Dirk Hoenig-Ohnsorg

Der Investmentboom mit Nahversorgern – Sonderkonjunktur oder nachhaltiger Trend?

Mit über 4 Mrd. Euro Transaktionsvolumen wurde 2021 ein neuer Rekordwert beim Handel mit lebensmittelgeankerten Einzelhandelsimmobilien in Deutschland erzielt. Damit floss erstmals jeder zweite Euro, der für Einzelhandelsobjekte aller Art ausgegeben wurde, in Nahversorger und verwies großvolumige Betriebstypen wie innerstädtische Geschäfts- und Warenhäuser, Shoppingcenter oder die Non-Food-Sparte auf die Plätze.

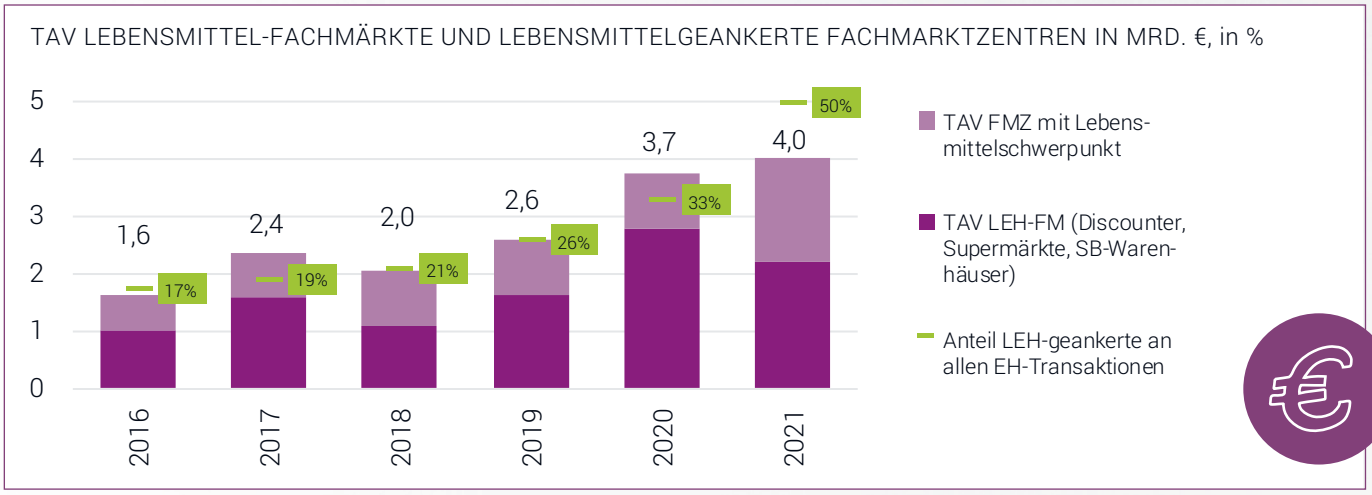
Vor allem reine Lebensmittel-Fachmärkte wie Discounter, Supermärkte und SB-Warenhäuser sind die Treiber hinter diesem Trend. Aber auch bei Fachmarktzentren, mit einem oder gleich mehreren Nahversorgern als Ankermieter, ist ein erheblicher Bedeutungszuwachs erkennbar (siehe Grafik 1). Als Erklärung für dieses starke Wachstum greift die Tatsache, dass der resiliente Lebensmitteleinzelhandel ohne große Lockdown-bedingte Einschränkungen in den letzten zwei Jahren eine Sonderkonjunktur erlebte und daher stärker in den Fokus risikoaverser Anleger rückte, zu kurz. Vielmehr deutet der seit 2016 zu beobachtende kontinuierliche Aufwärtstrend auf die nachhaltige Attraktivität des Marktsegmentes hin, die sich im Wesentlichen auf fünf Eckpunkte stützt.

