

Lebensmitteleinzelhandel: widerstandsfähige Erträge und eine sehr gute Investmentoption für Core/Core+ Investoren

Zusammenfassung

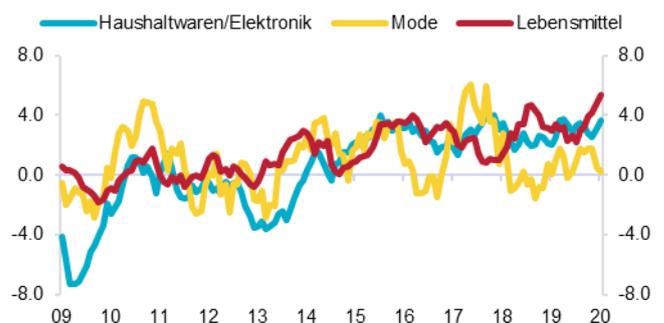
- Supermärkte und Lebensmittelgeschäfte sind relativ immun gegen wirtschaftliche Abschwünge
- Viele Verbraucher ziehen immer noch vor, Lebensmittel im Laden zu kaufen, was das Segment weniger anfällig für Verschiebungen in Richtung Onlinehandel macht
- Lebensmittelhändler bieten lange, indexierte Mietverträge, und Investoren können von attraktiven Bewertungen profitieren
- Sale-and-Leaseback-Transaktionen ermöglichen den Erwerb von Immobilienportfolios, die sichere Erträge bieten
- Selbst während der COVID-19-Ausgangssperren sind die meisten Lebensmittelhändler weiterhin ihren Mietzahlungen nachgekommen
- Investoren sollten sich aufgrund des wachsenden Onlinehandels auf Lebensmittelgeschäfte mit dem besten Laden- und Onlineangebot konzentrieren
- Investoren müssen den lokalen Wettbewerb, die lokale Genehmigungspraxis, die Verfügbarkeit von Grundstücken und die Finanzkraft der Mieter berücksichtigen
- Wir bevorzugen integrierte, regional dominante Fachmarktzentren und Nachbarschaftszentren mit Lebensmittelanker und Convenience-Elementen in größeren Städten in ganz Europa
- Für Fachmarktzentren empfehlen wir ein Mindesteinzugsgebiet von etwa 80-100.000 Einwohnern, während Supermärkte mit 1.200-1.500 m² Verkaufsfläche ein Mindesteinzugsgebiet von etwa 5.000-10.000 Einwohnern erfordern

Warum der Lebensmitteleinzelhandel widerstandsfähig ist

- **Lebensmittel sind notwendige Einkäufe. Selbst in Rezessionen müssen die Menschen trinken und essen, und die meisten Verbraucher ziehen es immer noch vor, Lebensmittel im Laden zu kaufen.**
- Der Lebensmitteleinzelhandel ist weniger anfällig für wirtschaftliche Abschwünge als andere Sektoren, wie z.B. Bekleidung, Haushaltswaren und Elektronik (Abbildung 1). Das durchschnittliche jährliche Umsatzwachstum ist im Lebensmittelsektor höher, während die Volatilität des Wachstums deutlich geringer ist als in den anderen Sektoren.
- Gegenwärtig suchen Investoren sichere Erträge, weshalb der Lebensmitteleinzelhandel mit langen, inflationsgebundenen Mietverträgen attraktiv erscheint.
- Eine US-Umfrage zeigt, dass 30 % der Verbraucher im Falle von Arbeitsplatzverlusten während einer Rezession ihr Freizeitbudget (einschließlich der Ausgaben für Restaurantbesuche) kürzen würden, und 11 % würden ihr Bekleidungsbudget kürzen. Aber nur 8% gaben an, ihre Ausgaben für Lebensmittel zu kürzen, wie eine Untersuchung von PYM-NTS.com ergab.

- Die restriktiven Planungs- und Genehmigungsregularien in einigen Ländern Europas tragen dazu bei, den Wettbewerb im Einzelhandel und damit für Investoren einzuschränken.
- Laut Cushman & Wakefield und PMA sind die Planungsregime in Nordeuropa, insbesondere in Großbritannien, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden und Belgien, in der Regel strenger als anderswo. Nur in Italien, Schweden, Spanien und Portugal sind die Vorgaben weniger restriktiv, weshalb Investoren dort vorsichtiger agieren müssen.

