



GPEP – Global Property Executive Partners

Jörn Burghardt und Marcel Fuhr

Potenziale von Investments in Lebensmittelmärkte

99

Die Investitionen in Supermärkte, Verbrauchermärkte und Nahversorgungszentren haben die vergangenen beiden Jahre weitgehend unbeschadet überstanden. Dies wird durch die positive Entwicklung des GPEP-Immobilienportfolios bestätigt.

Jörn Burghardt, Geschäftsführer GPEP

Potenziale von Investments in Lebensmittelmärkte

Alternative Investments sind für viele Investoren inzwischen unverzichtbare Bestandteile ihrer Strategischen Asset-Allokation. Dazu zählen auch Immobilien. Obwohl diese eine schwierige Marktphase hinter sich haben, bieten einzelne Nutzungsarten deutlich bessere Aussichten als andere. Dazu gehören auch Lebensmittelmärkte. Erhalten Sie Einblicke und Perspektiven: ein Gespräch mit den Geschäftsführern von GPEP, Jörn Burghardt und Marcel Fuhr, über die Potenziale von Investments in Lebensmittelmärkte.

Herr Fuhr, die Immobilienmärkte sind 2022 und 2023 durch eine schwierige Phase gegangen. Ist es für Investoren aktuell sinnvoll, sich in dieser Assetklasse zu engagieren?

Marcel Fuhr: Das Marktumfeld für Immobilieninvestitionen war in den vergangenen zwei Jahren zweifellos schwierig. Insbesondere der deutliche Zinsanstieg hat die Stimmung eingetrübt. Die Bewertungen sind in allen Immobilien-Assetklassen gesunken – von Wohnen über Büro bis hin zum Einzelhandel im Gewerbeimmobilien-segment. Aus unserer Sicht ist nun aber ein Bewertungsniveau erreicht, bei dem es sich lohnen kann, den Markt individuell zu betrachten und sich im Einzelfall bietende Einstiegschancen zu nutzen. Für langfristig und selektiv agierende Investoren kann sich – beispielsweise in unserem Marktfeld – durchaus ein attraktives Rendite-Risiko-Profil ergeben.

Wie sind Ihre Investments durch diese Marktphase gekommen?

Marcel Fuhr: Fundamental betrachtet ist das Food-Segment des Handelsimmobilienmarktes weiterhin gut aufgestellt. Die operative Entwicklung von Immobilien mit Ankermietern aus dem Lebensmitteleinzelhandel ist robust. Die LEH-Branche hat sich zuletzt zwar konsolidiert, ist aber nach wie vor leistungsfähig und expansionsfreudig. Der stationäre Lebensmitteleinzelhandel profitiert von einer stabilen Nachfragesituation und ist zudem nur geringfügig von der Substitution durch Lieferdienste betroffen.

Jörn Burghardt: Die Investitionen in Supermärkte, Verbrauchermärkte und Nahversorgungszentren haben die

vergangenen beiden Jahre weitgehend unbeschadet überstanden. Dies wird durch die positive Entwicklung des GPEP-Immobilienportfolios bestätigt. Die Mietpreisindexierung hat zu tendenziell steigenden Mieteinnahmen geführt und der Vermietungsstand über alle Portfolios liegt bei uns bei über 98 Prozent. Daraus resultieren tendenziell steigende Ausschüttungen. Diese erfreuliche Situation hebt unser Segment positiv ab von anderen, stärker konjunkturabhängigen Immobiliennutzungsarten.

Herr Burghardt, wie begründet sich diese gute Performance?

