

DIE IMMOBILIE

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN UND PARTNER DER HAHN GRUPPE

MARKT IM FOKUS TRENDS UND AUSBLICK FÜR DIE ZUKUNFT

Seite 4



DER EINBLICK
Herford und
Bergneustadt
Seite 8

WIRTSCHAFT & MARKT
Boom der
Non-Food-Discounter
Seite 10

PORTRÄT
Wie Stiftungen
ihr Kapital anlegen
Seite 16

INHALT

01	EDITORIAL Zukunftssicher investieren	Seite 3
02	MARKT IM FOKUS Trends und Ausblick für die Zukunft	Seite 4
03	DER EINBLICK Gut entwickelt: Herford und Bergneustadt	Seite 8
04	WIRTSCHAFT & MARKT Boom der Non-Food-Discounter	Seite 10
05	RECHTLICHER RAHMEN Neues vom Gesetzgeber	Seite 13
06	HAHN NACHRICHTEN Aktuelle Meldungen	Seite 14
07	RESEARCH FOKUS Grüne Mietverträge auf dem Vormarsch	Seite 15
08	PORTRÄT Wie Stiftungen ihr Kapital nachhaltig anlegen	Seite 16
09	FONDS Hahn Pluswertfonds 181	Seite 18
10	WUSSTEN SIE SCHON? Infrastruktur für E-Mobilität	Seite 19

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet und das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen und personenbezogene Hauptwörter gelten gleichermaßen für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keinerlei Wertung.

ZUKUNFTSSICHER INVESTIEREN



Liebe Leserinnen und Leser,

die Nachrichtenlage der letzten Wochen war turbulent: Ein neuer Präsident in den USA bringt weitreichende politische Implikationen mit sich. Gleichzeitig steht Deutschland nach der Auflösung der Regierungskoalition in Berlin vor Neuwahlen im kommenden Jahr. Zahlreiche geopolitische Fragen bleiben ungelöst, und die Finanzmärkte zeigen heftige Schwankungen – die Akteure pendeln zwischen Bangen und Hoffen.

Die gute Nachricht: Fachmarktzentren, Lebensmittelmärkte, Baumärkte und Mixed-Use-Immobilien sind von diesen Entwicklungen nur gering betroffen. Viele Anleger investieren in unser Immobilienangebot, weil sie die Kontinuität dieser Assetklasse schätzen. Im Kapitel „Porträt“ ab Seite 16 stellen wir Ihnen exemplarisch eine Stiftung vor, die seit vielen Jahren in Hahn-Immobilienfonds investiert. Erfahren Sie mehr über den langfristigen Investmentansatz und die Beweggründe dieses Hauses.

Unser Titelthema ab Seite 4 beleuchtet das engere Marktumfeld. Besonders der Lebensmitteleinzelhandel zeigt sich robust, und die Stimmung am Investmentmarkt ist positiv, nachdem die Europäische Zentralbank die Zinswende eingeleitet hat. Auch das Segment der Non-Food-Discounter hat positive

Entwicklungen zu verzeichnen: Action, Woolworth & Co., die ebenfalls zu unseren Mietern zählen, erleben derzeit eine Sonderkonjunktur. Lesen Sie mehr dazu ab Seite 10.

Dies ist eine Marktdynamik, die uns motiviert, weiter in die Zukunft zu investieren. Die Kunden erwarten ein hochwertiges Einkaufserlebnis und eine ansprechende Aufenthaltsqualität. Wir präsentieren Ihnen zwei aktuelle Immobilienprojekte in Herford und Bergneustadt, die genau dies bieten. Gemeinsam mit den Betreibern legen wir dabei großen Wert auf einen umweltfreundlichen Betrieb der Immobilien. Eindrücke dazu finden Sie auf den Seiten 8 und 9.

Falls auch Sie persönlich in diesem Jahr noch investieren möchten, ist Eile geboten: Der Hahn Pluswertfonds 181 – Baumarkt Köln ist bereits fast vollständig platziert. Auf Seite 18 finden Sie die wichtigsten Informationen zu diesem attraktiven Investmentangebot.

Wir wünschen Ihnen einen erfolgreichen und glücklichen Jahresausklang!

Ihr Thomas Kuhlmann
Vorstandsvorsitzender

MARKT IM FOKUS

TRENDS UND AUSBLICK FÜR DIE ZUKUNFT

Der neue HAHN Retail Real Estate Report 2024/2025 bietet in seiner 19. Ausgabe wieder einen detaillierten Einblick in den Handelsimmobilien-Investmentmarkt. Der Report der Hahn Gruppe entstand in Zusammenarbeit mit CBRE, bulwiengesa und dem EHI Retail Institute. Nachfolgend finden Sie einige der zentralen Erkenntnisse aus den Untersuchungen und Befragungen von Experten aus dem Handel und der Immobilienbranche.

HANDEL WIRD NACH DEM UMSATZREKORD 2023 WIEDER OPTIMISTISCHER

Im Jahr 2023 wurde mit 649 Mrd. Euro (netto) im deutschen Einzelhandel ein neuer Umsatzrekord erzielt. Vor dem Hintergrund der hohen Inflationsrate war allerdings ein realer Umsatzrückgang zu verzeichnen. Für das Jahr 2024 erwartet der HDE für den stationären Einzelhandel erneut ein nominales Umsatzplus von rd. 3,5 Prozent, was dank der rückläufigen Inflationsrate ein reales Umsatzplus von rd. 1 Prozent erwarten lässt.

Dieser Aufwärtstrend spiegelt sich auch in der Expertenbefragung der Hahn Gruppe wider: Im Vergleich zum Vorjahr weist der Einzelhandel einen gesteigerten Optimismus hinsichtlich der Umsatzentwicklung für das zweite Halbjahr auf. So rechnet über die Hälfte (60 Prozent) der Einzelhändler bis zum Jahresende 2024 mit zunehmenden Umsätzen für ihre Vertriebslinie (Vorjahr: 57 Prozent). Der Anteil der Befragten, die sinkende Umsätze prognostizieren, ist von 20 Prozent im Vorjahr auf 13 Prozent in diesem Jahr gesunken. Entsprechend leicht angestiegen ist der Anteil der Vertriebslinien, die für die zweite Jahreshälfte eine stabile Umsatzentwicklung auf dem bestehenden Niveau erwarten (27 Prozent gegenüber 23 Prozent im Vorjahr).

ONLINE-KONKURRENZ BEREITET DEM HANDEL KAUM SORGEN

Wie in vielen anderen Wirtschaftszweigen auch beschäftigt den Einzelhandel ein deutlich spürbarer Personalmangel (58 Prozent) [s. Grafik]. Von den Vertriebslinien als ebenfalls belastend empfunden werden in diesem Jahr die Immobilienkosten respektive Mieten (51 Prozent; Vorjahr 65 Prozent). Ähnlich wie im Vorjahr werden die gedämpfte Konsumstimmung (41 Prozent; Vorjahr: 53 Prozent) und die bestehenden Neben- und Bewirtschaftungskosten (31 Prozent; Vorjahr: 52 Prozent) als

herausfordernd wahrgenommen. Nachdem im Vorjahr über die Hälfte (56 Prozent) die Inflationsentwicklung als gravierendes Problem eingestuft hatte, sind es in diesem Jahr aufgrund der zwischenzeitlich gesunkenen Inflationsrate nur noch 25 Prozent der Vertriebslinienvertreter. Nahezu unverändert im Vergleich zum Vorjahr werden die Wettbewerbsverschärfung durch neue Marktteilnehmer (4 Prozent; Vorjahr 6 Prozent), die Konkurrenz durch den Online-Handel (10 Prozent, Vorjahr: 5 Prozent) und das veränderte Einkaufsverhalten der Konsumenten (21 Prozent; Vorjahr: 24 Prozent) bewertet.

