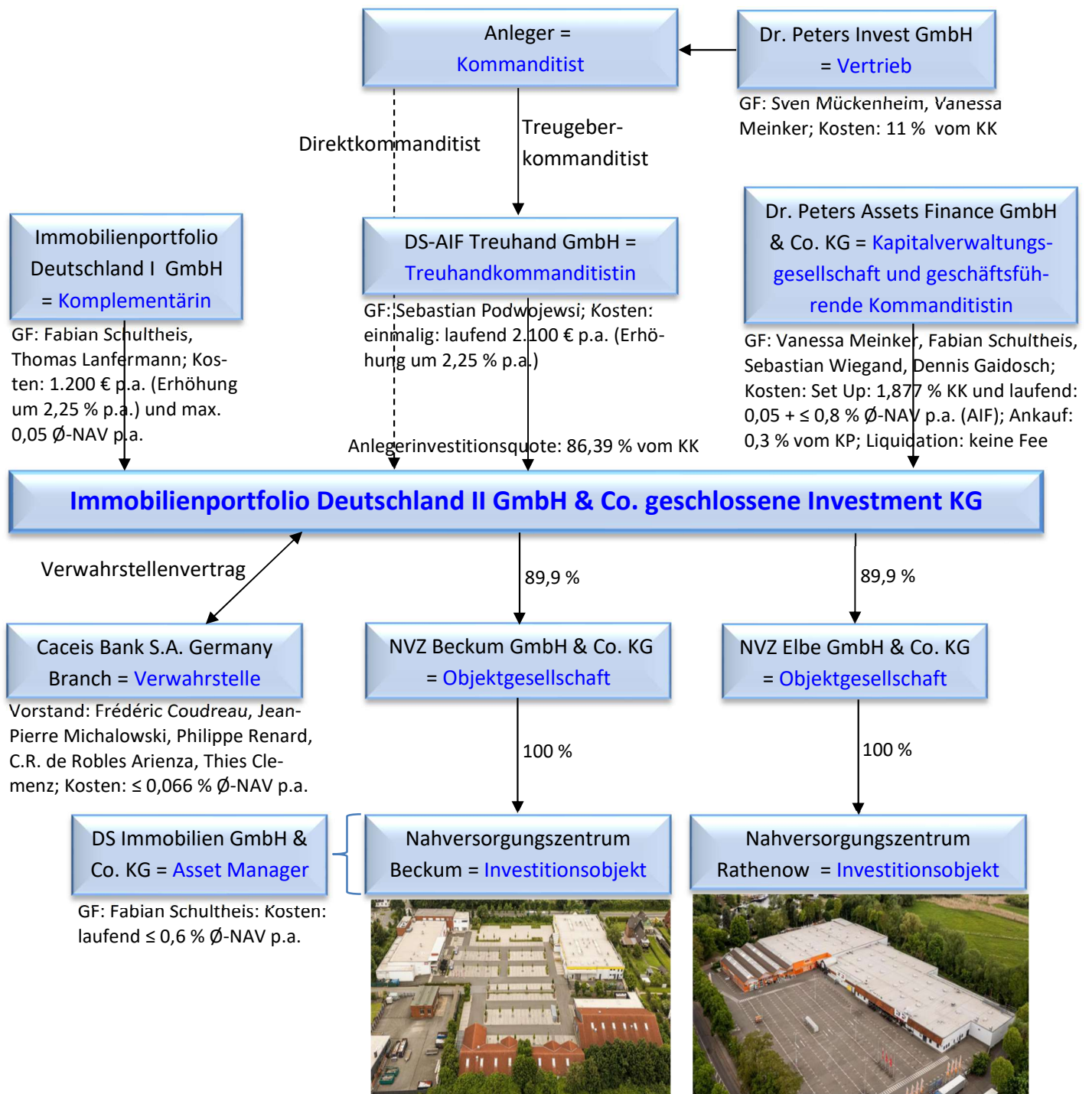
Die deutsche Lebensmitteleinzelhandelslandschaft ist von einer hohen Wettbewerbsintensität und infolgedessen von einer im internationalen Vergleich hohen Standortdichte geprägt. Über 85 % der Bevölkerung können innerhalb weniger Fahrminuten einen Lebensmittelhändler erreichen. Dieses dichte Versorgungsnetz ist bisweilen einer der Hauptgründe, warum auch der Lebensmittel-Onlinehandel bislang kaum Fuß fassen konnte. Kühlkettenproblematiken, fehlende Preissetzungsmacht und die geringen Margen auf

