

10 Gründe, die für ein Fachmarktinvestment sprechen

Bulwien-Gesa nennt zehn Gründe, die trotz leicht sinkender Renditen (rund 6 Prozent) und erhöhter Risiken (gute Objekte werden rarer) weiter für ein Investment in Fachmarktzentren sprechen.

1. Gute Renditeaussichten, der robuste und wenig verwaltungsintensive Betriebstyp stellt die bedeutendste Assetklasse im deutschen Einzelhandel dar.
2. Die restriktive Genehmigungspraxis schränkt zwar den Neubau von Fachmarktflächen ein, lässt aber die Werte von Bestandsobjekten steigen.
3. Aufgrund der Mieterstruktur mit dem vergleichsweise hohen Flächenanteil von Lebensmittelanbietern werden branchenüblich eher langfristige Mietverträge (15 Jahre plus Option) mit bonitätsstarken Mietern abgeschlossen. Kontinuierliche Mieteinnahmen können so gewährleistet werden.
4. Das Mietinteresse in Fachmarktlagen ist hoch. Das erhöht die Chancen, die Mieteinnahmen zu steigern, insbesondere in Verbindung mit Revitalisierungs- und Renovierungsmaßnahmen. Derzeit bewegen sich die Mieten meist auf einem niedrigen Niveau, teilweise deutlich unter 10 Euro/m² monatlich.
5. Nach einem schon weit fortgeschrittenen Konsolidierungsprozess nehmen die heutigen Mieter eine stabile Marktposition ein und betreiben langfristige Standorticherung, etwa durch frühzeitige Vertragsverlängerung.
6. Durch die gute Erreichbarkeit per Pkw und kostenfreies Parken sind die Objekte gut gerüstet, ihren Kunden mit den im Zuge des Online-Einzelhandels entwickelten Click & Collect-Konzepten einen echten Mehrwert zu bieten. Denn die Fachmärkte liegen oftmals auf dem Weg

der Kunden und profilieren sich als Orte des effizienten, rationellen Einkaufs.

7. Fachmärkte und Fachmarktzentren sind preisorientiert. Als Gegenpol zum Erlebniseinkauf mobilisiert der preiswerte Einkauf nach wie vor Konsumenten in erheblichem Umfang. Auch künftig werden Kundengruppen den preiswerten Einkauf tätigen müssen.
8. Einzelhandelsfilialisten besetzen Frequenzlagen. Diese auch in der Innenstadt anzutreffenden Mieter wie C&A, Deichmann, Depot oder Ernsting's Family mieten Ladenflächen in Fachmarktzentren an. Durch eine Aufwertung von Fachmarktzentren und Fachmarkttagen können Vermieter so auf eine steigende Anzahl potenzieller Mieter setzen.
9. Fachmarktzentren und Fachmärkte wurden in der Vergangenheit nur extensiv, also zögerlich, gemanagt. Insbesondere durch ein aktives Center- und Assetmanagement können oftmals überfällige Umbauten und Anpassungen im Branchenmix angegangen werden. Hier liegen Chancen zur Werterhöhung und zur Steigerung des Cashflows.
10. Der Flächenbedarf der Einzelhandelsmieter wandelt sich. Auf der einen Seite besteht der Trend zu größeren Verkaufsflächen, zum Beispiel bei Drogerie- oder Baumärkten, auf der anderen Seite verkleinern sich etwa SB-Warenhäuser oder Elektronikmärkte aufgrund des vom Internethandel ausgehenden Anpassungsdrucks. Die mit der Verkleinerung einhergehende „Freisetzung“ von Sortimenten kann zum Teil für die Ansiedlung branchengleicher Betriebe genutzt werden. Als weiterer Effekt steigt durch eine Flächenverkleinerung oftmals die Flächenproduktivität, was für die (verkleinerte) Ladenfläche zu Mietsteigerungen genutzt werden kann.

P.O.