

Presseinformation

vom 18. Juni 2014

Neue Studie: Nahversorgungsimmobilien in Deutschland weisen stabile Miet- und Renditeentwicklung auf

Im Vergleich zu anderen Assetklassen erzielen Anleger auf stabiler Basis höhere Erträge. Discounter sind dominierende Betriebsform in Ostdeutschland. Bisher kaum Bedarf an Lebensmitteleinkauf im Internet

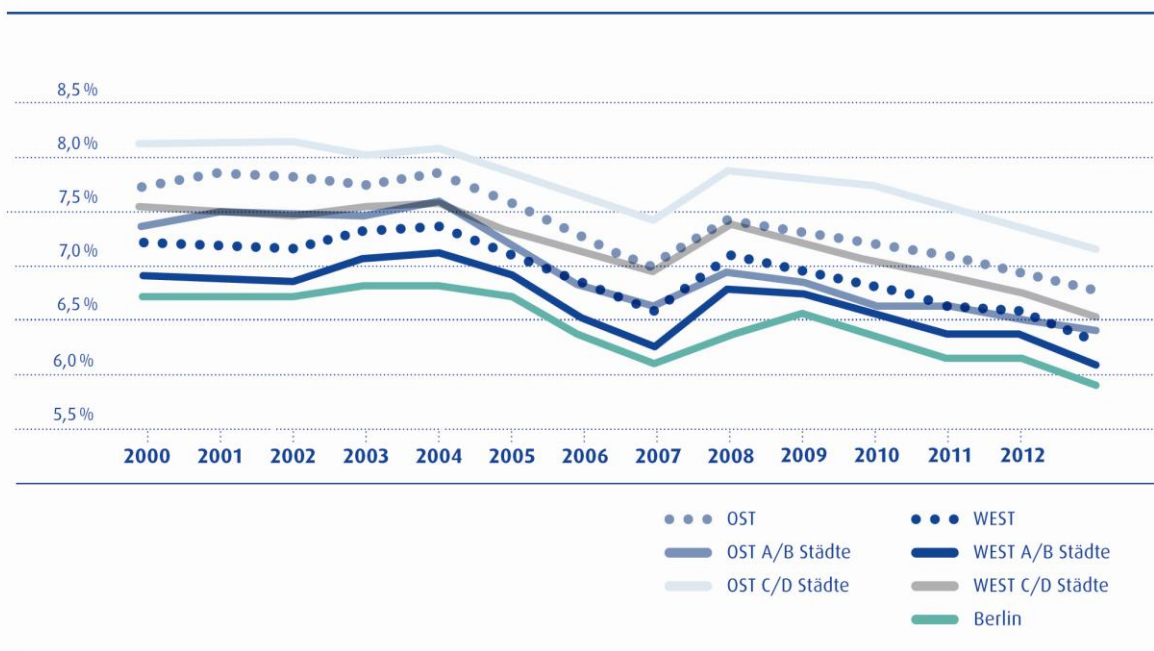
Nahversorgungsimmobilen – wie beispielsweise Lebensmitteldiscounter und Supermärkte – stellen in Deutschland eine attraktive und nachhaltige Assetklasse für Anleger dar. Im Vergleich zu anderen Immobilienassetklassen erzielten Anleger, die in Nahversorgungsimmobilien investierten, in den letzten Jahren mit durchschnittlich zwischen sechs und sieben Prozent Rendite deutlich höhere und stabile Erträge. Zu diesem Ergebnis kommt die TLG IMMOBILIEN GmbH in der gemeinsam mit bulwiengesa erstellten Studie „Nahversorgungsimmobilien in Deutschland 2014 – Markttrends und Investmentchancen“. Zurückzuführen ist die Attraktivität von Nahversorgungsobjekten zum einen auf steigende Ausgaben für Lebensmittel in den vergangenen Jahren, zum anderen auf die künftige Ausgabensteigerung pro Kopf, die auch mögliche Einwohnerverluste kompensieren kann. „Hinzu kommt das restriktive, deutsche Planungsrecht, das bei vielen ausgewiesenen Nahversorgungsstandorten de facto für einen Bestandsschutz und lange Mietverträge sorgt, da neue Standorte außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche immer schwerer zu realisieren sind“ kommentiert Niclas Karoff, Geschäftsführer der TLG Immobilien GmbH, die Ergebnisse der Studie.