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE VERTRIEBSLINIEN

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich



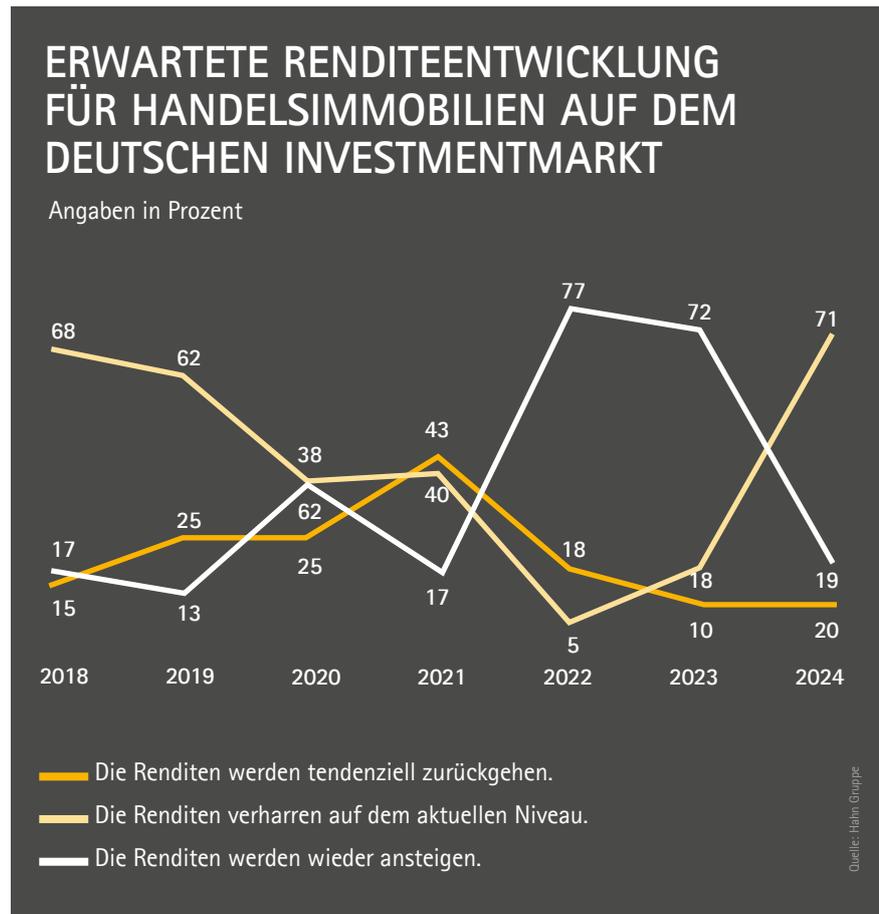
ESG-ASPEKTE STEHEN BEI DEN INVESTOREN WEIT OBEN AUF DER AGENDA

Bei der Investitionsentscheidung für eine Einzelhandelsimmobilie werden ESG-bezogene Aspekte (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) von 37 Prozent der Investoren in der Hahn-Expertenbefragung als relevant bzw. von 56 Prozent als sehr relevant angesehen und entsprechend im Prozess berücksichtigt. Darüber hinaus hat eine große Mehrheit der teilnehmenden Investoren (87 Prozent; Vorjahr: 76 Prozent) bereits in ausgewiesene Nachhaltigkeitsanlagen investiert. In der aktuellen Marktphase sind 42 Prozent der befragten Marktteilnehmer bereit, einen Preisaufschlag von bis zu fünf Prozent für eine ESG-konforme bzw. eine Green-Premium-Immobilie zu bezahlen, respektive 26 Prozent sogar einen Aufschlag um bis zu zehn Prozent.

Damit eng verbunden sind anerkannte und etablierte ESG-Initiativen, Benchmarks und Zertifizierungen, die für 80 Prozent der Investoren einen bedeutsamen Einfluss auf die Investitionsentscheidung nehmen. Die Integration von Green-Lease-Vereinbarungen in Mietverträge ist bereits bei 44 Prozent ein fester Bestandteil, gleichwohl es für ebenfalls 44 Prozent noch eine wünschenswerte Ergänzung darstellt. Eine digitale Energieverbrauchsmessung (Smart-Metering) ist bei der Hälfte der Befragungsteilnehmer ein Standardprozess. Die kontinuierliche Umsetzung energetischer Maßnahmen ist bei 66 Prozent der Investoren ebenfalls unverzichtbar.

FACHMARKTZENTREN/NAHVORSOR-GUNGSZENTREN SIND DIE FAVORITEN

Fachmarktzentren bleiben die präferierten Expansionsziele des Einzelhandels und werden gegenüber Shopping-Centern und innerstädtischen Lagen deutlich bevorzugt. So erwarten 56 Prozent der befragten



Einzelhändler eine positive Entwicklung für Fachmarkt- und Nahversorgungszentren im aktuellen Umfeld, während nur 9 Prozent eine negative Entwicklung prognostizieren. Bei Shopping-Centern rechnen hingegen nur 3 Prozent mit einer positiven, aber 54 Prozent mit einer negativen Entwicklung. High-Street-Immobilien liegen dazwischen, mit 26 Prozent, die eine positive, und 33 Prozent, die eine negative Entwicklung erwarten.

Folgerichtig haben die Investoren ähnliche Präferenzen: Fachmarktzentren stehen bei 88 Prozent der Investoren im Fokus (Vorjahr: 74 Prozent). An zweiter Stelle folgen mit jeweils 63 Prozent der Nennungen Supermärkte und Lebensmitteldiscounter (Vorjahr: 68 Prozent) sowie SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte, die im Vorjahr noch bei 26 Prozent lagen. Bau- und Heimwerkermärkte erreichen mit 25 Prozent den vierten Platz (Vorjahr: 21 Prozent).

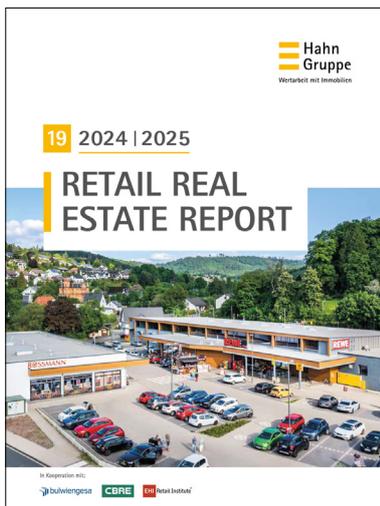
AM HANDELSIMMOBILIEN-INVESTMENTMARKT ZEICHNET SICH EINE TRENDWENDE AB

CBRE erkennt sich aufhellende Rahmenbedingungen für den Handelsimmobilien-Investmentmarkt. Seit Jahresbeginn ist eine Stabilisierung der Spitzenrenditen zu verzeichnen. Diese optimistischere Einschätzung wird durch die Ergebnisse der Hahn-Expertenbefragung von Investoren und Finanzierungsinstituten bestätigt, die im Sommer für den HAHN Retail Real Estate Report durchgeführt wurde (s. Grafik).

Während 2023 noch 72 Prozent der Experten davon ausgingen, dass die Renditen weiterhin steigen würden, sind im Sommer 2024 nun 81 Prozent überzeugt, dass dieser Trend gestoppt ist. Die Mehrheit der Befragten erwartet eine Stabilisierung der Renditen (71 Prozent), während 10 Prozent sogar einen Rückgang prognostizieren. Auch bei den befragten Banken und Finanzinstituten



zeigt sich ein optimistischeres Bild: 45 Prozent erwarten bis Jahresende einen Anstieg des Kreditvolumens (im Vorjahr waren es nur 29 Prozent), während nur noch 9 Prozent mit einem Rückgang rechnen (im Vorjahr: 57 Prozent).



Hier finden Sie den Link zum neuen HAHN Retail Real Estate Report 2024/2025.

HAHN GERMAN RETAIL PROPERTY DAY: EXPERTEN DISKUTIEREN

Beim diesjährigen Hahn German Retail Property Day standen Fachvorträge hochkarätiger Experten im Fokus, die aktuelle Trends und Herausforderungen im deutschen Einzelhandel und Immobilienmarkt beleuchteten. Viele renommierte Redner boten spannende Einblicke in die Entwicklungen der Branche. Darunter Dr. Gertrud Rosa Traud von der Helaba, Dr. Joseph Frechen von bulwiengesa und Dr. Jan Linsin von CBRE.

