



PCI GmbH & Co. KG  
Schillerstraße 12 • 56567 Neuwied  
Tel.: 02631 97730 • Fax: 02631 9773 11  
E-Mail: info@FondsKompetenz.de

**dii. Wohnimmobilien Deutschland 2 GmbH & Co.  
Geschlossene Investment-KG**

**WOHNINVESTMENTS MIT VERANTWORTUNG**

**PRODUKTINFORMATIONEN**

– Werbemitteilung –



# Rechtliche Hinweise

---

Diese Produktinformation dient ausschließlich Werbezwecken. Sie stellt keinen Prospekt und auch keine vergleichbare Information dar und enthält nicht alle wesentlichen Informationen, die für eine Investitionsentscheidung erforderlich sind. Dieses Dokument ersetzt keine Anlagevermittlung bzw. -beratung, sie enthält kein zivilrechtlich bindendes Angebot und ist nicht als Anlageempfehlung zu verstehen.

Diese Werbeunterlage enthält unter anderem unsere derzeitige unverbindliche Einschätzung zur Marktsituation und deren möglicher Entwicklung. Für die Richtigkeit können wir keine Haftung übernehmen. Die in dem Dokument enthaltenen Informationen geben zudem nicht vor, vollständig oder umfassend zu sein. Sie wurden von uns sorgfältig zusammengestellt, geprüft und beruhen auf allgemein zugänglichen Quellen und Daten, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir keine Gewähr übernehmen können.

Die Daten der Vergangenheit und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen. Es handelt sich um eine Beteiligung, die keine feste Verzinsung oder feste Rückzahlung der Investitionssumme bietet. Bei einer Beteiligung an der Gesellschaft handelt es sich um eine langfristig angelegte unternehmerische Beteiligung, die mit Risiken verbunden ist, so dass der Anleger einen Totalverlust seines eingesetzten Kapitals erleiden kann. Eine ausführliche Darstellung der Risiken ist aus-

schließlich dem Kapitel II. Risikohinweise im Verkaufsprospekt zu entnehmen.

Allein verbindliche Grundlage für Investitionsentscheidungen sind die gesetzlich vorgeschriebenen Unterlagen (insbesondere Verkaufsprospekt und wesentliche Anlegerinformationen und ggf. Aktualisierungen). Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos bei der d.i.i. Investment GmbH, Biebricher Allee 2, 65187 Wiesbaden in schriftlicher Form angefordert sowie unter [www.dii.de](http://www.dii.de) in elektronischer Form abgerufen werden.

Dieses Dokument ist ausschließlich an potenzielle Anleger mit Wohnort bzw. Sitz in Deutschland gerichtet. Anleger sollten beachten, dass die Produkte nicht in anderen Ländern bzw. dort ansässigen Personen angeboten, an diese verkauft oder ausgeliefert werden dürfen; dies betrifft insbesondere die USA und/oder US-Personen. US-Personen sind u. a. Personen, die Staatsangehörige der USA sind oder dort ihren Wohnsitz haben und/oder dort steuerpflichtig sind. Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollten sich über etwaige nationale Beschränkungen informieren und diese einhalten.

Herausgeber: d.i.i. Investment GmbH,  
Biebricher Allee 2, 65187 Wiesbaden

# Inhaltsverzeichnis

---

Vorwort .....	4
Eckdaten der Beteiligung .....	5
Der Wohnungsmarkt .....	6
Investieren mit der d.i.i. ....	10
d.i.i. Gruppe auf einen Blick .....	15
Risikohinweise .....	22

# Vorwort

---



**Sehr geehrte Interessentin,  
sehr geehrter Interessent,**

seit Anfang 2020 hält COVID-19 die Welt umklammert. Dennoch – oder vielleicht gerade deswegen – ist dies eine gute Gelegenheit, die persönliche Anlagestrategie neu auszurichten. Denn während der Coronakrise haben Immobilien als Investitionsobjekte wieder einmal ihre Stärken gezeigt. Wie Sie als Anleger davon profitieren können, zeigen wir Ihnen anhand unseres neuen Beteiligungsangebots mit dem Anlagefokus Deutschland.

In der Krise hat sich die alte Weisheit bestätigt: Gewohnt wird immer. Die Mieteinnahmen in vielen Regionen entwickeln sich auch angesichts Corona positiv, die Wohnungspreise ebenso, und die Nachfrage nach Wohnraum übersteigt das Angebot dort bei Weitem – kein Wunder, dass derzeit wohl nirgends so gute Stimmung herrscht wie im Wohnsektor. Die weiterhin prognostizierten niedrigen Zinsen sorgen dafür, dass das Investment „in Stein“ auch über die kurze Frist hinaus äußerst attraktiv bleibt.

Die Coronakrise hat uns darüber hinaus auch unsere soziale Verantwortung vor Augen geführt. Mit der Kombination aus Sachwertanlage, Nachfrage und sozialem Bewusstsein in einem unterversorgten Wohnungsmarkt stellt das Fondskonzept des „dii. Wohnimmobilien Deutschland 2“ eine prognosegemäß renditestarke Kapitalanlage dar:

- Gute Rahmenbedingungen am Investitionsstandort Deutschland
- Sicheres Marktumfeld und kontinuierlich steigende Nachfrage bei Wohnimmobilien an ausgewählten Standorten
- d.i.i., ein von Scope Analysis mit einem Asset-Management-Rating von A<sup>+</sup><sub>AMR</sub> ausgezeichneten Immobilienmanager

Wir hoffen, dass wir Sie neugierig machen konnten – und, wie es mittlerweile so schön heißt: Bleiben Sie gesund.

**Ihr Frank Wojtalewicz**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'F. Wojtalewicz', written in a cursive style.

# Eckdaten der Beteiligung

STRUKTUR	
FONDSGESELLSCHAFT	dii. Wohnimmobilien Deutschland 2 GmbH & Co. Geschlossene Investment-KG
BETEILIGUNGSART	Beteiligung als mittelbarer Kommanditist an einer risikogemischten geschlossenen Publikums-AIF Kommanditgesellschaft
KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFT	d.i.i. Investment GmbH
TREUHANDKOMMANDITISTIN	HIT Hanseatische Service Treuhand GmbH
VERWAHRSTELLE	CACEIS Bank S.A., Germany Branch
INVESTITIONSSCHWERPUNKT	Gesellschaften, die in Grundstücke und Immobilien investieren, die wohnwirtschaftlich genutzt werden und in Deutschland liegen
ART	Blind-Pool
BETEILIGUNGSPARAMETER	
MINDESBETEILIGUNG	EUR 10.000
AUSGABEAUFSCHLAG	5 %
FRÜHZEICHNERBONUS (ZEICHNUNGSPHASE)	2 % p. a.
PROGNOSTIZIERTE JÄHRLICHE AUSZAHLUNGEN*	ab 3,0 % steigend
GEPLANTER AUSZAHLUNGSRHYTHMUS	jährlich zum 30.06. des Folgejahres
PROGNOSTIZIERTER GESAMTMITTLERÜCKFLUSS (ENDE 2033)*	Negativszenario: rund 158,8 % Basisszenario: rund 186,9 % Positivszenario: rund 204,0 %
BETEILIGUNGSDAUER	31.12.2033 Verlängerung um insgesamt 24 Monate durch Gesellschafterbeschluss (einfache Mehrheit) möglich
EINKUNFTSART	Vermietung und Verpachtung
GEPLANTES INVESTITIONSVOLUMEN	rund EUR 40.335.000 (kumuliert für die Zielgesellschaften und den Publikums-AIF)
DAVON KOMMANDITKAPITAL	EUR 20.000.000 zzgl. bis zu 5 % Ausgabeaufschlag
DAVON FREMDKAPITAL	rund EUR 19.335.000

\* bezogen auf das Kommanditkapital ohne Ausgabeaufschlag vor Steuern

Die Daten der Vergangenheit und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen. Der Immobilienmarkt kann sich auch negativ entwickeln, so dass der Gesamtmittlerückfluss niedriger als geplant ausfallen kann (vergleiche das Kapitel Risikohinweise). Eine ausführliche Darstellung der Risiken ist ausschließlich dem Kapitel II. Risikohinweise im Verkaufsprospekt zu entnehmen.

# Der Wohnungsmarkt

Bereits lange vor der Coronakrise galt der deutsche Wohnimmobilienmarkt als „sicherer Hafen“ für Investitionen, und er erfreut sich sowohl bei privaten als auch bei institutionellen Investoren hoher Beliebtheit. Von den zahlreichen sozioökonomischen Trends, die das Marktgeschehen prägen, ist der demografische Wandel innerhalb der deutschen Gesellschaft zurzeit sicher einer der dominantesten.

