

Führung/Kommunikation

## Neue Studie: Bislang kaum Bedarf an Lebensmitteleinkauf im Internet – Nahversorgungsimmobilien in Deutschland mit stabiler Miet- und Renditeentwicklung Discounter sind dominierende Betriebsform in Ostdeutschland

Nahversorgungsimmobilen – wie beispielsweise Lebensmitteldiscounter und Supermärkte – stellen in Deutschland eine attraktive und nachhaltige Assetklasse für Anleger dar. Im Vergleich zu anderen Immobilienassetklassen erzielten Anleger, die in Nahversorgungsimmobilien investierten, in den letzten Jahren mit durchschnittlich zwischen sechs und sieben Prozent Rendite deutlich höhere und stabile Erträge. Zu diesem Ergebnis kommt die TLG IMMOBILIEN GmbH in der gemeinsam mit bulwiengesa erstellten Studie „Nahversorgungsimmobilien in Deutschland 2014 – Markttrends und Investmentchancen“. Zurückzuführen ist die Attraktivität von Nahversorgungsobjekten zum einen auf steigende Ausgaben für Lebensmittel in den vergangenen Jahren, zum anderen auf die künftige Ausgabensteigerung pro Kopf, die auch mögliche Einwohnerverluste kompensieren kann. „Hinzu kommt das restriktive, deutsche Planungsrecht, das bei vielen ausgewiesenen Nahversorgungsstandorten de facto für einen Bestandsschutz und lange Mietverträge sorgt, da neue Standorte außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche immer schwerer zu realisieren sind“ kommentiert Niclas Karoff, Geschäftsführer der TLG Immobilien GmbH, die Ergebnisse der Studie.



Dabei rücken ostdeutsche C- und D-Städte wie beispielsweise die regionalen Wachstumszentren Dresden, Erfurt und Rostock sowie Potsdam und Jena derzeit stärker in den Investmentfokus. Nahversorgungsimmobilien an diesen Standorten zeichnen sich durch vergleichsweise hohe Renditen von bis zu 7,2 Prozent aus. „Bei gleichem oder vergleichbarem Risiko bieten C- und D-Städte in Ost- und Westdeutschland teilweise deutlich höhere Renditen als in den Metropolen,“ erläutert Karoff die Studienergebnisse. Allerdings sind die Daten nur bedingt aussagekräftig, da nicht immer eine ausreichende Zahl an Transaktionen vorliegt. So

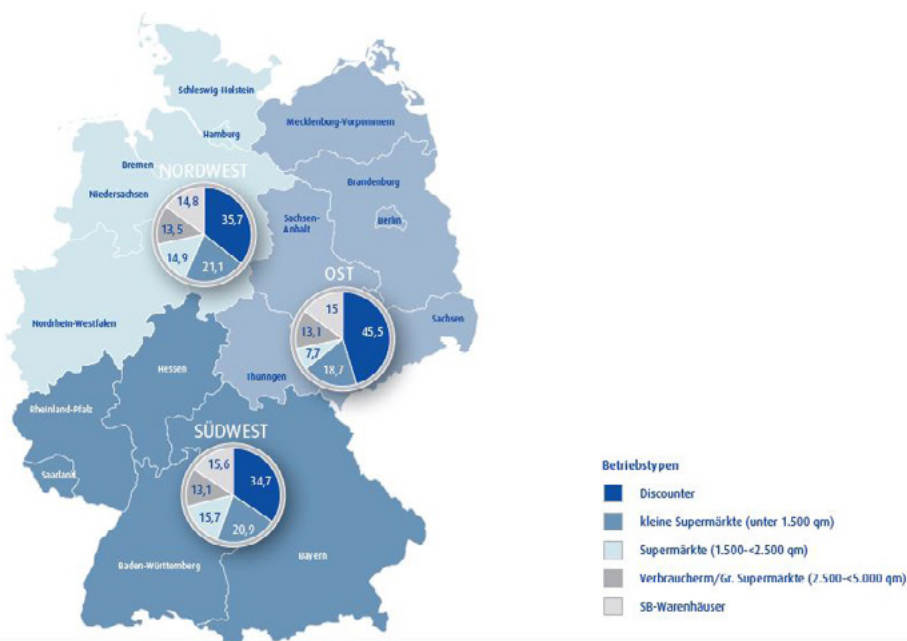
Die Studie „Nahversorgungsimmobilien in Deutschland 2014 - Markttrends und Investmentchancen“ hier als PDF per **KLICK**

ist beispielsweise der vergleichsweise starke Renditerückgang (siehe Grafik) in den ostdeutschen Nebenlagen – in den B- aber auch in den C- und D-Städten – darauf zurückzuführen, dass sich die Kauffälle in Ostdeutschland bislang vorwiegend auf moderne Neubauten mit bonitätsstarken Mietern wie Rewe oder Aldi und einer langen Mietvertragsdauer beschränken. „Dementsprechend hoch waren hier zuletzt die Kaufpreise – und die Nettoanfangsrendite relativ niedrig. Zudem wurden die meisten Transaktionen innerhalb der jeweiligen Stadtkategorie an den Standorten mit den besten Wachstumsprognosen in Ostdeutschland abgeschlossen“, erklärt Ralf-Peter Koschny, Vorstand von bulwiengesa.