Jörn Burghardt: Der Lebensmitteleinzelhandel steht auf einem soliden wirtschaftlichen Fundament. Er ist resilient gegenüber konjunkturellen Einbrüchen oder sonstigen externen Einflüssen, da die Nachfrage der Bevölkerung an Lebensmitteln weitgehend unelastisch und kaum substituierbar ist. Die Konsumausgaben für Nahrungsmittel sind in den letzten zwanzig Jahren kontinuierlich gestiegen. Selbst tiefe Einschnitte wie etwa die Finanzkrise 2008/2009 konnten das langfristige Wachstum nicht nachhaltig bremsen. Im Gegenteil: Die COVID-19-Pandemie hat gezeigt, wie wichtig der stationäre Lebensmittelhandel für die Grundversorgung der Bevölkerung ist. Von dieser Stärke und Stabilität können Investoren profitieren, wenn sie Eigentümer von LEH-Immobilien werden.

Gilt diese positive Einschätzung auch für den breiten Markt?

Marcel Fuhr: Hier ist es wichtig, zu unterscheiden: Wir sprechen nicht vom Non-Food-Handel, sondern vom

In den Mietverträgen mit den Akteuren des Lebensmittel-einzelhandels wird in der Regel eine Indexierung der Miete vereinbart. Das bedeutet, dass die Miethöhe in regelmäßigen Abständen zu einem gewissen Teil der Verbraucherpreisentwicklung folgt.

Jörn Burghardt, Geschäftsführer GPEP

Lebensmitteleinzelhandel. Einem Marktsegment, welches jedes Jahr in Deutschland Umsätze von rund 200 Milliarden Euro erzielt. Die großen LEH-Konzerne wie EDEKA, REWE, Schwarz Gruppe (Kaufland, Lidl) und ALDI sind wirtschaftlich durchweg gut aufgestellt und bonitätsstark. Mit ihnen kann man verlässlich planen und entsprechend auch langfristige Mietverträge abschließen.

Wie steht es um den Online-Handel? Könnte dieser das Geschäft der stationären Lebensmittelmärkte beeinträchtigen?

Marcel Fuhr: Im Jahr 2022 betrug der Anteil des Online-Handels am gesamten Lebensmitteleinzelhandel lediglich 2,9 Prozent. Die geringen Margen bei Lebensmitteln erschweren den Markteintritt für Online-Anbieter. Problematisch ist auch die hohe Preisensibilität der Kunden – im Gegensatz zu anderen Produktkategorien bietet der Online-Einkauf von Lebensmitteln keinen Preisvorteil, sondern ist teurer. Nicht zuletzt hinterfragen die Verbraucher die Qualität und Frische der online bestellten Lebensmittel kritisch. Das reale Einkaufserlebnis bleibt doch ihre klare Präferenz, um die Produkte vor dem Kauf sehen und anfassen zu können.

Wie gehen Sie als Vermieter mit dem Inflationsrisiko um?

Jörn Burghardt: Das ist ein wichtiger Aspekt. In den Mietverträgen mit den Akteuren des Lebensmittel-einzelhandels wird in der Regel eine Indexierung der Miete vereinbart. Das bedeutet, dass die Miethöhe in regelmäßigen Abständen zu einem gewissen Teil der Verbraucherpreisentwicklung folgt. So soll der Realwert der Mieteinnahmen für den Vermieter weitgehend erhalten bleiben und das Inflationsrisiko gemindert werden. Die Indexierung stellt für Vermieter bzw. Eigentümer von Gewerbeimmobilien einen wichtigen Schutzmechanismus dar.

Die Themen Nachhaltigkeit und EU-Regulatorik beschäftigen die Investoren derzeit intensiv. Wie begeben Sie diesen Herausforderungen?

Marcel Fuhr: Im Mittelpunkt unserer Nachhaltigkeitsinvestitionen stehen Maßnahmen zur Steigerung der Ressourceneffizienz sowie der Einsatz erneuerbarer Energien. Im Rahmen der Gebäudetechnik investieren wir beispielsweise in intelligente Kühl- und Heizsysteme mit Wärmerückgewinnung sowie in das Energiecontrolling. Viele Maßnahmen werden in enger Abstimmung und Kooperation mit den Mietern umgesetzt, wie zum Beispiel Investitionen in Fotovoltaik- und Gründächer oder die Installation von E-Ladesäulen zur Förderung der E-Mobilität. Bei der Beleuchtung setzen wir auf energiesparende LED-Technik. Ein konkretes Ergebnis all dieser Bemühungen ist die kontinuierliche Senkung des durchschnittlichen Stromverbrauchs pro Quadratmeter Verkaufsfläche in den von uns gemanagten Lebensmittelmärkten.

