



Strategische Handelsimmobilien – Ein knappes Gut!

Die „neue Welt“ nach KAGB, was ändert sich?

Infoveranstaltung Network Financial Planner, Hamburg 27.2.2014

Die HTB Fondsgruppe

1987 gegründet als HTB Hanseatische Treuhand & Beratungsgesellschaft mbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Seit 2002 auch als Asset Manager und Emittent von Kapitalanlagen aktiv

➔ 27 Jahre Erfahrung in der Strukturierung von Sachwertanlagen

Kompetenzen:

- Asset Management für Schiffe und Immobilien
- Strukturierung von Kapitalanlagen in Form von Public- und Private Placements
- Zugang zu attraktiven Assets
- Vertrieb



Bewertungskompetenz durch Aufbau hausgener Datenbank

Aufbau der Datenbank seit 2002

**ca. 2.000 bewertete
Schiffe**



**ca. 1.000 bewertete
Immobilien**

**Ergebnis: Eine der umfangreichsten Bewertungsdatenbanken
für Schiffe und Immobilien in Deutschland**

Umfangreiche externe Kontroll- und Prüfinstanzen bei AIF's

BaFin (KVG-Zulassung, Anlagebedingungen, Prospekt)

Verwahrstelle

Prospektprüfer nach IDW (oder ähnlichem Standard)

Unabhängige (jährliche) Bewertung der Assets

Plausibilitätsprüfung durch externes Institut

Überprüfung der WphG-Konformität durch WP

Testierter Jahresabschluss durch WP



Der KVG – Antrag, so sieht er aus...



Bankähnliche Strukturen: Die Organe einer KVG (Auszug)

Geschäftsführung

Fondsmanagement

Interne Bewertung

Risikomanagement

Revision

Geldwäschebeauftragter

Compliance

NEU

Alternative Investment Fonds geschlossenen Typs für Privatanleger nach Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB)

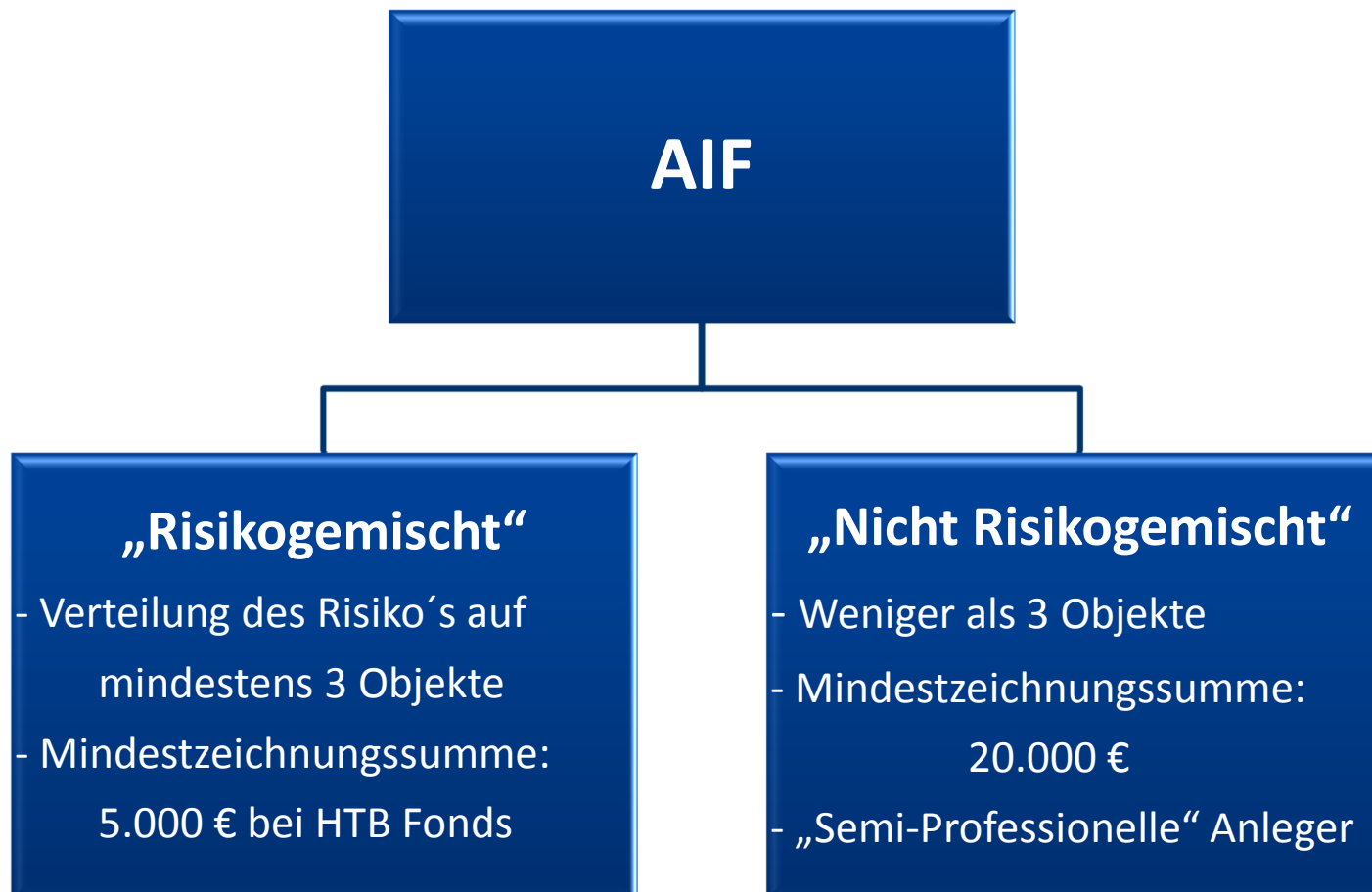
Vorgabe nach KAGB	Jahresbericht an Anleger und Aufsicht, ab Januar 2015 monatliche Meldung zur Statistik über Investmentfonds an die Deutsche Bundesbank.	Anteile und Assets sowie maßgebliche Veränderungen auf Ebene des Anlageobjektes oder des Fonds müssen mindestens jährlich bewertet werden.	Externe Kontrollinstanz zur Überprüfung der Geldflüsse und des Eigentums an den Assets ist per Gesetz vorgeschrieben.	Anbieter muss als Kapitalverwaltungsgesellschaft von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassen sein und wird laufend kontrolliert.	Zulassung des Produktes durch die BaFin nach entsprechendem Verfahren. Folgende Unterlagen müssen vorliegen: • Prospekt, • wesentliche Anlegerinformationen (wAi), • Anlagebedingungen. Sonstige Unterlagen müssen wertpapierhandelsgesetzkonform sein.	Diverse Produktregeln, u.a.: • Vorgabe, wo investiert werden darf (Assetklassenliste) • Begrenzung Verschuldung auf max. 60 Prozent • Risikostreuung bei weniger als 20.000 Euro Mindestbeteiligungssumme
-------------------	---	--	---	---	---	--

Risiko- und Liquiditäts-Management	Berichtspflicht	Bewertung	Unabhängige Verwahrstelle	Aufsicht des Anbieters	Aufsicht des Produktes	Produktregeln
keine Vorgaben	keine Vorgaben	keine Vorgaben	keine Pflicht	keine	Prüfung des Prospekts auf Vollständigkeit (formal) und Widerspruchsfreiheit (Kohärenz) durch BaFin, sofern gegeben: Billigung, jedoch keine inhaltliche Prüfung.	keine

ALT

Ehemalige geschlossene GmbH & KG-Fonds nach Vermögensanlagegesetz (VermAnlG)

Unterscheidungsmerkmal bei AIF's



Vertrieb von AIF's mit Erlaubnis nach § 34 f GewO möglich?

