

US PROFESSIONAL PORTFOLIO INVEST



101 Second Street, San Francisco, CA

Die Idee

Die Investitionsbereitschaft in den US-amerikanischen Immobilienmarkt ist sowohl für institutionelle als auch für private Anleger ungebrochen. Das Vertrauen in eine der dynamischsten Volkswirtschaften der Welt begründet sich im Wesentlichen auf das hohe Maß an Flexibilität, das dem wirtschaftlichen Handeln aller Marktteilnehmer zu Grunde liegt, den funktionierenden Marktmechanismen, wie zum Beispiel einer hohen Wiederverkaufsquote und der hohen Liquidität, die dem Markt zur Verfügung steht. Eben diese Mechanismen ermöglichen es, auch in einem volatilen Markt Chancen zu entdecken, die ein Investment überaus lohnenswert machen. Voraussetzung hierfür sind Partner vor Ort, die über ein jahrzehntelanges Know-how und umfangreiche Marktexpertise verfügen.

Deutsche Anleger beteiligen sich mittelbar durch ein innovatives Fondskonzept der *IDEENKAPITAL* an einer Vielzahl von exzellenten Objekten in verschiedenen Metropolen in den USA, der stärksten Volkswirtschaft der Welt. Dieses Beteiligungsangebot bietet Anlegern die große Chance, sich gemeinsam und gleichberechtigt mit internationalen institutionellen Investoren an einem bedeutenden Immobilienvermögen zu beteiligen. Für sichere Erträge auf hohem Niveau steht unserer Partner in den Vereinigten Staaten, das weltweit größte privat geführte und erfolgreichste Immobilienunternehmen: Hines.

Hines ist nicht nur Dienstleister dieses Immobilienfonds. Hines investiert selbst mindestens 25 Mio. USD in das gemeinsame Immobilienportfolio. Durch diese vertragliche Regelung besteht ein hohes Maß an Interessengleichheit aller beteiligten Partner.

Dieses Beteiligungsangebot überzeugt durch ein hohes Maß an Sicherheit, Transparenz und nicht zuletzt dem besagten Know-how der involvierten Profis.

Highlights

- Investition in eine innovative Kapitalanlage in den USA gemeinsam mit internationalen, institutionellen Partnern
- Sonderkündigungsrecht für jeden Anleger zum 31. Dezember 2014 gemäß Gesellschaftsvertrag
- Risikodiversifikation durch die Investition in hochwertige Büroimmobilien in verschiedenen Metropolen der USA
- Standortauswahl erfolgt in den begehrten Lagen
- Namhafte, institutionelle Anleger investieren gleichberechtigt mit der Fondsgesellschaft
- Stabile Erträge über die Laufzeit durch stark gestreutes Immobilienportfolio
- Geringe Abhängigkeit von einzelnen Mietern
- Beteiligung an einer deutschen GmbH & Co. KG
- Hohe Freibeträge und vergleichsweise niedrige Steuersätze in den USA
- US-Einkünfte aus den Immobilien unter Progressionsvorbehalt in Deutschland steuerfrei

US PROFESSIONAL PORTFOLIO INVEST

Der Anleger beteiligt sich als Kommanditist/Treugeber an der IK US Portfolio Invest GmbH & Co. KG (Fondsgesellschaft). Die Fondsgesellschaft beteiligt sich als Investor an der Hines-Sumisei US Core Office Properties LP (US-Gesellschaft), einem von Hines gemanagten US-Immobilienfonds, und somit mittelbar an den einzelnen Immobilien.

Die bereits vorgenommenen und zukünftigen Immobilieninvestitionen erfolgten bzw. erfolgen nach strengen, im Gesellschaftsvertrag festgelegten Investitionskriterien.

Neben den deutschen Anlegern werden sich auch institutionelle Investoren direkt oder indirekt an den Objektgesellschaften beteiligen. Zu den institutionellen Anlegern gehören u. a. die Sumitomo Life Insurance Company und General Motors.

