

Aktuelles

Habona: Krisenresistente Nahversorger rücken in den Fokus

17.04.2020 k-mi (16/2020)



(fileadmin/_processed_/f/3/csm_Habona_Invest_farbig_6829b43ce3.jpg)

()

"Wir leben nicht, um zu essen; wir essen, um zu leben!", wusste der griechische Philosoph **Sokrates** bereits vor knapp 2.500 Jahren zu berichten. Und dies gilt nicht nur in wirtschaftlichen Hochphasen, sondern gerade in Krisenzeiten schaltet der Mensch intuitiv in den Überlebensmodus und hortet förmlich alles, was er transportieren und zuhause lagern kann: Nach den jüngsten Zahlen des **Statistischen Bundesamtes** legte im Februar 2020, also unmittelbar zum Ausbruch des Corona-Virus, der deutsche Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren um 10,6 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu. Auch in den Folgewochen dürfte sich die positive Entwicklung im Lebensmitteleinzelhandel diametral zur abflauenden Wirtschaftsentwicklung auf hohem Niveau fortgesetzt haben, womit sich die Krisenresistenz von Nahrungsgütern, die zur unverzichtbaren Grundversorgung des Menschen zählen, mal wieder bestätigt. Für Investoren, die ihr Kapital möglichst in sicheren wie auch zukunftssträchtigen Märkten angelegt sehen wollen, stellt sich insbesondere in ungewissen Phasen die Frage, was mache ich mit meinen liquiden Mitteln?

Naheliegender könnten Nahversorgungsimmobiliën sein, wie sie im neuen AIF-Angebot **Habona Einzelhandelsfonds 07** angeboten werden. Zum Anbieter und Investment:

HABONA verfügt über einen Track Record im Immobilienmarkt von mehr als 700 Mio. €, womit das Management über ausreichende Markterfahrungen verfügt. Bislang hat der Frankfurter Anbieter im Beteiligungsmarkt sechs geschlossene Fonds (rund 280 Mio. € Anlagekapital) mit Investitionsschwerpunkt auf den deutschen Lebensmitteleinzelhandel aufgelegt. Das Portfolio umfasst rund 150 Nahversorgungsimmobiliën mit Hauptmietern aus dem Lebensmitteleinzelhandel. Die ersten drei Kurzläuferfonds **Habona Einzelhandelsfonds 01 bis 03**, die in den Jahren 2011-2013 geschlossen wurden, sind bereits erfolgreich und konzeptgemäß nach fünf Jahren Laufzeit mit Gesamttrückflüssen von 131 %, 159 % bzw. 149 % aufgelöst worden und konnten ihre ursprüngliche

^

Prognose teils deutlich übertreffen. Die **Habona Einzelhandelsfonds 04 bis 06** (in 2015, 2017 und 2019 geschlossen) leisten plangemäß Ausschüttungen in Höhe von 6,5 %, 6,25 % und 5,0 %, womit der Initiator seine Leistungsfähigkeit bislang unter Beweis stellen konnte.

Habona Einzelhandelsfonds 07	
Fondsgesellschaft:	Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 07 GmbH & Co. geschlossene Investment KG (Westhafenplatz 6-8, 60327 Frankfurt)
Anbieter:	Habona Invest AG (gleiche Anschrift)
KVG:	HANSAINVEST Hansensische Investment-GmbH (Kapstadtbrg. 8, 22297 Hamburg)
Eigenkapital:	50 Mio. € zzgl. 5 % Agio
Mindestbeteiligung:	10.000 € zzgl. 5 % Agio
Laufzeit:	11 Jahre nach Fondsschließung (längstens bis 30.06.2032)
Ausschüttungen:	4,5 % p. a. bei einem Gesamtmittelrückfluss bis 2032 von 155 %

(fileadmin/_processed_/5/0/csm_kmi-16-2020_Habona_Kasten_5813d429ae.jpg)