STATIONÄRER EINZELHANDEL BLEIBT STARK

Dr. Joseph Frechen, Niederlassungsleiter von bulwiengesa Hamburg, zeigte sich optimistisch hinsichtlich der Entwicklung im stationären Einzelhandel. Trotz der zunehmenden Konkurrenz durch den E-Commerce konnte der stationäre Handel im Jahr 2023 erneut einen Umsatzrekord erzielen. Besonders Drogeriemärkte und Lebensmitteldiscounter verzeichneten beeindruckende Wachstumsraten, was ihre Resilienz und Anpassungsfähigkeit unterstreicht.

Interessant ist, dass sich in der aktuellen Marktsituation vor allem Non-Food-Discounter wie Woolworth und Tedi behaupten konnten, die von den zahlreichen Filialschließungen großer Warenhausketten profitierten. Auch Baumärkte wie Bauhaus und Hornbach zeigen eine starke Widerstandskraft gegenüber dem Online-Handel, was ihnen hilft, sich als stabile Mieter in Fachmarktzentren zu positionieren.

INVESTMENTMARKT IM WANDEL

Dr. Jan Linsin, Head of Research Germany bei CBRE, bot einen fundierten Einblick in die aktuelle Stimmung unter Investoren. Der deutsche Investmentmarkt für Handelsimmobilien erreichte im ersten Halbjahr 2024 ein beeindruckendes Transaktionsvolumen von 3,6 Mrd. Euro. Bis Jahresende könnte diese Zahl auf bis zu 6 Mrd. Euro steigen. Besonders bemerkenswert ist, dass die Spitzenrenditen in diesem Bereich einen Höchststand erreicht haben, was auf eine zunehmende Marktstabilität hinweist.

Allerdings stellte Linsin klar, dass die Regulatorik in Deutschland eine große Herausforderung für Investoren darstellt. Die steigenden Anforderungen, insbesondere im Bereich Energieeffizienz, führen zu einer Neubewertung von Assets und verzögern Transaktionen. Trotzdem bleiben Fachmärkte und Lebensmitteldiscounter bevorzugte Expansionsziele, da sie sich als besonders krisenresistent erwiesen haben.

KAPITALMÄRKTE ZWISCHEN TURBULENZEN UND AUFSCHWUNG

Dr. Gertrud Rosa Traud, Chefvolkswirtin der Helaba, analysierte die Kapitalmärkte vor dem Hintergrund der geopolitischen Unsicherheiten und der wirtschaftlichen Lage in Deutschland. Sie hob hervor, dass die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) eine entscheidende Rolle für den Immobilienmarkt spielt. Nach den Zinssenkungen im Jahr 2024 könnten weitere Senkungen folgen, was den Kapitalmarkt stabilisieren und Investitionen wieder attraktiver machen würde.

Trotz dieser positiven Entwicklungen sieht Traud die deutsche Wirtschaft in einer schwierigen Phase. Der Konsum schwächelt, während der Staat immer stärker in den Markt eingreift. Dies führt ihrer Meinung nach zu einem Mangel an Fachkräften, da der öffentliche Sektor zunehmend Arbeitskräfte absorbiert, die der Wirtschaft fehlen. Dennoch lässt der Ausblick auf mögliche Zinssenkungen die Immobilienbranche optimistisch in die Zukunft blicken.

NAHVERSORGUNG ALS ERFOLGSFAKTOR IN DER PROJEKTENTWICKLUNG

Abschließend präsentierte Frank Kneib, Senior Projektentwickler der Hahn Gruppe, zwei erfolgreiche Projektentwicklungen von Handelsimmobilien, bei denen jeweils Lebensmitteleinzel-



händler als Ankermieter fungieren. In der anschließenden Diskussionsrunde betonten Mark Thelen, Expansionsleiter bei der REWE Group, sowie Kio Tindl und Marcel Wiening, Geschäftsführer der Hahn Gruppe, die herausragende Bedeutung der Nahversorgung für Städte und Gemeinden außerhalb der großen Metropolregionen. Lebensmitteleinzelhändler spielen dabei eine Schlüsselrolle, um die Versorgung der Bevölkerung sicherzustellen und gleichzeitig die Attraktivität und Lebensqualität in diesen Regionen zu steigern.

FAZIT

Der Hahn German Retail Property Day verdeutlichte die komplexe Dynamik des deutschen Einzelhandels- und Immobilienmarktes. Während der stationäre Handel solide Umsätze erzielt und Fachmarktzentren weiterhin bevorzugte Standorte für Einzelhändler bleiben, stellen steigende regulatorische Anforderungen und geopolitische Unsicherheiten Investoren vor neue Herausforderungen. Dennoch zeigt sich der Markt robust und bietet insbesondere für langfristig orientierte Investoren attraktive Chancen.



GUT ENTWICKELT: ZWEI PROJEKTE IM FOKUS

Seit über 40 Jahren gestaltet die Hahn Gruppe die Zukunft der regionalen Nahversorgung. Dabei haben wir stets die Trends im Blick: Wie verändern sich die Erwartungen der Menschen? Wie lässt sich Nahversorgung heute und in Zukunft sinnvoll umsetzen? Zwei aktuelle Projekte – in Herford und Bergneustadt – zeigen, wie unterschiedlich die Antworten auf diese Fragen ausfallen können. Diese Projekte verdeutlichen, wie flexibel und kreativ unser Unternehmen auf die jeweiligen Standortbedingungen reagiert und damit den langfristigen Erfolg der Immobilien und die Zufriedenheit der Mieter sichert.

HERFORD: ABRISS UND NEUBAU FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE

In Herford, einem Standort mit einer über 50-jährigen Einzelhandelsgeschichte, stand die Hahn Gruppe vor der Herausforderung, ein stark veraltetes Gebäude weiterzuentwickeln. Trotz der erstklassigen Lage – an einer Haupterschließungsstraße und angrenzend an große Wohngebiete – war das bestehende Bauwerk nicht mehr zukunftsfähig. Nach zahlreichen Erweiterungen und Umbaumaßnahmen in den vergangenen Jahrzehnten wies das Gebäude strukturelle Schwächen auf: niedrige Raumhöhen, beschädigte Grundleitungen und eine unzureichende Statik für moderne Anforderungen.

Unsere Lösung: ein vollständiger Abriss und der Neubau eines modernen Nahversorgungszentrums. Gemeinsam mit der Stadt Herford gelang es uns, im Vorfeld der Baumaßnahmen eine überzeugende Planung zu entwickeln, die auf breite Zustimmung traf – sowohl bei den Behörden als auch in der Bevölkerung. Wir errichteten eine DGNB-Gold-zertifizierte Immobilie mit einer Fachwerk-Binder-Holzkonstruktion aus heimischer Lärche, einer begrünten Fassade und einer Photovoltaikanlage. Auch die Innenarchitektur mit hochwertigen Materialien und energieeffizienter LED-Beleuchtung sorgt für eine moderne und zugleich gemütliche Atmosphäre.

Mit rund 3.800 m² Mietfläche für EDEKA und 900 m² für dm bietet das Objekt den idealen Rahmen für eine erfolgreiche Einzelhandelsnutzung. Doch das Projekt in Herford geht über die reine Funktionalität hinaus: Nachhaltigkeit spielt hier eine zentrale Rolle. In Zusammenarbeit mit dem BUND haben wir Maßnahmen ergriffen, die zur Stärkung der Biodiversität beitragen – etwa durch Vogelhorststangen, Insektenhabitate auf dem begrünten Dach und Nistkästen für Fledermäuse. Dieses Zusammenspiel von ökologischer Verantwortung und hochwertiger Immobilienentwicklung unterstreicht unseren Anspruch, individuelle Lösungen mit Mehrwert zu schaffen.