JA!!

Warum?

- Die HTB Hanseatische Fondshaus GmbH hat bereits per 4.9.2013 die Erlaubnis nach § 44 KAGB (kleine KVG) erhalten
- Noch im Februar wird der Lizenzantrag zur Erlaubnis nach § 20 KAGB (große KVG) bei der BaFin gestellt



➔ Mit Einreichung des Lizenzantrages für die große KVG dürfen neben § 32 KWG – Vermittler auch Finanzdienstleister mit § 34 f – GewO den AIF vertreiben

HTB Strategische Handelsimmobilien Plus (SHP)

- Vorteile einer besonderen Immobilienart -



Begriffsdefinition Fachmarktzentrum (FMZ)

- Bündelung von großflächigen Einzelhandelsformaten in Form von Fachmärkten, ergänzt durch kleinflächige Anbieter
 - Fachmärkte zeichnen sich durch große Sortimentstiefe aus
- Bauliche Einheit mit gemeinsamer Parkplatznutzung und ggf. einheitlicher Vermarktung
- Mindestgröße zur Erzielung einer lokalen Dominanz und Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit (je nach Standort rd. 5.000 m² vermietbare Fläche)



Einflussfaktoren auf die Fachmarktentwicklung

Demografischer Wandel

- Ethnische Vielfalt, älter, weniger
- Re-Urbanisierung
- Mobilisierung

Flächenexpansion

- Rückkehr in die Innenstädte
- Kompetenzbündelung in Fachmarktzentren

Veränderung Verbraucherpräferenzen