## Zuwanderung und demografischer Wandel treiben Wohnungsnachfrage

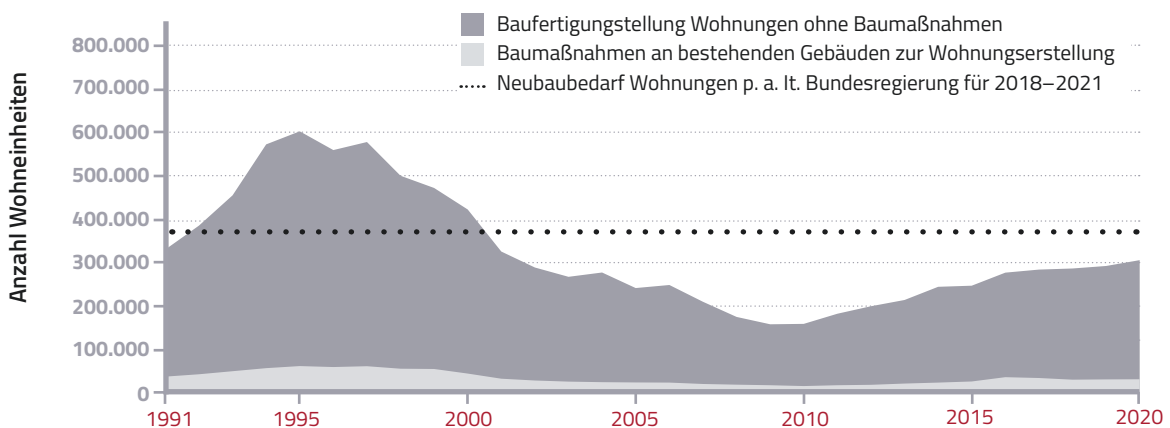
War die Bevölkerungsanzahl in der Bundesrepublik lange Jahre von einem kontinuierlichen Rückgang geprägt, der nicht nur Rentenexperten Anlass zur Sorge gab, so hat sich dieser Trend durch den positiven Migrationsaldo der vergangenen Jahre inzwischen umgekehrt: Nach Angaben des Statistischen Bundesamts hat die Einwohnerzahl Deutschlands 2020 trotz weiterhin geringer Geburtenrate mit 83,2 Millionen Menschen einen neuen Höchststand erreicht. Auch wenn dies das Problem der Überalterung in der deutschen Gesellschaft nicht löst – nach aktuellem Stand ist jede zweite Person in Deutschland älter als 45 und jede fünfte älter

als 66 Jahre – so war die Bevölkerungsentwicklung in den vergangenen Jahren positiv. Das hat auch positive Auswirkungen auf die Wohnungsnachfrage.

## Wohnverhältnisse im Wandel

Aber nicht nur die Bevölkerungsstruktur, auch die Wohnverhältnisse sind im Wandel. In den vergangenen Jahren hat sich ein spannender Paralleltrend herauskristallisiert: Zum einen wächst die Zahl der Haushalte in Deutschland bereits seit vielen Jahren und wird dies weiter tun – bis 2035 rechnet das Statistische Bundesamt mit einem weiteren Anstieg um rund eine Million Haushalte. Zugleich nimmt der Anteil an Ein- und Zweipersonenhaushalten stetig zu, wohingegen Mehrpersonenhaushalte abnehmen. Somit entfällt zunehmend mehr Wohnraum auf im Schnitt immer weniger Personen. Die angenommenen Faktoren sorgen dafür, dass der Bedarf an Wohnfläche weiterhin steigen dürfte; das gilt insbesondere für die Metropolregionen rund um Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln/Düsseldorf und München.

Vergleich benötigter und tatsächlicher Wohnungsneubau in Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung nach Statistischem Bundesamt (2021)

---

### **Hohe Nachfrage trifft auf geringes Angebot**

Vor dem Hintergrund der genannten Trends und angesichts der Tatsache, dass die staatlichen Wohnungsbauziele nicht erst seit Corona immer wieder verfehlt werden, dürfte es kaum überraschen, dass das Angebot an Wohnraum in Deutschland bereits seit Jahren dem Bedarf hinterherhinkt. Insbesondere in den deutschen Großstädten und Ballungsgebieten liegt die Entstehung neuer Wohnungen weit unterhalb der dortigen Nachfrage. Das 2018 ausgerufene Ziel der Bundesregierung von 1,5 Millionen neuen Wohnungen bis zum Jahr 2021 bzw. 375.000 neuen Wohnungen pro Jahr wird deutlich verfehlt. Stattdessen stagniert der deutsche Wohnungsbau bei rund 300.000 Fertigstellungen pro Jahr. Dieser Mangel, der wohl in absehbarer Zukunft nicht behoben sein wird, wirkt sich entsprechend positiv auf die Preisentwicklung aus. Bezieht man die aktuellen stabilen Fundamentalindikatoren der Nachfrageseite (z. B. robuster Arbeitsmarkt, Wirtschaftsstandort Deutschland, Bevölkerungsentwicklung) mit ein und geht davon aus, dass diese sich auch zukünftig positiv entwickeln, ergibt sich für private wie institutionelle Anleger eine vielversprechende Marktsituation samt attraktivem Rendite-Risiko-Profil.

### **Wohnimmobilienmarkt hält Coronakrise stand**

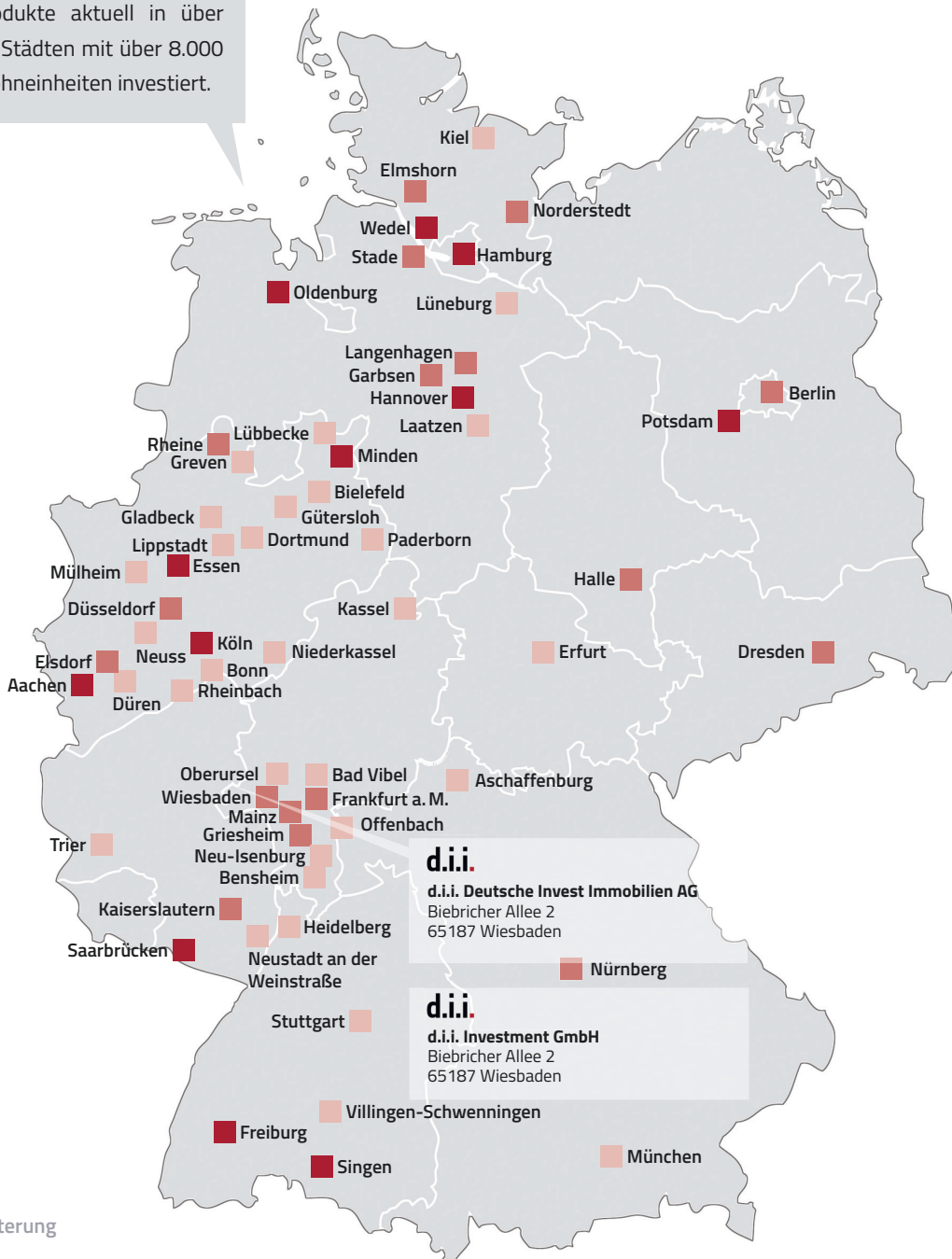
Während weltweit zahlreiche Branchen durch die Coronapandemie in wirtschaftliche Probleme gestürzt wurden, hat sich der Wohnimmobilienmarkt bislang als stabil gegenüber der Krise erwiesen. Im Gegensatz zur herrschenden Unsicherheit auf dem Markt für Gewerbeimmobilien steigen die Wohnungspreise weiterhin an. So lag der Preisanstieg im zweiten Quartal 2020 nur geringfügig unter dem Vorjahreswert. Die Mietausfallquote im selben Quartal lag dem Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW zufolge trotz erleichterter Stundungsmöglichkeiten nur bei 1 %.

Hinzu kommt, dass die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank aufgrund der aktuellen Situation nach unserer Einschätzung noch eine ganze Weile expansiv ausgerichtet sein wird und die Zinsen prognosegemäß auch auf lange Sicht niedrig bleiben werden. Ganz zu schweigen davon, dass die räumliche Verschiebung vom Büro ins Homeoffice, wie sie in den Zeiten der Pandemie zur Notwendigkeit geworden ist, den Wohnsektor zusätzlich stärkt. Damit bleiben Wohnimmobilien für Investoren weiterhin von zentraler Bedeutung – auch und gerade in dieser Zeit.

