



HABONA[®]
I N V E S T



Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 02

HOHE SICHERHEIT, KURZE LAUFZEIT, STARKE SUBSTANZ



„Renommiertere und bonitätsstarke Hauptmieter aus dem Lebensmitteleinzelhandel mit unkündbaren Mietverträgen über 15 Jahre sorgen für eine besondere Nachhaltigkeit des Investments.“

Johannes Palla, Habona Invest GmbH

Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 02: EIN FONDS, DER AUF SICHEREM FUNDAMENT RUHT.

Sehr geehrte Damen und Herren, werte Anleger,

der bewährte Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 01 ist platziert. Mit dem Fonds 02 führt das Frankfurter Emissionshaus Habona Invest GmbH das Erfolgskonzept des Vorgängerfonds konsequent fort. Im Fokus des Fonds stehen wie gehabt neue Einzelhandelsimmobilien, die langfristig – bis zu 15 Jahre – an deutsche Lebensmitteleinzelhändler mit erstklassiger Bonität wie zum Beispiel REWE (Penny), EDEKA (Netto), Lidl und Aldi vermietet sind. Da der Fonds nur eine Laufzeit von 5 Jahren hat und die Mietverträge somit weit über die Fondslaufzeit hinaus bestehen, ist dem Sicherheitsbedürfnis unserer Anleger in höchstem Maße Rechnung getragen.

Erfolgskonzept Einzelhandelsfonds

Bereits der erste Fonds der Einzelhandelspezialisten hat seine Erwartungen mehr als erfüllt. Konzeptgemäß wurden Objekte in ganz Deutschland erworben, wobei auf eine gesunde Mischung aus Objekten in größeren Städten oder strukturstarke Gemeinden geachtet wurde. Durch das über Jahrzehnte aufgebaute Netzwerk der Immobilienprofis, sind von verschiedenen Verkäufern die besten Märkte erworben worden – und das sogar noch günstiger als prognostiziert!

Zusammen mit der Diversifikation der bonitätsstarken Mieter aus dem Discount-Einzelhandel ist das Portfolio des ersten Fonds besonders stabil und sicher aufgestellt. Durch die ausgehandelten besonders günstigen Finanzierungskonditionen ist der Fonds 01 bereits jetzt in der Lage ein Liquiditätspolster aufzubauen, von dem natürlich bis zum Erreichen der Zielrendite ausschließlich die Anleger profitieren. Die erste Ausschüttung des Habona Fonds 01 ist bereits planmäßig und fristgerecht erfolgt!

Genau wie bei dem planmäßig verlaufenen Vorgängerfonds auch, sind die ersten attraktiven Objekte bereits zum Platzierungsbeginn im Portfolio. Der Habona Fonds 02 bietet eine ausgezeichnete Ausschüttung in Höhe von 7 % p.a. bei halbjährlicher Auszahlung. Inklusive des Ver-

kaufserlöses in 5 Jahren wird die durchschnittliche Gesamttrendite 7,3 % p.a. betragen, wodurch der Fonds erneut zu den attraktivsten Beteiligungen in seiner Risikoklasse gehört.

Das Management von Habona Invest hat eine klare Produktphilosophie definiert, die Solidität und die erfolgreiche Entwicklung bis zum Ende eines Investments über alles andere stellt: Plausibles Investitionskonzept, sorgfältige Objektprüfung, weitreichende Absicherung.

Highlights des Habona Fonds 02

- » Kurze Fondslaufzeit von nur 5 Jahren
- » Hohe Ausschüttung von 7,0 % p.a. (halbjährliche Auszahlung)
- » Gesamttrendite (IRR) inkl. Verkaufserlös von 7,3 % p.a.
- » Hoch professionelles und sehr erfahrenes Management
- » Inflationsschutz durch Kopplung der Mieten an den Lebenshaltungsindex
- » Sicherer Cashflow durch langfristige Mietverträge mit extrem bonitätsstarken Mietern

Der Habona Fonds 02 ist auf Kapitalanleger zugeschnitten, die jenseits von Börsenschwankungen in beständige Sachwerte mit stabilem Cashflow investieren und diesen weitgehend abgesichert wissen möchten. Kaum ein anderes Segment des Immobilienmarktes bietet dafür so hervorragende Rahmenbedingungen wie der Lebensmitteleinzelhandel bzw. die Nahversorgung in Deutschland. Realisieren Sie mit der Expertise des Habona Invest Managements hervorragende Erfolgsperspektiven!

