

## Expo Real mit Standard-Besetzung

München. Vom 7. bis 9. Oktober erwartet die Münchner Messegesellschaft zur Expo Real rund 1700 Aussteller, darunter knapp ein Viertel aus dem Ausland. Vor allem die Russen zeigen wieder stärkere Präsenz. Aber auch die Südeuropäer sind trotz Krise auf der Messe aktiv. Kaum Neuzugänge gibt es auf Ausstellerseite aus den Reihen des Einzelhandels. Die Rewe Group belegt wie immer einen Großstand in Halle C2 in direkter Nachbarschaft zu dm und Alnatura. Edeka hat einen großen Stand in Halle C1. Lidl, Kaufland, Globus und Douglas sind lediglich als Besucher unterwegs. Aldi bleibt der Expo Real wie stets fern. *we/lz 40-13*

## Sonae Sierra kauft Quelle-Gelände

Nürnberg. Das seit 2009 leerstehende und teilweise denkmalgeschützte Areal von Quelle in Nürnberg soll von Sonae Sierra entwickelt werden. Der portugiesische Projektentwickler hat das 250 000 qm große Gelände für geschätzte 25 Mio. Euro gekauft und will dort neben weiteren Nutzungen auch ein Shopping-Center bauen. Derzeit sind ein Multi-Markt, ein Schuhhändler und ein Schiesser-Outlet in dem Gebäude aus den 1950er-Jahren untergebracht. *lz 40-13*

## Valad soll Standorte von Edeka aufwerten

Berlin. Der Investmentmanager Valad Europe soll 22 Berliner Handelsimmobilien aus dem Mansford-Portfolio und sechs Edeka-Märkte im Raum Düsseldorf im Gesamtwert von 56 Mio. Euro restrukturieren. Die insgesamt 28 Objekte sollen durch Kostenreduzierungen und aktives Asset Management neu positioniert werden. Mit einer gewichteten durchschnittlichen Mietvertragsdauer von sieben Jahren habe Valad den Auftrag, die Attraktivität der Objekte durch aktives Management zu steigern und „zum optimalen Zeitpunkt zu veräußern“, sagt Andreas Hardt, Deutschland-Chef der Valad Europe. Das Unternehmen erhält Mandate von Banken, Inhabern von Schuldverschreibungen und Vermögensverwaltern in ganz Europa. In Deutschland managt Valad ein Immobilienvermögen von insgesamt 600 Mio. Euro und 1,3 Mio. qm Verkaufsfläche. *lz 40-13*

# Investoren streiten um LEH-Standorte

Nahversorger sind begehrt – Family Offices streben nach sicherer Rendite – Mondial-Fonds ist voll platziert – Nachfolgemodell geplant

München. Immobilieninvestoren stecken derzeit viel Geld in den Kauf von Nahversorgern. Auch die Mondial Kapitalanlagegesellschaft kauft nur Handelsimmobilien, bei denen mindestens 65 Prozent der Mieteinnahmen von einem großen Lebensmittler kommen.

„Wir investieren zielgerichtet in kleine und mittelgroße Nahversorger an robusten Einzelhandels-Standorten in Deutschland“, erklärt Michael Vogt, Geschäftsführer der Mondial-Kapitalanlagegesellschaft die Strategie. Wichtige Kriterien sind dabei die demografische Entwicklung sowie gute Erreichbarkeit. Außerdem sollten laut Vogt mindestens 10 000 potenzielle Kunden in nächster Nähe vorhanden sein.

Bewertungskriterien für Objekte, die Mondial in Betracht zieht, sind die Vermietung zu mindestens 65 Prozent an Lebensmitteleinzelhändler und ein ebenerdiges Verkaufsflächenangebot. Von Mondial angekaufte Objekte seien alle langfristig an Ankermieter wie Rewe, Edeka, Coop, Aldi oder Lidl vermietet. „Die Kaufpreise sollten zwischen 3 und 25 Mio. Euro liegen“, sagt Vogt. Die erzielbaren Renditen seien abhängig von der Lage und dem Alter des Objektes, der Laufzeit und den Bedingungen der Mietverträge,

der Bonität der Mieter und dem Mietermix sowie der Stellplatz- und der Wettbewerbssituation. Auch die Höhe des eingesetzten Fremdkapitals und die Zinssituation seien entscheidend. „Wir sind aber zuversichtlich für unsere Anleger langfristig Ausschüttungsrenditen zu erzielen, die deutlich über denen von Investitionen in Wohn- oder Büroobjekten liegen“, sagt Vogt.

Seit September 2012 hat Mondial für rund 150 Mio. Euro Handelsimmobilien erworben. Die 20 Objekte sind in den Mondial Nahversorgungsfonds DI eingebracht worden. Standorte sind u.a. Hamburg, Kiel und Flensburg sowie Hanau, Geltendorf und Altötting. Die verwaltete Fläche liegt bei 100 000 qm. Bis Ende des Jahres sollen weitere Objekte im Wert von bis zu 75 Mio. Euro hinzu kommen. „Der große Markt bietet unserer Meinung nach viele Potenziale“, sagt Vogt. Nach Käufen von „sehr guten“ Objekten in Bayern befänden sich weitere für den Nahversorgungsfonds gerade in der Due Diligence.

Dabei sollen die Standorte möglichst langfristig voll vermietet sein. „Idealerweise sind solide Mieter unterschiedlicher Branchen vorhanden, die eine Vertragslaufzeit von mindestens sieben Jahren besitzen“, so Vogt. Bei Fachmarktzentren sei es außerdem wichtig, dass es mindestens einen zugkräftigen LEH-

### „Bei Fachmarktzentren muss es einen zugkräftigen Ankermieter aus dem LEH geben“

Michael Vogt, Mondial-Geschäftsführer



Intensiv geprüft: Mondial unterzieht jedes angebotene Nahversorgungscenter einem umfangreichen Scoring, das 200 Kriterien umfasst.

