

Düsseldorf, 26.07.2010

DIA Fonds 27

Handelsimmobilien - risikoärmer als Büros

Dies ist eine der wichtigsten Feststellungen im „Handelsimmobilien Report 76“ vom 23.07.2010. Daher werde die Nachfrage nach Einzelhandelsimmobilien durch die großen Institutionellen Investoren weiter steigen.

Mit DIA Fonds 27 können Sie handeln wie die Immobilienprofis: Investieren Sie in risikoarme, renditestarke Immobilien und profitieren Sie von der Expansion in strategisch wichtigen Märkten.

Den gesamten Artikel der Chefredakteurin, Frau Ruth Vierbuchen, finden Sie hier:

"Institutionelle wollen bei Handelsimmobilien nachlegen

*Gerade in Deutschland ist der Nachholbedarf der Institutionellen in **punkto Handelsimmobilien** noch erheblich. Denn erst seit dem Immobilienboom 2006 und 2007 sind deutsche Retail Assets aus ihrem Schattendasein heraus gekommen. Zuvor waren sie hierzulande vornehmlich ein Segment für Spezialisten – und galten als unsichere und exotische Anlage. Dabei liegt der Anteil von Handelsimmobilien am institutionellen Investmentmarkt nicht allzu deutlich unter dem der Büroimmobilien.*

Zu einem **Plädoyer für die Handelsimmobilie als stabile Anlageklasse für institutionelle Anleger** hatten sich deshalb der **Geschäftsführer der Cordea Savills GmbH, Thomas Gütle**, von DTZ Deutschland der **Head of Direct Investment, Hanns-Joachim Fredrich**, und der **Geschäftsführer Professional Services, Hubertus Kobe**, sowie der **Vorstandschef der IFM Immobilien AG, Georg Glatzel**, in Frankfurt/M zusammengefunden. Dass die Entwicklung bei Handelsimmobilien deutlich stabiler verläuft als die der Büroimmobilien, belegt beispielsweise der „**IPD Rental Value Growth**“ (Miet-Ertrags-Steigerung) für Großbritannien für den Zeitraum von 1981 bis 2007. **Dabei leitet sich diese Stabilität der Handelsimmobilie aus der Tatsache ab, dass gute Geschäfte an guten Standorten für den Einzelhandel wesentliche Grundlage des Geschäftserfolgs sind.**

Während im Segment Büroimmobilien in Krisenzeiten Leerstände entstehen, weil Personal abgebaut wird, ist der Einzelhandel - ungeachtet der aktuell noch schwierigen Wirtschaftslage – immer auf der Suche nach besseren Standorten oder größeren Flächen.

So sind nach dem Report „**How active are Retailers**“, den der Immobilien-Dienstleister **CB Richard Ellis** im vergangenen November vorstellte, **viele der 220 befragten führenden Einzelhändler für die kommenden Jahre optimistisch gestimmt und planen in strategisch wichtige Märkte zu expandieren.** Das bedeutet, dass viele deutsche Handelskonzerne ihr Filialnetz in Deutschland verdichten werden, auf wachstumsstarke Auslandsmärkte gehen und auch, dass ausländische Filialisten ihre Chance im relativ stabilen deutschen Markt suchen werden.