Wie werden die Nachhaltigkeitsfortschritte im Portfolio erfasst?

Jörn Burghardt: Wir verfügen über ein ESG-Controlling und vergleichen unsere Portfolios mit denen internationaler Wettbewerber. So beteiligen wir uns schon seit einigen Jahren am Global Real Estate Sustainability Benchmarking (GRESB), was sich als eine anerkannte Plattform etabliert hat und Investoren die Bewertung ihrer Immobilienbestände ermöglicht. So lässt sich die ESG-Performance ausgesuchter Immobilienfonds bewerten, aber auch weiteres Potenzial zur Steigerung der ESG-Konformität ableiten.

Fühlen Sie sich mit Ihrem Investitionsfokus für die dynamische Zukunft gewappnet?

Marcel Fuhr: Auf jeden Fall. Unsere Mieter leben den Grundsatz „Handel ist Wandel“. Sie passen sich kontinuierlich den sich ständig verändernden gesellschaft-



99

Im Mittelpunkt unserer Nachhaltigkeitsinvestitionen stehen Maßnahmen zur Steigerung der Ressourceneffizienz sowie der Einsatz erneuerbarer Energien. Im Rahmen der Gebäudetechnik investieren wir beispielsweise in intelligente Kühl- und Heizsysteme mit Wärmerückgewinnung.

Marcel Fuhr, Geschäftsführer GPEP

lichen und technologischen Rahmenbedingungen an. In Bezug auf die Ladengestaltung und Ausstattung entwickeln sich Lebensmittelmärkte beispielsweise immer mehr zu Orten der Begegnung mit einladender Atmosphäre und hoher Aufenthaltsqualität. Mit seiner Leistungsfähigkeit und Innovationskraft ist der deutsche Lebensmitteleinzelhandel hochdynamisch und erfolgreich, übrigens auch auf ausländischen Märkten. Damit trägt er entscheidend zum langfristigen Werterhalt bzw. zur Wertsteigerung unserer Immobilieninvestitionen bei.

Warum sollten Anleger bei Ihnen investieren?

Jörn Burghardt: Als erfahrener Investmentmanager im Bereich der Handelsimmobilien im Lebensmitteleinzelhandel kennen wir den Markt und seine Teilnehmer genau, ebenso wie die aktuellen Entwicklungen und

Trends. Wir sind uns auch der hohen Anforderungen bewusst, die Mieter hier an ihre Immobilie stellen, da sie tagtäglich mit ihr arbeiten und Umsätze erzielen müssen. Sie benötigen einen Vermieter, mit dem sie den Standort erfolgreich am Markt positionieren, den reibungslosen Betrieb sicherstellen und das Objekt für die Zukunft weiterentwickeln können. Zudem ist ein fortlaufendes Monitoring erforderlich, um einen effizienten und möglichst klimaverträglichen Betrieb der Immobilie zu gewährleisten. Asset Manager mit entsprechender ESG- und Digitalisierungskompetenz sowie einem guten Zugang zu den Mietern sind hier im Vorteil. Genau diese Qualitäten bringt GPEP mit. Die langjährige gute Performance unserer Investmentvehikel spricht für sich.

Vielen Dank für das Gespräch.