- Hybrides und nach Abwechslung suchendes Einkaufsverhalten
- Convenience

Spezialisierung und klare Positionierung

- Ausdifferenzierung des Angebots
- Besetzung von Nischen

Entwicklung neuer Handelsformate

- Factory Outlet Entwicklungen
- Eröffnung von Imagestores

Revitalisierungen der Handelsimmobilien

- Revitalisierungen und Erweiterungen
- Optimierungen Betriebstypenmix

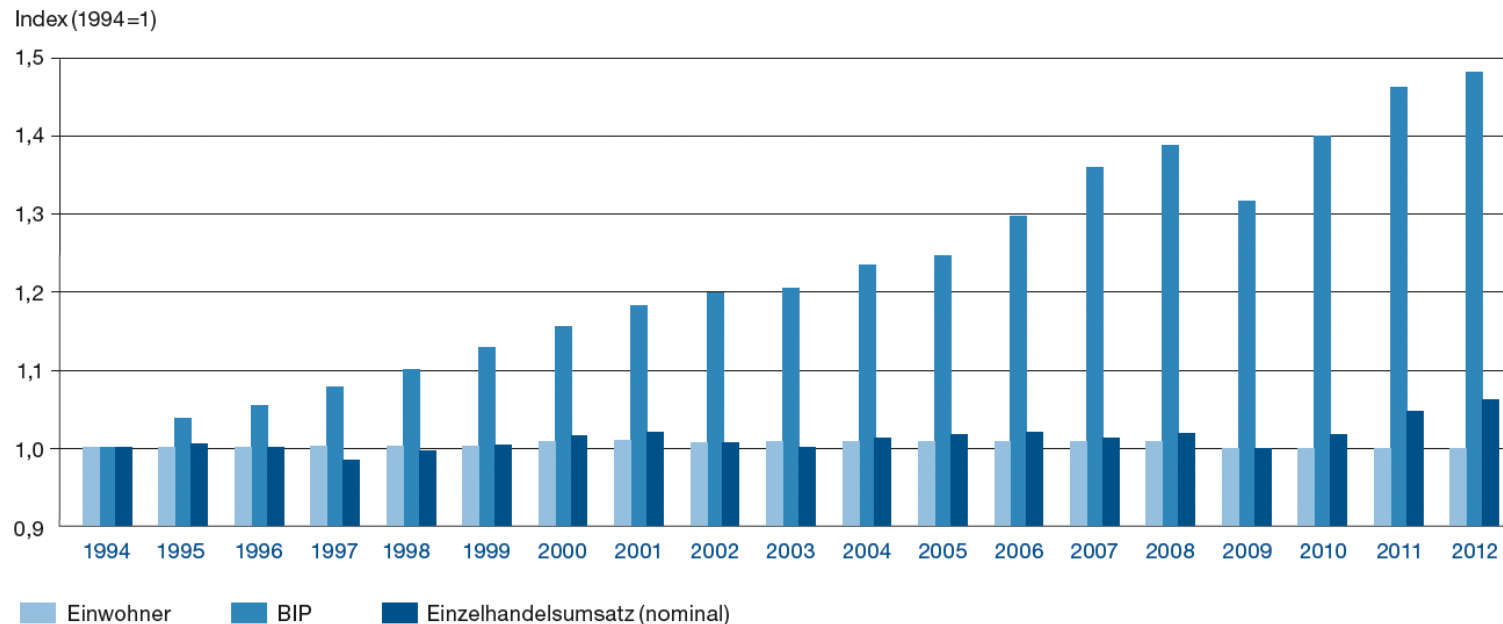
Vormarsch des Onlinehandels

- Theoretisch unbegrenztes Warenangebot
- Preistransparenz

Multichannel-Retailing

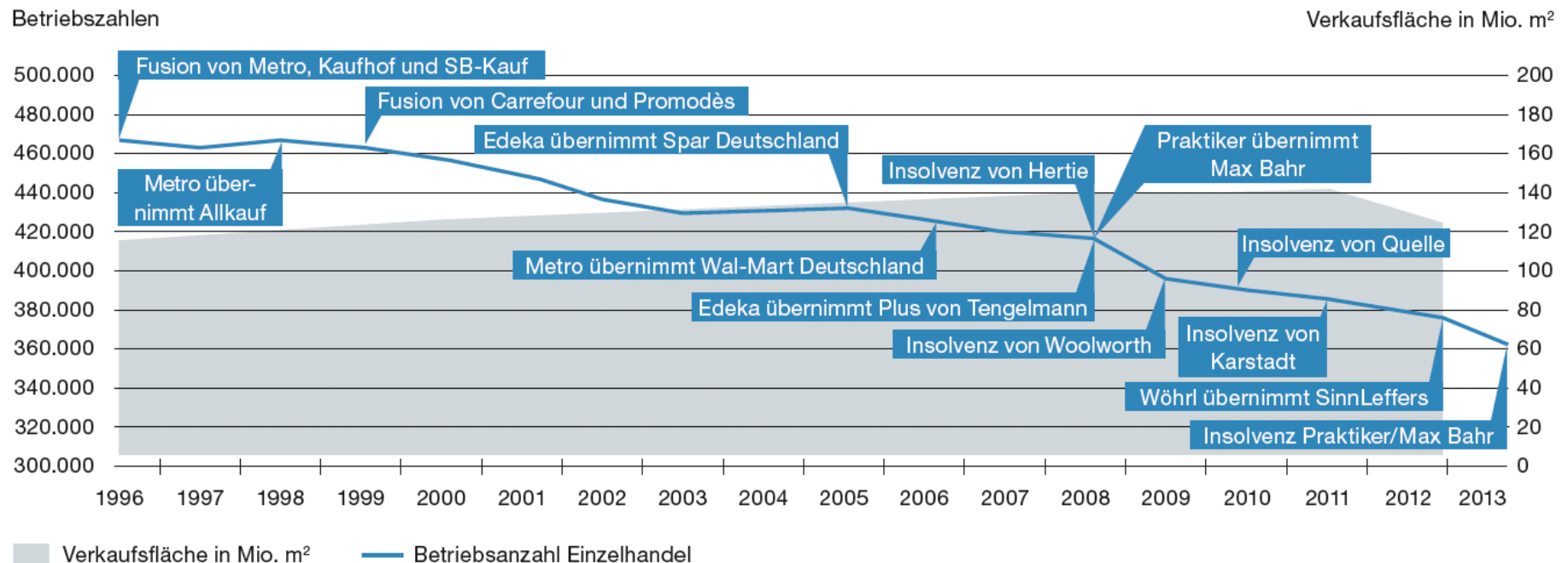
- Verknüpfung von Vertriebskanälen
- Hebung von Synergien

Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes



- Nach wie vor stabile Bevölkerungsentwicklung in Deutschland
- BIP Wachstum von + 2,2% p.a. seit 1994
- ➔ Wachstum des Einzelhandelsumsatzes

Handel im Wandel



- **Weniger Handelsbetriebe, geringer Zuwachs der Verkaufsfläche**
- **Käuferverhalten ändert sich: hybride Konsumenten anstatt trennscharfe Käufergruppen**

Stationärer Einzelhandel versus Onlinehandel

Die Herausforderung:

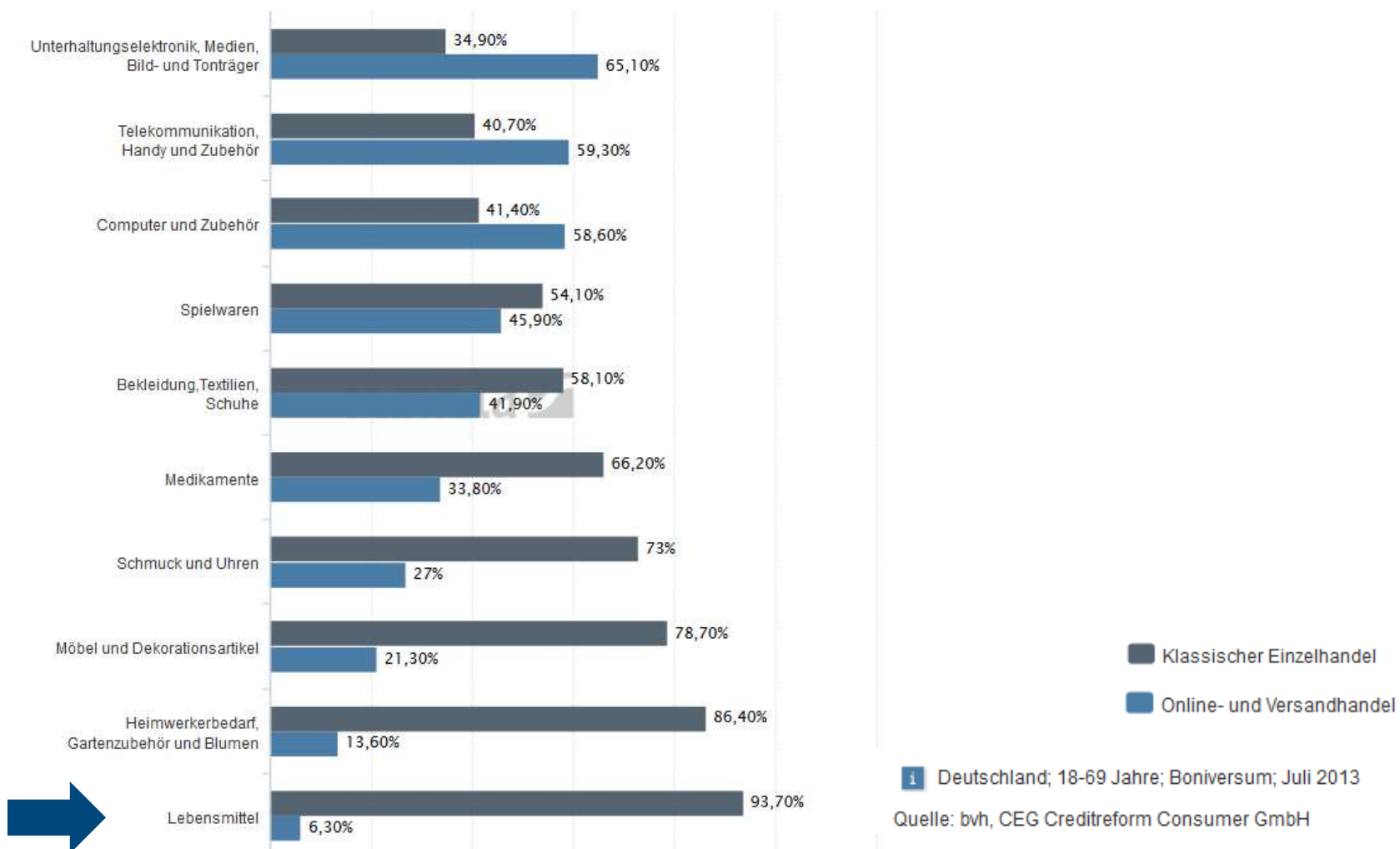
- Zunehmender Erfolg des Internets als Vertriebskanal
- Wachstum des Onlinehandels erfordert Anpassungen für den Handel



