



Immobilien zum Anfassen

Einzelhandelsimmobilienfonds erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Die Investitionsobjekte sind wirklich Immobilien zum Anfassen, mit Aldi, Edeka und Rewe kann jeder Anleger etwas anfangen.

Der deutsche Immobilienmarkt stand 2010 im Zeichen des Einzelhandels. Für fast 8 Mrd. Euro wechselten im letzten Jahr Einzelhandelsimmobilien den Besitzer, das war doppelt so viel wie 2009. Der Handel kam auf einen Anteil von 41 % am Transaktionsvolumen, ähnlich wie die so stark im Blickpunkt stehenden Büroimmobilien. Die spektakulärsten Transaktionen entfielen auf den Einzelhandel mit den milliardenschweren Deals Corio/Multi-Portfolio und Deutsche Euroshop. „Das vergangene Investmentjahr war geprägt durch den Run der Investoren auf großflächige Handelsimmobilien“, konstatiert **Jan Dirk Poppinga**, Head of Retail Investment bei CB Richard Ellis in Deutschland. Und fast enthusiastisch äußert sich **Helge Scheunemann**, Leiter Research bei Jones Lang Lasalle: „Einzelhandel – der Renner des Jahres 2010.“ Und allgemein wird erwartet, dass sich der Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien weiterhin dynamisch entwickelt. Auch der geschlossene Immobilienfonds, der bisher

vor allem in Core-Büroimmobilien drängte, entdeckt zunehmend die Einzelhandelsimmobilie, auch wenn der Markt 2010 eindeutig von den Büroimmobilien beherrscht wurde. „Büroimmobilien werden weiterhin führendes Teilsegment bleiben, aber Einzelhandel gewinnt stark“, prognostiziert **Sonja Knorr**, bei Scope Analysis für Immobilien zuständig.

Dafür spricht auch, dass es immer schwerer wird, Core-Büroimmobilien zu einem günstigen Preis zu erwerben. Zwar standen 2010 auch bei Einzelhandelsimmobilien die Eingangsrenditen unter Druck,



Christian Beilicke
Geschäftsführer Hanseatic Kapitalpartner GmbH

aber per Saldo sind die Kaufpreiskriterien mit rund 13 immer noch moderater als bei Büroimmobilien. Und Einzelhandelsimmobilien bieten auch ein Stück Sicherheit, die nach den Erfahrungen der Wirtschafts- und Finanzkrise besonders gefragt ist. Denn Einzelhandelsflächen sind nicht beliebig reproduzierbar wie Büros. Die strikte Anwendung der Baunutzungsordnung sorgt dafür, dass großflächiger Einzelhandel nur wohldosiert neu entstehen kann. „Das Angebot ist begrenzt, auf der anderen Seite sind die großen Betreiber auf der Suche nach guten Standorten“, erläutert **Christian Beilicke**, Geschäftsführer der Hanseatic Kapitalpartner GmbH, die seit 14 Jahren Einzelhandelsflächen entwickelt. „Im Umkehrschluss bedeutet die starke Reglementierung, dass bestehende großflächige Einzelhandelsimmobilien im Grunde kaum Konkurrenzansiedlungen befürchten müssen“, meint **Michael Hahn**, Chef der Hahn AG, Marktführer als Anbieter von geschlossenen Einzelhandelsimmobilienfonds und eines der wenigen Emissionshäuser, die aus-



Michael Hahn

Vorstandsvorsitzender Hahn AG



Cliff Wenner

Vorstand deboka - Deutsche Grund & Boden Kapital AG



Roland Reimuth

Geschäftsführender Gesellschafter Habona Invest

schließlich geschlossene Einzelhandelsfonds anbieten. Seit mehr als 25 Jahren ist das Unternehmen aus Bergisch-Gladbach auf dem Markt, insgesamt 160 Immobilienfonds wurden für Privatanleger und semi-professionelle Kunden aufgelegt. Investiert wird in den gesamten großflächigen Einzelhandel: SB-Warenhäuser, Fachmarktzentren, Verbrauchermärkte und Baumärkte.

Die Wiederentdeckung des Einzelhandels durch den Anleger ist durchaus überraschend. Denn seit vielen Jahren erzielt die Branche keinen realen Umsatzzuwachs mehr. Gleichwohl wächst die Fläche insgesamt, weil die besseren Standorte auf Kosten der weniger guten expandieren und die mit den besseren Konzepten den Anderen das Geschäft wegnehmen. Die Umsätze in

Auffallend ist, dass zahlreiche neue Emissionshäuser mit Einzelhandelsfonds auf dem Markt sind. In bis zu 12 Fachmarktzentren investiert der Retail Select, der erste geschlossene Fonds der Hanseatic, die aber über 17 Jahre Erfahrung in der Projektentwicklung verfügt und mehr als 260 Einzelhandelsprojekte erfolgreich entwickelt und verkauft hat. Jetzt wendet sich die Hanseatic-Gruppe zum ersten Mal an den privaten Anleger. Die Fachmarktzentren, in die der Fonds investiert, befinden sich an unterschiedlichen Standorten fast ausschließlich in Niedersachsen. Ebenfalls sein Debüt bei geschlossenen Fonds gibt das neu gegründete Emissionshaus Deutsche Grund & Boden (deboka) mit dem Fonds „Einkaufen NRW“. deboka ist die Tochter der seit 2003 bestehenden Düsseldorfer WGF, die in Immobilien investiert und sich

setzt, erwirbt der Discounter No. 1 die Einzelhandelsobjekte vom Projektentwickler Rahlfs Immobilien; bei der Auswahl der Objekte ist die europäische Niederlassung von Behringer Harvard in Hamburg eingeschaltet, die auch das Fondsmanagement und Controlling ausübt.

