DIE **HAHN GRUPPE**

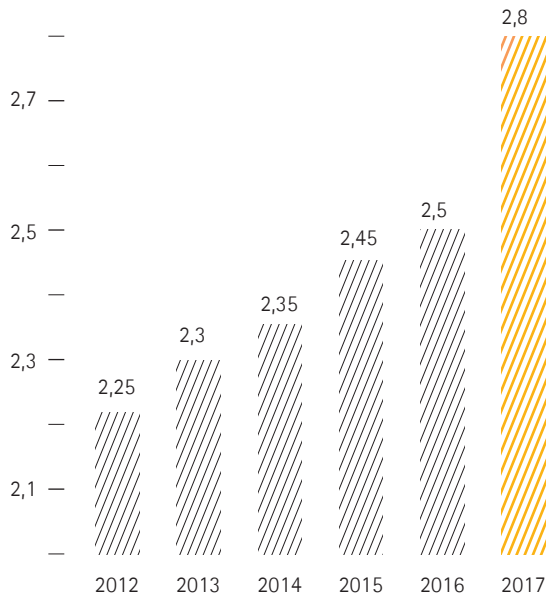
Hahn Gruppe

Wertarbeit mit Handelsflächen

KENNZAHLEN

ASSETS UNDER MANAGEMENT

seit 2012 in Mrd. Euro



2,8 Mrd. Euro verwaltetes Immobilienvermögen

180 aufgelegte Immobilienfonds für Privatanleger seit Gründung

IMMOBILIENMANAGEMENT	*2017*	*2016*
VERWALTETES IMMOBILIENVERMÖGEN in Mrd. €	2,80	2,48
VERWALTETES JÄHRLICHES MIETVOLUMEN in Mio. €	183,5	170,6
VERMIETUNGSLEISTUNG in m^2	78.000	93.000
FONDSGESCHÄFT		
ANZAHL AUFGELEGTE PLUSWERTFONDS kumuliert	180	177
GEZEICHNETES EIGENKAPITAL INSTITUTIONELLE KUNDEN in Mio. €	66	210
GEZEICHNETES EIGENKAPITAL PRIVATKUNDEN in Mio. €	36	38,5
ANZAHL PRIVATKUNDEN	3.828	3.791

INHALT

4 Editorial

6 Hahn Gruppe – Asset und Investment Manager seit 1982

8 Unser Geschäftsmodell

10 Highlights aus 2017

16 Strategie und Ziele bis 2020

20 Hahn Investment Management

23 Hahn Immobilien Management

28 Neupositionierung in Weinheim – profitable Wandlung

32 Marktumfeld für Einzelhandelsimmobilien-Investments

36 Renditebringer Einzelhandelsimmobilie

40 Verwaltetes Immobilienvermögen

46 Digitalisierung – Herausforderung und Chance

48 Hahn Gruppe als Arbeitgeber

50 Glossar

51 Impressum

EDITORIAL

Der deutsche Arbeitsmarkt boomt, die Erwerbs- und Vermögenseinkommen steigen beständig, und der private Konsum entwickelt sich seit vielen Jahren zur Wachstumslokomotive. Deutschland hat sich gewandelt, vom „Exportweltmeister“ zu einem Land, dessen Bürger zunehmend „Freude am Einkaufen“ haben. Dem Einzelhandel beschert das gute Umsätze (+ 4,2 Prozent in 2017). Nationale und internationale Investoren bauen ihr Engagement in deutschen Handelsimmobilien weiter aus, um von dieser Entwicklung zu profitieren.

Zugleich befinden wir uns im Zeitalter der Digitalisierung. Neue Geschäftsmodelle entstehen am laufenden Band, und die etablierten Akteure müssen sich anpassen, um nicht zurückzufallen. So hat der Aufstieg des E-Commerce-Sektors dazu geführt, dass vor allem die Umsätze des traditionellen Fachhandels, der großen Modeketten und Elektronikmärkte zu einem bedeutenden Teil ins Internet abgewandert sind. Mittlerweile wird jeder achte Euro im Einzelhandel online erzielt. Als Assetklasse sind hiervon vor allem Shopping-Center betroffen, die ihre starke Ausrichtung auf Fashion und Unterhaltungselektronik in Form von sinkenden Besucherfrequenzen zu spüren bekommen.

// Lebensmittel und Fachmärkte – die Gewinnerformate im deutschen Einzelhandel

Ganz anders sieht es bei Waren des täglichen Bedarfs aus, nämlich Lebensmittel und Drogerieartikel. Der stationäre Einzelhandel ist hier weiter auf Wachstumskurs. Selbst Amazon musste bereits feststellen, dass die Konsumenten nur sehr eingeschränkt bereit sind, Obst, Gemüse oder Körperpflegeprodukte im Internet zu kaufen, da sie keinen ausreichenden Zugewinn an Convenience (Bequemlichkeit) erkennen wollen. So wurden zuletzt viele Online-Offensiven im Lebensmittelsektor wieder zurückgeschraubt, ob nun bei Amazon in den USA oder bei deutschen Einzelhändlern, wie etwa Lidl und Kaufland.

Doch es geht nicht um Convenience allein, sondern um die geringen Margen, die den Online-Handel zu wettbewerbsfähigen Preisen oftmals schlichtweg unrentabel machen. Fachmärkte sowie Bau- und Heimwerkermärkte sind stationär so erfolgreich, weil sie mit vielen kleinteiligen Discount- und Aktionsartikeln sehr preisorientiert arbeiten. E-Commerce-Anbietern bleibt vielfach kein kalkulatorischer Spielraum, um ihre höheren Versand- und Retourkosten kompensieren zu können.

Das spiegelt sich in der deutschen Einzelhandelslandschaft wider. REWE, EDEKA, dm, ROSSMANN, Tedi, KiK oder Deichmann - die Top 10 der aktivsten Mieter in Deutschland enthalten ausschließlich Einzelhandelsunternehmen, die Betreiber von Lebensmittelmärkten, Drogeriemärkten oder Fachmärkten sind. Die Konzerne setzen auf die physische Nähe zum Kunden und wollen in der Verkaufsfläche weiter wachsen.

Deshalb investieren wir für unsere Anleger in ebendiese Objekttypen: Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte und Bau- und Heimwerkermärkte. Erfreuliche Besucherfrequenzen, zufriedene Mieter und eine Vermietungsquote von 98 Prozent im Portfolio bestärken uns in dieser Strategie, mit der wir seit über 35 Jahren für private Anleger und institutionelle Investoren erfolgreich Vermögen entwickeln.

// Digitalisierung stärkt Service und Effizienz

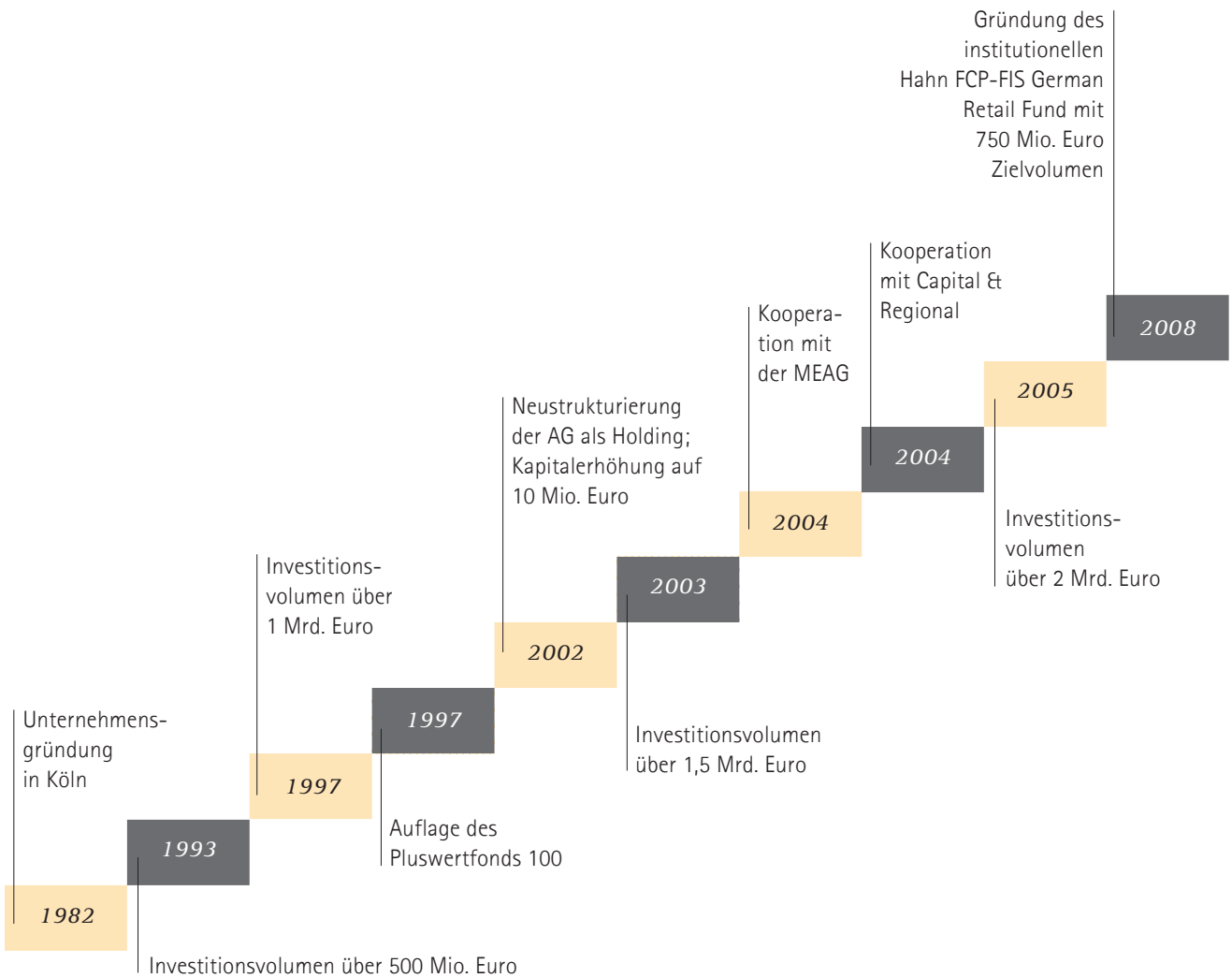
Die Digitalisierung begreifen wir als große Chance, unser Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Im Unternehmen können wir damit unsere Prozesse kontinuierlich als Investment Manager verbessern. Wir erhalten die Möglichkeit, direkter und effizienter mit bestehenden und potenziellen Anlegern zu kommunizieren. Wir nutzen die Möglichkeiten der Digitalisierung auch beim Immobilien Management, und wir schaffen die Voraussetzungen dafür, dass der Handel in unseren Objekten täglich noch ein wenig erfolgreicher operieren kann, indem wir uns Innovationen öffnen bzw. diese fördern – von der Flexibilisierung der Verkaufsflächen über die Installation von Elektrotankstellen bis hin zur technischen Aufrüstung der Gebäude.

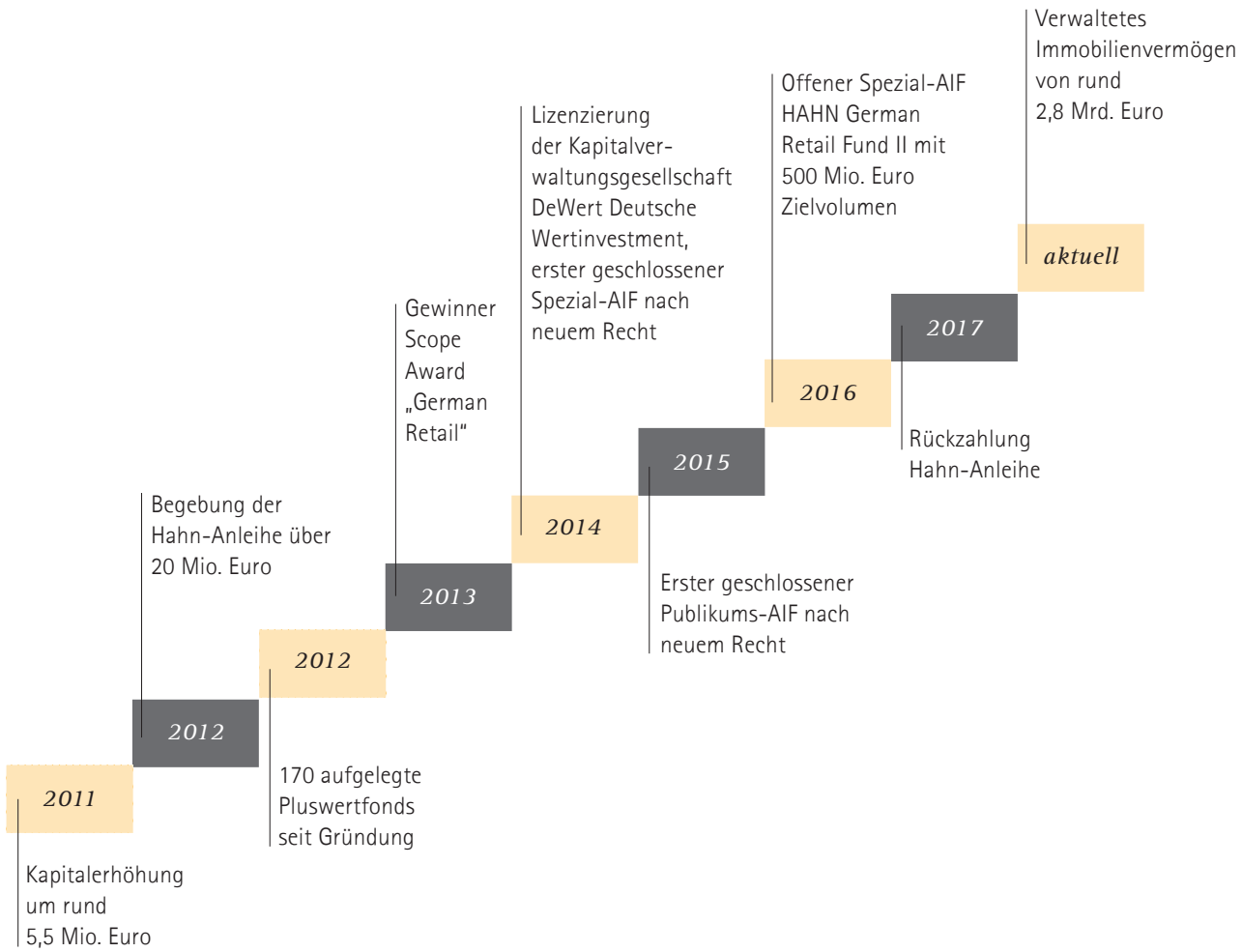
In unserem aktuellen Magazin, das wir als Teil des Geschäftsberichts der Hahn Gruppe herausgeben, wollen wir Sie mitnehmen in die Welt der Einzelhandelsimmobilien, unseren Investmentansatz ausführlich beschreiben und die Faszination dieses Sektors aufzeigen. Begeisterung, Emotion und ein bedeutender Wirtschaftsfaktor – das alles ist der Einzelhandel. Und bei allem steht **„Der Mensch im Mittelpunkt.“**

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!

HAHN GRUPPE – ASSET UND INVESTMENT MANAGER SEIT 1982

MEILENSTEINE
DER UNTERNEHMENSENTWICKLUNG




2011
Kapitalerhöhung um rund 5,5 Mio. Euro
2012
Begebung der Hahn-Anleihe über 20 Mio. Euro
2012
170 aufgelegte Pluswertfonds seit Gründung
2013
Gewinner Scope Award „German Retail"
2014
Lizenzierung der Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment, erster geschlossener Spezial-AIF nach neuem Recht
2015
Erster geschlossener Publikums-AIF nach neuem Recht
2016
Offener Spezial-AIF HAHN German Retail Fund II mit 500 Mio. Euro Zielvolumen
2017
Rückzahlung Hahn-Anleihe
aktuell
Verwaltetes Immobilienvermögen von rund 2,8 Mrd. Euro

UNSER **GESCHÄFTSMODELL**

Seit über 35 Jahren bauen wir unsere Erfolge auf Handelsimmobilien auf. Mit unseren Maßstäben generieren wir Werte für unsere Geschäftspartner und unser Unternehmen.

Die Hahn Gruppe ist ein auf Handelsimmobilien spezialisierter Asset und Investment Manager. Die durch die Hahn Gruppe erbrachten Managementleistungen decken den gesamten Lebenszyklus und alle Wertschöpfungsstufen eines langfristigen Immobilieninvestments ab.