Die Anlagestrategie des AIF sieht mittelbar über eine Beteiligung an der **Habona Objekt 07 GmbH & Co. KG** (Objektgesellschaft), den Erwerb, die Bebauung, die Vermietung und die spätere

Verwertung von in Deutschland belegenen Einzelhandelsimmobilien vor. Geplant ist ein Portfolio aus ca. 20 Immobilienobjekten in wirtschaftsstarken Regionen Deutschlands mit einer Gesamtmietfläche von ca. 34.000 m², die an bonitätsstarke Unternehmen wie **Rewe (Penny)**, **Edeka (Netto)**, **Lidl** und **Aldi** vermietet werden, womit eine sinnvolle Risikostreuung erreicht wird. Die Haltezeit der einzelnen Immobilien beträgt voraussichtlich elf Jahre. Dies unterscheidet das neue Habona-Angebot von den vorherigen Beteiligungen, die als Kurzläufer mit einer Haltedauer von fünf Jahren konzipiert waren. Somit bestehen über Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung langfristige Ertragschancen, die zusätzlich steuereffizient generiert werden können.

Die hauseigenen Immobilienexperten von Habona decken alle Phasen der Wertschöpfungskette eines Objektes ab: Ausgehend von einer umfangreichen Marktanalyse, über den Ankauf bis hin zum erfolgreichen Management und Verkauf der Immobilien, verantwortet der Anbieter eigenständig alle Phasen einer Immobilieninvestition.

Die Auswahl der Objekte orientiert sich an zugrundeliegenden Investitionskriterien, wie ++ Investition in großflächigen Einzelhandel mit vermietbaren Gesamtflächen ab 800 m² ++ Anteil der Einzelhandelsnutzung am Gesamtobjekt wird nicht unter 70 % der jeweiligen Gesamtfläche liegen ++ mindestens 60 % des Kapitals wird in Immobilienprojekte mit abgeschlossenen langfristigen Mietverträgen mit mindestens 12 Jahren Mietvertragslaufzeit mit einem Discounter oder Vollversorger als Ankermieter investiert ++ Ankaufspreise der Immobilien liegen auf dem Niveau der Marktwerte ++ Ankaufsprüfung mit institutionellen Maßstäben inkl. rechtlicher, wirtschaftlicher und kaufmännischer Due Diligence unter Einbindung externer Experten ++ Projektentwicklungsrisiken werden nicht vom AIF übernommen ++ Kaufpreisfälligkeit erfolgt erst mit vollständiger Fertigstellung und im Wesentlichen mängelfreier Abnahme durch den Mieter und die Fondsgesellschaft.

Der Ankaufsfaktor für die Immobilien wird mit dem 16,5fachen Wert kalkuliert, womit wir hier von einer hochspekulativen Anlage weit entfernt liegen. Im Jahr 2030 sind Revitalisierungskosten im Rahmen des Um- und Ausbaus der Fondsimmobilien in Höhe von 4,985 Mio. € geplant, in deren Zuge vorzeitige Mietvertragsverlängerungen und Optimierungsmöglichkeiten bei der Flächenausnutzung in Abstimmung mit den Hauptmietern angestrebt werden, was mit einer einmaligen Mietsteigerung von 10 % verbunden ist. Da zuvor moderate Mietsteigerungen von 6 % prognostiziert werden, halten wir die Annahmen bei einer unterstellten Lebenshaltungskostensteigerung von 1,75 % p. a. für realistisch.