Grund der Wettbewerbssituation machen den E-Food-Handel zunehmend unwirtschaftlich. Zudem wird der deutsche Markt von einem Oligopol von Lebensmittelriesen beherrscht, der den Marktzugang für neue Händler sehr stark erschwert. Umgekehrt stellen belastbare mietvertragliche Beziehungen zu diesem Oligopol einen Wettbewerbsvorteil da, den das Dr. Peters seit vielen Jahren nachweislich hat.

Der stationäre Einzelhandel ohne Lebensmittel (Non-Food) hat dagegen seit Jahren mit zahlreichen Herausforderungen zu kämpfen. Abzulesen lässt sich das auch am Umsatzvolumen. Betrug es 2001 noch knapp 480 Mrd. €, ist es durch den wachsenden Onlinehandel, den Wirren der Corona-Pandemie und den Zwangsschließungen auf ein Allzeittief von 430 Mrd. € abgesunken. Seitdem berappelt sich das Segment wieder und verbuchte im Jahr 2025 ein Umsatzvolumen von rund 440 Mrd. €. Die Onlinekonkurrenz setzt vor allem den Bereichen Mode, Schuhe, Elektroartikel, Spielwaren, Freizeit und Hobby zu. Relativ geringe Onlinedurchdringung weisen die Bereiche Heimwerken und Garten sowie Wohnen und Einrichten als auch Wellness und Gesundheit auf. Durch vergangene Insolvenzen von Einzelhändlern, mannigfaltigen wirtschaftlichen Herausforderungen und weiter wachsendem Onlinehandel bleibt das Non-Food-Segment unter Druck, ist aber von den teilweise hohen Margen und den absoluten Umsatzzahlen ein nach wie vor interessanter Markt für Einzelhändler.

Die Anlagestrategie wurde zwischenzeitlich durch die steueroptimierte Anbindung zweier Nahversorgungszentren erfolgreich umgesetzt. Durch die Fokussierung auf lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien wird auf das systemrelevante Einzelhandelssegment gesetzt, das sich gerade in Krisenzeiten als resilient erwiesen hat. Sowohl der Lebensmitteleinzelhandel als auch das Non-Food-Segment lassen in den nächsten Jahren weiteres Wachstum erwarten.

Organigramm, personelle Verflechtungen, Kostenbelastungen



Σ laufende Vergütung [KVG, Komplementär, Treuhänder, Verwahrstelle; alle Ebenen] ≤ 1,4 % Ø-NAV p.a.

Erläuterungen: KK = Kommanditkapital, FK = Fremdkapital, GF = Geschäftsführer, NAV = Nettoinventarwert, KP = Kaufpreis, VP = Verkaufspreis, ≤ = bis zu (-Klausel), Set Up = Einrichtungsgebühren