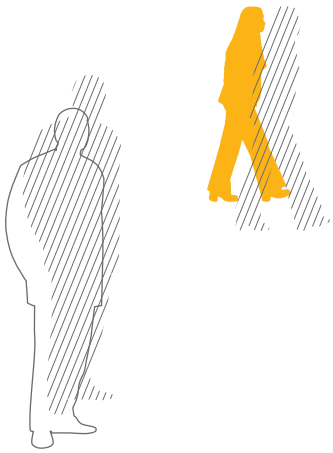
Die immobiliennahen Dienstleistungen reichen vom An- und Verkauf über die Vermietung und Verwaltung bis hin zur Revitalisierung und Neuentwicklung von Handelsimmobilien.

Die kapitalmarktnahen Dienstleistungen beinhalten die Konzeption, Strukturierung und Vermarktung von immobilienbasierten Investment- und Anlageprodukten sowie das Portfolio Management und die Anlegerbetreuung.

Der Investor Hahn Gruppe beteiligt sich an aufgelegten Immobilienfonds und Joint-Venture-Portfolios, um Zusatzerträge zu realisieren und die Interessenkongruenz mit den Anlegern zu steigern.

DIE KONZERNSTRUKTUR

HIGHLIGHTS AUS 2017



50 Mio.

Euro Investitionsvolumen für ein Fachmarktzentrum in Essen

500 Mio.

Euro Zielvolumen für den HAHN German Retail Funds II

/ JANUAR 17

FACHMÄRKTE PLUS KAUFLAND IN ESSEN

Die Hahn Gruppe erwirbt für zwei ihrer institutionellen Immobilienfonds ein Fachmarktzentrum in Essen, Nordrhein-Westfalen. Das Gesamtvolumen des Investments beläuft sich auf 50 Mio. Euro, inklusive Neuinvestitionen in Höhe von 14 Mio. Euro, die kurzfristig für eine Erweiterung des Fachmarktzentrums investiert werden. Zu den insgesamt 15 Einzelhandelsmietern des frequenzstarken „Kaufpark Bamlerstraße" zählen ALDI, dm, Baby One, Louis Motorradzubehör, McTrek, Takko und Deichmann. Im Rahmen der Erweiterung des Fachmarktzentrums um rund 6.000 m² Mietfläche wird zudem der SB-Warenhausbetreiber Kaufland in 2018 als neuer langfristiger Mieter hinzukommen.

ERSTER MITTELABRUF FÜR DEN HAHN GERMAN RETAIL FUND II

Die Hahn Gruppe hat das erste Closing ihres im Sommer 2016 aufgelegten offenen Spezial-AIF HAHN German Retail Fund II durchgeführt. Die Zeichner sind vier Stiftungen und Sparkassen, die sich jeweils mit mindestens 10 Mio. Euro Eigenkapital beteiligt haben. Der Mittelabruf ist bereits für das erste Quartal 2017 vorgesehen. Im Laufe des ersten Halbjahrs 2017 soll das zweite Closing stattfinden, mit dem weitere institutionelle Investoren die Möglichkeit erhalten, Fondsanteile zu zeichnen. Der HAHN German Retail Fund II weist ein Zielvolumen von rund 500 Mio. Euro auf und investiert in deutsche großflächige Handelsimmobilien – beispielsweise Fachmarktzentren, Verbrauchermärkte und Baumärkte. Der Immobilienspezialfonds richtet sich mit einem Ziel-Eigenkapitalvolumen von 250 Mio. Euro an Sparkassen, Stiftungen, Versorgungswerke und Pensionskassen.

/ FEBRUAR 17

HAHN KAUFT **ZENTRO IN ROTHENBURG**

Die Hahn Gruppe kauft das Fachmarktzentrum ZentRo in Rothenburg ob der Tauber, Bayern. Das im Jahr 1998/99 erbaute ZentRo weist eine Mietfläche von rund 12.900 m² auf. Der Hauptmieter Kaufland betreibt ein SB-Warenhaus und eine Ladenpassage in dem Objekt. Die Mieterstruktur umfasst 27 Einzelhandelsunternehmen sowie vier Gastronomiebetriebe, von denen ein Großteil Untermietverträge mit Kaufland abgeschlossen hat. Außerdem befinden sich Büro- und Praxisflächen in dem Süd- und Westflügel der Immobilie. Der Standort ist seit vielen Jahren etabliert.

12.900 m²

Mietfläche des ZentRo in Rothenburg ob der Tauber

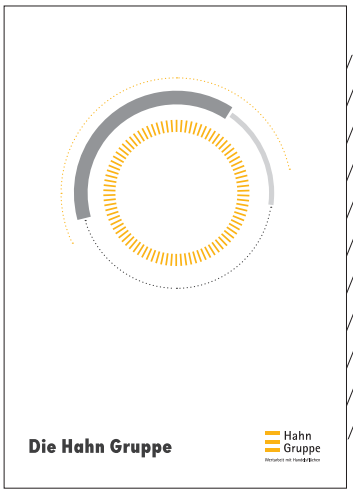
HAHN VERKÜNDET **REKORDE IM FONDSGESCHÄFT**

Die Hahn Gruppe hat in 2016 rund 249 Mio. Euro für ihre Publikums- und Spezialfonds eingeworben und eine neue Bestmarke für das Unternehmen setzen können. Der bisherige Rekordwert aus dem Jahr 2014 (160 Mio. Euro) wurde um mehr als 55 Prozent übertroffen. Die Immobilienankäufe von Dritten beliefen sich auf rund 300 Mio. Euro – ebenfalls ein neuer Höchstwert in der 35-jährigen Unternehmensgeschichte der Hahn Gruppe. Zudem wurden Handelsimmobilien aus Bestandsfonds für rund 50 Mio. Euro an Dritte veräußert.

/ MÄRZ 17

JAHRESABSCHLUSS ZEIGT **PROFITABLES WACHSTUM**

Die Hahn Gruppe veröffentlicht ihren neuen Geschäftsbericht. Dieser enthält viele gute Nachrichten: Der Konzern profitierte in 2016 von einem weiterhin günstigen Wirtschafts- und Kapitalmarktumfeld. Die Mieternachfrage nach großflächigen Einzelhandelsimmobilien war sehr stabil und resultierte aus einer positiven Entwicklung des Bestandsgeschäfts. Das Asset Management der Hahn Gruppe konnte in 2016 rund 93.000 m² Einzelhandelsflächen neu und nachvermieten. Das Neugeschäft mit institutionellen Anlegern und Privatkunden entwickelte sich ebenfalls sehr erfreulich. Zu der guten Ergebnisentwicklung des Konzerns konnten alle Unternehmensbereiche signifikant beitragen. Das Konzernergebnis nach Steuern lag oberhalb der im Geschäftsbericht 2015 veröffentlichten Prognose.



/ APRIL 17

HANDEL UND HANDELSIMMOBILIEN-INVESTOREN SIND **POSITIV GESTIMMT**

Die Hahn Gruppe veröffentlicht die Ergebnisse einer Expertenbefragung, die sie im Frühjahr 2017 in Zusammenarbeit mit dem EHI Retail Institute durchgeführt hat. Der stationäre Einzelhandel in Deutschland hat positive Zukunftserwartungen: 49 Prozent der befragten Handelsunternehmen rechnen demnach für 2017 mit steigenden Umsätzen. 41 Prozent erwarten stabile Umsätze, und nur 10 Prozent rechnen mit Umsatzrückgängen. Die ebenfalls befragten institutionellen Investoren sind entsprechend weiter in Kauflaune. Das Akquisitionsinteresse hat sich dabei gegenüber dem Vorjahr leicht reduziert. So wollen aktuell 57 Prozent der Immobilieninvestoren in 2017 Handelsimmobilien zukaufen, gegenüber 76 Prozent im Vorjahr.

/ MAI 17

VERTRIEBSSTART FÜR DEN **PLUSWERTFONDS 168**

Die Hahn Gruppe hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH einen neuen geschlossenen Publikums-AIF aufgelegt. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht erteilte Ende Mai eine entsprechende Vertriebsfreigabe. Das Beteiligungsangebot HAHN Pluswertfonds 168 investiert mit einem Gesamtvolumen von 17 Mio. Euro in ein SB-Warenhaus in Kitzingen, Bayern. Das langjährig etablierte SB-Warenhaus ist der flächengrößte Anbieter des Lebensmitteleinzelhandels im rund 89.000 Einwohner zählenden Landkreis Kitzingen und nimmt eine führende Stellung als Nahversorgungsstandort ein.

INTERVIEW: **„DIE ANSPRÜCHE AN DIE IMMOBILIE STEIGEN“**

Im Gespräch mit dem Fachmagazin Lebensmittelzeitung zeigt das Hahn-Vorstandsmitglied Thomas Kuhlmann auf, warum der Lebensmitteleinzelhandel sich vor Amazon & Co. nicht fürchten muss. Unschlagbare Nähe, Convenience und Einkaufserlebnis sind Mehrwerte, die die Online-Anbieter systembedingt kaum offerieren könnten. Hier hat der über eine gute Infrastruktur verfügende Lebensmitteleinzelhandel langfristige Wettbewerbsvorteile aufzuweisen. Andererseits sind die Ansprüche an die Handelsimmobilie in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Nur durch ein professionelles Management können Synergien voll ausgeschöpft und Wettbewerbsvorteile verteidigt werden. Eine gute Verkehrsanbindung, großzügige PKW-Stellplätze sowie eine komfortable Wegeführung sind einige der Erfolgsfaktoren für Handelsimmobilien, die Kuhlmann anführt.

/ MAI 17

KAUFPARK IN ESSEN
WIRD ERWEITERT

Das zu Jahresbeginn akquirierte Fachmarktzentrum Kaufpark Bamlerstraße wird planmäßig erweitert. Nachdem das Objekt in den letzten Jahren durchgängig modernisiert worden ist, gehen die Asset Manager der Hahn Gruppe nun an den nächsten Schritt: Es wird ein neuer freistehender Gebäudeteil errichtet, der zukünftig Platz für einen Kaufland-Markt mit rund 6.000 m² Mietfläche bieten soll. Die Bauvorbereitungen und der Bodenaushub haben im Frühjahr begonnen, Teile der Fassade befinden sich bereits in der Produktion. Die Rohbauarbeiten sind für das zweite Halbjahr vorgesehen. Der zusätzliche Mietvertrag erhöht die Mieteinnahmen beträchtlich. Zudem gewinnt der Standort an Stärke, da durch die Neuansiedlung noch mehr Kunden ihren Weg zum Kaufpark finden werden.

/ JULI 17

IN NUR ACHT WOCHEN
VOLL PLATZIERT

Die Nachfrage nach dem neuen HAHN Pluswertfonds 168 war groß. Nach nur acht Wochen ist der in Kitzingen investierende Publikumsfonds voll platziert worden. Der durchschnittliche Zeichnungsbetrag der vermögenden Privatanleger belief sich auf rund 66.000 Euro. Der nächste Privatkundenfonds befindet sich bereits bei der BaFin zur Genehmigung.

/ AUGUST 17

PLUSWERTFONDS 169
GEHT IN DIE VERMARKTUNG

Das zu Beginn des Jahres akquirierte Fachmarktzentrum ZentRo in Rothenburg ob der Tauber wird als Fondsimmobilie an den Kapitalmarkt gebracht. Für den HAHN Pluswertfonds 169 stehen rund 15,5 Mio. Euro zur Zeichnung durch Privatanleger zur Verfügung. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 27 Mio. Euro.

/ SEPTEMBER 17

ALDI-NEUERÖFFNUNG IN ENNEPETAL

Der Projektentwicklungsbereich der Hahn Gruppe hat ein Einkaufszentrum in Ennepetal, Nordrhein-Westfalen, erweitert. Für den neuen Mieter ALDI haben die Spezialisten der Hahn Gruppe das Baurecht geschaffen, eine neue Immobilie konzipiert und den Bauprozess gesteuert. Die Verkaufsfläche des neuen ALDI-Marktes beträgt ca. 1.200 m², bei einer Mietfläche von rund 1.600 m². Damit stärkt das Einkaufszentrum seine Versorgungsfunktion für die anliegenden Ortsteile und erhöht den Einkaufskomfort für Besucher sowie Kunden, die von dem konzentrierten Warenangebot profitieren.

68%

der im Sommer befragten institutionellen Investoren planen Zukäufe von Fachmarktzentren

ERWERB EINES **REAL,- MARKTES** IN REES

Die Hahn Gruppe akquiriert für den institutionellen Immobilienfonds HAHN German Retail Fund II ein SB-Warenhaus in Rees, Nordrhein-Westfalen. Alleiniger und langfristiger Mieter des Objekts ist der SB-Warenhausbetreiber real,-, eine Vertriebslinie der METRO GROUP. Der im Jahr 1980 erbaute Standort weist eine Mietfläche von rund 8.200 m² auf. Insgesamt ca. 360 ebenerdige PKW-Stellplätze finden auf dem rund 40.200 m² großen Grundstück Platz. Die Handelsimmobilie liegt verkehrsgünstig an der Bundesstraße und bietet eine sehr gute regionale sowie überregionale Anbindung.

VERÖFFENTLICHUNG DES **HAHN RETAIL REAL ESTATE REPORTS**

Die Hahn Gruppe stellt ihren neuen Marktbericht zum Einzelhandel und Handelsimmobilien-Investmentmarkt in Deutschland vor, der gemeinsam mit CBRE und der GfK erarbeitet wurde. Die Zuversicht der stationären Einzelhandelsunternehmen und der Immobilieninvestoren ist groß. Eine weitere Erkenntnis: Fachmarktzentren und Nahversorgungszentren belegen 2017 erneut den vordersten Rang in der Investorenbefragung nach den präferierten Objekttypen bei Neuinvestments: 68 Prozent planen Zukäufe von Fachmarktzentren vs. 36 Prozent von innerstädtischen Geschäftshäusern und 28 Prozent von Shopping-Centern.

/ OKTOBER 17

HAHN GRUPPE AUF DER **IMMOBILIENMESSE EXPO REAL**

Europas größte Immobilienmesse in München bestätigt Anfang Oktober 2017 mit einem neuen Teilnehmerrekord ihre Beliebtheit. Die Anzahl der Messebesucher steigt gegenüber dem Vorjahr um 6,1 Prozent auf rund 41.500 Personen. Noch stärker gewachsen ist die Zahl der Aussteller. Sie erhöht sich um 13 Prozent auf 2.003 Unternehmen, Städte und Regionen aus 35 Ländern. Erfolgreich ist auch der Messeauftritt der Hahn Gruppe auf dem Gemeinschaftsstand „Speckgürtel von Köln" der Metropolregion Köln/Bonn. Im Mittelpunkt der Messepräsenz steht einmal mehr der Kontakt zu wichtigen Partnern aus der Immobilienwirtschaft, zu Städten, Gemeinden, dem Einzelhandel und Banken wie auch Investoren.

PLANMÄSSIGE RÜCKZAHLUNG DER HAHN-ANLEIHE

Die Hahn AG hat Anfang Oktober ihre Unternehmensanleihe planmäßig zurückgezahlt. Die Anleihe wurde in 2012 mit einer Laufzeit von 5 Jahren begeben. Das Emissionsvolumen belief sich auf 20 Mio. Euro. Die Erstnotiz erfolgte im September 2012 an der Börse Düsseldorf. Die Hahn-Anleihe war während der gesamten Laufzeit sowohl von institutionellen als auch privaten Anlegern durchweg stabil nachgefragt. Der Anleihekurs lag im Notierungszeitraum größtenteils um mehrere Prozentpunkte über dem Emissionskurs von 100 Prozent. Die aktuelle Finanzplanung der Hahn Gruppe sieht vorerst keine neue Unternehmensanleihe vor. Es ist beabsichtigt, die Immobilienprojekte zukünftig überwiegend auf Basis der laufenden Cashflows und mittels klassischer Darlehen zu finanzieren.

/ OKTOBER 17

WIEDERERÖFFNUNG DES **MULTZENTRUMS IN WEINHEIM**

Die Hahn Gruppe hat in nur zehn Monaten Bauzeit das Multzentrum in Weinheim erfolgreich revitalisiert. Für die im Jahr 1982 erbaute Bestandsimmobilie wurde ein umfassendes Revitalisierungskonzept zur Erweiterung und Aufwertung des Standortes entwickelt und umgesetzt. Entstanden ist ein modernes Einkaufszentrum an einem etablierten Standort, mit den Hauptmietern REWE, dm, Deichmann, Takko, Action und mister lady. Die Bau- und Revitalisierungsmaßnahmen der Hahn Gruppe beinhalteten u.a. den Abriss von Gebäudeteilen, die komplette Entkernung des Gebäudes, das Schaffen von zwei attraktiven Verkaufsebenen im Erd- und Obergeschoss sowie die Errichtung eines repräsentativen Eingangsbereichs. Mehr dazu finden Sie ab Seite 28 des Geschäftsberichts.