Das Konzept ist bei allen Anbietern ähnlich. Ankermieter sind Großkonzerne aus dem Lebensmitteleinzelhandel wie Edeka, Rewe, Lidl oder Aldi. Die Laufzeiten der Fonds liegen zwischen 12 und 19 Jahren, die Mietverträge reichen bis zu 15 Jahren. Die Fonds prognostizieren langfristige laufende Ausschüttungen, am Ende wird ein Verkaufserlös einkalkuliert, der einen zusätzlichen Renditekick bringen soll.

Der Habona 01 des ebenfalls neu gegründeten (2010) Emissionshauses Habona Invest strebt dagegen keine langfristigen Mieteinnahmen an, sondern will den Gewinn über einen schnellen Verkauf der Immobilien erzielen. „Zum Verkaufszeitpunkt nach 5 Jahren werden die Mietverträge noch bis zu 10 Jahre laufen, was einen nachhaltigen Verkaufserlös gewährleistet“, meint der geschäftsführende Gesellschafter des Unternehmens, **Roland Reimuth**. Die kurze Laufzeit von nur 5 Jahren und die damit weit darüber hinauslaufenden Mietverträge sind das Alleinstellungsmerkmal des Habona Fonds.“ Der Fonds ist dementsprechend gewerblich konzipiert, während die Konkurrenzprodukte Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung erzielen und den steuerfreien Verkauf nach einer Haltedauer von mindestens 10 Jahren anstreben. Eine Beteiligung über Kommanditanteile und Genussrechte bietet die DIVAG. „Die Genussrechte sind bei der Ausschüttung bevorrechtigt und die Rückzahlung erfolgt zu 105 %“, stellt DIVAG-Vorstandschef **Gerd Mangels** heraus. „Und der Genussscheinkäufer muss keine Fondskosten zahlen.“ ■

Discounter dominieren

Fonds	Investitionsobjekt	Mindesteinlage in Euro ¹⁾	Laufzeit bis	Prognostizierter Mittelrückfluss ²⁾	Internet
DIA-Fonds 27 ³⁾	18 KiK- TEDi-Märkte	15.000	2024	über 202	divag.de
Discounter No.1	11 Lebensmittel-Discounter	10.000	2024	207	ch2-ag.de
Einkaufen NRW	2 Fachmärkte	20.000	2023	195	deutsche-grund.de
Habona 01	derzeit 5 Fachmärkte	10.000	2015	148,98	habona.de
Pluswertfonds 151	2 Fachmarktcenter	10.000	2025	214,96	hahnag.de
regio-Fonds	Fachmärkte Süddeutschland	10.000	2030	265,52	sontowski.de
Retail Select	12 Fachmärkte	10.000	2021	193,06	hanseatic-kapitalpartner.de

1) plus 5 % Agio, 2) in % des Kommanditkapitals, 3) außerdem gibt es ein Genussrecht mit einer Verzinsung von 7 %
Quelle: efonds24, Dr. Leo Fischer nach Angaben der Emissionshäuser

Shopping Centern zum Beispiel entwickeln sich besser als der Gesamtmarkt. Aktuell werden allerdings keine geschlossenen Fonds mit Shopping Centern angeboten, sie sind überhaupt selten auf dem Markt, sie werden gern von offenen Immobilienfonds und ausländischen Investoren erworben. Im letzten Jahr konnte Hamburg Trust zwei Beteiligungstranchen (shopping edition 2 und 2.2) an der Thier-Galerie, einem Shopping Center von ECE auf einem ehemaligen Brauereigelände in Dortmund, platzieren. Geschlossene Fonds sind vor allem auf Fachmarktzentren fokussiert.

dabei über Anleihen reinvestiert. Der Fonds hat zwei Fachmarktzentren in Mönchengladbach und Königswinter mit Rewe als Ankermieter erworben. „Nicht nur die Objekte und Mieter stehen fest“, erläutert deboka-Vorstand **Cliff Wenner**, „auch die Finanzierung ist in trockenen Tüchern.“

Der CH2 Discounter No. 1 ist das Erstlingswerk des 2007 gegründeten Initiators CH2 (Contorhaus Hansestadt Hamburg AG), der in 11 Discounter-Märkten in Niedersachsen investiert. Mieter sind vor allem Netto (Edeka) und Penny. Während Hanseatic auf selbst entwickelte Projekte

Dr. Leo Fischer