Roland Reimuth
Geschäftsführender Gesellschafter der Habona Invest GmbH

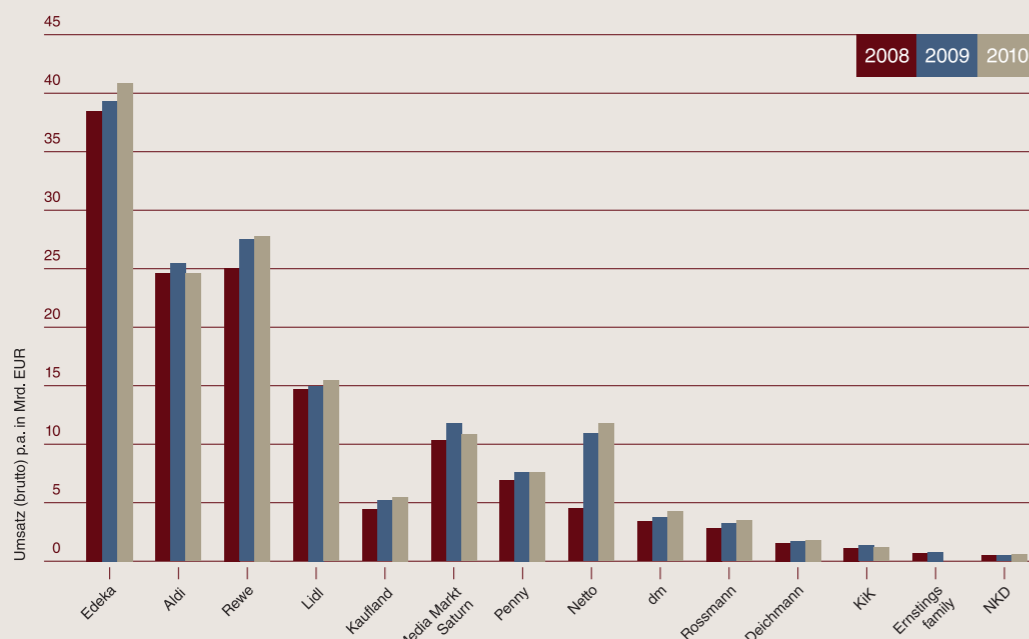


Immobilien für die Nahversorgung:

NACHHALTIGE ERTRÄGE IM WANDEL DER ZEIT



Die größten Lebensmittel- und Fachmarktketten in Deutschland nach Umsatz



Quelle: EHI, Trade Dimension, Textilwirtschaft, GfK GeoMarketing

Der Wandel der deutschen Gesellschaft hat einen nachhaltigen Einfluss auf die Einkaufsbedürfnisse und -prämissen der Menschen. Eine abnehmende Mittelschicht und die gesellschaftliche Alterung lassen die wohnortnahe, preisgünstige Nahversorgung immer mehr in den Fokus der Standort- und Flächenkonzepte rücken. Auch Berufstätige ziehen den Komfort der guten Erreichbarkeit nahe der Wohn- oder Arbeitsstätte immer öfter dem Massenangebot großer Einkaufszentren vor.

Discounter auf Erfolgskurs

Verglichen mit den Konsumenten in anderen EU-Ländern sind die Deutschen für ihr ausgeprägtes Preisbewusstsein bekannt. So verwundert es nicht, dass die Filialnetze der Discounter seit den 1990er Jahren massiv ausgebaut wurden. Gleichzeitig hat die Orientierung am günstigen Preis bewirkt, dass das Discount-Modell auch im Non-Food-Bereich wie z.B. in Textil- und Schuhdiscountketten zum Erfolgsmodell wurde. Sie bilden immer öfter mit Lebensmitteldiscountern oder Vollsortimentern kleine Nahversorgungszentren für den täglichen Bedarf – für die Bewohner im Einzugsgebiet sind solche kombinierten Gesamtangebote sehr attraktiv.