/ NOVEMBER 17

FACHMARKTZENTRUM IN BAYERN

Der institutionelle Immobilienfonds HAHN German Retail Fund II verstärkt sein Immobilienportfolio mit einem weiteren Fachmarktzentrum in Amberg, Bayern. Die akquirierte Handelsimmobilie weist ein Investitionsvolumen von rund 26 Mio. Euro auf. Das Fachmarktzentrum Amberg verfügt über eine Mietfläche von insgesamt rund 16.500 m². Kaufland und Media Markt sind die langfristigen Mieter der Handelsimmobilie, die im Jahr 1999 erbaut worden ist. Kaufland hat zusätzlich Teilflächen an namhafte Fachmarktanbieter wie Takko, mister lady und Ernsting's Family vermietet. Das 58.800 m² große Areal bietet für seine Kunden und Besucher rund 800 ebenerdige PKW-Stellplätze.

PLUSWERTFONDS 170 GEHT IN DEN VERTRIEB

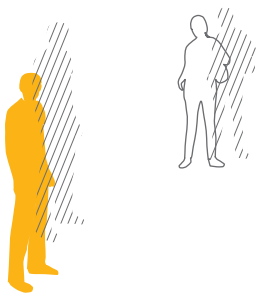
Die Hahn Gruppe legt über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH einen neuen geschlossenen Publikums-AIF auf. Das Beteiligungsangebot HAHN Pluswertfonds 170 investiert mit einem Gesamtvolumen von 22,2 Mio. Euro bzw. einem Eigenkapitalanteil von 14,5 Mio. Euro in ein langjährig etabliertes Kaufland-SB-Warenhaus in Holzminden, Niedersachsen. Innerhalb der Stadt Holzminden stellt der Kaufland-Markt den mit Abstand flächengrößten Anbieter im Lebensmitteleinzelhandel dar. Die Mietfläche des SB-Warenhauses untergliedert sich in die Kaufland-Verkaufsfläche sowie eine Vorkassenzone, die den Markt um weitere Einkaufsmöglichkeiten bereichert. Zu den Kaufland-Untermietern zählen u. a. eine Apotheke, ein Bäcker, Gastronomiebetriebe sowie ein Zeitschriftengeschäft und mehrere Dienstleister.

/ DEZEMBER 17

PLUSWERTFONDS 170 **ZU 70 PROZENT** PLATZIERT

Der Ende November 2017 neu aufgelegte Pluswertfonds 170 ist vier Wochen später bereits zu rund 70 Prozent platziert. Die Fondsimmobilie überzeugt die Zeichner durch ihre führende Stellung und die frequenzfördernde Einbettung in eine Agglomeration von weiteren Fachmärkten. Die restlichen Anteile des PWF 170 werden im Laufe des ersten Quartals 2018 vermarktet.

STRATEGIE UND **ZIELE BIS 2020**



Die Hahn Gruppe ist einer der führenden Asset und Investment Manager für Einzelhandelsimmobilien in Deutschland. Mit ambitionierten Zielen suchen wir den nachhaltigen Erfolg für unsere Kunden, Geschäftspartner und das Unternehmen. Wir setzen auf Erfolgsbausteine, die uns in ihrer Gesamtheit unverwechselbar machen. Wir bauen darauf auf, um unseren Service und unsere Unternehmensprozesse fortlaufend weiter zu verbessern.

ZIELE 2020

- **Führende IT-Systemlandschaft**
  Beste Branchenlösung für ein effizientes Management und Reporting
- **Steigerung der Effizienz**
  Umsetzung des Maßnahmenpakets zur Verbesserung der internen Prozesse
- **Vertiefung der Wertschöpfungskette**
  Erschließung neuer Dienstleistungen durch Kooperationen und Beteiligungen
- **Ausbau der Produktdiversifizierung**
  Auflage weiterer großvolumiger Investmentvermögen und neuer Fonds-Risikoklassen
- **Ausbau der Dienstleistungsmandate**
  Gewinnung weiterer signifikanter Mandate für das Management von Drittvermögen
- **Hohe Attraktivität als Arbeitgeber**
  Etablierung eines modernen Arbeitsumfeldes mit flexiblen Arbeitszeitmodellen
- **Etablierung als Innovationsförderer**
  Systematische Vernetzung mit Startups aus der Immobilien-, Fonds- und Einzelhandelsbranche
- **Nachhaltige Profitabilität**
  Langfristige Abdeckung der fixen Aufwendungen mit den wiederkehrenden Erlösen
- **Best in Class**
  Unser Anspruch für das Management von Handelsimmobilien

BAUSTEINE DES ERFOLGS

Spezialisierung
Die Hahn Gruppe setzt auf Spezialisierung – schon seit rund 35 Jahren. Wir fokussieren unsere Kompetenzen auf Einzelhandelsimmobilien und entsprechen damit den Erwartungen unserer Anleger, die eine hohe regionale und fachliche Expertise ihres Immobilienmanagers einfordern.

Maximale Wertschöpfung
Mit unseren Managementdienstleistungen decken wir die komplette Wertschöpfungskette im Lebenszyklus der Immobilie ab. Von der umfassenden Standortbewertung über die Ankaufsentscheidung, das Management während der Betriebsphase bis hin zur Revitalisierung - die wiederum einen neuen Lebenszyklus einleitet - werden alle Dienstleistungen aus einer Hand abgebildet.

Umfassender Kundenservice
Im Mittelpunkt unseres Handelns stehen unsere Kunden. Wir sind ein Full-Service-Fonds-Manager für private und institutionelle Anleger. Unsere fondsbasierten Investmentprodukte werden nicht nur professionell konzipiert, sondern über die Investmentphase bis hin zur späteren Veräußerung wertmaximierend gemanagt.

Konsequente Qualitätsorientierung
Die Hahn Gruppe hat den Anspruch, alle von ihr erbrachten Dienstleistungen in einer Qualität zu erbringen, die deutlich über den Branchenstandards liegt. Das ist unsere Verpflichtung, um unsere Marktführerschaft im Asset und Investment Management von großflächigen Handelsimmobilien zu sichern und auszubauen.

Mitarbeiter im Fokus
Für den langfristigen Erfolg brauchen wir leistungsfähige und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Durch fortlaufende Schulungen und Trainings, die Förderung von Eigenverantwortung sowie eine ergebnisorientierte Mitarbeiterführung erreichen wir eine langfristige Bindung von Talenten, die unser Know-how nachhaltig sichern können. Unseren Mitarbeitern bieten wir eine transparente Strategie und die Möglichkeit, sich aktiv einzubringen und diese weiterzuentwickeln.

Innovationsbereitschaft
Ein sich beschleunigender technologischer Wandel sowie ein dynamisches Wettbewerbsumfeld verlangen stets nach neuen Herangehensweisen und Methoden. Die Offenheit für Ideen und Innovationen wird deshalb systematisch im Unternehmen gefördert. Sorgfältige Entwicklungsprozesse stellen sicher, dass neue Produkte und Dienstleistungen von Anfang an auf einem hohen Qualitätsniveau erbracht werden.

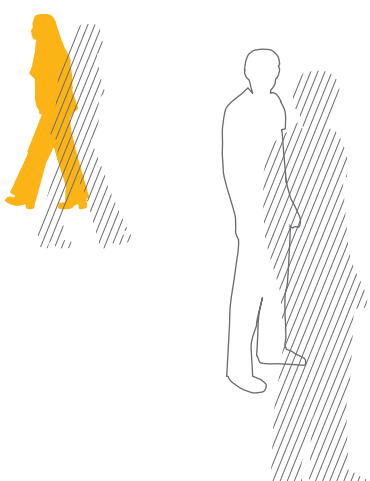
Digitalisierung nutzen
Digitalisierung ist eine große Chance – für die Hahn Gruppe und für unsere Branche. Wir prüfen fortlaufend, ob neue technische Lösungen unsere Prozesse verbessern können. Wir entwickeln mit eigenen Ressourcen sowie in Partnerschaft mit Technologieunternehmen digitale Geschäftsmodelle für die Zukunft und verbessern den Service für unsere Kunden.

EINKAUF AN VIELEN ORTEN – **UND AM LIEBSTEN VOR ORT!**

WIR LIEBEN UNSER UMFELD UND TREFFEN UNS GERNE MIT ANDEREN. SO IST DER MENSCH.

Bis 1.000 Meter ist die durchschnittliche Entfernung zu ihrem nächsten Supermarkt. Das geben rund 69 Prozent der Bundesbürger an. Bequemer geht es kaum. Das unterscheidet den Versorgungskauf vom Bummel in der Innenstadt.*

Der Versorgungseinkauf der deutschen Haushalte findet auch zukünftig im stationären Einzelhandel statt. Der nächste Handelsstandort mit Waren des täglichen Bedarfs befindet sich für die meisten Konsumenten in unmittelbarer Nähe.



rund

1.000

Meter bis zum nächsten Supermarkt

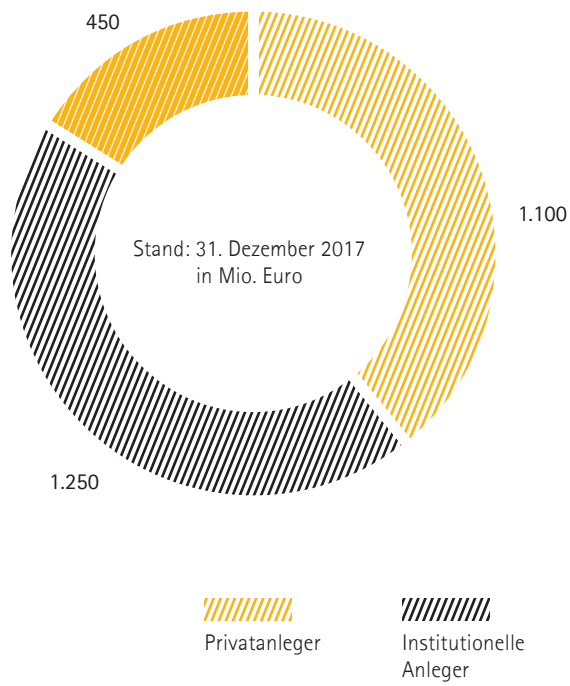
Es ist bequemer, auf dem Weg nach Hause die Einkäufe zu erledigen, als zu Hause auf das Paket mit leichtverderblichen Lebensmitteln warten zu müssen. Frische, Regionalität, Convenience und der Preis – eine Vielzahl von Faktoren spricht in Konsumentenbefragungen für den stationären Einkauf. Standortgemeinschaften mit einem Lebensmittelanbieter als Frequenzbringer profitieren in besonderer Weise von den Präferenzen der „Versorgungseinkäufer", da sie umfangreiche Synergien für den Handel und die Kunden ermöglichen.

*Territory-Befragung von 10.000 Konsumenten in „Der Online-Handel für frische Lebensmittel" (2017)

HAHN INVESTMENT MANAGEMENT

Die Hahn Gruppe konzipiert und managt Immobilien-Investmentvermögen für private und institutionelle Anleger. Die vermögenden Privatkunden der Hahn Gruppe investieren seit 1982 in Publikumsfonds der Marke Pluswertfonds. Seit mehr als einem Jahrzent bietet die Hahn Gruppe zudem Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungseinrichtungen, Stiftungen, Family Offices sowie weiteren semi-professionellen und professionellen Anlegern die Möglichkeit, in Immobilienfonds oder Sondervermögen der Hahn Gruppe zu investieren. Hierfür steht eine Vielzahl von Beteiligungsmöglichkeiten zur Verfügung.

INVESTORENGRUPPEN
(AUFTEILUNG NACH INVESTITIONSVOLUMEN)



// Maßgeschneiderte Vermögenskonzepte

Die Möglichkeiten, ein Investment zu strukturieren, sind vielfältig. Die Hahn Gruppe verfügt wie kaum ein zweiter Investment Manager über die erforderlichen Kompetenzen, um für ihre Investoren nachhaltig ertragsstarke Investments zu konzipieren – vom großen Fonds mit mehreren hundert Zeichnern über den Individualfonds bis hin zum Joint-Venture-Investment. Unsere Fondsexperten stellen die Risikoklassen, Fondslaufzeiten und Fremdkapitalquoten individuell auf die Investmentziele der jeweiligen Investorengruppe ab.

INVESTMENTVERMÖGEN DER HAHN GRUPPE

Kategorie	*Beteiligungsform*	*Hahn-Produkt*	*Investmentstatus*
PUBLIKUMSFONDS	Geschlossener Publikums-AIF	Hahn Pluswertfonds	Kontinuierliche Emissionstätigkeit (mehrmals im Jahr; Zeichnungen ab 20.000 Euro)
INSTITUTIONELLE FONDS	Geschlossener Spezial-AIF	Diverse Individualmandate	Neuemissionen nach Bedarf (Zeichnungen ab 10 Mio. Euro)
	Offener Spezial-AIF	Hahn German Retail Fund II	Offen für neue Zeichnungen ab 10 Mio. Euro
	FCP nach Luxemburger Recht	Hahn German Retail Fund I	Closing erfolgt
SONSTIGE MANDATE	JV-Investment		Nach Bedarf
	Management-Mandat für Drittvermögen	MEAG und weitere	Kontinuierlicher Ausbau

Im Mittelpunkt der Investmententscheidung steht immer das Asset – die Immobilie. Die Spezialisierung der Hahn Gruppe ist die Handelsimmobilie. Wir sind von ihrer langfristigen Investmentqualität sowie ihrem attraktiven Rendite-Risiko-Verhältnis überzeugt und fühlen uns durch die historische Wertentwicklung dieser Assetklasse bestätigt. Unsere Investoren profitieren davon und wissen einen Asset Manager an ihrer Seite, der durch seine fokussierte Kompetenz die Performance ihrer Anlage optimiert.

// Regulierte und transparente Anlageprodukte

Im Jahr 2013 wurde mit dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAG) ein gesetzlicher Rahmen für die Auflage und das Management von Investmentvermögen geschaffen, um den Anlegern eine größere Transparenz und mehr Anlegerschutz zu bieten. Die Hahn Gruppe verfolgt diese Zielsetzung ebenfalls und setzt bei der Einführung neuer Investmentprodukte konsequent auf die neuen regulierten Alternativen Investmentfonds (AIFs). Die eigene AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH (DeWert) ist seit 2014 BaFin-lizenziert und verfügt über die Erlaubnis zur Auflage und zum Vertrieb von geschlossenen Publikums- und Spezial-AIFs sowie offenen inländischen Spezial-AIFs.

// Publikumsfonds und Private Placements

Die Hahn Gruppe hat seit ihrer Gründung bereits 180 Immobilien-Investmentvermögen für vermögende Privatkunden und semi-professionelle Anleger aufgelegt. Dabei handelt es sich um 151 Pluswertfonds (Publikumsfonds), 27 Private Placements und 2 § 6b/6c-EStG-Rücklagen-Fonds. Rückabwicklungen gab es keine. Mit den 83 Publikumsfonds, die bisher per Ende 2016 veräußert wurden, erzielten unsere Anleger einen durchschnittlichen Vermögenszuwachs nach Steuern von 5,9 Prozent jährlich. Im Januar 2015 legte die Hahn Gruppe über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert ihren ersten geschlossenen Publikums-AIF auf. Seitdem sind viele weitere nach dem Kapitalanlagegesetzbuch regulierte Pluswertfonds aufgelegt worden, die sich mit einem Mindestzeichnungsvolumen von 20.000 Euro an vermögende Privatanleger wenden.

// Institutionelle Fonds

Seit mehr als einem Jahrzent managt die Hahn Gruppe Immobilienfonds für institutionelle Anleger. Den Anfang machte 2008 der gemeinsam mit der LRI Invest S.A. gegründete HAHN FCP-FIS - German Retail Fund. Der vollständig platzierte Luxemburger Spezialfonds hat ein Bruttoinvestitionsvolumen von rund 660 Mio. Euro in großflächige Einzelhandelsimmobilien investiert und zählt zu den größten institutionellen Fonds in Deutschland. Seitdem haben wir mehrere geschlossene Spezial-AIFs aufgelegt. Das Fondsgeschäft mit institutionellen Anlegern übertrifft vom Investitionsvolumen mittlerweile das Privatkundengeschäft, mit dynamischen Zuwächsen.

Anfang 2017 wurde der offene Spezial-AIF HAHN German Retail Fund II mit einem geplanten Investitionsvolumen von rund 500 Millionen Euro aufgelegt. Der Nachfolgefonds für den HAHN FCP richtet sich mit einem Ziel-Eigenkapitalvolumen von 250 Mio. Euro insbesondere an Stiftungen, Versorgungseinrichtungen und Pensionskassen. Angesiedelt in der Risikoklasse Core-Plus wird eine Rendite von 6,0 Prozent (IRR) angestrebt. Der HAHN German Retail Fund II nimmt weiterhin institutionelle Zeichner auf. Die Mindestanlagesumme beträgt 10 Mio. Euro.

