



**Performance-Bericht**

**2013**

## Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	3
Handelsimmobilien: Marktentwicklung und Ausblick.....	4
Pflegeimmobilien: Marktentwicklung und Ausblick.....	6
ILG Management.....	8
ILG Unternehmensdarstellung.....	9
Gesellschafter der ILG Fonds GmbH .....	10
Verbundene relevante Unternehmen .....	11
ILG Leistungskennzahlen .....	12
Übersicht über alle Fonds – gegliedert nach Nutzung .....	14
Testat des Wirtschaftsprüfers .....	16

**Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,**

die ILG ist mittlerweile im 35. Jahr als Initiator deutscher Immobilienfonds tätig. Seit 1980 haben wir 40 Publikumsfonds aufgelegt und über € 500 Mio. an Eigenkapital platziert.

Im September 2014 hat die ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH von der BaFin die KVG-Erlaubnis zur Verwaltung von geschlossenen inländischen Publikums-AIF und Spezial-AIF erhalten. Diese Gesellschaft wird zukünftig Fonds nach dem KAGB auflegen und verwalten. Die ILG wird ihre erfolgreiche Geschichte als Anbieterin von Kapitalanlagen also fortsetzen. Anlagefokus unserer Fonds bleiben deutsche Handels- und Pflegeimmobilien. Aufgrund dieser Fokussierung und unserer langjährigen Marktpräsenz können wir in diesem Segment auf umfassende Marktkenntnisse sowie ein breites Netzwerk zurückgreifen.

Der vorliegende Performance-Bericht zum 31.12.2013 liefert einen komprimierten Überblick über die Performance von 39 unserer in der Bewirtschaftungsphase befindlichen bzw. aufgelösten Fonds zu diesem Stichtag. Sie stellt die wesentlichen Soll-Werte des Emissionsprojektes den erzielten Ist-Werten gegenüber. In Summe können Sie entnehmen, dass bei einem Vermietungsstand in 2013 von 99%, der seit Jahren bei 97 - 99% liegt, ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine gute Fondsp performance erfüllt ist. Negative Abweichungen ergaben sich im Wesentlichen bei seit 1990 nicht mehr von der ILG aufgelegten Büroimmobilienfonds und bei Immobilien in den neuen Bundesländern, wo nicht die erwarteten Mieteinnahmen realisiert werden konnten.

Wir hoffen, mit dem vorliegenden Performance-Bericht 2013 einen informativen Überblick gemäß unserer hohen Anforderungen an Transparenz zu liefern. Sollten sich dennoch Fragen ergeben, stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung.

München, den 26. März 2015

**ILG Fonds GmbH**



Uwe Hauch



Florian Lauerbach





### **Marktentwicklung Einzelhandelsimmobilien: Verführen statt Versorgen – Innenstädte und Center mit Mehrwerten profitieren**

„Der Handel folgt den Menschen und diese haben die Innenstadt neu entdeckt“, schreibt das EHI Retail Institute und beschreibt damit die Entwicklung im Einzelhandel seit der Jahrtausendwende. Seit rd. 14 Jahren werden zwei Drittel der neugebauten Einkaufszentren in Innenstadtlagen errichtet. Gleichzeitig werden neue Center immer größer und architektonisch hochwertiger. Woran liegt das?

#### **These 1: Kunden sind versorgt und wollen verführt werden**

Deutschland verfügt über rd. 1,5 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche je Einwohner. Auch wenn andere europäische Staaten deutlich höhere Werte aufweisen, ist die deutsche Bevölkerung dennoch gut versorgt. Neue Handelsimmobilien müssen Mehrwerte gegenüber bestehenden Verkaufsflächen aufweisen, um Kunden abzuwerben. Nachdem Discounter mit über 15.000 Läden in Deutschland flächendeckend vertreten sind, kann dieser Mehrwert nicht lediglich im Preis liegen. Vielmehr stehen beim Kunden Aufenthaltsqualität, Angebotsvielfalt sowie weitergehende Dienstleistungen und Angebote im Fokus.

#### **These 2: Online Handel beschleunigt den Wandel**

Die Wachstumsraten des Online-Handels waren in den letzten Jahren erheblich. Je nach Erhebung hat der Online-Handel derzeit einen Anteil von 8-10% am gesamten deutschen Einzelhandel. Zuletzt hat dieser Hype allerdings etwas nachgelassen. In der Zwischenzeit hat sich der stationäre Handel dieser neuen Herausforderung im Wettbewerb gestellt. Zunehmend haben die Händler verstanden, dass es nicht heißt „entweder oder“ sondern vielmehr „sowohl als auch“. Kunden erwarten heute Händler sowohl offline als auch online anzutreffen – eine professionell aufgebaute Online-Präsenz ist hierfür die Basis.