Das Kapitel „Der Wohnungsmarkt“ basiert auf ausgewählten Quellen und nicht auf einem externen Marktgutachten. Die Daten der Vergangenheit und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen. Der Immobilienmarkt kann sich auch negativ entwickeln, so dass der Gesamtmittelrückfluss niedriger als geplant ausfallen kann (vergleiche das Kapitel Risikohinweise). Eine ausführliche Darstellung der Risiken ist ausschließlich dem Kapitel II. Risikohinweise im Verkaufsprospekt zu entnehmen.

# Übersicht der bisherigen Investments der d.i.i. Gruppe

Die Anleger der d.i.i. Gruppe sind über die verschiedenen Produkte aktuell in über 50 Städten mit über 8.000 Wohneinheiten investiert.



## Erläuterung

- < 100 Wohneinheiten
- 100-200 Wohneinheiten
- > 200 Wohneinheiten

Stand: 31.12.2020



## Investitionsbeispiel Essen

d.i.i. Deutsche Invest Immobilien 3. GmbH & Co. KG



Gebäude bei Ankauf



Gebäude nach Strategieumsetzung

## Investitionsbeispiel Aschaffenburg

d.i.i. Deutsche Invest Immobilien 3. GmbH & Co. KG



Gebäude bei Ankauf



Gebäude nach Strategieumsetzung

# Investieren mit der d.i.i.

Von Beginn an verfolgt die 2006 gegründete d.i.i. Gruppe eine alternative Investitionsstrategie nach Private-Equity-Grundsätzen, die sich auf bestehende Wohnanlagen in Zuzugsregionen – zum Beispiel Norddeutschland (insbesondere Hamburg, Hannover und Kiel), Rhein-Ruhr, Rhein-Main, Rhein-Neckar – konzentriert.

## **Komplexes Research zur Ermittlung von Ankaufsobjekten mit Potenzial**

Um geeignete Ankaufsobjekte zu ermitteln, betreibt die d.i.i. kontinuierlich Standortanalysen zu insgesamt rund 140 Städten, deren Einwohnerzahl je über 60.000 liegt. Berechnet wird deren jeweiliges Potenzial anhand gängiger Marktindikatoren zu gesamt- und wohnwirtschaftlichen Entwicklungen (z. B. Kaufkraft, Arbeitslosigkeit, Verteilung der Arbeitgeber, Wanderbewegung von Einwohnern sowie allgemein positive und negative Standorttrends). Die Top 25 dieser Städte kommen in der Folge als potenzielle Investitionsstandorte infrage und werden entsprechend geprüft. Das Ergebnis dieser umfassenden Markt- und Standortanalyse bildet die Basis für sämtliche Ankaufsentscheidungen. Diese sorgfältige Identifizierung von Projekten und Grundstücken mit Entwicklungspotenzial ist der fundamentale erste Schritt auf dem Weg zum erfolgreichen Immobilieninvestment.

## **Investments in den Metropolregionen der Top 7**

Der Megatrend Urbanisierung hat in den vergangenen Jahren zunehmend auf das Umland der Metropolen übergreifen. Hintergrund sind vor allem die stark gestiegenen Miet- und Kaufpreise in den Großstädten. In der Folge prognostizieren Experten für die Metropolregionen rund um die Top 7 (Berlin, Hamburg, Köln, Düsseldorf, Stuttgart, Frankfurt am Main und München) bis 2035 ein besonders starkes Wachstum. Das betrifft vor allem Städte wie Leverkusen, Essen oder Lüneburg, die in der Nähe der A-Städte gelegen sind. Aus diesem Grund ist es geplant, in diesen Regionen zu investieren.

## **Heben der Wertsteigerungspotenziale**

Ein Hauptaugenmerk der Tätigkeit der d.i.i. Gruppe ist die Weiterentwicklung der erworbenen Wohnanlagen. Mithilfe von hauseigenen Experten werden vorhandene Ausbaureserven und mögliche wertsteigernde Maßnahmen einer jeden Immobilie identifiziert. Hierzu zählen die energetische Optimierung nach neuesten Standards (beispielsweise der Einbau von Wärmedämmfassaden nach aktueller EnEV) sowie die bauliche Modernisierung und Erweiterung der Mietfläche, etwa über den Anbau von Balkonen. Nicht zuletzt führt dies schließlich auch zu einer Steigerung der Mieteinnahmen. Dieser standardisierte Prozess der d.i.i. zur Wohnungssanierung sorgt nicht zuletzt für Zuverlässigkeit in der Umsetzung in Bezug auf Kosten und Termine. Langfristige Partnerschaften mit den jeweiligen Auftragnehmern sowie geschlossene Rahmenverträge bieten zusätzliche Sicherheit.

Äquivalentes gilt für Wohnungsprivatisierungen, welche ebenfalls seit Gründung zu den Kernkompetenzen der d.i.i. zählen. Der sozial verantwortliche Verkauf von Wohnungen an Mieter, Selbstnutzer und Kapitalanleger liegt uns besonders am Herzen, ebenso wie der Neubau von Wohnanlagen in Gebieten mit großem Wohnraummangel. Im Gegensatz zu vielen anderen Gesellschaften übernimmt die d.i.i. das Projektmanagement ihrer Entwicklungen selbst und steht damit für eine effiziente Optimierung der Baukosten unter Berücksichtigung aller wesentlichen Aspekte der Immobilie (Standort, Umfeld, technische und energetische Standards sowie Mieterstruktur). Die aus der Prozessbündelung entstehenden Einsparungen gibt die d.i.i. konsequent an Käufer und Investoren weiter.

## **Soziale Verantwortung und Nachhaltigkeit**

Die d.i.i. Gruppe nimmt ihre Verantwortung im Hinblick auf Nachhaltigkeit und Klimaschutz ernst: Wir sind ein spezialisiertes Wohnungsunternehmen, das über das Know-how verfügt, ältere Wohnanlagen über die Steigerung der energetischen Effizienz (verbesserte

---

Wärmedämmung, Austausch alter Fenster, Einbau energiesparender Heizungsanlagen) bis hin zum Stand eines Neubaus mit entsprechendem Komfort zu entwickeln. Indem wir den KfW-Standards entsprechen, ist es unser Ziel, mithilfe dieser Förderung die Nebenkosten bei Gas und Strom um bis zu 50 % zu senken. Dadurch und durch die regelmäßige Neuverhandlung von Versorgungs- und Dienstleistungsverträgen ist es unser Anspruch, dass die Mieterhöhungen trotz erhöhter Kaltmiete und optimierter Mietrendite nur moderat ausfallen. Das sorgt auf der einen Seite für zufriedene Mieter und verhindert entsprechend auf der anderen Seite eine hohe Fluktuation und damit Mieteinnahmeverluste für den „dii. Wohnimmobilien Deutschland 2“.

Ganz in diesem Sinne achtet die d.i.i. von Anfang an darauf, ihr Geschäft nachhaltig und sozialverträglich im Sinne nicht nur der Käufer und der Investoren, sondern

der Gemeinschaft zu gestalten. Diese Ziele vereint die d.i.i. Gruppe in einer selbst aufgesetzten Sozialcharta.

#### **Anlageziele und -grenzen des Produktes**

Der „dii. Wohnimmobilien Deutschland 2“ hat sich zum Ziel gesetzt, über Erträge aus der Vermietung von Wohnimmobilien einen kontinuierlichen Wertzuwachs zu generieren. Über die langfristige Vermietung und spätere Veräußerung der Immobilien sollen Überschüsse erwirtschaftet und an die Anleger ausgezahlt werden. Die Gesellschaft wird sich an mindestens zwei Zielgesellschaften beteiligen, die hauptsächlich in Wohnimmobilien investieren. Gemäß Anlagebedingungen werden mindestens 60 % des investierten Kapitals mittelbar in Immobilien investiert, die jeweils mindestens 25 Wohneinheiten und einen Verkehrswert von EUR 2.000.000 aufweisen.

Die Daten der Vergangenheit und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen. Der Immobilienmarkt kann sich auch negativ entwickeln, so dass der Gesamtmittelrückfluss niedriger als geplant ausfallen kann (vergleiche das Kapitel Risikohinweise). Eine ausführliche Darstellung der Risiken ist ausschließlich dem Kapitel II. Risikohinweise im Verkaufsprospekt zu entnehmen.

# Fondszahlen

## Investitions- und Finanzierungsplan Kumulierte Darstellung der Gesellschafts- und Zielgesellschaftsebene\* – Prognose

Mittelverwendung		in Euro	in % des Gesamtkapitals	in % des Kommanditkapitals
1. Erwerbskosten Immobilien	Investition in Ankauf	28.350.000	70,29 %	141,75 %
	Notargebühren/Grunderwerbsteuer	2.126.250	5,27 %	10,63 %
	Renovierung/Sanierung	3.902.850	9,68 %	19,51 %
	Akquisitionsgebühren	1.518.143	3,76 %	7,59 %
	Due Diligence	141.750	0,35 %	0,71 %
2. Initialkosten	Marketing	333.200	0,83 %	1,67 %
	Kommanditkapitalvermittlung & Ausgabeaufschlag	2.200.000	5,45 %	11,00 %
	Strukturierungsgebühr	238.000	0,59 %	1,19 %
3. Finanzierungskosten	Fremdkapitalvermittlung	193.347	0,48 %	0,97 %
	Bankgebühren der Finanzierungen	145.010	0,36 %	0,73 %
4. Liquiditätsreserve		1.186.150	2,94 %	5,93 %
		40.334.700	100,00 %	201,67 %
Mittelherkunft				
1. Kommanditkapital		20.000.000	49,59 %	100,00 %
2. Ausgabeaufschlag		1.000.000	2,48 %	5,00 %
3. Fremdkapital		19.334.700	47,94 %	96,67 %
		40.334.700	100,00 %	201,67 %

\* Rundungsdifferenzen sind möglich

Die einzelnen Positionen beruhen teilweise auf abgeschlossenen Verträgen, bereits geleisteten Zahlungen und teilweise auf Schätzungen und Erfahrungswerten der AIF-KVG. Abweichungen gegenüber den kalkulierten Werten wirken sich entsprechend auf die Liquidität der Gesellschaft- bzw. Zielgesellschaften aus.

