

Habona Report 2023/2024 (Teil 2)

– von **Johannes Palla**, Geschäftsführender Gesellschafter **Habona Invest**
und **Manuel Jahn**, Geschäftsführer **Habona Invest Consulting** –

Die Spreu trennt sich vom Weizen

Die Nachfrage nach risikoarmen Anlagen dürfte in einem unter Transformationsdruck stehenden Investmentmarkt noch steigen. Solange attraktiv verzinsten Staatsanleihen die Ausnahme bleiben bzw. einem hohen Kursrisiko ausgesetzt sind, bleiben Immobilien für langfristig orientierte Anleger weiterhin alternativlos, zumindest wenn sie einen hohen, dauerhaften Nutzen für Menschen und Unternehmen haben, die die Erwirtschaftung von Mieten und Nebenkosten sicherstellen. Nahversorgung, soziale Sicherung und Infrastruktur sind durch den Staat weitreichend geschützte und unterstützte Bereiche der Daseinsvorsorge, für die Immobilien angemietet werden müssen. Die geringe Ausfallwahrscheinlichkeit der Mieten dürfte dazu führen, dass Investoren auch künftig bereit sind, höhere Sicherheitsprämien als für andere Immobilien zu zahlen. Sofern das Angebot knapp ist, könnten Preise auch bei einer Verfestigung des höheren Zinsniveaus wieder steigen. Die wachsenden Anforderungen an ESG könnten als weiterer Katalysator für die Wertentwicklung nützlicher und resilienter Immobilien wirken. Klar ist, dass in einem von wachsenden Nutzerrisiken geprägten und zudem noch inflationären Umfeld die sorgfältige Objekt- und Standortauswahl die Voraussetzung für ein langfristig erfolgreiches Immobilieninvestment ist.



Nahversorgungsimmobilien bestätigen das Vertrauen

Im Immobiliensegment sind es neben dringlich nachgefragten Sozialwohnungen, Kindergärten oder Data-centern vor allem Nahversorgungsimmobilien, die sich unabhängig von Krisen und Konjunkturschwankungen auf eine unverändert hohe Nutzernachfrage stützen können. Lebensmittel- und Drogeriemärkte profitieren davon, dass Güter des täglichen Bedarfs kaum substituier- oder zeitlich aufschiebbar sind. Da die Nachfrage nach lebensnotwendigen Gütern deutlich weniger preiselastisch ist als bei anderen Gütern, bleiben die Perspektiven für Nahversorgungsobjekte aussichtsreich. Einkaufszentren und Einkaufsstraßen mit hohem Nonfood-Anteil werden weiter mit Leerständen und sinkenden Mieten zu kämpfen haben. Unabhängig von der Assetklasse ist der maßgebliche Erfolgsfaktor im Immobilienmanagement schon heute die Fähigkeit, Mieter zu identifizieren, die Mietanstiege in Folge von Indexierungen verkraften und in ihren Absatzmärkten Preisanstiege weitgehend auf ihre Endkunden abwälzen können. Insgesamt wird sich der Research-Fokus auf die Bewertung und die Prognose der Mietermärkte verschieben. Hatten institutionelle Investoren die Assetklasse Nahversorgung wegen ihrer Kleinteiligkeit, Regionalität und den damit verbundenen Herausforderungen lange Zeit nicht im Blick, hat sich spätestens die Pandemie als Kaufempfehlung für krisenresistente Nahversorger erwiesen. Investmentmanager schnürten große Pakete, um auch großvolumige Nachfragen bedienen zu können.

Den Höhepunkt dieser Entwicklung markiert der Verkauf des sog. Truffle-Portfolios aus Fondsbeständen der **Habona Invest** Ende 2021 zu einem zuvor niemals erreichten Kaufpreisfaktor. Aber auch 2022 kamen noch spektakuläre Paketdeals auf den Markt und fanden ihre Käufer, zuletzt ein **Edeka**-Portfolio der **Hahn AG** mit über 174.000 m² Mietfläche². Der Zinsanstieg hat insbesondere die Nachfrage institutioneller Investoren gebremst, die zuvor mit hohen Leverages kalkuliert hatten. Der Rückzug dieser Anlegerklasse hat die Preisspitzen aus 2021 gekappt. Das Transaktionsgeschehen ist seit Mitte 2022 deshalb von Investoren geprägt, die kleinvolumiger einkaufen oder auf eine reine Eigenkapitalfinanzierung umdisponieren können. Die Marktpreise von neuwertigen Nahversorgungsimmobilien halten sich auf historisch hohem Niveau, da sich diese Assetklasse als nachhaltig stabil und krisenfest erwiesen hat, sowohl unter den Bedingungen einer Pandemie als auch denen

Ihr direkter Draht ...

02602/9191-640

Fax: 02602/9191-646

e-mail: kmi@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

kapital-markt intern Verlag GmbH, Bahnallee 3, (Am ICE-Terminal), D-56410 Montabaur, Tel.: +49 (0)2602 9191 640, Fax: +49 (0)2602 9191 646. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Montabaur. Handelsregister HRB 28667. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

kapital-markt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Christian Prüßing M.A., Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de.

ISSN 0173-3516

einer hohen Inflation. Die im neuen Marktumfeld von fremdkapitalabhängigen Marktteilnehmern als nur noch unzureichend betrachteten Renditen reflektieren zumindest im Neubau nicht weniger als das effektiv geringe Risiko dieser Anlage. Da es im Nahversorgermarkt – anders als in Immobilienmärkten mit 'Nutzerproblemen' – keine Argumente für strukturell sinkende Preise gibt, dürfte sich Neugeschäft mit höheren Risikoprämien ausschließlich im Bestand entwickeln. Das Wertschöpfungspotenzial wird dabei aller Voraussicht nach in den Bereichen Konzeptmodernisierung ("manage-to-core") und Anpassung an die EU-Taxonomie ("manage-to-green") liegen.

