

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT  
MAGAZIN

# SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

Sonderdruck FIRST INVEST

IMMOBILIEN  
SPEZIAL



## DAS EURO- SZENARIO

Mit diesen Sachwerten kommen  
Sie durch einen Crash

**EVA HERMAN**  
IM INTERVIEW

RADIKALER SYSTEMWECHSEL



**Dirk Müller**  
Crash-Prophet?



**Max Otte**  
Crash-Prophet?



**Andreas Popp**  
Krieg & TTIP



WHISKY | PFERDE | GOLD | SILBER

# Nahversorgungsimmobilien im Fokus der Investoren

Professionelle Investoren sehen lebensmittelbasierte Einzelhandelsimmobilien schon seit längerer Zeit als sicheren Hafen für ihr Kapital. Auch immer mehr private Investoren suchen nach Gelegenheiten, hier zu investieren.

## Interview mit First Invest-Geschäftsführer Manfred Baker

**Herr Baker, Wohnimmobilien sind nach wie vor ein starker Fokus bei Privatinvestoren. Warum denken Sie, dass auch z.B. Lebensmittelmärkte für sie interessant sein können?**

Auf der Suche nach sicheren Immobilieninvestments führt derzeit kein Weg an Handelsimmobilien vorbei. Professionelle Investoren sehen lebensmittelbasierte Einzelhandelsimmobilien schon seit längerer Zeit als sicheren Hafen für ihr Kapital. In den ersten zwei Quartalen in 2014 waren Fachmärkte, Fachmarktzentren bzw. Supermärkte und Discounter mit knapp 2,65 Mrd. Euro die umsatzstärkste Anlageklasse im Segment Handelsimmobilien.

Besonders begehrt sind aktuell Fachmarktzentren mit langfristig vermieteten Lebensmittelmärkten als Ankermieter, ergänzt um weitere Mieter aus den filialisierenden Fachmarktbereichen wie Drogerie, Bekleidung oder Tiernahrung.

Bei fest vereinbarten indexierten Mietvertragslaufzeiten von 15 Jahren und mehr können Anfangsrenditen von durchschnittlich 6,5% erzielt werden. Wohnimmobilien in deutschen Metropolen liegen aufgrund der gestiegenen Nachfrage meist weit darunter.

Deshalb weisen Einzelhandelsimmobilien aus der Sicht von professionellen Investoren ein sehr attraktives Rendite-Risiko-Verhältnis auf.

**Für solche Immobilieninvestitionen kommt aber nicht jedes Handelsunternehmen in Frage.**

Mietverträge mit großen Lebensmittelkonzernen, allen voran Aldi und Lidl (Kaufland/Schwarz Gruppe) sowie Edeka und Rewe mit ihren Discount-Formaten Netto und Penny gelten als krisensicheres Investment.

Bezüglich der Entwicklung des Discount-Systems möchte ich Sie ein Stück mit in die Geschichte nehmen.

Die Urbanisierung und Massenproduktion als Folge der Industrialisierung in ganz Europa wirkte sich natürlich auch auf den

### UMSÄTZE DES DEUTSCHEN LEBENSMITTELEINZELHANDELS 2014

1. Rang:	<b>Edeka- Gruppe</b> Regional-Gesellschaften Netto	50.855 Mio. Euro
2. Rang:	<b>Rewe- Gruppe</b> Rewe-Konzern, Penny	37.113 Mio. Euro
3. Rang:	<b>Schwarz-Gruppe</b> Lidl, Kaufland	32.035 Mio. Euro
4. Rang:	<b>Metro-Gruppe</b> real, Metro C+C	29.727 Mio. Euro
5. Rang	<b>Aldi-Gruppe</b> Nord+Süd	26.980 Mio. Euro

Quelle: Trade Dimension, März 2014

Handel mit Lebensmitteln aus. Zum Ende des 19. Jahrhunderts entstanden erstmals in den Großstädten und Ballungsgebieten großflächige Warenhäuser mit organisierten Filialnetzen.

