



hausInvest-Fonds – Flächen zum Wohlfühlen

Der Deutschen zweites Wohnzimmer ist das Büro. Die meisten von uns verbringen hier täglich einen Großteil ihrer Zeit. Was nötig ist, damit sich im Büro ein ähnlich hoher „Wohlfühlfaktor“ wie zu Hause einstellt, hat das Fraunhofer Institut in einer Umfrage ermittelt. Die Ergebnisse sind wenig überraschend: Das Traumbüro ist geräumig, besteht aus hochwertigen Materialien und ist vielfarbig und in warmen Tönen gehalten. Holz, Glas und Textilien sollen vorherrschen.

Aus gutem Grund zieht es viele Unternehmen in derartig hochwertig ausgestattete Büroflächen: Eine angenehme Arbeitsumgebung hat nachweislich positive Auswirkungen auf das Wohlbefinden und die Motivation der Mitarbeiter. Dadurch steigt die Produktivität und sogar die krankheitsbedingten Fehltagel sinken. Zusätzlich eignen sich attraktive Büros in Top-Objekten in erstklassigen Lagen der weltweiten Bürostädte hervorragend für repräsentative Zwecke.

Davon profitieren Offene Immobilienfonds wie *hausInvest europa* und *hausInvest global*. Die Fonds verfügen neben Shopping-Centern insbesondere über junge, qualitativ hochwertige Bürohäuser, die bei nationalen und internationalen Mietern begehrt sind. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten macht das den Unterschied. Denn wenn die Mietnachfrage wirtschaftsbedingt niedriger ausfällt, haben Unternehmen mehr denn je die Wahl. Die Entscheidung fällt gerade dann auf gut ausgestattete, attraktive und flexible Mietflächen – wie die der *hausInvest*-Fonds.

Welche Vermietungserfolge *hausInvest europa* und *hausInvest global* vermelden können und warum dadurch die Basis für stetige Einnahmen auch in der Zukunft geschaffen wird, lesen Sie auf den nächsten Seiten.



Mehr als nur die halbe Miete

Jede Immobilie ist nur so gut wie ihr Mieter. Nur wenn Immobilien an bonitätsstarke Unternehmen vermietet sind, fließen regelmäßige Einnahmen und damit stabile Erträge. In den rund 120 Immobilien von *hausInvest europa* und *hausInvest global* sind etwa 3.000 Unternehmen zu Hause. Die Vermietungsquoten der *hausInvest*-Fonds liegen jeweils bei über 95 Prozent. Das kommt nicht von ungefähr.

Um die Vermietung der *hausInvest*-Flächen kümmern sich erfahrene Profis. Doch neue Mieter finden und Verträge verlängern, ist nur ein Teil der täglichen Arbeit unserer Experten. Gleichzeitig steht das Management einer Vielzahl bestehender Mieterbeziehungen an. Jeder Mieter hat individuelle Bedürfnisse und Wünsche, die es zu erkennen und umzusetzen gilt. Zufriedene Mieter stehen dabei an erster Stelle. Denn gute Mieter-Vermieter-Beziehungen haben dauerhaft Bestand und sind gerade in Zeiten wie diesen ein ausschlaggebender Erfolgsfaktor.

Aktuell sprach dazu mit Martin Weinbrenner, Bereichsleiter Real Estate Asset Management bei der Commerz Real



Die Portfolios der *hausInvest*-Fonds umfassen rund 120 Gewerbeimmobilien verschiedenster Nutzungsarten. Über 3.000 nationale und internationale Mieter müssen dabei betreut werden. Wie behält man da den Überblick?

Das Management dieser Vielzahl von Immobilien kann natürlich nur dann richtig funktionieren, wenn man mit

System vorgeht. Hier ist ein hoher Grad an Professionalisierung gefragt. Neben der entsprechenden Technologie sind Spezialisten wichtig. Unsere Mitarbeiter im Asset Management haben jahrelange Erfahrung in diesem Bereich. Jeder Asset Manager betreut bei uns bestimmte Immobilien eines festgelegten Bereichs und kümmert sich um alle Belange rund um die jeweilige Immobilie.

Welche Aufgaben sind damit verbunden?