BERGNEUSTADT: REFURBISHMENT FÜR NACHHALTIGEN ERFOLG

In Bergneustadt stand die Hahn Gruppe vor einer anderen Ausgangssituation. Hier befand sich ein Bestandsgebäude, das in seinen Grundstrukturen noch gut erhalten war, jedoch ein Refurbishment benötigte, um den heutigen Anforderungen gerecht zu werden. Gemeinsam mit unserem Mieter REWE entschlossen wir uns, das Gebäude einer umfassenden Modernisierung zu unterziehen.

Während in Herford ein Neubau die Lösung war, konnten wir in Bergneustadt durch gezielte Eingriffe in die Gebäudestruktur eine zukunftsfähige Immobilie schaffen. Der Grundriss wurde optimiert, indem Lagerflächen zugunsten einer größeren Frischetheke und eines erweiterten Gastrobereichs reduziert wurden. Darüber hinaus modernisierten wir die Haustechnik, erneuerten die Sanitäranlagen und schufen einen Abholbereich für Online-Bestellungen. Diese Maßnahmen erhöhten nicht nur die Flächenproduktivität, sondern auch die Aufenthaltsqualität für die Kunden.



Heute ist der REWE-Markt in Bergneustadt auf einer Mietfläche von rund 6.400 m² ein moderner Einzelhandelsstandort, der sowohl bei den Kunden als auch bei unserem Mieter großen Anklang findet. Besonders hervorzuheben ist, dass das gesamte Bauvorhaben im laufenden Betrieb umgesetzt wurde – eine logistische Meisterleistung der beteiligten Unternehmen.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN FÜR DEN LANGFRISTIGEN ERFOLG

Die Projekte in Herford und Bergneustadt zeigen exemplarisch, wie die Hahn Gruppe maßgeschneiderte Immobilienlösungen entwickelt, die sowohl den Anforderungen der Mieter als auch den

Investoren gerecht werden. Während der Neubau in Herford mit seiner nachhaltigen Bauweise und modernen Architektur überzeugt, zeigt das Refurbishment in Bergneustadt, dass auch Bestandsimmobilien mit der richtigen Strategie fit für die Zukunft gemacht werden können.

Unsere Erfahrung und Expertise in der Projektentwicklung und im Management komplexer Immobilienprojekte ermöglicht es uns, jedes Projekt mit Liebe zum Detail und einem hohen Anspruch an Qualität und Nachhaltigkeit zu realisieren. Dies ist unser Versprechen an unsere Investoren, Mieter und die Gesellschaft: Wir schaffen Immobilien, die nicht nur funktional, sondern auch zukunftsweisend sind.

BOOM DER NON-FOOD-DISCOUNTER



Unter Non-Food-Discountern sind aperiodische, preisaggressive Bedarfsanbieter zu verstehen, die üblicherweise ihren Sortimentsschwerpunkt im Textil- oder Hartwarenbereich besitzen. Diese Discounter bilden in räumlicher Kombination einen gängigen Angebotsbaustein vieler Fachmarktcenter. Die inflationsbedingte Preissensibilität vieler Konsumenten führte in den Jahren 2022 und 2023 zu einem Boom in diesem Segment, der auch 2024 weiter anhält, weshalb zahlreiche Anbieter von deutlichen Umsatzgewinnen profitieren und ihre Expansionsbemühungen weiter verstärken.

Zusätzliche Wachstumsimpulse resultieren aus der anhaltenden Reduktion der Non-Food-Flächen in SB-Warenhäusern bzw. dem generellen Rückgang der SB-Warenhäuser. Insbesondere Handels-

"2023 hat Action in Deutschland die Umsatzmarke von 1 Mrd. Euro geknackt. Im ersten Halbjahr 2024 konnte der weltweite Umsatz wiederum um über 20 Prozent gesteigert werden."

unternehmen mit finanzstarken Konzernen oder Investoren im Hintergrund treten derzeit überaus expansiv auf.

Die starken Expansionsaktivitäten der Non-Food-Discounter treffen den Zeitgeist vieler Kunden und gehen zulasten der Aktionsartikel bei den Lebensmitteldiscountern, die in dem für sie üblicherweise profitablen Non-Food-Geschäft den Anschluss zu verlieren drohen. Angesichts der schwierigeren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen achten Verbraucher auch bei Non-Food-Artikeln verstärkt auf den Preis.

Zu den größten Non-Food-Discountern in Deutschland zählen wie in den vergangenen Jahren unter anderem die Vertriebslinien Action, Woolworth, Tedi, Pepco sowie die Textildiscounter Kik

und Takko. Insbesondere die zuerst genannten Hartwarendiscounter bieten eine große Auswahl an Produkten, zum Teil auch bereits mit wachsendem Eigenmarkenanteil. Das Sortiment umfasst Produkte für die Wohnung, Dekorations- und Küchenartikel, Haushaltswaren sowie für Schule und Büro. Die Lust, Neues zu entdecken, ist ein weiteres Pro-Argument für den Kauf und Besuch in Non-Food-Discountern. Entsprechend hoch ist der Anteil von Spontankäufen bei den Konsumenten.

ACTION AUF ERFOLGSKURS

Wie bereits in den Vorjahren bleibt auch der lange Zeit als Nischenspieler mit geringen Marktanteilen angesehene niederländische Filialist Action auf Expansionskurs, der u. a. durch den Finanzinvestor i3 im Rücken forciert wird. Im Jahr 2023 knackte Action in Deutschland die Umsatzmarke von 1 Mrd. Euro (netto). Im ersten Halbjahr 2024 konnte der weltweite Umsatz wiederum um 20,1 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 6,2 Milliarden Euro gesteigert werden. Der flächenbereinigte Umsatz legte um 9,0 Prozent zu, das weitere Wachstum ist auf neue Filialen zurückzuführen.

Mit positiven Skaleneffekten, deutlich gestiegenen Kundenfrequenzen und einer hohen Flächenproduktivität setzt Action nicht nur Systemwettbewerber im Non-Food-Segment, sondern auch die etablierten Lebensmitteldiscounter mit ihren Non-Food-Randsortimenten unter Druck und generierte jüngst mehr Umsatz im Non-Food-Segment als Lidl. Im Gegensatz zu den wechselnden Sortimenten der Discounter setzt Action auf eine ganzjährige Verfügbarkeit der Produkte. Action hat in den letzten sechs Monaten nach eigenen Angaben durchschnittlich 17,3 Millionen Kunden pro Woche in 2.685 Filialen in zwölf europäischen Ländern begrüßt.



TEDI WEITER SEHR EXPANSIV

Der Hartwarendiscounter Tedi blickt ebenfalls auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2023/2024 zurück und erzielte trotz der belasteten Lieferketten aufgrund der geopolitischen Unsicherheiten einen Bruttoumsatz von rd. 3 Mrd. Euro in Europa, damit konnte der Umsatz in den letzten fünf Jahren verdoppelt werden. Der eingeschlagene Expansionskurs mit 300 Neueröffnungen im Jahr 2023 soll fortgesetzt

werden, so wurden 2023 unter anderem 42 Filialen des insolventen französischen Discounters Max Plus übernommen und auf Tedi umgeflaggt. Im nationalen Expansionsfokus stehen bislang weiße Flecken in Süd- und Ostdeutschland. Zur Profitabilität soll ein deutlich gestrafftes Sortiment beitragen, das auch Trendthemen stärker aufgreifen soll. Ein Online-Shop ist hingegen nicht geplant, da ein Online-Shop im Discount-Segment nicht profitabel zu betreiben sei.