Es gründeten sich Konsumgenossenschaften von Arbeitern und Handwerkern, um ihre eigene Versorgung mit Lebensmitteln zu verbessern. Diese Genossenschaften wurden zunehmend zur starken Konkurrenz des nicht organisierten, selbständigen Einzelhandels. Ein Wettbewerb der Lebensmittelindustrie zur Gewinnung von Verbrauchern begann.

Erste Reklame für Markenartikel wurde großflächig auf Litfaßsäulen etabliert, um das Kaufverhalten der Konsumenten zu beeinflussen. In Folge der beiden Weltkriege fand diese Entwicklung ein jähes Ende. Es folgten Warenrationierungen und Bezugsscheine.

Mit der Währungsreform 1948 entstanden auf dem Gebiet der DDR die staatlichen Konsumgenossenschaften mit ihren Konsummärkten. In Westdeutschland entfalten sich mit der Einführung der D-Mark die

bekannteren Tante-Emma-Läden und Kolonialwaren-Geschäfte mit Lebensmitteln und Gütern des täglichen Bedarfs.

Es folgte die wirtschaftlich schnelle Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland. Auch bekannt unter der Bezeichnung "Wirtschaftswunder". Es wuchsen Sortimentsvielfalt und Angebot im Lebensmitteleinzelhandel.

Eine bereits seit 1938 in den USA praktizierte Verkaufsform etablierte sich im deutschen Lebensmitteleinzelhandel. Es entstanden die ersten Selbstbedienungsläden.

Die Verkaufsflächen der Ladengeschäfte wuchsen von 100 qm auf 300 qm. In den 60er Jahren entstanden aufgrund eines zunehmenden Preiswettbewerbs neue Einkaufsgenossenschaften wie Rewe und Edeka. In diesen Genossenschaften waren viele Einzelhändler organisiert.

Durch ein steigendes Preisbewusstsein der Bevölkerung begann ein neues Verkaufsformat seinen Siegeszug, der Discounter. Discount beschränkt sich gegenüber dem traditionellen Handel auf wenige, schnell



VLAD STAS depositphotos

zu „drehende“ Warengruppen mit minimalistischen Geschäftsausstattungen. Im Gegensatz zu den Mitbewerbern konnten sie durch die eingesparten Kosten günstigere Preise bieten.

Ein herausragendes Beispiel für die Umsetzung dieses Konzepts ist die Erfolgsgeschichte von Aldi. Die mittlerweile verstorbenen Gründer Karl und Theo Albrecht haben den deutschen Lebensmittelhandel maßgeblich beeinflusst. Aldi war richtungsweisend auf dem Weg zu neuen Discount-Typen. Noch heute wirkt sich die Preispolitik von Aldi für Grundnahrungsmittel auf den gesamten Lebensmittelhandel aus.

#### **Welche Größe braucht denn ein solches Objekt, um die gewünschte Rendite zu erwirtschaften?**

Es gibt verschiedene Betriebsformen. Kleine Supermärkte mit Größen von 400-800 qm finden sich meist in Kernstädten, da dort eine kleinteiligere Versorgung stattfindet und Kunden ihre Einkäufe oft zu Fuß erledigen.

Discounters wie Aldi, Lidl, Penny und Netto weisen durchschnittlich Flächen von 800 bis 1.250 qm auf. Gefolgt von sogenannten Vollsortimentern (Aufgrund ihrer größeren Angebotsvielfalt) wie Edeka und Rewe mit Flächen bis zu 2.500 qm.

Die Verkaufsflächen der SB-Warenhäuser weisen im Schnitt Flächen von 7.000 qm aus. Das größte Fachmarktzentrum Deutschlands ist das Chemnitz-Center mit rund 80.000 qm Verkaufsfläche.

In den letzten Jahren hat sich eine weitere, sehr erfolgreiche Form der Handelsimmobilien etabliert: sogenannte Hybridstandorte.

Dort teilt sich ein Discounter mit einem anderen Lebensmittelmarkt, in der Regel ein Vollsortimenter wie Rewe oder Edeka, ein Grundstück oder sie sind zumindest benachbart. Auch die vorhandenen Parkflächen werden gemeinsam genutzt.