Die Antworten:

- Partizipation am Trend durch Multichannel-Strategien
- Einkaufserlebnis erhöhen
- Stärken ausspielen, wie Überprüfung der Qualität, Haptik und Service

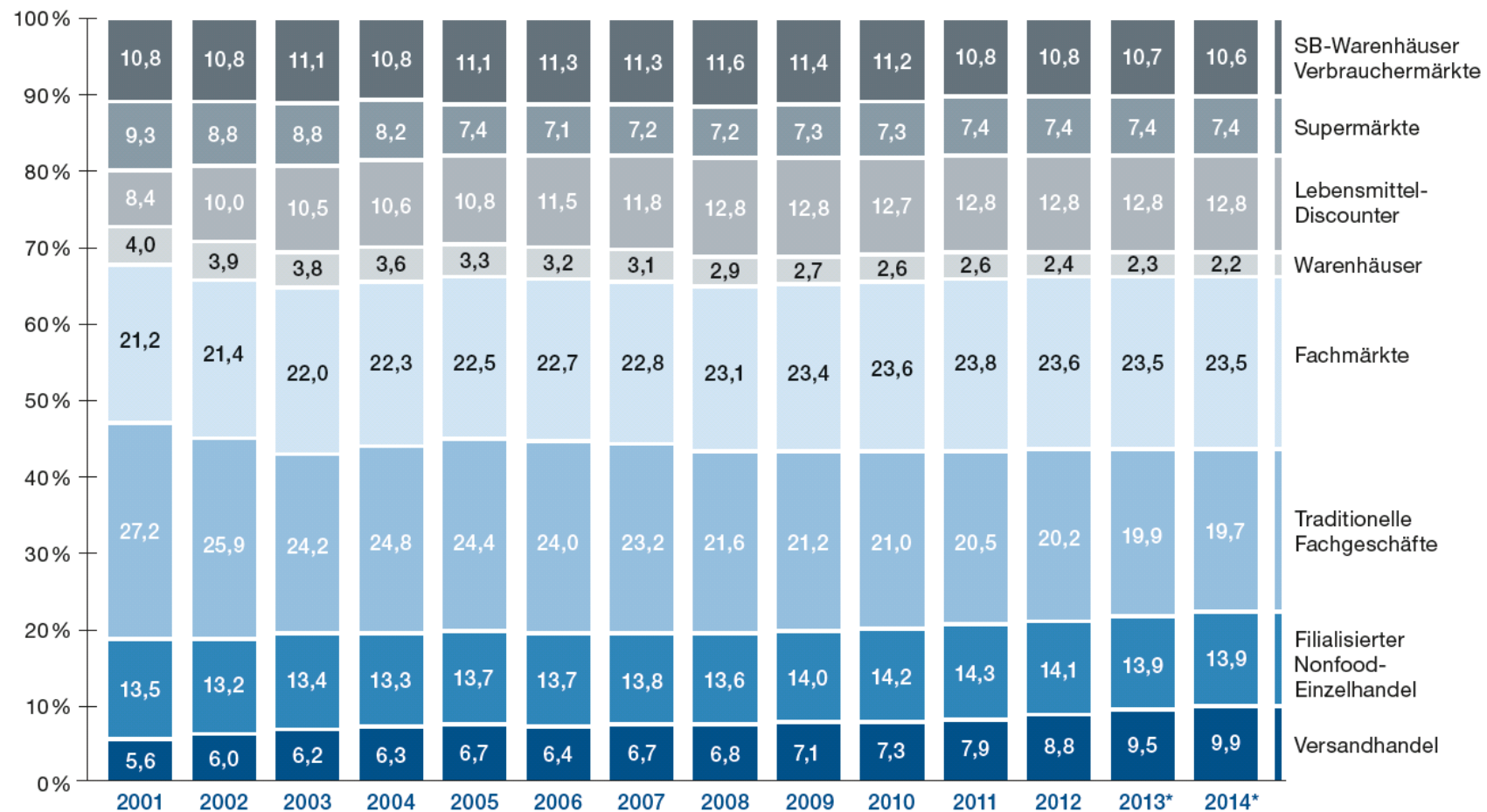
Welche Produkte werden lieber online oder im Geschäft vor Ort gekauft?



Fazit einer Studie von A.T. Kearney

Der **Online-Lebensmittelhandel** wird in den nächsten **drei bis fünf Jahren** ein **Nischenmarkt** bleiben, dennoch verspricht er **große Potenziale**: A.T. Kearney erwartet bis 2016 eine **Steigerung** des Marktanteils auf **1,5 Prozent**.

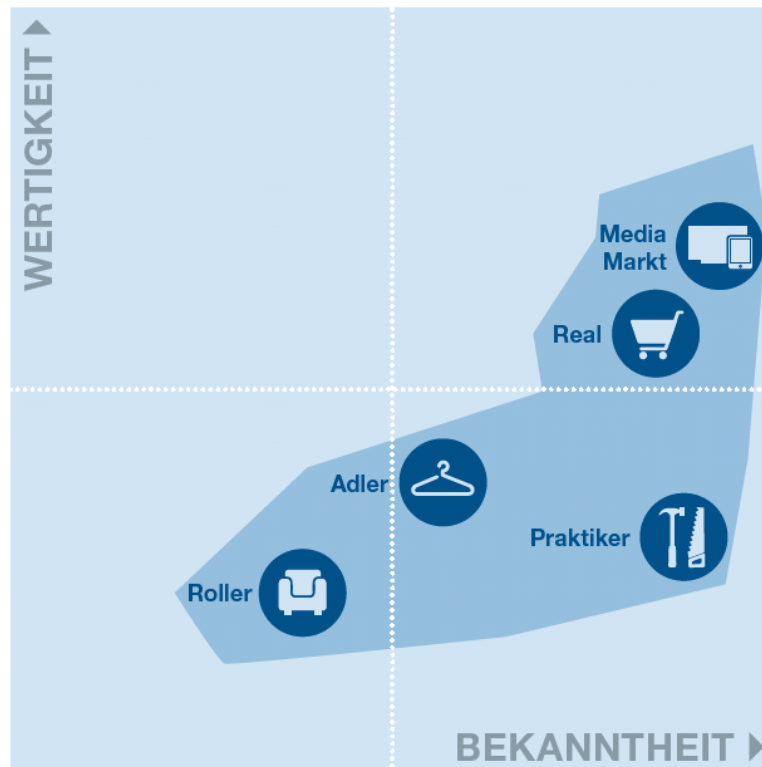
Marktanteile im Einzelhandel nach Betriebsformen



