

Nahversorger – von der Nische zum Core-Produkt

Mit über 4 Milliarden Euro Transaktionsvolumen wurde 2021 ein neuer Rekordwert beim Handel mit lebensmittelgeankerten Einzelhandelsimmobilien in Deutschland erzielt. Damit floss erstmals jeder zweite Euro, der für Einzelhandelsobjekte aller Art ausgegeben wurde, in Nahversorger und verwies großvolumige Betriebstypen wie innerstädtische Geschäfts- und Warenhäuser, Shoppingcenter oder non-food Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren auf die Plätze.

Vor allem reine Lebensmittel-Fachmärkte wie Discounter, Supermärkte und SB-Warenhäuser sind die Treiber hinter diesem Trend. Aber auch bei Fachmarktzentren mit einem oder gleich mehreren Nahversorgern als Ankermieter ist ein erheblicher Bedeutungszuwachs erkennbar (s. Graphik).

Als Erklärung für dieses starke Wachstum greift die Tatsache, dass der resiliente Lebensmitteleinzelhandel ohne große lockdown-bedingte Einschränkungen in den letzten zwei Jahren eine Sonderkonjunktur erlebte und daher stärker in den Fokus risikoaverser Anleger rückte, zu kurz. Vielmehr deutet der seit 2016 zu beobachtende kontinuierliche Aufwärtstrend auf die nachhaltige Attraktivität des Marktsegmentes hin, die sich im Wesentlichen auf drei Gründe stützt.

1. Attraktive Produktvielfalt und begrenzte Angebotsausweitung

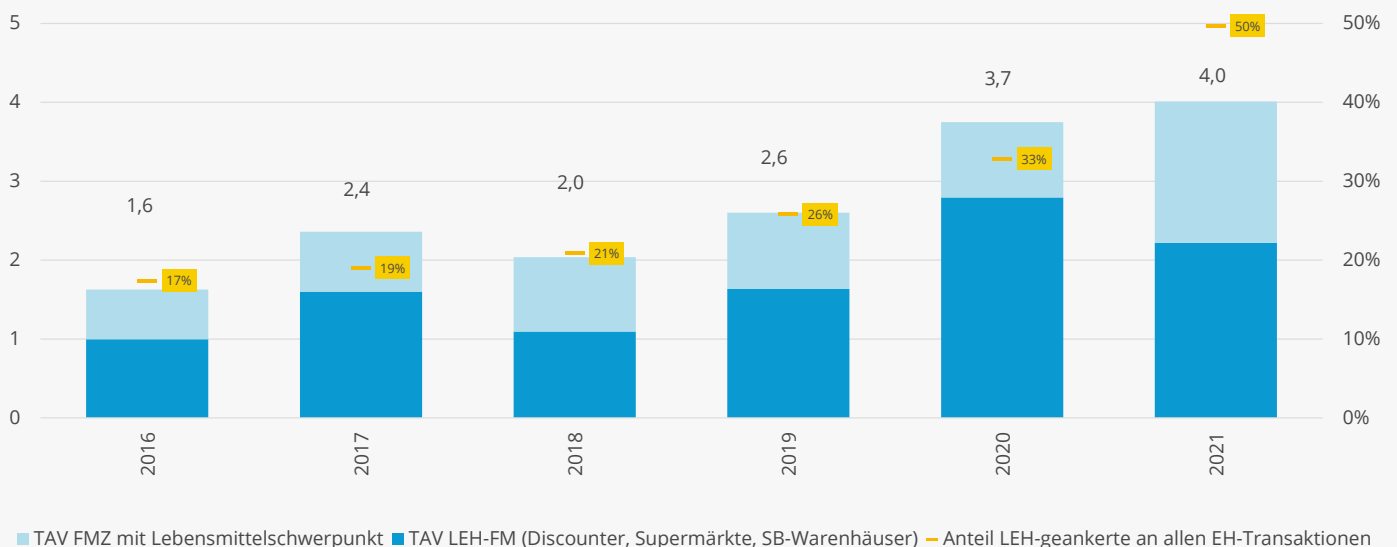
Mit rund 38.000 dezentral und auf verschiedene Betriebsformen verteilte Verkaufsstellen ergibt sich für Investoren ein Diversifikationspotenzial, das es in dieser Ausprägung lediglich im Wohnsegment gibt. Gleichzeitig wird