GPEP – Global Property Executive Partners

Stabile Renditen mit Lebensmittelmärkten. Mit diesem Ziel arbeitet GPEP seit der Gründung im Jahr 2014 konsequent am Ausbau eines attraktiven Immobilienportfolios. Zu den Anlegern zählen namhafte deutsche institutionelle Investoren, wie etwa Pensionskassen, Versicherungen, Sparkassen, Versorgungswerke und Stiftungen. Erfahrung, persönliche Expertise und Engagement der Köpfe hinter GPEP machen das Limburger Unternehmen zu dem Asset- und Investmentmanager für Immobilien des Lebensmittel-einzelhandels.

Supermärkte, Discounter, Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser gelten als unverzichtbarer Bestandteil der Versorgungskette, dank der sich täglich Millionen Menschen in Deutschland mit Lebensmitteln ausstatten können. Spezialist für die Immobilien, in denen sie untergebracht sind, ist die GPEP GmbH mit Sitz im mittelhessischen Limburg. Als Asset Manager akquiriert und entwickelt sie bundesweit geeignete Gewerbeimmobilien mit namhaften Ankermietern aus dem Lebensmitteleinzelhandel (LEH). Als unabhängiger und inhabergeführter Finanzdienstleister bietet sie Anlegern die Möglichkeit, von der Stabilität und dem Wachstumspotenzial dieser wichtigen Branche zu profitieren. Ihre nachhaltigen Anlageprodukte sind auf die Bedürfnisse institutioneller Investoren zugeschnitten.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Seit ihrer Gründung im Jahr 2014 hat die GPEP ein deutschlandweites Portfolio mit einem aktuellen Volumen von rund 2 Milliarden Euro und 450 Immobilienobjekten aufgebaut.

Lebensmittelmärkte als Investmentchance

Weitgehend unabhängig von Konjunkturzyklen hat sich der stationäre Lebensmittelhandel in den letzten Jahrzehnten positiv entwickelt. Nachhaltigkeit, Preiswürdigkeit und Qualität sind die treibenden Faktoren für ein Konsumverhalten, bei dem das reale Einkaufserlebnis vom Online-Handel mit Lebensmitteln nur flankiert wird. Die COVID-19-Pandemie hat der Branche

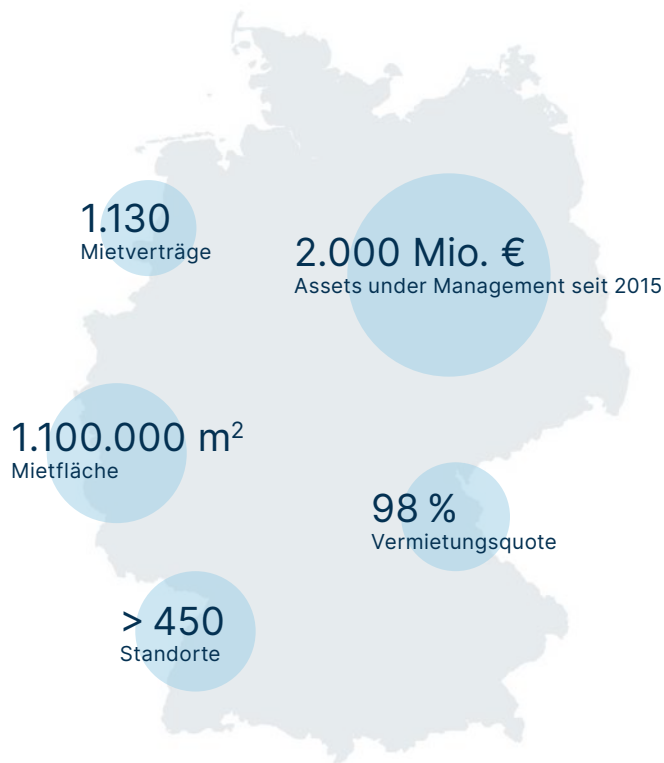
sogar weiteres Wachstum ermöglicht. Darüber hinaus bietet ihr der Trend zur Urbanisierung neue Absatzchancen.