Konkrete Investitionsausgestaltung

Standort	Nahversorgungszentrum Beckum (NRW)
Baujahr / Kernsanierung	1996, 2000 und 2006 / 2022
Modernisierungsvorhaben	2027 (REWE-Markt)
Gesamtmietfläche	7.526 qm
Vermietungsstand der Gesamtmietfläche	93,4 %
Mieter	Lebensmittelhändler REWE und ALDI Nord, Bau- und Einrichtungshaus tedox, Wäscherei, Steinmetz, Friseur; Untermieter: Backshop mit Café
Mietanteile nach Fläche	38 % (tedox), 32,5 % (REWE), 16,4 % (ALDI Nord), 3,1 % (Wäscherei), 1,1 % Steinmetz, 0,7 % Friseur
Mietanteile nach Jahresnettokaltmiete	45 % (REWE), 25,9 % (tedox), 24,6 % (ALDI Nord), 1,9 % (Wäscherei), 1,2 % Steinmetz, 0,8 % Friseur
Bonität (Creditreform; 100 [sehr gut] bis 600 [schlecht])	204 (REWE), 181 (ALDI Nord), 100 (tedox), Wäscherei, Steinmetz, Friseur
Kaufpreis gesamt bzw. pro qm	11 Mio. € bzw. 1462 € /qm
Kaufpreis mit Nebenkosten und Instandsetzung (REWE-Markt in 2027) und Liquiditätsreserve	13,65 Mio. €
Eigenkapitalanteil in € und %	8,2 Mio. € / 60,1 %
Fremdkapital und Konditionen	5,45 Mio. €: davon 4,4 Mio. € zu 3,5 % bis 2034 und 1,05 Mio. € zu 3,19 % p.a. bis 2034 (nach Disagio)
Wertgutachten per 03/2024 (Wüst & Partner)	11,1 Mio. € (Lagebeurteilung/ Objektzustand: gut)
Miete im Objekt in € pro qm	Ø 8,94 €; 11,95 € (REWE), 13 € (ALDI Nord), 5,88 € (tedox), 5,23 € (Wäscherei), 9,34 € (Steinmetz), 9,99 € (Friseur), 15,86 € (Bäckerei)
Marktmiete pro qm	5,24 € bis 15,63 €; Ø 9,09 €
Mieteinnahmen bei Ankauf (2024) und 03/2026	753.556 € und 779.925 € (Marktmiete: 812.709 €)
Mietindexierungsregelung	ab 10 % kumulierter Indexveränderung Anpassung zwischen 50 - 65 % bei den Hauptmietern; 2027: 15 % Mieterhöhung für REWE nach Modernisierung
Mieteinnahmen Ende Fondslaufzeit (2037)	958.286 €
Mietvertragslaufzeit und Verlängerungsoption	REWE: 2039 (zzgl. Option 4 x 4 Jahre), ALDI Nord: 2032 (zzgl. Option 2 x 5 Jahre), tedox: 2032 (zzgl. Option 3 x 5 Jahre), Wäscherei und Steinmetz: alle 6 Monate revolving, Friseur: 2027
Mietvertragsbeginn	REWE: 2007, ALDI Nord: 2000, tedox: 2022
Einkaufsfaktor und Rendite (Objektebene)	14,6 -fach bzw. 6,85 % (Gutachterwert: 14,73-fach)
Einkaufsfaktor auf Fondsebene	16,9-fach bzw. 5,92 %
geplanter Verkaufsfaktor (Objektebene)	15,6 -fach
Instandhaltungsrücklage	1,3 Mio. € (gutachterlich notwendig: 1,045 Mio. €)
Konkurrenzsituation	einziges Nahversorgungszentrum im Südwesten von Beckum, 2,3 km K+K-Markt, 2,5 km Netto, 2,9 km ALDI und EDEKA in Beckum, 4,3 km Fachmarktzentrum Nord-Beckum; 8,7 km REWE in Dolberg
Mikro- und Verkehrslage	südwestlich am Stadtrand von Beckum an einer Hauptausfallstraße gelegen, fußläufige Bushaltestelle, umgebende Wohnbebauung mit Gewerbe
Parkplatzangebot	224 Außenstellplätze
Einzugsgebiet	37.000 Einwohner
Kaufkraftindex (Ø = 100 BRD)	99 bzw. 228 Mio. €
Einzelhandelszentralitätskennziffer (Ø = 100)	93,3

