

# Shopping-Center mit Meerblick

US-Immobilien sind aktuell nicht der Renner. Auch nicht bei ausgewiesenen Spezialisten. Das weiß **Jamestown-Gründer Christoph Kahl**. Er kennt den US-Markt wie kein Zweiter und hat einen 1a-Track-Record. Jetzt hat er wieder ein attraktives Objekt gefunden: Der **Jamestown 27** bietet als erstes Investment ein US-Shopping-Center – und **ein komplett neues Konzept**.

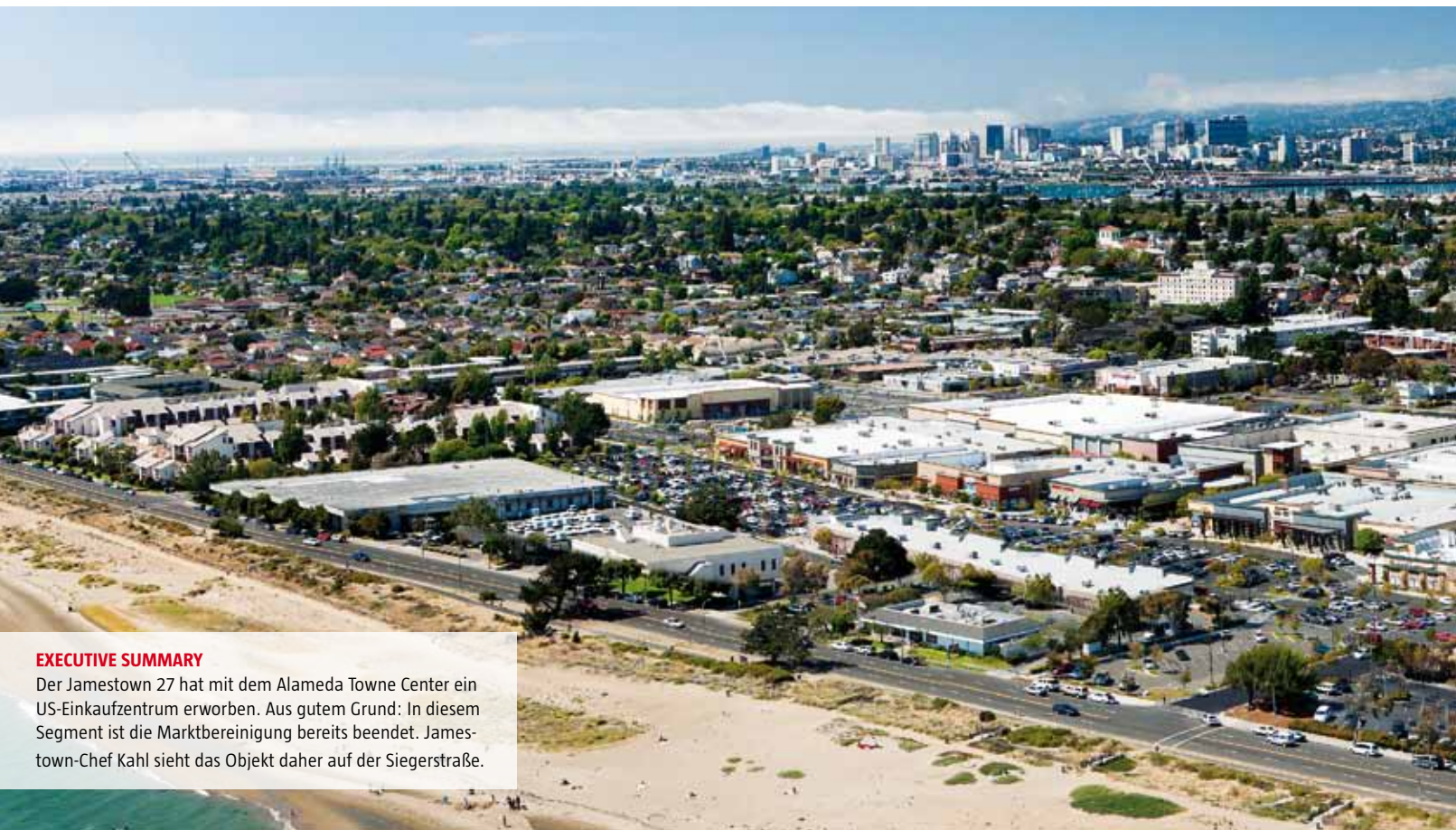
**D**er Name liest sich wie ein Fehler, doch das Alameda Towne Center liegt goldrichtig. Gelegen zwischen Oakland International Airport und Bay Bridge, die Oakland mit San Francisco verbindet, hat das 55 310 Quadratmeter große Einkaufszentrum Besucher aus zwei großen kalifornischen Städten. Dass es zudem noch direkt an einem Sandstrand zur San Francisco Bay liegt, verspricht zusätzliches Entwicklungspotential: Da Amerikaner prüde sind und zudem zum Einkaufen grundsätzlich per Auto anrei-



