

Einzelhandelsimmobilien im Fokus: Nahversorgung als Investorenliebling



Auch wenn es eine Binsenweisheit ist, sie bringt dennoch gut zum Ausdruck, was vor allem Investoren derzeit im Bereich Einzelhandel erleben: „Handel ist Wandel“. 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.

Das Einzelhandelssegment befindet sich bereits seit Jahren in einem durch die steigende Bedeutung des E-Commerce ausgelösten Strukturwandel. Wie sehr der Online-Handel im Zuge der Covid-19-Krise noch einmal deutlich an Bedeutung gewonnen hat, lässt sich an den unterschiedlichen Wachstumsraten erkennen:

Laut Hochrechnungen des Handelsverbands Deutschland konnte der E-Commerce-Handel im Jahr 2020 ein Plus von mehr als 20% verzeichnen, während nach Schätzung des Statistischen Bundesamts der Umsatz des gesamten Einzelhandels um lediglich 3,9% gegenüber dem Vorjahr gestiegen ist.

Vor allem für das Jahr 2020 bedürfen aber die einzelnen Sub-Segmente des Einzelhandels aufgrund ihrer höchst unterschiedlichen Entwicklung einer deutlich differenzierteren Betrachtung. Im Grundsatz gilt für das vergangene Jahr: Die systemrelevante Nahversorgung trennte sich von systemirrelevanten Handelskonzepten ab.

Laut Statistischem Bundesamt sind die größten Verlierer im Einzelhandel die Segmente Textilien, Bekleidung, Schuhe und Lederwaren, die im Jahr 2020 Umsatzeinbußen in Höhe von 23,4% gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen hatten, gefolgt vom sonstigen Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (Waren- und Kaufhäuser), die 12,8% weniger absetzten.

Die größten Gewinner hingegen waren neben dem Internet- und Versandhandel (+24,1%) die Supermärkte, SB-Warenhäuser sowie der Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren mit Wachstumsraten zwischen jeweils +5% und +6%, die insbesondere dem Nahversorgungssektor zuzuordnen sind.

Da sich der Lebensmitteleinzelhandel im Vergleich beispielsweise 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 nicht zuletzt auch durch ihre oftmals langfristigen Mietverträge deutlich an Attraktivität gewonnen – was sich nicht zuletzt im gestiegenen Transaktionsvolumen (für 2020 mehr als 10 Mrd. Euro in Deutschland) widerspiegelt.

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

- Dr. Peters Immobilienportfolio Deutschland I (Geschlossener Publikums-AIF)
- Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 07 (Geschl. Publikums-AIF)
- Habona Nahversorgungsfonds Deutschland (Offener Immobilienpublikums-AIF)
- Hahn Pluswertfonds 177 (Geschlossener Publikums-AIF)
- KGAL immoSUBSTANZ (Offener Immobilienpublikums-AIF)
- Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working (Offener Immobilienpublikums-AIF)

Analysten

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

Hosna Houbani
+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

Presse

André Fischer
+49 30 27891 147
a.fischer@scopegroup.com

Scope 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.scopeanalysis.com

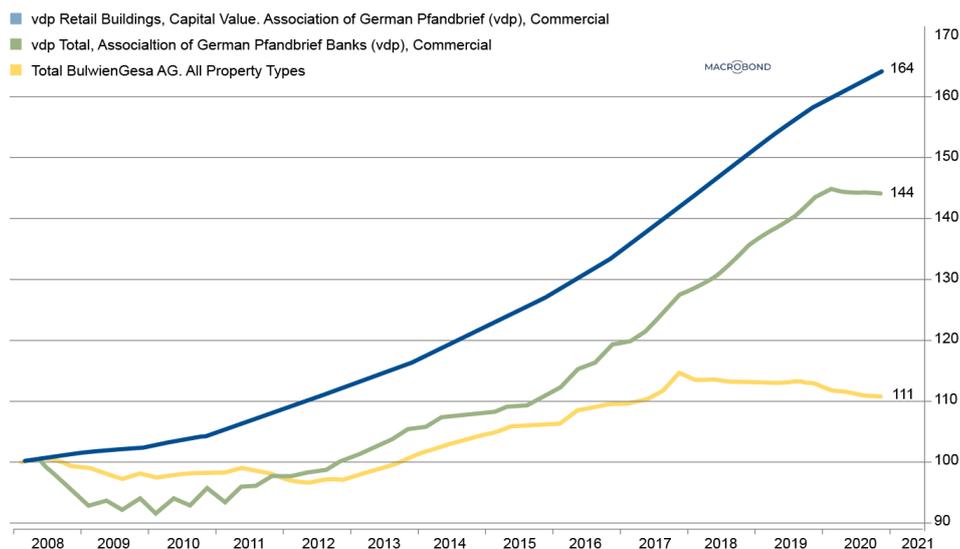
Der deutsche Immobilienmarkt im Kurz-Überblick

