BVT Ertragswertfonds 5
Erfolgsfaktor 3: Renditebringer Einzelhandel

Wussten Sie, dass Einzelhandelsimmobilien die derzeit beliebteste Assetklasse bei Versicherungen ist? Das aktuelle Trendbarometer Assekuranz von Ernst & Young Real Estate berichtete Anfang Juni, dass Einzelhandelsimmobilien inzwischen Büros und Wohnungen als gefragteste Nutzungsart abgelöst hätten. Der Investitionsfokus der Versicherungen und Pensionskassen liegt dabei ganz klar auf Deutschland. Gefragt seien vor allem bonitätsstarke Mieter und Lagen, die nachhaltigen Umsatz erwarten lassen.

Krisengewinner Einzelhandel

Der deutsche Einzelhandel ist bislang recht gut durch die Krise gekommen. Grund hierfür ist, dass gerade die Anbieter von Waren des täglichen Bedarfs (Lebensmittel und Drogerie) relativ konjunkturabhängig sind. Daneben profitieren die preisaggressiven Handelskonzepte insbesondere in Krisenzeiten von dem Zwang der Konsumenten zu sparen. Da überrascht es nicht, dass die großen Einzelhändler, wie z.B. Rewe oder Edeka – trotz Krise – weitreichende Expansionsprogramme ankündigten.

Fachmarktzentren gewinnen an Bedeutung

Der Trend geht eindeutig zu größeren Verkaufsflächen. Diese benötigen die Großfilialisten zum Ausbau ihrer Marktanteile. Denn: Höherer Umsatz bringt günstigere Einkaufskonditionen und somit höhere Umsatzrenditen. Bei ihren Expansionsplänen orientieren sich die Einzelhändler aber auch am Einkaufsverhalten der Verbraucher. Diese bevorzugen, mehrere Einkäufe gleichzeitig zu erledigen. Befragungen bestätigen, dass der Besuch beim Discounter oftmals mit dem Einkauf im Drogeriemarkt, einem vollsortierten Lebensmittelmarkt oder einem Bekleidungsanbieter kombiniert wird. Überraschend ist vielleicht, dass die Nähe der Einkaufsstätte zum Wohnort ein wichtigeres Kriterium ist, als ein niedriger Preis. Diese Entwicklung zeigt die zunehmende Bedeutung an Fachmarktzentren, wie sie auch im Portfolio des BVT Ertragswertfonds 5 vorhanden sind.

Standort, Standort, Standort

Untersuchungen zeigen, dass es große regionale Unterschiede bei der Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs gibt. Besonders augenfällig ist die schlechte Ausstattung des bevölkerungsreichsten Bundeslandes Nordrhein-Westfalen, auf das sich das Portfolio des BVT Ertragswertfonds 5 fokussiert. Hier wurden bewusst Standorte gewählt, für die ein Bevölkerungswachstum prognostiziert ist. Daneben werden die Standorte von den Einzelhändlern im Vorfeld genau überprüft, wie Stephan Koof, nationaler Expansionsleiter der Rewe-Zentral AG bestätigt. Die Kölner Rewe Group ist bei allen drei Handelsobjekten des BVT Ertragswertfonds 5 zentraler Ankermieter.

Damit aus einer Unterversorgung nicht plötzlich eine unkontrollierte Zersiedelung oder Kannibalisierung der Standorte wird, gibt es in Deutschland ein sehr restriktives Bau- und Planungsrecht. Von diesem profitieren auch die drei Handelsimmobilien des BVT Ertragswertfonds 5, die sich in einem eigens ausgewiesenen zentralen Versorgungsbereich resp. einem Sondergebiet für großflächigen Einzelhandel befinden. Dies gewährleistet einen Bestandsschutz und schließt aus, dass sich im näheren Umfeld ein weiterer Markt ansiedelt.

Renditebringer Einzelhandel

Langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern aus dem Handelsbereich sorgen für überdurchschnittliche Erträge. Der aktuelle BVT-Fonds setzt auf Mieter wie Rewe, deren Discounter Penny, Netto (Edeka), dm Drogeriemarkt, Takko und Kik mit Mietvertrags-laufzeiten zwischen 10 und 15 Jahren. Diese Mieter werden mit höchster Wahrscheinlichkeit von der Verlängerungsoption Gebrauch machen, um ihre Marktanteile am jeweiligen Standort zu behaupten. Das sichert auch für die Zukunft die Weitervermietbarkeit unserer Objekte. Darüber hinaus bieten die (teil)indexierten Mietverträge