

— **VIER FRAGEN AN:** Marcel Fuhr, GPEP Global Property Executive Partners —

„Wichtig ist der Fokus auf Lebensmittel“

Über Chancen und Risiken von Einzelhandelsflächen im Onlinezeitalter

Sie kaufen und managen Immobilien für institutionelle Anleger, wobei Ihr Fokus auf Einzelhandelsflächen liegt. Ist das in Zeiten eines dynamischen Internethandels gefährlich?

Die klare Fokussierung ist unser Vorteil: Unser Investitionsschwerpunkt liegt auf Immobilienobjekten des Lebensmitteleinzelhandels. Dies sind beispielsweise Supermärkte, Lebensmitteldiscounter oder Verbrauchermärkte. Dort spielt der Onlinehandel mit einem Umsatzanteil von rund 2 Prozent kaum eine Rolle. Der nächste Lebensmittelmarkt liegt für die Kunden meist gleich um die Ecke und ist in Bezug auf Auswahl, Frische, Convenience und Preisniveau vom Onlinehandel nicht zu schlagen. Das unterscheidet die Lebensmittelbranche vom Non-Food-Bereich, welcher aufgrund der einfachen Logistik und der kleineren Sortimente deutlich höhere Onlineanteile aufweist. Wir gehen davon aus, dass die Online-resistenz des Lebensmitteleinzelhandels auf längere Sicht bestehen bleibt. Die großen Player im Lebensmitteleinzelhandel wie etwa Lidl, Edeka, Rewe oder Aldi sehen das ähnlich. Sie investieren kräftig in ihre Ladenflächen und suchen nach neuen Standorten.

Gleichwohl: Inwiefern sind Einzelhandelsflächen davon negativ betroffen, dass sich Anleger im Zuge des Zinsanstiegs von Immobilien abwenden und alternative Anlageformen bevorzugen?

Das eingetrübte Kapitalmarktumfeld (betrifft den gesamten Immobilienmarkt, aber auch alternative Anlageformen) hinterlässt Spuren in vielen Anlageklas-

sen, auch bei Anleihen und Aktien, die ebenfalls Preisrückgänge zu verzeichnen hatten. Im Jahresverlauf sehen wir nunmehr gute Chancen für Immobilieninvestitionen, gerade vor dem Hintergrund der jüngsten Bankenkrise, die eine Flucht in Qualitätsinvestments ausgelöst hat. Wir empfehlen, auf sichere Mietcashflows und resiliente Geschäftsmodelle zu setzen. Bei Einzelhandelsimmobilien erfüllt insbesondere die Lebensmittelbranche diese Voraussetzungen, da sie die Grundbedürfnisse der Bevölkerung abdeckt und deshalb unabhängig von Wirtschaftszyklen historisch betrachtet sehr beständige Wachstumsraten aufweist. Hinzu kommt der Inflationsschutz, der durch indizierte Mietverträge erreicht wird. Mit diesen Eckdaten sind wir für Immobilieninvestments mit Lebensmittelfokus sehr optimistisch.

Inwiefern sehen Sie sich durch die zunehmende Regulatorik national und europäisch belastet?

Regulatorik ist grundsätzlich notwendig. Sie sollte aber möglichst planbar und berechenbar sein. Im Mittelpunkt stehen aktuell Nachhaltigkeitsthemen. Im Kontext der EU-Taxonomie und der Offenlegungsverordnung setzen wir verstärkt auf anerkannt nachhaltige Investmentprodukte. Damit kommen wir den Präferenzen unserer institutionellen Investoren entgegen und optimieren die Immobilien, um die Klimaschutzziele zu erreichen. Da viele Umweltschutzmaßnahmen im Einklang mit dem Mieter und Betreiber stehen, kommt es insbesondere auf eine partnerschaftliche Vorge-

hensweise der Akteure an. Als einer der größten Vermieter von Lebensmitteleinzelhandelsflächen haben wir einen sehr guten Zugang zu wirtschaftlich leistungsfähigen Mietern. Das erleichtert es uns, systematisch zu modernisieren – von der energetischen Sanierung über den Bau von Photovoltaikdächern bis hin zur Ausrüstung der Standorte mit E-Ladesäulen.

Was kann der Einzelhandel dafür tun, um Innenstädte lebenswerter zu machen oder zumindest eine Verödung zu verhindern?

Der Einzelhandel ist kein Allheilmittel, wenn es darum geht, die Zentren zu beleben. Wir müssen akzeptieren, dass die Zeit der großen Warenhäuser ein Stück weit vorbei ist und nicht jede Kleinstadt ein vollständiges Warenangebot in der Innenstadt aufweisen kann. Dafür werden Nutzungsarten wie Wohnen, Freizeit, Gastronomie und Dienstleistungen in den Zentren verstärkt an Bedeutung gewinnen. Die Zukunft sind moderne Stadtquartiere, wo die Menschen den täglichen Bedarf auf kurzem Wege decken können – Stichwort 15-Minuten-Stadt. Dazu gehört dann auch die Nahversorgung über Lebensmittelmärkte. In ländlichen Regionen wird dies aus strukturellen Gründen nicht immer möglich sein. Hier kann der Verbrauchermarkt oder das SB-Warenhaus am Ortsrand beziehungsweise an Verbundstandorten eine wichtige Treffpunktfunktion für die Menschen übernehmen.

Die Fragen stellte **Michael Psotta**.