Wir wollen das Beste aus unseren Immobilien herausholen. Unser Ziel für beide Fonds ist zu allererst eine hohe Vermietungsquote. Deshalb sind wir natürlich immer bestrebt, frei werdende Flächen so schnell wie möglich neu zu vermieten. Je nach Objekt und Nutzungsart werden dazu individuelle Konzepte erstellt und umgesetzt, um den jeweils passenden Mieter zu finden. Die Vermietungsarbeit steht vor allem unter dem Gesichtspunkt, Wert- und Mietpreissteigerungen zu identifizieren und umzusetzen. Berücksichtigen müssen wir dabei insbesondere, dass wir bonitätsstarke Mieter aus unterschiedlichen Branchen für unsere Objekte gewinnen können. Nur so erreichen wir insgesamt einen optimalen Mietermix, der die Fonds unabhängiger von wirtschaftlichen Schwankungen macht. Die Neuvermietung und Optimierung der Mieterstruktur ist aber nur ein Teil unserer Arbeit.

Worauf kommt es neben der Vermietungsarbeit noch an, um hohe Vermietungsquoten zu erzielen?

Ebenso wichtig ist die Pflege der bestehenden Beziehungen zu unseren Mietern. Ein Unternehmen als neuen Mieter zu gewinnen, ist immer gut. Aber das allein nützt wenig, wenn man dabei die Bestandsmieter außer Acht lässt. Stabile Geschäftsbeziehungen mit zufriedenen Mietern sind entscheidend für langfristigen Erfolg. Aus diesem Grund investieren wir auch in diese viel Energie.

Warum sind zufriedene Mieter so wichtig?

Zufriedene Mieter sind treue Mieter. Zufriedenheit stellt sich aber nur dann ein, wenn wir es schaffen, Erwartungen zu erfüllen oder sogar zu übertreffen. Diesem Anspruch wollen wir gerecht werden. Denn je zufriedener unsere Mieter sind, desto höher ist auch die Wahrscheinlichkeit, dass sie uns lange erhalten bleiben. Bei mehr als 3.000 Mietern ist es für uns aber nicht möglich, sich um jeden Einzelnen rund um die Uhr persönlich zu kümmern. Dazu greifen wir in den jeweiligen Ländern

Mehr als 200.000 Quadratmeter

auf ausgezeichnete externe Dienstleister zurück – so genannte Property Manager. Diese Spezialisten sind der erste Ansprechpartner für unsere Mieter vor Ort. Viele Wünsche und Bedürfnisse unserer Mieter können durch die lokale Präsenz des Verwalters besonders schnell und kompetent direkt geregelt werden. Wir stehen in sehr engem Kontakt zu unseren Immobilienverwaltern. Dadurch sind wir auch nah an unseren Mietern und wissen was diese gerade beschäftigt. Wir analysieren deren Bedürfnisse genau, um diese frühzeitig zu erkennen. Bei konkreten Problemen und Wünschen suchen wir gemeinsam nach individuellen Lösungen.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Wenn wichtige Belange anstehen, stehen wir natürlich persönlich in engem Kontakt zu unseren Mietern. Denn die Entscheidungen treffen letztendlich wir. Wenn also zum Beispiel große international agierende Unternehmen eine unserer Immobilien langfristig als ihren Hauptsitz wählen, möchten sie sich mit dem Standort und der Immobilie selbstverständlich in besonderem Maße identifizieren. Da kann es schon mal vorkommen, dass wir beispielsweise den Eingangsbereich einer Immobilie ganz nach den Wünschen und dem Corporate Design des jeweiligen Mieters gestalten.