Dabei rücken ostdeutsche C- und D-Städte wie beispielsweise die regionalen Wachstumszentren Dresden, Erfurt und Rostock sowie Potsdam und Jena derzeit stärker in den Investmentfokus. Nahversorgungsimmobilien an diesen Standorten zeichnen sich durch vergleichsweise hohe Renditen von bis zu 7,2 Prozent aus. „Bei gleichem oder vergleichbarem Risiko bieten C- und D-Städte in Ost- und Westdeutschland teilweise deutlich höhere Renditen als in den Metropolen,“ erläutert Karoff die Studienergebnisse. Allerdings sind die Daten nur bedingt aussagekräftig, da nicht immer eine ausreichende Zahl an Transaktionen vorliegt. So ist beispielsweise der vergleichsweise starke Renditerückgang (siehe Grafik) in den ostdeutschen Nebenlagen – in den B- aber auch in den C- und D-Städten – darauf zurückzuführen, dass sich die Kauffälle in Ostdeutschland bislang vorwiegend auf moderne Neubauten mit bonitätsstarken Mietern wie Rewe oder Aldi und einer langen Mietvertragsdauer beschränken. „Dementsprechend hoch waren hier zuletzt die Kaufpreise – und die Nettoanfangsrendite relativ niedrig. Zudem wurden die meisten Transaktionen innerhalb der jeweiligen Stadtkategorie an den Standorten mit den besten Wachstumsprognosen in Ostdeutschland abgeschlossen“, erklärt Ralf-Peter Koschny, Vorstand von bulwiengesa.

Dass Nahversorgungsimmobilien eine interessante Anlagemöglichkeit bieten können, bestätigt auch Prof. Dr. Tobias Just, Wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie und Professor für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg, im Vorwort der Studie. „Gerade für risikoaverse Investoren lohnt hierbei auch der Blick auf Nahversorgungsimmobilien. Deren Mietsteigerungen fallen zwar häufig geringer aus als in den zentralen Toplagen, doch dafür sind die Ausschüttungsrenditen spürbar höher – bei überschaubaren Risiken.“ Und Just weiter: „Es gibt nämlich gerade in dieser Assetklasse durch harte regulatorische Planungsvorgaben nicht nur vergleichsweise geringe Wettbewerbsrisiken, die Sortimente der Nahversorgungshändler werden durch Güter des täglichen Bedarfs dominiert. Solche Güter lassen sich selbst in Krisenzeiten kaum ersetzen. Gerade das Discountsegment ist daher wenig krisenanfällig“.

Abbildung:
Nettoanfangsrendite Einzelhandel dezentrale Lagen, Mittelwert in Prozent (127 RIWIS-Städte)

Mittelwert – Nettoanfangsrendite Einzelhandel dezentrale Lage (%)
 (127 RIWIS-Städte)



* Bulwiengesa ermittelt im Rahmen der jährlichen RIWIS-Erhebung den immobilienwirtschaftlichen Indikator: Nettoanfangsrendite für dezentrale Lagen für 127 Städte. Unter der Berücksichtigung, dass es keine statistisch belastbare Möglichkeit gibt, regionale Renditen für das Nahversorgungssegment und Fachmarktstandorte zu ermitteln, wird dieser Indikator als die beste Annäherung an einen solchen Wert herangezogen. Die RIWIS Städteklassen wurden OST-/WEST-DEUTSCHLAND zu geordnet und in A-/B- und C-/D-Städte unterteilt – für diese Gruppen wurden die Mittelwerte der Renditen für das jeweilige Jahr berechnet. Quelle: bulwiengesa 2014

A-Städte: Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und z.T. internationaler Bedeutung. In allen Segmenten große, funktionsfähige Märkte.
 Bsp: Büroflächenbestand (BGF) über 7 Mio. qm, Umsätze im langjährigen Mittel über 150.000 qm, Spitzenmieten im langjährigen Mittel mindestens 16 Euro/qm.