Vollsortimenter profitieren von Synergien

Früher sahen die Lebensmittelvollversorger in den Discountern eine direkte Konkurrenz, heute nutzen sie verstärkt die synergetischen Potenziale solcher Nahversorgungszentren für sich. Die Kombination aus Vollsortimenter plus Discounter plus Non-Food-Discounter sowie kleineren Dienstleistern erobert immer mehr Standorte. Die Nahversorgungszentren werden vom Verbraucher gut angenommen und erzeugen eine entsprechend hohe Kundenfrequenz.

Parameter des nachhaltigen Erfolges

Gute Erreichbarkeit und Parkmöglichkeiten, ein solides Basisangebot an Artikeln des täglichen Bedarfs sowie die Größe des Einzugsgebietes sind entscheidende Erfolgsparameter für den jeweiligen Standort. Zudem begünstigt das deutsche Baurecht die Expansion von kleineren Marktformaten gegenüber großflächigen Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern. Da die Grundversorgung nicht ersetzbar ist und im Falle der Kaufzurückhaltung zuerst an größeren Investitionen gespart wird, sind Investitionen in das Immobiliensegment „Nahversorger“ vergleichsweise wenig krisenanfällig.

Start-Portfolio Fonds 02

Nahversorgungszentrum in Nortorf

Hauptmieter Penny ist an diesem Standort bereits seit vielen Jahren vertreten. Mit der Erweiterung der Flächen von Penny und dem Abschluss eines neuen Mietvertrag über 15 Jahre sowie zusätzlichen Mietern wie NKD, einem Schuhfilialisten, einem Bäcker und einem Metzger gewinnt der etablierte Standort im Stadtzentrum von Nortorf noch zusätzlich an Attraktivität. Einen besseren Nachweis für einen funktionierenden Standort gibt es nicht!

Discounter in Hettenleidelheim

Der Markt in Hettenleidelheim besteht ebenfalls bereits seit vielen Jahren an diesem Standort und erweitert seine Flächen an einer sehr exponierten Lage an der Bundesstraße. Der Mietvertrag mit Netto über 15 Jahre ist neu abgeschlossen und läuft somit weit über die geplante Fondslaufzeit von 5 Jahren hinaus.

GfK, Europas größtes unabhängiges Konsumforschungsunternehmen, bewertet beide gekauften Märkte in der vollzogenen Standortanalyse für äußerst wirtschaftlich nachhaltig: „[...] günstiger sozioökonomischer Rahmenbedingungen, äußerst geringe Arbeitslosigkeit und im Kundenbewusstsein der Bevölkerung verankert [...]“

Quelle: GfK GeoMarketing, Juli 2011



Expertise für Erfolg:

DAS MANAGEMENT VON HABONA INVEST

Reputation und Kompetenz

Unter dem Namen Habona Invest hat sich ein Management-Team vereint, dessen Kompetenzträger zuvor bei namhaften Immobilienunternehmen und Investmentbanken erfolgreich tätig waren. Ihre Erfahrung in Finanzierung und Ankauf, im ertragreichen Managen von Gewerbe- und Wohnimmobilien sowie deren anschließende Veräußerung umfasst ein Gesamtvolumen von über EUR 2 Mrd. Dabei profitieren die Anleger von exzellenten Kontakten im deutschen Immobilienmarkt und zusätzlich von einem besonderen Qualitätsverständnis. Bei der kaufmännischen, technischen und rechtlichen Due-Diligence-(Ankaufs-)Prüfung legt das Management Maßstäbe an, die bislang nur bei institutionellen Investoren üblich waren.

Das Asset Management – engagiert für die Anleger

Als Asset Manager für Immobilienwerte ist Habona Invest grundsätzlich den Vermögensinteressen der Anleger verpflichtet. Ein Ausdruck dafür sind nicht nur persönliche Investitionen des Managements, sondern auch erfolgsorientierte Vergütungselemente. Beides unterstreicht die Leistungsmotivation, Professionalität und Leidenschaft des Managements im Umgang mit potenzialstarken Immobilien.

Johannes Palla – Gründer und Gesellschafter

Im Anschluss an das Studium an den European Business Schools in München (MBS), London und Mailand nahm Johannes Palla seine berufliche Laufbahn auf und spezialisierte sich auf Wertanalysen sowie den Ankauf von Gewerbeimmobilien. Karrierestationen: Vice President bei der CORESTATE Capital Advisors GmbH mit Bereichsverantwortung für Ankaufs-Due-Diligence sowie Finanzierung des Commercial Fund der CORESTATE Capital AG · Associate bei einer großen amerikanischen Investmentbank im Global Real Estate Team · Investmentbanking bei der EuroHypo AG.