Ankermieter gebe. Entscheidend sei zudem eine angemessene Verteilung der Betriebskosten sowie eine marktübliche Indexierung. „Da wir uns immer vorbehalten einen Teil des Kaufpreises von maximal 48 Prozent mit Fremdkapital darzustellen, ist es unerlässlich, dass etwaige Mieterdienstbarkeiten den Vorgaben des Verbandes der Pfandbriefbanken entsprechen“, sagt Vogt.

Bis Ende 2014 will Mondial rund 300 Mio. Euro in den Nahversorgungsfonds investiert haben, im Laufe des Jahres 2015 sollen 500 Mio. Euro erreicht werden. Der Fonds werde dann aus über 100 Objekten bestehen. „Zusammen mit unseren anderen Produkten wollen wir bis Ende 2015 mindestens 750 Mio. Euro Assets unter Management haben.“

Als unabhängiger Anbieter für Im-

mobileninvestitionen richte sich Mondial an Banken, Versicherungen und sonstige Kapitalsammelstellen wie Family Offices und Versorgungswerke. Der vorhandene Fonds allerdings sei voll platziert, das Eigenkapital schon zu 100 Prozent von institutionellen Investoren zugesagt. „Eigenkapitalzusagen für ein Nachfolgeprodukt werden wir erst Ende 2014/Anfang 2015 entgegennehmen“, kündigt Vogt an. Denn allen Investoren werde versprochen, zuerst in den von ihnen gezeichneten Fonds zu investieren, bevor der Vertrieb für ein ähnliches Produkt aufgenommen wird. *Roswitha Wesp/lz 40-13*

**.net** Mehr zum Thema Handelsimmobilien [lebensmittelzeitung.net/immobilien](http://lebensmittelzeitung.net/immobilien)

## „Wir lassen uns nie auf Bieterkämpfe um große Portfolios in Deutschland ein“

### Wie erklären Sie sich den aktuellen Run auf Handelsimmobilien?

Nach Büro- und dann Wohnimmobilien zeigen institutionelle Investoren verstärktes Interesse an Einzelhandelsimmobilien. Insbesondere im Wohnsegment sind die Preise stark gestiegen, Investitionen zu akzeptablen Renditen dort also nicht mehr ohne weiteres möglich. Zudem wird gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten deutlich, dass besonders Nahversorgungszentren langfristig eine sehr stabile Anlage sind. Getreu dem Motto ‚Gegessen wird immer‘ haben sich diese Investments besonders in der Finanzkrise als stabile Ertragsbringer bewiesen.

Davon wollen nun immer mehr Investoren profitieren.

### Warum schrecken institutionelle Anleger und Family Offices nicht mehr vor Investitionen in dieses Marktsegment zurück?

Das war gar nicht so. Es hat nur etwas länger gedauert, bis die Vorteile klar wurden. Dazu kommt eine zunehmende Professionalisierung, sodass gezielt diversifizierte Portfolios aufgebaut werden. Gerade Family Offices und institutionelle Investoren haben erkannt, dass die Wertschwankungen in dieser Assetklasse deutlich geringer sind als bei Bürogebäuden in den Big-Five-Städten.



Michael Vogt, Mondial-Geschäftsführer

### Kauft Mondial Pakete oder immer nur Einzelstandorte?

Beides. Wir erhalten quasi täglich Angebote für Immobilien. Das sind sowohl Portfolios als auch einzelne Standorte. Bei

allen von uns in den vergangenen Monaten geprüften Portfolios mussten wir feststellen, dass der überwiegende Teil der angebotenen Objekte unseren Qualitätsanforderungen nicht entsprach. Wir haben für alle Objekte, die unseren Anforderungen entsprochen haben, ein Gebot abgegeben. Wenn das nicht möglich war, haben wir das Portfolio lieber abgelehnt. Was wir nie machen, ist uns auf ‚Bieterkämpfe‘ einzulassen, die besonders um große Portfolios hier in Deutschland immer wieder geführt werden.

### Prüfen Sie jeden Standort?

Ja, selbstverständlich. Wir sind stolz darauf, jedes Objekt indivi-

duell zu prüfen und keine großen fertigen Portfolios anzukaufen. Für die Auswahl der Objekte haben wir ein Scoring-Modell entwickelt, das auf empirischen Erkenntnissen beruht. Dabei werden circa 200 Bewertungskriterien berücksichtigt. In einem stringenten Verfahren werden u.a. Standort, Grundstück, Layout, Vermietung und Baurecht analysiert und bewertet. Nur Objekte, die mindestens 80 Prozent der maximalen Punktzahl erreichen, qualifizieren sich für die Ankaufsprüfung. Das Fondsmanagement wird in spezifischen Fachfragen zusätzlich von einem unabhängigen Investment-Board beraten. *we/lz 40-13*

## Kühlflächen von nextparx. Flexibel, effizient, günstig!

Sie suchen optimal nutzbare Flächen, genau auf Ihren Bedarf zugeschnitten? Bei nextparx werden Sie fündig! Unsere coole Lösung für temperaturgeführte Logistik: nextpark fresh. So innovativ und ressourcenschonend wie alle unsere Produkte.

Noch Fragen? [www.nextparx.com](http://www.nextparx.com) | Telefon +49 6103 80006-0

spezialisiert auf Kühllogistik  
geringe Betriebskosten durch wirtschaftliche Bauweise  
perfekt geplant  
schnell realisiert

nextparx. Effizienz trifft Innovation.



nextparx



[www.nextparx.com](http://www.nextparx.com)