### **These 3: Kunden wollen soziale Interaktion und Waren mit allen Sinnen erfahren**

Die Händler – online, offline und die, die auf beiden Kanälen aktiv sind – müssen sich verstärkt mit den Vorteilen des jeweiligen Kanals auseinandersetzen. Der stationäre Einzelhandel bietet hierbei klare Vorteile in den Bereichen der Erfahrung von Waren mit allen Sinnen, der persönlichen Beratung sowie der sozialen Interaktion mit anderen Menschen. Letzteres ist vor dem Hintergrund der zunehmenden Anzahl an Einpersonenhaushalten nicht zu vernachlässigen. Vor diesem Hintergrund gewinnen Aufenthaltsqualität, gastronomische Angebote und Veranstaltungen in Centern zunehmend an Bedeutung.

### **Fazit: Der Handel profitiert von der konjunkturellen Entwicklung; Kunden werden jedoch schon bald nicht mehr zwischen online und offline unterscheiden**

Die ILG hat den beschriebenen Trends und den damit auch einhergehenden Entwicklungen bei ihren Investitionen in Handelsimmobilien bereits frühzeitig Rechnung getragen. Unsere Center bieten gute Voraussetzungen, den Kunden Mehrwerte zu bieten. Die Spezialisten des ILG Assetmanagement und des ILG Centermanagement sind in der Lage, diese Mehrwerte herauszuarbeiten und so Center zu Marken zu machen.

Die Rahmenbedingungen des Handels sind dabei gegenwärtig besonders gut. Die nominal und real viele Jahre stagnierenden Umsätze haben ihre 2010 begonnene Aufwärtsbewegung auch in 2014 fortgesetzt. Angesichts der weiterhin positiven Aussichten und der guten Arbeitsmarktlage, ist von einer Fortsetzung dieser Entwicklung auszugehen.

Hiervon profitiert auch der Immobilienmarkt. 2014 wurden fast € 40 Mrd. in deutsche Gewerbeimmobilien investiert, was einem Zuwachs gegenüber 2013 von rd. 30% entspricht. An diesem Transaktionsvolumen haben Handelsimmobilien mit knapp € 9 Mrd. einen Anteil von über 20%. Der Zuwachs bei Handelsimmobilien fiel jedoch geringer aus, was insbesondere an der Verfügbarkeit liegt. Handelsimmobilien sind aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland bei deutschen wie auch bei ausländischen Investoren gefragter denn je. Die im Vergleich zur Nachfrage geringere Verfügbarkeit, führt zu einem gestiegenen Preisniveau.

Die Herausforderungen an die Handelsimmobilie und deren Verwalter verändern sich stetig. Die Teams des ILG Assetmanagement und des ILG Centermanagement beobachten diese Entwicklungen intensiv, um die betreuten Immobilien optimal managen zu können.



### **Marktentwicklung Pflegeimmobilien: Zunehmender Bedarf trifft auf hohe Investoren- nachfrage und gesetzgeberische Einflussnahme**

Immer mehr Menschen werden in Deutschland immer älter. Mit dem Alter steigt die Pflege- bedürftigkeit. Dieses grundsätzliche Verständnis galt früher und gilt heute noch immer.

Um dem aus der Alterung der deutschen Gesellschaft entstehenden Pflegebedarf zu entsprechen, wurden spezielle Immobilien entwickelt – die stationären Pflegeheime. Hier werden pflegebedürftige Menschen professionell und unter pflegerisch optimalen Bedingungen betreut. Gleichzeitig müssen Pflegeimmobilien ein Zuhause für ihre Bewohner darstellen und durch einen möglichst integrierten Standort auch weniger beweglichen Menschen eine gute Teilhabe am sozialen Leben der Kommune ermöglichen.

