



INTELLIGENTE IMMOBILIEN INVESTMENTS

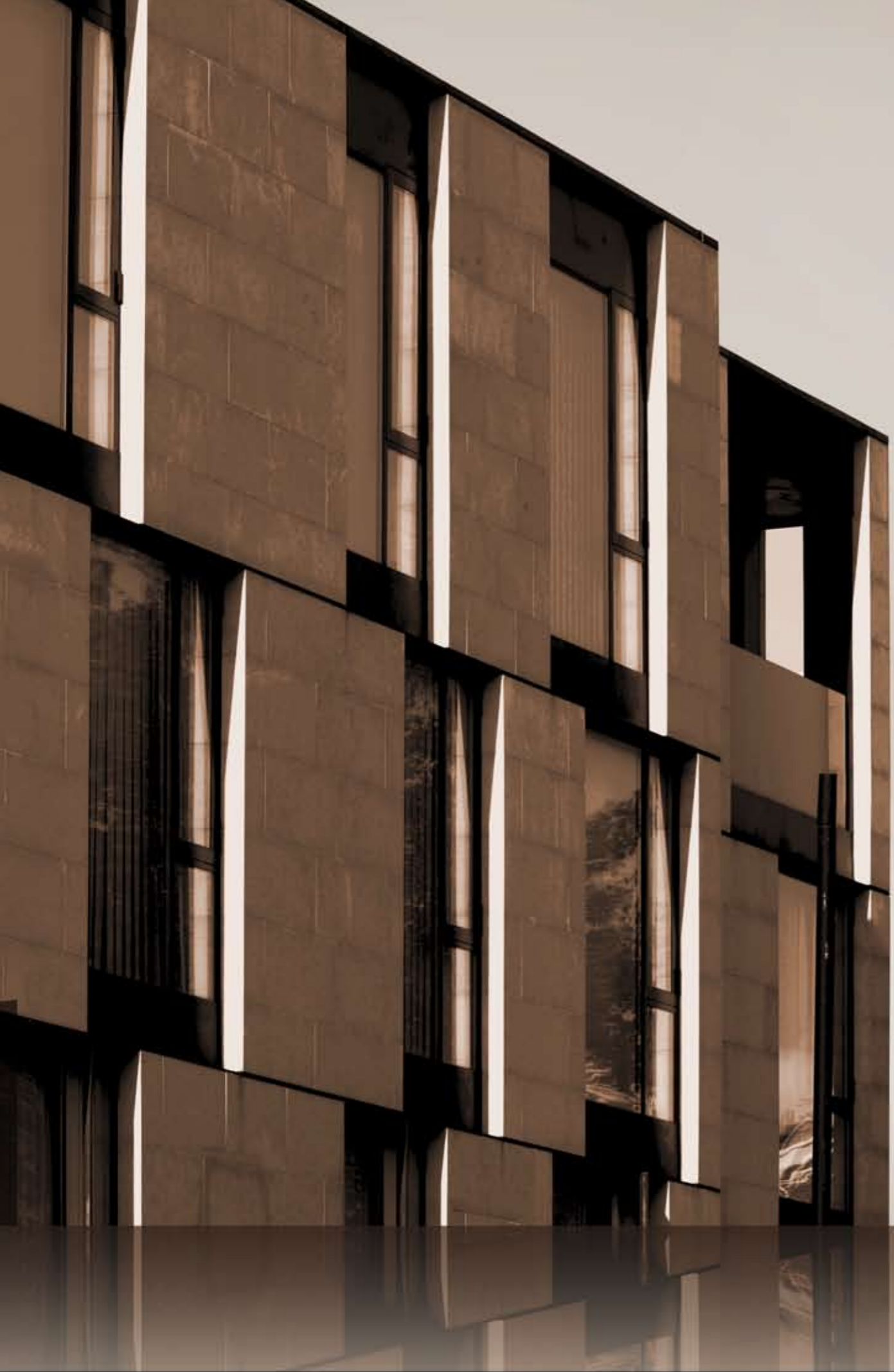


„Drei Dinge sind an einem Gebäude zu beachten:
dass es am rechten Fleck stehe,
dass es wohlgegründet,
dass es vollkommen ausgeführt sei.“

Johann Wolfgang von Goethe (1749-1832), Dt. Dichter

„Und dass es marktgängig sei.“

Stephan Schäfer, Jonas Köller – Deutsche Immobilien-Experten, 2010.