Immobilien können sehr unterschiedlich genutzt werden. Die Nutzungsarten, in die Immobilien eingruppiert werden, verfügen zudem 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 im Vordergrund.

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

Abbildung 1 zeigt, dass die Entwicklung des deutschen Immobiliengesamtbestandes seit 2008 stark positiv ist. Sowohl der Investmentstandort Deutschland als auch die Assetklasse Immobilien gelten als vermeintlich sichere Häfen sowohl für in- als auch für ausländische Investoren, so dass die Preise im Zuge des Niedrigzinsumfeldes mehr und mehr anstiegen.

Abbildung 1: Preisindex Immobilien Deutschland



Quelle: BulwienGesa, Deutsche Pfandbriefbanken; Darstellung: Macrobond

Der Transaktionsmarkt 2020

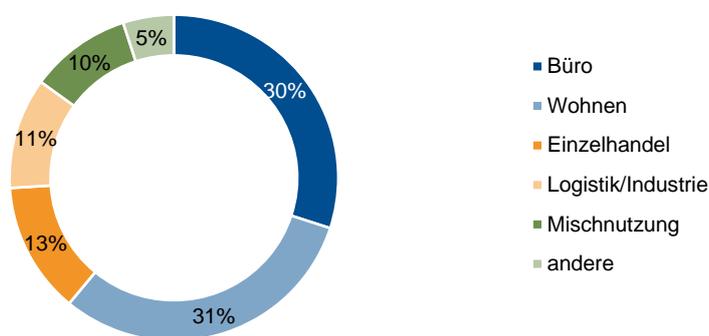
Gemäß den Zahlen von Jones Lang LaSalle (JLL) wurde in Deutschland im Jahr 2020 ein Immobilien-Transaktionsvolumen von rund 82 Mrd. Euro umgesetzt. Dies entspricht im Vorjahresvergleich einer Abschwächung um ca. 11%.

Das Einzelhandelsimmobiliensegment war dabei hinter Wohnen und Büro das drittstärkste und für rund 13% der Transaktionen (2019: 12%) verantwortlich. Das Transaktionsvolumen für Einzelhandelsimmobilien erreichte 2020 immerhin 10,4 Mrd. Euro. Damit lag der Rückgang gegenüber dem Jahr 2019 bei lediglich 5%. Innerhalb des Sektors gibt es eine starke Differenzierung, die auch durch die aktuellen positiven Einzelhandelsumsatzzahlen des Statistischen Bundesamts für 2020 untermauert wird. Der überwiegende Teil entfällt dabei mit 5,7 Mrd. Euro auf Fachmärkte, Fachmarktzentren oder Supermärkte und Discounter.

Zu den Handelsimmobilien aus der Gruppe der Fachmärkte zählen neben Fachmarkt- und Nahversorgungszentren verschiedene Typen von Lebensmittelmärkten wie beispielsweise Discounter oder SB-Warenhäuser, aber auch Baumärkte oder Cash&Carry-Märkte. Der geringste Anteil des Transaktionsvolumens entfiel dabei auf Immobilientypen wie Möbelmärkte oder Cash&Carry-Märkte.