Abbildung 1: Einzelhandelsumsatz nach Sektoren (EU-28, % pro Jahr, gleitender Dreimonatsdurchschnitt)



Quellen: Eurostat, Macrobond, Savills IM

Die Mieterperspektive

- **Lebensmitteleinzelhändler konzentrieren sich derzeit auf fünf Strategien, um im zunehmenden Wettbewerb mit Onlineformaten und dem Rest der Branche zu bestehen. Investoren müssen diese berücksichtigen und sich auf die innovativsten Formate konzentrieren:**

1. Straffung der Filialnetze

- Immer mehr Kunden ersetzen den großen wöchentlichen Lebensmitteleinkauf durch häufigere Einkäufe in wohnortnahen Supermärkten und Lebensmittelgeschäften. Daher verkleinern SB-Warenhäuser ihre Gesamtfläche und verringern laut Business Insider ihr Non-Food-Angebot in den Geschäften.
- Während die großen Geschäfte nach wie vor den Großteil der Unternehmensgewinne erwirtschaften, stellen selbst die Schwergewichte der Branche laut Cushman & Wakefield ihre Netzwerke um, um der Nachfrage nach einem flexiblen und bequemen Einkaufen gerecht zu werden, was sich z.B. in kleineren Ladenkonzepten in hochverdichteten Lagen äußert.

2. Verbesserung des Einkaufserlebnisses

- Treueprogramme werden genutzt, um das Einkaufserlebnis zu personalisieren und Daten über die Kunden zu sammeln.
- Immer mehr Supermarktbetreiber nehmen Untermieter und Restaurants sowie Erlebnis- und Genussbereiche in ihre Konzepte auf, um die Verweildauer der Kunden zu erhöhen.

3. Optimierung der Ladentechnik

- Immer mehr Lebensmittelhändler führen Technologien ein, die den Kunden das Auffinden von Artikeln sowie den Erhalt von Produkt-, Gutschein- und Werbeinformationen erleichtern.
- Selbstbedienungskassen ersetzen zunehmend menschliche Arbeitskräfte und sorgen so für niedrigere Kosten.

4. Entwicklung von Omnichannel-Strategien

- Lebensmitteleinzelhändler entwickeln Omnichannel-Strategien, um mit reinen E-Commerce-Einzelhändlern wie Picnic und AmazonFresh konkurrieren zu können.
- Obwohl komplexer für die Händler, wird eine flexible Abholung/Lieferung für die Kunden immer wichtiger, einschließlich Click & Collect, Nach-Hause- oder Schließfachlieferungen.
- Innovationen wie die Onlinevorbereitung tragen dazu bei, das Einkaufserlebnis zielgerichteter zu gestalten. Ladenlokale könnten daher zunehmend zu einer Mischung aus traditionellen Formaten und kleinen Abwicklungszentren werden.

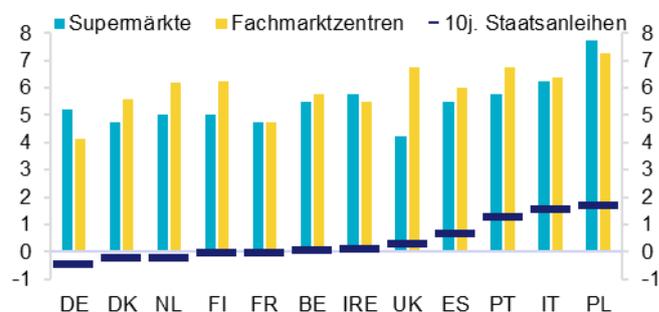
5. Sortimentsanpassungen

- Discounter haben neben Modernisierungen damit begonnen, ihr Produktsortiment um Markenartikel zu erweitern, während Supermärkte versuchen, durch die Einführung von Eigenmarken preissensiblere Kunden anzusprechen.
- Gleichzeitig treibt der Trend zu gesunder Ernährung das Wachstum des Bio-Lebensmitteleinzelhandels an. Ladenketten wie Biocoop, Whole Foods, Naturalia, La Vie Claire, denn's und Alnatura expandieren schnell.

Investmentmarkt Lebensmitteleinzelhandel

- **Die Renditen von Supermärkten und Fachmarktzentren mit Lebensmittelanker sind im Vergleich zu anderen Einzelhandelssegmenten und zu Staatsanleihen attraktiv.**
- Obwohl die Spitzenrenditen immer noch nahe ihrer Rekordtiefststände liegen, beträgt die durchschnittliche gesamteuropäische Rendite für erstklassige Supermärkte derzeit 5,45%, berichtet CBRE. Damit liegt sie mehr als 500 Basispunkte über dem ungewichteten Durchschnitt der Renditen 10-jähriger europäischer Staatsanleihen (Abbildung 2).