1 Attraktive Produktvielfalt und begrenzte Angebotsausweitung

Mit rund 38.000 dezentral und auf verschiedene Betriebsformen verteilte Verkaufsstellen ergibt sich für Investoren ein Diversifikationspotenzial, das es in dieser Ausprägung lediglich im Wohnsegment gibt. Gleichzeitig wird die Angebotsausweitung seit Jahren durch ein restriktives Baurecht eingeschränkt. Die Sicherung von bereits erschlossenen Grundstücken, die idealerweise ein Nachverdichtungspotenzial bieten, ist zu einem wesentlichen Treiber der Transaktionstätigkeit geworden. Bestehende Baurechte haben sich zu einem entscheidenden werttreibenden Faktor entwickelt. Ansässige Händler schließen längere Mietverträge ab, um sich auf lange Sicht den Standort zu sichern – auch aufgrund der verschärften Konkurrenzsituation zwischen den am deutschen Markt verbliebenen Einzelhändlern (Punkt 2).

Entwicklung Transaktionsvolumen

Entwicklung lebensmittelgeankerter Einzelhandelsinvestments



Grafik 1 (Quelle: Colliers Research)

2 Konsolidierte Einzelhandelslandschaft

Mit dem Verkauf und der Aufteilung der unrentablen SB-Warenhauskette Real auf die bestehenden Wettbewerber ist der Konsolidierungsprozess im deutschen Einzelhandelsmarkt vorerst abgeschlossen. Das verbleibende leistungsstarke Einzelhandelsoligopol investiert seit Jahren in sein Immobilienportfolio und reagiert damit auf das veränderte Verbraucherverhalten.