Einer Marktstudie von JLL und Union Investment aus dem März 2021 zufolge stieg allein der Anteil des Lebensmitteleinzelhandels an den Gesamtinvestitionen in Einzelhandelsimmobilien im europäischen Kontext von 2016 bis 2020 von 6% auf stattliche 22%.

Abbildung 2: Transaktionsvolumen Deutschland 2020



Quelle: Jones Lang LaSalle; Darstellung: Scope Analysis

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 Gesamt-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 Ende 2020 von 4,6% auf nur noch 3,9% gefallen.

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

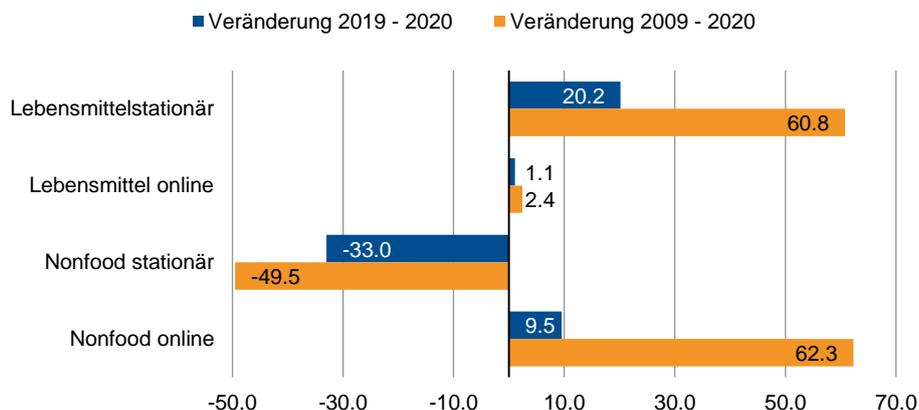
Angaben in Prozent



* Durchschnittliche Nettoanfangsrenditen von Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München
Quelle: 15. RETAIL REAL ESTATE REPORT 2020 2021; (Basisquelle: CBRE Research)

Die Umsätze im Einzelhandel konnten zwar auch in den letzten Jahren wachsen, aber mit deutlichen Unterschieden zwischen stationärem und Online-Handel.

Abbildung 4: Umsatzentwicklung in ausgewählten Branchen und Kanälen des Einzelhandels in Mrd. Euro; 2020 ggü. den letzten 10 Jahren

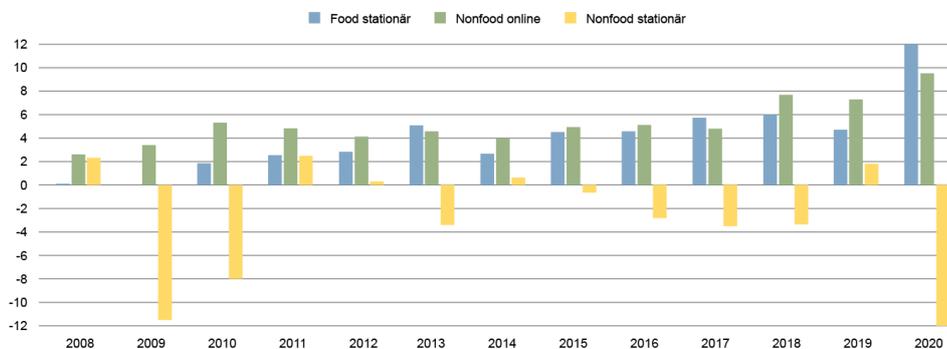


Quelle: Habona Report 2021 (Basisquellen: Eigene Berechnungen auf Basis bevh, destatis, GfK (2021))

Wie sehr der Online-Handel im Zuge der Covid-19-Krise noch einmal deutlich an Bedeutung gewonnen hat, lässt sich an den sehr unterschiedlichen Wachstumsraten erkennen. Laut Hochrechnungen des Handelsverbands Deutschland konnte der E-Commerce-Handel im Jahr 2020 ein Plus von mehr als 20% verzeichnen, während nach Schätzung des Statistischen Bundesamts der Umsatz des gesamten Einzelhandels um lediglich 3,9% gegenüber dem Vorjahr gestiegen ist.