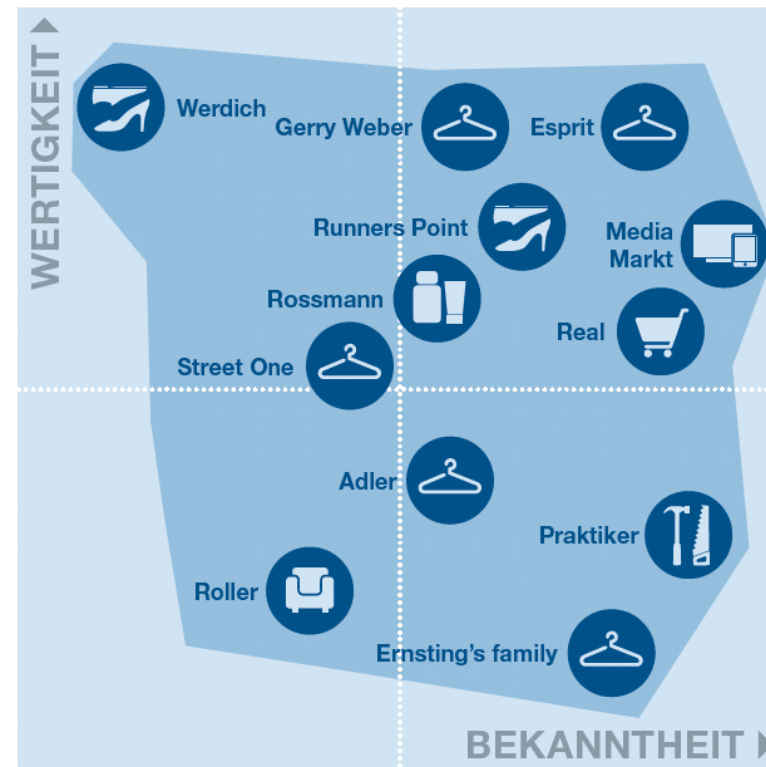
*Prognose

Die Zukunft des Fachmarktzentrums

Typisches Fachmarktzentrum



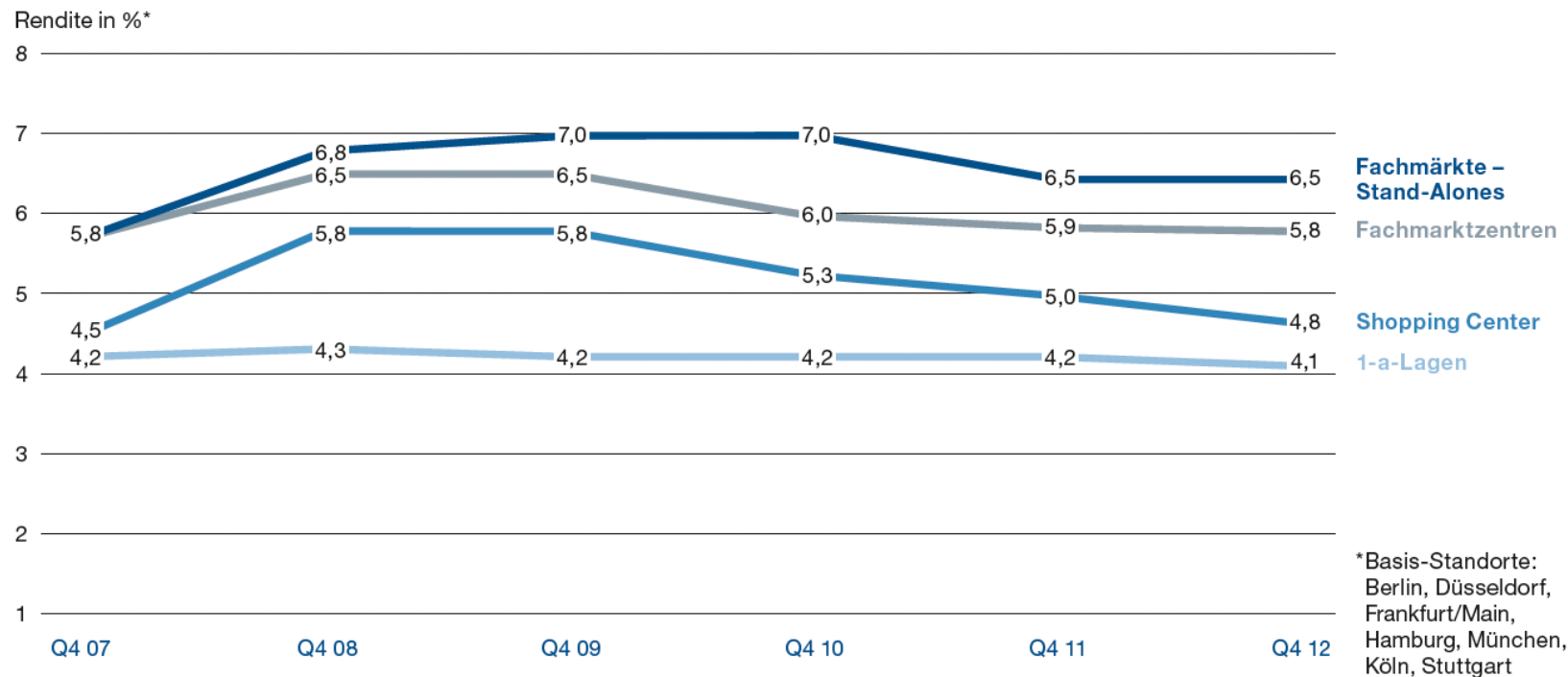
Fachmarktorientiertes Shopping Center



ANGEBOTSSPEKTRUM UND MIETERMIX (AUSWAHL)

Einzelhandelsimmobilien aus Investorensicht

- Markt für Handelsimmobilien führte lange ein Schattendasein
- Bis Untersuchungen belegten, dass die Renditen von Handelsimmobilien im zeitverlauf (1981 bis 2007) „sehr viel stabiler sind“ als andere Segmente



Strategische Handelsimmobilien als risikoaverse Anlageform

**Stabile Konsumnachfrage
für Güter des
periodischen Bedarfs**

**Bonitätsstarke
Ankermieter mit lang
laufenden Mietverträgen**

**Geringe Mietausfall-
wahrscheinlichkeiten**

**Geringe Leerstände durch
rege
Mietnachfrage**

**Moderate Mietniveaus,
Hohe Erschwinglichkeit
für Einzelhändler**

**Attraktive
Anfangsrenditen relativ
zu anderen
Nutzungsarten**

**Wenig Wettbewerb durch
restriktives Baurecht
(BauNVO)**

**Lebensmitteleinzelhandel
durch
Nahversorgungscharakter
weniger in Konkurrenz zu
E-Commerce**

**Hohe Standorttreue der
Mieter**

Exkurs: Baunutzungsverordnung (BauNVO)



§ 11 Absatz 3 BauNVO gilt für alle Märkte mit mehr als 1.200 m² Geschossfläche (= 800 m² Verkaufsfläche)

- Da für Strategische Einzelhandelsimmobilien spezielle Sondergebiete für neue Objekte ausgewiesen werden müssen, ist die Ansiedlung neuer Flächen durch die Kommune steuerbar.