Roland Reimuth MRICS

Geschäftsführender Gesellschafter

Der Immobilienökonom (ebs) Roland Reimuth blickt auf über 25 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft zurück und ist Professional Member der Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS). Karrierestationen: Head of Commercial Acquisitions bei der Corestate Capital AG · Mitglied des Vorstandes bei der FAY Holding AG, verantwortlich unter anderem für Finanzen, Development und Asset-Management · Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Frankfurter Niederlassung der Aengevelt Immobilien KG · Geschäftsführender Gesellschafter der Kläring-Reimuth Bauträger GmbH.

Guido Küther – Prokurist

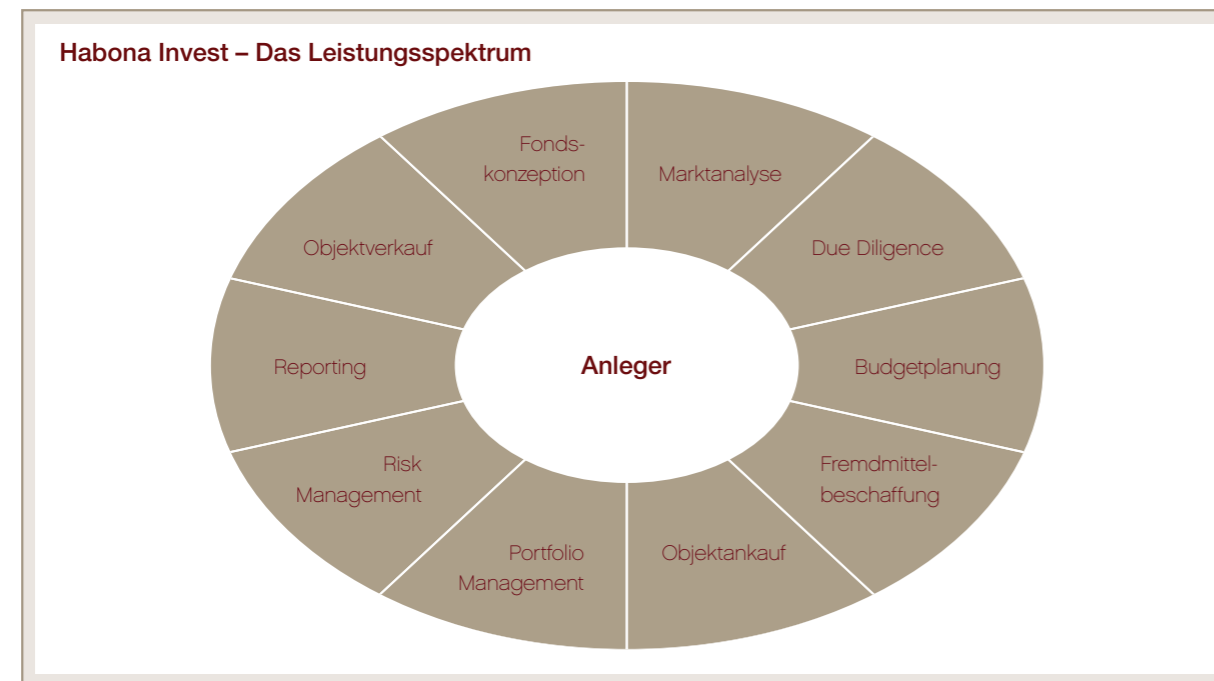
An der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Berlin studierte Guido Küther Wirtschaftsmathematik und bereicherte seine wissenschaftlichen Kenntnisse um weitreichende Erfahrungen aus der Anwendungspraxis. Als Analyst war er u.a. jahrelang zuständig für die Koordination von Due-Diligence-Prozessen, das Financial Modeling und das Investoren Reporting bei der CORESTATE Capital Advisors GmbH in Frankfurt am Main, dem exklusiven Berater der CORESTATE-Gruppe für Immobilienentransaktionen in Deutschland.

