

Nahversorgung – Stein der Weisen im Bereich Einzelhandel?



Weder Büro- noch Wohnimmobilien erfahren einen so tiefgreifenden Wandel der Nutzungsgewohnheiten wie Einzelhandelsimmobilien. Dabei gibt es – wie so häufig bei gesellschaftlichen Umwälzungen – Gewinner und Verlierer. Ein Segment, das eher auf der Sonnenseite dieses Wandels steht, sind Nahversorger. Doch auch hier gibt es Herausforderungen, die es zu meistern gilt – ESG ist eine davon.

Das Einzelhandelssegment befindet sich bereits seit Jahren in einem durch die steigende Bedeutung des E-Commerce ausgelösten Strukturwandel. Befeuert durch die Covid-19-Krise hat der Online-Handel noch einmal deutlich an Bedeutung gewonnen, was sich nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Situation mit Inflation und Wohlstandsverlust in weiteren Insolvenzen im Non-Food-Einzelhandel niederschlägt.

Die einzelnen Segmente des Einzelhandels müssen aufgrund ihrer höchst unterschiedlichen Entwicklung differenziert betrachtet werden. Im Grundsatz gilt: Die systemrelevante Nahversorgung hat sich von systemirrelevanten Handelskonzepten abgetrennt.

Da sich der Lebensmitteleinzelhandel im Vergleich zum Textilhandel zuletzt gut entwickelt hat und viele Unternehmen aus dem Bereich Nahversorgung als vergleichsweise bonitätsstarke Mieter gelten, haben Immobilien mit einem Fokus auf Nahversorgung auch durch ihre oftmals langfristigen Mietverträge deutlich an Attraktivität bei Investoren gewonnen. Dies hat sich vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen nicht geändert. Investments in die Deckung von Grundbedürfnissen wie Wohnen oder Lebensmitteleinkauf sind weiterhin von vielen Investoren geduldet, während Investments in Shopping-Center, Hotels oder auch Büros immer stärker auf den Prüfstand gestellt werden. Mit der Zinswende kühlen sich die Transaktionsmärkte nun deutlich ab und sinkende Immobilienpreise werden die Folge sein.

Auch der Einzelhandel ist ein Segment, das sich aufgrund einer sich ändernden Lebensweise, Konsumstruktur und in Abhängigkeit von der konjunkturellen Entwicklung stetig wandelt. Nicht zuletzt unter Nachhaltigkeitsaspekten sind Themen wie ökologische Nahrungsmittel, regionale Produkte und Tierwohl immer mehr in den Fokus gerückt. Inwieweit sich das Konsumverhalten der Menschen nun erneut aufgrund der hohen Inflation verändern wird, wird sich bald zeigen, da reale Kaufkraftverluste stattfinden.

Im Quartiersansatz liegen aktuell große, bisher noch weitgehend ungenutzte Chancen. Neben rein ökologischen rücken soziale Aspekte stärker in den Vordergrund. Diese können über funktionierende, durchmischte Quartiere mit kurzen Wegen gefördert werden, in denen die Menschen gerne wohnen, arbeiten, ihre Freizeit verbringen und einkaufen. Die stadtplanerische Idee der 15-Minuten-Stadt, in der alle wichtigen Anlaufstellen innerhalb einer Viertelstunde erreichbar sind, ohne das Auto nutzen müssen, ist dabei die Blaupause. Messbar sind viele Faktoren dabei nur schwer, sie werden künftig jedoch eine immer bedeutendere Rolle spielen – nicht zuletzt für die Rendite eines Investments.

Anlegern stehen sowohl offene als auch geschlossene Immobilienvehikel mit Fokus auf das Segment Nahversorgung zur Verfügung. Scope erfasst aktuell fünf für Privatanleger investierbare Investmentvehikel:

- Dr. Peters Immobilienportfolio Deutschland I (Geschlossener Publikums-AIF)
- Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 08 (Geschlossener Publikums-AIF – angekündigt)
- Habona Nahversorgungsfonds Deutschland (Offener Immobilienpublikums-AIF)
- Hahn Pluswertfonds 179 – Baumarktportfolio (Geschlossener Publikums-AIF)
- KGAL immoSUBSTANZ (Offener Immobilienpublikums-AIF)
- Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working (Offener Immobilienpublikums-AIF)