Der Einzelhandel ist ein Segment, welches sich aufgrund sich ändernder Lebensweise, Konsumstruktur und in Abhängigkeit von der konjunkturellen Entwicklung in einem stetigen Wandel befindet. Die Digitalisierung verändert das Konsumverhalten der Menschen dabei zunehmend.

Abbildung 5: Umsatzentwicklung in ausgewählten Branchen und Kanälen des Einzelhandels in Mrd. Euro; 2009-2020



Quelle: Habona Report 2021 (Basisquellen: Eigene Berechnungen auf Basis HDE, GfK, destatis, (2021))

Die Herausforderungen, die aus der Covid-19-Krise entstanden oder durch diese verstärkt werden, bringt der „Retail Real Estate Report“ der Hahn-Gruppe auf den Punkt: Im Ergebnis markieren die Lockdowns vor allem eine Zweiteilung der Einzelhandelswelt: Die systemrelevante Nahversorgung trennt sich von systemirrelevanten Handelskonzepten ab. Die einzelnen Sub-Segmente des Einzelhandels bedürfen daher aufgrund ihrer höchst unterschiedlichen Entwicklung einer deutlich differenzierteren Betrachtung.

Laut Statistischem Bundesamt¹ sind die größten Verlierer im Einzelhandel die Segmente Textilien, Bekleidung, Schuhe und Lederwaren, die im Jahr 2020 Umsatzeinbußen in Höhe von 23,4% gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen hatten, gefolgt vom sonstigen Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (Waren- und Kaufhäuser), der 12,8% weniger absetzte.

Die größten Gewinner hingegen waren neben dem Internet- und Versandhandel (+24,1%) die Supermärkte, SB-Warenhäuser sowie der Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren mit Wachstumsraten zwischen jeweils +5% und +6%, die insbesondere dem Nahversorgungssektor zuzuordnen sind.

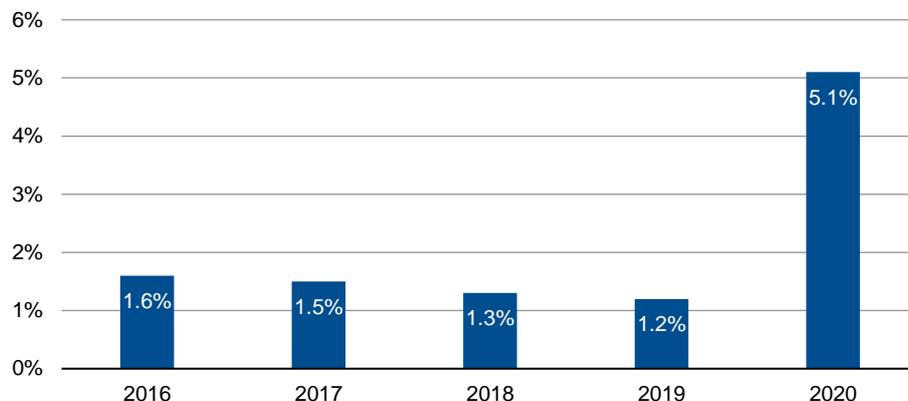
Klar ist, dass insbesondere Shopping-Center und der Highstreet-Einzelhandel durch die Transformation hin zu einem (noch) höheren Onlinehandels-Anteil und dem Katalysator Covid-19 gegenwärtig und auch zukünftig große Herausforderungen zu meistern haben werden. Fachmarktzentren und das Segment Nahversorgung 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 im Vergleich beispielsweise 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 nicht zuletzt 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 – wie in der aktuellen Krise bisher aufgezeigt – sehr resilient. Vielmehr gilt der Lebensmitteleinzelhandel sogar als Profiteur der Krise, denn durch die Einschränkungen wie bspw. Schließung der Gastronomien, Kantinen und den Rückgang von Urlaubsreisen konnte der Lebensmitteleinzelhandel seinen sonst eher weitgehend stabilen Umsatz erhöhen. Abbildung 6 zeigt auf, dass das Umsatzwachstum in den letzten fünf Jahren zwischen 1,2% und 1,6% lag. Im Krisenjahr 2020 konnte der Umsatz um 5,1% deutlich gesteigert werden.