Der Unternehmensbeirat

Diplom-Ingenieur **Dr. Thomas Herr** ist als geschäftsführender Gesellschafter der THProjektmanagement GmbH, Berlin, verantwortlich für die General- und Objektplanung von Wohn- und Gewerbeobjekten, das Projektmanagement großer Bauvorhaben sowie für die Durchführung technischer Analysen und Umweltprüfungen von Einzelobjekten und Immobilienportfolien. Sein Wissen ist auch als Dozent in den Bereichen technische und Umwelt-Due-Diligence sowie Projektentwicklung geschätzt, u.a. an der European Business School (ebs), Oestrich-Winkel, und der Akademie der Immobilienwirtschaft (ADI), Berlin.

Der Jurist und Immobilienökonom (ebs) **Hans Christian Schmidt FRICS** ist Partner der Comes Real und Spezialist für Portfolio- und Asset-Management-Beratung, Transaktionsbegleitung, Fondskonzeption sowie Immobilienbewertung. Er ist Vorsitzender in den Prüfungsausschüssen von RICS Deutschland und RICS Switserland sowie Dozent beim EIPOS-Institut der TU Dresden. Seine berufliche Laufbahn brachte ihn in verschiedene Führungs- und Vorstandspositionen, u.a. Vorstand bei IC Invest SICAV (offener Immobilienfonds).

Diplom-Kaufmann (Univ.), Immobilienökonom (ebs) und Unternehmensberater **Thomas Ertl** hat Erfahrungsschwerpunkte in der Immobilienfinanzierung, in der Finanzierung von Wohnungsunternehmen, der Akquisition von Immobilien und Immobilienfirmen, mit Joint-Venture-Plattformen, Kreditportfolio-Deals sowie Gewerbe-, Bau-träger- und Konsortialfinanzierungen. Seine Karriere ist geprägt durch verschiedene Positionen bei Kreditinstituten im Rang des Direktors, zuletzt als Head of German Real Estate Finance bei Morgan Stanley (Executive Director).





„Der Aktionär“ kürt den Habona Fonds 01 zur „Beteiligung des Monats“ und schreibt:
 „Ein inflationsgeschützter, risikoarmer Immobilienfonds mit kurzer Laufzeit und
 Preissteigerungspotenzial.“

Der Aktionär, Nr. 51/10

Fondskonzept mit eigenem Wertmaßstab:

WAS GUTE IMMOBILIEN NOCH BESSER MACHT.

Mittelfristig expansives Branchensegment

Der Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 02 investiert in Nahversorgungszentren, Lebensmittelmärkte sowie Discounter und nutzt dabei die zurzeit sehr attraktiven Ankaufspreise. Die großen Branchenkonzerne (Edeka, Rewe etc.) und insbesondere die Discounterketten (Aldi, Lidl etc.) sowie Filialketten im Non-Food-Bereich (Kik, Rossmann etc.) planen den weiteren Ausbau ihrer Standortnetze.

Hohe Diversifizierung auf mehreren Ebenen

Der Habona Fonds 02 erzielt einen hohen Diversifizierungsgrad und hält das Gesamtrisiko des Portfolios sehr gering durch:

- » Standorte in verschiedenen Regionen
- » Diverse Objekttypen vom einzelnen Markt (Solitärgebäude) bis zum Nahversorgungszentrum
- » Ankermieter verschiedener Konzernzugehörigkeit aus dem Food-Bereich
- » Attraktiver Mietermix aus dem Food und Non-Food-Bereich