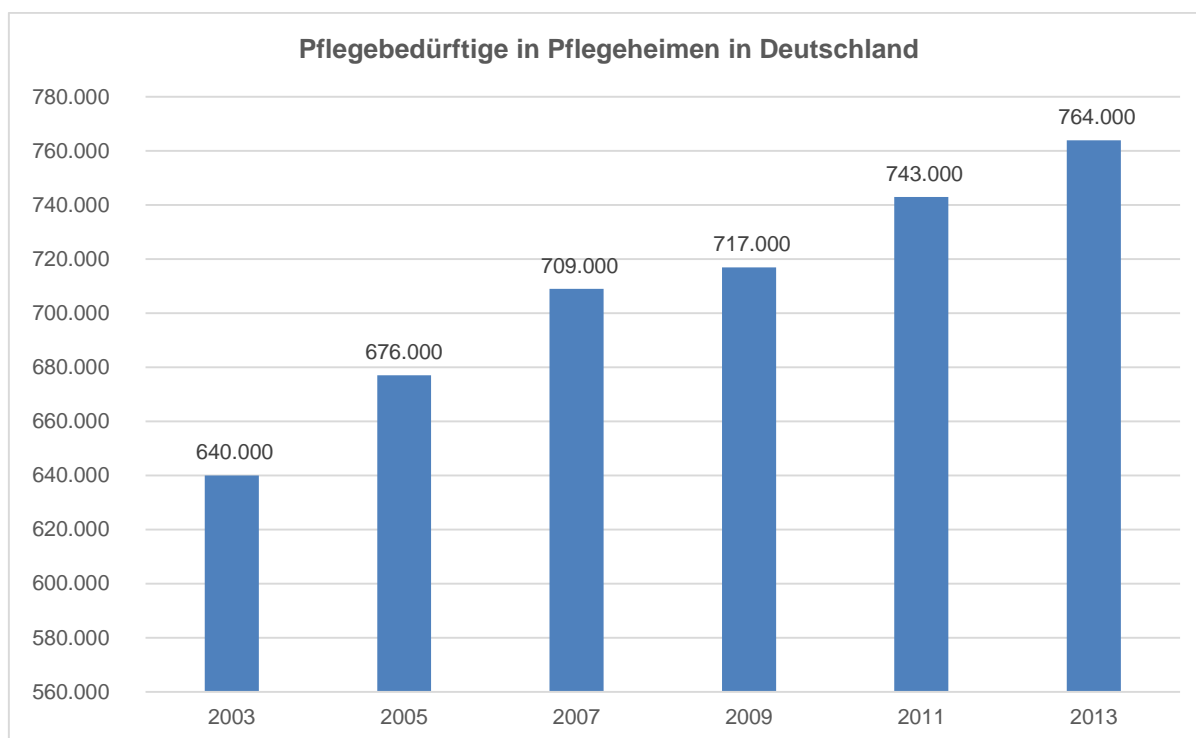
Die Zahl älterer Menschen ist in Deutschland in den letzten Jahren konstant gestiegen. Bis zum Jahr 2030 wird erwartet, dass die Anzahl der über 65-jährigen um rd. 33% zunehmen wird. Diese Alterung wird zu einem deutlichen Anstieg der Pflegebedürftigen führen. Aus diesem Grund wird dem Immobilientyp Pflegeheim eine sehr gute Zukunft vorausgesagt.

Pflegeheime sind entsprechend bei Investoren sehr gefragt. In 2014 lag das Transaktionsvolumen von Pflegeheimen in Deutschland bei € 811 Mio. Dies entspricht einer Steigerung von 25% zum Vorjahr. Dies spiegelt einerseits den Anlagenotstand im festverzinslichen Bereich, gerade bei großen institutionellen Anlegern, sowie andererseits die Marktmeinung, dass Pflegeheime ein langfristig sicheres Investment sind, wider.

Die gestiegene Nachfrage führt auch zu einem Preisanstieg bzw. Renditerückgang. Dieser wird auch durch sogenannte „Aufteilmodelle“ angetrieben. Hierbei werden Pflegeheime in ein-

zelne Apartments aufgeteilt. Die Apartments werden dann als Pflegewohnungen an Einzelinvestoren veräußert. Bei der Preisfindung wird dabei häufig außer Acht gelassen, dass es sich weiterhin um einen Teil einer Spezialimmobilie handelt, die ein professionelles, einheitliches Management erfordert.

Durch das Pflegestärkungsgesetz, welches am 01.01.2015 in Kraft trat, wird die ambulante Pflege deutlich stärker gefördert als die stationäre Pflege in Pflegeheimen. Das (zu Unrecht) schlechte Image der Pflegeheime und die relative Benachteiligung durch die Politik, führt seit 2005 zu einem langsameren Wachstum der stationären Pflege im Vergleich zur ambulanten Pflege. Die sogenannte Heim-Quote ging von 32% auf 29% zurück. Dieser Trend kann sich durch weitere Gesetzgebungsverfahren in einigen Bundesländern (Heimrecht ist Landesrecht!), die die ambulante Pflege bevorzugen, weiter fortsetzen.



Quelle: destatis

Die dargestellte gesetzliche Entwicklung führt derzeit zu einer Zunahme nicht-regulierter Wohnformen, wie betreutes Wohnen. Nachdem sich diese jedoch nicht für alle Pflegeformen eignen, wird unserer Ansicht nach auch der Bedarf an stationären Pflegeheimen weiter zunehmen.

Letztlich wird es darum gehen, eine differenzierte und niederschwellige Wohnform zu bieten, die nicht nur auf die Pflegebedürftigkeit ausgerichtet ist, sondern selbstbestimmtes Leben zulässt und trotzdem (Pflege-) Sicherheit vermittelt – ein Zuhause eben.



**Uwe Hauch** ist seit 33 Jahren bei der ILG und seit 2003 geschäftsführender Gesellschafter im Unternehmen. Vor seinem Einstieg bei der ILG war er in leitenden Funktionen bei einem Finanzunternehmen und in der Industrie beschäftigt. Uwe Hauch ist studierter Betriebswirt.



**Florian Lauerbach** ist geschäftsführender Gesellschafter und seit 2008 bei der ILG. Zuvor leitete er Projekte der Unternehmensberatung Roland Berger Strategy Consultants im Bereich Financial Services. Weitere berufliche Stationen führten ihn als Unternehmensberater zur Monitor Group sowie als Financial Analyst in den Bereich Mergers & Acquisitions der UBS Investment Bank. Florian Lauerbach studierte Betriebswirtschaftslehre an der European Business School (ebs) und absolvierte einen Master of Business Administration an der University of Pittsburgh.