WOOLWORTH PROFITABEL MIT DYNAMISCHEM FLÄCHEN- UND UMSATZWACHSTUM

Woolworth, die Schwwestergesellschaft von Tedi, zeigte mit mehr als 100 Neueröffnungen im Jahr 2023 ebenfalls eine abermals hohe Expansionsfähigkeit und stellt damit die sogar am stärksten wachsende Handelskette in Deutschland dar. Nach Aufhebung der Corona-Restriktionen im Frühjahr 2022 verzeichnete Woolworth im Geschäftsjahr 2022/23 ein Umsatzwachstum um 40 Prozent auf ca. 900 Mio. Euro, womit sich der Umsatz innerhalb von fünf Jahren verdoppelte. Für das Geschäftsjahr 2023/24 wird der Sprung über die 1-Mrd.-Euro-Umsatzschwelle erwartet. Nach eigenen Angaben konnte Woolworth 2023 wieder gute Gewinne generieren. Neben Non-Food-Artikeln markieren Bekleidung und Heimtextilien einen großen Angebotsschwerpunkt.

Obwohl bereits 650 Filialen in Deutschland betrieben werden, sieht das Unternehmen Potenzial für perspektivisch 1.500 Filialen mit Flächengrößen von 500 bis 2.000 m². Die größte Filiale betreibt Woolworth aktuell mit 2.100 m² in Bochum.

WACHSTUMSSCHUB BEI DEN TEXTILDISCOUNTERN

Der Textildiscounter Kik betreibt mittlerweile mehr als 2.700 Filialen in Deutschland, beim Wettbewerber Takko sind es gut 1.100 Filialen in Deutschland. Takko konnte sich in den zurückliegenden zwei Jahren sehr gut behaupten und 2022 das beste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte verbuchen. Umsatzmäßig positiv wirken sich die Einstiegspreislagen aus. Kunden aus dem Midmarket wollen sparen und kaufen statt bei H&M und C&A zunehmend bei Takko oder Kik ein. Entspre-

chend partizipiert auch Kik vom veränderten Einkaufsverhalten und treibt seine Expansion national wie international weiter voran. Europaweit wurden gut 4.000 Filialen betrieben, davon entfallen zwei Drittel auf den Heimatmarkt Deutschland.

KONSOLIDIERUNG ZEICHNET SICH AB

Der sich weiter intensivierende Wettbewerb im Non-Food-Discount geht mit einem zunehmenden Konsolidierungsdruck einher. Die Player erhöhen nicht nur den Druck auf die Systemwettbewerber im Non-Food-Segment, sondern auch auf die klassischen Lebensmitteldiscounter. Vor dem Hintergrund erhöhter Leerstandsquoten in Citylagen, die von den Non-Food-Discountern zunehmend nachgefragt werden, verdeutlicht sich zusätzlich die Konkurrenzsituation in den Expansionsbestrebungen.

NEUES VOM GESETZGEBER

GESCHÜTZT IM DIGITALEN RAUM

Mit dem Digitale-Dienste-Gesetz, das am 14. Mai in Kraft trat, hat die Bundesregierung die Grundlage geschaffen, im Internet besser gegen Hassrede, Markenpiraterie oder unsichere Produkte vorzugehen. Nutzer von Suchmaschinen und Online-Shopping-Plattformen sollen den Inhalten im Internet vertrauen können. Der europaweit einheitliche Rechtsrahmen, Digital Services Act (DSA), verpflichtet Anbieter digitaler Dienste, gegen rechtswidrige Inhalte vorzugehen. Die Einhaltung der Vorgaben wird von der Bundesnetzagentur überwacht. Größere Plattformen und Suchmaschinen unterliegen bereits seit dem 25. August 2023 dem DSA, alle anderen Betreiber seit Mitte Februar dieses Jahres. Eine eigens bei der Bundesnetzagentur eingerichtete Koordinierungsstelle kümmert sich um Regelverstöße und entsprechende Bußgeldverfahren. Bei Verdacht auf Straftaten geht das Bundeskriminalamt Hinweisen nach.

E-RECHNUNGSPFLICHT IM B2B-BEREICH

Ab Januar 2025 sollen alle Unternehmen nur noch elektronische Rechnungen empfangen und später auch versenden können. Bei der elektronischen Rechnung handelt es sich nicht um PDF-Dokumente, sondern um einen strukturierten Datensatz, ähnlich einer HTML-Seite. Der Rechnungsempfänger kann diese Daten mit einer entsprechenden Software in seiner Buchhaltung weiterverarbeiten. Für Betriebe bedeutet die Ausrichtung auf dieses neue Rechnungsformat später Entlastung, zunächst aber einen zusätzlichen Aufwand, Fachpersonal und die Umstellung der IT-Infrastruktur. Die Einführung des neuen Systems soll gestaffelt erfolgen und richtet sich nach der Unternehmensgröße. Bis zum 31. Dezember 2026 dürfen grundsätzlich weiterhin Papierrechnungen versendet



werden. Ab Januar 2027 sind Unternehmen mit einem Vorjahresumsatz von mehr als 800.000 Euro verpflichtet, ausschließlich elektronische Rechnungen auszustellen. Ab Januar 2028 müssen dann alle Unternehmen mit elektronischen Rechnungen versenden. Deutschland folgt mit der verpflichtenden E-Rechnung dem Beispiel anderer EU-Mitgliedsstaaten.

BUNDESREGIERUNG INVESTIERT IN BEZAHLBAREN WOHNRAUM

Die Bundesregierung hat mit dem neuen Förderprogramm „Klimafreundlicher Neubau im Niedrigpreissegment“ (KNN) einen wichtigen Schritt in Richtung nachhaltiges Wohnen unternommen. Ziel dieses im Oktober 2024 gestarteten Programms ist es, zinsverbilligte

Baukredite für den Bau kleinerer, preisgünstiger und klimafreundlicher Wohnungen bereitzustellen. Damit sollen nicht nur die Baukosten gesenkt, sondern auch umweltfreundliche Bauweisen gefördert werden. Durch die Unterstützung von Bauprojekten, die auf Energieeffizienz und Ressourcenschonung setzen, trägt das KNN dazu bei, den Wohnungsbau in Deutschland nachhaltiger zu gestalten. Dies ist besonders wichtig in Zeiten steigender Mieten und Wohnraumangel. Mit diesem Programm erhalten Bauherren die Möglichkeit, innovative und umweltbewusste Lösungen zu realisieren, die sowohl ökonomisch als auch ökologisch sinnvoll sind. So wird nicht nur der Wohnraum erweitert, sondern auch ein Beitrag zum Klimaschutz geleistet. Das Programm ist bis Ende 2025 befristet.

AKTUELLE MELDUNGEN

ERFOLGREICHE REVITALISIERUNG IN SINZHEIM

Anfang September eröffnete der neue EDEKA-Markt „Scheck-In-Center“ in Sinzheim. Auf rund 9.000 m² Verkaufsfläche erleben Kundinnen und Kunden ein völlig neues, hochkarätiges Einkaufserlebnis. Im Rahmen der Umwandlung eines ehemaligen real-SB-Warenhauses in einen modernen EDEKA-Markt wurde seit 2023 nahezu die komplette Gebäudesubstanz erneuert: von der Gebäudetechnik über die Decke und den Boden bis hin zum Außenbereich mit rund 800 Stellplätzen. Das erreichte Ergebnis kann sich sehen lassen: 40 Prozent weniger Energieverbrauch im Vergleich zur Altimmoblie dank LED-Beleuchtung, Kühlregalen mit Glastüren, einer CO₂-Kälteanlage und Wärmerückgewinnung. Sechs Ladepunkte für E-Fahrzeuge sowie ein umfassendes Energie-Monitoring-System unterstreichen das nachhaltige Konzept des Marktes.

Mit über 100.000 Artikeln, einem großzügigen Frischebereich und einem Gastronomieangebot mit 200 Sitzplätzen – davon 40 im Außenbereich – wird Einkaufen zum Erlebnis. Das Immobilienobjekt Sinzheim ist Teil eines institutionellen Immobilienfonds der Hahn Gruppe. Die langfristige Nachvermietung sowie die erfolgreiche Revitalisierung haben das Portfolio des Fonds nachhaltig aufgewertet.