Standort	Nahversorgungszentrum Rathenow (Brandenburg)
Baujahr / Kernsanierung	1991 / 2023
Modernisierungsvorhaben	Möbeleinzelhändler Kranepuhl in 2027
Gesamtmietfläche	12.939 qm
Vermietungsstand der Gesamtmietfläche	97,2 %
Mieter	Lebensmittelhändler Kaufland, Bau- und Gartenmarkt OBI, Möbeleinzelhändler Kranepuhl; Untermieter: Post / Zeitschriftenhändler, Bäckerei, Metzgerei, Nagelstudio, Bistro, Restaurant
Mietanteile nach Fläche	49,5 % (OBI), 38,3 % (Kaufland), 9,4 % (Kranepuhl)
Mietanteile nach Jahresnettokaltmiete	61,1 % (Kaufland), 32,9 % (OBI), 6 % (Kranepuhl)
Bonität (Creditreform; 100 [sehr gut] bis 600 [schlecht])	155 (Kaufland), 168 (OBI), n.a. (Kranepuhl)
Kaufpreis gesamt bzw. pro qm	8,15 Mio. bzw. 630 €/qm
Kaufpreis mit Nebenkosten und Instandsetzung und Liquiditätsreserve	9,76 Mio. €
Eigenkapitalanteil in € und %	5,96 Mio. € / 61,1 %
Fremdkapital und Konditionen	3,8 Mio. € zu 3,34 % p.a. bis 2035 (nach Disagio)
Wertgutachten per 04/2025 (WERTMAXX)	9,6 Mio. € (Mietansatz von Ø 4,80 €/qm bei einem Rohertragsfaktor von 14,1)
Miete im Objekt pro qm	Ø 4,36 €; 6,77 € (Kaufland) und 2,81 € (OBI), 2,70 € (Kranepuhl)
Marktmiete pro qm	5,90 € bis 12,70 € bzw. Lebensmittel bis 14,40 €
Mieteinnahmen bei Ankauf (2025)	657.456 € (Marktmiete: 704.481 €)
Mietindexierungsregelung	ab 10 % kumulierter Indexveränderung Anpassung zu 50 % bei den Hauptmietern Kaufland und OBI
Mieteinnahmen Ende Fondslaufzeit (2037)	764.270 €
Mietvertragslaufzeit und Verlängerungsoption	Kaufland: 2032 (zzgl. Option 3 x 5 und 1 x 3 Jahre) OBI: 2032 (zzgl. Option 1 x 5 Jahre); Kranepuhl: unbefristet
Mietvertragsbeginn	1991 (OBI), 1991 (Kaufland), Kranepuhl
Einkaufsfaktor und Rendite (Objektebene)	12,4-fach bzw. 8,06 % (Gutachterwert: 14,1-fach)
Einkaufsfaktor auf Fondsebene	14,35-fach bzw. 6,97 %
geplanter Verkaufsfaktor (Objektebene)	13,0-fach
Instandhaltungsrücklage	0,68 Mio. € (gutachterlich notwendig: 0,57 Mio. €)
Konkurrenzsituation	einziger Nahversorger für den Stadtteil Rathenow-Göttlin, 1,5 km REWE-Markt, 1,6 und 2,4 km Netto, 2,7 km und 3 km Norma, 2,9 km LIDL sowie 3,3 km ALDI; 3 km entfernt zweites Nahversorgungszentrum mit Kaufland
Mikro- und Verkehrslage	westlich der Innenstadt 1 km vom Zentrum entfernt an der Landstraße L98, fußläufige Bushaltestelle, angrenzende Wohnbebauung
Parkplatzangebot	360 Außenstellplätze
Einzugsgebiet	25.600 Einwohner; erweitert: 57.000 Einwohner
Kaufkraftindex (Ø = 100 BRD)	94,6 bzw. 332,8 Mio. €
Einzelhandelszentralitätskennziffer (Ø = 100)	121