Analystinnen

Sonja Knorr
+49 30 27891 141
s.knorr@scopeanalysis.com

Hosna Houbani, CFA
+49 69 6677389 55
h.houbani@scopeanalysis.com

Stephanie Lebert
+49 69 6677389 44
s.lebert@scopeanalysis.com

Business Development

Christian Michel
+49 69 6677389 35
c.michel@scopegroup.com

Redaktion/Presse

Christoph Platt
+49 30 27891 112
c.platt@scopegroup.com

Ähnliche Veröffentlichungen

ESG-Ausrichtung
offener Immobilienfonds

September 2022

Scope Fund Analysis GmbH

Lennéstraße 5
10785 Berlin

Tel. +49 30 27891 0
Fax +49 30 27891 100
Service +49 30 27891 300

info@scopeanalysis.com
www.scopeexplorer.com

  Bloomberg: SCOP

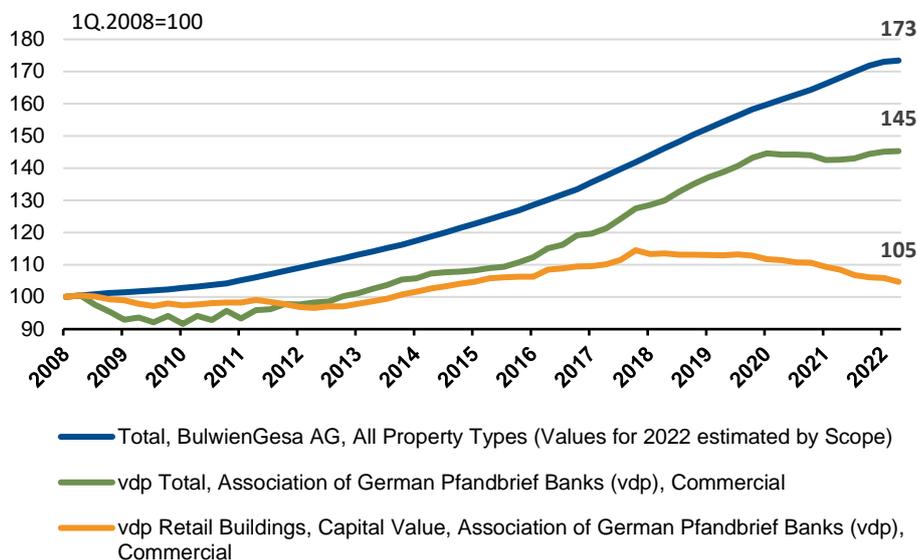
Der deutsche Immobilienmarkt im Kurzüberblick

Immobilien können vielfältig genutzt werden und die Nutzungsarten, in die sie eingruppiert werden, verfügen über sehr unterschiedliche Rendite-Risiko-Profile. Im Rahmen dieses Reports gibt Scope einen kurzen Überblick über die verschiedenen Segmente und deren Entwicklung. Die Assetklasse Nahversorgung steht dabei aufgrund ihrer resilienten Entwicklung während der Covid-19-Krise und des damit verbundenen gestiegenen Investoreninteresses weiter im Vordergrund der Investitionen. Dies hat sich auch vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen nicht geändert. Investments in die Deckung von Grundbedürfnissen wie Wohnen oder Lebensmitteleinkauf sind weiterhin von Investoren geduldet, während Investments in Shopping-Center, Hotels oder auch Büros immer stärker auf den Prüfstand gestellt werden.

Grundlegend unterscheidet man zwischen Wohn- und Gewerbeimmobilien. Zu letzteren zählen Objekte, die gewerblichen Zwecken dienen. Dazu zählen zum Beispiel Bürohäuser, Logistikhallen, Hotel- und Freizeitimmobilien, Gewerbeparks oder eben Einzelhandelsimmobilien wie Shopping-Center oder Supermärkte.

Abbildung 1 zeigt, dass die Preisentwicklung des deutschen Immobiliengesamtbestandes seit 2008 stark positiv war. Sowohl der Investmentstandort Deutschland als auch die Assetklasse Immobilien galten als vermeintlich sichere Häfen sowohl für in- als auch für ausländische Investoren, so dass die Preise im Zuge des Niedrigzinsumfeldes mehr und mehr stiegen. Doch nun ist die Zinswende da, was bereits Auswirkungen auf die Transaktionsmärkte hat und in sinkenden Immobilienpreisen resultiert.

Abbildung 1: Preisindex Immobilien Deutschland



Quelle: Macrobond; Stand 31.08.2022

Der Transaktionsmarkt 2021 und im ersten Halbjahr 2022

Gemäß den Zahlen von Jones Lang LaSalle (JLL) lag das Immobilien-Transaktionsvolumen in Deutschland 2021 bei 111,1 Mrd. Euro (2020: rund 82 Mrd. Euro). Im ersten Halbjahr 2022 kühlten sich die Transaktionszahlen bereits ab. Das erste Quartal (23,8 Mrd. Euro) lief noch sehr positiv, zum zweiten Quartal (12,3 Mrd. Euro) ist aber bereits ein deutlicher Einbruch am deutschen Immobilienmarkt erkennbar. Die Prognose geht

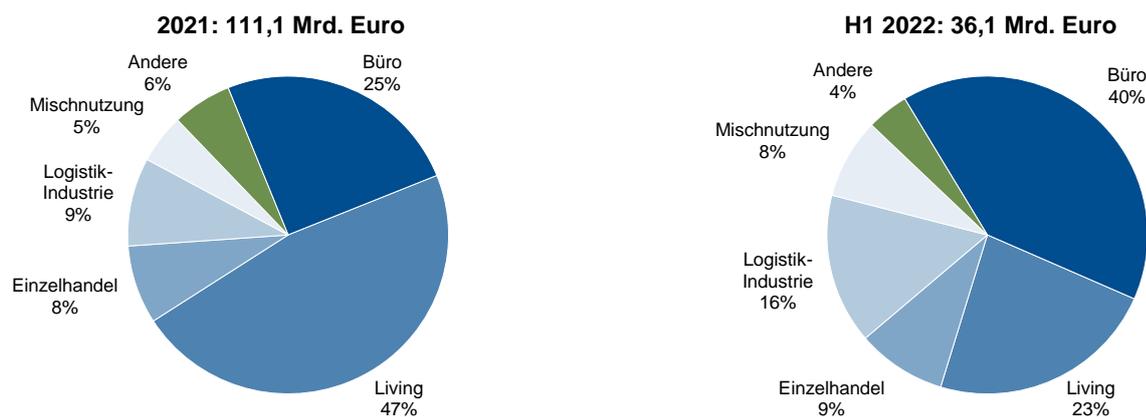
Einzelhandelssegment mit starker Differenzierung

von einem Einbruch des Volumens um ungefähr ein Drittel gegenüber dem Vorjahreswert aus.¹

Das Einzelhandelsimmobiliensegment stellt dabei hinter Wohnen, Büro und zuletzt überholt von Logistik das viertstärkste Segment dar und ist für rund 8% (2021) bzw. 9% (1. HJ 2022) der Transaktionen verantwortlich (2020: 13%). Innerhalb des Sektors gibt es eine starke Differenzierung. Der Fokus der Investoren bleibt auf lebensmittelgeankerte Investments gerichtet (Supermärkte, Discounter oder Fachmärkte). Im Einzelhandel sieht JLL aktuell noch keine Veränderung der Spitzenrenditen, während besonders in den Segmenten Büro und Logistik bereits Anstiege sichtbar sind (wenngleich noch moderate). Zu den Handelsimmobilien aus der Gruppe der Fachmärkte zählen neben Fachmarkt- und Nahversorgungscentren verschiedene Typen von Lebensmittelmärkten wie Discounter oder SB-Warenhäuser, aber auch Baumärkte oder Cash&Carry-Märkte.