B-Städte: Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung
 Bsp: Büroflächenbestände zwischen 2 und 5 Mio. qm, Umsätze i.d. R. über 35.000 qm, Spitzenmieten im langjährigen Mittel mindestens 12 Euro/qm.

C-Städte: Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Bedeutung, mit wichtiger Ausstrahlung auf die umgebende Region.

D-Städte: kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland; geringeres Marktvolumen und Umsatz.

Quelle: bulwiengesa 2014

Die Analyse von TLG und bulwiengesa bescheinigt dabei Nahversorgern in ostdeutschen Bundesländern eine positive Dynamik: Zwar haben sich die durchschnittlichen Mieten für Lebensmittelanbieter sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland seit dem Jahr 2000 stabil entwickelt. Im Segment der Lebensmitteldiscounter konnten ostdeutsche Märkte die Mieten in den vergangenen fünf Jahren jedoch sogar um 7,4 Prozent auf rund 10,20 Euro pro Quadratmeter steigern, während die Mieten entsprechender Märkte in Westdeutschland um 3,3 Prozent auf circa 11,60 Euro pro Quadratmeter zurückgingen. „Dies ist insofern hervorzuheben, da in Ostdeutschland die Lebensmitteldiscounter mit rund 46 Prozent die bedeutendste Betriebsform darstellen. In Westdeutschland dagegen sind Supermärkte deutlich stärker vertreten als in den neuen Bundesländern“, so bulwiengesa-Vorstand Ralf-Peter Koschny.

Tabelle: Entwicklung der durchschnittlichen Mieten in Euro/m² in Ost- und Westdeutschland für ausgewählte Betriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels

Entwicklung der durchschnittlichen Mieten in EUR/m² in Ost- und Westdeutschland für ausgewählte Betriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels (Sample n= 948, 2000-2014*)

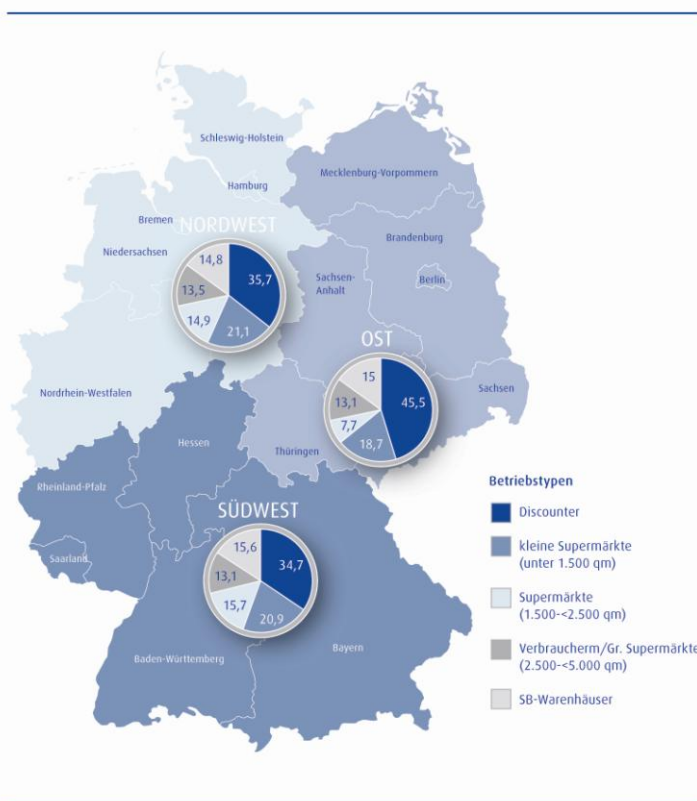
	2000 - 2004	2005 -2009	2010 - 2014	Durchschnitt 2000-2014
OST	9,4	9,8	10,6	9,9
Discounter (Lebensmittel)	9,5	9,5	10,2	9,6
Supermarkt	8,7	9,1	14,6	10,1
Verbrauchermarkt/SB Warenhaus	9,2	11,0	10,5	10,7
WEST	10,2	11,4	12,9	11,4
Discounter (Lebensmittel)	10	12,0	11,6	11,3
Supermarkt	9,3	9,5	17,0	11,2
Verbrauchermarkt/SB Warenhaus	10,4	11,0	12,8	11,5
OST/WEST Deutschland	9,7	10,7	12,3	10,8