Gesellschaftsvertrag

Regelungen (Auszug)	Ausgestaltung (Auszug)
§ 4 Beginn, Dauer, Geschäftsjahr	Dauer der Fondsgesellschaft bis sechs Jahre nach Fondsschließung; längstens bis zum 31.12.2037
§ 6 Beteiligung von Anlegern	Haftsumme beträgt 1 % der Pflichteinlage; Freistellungsverpflichtung gegenüber Treuhandkommanditistin in Höhe von 1 % der jeweils übernommenen Pflichteinlage; Treugeber haben gleiche Rechtstellung wie Kommanditist
§ 9 Vertretung, Geschäftsführung, Befreiung von Wettbewerbsverboten	Vertretung nur durch Komplementärin; Geschäftsführung nur durch KVG; Befreiung vom In-Sich-Geschäftsverbot nach § 181 BGB und vom Wettbewerbsverbot nach § 112 HGB
§ 12 Kapitalkonten, Auszahlungen	Kapitalkonto I (Hafteinlage): Buchung der Hafteinlage für die Treugeber: 1 % der jeweiligen Pflichteinlage; maßgeblich für die Beteiligung am Gesellschaftsvermögen, auf Ergebnisuweisung, Auszahlungen und Liquidationserlös Kapitalkonto II (Pflichteinlage): über die Hafteinlage hinausgehender Pflichteinlagebetrag; Verbuchung nicht gewinngedeckter Auszahlungen Kapitalkonto III (Verlustausgleichskonto): anfallende Verluste und anfallende Gewinne bis zum Verlustausgleich Kapitalkonto IV (Gewinnvortragskonto): anfallende Gewinne Kapitalkonto V (Verrechnungskonto): Zahlungsverkehr zwischen der Gesellschaft und den Gesellschaftern Auszahlungen, die eine Rückgewähr der Hafteinlage darstellen, dürfen nur mit Zustimmung der Gesellschafter erfolgen; Keine Nachschusspflicht, auch nicht durch Gesellschafterbeschluss
§ 13 Beteiligung am Vermögen und am Ergebnis, Vergütungen	Ergebnisverteilung gemäß Kapitalkonto I (Hafteinlage); Ergebnisverteilungsgleichstellungsabrede
§ 14 Gesellschafterbeschlüsse	Gesellschafterbeschlüsse grundsätzlich im Umlaufverfahren; Präsenzveranstaltung und außerordentliche Versammlung ab 10 % des stimmberechtigten Kapitals; Beschlussfähigkeit im Umlaufverfahren stets gegeben; pro 1 € gebuchter Hafteinlage eine Stimme; Komplementärin hat 200 Stimmen; Stimmenthaltung der Treuhandkommanditistin bei fehlender Weisung
§ 15 Beschlussgegenstände	Beschlussfassung grundsätzlich mit einfacher Mehrheit; Beschlüsse zur Änderung der Anlagebedingungen, Änderung der Kosten oder wesentlicher Anlegerrechte nur mit Zwei-Drittel-Mehrheit; Kündigung, Änderung und Neuabschluss des Vertrages mit der KVG, Änderung des Gesellschaftsvertrages, Auflösung der Gesellschaft
§ 16 Verfügungen über die Beteiligung	Einzelbeteiligung mit max. 10 % am Gesellschaftskapital; Übertragung mit Wirkung zum Ende eines Geschäftsjahres; Vorkaufsrecht durch ein von der Geschäftsführung benannter Dritter
§ 17 Kündigung, Ausscheiden, Erbfall	Ausschluss eines Gesellschafters u.a. bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens, Pfändung des Auseinandersetzungsguthabens; Kündigung durch Privatgläubiger; Anspruch auf Auseinandersetzungsguthaben in Höhe des Nettoinventarwertes
§ 18 Liquidation	Liquidator ist die KVG oder Wahl durch Gesellschafterbeschluss
§ 19 Mitteilungen, Schlussbestimmungen	Mitteilungen grundsätzlich digital (internetbasiertes Anlegerportal); Erfüllungsort und Gerichtsstand: Dortmund