Als sicher gilt, dass die Immobilien des LEH auch in Zukunft für den Distributionsprozess unverzichtbar bleiben werden. Bezogen auf die Preisentwicklung gehören sie zu den stabilsten Assets im Bereich der Handelsimmobilien. Dazu trägt auch bei, dass langjährig erfolgreiche Handelsriesen wie EDEKA, REWE, ALDI, Lidl und Kaufland zu ihren Mietern zählen. Die großen Einzelhändler steigern kontinuierlich ihre Umsätze und

Investment-Case

Immobilien in geeigneter Größe und verkehrsgünstiger Lage werden vom LEH stark nachgefragt, sind aber nur begrenzt verfügbar. Das Angebot wird zusätzlich durch baurechtliche Vorgaben eingeschränkt. Viele Akteure der Branche haben daher ein strategisches Interesse an einer langfristigen Standortsicherung. Sie schließen Mietverträge mit Laufzeiten von bis zu 15 Jahren ab und sichern sich zusätzliche Verlängerungsoptionen. Für die Immobilieneigentümer ergeben sich daraus stabile Cashflows.

GPEP in Zahlen



Quelle: GPEP, Februar 2024

treiben die Expansion ihrer Geschäfte voran. Nicht erst seit den Erfahrungen mit der Pandemie werden sie als wichtiger Bestandteil der Grundversorgung der Gesellschaft gesehen.

Nachhaltigkeit in Bau und Betrieb

Nachhaltigkeit und die Einhaltung der ESG-Prinzipien (Environmental, Social, Governance) sind zentrale Elemente der Anlagestrategie von GPEP. Das Unternehmen setzt auf grüne Technologien und nachhaltige Baupraktiken, um den ökologischen Fußabdruck seiner Immobilieninvestitionen zu minimieren. Jedes Objekt wird im Hinblick auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit entwickelt. Darüber hinaus arbeitet GPEP kontinuierlich daran, positive soziale Auswirkungen zu erzielen und unterstützt Projekte, die einen Beitrag zur lokalen Gemeinschaft leisten. Der Investmentmanager fördert aktive Partnerschaften mit Mietern, die diese Werte teilen. Dieses ganzheitliche Nachhaltigkeitsverständnis bildet die Basis, um den Investoren wertbeständige und zukunftsfähige Anlagen zu ermöglichen.

Renditeorientiertes Management

Die Spezialfonds der GPEP bieten Zugang zu hochwertigen lebensmittelgeankerten Immobilien mit langfristigen Mietverträgen und stabilen Cashflows. Der Investmentmanager wählt die Immobilien sorgfältig aus und verwaltet sie, um für die Anleger kontinuierliche Erträge zu erwirtschaften. Das Unternehmen positioniert die Investitionen so, dass sie von den Chancen des LEH-Marktes profitieren, und nutzt dabei

sein tiefes Verständnis der Marktdynamik sowie seine Fähigkeit, zukünftige Trends zu antizipieren.

Der ganzheitliche Managementansatz von GPEP umfasst Akquisitions- und Transaktionsmanagement, Finanzierung, Research, Fondsmanagement, Asset Management, Property Management, Risikomanagement und Vertrieb. Die enge Abstimmung und übergreifende Zusammenarbeit der Fachbereiche erhöhen die Effizienz und optimieren den Investitionserfolg.

Initiativen und Mitgliedschaften



Herausgeber

Universal-Investment-Gesellschaft mbH
Theodor-Heuss-Allee 70
60486 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 71043-0
E-Mail: select@universal-investment.com

Verantwortlich im Sinne des Presserechts (V. i. S. d. P.)

Yvonne Raßbach

Redaktion und Konzept

Yvonne Raßbach, Universal Investment
GPEP GmbH

Gestaltungskonzeption

hauser lacour Kommunikationsgestaltung GmbH

Ausgabengestaltung/Realisation

Group of Peers GmbH

Fotos

Frank Blümler

Kontakt

Fund Distribution Team:

Tel. +49 69 71043-2712

E-Mail: VE.fund-distribution@universal-investment.com

Dies ist eine Marketing-Anzeige.