Klarer Fokus

Immobilien – die wahrscheinlich sicherste Anlageform der Welt

04105

Solidität, Substanz und Wertbeständigkeit:

Kaum eine Anlageform bietet so viel Sicherheit wie Immobilien. Gerade in Zeiten, in denen viele Anleger von Aktien, Zertifikaten, Anleihen oder auch von Lebensversicherungen bitter enttäuscht werden, zeigt sich einmal mehr die Attraktivität von Wohnimmobilien. Denn Wohnen ist ein Grundbedürfnis und unterliegt keiner Konjunkturschwäche. Die Wertstabilität, die Ertragschancen durch Mieteinnahmen, das viel zu geringe Neubauvolumen und nicht zuletzt die steuerlichen Aspekte machen eine Investition in diesem Bereich fast schon zu einer Pflichtübung für sicherheitsorientierte Anleger.

Sinnvolle Alterssicherung durch Immobilien-Eigentum.

Um den Lebensstandard auch im Alter zu sichern, ist private Altersvorsorge ein Kernthema der individuellen Vermögensstruktur. Denn die Überalterung unserer Gesellschaft sorgt für immer höhere Rentenbeiträge – bei steigender Ungewissheit über die eigenen, zukünftigen Rentenbezüge. Dagegen bieten private Mieteinnahmen bzw. die Partizipation an ertragreichen Immobiliengeschäften die Möglichkeiten einer attraktiven „Zusatzrente“, die - unabhängig von der unerfreulichen Rentenentwicklung - reelle Chancen auf stattliche und regelmäßige Einnahmen eröffnet.

Eine Frage der Intelligenz

Günstig einkaufen, um deutlich höhere Renditen zu erzielen

06 | 07

Einfach ist am schwersten. Zugegeben, unser Geschäftsmodell Immobilien deutlich unter Wert aus Insolvenzen und Zwangsversteigerungen aufzukaufen und zu vermarkten, hört sich einfach an – ist es aber nur auf den ersten Blick. Die Kunst, günstig einzukaufen setzt voraus, über einen möglichst guten Marktüberblick zu verfügen, um den optimalen Preis für ein Objekt bieten zu können – ohne überboten zu werden. Dazu gehören ausgesprochen detaillierte Kenntnisse – über die betreffende Immobilie, den entsprechenden Markt vor Ort und die Hintergründe, die zu der anstehenden Verwertung der Immobilie geführt haben.

Genau so wichtig sind die richtigen Verbindungen: Wir haben bundesweit Kontakt zu Insolvenzverwaltern sowie zu Gläubigerbanken, die uns vorrangig die zur Versteigerung anstehenden Objekte offerieren – oft noch bevor sie in die herkömmliche Verwertung gehen. Seit dem Jahr 2000 haben wir konsequent, stetig und auf eigene Rechnung den Handel mit Immobilien auf- und ausgebaut und nachhaltig in ein eigenes Vertriebssystem investiert, auf dem unser heutiger Erfolg zum großen Teil basiert.

Unser einzigartiger Vorteil: Wir sind schneller, systematischer, detailbesessener und gründlicher als unsere Konkurrenz. Wir pflegen eine einzigartige tagesaktuelle Kompletliste über sämtliche deutsche Zwangsversteigerungen – mit allen relevanten Informationen. Ein eigenes Mitarbeiterteam telefoniert täglich mit allen deutschen Amtsgerichten und Gläubigerbanken. Bei interessanten Objekten wird das entsprechende Gutachten angefordert, eingehend analysiert und bewertet. Kommt eine Immobilie in die engere Auswahl, prüfen wir es im nächsten Schritt direkt vor Ort und nehmen es kritisch in Augenschein.