Dass Nahversorgungsimmobilien eine interessante Anlagemöglichkeit bieten können, bestätigt auch Prof. Dr. Tobias Just, Wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie und Professor für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg, im Vorwort der Studie. „Gerade für risikoaverse Investoren lohnt hierbei auch der Blick auf Nahversorgungsimmobilien. Deren Mietsteigerungen fallen zwar häufig geringer aus als in den zentralen Toplagen, doch dafür sind die Ausschüttungsrenditen spürbar höher – bei überschaubaren Risiken.“ Und Just weiter: „Es gibt nämlich gerade in dieser Assetklasse durch harte regulatorische Planungsvorgaben nicht nur vergleichsweise geringe Wettbewerbsrisiken, die Sortimente der Nahversorgungshändler werden durch Güter des täglichen Bedarfs dominiert. Solche Güter lassen sich selbst in Krisenzeiten kaum ersetzen. Gerade das Discountsegment ist daher wenig krisenanfällig.“

die Sortimente der Nahversorgungshändler werden durch Güter des täglichen Bedarfs dominiert

Anteile der verschiedenen Betriebstypen an der Gesamtverkaufsfläche nach Regionen in %



Starke Bedeutung der Discounter in Ostdeutschland  
Grafik: bulwiengesa AG

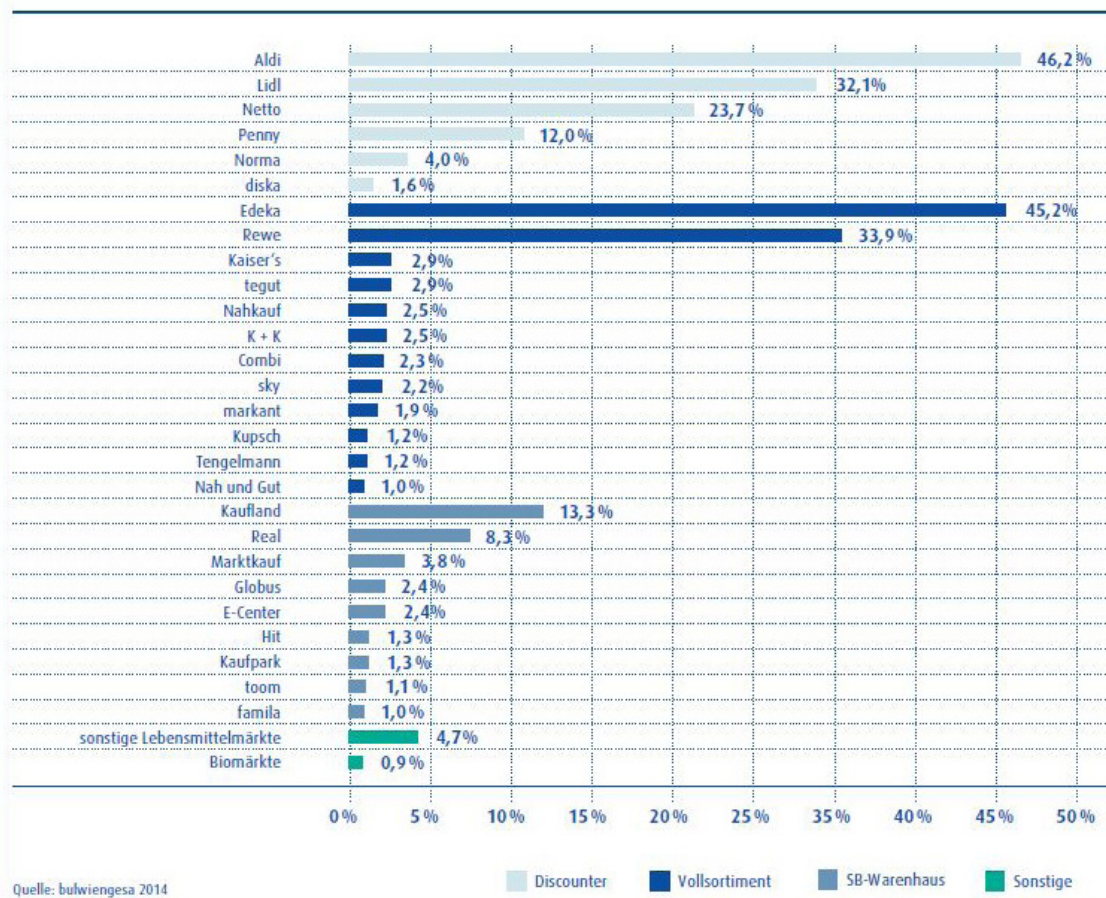
Die Analyse von TLG und bulwiengesa bescheinigt dabei Nahversorgern in ostdeutschen Bundesländern eine positive Dynamik: Zwar haben sich die durchschnittlichen Mieten für Lebensmittelanbieter sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland seit dem Jahr 2000 stabil entwickelt. Im Segment der Lebensmittel-discounter konnten ostdeutsche Märkte die Mieten in den vergangenen fünf Jahren jedoch sogar um 7,4 Prozent auf rund 10,20 Euro pro Quadratmeter steigern, während die Mieten entsprechender Märkte in Westdeutschland um 3,3 Prozent auf circa 11,60 Euro pro Quadratmeter zurückgingen. „Dies ist insofern hervorzuheben, da in Ostdeutschland die Lebensmitteldiscounter mit rund 46 Prozent die bedeutendste Betriebsform darstellen. In Westdeutschland dagegen sind Supermärkte deutlich stärker vertreten als in den neuen Bundesländern“, so bulwiengesa-Vorstand Ralf-Peter Koschny.