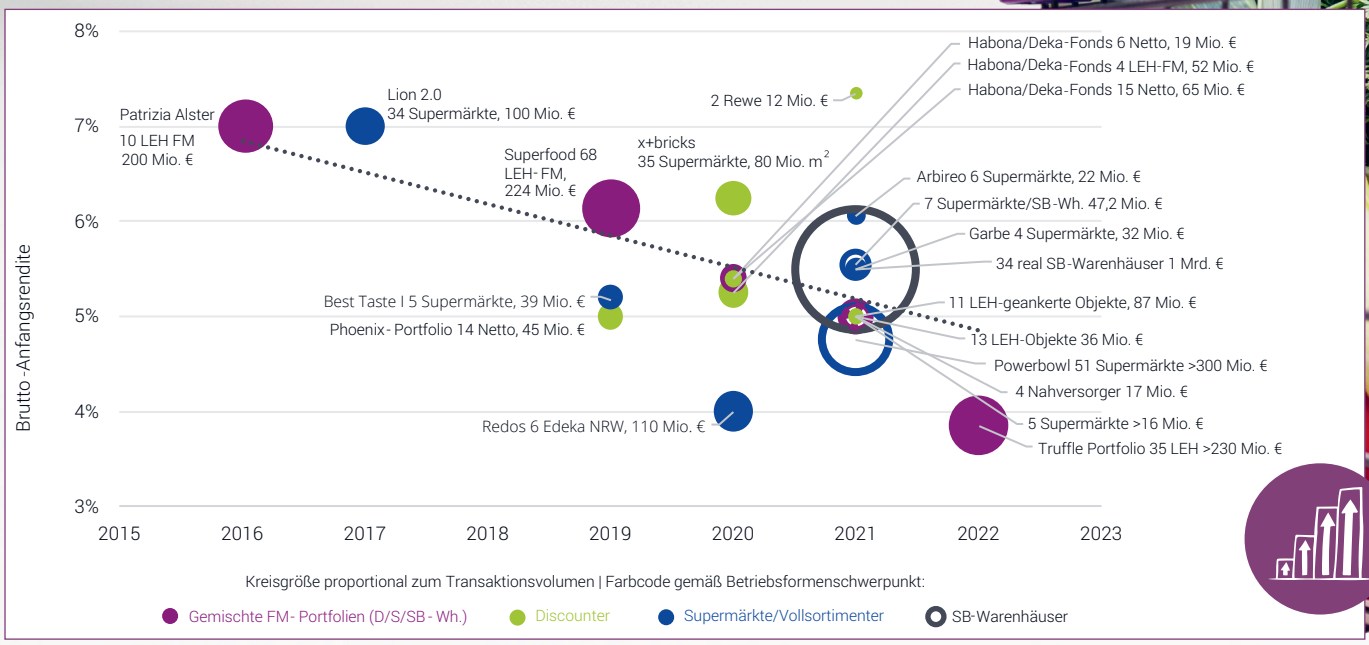
3 Resilienz gegenüber Online-Handel

Selbst am Ende des ersten Corona-Jahres 2020, in dem der Online-Lebensmittelhandel einen Wachstumsschub von 57 % gegenüber dem Vorjahr erlebte, betrug das Volumen nur 4,1 Mrd. Euro. Das entspricht einem Anteil von 2 % am gesamten Lebensmittelumsatz.

Auch wenn der aus diesen Gründen resultierende Nachfrageüberhang weiter zu erhöhtem Preisdruck und fallenden Renditen führt, erbringen Lebensmittel-Fachmärkte mit Spitzenrenditen von mittlerweile unter 4 % eine weiterhin attraktive Rendite, die nur von deutlich risikoreicheren Investments wie Büros in B- und C-Städten oder Shopping-Centern in der Höhe übertroffen werden. Die Kompression von rund 50 Basispunkten bei Nahversorgungsinvestments 2021 könnte 2022 die Verkaufsentscheidung von Bestandshaltern erleichtern und wiederum zu einer Dynamisierung des knappen Angebots führen. Bewegung in den Markt könnten auch Sale and Leaseback-Transaktionen seitens der Handelshäuser bringen, die im Ausland schon vermehrt zu beobachten sind.

4 Sicheres Investment in Zeiten hoher Inflation

In dem aktuellen inflationären Umfeld ist es neben dem wohnwirtschaftlichen Investment einmal mehr die Investition in nahversorgungsbasierte Einzelhandelsimmobilien, die in den Fokus von Core-Investoren rückt. Während Verbraucher aufgrund von Kaufkraftverlusten gezwungen sind, ihren Konsum generell einzuschränken, ist zu erwarten, dass der Nahversorgungssektor unterproportional oder gar gegen den restriktiven Trend zulasten langlebiger Konsumgüter und Ausgaben für Reisen und Kulturgüter sogar steigende Umsätze realisieren dürfte. Hier würde einmal mehr die Gleichung gelten, dass bei gleichzeitig restriktiver Ausweisung neuer Verkaufsflächen die steigende Flächenproduktivität und hohe Wettbewerbsintensität unter den Mietern das nachhaltige Mietniveau stützt. Aufgrund der insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel üblichen langfristigen Mietverhältnisse führt die aktuelle Inflation darüber hinaus gerade bei modernen Bestandsimmobilien zu absehbar zusätzlichen Steigerungen der Mieteinkünfte. Im Ergebnis sehen wir in diesem Umfeld die Basis für eine Fortsetzung der Renditekompression, die wir beschleunigt bereits 2020 und 2021 beobachten konnten.



Grafik 2 (Quelle: Colliers Research)

Kurzvorstellung
Die Immobilienberater von Colliers sind an neun Standorten in Deutschland vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung sowie den An- und Verkauf von Gewerbeimmobilien sowie Transaktionsberatung im Bereich Wohnen. Hinzu kommen ergänzende Dienstleistungen wie Immobilienbewertung, Finanzierungsberatung, Architecture & Workplace Consulting sowie Occupier Services.

USPs des Unternehmens
Colliers ist ein Unternehmen von Unternehmern für Unternehmer. Die Beratung ist darauf ausgelegt, neue Möglichkeiten für Kunden aufzuzeigen und Erwartungen zu übertreffen. Das Unternehmen verfügt in Deutschland über das größte Research-Team seiner Peer Group, damit Kunden ihre Entscheidungen transparent und umfassend begründen können. Im Bereich Einzelhandel hat die Beratung zu Repositionierungen einen hohen Stellenwert.