- ➔ Bestandsschutz für großflächige Handelsimmobilien
- ➔ Strategische Handelsimmobilien sind ein knappes Gut!



Praxisbeispiel: Vom WalMart...



...über real,-



...zum FMZ „Neuköllner Tor“



Erfolgsfaktoren für ein Investment in Handelsimmobilien

Objektgröße

Attraktivität des Einzugsgebietes

Lage, Erreichbarkeit und Parkplätze

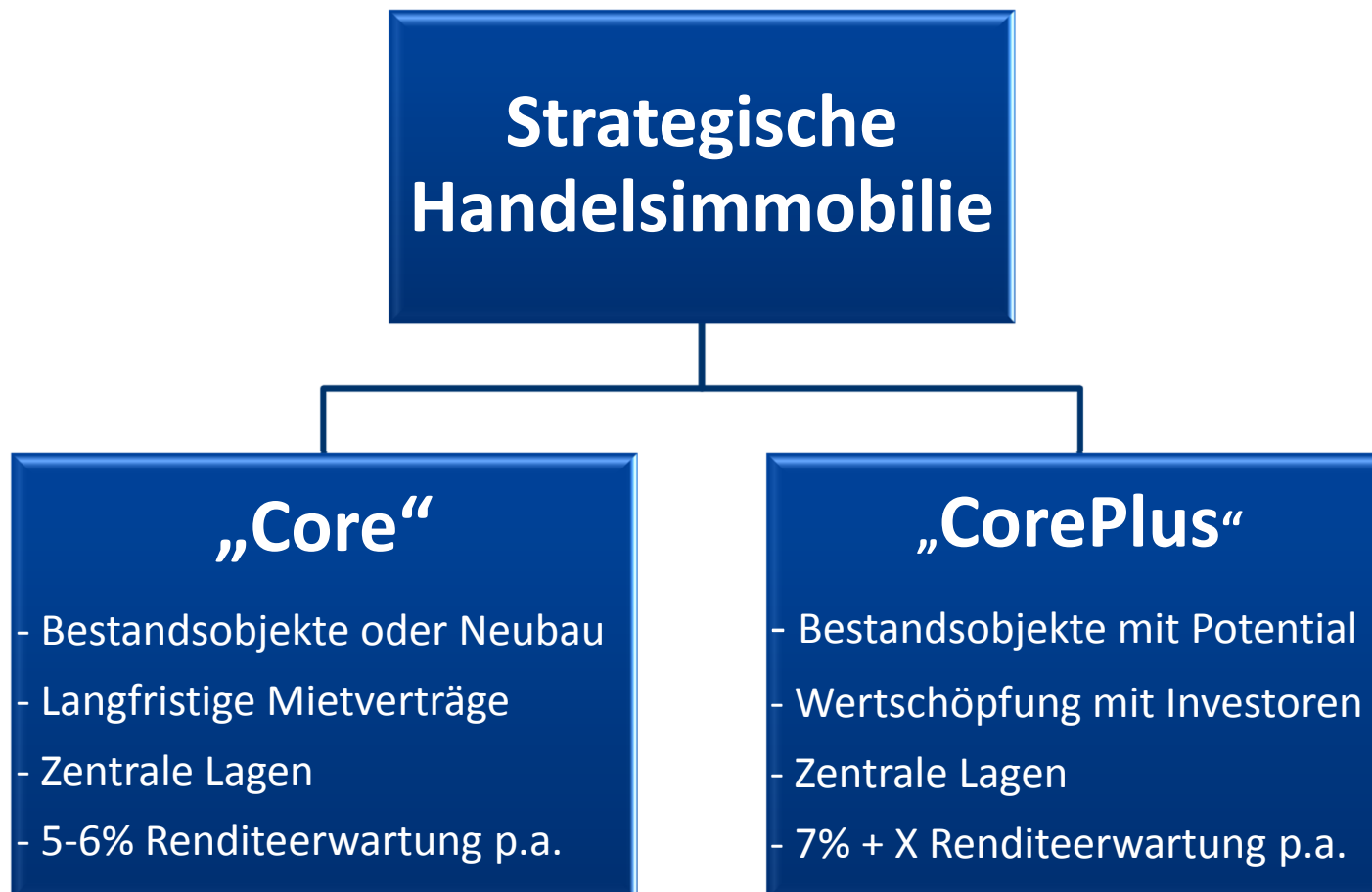
Wettbewerbssituation

Bonitätsstarke Mieter

Mieterbesatz, Struktur und Zukunftsfähigkeit

Lokale Dominanz

Investitionsstrategien in Strategische Handelsimmobilien



Investitionsbeispiel „CorePlus“: real,- SB-Warenhaus Ettlingen

Langjährig etablierter Einzelhandelsstandort

Neuer 15 Jahres-Mietvertrag mit real,- als Tochter der Metro Group

Besonderheit: ca. 1/3 der Mietfläche ist nicht vermietet

Hohes Wertschöpfungspotential durch Revitalisierung



Investitionsbeispiel „CorePlus“: real,- SB-Warenhaus Ettlingen



Die ABSICHERUNG:

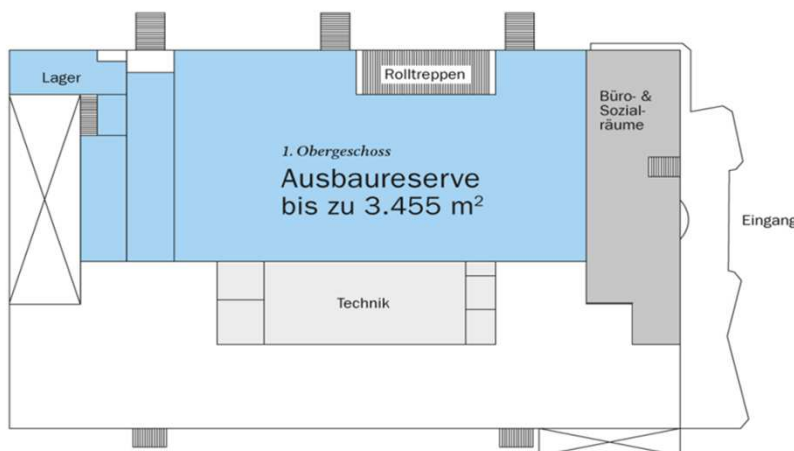
- Bestehender Standort
- Langfristiger Mietvertrag
- Zentrale Lage

Anfängliche Ausschüttung: 6,5 % p.a.