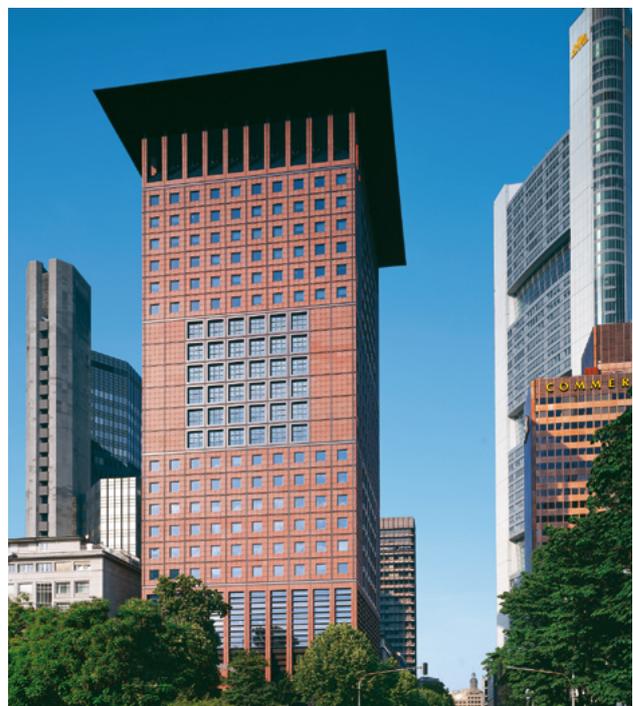
Sind die Anforderungen, die heute an Vermieter gestellt werden, höher als in der Vergangenheit?

Ich denke, ja. Regelmäßiger Kontakt und ein kompetenter Ansprechpartner vor Ort sind heute noch wichtiger als früher. Unsere Mieter stellen selbstverständlich hohe Anforderungen an eine gute Betreuung und eine gewisse Serviceorientierung – und die bekommen sie auch. Aufgrund der Möglichkeiten jederzeit über E-Mail und Telefon zu kommunizieren, wird erwartet, dass man mehr oder weniger rund um die Uhr erreichbar ist und Anfragen schnell bearbeitet werden. Diesen Anforderungen müssen wir im Rahmen des uns Möglichen immer wieder aufs Neue gerecht werden. Nur so hat der Mieter einen echten Mehrwert, der uns von Wettbewerbern unterscheidet. Letztendlich kann das für eine Mietentscheidung für unsere Immobilien und die Dauer des Mietverhältnisses ausschlaggebend sein. Dass wir unsere Arbeit richtig machen, zeigen die hohen Vermietungsquoten der *hausInvest*-Fonds, die langfristig abgeschlossenen Mietverträge und die aktuellen Vermietungserfolge. Und davon profitieren natürlich vor allem unsere Anleger.

Dass das Zusammenspiel aus erstklassigen Flächen und einem hervorragenden Asset Management bei den *hausInvest*-Fonds bestens funktioniert, zeigen die Erfolge der letzten Monate: In diesem Jahr sind trotz der erschwerten Bedingungen bis jetzt bereits mehr als 200.000 Quadrat-



Credit Suisse mietet im „Junghof Plaza“ zusätzliche 5.000 m² und zieht damit seine Frankfurter Unternehmensstandorte zusammen. Ab 2010 wird die *hausInvest europa*-Immobilie Sitz der Unternehmenszentrale der Schweizer Bank in Frankfurt.



Eine der größten Unternehmensberatungen weltweit hat den bestehenden Mietvertrag im „Japan Center“ (Frankfurt) über rund 7.000 m² Mietfläche vorzeitig verlängert und sich damit die attraktiven Büroflächen bis Juni 2017 gesichert.

Vermietungserfolg

meter Mietfläche von *hausInvest europa* und *hausInvest global* neu oder anschlussvermietet worden. Das spricht für die hohe Qualität der *hausInvest*-Flächen und ist zudem eine Bestätigung der Ausrichtung der Investi-

tionsstrategie der Fonds. Die Vermietungserfolge bilden zudem das Fundament für stabile Mieterträge auch in der Zukunft – und damit für solide Renditen für *hausInvest europa* und *hausInvest global*.



Die in der Energie- und Automationstechnik führende Gesellschaft ABB hat den Mietvertrag für ihren italienischen Unternehmenssitz auf rund 27.000 m² Fläche in der *hausInvest europa*-Immobilie „Viale Edison“ (Raum Mailand) bis Juni 2016 verlängert.



