

Immobilienmärkte

Chancen durch den Strukturwandel bei Einzelhandelsimmobilien

Bernhard Schoofs

Für 2007 konstatiert das Statistische Bundesamt den größten Umsatzrückgang im Einzelhandel seit 2002: nominal minus 1,2 Prozent, preisbereinigt minus 2,2 Prozent. Das Weihnachtsgeschäft soll sogar um mehr als sechs Prozent unter dem Vorjahr gelegen haben. Inflation, Mehrwertsteueranhebung und verunsicherte Konsumenten werden als Ursachen ausgemacht. Zudem sorgt die – auch demografisch begründete – Veränderung des Kaufverhaltens für einen Strukturwandel im Einzelhandel. Die sich daraus ergebenden Chancen meint der Autor mit den Produkten seines Hauses nutzen zu können. (Red.)

In den vergangenen Jahren war der Lebensmittelhandel vor allem durch das starke Wachstum der Discounter gekennzeichnet. Dabei beschränkten sich Discounter auf rund 800 Quadratmeter Verkaufsfläche. Zudem befanden sich auch große SB-Warenhäuser mit bis zu 10 000 Quadratmeter auf der grünen Wiese auf stetigem Wachstumskurs.

Investoren sehen Veränderung im Einzelhandel

Eine soeben durchgeführte Umfrage bei den führenden internationalen Immobilieninvestoren im Rahmen des jährlichen Retail Real Estate Reports ergab, dass der Einzelhandelsimmobilienmarkt vor deutlichen Veränderungen steht. Dies betrifft sowohl die einzelnen Betriebstypen als auch einzelne Märkte. Gewinner des Wandels sind vor allem innerstädtische Fachmärkte und Fachmarktzentren. Wesentlicher Auslöser des Strukturwandels sind die demografischen Veränderungen in Deutschland.

Der Strukturwandel verändert sukzessive die Betriebsgrößen der unterschiedlichen Betriebstypen. Forciert wird diese Entwicklung neben dem demografischen Wandel auch durch technische Innovationen sowie den steigenden Wettbewerbsdruck. So werden beispielsweise neue Technologien wie Kassen, die ohne Personal auskommen (Self-Scanning-Check-Out), eingesetzt. Auf diese Weise wird versucht, Kundenwünsche wie dem nach Zeit sparenden Einkaufen zu erfüllen.

Auch die Ansprüche der Kunden an eine übersichtlichere Warenpräsentation, erhöhten Komfort, Service und Bequem-

lichkeit führen zu Änderungen. Vor diesem Hintergrund haben sich Discounter vergrößert – von ehemals bis etwa 800 Quadratmeter auf oft schon 1 000 bis 1 200 Quadratmeter. Mit einem Anstieg von zwei Prozent zwischen 2006 und 2010 verzeichnen Discounter auch künftig einen signifikanten Zuwachs. Gegenüber den Vorjahren verringert sich das Wachstum dennoch deutlich.

Bei den SB-Warenhäusern ist dagegen weiterhin eine Redimensionierung zu beobachten. Im Gegensatz zu früher, als die übliche Größe bei etwa 10 000 Quadratmetern lag, beträgt sie heute üblicherweise um die 4 000 bis 7 000 Quadratmeter. Der sich abzeichnende Strukturwandel am Markt stellt Betreiber vor hohe Herausforderungen. Es besteht ein hoher Anpassungsdruck, der die Entwicklung und Umsetzung neuer Konzepte notwendig macht.

Probleme bei SB-Warenhäusern, Chancen bei Fachmärkten

Gleichzeitig bieten diese Entwicklungen vielfältige Chancen für Investitionen im Einzelhandelsbereich. So können Betreiber durch die vorausschauende Redimensionierung und Modernisierung ihrer Immobilien auch „gealterte“ Betriebsformen wie beispielsweise das klassische SB-Warenhaus zu zukunftsfähigen For-

maten entwickeln. Voraussetzung dafür, dass dies gelingt, ist ein erfahrendes Asset Management, das die Potenziale eines Standorts durch eine gut funktionierende Immobilie und ein fortlaufendes, professionelles Management voll ausschöpft.

Zu den großen Gewinnern des Strukturwandels gehören die Fachmärkte und Fachmarktzentren. Insgesamt wird ein Anstieg des Marktanteils von über drei Prozentpunkten bis 2010 erwartet. Damit befinden sich Fachmärkte immer noch in einer Boomphase mit bald 25 Prozent Anteil am gesamten Einzelhandelsmarkt. Keine Chance haben dagegen traditionelle Fachgeschäfte, die unter dem Boom der Fachmärkte leiden. Dem nicht filialisierten Handel ist es mit wenigen Ausnahmen (Nischenanbieter) unmöglich, auf Dauer gegen die Größenvorteile zum Beispiel bei den Einkaufskonditionen zu bestehen.