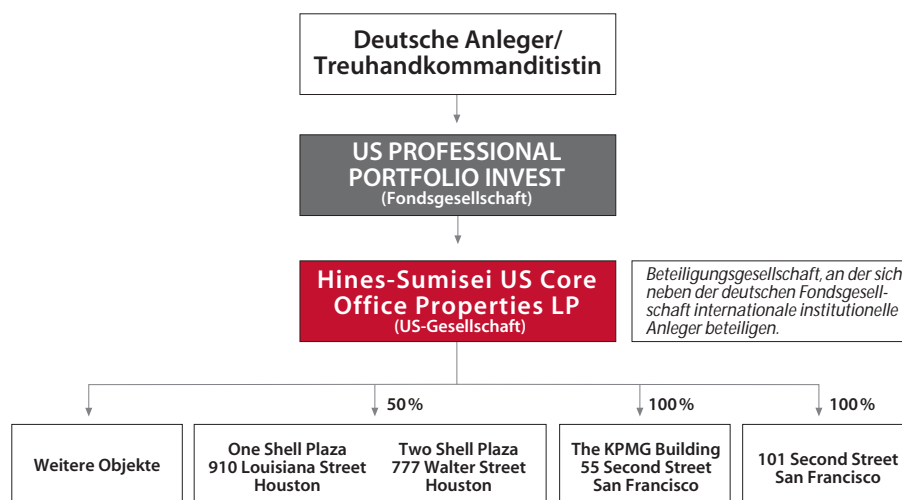
Bereits zum 31. Dezember 2014 hat jeder Anleger individuell das Recht, seinen Anteil an der Fondsgesellschaft zum Abfindungsguthaben auf Basis des aktuellen Verkehrswerts zurückzugeben. Unabhängig davon beträgt die geplante Laufzeit der Fondsgesellschaft 12–15 Jahre.

Das Vermögen der US-Gesellschaft wird jährlich festgelegt. Hierzu wird das Immobilienportfolio alle 3 Monate von unabhängigen Gutachtern überprüft und bewertet. Die Investoren erhalten somit stets einen transparenten Überblick über die Wertentwicklung ihrer Beteiligung.

Das geplante GEFOX-Listing an der Düsseldorfer Börse sowie die hohe Zweitmarktkompetenz der IDEENKAPITAL sollen eine höhere Fungibilität der Beteiligung ermöglichen, sodass Anleger ihre Beteiligung auch vor dem 31. Dezember 2014 nach den Bedingungen des Gesellschaftsvertrags veräußern können.

Die Erträge aus dem Fonds sind für den Anleger unter Progressionsvorbehalt von der deutschen Steuer befreit. Gleichzeitig profitiert er von den niedrigen Eingangssteuersätzen und dem persönlichen Steuerfreibetrag in den USA. Für das Jahr 2005 beträgt dieser 3.200 USD.

Beteiligungsstruktur im Überblick¹⁾



¹⁾ Vereinfachte Darstellung ohne Objektgesellschaften, etwaige Zwischenfinanzierungsgesellschaften und Co-Investoren.

²⁾ Beteiligung der Fondsgesellschaft an der US-Gesellschaft in % (Stand: Februar 2005).





Two Shell Plaza, 777 Walter Street, Houston, Texas

Die beteiligten Partner

Hines

Als Immobilieninvestment-Manager und Objektverwalter der erworbenen Gebäude ist Hines der wichtigste Partner des US PROFESSIONAL PORTFOLIO INVEST. Hines wurde 1957 von Gerald D. Hines gegründet und hat sich inzwischen zum weltweit größten, privat geführten Immobilien-Unternehmen entwickelt. Die Firma hat ihren Sitz in Houston (Texas) und verfügt allein in den USA über 69 Niederlassungen und weltweit über insgesamt 3.000 Angestellte. Über 700 Projekte mit einer Gesamtfläche von 22,7 Mio. m² wurden in der fast 50-jährigen Unternehmensgeschichte erfolgreich realisiert.

Auch in Deutschland ist Hines erfolgreich tätig. So wurde u. a. das Beisheim Center am Potsdamer Platz in Berlin und das Benrather Karee in Düsseldorf entwickelt und erfolgreich umgesetzt.

