

Geschlossene Einzelhandelsimmobilienfonds Höhere Sicherheit durch Ausschalten von Risikofaktoren

Johannes Palla

Einzelhandelsimmobilienfonds stellen eine dynamische Sachwertanlage dar. Die vergleichsweise hohen Renditeerwartungen indes sollten durch ein umfangreiches Maßnahmenbündel abgesichert sein. Der Autor erklärt, wie sich dieses Kriterium durch einen einfachen Dreh in der Fondskonstruktion erreichen lässt. (Red.)

Gerade in unsicheren Zeiten gelten für Anleger Immobilien als sicherer Hafen. Nachhaltig konzipierte Geschlossene Immobilienfonds ermöglichen ihnen die Investition in große Einzelimmobilien oder Portfolios, die sonst nur institutionellen Anlegern vorbehalten sind.

Je nach Typ des Zielinvestments sind auch die Rendite-Erwartungen unterschiedlich. Ein Segment sticht dabei besonders heraus: Aufgrund der hohen Mieteinnahmen gelten Einzelhandelsimmobilien als besonders ertragsstark. Doch wie ist die Sicherheit dieser Assetklasse zu beurteilen? Da bei Immobilienanlegern in der Regel der Faktor Sicherheit eine überdurchschnittliche Rolle spielt, sollten sie nur Fonds auswählen, die ohne jedes Fremdwährungsrisiko auskommen, also auch keine Fremdfinanzierung zum Beispiel mit dem Schweizer Franken beinhalten.

Dem Sicherheitsgefühl förderlich ist grundsätzlich sicher auch, wenn der Fonds in wirtschaftlich starken Regionen Deutschlands investiert ist.

Maßnahmen für mehr Sicherheit

Möchten Einzelhandelsimmobilienfonds neben den hohen Erträgen aber auch eine weitergehende hohe Sicherheit aufweisen, ist gleich ein ganzes Maßnahmenpaket erforderlich:

- Marktrisiken lassen sich dezimieren durch die Konzentration auf Einzelhandelsbranchen, die vor allem die Dinge des täglichen Lebens abdecken.



Johannes Palla, Gründer,
Habona Invest GmbH, Frankfurt/Main
www.habona.de

- Vermietungsrisiken müssen durch langfristige Mietverträge mit Unternehmen allererster Bonität reduziert werden.
- Standortrisiken können nur als gering erachtet werden, wenn die gute Standortqualität durch unabhängige Gutachten von hochkompetenten Marktkennern, wie beispielsweise dem Konsumforschungsinstitut GfK, eindeutig bestätigt ist.
- Objektrisiken fallen umso niedriger aus, je neuer die Immobilie ist. Denn dann entfallen Fertigstellungsrisiken und liegen Gewährleistungsrisiken fünf Jahre lang beim Bauträger.

Unter diesen Vorgaben lässt sich ein fundierter Einzelhandelsimmobilienfonds konzipieren. Ein geeignetes Zielinvestment könnte ein frisch errichtetes Nahversorgungszentrum an einer stark befahrenen Ausfallstraße zwischen Arbeitsplatz und Wohnort sein, mit Mietern beispielsweise wie Edeka, Rewe oder die Drogeriemarktkette DM, deren inflationsindexierte Mietverträge bis zu 15 Jahre laufen. In Krisenzeiten ist Immobilienanlegern sicher oft nicht sicher genug. Und tatsächlich: Auf Konzeptionsebene lässt sich der Fonds noch sicherer gestalten – ohne Abstriche bei den Erträgen hin-

nehmen zu müssen, die immerhin sieben Prozent pro Jahr betragen können.

Zweites Sicherheitsnetz durch Streuung

Wirksamstes Mittel der Risikoreduzierung ist die Risikostreuung. Und die lässt sich bei Einzelhandelsimmobilien trefflich gestalten. Denn ein Einzelobjekt weist grundsätzlich immer höhere Risiken auf als ein Portfolio, das aus einer Vielzahl kleinerer Objekte in verschiedenen Regionen zusammengesetzt ist. Systemische Risiken lassen sich ebenfalls streuen, wenn die Mieter verschiedene Sparten wie Lebensmittel, Drogeriewaren oder andere abdecken. Eine weitere Streuung lässt sich erreichen, indem innerhalb des Portfolios verschiedene Ankermieter aufgenommen werden, um etwaige Klumpenrisiken zu vermeiden. Ein solcherart gestricktes Portfolio entspricht hinsichtlich Sicherheit etwa den Ansprüchen eines institutionellen Investors. Die Zusammenstellung eines in jeder Hinsicht breit diversifizierten Portfolios ist für den Fondsiniciator sehr aufwendig und kann nur mit einem gut funktionierenden Netzwerk gelingen. Dann sogar mit dem Vorteil, quasi unter dem Radar der institutionellen Investoren einkaufen zu können. Aber ein Restrisiko bleibt: Wie verläuft die Wertentwicklung der Immobilie bis zum Ende der Fondslaufzeit?

Der Dreh mit den Laufzeiten

Um das Exit-Szenario möglichst kalkulierbar zu halten, empfiehlt sich ein einfacher, aber wirksamer Dreh in der Fondskonzeption. Der Wert einer Immobilie definiert sich hauptsächlich aus der Vermietungssituation. Je länger die Restlaufzeit eines in der Höhe fairen, inflationsindexierten Mietvertrages mit einem solventen Mieter ausfällt, desto leichter lässt sich die Immobilie verkaufen. Für die Fondskonzeption bedeutet dies, dass die Fondslaufzeit deutlich geringer als die Mietlaufzeit ausfallen muss. Dies gelingt, indem der Anbieter von Anfang an eine nur kurze Fondslaufzeit von zum Beispiel fünf Jahren vorsieht. Mit einem positiven Begleiteffekt: Die Prognose für einen kurzen Zeitraum ist immer präziser als für einen langen. Das gilt für die laufende Ertragssituation als auch für die Fondsliquidation zur Beendigung des Fonds. **V&S**