die Angebotsausweitung seit Jahren durch ein restriktives Baurecht eingeschränkt. Die Sicherung von bereits erschlossenen Grundstücken, die idealerweise ein Nachverdichtungspotenzial bieten, ist zu einem wesentlichen Treiber der Transaktionstätigkeit geworden. Bestehende Baurechte haben sich zu einem entscheidenden werttreibenden Faktor entwickelt. Ansässige Händler schließen längere Mietverträge ab, um sich auf lange Sicht den Standort zu sichern - auch aufgrund der verschärften Konkurrenzsituation zwischen den am deutschen Markt verbliebenen Einzelhändlern (Punkt 2).

>> Fortsetzung Seite 6

Entwicklung Transaktionsvolumen Entwicklung Lebensmittelgeankerter Einzelhandelsinvestments

TAV LEBENSMITTEL-FACHMÄRKTE UND LEBENSMITTELGEANKERTE FACHMARKTZENTREN IN MRD. €, in %



Quelle: Colliers Research

2. Konsolidierte Einzelhandelslandschaft

Mit dem Verkauf und der Aufteilung der unrentablen SB-Warenhauskette Real auf die bestehenden Wettbewerber ist der Konsolidierungsprozess im deutschen Einzelhandelsmarkt vorerst abgeschlossen. Das verbleibende leistungsstarke Einzelhandelsoligopol investiert seit Jahren in sein Immobilienportfolio und reagiert damit auf das veränderte Verbraucherverhalten.

3. Resilienz gegenüber Online-Handel

Selbst am Ende des ersten Corona-Jahres 2020, in dem der Online-Lebensmittelhandel einen Wachstumsschub von 57 Prozent gegenüber dem Vorjahr erlebte, betrug das Volumen nur 4,1 Milliarden Euro. Das entspricht

einem Anteil von 2 Prozent am gesamten Lebensmittelumsatz.

Auch wenn der aus diesen Gründen resultierende Nachfrageüberhang weiter zu erhöhtem Preisdruck und fallenden Renditen führt, erbringen Lebensmittel-Fachmärkte mit Spitzenrenditen von mittlerweile unter 4 Prozent eine weiterhin attraktive Rendite, die nur von deutlich risikoreicheren Investments wie Büros in B- und C-Städten oder Shopping Centern in der Höhe übertroffen werden. Die Kompression von rund 50 Basispunkten bei Nahversorgungs-investments 2021 könnte 2022 die Verkaufsentscheidung von Bestandshaltern erleichtern und wiederum zu einer Dynamisierung des knappen

Angebots führen. Bewegung in den Markt könnten auch Sale and Leaseback-Transaktionen seitens der Handelshäuser führen, die im Ausland schon vermehrt zu beobachten sind.

Dirk Hoenig-Ohnsorg

Managing Director

Head of Retail Investment

Colliers International Deutschland

GmbH



Absolut|private
Private Market Investments
für institutionelle Investoren

ISSN 2702-2600

real estate
infrastructure
private debt
private equity

**Asset Owner
kostenlos
registrierten!**

Publikation & Produktplattform für Immobilienfonds

Darauf haben institutionelle Investoren gewartet! Absolut|private bringt Transparenz und Know-how in das Segment Private Market.

Die neue Fachpublikation und Produktplattform für institutionelle Angebote aus dem Primär- und Sekundärmarkt: **Real Estate, Infrastructure, Private Debt** und **Private Equity**.

Jetzt registrieren!

www.absolut-private.de →

Absolut
research