Hines: Der richtige Partner für Immobilieninvestitionen

Die Kernkompetenzen unseres Partners Hines werden signifikant durch die nachfolgenden Tabellen und Schaubildern erklärt.

Hines gilt für viele institutionelle Anleger als professionellster Partner und Investment-Manager für Immobilieninvestitionen. Bis heute hat Hines insgesamt 11 Fonds für institutionelle Partner mit einem Gesamtvolumen von 5 Mrd. USD aufgelegt. Hierfür wurden über 100 Immobilien erworben. Dies spiegelt das Vertrauen der langjährigen Geschäftspartner in das Unternehmen wider. Die von Hines prognostizierten Renditen sind dabei immer eingehalten und teilweise erheblich überschritten worden.

Fonds der Hines-Gruppe mit institutionellen Partnern in den USA

	Emission	EK ¹⁾ (Mio. USD)	FK ²⁾ (%)	Objekte	Soll (Rendite in %)	Ist
US-Investitionen						
1. Hines/General Motors Acquisition Program	1991	551	55	15	11–14	11–14
2. HMS Office, LP	1995	134	70	15	18	56
3. Hines Corporate Properties, LLC	1997	560	60	12	14–16	31
4. Hines 1997 U. S. Office Development Fund, LP	1998	320	50	13	15	22
5. National Office Partners Limited Partnership	1998	1.850	35–50	32	10 +	12
6. Hines 1999 U. S. Office Development Fund, LP	1999	107	50	4	15	50 +
7. Hines Suburban Office Venture, LLC	2002	46	65	3	16–18	42 +
8. Hines U. S. Core Office Fund	2003	750	50	8	10–12	10–12
9. Hines U. S. Office Value Added Fund	2003	300	65	2	14–16	14–16

¹⁾ Eigenkapital

²⁾ Fremdkapital

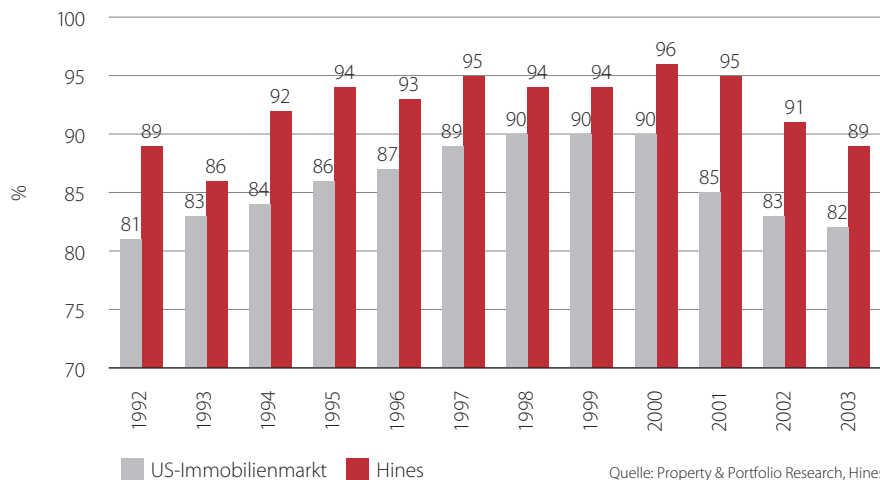
Effizientes Gebäudemanagement

Im Bereich Immobilienmanagement und -verwaltung ist Hines ein angesehener Partner. Die verwaltete Immobilienfläche beträgt 7,5 Mio. m², verteilt auf 200 Objekte. Das derzeit verwaltete Anlagevolumen beträgt 13,3 Mrd. USD.

Hines verzeichnet durch individuelle und professionelle Betreuung der Mieter und das umfangreiche und erfolgreiche Gebäudemanagement schon seit Jahren eine bedeutende Steigerung der Mieterzufriedenheit. Durchschnittlich 91 % aller Mieter würden Hines als Gebäudemanager weiterempfehlen.