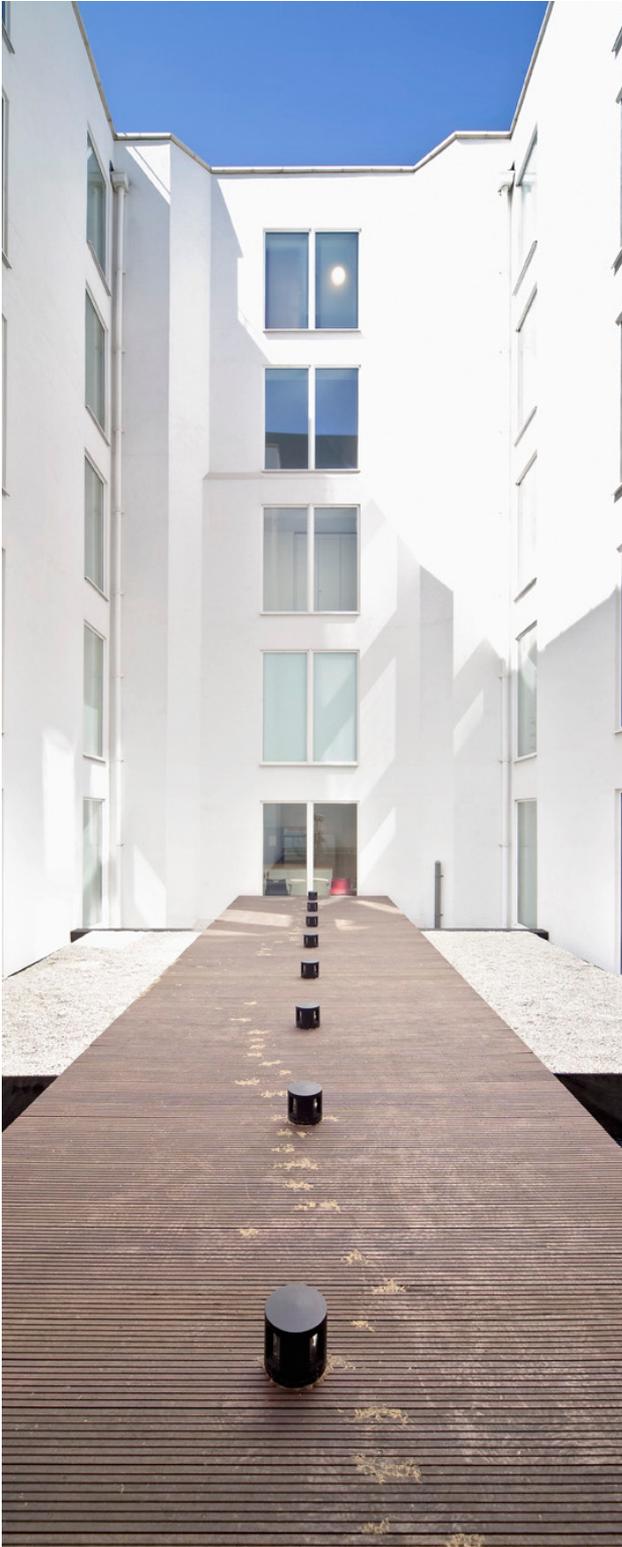
In der *hausInvest global*-Büroimmobilie „Charles Square Center“ im westlichen Teil des zentralen Prager Geschäftsviertels hat Philip Morris seinen tschechischen Hauptsitz. Der Mietvertrag über 4.000 m² wurde bis 2015 verlängert.



In der *hausInvest europa*-Immobilie „Europaplein“ im niederländischen Utrecht wurden knapp 8.000 m² Bürofläche an eine international tätige Unternehmensberatung vermietet.



Mit der weltweit agierenden Versicherungsgesellschaft Chartis wurde der Mietvertrag über 6.000 m² Mietfläche für das *hausInvest global*-Objekt „Shenton Way“ in Singapur abgeschlossen. Der Vertrag läuft über eine Dauer von zehn Jahren.



Chancen und Risiken der *hausInvest*-Fonds

Die Chancen

- seit Fondsauflegung jedes Jahr positive Anlageergebnisse (keine Gewähr für die Zukunft)
- solide Erträge bei geringem Risiko
- breit gestreutes Immobilienportfolio sowohl nach Ländern, Größenklassen, Hauptnutzungsarten als auch Mieterbranchen
- hohe Vermietungsquote
- steuerliche Vorteile durch den hohen steuerfreien Anteil am Anlageerfolg (abhängig von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers; kann künftig Änderungen unterworfen sein)
- flexible Geldanlage mit grundsätzlich börsentäglicher Verfügbarkeit
- Einstieg bereits mit geringen Anlagebeträgen möglich
- gute Bewertung durch Ratings (Details unter www.hausinvest.de)