**Martin Brieler** verantwortet den Vertrieb der Publikumsfonds der ILG sowie die Betreuung der Vertriebspartner. Vor seinem Einstieg bei der ILG im Jahr 2001 war er bei den Kreditversicherern Euler Hermes und Gothaer tätig. Weitere berufliche Stationen führten Martin Brieler als Abteilungsleiter zur 1&1 EDV-Finanz GmbH sowie als Vertriebsleiter zu GE Finance. Außerdem war er Gründer und Vorstandsvorsitzender der senjoy AG, dem ersten Internetportal Deutschlands für die Zielgruppe 50+. Martin Brieler studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Passau.



## ILG Unternehmensdarstellung

<b>Firmenname</b>	ILG Fonds GmbH
<b>Sitz der Gesellschaft</b>	München
<b>Postanschrift</b>	81241 München, Landsberger Straße 439
<b>Amtsgericht</b>	80333 München
<b>Handelsregister</b>	HRB 44991
<b>Rechtsform</b>	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
<b>Geschäftsführer</b>	Uwe Hauch
<b>Stammkapital</b>	€ 1.000.000 (eingezahlt)
<b>Datum der Gründung</b>	19.10.1972, inaktiv bis 1980; danach Umbenennung in ILG Planungsgesellschaft für Industrie- und Leasingfinanzierungen mbH und Aufnahme der Geschäftstätigkeit.
<b>Gegenstand des Unternehmens</b>	Vorbereitung und Planung von Industrie- und Leasingfinanzierungen im In- und Ausland sowie die Konzeption und Vermarktung von Vermögensanlagen jeder Art.

## Gesellschafter der ILG Fonds GmbH

Name	Beteiligung in €	Beteiligung in %
Dr. Günter Lauerbach	443.650	44,37
Uwe Hauch	245.300	24,53
Eveline Lauerbach	125.300	12,53
ILF Vermögensanlagen Vertriebs-GmbH	120.900	12,09
Brigitte Paulus	25.750	2,57
Florian Lauerbach	16.600	1,66
Jürgen Kraft	12.500	1,25
Martin Brieler	10.000	1,00

## Verbundene relevante Unternehmen

### a) ILF Vermögensanlagen-Vertriebsgesellschaft mbH

<b>Anschrift</b>	Landsberger Straße 439, 81241 München
<b>Datum der Gründung</b>	1980, in der jetzigen Funktion seit 1983 tätig
<b>Geschäftsführer</b>	Uwe Hauch
<b>Gesellschafter</b>	Dr. Günter Lauerbach (Beteiligungshöhe € 13.037,94, entspricht 51 %) Uwe Hauch (Beteiligungshöhe € 12.526,65, entspricht 49 %)
<b>Stammkapital</b>	€ 25.564,59
<b>Gegenstand des Unternehmens</b>	Vermittlung von Kapitalanlagen. In dieser Funktion ist die ILF grundsätzlich immer involviert, den Vertrieb sämtlicher von der ILG konzipierter Kapitalanlagen zu koordinieren.

### b) ICV ILG-Center-Verwaltung GmbH

<b>Anschrift</b>	Landsberger Straße 439, 81241 München
<b>Datum der Gründung</b>	08.10.2002
<b>Geschäftsführer</b>	Uwe Hauch
<b>Gesellschafter</b>	ILG Fonds GmbH
<b>Stammkapital</b>	€ 25.564,59
<b>Gegenstand des Unternehmens</b>	Verwaltung von Immobilien. In dieser Funktion leistet die ICV mit rd. 20 Mitarbeitern das Centermanagement für eine Reihe von Immobilien, die im Eigentum von Fonds stehen, die von der ILG aufgelegt wurden.

### c) ILG Immobilienfonds-Verwaltungsgesellschaft mbH

<b>Anschrift</b>	Landsberger Straße 439, 81241 München
<b>Datum der Gründung</b>	02.07.2013
<b>Geschäftsführer</b>	Uwe Hauch, Florian Lauerbach
<b>Gesellschafter</b>	ILG Fonds GmbH
<b>Stammkapital</b>	€ 25.564,59
<b>Gegenstand des Unternehmens</b>	Planung und Konzeption von geschlossenen Immobilienfonds für das Publikum (Publikumsfonds) und für professionelle und semi-professionelle Anleger (Spezialfonds) im Ausland sowie die kollektive Vermögensverwaltung dieser Fonds, wobei insbesondere das Portfolio- und Risikomanagement, die Objektauswahl, die Fondsverwaltung, das Auslagerungscontrolling und das Risikocontrolling für die Fonds ausgeführt werden.