10.000 EURO SPENDE FÜR DIE BANANENFLANKENLIGA

Die Bananenflankenliga betreibt ein innovatives Fußballprojekt für Kinder und Jugendliche mit geistigen Beeinträchtigungen und ist deutschlandweit an 20 Standorten aktiv. Anlass der Spendenaktion war die erfolgreiche Platzierung des Hahn Pluswertfonds – Fachmarktzentrum in Landshut, wo auch ein Bananenflanken-Team trainiert. Kunden der Hahn Gruppe, die sich an dem Fonds beteiligten, hatten die Möglichkeit, auf einen physischen Ordner mit ihren Beitragsunterlagen zu verzichten. Der Gegenwert der eingesparten Kosten wurde an die Bananenflankenliga gespendet. Wie auch im vergangenen Jahr, als die Hahn Gruppe den Verein Gänseblümchen-Voerde e.V. unterstützte, stieß die diesjährige Spendenaktion auf eine sehr positive Resonanz. Mit großer Begeisterung unterstützen unsere Anleger und die Hahn Gruppe die Inklusionsarbeit des Vereins, damit „Fußball tatsächlich keine Grenzen kennt“ (Vereinsmotto).



BEST TRUSTED ASSET MANAGER 2024

Die Hahn Gruppe hat den renommierten Deutschen Beteiligungspreis 2024 gewonnen. Unsere Auszeichnung in der Kategorie „Best Trusted Asset Management“ bestätigt unser langjähriges Engagement und unsere Expertise im Management von versorgungsorientierten Handels- und Mixed-Use-Immobilien. In seiner Laudatio würdigte der Finanzexperte Tobias Birx die hervorragende Leistungsbilanz der Hahn Gruppe. Die gute Performance der fast 200 aufgelegten Investmentprodukte über einen Zeitraum von mehr als vier Jahrzehnten sei „Best in Class“. Paschalis Christodoulidis, Leiter Vertrieb Privatkunden, hat den Preis in Landshut entgegengenommen. Er betonte die kontinuierlichen Anstrengungen, die die Hahn Gruppe unternimmt, um den selbst gesteckten Ansprüchen gerecht zu werden. Ziel sei dabei stets die höchste Zufriedenheit der Anleger. Ganz nach dem Credo des Unternehmensgründers Michael Hahn: „Wenn der Kunde gewinnt, können wir nicht verlieren!“

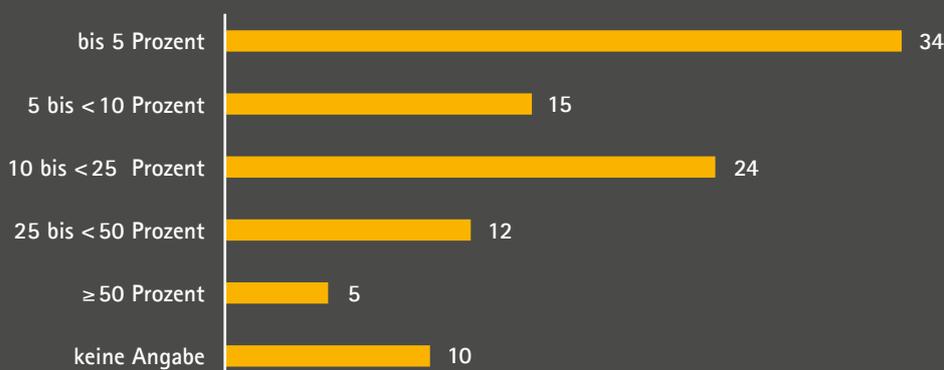
ZUKUNFTSBAROMETER EXPO REAL 2024

Mit über 40.000 Teilnehmern aus 75 Ländern und Regionen, 1.778 Ausstellern aus 34 Ländern sowie zahlreichen Panels und Diskussionsrunden hat die EXPO REAL 2024 erneut ihre zentrale Rolle als Leitmesse der Immobilienbranche bestätigt. Die internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen fand vom 7. bis 9. Oktober 2024 auf dem Münchener Messegelände statt und bot eine wichtige Plattform für Austausch, Innovation und zukunftsorientierte Lösungen. Der Stand der Hahn Gruppe war durchgehend gut besucht, und unser Team von rund 20 Kolleginnen und Kollegen führte viele konstruktive Gespräche. Investoren, Immobilienexperten, Mieter, Städte, Gemeinden und Finanzierungspartner – wir haben wertvolle Kontakte geknüpft und bestehende Beziehungen gestärkt. Die verhalten optimistische Stimmung auf der Messe bestätigt uns: Die Nachfrage nach versorgungsorientierten Handels- und Mixed-Use-Immobilien bleibt stabil. Ein herzliches Dankeschön an alle, die bei uns vorbeigeschaut haben!

GRÜNE MIETVERTRÄGE AUF DEM VORMARSCH

ANTEIL VON GRÜNEN MIETVERTRÄGEN (GREEN LEASES) IN PORTFOLIOS

Angaben in Prozent



Quelle: Hahn Investorenbefragung 2024

Das Thema ESG hat in den vergangenen Jahren die Immobilienbranche in ihrem Bemühen, Nachhaltigkeitsaspekte zu implementieren, vor große Herausforderungen gestellt. In der praktischen Umsetzung liegt der immobilien-spezifische Schwerpunkt der ergriffenen Maßnahmen derzeit noch überwiegend im Bereich des „E“ (Environment; Umwelt).

Die Mehrzahl der Maßnahmen und Handlungsansätze im Hinblick auf eine ESG-konforme Immobilie wirkt sich unmittelbar auf den Mieter einer Immobilie aus und lässt sich daher nur in Kooperation mit diesem nachhaltig umsetzen. Dies betrifft sowohl den Teil der Gebäudeausstattung als auch die Nutzung des Gebäudes, der Flächen sowie der durch die Nutzung zu verbrauchenden Ressourcen.

Um ESG-Zielsetzungen gemeinschaftlich zu verfolgen, bedarf es einer verbindlichen Fixierung der zu ergreifenden

Maßnahmen und Handlungsweisen zwischen Vermieter und Mieter. Hier bietet sich das Mittel der sogenannten Green Leases (Grüne Mietverträge) an. Auf Basis dieser Mietvertragsvereinbarungen, die zwischen den beiden Vertragsparteien geschlossen werden, sollen die Umweltauswirkungen der Immobilie bzw. deren Nutzung reduziert werden.

Die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. (gif) definiert Green Leases wie folgt: „Ein Green Lease ist ein auf Nachhaltigkeit gerichteter Mietvertrag, der durch seine besondere Ausgestaltung – gegebenenfalls flankiert durch die Anforderungen einer etwa vorhandenen Zertifizierung der Immobilie – den Mieter zu einer möglichst nachhaltigen Nutzung und den Vermieter zu einer möglichst nachhaltigen Bewirtschaftung der Immobilie veranlassen soll.“ Die spezifischen Bestimmungen, die in einem Green Lease zwischen Vermieter und Mieter vereinbart werden,

können je nach Mietvertrag und den individuellen Umständen variieren. Den einen Grünen Mietvertrag, der universell anwendbar ist und für alle Vermieter und Mieter gleichermaßen passt, gibt es nicht. Vielmehr werden die Bestandteile und Maßnahmen individuell ausgestaltet und vereinbart.

Die aktuelle Investorenbefragung der Hahn Gruppe ergab, dass der Anteil von Green Leases in Portfolios bei einem Drittel der Befragten (34 Prozent) bisher lediglich bis zu 5 Prozent der Mietverträge ihres Bestandes ausmacht. Bei knapp der Hälfte der Befragten (49 Prozent) liegt der Anteil grüner Mietverträge bei unter 10 Prozent. Lediglich bei knapp 5 Prozent der Befragungsteilnehmer überwiegt der Anteil von Green Leases im Portfolio mit einem Anteil von mindestens 50 Prozent. Dies verdeutlicht, dass entsprechende vertragliche Vereinbarungen im Einzelhandel noch nicht flächendeckend verbreitet, jedoch auf dem Vormarsch sind.