Die Risiken

- Wertveränderungen der in den Fonds befindlichen Immobilien führen zu Schwankungen der Anteilpreise
- Liquiditätsanlagen können Kursschwankungen unterliegen
- Risiken einer Immobilienanlage wie z. B. Vermietungsquote, Lage, Bonität der Mieter, Projektentwicklungen
- trotz weitgehender Währungssicherung verbleibt ein Rest-Währungsrisiko
- grundsätzlich börsentägliche Rücknahme von Anteilen; vorübergehende Aussetzung der Anteilscheinrücknahme im Ausnahmefall möglich
- mögliche (steuer-)rechtliche Änderungen

Auf einen Blick

hausInvest
europa

hausInvest
global

Stand 31.8.2009		
ISIN/WKN	DE 000 980 701 6 / 980 701	DE 000 254 473 1 / 254 473
Fondsvermögen ¹⁾	9.443,5 Mio. Euro	1.855,9 Mio. Euro
Grundvermögen ²⁾	9.838,2 Mio. Euro	2.273,1 Mio. Euro
Bruttoliquidität ³⁾	2.034,7 Mio. Euro	466,9 Mio. Euro
Fondsobjekte	96	23
Immobilienstreuung über	11 Länder/ 50 Städte	11 Länder/ 18 Städte
Anteil der Auslandsimmobilien ²⁾	80,3%	96,8 %
Vermietungsquote ⁴⁾	95,9%	96,2 %
Ausschüttung je Anteil	1,75 Euro am 15.6.2009	2,30 Euro am 6.1.2009
Steuerfreier Anteil am Anlageerfolg* im Privatvermögen ^{5) 6)}	73,6 %	58,8 %
Durchschnittlicher, steuerfreier Anlageerfolg der letzten 10 Jahre*	71 %	- ⁷⁾
Anlageerfolg im 1-Jahresvergleich**	4,5 %	4,0 %
Anlageerfolg im 5-Jahresvergleich**	22,5 %	24,7 %
Anlageerfolg im 10-Jahresvergleich**	57,7 %	- ⁷⁾
Anlageerfolg im Durchschnitt**	6,2 % p. a. seit 7.4.1972	4,1 % p. a. seit 1.3.2004

* Die steuerliche Behandlung ist von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers abhängig und kann künftig Änderungen unterworfen sein.

** Berechnet nach BVI-Methode (ohne Ausgabeaufschlag, Ausschüttung sofort wieder angelegt). Ausgabeaufschlag und Depotgebühren sind nicht berücksichtigt und haben Auswirkungen auf die Rendite. Wertentwicklungen der Vergangenheit bieten keine Gewähr für die Zukunft.

¹⁾ Nettofondsvermögen (ohne Verbindlichkeiten und Rückstellungen).

²⁾ Inklusive unbebaute Grundstücke und im Bau befindliche Objekte sowie in Grundstücksgesellschaften gehaltene Immobilien.

³⁾ Bankguthaben (ohne Liquidität in gehaltenen Beteiligungen) und Termingelder sowie Wertpapiere (100 Prozent des Kurswertes).

⁴⁾ Per 30.6.2009

⁵⁾ Zum Geschäftsjahresende (*hausInvest europa* per 31.3.2009/*hausInvest global* per 30.9.2008).

⁶⁾ Ohne Berücksichtigung des Progressionsvorbehaltes.

⁷⁾ Da Vertriebsstart am 1.3.2004.

Ausführliche Informationen finden Sie in den aktuellen Jahres- und Halbjahresberichten sowie in den Verkaufsprospekten der Fonds, die Sie kostenlos in Schrift- bzw. Dateiform bei Ihrem Berater oder direkt bei uns erhalten. Zusätzlich können Sie die Unterlagen im Internet unter www.hausinvest.de herunterladen.



COMMERZ REAL 
Commerzbank Gruppe

Commerz Real
Investmentgesellschaft mbH

Kreuzberger Ring 56
65205 Wiesbaden

Anlegerservice:
Tel. +49 611 7105-295

hausinvest@commerzreal.com
www.hausinvest.de