Klare Standort- und Objektkriterien

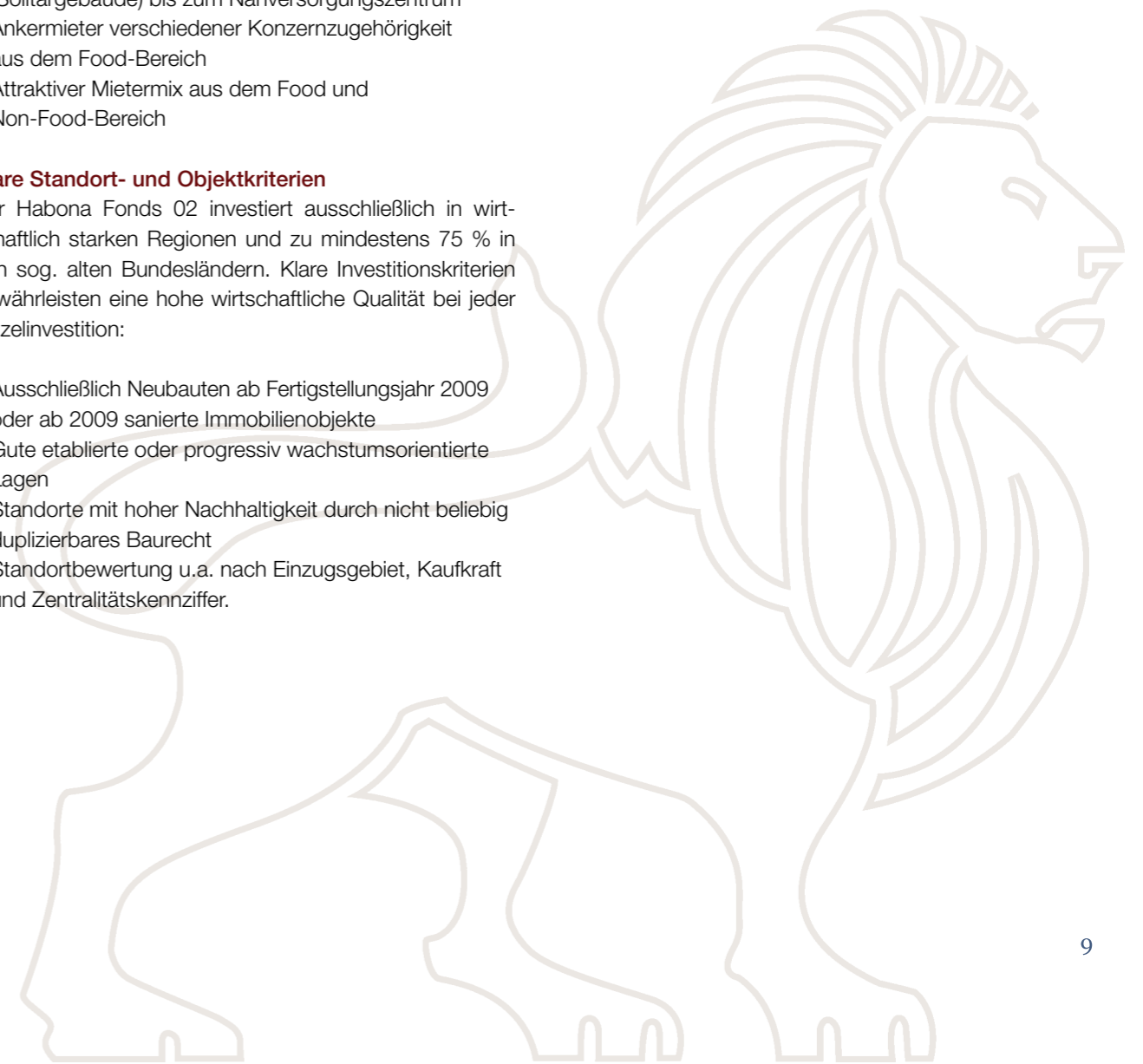
Der Habona Fonds 02 investiert ausschließlich in wirtschaftlich starken Regionen und zu mindestens 75 % in den sog. alten Bundesländern. Klare Investitionskriterien gewährleisten eine hohe wirtschaftliche Qualität bei jeder Einzelinvestition:

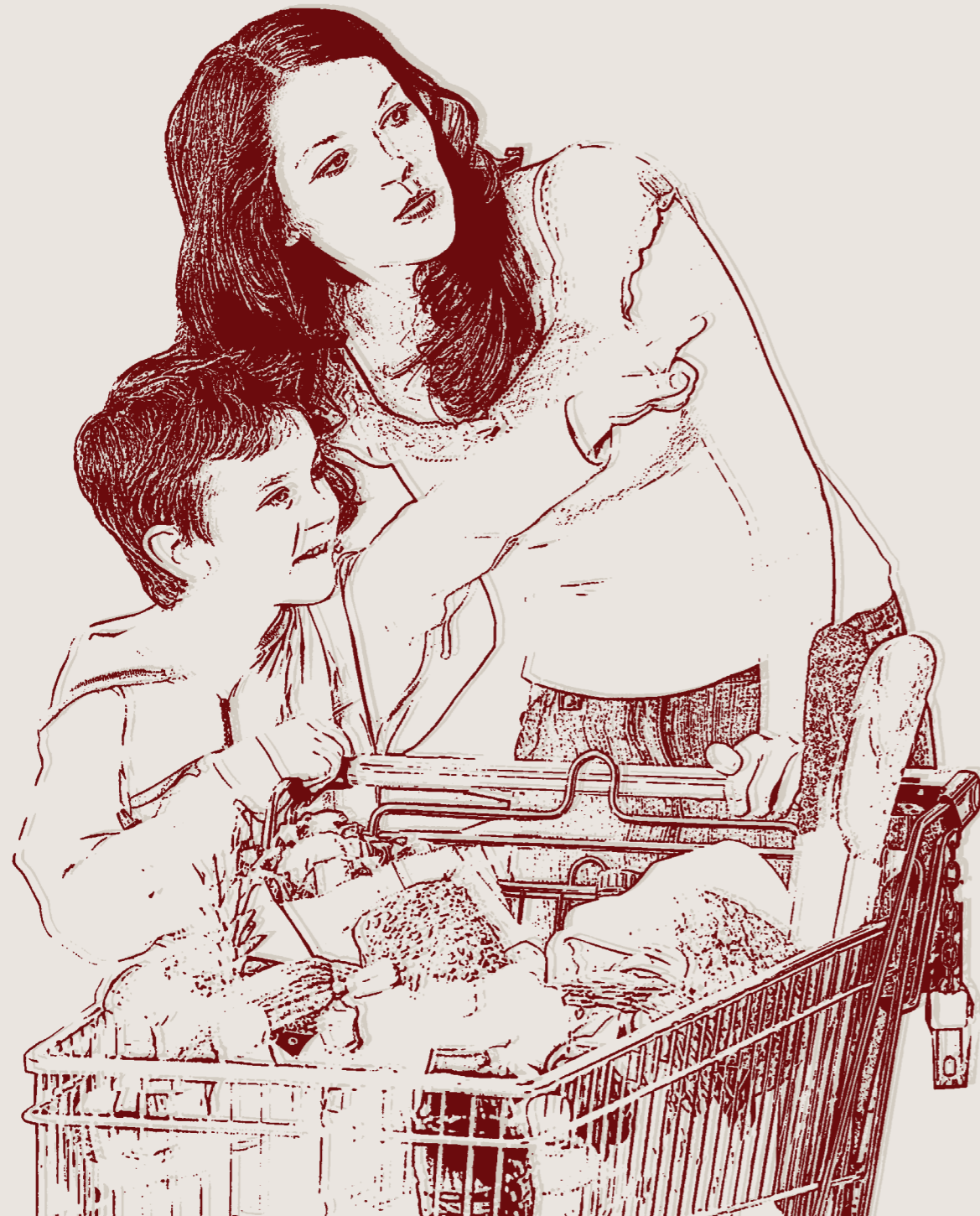
- » Ausschließlich Neubauten ab Fertigstellungsjahr 2009 oder ab 2009 sanierte Immobilienobjekte
- » Gute etablierte oder progressiv wachstumsorientierte Lagen
- » Standorte mit hoher Nachhaltigkeit durch nicht beliebig duplizierbares Baurecht
- » Standortbewertung u.a. nach Einzugsgebiet, Kaufkraft und Zentralitätskennziffer.

Hohe wirtschaftliche Anforderungen

Der Habona Fonds 02 investiert nur in Objekte, deren Hauptmietverträge deutlich über die Fondslaufzeit von 5 Jahren hinauslaufen und dadurch einen erfolgreichen Wiederverkauf gewährleisten. Eine hohe wirtschaftliche Sicherheit wird erreicht durch:

- » Niedrige Ankaufspreise von dem durchschnittlich ca. 12-fachen der Jahresnettokaltmiete (Spanne 11,5–13,0-fach)
- » Bonitätsstarke Hauptmieter aus dem Lebensmittel-einzelhandel
- » Laufzeit der Hauptmietverträge bei Ankauf mindestens zwölf Jahre
- » Indexierte Mietverträge, d.h. Inflationsschutz durch Kopplung der Mieten an den Lebenshaltungsindex
- » Ankaufsprüfung mit institutionellen Maßstäben





„Im Hinblick auf die ausgezeichnete Bonität der Ankermieter und der langen Mietvertragslaufzeiten bietet der Fonds dem Anleger höchste Sicherheit. Im redaktionellen Vergleich der Immobilienfonds, die derzeit in Deutschland am Markt sind, verdient der Fonds 01 von Habona die beste Bewertung als bester Immobilienfonds.“

Kapitalgewinn, 03.05.2011

Der anlegerfreundliche Habona Fonds 02:

HOHE SICHERHEIT, KURZE FONDSLAFZEIT, STARKE SUBSTANZ

Sachwertinvestition mit stabilem Cashflow

Die Zeichner beteiligen sich an der Investition in langfristig voll vermietete Einzelhandelsimmobilien in einem weitgehend krisenresistenten Branchensegment.