sen, ist zwar nicht zu erwarten, dass Badehosen- und Bikini-Shopping groß in Mode kommen. „Aber das alte Hafengebäude könnte eine interessante Erweiterung der Flächen erlauben“, sagt Kahl. Shoppen mit Meerblick, sozusagen.

Richtig hip allerdings könnte das hinter dem ersten Investment steckende neue Konzept sein, mit dem sich der 56jährige Jamestown-Gründer auf die kommenden 20 Jahre Geschlossene-Fonds-Geschäft einstellt: Auf Altbewährtem aufbauen und sich nach vorn alle Chancen offen halten.

Der sonst so bedächtige Kahl lässt sich dabei von einer Erkenntnis leiten: „Gut gemachte Geschlossene Fonds haben sich in der Vergangenheit bewährt“, sagt er. „Aber das ist noch lange keine Garantie für die Zukunft.“ Angesichts der vielen



## EXECUTIVE SUMMARY

Der Jamestown 27 hat mit dem Alameda Towne Center ein US-Einkaufszentrum erworben. Aus gutem Grund: In diesem Segment ist die Marktberreinigung bereits beendet. Jamestown-Chef Kahl sieht das Objekt daher auf der Siegerstraße.

neuen Regelungen sei es nicht ratsam, nur ein Standbein zu haben. Er ist daher bereits dabei, mit im Vergleich sensationellen Erfolg der Jamestown-Publikumsfonds auch einen Fuß in das institutionelle Geschäft zu bekommen.

Das „US-Unternehmen mit Kölner Ursprung,“ wie Kahl schmunzelnd sagt, hat bisher in keinem Vermietungsfonds Geld seiner Anleger verloren. Im Gegenteil: Mit einer Rendite von im Schnitt 18,7 Prozent pro Jahr, waren die bisher 68000 Zeichner immer gut bedient. Minimal holte Kahls 140-köpfiges Team, von denen zwei Drittel in Atlanta und New York arbeiten, für sie 8,5 Prozent vor Steuern heraus.

**In einem schlaun Mix** – oder muss man sagen gewagten Spagat? – kombiniert Kahl jetzt den Privatkunden-Erfolg mit seinem Einstieg bei Family Offices, Versicherungen und anderen Großinvestoren. Die Zeichner des Jamestown 24 sollen das noch verbliebene Bürogebäude Chelsea Market in New York für 795 Millionen Dollar an den institutionellen Fonds Premier Property Fund verkaufen. Der Preis ist fair, die Immobilienberatungsfirma CB Richard Ellis hat diesen Betrag als aktu-

ellen Marktwert ermittelt. Der Joint-Venture-Partner im Objekt, der wie Jamestown einen Verkauf verlangen kann, hat ebenfalls zugestimmt, seinen 25-prozentigen Anteil auf der Basis eines Gesamtwertes von 792 Millionen US-Dollar an den deutschen Fonds abzugeben.