Als Folge dieser bedürfnisorientierten Mieterbetreuung und der damit verbundenen hohen Servicestandards weisen die von Hines verwalteten Objekte einen teilweise um 10 % höheren Vermietungsstand bei gleichzeitig durchschnittlich höheren Mieteinnahmen als im jeweiligen Vergleichsmarkt auf. Der durchschnittliche Vermietungsstand aller von Hines verwalteten Objekte beträgt im Zeitraum von 1992–2003 rund 92 %. Immobilienexperten sprechen bei dieser Quote von Vollvermietung. Diese Faktoren sind maßgeblich für die nachhaltige Realisierung von Wertsteigerungspotenzialen der einzelnen Objekte bei der abschließenden Veräußerung der Immobilien.

Vermietungsstand im Vergleich: Hines vs. US-Immobilienmarkt



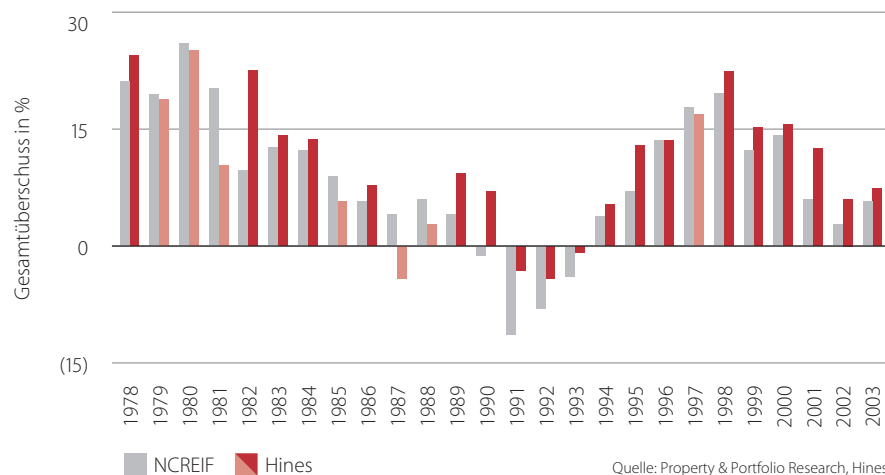
Die beteiligten Partner

Immobilienwerb und Verkauf

Die Präsenz von Hines in allen US-amerikanischen Metropolen ermöglicht einen exzellenten Zugang zu den regionalen Immobilienmärkten. Das über Jahrzehnte gewachsene Know-how, strukturierte Prozesse und eine hohe Marktexpertise ermöglicht es Hines, einerseits interessante Zielobjekte zu identifizieren und zu erwerben und andererseits vorhandene Wertsteigerungen im Sinne der Investoren durch Veräußerung optimal zu realisieren.

Eigenkapitalverzinsung:

Hines-Immobilienportfolio vs. NCREIF Office Index (1978–2003)



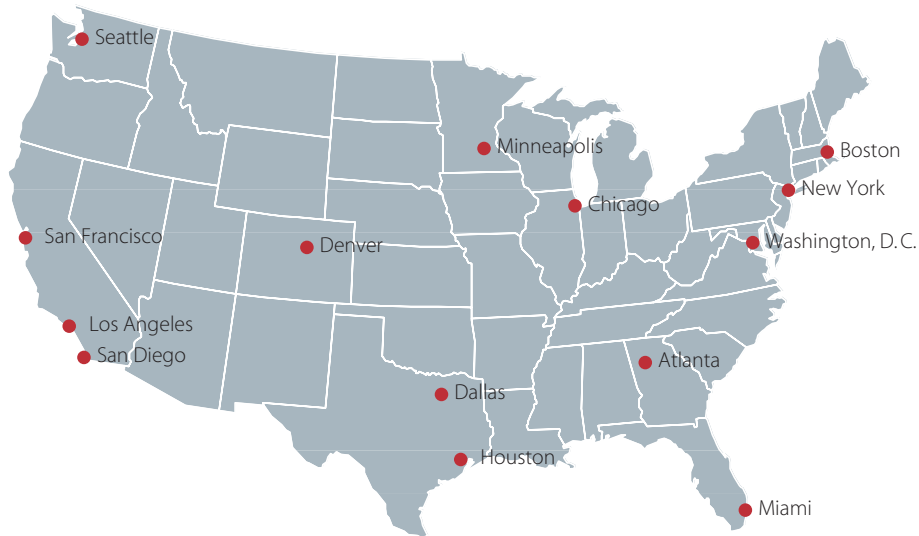
Im direkten Vergleich mit dem NCREIF Office Index (National Council of Real Estate Investment Fiduciaries) haben die von Hines gemanagten Immobilien den Index in 19 von 26 Jahren übertroffen. Bei der NCREIF handelt es sich um den Verband der US-amerikanischen Immobiliensachverständigen.