Wir sind besser informiert, intelligenter vernetzt, haben kürzere Entscheidungsprozesse und höhere Spielräume als unsere Konkurrenten. Deshalb können wir in kürzester Zeit über An- und Verkauf von Immobilien entscheiden und dabei chancenreiche Situationen erfolgreicher in geschäftlichen Erfolg umsetzen als unsere Mitbewerber. Kurz gesagt: Wir haben uns spezialisiert auf einen Markt, den wir beherrschen und in dem uns niemand so schnell etwas vormacht. Darauf sind wir übrigens auch ein wenig stolz – denn unser Erfolg spricht einfach für sich.





Nachfrage trifft Angebot

Die Umwandlung von Mietshäusern in Eigentumswohnungen

08|09

Der Trend ist eindeutig: Eigentum – statt lebenslang

Miete zahlen. Immer mehr Menschen wird klar, dass Wohneigentum eine vorzügliche Variante sinnvoller Altersvorsorge darstellt. Gerade das mietfreie Wohnen im Alter bietet reizvolle Perspektiven. Neben den finanziellen Gründen wie Inflationssicherheit, Wertbeständigkeit, Steuervorteilen und günstigen Finanzierungsbedingungen sprechen auch ganz persönliche Aspekte für den Immobilienerwerb. Dabei stehen oft die Unabhängigkeit von Vermietern und der Schutz vor einer Wohnungskündigung im Vordergrund der Überlegungen. Natürlich ist auch die Aussicht auf regelmäßige Mieteinnahmen aus einer gut vermieteten Eigentumswohnung ein stichhaltiges Argument für viele Investoren.

S&K schafft attraktive Angebote in einem knappen Markt. Durch unsere einzigartige Markttransparenz, unsere Einkaufssystematik, unser Umwandlungs-Know-how und unsere schlanken Vertriebsstrukturen können

wir Kunden ihren Wunsch nach Wohneigentum schnell, individuell und zu interessanten Konditionen erfüllen. Es ist unsere besondere Stärke, den knappen Markt von Eigentumswohnungen stetig mit neuen Objekten zu beliefern, die den Vorstellungen und dem finanziellen Rahmen unserer Kunden passgenau entsprechen. Gerade auch scharf kalkulierende Anleger mit einem eng limitierten Budget finden bei uns ihre solide, ganz persönliche Wunschimmobilie.

Durch unseren eigenen aktiven Immobilienvertrieb schaffen wir eine Synergie-Ebene, auf der Qualität, Preis und Serviceangebot (individuelle Beratung, Finanzierung und Nachbetreuung) auf konkurrenzlose Weise miteinander verbunden werden. Damit konnten wir bereits in jungen Jahren beachtliche Erfolge erzielen: Allein von 2006 bis Mitte 2008 wurde mit An- und Verkäufen auf eigene Rechnung ein Umsatz von über 30 Mio. Euro erwirtschaftet. Bei einer Marge von rund 40 % und einer Haltedauer von durchschnittlich nur vier Monaten ein Geschäftsmodell, das eindeutig für sich spricht.

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort

Wir haben den Markt entdeckt und mit starken Partnern entwickelt

10 | 11

Erfahrung – bis heute durch nichts zu ersetzen.

Als S&K mit dem systematischen Ankauf von Mehrfamilienhäusern und Wohnanlagen aus Verwertungen und Zwangsversteigerungen – mit anschließendem Vertrieb – begann, war der langfristige Erfolg und die Renditestärke dieser intelligenten Idee noch nicht im vollen Ausmaß zu erkennen. Das änderte sich spätestens im Jahre 2007, als ein renommierter internationaler Immobilienfonds S&K exklusiv als seinen Dienstleistungs-Partner für Zwangsversteigerungen auswählte. Es handelt sich dabei um einen der größten Immobilienfonds auf dem deutschen Wohnungsmarkt – mit einem Immobilienbestand im Wert von über 1,5 Milliarden Euro.

