



Handelsimmobilien

Report Nr. 121

Cities & Center & Developments

vom 18.05.12

Seite 14 von 16

Personalien

Christian Mielsch wird neuer CFO von Rewe

Der Aufsichtsrat der Rewe Group hat **Dr. Christian Mielsch** (49) zum neuen **Finanzvorstand** des Kölner Handels- und Touristik Konzerns berufen. Er wird diese Aufgabe zum 1. September 2012 übernehmen. Mielsch war von 1997 bis März 2012 in verschiedenen Funktionen bei **Metro Cash & Carry** tätig, u.a. als CFO von Metro Cash&Carry Deutschland und International sowie zuletzt als COO Metro Cash & Carry Central East Europe. Für **Heinz-Bert Zander, Aufsichtsratsvorsitzender** der Rewe Group verstärkt Rewe mit Mielsch seinen Vorstand mit einem ausgewiesenen Finanz- und Handelsexperten. Vor allem die operativen Erfahrungen im deutschen und internationalen Handelsmanagement seien eine gute Verstärkung.

Comfort Berlin-Leipzig erweitert ihr Team

Die **Comfort Berlin-Leipzig GmbH** erweitert ihr Team um 2 neue Mitarbeiterinnen im operativen Geschäft. **Carolin Schlauch** (26) unterstützt das Berliner Investmentteam und die 27-jährige **Maria Schelletter** wird im Vermietungsteam des Einzelhandels-spezialisten in Leipzig tätig. Die Immobilienkauffrau, Immobilienfach- und Betriebswirtin Schelletter war zuvor als Verwalterin und Vermieterin im städtischen Wohnungsbau tätig. Schlauch ist Master of Science der Immobilienwirtschaft und vor Comfort 3 Jahre bei der **Siemens Real Estate** tätig.

Habona Invest GmbH

Fonds-Angebot in der Nahversorgungs-Nische

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Die Gründer und Gesellschafter der **Habona Invest GmbH, Johannes Palla und Roland Reimuth**, bewegen sich im deutschen Markt für Fachmärkte resp. Nahversorgungszentren ganz gezielt in einer kleinteiligen Nische. Mit ihren geschlossenen Immobilienfonds richten sie sich an private Investoren, Stiftungen oder kleine Family Offices, keine institutionellen Investoren. Die Einlagen bewegen sich zwischen mindestens 5 000 Euro und einer Million Euro. Mit kurzen Fonds-Laufzeiten sucht Habona ein Alleinstellungsmerkmal.*

Kleinteilig ist auch der Einkauf der Objekte für die „**Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds**“: „Wir kaufen unter dem Radar der Großen ein“, berichten Palla (Foto links) und Reimuth (Foto rechts). D.h. sie fokussieren sich auf die kleineren Projektentwickler, die pro Jahr zwischen 2 und 10 Objekte entwickeln und damit auch nicht so große Overhead-Kosten haben, wie Palla weiter berichtet. Das bringt Vorteile bei den Kaufpreisen und eröffnet Spielraum für die Realisierung einer guten Rendite. Beim **Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds No 2** wird eine Gesamtrendite von 7,3% angestrebt.



In diesem Markt der kleinteiligen Projektentwickler, die keinen Zugang zu den institutionellen Investoren haben, was die Finanzierung erschwert, hilft Habona als potenzieller Käufer den Unternehmen, leichter an eine Finanzierung zu kommen. Ein wichtiges Thema in Zeiten von Finanzmarkt- und Schuldenkrise.



Handelsimmobilien

Report Nr. 121

vom 18.05.12

Cities & Center & Developments

Seite 15 von 16

Personalien

Siebert leitet bei JLL Niederlassung Leipzig

Jones Lang LaSalle hat **Michael Siebert** (38) zum



neuen **Leiter der Niederlassung in Leipzig** berufen. In Personalunion leitet Siebert den Bereich Investment

Einzelhandelsimmobilien in der Sachsenmetropole. Der Dipl. Betriebswirt ist Mitglied der **Royal Institution of Chartered Surveyors** (MRICS) und hat den Master of Science im Bereich Real Estate Management absolviert. Zu Jones Lang LaSalle wechselte Siebert im Zuge der Übernahme von **King Sturge**, wo er im Berliner Büro seit 2006 als Investmentexperte gearbeitet hatte. Zuvor war er u.a. für **Kemper's** tätig. **Christin Friedrich** (27) übernimmt in Leipzig die Leitung des Teams Vermietung Einzelhandelsimmobilien. Die Dipl. Betriebswirtin mit Fachrichtung Immobilienwirtschaft und Bankkauffrau hat als Einzelhandelspezialistin für Kemper's gearbeitet und ist seit 2008 im Leipziger Retail-Team von Jones Lang LaSalle tätig.