// Management institutioneller Drittvermögen

Die Hahn Gruppe managt nicht nur selbst aufgelegte Immobilienfonds, sondern auch Immobilienvermögen für Dritte. Seit 2004 ist Hahn beispielsweise der Immobilienmanager für den MEAG German Superstores Fund. Der vom Vermögensverwalter der Munich Re aufgelegte Immobilienspezialfonds investiert erfolgreich in großflächige deutsche Einzelhandelsimmobilien. Die Hahn Gruppe beteiligt sich ggf. auch als Investor an den Managementmandaten - vom Co-Investor bis hin zum gleichberechtigten Joint-Venture-Partner.

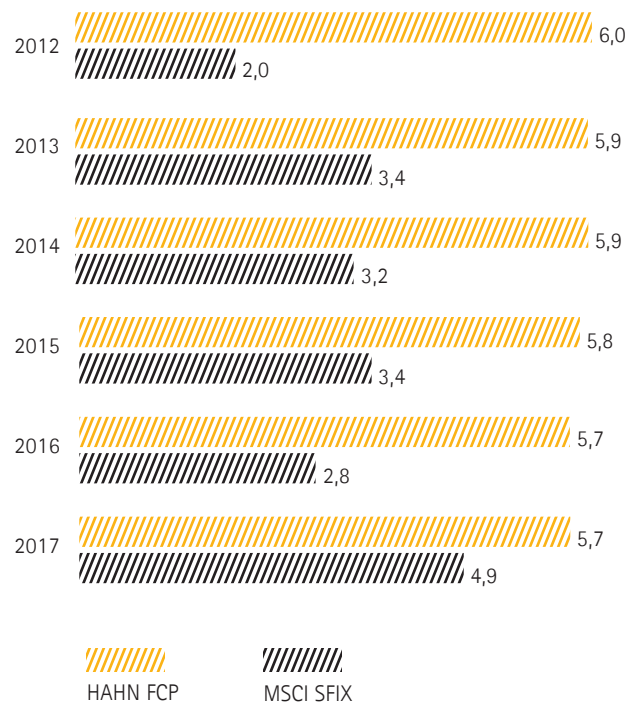
ÜBERDURCHSCHNITTLICHE WERTENTWICKLUNG

In den letzten 5 Jahren legte der Handel im Rahmen des IPD Spezialfonds Immobilien Index (SFIX) unter Einbeziehung der Ausschüttungen und Wertsteigerungen per 30. September 2017 um jährlich 3,6 Prozent zu. Unser HAHN FCP hat die Performance dieser anerkannten Benchmark nochmals deutlich übertreffen können.

Mit einem Total Return von 6,9 Prozent p. a. über die letzten 5 Jahre erreichte der HAHN FCP durchgehend eine der höchsten Renditen im Vergleich zu den rund 20 der MSCI Spezialfondsbenchmark SFIX „Deutschland" zugrunde liegenden Investmentvermögen.

HAHN FCP VS. MSCI SFIX

Ausschüttungsrendite in Prozent



HAHN IMMOBILIEN MANAGEMENT

Die Hahn Gruppe deckt mit ihrem Leistungsspektrum den gesamten Lebenszyklus eines langfristigen Immobilieninvestments ab. Wir schaffen und erhalten Werte.

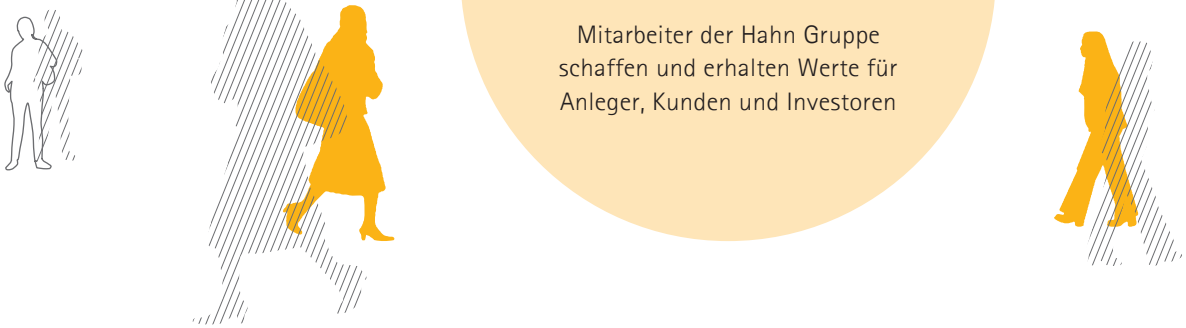
LEISTUNGEN IM IMMOBILIEN MANAGEMENT

- **Research**
  Standort-, Markt- und Objektanalyse
- **Akquisition und Vermittlung**
  Immobilien, Immobilien-Objektgesellschaften, Grundstücke
- **Projektentwicklung**
- **Asset Management**
  Bestandsentwicklung
  Revitalisierung, Neupositionierung
  Standortoptimierung
  Vermietungskonzepte und deren Realisierung
  Neu- und Nachvermietung
- **Center Management**
- **Property Management**
  Kaufmännisch und technisch
- **Verkauf von Immobilien**

Mit rund 140 Mitarbeitern bieten wir ein breites Dienstleistungsspektrum rund um die Immobilie: Die **Immobilienakquisition**, die **Projektentwicklung**, das **Vermietungsmanagement** und das **Property Management** sind nur vier Beispiele für die wichtigen Leistungskomponenten und Werttreiber, die während der Lebensphase einer Immobilie von der Hahn Gruppe und ihren Tochtergesellschaften aus einer Hand erbracht werden. Die integrierte Bearbeitung aller Wertschöpfungsprozesse stellt einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil dar: Wir erreichen eine hohe Effizienz in der Lösung von Aufgaben und ein ganzheitliches Risikomanagement.

// Immobilienakquisition

Das über mehrere Jahrzehnte aufgebaute Akquisitionsnetzwerk der Hahn Gruppe greift auf etablierte Kontakte zu Immobilieneigentümern, Einzelhandelskonzernen und Investmentmaklern zu. Wir haben Zugang zu den unterschiedlichen Eigentümergruppen – vom Family Office bis hin zu internationalen Fondsgesellschaften – und sichern uns durch unsere Marktkenntnisse, eine effiziente sowie die teilweise Umgehung von preistreibenden Bieterverfahren attraktiv bewertete Immobilien.



140

Mitarbeiter der Hahn Gruppe schaffen und erhalten Werte für Anleger, Kunden und Investoren

// Projektentwicklung

Die Hahn Gruppe entwickelt neue Handelsimmobilien oder modernisiert Bestandsimmobilien. Mittels einer umfassenden Revitalisierung können selbst jahrzehntealte Handelsimmobilien in ihrer Dimensionierung und Ausstattung wieder auf das Niveau neuwertiger Objekte gebracht werden. Diese Strategie der Wertentwicklung funktioniert im Zuge des Neuerwerbs, aber auch im Verlauf der langjährigen Bestandshaltung einer Immobilie. Die im Vergleich zum Erwerb einer neuwertigen Immobilie höheren Risiken der Bau- und Vermietungsmaßnahmen werden aus Investorensicht durch eine Entwicklerprämie und die hohe Kundenakzeptanz eines bereits etablierten Standorts aufgewogen. Bei der Revitalisierung steht am Ende des Prozesses die (fast) neuwertige Immobilie, die teilweise auf anderem Wege in der gleichwertigen Standortqualität am Markt gar nicht zu bekommen gewesen wäre.

// Vermietungsmanagement

Die strategische Neu- und Nachvermietung von Immobilien ist entscheidend für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit von Standorten. Wir entwickeln sorgfältig analysierte Vermietungskonzepte, die auf einer erfolgversprechenden Mieterzusammenstellung und einem darauf zugeschnittenen Layout der Immobilien basieren. Eines der größten Mieterportfolios der Branche ermöglicht uns die konsequente Umsetzung unserer Strategien. So legen wir den Grundstein für langfristig gesicherte Ausschüttungen und eröffnen die Perspektive für eine kontinuierliche Steigerung der Mieterträge. Im Bereich der Nachvermietung sorgen wir für einen reibungslosen Betreiberwechsel und nutzen die Chance zur Optimierung der Ausrichtung des Standortes.

// Property Management

Das Property Management der Hahn-Experten umfasst vielfältige Steuerungs- und Organisationsaufgaben. Unsere Manager verantworten die Mietvertragsgestaltung und das Controlling der Betriebs- und Nebenkosten. Sie koordinieren sämtliche Wartungs- bzw. Instandhaltungsmaßnahmen und identifizieren Potenziale. Durch unsere engagierte Tätigkeit sichern wir den Werterhalt der Immobilien sowie ihre einwandfreie Funktionsfähigkeit. Die Einzelhandelsunternehmen, die täglich am Standort ihre Umsätze erbringen wollen, profitieren von unserer schnellen Reaktion, die eine fortlaufende Betriebsfähigkeit der Immobilie sicherstellt.

// Kompetenz und Marktmacht – für den Erfolg unserer Anleger

Eine führende Marktposition, wie sie die Hahn Gruppe seit über drei Jahrzehnten innehat, kann über den Erfolg als Asset Manager entscheiden. Neben sehr guten Marktkenntnissen bedarf es einer kritischen Größe als Vermieter, um den Einzelhandelsunternehmen als ebenbürtiger Kontrahent gegenübertreten zu können. Mit rund 1,7 Mio. m² Mietfläche im Management und einer oftmals zweistelligen Anzahl von Mietverträgen mit einzelnen Handelsketten verfügen wir über das notwendige Gewicht und Selbstverständnis, um für die Eigentümerseite attraktive Konditionen mit den Mietern zu verhandeln.

Mit unseren Dienstleistungen können wir Handelsimmobilien über den gesamten Lebenszyklus hinweg aus einer Hand effizient bewirtschaften, weil wir die Synergien nutzen, die sich aus der Größe des Immobilienportfolios ergeben. Das große Immobilienportfolio der Hahn Gruppe verschafft uns einen weiteren strategischen Vorteil: Wir kennen die Stärken und Schwächen der einzelnen Handelsketten im Detail und vermögen abzuschätzen, welche Konzepte an welchen Standorten funktionieren. Oft können wir noch besser als die Mietinteressenten antizipieren, ob diese in unseren Immobilien erfolgreich sein werden. Wenn Mieter ihr Einzugsgebiet primär nach strategischen Gesichtspunkten besetzen, entscheiden wir uns stattdessen für den Mieter und die Mieterzusammenstellung, die nachhaltig den größten Erfolg für die gesamte Immobilie und die Anleger versprechen.

Je größer das verwaltete Handelsimmobilienvermögen, desto größer ist unsere Marktmacht, desto effizienter können wir managen, desto mehr Erfahrungswerte aus dem laufenden Betrieb unterstützen uns bei strategischen Entscheidungen. Wenn Fondsimmobilien auf Wunsch der Anleger nach vielen Jahren Haltezeit wieder veräußert werden, sind wir deshalb daran interessiert, diese zu erwerben und in einen neuen Fonds einzubringen. Die Handelsimmobilien bleiben so in unserem Einflussbereich, und wir können die genannten Skalenvorteile zum Vorteil unserer Anleger ausspielen. Selbstverständlich sind Immobilienrückkäufe von eigenen Fonds dabei stets durch Verkehrswertgutachten unterlegt, um eine faire Preisstellung zu gewährleisten.

Einzelhandelsimmobilien bieten ein hervorragendes Rendite-Risiko-Profil. Mit der Hahn Gruppe als Partner können Fondsanleger die überdurchschnittlichen Ertragspotenziale dieses Immobiliensegments voll ausschöpfen.

98 %

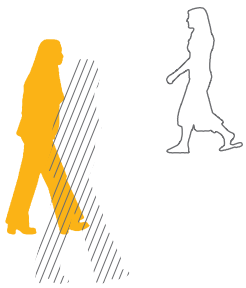
Vermietungsquote

1,7

Millionen Quadratmeter Mietfläche im Management der Hahn Gruppe

GUT ERREICHEN, KOMFORTABEL PARKEN – UND NACHTANKEN?

WIR STELLEN STÄNDIG NEUE ANSPRÜCHE. SO IST DER MENSCH.



77 Prozent der Konsumenten legen großen Wert auf das PKW-Stellplatzangebot. Doch die Anforderungen an Komfort und Service gehen mittlerweile weit darüber hinaus.*

Die Veränderungen im Einkaufsverhalten und das Angebot innovativer technischer Lösungen sind nicht nur für den Einzelhandel von großer Bedeutung, sondern auch für die Hahn Gruppe als Immobilienmanager. Wir versuchen, gemeinsam mit dem Einzelhandel Trends zu antizipieren, um unsere Handelsstandorte kontinuierlich noch attraktiver und wettbewerbsfähiger aufzustellen. Elektrotankstellen, digitale Infrastruktur, Abholstationen vor Ort … Die Zukunft hat begonnen, und wir gestalten sie mit.

*Hahn-Konsumentenbefragung 2017

77 %

legen großen Wert auf gute Parkmöglichkeiten

NEUPOSITIONIERUNG IN WEINHEIM – PROFITABLE WANDLUNG

17 Mio.

Euro in den Umbau investiert

15 Tonnen

Stahl verbaut

// Die Entstehung eines innovativen Nahversorgungszentrums

Das im Jahr 1982 erbaute Multzentrum befindet sich in zentraler Lage von Weinheim, Baden-Württemberg, und ist sowohl aus dem Stadtgebiet als auch aus der Region heraus gut zu erreichen. Das beliebte Fachmarktzentrum wurde bis Ende 2015 von einem großen Lebensmitteleinzelhändler als Generalmieter betrieben. Da der Standort nicht mehr zur Strategie des Vormieters passte, ließ dieser den Mietvertrag auslaufen. Die Hahn Gruppe entwickelte daraufhin zusammen mit dem neuen Hauptmieter, der REWE Gruppe, das Konzept für ein von Grund auf neues Nahversorgungszentrum. Ziel war es, die langjährige Bestandsimmobilie umfassend zu revitalisieren, zu erweitern und den Standort damit wieder aufzuwerten.

// Modernes Layout und attraktives Architekturkonzept

Entstanden ist eine nach neuesten Erkenntnissen konzipierte Handelsimmobilie. Die Bau- und Revitalisierungsmaßnahmen beinhalteten unter anderem den Abriss von Gebäudeteilen, die komplette Entkernung des Gebäudes, das Schaffen von zwei attraktiven Verkaufsebenen im Erd- und Obergeschoss sowie die Errichtung eines repräsentativen Eingangsbereichs. Die beiden Geschosse werden nun durch einen großzügig verglasten Erschließungsbereich mit einer Dreieraufzugsgruppe sowie einer Treppe verbunden. Es gibt separate bequeme Zuwege zu den Mietflächen über die großzügigen Stellplatzanlagen im Erdgeschoss und im Obergeschoss. So haben die Besucher des Nahversorgungszentrums die Möglichkeit, ihren Versorgungseinkauf jeweils bequem fußläufig von der Parkebene aus auszuführen.

Das Multzentrum nach Auszug des Vormieters – kurz vor der Modernisierung

bis zu 110

Arbeitskräfte gleichzeitig im Einsatz

34

Ingenieur- und Bauunternehmen involviert

// Attraktive Mieter mit Fokus auf Nahversorgung

Das von der Hahn Gruppe entwickelte Betreiberkonzept hat erreicht, dass die Immobilie gleich zu Beginn vollvermietet werden konnte. Im Erdgeschoss ist die REWE Gruppe langfristiger Generalmieter von ca. 10.100 m² Mietfläche. Sie betreibt dort ein REWE-Center und hat Teilflächen an Aldi, Bäckerei Görtz, eine Apotheke und einen Lotto/Toto-Zeitschriftenladen untervermietet. REWE hat zusätzlich erhebliche Investitionen in den kompletten Innenausbau des Erdgeschosses getätigt. So wurden unter anderem alle haustechnischen Anlagen erneuert und der Ladenbau vorgenommen. Im Obergeschoss sind die neuen langfristigen Mieter dm, Deichmann, Takko, Action und mister lady. Diese teilen sich eine moderne Mietfläche von 3500 m². Eine Zahnarztpraxis hat sich ebenfalls dort angesiedelt.

// Komfortabel und flexibel

Insgesamt stehen rund 390 großzügige, teilweise ebenerdige PKW-Stellplätze sowie eine kostenlose Elektroladestation für Autos und Fahrräder auf dem Grundstück zur Verfügung. Gerade die Stellplatzanlagen haben bei autoorientierten Standorten eine große Bedeutung. Zur Erhöhung des Komforts wurden die Stellplätze von dem Normalmaß 2,30 Meter Breite auf 2,70 Meter erweitert. Zur Erhöhung der Sicherheit ist ein großzügiges Beleuchtungssystem für die Wegeführung, die Vordächer und die Parkflächen installiert worden. Um die Parkdecks für Veranstaltungen wie etwa Weihnachtsmärkte und regionale Events optimal zu nutzen, verfügen diese über zahlreiche Anschlussmöglichkeiten für Strom und Wasser.