Kernbotschaften des Habona Report 2023/2024

1. Die Weltwirtschaft ordnet sich neu: Das aktuelle Krisenumfeld ist Zeichen eines umfassenden Transformationsprozesses von Wirtschaft und Gesellschaft. Die Konjunktur leidet unter gestiegenen Energiekosten und der Zinswende, zugleich belasten zunehmender Protektionismus und geopolitische Konflikte das Wirtschaftsgeschehen. Die Bemühungen um Dekarbonisierung sowie der wachsende Wettbewerb um wichtige Rohstoffe werden in den kommenden Jahren von Inflation und höheren Zinsen begleitet werden. Experten erwarten, dass sich bisherige Handelsbeziehungen weltweit neu ausrichten und Standorte neu bewertet werden.

2. Realwirtschaftlicher Nutzen gewinnt an Bedeutung: Die Zinswende beendet die expansive Geldpolitik der großen Notenbanken sowie die damit einhergegangene Aufblähung des Kapitalmarktes. Mit wachsender Risikoaversion der Investoren gewinnen Sektoren mit realwirtschaftlichem Nutzen größere Aufmerksamkeit. Bei der Reallokation von Anlagekapital stehen deshalb Geschäftsmodelle im Fokus, bei denen Kundenwünsche im Mittelpunkt der Strategie stehen. Hier von profitieren auch Immobilientypen, deren Nutzungen unverzichtbar für die Bedarfsdeckung der Menschen sind, insbesondere Nahversorgungsimmobilien.

3. Megatrends verändern das Alltagsverhalten: Das Alltagsverhalten und die Nutzerpräferenzen befinden sich bereits seit Jahren in einem schleichenden Wandel, der sich inzwischen immer deutlicher herauskristallisiert. Als Treiber dieser Entwicklung lassen sich Megatrends wie die Digitalisierung, die demographische Entwicklung oder die Individualisierung identifizieren, die das kollektive Nachfrageverhalten in Bezug auf das Wohnen, das Einkaufen und die soziale Interaktion prägen. Dies bevorteilt die Strukturen und Unternehmen, die die Veränderung erkennen und die neuen Präferenzen erfüllen können.

4. Dezentrale Strukturen sind resilienter: Veränderte Konsumgewohnheiten und die Ausdifferenzierung der Tagesaktivitäten führen zu einer zunehmenden Entkoppelung zentraler Orte. Onlinehandel und Homeoffice rücken monofunktionale Fußgängerzonen und Bürostandorte aus dem Fokus. Deutlich mehr Resilienz beweisen hingegen dezentrale Strukturen, die durch ihre Nutzungsmischung und ihre Nähe zum Wohnort flexibler auf den Wandel reagieren können. Entscheidend für die Zukunft der Städte und Gesellschaft wird daher sein, wie es Planern und Investoren gelingt, die Räume und Immobilien an das Nutzerverhalten sukzessive anzupassen.

5. 'The Next Big Thing' ist nur selten big: Investoren neigen dazu, medial stark diskutierte Innovationen und Trends sehr optimistisch zu bewerten. Die meisten Neuerungen weisen jedoch nur eine kurze Lebensdauer auf, die meisten haben keine tatsächliche Bedeutung für den Alltag der Menschen. Langfristigen Bestand haben hingegen Dinge, die bereits etabliert sind und unabhängig von gesellschaftlicher Veränderung notwendig bleiben.

6. Grundlegende Bedürfnisse sind krisenresiliente Investmentziele: Als Inbegriff der Notwendigkeit stellen sich grundlegenden Bedürfnisse als konjunkturunabhängig und krisenresistent dar. Insbesondere für risikoaverse Investoren lohnt sich daher ein ganzheitlicher Blick auf die menschlichen Bedürfnissphären, da sich nichtzyklische Marktsegmente mit großen mittel- und langfristigen Upside-Potenzialen dahinter verbergen. Als konkrete Investmentziele lassen sich neben der Grundversorgung auch die Sektoren Gesundheit, Wohnen und Mobilität, Wasser- und Energieversorgung, Absicherung und Vorsorge sowie Freizeit und Erholung als aussichtsreiche Investmentziele identifizieren.

Den Habona Report 2023/2024 erhalten Sie online unter <https://www.habona.de/Report-2023.htm>

Fußnote²: Deal-Magazin (2023): Hahn verkauft Handelsimmobilienportfolio mit 13 Objekten an CEV. Artikel vom 13.02.2023

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
für Steuerberater
steuertip GmbH intern
EXCLUSIV (Schweiz)

Augmentik
Auto Tankstelle
Umwelt
Schmuck
Wartung
Elektronik
Apotheke
Installation
Sanitär
Heizung
Dampfbad
Mode
Fachhandel
Bijoux
Sport
Fachhandel
Elektro
Fachhandel
Möbel
Fachhandel
Eisenwaren
Werkzeuge
Garten
Young Fashion
Schuh
Fachhandel
Foto
Fachhandel
Telekommunikation
Spielwaren
Modellbau
Basteln
Elektro
Installation
Dessert
Horizontale
& Bodywear
Wolle
Stoffe
Handarbeiten
Parfümerie
Kosmetik
Mittelstand

Bank intern
Kapital-markt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)