Die 11 Objekte für den **Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 01** hat der Fonds-Spezialist bei 9 verschiedenen Projektentwicklern gekauft. „Es handelt sich hier um **die zahlreichen lokalen Heros**, die sich mit dem Markt sehr genau auskennen, die den Mikrostandort kennen und günstiger sind“, fasst Reimuth zusammen. Die Zahl dieser kleineren, regionalen Entwickler beziffert er mit 50 bis 60. Der ersten Habona-Fonds erreichte laut Palla ein Volumen von ca. 25,1 Mio. Euro, die bundesweit vor allem in Discounter mit einer Mietfläche zwischen gut 1000 qm bis gut 1 200 qm investiert wurden.

Der Blick auf die einzelnen bundesweit verteilten Standorte – außer den Neuen Bundesländern – zeigt, dass der erste Habona-Fonds die dynamische Expansion des **Edeka-Discounters Netto** nachzeichnet: 7 der 11 Objekte sind an Netto vermietet, die Nummer 3 unter



Foto: Habona

Deutschlands Discountern hinter **Aldi** und **Lidl**. Als Marken-Discounter hat sich Netto mit seinem relativ großen Sortiment an der Nahstelle zwischen Supermärkten und Discountern – als Nahversorger – positioniert. Das größte Objekt

des Fonds ist mit 2 369 qm Mietfläche aber ein **Rewe-Nahversorgungszentrum**. Die übrigen 3 Discounter sind an **Penny** vermietet. Der Fonds wurde im Juni 2011 geschlossen.

Der Habona **Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 02** hat bislang für 20 Mio. Euro 7 Einzelmärkte (Discounter, Vollsortimenter) mit Penny und Netto als Mieter sowie ein Fachmarktzentrum mit gut 10 000 qm Mietfläche und Rewe als Ankermieter erworben. „Wir werden in den nächsten Wochen weitere 8 bis 10 Einzelhandelsimmobilien erwerben – d.h. in dem Portfolio befinden sich dann etwa 17 Einzelhandelsimmobilien“, ergänzt Palla.

Das Thema Risikostreuung wird groß geschrieben

Die Stückelung zeigt die starke Ausrichtung auf Einzelmärkte. Die **Risikostreuung** sowohl von der **Zahl der Objekte** – 10 bis 20 pro Fonds – als auch von der **regionalen Aufteilung** ist für Palla und Reimuth sehr wichtig. Bei größeren Objekten mit Kaufpreisen von 15 Mio. bis 18. Mio. Euro sehen sie bei einem angestrebten Fondsvolumen von 40 bis 50 Mio. Euro ein zu großes Klumpenrisiko.

Das angestrebte Eigenkapital von 18 Mio. Euro (Anteil 40%) für den zweiten Fonds wurde nach Angaben der Gesellschafter bereits eingeworben. Das Gesamtvolumen liegt demnach bei 43 Mio. Euro. Im Juni soll auch der zweite Fonds abgeschlossen sein und der dritte in Angriff genommen werden.

Steigende Nachfrage erhöht den Druck auf die Preise

Die früheren Kollegen Johannes Palla und Roland Reimuth haben die Habona Invest GmbH mit Sitz in Frankfurt/M. im Jahr 2009 gegründet. Das Unternehmen zählt inzwischen 12 Mitarbeiter. Habona investiert ausschließlich in Einzelhandelsimmobilien. Das Fondsvolumen beläuft sich inzwischen auf 70 Mio. Euro.

Zuvor hatten die Habona-Gesellschafter bei der **Corestate Capital Advisors GmbH** gearbeitet, Palla als Vice President, zuständig für die Bereiche Ankaufs-Due-Diligence und Finanzierung des Commercial Fund der **Corestate Capital AG**, Reimuth als Head of Commercial Acquisitions. Davor war Palla Associate von **Lehman Brothers**

Deals

Prag: Ein tschechischer Fonds hat ein Büro- und Geschäftshaus in Prag gekauft. Die Immobilie hat eine Gesamtnutzfläche von ca. 6 360 qm, davon entfallen 5 853 qm auf 52 Büroeinheiten, 326 qm auf 3 Handelsflächen und rd. 181 qm auf Lagerflächen. Verkäufer ist ein tschechischer Privatier. **Engel & Völkers Prag** vermittelte.



Handelsimmobilien

Report Nr. 121

Cities & Center & Developments

vom 18.05.12

Seite 16 von 16

Deals

im Global Real Estate Geschäft, Reimuth u.a. Vorstand der **Fay Holding AG** und Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Frankfurter Niederlassung der **Aengevelt Immobilien KG**.