CBRE kommt für das erste Halbjahr 2022 auf ein Transaktionsvolumen von 3,7 Mrd. Euro. 60 Prozent des Transaktionsvolumens im ersten Halbjahr entfielen auf Fachmärkte und Fachmarktzentren, zu denen auch Supermärkte zählen. Mit 26 Prozent des Investitionsvolumens folgten 1A-Einzelhandelsimmobilien auf dem zweiten Platz. Shopping-Center kamen auf gut sieben Prozent.²

Abbildung 2: Transaktionsvolumen Deutschland 2021 und erstes Halbjahr 2022



Quelle: Jones Lang LaSalle; Darstellung: Scope Fund Analysis

¹ <https://www.jll.de/content/dam/jll-com/images/emea/Germany/trends-and-insights/research/de-investmentmarktueberblick/Investmentmarktueberblick-JLL-Deutschland.pdf>

² <https://news.cbre.de/einzelhandelsimmobilieninvestmentmarkt-deutschland-verlor-im-zweiten-quartal-an-dynamik/>

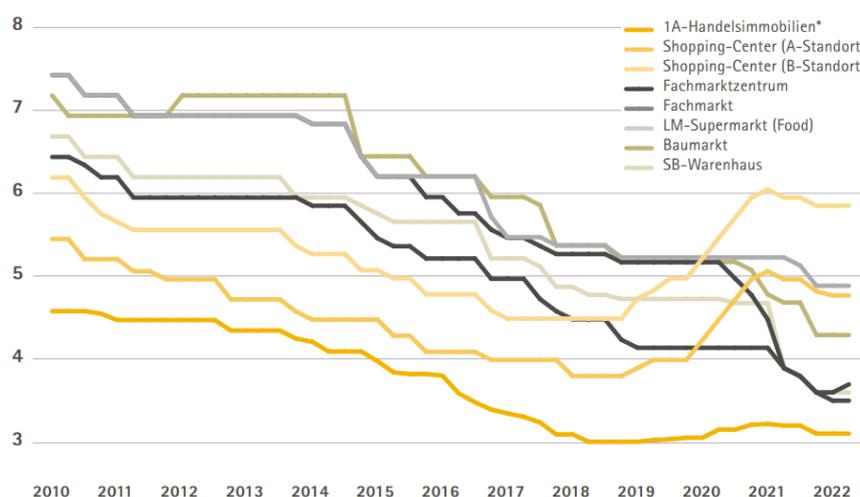
Die Renditeentwicklung und der Strukturwandel im Einzelhandel

Das Einzelhandelssegment befindet sich bereits seit Jahren in einem durch die steigende Bedeutung des E-Commerce ausgelösten Strukturwandel. Abbildung 1 zeigt, dass das Segment bereits seit einigen Jahren schwächelt und sich die Preise aktuell wieder auf dem Niveau von 2016 befinden – Tendenz weiterhin fallend. Die Entwicklung wurde in der Covid-19-Krise deutlich beschleunigt und verstärkt. Allerdings entwickeln sich die Sub-Segmente sehr unterschiedlich.

Die laut JLL erzielbaren Nettoanfangsrenditen für Top-Lagen sind für Fachmarktzentren von Ende 2017 bis Mitte 2021 von 4,6% auf nur noch 3,9% gefallen.

Abbildung 3: Entwicklung der Spitzenrenditen für Handelsimmobilien (Top 5)

Angaben in Prozent



* Durchschnittliche Nettoanfangsrenditen von Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München
Quelle: 17. RETAIL REAL ESTATE REPORT 2022/2023; (Basisquelle: CBRE Research)

Die Herausforderungen, die aus der Covid-19-Krise entstanden oder durch diese verstärkt wurden, brachte der letztjährige „Retail Real Estate Report“ der Hahn-Gruppe auf den Punkt: Die Lockdowns führten zu einer Zweiteilung der Einzelhandelswelt. Die systemrelevante Nahversorgung trennte sich von systemirrelevanten Handelskonzepten ab. Die Insolvenzen besonders im Segment Textil, Bekleidung und Schuhe häufen sich derweil.

Nahversorgung sehr widerstandsfähig

Klar ist, dass insbesondere Shopping-Center und der Highstreet-Einzelhandel durch die Transformation hin zu einem höheren Onlinehandels-Anteil und dem Katalysator Covid-19 gegenwärtig und auch zukünftig große Herausforderungen zu meistern haben werden. Fachmarktzentren und das Segment Nahversorgung und hierbei besonders der Lebensmitteleinzelhandel zeigen dagegen eine hohe Resilienz und Konjunkturunabhängigkeit. Das Segment Nahversorgung definiert sich dabei aus Waren und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs, die zentral gelegen und auf kurzem Weg innerhalb weniger Minuten erreichbar sind.

Da sich der Lebensmitteleinzelhandel beispielsweise im Vergleich zum Textilhandel zuletzt gut entwickelt hat und viele Unternehmen aus dem Bereich Nahversorgung als vergleichsweise bonitätsstarke Mieter gelten, haben Immobilien mit einem Fokus auf Nahversorgung in der Covid-19-Krise auch durch ihre oftmals langfristigen Mietverträge deutlich an Attraktivität gewonnen.

Trotz der fortgeschrittenen Digitalisierung findet in Deutschland der Einkauf im Lebensmittelsegment weiterhin vornehmlich stationär statt und verhält sich sehr resilient.