Quintessenz

Die zuvor genannten Kernkompetenzen Immobilienmanagement, Akquisitionstärke und Markt-Know-how sind für diese Beteiligung von herausragender Bedeutung. Eine hohe Mieterzufriedenheit bei geringem Leerstand und günstige laufende Kosten haben entscheidende Auswirkungen auf die Rentabilität der Immobilieninvestition. Mit allein 2.000 Mitarbeitern in den USA hat sich Hines über die Jahre hinweg einen hervorragenden Marktzugang aufgebaut. Dies ist für die Objektauswahl und den Erwerb der Gebäude von essenzieller Bedeutung. Das professionelle Immobilienmanagement sichert darüber hinaus nicht nur den Werterhalt der Immobilien, sondern ermöglicht auch Wertsteigerungen durch die Optimierung der Mieterstruktur (Neuvermietung, Restrukturierung von Flächen etc.).

Die beteiligten Partner

Bevorzugte Investitionsstandorte



IDEENKAPITAL

Die IDEENKAPITAL-Gruppe ist Konzeptionär und Initiator dieses innovativen Anlageproduktes. Langjährige Kompetenz, Kreativität und eine ausgeprägte Kundenorientierung waren die Basis für den Erfolg bisheriger Fondskonzepte. Sowohl private als auch institutionelle Investoren vertrauen dem Know-how der IDEENKAPITAL.

In Zahlen ausgedrückt hat die IDEENKAPITAL allein im Bereich US-Immobilien in den Jahren 1996 bis 2003 insgesamt 13 Objekte in 8 Fonds mit einem Investitionsvolumen über 1,2 Mrd. USD am deutschen Markt platziert.

Bis heute ist von über 30.000 Anlegern ein Investitionsvolumen von ca. 3 Mrd. EUR in die 30 Fonds der IDEENKAPITAL investiert worden. Das wohl bekannteste Objekt ist das Chrysler Building in New York. Im Fokus standen in den vergangenen Jahren im Wesentlichen Bürogebäude, die den höchsten Qualitätsansprüchen genügen (Class-A-Immobilien) und sich in bevorzugter Innenstadtlage so genannter 24-Stunden-Städte befinden.

Durch die Zusammenarbeit mit Hines erreichen die US-Immobilienaktivitäten der IDEENKAPITAL-Gruppe eine neue Dimension, die sich in dem US PPROFESSIONAL PORTFOLIO INVEST eindrucksvoll widerspiegeln.