### 1. Allgemeine Kennzahlen zur ILG (Stand 31.03.2015)

**35**

*Jahre Erfahrung*

**40**

*Publikumsfonds erfolgreich aufgelegt*

**50**

*erfahrene Mitarbeiter*

**99%**

*Vermietungsquote*

**10.000**

*Anleger*

**450.000 m<sup>2</sup>**

*verwaltete Flächen*

**€ 517.000.000**

*platziertes Eigenkapital*

**€ 997.000.000**

*an abgewickelten Investitionen*

### 2. Kennzahlen zu aktiven Investmentvermögen (Stand 31.12.2013)

<b>Fondsdaten</b>	19 aktive Fonds 11 Jahre Durchschnittsalter der aktiven Fonds 8.964 Zeichnungen in aktiven Fonds
<b>Fondskapital</b>	€ 706 Mio. Gesamtkapital € 368 Mio. Eigenkapital
<b>Ausschüttungen</b>	2012: € 14 Mio. 2013: € 16 Mio. = 4,8% p.a. auf das verwaltete Eigenkapital Kumuliert bis 2013: € 143 Mio. = 39% des Eigenkapitals
<b>Tilgungsleistungen</b>	2012: € 4 Mio. 2013: € 5 Mio.
<b>Liquiditätsreserve</b>	2012: € 21 Mio. 2013: € 23 Mio.

### 3. Kennzahlen zu aufgelösten Investmentvermögen (Stand 31.12.2013)

<b>Fondsdaten</b>	17 Jahre durchschnittliche Laufzeit der aufgelösten Fonds
<b>Fondskapital</b>	€ 216 Mio. Gesamtkapital € 109 Mio. Eigenkapital
<b>Erfolgskennzahlen</b>	€ 140 Mio. Kapitalrückfluss 7,8% durchschnittliche Rendite (interner Zinsfuß, nach Steuern, gewichtet nach Eigenkapital)

### 4. Kennzahlen zur ILG als Manager (Stand 31.12.2013)

<b>Mietverträge</b>	19 Mieter im Durchschnitt je Objekt 9 Jahre durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge
<b>Vermietung</b>	21.500 m <sup>2</sup> an Neu- und Umvermietungen
<b>An-/Verkäufe</b>	In 2013 wurden keine Objekte an- oder verkauft

