

Habona Investmentstrategie besteht Corona-Stresstest



Manuel Jahn - Head of Business Development, Habona Invest GmbH

Manuel Jahn, Mitglied des Management Boards und verantwortlich für die Investmentstrategie der Habona Invest, zieht im Corona-Jahr Zwischenbilanz. Sein Fazit:

„Die Nahversorgungsimmobilie zeigt sich in Zeiten höchster Unsicherheit nicht nur krisenfest, sondern profitiert mehr als jede andere Immobilienanlage von hoher Mieter- und Verbraucherzufriedenheit.“

Die zweite Pandemiewelle ist ein Stresstest für viele Wirtschaftsbereiche. Auch der Lebensmittelhandel muss sich erheblichen Herausforderungen stellen: Weniger Personal und zusätzliche Kosten, um den Betrieb aufrecht erhalten zu können. Aber die Mühe lohnt sich. Nach Q3-Zahlen von GfK und destatis wird der Umsatz in den Supermärkten und Discountern bis Ende des Jahres voraussichtlich rund 15 Milliarden Euro wachsen, ein Wachstum von über 12 Prozent. Das Umsatzwachstum von E-Food wird dagegen kaum über 0,5 Milliarden Euro hinauskommen. Die Liefergebiete des Lebensmittelonlinehandels erschließen nach wie vor nur sehr kleine Gebiete in Deutschland, was einer größeren Verbreitung in Deutschland enge Grenzen setzt.

Damit wird deutlich, wie die Nachfrage nach täglichen Bedarfsgütern auch in extremen Krisensituationen nicht nachlässt. Vielmehr steigert sich noch die Aufmerksamkeit für die elementar wichtigen Dinge der Daseinsvorsorge. Ausgaben für weniger wichtige Anschaffungen werden entsprechend reduziert zugunsten der als wichtiger angesehenen Bedarfe. Ähnlich verhält es sich mit der Sorge um Gesundheit, Schul- ausbildung oder Kinderbetreuung. Hier unternehmen Politik

und Gesellschaft große Anstrengungen, den Betrieb auch unter schwierigsten Bedingungen aufrecht zu erhalten und zu fördern. Für die ohnehin erfolgsverwöhnten Nahversorgungsfonds der Habona Invest eine weitere Bestätigung des Anlagefokus.

Richtigkeit der Gründungsidee der Habona Invest eindrucksvoll bestätigt

Die Finanzkrise 2008 hatte das Vertrauen der Anleger in Investmentfonds erschüttert. Eigentlich kein gutes Umfeld für die Gründung einer Investmentboutique. Die Immobilienspezialisten Johannes Palla und Guido Küther waren anderer Meinung. Ihre Idee: Ein Produkt, das Anleger auch in einem unruhigen Umfeld ruhig schlafen lässt. Der Anlagegegenstand: Immobilien, die tägliche und nicht digitalisierbare Grundbedürfnisse der Menschen überall in Deutschland decken; konkret: Lebensmittelmärkte und Kindertagesstätten. Die Idee war so gut, dass das anvertraute Investmentvermögen der Habona schon bald auf eine Milliarde Euro angewachsen sein wird.



Habona Fondsimmoblie Furth



Habona Fondsimmoblie Mannheim

Habona Fonds: Attraktive, verlässliche und nachhaltige Finanzanlagen

Die Objektportfolios der Habona Fonds verfügen über lange Mietvertragslaufzeiten, sind geografisch breit diversifiziert und stützen sich auf stabile, attraktive Mieterträge bonitätsstarker Mieter. Mit der Gewährleistung der Versorgungssicherheit sowie der Vermeidung langer Einkaufsfahrten leisten die Fonds zudem wichtige Beiträge zur Nachhaltigkeitsstrategie der Bundesregierung. Der Habona Kita-Fonds 01 wurde jüngst von Catella zum Top Social Impact Fonds gewählt.

Der siebte und jüngste alternative Investmentfonds aus der Habona Beteiligungsserie musste mit Vertriebsstart im April 2020 beweisen, dass er trotz Lockdown den Weg zum Anleger findet. Mit der digitalen Vertriebsplattform Crowdesk sowie Einführung digitaler Zeichnungsstrecken konnte die Lücke geschlossen werden. Der Fonds 07 hat ein Zielvolumen von rund 50 Millionen Euro Eigenkapital.

Der Habona Nahversorgungsfonds Deutschland hat seinen ersten Geburtstag gefeiert. Der offene Publikums-AIF ist mittlerweile über alle bekannten Fondsplattformen angebunden und somit einem sehr breiten Markt zugänglich. Der Themenfonds konnte zum Jubiläum schon rund 55 Millionen Euro einwerben und nahezu vollständig investieren.

Der Spezialfonds Habona Deutscher Nahversorger (Inst.) richtet sich an Investoren aus dem Sparkassenbereich und

wird schon in Kürze seine Zielgröße von rund 350 Millionen Euro erreichen.

Die Ankaufprofile der Fonds sind soweit abgestimmt, dass Habona einerseits das gesamte Spektrum an modernen Nahversorgungsimmobilien ankaufen kann, andererseits Überschneidungen und Interessenskonflikte zwischen den Fonds ausgeschlossen sind. Dabei differenziert die Ankaufsstrategie nach kleinteiligem Einzelkauf bis 5 Millionen Euro, größeren Verbrauchermärkten und Nahversorgungszentren bis 20 Millionen Euro sowie Portfolien ab 20 Millionen Euro.

Verschiebung von Immobilieninvestitionen in Richtung Nahversorgung zu erwarten

So sehr zu hoffen ist, dass das Land alsbald wieder zur Normalität findet, gibt es Anzeichen, dass einige Immobiliemärkte nicht wieder zu alter Größe zurückfinden. Insbesondere zentrale Innenstadtlagen könnten dauerhaft einen Teil ihrer Einzelhandels- als auch Büroumsätze verlieren. Angesichts der günstigen Perspektiven des dezentralen Nahversorgungsmarktes ist eine Verschiebung der Kapitalallokation von zentralen Lagen in Richtung Peripherie nicht unwahrscheinlich. Nahversorgungskonzepte, die um weitere Funktionen wie wohnortnahe „Flexible Workspace“ angereichert werden können, beschäftigen bereits Architekten und Projektentwickler.