Dialog mit den Anwohnern und der Öffentlichkeit

// Nur zehn Monate Bauzeit – mit digitaler Planung

Dem umfangreichen Revitalisierungsprojekt ging eine ausführliche „BIM (Building Information Modeling)-Planung" voraus, in der das Bestandsgebäude inklusive aller technischen Gewerke als 3D-Modell erfasst wurde und als Grundlage für die Projektarbeit zwischen dem Generalunternehmer, dem Architekten, den Fachplanern, dem Bauherrn und den Mietern genutzt wurde. Der Einsatz der innovativen digitalen Planungsmethode und ein effizientes Baumanagement ermöglichten eine Bauzeit von nur zehn Monaten - von Anfang 2017 bis zum Oktober 2017. Die Gesamtinvestitionen in den Standort beliefen sich auf rund 17 Millionen Euro und wurden von der Hahn Gruppe und der REWE Gruppe getätigt.

15.000

Kunden am Eröffnungstag

500

Besucher bei der Baustellenbesichtigung

IMMOBILIENOBJEKTTYP	Fachmarktzentrum/Stadtteilzentrum
ADRESSE	Berliner Platz 1, Weinheim
GENERALMIETER ERDGESCHOSS	REWE (ca. 10.100 m² Mietfläche)
UNTERMIETER ERDGESCHOSS	ALDI, Lotto/Toto, Bäckerei Görtz, Mult-Zentrum Apotheke
MIETFLÄCHE OBERGESCHOSS	ca. 3.500 m²
MIETER OBERGESCHOSS	dm, Deichmann, Takko, Action, mister lady, Zahnarztpraxis Multzahn
STELLPLÄTZE	ca. 390
FERTIGSTELLUNG/NEUERÖFFNUNG	26. Oktober 2017
GESAMTINVESTITION	ca. 17 Mio. Euro
INVESTOREN	Hahn Gruppe und REWE

// Publikumsmagnet vom ersten Tag an

Das neue Multzentrum präsentiert sich mit seiner Öffnung im Oktober als attraktives Nahversorgungszentrum, das den Weinheimer Einzelhandel spürbar bereichert. Die Resonanz der Bevölkerung und der Kommune ist durchweg positiv. Der zugkräftige Ankermieter REWE und die vielen attraktiven Ergänzungsmieter ermöglichen, dass die Immobilie erneut als der führende Einkaufsstandort in der Region Weinheim wahrgenommen wird. Auch das Umfeld für das Multzentrum ist stimmig: Durch die unmittelbare Lage am Autobahnkreuz Weinheim verfügt die Stadt über eine sehr gute überregionale Verkehrsanbindung. Weinheim weist zudem eine stabile Bevölkerungssituation und überdurchschnittliche Kaufkraftausstattung auf. Der Arbeitsmarkt bzw. die Beschäftigungssituation sind ebenfalls positive Faktoren.

Erleben Sie den Ausbau des Multzentrums im Zeitraffer

Großzügiges PKW-Stellplatzangebot, Läden im Obergeschoss und moderner Ladenbau im REWE-Markt

Der Oberbürgermeister der Stadt Weinheim, Heiner Bernhard, ist hochzufrieden mit dem neuen Multzentrum: „Es ist top gelaufen. Das Ergebnis wertet unsere Stadt auf."

MARKTUMFELD FÜR EINZELHANDELSIMMOBILIEN-INVESTMENTS

// Kräftiges Plus im deutschen Einzelhandel

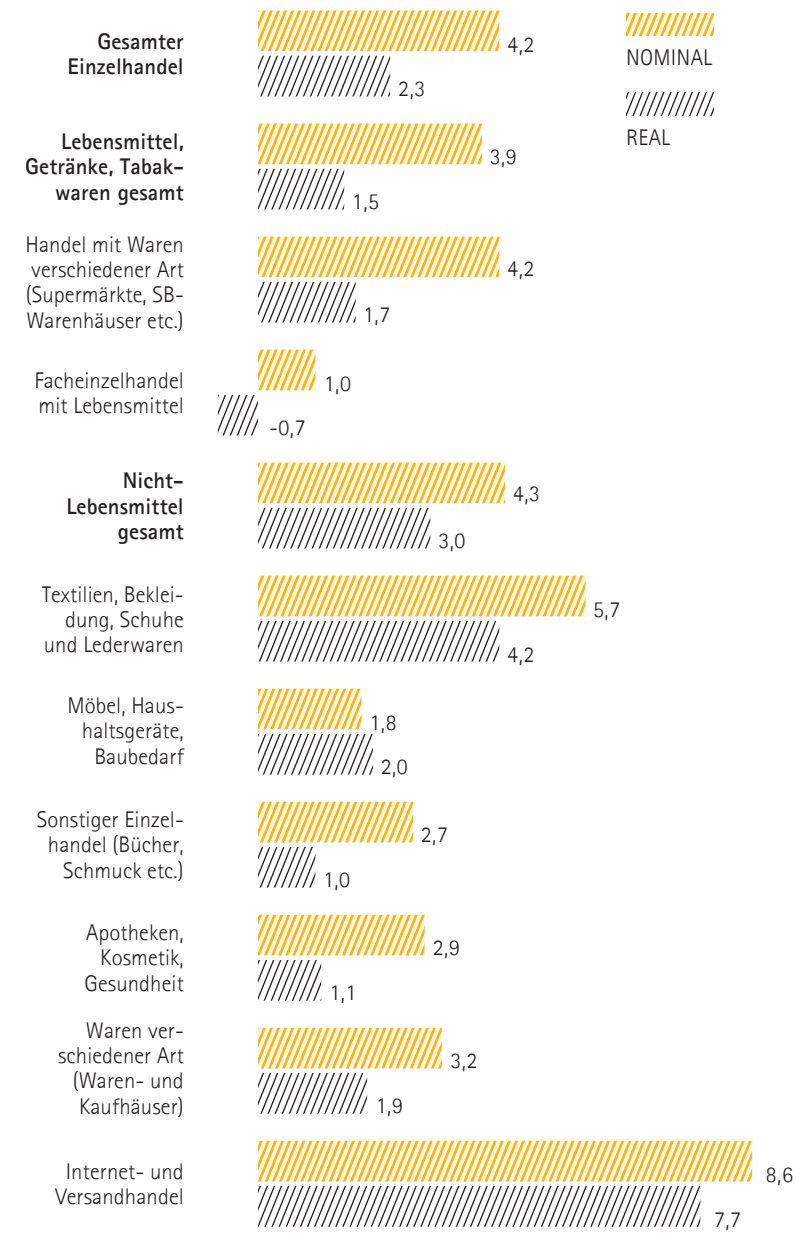
Die deutsche Konjunktur läuft weiterhin rund. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt lag nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes 2017 um 2,2 Prozent über dem Vorjahr. Die Wirtschaft ist damit das achte Jahr in Folge gewachsen. Dabei konnte das Tempo des Aufschwungs im Vergleich zum dynamischen Vorjahr (+ 1,9 Prozent) nochmals gesteigert werden. In der längerfristigen Betrachtung lag das Wachstum um knapp ein Prozent über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre. Wichtige Impulse gingen einmal mehr vom Konsum aus. Die privaten Konsumausgaben lagen preisbereinigt um 2,0 Prozent über dem Vorjahr.

Der Konsum in Deutschland profitierte maßgeblich von der unverändert guten Entwicklung des Arbeitsmarkts. Die durchschnittliche Zahl der Erwerbstätigen erhöhte sich auf 44,3 Millionen Menschen. Damit wurde nicht nur der positive Trend der Vorjahre fortgesetzt, sondern auch die höchste Zunahme seit dem Jahr 2007 verzeichnet. Altersbedingte demografische Effekte wurden durch eine höhere Erwerbsbeteiligung sowie die Zuwanderung von Arbeitskräften aus dem Ausland mehr als ausgeglichen.

Die gute konjunkturelle Lage spiegelt sich in der Entwicklung der Nettolöhne und Gehälter wider. Sie stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 2,4 Prozent. Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen verzeichneten mit plus 3,9 Prozent einen noch kräftigeren Zuwachs. Der deutsche Einzelhandel setzte auf Grundlage der guten Daten im Jahr 2017 preisbereinigt um 2,3 Prozent mehr um als im Vorjahr. Nominal waren es sogar rund 4,2 Prozent Umsatzsteigerung, die erreicht wurden.

UMSATZENTWICKLUNG IM DEUTSCHEN EINZELHANDEL IN 2017

(in Prozent)



// Stationärer Einzelhandel will expandieren

Die Verkaufsfläche in Deutschland hat in den letzten Jahren tendenziell weiter zugenommen. Getrieben wird dieses Wachstum durch die starke Expansionsneigung des Lebensmitteleinzelhandels sowie der Drogerie- und Fachmärkte. Bau- und Gartenmärkte zeigen sich ebenfalls sehr expansiv, wie eine im Sommer 2017 vom EHI Retail Institute im Auftrag der Hahn Gruppe durchgeführte Expertenbefragung der Expansionsbeauftragten des Einzelhandels bestätigt.

// Waren des täglichen Bedarfs und Fachmarktartikel werden stationär gekauft

Im Einzelhandel mit Lebensmitteln sind die Anteile der Online-Umsätze mit 0,8 Prozent sehr gering (Marktzahlen 2016). Die aufwendige Logistik, aber auch die Kundenpräferenzen machen es schwer, online mit Lebensmitteln Geld zu verdienen. Die Kunden wollen Obst, Gemüse oder Körperpflegeprodukte lieber stationär kaufen. Zahlreiche E-Commerce-Initiativen wurden zwischenzeitlich wieder gestoppt. Amazon Fresh hat in den USA viele Lieferregionen für seinen Lebensmittel-Bringdienst wieder aus dem Programm genommen, und in Deutschland hat sich der stationär äußerst erfolgreiche Konzern Kaufland nach der Durchführung von Versuchen sogar wieder ganz aus dem Online-Handel verabschiedet. Bei Drogeriewaren ist das Bild ähnlich. Hier werden lediglich 1,4 Prozent Online-Anteil erreicht, sodass der gesamte Online-Anteil von Waren des täglichen Bedarfs bei nur 1,2 Prozent liegt.

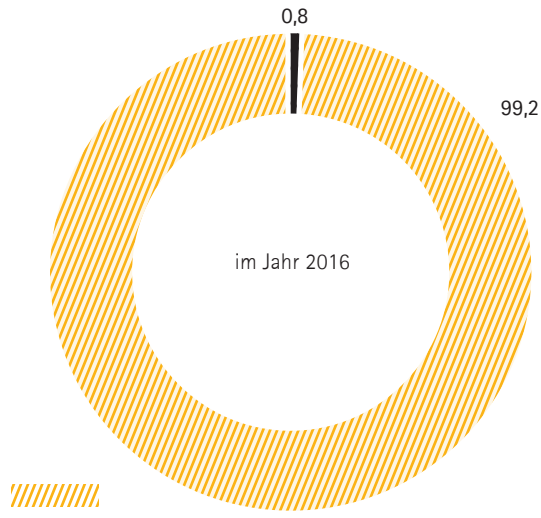
HANDELSBEFRAGUNG

Die expansionsstärksten Einzelhandelsbranchen – wie wird sich Ihre Flächennachfrage in den kommenden 12 Monaten entwickeln?

Branchen	*Wird steigen*	*Bleibt gleich*	*Weniger Standorte*
LEBENSMITTEL-MÄRKTE	40	60	–
BAU- UND GARTENMÄRKTE	50	50	–
DROGERIEMÄRKTE	50	50	–
HOBBY UND FREIZEIT	67	33	–

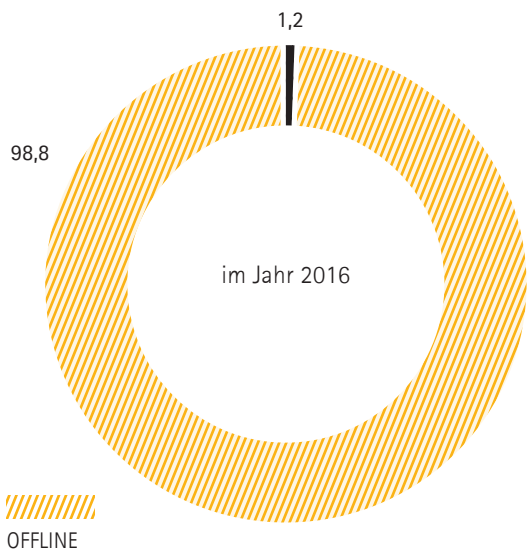
ONLINE-ANTEIL DER FOOD-BRANCHEN AM JEWEILIGEN GESAMTUMSATZ

(in Prozent)



Quelle: GfK

ONLINE-ANTEIL VON WAREN DES TÄGLICHEN BEDARFS AM JEWEILIGEN GESAMTUMSATZ (in Prozent)



Quelle: GfK

Es geht letztlich auch um die geringen Margen, die den Online-Handel zu wettbewerbsfähigen Preisen oftmals schlichtweg unrentabel machen. Deshalb sind Fachmärkte sowie Bau- und Heimwerkermärkte stationär so erfolgreich. Diese Formate arbeiten sehr preisorientiert, mit vielen kleinteiligen Discount- und Aktionsartikeln. E-Commerce-Anbietern fehlen die Gewinnspannen, um ihre höheren Versand- und Retourkosten kompensieren zu können.

Spannender ist das zunehmende Interesse, das Amazon für den stationären Einzelhandel aufbringt. So akquirierte der weltweit erfolgreichste Online-Anbieter in 2017 den Lebensmitteleinzelhändler Whole Foods in den USA, zusammen mit einem Netz von 460 Filialen. Vielleicht werden wir in Kürze auch in Deutschland Amazon-Supermärkte kennenlernen dürfen. Im Non-Food-Handel ist das Phänomen „Online wird stationär" schon länger zu beobachten. Der Optiker MISTER SPEX, der Sportanbieter 21SPORTSGROUP mit seiner Marke 21run, die Computeranbieter notebooksbilliger.de und Cyberport sind Beispiele hierfür. Zudem hat Zalando mit Berlin, Frankfurt und Köln mehrere stationäre Outlets in Betrieb.

// Fachmarktzentren und Fachmärkte dominieren freundlichen Investmentmarkt

Das Transaktionsvolumen am deutschen Einzelhandelsimmobilien-Investmentmarkt ist gemäß den Statistiken des Investmentmaklers CBRE im Vergleich zum Vorjahr nochmals signifikant gestiegen. Geprägt durch das große Kaufinteresse deutscher und internationaler Investoren erhöhte sich das investierte Volumen von 12,8 Mrd. Euro in 2016 auf rund 14,1 Mrd. Euro in 2017. Der deutsche Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien belegt somit einmal mehr, dass er bei Investoren zu einem der wichtigsten Zielmärkte für die Immobilienallokation zählt, was sich in einer sehr starken Nachfrage aus dem In- und Ausland widerspiegelt. Das Investitionsvolumen lag weit über dem zehnjährigen Durchschnitt von rund 9,7 Mrd. Euro.

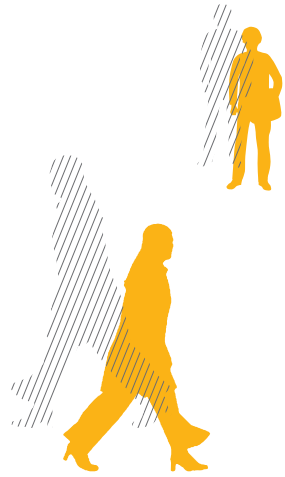
Der größte Anteil der Einzelhandelsinvestments entfiel wie im Vorjahr auf das Segment der Fachmärkte und Fachmarktzentren. Hier wurden insgesamt rund 6,2 Mrd. Euro bzw. 44 Prozent des Gesamtvolumens investiert. Dies entspricht einem Anstieg von über 17 Prozent gegenüber 2016. Geprägt durch zahlreiche Warenhaustransaktionen erhöhte sich das Investitionsvolumen bei innerstädtischen Geschäftshäusern ebenfalls deutlich. Rund 4 Mrd. Euro bzw. 28 Prozent des Gesamtvolumens wurden in dieses Segment investiert, was einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 71 Prozent entspricht. Einen deutlichen Rückgang des Investitionsvolumens gab es hingegen bei den Shopping-Centern. Gegenüber dem Vorjahr war ein Rückgang der Investments von 3,9 Mrd. Euro auf lediglich 2,8 Mrd. Euro zu verzeichnen. Mit 20 Prozent Anteil am Gesamtvolumen belegt der Objekttyp der Shopping-Center nur noch den dritten Platz bei den Einzelhandelsimmobilien.