## Übersicht über alle Fonds – gegliedert nach Nutzung

Fonds Nr.	Fläche in qm	Vermietungs- stand	Ausschüttung kumuliert**		Abweichung		Einnahmen- überschüsse kumuliert		Abweichung	
			in T€	in T€	in T€	in %	in T€	in T€	in T€	in %
			Soll	Ist			Soll	Ist		
<b>Handelsflächen</b>										
Standorte in den alten Bundesländern										
5	2.450	verkauft	127,0	127,0	0,0	0,0%	vorzeitig verkauft 1993			
6	2.600	verkauft	673,3	673,3	0,0	0,0%	verkauft 2002			
7	5.360	verkauft	3.789,4	3.717,2	-72,2	-1,9%	verkauft 2006			
8	3.676	verkauft	382,8	382,8	0,0	0,0%	vorzeitig verkauft 1997			
9	4.027	verkauft	683,3	683,3	0,0	0,0%	verkauft 2004			
10	3.800	verkauft	2.937,7	2.937,7	0,0	0,0%				
11	2.766	verkauft	422,9	422,9	0,0	0,0%	vorzeitig verkauft 1999			
13	924	verkauft	2.865,8	2.837,8	-28,0	-1,0%	verkauft 2007			
14	13.258	verkauft	4.925,5	4.925,5	0,0	0,0%	verkauft 2005			
15	9.916	verkauft	5.325,2	5.325,2	0,0	0,0%	verkauft 2007			
18	27.038	96%	11.729,4	11.487,0	-242,4	-2,1%	11.119,6	10.056,8	-1.062,8	-9,6%
18*			631,8	631,8	0,0	0,0%	833,6	833,6	0,0	0,0%
28	33.416	100%	29.606,5	29.030,1	-576,4	-1,9%	35.744,4	35.864,7	120,3	0,3%
29	29.307	100%	26.557,1	23.471,2	-3.085,9	-11,6%	27.580,3	24.228,6	-3.351,7	-12,2%
30	13.693	100%	5.795,2	5.983,7	188,5	3,3%	6.275,5	6.754,6	479,1	7,6%
31	26.291	99%	12.914,8	13.710,9	796,1	6,2%	14.892,7	14.301,0	-591,7	-4,0%
32	10.432	100%	3.411,8	3.432,6	20,8	0,6%	3.607,1	3.706,0	98,9	2,7%
33	4.214	100%	1.816,3	1.858,3	42,0	2,3%	2.202,2	2.323,9	121,7	5,5%
36	19.770	100%	7.694,0	7.694,0	0,0	0,0%	8.062,0	8.034,8	-27,2	-0,3%
37	29.224	99%	5.724,5	5.724,5	0,0	0,0%	6.977,7	6.781,8	-195,9	-2,8%
38	15.514	100%	1.110,2	1.110,2	0,0	0,0%	401,6	401,6	0,0	0,0%
39	25.749	100%	450,1	450,1	0,0	0,0%	302,9	424,7	121,8	40,2%
<b>Zwischen- summe</b>	<b>283.425</b>	<b>99,2%</b>	<b>129.574,5</b>	<b>126.617,0</b>	<b>-2.957,5</b>	<b>-2,3%</b>	<b>117.999,6</b>	<b>113.712,1</b>	<b>-4.287,5</b>	<b>-3,6%</b>
<b>Handelsflächen</b>										
Standorte in den neuen Bundesländern										
21	12.185	verkauft	7.509,2	7.570,9	61,7	0,8%	vorzeitig verkauft 2006			
22	24.796	verkauft	14.651,1	14.651,1	0,0	0,0%	vorzeitig verkauft 2006			
23	29.231	verkauft	19.403,2	19.405,7	2,5	0,0%	vorzeitig verkauft 2007			
24	3.952	95%	4.501,7	2.930,4	-1.571,3	-34,9%	4.174,6	2.664,3	-1.510,3	-36,2%
25	7.485	100%	11.730,6	5.081,2	-6.649,4	-56,7%	13.024,5	4.108,7	-8.915,8	-68,5%
26	11.704	95%	22.180,3	11.816,8	-10.363,5	-46,7%	21.956,4	10.695,3	-11.261,1	-51,3%
27	18.258	100%	15.503,5	11.085,6	-4.417,9	-28,5%	15.826,7	12.165,8	-3.660,9	-23,1%
<b>Zwischen- summe</b>	<b>107.611</b>	<b>98,1%</b>	<b>95.479,6</b>	<b>72.541,7</b>	<b>-22.937,9</b>	<b>-24,0%</b>	<b>54.982,2</b>	<b>29.634,1</b>	<b>-25.348,1</b>	<b>-46,1%</b>
<b>Summe</b>	<b>391.036</b>	<b>99,0%</b>	<b>225.054,1</b>	<b>199.158,7</b>	<b>-25.895,4</b>	<b>-11,5%</b>	<b>172.981,8</b>	<b>143.346,2</b>	<b>-29.635,6</b>	<b>-17,1%</b>
<b>Sonstige Flächen</b>										
alle Standorte in den alten Bundesländern										
1	4.925	verkauft	830,0	895,0	65,0	7,8%	verkauft 2001			
2	9.646	verkauft	2.561,7	2.568,3	6,6	0,3%	verkauft 2004			
3	10.905	verkauft	197,2	197,2	0,0	0,0%	vorzeitig verkauft 1986			
4	17.248	verkauft	913,1	947,9	34,8	3,8%	vorzeitig verkauft 1991			
12	17.800	verkauft	1.263,6	1.263,6	0,0	0,0%	vorzeitig verkauft 1992			
16	4.666	94%	5.282,2	2.637,2	-2.645,0	-50,1%	5.091,2	2.460,5	-2.630,7	-51,7%
16*			0,0	0,0	0,0	0,0%	44,3	44,3	0,0	0,0%
17	5.955	verkauft	3.955,5	2.501,1	-1.454,4	-36,8%	verkauft 2011			
17*			0,0	1.466,2	1.466,2	0,0%				
19	2.352	verkauft	2.729,2	1.421,4	-1.307,8	-47,9%	verkauft 2012			
19*			933,9	933,9	0,0	0,0%				
20	6.102	99%	12.787,5	2.587,2	-10.200,3	-79,8%	13.079,4	1.961,0	-11.118,4	-85,0%
20*			0,0	0,0	0,0	0,0%	334,7	334,7	0,0	0,0%
34	7.796	100%	1.335,8	1.335,8	0,0	0,0%	1.341,1	1.336,6	-4,5	-0,3%
35	5.829	100%	985,4	985,4	0,0	0,0%	993,2	942,1	-51,1	-5,1%
<b>Summe sonst. Flächen</b>	<b>93.224</b>	<b>98,6%</b>	<b>33.775,0</b>	<b>19.740,1</b>	<b>-14.034,9</b>	<b>-41,6%</b>	<b>20.883,9</b>	<b>7.079,2</b>	<b>-13.804,7</b>	<b>-66,1%</b>
<b>GESAMT- SUMME</b>	<b>484.260</b>	<b>99,0%</b>	<b>258.829,1</b>	<b>218.898,8</b>	<b>-39.930,3</b>	<b>-15,4%</b>	<b>193.865,7</b>	<b>150.425,4</b>	<b>-43.440,3</b>	<b>-22,4%</b>

**Anmerkung:** Es wurden keine Fonds rückabgewickelt. - 3, 4, 5, 8, 11, 12, 21, 22, 23: Die jeweilige Rendite übertraf die Prognose wegen der durch den vorzeitigen Verkauf wesentlich früher als prospektiert zugeflossenen Abschlußzahlungen deutlich. - 16\*, 17\*, 18\*, 19\*, 20\*: Hier sind die kumulierten Werte nach dem Prognosezeitraum ausgewiesen. Da den Ist-Werten nach den Prognosezeiträumen keine Soll-Werte gegenüberstehen, werden als Soll-Werte die Ist-Werte angesetzt. - 16 und 20: Es erfolgte ein Mehraufwand für Umbau - und Renovierungsmaßnahmen. Dafür wurden zusätzliche Fremdmittel aufgenommen. - 31, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 39: Aufgrund langsamerer oder schnellerer als kalkulierter Kapitaleinzahlungen kam es im Platzierungszeitraum zu Abweichungen bei den zu zahlenden Ausschüttungen. Die Soll-Ausschüttung wurde entsprechend der tatsächlichen Kapitaleinzahlungen angepasst.