¹ Quelle: Pressemitteilung Nr. 045 vom 01. Februar 2021

Abbildung 6: Reale Umsatzentwicklung der Lebensmittel, Getränke und Tabakwaren bezogen auf das jeweilige Vorjahr



Quelle: Statistisches Bundesamt, Darstellung: Scope Analysis

Doch stellt die zunehmende Verankerung des Onlinehandels eine ernstzunehmende Gefahr für das Segment Nahversorgung dar? Bei Lebensmitteln stellt der Onlinehandel im Vergleich zum stationären Lebensmitteleinzelhandel besonders im Vergleich zur Onlinedurchdringung in anderen Warengruppen wie Unterhaltungselektronik oder Mode immer noch einen klaren Nischenmarkt mit nur ca. 1% Marktanteil dar.

Allerdings steigt auch die Bedeutung von Onlinekäufen bei Lebensmitteln. Dies geht aus einer aktuellen Umfrage hervor, die während des Lockdowns zu Beginn des Jahres 2021 durch die Habona durchgeführt wurde. 36% der Befragten gaben dabei an, zumindest einen Teil der für den täglichen Bedarf erworbenen Lebensmittel online zu kaufen. Gerade bei Berufstätigen im Homeoffice wird dieser Weg gern genutzt, da die Zustellung in diesem Zusammenhang kein Problem mehr darstellt.

Investmentmöglichkeiten im Bereich Nahversorgung

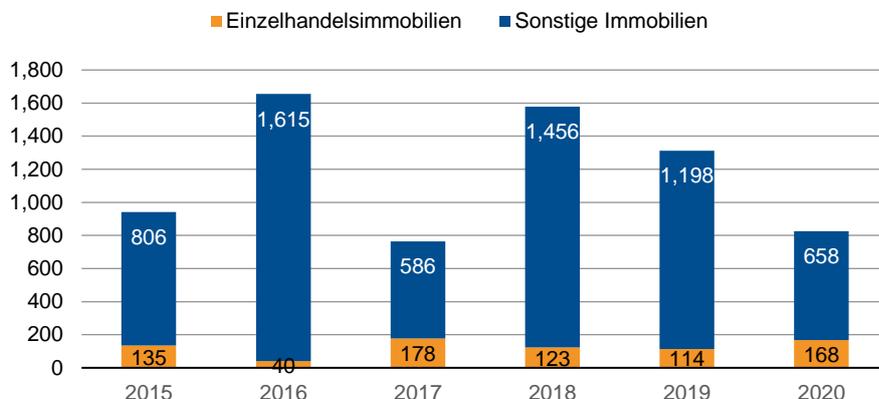
Anleger, die in das überaus robuste Segment Nahversorgung investieren möchten, können dies einerseits in Form von Direktanlagen in die jeweiligen Unternehmen tun, oder aber in die der Nahversorgung zugrundeliegenden Immobilien investieren. Für letzteren Weg stehen sowohl offene als auch geschlossene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

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 dabei auf maximal 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 zeigt sich, dass der Bereich Einzelhandel, der nahezu ausschließlich dem Segment Nahversorgung zuzuordnen ist, als stabiler Bestandteil. Aufgrund der Entwicklungen der Covid-19-Krise zeigt sich dabei auch hier eine gestiegene Nachfrage, die aus Sicht von Scope auch in einem gestiegenen Angebot auf Produktseite münden wird. Einzige Herausforderung dabei ist die Assetverfügbarkeit, die aufgrund der breiten Investorennachfrage auch von institutioneller Seite das Nadelöhr darstellt.