Auch Lebensmitteleinzelhandel unterliegt Wandel

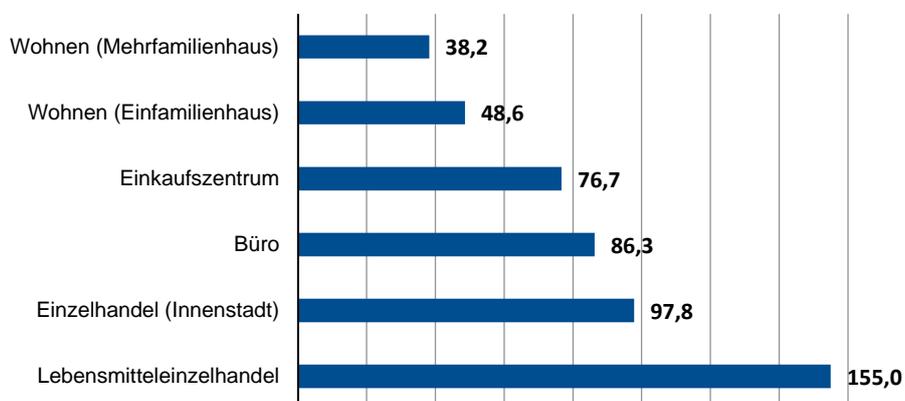
Nachhaltigkeit als größte Herausforderung

Die größten Gewinner in der Covid-19-Krise waren neben dem Internet- und Versandhandel die Supermärkte, SB-Warenhäuser sowie der Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren, die insbesondere dem Nahversorgungssektor zuzuordnen sind.

Aber auch der Einzelhandel ist ein Segment, das sich aufgrund sich ändernder Lebensweise, Konsumstruktur und in Abhängigkeit von der konjunkturellen Entwicklung stetig wandelt. Die Digitalisierung verändert das Konsumverhalten der Menschen zunehmend – auch im Lebensmitteleinzelhandel. Nicht zuletzt unter Nachhaltigkeitsaspekten sind Themen wie ökologische Nahrungsmittel, regionale Produkte und Tierwohl immer mehr in den Fokus gerückt. Inwieweit sich das Konsumverhalten der Menschen erneut aufgrund der hohen Inflation verändern wird, wird sich bald zeigen.

ESG wird für die Objekte und die Lebensmittelhändler nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Energiekrise immer wichtiger. Viele Unternehmen versuchen, ihre Objekte mit Grünstrom – oft bereits produziert mit Solaraufdachanlagen – zu versorgen. Der so produzierte Strom wird unter anderem für Elektroladestationen oder die Kühlregale verwendet. Auch das Thema Abfall und Recycling spielt getrieben durch die ESG-Regulatorik eine große Rolle in diesem Segment. Denn Lebensmittelmärkte verfügen mit Abstand über die höchsten Verbräuche. Aufgaben in diesem Zusammenhang und Optimierungspotenziale gibt es also genug. Und die unten dargestellte Grafik umfasst nur den Betrieb. Genau genommen müsste man den Blick ganzheitlich auf Betrieb und Gebäude inkl. dessen Erstellung richten. Jeder Neubau, der noch entsteht, muss vor dem Hintergrund der Gesamt-CO₂-Bilanz betrachtet und hinterfragt werden. Wenn Neubau, dann rücken aus ESG-Aspekten serielle oder sogar modulare Bauen als optimierte Lösungen in den Vordergrund.

Abbildung 4: Treibhausgasemissionen nach Immobilientyp in kg CO₂/m²



Quelle: Habona Report 2022; (Basisquellen: CRREM (2021): CRREM Global Pathways; Schätzung unter Verweis auf die Nachhaltigkeitsberichte der REWE Gruppe (2020; 162 kg CO₂/m²), EDEKA Minden-Hannover (2019; 150,2 kg CO₂/m²) und LIDL (2019; 153,7 kg CO₂/m²)

Nahversorgungsimmobilien im Quartier bieten öffentlich gut zugängliche Stellplatzangebote für Ladeinfrastruktur auch abseits der Ballungsräume. Weiterhin helfen sie aufgrund ihrer Wohnortnähe, lange Wege von vornherein zu vermeiden.³ Es gibt also vielfältige Argumente, die das Segment Nahversorgung im Vergleich zu anderen Segmenten positiv auf sich vereint.

Ebenso werden die Abwertungsrisiken in diesem Segment nicht so kritisch eingeschätzt wie in anderen Segmenten des Einzelhandels oder im Bürosektor (siehe Abb. 5 und 6).

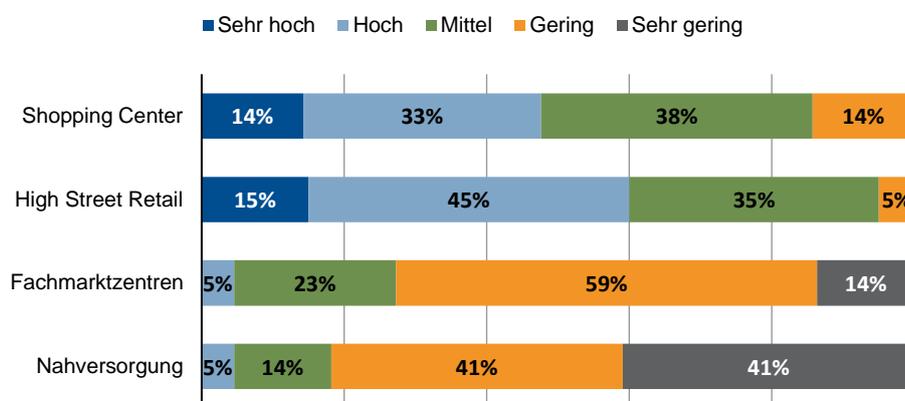
³ Habona Report 2022

Nahversorgung nicht völlig immun gegen Wertverluste

Scope hat zwischen Anfang März und Ende Mai eine Marktumfrage unter Immobilien-Asset-Managern durchgeführt. Insgesamt beantworteten 30 Teilnehmer die Fragen. Ihre Assets unter Management summieren sich auf insgesamt 660 Mrd. Euro, auf den Immobilienbereich entfallen rund 300 Mrd. Euro.