Two Shell Plaza, 777 Walter Street, Houston, Texas

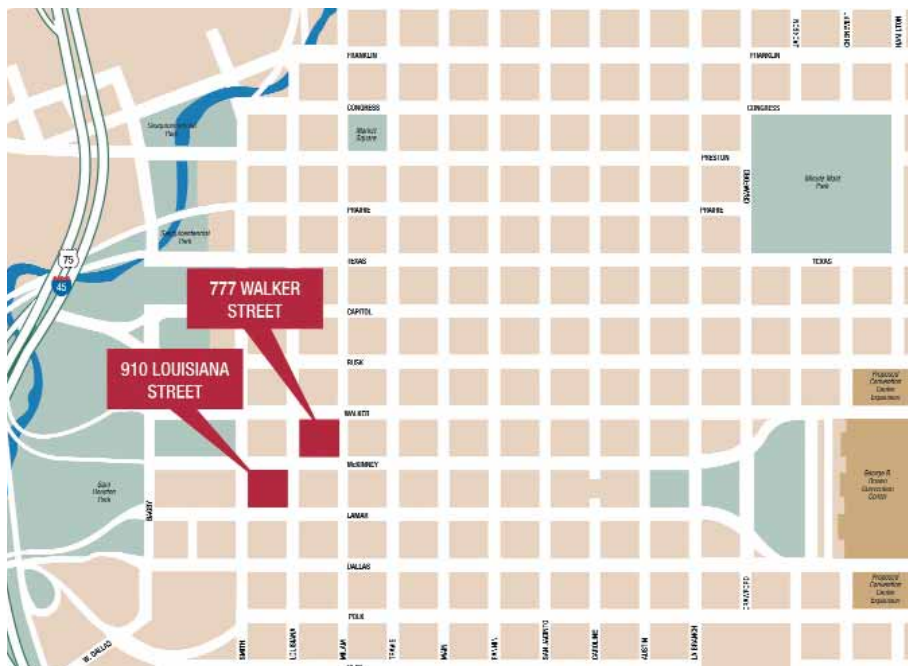
Das aktuelle Immobilienportfolio, an dem sich die Fondsgesellschaft beteiligt, besteht bereits aus vier Class-A Büroimmobilien – zwei in Houston, Texas (Anteile der US-Gesellschaft: 50 %), und zwei in San Francisco, Kalifornien (Anteil der US-Gesellschaft: 100 %). Weitere Objekte werden nach vertraglich vereinbarten Investitionskriterien ausgewählt und erworben.

Immobilien Houston

Objekte Houston	One Shell Plaza	Two Shell Plaza
Baujahr/Sanierung	1970/1991–1994	1972/1992
Fläche	ca. 114.000 m ²	ca. 52.000 m ²
Stockwerke	50	29
Vermietungsstand	96 %	94 %
Hauptmieter	66 % Shell Oil Company 22 % Baker Botts	77 % Shell Oil Company

Die beiden Class-A-Objekte befinden sich in Downtown Houston und gehören zu dem Gebäudekomplex der Shell Plaza Towers. Die Gebäude wurden 1971/1972 erbaut. Das weltweit bekannte Architektenbüro Skidmore, Owings & Merrill (Architekten z. B. des Sears Towers) hat für die zeitlos elegante Gestaltung der Bürogebäude mehrere Auszeichnungen erhalten. Die helle Fassade besteht aus italienischem Marmor. Im harmonischen Kontrast dazu stehen die mit Aluminium umrahmten bronzeschimmernden Fenster. In den Jahren 1991–1994 wurden beide Gebäude grundlegend saniert.

Lageplan Objekte Houston



Die Objekte

Immobilien San Francisco

Objekte San Francisco	55 Second Street	101 Second Street
Baujahr	2002	2000
Fläche	ca. 35.000 m ²	ca. 36.000 m ²
Stockwerke	25	24
Vermietungsstand	82 %	81 %
Hauptmieter	26 % KPMG	35 % Thelen, Reid & Priest
	19 % Paul Hastings	9 % Ziff Davis Media Inc.
	15 % UPS Freight Services	9 % Nexant Inc.
	12 % Preston Gates & Ellis	

Die Objekte 55 Second Street und 101 Second Street befinden sich im Financial District in Downtown San Francisco. Der Financial District hat die höchste Konzentration von Arbeitsplätzen in der Bay Area. Beide Objekte sind nach Class-A-Standard in den Jahren 1999 bzw. 2002 in einer sehr hochwertigen Qualität mit exzellenten Materialien erstellt worden. Die Fassade der beiden Gebäude besteht aus spanischem Kalkstein, der durch Granit-Pilastern und eine hellgrün gefärbte Isolierverglasung mit farbigen Aluminiumrahmen interessante architektonische Akzente aufweist.

Lageplan Objekte San Francisco



Zukünftige Immobilien

Vor jeder Immobilieninvestition prüft Hines die Qualität des Standortes und des Gebäudes sowie die Mieterstruktur. Die nachfolgende Grafik stellt einige wesentliche Einzelmerkmale dar, die nach Auffassung von Hines erfahrungsgemäß dafür entscheidend sind, ob eine Immobilie als „Core Asset“ einzustufen ist und sich für eine Immobilieninvestition eignet.