©2024. Alle Rechte vorbehalten. Diese Publikation dient nur zu Marketingzwecken und ist ausschließlich für professionelle Anleger im Sinne des § 1 Abs. 19 Nr. 32 und Nr. 33 des Kapitalanlagegesetzbuches in Deutschland, Österreich und der Schweiz bestimmt. Die bereitgestellten Informationen sind nicht als Empfehlung oder Ratschlag zu verstehen. Alle Informationen beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Wir können nicht für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen garantieren, und keine Aussage in dieser Publikation ist als eine solche Garantie zu verstehen. Die in dieser Publikation zum Ausdruck gebrachten Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Informationen über die Wertentwicklung in der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die künftige Wertentwicklung zu oder garantieren diese. Alleinige Grundlage für den Erwerb von Anteilen ist die Fondsdokumentation des jeweiligen Investmentfonds, bestehend aus dem Emissionsdokument, dem Jahresbericht die bei Universal-Investment-Luxemburg S.A. („UIL“) kostenlos erhältlich ist und die wesentlichen Informationen für den Anleger enthalten. Diese Publikation stellt kein Angebot, keine Aufforderung oder Einladung (i) zur Zeichnung von Anteilen eines Investmentfonds (ii) zum Kauf, Erwerb oder Verkauf eines Portfolios, eines Anteils, eines Wertpapiers oder eines sonstigen Produkts jeglicher Art dar und ist nicht mit (iii) der Erbringung von Dienstleistungen oder (iv) einem sonstigen Rechtsgeschäft verbunden. Die in dieser Publikation dargestellten Informationen dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung, Rechts- und/oder Steuerberatung oder sonstige Empfehlung dar. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen geben die aktuelle Einschätzung der Universal-Investment-Luxembourg S.A. („UIL“) wieder, die sich jederzeit, ohne vorherige Ankündigung, ändern können. Alle Angaben dieser Übersicht sind mit Sorgfalt entsprechend dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung der Marketingunterlage gemacht worden. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch keine Gewähr und keine Haftung übernommen werden.

Informationen darüber, wie wir mit Beschwerden umgehen, finden Sie unter [Beschwerdeverfahren UIL_DE_02-2022.pdf](#) (universal-investment.com). Darüber hinaus weisen wir darauf hin, dass UIL bei Fonds, für welche die UIL als Alternative Investment Fund Manager („AIFM“) Vereinbarungen über den Vertrieb von Fondsanteilen in anderen EU-Mitgliedstaaten getroffen hat beschließen kann, diese Vereinbarungen gemäß Artikel 93 in der Fassung der Richtlinie (EU) 2019/1160 (des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Juni 2019) zur Änderung der Richtlinien 2009/65/EG und 2011/61/EU und Artikel 32a in der Fassung der Richtlinie (EU) 2019/1160 (des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Juni 2019) zur Änderung der Richtlinien 2009/65/EG und 2011/61/EU aufzuheben, d. h. insbesondere durch ein pauschales Angebot zur Rücknahme oder Auszahlung aller entsprechenden Anteile, die von Anlegern in dem betreffenden Mitgliedstaat gehalten werden.

Bei einer Anlage in einen Fonds handelt es sich um eine risikobehaftete Anlage, so dass die Anleger in den Fonds einen Wertverlust bis zu einem Betrag erleiden können, der einem Totalverlust des gesamten in die Anteile an dem Fonds investierten Kapitals entspricht. Dementsprechend müssen potenzielle Anleger über eine angemessene und ausreichende Liquidität verfügen, um einen Totalverlust ihrer Anlage in den Fonds wirtschaftlich tragen zu können.

Stand, soweit nicht anders angegeben: 29. 02. 2024.