Seit die Gesellschafter die ersten Objekte für den Habona No 1 gekauft haben, registrieren sie, dass sich die steigende Nachfrage auf dem Markt für Fach- resp. Supermärkte oder Discounter spürbar auf die Preisentwicklung auswirkt: „Wir stellen fest, dass die Preise steigen“, so Reimuth: „Vor 2 Jahren konnte noch unter dem 12-fachen gekauft werden.“ Bei Stand-alone-Märkten könne heute auch schon mal das 13-fache gefordert werden. Der Durchschnitt liegt laut Palla derzeit



Foto: Habona

beim 12,5-fachen bei Einzelmärkten. Die Obergrenze liegt für Habona beim 13,5-fachen. Ein solcher Preis könne etwa bei einem Discounter in einer Großstadt anfallen. Über diese Grenze hinaus stimmt aus Sicht der Experten das Preis-Leistungsverhältnis nicht mehr.

Wie die Ausrichtung auf den bevorzugten Kauf beim Projektentwickler bereits vermuten lässt, konzentrieren sich die Habona-Gesellschafter auf Neubauprojekte und neuwertige Objekte. Der Grund ist laut Palla **die kurze Laufzeit des Fonds von lediglich 5 Jahren**. „Wir wollen nach der Laufzeit des Fonds in der Lage sein, die Objekte **nachhaltig zu verkaufen**.“ Da die Langfristigkeit der Mietverträge ein wichtiges Argument für Handelsimmobilien ist, ist es wichtig, dass beim Wiederverkauf noch Restlaufzeiten von 8 bis 10 Jahren bestehen, damit sie für Käufer noch attraktiv sind.

„**Damit bieten wir ein attraktives Alleinstellungsmerkmal**“, ist Palla überzeugt. Das Nachverwertungsrisiko werde bei diesen langen Restlaufzeiten nicht auf die Anleger abgewälzt. Zwar befinden sich im Habona Einzelhandelsimmobilien Fonds No 2 auch 2 ältere Objekte, die schon 15 Jahre bestehen, die aber erneuert und erweitert werden, so dass sie als neuwertig anzusehen sind.

Umfangreiche Standortanalysen bei Neubauprojekten

Da bei Neubauprojekten und Stand-alone-Märkten, die nicht von der Frequenz bereits etablierter Geschäfte profitieren können, keine Erfahrungswerte über die Güte des Standorts und seine Tragfähigkeit bestehen, das Risiko damit zunächst größer ist, setzt Habona im Vorfeld des Kaufprozesses auf genaue Standortanalysen. **GfK Geomarketing** grenze ein Einzugsgebiet für den Standort ab und kalkuliere unter Berücksichtigung der Wettbewerbssituation die zu erreichende Kaufkraftabschöpfung der Mieter, erläutert Palla. Zusätzlich werde eine Einschätzung aus gutachterlicher Sicht gegeben, ob dieser „Brand“ (Mieter) mit diesem Einzugsgebiet die Miete auch nachhaltig über die gesamte Laufzeit erzielen könne. „Das Objekt wird von Habona nur erworben, wenn der Mietertrag aus Sicht der GfK GeoMarketing langfristig nachhaltig gesichert ist“, so Palla.

Hinzu kommen eine umfangreiche Due Dilligence, technische Gutachten und die Prüfung der Mietvertragsqualität. Mit Blick auf die Tatsache, dass Handelsimmobilien dem stetigen Wandel in ihrem Umfeld ausgesetzt sind, ist es laut Reimuth auch wichtig, das Bauplanungsrecht und das Bebauungsrecht im Auge zu behalten, um Veränderungen wie z.B. den Bau einer Umgehungsstraße, die den Standort schwächen könnte, zu berücksichtigen.

Halle a.d. Saale: Schum Euroshop siedelt sich auf ca. 115 qm Verkaufsfläche in der 1a-Lage Große Ulrichstraße 56 in Halle an der Saale an. Vermietet ist die **Meicomat Verwaltungs GmbH**. Die Eröffnung erfolgt voraussichtlich im Mai. **Jones Lang LaSalle** hat die Vermietung beratend begleitet. Schum Euroshop, eine Tochter des Nonfood-Großhandelsunternehmens **J.E. Schum GmbH & Co. KG**, bietet im filialisierten Einzelhandel Nonfood-Artikel in der Einheitspreislage 1 Euro an. Das Sortiment umfasst über 1 000 verschiedene Artikel rund um Haushalt, Heimwerken, Beauty und Dekoration. Das Unternehmen betreibt bundesweit über 180 Shops.

Impressum

Chefredaktion:
Dr. Ruth Vierbuchen
(V.i.S.d.P.);

Kontakt:
vierbuchen@rohmert.de

Herausgeber:
Werner Rohmert

Korrespondentin Köln:
Christine Scharrenbroch

Verlag:
Research Medien AG,
Rietberger Str. 18
33350 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250,
F.: 05242 - 901-251
E.: info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Vorstand: Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Senator E.h.
Volker Hardegen (Vorsitz).

Bank: KSK Wiedenbrück
BLZ 478 535 20
Kto.-Nr.: 53 207

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.