Wachstum mit starken Partnern. Im Geschäftsjahr 2007 ersteigerten wir für unseren international agierenden Auftraggeber Liegenschaften im Gesamtwert von über 110 Millionen Euro. Dabei haben wir ein Immobilien-Volumen von über 1 Milliarde Euro geprüft. Diese so genannten „REO-Pakete“ gehören heute zu den renditestärksten Immobilienpakete im Portfolio unseres internationalen Partners. Die Rendite wird erzielt durch unsere günstigen Einkaufspreise, durch aktives Asset-Management und nicht selten durch den kurzfristigen, wertsteigernden Weiterverkauf, der die Qualität der von uns erworbenen Immobilien eindrucksvoll unterstreicht. Wie schon erwähnt: Unsere Haltedauer beträgt im Schnitt vier Monate, die erzielte Wertsteigerung liegt bei durchschnittlich 40 Prozent.





Nichts geht über Liquidität

Unser erster Fonds – in kürzester Zeit platziert

12 | 13

Für unser erstes Fonds-Vorhaben stellten wir 2009

höchste Ansprüche: Das Hamburger Emissionshaus UNITED INVESTORS konnte sie auf Anhieb erfüllen.

Der Reihe nach: Je offensichtlicher der Erfolg von S&K wurde, desto öfter kamen Anfragen nach Beteiligungs-Möglichkeiten. Damit Anleger an unserem Geschäftsmodell partizipieren können, ohne sich direkt an einer Immobilie zu beteiligen, entschieden wir, einen eigenen, geschlossenen Fonds aufzulegen, der Wohn-/Gewerbeobjekte überwiegend aus Zwangsversteigerungen erwirbt und, nach einer kurzen Haltedauer und ggf. nach Renovierungsarbeiten, mit Gewinn weiter verkauft. Als Partner konnten wir

das renommierte Hamburger Emissionshaus UNITED INVESTORS für uns gewinnen, das die professionelle Umsetzung dieses Fonds-Konzeptes auf jeder Ebene gewährleistet.

Die S&K-Fonds: Klar, dass wir ganz vorne mit dabei sind. S&K selbst hat sich mit einer halben Million Euro an diesem Fonds beteiligt. Das zeigt: Wir glauben fest an unser Geschäftsmodell und möchten Investoren die Möglichkeit geben, daran teilzuhaben. Im Gegenzug erhalten wir – ohne Einbeziehung von Banken und vergleichsweise teuren Krediten – liquide Mittel, um unsere Erfolgsgeschichte weiter zu schreiben. Und sie mit anderen unternehmerisch denkenden Persönlichkeiten zu teilen. Wir haben unseren ersten Fonds in kürzester Zeit mit einem Volumen von rund 34 Millionen Euro platziert.

Ein ehrliches Wort zum Thema Risiko

Unser Erfolg basiert auf drei Aspekten – abgekoppelt von kurzfristigen Marktentwicklungen

14|15

Bewegungen am Immobilienmarkt sind für uns unbedeutend. Denn unser Geschäftsmodell basiert auf drei Aspekten. Erstens: Wir haben einen sehr erfolgreichen, eigenen Immobilienvertrieb aufgebaut, der das Produkt „vermietete Eigentumswohnung“ als Alternative zu anderen Formen der Altersvorsorge bzw. Kapitalanlage offeriert. Und zwar völlig unabhängig von der momentanen allgemeinen Nachfragesituation. Durch das bewiesene erfolgreiche Zusammenspiel von Qualität, Preis und Service (Beratung, Finanzierung, Nachbetreuung) werden Konkurrenzprodukte nachweisbar geschlagen. Denn immer weniger Menschen vertrauen privaten Lebens- oder Rentenversicherungen. Die mehr als unbefriedigende Renditeentwicklung gibt ihnen Recht.

Angepasste Ein- und Verkaufsstrategien plus Mieteinnahmen: Eine sichere Kombination. Der zweite Aspekt unserer Geschäftspolitik: Sinken die Preise am Immobilienmarkt, konzentrieren wir uns auf den günstigen Einkauf, reduzieren entsprechend unsere Vertriebsaktivitäten und nutzen die Situation, um unseren Bestand zu erweitern. Steigen die Preise, fokussieren wir uns auf die steigende Nachfrage und auf den Verkauf, um die Wertsteigerungen zu realisieren. Und Drittens: Laufende Mieteinnahmen aus Bestandsimmobilien sichern unsere laufenden Kosten mehr als ab. Weil wir konsequent günstig einkaufen, liefern unsere Bestandsobjekte durchweg zweistellige Mietrenditen. Soviel zum Thema Risikominimierung.