## Übersicht über alle Fonds – gegliedert nach Nutzung

Liquiditätsreserve		Abweichung		Tilgung gesamt		Abweichung		Gesamtbetrachtung			Fonds Nr.
in T€	in T€	in T€	in %	in T€	in T€	in T€	in %	über Plan	im Plan	unter Plan	
Soll	Ist			Soll	Ist						

vorzeitig verkauft 1993				vorzeitig verkauft 1993				1			5
verkauft 2002				verkauft 2002					1		6
verkauft 2006				verkauft 2006						1	7
vorzeitig verkauft 1997				vorzeitig verkauft 1997				1			8
verkauft 2004				verkauft 2004					1		9
									1		10
vorzeitig verkauft 1999				vorzeitig verkauft 1999				1			11
verkauft 2007				verkauft 2007					1		13
verkauft 2005				verkauft 2005					1		14
verkauft 2007				verkauft 2007				1			15
238,8	236,6	-2,2	-0,9%	5.015,1	4.966,5	-48,6	-1,0%			1	18
438,4	438,4	0,0	0,0%	1.940,0	1.940,0	0,0	0,0%				18*
6.104,7	6.786,9	682,2	11,2%	8.820,2	8.812,0	-8,2	-0,1%		1		28
1.585,4	1.584,9	-0,5	0,0%	4.983,4	4.983,1	-0,3	0,0%			1	29
759,9	1.103,0	343,1	45,2%	2.502,3	2.502,4	0,1	0,0%	1			30
1.717,7	880,5	-837,2	-48,7%	2.241,3	2.319,2	77,9	3,5%	1			31
357,7	518,6	160,9	45,0%	549,1	549,1	0,0	0,0%		1		32
389,9	492,7	102,8	26,4%	0,0	0,0	0,0	0,0%		1		33
766,2	1.670,2	904,0	118,0%	312,7	312,6	-0,1	0,0%		1		36
1.750,1	2.316,3	566,2	32,4%	369,5	369,5	0,0	0,0%		1		37
378,2	791,2	413,0	109,2%	60,8	61,9	1,1	1,8%		1		38
518,8	1.115,1	596,3	114,9%	56,1	61,2	5,1	9,1%		1		39
<b>14.767,0</b>	<b>17.697,8</b>	<b>2.930,8</b>	<b>19,8%</b>	<b>26.850,5</b>	<b>26.877,5</b>	<b>27,0</b>	<b>0,1%</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>3</b>	

26.850,5 26.877,5 27,0 13,3%

vorzeitig verkauft 2006				vorzeitig verkauft 2006				1			21
vorzeitig verkauft 2006				vorzeitig verkauft 2006				1			22
vorzeitig verkauft 2007				vorzeitig verkauft 2007				1			23
206,0	292,0	86,0	41,7%	897,0	906,1	9,1	1,0%			1	24
622,5	27,2	-595,3	-95,6%	2.181,3	2.762,8	581,5	26,7%			1	25
1.309,8	1.663,0	353,2	27,0%	4.171,8	4.234,8	63,0	1,5%			1	26
1.601,4	2.454,7	853,3	53,3%	3.045,2	3.654,0	608,8	20,0%			1	27
<b>3.739,7</b>	<b>4.436,9</b>	<b>697,2</b>	<b>18,6%</b>	<b>10.295,3</b>	<b>11.557,7</b>	<b>1.262,4</b>	<b>12,3%</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	
<b>18.506,7</b>	<b>22.134,7</b>	<b>3.628,0</b>	<b>19,6%</b>	<b>37.145,8</b>	<b>38.435,2</b>	<b>1.289,4</b>	<b>3,5%</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	

verkauft 2001				verkauft 2001				1			1
verkauft 2004				verkauft 2004					1		2
vorzeitig verkauft 1986				vorzeitig verkauft 1986				1			3
vorzeitig verkauft 1991				vorzeitig verkauft 1991				1			4
vorzeitig verkauft 1992				vorzeitig verkauft 1992				1			12
9,9	24,2	14,3	144,4%	1.623,1	802,2	-820,9	-50,6%			1	16
187,4	187,4	0,0	0,0%	772,7	772,7	0,0	0,0%				16*
										1	17
										1	17*
										1	19
										1	19*
831,3	34,0	-797,3	-95,9%	2.360,7	1.889,9	-470,8	-19,9%			1	20
180,7	180,7	0,0	0,0%	251,6	251,6	0,0	0,0%				20*
235,3	220,3	-15,0	-6,4%	300,9	300,9	0,0	0,0%		1		34
107,7	21,8	-85,9	-79,8%	286,9	286,9	0,0	0,0%		1		35
<b>711,1</b>	<b>610,2</b>	<b>-100,9</b>	<b>-14,2%</b>	<b>5.595,9</b>	<b>4.304,2</b>	<b>-1.291,7</b>	<b>-23,1%</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	