WIE STIFTUNGEN IHR KAPITAL NACHHALTIG ANLEGEN

INTERVIEW MIT THOMAS W. MEISSNER
BEREICHSLEITER
VERMÖGENSMANAGEMENT

Herr Meissner, Sie sind seit 2015 bei der Stiftung Polytechnische Gesellschaft in Frankfurt tätig und verantworten dort das Vermögensmanagement. Was hat Sie zu dieser Aufgabe geführt?

Die Stiftung Polytechnische Gesellschaft wurde Ende 2005 gegründet. Bereits in den Anfangsjahren erkannte der damalige Vorstand, dass für die Verwaltung und Steuerung des Vermögens externe Unterstützung notwendig war. Man mandatierte mit der Oppenheim Vermögens-treuhand ein Multi-Family-Office, das die Stiftung bei der Erarbeitung einer passenden Vermögensstruktur und der Selektion der dazu erforderlichen Asset Manager unterstützte sowie die Entwicklung des Stiftungsvermögens mit einem detaillierten Reporting-System überwachte. Die Stiftung investiert in die Assetklassen Aktien, Anleihen, Immobilien, Private Equity, Private Debt und Infrastruktur.

2014 trat der Stiftungsvorstand mit der Frage an mich heran, ob ich die Leitung des Vermögensmanagements als Mitarbeiter der Stiftung übernehmen möchte. Diese Perspektive, intensiver in die Umsetzung einzusteigen und noch mehr Verantwortung zu übernehmen, fand ich äußerst reizvoll. Besonders spannend war es für mich, einen direkteren Einblick in

die Mittelverwendung zu erhalten. Es ist eine sehr erfüllende Aufgabe, mitanzusehen, wie der erwirtschaftete Ertrag sinnvoll in gemeinnützige Projekte investiert wird.

Womit beschäftigt sich die Stiftung?

Die Stiftung Polytechnische Gesellschaft wurde 2005 von der Polytechnischen Gesellschaft e. V. ins Leben gerufen. Diese Bürgervereinigung, gegründet im Jahr 1816 von engagierten Frankfurter Bürgerinnen und Bürgern, zählte zu ihren Mitgliedern herausragende Persönlichkeiten wie Adolph Diesterweg, Johann Wolfgang von Goethe und Freiherr vom Stein. Seit ihrer Gründung setzt sie sich für die Förderung der Frankfurter Stadtgesellschaft ein. Ihr Ziel ist es, Bildung zu stärken, Innovationen zu fördern und Not zu lindern – für ein lebenswertes Frankfurt.

Heute zählt die Stiftung zu einer der größten gemeinwohlorientierten Stiftungen Deutschlands. In den Bereichen Bildung, Kultur, Bürgerengagement, Wissenschaft, Handwerk, Soziales und Demokratie realisiert sie eine Vielzahl an Projekten. Diese fördern nicht nur die Persönlichkeitsentwicklung des Einzelnen, sondern stärken auch die Teilhabe an der Gesellschaft. So leisten

wir einen ganz praktischen Beitrag zu einer lebendigen und solidarischen Stadtgesellschaft – ganz nach unserem Stiftungsmotto „Wir bauen am Wir“.

Was sind das konkret für Projekte?

Ein wesentlicher Teil unserer Arbeit liegt in der Bildungsförderung, beispielsweise bei Grundschulkindern, oft mit Migrationshintergrund, die das Potenzial haben, auf eine weiterführende Schule zu wechseln. Wir unterstützen sie dabei, dieses Ziel zu erreichen, und sensibilisieren zugleich ihre Familien, damit sie ein förderliches Umfeld schaffen können. Momentan entwickeln wir u. a. ein Projekt namens „Future Skills für Schulen“. Es begleiten Schulleitungen bei der Entwicklung zukunftsorientierter Schulkonzepte, damit die Schulen von heute gerüstet sind, für die Herausforderungen von morgen.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit ist die Demokratiebildung. Hier werden insbesondere junge Menschen in verschiedenen Projekten angeregt und gefördert, ihre demokratische Mündigkeit zu stärken. Eine klug informierte und engagierte Bürgerschaft bildet die Grundlage für eine stabile, gerechte, friedliche und innovative Gesellschaft.

Mit unseren über 20 operativen und zusätzlich noch einmal rund 100 Förderprojekten pro Jahr sind wir fest in Frankfurt verwurzelt. Durch die Bandbreite unserer Projekte sind wir in engem Kontakt mit Menschen aller Altersgruppen und Milieus. Täglich erleben wir, wie viele gute Ideen für die Stadt und ihre Stadtteile entstehen – und wir freuen uns, diese Ideen tatkräftig zu fördern.

Was ist das Besondere an Ihrer Stiftung?

Die Stiftung Polytechnische Gesellschaft ist eine operativ tätige Stiftung. Das bedeutet, wir entwickeln unsere Projekte größtenteils selbst. Dafür verwenden wir durchschnittlich drei Viertel des Stiftungsbudgets. Darüber hinaus unterstützen wir mit Fördergeldern externe Projekte in den Bereichen Kultur, Kunst, Soziales und Wissenschaft.

Ein weiteres Merkmal unserer Stiftung ist die enge Fokussierung auf Frankfurt am Main. Dennoch haben viele unserer Projekte – dank Projekttransfer und Kooperationen mit Partnern – ihren Weg in andere Regionen Deutschlands gefunden, was uns besonders freut.

Was ich zudem sehr reizvoll finde, ist, dass sich unter dem Dach der Polytechnischen Stiftung mäzenatische Tätigkeiten aus der Frankfurter Bürgerschaft bündeln. So verwalten wir bereits mehrere Treuhandstiftungen – denn zusammen kann man immer mehr erreichen.

Kommen wir zur Geldanlage, mit der Sie Ihre Aktivitäten finanzieren. Welche Anlagephilosophie verfolgen Sie?

Die ergibt sich aus der Satzung der Stiftung. Erster Grundsatz ist der Erhalt des Stiftungsvermögens. Der zweite Grundsatz lautet: Es müssen ausreichend ordentliche Erträge erzielt werden, um unser jährliches Stiftungsbudget zu finanzieren. Die Betonung liegt auf ordentlichen Erträgen – das sind Zinsen, Dividenden, Fondsausschüttungen oder Mieteinnahmen, nicht jedoch Kursgewinne. Letztere nutzen wir zur Stärkung unserer Kapitalbasis.

Mit den ordentlichen Erträgen finanzieren wir sowohl unsere gemeinnützigen Projekte als auch unsere Verwaltungskosten. Unsere Anlagephilosophie ist bewusst konservativ, zugleich jedoch ertragsorientiert. Sie stellt sicher, dass wir dauerhaft ausreichend Mittel generieren, um unsere Projekte zuverlässig zu finanzieren.

Was hat Sie dazu bewegt, mit der Hahn Gruppe zu investieren?

Bereits 2008 haben wir begonnen, uns intensiver mit der Immobilienstrategie der Stiftung auseinanderzusetzen. Damals war ich noch als externer Berater der Stiftung tätig. Gemeinsam entwickelten wir die grundlegende Immobilienstrategie: langfristig ausgerichtete Core-Investments in den Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Wohnen und Logistik mit attraktiver Ausschüttungsrendite. Die Fondsinvestments erfolgen sortenrein; wir investieren nicht in Mischfonds. So können wir das Investmentrisiko besser abschätzen und die Kompetenz des jeweiligen Investmentmanagers präzise bewerten.



Die Hahn Gruppe ist eine etablierte Adresse, mit ihrer Spezialisierung auf den großflächigen, lebensmittelgeankerten Einzelhandel und auf Baumärkte. Das ist unter Rendite-/Risikogesichtspunkten eine interessante Ausrichtung und das Unternehmen war uns deshalb bereits damals als Investment Manager bekannt. Die langjährige Erfahrung war uns sehr wichtig, als wir dann 2012

nach sorgfältiger Analyse die Zusammenarbeit begonnen und unser erstes Investment getätigt haben.

Was schätzen Sie an der langjährigen Zusammenarbeit?