Mehr Liquidität, mehr Erfolg: Die S&K Sachwert AG

Wir denken gerne neu – auch in Finanzierungsfragen

16 | 17

Innovative Ideen sichern unser Wachstum. Es gehört zu unseren Prinzipien, stetig nach neuen Wachstumssegmenten Ausschau zu halten. Das gilt insbesondere auch für den Finanzmarkt. In Zeiten, in denen Investoren eher zurückhaltend agieren und immer mehr Menschen unzufrieden sind mit ihrer aktuellen Vorsorgestruktur, haben wir ein Produkt entwickelt, mit dem wir, abseits von der klassischen Fonds-Beteiligung, erfolgreich und bankenunabhängig Kapital einwerben: Mit dem Ankauf von Lebensversicherungs- und Bausparverträgen.

Ein Thema mit großer Zukunft: Der Zweitmarkt für Lebensversicherungs- und Bausparverträge. Mit der S&K Sachwert AG hat die S&K-Gruppe ein Unternehmen gegründet, das diese Form der Kapitalanlagen aufkauft, auch wenn sie noch nicht vollständig bespart, bzw. noch nicht zuteilungsreif oder fällig sind. Wir bieten potentiellen Verkäufern einen attraktiven Preis, der den herkömmlichen Rückkaufs-/Marktwert deutlich übersteigt. Wir kümmern uns um die gesamte Abwicklung und bieten auf Wunsch, neben der Auszahlung vereinbarter monatlichen Raten, auch eine teilweise Direktauszahlung. Das Erwerbsmodell basiert auf teilweise gestundeter Kaufpreiszahlung und sofortiger Kündigung der Verträge – mit entsprechendem Liquiditätsfluss.

2010 – Neues Denken, letzter Stand

Forderungskauf plus Verwertung der Sicherheiten

18 | 19

Seitenwechsel bei S&K – eine weitere logische Konsequenz. Fakt ist: In gewissen Regionen hat sich herumgesprochen, dass Zwangsversteigerungen günstige Gelegenheiten bieten. Dort wird es immer schwieriger, echte Occasionen zu realisieren. Also haben wir die Situation analysiert und uns entschlossen, uns auch „auf der anderen Seite“ zu engagieren. Das bedeutet: Wir kaufen selbst große Forderungs-Pakete (auch „non performing loans“, kurz NPL genannt) und verwerten sie über eigens organisierte Zwangsversteigerungen bzw. über Eigenerwerb. Der Vorteil: Wir agieren hier praktisch konkurrenzlos, da diese Pakete häufig erst über ca. 5 Millionen Euro gehandelt und grundsätzlich nicht bankenfinanziert werden. Wir besitzen genügend Eigenkapital, um diese Pakete zu erwerben. Aber was viel effektiver ist: Wir besitzen, im Gegensatz zu herkömmlichen, bürokratisch und juristisch orientierten Verwertern

(Fonds, Equity-Unternehmen etc.) das ganze Know-How, den Apparat und die Verbindungen von anerkannt erfolgreichen Immobilienprofis – inklusive Vertrieb.

Non performing loans oder NPL: Ein extrem lukratives Geschäft. Die Vorteile sind unübersehbar: Wir kaufen noch günstiger, weil es sich grundsätzlich um große Pakete handelt. Wir sind keine Spekulanten, die auf Erlöse aus Zwangsversteigerungen wetten, sondern Immobilienprofis, die entsprechende Objekte über einen eigenen Vertrieb vermarkten können, sie alternativ auch freihändig verkaufen (über den Insolvenzverwalter oder direkt über den Schuldner mit der Gegenleistung einer Restschuldbefreiung) oder über eine Zwangsversteigerung liquidieren, wobei unsere konkurrenzlose Transparenz von Amtsgerichten, Internetportalen und alternativen Vertriebswegen (vorgemerkte Käufer) in jedem Fall eine optimale Verwertung gewährleisten. Gerade auch als Abnehmer bestimmter „Reste-Pakete“ (die große Fonds nicht individuell verwerten konnten) sind wir quasi konkurrenzlos. Und damit konkurrenzlos erfolgreich.