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

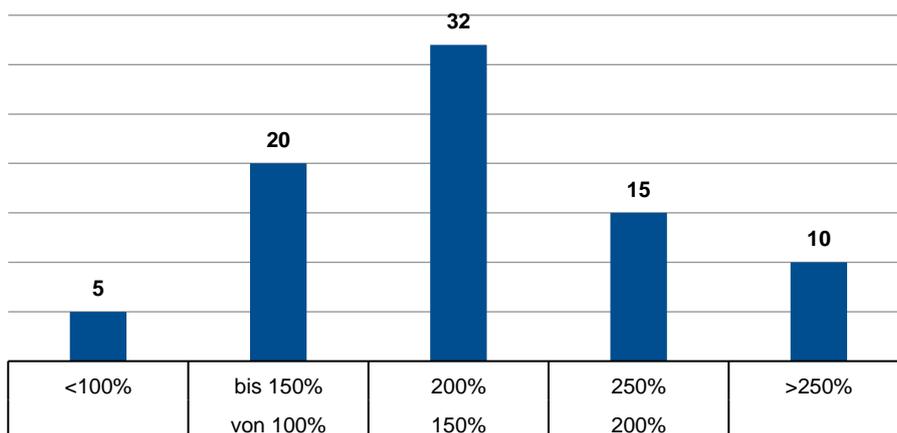


Quelle Scope Analysis

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, die in den Jahren 1979 bis 2012 aufgelegt und in den Jahren 1992 bis 2020 aufgelöst wurden, ausgewertet. Im Ergebnis erzielten diese Fonds im Durchschnitt 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 Analysis; *ohne „reine“ Baumarkt-Investments und inklusive Fonds mit Baumarkt-Anteilen; Stand: 31.12.2020

Seit Einführung des KAGB wurden 16 Fonds in der Nutzungsart Nahversorgung aufgelegt. Diese Fonds zeigen laufende Ausschüttungen zwischen 4,5% und 6,3% p.a. auf. Für neu aufgelegte Fonds können die Renditen zwar aufgrund der gestiegenen Assetpreise in diesem Segment zum Teil darunter liegen, befinden sich aber im gegenwärtigen Marktumfeld weiterhin auf einem attraktiven Niveau.

Die aktuellen Investitionsmöglichkeiten für Privatanleger

Für Privatanleger stehen aktuell je drei geschlossene sowie offene Immobilienfonds mit einem (geplanten) Schwerpunkt im Bereich Nahversorgung oder einer relevanten aktuellen Allokation zur Investition zur Verfügung – siehe Tabelle 1.

Tabelle 1: Übersicht aktuelle Investitionsmöglichkeiten

Fonds	Asset Manager	Vehikel	(geplantes) Zielvolumen	Fokus
Dr. Peters Immobilienportfolio Deutschland I	Dr. Peters	Geschlossener Publikums-AIF	50 Mio. Euro zzgl. Agio	Lebensmitteleinzelhandel sowie Nahversorgungs- und Fachmarktzentren
Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 07	Habona	Geschlossener Publikums-AIF	95 Mio. Euro	Lebensmitteleinzelhandel
Habona Nahversorgungsfonds Deutschland	Habona	Offener Immobilienpublikums-AIF	Mittelfristig 500 Mio. Euro	Lebensmitteleinzelhandel
Hahn Pluswertfonds 177	Hahn Gruppe	Geschlossener Publikums-AIF	n/a	Lebensmitteleinzelhandel
KGAL immoSUBSTANZ	KGAL	Offener Immobilienpublikums-AIF	Nach 5 Jahren 500 Mio. Euro	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 per 31.03.2021 Fondsvermögen 957 Mio. Euro	Gemischt [Büro, Einzelhandel im Nahversorgungsbereich, Wohnen und Gesundheit]