Aufgrund der starken Nachfrage der Investoren hat sich der Renditerückgang im Markt für Einzelhandelsimmobilien weiter fortgesetzt. Die stärksten Kaufpreisanstiege bzw. Renditerückgänge waren im Fachmarktsegment sowie bei innerstädtischen Geschäftshäusern zu beobachten. So sank bei einem sich verknappenden Angebot die Nettoanfangsrendite für Fachmarktzentren zum Jahresende 2017 auf nur noch 4,6 Prozent. Dies entspricht im Jahresverlauf einem beachtlichen Renditerückgang von 40 Basispunkten gegenüber dem Vorjahreswert (5,0 Prozent). Bei freistehenden Fachmärkten war ein Renditerückgang von 35 Basispunkten auf 5,4 Prozent zu verzeichnen. Für erstklassige Geschäftshäuser ging die Ankaufsrendite ebenfalls zurück. Die Durchschnittsrendite der Top-6-Standorte lag zum Jahresende bei 3,1 Prozent für erstklassige High-Street-Objekte. In München wurde sogar bis zu 2,7 Prozent Spitzenrendite von den Investoren akzeptiert. Weniger dynamisch ist die Entwicklung bei Shopping-Centern: Die gezahlte Spitzenrendite von 4 Prozent lag auf dem Niveau des Vorjahres.

INVESTMENTFOKUS DER HAHN GRUPPE:
OBJEKTTYPEN DES GROSSFLÄCHIGEN EINZELHANDELS

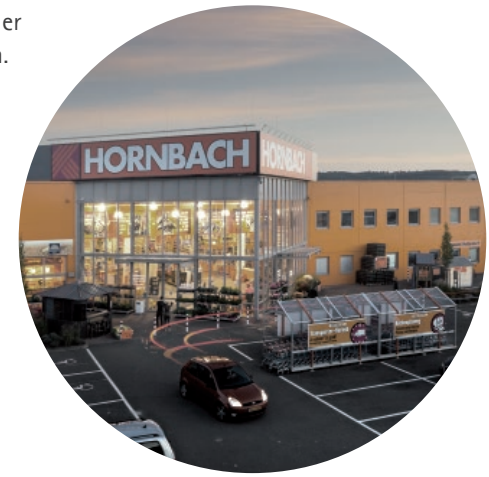
VERBRAUCHERMÄRKTE BZW. SB-WARENHÄUSER MIT EINER NUTZFLÄCHE AB 1.500 M²

Großflächige Einzelhandelsbetriebe mit Umsatzschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs und zahlreichen Non-Food-Warengruppen (SB-Warenhaus). Der Objekttyp befindet sich in der Regel an PKW-orientierten Standorten.



FACHMARKTZENTREN BZW. EINKAUFSZENTREN MIT EINER NUTZFLÄCHE AB 5.000 M²

Konzentration von Einzelhandelsbetrieben unterschiedlicher Branchen und Betriebsgrößen. Bei Fachmarktzentren, die überwiegend an PKW-orientierten Standorten angesiedelt sind, dominiert die Betriebsform preisaktiver Fachmärkte. In der Regel ist dieser Objekttyp einheitlich konzipiert und gemanagt. Die Handels- und Dienstleistungsbetriebe werden über eine meist überdachte Mall integriert.



BAU- UND HEIMWERKERMÄRKTE MIT EINER NUTZFLÄCHE AB 8.000 M²

Großflächige Einzelhandelsbetriebe mit Umsatzspezialisierung auf Materialien des Bau-, Handwerker- und Gartenbedarfs sowie Nebensortimenten. Stadtrandlagen mit guter verkehrstechnischer Erschließung sind bevorzugte Lagen für diesen Objekttyp.

RENDITEBRINGER **EINZELHANDELSIMMOBILIE**

Einzelhandelsimmobilien ermöglichen eine werthaltige Anlage mit stabilen und langfristig gesicherten Ausschüttungen. Wir zeigen Ihnen auf, warum diese Immobilienart bei Anlegern so beliebt ist, und erläutern unseren Investmentansatz. Im Fokus steht bei uns die Assetklasse der „großflächigen Einzelhandelsimmobilien".

// Freundlicher Konsum in Deutschland

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland sind positiv. Steigende Realeinkommen, eine hohe Erwerbstätigenquote und ein positives Konsumklima befördern die Einzelhandelsumsätze und damit eine stabile Mieternachfrage nach attraktiven Flächen in Einzelhandelsimmobilien. Der deutsche Einzelhandel setzte im Jahr 2017 preisbereinigt 2,3 Prozent mehr um als im Vorjahr. Nominal waren es sogar 4,2 Prozent Umsatzsteigerung, die erreicht wurden. Der Lebensmitteleinzelhandel erhöhte seinen Umsatz um real 1,5 Prozent. Im Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln legten die Umsätze um real 3,0 Prozent zu. Der Internet- und Versandhandel realisierte ein Wachstum von 7,7 Prozent und blieb damit hinter den noch vor wenigen Jahren üblichen zweistelligen Steigerungsraten der Vorjahre zurück. Während sich der Online-Anteil mit beachtlichen 20 Prozent im Non-Food-Segment seiner Sättigungsgrenze angenähert hat, bleiben die Online-Umsatzanteile mit knapp über 1 Prozent bei schnelllebigen Konsumgütern weiterhin gering. Vor allem im Bereich Food bevorzugen Verbraucher weiterhin den Einkauf „vor Ort", sodass der Online-Anteil am geringsten ausfällt.

// Hohe Expansionsneigung der Einzelhändler

Viele Handelsbranchen wollen weiter expandieren. Die Verkaufsflächenentwicklung in Deutschland ist stabil bis leicht steigend. Insbesondere die typischen, nahversorgungsorientierten Mieter von Fachmarktzentren, Lebensmittel- und Drogeriemärkte, beabsichtigen, die Anzahl ihrer Standorte tendenziell auszubauen, wie eine zuletzt im Sommer 2017 durchgeführte Befragung von Expansionsverantwortlichen des Einzelhandels durch das EHI Retail Institute bestätigt hat. Bau- und Gartenmärkte sind ebenfalls sehr expansiv eingestellt.

Differenziert nach Branchen zeigten sich im vergangenen Jahr Drogeriemärkte sowie der Lebensmitteleinzelhandel insbesondere expansiv. Gemäß den Erhebungen des Investmentmaklers CBRE schlossen 2017 hauptsächlich Unternehmen neue Mietverträge ab, die in Fachmarkt- und Nahversorgungszentren anzufinden sind. An der Spitze stand 2017 die Drogeriemarktkette ROSSMANN mit 94 Mietverträgen gefolgt von dm (81), REWE (79) und EDEKA (73). Viele Verträge unterschrieben auch ALDI (59), Netto (53) und die Non-Food-Discounter Tedi (36) und Woolworth (33). In der Langfristbetrachtung seit 2010 ergibt sich ein ganz ähnliches Bild. Die Top-3-Unternehmen des Jahres 2017 stehen auch hier an der Spitze.

TOP 10 DER AKTIVSTEN MIETER IN DEUTSCHLAND (MIETVERTRAGSABSCHLÜSSE) Quelle: CBRE

Rang	*2010–2016*	*Rang*	*1. Halbjahr 2017*
1	REWE	1	ROSSMANN
2	dm	2	dm
3	ROSSMANN	3	REWE
4	EDEKA	4	EDEKA
5	ALDI	5	ALDI
6	PENNY	6	Netto
7	Netto	7	Tedi
8	Woolworth	8	Woolworth
9	DEPOT	9	blach.de
10	Deichmann	10	KiK

// Stabile Nachfrage

Die geringe Zyklizität im Einzelhandel macht diesen robuster gegenüber Wirtschaftseinbußen als andere Wirtschaftszweige und verhindert zugleich Überinvestitionen in Boomzeiten. Die Konsumnachfrage ist zudem in gewisser Weise „demografiefest": Als Verbraucher bleiben Senioren dem Einzelhandel noch lange erhalten, selbst wenn sie als Arbeitnehmer keine Büroflächen mehr nutzen.

// Gute Investmentperformance

Der Indexanbieter MSCI hat errechnet, dass die durchschnittliche jährliche Gesamtrendite der deutschen Handelsimmobilien-Spezialfonds in den letzten 5 Jahren fast doppelt so hoch war wie die der deutschen Büroimmobilienfonds. Unter Einbeziehung der Ausschüttungen und Wertsteigerungen legte der IPD Spezialfonds Immobilien Index (SFIX) Handel per 30. September 2017 um jährlich 3,6 Prozent zu, während der SFIX Büro nur eine jährliche Gesamtrendite von 2,0 Prozent erzielte.

Der institutionelle Immobilienfonds HAHN FCP der Hahn Gruppe hat diese gute Performance nochmals deutlich übertroffen. Der HAHN FCP, einer der größten deutschen Spezialfonds für Einzelhandelsimmobilien, erreichte einen Total Return von 6,9 Prozent p. a. über die letzten 5 Jahre. Ein weiteres gutes Argument für Investments in Einzelhandelsimmobilien.

// Großflächige Einzelhandelsimmobilien – so investieren wir

Die Mieter unserer Handelsimmobilien betreiben insbesondere SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, Bau- und Gartenmärkte sowie Fachmärkte. Diese Objekttypen sind klassische Vertreter des sogenannten großflächigen Einzelhandels. Im Gegensatz zu Shopping-Centern und innerstädtischen Geschäftshäusern, die überwiegend kleinteilige Shops und Läden als Mieter aufweisen, wird der großflächige Einzelhandel durch wenige Mieter mit jeweils überdurchschnittlich großen Verkaufsflächen geprägt.

INVESTMENTFOKUS: OBJEKTTYPEN DES GROSSFLÄCHIGEN EINZELHANDELS

- **Verbrauchermärkte bzw. SB-Warenhäuser mit einer Nutzfläche ab 1.500 m²**
- **Bau- und Heimwerkermärkte mit einer Nutzfläche ab 8.000 m²**
- **Fachmarktzentren bzw. Einkaufszentren mit einer Nutzfläche ab 5.000 m²**

// Investmentkriterien

Bei Neuinvestitionen stützen wir uns stets auf feststehende Auswahlkriterien, die mit individuellen Standort- und Marktanalysen verzahnt werden. Sorgfältig ausgewählt, basiert der Investmenterfolg insbesondere auf folgende Faktoren, die die Besonderheit des Immobiliensegments ausmachen.

REGIONALE MARKTFÜHRERSCHAFT ERHÖHT DIE STANDORTSICHERHEIT

Der Wettbewerb im stationären Einzelhandel wird intensiv geführt. Langfristig setzen sich vor allem Standorte durch, die eine marktführende Stellung in ihrem Einzugsgebiet einnehmen. Kleine Supermarktstandorte oder Fachmarktagglomerationen bieten dieses Potenzial in der Regel nicht. Die Hahn Gruppe investiert deshalb nur in Handelsimmobilien mit einer Mindestgröße von 1.500 m². Fachmarkt-, Baumarkt- oder SB-Warenhausinvestments liegen noch deutlich darüber. Die Standorte sollten eine hohe Sichtbarkeit, eine gute Verkehrsanbindung und ausreichende PKW-Stellplätze aufweisen.

GERINGE NACHFRAGEELASTIZITÄT BEI GÜTERN DES TÄGLICHEN BEDARFS

Die Hahn Gruppe präferiert Handelsimmobilien mit einer starken Versorgungsorientierung. Dies sind beispielsweise Fachmarktzentren mit einem großen Anteil an Waren des täglichen Bedarfs, d. h. Lebensmittel und Drogerieartikel. Die Konsumnachfrage ist hier sehr stabil und unterliegt nur geringen Schwankungen. Außerdem werden in diesen Branchen nur zu einem geringen Anteil Waren online verkauft. E-Commerce nimmt in Deutschland bei schnelllebigen Konsumgütern mit einem Marktanteil von einem Prozent nur eine untergeordnete Stellung ein, da hier eine sehr gute Infrastruktur leistungsfähiger stationärer Lebensmittelhändler und Drogeriemärkte besteht. So liegt der nächste Supermarkt mit frischen Waren oftmals näher am Wohnort als die nächste Paketstation. Die Mehrwerte, die der Online-Handel in diesem Wettbewerbsumfeld bieten kann, sind und bleiben aus unserer Sicht gering, zumal die höheren Kosten für die Nachhauselieferung von Frischeprodukten (gerade außerhalb der Ballungsgebiete) den Online-Handel klar benachteiligen.

INTERNATIONALE BONITÄTSSTARKE HANDELSKONZERNE ALS MIETER

Unsere Hauptmieter bestehen überwiegend aus führenden, international tätigen Einzelhandelskonzernen, die den Lebensmittel- und Nicht-Lebensmittelbereich abdecken. Dazu zählen beispielsweise EDEKA, die Schwarz-Gruppe, Metro oder die REWE Gruppe. Diese großen Handelskonzerne verfügen alle über eine gute Bonität und gehen grundsätzlich langfristige Mietverträge ein, teilweise mit Laufzeiten von weit über zehn Jahren. Für die Investoren unserer Fonds ergeben sich daraus langfristig gesicherte Einkommensströme.

SCHUTZ DURCH BAUNUTZUNGSVERORDNUNG

Mit dem Ziel, den Kaufkraftabflüssen aus den Innenstädten entgegenzuwirken, ist die Entwicklung von neuen großflächigen Einzelhandelsimmobilien mit einer Verkaufsfläche von mehr als 800 m² außerhalb innerstädtischer Kerngebiete in Deutschland gesetzlich stark reglementiert. Entsprechend der gültigen Baunutzungsverordnung dürfen diese nur in speziell ausgewiesenen Sondergebieten errichtet werden. Die restriktive Genehmigungspraxis der Städte und Gemeinden stellt in der Praxis einen wirksamen Wettbewerbsschutz für existierende Standorte dar. So werden kaum noch neue Immobilienprojekte genehmigt, die in Wettbewerb zu den bestehenden Immobilien treten könnten.

VERGLEICHSWEISE GERINGE MIET- UND MIETNEBENKOSTEN

Da Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser oder Baumärkte tendenziell weniger aufwendig gemanagt werden müssen als beispielsweise Shopping-Center, fallen die Mietkosten und die Mietnebenkosten für die Filialisten hier grundsätzlich geringer aus. Im sehr wettbewerbsintensiven Einzelhandel steigert dieser Kostenvorteil die Attraktivität der entsprechenden Handelsimmobilien. Trotzdem müssen die Kunden bei diesem Objekttyp nicht auf Komfort, Convenience und Service beim Einkauf verzichten.

FACHMARKTZENTREN SIND ATTRAKTIVER ALS SHOPPING-CENTER

Fachmarktzentren sind die beliebteste Assetklasse im Segment der Einzelhandelsimmobilien in Deutschland. Das hat viele gute Gründe:

WENIG KONKURRENZ DURCH E-COMMERCE

Lebensmittel und Konsumgüter des täglichen Bedarfs sind Teil der Nahversorgung und spielen im Sortimentsmix des Fachmarktzentrums eine wichtige Rolle. Diese Warengruppen werden aktuell nur mit einem Umsatzanteil von rund einem Prozent online geordert, da die Kunden aus Gründen der Bequemlichkeit, der persönlichen Auswahlmöglichkeit und der Preisgestaltung einen stationären Einkauf bevorzugen. Anders verhält es sich bei Shopping-Centern und anderen Objekttypen, die bevorzugt auf Sortimente wie Mode, Freizeit, Sport und Technik setzen. Diese Branchen stehen verstärkt unter Druck durch den Online-Handel.

STARKE MIETERNACHFRAGE

Die Analyse des Vermietungsmarkts zeigt, dass gerade die typischen Fachmarktmieter eine hohe Anmietungsnachfrage aufweisen. Die 10 expansionsstärksten deutschen Handelsmieter der letzten fünf Jahre zählten gemäß den Erhebungen des Investmentmaklers CBRE alle zu den typischen Mietern eines Fachmarktzentrums – darunter dm, REWE, EDEKA, ROSSMANN und ALDI. Dies sichert gerade diesem Objekttyp eine dauerhaft hohe Flächennachfrage.

GERINGERE MIET- UND MIETNEBENKOSTEN

Da Fachmarktzentren weniger aufwendig gemanagt sind als Shopping-Center, fallen die Mietkosten und die Mietnebenkosten für die Filialisten hier tendenziell geringer aus. Im sehr wettbewerbsintensiven Einzelhandel steigert dieser Kostenvorteil die Attraktivität des Fachmarktzentrums beträchtlich. Trotzdem müssen die Kunden bei diesem Objekttyp nicht auf Komfort, Convenience und Service beim Einkauf verzichten.