SWOT-Analyse

Stärken	Schwächen
◆ Emissionshaus mit sehr langer Erfahrung und hoher Kompetenz im Immobilienbereich (Pflege/Büro/Hotel/Einzelhandel) ◆ stark verbundene Eigentümerfamilie ◆ belastbare Leistungsbilanz ◆ doppelt reguliertes Haus (KAGB und KWG) ◆ sehr guter Marktzugang/Objektpipeline ◆ erfahrenes Assetmanagement-Team ◆ hausinterne Abbildung der gesamten Immobilienwertschöpfungskette ◆ sehr gute Anlegerbetreuung ◆ belastbarer Einzelhandelsimmobilienauswahlprozess ◆ Anbindung von zwei etablierten lebensmittelgeankerten Nahversorgungszentren ◆ umfangreiche Markt- und Standortdarstellung bzw. Analyse ◆ Objektmiete mit teilweise deutlichen Abschlägen zur Marktmiete ◆ teilinflationsexponierte Mietverträge ◆ stabiles Geschäftsmodell durch Befriedigung von überwiegend Grundbedürfnissen ◆ Potenzial für Solar-Aufdachanlagen ◆ langlaufende Betreibermietverträge ◆ starke Betreiberbonitäten ◆ moderate Ankauksfaktoren ◆ hoher Eigenkapitalanteil ◆ hohe Instandhaltungsrücklage ◆ hohe Investitionsquote ◆ Eigenkapitalzwischenfinanzierung ◆ niedrige Kosten; keine Verkaufsgebühren ◆ Sensitivitäts- und Szenarioanalyse ◆ starke Vertriebsleistung und -erfahrung ◆ Stimmhaltung des Treuhänders bei fehlender Weisung des Treugebers ◆ anlegerfreundlicher Gesellschaftsvertrag ◆ steuerfreier Veräußerungserlös	◆ keine unabhängige Treuhandkommanditistin ◆ Interessenskonflikte und personelle Verflechtungen ◆ noch kein spezifischer Track-Record bei Nahversorgungsimmobilien ◆ Rechtsstreitigkeiten mit Ankermieter tedox am Standort Beckum ◆ kein vollständiger Mietvertragsinflationsschutz ◆ keine Länderdiversifikation
Chancen	Risiken
◆ Standort- und Lageverbesserungen ◆ vorzeitige Mietvertragsverlängerungen ◆ Mehrerlöse durch höhere Mietindexierungen ◆ Mehrerlöse durch geringere Bewirtschaftungskosten ◆ Mehrerlöschancen bei Verkauf / Portfolioaufschlag	◆ politische Immobilienmarktinterventionen und wachsende Energiegebäudevorschriften ◆ ungünstige Immobilienmarktentwicklungen ◆ dauerhafter und flächendeckender Kaufkraftrückgang führt zu Bewertungsrückgängen ◆ Standortrisiken und Lageverschlechterung ◆ konkurrenzfähigere Einzelhandelsobjekte ◆ Betreiberinsolvenzen und Bonitätsrisiken ◆ Anschlussfinanzierungsrisiken ◆ Änderung des Steuerregimes

LSI Analyseprozess

LSI Sachwertanalyseprozess	
LSI-Managementgespräche	ja
LSI-Analyse Immobilienteam	ja
LSI-Analyse Immobilienauswahlprozess und Ankaufspipeline	ja
LSI-Portfolioanalyse NVZ Beckum und NVZ Rathenow	ja
LSI-Analyse Bewertungsgutachten	ja
LSI-Leistungsbilanzanalyse	ja
LSI-Research	ja