Solange mehrere Interessenten um einen Standort konkurrieren, ist die Stabilität der Miete gesichert. Auf Grund dieser Zusammenhänge sind Einzelhändler auch immer interessiert, langfristige Mietverträge abzuschließen, zumal sie vor der Anmietung die Standortqualität in ausführliche Analysen prüfen. So stellen DTZ-Geschäftsführer Kobe und Fredrich in ihrem Thesenpapier in Frankfurt denn auch heraus, **dass es beim Erwerb von Einzelhandelsimmobilien bessere Finanzierungsmöglichkeiten gibt, weil sie meist langfristiger als etwa Büros vermietet sind und somit einen relativ sicheren Cash-Flow bieten.** Langfristigkeit und die Chance der Nachvermietung sind Themen, auf die Kreditinstitute großen Wert legen. Auch die Renditen seien bei Handelsimmobilien – und hier insbesondere bei **Fachmarktzentren** – attraktiv, so die DTZ-Experten, da die Herstellungskosten auf Grund der niedrigeren Boden- und Baupreise günstiger seien als bei aufwendigen Büroimmobilien. DTZ beziffert die Renditen für Fachmarktzentren etwa in den Metropolen **Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt** und **München** mit 6,45 bis 8%. In diesem Umfeld haben **offene Immobilienfonds** im 1. Quartal 2010 ihre **Investitionen in Handelsimmobilien** breit gestreut: Von Shopping-Centern – so etwa **Union Invest** mit Übernahme der Mehrheit am **Alexa** in Berlin – bis hin zu Baumärkten. **Geschlossene Immobilienfonds** konzentrieren sich laut DTZ vornehmlich auf Fachmarktzentren und Supermärkte. Auch das Gros der **Assekuranz-Unternehmen**, das ergab zuletzt die Umfrage zum **Trendbarometer** von **Ernst & Young**, wollen - meist über Spezialfonds – mehrheitlich in Handelsimmobilien investieren. Hinzu kommt, dass wieder mehr internationale Investoren – wie auch Jones Lang LaSalle beobachtet - nach Abflauen der Schockstarre in Deutschland aktiv werden. „**Inbesondere bei Investoren aus UK, Israel, Asien und Osteuropa stellen wir ein hohes Interesse fest**“, so Kobe und Fredrich.

Wie groß der Nachholbedarf bei den Institutionellen tatsächlich noch ist, erläutert Gütle anhand von anschaulichen Zahlen: „Im institutionellen Immobilienmarkt in Europa entfallen 30% auf das Segment Einzelhandel (ca. 378 Mrd. Euro) und 41% auf Büro“, berichtet der Cordea Savills-Geschäftsführer. **Dennoch seien Büroimmobilienquoten von 80% in den Portfolios so mancher institutioneller Anleger keine Ausnahme. Dagegen hätten zum Beispiel deutsche Immobilienspezialfonds nur Einzelhandelsquoten von durchschnittlich weniger als 20% des Fondsvolumens.** Doch das scheint sich nun immer mehr zu verändern. Die größten institutionellen Märkte in diesem Segment sind laut Cordea Savills Großbritannien, Deutschland und Frankreich, auf die zusammen über 60% des Marktvolumens entfällt. Interessant sei aber auch der skandinavische Markt, der aktuell das beste Konsumklima aufweist und fast die Größe Frankreichs erreicht. Für Handelsimmobilien spricht aus Gütles Sicht die relative Konjunkturunabhängigkeit, die stabile Cash-Flows erwarten lässt. Das unterstreiche den defensiven Charakter eines solchen Investments Und es gibt weitere Fakten: So haben Einzelhandelsimmobilien laut Cordea Savills in den vergangenen 10 Jahren im europäischen Durchschnitt für den Anleger fast 3% mehr Rendite erzielt als Büroimmobilien. Dabei sei vor allem die Ausweitung der Allokation auf den gesamteuropäischen Markt erfolgreich gewesen.

Handelsimmobilien - risikoärmer als Büros

Zwischen 2001 und 2009 konnte in Frankreich laut Gütle mit Einzelhandelsimmobilien eine **jährliche Durchschnittsrendite von über 10%** erwirtschaftet werden. In Deutschland waren es nur etwa 4%. Der Einstieg sei weiterhin attraktiv, obwohl die Preise für Einzelhandelsimmobilien inzwischen gestiegen seien, da Ankaufsrenditen meist noch über den langfristigen Durchschnitt liegen, so Gütle. Ausschüttungen von etwa 6% hält er für realistisch Auch IFM-Chef Glatzel bestätigt, dass Einzelhandelsimmobilien bei Investoren sehr gefragt sind. Dafür sieht er 2 Gründe: **Sie sind zum einen risikoärmer als Investitionen in Büroimmobilien, versprechen zum andern aber höhere Renditen als Wohnimmobilien, die aktuell gleichfalls hoch in der Gunst der Investoren stehen."**