

# Schlichte Objekte für sparsame Kunden

FRANKFURT, 22. Juli. „Liebling, ich habe unseren Discounter gekauft!“ Ganz bewusst soll der Werbespruch des Düsseldorf-Fondsinitiators Ideenkapital an den Filmtitel „Liebling, ich habe die Kinder geschrumpft“ erinnern. Doch anders als in der turbulenten Hollywood-Komödie dürften die Investoren in dem Beteiligungsangebot „Einkaufsmärkte Deutschland“ eher ruhigen Zeiten entgegengehen. Die Lebensmittelkette Penny als Mieter lässt langfristig stabile Mieteinnahmen erwarten. Solche Angebote mögen derzeit private Kapitalanleger. Auch wenn nicht alle Konzeptionen einleuchten, so steigt die Zahl der Anbieter von Fonds mit Einzelhandelsimmobilien stetig.

Im vergangenen Jahr stellten Fachmarktzentren, Discountmärkte und ähnliche Objekte in geschlossenen Immobilienfonds die am weitesten verbreitete Nutzungsart dar. „Beteiligungen an Einzelhandelsimmobilien machten knapp ein Drittel des gesamten Investitionsvolumens von 1,9 Milliarden Euro aus“, sagt Helmut Knebel vom Bad Homburger Analysehaus Feri. Gut möglich, dass sie sich in diesem Jahr abermals an die Spitze setzen.

Die Anleger finanzieren üblicherweise keine Objekte an Top-Standorten, sondern in der zweiten Reihe. Allerdings entfällt auch mit 60 Prozent oder knapp 250 Milliarden Euro der Großteil der Einzelhandelsumsätze auf den ländlichen Raum. Das hat die Deutsche Hypo in ihrer aktuellen Studie ermittelt. Die Marktforscher der GfK haben zudem herausgefunden, dass nahezu alle Haushalte in Deutschland Aldi kennen. Knapp 90 Prozent kaufen dort auch ein – zumindest gelegentlich. Zu Lidl gehen mehr als 70 Prozent. Vermietet sind die Gebäude in den Fonds folglich häufig an Discount-Lebensmittelhändler sowie die Billigheimer aus der Textilbranche.

So sparsam wie ihre Kunden, so schlicht sind die Objekte: Verkaufshallen in der Peripherie, umgeben von Parkplätzen. Daher ist es fraglich, ob die jährlichen Ausschüttungen von 6 bis 8 Prozent letztlich ausreichend sind. Unter dem Strich rechnet sich ein Fonds nur, wenn er die Immobilie am Ende der Laufzeit zu einem guten Preis verkaufen kann. Endet der Mietvertrag, ziehen Discounter nicht selten aus. Anschließend einen Nachmie-

ter und einen Käufer zu finden, kann zum Geduldspiel werden.

Verkaufsflächen für Discounter im Einzelhandel versprechen langfristig stabile Mieteinnahmen. Deshalb stoßen entsprechende Beteiligungsangebote unter risikoscheuen Investoren derzeit auf offene Ohren. Manche Kalkulationen sind aber sehr optimistisch.

Von Markus Gotzi



Billig ist besser: Die bekannten Lebensmittel-Discounter erfreuen sich auch unter Immobilieninvestoren großer Beliebtheit. Foto ddp

ter und einen Käufer zu finden, kann zum Geduldspiel werden.

Anders sieht es im großflächigen Einzelhandel mit mehr als 800 Quadratmetern Verkaufsfläche aus. Große Fachmarktzentren werden vom Gesetzgeber künstlich verknappt, um zu verhindern, dass die Innenstädte veröden. Auf solche Objekte

hat sich die Hahn Gruppe aus Bergisch Gladbach spezialisiert. „Ziehen unsere Mieter aus, sind die Immobilien auch für andere Nutzer sehr interessant“, erklärt Jörg Busboom aus dem Hahn-Fondsvertrieb. Mit dem aktuellen Angebot beteiligen sich Investoren an zwei Fachmarktzentren in Nordhorn und Offenbach. Haupt-

mieter sind die Supermärkte Edeka und Rewe, die Baumarktkette OBI, der Schuhverkäufer Deichmann und der Textilhändler Takko. Trotzdem sind auch Fonds mit Fachmarktzentren keine Selbstläufer. Manche Kalkulationen erscheinen zu optimistisch, vor allem das Verkaufsszenario.

Der Fondsinitiator ILG aus München plazierte gerade eine Beteiligung an einem Einkaufszentrum mit einer Mietfläche von knapp 20 000 Quadratmetern in Landshut. Ankermieter sind Aldi, Kauf-

nem „Profi Family Fonds“. Anleger finanzieren mit dem aktuellen Beteiligungsangebot zwei Einkaufszentren in Wassenberg bei Aachen und in Coesfeld im Münsterland. Sie entscheiden dabei selbst, was mit den Einnahmen geschieht. Entweder wird das Darlehen von Beginn an innerhalb von zehn Jahren komplett zurückgeführt, oder der Fonds tilgt langsamer und überweist seinen Anlegern Ausschüttungen von durchschnittlich rund 8 Prozent. Das Ausstiegsszenario ist konservativ kalkuliert, auch bei den prognostizierten Anschlussmietverträgen sind Sicherheitsabschläge berücksichtigt.

Im Geschäft mit Einzelhandelsimmobilien tummeln sich auch auffallend viele Neulinge. Der Fonds „Deutsche Einzelhandelsimmobilien 1“ von Habona aus Frankfurt verfolgt zum Beispiel ein Blindpool-Konzept aus bis zu 15 Objekten mit Mietern wie Netto, Kik und anderen Discountern. Bei diesem Angebot mit einer vorgesehenen Kapitalbindung von nur fünf Jahren erzielen die Zeichner ihre Einnahmen aus den laufenden Mieten, aber auch vergleichsweise schnell aus dem angestrebten Verkauf der Objekte.

Premiere feierte kürzlich auch das Düsseldorf-Emissionshaus Divag. In den vergangenen Jahren hatte der Initiator vor allem Schiffsfonds aufgelegt – eine Kapitalanlage, die angesichts der gesunkenen Charraten kaum noch jemand zeichnen möchte. Der „DIA Fonds 27 Kik TEDi I“ ist ein Ausweichmanöver in die Immobilienwelt und führt seinen Mieter schon im Namen. Rund 11,6 Jahresmieten hat der Initiator für ein Immobilienportfolio an 14 Standorten in zwölf Städten gezahlt. Die Mietverträge mit dem Textil-Discounter Kik laufen zehn bis 15 Jahre. Allerdings bringt das auch ein gewisses Klumpenrisiko mit sich.

Ob Einzelhandelsimmobilien dauerhaft gefragt sind, ist nach Ansicht von Marktbeobachtern keineswegs sicher. Die Deutsche Hypo hat ermittelt, dass die Umsätze im Einzelhandel seit 2007 sinken. „Entscheidend ist die Entwicklung der Konsumausgaben der privaten Haushalte“, sagt Immobilienanalyst Günter Vornholz. „Deren Anteil am Bruttoinlandsprodukt ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich zurückgegangen.“ Immerhin rechnet er langfristig mit einer Stabilisierung des Konsums.