Partizipieren Sie an unserem Erfolg Der zweite Fonds – „Deutsche S&K Sachwerte“

20|21

Auch der zweite S&K-Fonds hat alles, was eine sichere, renditestarke Anlage braucht: Ein erwiesenermaßen ertragreiches Geschäftsmodell, hinter dem erfahrene und vor allem erfolgreiche Menschen stehen. Menschen, die bewiesen haben, dass man mit Mut, Fleiß, Energie, Dynamik, Unabhängigkeit und neuem Denken in einem relativ kurzen Zeitraum einen echten Mehrwert schaffen kann, der Investoren eine attraktive Rendite ermöglicht.

Je höher die Liquidität der S&K-Gruppe ausfällt, desto mehr Freiraum öffnet sich für neue Ideen, neues Denken und neue Möglichkeiten.

Gute Ideen, harte Arbeit: Wir sind noch lange nicht am Ende unserer Geschichte, denn unser Ziel ist es, unsere Gruppe zu dem führenden Real-Estate-Investmenthaus in Deutschland zu entwickeln. Daran arbeiten wir. Und wir teilen unseren Erfolg sehr gern mit anderen, unternehmerisch denkenden Persönlichkeiten, die an gute Ideen und harte Arbeit glauben.

Erfolg durch knallharte Selektion und konsequente Systematik

Nur erstklassige Objekte können bestehen

22 23

Wir besitzen die Instrumente, die andere gerne hätten. Die S&K-Gruppe hat sich in der Vergangenheit mit Fleiß, Energie und Akribie eine Informations- und Logistikstruktur und eine Systematik erarbeitet, die konkurrenzlos ist. Wir suchen und finden gezielt die Perlen unter Tausenden von notleidenden Objekten. Das ist eine unserer großen Stärken.

So gibt es beispielsweise in unserem internen Online-Bereich eine ständig aktualisierte Komplett-Liste aller in Deutschland zur Zwangsversteigerung ausgeschrieben Objekte. Die Liste enthält weiterhin alle relevanten Informationen wie z.B. Zustand, Preisvorstellung der Gläubigerbank, lokale Mietspiegel etc. Selbstverständlich ist diese Liste ausschließlich unseren Kunden und Partnern zugänglich.

Fleißarbeit vor Ort – statt halbherziger Bildschirm-Recherche. Wenn ein Objekt nach sorgfältiger Vorprüfung in die engere Wahl kommt, unterziehen wir es einer detaillierten Bewertung/Analyse (Due Diligence) einschließlich einer Untersuchung vor Ort. Parallel dazu werden die amtlichen Wertgutachten von den Gläubigerbanken eingeholt und von unabhängigen Prüfern untersucht bzw. gegengeprüft.

Optimale Ergebnisse durch anspruchsvollen Auswahlprozess. Wir setzen uns bei jedem geplanten Erwerb eine Preisobergrenze, die strikt eingehalten wird. (im Schnitt 50% - 60% des Verkehrswertes). Von ca. 20 geprüften Objekten wird im Schnitt nur ein Objekt für gut befunden und am Ende erfolgreich erworben. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, dass die meisten Objekte nicht früher als 1990 erstellt wurden.





Erfolg durch effiziente Wertschöpfung

Alle Bereiche greifen perfekt ineinander

24 | 25

Wertschöpfung bedeutet mehr als nur günstiger Einkauf. Im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern entsteht der wirtschaftliche Erfolg von S&K und seinen Vertriebspartnern nicht aus übersteuerten Verkäufen, sondern aus dem besonders günstigen Einkauf der Immobilien, die zum Teil - nach professioneller Entwicklung - zu marktüblichen Konditionen weiterverkauft werden. Dabei spielt insbesondere unsere lückenlose Kette vom optimierten Auswahlprozess über die Finanzierung, Vertragsgestaltung, notarielle Abwicklung bis hin zum Einsatz von Experten für eine

Aufteilung in kleinere Wohneinheiten und unser eigener Vertrieb für diese Objekte eine entscheidende Rolle. Selbstverständlich kümmern wir uns auch um eine professionelle (zwischenzeitliche) Hausverwaltung.