Habona Invest-Geschäftsführer **Johannes Palla** erklärt die Konzeption: *"Die Mieter verfolgen seit längerem die Strategie, Standorte langfristig zu sichern und erfolgreich zu betreiben. Hierfür sind hohe Eigeninvestitionen in laufende Verbesserungen der Ladenausstattung erforderlich. Zwischen dem 5. und 10. Mietjahr werden häufig größere bauliche Maßnahmen erforderlich, an*

denen der Mieter gerne den Vermieter beteiligt. Als Gegenleistung werden Mietverträge vorzeitig verlängert und mit einem entsprechend höheren Mietzins versehen. Der expansive Trend der Mieter, ihr Filialnetz und damit ihren Umsatz durch zahlreiche Neueröffnungen zu steigern, ist in den letzten Jahren immer weiter zurückgegangen. Statt dessen verfolgen alle Mieter im Einzelhandel verstärkt ein Trading-Up-Konzept, bei dem bestehende Standorte aufgewertet werden, um den geänderten Kundenbedürfnissen zu entsprechen, die danach bereit sind, mehr Geld im Laden zu lassen und so den Umsatz des Händlers auf bestehender Fläche steigern.“ Mit den geplanten Revitalisierungen und Mietvertragsverlängerungen unmittelbar vor dem geplanten Fondslaufzeitende, bringt sich HABONA zusätzlich in eine günstige Verkaufsposition. Die geplanten Ausschüttungen in Höhe von 4,5 % p. a. erfolgen halbjährlich. Bis 2032 werden an Gesamtrückflüssen 155 % kalkuliert, was entsprechende Investitionsanreize setzt. Die Zeichnung kann auch elektronisch per Video-Ident-Verfahren am heimischen PC erfolgen. Bei Verwendung eines Smartphones bedarf es neben dem Bereithalten eines gültigen Ausweisdokuments nur einer zusätzlichen App auf dem Gerät.

Laut neuestem **HABONA Report 2020** sehen die weiteren Aussichten für Nahversorgungsimmobilien gut aus. In 2019 erfolgte ein regelrechter Run mit einem Volumen von knapp 2,5 Mrd. € (+80% gegenüber Vorjahr) bei Immobilien der Kategorie Nahversorgung. Der hohe Zuwachs erklärt sich mit Portfolio-Transaktionen mit Volumina größer als 100 Mio. € von Investoren, die sich in diesem Segment Startportfolios neu aufbauen. Erwartet wird von den Marktexperten, dass der prozentuale Anteil von Nahversorgungsimmobilien als nachhaltiges Investmentprodukt am gesamten Einzelhandelsvolumen weiter steigen wird: *„Nahversorgungsimmobilien bewähren sich aktuell als Fels in der Brandung. Mit dem vor ca. 15 Jahren begonnenen mieterseitigen Ausleseprozess, der mit der absehbaren Abwicklung von real,- sein vorläufiges Ende finden wird, haben sich Lebensmittel- und Drogeriemärkte zu einer sehr stabilen Assetklasse entwickelt, die sich nachhaltig von übrigen Entwicklungen des stationären Einzelhandels abgekoppelt hat. Unter Beachtung der im Einzelfall immer wichtig bleibenden Standort- und Konzeptqualitäten machen bonitätsstarke Ankermieter und lange Mietverträge den Nahversorger quasi zu einer Core-Immobilie. Neben Wertstabilität bieten Nahversorger zudem attraktive Ausschüttungen aus dem Miet-Cashflow, der aus den laufenden Umsätzen erwirtschaftet wird. Die Transparenz und Verständlichkeit dieses Immobilientyps macht ihn daher auch für Privatanleger interessant“*, blickt **Guido Küther**, Geschäftsführer Habona Invest, sehr zuversichtlich in die Zukunft.

'k-mi'-Fazit: Der Lebensmittelhandel als bekanntlich wenig konjunkturabhängig ist ein klarer Profiteur der aktuellen Marktgegebenheiten. Renommiertere und bonitätsstarke Hauptmieter erweisen sich als ein besonders nachhaltiger Investitionsfaktor, was obendrein dem derzeit anlegerseitig nachgefragten Sicherheitsbedürfnis zugutekommt. Den prognostizierten Anlageerfolg halten wir somit für erreichbar, weshalb wir dieses Angebot als eine sinnvolle Investition betrachten.

[Zurück \(start/\)](#)

Teilen Sie diese Neuigkeit in Ihrem Netzwerk

