

Düsseldorf, 19.05.2011

DIA Fonds 27

Unbestritten Spitze

In unserer kleinen Serie "Auch im Vergleich einfach Spitze" haben wir anhand verschiedenster Parameter das Beteiligungsangebot [DIA Fonds 27](#) mit Einzelhandelsfonds von Wettbewerbern verglichen, um eine möglichst objektive, wenn auch nicht unabhängige, Bewertung zu erhalten. Unser Fazit damals wie heute: In Abwägung aller Kriterien ist DIA Fonds 27 das beste Beteiligungsangebot im Segment der geschlossenen Einzelhandelsfonds!

Jederzeit für jeden nachvollziehbar bei Aufruf der Vergleichdatei (siehe Nachricht vom 21.12.2010). Damit bleibt eine solche Berichterstattung (Fondszeitung Ausgabe 10/2011 vom 19.05.2011) den Wettbewerbern vorbehalten:

"Habona Einzelhandelsfonds - Vorsicht vor irreführender Werbung

Seit einigen Tagen kursieren Newsletter des jungen Fondsanbieters Habona Invest unter der Unterüberschrift: „Financial Times Deutschland – Habona ist Deutschlands bester Immobilienfonds“.

Damit suggeriert der Initiator, die Tageszeitung habe sich diese Überschrift zu Eigen gemacht, was keineswegs der Fall ist.

Selbst der Nachsatz, wonach sich der Artikel auf „ein kürzlich veröffentlichtes Rating von „Kapitalgewinn“ beziehe, führt in die Irre.

Wer dem Link „zum Artikel“ folgt, kommt erst mal nur auf die Internetseite des Anbieters selbst. Nur wer abermals einem Link folgt, stellt fest, dass es sich bei dem Artikel lediglich um die Veröffentlichung einer Corporate News handelt, für deren Inhalt der Emittent selbst verantwortlich ist.

Zu hinterfragen ist in jedem Fall auch die Aussagekraft der Bewertung von „Kapitalgewinn“. Die zur Verfügung gestellte Datei lässt keinen Aufschluss darüber zu, inwiefern sich „Kapitalgewinn“ ernsthaft mit geschlossenen Immobilienfonds befasst hat."

In diesem Zusammenhang auch noch einmal unser Hinweis zum Thema "Kurzläufer":

Die „Laufzeit“ geschlossener Fonds

Wir werden immer wieder nach der Laufzeit des Beteiligungsangebotes DIA Fonds 27 gefragt. Die etwas "platte", aber dennoch richtige Antwort: "Bis die Immobilien verkauft sind!" Damit wollen wir der irrigen Meinung entgegenreten, der im Prospekt abgedruckte Prognosezeitraum hätte irgendetwas mit der Laufzeit der Fondsbeteiligung zu tun. Soweit nicht bereits bei Auflegen des Fonds eine Verkaufsoption/ein Andienungsrecht der Gesellschaft vereinbart ist, sind alle Verkaufsannahmen nämlich nur reine Spekulation.

Selbst eine einseitige Kaufoption z. B. des Mieters oder Charterers sagt über die tatsächliche Laufzeit eines geschlossenen Fonds nichts aus. Man kann natürlich z. B. eine "kurze Laufzeit von X Jahren" im Prospekt darstellen, eine Verkaufsannahme treffen und damit werben. Aber wie immer im Leben kommt es nicht (nur) darauf an, was man erreichen will, sondern auch, was man erreichen kann. Bei geschlossenen Fonds kommt noch hinzu: Wozu die Anleger/Gesellschafter sich entscheiden, im Widerstreit, eine erfolgreiche Beteiligung langfristig zu behalten oder Chancen auf Gewinnmitnahmen zu realisieren.

In ihrer Firmenhistorie hat die DIVAG-Gruppe in zahlreichen Fonds bewiesen, dass sie dazu in der Lage ist. Einige Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit zeigen dies besonders eindrücklich:

2007: Verkauf MS „Paros“	11 Jahre vor Ende der Prospektprognose, Überschuss aus Verkauf: 173,80 % des Eigenkapitals
Verkauf MS „Voge Katja“ und MS „Voge Maja“	12 Jahre vor Ende der Prospektprognose, Überschuss aus Verkauf: 229,25 % des Eigenkapitals
2008: Verkauf MS „Katharina“	14 Jahre vor Ende der Prospektprognose, Überschuss aus Verkauf: 195,75 % des Eigenkapitals
2009: Verkauf MS „Franconia“	nach einer Gesamtlaufzeit von 30 Jahren, Gesamtrückfluss über 465 % des Eigen- kapitals
2010: Verkauf Klinik am Tharandter Wald	7 Jahre vor Ende der Prospektprognose, Überschuss aus Verkauf: 135,00 % des Eigenkapitals

Im Rheinland fasst man dies kurz so zusammen: "nit kalle - donn!"