Die kumulierte Darstellung der Mittelverwendung und Mittelherkunft über die Ebene der Gesellschaft sowie der Zielgesellschaften beinhaltet hinsichtlich Positionen 1 und 3 die anteilig auf die Gesellschaft entfallenden Beträge.

## Mittelverwendung

### Erwerbskosten Immobilien

#### Investition in Ankauf

Die Investition in Ankauf umfasst die Nettokaufpreise der Immobilien, in die die Gesellschaft mittelbar investiert. Unter den Prognoseannahmen ergibt sich ein Gesamtnettokaufpreis von rd. EUR 28.350.000.

#### Notargebühren/Grunderwerbsteuer

Sowohl Notargebühren als auch die Grunderwerbsteuer fallen im Zuge des Ankaufsprozesses an und sind als Anschaffungsnebenkosten zu berücksichtigen. Die Notargebühren hängen vom Nettokaufpreis ab

und werden unabhängig von der Lage der Immobilie ermittelt. Die Grunderwerbsteuer hingegen variiert je nach Bundesland zwischen 3,5 % und 6,5 %.

#### **Renovierung/Sanierung**

Im Zuge der Entwicklung der Immobilien sind entsprechende Maßnahmen zur Renovierung bzw. Sanierung der Objekte kalkuliert, die auf Erfahrungswerten des Geschäftsbesorgers beruhen.

#### **Akquisitionsgebühren**

Bei der Akquisition der Objekte entstehen neben Notarkosten und der Grunderwerbsteuer zusätzliche Kosten für die Akquisition. Diese umfassen einerseits zu zahlende Maklerleistungen sowie Gebühren, die der Gesellschaft bei Erwerb einer Immobilie in Rechnung gestellt werden (kalkuliert rund 1,79 % des Nettokaufpreises) für die Dienstleistung im Ankaufprozess.

#### **Due Diligence**

Um Wertschöpfungspotenziale sowie potenzielle Risiken schon im Ankaufprozess zu identifizieren, werden Due Diligences (Gutachten) beauftragt, die diese entsprechend quantifizierbar machen. Die Kosten werden mit einem Pauschalsatz auf das jeweilige Ankaufsvolumen kalkuliert.

#### **Initialkosten**

##### **Marketing**

Diese Kosten entstehen einmalig im Zuge der Konzeption und der Vermarktung der Gesellschaft und werden laut Verwaltungsvertrag durch die AIF-KVG vereinbart. Die Berechnung erfolgt über eine prozentuale Quote (rd. 1,19 %) auf das eingesammelte Kommanditkapital.

##### **Kommanditkapitalvermittlung und Ausgabeaufschlag**

Die Position Ausgabeaufschlag und Kommanditkapitalvermittlung setzt sich aus den Initialkosten gemäß § 6 der Anlagebedingungen zusammen und enthält die vertraglich vereinbarten Vergütungen für die AIF-KVG. Der von den Anlegern zu leistende Ausgabeaufschlag (i. H. v. bis zu 5 %) wird von der Gesellschaft als Teil

der Kommanditkapitalvermittlungsprovisionen an die AIF-KVG und/oder an Dritte im Rahmen der Vermittlung von Anteilen an der Gesellschaft geleistet werden. Für die Vermittlung des Kommanditkapitals leistet die Gesellschaft weiterhin einmalig eine Vergütung von 6 % der gezeichneten Kommanditeinlage.

#### **Strukturierungsgebühr**

Zur Strukturierung der Gesellschaft werden einmalig 1,19 % des Kommanditkapitals in Ansatz gebracht und werden laut Verwaltungsvertrag durch die AIF-KVG vereinnahmt. Diese Gebühr deckt Aufwendungen, die im Zuge der Konzeption entstehen.

#### **Finanzierungskosten**

##### **Fremdkapitalvermittlung**

Für die Vermittlung des Fremdkapitals wird von der d.i.i. Deutsche Invest Immobilien AG eine pauschale Gebühr (1 %) auf das aufzunehmende Fremdkapital von der jeweiligen Zielgesellschaft erhoben. Bankgebühren der Finanzierungen wurden mit geschätztem Betrag aufgenommen. Entsprechende Verträge sind noch nicht abgeschlossen. Es ist vorgesehen, dass dies erst nach der Gründung von den Zielgesellschaften erfolgt.

##### **Liquiditätsreserve**

Die Liquiditätsreserve dient konzeptgemäß hauptsächlich zur Zahlung unterjähriger Liquiditätsschwankungen. Sie steht auch für unvorhergesehene Ausgaben während der Investitionsphase und der Laufzeit der Gesellschaft zur Verfügung.

#### **Mittelherkunft**

##### **Fremdkapital**

Die Gesellschaft und damit mittelbar die Zielgesellschaften decken einen Teil ihres Finanzierungsbedarfs über das Kommanditkapital inkl. Ausgabeaufschlag sowie einen weiteren Teil über Fremdkapital, das direkt auf Ebene der Zielgesellschaften valutiert wird.

Die Daten der Vergangenheit und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen.

# Fondszahlen (Prognose)

## Frühzeichnerbonus

Für die Zeichnungsphase erhalten die Gesellschafter eine ergebnisunabhängige Auszahlung in Höhe von 2 % p. a. **Zahlungen an die Anleger (Prognose)**

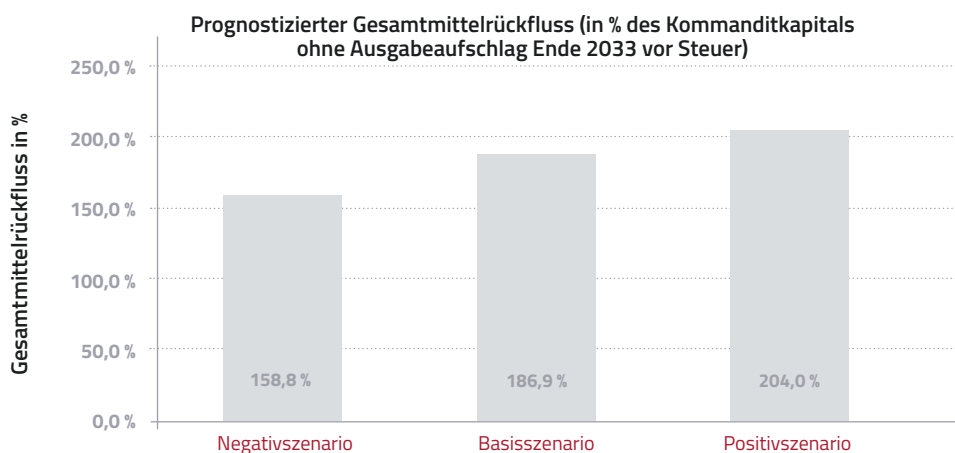
Es ist geplant, an die Gesellschafter eine jährliche Auszahlung in Höhe von anfänglich 3 % zu leisten. Die AIF-KVG hat vorgesehen, mögliche Auszahlungen an die Anleger grundsätzlich einmal im Jahr vorzunehmen. Die jetzige Planung sieht vor, dass mögliche Auszahlungen zum 30.06. des Folgejahres erfolgen, also voraussichtlich erstmals zum 30.06.2023. Im Rahmen der Beteiligung ist während der Laufzeit der Gesellschaft mit Schwankungen bezüglich der Höhe von möglichen Auszahlungen an die Anleger zu rechnen. Auszahlungen und Kapitalrückflüsse an die Anleger sind weder garantiert, noch können diese konkret bestimmt werden.

## Verkaufsprognose

Es ist geplant, dass die Zielgesellschaften die Objekte zum 31.12.2033 verkaufen. Aus den Erlösen erhalten die Kommanditisten weitere Auszahlungen.

Nachstehend wird eine Schätzung für die Aussichten für die Kapitalrückzahlung und die angestrebten

Erträge im Rahmen von drei zweckmäßigen Szenarien der potenziellen Wertentwicklung dargelegt. Insgesamt wird im Basisszenario ein Gesamtmittelrückfluss von rund 186,9 % prognostiziert. Wenn die den Einnahmen zugrundeliegenden Faktoren – Mieterträge sowie Verkaufserlöse der Immobilien – jeweils um 10 % geringer ausfallen, führt dies zu einem prognostizierten Gesamtmittelrückfluss an die Anleger von 158,8 % über die Laufzeit. Wenn die Mieterträge sowie Verkaufserlöse jeweils um 10 % höher ausfallen, ergibt dies einen prognostizierten Gesamtmittelrückfluss von 204,0 %. Die Szenarien sind exemplarisch und bilden keinen verlässlichen Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Größere Abweichungen nach unten oder oben sind möglich. Die AIF-KVG hat Anspruch auf eine zusätzliche erfolgsabhängige Vergütung, wenn die Anleger Auszahlungen in Höhe ihrer Einlagen und darüber hinaus Auszahlungen in Höhe einer durchschnittlichen Verzinsung von 6,0 %, bezogen auf ihre geleisteten Einlagen für den Zeitraum von der Auflage des Investmentvermögens bis zum Berechnungszeitpunkt, erhalten haben. Die erfolgsabhängige Vergütung für die AIF-KVG beträgt 17,85 % aller weiteren Auszahlungen aus Gewinnen der Gesellschaft.



Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen. Der Immobilienmarkt kann sich auch negativ entwickeln, so dass der Gesamtmittelrückfluss niedriger als geplant ausfallen kann (vergleiche das Kapitel Risikohinweise). Eine ausführliche Darstellung der Risiken ist ausschließlich dem Kapitel II. Risikohinweise im Verkaufsprospekt zu entnehmen.

# d.i.i. Gruppe auf einen Blick



Die d.i.i. Gruppe ist ein Spezialist für Wohnimmobilien in Deutschland, der für seine Investoren in geschlossenen und offenen Immobilienfonds überdurchschnittliche Renditen anstrebt.



## **Fokus**

Der strategische Fokus der d.i.i. liegt auf sogenannten Haupt- und Mittelzentren innerhalb der Bundesrepublik mit gehobenem Renditepotenzial. Unsere Investoren finden wir in vermögenden Familien, vermögenden Privatkunden, Stiftungen sowie bei institutionellen Investoren und Family Offices.



## **Qualität**

Um unsere Produktqualität konstant auf hohem Level zu halten, haben wir erfolgreich einen standardisierten Prozess implementiert, der die Wertschöpfung im eigenen Unternehmen maximiert: Management, Research, Projektentwicklung, Finanzierung, Bestandsentwicklung und Wohnungsprivatisierung (Verkauf).

Die kontinuierliche Abstimmung zwischen Einkauf, Projektentwicklung, Bau- und Asset-Management, Vertrieb sowie Buchhaltung und Controlling sind die entscheidenden Werttreiber der d.i.i. über den gesamten Entwicklungszeitraum der Immobilien.



## **Einzigartigkeit**

Gleichgerichtete Interessen mit Investoren, Mietern, Käufern sind unsere Stärke, mit dem Ziel der maximalen Wertschöpfung für alle.

# d.i.i. – Wir sind Wohnimmobilien

---

## Spezialist für Wohnimmobilien

Die d.i.i. Gruppe wurde 2006 gegründet und ist ein integriertes Wohnungsunternehmen mit ausgezeichneter Expertise – von der effizienten Modernisierung und energetisch optimierten Bestandsabwicklung über die verantwortungsvolle Privatisierung bis hin zum funktionellen Neubau von Wohnimmobilien. 2020 bewertete die Scope Analysis GmbH die d.i.i. Gruppe mit einem Rating von A+<sub>AMR</sub> und bescheinigt ihr damit eine gute Qualität und Kompetenz im Asset-Management von Wohnimmobilien. Das Kerngeschäft der Unternehmensgruppe stellen der Aufbau und das Management von Wohnimmobilienportfolios für private, semiprofessionelle und professionelle Investoren sowie für den eigenen Bestand dar.

Im Fokus der d.i.i. Gruppe steht der Erwerb von Wohnimmobilien in B-Städten und Mikrolagen großer Metropolen in der Bundesrepublik, die über ein hohes Wertsteigerungspotenzial verfügen. Aktuell verfügt die d.i.i. Gruppe über Investments in mehr als 50 Standorte und über 25.000 Wohneinheiten. Die Assets under Management haben aktuell einen Wert von ca. 2,3 Milliarden Euro.

Bau-, Projekt- und Asset-Management sind bei der d.i.i. unter einem Dach vereint und maximieren die Wertsteigerung der fraglichen Objekte durch an modernsten Standards ausgerichtete Sanierungs- und Baumaßnahmen, beispielsweise durch Nachverdichtung. Im Anschluss werden die Wohnungen entweder im Bestand gehalten oder als Eigentumswohnungen an Kapitalanleger, Mieter, Selbstnutzer und Investoren veräußert. Die hauseigene Kapitalverwaltungsgesellschaft d.i.i. Investment GmbH entwickelt und betreut die Beteiligungsangebote für private, semiprofessionelle und professionelle Investoren. Dabei übernimmt die d.i.i. Investment GmbH das Immobilien-Portfoliomanagement, das Risikomanagement, die Investorenbetreuung sowie Compliance selbst und bedient sich im Rahmen einer optimierten Wertschöpfungskette der Dienstleistungen der Muttergesellschaft, der d.i.i. Deutsche Invest Immobilien AG.

## Der Ansprechpartner für Wohnimmobilien

Die d.i.i. Gruppe vereint sämtliche Kompetenzen und Geschäftsbereiche, um eine neu erworbene Wohnimmobilie für Mieter, Käufer und Investoren attraktiv zu machen. Dabei verstehen wir uns als starker und zuverlässiger Asset-Manager für alle Interessengruppen. In sämtlichen Phasen des Lebenszyklus einer Immobilie beweist die d.i.i. Gruppe einhundertprozentiges Engagement und breit gefächerte Kompetenzen – vom Investment und Objekteinkauf über Finanzierung, Objektentwicklung und -betreuung bis hin zum Verkauf der Objekte. Dieses breite Spektrum an Leistungen gepaart mit unserer langjährigen Expertise hat die anhaltende Erfolgsgeschichte der d.i.i. im Immobilieninvestment ermöglicht.

Die d.i.i. Gruppe beschäftigt insgesamt 178 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Zentrale in Wiesbaden und an lokalen Standorten in den Metropolen.

Die Daten der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen.



# Eckdaten und Leistungsspektrum

**2006**  
Gründungsjahr

**178**  
Mitarbeitende

**2,3**  
Mrd.  
Assets under  
Management

**>25.000**  
Wohneinheiten  
Transaktions-  
volumen seit  
Gründung\*

**>8.000**  
Wohneinheiten  
im Bestand\*

## Bestandsentwicklung

- Energetische Entwicklung
- Schaffung neuer Wohnungen
- Nachverdichtungspotenzial
- Aktives Property-Management

Vergleichbare Zielobjekte in anderen Fonds: Abbildung Leverkusen  
(d.i.i. Deutsche Invest Immobilien 4. GmbH & Co. KG)



## Wohnungsprivatisierung

- Wohnungsprivatisierung inhouse
- Umfangreiche Sozialcharta
- 662 Wohnungsverkäufe im Jahr 2020 durchgeführt

Vergleichbare Zielobjekte in anderen Fonds: Abbildung Essen  
(d.i.i. Deutsche Invest Immobilien 2. GmbH & Co. KG)

## Projektentwicklung

- 70.000 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche zur Bebauung erschlossen
- Guter Marktzugang durch lokale Büros

Vergleichbare Zielobjekte in anderen Fonds: Abbildung Kiel  
Edu-Park (d.i.i. 12. Projekt Edu-Park GmbH)



\* Stand: 31. Dezember 2020

# Profitabilität und gesellschaftliche Verantwortung schließen sich nicht aus

---

## **Aktives Asset-Management für eine stabile Wertentwicklung Ihres Investments**

Der aktive unternehmensinterne Asset-Management-Ansatz der d.i.i. Gruppe ermöglicht die umfassende Kontrolle über die Planung, Steuerung und Umsetzung wertbeeinflussender Maßnahmen rund um ein Objekt. Hierbei kann die d.i.i. auf langjährige Erfahrung in den Bereichen der Vermietung, der energetischen Erneuerung sowie beim aktiven Nebenkostenmanagement zurückblicken.

## **Im Sinne der Anleger – laufendes Controlling**

Mit unserem hauseigenen Asset-Management-Ansatz unterscheiden wir uns maßgeblich von vielen anderen Fondsanbietern, die hierfür auf externe Dienstleister zurückgreifen. Dieses aktive Management der in den Fonds gebündelten Immobilien umfasst mehrere Säulen und folgt einem ganzheitlichen Prinzip:

- Konsequente Berücksichtigung und Vertretung aller Stakeholder-Interessen (Mieter und Anleger)
- Standortspezifische Objektstrategie und kontinuierliche Zusammenarbeit des Asset-Managements mit Vertrieb sowie Property- und Facility-Management
- Optimierung und Reduzierung der laufenden Kosten, u. a. durch aktives Nebenkostenmanagement
- Laufendes operatives Monitoring und Reporting der Objektperformance und -entwicklung
- Identifizierung von Optimierungsmöglichkeiten und Steuerung bzw. Durchführung etwaiger Ver- und Ankäufe

## **Einsatz für die Mieter – Wohnen bei der d.i.i.**

Auch als Vermieter werden wir unseren hohen Ansprüchen an uns selbst gerecht und sind daher stets um ein hohes Maß an Wohnkomfort, Service und Verlässlichkeit im Namen sowohl der Mieter als auch der Eigentümer bestrebt. Mit unserem Einsatz für die Belange der Mieter wollen wir für ein langfristiges und angenehmes Wohnklima Sorge tragen. Aufgrund der langjährigen Erfahrung der d.i.i. als integriertes Wohnimmobilienunternehmen profitieren beide Seiten, da grundsätzlich eine nachhaltig positive Entwicklung der Objekte und Quartiere angestrebt wird. Dank energetischer Modernisierungen und damit einhergehender Reduktion der Wohnnebenkosten sind wir bestrebt, dass die dadurch entstehenden Renditeoptimierungen von Bestandsobjekten nicht zu einer Mehrbelastung der Mieter führen.