WEINHEIM
MULTZENTRUM

4,6 %

Spitzenrendite für ein Fachmarktzentrum zum Jahresende 2017

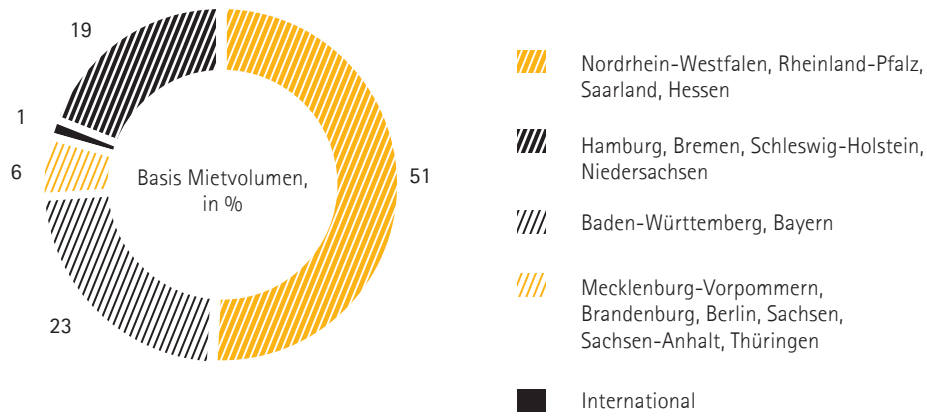
ATTRAKTIVE BEWERTUNG

Die Spitzenrendite für ein Fachmarktzentrum lag zum Jahresende bei rund 4,6 Prozent. Wenngleich dies gegenüber den Vorjahren einen kontinuierlichen Preisanstieg bedeutet, so ist die Bewertung dennoch deutlich günstiger als bei Shopping-Centern. Hier beträgt die Spitzenrendite aktuell einen halben Prozentpunkt weniger (4 Prozent) - und stagniert.

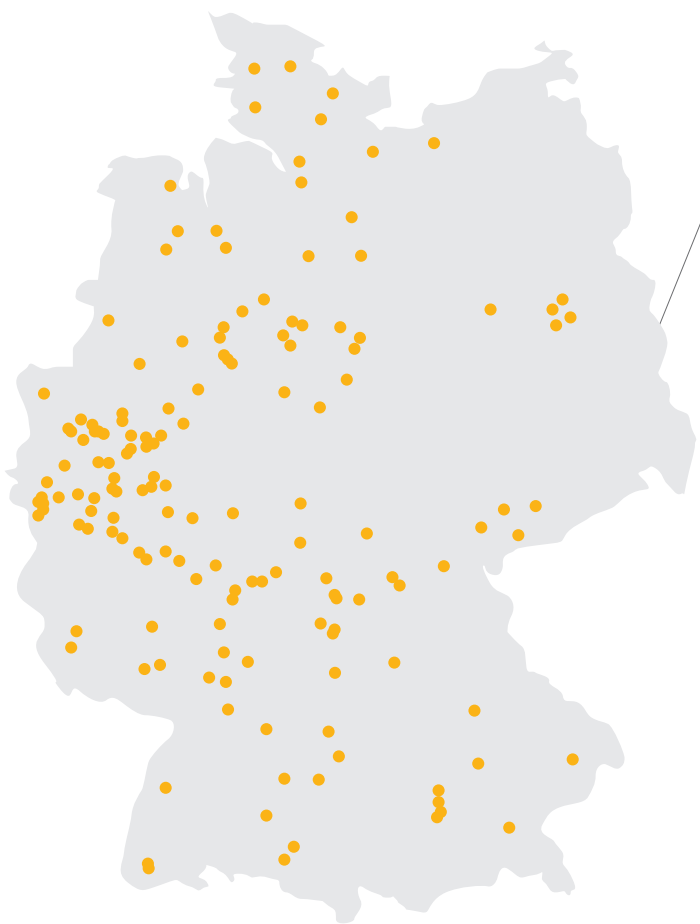
VERWALTETES **IMMOBILIENVERMÖGEN**

Die Hahn Gruppe verwaltete Ende 2017 an rund 160 Standorten ein Immobilienvermögen von rund 2,8 Mrd. Euro für ihre Investoren. Rund 1,7 Mio. m² Mietfläche erwirtschaften ein jährliches Mietvolumen von mehr als 180 Mio. Euro. Die großen Hauptmieter setzen sich überwiegend aus führenden, international tätigen Einzelhandelskonzernen zusammen, die den Lebensmittel- und Nicht-Lebensmittelbereich abdecken. Diese großen Konzerne verfügen grundsätzlich über eine sehr gute Bonität und gehen langfristige Mietverträge mit Laufzeiten von über 10 Jahren ein. Die Vermietungsquote lag zum 31. Dezember 2017 bei rund 98 Prozent.

UNTERTEILUNG IMMOBILIENPORTFOLIO



KENNZAHLEN IMMOBILIENPORTFOLIO	*2017*	*2016*	*2015*	*2014*
VERMIETUNGSQUOTE in %	98,0	97,5	96,5	96,7
VERWALTETE MIETFLÄCHE in Mio. m²	1,679	1,580	1,568	1,491
VERWALTETES JÄHRLICHES MIETVOLUMEN in Mio. €	183,5	170,6	166,1	157,3
IMMOBILIENSTANDORTE	157	156	154	144
ASSETS UNDER MANAGEMENT in Mrd. €	2,80	2,48	2,45	2,35
VERMIETUNGSLEISTUNG in m²	78.000	93.000	150.000	193.000



2,80

Mrd. Euro verwaltet die Hahn Gruppe zum Jahresende für ihre Investoren.

183

Mio. Euro Mietvolumen generieren unsere Standorte jährlich.

55 %

der Mietverträge laufen 8 Jahre oder länger.

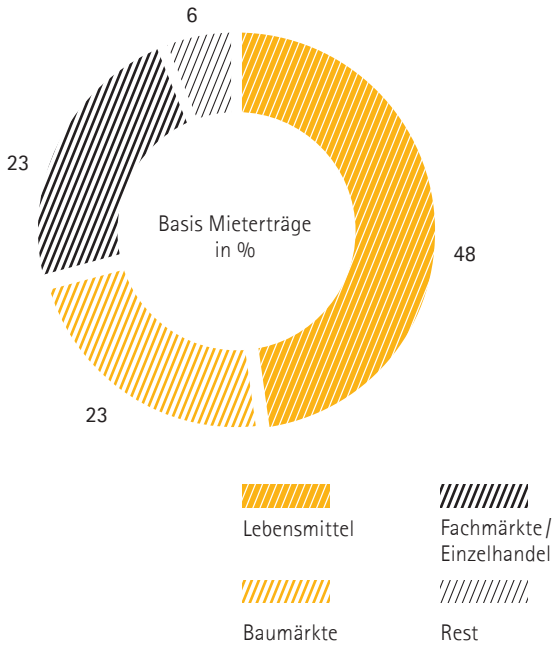
157 VERWALTETE OBJEKTE

15	Baden-Württemberg	21	Niedersachsen
21	Bayern	57	Nordrhein-Westfalen
3	Berlin	11	Rheinland-Pfalz
2	Brandenburg	0	Saarland
1	Bremen	3	Sachsen
0	Hamburg	0	Sachsen-Anhalt
13	Hessen	8	Schleswig-Holstein
1	Mecklenburg-Vorpommern	1	Thüringen

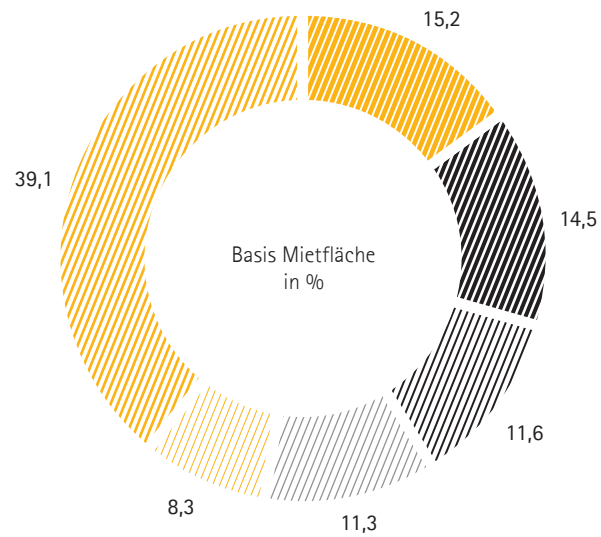
STANDORTE

Einzelhandelsimmobilien sind eine beliebte Nutzungsart im deutschen Markt für Gewerbeimmobilien. Insbesondere langfristig orientierte Investoren versprechen sich davon eine werthaltige Anlage mit stabilen und langfristig gesicherten Ausschüttungen.

BRANCHENAUFTEILUNG MIETER

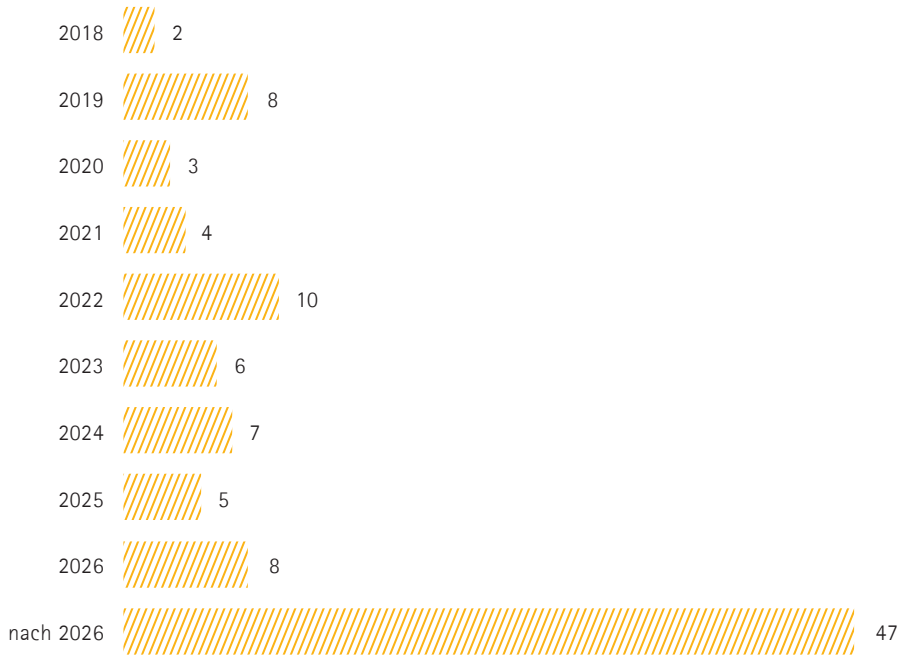


MIETERPORTFOLIO



MIETAUSLAUF IMMOBILIENPORTFOLIO 2017

Basis Mietvolumen, in Prozent



BEDEUTENDE IMMOBILIENSTANDORTE

FÜRTH
PHÖNIX CENTER

NORDHORN
RAWE-RING-CENTER

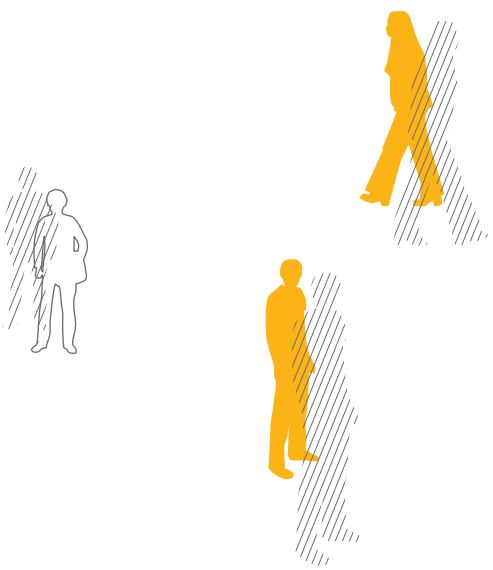
FRIEDRICHSHAFEN
BODENSEE-CENTER

Objektname	*Objekttyp*	*Mietfläche (m²)*	*Vermietungs-quote*	*Baujahr / letztes Refurbishment*	*Grund-stücks-fläche (m²)*	*Zugang*	*Investitions-volumen (Mio. €)*
BODENSEE-CENTER FRIEDRICHSHAFEN	Fachmarkt-zentrum	40.000	100 %	2003	64.700	2003	50-60
KAISERWIESEN FULDA	Fachmarkt-zentrum	36.000	100 %	2004	93.900	2004	50-60
RAWE-RING-CENTER NORDHORN	Fachmarkt-zentrum	24.000	99 %	2007	50.000	2008	40-50
RATHAUS CENTER DIETZENBACH	Fachmarkt-zentrum	22.000	99 %	2007	28.000	2008	50-60
ALEX-CENTER REGENSBURG	Fachmarkt-zentrum	22.000	100 %	2007	27.900	2011	40-50
STERKRADER TOR OBERHAUSEN	Fachmarkt-zentrum	20.000	100 %	2007	51.100	2005	30-40
LIFE MÜNCHEN	Fachmarkt-zentrum	8.000	99 %	2009	10.200	2014	30-40
PHÖNIX CENTER FÜRTH	Fachmarkt-zentrum	20.000	100 %	2000 / 2011	38.000	2015	30-40
KAUFPARK BAMLERSTRASSE ESSEN	Fachmarkt-zentrum	13.000	100 %	1960 / 2016	36.000	2017	30-40

ICH GEHE GERNE SHOPPEN – EIN LEBEN LANG

WIR KONSUMIEREN SCHLIESSLICH IN JEDEM ALTER MIT FREUDE. SO IST DER MENSCH.

Bei rund 81 Jahren liegt die durchschnittliche Lebenserwartung eines Menschen in Deutschland. Wir gehen zur Schule. Wir arbeiten. Wir gehen in Rente. Doch einkaufen tun wir ein ganzes Leben lang.*



Durch die Zuwanderung hat sich die Bevölkerungsentwicklung in Deutschland stabilisiert. Das ändert aber nichts daran, dass die Anzahl der Senioren in den nächsten Jahrzehnten deutlich zunehmen wird. Der deutsche Einzelhandel und die Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien werden sich darauf einstellen. Veränderte Sortimente, barrierefreie Zugänge und mehr Komfort sind zunehmend wichtig. Die gute Nachricht: Als wichtige Nachfragekomponente bleiben Senioren dem Einzelhandel auch nach dem Erwerbsleben erhalten. Damit unterscheiden sich Einzelhandelsimmobilien beispielsweise von Büroimmobilien. Letztere werden von Nutzern nur bis zum Eintritt in das Rentenalter nachgefragt.

* Quelle: Weltbank (2015)

81

Jahre konsumieren wir

DIGITALISIERUNG – HERAUSFORDERUNG UND CHANCE

// Wandel für alle

Der von der Digitalisierung eingeleitete Wandel hat im 20. Jahrhundert mit der sukzessiven Modernisierung von Arbeitsplätzen mit Informationstechnologie, der Schaffung von Netzwerken und der Implementierung von Softwareprodukten begonnen. Seit Anfang des 21. Jahrhunderts steht die Digitalisierung zunehmend für disruptive Technologien und innovative Geschäftsmodelle.

Für Einzelhandelsexperten ist die Digitalisierung seit geraumer Zeit ein vertrautes Phänomen, das in nur zwei Jahrzehnten eine nachhaltige Veränderung unseres Einkaufsverhaltens bewirkt hat. Doch die Dynamik der Veränderungen hält an und hat inzwischen den stationären Einzelhandel unmittelbar erfasst: Ob Produktvermarktung, Kundenanalyse, Servicefunktionen oder Zahlungsoptionen, der stationäre Laden wird zunehmend digital und verbindet die Vorteile neuer Technologien mit der Faszination des physischen Einkaufs.

Die eher traditionell arbeitende Bau- und Immobilienbranche sah sich anfangs mit einer gewissen Verzögerung dem technologischen Wandel ausgesetzt. Erst vor einigen Jahren hat die Digitalisierungswelle in der Immobilienwirtschaft richtig an Fahrt aufgenommen. Die Einsatzfelder gehen weit über die Vermietung und den Verkauf von Immobilien hinaus. Digitales Datenmanagement und Prozesse, allen voran das Building Information Modeling (BIM), erleichtern die Verwaltung und die Transaktion von Immobilien, mit 3D-Technologien und Virtual Reality ändern sich der Zugriff und die Interaktion mit der physischen Immobilie radikal.

Der Kapitalmarkt und die Fondsbranche sind gleichfalls umfassend von der Digitalisierung betroffen. Die Blockchain-Technologie beispielsweise - populär durch den Bitcoin - basiert auf einer dezentralen Datenbank, in der alle Transaktionen dokumentiert sind. Buchungen werden dabei von Rechnern immer wieder zu Blöcken zusammengefasst, die verkettet sind. Grundsätzlich können Blockchains genutzt werden, um Besitzverhältnisse zu überprüfen, Verträge intelligent zu gestalten, Werte festzustellen und sicher zu speichern. Aber auch die Anlageberatung und die Kapitalvermittlung werden aktuell geprägt durch Experimente mit neuen Technologien – von Robo-Advisors bis hin zu Crowdinvesting.