Abbildung 2: Renditevergleich (%)



Quellen: CBRE, Macrobond, Savills IM (Datenstand: 31.03.2020)

- In Großbritannien hat sich die Widerstandsfähigkeit des Lebensmitteleinzelhandels auch darin gezeigt, dass die Betreiber während der COVID-19-Krise weitestgehend ihren Mietzahlungen nachgekommen sind, so Savills Research. Daher gehen wir davon aus, dass Supermärkte auch weiterhin zu den besten Subsektoren im Einzelhandel gehören werden.
- Die größeren europäischen Lebensmitteleinzelhandelsketten verfügen über eine gute Bonität, weshalb Banken weiter bereit sind, ihnen Kredite zu gewähren.
- Sale-and-Leaseback-Transaktionen bieten die Möglichkeit, ganze Immobilienportfolios zu erwerben und große Beträge zu investieren. Im Gegenzug erhält der Investor sichere Erträge, solange die Einzelhändler über eine gute Bonität verfügt und sich die Objekte in erstklassigen Lagen befinden, so Savills Research.
- In Abhängigkeit der Fremdfinanzierungsquote und der zugrunde liegenden Zinssätze sollten Investoren eine attraktive Rendite erzielen können. In dicht besiedelten Städten besteht zudem die Möglichkeit, den Kapitalwert eines Objektes dadurch zu erhöhen, dass zusätzlich kleinere Wohneinheiten, Studentenwohnungen o.ä. aufgestockt werden können. Wir sind der Meinung, dass integrierte Einrichtungen in wachsenden städtischen Lagen in Kundennähe am besten geeignet sind, in diesem Kontext eine überdurchschnittliche Performance zu erzielen.
- **Unserer Ansicht nach ermöglicht der Lebensmitteleinzelhandel relativ widerstandsfähige Erträge und ist daher eine sehr gute Investmentoption für Core/Core+-Investoren.**

Autor:

Andreas Trumpp

Ihre weltweiten Ansprechpartner



Andreas Trumpp
Head of Research, Europe
andreas.trumpp@savillsim.com



Matthias Düsing
Regional focus: Austria, Germany, Poland
matthias.duesing@savillsim.com



Judith Fischer
Regional focus: Benelux
judith.fischer@savillsim.com



Matteo Vaglio Gralin
Regional focus: France, Iberian Peninsula, Italy
matteo.vagliogralin@savillsim.com



Benedict Lai
Regional focus: Asia-Pacific
benedict.lai@savillsim.com



Hamish Smith
Regional focus: Ireland, UK
hamish.smith@savillsim.com

Savills Investment Management

33 Margaret Street
London W1G 0JD
Tel: +44 (0)20 7877 4700
Fax: +44 (0)20 7877 4777
Email: info@savillsim.com
Web: www.savillsim.com

Wichtiger Hinweis

Dieses Dokument wurde von Savills Investment Management LLP erstellt, eine Limited Liability Partnership, die von der britischen Financial Conduct Authority (FCA) unter der Unternehmensreferenznummer 615368 und der Registrierungsnummer OC306423 (England) zugelassen und reguliert wird. Der Firmensitz befindet sich in der Margaret Street 33, London W1G 0JD. Immobilien sind kein Finanzinstrument im Sinne der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) im Rahmen der europäischen Regulierung; folglich ist die Direktinvestition in und die Verwaltung von Immobilien nicht von der FCA beaufsichtigt

Dieses Dokument darf ohne Genehmigung von Savills Investment Management LLP weder ganz noch teilweise in irgendeiner Form reproduziert werden. Soweit es weitergegeben wird, ist darauf zu achten, dass es in einer Form erfolgt, die den hier dargestellten Informationen entspricht.

Einige in diesem Bericht enthaltene Aussagen sind zukunftsgerichtet und unterliegen deshalb Risiken, Annahmen und Ungewissheiten, aufgrund derer die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den ausdrücklich genannten oder implizierten Ergebnissen abweichen können, weil sie sich auf zukünftige Ereignisse beziehen. Folglich könnten die tatsächlichen Werteentwicklungen und Ergebnisse wesentlich von den Plänen, Zielen und Erwartungen abweichen, die in diesen zukunftsgerichteten Aussagen dargelegt sind. Dementsprechend kann keine Gewähr dafür übernommen werden, dass bestimmte Erwartungen erfüllt werden. Die Leser sind daher angehalten, sich nicht unangemessen auf zukunftsgerichtete Aussagen zu verlassen, die lediglich zum jetzigen Zeitpunkt Relevanz besitzen.

Der Wert einer Anlage und die Erträge daraus können sowohl steigen als auch fallen. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sollten nicht als ein Indikator für zu erzielende Renditen herangezogen werden, da dies von einer Vielzahl von Faktoren abhängig ist. Der Verkauf von Eigentum kann sich als schwerfällig erweisen und es kann schwierig sein, die Investitionen zum gewünschten Zeitpunkt zu realisieren. Es handelt sich um eine Marketingmitteilung, die nicht in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Bestimmungen zur Förderung der Unabhängigkeit des Investment-Researchs erstellt wurde und die keiner Förderung des Handels im Vorfeld der Verbreitung des Investment-Researchs unterliegt.

Basierend auf der aktuellen Corona-Krise wurde eine Unsicherheit hervorgerufen, die sich auf viele Bereiche auswirkt. Auch die Marktsituation wird dadurch beeinflusst. Dadurch sind die Prognosen erhöhten Schwankungen unterworfen.

Alle Rechte sind Savills Investment Management LLP vorbehalten.