## Klaren Prinzipien und einer ganzheitlichen Perspektive verpflichtet

### VERLÄSSLICHKEIT

Neben dem Ankauf gehört auch die effiziente und nach energetischen Standards ausgerichtete Modernisierung von Wohnanlagen zu unseren erweiterten Geschäftsfeldern. Dabei ist es von zentraler Bedeutung, alle Beteiligten frühzeitig und umfassend über anstehende Planungen zu informieren und Mietern während der Umbau- und Renovierungsphase als Ansprechpartner vor Ort zur Seite zu stehen.

### FAIRNESS

Drastische Mieterhöhungen nach einer Modernisierung – ein Schreckensszenario für jeden Mieter. Wir verzichten aus Überzeugung auf sogenannte Luxus-sanierungen. Stattdessen steht für die d.i.i. beim Thema Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen der praktische Nutzen im Sinne des Mieters im Vordergrund. Darüber hinaus profitieren unsere Mieter von unserem aktiven Nebenkostenmanagement.

### TRANSPARENZ

Langfristiges Engagement statt kurzfristiger Gewinnmaximierung – dafür steht die d.i.i. Gruppe. Aus diesem Grund arbeiten wir ausschließlich mit Investoren zusammen, die sich ganz bewusst für ein Investment in Wohnimmobilien entschieden haben. Diese Philosophie wird sehr ernst genommen – nicht umsonst genießt die d.i.i. bei Mietern, Mieterverbänden, Maklern und Kommunen einen hervorragenden Ruf als kompetenter und verlässlicher Partner.

# Sozialcharta

---

Die d.i.i. versteht sich als Unternehmen mit sozialer Verantwortung. Daher basiert unser Leitbild traditionell auf den drei Säulen der nachhaltigen Entwicklung: Ökologie, Soziales und Ökonomie.

Bei Maßnahmen zur Entwicklung und Wertoptimierung der Wohnanlagen ist es uns wichtig, dass diese die sozialen Belange von Bestandsmietern nicht negativ berühren. Wir garantieren den Mietern außerdem einen über die gesetzlichen Regelungen hinausgehenden Schutz. In Kooperation mit Kommunen und Städten gilt es, nachhaltig attraktive Wohnquartiere für die jeweiligen Zielgruppen zu schaffen und zielgerichtet zu bewirtschaften. Aus diesem Grund handeln wir auf der Basis unserer Sozialcharta.

## Kostenoptimierung

Die d.i.i. ist immer bestrebt, durch aktives Nebenkostenmanagement Erhöhungen der Netto-Kaltmiete wertneutral für die Mieter zu kompensieren. Wir führen regelmäßig energetische Optimierungen durch und erneuern beispielsweise Heizungsanlagen, Fenster, Fassaden und Decken-, sowie Kellerdämmungen. Hinzu kommt, dass wir die Verträge mit Ver- und Entsorgungsunternehmen, mit Energiedienstleistern sowie mit Hausmeister-, Wartungs- und Reinigungsunternehmen regelmäßig überprüfen und gegebenenfalls neu verhandeln.

Da eine kostenneutrale Netto-Kaltmieterhöhung nicht immer vollständig möglich ist, trifft die d.i.i. über den gesetzlichen Rahmen hinaus folgende Regelungen: Der umlagefähige Anteil der Miete an einer modernisierungsbedingten Mieterhöhung wird auf eine maximale Erhöhung der Netto-Kaltmiete auf 1,80 Euro pro Quadratmeter für einen Zeitraum von drei Jahren begrenzt. Sogenannte Luxusanierungen nimmt die d.i.i. in ihren Wohnanlagen grundsätzlich nicht vor.

## Mieterschutz

Die d.i.i. ist sich im besonderen Maße der Herausforderungen des demografischen Wandels bewusst. Wir bieten unseren Bestandsmietern, welche das 70. Lebensjahr erreicht haben oder eine körperliche Behinderung nachweisen können, eine definierte Wohngarantie und einen erweiterten Kündigungsschutz. Wir sind außerdem bestrebt, den Anteil von barrierefreien und altersgerechten Wohnungen kontinuierlich weiter zu erhöhen. Für einkommensschwache Menschen gilt, dass individuelle Härtefälle im engen Dialog mit den betroffenen Mietern bewertet und wirtschaftlich tragfähige Lösungen gesucht werden. Durch geeignete Maßnahmen der d.i.i., in Kooperation und enger Abstimmung mit den zuständigen Hausverwaltungen, sollen Wohnungsnotfälle und Wohnungsverluste vermieden oder reduziert werden.

## Generationswirkend

Gutes Wohnen beschränkt sich nicht nur auf die eigenen vier Wände. Auch das jeweilige Wohnumfeld in der Gemeinde und im Quartier hat entscheidenden Einfluss auf die Wohnqualität, die Sicherheit, die Lebensqualität der Bewohner. Entscheidend hierfür ist die Etablierung und Verstärkung von Quartiersarbeit, welche die d.i.i. zukünftig ausweiten möchte. Bei Neuvermietungen wird auf einen gesunden Mietermix in den Wohnanlagen geachtet. Vor dem Hintergrund der Knappheit an Wohnungen prüft die d.i.i. in ihren Wohnanlagen außerdem die Möglichkeit, zusätzlichen Wohnraum durch Aufstockung von Bestandsgebäuden oder Nachverdichtungen in den Quartieren zu schaffen. Energetische Modernisierungen in unseren Wohnanlagen erfolgen darüber hinaus immer in Einklang mit den gesetzlich geltenden Bestimmungen aus der Energieeinsparverordnung.

Die vollständige Sozialcharta finden Sie unter [www.dii.de/unternehmen/sozialcharta/](http://www.dii.de/unternehmen/sozialcharta/)

## Investitionsbeispiel Reembroden

d.i.i. Deutsche Invest Immobilien 4. GmbH & Co. KG



Gebäude bei Ankauf



Gebäude nach Strategieumsetzung

## Investitionsbeispiel Bonn

d.i.i. Deutsche Invest Immobilien 4. GmbH & Co. KG



Gebäude bei Ankauf



Gebäude nach Strategieumsetzung

# Risikohinweise

## **Ausgewählte Risikohinweise**

Das Ergebnis der im Verkaufsprospekt angebotenen Beteiligung ist von verschiedenen in der Zukunft liegenden, tatsächlichen, rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Parametern abhängig, die auf Erwartungen, Schätzungen, Prognosen und Annahmen beruhen und sich während der Beteiligungsdauer verändern können, ohne dass dies zum Zeitpunkt der Erstellung des Verkaufsprospekts vorhersehbar war. Der tatsächliche Beteiligungsverlauf kann daher deutlich ungünstiger ausfallen als angenommen. Nachfolgend werden einige der vom Initiator als wesentlich erachteten Risiken im Zusammenhang mit dem vorliegenden Beteiligungsangebot dargestellt. Eine ausführliche Darstellung der Risiken ist ausschließlich dem Verkaufsprospekt, Abschnitt II. Risikohinweise zu entnehmen.

## **Maximalrisiko**

Die Investition in die Gesellschaft stellt eine langfristige unternehmerische Beteiligung dar, die mit erheblichen Risiken verbunden ist, welche zum teilweisen oder vollständigen Verlust (Teil- bzw. Totalverlust) des eingesetzten Kommanditkapitals nebst Ausgabeaufschlag führen können. Es besteht insoweit das Risiko, dass Auszahlungen reduziert werden müssen oder vollständig ausbleiben. Darüber hinaus kann es für den Anleger zu einer Gefährdung seines weiteren Vermögens kommen, wenn er für seine Beteiligung an der Gesellschaft eine persönliche Fremdfinanzierung aufgenommen hat, hinsichtlich derer die Zahlungsverpflichtungen des Anlegers (Zins und Tilgung) fortbestehen. Ferner kann es auf Ebene des Anlegers zu Zahlungsverpflichtungen aufgrund einer wiederauflebenden Haftung oder aufgrund von Steuerzahlungspflichten kommen. Dies alles kann Zahlungsverpflichtungen des Anlegers aus seinem weiteren Vermögen begründen, was letztlich zur Privatinsolvenz des Anlegers führen kann.

## **Unternehmerische Risiken**

Die Beteiligung an der Gesellschaft bietet weder eine feste Verzinsung noch eine feststehende Rückzahlung des

eingesetzten Kapitals zu einem festen Zeitpunkt oder in einer bestimmten Höhe. Die prognostizierten Mittelrückflüsse und die Ausschüttungen an die Anleger sind nicht garantiert. Die Beteiligung an der Gesellschaft stellt eine langfristige Gesellschaftsbeteiligung dar, die überwiegend aus dem Erwerb, dem Halten und dem Verwalten unmittelbar und mittelbar gehaltener Immobilien resultiert. Wert- und Ertragsentwicklungen hängen wesentlich von den zukünftigen wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerrechtlichen Entwicklungen ab. Veränderte Marktstrukturen, insbesondere ungünstige Markt- und Konjunktorentwicklungen, können den künftigen wirtschaftlichen Erfolg der Gesellschaft negativ beeinflussen. Hierdurch kann es zu negativen Auswirkungen auf das wirtschaftliche Ergebnis für die Anleger kommen.