Für die Zeichner des Jamestown 24 ist der Verkauf von Chelsea Market zu diesem Preis ein guter und verlässlicher Deal, der ihr noch gebundenes Kapital doppelt zurückbringt. Doch auch die Interessenten am aktuellen Jamestown 27 profitieren vom Chelsea-Market-Phänomen: Dort unterschrieb der Internet-Marktführer Google 2007 einen Mietvertrag über 12000 Quadratmeter. Für den Fonds war das eine große Herausforderung. Kahl berichtet: „Ein Grundproblem des geschlossenen Fonds ist dessen finanzielle Unbeweglichkeit.“ Man kommt außer über teure Fremdmittel nicht an neues Kapital, um, wie im Fall Google, unerwartete Chancen wahrnehmen zu können. Kahl: „Üblicherweise zieht ein Großunternehmen nur ein, wenn der Vermieter die Flächen genau nach seinen Ansprüchen aufbereitet hat. Dafür steigt durch den Neuen Mieter der Objektwert enorm.“

Im neuen Fonds gibt es A-Shares für die Zeichner und im Verhältnis 5:1 B-Shares für den Initiator. Gibt es Finanzierungsbedarf, muss Jamestown bis zu den festgelegten maximal 50 Millionen US-Dollar seine B-Anteile als Kapitalerhöhung in den 27er einzahlen. Sie werden dadurch zu A-Beteiligungen mit identischen Ansprüchen wie das ursprüngliche Eigenkapital der Zeichner.

Das 181 Millionen schwere Alameda Towne Center ist allerdings nur das erste Objekt im Semi-Blindpool mit der Nummer 27. „Im Einzelhandel hat sich der Markt bereits bereinigt“, erklärt Kahl seine Wahl. „Gut gehende Objekte wie das Alameda Towne Center sind die Sieger.“ Das städtische Einkaufszentrum mit 2500 Parkplätzen wurde vom Verkäufer nach dessen Angaben noch für 90 Millionen US-Dollar renoviert. Es ist an 73 Mieter vermietet – darunter Ankermieter wie die Drogeriekette Walgreen und der Lebensmittelhändler Safeway, die auf der Fortune-Liste im Bereich Food & Drugstores Platz 4 und 5 im Ranking einnehmen. Frequenzbringer wie Trader’s Joe, der US-Aldi, runden den guten Eindruck ab. ● Beatrix Boutonnet und Ludwig Riepl



## FondsCheck\*

### JAMESTOWN 27

Zielmarkt	US-Immobilien
Fondsvolumen	offen, mind. 91 Mio. USD
Anteil Eigenkapital	mind. 40 %
Mindestbeteiligung	30 000 USD (Altzeichner 20 000)
Platzierungsgarantie	ja
Agio	5 %
Gesamtausschüttung (v. St./n. St.)	mind. 166,5 %
Laufzeit	2018 (maximal 2023)
<b>Unternehmensberechnungen</b>	
Weichkosten zu Fondsvolumen	
exkl./inkl. Agio	volumenabhängig
Weichkosten zu Eigenkapital	
exkl./inkl. Agio	volumenabhängig
Rendite nach Steuern (Mid Case)	mind. 8 %
High-Case-Rendite nach Steuern	(Konzept sprengt
Low-Case-Rendite nach Steuern	altes Raster,
Renditeerwartung	birgt aber sehr
Volatilität	hohe Chancen)
Scope-Rating	–
Fondstelegramm-Wertung	–
TKL-Note Initiator	–
TKL-Note Fonds	–
TKL-Gesamtwertung	–
<b>Fonds&amp;Co.-Urteil**</b>	<b>noch sehr gut</b>
Kontakt	<a href="http://www.jamestown.de">www.jamestown.de</a>

\* Erklärungen s. S. 5; \*\* noch nicht machbar