Die CHANCE oder das „PLUS“:

- Modernes Centermanagement
- Vermarktung von Leerstandsflächen
- An- oder Umbau der Immobilie

Kalkulierte Rendite: 10 % + x p.a.



Investitionsbeispiel „Core“: E-Center SB-Warenhaus Hamburg



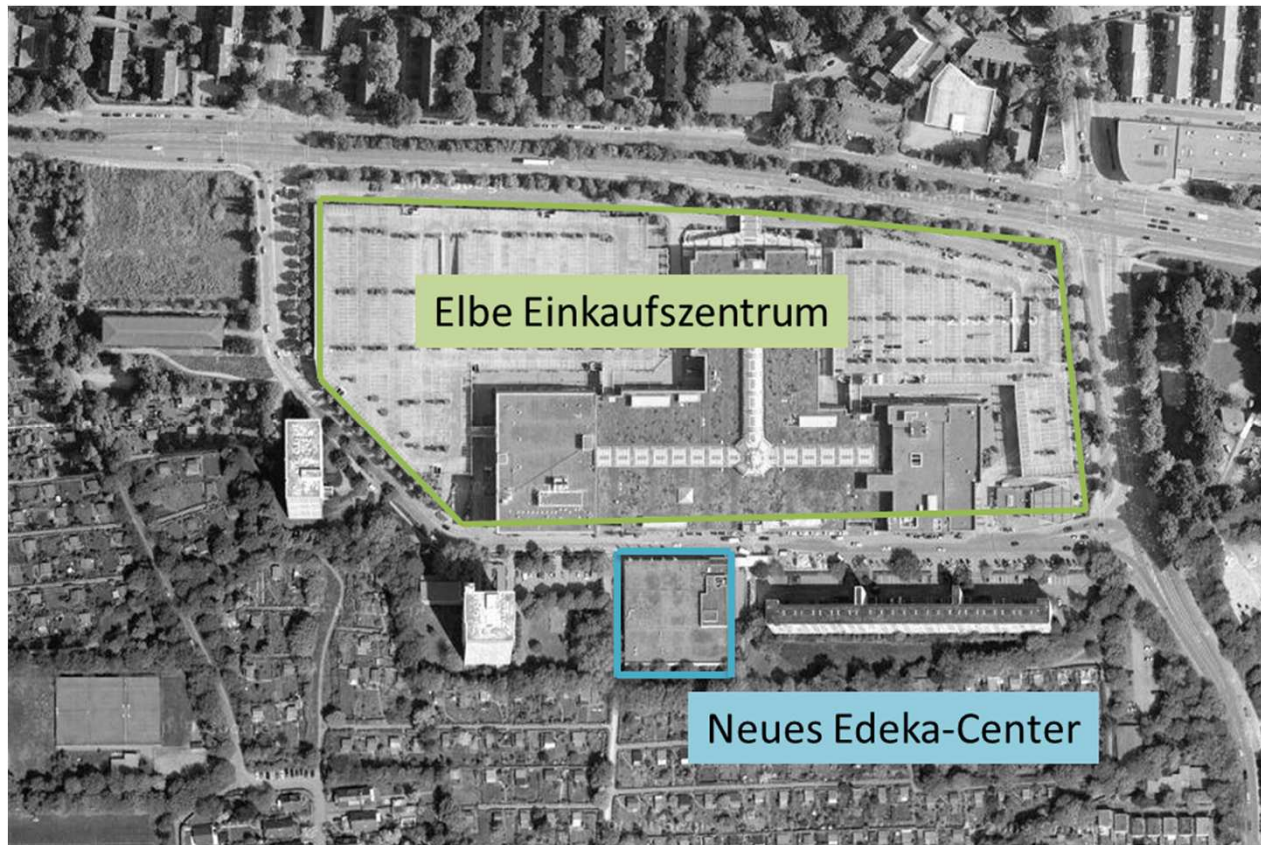
**Neuwertiger und hochwertiger
Umbau eines E-Centers in Hamburg**

**20 Jahre Mietvertrag mit Edeka, der
Nr. 1 im Lebensmitteleinzelhandel**

**Feste Mietstaffel: 24 %
Mietsteigerung innerhalb der 20-
jährigen Laufzeit zzgl. Indexierung**

**Werthaltigkeit und stabile
Renditeerwartung von rd. 5 % p.a.**

Die Mikrolage: Julius Brecht Straße



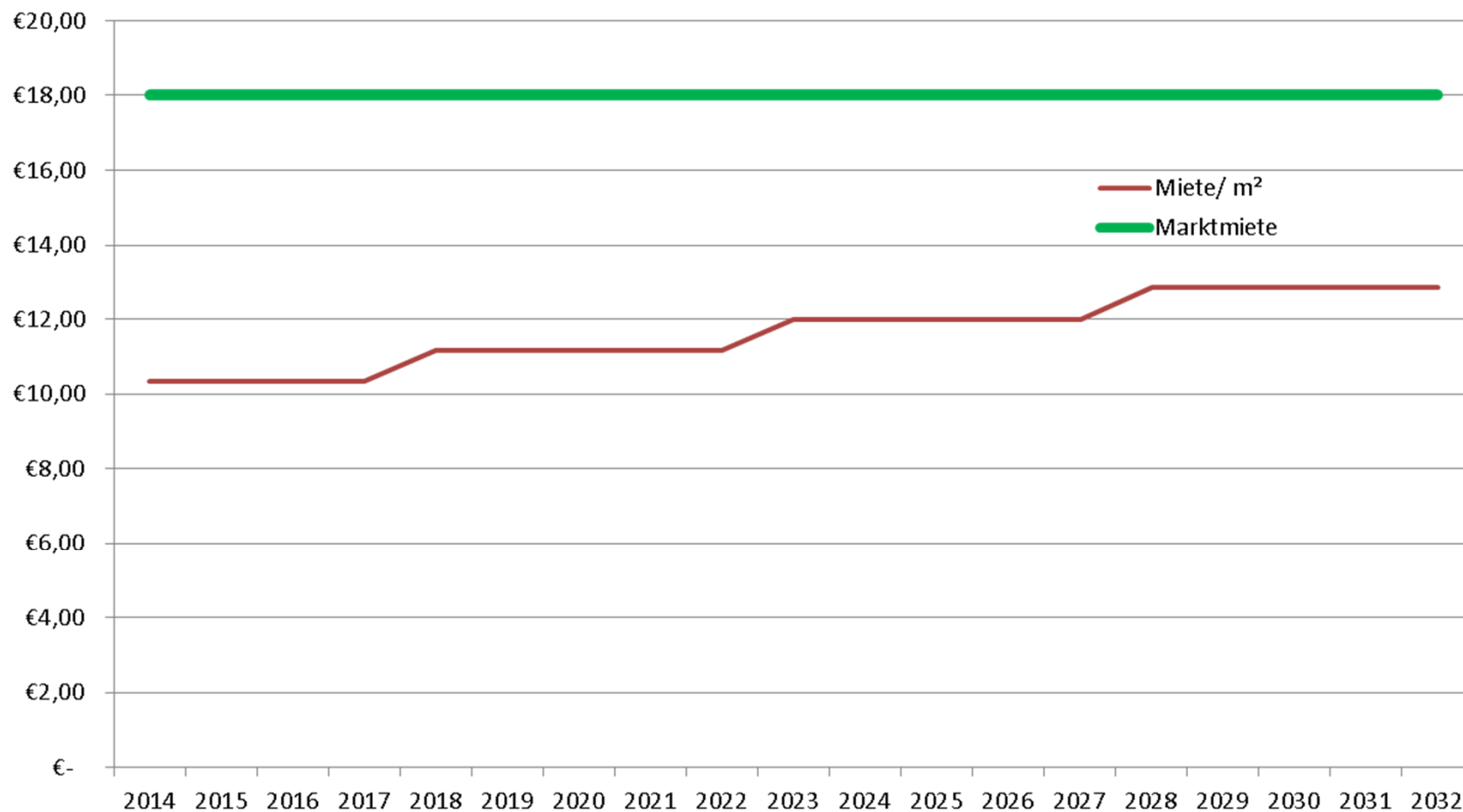
- Hoch etablierter Standort
- Sondergebietsausweisung
- Direkt gegenüber dem bekannten und durch ECE gemanagten Elbe-Einkaufszentrum (EEZ)