## **Prognoserisiken**

Bei sämtlichen Annahmen zu den geplanten Investitionen und zum erwarteten Investitionsverlauf handelt es sich um zukunftsgerichtete Prognosen, die auf Annahmen und Erfahrungen der AIF-KVG aus der Vergangenheit beruhen. Die Prognosen bzw. Erfahrungen aus der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Prognosen sind zukunftsbezogene Aussagen, die auf einer Vielzahl von Annahmen beruhen, die immer mit gewissen Unsicherheiten verbunden sind. Es kann daher nicht ausgeschlossen werden, dass die zugrunde gelegten Annahmen sich später als unzutreffend erweisen. Künftige Ereignisse und Entwicklungen lassen sich nur schwer im Voraus einschätzen und werden unter Umständen durch Faktoren beeinflusst, die nicht berücksichtigt wurden oder sich der Kontrolle durch die AIF-KVG, die Zielgesellschaften oder sonstige Beteiligten entziehen.

Die prognostizierten Investitions- und Finanzierungspläne der Gesellschaft und der Zielgesellschaften stellen lediglich eine Kalkulation der voraussichtlich anfallenden Kosten, Investitionen und Ausschüttungen dar.

---

Die in den Berechnungen zugrunde gelegten Größen dieser Faktoren basieren auf Schätzungen, welche zum Teil auf der Expertise von Dritten beruhen.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die den Prognosen zugrundeliegenden Annahmen in Zukunft als unzutreffend erweisen werden. Dies betrifft insbesondere die Annahmen zu den Regionen und Städten, zu Ankaufspreisen der Immobilien, zu Zinssätzen für Fremdfinanzierungen, zu Mietentwicklungen, zu Kosten für Baumaßnahmen und Sanierungen sowie Instandhaltungen und zu Verkaufspreisen und -geschwindigkeiten der Wohnungen.

Die tatsächliche Entwicklung des Investments kann nicht vorhergesagt werden, insbesondere da die Investitionsobjekte nicht gegenwärtig bekannt sind (Blind-Pool).

Weichen die tatsächlichen Kosten, Investitionen und Ausschüttungen oder darauf anfallende Steuern von der hier dargestellten Prognoserechnung ab, so kann die durch Kostenüberschreitungen entstehende Finanzierungslücke die Aufnahme zusätzlichen Fremdkapitals, eine Reduzierung der Liquiditätsreserve oder eine spätere Ausschüttungsreduzierung notwendig machen. Auch durch den Ausfall von Vertragspartnern, eine verzögerte Eigenkapitalplatzierung, höhere Steuern oder sonstige unvorhergesehene Kosten kann sich der Finanzierungsbedarf erhöhen bzw. das Investitionsvolumen verringern und die Investition in Wohnimmobilien insgesamt verringern. Es besteht daher das Risiko, dass der tatsächliche Verlauf der Beteiligung deutlich negativ von den Prognosen abweicht. Es besteht für den Anleger das Risiko einer Reduzierung der Auszahlungen bis zu deren Totalausfall oder auch das Risiko eines Totalverlustes des investierten Kapitals nebst Ausgabeaufschlag.

### **Blind-Pool-Risiken**

Die einzelnen noch zu erwerbenden Wohnimmobilien und die tatsächliche Zusammensetzung des Gesamtportfolios stehen noch nicht fest. Daher kann sich der Anleger kein genaues Bild von den Investitionsobjekten, ihrer voraussichtlichen wirtschaftlichen Entwicklung und den mit den konkreten Investitionsobjekten verbundenen Risiken machen. Bei der vorliegenden Vermögensanlage handelt es sich insoweit um einen sogenannten „Blind-Pool“.

Es steht somit nicht fest, wie das Kapital der Höhe und dem Vorhaben nach verteilt wird und wann genau die einzelnen Investitionen erfolgen werden. Der Anleger kann sich zum Zeitpunkt der Prospektaufstellung und zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der Beitrittserklärung kein Bild über die Zusammensetzung der einzelnen Investments machen. Sofern das Marktumfeld nicht ausreichende Investitionsmöglichkeiten bereithält, ist es möglich, dass sich die Gesellschaft an weniger Investitionen beteiligen kann, als dies vorgesehen ist. Dies kann dazu führen, dass das eingeworbene Kapital nicht vollständig in Immobilienprojekte investiert werden kann. Zudem besteht die Möglichkeit, dass das von den Anlegern eingezahlte Kapital erst später als vorgesehen zum Ankauf vom geeigneten Anlageobjekt genutzt werden kann. Können die vorgesehenen Investitionen in Bestandsentwicklungen nicht oder nur nach erheblicher Verzögerung getätigt werden, so verringern sich entsprechend über die Laufzeit der Gesellschaft die Rückflüsse aus den Immobilieninvestitionen.

Diese Abweichungen können dazu führen, dass die hier prognostizierten Ergebnisse und Renditeziele der Gesellschaft nicht erreicht werden. Es besteht das Risiko, dass der tatsächliche Verlauf der Beteiligung deutlich negativ von den Prognosen abweicht. Es besteht für den Anleger das Risiko einer Reduzierung der Auszahlungen bis zu deren Totalausfall oder auch das Risiko eines Totalverlustes des investierten Kapitals.

### **Risiken aus Mietverhältnissen**

Das wirtschaftliche Ergebnis der Zielgesellschaften und mittelbar hierüber das wirtschaftliche Ergebnis der Gesellschaft hängt im Wesentlichen von der Höhe der Mieteinnahmen und somit davon ab, dass Mieter ihre Zahlungsverpflichtungen gegenüber der jeweiligen Zielgesellschaft einhalten. Es besteht das Risiko, dass Mieter ihre vertraglich vereinbarte Miete nicht oder nur zum Teil zahlen, andere Verpflichtungen aus dem Mietvertrag, z. B. zur Wiederherstellung des früheren Zustands bei baulichen Veränderungen, verletzen oder Verträge kündigen. Hierdurch können der jeweiligen Zielgesellschaft Kosten für Mietausfall, Renovierung oder die gerichtliche Durchsetzung von Ansprüchen entstehen. Ansprüche gegen die Mieter könnten gerichtlich nicht durchsetzbar sein oder eine Zwangsvollstreckung könnte fruchtlos bleiben. Es können Einnahmeausfälle entstehen und die Attraktivität der Immobilien bzw. ihre Bewertung kann sich verschlechtern. Niedrigere Mieteinnahmen können auch dadurch entstehen, dass die in der Prognoserechnung getroffenen Annahmen über das Mietzinsniveau, insbesondere betreffend die Neu- oder Anschlussvermietung, das Leerstandsniveau und die Leerstandzeiten, unzutreffend oder zu optimistisch sind. Schließlich kann auch eine generelle Absenkung des Miet- und Kaufpreinsniveaus, bspw. aufgrund eines veränderten Nachfrageverhaltens an den betroffenen Standorten, zu geringeren Mieteinnahmen und Veräußerungserlösen beim Verkauf der Eigentumswohnungen und der Mehrfamilienhäuser führen. Die auf Mieter nicht umlagefähigen Betriebs- und Verwaltungskosten, die sonstigen Bewirtschaftungskosten und Kosten für laufende Instandhaltung sowie etwaige Immobilienbewertungen könnten höher als erwartet ausfallen. Es kann auch nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne zunächst als umlagefähig eingestufte Kosten später nicht auf die Mieter umgelegt werden können bzw. zunächst nicht einkalkulierte Betriebs- und Verwaltungskosten zusätzlich entstehen. Auch eine Erhöhung der umlagefähigen Betriebs- und Verwaltungskosten vermindert die Attraktivität für Mieter und vermindert damit die Ertragskraft der Immobilie.

Etwaige Mietsicherheiten können nicht oder nicht im ausreichenden Maße vorhanden oder verwertbar sein. Ferner kann eine Mieterhöhung auf die ortsübliche Vergleichsmiete oder eine Mieterhöhung wegen Modernisierungsmaßnahmen ausgeschlossen sein, wenn es sich um einen Wohnraummietvertrag mit einer gültigen Staffel- oder Indexmietvereinbarung handelt. Dies alles kann sich erheblich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der jeweiligen Zielgesellschaft und mittelbar hierüber auch der Gesellschaft auswirken.

### **Bau-, Instandhaltungs- und Instandsetzungsrisiken, öffentlich-rechtliche Bestimmungen**

Es besteht das Risiko, dass den Zielgesellschaften aufgrund einer Änderung gesetzlicher Vorschriften oder aufgrund unerkannter oder unzutreffend eingeschätzter Baumängel höhere Kosten für die laufende Instandhaltung oder Instandsetzung der Immobilien oder für notwendige Bau-, Umstrukturierungs- und Renovierungsaufwendungen entstehen. Insbesondere ist nicht auszuschließen, dass etwaige Schönheits- und Kleinreparaturklauseln in den Mietverträgen unwirksam sein können. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass öffentlich-rechtliche Bestimmungen, wie bspw. durch das Denkmalschutzgesetz oder andere städtebauliche Beschränkungen, zu erhöhten Kosten hinsichtlich der Unterhaltung oder Sanierung der Immobilien führen. Ferner besteht das Risiko, dass erforderliche Sanierungs-, Umbau- und Mängelbeseitigungsarbeiten nur zu höheren als den geplanten Kosten durchgeführt oder nicht zu den geplanten Zeitpunkten beendet werden können, und dass dadurch geplante Mieteinnahmen oder Veräußerungserlöse nicht in der geplanten Höhe oder erst zu einem späteren Zeitpunkt realisiert werden können.

Dies alles kann sich erheblich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der jeweils betroffenen Zielgesellschaft und mittelbar hierüber auch der Gesellschaft auswirken. In der Folge können Auszahlungen an den Anleger niedriger ausfallen oder gänzlich ausbleiben.