Track Record
Im Jahr 2021 hat Colliers in Deutschland 162 Investment-Deals mit einem Transaktionsvolumen von 6,9 Milliarden Euro begleitet. Im Bereich Vermietungen wurden im selben Zeitraum 543 Abschlüsse mit einem Flächenumfang von rund 1,36 Millionen Quadratmetern vermittelt. Im weltweiten Netzwerk verfügt Colliers über rund 17.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Über 500 von ihnen sind an den diversen deutschen Standorten tätig.

5 Großvolumige Supermarkt-Portfoliotransaktionen

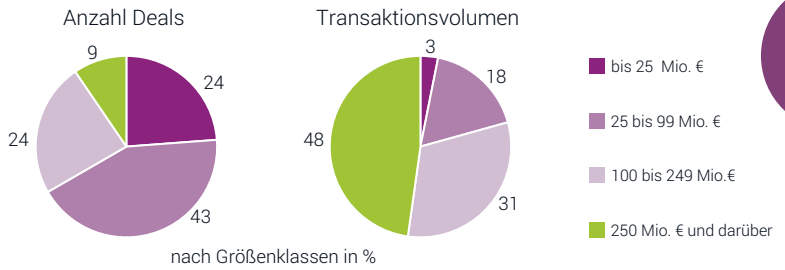
Ein weiterer Aspekt, der ebenfalls bereits in den letzten Jahren zur Marktdynamik beigetragen hat, war der Trend zunehmender Portfolioverkäufe lebensmittelgeankerter Fachmarktinvestments. Hier ist es insbesondere die Gelegenheit zum Erwerb homogener Portfolios mit Supermärkten, die es auch neuem institutionellem Kapital ermöglicht, nahversorgungsbasierte Cashflows ohne Mieterbesatz mit aperiodischem Warensortiment zu erwerben. Dabei beobachtet der Colliers Research dass gerade Großportfolios in der Größenordnung >100 Mio. € bzw. sogar über >250 Mio. € das Marktgeschehen bestimmen (siehe Grafik 3).

Gegenüber der Einzelbewertung der Assets fällt im Bieterwettbewerb zudem ein deutlicher Portfolioaufschlag auf. Dahinter verbirgt sich auch die Erwartung, dass mit zunehmendem Volumen bei Supermarkt-Portfolios professionelle spezialisierte Asset Manager bei der Bewirtschaftung Skaleneffekte heben können. Die früher gegenüber Supermarktinvestments formulierten Vorbehalte institutioneller Investoren – kleiner Einzelvolumina und kleinerer Städte – treten gegenüber den Vorzügen der reinen Nahversorgungsinvestments insbesondere im homogenen Portfolio in den Hintergrund. Folglich rechnet Colliers im Bereich der Nahversorgungsportfolios mit einer Fortsetzung des Trends zu größeren Portfoliotransaktionen gepaart mit weiterem Preissteigerungspotenzial. ■

Marktübliche Portfoliogrößen

Größenklassen LEH-FM Portfolien 2016 - Q1 2022; Core/Core Plus

Reine Lebensmittelfachmarkt-Portfolien werden überwiegend in der Größenkategorie 25 bis 100 Mio. € gehandelt, aber einzelne Großportfolien im dreistelligen Mio.-€-Bereich prägen das Marktvolumen



Grafik 3 (Quelle: Colliers Research)

Dirk Hoenig-Ohnsorg

Dirk Hoenig-Ohnsorg ist Managing Director bei Colliers. Als Head of Retail Investment leitet er das bundesweite Retail Spezialistenteam. Als Investment Manager bei Union Investment, Commerz Real und PGIM setzte er ein Transaktionsvolumen von rund 4,0 Mrd. Euro mit Schwerpunkt Einzelhandelsimmobilien in Deutschland und im europäischen Ausland um.

Colliers International Deutschland GmbH
Dachauer Straße 63, 80335 München, Deutschland
T.: +49 89 624294 27, dirk.hoenig@colliers.com