Wichtigstes Kriterium für die Auswahl einer Immobilie ist die Qualität des Standortes. Hier ist z. B. wichtig, ob ein Standort voraussichtlich auch dann noch nachgefragt ist, wenn die zyklische Entwicklung der Wirtschaft oder von einzelnen Wirtschaftsmärkten einmal nach unten geht und ob an dem betreffenden Standort neue Immobilienprojekte nur in begrenztem Umfang möglich sind oder gegebenenfalls noch mit einer Vielzahl von konkurrierenden Neubauten zu rechnen ist. Standorte, die bereits eine lebhafte Mieternachfrage unter Beweis gestellt haben, eine gute Verkehrsanbindung und exzellente Parkmöglichkeiten bieten und bequemen Zugang zu Hotels, Restaurants, Geschäften und anderen Annehmlichkeiten aufweisen, werden sich eher für eine Investition eignen als Standorte, die diese Faktoren nicht oder nur in beschränktem Umfang bieten können.

Standort	Gebäude	Mieter
<ul style="list-style-type: none">■ bedeutender Mietmarkt, bevorzugter Teilmarkt■ begehrte Lage■ gute Infrastruktur	<ul style="list-style-type: none">■ anspruchsvolles Design■ hochwertige Materialien■ große und neue Gebäude■ effiziente Raumaufteilung	<ul style="list-style-type: none">■ gute Bonität■ Mieter für große Flächen■ langfristige Mietverträge■ gute Mieterstruktur

Die Qualität eines Standortes ist einem ständigen Entwicklungsprozess unterworfen, jede Einstufung eines Standortes kann sich im Laufe der Zeit verändern. Im Dezember 2004 wurden beispielsweise die Central Business Districts (CBD) Washington, D. C., New York, Chicago, Boston und San Francisco als erstrangige CBD-Standorte eingestuft. Als nächstbeste Kategorie wurden beispielsweise die CBD-Standorte Seattle, Denver, Houston, Minneapolis, San Diego, Atlanta, Los Angeles, Dallas oder Miami gesehen. Laut Gesellschaftsvertrag der US-Gesellschaft sollen 70 % der Investitionen in Central Business Districts erfolgen.

Für die Gebäudequalität wichtig ist ein architektonisch ansprechendes Design und die Verwendung hochwertiger und dauerhafter Materialien. Ebenfalls wesentlich sind eine gute Ausstattung und eine moderne Gebäudetechnik mit hinreichenden Kapazitäten, die den Mietern eine sichere und bequeme Nutzung ermöglichen, sowie Etagengrößen und Flächenaufteilungen, die auf die Bedürfnisse der Mieter zugeschnitten werden können.

Wichtig für eine ausgewogene Mieterstruktur ist, dass eine Immobilie insbesondere auch für Mieter attraktiv ist, die eine gute Bonität aufweisen und größere Mietflächen über einen längeren Zeitraum anmieten. Wurde beispielsweise ein solcher Hauptmieter für mehr als 40 % der Mietfläche mit einer langen Mietlaufzeit gefunden, so kann die restliche Mietfläche gegebenenfalls auf die Bedürfnisse kleinerer Mieter mit kürzeren Mietverträgen zugeschnitten sein. Eine solche Mieterstruktur mit Mietern aus unterschiedlichen Branchen mit unterschiedlichen Laufzeiten kann wichtig sein für eine stabile Vermietung des Gebäudes.

Beteiligung im Überblick

US PROFESSIONAL PORTFOLIO INVEST

- geplantes Investitionsvolumen: 126.000.000 USD
 - Kommanditkapital: 120.000.000 USD
 - Agio (5 %): 6.000.000 USD
- geplante Ausschüttung: durchschnittlich 7 % p.a. über einen Betrachtungszeitraum von 10 Jahren
- Sonderkündigungsrecht: individuell zum 31. Dezember 2014
- Mindestzeichnungssumme: 20.000 USD zzgl. 5 % Agio (höhere Beträge müssen durch 1.000 ganzzahlig teilbar sein)
- Erbringung der Einlage: 100 % zzgl. 5 % Agio innerhalb von 2 Wochen nach schriftlicher Annahme
- Zahlungsweise: Überweisung oder per USD-Scheck