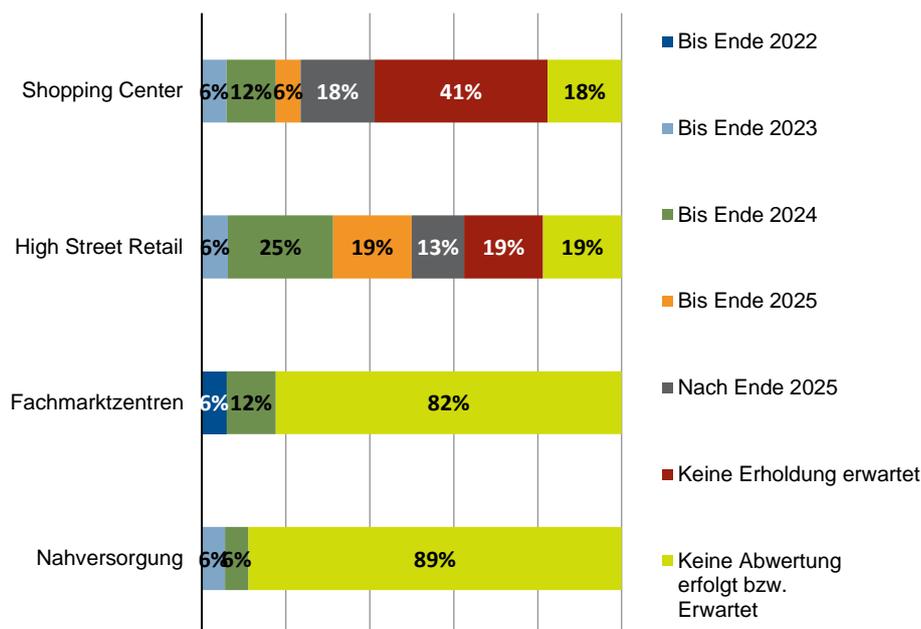
Das heißt jedoch nicht, dass in diesem Segment keine Stranded Assets aus ESG-Sicht drohen, die auch Wertverluste zur Folge haben werden. Nur ganzheitliche Konzepte werden langfristig Bestand haben. Und so schön die neuen Supermärkte mit ihren hohen Deckenkonzepten und ihrer Raumluftqualität auch sein mögen, energetisch sind sie keine Optimallösung.

Abbildung 5: Wie schätzen Sie die Abwertungsrisiken im laufenden Jahr 2022 in den folgenden Nutzungsarten ein?



Anmerkung: 25 der 30 Teilnehmer haben diese Frage beantwortet; Quelle: Scope Fund Analysis

Abbildung 6: Falls Abwertungen bereits erfolgt sind bzw. für Ende des Jahres erwartet werden, wann erwarten Sie für die jeweilige Nutzungsart eine Erholung?



Anmerkung: 21 der 30 Teilnehmer haben diese Frage beantwortet; Quelle: Scope Fund Analysis

Investmentmöglichkeiten im Bereich Nahversorgung

Anleger, die auf das überaus robuste Segment Nahversorgung setzen möchten, können dies einerseits in Form von Direktanlagen in die jeweiligen Unternehmen tun oder aber in Immobilien investieren, die der Nahversorgung dienen. Für letzteren Weg sind sowohl offene als auch geschlossene Immobilienvehikel mit entsprechendem Fokus verfügbar.

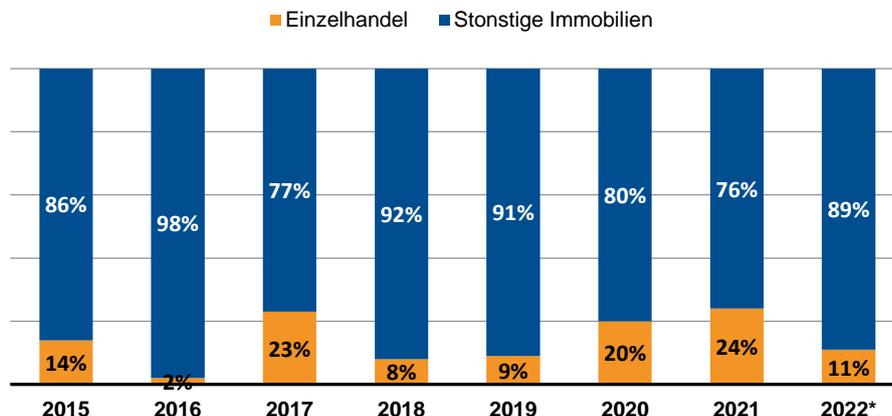
Offene Immobilienpublikumsfonds nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) zeichnen sich dadurch aus, dass sich Anleger bereits mit vergleichsweise geringen Beträgen beteiligen können. Dem Langfristcharakter eines solchen Investments folgend ist eine Mindesthaltefrist von 24 Monaten und eine 12-monatige Rückgabefrist verpflichtend. Die Fremdfinanzierungsquote ist auf 30% der Immobilienwerte begrenzt.

Der Emittent eines geschlossenen Immobilien-AIF sammelt Kapital für ein oder mehrere Objekte ein. Der Mindestanlagebetrag liegt je nach Struktur im Regelfall bei 10.000 bis 20.000 Euro und ist meist über 10 bis 15 Jahre gebunden.