Überschaubarer Anlagehorizont

Der Fonds hat eine kurze Laufzeit von nur 5 Jahren und eignet sich daher für alle Anleger, die bewusst Unsicherheiten eines langfristigen Engagements ausschließen wollen.

Startportfolio gesichert

Zwei Investitionsobjekte sind nach eingehender Due-Diligence-Prüfung als Startportfolio vertraglich gesichert. Für die weiteren Investitionen kann Habona Invest auf eine Pipeline mit Projekten im Wert von über EUR 500 Mio. zurückgreifen.

Hohe Einnahmen- und Prognosesicherheit

Die Mietverträge mit den bonitätsstarken Ankermietern haben bei Erwerb eine feste Mindestlaufzeit von 12 bis 15 Jahren und reichen somit weit über die Laufzeit des Fonds hinaus.

Versiertes Management

Das Management von Habona Invest hat eine jahrzehntelange Erfahrung in der Immobilienbranche und verfügt auf Basis seines ausgeprägten Netzwerkes in der Immobilien und Finanzwelt über einen besonders guten Zugang zu Projektentwicklern und attraktiven Objekten.

DIE ECKDATEN DES FONDS

Emittent	Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 02 GmbH & Co. KG, Eschborn
Anbieterin	Habona Invest GmbH, Frankfurt am Main
Fondsmanagement	Habona Management 02 GmbH, Frankfurt am Main
Fondsvolumen	EUR 43 Mio.; voraussichtlich zwischen 15-20 Objekte
Eigenkapitalanteil	EUR 15 Mio.
Mindestzeichnung	EUR 5.000 (zzgl. 5 % Agio), höhere Beträge in 1.000-EUR-Schritten möglich
Einzahlung	Bis spätestens 14 Tage nach Erhalt des Annahmeschreibens der Treuhandkommanditistin
Platzierungszeitraum	Bis einschließlich zum 30. April 2012 (Verlängerungsoption bis zum 31. Dezember 2012)
Fondsobjekte	Bis einschließlich zum 30. April 2012 (Verlängerungsoption bis zum 31. Dezember 2012)
Objektankauf	Investitionen bereits während des Platzierungszeitraums / Startportfolio vorhanden
Laufzeit	5 Jahre, längstens bis zum 31. Dezember 2017
Ausschüttung*	7,0 % (vor Steuern) p.a. – halbjährliche Auszahlung
Gesamtrendite* (IRR)**	7,3 % (vor Steuern) p.a.

* Prognose

** Definition IRR: Bei der IRR-Methode handelt es sich um ein rechnerisches Verfahren, das detaillierte finanzmathematische Kenntnisse voraussetzt. Die nach der IRR-Methode berechnete Rendite ist nicht zum Vergleich mit anderen Vermögensanlagen mit abweichendem Kapital-Bindungsverlauf (z.B. Bundesanleihen etc.) geeignet.



HABONA[®]
I N V E S T

Diese Produktinformation dient ausschließlich der Information über das Beteiligungsangebot und stellt kein öffentliches Angebot dar. Wichtige entscheidungserhebliche Daten und Angaben sind in dieser Produktinformation nicht enthalten. Grundlage für eine Anlageentscheidung ist ausschließlich der ausführliche Verkaufsprospekt. Dieser ist auf der Homepage von Habona Invest, www.habona.de, zum Download verfügbar.

**Ihr Ansprechpartner
für den Vertrieb**

Habona Invest Vertriebs GmbH
Kennedyallee 93
60596 Frankfurt am Main

Anbieterin

Habona Invest GmbH
Kennedyallee 93
60596 Frankfurt am Main
E-Mail: info@habona.de
Telefon: +49 69 4500158-0

www.habona.de