### **Nachhaltigkeitsrisiken**

Die diesem Finanzprodukt zugrunde liegenden Investitionen berücksichtigen nicht die EU-Kriterien für ökologisch nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten. Die angebotene Kapitalanlage ist ein Produkt im Sinne des Art. 6 Verordnung (EU) Nr. 2019/2088 (Offenlegungsverordnung) und verfolgt nicht vorrangig Nachhaltigkeitsziele. Bei diesem Beteiligungsangebot besteht insoweit ein erhöhtes Risiko, dass Wirtschaftstätigkeiten gefördert werden, die nach der Verordnung der EU-Kommission zur Taxonomie (Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates vom Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088) nicht als nachhaltig gelten. Die Berücksichtigung der i. d. R.

. unter der Abkürzung „ESG“ zusammengefassten Faktoren Umwelt („Environment“), soziale Unternehmensverantwortung („Corporate Social Responsibility“) und nachhaltige Unternehmensführung („Corporate Governance“) haben Auswirkungen auf die Anlagerenditen. Der Umgang mit ESG-Faktoren wirkt sich auf vielfältige Weise auf die Geschäftsergebnisse aus, unter anderem Zugang zu Kapital, Kostensenkungen, Produktivität, Umsatzwachstum, Marktzugang, Reputation, Versicherungskosten und -schutz, Bindung von Mitarbeitern und Risikomanagement. Unternehmen, die ökologisch nachhaltig und sozialverträglich wirtschaften, verringern die Risiken in ihren Geschäftsmodellen deutlich und erzielen deshalb für ihre Anleger eine bessere Leistung, höhere Kosteneinsparungen und eine größere Rentabilität.

### **Fremdfinanzierungsrisiken**

Es ist beabsichtigt, dass Zielgesellschaften zur Finanzierung des Erwerbs und ggf. der Sanierung von Wohnimmobilien unter Beachtung der Anlagebedingungen jeweils Bankdarlehen aufnehmen, die durch entsprechende Grundpfandrechte auf den zu erwerbenden Wohnimmobilien abzusichern sein werden. Es kann

nicht ausgeschlossen werden, dass die geplante Aufnahme des Fremdkapitals nicht in dem geplanten Umfang, nicht zum geplanten Zeitpunkt oder nicht zu den angenommenen Konditionen erreicht werden kann, so dass höhere Kosten für die Aufnahme vom Fremdkapital aufgewendet werden müssen. Weiterhin können höhere Fremdkapitalzinsen im Vergleich zu den angenommenen Konditionen entstehen. Ebenso besteht das Risiko, dass die finanzierenden Banken möglicherweise nicht bereit sind, für den Objektankauf Darlehen bis zur geplanten Höhe zur Verfügung zu stellen, so dass die Realisierung der geplanten Fremdkapitalquote teilweise oder vollständig fehlschlagen kann. Die Folge wäre, dass man weniger Investitionen tätigen kann und die Anleger dadurch geringere Auszahlungen erhalten. Weiterhin besteht das Risiko, dass man notwendige Sanierungen nicht, nicht rechtzeitig oder nur zu ungünstigeren Konditionen durchführen kann, weil man die erhoffte Finanzierung nicht oder nicht zu den erwarteten Konditionen bekommt oder ggf. auf andere Finanzierer ausweichen muss. Dies kann zu negativen Abweichungen gegenüber den Planungen der Gesellschaft führen und erheblich negative Auswirkungen haben. Die Aufnahme vom Fremdkapital ist mit einem sogenannten „Leverage-Effekt“ („Hebeleffekt“) verbunden. So können niedrigere Bewirtschaftungsüberschüsse als prognostiziert dazu führen, dass Auszahlungen an die Anleger in Prozent, bezogen auf die Kapitaleinlage ohne Ausgabeaufschlag, durch die Aufnahme von Fremdkapital entsprechend niedriger ausfallen können, als diese ohne den Einsatz von Fremdkapital wären (negativer Leverage-Effekt). Für den Fall, dass sich der Marktwert der Wohnimmobilien gegenüber dem Fremdfinanzierungsbetrag oder sich die Summe der Mieteinnahmen gegenüber dem zu leistenden Kapital verschlechtert, kann zudem nicht ausgeschlossen werden, dass die finanzierenden Banken Sondertilgungen und Vorfälligkeitsentschädigungen verlangen oder weitere Sicherheiten fordern. Auch können die Banken möglicherweise eine höhere Kreditmarge fordern, was zu höheren Zinszahlungspflichten führen kann. Durch dies alles

können für die Zielgesellschaften nicht unerhebliche Zusatzkosten entstehen. Sofern es nicht möglich ist, Sondertilgungen zu leisten oder geforderte zusätzliche Sicherheiten zu bestellen oder bestehende Sicherheiten zu erhöhen, kann es zur Kündigung von Darlehen kommen. Im Extremfall kann es zu einer zwangsweisen Verwertung der als Sicherheit dienenden Wohnimmobilien durch die finanzierenden Banken kommen. In einem solchen Fall kann nicht ausgeschlossen werden, dass der Erlös der Zwangsverwertung nicht ausreicht, um die bei der finanzierenden Bank aufgenommenen Fremdmittel zurückzuzahlen. Dies alles kann letztlich zum Verlust des Eigenkapitals der Zielgesellschaften und der Gesellschaft sowie damit zum teilweisen oder im Extremfall zum vollständigen Verlust des eingesetzten Eigenkapitals nebst Ausgabeaufschlag führen.

#### **Risiken aus der eingeschränkten Handelbarkeit der Beteiligung**

Das vorliegende Beteiligungsangebot ist eine langfristige Beteiligung mit einer Haltedauer bis mindestens Ende 2033. Die Anteile an der Gesellschaft sind nicht zum Handel an einer Börse zugelassen. Für den Handel von Kommanditanteilen gibt es keinen mit der Börse vergleichbaren amtlichen Markt und es ist derzeit nicht absehbar, dass künftig ein solcher Markt eingerichtet wird. Die Übertragung an Dritte ist unter Berücksichtigung der Voraussetzungen des Gesellschaftsvertrags nur zum Schluss eines Geschäftsjahres möglich. Eine Rückgabe der Anteile an die Gesellschaft selbst ist ausgeschlossen. Ein Verkauf der Beteiligung durch den Anleger während der Laufzeit ist nicht gewährleistet. Die ordentliche Kündigung der Beteiligung während der Laufzeit der Gesellschaft ist ausgeschlossen. Dies kann dazu führen, dass sich der Anleger vor dem Ende der Laufzeit der Gesellschaft nicht von seinem Investment lösen oder anderweitig über sein Kapital verfügen kann.

#### **Abwicklungsrisiko**

Es besteht das Risiko, dass es der Gesellschaft nicht gelingt, das Zielkapital im geplanten Umfang und/oder in geplanter Beitrittsphase zu platzieren. Der übrige Kapitalbedarf der Gesellschaft könnte nicht oder nicht vollständig über die Platzierungsgarantie gedeckt werden. Die Platzierungsgarantie kann auch ausfallen. Es besteht das Risiko, dass es zu einer Rückabwicklung oder zur Insolvenz der Gesellschaft bzw. zum Totalverlust des investierten Kapitals nebst Ausgabeaufschlag kommt.

#### **Allgemeine Hinweise zu steuerlichen Risiken**

Vor der Anlageentscheidung sollte der Anleger einen auf diesem Gebiet erfahrenen steuerlichen Berater hinzuziehen, um die individuellen steuerlichen Aspekte abzuklären. Die kalkulierten bzw. prognostizierten Ergebnisse der Gesellschaft können nicht garantiert werden. Das Risiko der steuerlichen Konzeption trägt somit vollständig und allein der Anleger. Im Ergebnis kann durch die Finanzverwaltung im Rahmen der Veranlagung eine höhere als die in diesem Verkaufsprospekt dargestellte Besteuerung erfolgen. Dieses kann auch durch eine geänderte Rechtsprechung oder gesetzliche Grundlage erfolgen. Es können Steuernachzahlungen zuzüglich Zinsen (Steuernachzahlungsbeträge sind nach Maßgabe des § 233a AO mit 6,0 % jährlich zu verzinsen) zu leisten sein. Dies kann die Rentabilität der Beteiligung aus Sicht des Anlegers stark einschränken und letztlich bis zu einem teilweisen oder vollständigen Verlust der Kapitaleinlage führen. Sollten sich steuerliche Mehrbelastungen auf Ebene der Gesellschaft ergeben, so würde dies zu einer Minderung der Liquidität der Gesellschaft führen. Für die Anleger hätte dies geringere oder ausfallende Auszahlungen zur Folge. Würden die steuerlichen Mehrbelastungen die Ebene der Anleger betreffen, so hätten diese die Mehrbelastungen im Fall geringerer oder ausbleibender Auszahlungen der Gesellschaft aus ihrem Privatvermögen zu leisten. Dies kann zu einer Privatinsolvenz der Anleger führen.

# Kontaktdaten

---

## **d.i.i. Investment GmbH**

Biebricher Allee 2  
65187 Wiesbaden

Telefon: +49 611 95 01 68 - 0  
Fax: +49 611 95 01 68 - 99

[www.dii.de](http://www.dii.de)  
E-Mail: [info@dii.de](mailto:info@dii.de)

Umsetzung, Gestaltung und Layout  
PB3C GmbH  
[www.pb3c.com](http://www.pb3c.com)