Betrachtet man die Emissionstätigkeit von geschlossenen Immobilienpublikums-AIF seit Einführung des KAGB, so präsentiert sich der Bereich Einzelhandel, der nahezu ausschließlich dem Segment Nahversorgung zuzuordnen ist, als stabiler Bestandteil. Aufgrund der Entwicklungen der Covid-19-Krise zeigte sich auch hier eine gestiegene Nachfrage. Diese hätte aus Sicht von Scope in einem steigenden Produktangebot gemündet, wäre da nicht die Herausforderung der Assetverfügbarkeit, die aufgrund der hohen Investorennachfrage auch von institutioneller Seite das Nadelöhr darstellt. Mit den gestiegenen Zinsen gesellt sich eine weitere Herausforderung hinzu, die den bis zu 50% fremdfinanzierten Fondsprodukten zu schaffen macht.

Geschlossene Fonds investieren regelmäßig in Nahversorgung

Abbildung 7: Entwicklung des Einzelhandelsanteils am prospektierten Fondsvolumen geschlossener AIF in Mio. Euro



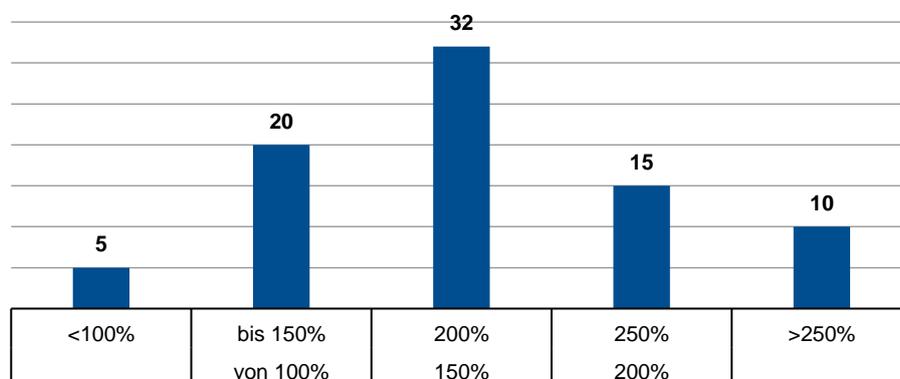
* erstes Halbjahr 2022; Quelle: Scope Fund Analysis

Gute Ergebnisse mit Lebensmitteleinzelhandel

Das Segment verfügt dabei über einen respektablen Track Record. Betrachtet man die Historie im Bereich der geschlossenen Fonds, die im Segment Nahversorgung/Lebensmitteleinzelhandel über mehr als 40 Jahre zurückreicht, so zeigt sich dieses Segment als sehr stabil und erfolgreich.

Scope hat 82 Fonds der Habona Invest und der Hahn-Gruppe ausgewertet, die in den Jahren 1979 bis 2012 aufgelegt und in den Jahren 1992 bis 2020 aufgelöst wurden. Im Durchschnitt erzielten diese Fonds einen Gesamtmittelrückfluss (nach Steuern unter Annahme der Spitzensteuerbelastung) in Höhe von rund 186% bezogen auf das investierte Eigenkapital, was Scope als sehr gutes Ergebnis ansieht.

Abbildung 8: Gesamtmittelrückfluss nach Steuern von 82 aufgelösten Fonds aus dem Segment Lebensmittelmärkte/Nahversorgung



Quelle: Hahn-Gruppe* und Habona Invest; Darstellung: Scope Fund Analysis;
* ohne „reine“ Baumarkt-Investments und inklusive Fonds mit Baumarkt-Anteilen; Stand: 31.12.2020

Seit Einführung des KAGB wurden 22 Fonds in der Nutzungsart Nahversorgung aufgelegt. Diese Fonds leisteten laufende Ausschüttungen zwischen 4,5% und 6,3% p.a. Für neu aufgelegte Fonds können die Renditen aufgrund der gestiegenen Assetpreise in diesem Segment zum Teil darunter liegen.

Die aktuellen Investitionsmöglichkeiten für Privatanleger

Für Privatanleger stehen aktuell zwei geschlossene sowie drei offene Immobilienfonds mit einem (geplanten) Schwerpunkt im Bereich Einzelhandel/Nahversorgung oder einer relevanten aktuellen Allokation zur Verfügung.

Tabelle 1: Übersicht aktuelle Investitionsmöglichkeiten

Fonds	Asset Manager	Vehikel	(geplantes) Zielvolumen	Fokus
Dr. Peters Immobilienportfolio Deutschland I	Dr. Peters	Geschlossener Publikums-AIF	Geplantes Eigenkapital 13,5 Mio. Euro; geplantes Fondsvolumen 27,9 Mio. Euro	Lebensmitteleinzelhandel sowie Nahversorgungs- und Fachmarktzentren
Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 08 (Vorankündigung)	Habona	Geschlossener Publikums-AIF	n/a	Lebensmitteleinzelhandel
Habona Nahversorgungsfonds Deutschland	Habona	Offener Immobilienpublikums-AIF	Mittelfristig 500 Mio. Euro; Nettofondsvermögen rd. 140 Mio. Euro (31.07.2022)	Nahversorgungsimmobilien mit Lebensmittelmärkten und ergänzenden Nutzungen sowie Kitas
Hahn Pluswertfonds 179 – Baumarktportfolio	Hahn Gruppe	Geschlossener Publikums-AIF	Prospektiertes Eigenkapital 33 Mio. Euro; prospektiertes Fondsvolumen 58,1 Mio. Euro	Baumärkte
KGAL immoSUBSTANZ	KGAL	Offener Immobilienpublikums-AIF	Nach 5 Jahren 500 Mio. Euro; Nettofondsvermögen rd. 67 Mio. Euro (31.08.2022)	Gemischt [Büro (45-55%), Grund- und Nahversorgung (30-40%), Wohnen (5-15%), Logistik (5-15%) und Hotel (5-15%)]
Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working	Swiss Life	Offener Immobilienpublikums-AIF	n/a; Nettofondsvermögen 1.093 Mio. Euro (31.07.2022)	Gemischt [Büro, Einzelhandel im Nahversorgungsbereich, Wohnen und Gesundheit]

Quelle: Kapitalverwaltungsgesellschaften; Darstellung: Scope Fund Analysis

1. Dr. Peters – Immobilienportfolio Deutschland I

Über den geschlossenen Publikums-AIF Immobilienportfolio Deutschland I können sich Anleger mittelbar an einem Portfolio aus deutschen Immobilien im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels sowie Nahversorgungs- und Fachmarktzentren beteiligen. Hierbei liegt die Fokussierung auf Ankermieter mit einer sehr guten Bonität.