Beispielrechnung für die Ergebnisse der Anleger
nach US-Steuern 2005 bis 2014

Beteiligungsbetrag in USD (ohne Agio):	20.000	50.000	100.000
Kumulierte Ausschüttungsbeträge nach Steuern für die Jahre 2005–2014			
Unterstellte Ausschüttungen	14.368	35.901	71.801
Bundesstaatensteuer	332	829	1.659
Einkommensteuer USA	0	0	0
Ausschüttungsbeträge nach US-Steuern	14.036	35.071	70.143
In % der Kapitaleinlage (ohne Agio)	70,2	70,1	70,1
Rückgabeerlös nach Steuern*			
Nettoausschüttung für den Anleger	21.940	53.603	107.206
In % der Kapitaleinlage (ohne Agio)	109,7	107,2	107,2
Gesamterträge nach Steuern			
Ausschüttungen plus Rückgabeerlös	35.976	88.674	177.349
In % der Kapitaleinlage (ohne Agio)	179,9	177,3	177,3

* Bei einer etwaigen Rückgabe der Kapitaleinlage zum 31. Dezember 2014.

In der Beispielrechnung wird unterstellt:

- dass der Anleger für den Zeitraum bis 31. Dezember 2014 eine Durchschnittsausschüttung in Höhe von 7 % p. a. von der Fondsgesellschaft erhalten hat;
- dass der Anleger sein individuelles Sonderkündigungsrecht zum 31. Dezember 2014 in Anspruch genommen hat;
- dass der Wertzuwachs des Immobilienportfolios 2,2 % p. a. beträgt und der Anleger einen entsprechenden Rückgabeerlös erhält;
- dass der Anleger keine weiteren steuerpflichtigen Einkünfte in den USA hat, die den persönlichen Freibetrag ausschöpfen;
- dass das steuerliche Ergebnis der Gesellschaft 3,4 % und die Bundesstaatensteuer 5 % beträgt.

Der Progressionsvorbehalt in Deutschland wurde nicht berücksichtigt. Die obige Berechnung soll beispielhaft zeigen, wie sich die Gesamterträge der Anleger unter den in der Vorbemerkung genannten Prämissen entwickeln würden. Es ist nicht auszuschließen, dass die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung der US-Gesellschaft positiver oder negativer ausfällt, als in obiger Berechnung dargestellt.

Steuerliche Grundlagen

Das steuerliche Ergebnis der Fondsgesellschaft wird den Anlegern der Fondsgesellschaft anteilig zugewiesen. Das steuerliche Ergebnis bildet die Grundlage für die persönliche Besteuerung in den USA (Bundesstaatensteuer, Einkommensteuer). Hierbei profitiert der deutsche Anleger von einem persönlichen Freibetrag (3.200 USD für das Jahr 2005) und den vergleichsweise niedrigen Eingangssteuersätzen in den USA.

Die in den USA erzielten Immobilien-Einkünfte sind gemäß Doppelbesteuerungsabkommen in Deutschland unter Progressionsvorbehalt von der Besteuerung befreit. Innerhalb der Fondsgesellschaft erzielte Zinseinkünfte unterliegen dagegen in voller Höhe der Besteuerung.



One Shell Plaza, 910 Louisiana Street, Houston, Texas

Diese Broschüre enthält lediglich einige Vorabinformationen zum Beteiligungsangebot US PROFESSIONAL PORTFOLIO INVEST, bei dem es sich um ein neues innovatives Fondskonzept der IDEENKAPITAL-Gruppe handelt. Maßgeblich und verbindlich für eine Beteiligung ist ausschließlich das vollständige Beteiligungsangebot und nicht diese Kurzinformation. Erst das Beteiligungsangebot enthält eine umfassende Darstellung des Fondskonzepts und seiner rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Grundlagen sowie insbesondere eine ausführliche Darstellung der mit der Investition verbundenen möglichen Risiken. Jeder Anleger sollte bei seiner Anlageentscheidung neben den Ertragschancen auch die mit der Beteiligung verbundenen Risiken abwägen.



Ein Unternehmen der **ERGO** Versicherungsgruppe.