Eigenes Facility-Management für günstige professionelle Verwaltung. Eine modernste technische Ausstattung mit neuesten Softwarelösungen (z.B. für Betriebskostenabrechnungen oder Mieteinnahmen-Management) sorgen für eine reibungslose Abwicklung verwaltungstechnischer Abläufe. Die direkte Zusammenarbeit mit assoziierten Hausmeistern, Handwerksbetrieben oder auch Maklern gewährleistet dabei eine professionelle Rundum-Betreuung von Objekt und Mieter durch uns.

Erfolge durch frische Perspektiven

Mehr Energie, mehr Biss, mehr Möglichkeiten

26 | 27

Schnelles, aktives Denken und Handeln: Das ist S&K. Unser 2000 gegründetes Unternehmen agiert bundesweit und in nahezu allen Bereichen der Immobilien-Branche. Wir wachsen stetig, denn wir bieten weit gefächerte Serviceleistungen, die von der Finanzierung über Sanierung, Vermietung und Verwaltung, Nachbetreuung bis hin zur kompletten Transaktions-Begleitung (Verträge, Notare, Anwälte etc.) reichen – ein Angebot, das am Markt immer stärker gesucht wird. Unsere Kunden sind dabei sowohl private als auch institutionelle Investoren.

Unser Geschäftsmodell ist besonders: Besonders gut! Es ist eine alte Kaufmanns-Regel, dass der Gewinn im günstigen Einkauf liegt. Genau das ist unser Kerngeschäft: Der günstige Ankauf von Mehrfamilienhäusern und Wohnanlagen aus Zwangsversteigerungen und Verwertungen, verbunden mit professionellem Facility-Management, um das Objekt im Ganzen oder aufgeteilt in einzelne Wohneinheiten schnell, professionell und erfolgreich weiter zu vertreiben. Der Halte-Zeitraum einer Immobilie beträgt im Schnitt 4 Monate. Einige behalten wir auch im Bestand und erzielen dadurch zusätzliche Einnahmen und attraktive Renditen aus dem Vermietungsgeschäft.





Optimale Aufstellung Ein weites Netzwerk starker Partner

28|29

Unser Vertrieb: Kompetenter Partner auf jeder Ebene. Wir legen größten Wert auf die individuelle, persönliche Betreuung jedes einzelnen Vertriebspartners und bemühen uns insbesondere um die reibungslose, zeitnahe Abwicklung jedes einzelnen notariellen Kaufvertrages. Kurzum: Wir kümmern uns intensiv, aktiv und konsequent um unser Geschäft. Und um jede einzelne Transaktion.

Unsere Finanzierungs-Experten vermitteln mehrere Millionen Euro im Monat. Ein eigenes Team von Finanzierungs-Spezialisten sucht für jeden einzelnen geplanten Erwerb einer S&K-Immobilie den optimalen Bankpartner und hält täglich Kontakt; ein weiteres Team korrespondiert ständig mit Notaren und zuständigen Grundbuchämtern – damit können wir gewährleisten, dass jeder Kaufvertrag zügig und effektiv abgewickelt wird.

Unsere Maxime

„Die Zufriedenheit aller Beteiligten ist Garant für unsere expansive, erfolgreiche Zukunft.“

30|31



Stephan Schäfer, Gründer S&K-Gruppe



Jonas Köller, Gründer S&K-Gruppe

- Sprechen Sie uns gern für alle weiteren Informationen zur S&K-Unternehmensgruppe an.
- Gern erläutern wir Ihnen Details einer Direktanlage oder einer Investition in unseren S&K-Fonds in einem persönlichen Gespräch.
- Auch wenn Sie Interesse daran haben, Ihren Lebensversicherungs- bzw. Bausparvertrag zu attraktiven Konditionen zu verkaufen, freuen wir uns auf ein persönliches Gespräch.



INTELLIGENTE IMMOBILIEN INVESTMENTS

S&K Holding GmbH

Kennedyallee 123 | 60596 Frankfurt am Main

Telefon: +49(0)69 - 951 553 - 0 | Fax: +49(0)69 - 951 553 - 124

E-Mail: info@sk-holding.de | www.sk-holding.de