LSI Fazit

Der Anbieter Dr. Peters ist ein Urgestein der Sachwertbranche und seit 1975 im Immobiliensegment verhaftet. Nach ersten Investitionen in Lebensmittelmärkte Mitte der 1990er Jahre hat sich das Haus seit 2021 auf lebensmittelgeankerte Nahversorgungsimmobilien spezialisiert und plant hierzu eine Fondsreihe aufzulegen. Der vorliegende Fonds ist das zweite Angebot hierzu. Einem stringenten Auswahlprozess folgend hat das 15-köpfige Immobilienteam zwei Nahversorgungszentren (NVZ) anbinden können. Da diese der Baunutzungsverordnung unterliegen, sind diese nicht beliebig duplizierbar.

Das NVZ in Rathenow ist ein seit 1991 etabliertere Standort. Es ist der einzige Nahversorger für den Stadtteil Rathenow-Göttlin und weist im Konkurrenzvergleich sehr günstige Mietpreise auf. Der Einkaufsfaktor vom 12,4-fachen liegt deutlich unter dem Gutachterwert von 14,1. Das NVZ in Beckum besteht seit 1996. Durch eine erste Mietindexierung beträgt der Ankaufsfaktor zum Zeitpunkt der Analyse das 14,1-fache (Ankauf 14,6). Ein Gutachten taxiert den marktgerechten Faktor auf das 14,73-fache der Vertragsmiete. Die Attraktivität des Standortes für Lebensmittelhändler zeigt die bereits während der noch sehr kurzen Fondslaufzeit erfolgte Mietvertragsverlängerung mit REWE. Beide NVZ weisen bonitätsstarke Ankermieter (REWE, ALDI und Kaufland) aus dem weiter wachsenden Lebensmittelhandel auf. Leichte Aufschläge auf die Verkaufsfaktoren (Verkauf zum 13-bzw. 15-fachen) begründet Dr. Peters mit fortlaufenden Investitionen in die Gebäude. Laut Immobiliengutachter HypZert werden Fachmarktzentren in einer Spanne vom 12- bis 18-fachen des Jahresrohertrags gehandelt.

Durch abrupte Marktverschlechterungen, Missmanagement und externe Schocks kann sich das Betreiberisiko auch einmal verwirklichen. Zudem ist der Lebensmitteleinzelhandel von geringen Margen geprägt und sehr wettbewerbsintensiv, was die finanziellen Möglichkeiten der Betreiber für hohe Mietzahlungen einschränkt. Die Miet-Umsatz-Belastungen an den beiden Standorten stehen aber in einem langfristig tragfähigen Verhältnis. Der von stetigem Wandel geprägten Handelsimmobilienbranche begegnet Dr. Peters mit über den gutachterlichen Werten festgestellten Rückstellungen.

LSI Rating zum Immobilienportfolio Deutschland II GmbH & Co. ges. Investment KG: **gut+**

LSI Rating als Bewertungswahrscheinlichkeit für den Eintritt des wirtschaftlichen Erfolges und des Rendite-Risiko-Profiles

> 95 %: sehr gut	74 % - 70 %: befriedigend +
94 % - 90 %: sehr gut -	69 % - 65 %: befriedigend
89 % - 85 %: gut +	64 % - 60 %: befriedigend -
84 % - 80 %: gut	59 % - 55 %: ausreichend +
79 % - 75 %: gut -	54 % - 50 %: ausreichend



