

Presseinformation

Neuer Fonds nutzt günstige Chancen am US-Immobilienmarkt

- **Neues Konzept für deutsche Anleger**
- **Neuntgrößte US-Bank definiert und beteiligt sich an den Investments**
- **Sinnvolle Wiederanlage von Investments im Dollarraum**
- **ICM Group, seit Jahren in Nordamerika erfolgreich**

München/San Francisco, den 11. Oktober 2007. Die Finanzkrise am US-Immobilienmarkt zusammen mit dem aktuell niedrigen US-Dollarkurs eröffnet neue Chancen für Kapitalanleger in US-Immobilien. Ein neuer Fonds mit einem innovativen Konzept bietet deutschen Anlegern jetzt die Chance sehr interessanter Immobilieninvestments. Die ICM Equity Partners GmbH, München, und ihre US-Schwestergesellschaft haben dazu ein Beteiligungsmodell entwickelt, nach dem zusammen mit einem erfahrenen Co-Investor die Chancen im volatilen US-Immobilienmarkt genutzt und ein diversifiziertes Immobilienportfolio aufgebaut werden soll. „Wir investieren sozusagen antizyklisch und dazu bei einem historisch niedrigen Dollarkurs“, sagt der geschäftsführende ICM Partner Eckhard Höschler.

Die in dieser Form neue und innovative Anlagestrategie ermöglicht eine richtige Auswahl geeigneter Immobilien im US-Immobilienmarkt zu einem idealen Zeitpunkt. Der neue Immobilienfonds „ICM 2 Real Estate Private Equity, LP“ mit einem geplanten Investitionsvolumen von zunächst 50 Mio. Dollar wird bei seinen Investitionen von einem Unternehmen der KeyCorp, Cleveland, Ohio, der neuntgrößten US-amerikanischen Bank, unterstützt. Der General Partner der ICM-Fondsgesellschaft, die Key Real Estate Equity Capital (KREEC), wird sich mit 20 % an allen Immobilieneinkäufen bzw. Projekten beteiligen; 80 % des Investitionsvolumens wird die Fondsgesellschaft beisteuern.

Die direkte Muttergesellschaft der KREEC ist die KeyBank Real Estate Capital, die mit Assets von 105,5 Mrd. Dollar unter Management und einem Finanzierungsvolumen in 2006 von 22,8 Mrd. Dollar bei gewerblichen Immobilien zu den zehn größten US-Finanzierungsinstituten für Immobilien gehört. Im Konzern-Netzwerk der KeyBank ist die KREEC mit 36 regionalen Büros in den lokalen US-Märkten präsent und verfügt daher über einen sehr guten Markteinblick. Die KeyCorp selbst weist eine Bilanzsumme von über 92 Mrd. Dollar auf und ist an der NASDAQ notiert. Die Bank wird von Standard & Poors unverändert mit einem A-Rating bewertet.

Erfahrener Bankpartner bei den Investitionen dabei

„Unser Bankpartner schlägt uns Investitionen vor und wird sich nach Prüfung und positiver Entscheidung durch den General Partner der Fondsgesellschaft jeweils mit einem Fünftel beteiligen und damit an den Chancen und Risiken teilnehmen.“

US-Immobilienmarkt langfristig ein Wachstumsmarkt

Hypothekenbanken in den USA haben in der Vergangenheit bevorzugt das Segment der Einfamilienhäuser mit gewagten Finanzierungen betrieben. Die Krise in den USA, die in erster Linie eine Banken- und Finanzkrise ist, traf deshalb vornehmlich nur ein Immobiliensegment, nämlich das der Finanzierung der niedrigpreisigen Einfamilienhäuser, die in der Vergangenheit ohne größere Bonitätsprüfungen der Kreditnehmer zum Teil über Wert beliehen wurden. „Dieses Segment werden wir aktuell meiden und die weitere Entwicklung intensiv beobachten.“ Der Fonds wird daher ein Immobilienportfolio aufbauen, dessen Risiken breit gestreut sein werden. Beabsichtigt sind Investitionen in die Entwicklung von Gewerbeimmobilien mit Wertsteigerungspotential – Büroobjekte, Ärztezentren, Logistik- und Serviceflächen - sowie in Mehrfamilienhäuser, Studentenwohnungen und Einzelhandel und die Durchführung wertsteigernder Maßnahmen, um die Objekte anschließend gewinnbringend zu verkaufen.

„Wir orientieren uns besonders an den langfristigen Chancen des US-Immobilienmarktes, der sich unter dem Vorzeichen einer auch künftig stark wachsenden Bevölkerung entwickeln wird“, erläutert Höschler. Weiteres Wirtschaftswachstum, starke Einwanderung und breit zunehmender Wohlstand erfordern in den kommenden Jahren neue Immobilienflächen in den meisten Märkten. Denn die USA wachsen jedes Jahr um rund 3,2 Millionen Menschen. „Diese Menschen brauchen rechnerisch 1,7 Millionen Wohnungen. Außerdem werden Büroflächen für die neuen Arbeitsplätze, Flächen für den zunehmenden Einzelhandel sowie mehr Infrastruktur insgesamt benötigt.“

Die Investments sind kurzfristig angelegt; Wertgewinne sollen rasch realisiert werden. Bei Gewerbeimmobilien steht die Aufwertung oder die Entwicklung eines Gebäudes im Vordergrund. Die kurzfristige Gewinnrealisierung mittels Verkauf der Objekte ist Strategie der Fondsgesellschaft. Sie verfolgt eine auf „Value Added“ und „Opportunity“ ausgelegte Investitionsstrategie. Der neue Fonds läuft zunächst bis Ende 2013 und kann um bis zu drei Jahre verlängert werden. Anleger können sich ab 15.000 Dollar beteiligen.

Über ICM Equity Partners GmbH: Das Unternehmen gehört zur ICM Group, die sich auf Private Placements von Immobilien in den USA und Kanada sowie auf Asset Management spezialisiert hat. Derzeit betreut die Gruppe, die in San Francisco und Calgary (Kanada) vertreten ist, 33 Immobilienobjekte im Wert von rund USD 200 Mio. Die deutsche ICM Private Equity ist in Köln und München präsent und bietet erstmals einem breiteren deutschen Anlegerkreis Investments in Nordamerika. Das Management verfügt über langjährige Erfahrung in der Strukturierung von Beteiligungsangeboten und dem Asset Management von Immobilien in Nordamerika. Weitere Informationen siehe auch unter www.icmpartners.net.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

german communications dbk ag
Jörg Bretschneider
Alsterufer 34, 20354 Hamburg
Tel. 040/46 88 33 0, Fax 040/47 81 80
presse@german-communications.com