<b>19.217,8</b>	<b>22.744,9</b>	<b>3.527,1</b>	<b>18,4%</b>	<b>42.741,7</b>	<b>42.739,4</b>	<b>-2,3</b>	<b>0,0%</b>	<b>13</b>	<b>15</b>	<b>11</b>	
-----------------	-----------------	----------------	--------------	-----------------	-----------------	-------------	-------------	-----------	-----------	-----------	--

- 31: Aufgrund der Insolvenz des Altgesellschafters ist dieser ausgeschieden. Das Abfindungsguthaben beläuft sich auf T€ 714 und stellt eine außerplanmäßige Liquiditätsinanspruchnahme im Jahr 2013 dar. - 35: Die Abweichung in der Liquiditätsreserve beruht auf einer strittigen Forderung, die aus Vorsichtsgründen als nicht einbringlich angesetzt ist. - 38: Soll-Einnahmenüberschüsse angepasst, da aufgrund späterer Objektfertigstellung der Kaufpreis angepasst wurde. - 39: Einnahmenüberschüsse im Vergleich zum Soll aufgrund geringerer als kalkulierter Zinsaufwendungen.

\*\* Die Angaben betreffen die laufenden Ausschüttungen in der Bewirtschaftungsphase. Bei verkauften Objekten ist die Höhe der Abschlusszahlung den jeweiligen Einzelleistungsbilanzen der Fonds zu entnehmen.

Civis Treuhand GmbH

### Bescheinigung

Wir haben die in einem Soll-Ist-Vergleich tabellarisch dargestellten Zahlenangaben zu den öffentlich angebotenen Vermögensanlagen, die auf Seite 14 und 15 in dem Performance-Bericht 2013 der ILG Holding GmbH (vormals ILG Fonds GmbH), München, Stand 27. März 2015 dargestellt sind, daraufhin geprüft, ob die vorgenannten Zahlenangaben in allen wesentlichen Belangen aus den zugrunde liegenden Unterlagen richtig hergeleitet sowie i.S.d. IDW Standards: Grundsätze ordnungsmäßiger Beurteilung von Verkaufsprospekten über öffentlich angebotene Vermögensanlagen (IDW S 4) vollständig und klar dargestellt sind.

Verantwortlich für die Erstellung der Leistungsnachweise, einschließlich der vorgenannten Zahlenangaben, sind die gesetzlichen Vertreter der ILG Holding GmbH, München (Anbieterin). Unsere Aufgabe ist es, auf Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über die richtige Herleitung sowie i.S.d. IDW S 4 vollständige und klare Darstellung der Zahlenangaben im Soll-Ist-Vergleich abzugeben.

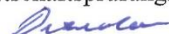
Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung des vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) herausgegebenen IDW Prüfungsstandards: Prüfung des Soll-Ist-Vergleichs in Leistungsnachweisen über durchgeführte Vermögensanlagen (IDW PS 902) durchgeführt. Ausgangspunkt unserer Prüfung sind die prognostizierten Soll-Angaben der veröffentlichten Verkaufsprospekte einschließlich der Nachträge sowie die Ist-Angaben zu den einzelnen Vermögensanlagen auf Basis der durch Wirtschaftsprüfungsgesellschaften geprüften Jahresabschlüsse bzw. sonstigen geprüften Rechnungslegungsinformationen sowie von Finanzbehörden erlassenen Bescheide zu den durchgeführten Vermögensanlagen.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse sind die in einem Soll-Ist-Vergleich tabellarisch dargestellten Zahlenangaben zu den öffentlich angebotenen Vermögensanlagen, die auf Seite 14 und 15 des Performance-Berichts 2013 dargestellt sind, in allen wesentlichen Belangen aus den zugrunde liegenden Unterlagen richtig hergeleitet sowie i.S.d. IDW S 4 vollständig und klar dargestellt.

Die den vorstehend genannten Zahlenangaben zugrunde liegenden Prospekte, Jahresabschlüsse, sonstigen geprüften Rechnungslegungsinformationen und von Finanzbehörden erlassenen Bescheide haben wir weder einer eigenen Prüfung noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen und geben hierzu kein Prüfungsurteil ab. Auch die nicht unmittelbar im gesonderten Abschnitt des Leistungsnachweises aufgeführten Erläuterungen zu den im Soll-Ist-Vergleich tabellarisch dargestellten Zahlenangaben waren nicht Gegenstand unserer Prüfung.

Friedberg, den 27. März 2015

CIVIS Treuhand GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



(Diepolder)  
Wirtschaftsprüfer



---

**ILG Fonds GmbH**  
Landsberger Straße 439  
81241 München  
Tel. 089 88 96 98-0  
Fax 089 88 96 98-11  
E-Mail [info@ilg-fonds.de](mailto:info@ilg-fonds.de)  
[www.ilg-fonds.de](http://www.ilg-fonds.de)