* Das Datensample für die Berechnung bezieht sich auf 948 Vermietungsinformationen aus der bulwiengesa hausinternen Datenbank im Zeitraum von 2000-2014. Um eine statistisch relevante Fallzahl zu erreichen, wurden Durchschnitte für 5-Jahresintervalle ermittelt. Rund 28% der Vermietungen konnten nicht eindeutig Jahresintervallen zugeordnet werden und werden zur Ermittlung des Gesamtdurchschnitts im Zeitraum 2000-2014 eingeschlossen. Die Zuordnung der Mieter zu den jeweiligen Einzelhandelsbetriebsformen erfolgte nach den gängigen VKF-Klassifikationen: Supermarkt < 1.500 qm VKF, Verbrauchermarkt/SB-Warenhaus >1.500 qm VKF. Die Angaben wurden über die Gemeindegrenzen der Adressen in Ost-/West-Deutschland verortet. Es ist darauf hinzuweisen, dass das reale Sample keine gleichmäßige Streuung über das ganze geographische Marktgebiet abbilden kann.

Karte: Anteil der verschiedenen Betriebstypen an der Gesamtverkaufsfläche nach Regionen in Prozent

Starke Bedeutung der Discounter in Ostdeutschland

Anteile der verschiedenen Betriebstypen an der Gesamtverkaufsfläche nach Regionen in %



Bislang kaum Bedarf an Lebensmitteleinkauf im Internet

Für die Studie „Nahversorgungsimmobilen in Deutschland 2014“ wurden nicht nur die aktuellen Entwicklungen am Markt für Nahversorgungsimmobilen analysiert, sondern auch Branchenexperten zu den kommenden Herausforderungen sowie auch Privathaushalte u.a. zur Bedeutung des Lebensmittel-Onlinehandels befragt.

Die Expansionsleiter von Nahversorgern wollen sich demnach künftig hauptsächlich auf Städte und wohnungsnaher Stadtteillagen konzentrieren. Standorte auf der „Grünen Wiese“ sind nicht mehr gefragt. Einen weiteren Trend sehen die Experten darin, dass die Unterschiede zwischen Discountern und Supermärkten künftig verschwimmen werden. Dies führt zu weiter wachsendem Wettbewerbsdruck unter den Märkten. Diesem, aber auch dem Online-Handel, ist mit neuen Konzepten zu begegnen. Mehr Aufenthalts- und Servicequalität in den Märkten, die Modernisierung des Filialnetzes und der Ausbau der digitalen Vermarktung gehören laut der Experten dazu.

Während die Non-Food-Angebote der Lebensmittelanbieter bereits seit längerem in Online-Shops angeboten werden, hat sich der Lebensmittelhandel bislang mit einem Food-Angebot im Internet sowie einem Bring-Service schwer getan beziehungsweise hat sich dieses nicht als Ziel gesetzt. Unter anderem liegt dies an den hohen Ansprüchen an die Logistik, vor allem aufgrund der teils leicht verderblichen Waren. Derzeit arbeiten die großen Marktteilnehmer jedoch mit Hochdruck an neuen Konzepten zur Einbindung des Online-Handels in ihre Vertriebsstrukturen, sei es in Verbindung mit Bring-Diensten oder in Form von Abholstationen oder Drive-In-Konzepten. Für kleinere ländliche Kommunen ohne eigene Nahversorgung ergeben sich hieraus neue Chancen: Diese könnten zum

Beispiel zukünftig über die nächst gelegene Lebensmittelmarktfiliale bedient werden, welche die Funktion einer zentralen Bestell- und Abholstation wahrnimmt.