Der Fonds war zunächst als Blindpool gestartet und investiert nach dem Grundsatz der Risikomischung. Mittlerweile wurden bereits drei Objekte an den Fonds angebonden, ein weiteres Objekt befindet sich in der Ankaufsprüfung. Das geplante Eigenkapital des Fonds beläuft sich aktuell auf 13,5 Mio. Euro zzgl. 5% Ausgabeaufschlag. Die Fondslaufzeit ist befristet bis zum 31.12.2033, kann jedoch mittels Gesellschafterbeschluss zweimalig um zwei Jahre verlängert werden. Gemäß den wesentlichen Anlegerinformationen wird im Basiszenario für die Anleger ein Rückfluss in Höhe von mindestens 145% des Eigenkapitals prognostiziert. Die geplante Auszahlung liegt bei 4,0% p.a. und soll halbjährlich erfolgen. Plangemäß erhielten die Anleger im Juli dieses Jahres ihre erste Auszahlung. Die geplante Netto-Ankaufsrendite der Objekte liegt bei mindestens 5% für ausgewählte B- und C-Standorte, in die investiert werden soll.

Gemäß dem Nachtrag Nr. 1 vom 4. April 2022 hat die Fondsgesellschaft bis zu diesem Stichtag bereits drei Objekte mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 19 Mio. Euro angebonden: ein Nahversorgungszentrum im Sauerland (Nordrhein-Westfalen) mit einem REWE-Markt als Ankermieter (Seed-Investment) und einen Supermarkt in der Lüneburger Heide (Niedersachsen) mit dem Marken-Discounter Netto als langfristigen Mieter. Das dritte angekaufte Objekt besteht aus einem Discount-Supermarkt und einem Getränkefachmarkt in Niedersachsen – ersterer ist langfristig vermietet an den Discounter LIDL, letzterer wird von dem Mieter Hol' Ab! Getränkefachmarkt betrieben. Laut den Angaben der Dr. Peters Group wird aktuell der Ankauf des vierten Objekts geprüft. Dabei handelt es sich um einen Supermarkt, der langfristig an einen der drei größten Lebensmittelhändler in Deutschland vermietet ist. Der Ankauf weiterer Objekte ist nicht geplant.

2. Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 08

Vorankündigung – noch keine Detail-Informationen verfügbar

3. Habona Nahversorgungsfonds Deutschland

Der Habona Nahversorgungsfonds Deutschland investiert als offener Immobilienpublikums-AIF in Nahversorgungsimmobilien, die sich durch das Angebot von Gütern des täglichen Bedarfs auszeichnen – vor allem Lebensmitteleinzelhandel, aber auch Dienstleistungen. Neben dem Lebensmitteleinzelhandel und Kindertagesstätten gehören auch Nahversorgungsimmobilien mit Koppelungsnutzungen wie Ärzthäuser und Gastronomie zum Investitionsspektrum des Fonds.

Der Fonds wurde am 11.10.2019 aufgelegt und verfügt per Ende Juli 2022 über zwölf Objekte mit einem Immobilienvermögen in Höhe von 122,7 Mio. Euro. Das aktuelle Portfolio ist mit 73,5% im Lebensmitteleinzelhandel allokiert, gefolgt von Wohnen (7,5%) und Handel & Gastro (7,3%). Kindertagesstätten stellen aktuell mit 4,2% die viertgrößte Nutzungsart da. 2,6% sind in Büro/Praxis investiert. Der Fonds verfügt per 31.08.2022 über eine Einjahres-Performance in Höhe von 2,3%.

4. HAHN PLUSWERTFONDS 179 – Baumarktportfolio

Über den geschlossenen Publikums-AIF Hahn Pluswertfonds 179 – Baumarktportfolio können sich Anleger mittelbar an folgendem Portfolio beteiligen: Die Fondsgesellschaft ist Eigentümerin sowohl eines Grundstücks in Herzogenrath (Nordrhein-Westfalen), das mit einem Bau- und Gartenmarkt sowie kleineren Fachmärkten bebaut ist, als auch eines Grundstücks in Hückelhoven (Nordrhein-Westfalen) sowie eines Grundstücks in Schwandorf (Bayern), welche jeweils mit einem Bau- und Gartenmarkt bebaut sind. Hauptmieter der

Fondsgesellschaft ist die OBI GmbH, die drei der in dem Portfolio der Fondsgesellschaft stehenden Bau- und Gartenmärkte langfristig angemietet hat. Der Fonds wird nicht nach dem Grundsatz der Risikomischung investieren, die Mindestbeteiligung beträgt 20.000 Euro.

Das geplante Eigenkapital des Fonds beläuft sich auf 33 Mio. Euro zzgl. 5% Ausgabeaufschlag und das geplante gesamte Investitionsvolumen auf rund 58 Mio. Euro. Die Fondslaufzeit ist befristet bis zum 31.12.2037, kann jedoch mittels Gesellschafterbeschluss um zweimal drei Jahre verlängert werden. Für Anleger wird von Seiten des Asset Managers im Basisszenario ein Gesamttrückfluss in Höhe von 161,5% des Eigenkapitals prognostiziert (Ausschüttungen in Summe in Höhe von 60,6% und 100,9% aus Nettoerlösen aus Verkauf).