Das eingeschränkte Angebot des Discounters wird durch das erweiterte Warenangebot des Vollsortimenters ergänzt. Die Kundenfrequenz wird dadurch erhöht. Verbraucher schätzen in Zeiten gestiegener Benzinkosten das sogenannte „One-Stop Shopping“.

Während Grundnahrungsmittel überwiegend im Discounter gekauft werden, bieten moderne Vollsortimenter mit Größen von bis zu 2.500 qm ihren Kunden Bedientheken, Kommunikationspunkte, persönliche Beratung und eine gehobene Warenpräsentation. Und damit ein echtes Einkaufserlebnis. Vor dem Hintergrund des demographischen Wandels in der Bevölkerung werden derartige Einkaufsmöglichkeiten in der Gruppe der älteren Generation am meisten geschätzt.

#### **Es ist aber nicht so einfach, in Städten und Gemeinden noch geeignete Standorte zu finden. Besteht dann die Gefahr, dass Investoren in B-Lagen landen?**

Es ist richtig, dass zwischenzeitlich in fast allen deutschen Städten und Gemeinden ein restriktives Baurecht für neue Einzelhandelsbetriebe bzw. zum Schutz bestehender Standorte angewandt wird. Für großflächige Betriebsformen (in der Regel

über 800 qm Verkaufsfläche) ist dies u.a. im § 11 Abs. 3 der Baunutzungsverordnung geregelt. Hiervon sind alle Lagen, auch sogenannte B-Lagen, betroffen.

Daher wird die Entwicklung von neuen Standorten zunehmend eine Ausnahme bleiben und der Schwerpunkt bei einer Projektentwicklung auf Erneuerung und Modernisierung des jeweiligen Standortes liegen.

Insbesondere ein verändertes Konsumverhalten der Verbraucher und neue Handelskonzepte zwingen viele in die Jahre gekommenen Fachmärkte zur großflächigen Revitalisierung, um weiterhin für Verbraucher, und damit auch für Mieter, einen attraktiven und zukunftssicheren Handelsstandort darzustellen.

Gerade die in den 1980ern und 1990ern erbauten Standorte am Stadtrand sind gegenüber innerstädtischen Ansiedlungen nicht mehr wettbewerbsfähig.

#### **Wie wichtig ist die Entwicklung des Konsumverhaltens der Deutschen im Hinblick auf die Renditeerwartung und der Sicherheit der Investition?**

Der demografische Wandel und der Anstieg des Durchschnittsalters in der Bevölkerung spielen eine große Rolle in der Zukunft des Einzelhandels. Verbraucher sind zunehmend auf ein abwechslungsreiches Einkaufserlebnis aus. Auch die Vollsortimenter wie Edeka und Rewe haben dies erkannt. In vielen Märkten findet man Käsetheken, Fischtheken, Obstabteilungen in Basar-Form und gut sortierte Weinabteilungen.

Durch den Kundenwunsch nach Abwechs-

lung kann man auch bei Discountern wie Lidl und Aldi ein Umdenken feststellen. Waren werden nicht mehr nur kistenweise in die Verkaufsräume gestellt, sondern zunehmend in modernen Regalen angeboten. Die Filialen sind besser ausgeleuchtet, mit Backautomaten bestückt und werben regelmäßig mit exklusiven europäischen Lebensmitteln für Feinschmecker.

Der Online-Handel in Deutschland spielt im Bereich Lebensmittel mit einem Anteil von ca. 0,3% des Gesamtverbrauchs eher eine untergeordnete Rolle. Im Gegensatz zu anderen Konsumgütern bevorzugt der Verbraucher den Kauf vor Ort.

Das Einkaufsverhalten der Kunden in Deutschland hat sich durch eine gestiegene Mobilität zunehmend verändert. Im Schnitt können rund 40 Millionen Menschen innerhalb von 20 Minuten mit dem Pkw ein Fachmarkzentrum erreichen. Einzelne Lebensmittelmärkte sind sogar noch näher.

Vor allen anderen Gütern benötigt die Bevölkerung jeden Tag Lebensmittel. Ein Investment in die Grundversorgung der Bevölkerung ist daher aus meiner Sicht als risikoadjustiert anzusehen.