## Bislang kaum Bedarf an Lebensmitteleinkauf im Internet

Für die Studie „Nahversorgungsimmobiliien in Deutschland 2014“ wurden nicht nur die aktuellen Entwicklungen am Markt für Nahversorgungsimmobiliien analysiert, sondern auch Branchenexperten zu den kommenden Herausforderungen sowie auch Privathaushalte u.a. zur Bedeutung des Lebensmittel-Online-handels befragt. Die Expansionsleiter von Nahversorgern wollen sich demnach künftig hauptsächlich auf Städte und wohnungsnahe Stadtteillagen konzentrieren. Standorte auf der „Grünen Wiese“ sind nicht mehr gefragt. Einen weiteren Trend sehen die Experten darin, dass die Unterschiede zwischen Discountern und Supermärkten künftig verschwimmen werden. Dies führt zu weiter wachsendem Wettbewerbsdruck unter den Märkten. Diesem, aber auch dem Online-Handel, ist mit neuen Konzepten zu begegnen. Mehr Aufenthalts- und Servicequalität in den Märkten, die Modernisierung des Filialnetzes und der Ausbau der digitalen Vermarktung gehören laut der Experten dazu.

Standorte auf der „Grünen Wiese“ sind nicht mehr gefragt

Mehrfachnennungen, Befragte mit Angaben: 996



Bevorzugt aufgesuchte Lebensmittelmärkte, Grafik: bulwiengesa AG

Während die Non-Food-Angebote der Lebensmittelanbieter bereits seit längerem in Online-Shops angeboten werden, hat sich der Lebensmittelhandel bislang mit einem Food-Angebot im Internet sowie einem Bring-Service schwer getan beziehungsweise hat sich dieses nicht als Ziel gesetzt. Unter anderem liegt dies an den hohen Ansprüchen an die Logistik, vor allem aufgrund der teils leicht verderblichen Waren. Derzeit arbeiten die großen Marktteilnehmer jedoch mit Hochdruck an neuen Konzepten zur Einbindung des Online-Handels in ihre Vertriebsstrukturen, sei es in Verbindung mit Bring-Diensten oder in Form von Abholstationen oder Drive-In-Konzepten. Für kleinere ländliche Kommunen ohne eigene Nahversorgung ergeben sich hieraus neue Chancen: Diese könnten zum Beispiel zukünftig über die nächst gelegene Lebensmittelmarktfiliale bedient werden, welche die Funktion einer zentralen Bestell- und Abholstation wahrnimmt.

Der Cross-Channel-Vertrieb, also die Verbindung des stationären Handels mit E-Commerce, zählt damit zu den Megatrends in der deutschen Einzelhandelslandschaft. Allerdings sind nicht alle Lebensmittelanbieter davon überzeugt – vor allem Discounter nicht. So schreibt beispielsweise ALDI SÜD: „Wir bieten unseren Kunden ausschließlich Waren in hoher Qualität zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis an und sehen derzeit keine Möglichkeit, diesen Anspruch in einem Onlineshop umzusetzen.“

Das deckt sich auch mit der Haushaltsumfrage von bulwiengesa. Demnach zeigen Privathaushalte bislang eher verhaltenes Interesse daran, ihre Lebensmittel online zu bestellen. Lediglich 11 Prozent der befragten Haushalte haben bereits einmal Lebensmittel im Internet eingekauft. Als Voraussetzung dafür, künftig vermehrt Lebensmittel im Internet zu kaufen, antwortete die überwältigende Mehrheit, dass an dieser Art von Einkaufen gar kein Interesse besteht.

verhaltenes Interesse Lebensmittel online zu bestellen

Sabine Pentrop

## Multimedia für Ihre Immobilie

Fernsehen, Internet und Telefon von primacom

- Brillantes Fernsehen mit bis zu **46 HD-Sendern\***
- Internetanschluss mit bis zu **128 Mbit/s**
- Günstiger Telefonanschluss



Ihre E-Mail-Anfrage an: [wohnungswirtschaft@primacom.de](mailto:wohnungswirtschaft@primacom.de)

\* Weitere Infos zu unseren Produkten auf [primacom.de](http://primacom.de)

**primacom.de**  
fernsehen · internet · telefon