5. KGAL immoSUBSTANZ

Der KGAL immoSUBSTANZ wurde am 22.01.2019 aufgelegt und hat als Anlagefokus Gewerbeimmobilien an ausgewählten Standorten in Europa. Der offene Immobilienpublikumsfonds strebt eine Allokation in Höhe von 40-55% in Büro, 30-40% in Grund- und Nahversorgung und 5-15% in Wohnen, Logistik sowie Hotel an. Somit soll das Segment Nahversorgung nach Mieteinnahmen die zweitgrößte Nutzungsart sein.

Zum 31.08.2022 ist der Fonds in vier Objekten mit einem Grundvermögen in Höhe von 65,9 Mio. Euro investiert. Bei zwei der vier Immobilien handelt es sich um Objekte des Grund- und Nahversorgungsbereichs. Das Gebäude in Wannweil bei Reutlingen ist an EDEKA vermietet und das Objekt in Metzingen hauptsächlich an REWE. Bei dem dritten und vierten Objekt handelt es sich um eine Büroimmobilie in Wien und ein Büro- und Geschäftshaus in Buchholz. Der Fonds weist per 31.08.2022 eine Einjahres-Performance in Höhe von 4,1% auf.

6. Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working

Der Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working, der am 22.12.2016 als offener Publikums-AIF aufgelegt wurde, fokussiert sich auf das europäische Immobiliensegment in den Bereichen Gesundheit, Wohnen, Einzelhandel sowie Büro. So wird im Bereich Gesundheit beispielsweise in Pflegeheime, Ärztehäuser und Gesundheitszentren investiert. Im Einzelhandelssegment soll der Fokus auf regional dominierenden Nahversorgungs- und Fachmarktzentren liegen, die in gut erreichbaren Lagen das Angebot für den täglichen Bedarf stellen.

Ende Juli 2022 ist der Fonds in 37 Objekte mit einem Grundvermögen in Höhe von 1.048 Mio. Euro investiert. Der Einzelhandel macht dabei mit 29,9% den zweitgrößten Anteil nach Büro (33,9%) aus. Wohnen und Gesundheit machen 24,4% bzw. 11,8% aus. Die Einjahres-Performance des Fonds liegt per 31.08.2022 bei 2,6%.



Einzelhandelsimmobilien im Fokus: Nahversorgung – Stein der Weisen im Bereich Einzelhandel?

Scope Fund Analysis GmbH

Headquarters Berlin

Lennéstraße 5
D-10785 Berlin

Tel. +49 30 27891-0

Frankfurt am Main

Neue Mainzer Straße 66-68
D-60311 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 66 77 389-0

info@scopeanalysis.com

www.scopeexplorer.com

Nutzungsbedingungen/Haftungsausschluss

© 2022 Scope SE & Co. KGaA und sämtliche Tochtergesellschaften, einschließlich Scope Ratings GmbH, Scope Ratings UK Limited, Scope Fund Analysis GmbH, Scope Innovation Lab GmbH und Scope ESG Analysis GmbH (zusammen Scope). Alle Rechte vorbehalten. Die Informationen und Daten, die Scopes Ratings, Rating-Berichte, Rating-Beurteilungen und die damit verbundenen Recherchen und Kreditbewertungen begleiten, stammen aus Quellen, die Scope als verlässlich und genau erachtet. Scope kann die Verlässlichkeit und Genauigkeit der Informationen und Daten jedoch nicht eigenständig nachprüfen. Scopes Ratings, Rating-Berichte, Rating-Beurteilungen oder damit verbundene Recherchen und Kreditbewertungen werden in der vorliegenden Form ohne Zusicherungen oder Gewährleistungen jeglicher Art bereitgestellt. Unter keinen Umständen haftet Scope bzw. haften ihre Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter und andere Vertreter gegenüber Dritten für direkte, indirekte, zufällige oder sonstige Schäden, Kosten jeglicher Art oder Verluste, die sich aus der Verwendung von Scopes Ratings, Rating-Berichten, Rating-Beurteilungen, damit verbundenen Recherchen oder Kreditbewertungen ergeben. Ratings und andere damit verbundene, von Scope veröffentlichte Kreditbewertungen werden und müssen von jedweder Partei als Beurteilungen des relativen Kreditrisikos und nicht als Tatsachenbehauptung oder Empfehlung zum Kauf, Halten oder Verkauf von Wertpapieren angesehen werden. Die Performance in der Vergangenheit prognostiziert nicht unbedingt zukünftige Ergebnisse. Ein von Scope ausgegebener Bericht stellt kein Emissionsprospekt oder ähnliches Dokument in Bezug auf eine Schuldverschreibung oder ein emittierendes Unternehmen dar. Scope publiziert Ratings und damit verbundene Recherchen und Beurteilungen unter der Voraussetzung und Erwartung, dass die Parteien, die diese nutzen, die Eignung jedes einzelnen Wertpapiers für Investitions- oder Transaktionszwecke selbstständig beurteilen werden. Scopes Credit Ratings beschäftigen sich mit einem relativen Kreditrisiko, nicht mit anderen Risiken wie Markt-, Liquiditäts-, Rechts- oder Volatilitätsrisiken. Die hierin enthaltenen Informationen und Daten sind durch Urheberrechte und andere Gesetze geschützt. Um hierin enthaltene Informationen und Daten zu reproduzieren, zu übermitteln, zu übertragen, zu verbreiten, zu übersetzen, weiterzuverkaufen oder für eine spätere Verwendung für solche Zwecke zu speichern, kontaktieren Sie bitte Scope Ratings GmbH, Lennéstraße 5, D-10785 Berlin.