Quelle: Kapitalverwaltungsgesellschaften; Darstellung: Scope Analysis

1. Dr. Peters – Immobilienportfolio Deutschland I

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

Der Fonds ist als sog. Blindpool konzipiert und wird nach dem Grundsatz der Risikomischung investieren. Das geplante Eigenkapital des Fonds beläuft sich auf 50 Mio. Euro und das geplante gesamte Investitionsvolumen auf 52,2 Mio. Euro. Die Fondslaufzeit ist befristet bis zum 31.12.2033, kann jedoch mittels Gesellschafterbeschluss zweimalig um 2 Jahre verlängert werden. Für Anleger wird von Seiten des Asset Managers ein Rückfluss in Höhe von mindestens 145% des Eigenkapitals prognostiziert. Die geplante Auszahlung liegt bei 4,0% p.a. und soll halbjährlich erfolgen.

Die geplante Netto-Ankaufsrendite der Objekte liegt dabei bei mindestens 5% für ausgewählte B- und C-Standorte in die investiert werden soll. Ein geplantes Seed-Investment, eine Projektentwicklung in Nordrhein-Westfalen, befindet sich aktuell im Ankaufsprozess – hierbei handelt es sich um ein Nahversorgungs-/Fachmarktzentrum mit einem Kaufpreis in Höhe von 11,3 Mio. Euro und einer Ankaufsrendite von 5,6%. Mieter sind Rewe, Center Shop, TEDI und kik. Darüber hinaus befinden sich bereits zwei weitere Objekte in Prüfung.

2. Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 07 GmbH & Co. geschlossene Investment KG

Über den geschlossenen Publikums-AIF Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 07 können sich Anleger mittelbar an einem noch weiter aufzubauenden Portfolio aus deutschen Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien beteiligen. Hierbei kommen sowohl Discounter als auch Vollversorger als Ankermieter der Immobilien in Frage. Der Fonds ist als sogenannter Blindpool konzipiert und wird nach dem Grundsatz der Risikomischung investieren. Es sollen großflächige Einzelhandelsobjekte ab 800 m² angekauft werden, wobei mindestens 60% über Mietverträge mit Restlaufzeiten von mehr als zwölf Jahren verfügen sollen.

Das geplante Eigenkapital des Fonds beläuft sich auf 50 Mio. Euro und das geplante gesamte Investitionsvolumen auf rund 95 Mio. Euro. Die Fondslaufzeit ist befristet bis zum 30.06.2032, kann jedoch mittels Gesellschafterbeschluss einmalig um bis zu 5,5 Jahre verlängert werden. Für Anleger wird von Seiten des Asset Managers ein Rückfluss in Höhe von 155% des Eigenkapitals prognostiziert. Dieser setzt sich aus der geplanten Auszahlung in Höhe von 4,5% p.a., die halbjährlich erfolgen soll, und aus dem prognostizierten Verkaufserlös in Höhe von rund 103% zusammen.

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, vor allem Lebensmitteleinzelhandel, aber auch Dienstleistungen auszeichnen. Neben dem Lebensmitteleinzelhandel und Kindertagesstätten gehören auch Nahversorgungsimmobilien mit Koppelungsnutzungen wie beispielsweise Ärztehäuser und Gastronomie zum Investitionsspektrum des Fonds.

Der Fonds wurde am 11.10.2019 aufgelegt und verfügt per Ende Februar 2021 über sechs Objekte mit einem Immobilienvermögen in Höhe von 59,8 Mio. Euro. Das aktuelle Portfolio ist mit rund 70% im Lebensmitteleinzelhandel allokiert, gefolgt von Wohnen (10,9%) und Handel & Gastro (10,7%). Kindertagesstätten stellen aktuell mit 7,2% die viertgrößte Nutzungsart da. 1,5% sind in Stellplätze investiert. Der Fonds verfügt per 31.03.2021 über eine Einjahresrendite in Höhe von 2,1%.

4. HAHN PLUSWERTFONDS 177

Vorankündigung noch keine Detail-Informationen verfügbar

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 ausmachen.