Disclaimer

Es handelt sich vorliegend nicht um ein Rating gemäß EG Verordnung 1060/2009 noch sind derartige Regelungen hier anzuwenden. Weiterhin stellt das Dokument keine Finanzanalyse im Sinne des § 34 b WpHG dar und darf auch nicht anderweitig als Ratinggrundlage verwendet werden. Bei der notentechnischen Einkategorisierung handelt es sich lediglich um ein Werturteil von LSI Sachwertanalyse, dass, wie der Rest der Analyse, eine grundgesetzlich geschützte Meinung darstellt. Das Dossier erhebt abschließend keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit. Insofern wurde auch keine Prüfung der hier dargestellten Aussagen durch eine weitere unabhängige Instanz (z.B. Wirtschaftsprüfer oder Aufsichtsbehörden) durchgeführt. LSI Sachwertanalyse hat für die Erstellung der Analyse teilweise auf öffentlich zugängliche Daten zurückgegriffen, die als vertrauenswürdig erachtet werden. LSI Sachwertanalyse hat dabei die Zuverlässigkeit der Quelle soweit möglich sichergestellt, aber nicht jede der in der Quelle genannten Information unabhängig geprüft. Daher wird die Ausgewogenheit, Genauigkeit, Richtigkeit und Vollständigkeit der in der Analyse enthaltenen Tatsachen und Werturteile weder ausdrücklich gewährleistet noch eine solche Gewährleistung impliziert. Der Empfänger dieser Analyse sollte sich auf diese Tatsachen oder Werturteile nicht verlassen. Die vorliegenden Unterlagen stellen keine Wirtschafts-, Vermögens-, Steuer- oder Rechtsberatung dar, noch ersetzen sie eine solche. Eine Anlageentscheidung kann und darf auf Basis dieser Information daher nicht begründet werden. Eine Haftungsübernahme für den Eintritt der hier portraitierten wirtschaftlichen, gesellschafts- und steuerrechtlichen Ergebnisse wird ausdrücklich nicht übernommen. Maßgeblich für eine abschließende Entscheidung ist allein der genehmigte Verkaufsprospekt einschließlich sämtlicher Nachträge. Es wird keine Haftung für die Inhalte, welche sich aus den Emissionsprospekten bzw. Risiken, die sich aus dem Erwerb des jeweiligen Beteiligungskonzepts ergeben, übernommen. Ebenso erfolgt keine Haftungsübernahmen für die hier zusammengetragenen Informationen; diese können sich mittlerweile wieder geändert haben. Eine Aktualisierung wird nicht geschuldet. Es handelt sich hierbei um unternehmerische Beteiligungen; die vollständigen Risiken sind dem Verkaufsprospekt einschließlich sämtlicher Nachträge zu entnehmen. Die hier angegebenen Renditeprognosen sind keinesfalls garantiert; ein Einlagensicherungssystem ist nicht vorhanden. Ein Totalverlust inkl. Agio und weitere darüber hinaus zu leistende Beiträge sind nicht ausgeschlossen. Ausdrücklich ist vorliegend kein Angebot zur Abgabe einer Willenserklärung oder Aufforderung zur Zeichnung zu sehen, auch nicht konkludent. Ebenso kann hieraus kein wie auch immer geartetes Vertragsverhältnis abgeleitet werden, noch wird eine individuelle Leistungsverpflichtung auf Basis dieses Dokumentes geschuldet oder zugesagt. Die Verwendung dieses Dokumentes ersetzt nicht die individuelle Plausibilitätsprüfung des Finanzintermediärs noch wird hiermit konkludent ein Auslagerungsvertrag geschlossen. Das hier analysierte Emissionshaus kann allenfalls ein kostenpflichtiges Nutzungs- und Verbreitungsrecht erwerben. Die Analyse wird allerdings unabhängig von einer derartigen Lizenznehmerschaft erstellt. Die Analyse unterliegt dem Urheberrecht. Daher darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung keine der in dem Dossier enthaltenen Meinungen kopiert oder anderweitig vervielfältigt, verwendet, veröffentlicht, gespeichert oder in irgendeiner Form teilweise oder komplett weiterverbreitet werden. Vereinzelte Zitate aus der Analyse sind mit einer Quellenangabe zu versehen. Darüber hinausgehende Nutzungen bedürfen der schriftlichen Genehmigung durch LSI Sachwertanalyse. Sämtliche Rechte bleiben vorbehalten.