// Innovation – die Triebfeder der Digitalisierung

Die Hahn Gruppe hat in den letzten Jahren systematisch Kontakte zu Innovationsplattformen und Startup-Netzwerken hergestellt. So besteht insbesondere ein enger Kontakt zur WHU Otto Beisheim School of Management. Die Hahn Gruppe unterstützt dort Vorlesungen und Semesterkurse am Lehrstuhl für Corporate Entrepreneurship. Der Gewinn für beide Seiten ist groß. Die Studenten erhalten Einblick in die Managementprozesse und das Branchenumfeld eines führenden Asset und Investment Managers. Wir profitieren im Gegenzug von neuen Blickwinkeln und interessanten Ideen der Studenten. Die Projektarbeit mit diesen jungen Talenten unterstützt uns darin, Herausforderungen für unser Geschäft zu erkennen und Marktchancen zu nutzen. Zugleich ermöglicht der intensive Dialog die Identifizierung und Rekrutierung von Managementnachwuchs.

Seit 2017 fördert die Hahn Gruppe das Entrepreneurship Center der WHU. Thomas Kuhlmann, Mitglied des Vorstands der Hahn Gruppe, sitzt zugleich im Advisory Board des von der WHU initiierten Entrepreneurial Networks. Die gemeinsame Aufgabe ist es, das Ökosystem für Wirtschaftsinnovationen - bestehend aus Startups und Gründern, Investoren und Unternehmen – zu fördern. Wir versprechen uns von unserem Engagement wertvolle Innovationsimpulse für das Management von Einzelhandelsimmobilien und Investmentvermögen.

Das erste Amazon-go-Ladengeschäft
in Seattle, Washington
(Foto: Sounder Bruce, Wikimedia Commons)

DIE DIGITALISIERUNGS-VISION DER HAHN GRUPPE

Themen der Digitalisierung bei der Hahn Gruppe umfassen im Kern unsere Kunden, unsere Geschäftsprozesse und unsere Mitarbeiter.

Wir beabsichtigen, bis Ende 2020 eine Infrastruktur an digitalen Datenbanken, Plattformen und Organisations-Tools aufzubauen, die uns in folgenden Gebieten unterstützt:

Kunden

- mit bestehenden Kunden kommunizieren, neue Kundensegmente erschließen und auswerten sowie die Schritte des Geschäftsprozesses erleichtern,

Geschäftsprozesse

- Daten strukturieren, dezentral verfügbar machen und eine Vermarktbarkeit prüfen sowie definieren/kategorisieren, wofür sie verwendbar sind,
- Finanzierungsinstrumente (Fonds- und Immobilien-Finanzierungen) und Objekte abbilden, verwalten und vermarkten,
- unsere unternehmerischen Pflichten grundsätzlich zeitgemäß bzw. den heutigen Ansprüchen entsprechend erfüllen,

Mitarbeiter

- unternehmensinterne Zusammenarbeit und Informationsaustausch ausbauen,
- Geschäftsideen und -modelle erkennen und diese bei Bedarf entwickeln.

HAHN GRUPPE ALS **ARBEITGEBER**

Leistungsfähige und motivierte Arbeitnehmer sind die Basis des Geschäftserfolges der Hahn Gruppe. Für das weitere Wachstum und die Zukunftssicherung des Unternehmens ist die Gewinnung und Bindung talentierter Mitarbeiter von entscheidender Bedeutung. Dies erreichen wir durch ein Bündel an Maßnahmen und Initiativen.

// Wertarbeit mit Handelsflächen – Leitbild als Orientierung

Unser im Jahr 2012 verabschiedetes Leitbild stellt das Fundament für die Zusammenarbeit und die gemeinsame Identifikation mit dem Unternehmen dar. Zentraler Baustein des kulturellen Selbstverständnisses ist der Fokus auf „Wertarbeit". Jeder einzelne Mitarbeiter trägt mit seinem Handeln dazu bei. Wir arbeiten für die Zukunftssicherung unserer Anleger, Mieter, Geschäftspartner und unserer Gruppe mit all ihren Mitarbeitern. Unsere Unternehmenswerte sind Vertrauen, Verantwortung, Kundenorientierung und Zusammenarbeit, Leistungsorientierung und Offenheit.

// Viel fordern und mit Perspektive fördern

Das Asset und Investment Management von Immobilien beinhaltet sehr komplexe und anspruchsvolle Arbeitsabläufe. Zugleich setzt der persönliche Kontakt zu Investoren, Mietern und Geschäftspartnern ausgeprägte „Soft Skills" voraus. Diese vielfältigen Kompetenzen unserer Mitarbeiter werden in einem dynamischen Wettbewerbs- und Arbeitsumfeld nicht nur eingefordert, sondern müssen stetig weiterentwickelt werden. Um unserem Führungsanspruch in der Branche gerecht zu werden, fordern wir von jedem Einzelnen eine hohe Einsatzbereitschaft und Serviceorientierung. Im Gegenzug können unsere Mitarbeiter auf ein motivierendes Arbeitsumfeld, eine Vielzahl von Förderungsmöglichkeiten und eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung zählen.

Jährliche Mitarbeitergespräche, die um halbjährliche Reviews ergänzt werden, erzeugen ein gemeinsames Verständnis für die Aufgaben und Ziele jedes einzelnen Arbeitnehmers im Unternehmen. Sie bilden zugleich die Voraussetzung, Entwicklungsperspektiven und Weiterbildungsmöglichkeiten zu identifizieren - sowohl auf der fachlichen als auch auf der persönlichen Ebene. Unser Bestreben ist es, die Fähigkeiten und Erfahrungen aller Mitarbeiter fortlaufend weiterzuentwickeln.

Die persönlichen Ziele werden ergänzt durch qualitative und quantitative Unternehmensziele, die in ihrer Gesamtheit am Ende des Jahres auf den Zielerreichungsgrad hin überprüft werden. Daraus ergeben sich die Sondervergütung und neue Entwicklungsperspektiven für den Mitarbeiter.

Durch spezielle Förderung stärken wir darüber hinaus die Führungs- und Sozialkompetenz unserer leitenden Angestellten. Sie sind in der Zusammenarbeit mit ihren Mitarbeitern gefordert, diese zu motivieren, wertzuschätzen und ihnen die Möglichkeit zur Entwicklung einzuräumen. Um die internen Ressourcen optimal zu nutzen und die Leistung der Mitarbeiter anzuerkennen, werden offene Stellen grundsätzlich erst intern ausgeschrieben.

// Dialog und Transparenz

Ein großes Maß an Transparenz und die Einbindung aller Hierarchieebenen in die Unternehmensentwicklung erhöht die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen und legt Potenziale frei. Unsere Führungskräfte diskutieren in regelmäßigen Abständen mit ihren Mitarbeitern über aktuelle Entwicklungen im Unternehmen und der Branche. Quartalsweise durchgeführte Mitarbeiterversammlungen, die durch den Vorstand geleitet werden, komplettieren das Bild. Im Intranet der Hahn Gruppe werden zudem nicht nur Unternehmensinformationen, sondern auch zahlreiche Branchenreports für die Mitarbeiter bereitgehalten.

Um abteilungsübergreifend Know-how-Bildung zu fördern, bietet die Hahn Gruppe für ihre Mitarbeiter einmal jährlich einen „Netzwerttag" an. Für einen Tag erhalten diese die Möglichkeit, den Arbeitsalltag eines Kollegen näher kennenzulernen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass das Angebot auf die Zusammenarbeit der Teams und Fachbereiche im Unternehmen sehr positive Auswirkungen hat. Zudem werden die Kompetenzen der Mitarbeiter gestärkt, da sie besser in der Lage sind, den Kontext ihrer Arbeit einzuordnen. Selbstverständlich macht auch das Topmanagement bis hin zum Vorstand bei dieser Initiative mit und lässt sich einen Tag lang über die Schulter schauen.

Regelmäßig finden darüber hinaus Wissensworkshops statt. Kolleginnen und Kollegen berichten über ihre Projekte und zeigen auf, mit welchen Themen sie sich gerade beschäftigen. Alle interessierten Mitarbeiter des Unternehmens sind eingeladen, an den Veranstaltungen teilzunehmen. Im Mittelpunkt steht der informelle Wissens- und Erfahrungsaustausch. Die aktive Teilnahme der Mitarbeiter und die große Resonanz der letzten Jahre zeigen den hohen Stellenwert dieser Veranstaltungsreihe für das Unternehmen auf.

// Unser Ziel: Als Arbeitgeber die erste Wahl

Eine wettbewerbsfähige Vergütung, die individuelle Förderung und nicht zuletzt ein angenehmes Arbeitsklima sind wichtige Argumente bei der Personalansprache. Im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge haben Mitarbeiter die Möglichkeit, in den Genuss spezieller Gruppentarife zu kommen. Außerdem erhalten sie einen Zuschuss auf vermögenswirksame Leistungen. Insgesamt steht ein umfangreiches Paket an freiwilligen Zusatzmaßnahmen für die Mitarbeiter bereit.

Als langjährig am Markt etablierter Asset und Investment Manager profitiert die Hahn Gruppe ganz besonders von ihren erfahrenen Mitarbeitern. Viele Beschäftigte arbeiten schon seit über zehn Jahren in der Unternehmensgruppe. Bei der Einstellung neuer Mitarbeiter werden langfristige Arbeitsverhältnisse angestrebt. Diese Langfristigkeit in der Personalplanung ist Strategie für die Zukunft und ein Ausdruck unserer unternehmerischen Verantwortung.

// Personalinitiativen in 2018

In 2017 haben wir den Personalbereich ausgebaut, um die HR-Aktivitäten zu verstärken und zu systematisieren. Das Personalwesen inklusive der strategischen Personalentwicklung ist als Führungsfunktion mit direkter Anbindung an den Vorstand neu im Unternehmen verankert worden. Im Mittelpunkt der für 2018 geplanten Maßnahmen stehen unter anderem eine stärkere Standardisierung des Recruiting-Prozesses und eine weitere Verbesserung der internen Kommunikation durch zusätzliche Dialogplattformen. Ein Ausbau des Personalmarketings zählt zu den weiteren Schritten, die in 2018 folgen sollen.

Regelmäßige Mitarbeiterbefragungen nehmen die Stimmungen der Belegschaft systematisch auf und beziehen alle Mitarbeiter in die Zukunftsgestaltung der Hahn Gruppe ein. In die gleiche Richtung zielt das geplante betriebsinterne Vorschlagswesen, das jeden Kollegen anregen soll, am kontinuierlichen Verbesserungsprozess teilzuhaben.

Im Geschäftsjahr 2017 waren im Konzern durchschnittlich 134 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 119 Mitarbeiter). Die Zunahme der Mitarbeiterzahl begründet sich in dem stetigen Ausbau des Dienstleistungsspektrums und dem kontinuierlichen Wachstum des Konzerns.

GLOSSAR

// **AIFM:** Die EU-Mitgliedstaaten haben beschlossen, alle Fonds und Anlageprodukte den europaweit geltenden Wertpapierrichtlinien zu unterwerfen. Daraus entstand die Richtlinie 2011/61/EU für Alternative Investment Fund Manager (AIFM). In Deutschland wird die auf europäischer Ebene beschlossene AIFM-Richtlinie im Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) umgesetzt.

// **ALTERNATIVER INVESTMENTFONDS (AIF):** Als AIF werden im Kapitalanlagegesetzbuch alle geschlossenen Fonds eingestuft. Darüber hinaus zählen zu den AIFs auch die investmentrechtlich regulierten offenen Investmentfonds, die nicht als OGAW (Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren) gelten. Das sind insbesondere offene Spezialfonds und offene Immobilienfonds.

// **ASSETS UNDER MANAGEMENT:** Investitionsvolumen der von der Hahn Gruppe gemanagten Immobilien. Dieses betreute Immobilienvermögen setzt sich aus privaten und institutionellen Vermögen sowie Co-Investments und dem Vorratsvermögen zusammen.

// **CORE:** Core beschreibt einen risikoarmen Investmentstil. Investiert wird dabei grundsätzlich in hochwertige Immobilien, die langfristig vermietet sind und stabile Mieterträge erwirtschaften. Core-Investitionen fokussieren sich auf etablierte Märkte mit guten Lagen und bonitätsstarken Mietern.

// **CORE-PLUS:** Im Unterschied zur Core-Investition ist die Core-Plus-Strategie darauf ausgerichtet, Teile des Ertrags aus der Wertsteigerung von Immobilien zu erzielen. Dies kann beispielsweise durch die Beimischung von Immobilien mit Entwicklungspotenzial in einem Core-Portfolio erfolgen. Die erzielbaren Renditen sowie das Risiko liegen leicht über denen klassischer Core-Investitionen.

// **DEWERT DEUTSCHE WERTINVESTMENT GMBH (DEWERT):** Die DeWert, eine Tochtergesellschaft der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG, mit Sitz in Bergisch Gladbach, verantwortet die Konzeption und den Vertrieb von Alternativen Investmentfonds (AIF) in der Form von inländischen geschlossenen Publikums- und Spezial-AIFs. Die Gesellschaft ist darüber hinaus für das Portfolio Management und das Risikomanagement von Investmentvermögen zuständig.

// **FACHMARKT:** Einzelhandelsbetrieb, der ein auf eine Warengruppe beschränktes Non-Food-Sortiment preisorientiert mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten und teils weiteren Serviceleistungen an überwiegend PKW-orientierten Standorten anbietet.

// **FACHMARKTZENTRUM:** Einkaufszentrum, das an PKW-orientierten Standorten Betriebe unterschiedlicher Branchen, Betriebsgrößen und Betriebsformen mit Dominanz von preisaktiven Fachmärkten integriert.

// **FCP:** Fonds commun de placement – Rechtsform eines Anlagefonds luxemburgischen Rechts. Die Anleger in einem FCP sind gemeinsame Eigentümer der Vermögenswerte des Fonds.

// **KAPITALANLAGEGESETZBUCH:** Das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) wurde am 16. Mai 2013 vom Deutschen Bundestag beschlossen und trat zum 22. Juli 2013 in Kraft. Es setzt die EU-Richtlinie 2011/61/EU über die Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFM-Umsetzungsgesetz – AIFM-UmsG) um. Das KAGB soll sämtliche europäischen Regulierungsmaßnahmen im Investmentbereich beinhalten.

// **KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFT:** Eine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) verwaltet und entwickelt das Investmentvermögen, in welches Anleger eines AIFs investieren. Die Bundesanstaslt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) muss eine KVG prüfen und genehmigen.

// **PLUSWERTFONDS:** Die von der HAHN Fonds Management GmbH aufgelegten geschlossenen Investmentvermögen für Privatkunden werden unter dem Namen „Pluswertfonds" (PWF) vertrieben.

// **REVITALISIERUNG**: Hierunter wird die Wiederbelebung bzw. Erneuerung einer nicht mehr zeitgemäßen bzw. marktfähigen Immobilie verstanden. Durch umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen kann der Wert des Immobilienobjektes durch Neupositionierung im Markt beträchtlich gesteigert werden.

// **SB-WARENHAUS:** Einzelhandelsbetrieb ab ca. 5.000 m² Verkaufsfläche mit Umsatzschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs und zahlreichen Non-Food-Warengruppen, die überwiegend an PKW-orientierten Standorten in Selbstbedienung angeboten werden.

// **SHOPPING-CENTER:** Konzentration von Einzelhandelsbetrieben unterschiedlicher Branchen und Betriebsgrößen. Im Gegensatz zum Fachmarktzentrum ist der Mieterbesatz kleinteiliger und umfangreicher sowie weniger fachmarktorientiert. In der Regel ist dieser Objekttyp einheitlich konzipiert und gemanagt. Die Handels- und Dienstleistungsbetriebe werden über eine meist überdachte Mall integriert.

// **VALUE-ADD:** Die Value-Add-Strategie verfolgt Investitionen in deutlich unterbewertete Immobilienobjekte. Die Motivation besteht darin, Wertsteigerungen durch die Umsetzung von Managementmaßnahmen zu erzielen. Beispielsweise kann durch eine umfassende Revitalisierung und einen Mieterwechsel die Immobilie neu im Markt positioniert werden.

// **VERBRAUCHERMARKT:** Einzelhandelsbetrieb mit Angebotsschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs auf einer Verkaufsfläche von 1.500 bis 5.000 m². Die Standorte sind meist PKW-orientiert und werden überwiegend mit Selbstbedienungskonzept geführt.

IMPRESSUM

// INHALTLICH VERANTWORTLICHER GEMÄSS § 10 ABSATZ 3 MDSTV
Vorstand der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

// KONZEPTION, LAYOUT
Reinsicht Visuelle Gestaltung GmbH Köln, reinsicht.de

// GESTALTUNG, SATZ
Friedrich^{s} | GrafikDesignAgentur, friedrichs-grafikdesign.de

// FOTOS
Hahn Gruppe,
Seite 19: shapecharge © iStockphoto,
Seite 27: Ridofranz © iStockphoto,
Seite 45: Cathy Yeulet © 123RF Standardphoto,
Seite 46 linkes Bild: rreus © 123RF Standardphoto

HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

Buddestraße 14
51429 Bergisch Gladbach
Telefon: +49 (0) 2204 94 90-0
Telefax: +49 (0) 2204 94 90-119
info@hahnag.de

www.hahnag.de