Zum 31.03.2021 ist der Fonds in drei Objekten mit einem Grundvermögen in Höhe von 48,6 Mio. Euro investiert. Bei zwei der drei Objekte handelt es sich um Objekte des Grund- und Nahversorgungsbereichs. Das Objekt in Wannweil bei Reutlingen ist an EDEKA vermietet und das Objekt in Metzingen hauptsächlich an REWE. Bei dem dritten Objekt handelt es sich um eine Büroimmobilie in Wien. Der Fonds weist per 31.03.2021 eine Einjahresrendite in Höhe von 3,7% 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 bspw. in Pflegeheime, Ärztehäuser, 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 Februar 2021 ist der Fonds in 28 Objekte mit einem Grundvermögen in Höhe von 808 Mio. Euro investiert. Der Einzelhandel macht dabei mit 29,6% den größten Anteil aus, gefolgt von Büro und Gesundheit mit 29,4% und 26,3%. Die Einjahresrendite des Fonds liegt per 31.03.2021 bei 1,9%.



Einzelhandelsimmobilien im Fokus: Nahversorgung als Investorenliebling

Scope 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.scopeanalysis.com

Nutzungsbedingungen / Haftungsausschluss

© 2021 Alle Rechte vorbehalten. Scope Analysis GmbH ist keine Ratingagentur im Sinne der Verordnung (EG) Nr. 1060.2009 über Ratingagenturen in der Fassung der Änderungsverordnungen (EU) Nr. 513.2011 und (EU) Nr. 462.2013 (zusammen die „Ratingagenturen-Verordnungen“) und ist nicht als Ratingagentur im Sinne der Ratingagenturen-Verordnungen registriert. Ratings von Asset Management Companies, Investment Fonds und Zertifikate Emittenten sind kein Rating im Sinne der Ratingagenturen-Verordnungen und können daher von Kreditinstituten, Wertpapierfirmen, Versicherungsunternehmen, Rückversicherungsunternehmen, Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung, Verwaltungs- und Investmentgesellschaften, Verwaltern alternativer Investmentfonds und zentralen Gegenparteien nicht für aufsichtsrechtliche Zwecke verwendet werden. Die von der Scope Analysis GmbH verfassten Ratings sind keine Empfehlungen für den Erwerb oder die Veräußerung von Investmentvehikeln und beinhalten kein Urteil über den Wert oder die Qualität des Investmentfonds, der Zertifikate Emittenten und der Management Companies. Die Scope Analysis GmbH hat alle erforderlichen Maßnahmen getroffen, um zu gewährleisten, dass die den Ratings zugrunde liegenden Informationen von ausreichend guter Qualität sind und aus zuverlässigen Quellen stammen. Scope Analysis GmbH hat aber nicht jede in den Quellen genannte Information unabhängig überprüft. Die Scope Analysis GmbH erstellt mit der gebotenen fachlichen Sorgfalt ihr unabhängiges und objektives Rating zu einem bestimmten Stichtag, an dem das Rating erteilt wird. Daher sind künftige Ereignisse als ungewiss anzusehen. Deren Vorhersage beruht dabei auf Einschätzungen, so dass ein Rating keine Tatsachenbehauptung darstellt, sondern lediglich eine Meinungsäußerung, die sich anschließend auch wieder ändern und in einem geänderten Rating niederschlagen kann. Scope Analysis GmbH haftet folglich nicht für Schäden, die darauf beruhen, dass Entscheidungen auf ein von ihr erstelltes Rating gestützt werden. Das Rating sollte von den beteiligten Akteuren nur als ein Faktor im Rahmen der Anlageentscheidungen betrachtet werden und kann eigene Analysen und Bewertungen nicht ersetzen. Das Rating stellt somit nur eine Meinung zur Qualität dar und beurteilt unter keinem Umstand das Rendite-Risiko-Profil eines Investments und trifft auch keine Aussage dahingehend, ob die beteiligten Akteure einen Ertrag erzielen, das investierte Kapital zurückerhalten oder bestimmte Haftungsrisiken durch die Beteiligung an einem Investment eingehen. 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 Analysis GmbH, Lennéstraße 5, D-10785 Berlin.