Der Mietvertrag: Sehr Vermieterfreundlich

Mieter:	EDEKA Nord
Mietvertragslaufzeit:	20 Jahre
Verlängerungsoption:	2 x 5 Jahre
Vertragsart:	Double Net
Mietfläche:	6.000m ²
Nettojahresnettomiete anfänglich:	€ 744.000 (€ 10,33/ m ² / Monat)
ab dem 6. Jahr:	€ 804.000 (€ 11,17/ m ² / Monat)
ab dem 11. Jahr:	€ 864.000 (€ 12,00/ m ² / Monat)
ab dem 16. Jahr:	€ 924.000 (€ 12,83/ m ² / Monat)
Indexierung:	10/50 Regelung

→ 24 % Mietsteigerung in 20 Jahren Mietvertragslaufzeit zzgl. Indexierung

Gegenüberstellung: Miete vs. Marktmiete in Hamburg



Investitionsbeispiel Core: „Fachmarktzentrum Volkach“



Investitionsbeispiel Core: „Fachmarktzentrum Volkach“



- Modernes Fachmarktzentrum
- Eröffnung in 2009, sehr guter baulicher Zustand
- Gute Sichtbarkeit und Erreichbarkeit
- Verkaufsfläche 5.850 m² voll vermietet
- 250 Parkplätze
- Grundstücksfläche 19.584 m²
- ➔ Dominante Stellung im Einzugsgebiet

Investitionsbeispiel „Fachmarktzentrum Volkach“

Die Ankermieter:

- Edeka Gruppe
 - Eines der führenden deutschen Einzelhandelsunternehmen
 - Über 40 Mrd. € Umsatz pro Jahr Rund 11.700 Märkte
 - Über 300.000 Mitarbeiter
 - Ausgezeichnete Bonität
 - Attraktive, moderne Märkte, gehobenes Kundenklientel
- NORMA Lebensmittel-Discounter
 - Einer der großen Discounter in Deutschland
 - Über 2,7 Mrd. € Umsatz pro Jahr
 - Rund 1.400 Filialen, über 9.000 Mitarbeiter
- Drogerie Müller
 - Einer der großen Drogeristen in Deutschland
 - Über 3,7 Mrd. € Umsatz pro Jahr
 - Rund 695 Filialen, über 30.000 Mitarbeiter

Werthaltigkeit und stabile Renditeerwartung von 5-6 % p.a.



Strategischer Partner: Die Wegner & Schoofs GmbH

**WEGNER &
SCHOOFS** GmbH

Teil der Wegner Unternehmensgruppe, mit mehr als 30 Jahren Erfahrung in der Projektentwicklung

Kompetenz in:

- Bestandsentwicklung und Repositionierung
- Realisierung von Neu-, An und Umbauten
- Nutzungskonzeption und Vermietung
- Laufende Betreuung und Management

Realisiertes Projektvolumen von über 1,5 Mrd. € und Miet- und Nutzfläche von mehr als 375.000 m²

Investitionsmöglichkeiten

Je nach Investitionsvolumen und Renditeerwartungen bietet die HTB folgende Investitionsmöglichkeiten in Immobilien:

HTB Strategische Handelsimmobilie Plus (SHP)

- Erwerb einzelner Objekte
- Beteiligung an einzelnen Objekten über Publikums AIF
- Aufbau eines individuellen Portfolios an Handelsimmobilien
- Beteiligung an einem Portfolio mit mehreren Objekten

HTB Immobilien Portfolio Deutschland

- Aufbau eines individuellen Portfolios
- Beteiligung an Publikums AIF



„Strategische Handelsimmobilien in der richtigen Form sind aufgrund der Absicherung mit bestehenden, teilweise langfristigen Mietverträgen eine ideale Ergänzung des Immobilienportfolios“



**Ihr Ansprechpartner:
Patrick Brinker**

HTB Fondsgruppe

Deichstraße 1 • 28203 Bremen

Telefon: 0421-792 839 0 • Telefax: 0421-792 839 29

p.brinker@htb-fondsinvest.de • www.htb-fondsgruppe.de

Die vorliegenden Informationen dienen ausschließlich Werbe- und Informationszwecken und stellen somit keine Anlageberatung dar. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf einer Emission. Wertentwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Diese Information richtet sich ausschließlich an Vertriebspartner und ist nicht für die Weitergabe an Dritte bestimmt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben zu den Beteiligungen wird keine Gewähr übernommen. Maßgeblich für das öffentliche Angebot einer Beteiligung ist ausschließlich der zu veröffentlichende Verkaufsprospekt in seiner jeweils gültigen Fassung, welche Ihnen auf Nachfrage von der HTB zur Verfügung gestellt werden. Diese enthalten ausführliche und vollständige Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Einzelheiten sowie insbesondere auch zu den Risiken einer Beteiligung. Die dargestellten Immobilien auf den Bildern sind nicht zwangsläufig Bestandteil des geplanten Portfolios.