Innenstädte und Wohngebiete als Standorte bevorzugt

Der Boom bei innerstädtischen Fachmärkten und Fachmarktzentren sowie das anhaltende Wachstum bei Discountern überrascht nicht angesichts der Prognosen zum demografischen Wandel in Deutschland. Dies haben auch Immobilieninvestoren erkannt. Sie setzen künftig verstärkt auf demografiefeste Standorte.

Demnach investieren Immobilieninvestoren, aber auch der Einzelhandel künftig auf Standorte in deutschen Innenstädten sowie solche mit Wohnschwerpunkten. Das 2007 eröffnete Fachmarktzentrum Sterkrader Tor in Oberhausen ist ein typisches Beispiel für den aktuellen Strukturwandel. Als innerstädtisches Multifunktionszentrum übernimmt es eine Nahversorgungsfunktion und schließt unmittelbar an die Sterkrader Fußgängerzone an. Fachmarktzentren stehen dadurch auch im Wettbewerb zu klassischen Shoppingcentern.

Fachmärkte sind dabei vor allem für Immobilieninvestoren interessante Vehikel. So halten diese hinsichtlich des Kaufpreis-Rendite-Verhältnisses Fachmarktzentren (56,7 Prozent) und Standalone-Fachmärkte (13,3 Prozent) für die attraktivste Investmentform. Auch bei den Nettoanfangsrenditen haben Fachmarktzentren die Nase vorn. Während die Renditen bei Shoppingcentern bei rund 4,5 bis 5,0 Prozent lie-

Der Autor

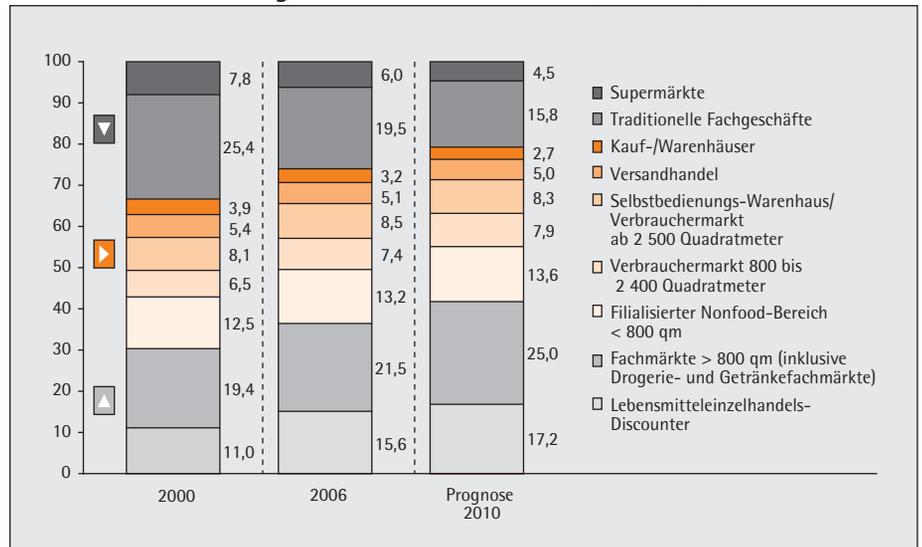
Bernhard Schoofs ist Vorsitzender des Vorstands der Hahn-Gruppe, Bergisch-Gladbach.

gen, werden bei Fachmarktzentren Renditen zwischen fünf und sechs Prozent erzielt.

Die Nachfrage nach Objekten übersteigt nach wie vor das Angebot, sodass neben Bestandsimmobilien seit Jahresbeginn 2007 auch zunehmend Projektentwicklungen gekauft werden, die zumindest einen Vermietungsstand von etwa 60 bis 70 Prozent aufweisen. Als Akteure sind auf dem Markt mittlerweile insbesondere strategische Investoren mit langfristigem Investmenthorizont anzutreffen. Hinsichtlich der Regionen bevorzugen sie die ebenfalls demografiestarken Länder Bayern und Baden-Württemberg. Etwas mehr als die Hälfte aller befragten Investoren möchte grundsätzlich nicht in Ostdeutschland investieren.

Das Interesse internationaler Investoren an deutschen Handelsimmobilien ist nach wie vor sehr groß. Dies begründet sich zum einen in den Prognosen für die Konsumbereitschaft der Bundesbürger, die trotz einer leichten Eintrübung des Konsumklimas in den vergangenen Monaten von einer weiteren

Marktanteilsverschiebung im deutschen Einzelhandel (in Prozent)



Quelle: Dr. Lehmann & Partner auf Basis von AC Nielsen, BAG, Metro Handelslexikon

Nachfragebelegung in Deutschland aus- gehen.

Zum anderen wird für Einzelobjekte im großflächigen Einzelhandel das 14- bis 16-fache des Jahresnettoer- trags bezahlt, was im internationalen

Vergleich nach wie vor als günstig gelten kann. Darüber hinaus gelten insbesondere großflächige deutsche Einzelhandelsim- mobilien als relativ sichere Investments, da in der Regel langfristi-ge Mietverträge von zehn bis 15 Jahren mit bonitätsstar- ken Mietern abgeschlossen werden. ■