Selbst in Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2008/2009 hat

sich der Einzelhandel als relativ konjunkturresistent erwiesen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten orientiert sich der sparsame deutsche Verbraucher an günstigen Einkaufsmöglichkeiten. Insbesondere die Discounters im Lebensmitteleinzelhandel gelten als Gewinner der Krise. Sie überzeugen durch Stabilität und kontinuierliches Wachstum.

Dies bedeutet, dass der stationäre Lebensmittelhandel ein zukunftssicheres Investment darstellt, sofern am jeweiligen Standort den Verbrauchern ein attraktives und vielseitiges Einkaufserlebnis geboten wird.

**Die wenigsten privaten Investoren haben Erfahrung mit Einzelhandelsimmobilien. Was ist besonders zu bedenken?**

Eine Nachhaltigkeit des Standortes muss gegeben sein, um auch nach Auslaufen der Mietverträge eine sichere Anschlussvermietung zu gewährleisten. Probleme der Nachvermietung von ehemaligen Lebensmittelmärkten ergeben sich oft an Standorten in ländlich geprägten Gegenden oder in kleinen Städten und Kommunen. Aus diesem Grund ist eine Standortanalyse bezüglich der Wettbe-

werbssituation und der demografischen Entwicklung der Bevölkerung vor Ort wichtig. Ebenso müssen die Kaufkraft, Drittverwendungsmöglichkeiten der Grundstücksflächen, Attraktivität des Umfeldes und die Verkehrsanbindung zwingend geprüft werden.

Weiterhin sollte eine sorgsame Prüfung der Immobilie in Form einer sogenannten Due Diligence (DD) erfolgen. Diese untergliedert sich in die rechtliche Prüfung (Grundbuch, Bau- und Planungsrecht, Mietverträge, Kaufvertrag), in eine steuerliche Prüfung (anfallende Steuerarten, steuerliche Gestaltung), eine technische Prüfung (gebäudetechnische Analyse, Raumforderung, Bauzustand), eine Umweltprüfung (Umweltbelastungen, Altlasten) und eine Finanzanalyse (Kosten und Erträge, Objektkalkulation, Cash-Flow Analyse).

Sie sehen, dass aufgrund der Komplexität eines derartigen Investments Investoren darauf achten sollten, Ihre Investitionen durch einen erfahrenen Partner begleiten zu lassen.

**Durch welche Vehikel lässt sich in dieses Segment investieren? Der direkte Kauf wird bei dem größten Teil der Investoren keine Option sein.**

Eine direkte Beteiligung an den vor genannten Lebensmittelkonzernen ist in der Regel nicht möglich. Daher besteht für interessierte Investoren nur die Möglichkeit, sich an den Immobilien des Einzelhandels zu beteiligen und die Position des Vermieters einzunehmen.

Allerdings belaufen sich die Anschaffungskosten für derartige Immobilien im Bereich von mehreren Millionen Euro. Der überwiegende Teil wird daher in der Regel von Großinvestoren oder Versicherungs- und Pensionskassen erworben.

Alternativ werden am Markt für ein größeres Publikum Beteiligungsmöglichkeiten wie z.B. geschlossene Fonds mit dem Zielinvestment Handelsimmobilien angeboten. FIRST INVEST verfügt über eine umfangreiche Expertise in diesem Anlagesegment und strukturiert derartige Handelsimmobilien in moderne Anlageprodukte. Anleger können sich bereits ab 3.000 Euro bei Laufzeiten von 36 bis 60 Monaten an diesen Sachwerten beteiligen. Somit besteht auch für Investoren mit einem kleineren Budget die Möglichkeit, sich an diesen gefragten Investments zu beteiligen und attraktive Zinsen jenseits des Sparbuches zu erzielen.

**Herr Baker, vielen Dank für das Gespräch**



**Der Diplom-Immobilienwirt Manfred Baker** ist Geschäftsführender Gesellschafter der in Kassel ansässigen FIRST INVEST Immobilien GmbH & Co. KG