Der Cross-Channel-Vertrieb, also die Verbindung des stationären Handels mit E-Commerce, zählt damit zu den Megatrends in der deutschen Einzelhandelslandschaft. Allerdings sind nicht alle Lebensmittelanbieter davon überzeugt – vor allem Discounter nicht. So schreibt beispielsweise ALDI SÜD: „Wir bieten unseren Kunden ausschließlich Waren in hoher Qualität zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis an und sehen derzeit keine Möglichkeit, diesen Anspruch in einem Onlineshop umzusetzen.“

Das deckt sich auch mit der Haushaltsumfrage von bulwiengesa. Demnach zeigen Privathaushalte bislang eher verhaltenes Interesse daran, ihre Lebensmittel online zu bestellen. Lediglich 11 Prozent der befragten Haushalte haben bereits einmal Lebensmittel im Internet eingekauft. Als Voraussetzung dafür, künftig vermehrt Lebensmittel im Internet zu kaufen, antwortete die überwältigende Mehrheit, dass an dieser Art von Einkaufen gar kein Interesse besteht.

Die Studie „Nahversorgungsimmobilien in Deutschland 2014 - Markttrends und Investmentchancen“ steht im Internet zum Download bereit unter: <http://www.tlg.de/infomenu/publikationen/>

Über die TLG IMMOBILIEN:

Die TLG IMMOBILIEN ist die Nr. 1 für gewerbliche Immobilien in Berlin und in den Wachstumsregionen Ostdeutschlands und steht seit über 20 Jahren für Immobilienkompetenz. Die TLG IMMOBILIEN ist eine vollintegrierte Plattform, mit stabilen Mieteinnahmen, niedrigem Leerstand, guter Gebäudesubstanz und hoher Marktexpertise durch ihre Mitarbeiter vor Ort. Als aktiver Portfoliomanager ist die TLG IMMOBILIEN Gewerbeimmobilienspezialist für Einzelhandels- und Büroimmobilien: Sie verwaltet in ihrem hochwertigen Bestand schwerpunktmäßig Büroimmobilien in Berlin und weiteren regionalen Wirtschaftszentren sowie ein regional diversifiziertes Portfolio an Einzelhandelsimmobilien in frequentierten Mikrolagen. Darüber hinaus zählen mehrere Hotels in Berlin, Dresden und Rostock zum Portfolio, wobei sich diese Objekte neben exzellenten Lagen durch sehr langfristige Miet- bzw. Pachtverträge auszeichnen. In den vergangenen 10 Jahren hat die TLG IMMOBILIEN rund 1,4 Milliarden Euro in den Bestand und in Akquisitionen investiert.

Über bulwiengesa:

bulwiengesa ist in der Immobilienbranche eines der größten unabhängigen Marktforschungs- und Beratungsunternehmen in Deutschland. Wie kaum ein anderes Unternehmen hat vor allem die Schaffung von Transparenz sowie die absolute Unabhängigkeit als neutraler und objektiver Gutachter und beratender Partner für die Auftraggeber im deutschen und internationalen Immobilienmarkt zu einer Professionalisierung dieser Branche beigetragen. bulwiengesa hat Kompetenz in allen immobilienwirtschaftlichen Beratungsfeldern Marktcompetenz mit dem Drei-Ebenen-Ansatz: Unsere Kunden unterstützen wir in allen immobilienwirtschaftlichen Frage- und Aufgabenstellungen gemäß Ihres individuellen Bedarfs. Profitieren Sie nachhaltig von unseren umfangreichen Begutachtungs-, Consulting- und Datenservices für alle Immobiliensegmente. Durch das Zusammenwirken mit unseren Datenservices kann Begutachtung und Prozessbegleitung auf einem qualitativen Höchstmaß gewährleistet werden.