Die Mitarbeiter der Hahn Gruppe haben ein gutes Gespür dafür, wie Investoren denken und handeln. Sie verstehen, welche Leistungen erwartet werden, welche Zusagen eingegangen werden müssen – und, ganz entscheidend, wie diese anschließend zuverlässig umgesetzt werden.

Darüber hinaus überzeugen uns die weitreichende Expertise der Hahn Gruppe sowie die unternehmerische Denkweise. Notwendige Entscheidungen werden zügig getroffen, und die Kommunikation zwischen Management und Investoren ist intensiv und stets reaktionsschnell. Das mag selbstverständlich klingen, ist aber bei anderen Institutionen keineswegs die Regel.

Das freut uns sehr. Welche besonderen Projekte oder Initiativen plant Ihre Stiftung in diesem oder dem nächsten Jahr?

Ein besonderes Highlight wird sicher das 20-jährige Bestehen unserer Stiftung im kommenden Jahr sein. Dieses Jubiläum möchten wir mit einem großen Fest für alle Frankfurterinnen und Frankfurter feiern. Natürlich wird auch unsere Verbindung zu den rund 350 Mitgliedern der Polytechnischen Gesellschaft im Mittelpunkt stehen, mit denen wir regelmäßig im aktiven Dialog stehen.

Sie leben in der Nähe von Köln und reisen regelmäßig mit der Bahn. Bleibt da Zeit für Hobbys?

Ich interessiere mich sehr für Geschichte und lese in meiner zugegeben wenigen Freizeit gerne Bücher, die sich mit verschiedenen Aspekten der deutschen Geschichte befassen – aktuell ein spannendes Werk über die Kölner Stadtgeschichte der Jahre 400 bis 700.

Vielen Dank für das Gespräch.

HAHN PLUSWERTFONDS 181

BAUMARKT KÖLN



Konstant. Erfolgreich. Langfristig.

Investieren Sie in unsere erfolgreiche Pluswertfondsreihe an einem A-Standort!

Mit dem „Hahn Pluswertfonds 181 – Baumarkt Köln“ beteiligen Sie sich an einem langjährig etablierten Baumarkt an einem Top-7-Standort in Deutschland.

- Stadt Köln: Bedeutende Metropole mit hoher Einzelhandelszentralität
- Sehr gute regionale und überregionale Verkehrsanbindung
- Synergieeffekte durch umliegende Fachmärkte und Nahversorger
- Langfristiger (indexierter) Mietvertrag mit OBI bis 31.05.2035 zzgl. Verlängerungsoptionen 3 x 5 Jahre

ATTRAKTIVE AUSSCHÜTTUNGSRENDITE

Das anteilige Eigenkapital des Hahn Pluswertfonds 181 beträgt rund 26 Mio. Euro (inkl. Agio). Qualifizierte Privatanleger können ab einer Mindesteinlage von 20.000 Euro zzgl. 5 Prozent Ausgabeaufschlag in diesen Publikums-AIF investieren. Die anfängliche jährliche Ausschüttung beträgt 4,50 Prozent, die ab dem Jahr 2036 auf 4,75 Prozent pro Jahr ansteigt. Die Beteiligung ist bis zum 31. Dezember 2038 geplant, mit einem prognostizierten Gesamtmittelrückfluss von 175 Prozent vor Steuern.

BEREITS ÜBER 90 PROZENT PLATZIERT!

Fondstyp	Inländischer Publikums-AIF (geschlossener Immobilienfonds), nicht risikogemischt
Immobilientyp	Bau- und Gartenmarkt
Investmentfokus	Großflächiger Einzelhandel
Investitionsvolumen	35.725.000 Euro (inkl. Ausgabeaufschlag)
Eigenkapitalvolumen	25.725.000 Euro (inkl. Ausgabeaufschlag)
Mieter, Mietanteil	OBI (OBI GmbH & Co. Deutschland KG), 100 Prozent der Mieteinnahmen
Vermietungsquote	100 Prozent
Laufzeit des Mietvertrags	31.05.2035, zzgl. Optionsrecht von 3 x 5 Jahren
Mietfläche gesamt	15.342 m ²
Baujahr	2006
Mindestbeteiligung	20.000 Euro zzgl. 5 Prozent Agio
Prognostizierte Ausschüttung	4,50 Prozent p. a. ab Beitritt zur Fondsgesellschaft und bezogen auf die Zeichnungssumme / Kaufpreis ohne Ausgabeaufschlag (Agio) ansteigend auf 4,75 Prozent ab dem Jahr 2036; quartalsweise Auszahlung; keine Ausschüttung für das Jahr 2035
Geplante Fondslaufzeit	31.12.2038

Weitere Informationen zu Beteiligungsangeboten finden Sie hier:



www.hahnag.de/fonds/hahn-pluswertfonds-181/

Warnhinweis:

Prognosen und die getroffenen Annahmen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Entwicklung. Bezüglich der Prognoseannahmen wird auf den Verkaufsprospekt verwiesen. Die Prognose von Ausschüttungen ist von der Ausprägung der zugrunde liegenden Prognoseparameter abhängig. Die Ausschüttungen können im Prognosezeitraum Schwankungen unterliegen. Im Verkaufsprospekt findet sich auf den Seiten 58 ff. eine umfassende Sensitivitätsanalyse, die mögliche abweichende Ausschüttungsverläufe und Wertentwicklungen bei veränderten Prognoseparametern abbildet.

Nicht nachhaltige Produkte nach Art. 6 der Offenlegungsverordnung:

Die HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG mit ihrer Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH verfolgt zum aktuellen Zeitpunkt keine Bewertung ökologischer oder sozialer Merkmale oder eine Kombination dieser Merkmale im Rahmen von definierten ESG-Zielsetzungen oder ESG-Strategien für konkrete Investmentprodukte. Entsprechend sind weitergehende Transparenzvorgaben aus Art. 8 und 9 i. S. d. Offenlegungsverordnung für uns nicht relevant.



INFRASTRUKTUR FÜR E-MOBILITÄT

Die Mobilitätswende auf deutschen Straßen ist unverkennbar – die Zahl der E-Autos hat in den letzten Jahren konstant zugenommen. Doch die dafür notwendige E-Ladeinfrastruktur hinkt dieser Entwicklung vielerorts deutlich hinterher. Vor diesem Hintergrund trat bereits im Jahr 2021 das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) in Kraft. Ziel ist es, die Förderung der Elektromobilität und mehr Ladepunkte für Elektrofahrzeuge als Teil einer klimazugewandten Transformation der Immobilienwirtschaft voranzutreiben. Um das Laden von E-Autos zu ermöglichen, soll laut Gesetz auf Parkplätzen von Wohn- und Nichtwohngebäuden alles für die Installation einer Wallbox/Ladesäule vorbereitet sein. Unterscheidungen gibt es hierbei in Abhängigkeit zum Gebäudetyp – ob Wohn- oder Nichtwohngebäude – sowie bei der Anzahl der vorhandenen Pkw-Stellplätze und deren Ausstattung.

Im März dieses Jahres wurde die EU-Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (Energy Performance of Buildings Directive (EPBD)) verabschiedet, die auch das GEIG beeinflusst. Im Rahmen dieser Richtlinie wird die Anzahl der erforderlichen Ladepunkte in Gebäuden nochmals deutlich erhöht.

Von den Vorgaben konkret betroffen sind nun all diejenigen, die neu bauen oder im

größeren Stil umbauen. Für neue Wohngebäude mit mehr als fünf Parkplätzen bedeutet dies, dass Kabel oder Leerrohre verlegt werden sollen und der Stromanschluss für die Installation von Wallboxen geprüft wird. Bei größeren Renovierungsmaßnahmen sind Wohnhäuser mit mehr als zehn Stellplätzen betroffen.

Bei Nichtwohngebäuden wird wie folgt differenziert: Ab dem 1. Januar 2025

fordert das GEIG mindestens einen Ladepunkt auch für bestehende Gebäude mit mehr als 20 Stellplätzen, unabhängig davon, ob eine Renovierung ansteht oder nicht. Bei größeren Renovierungen brauchen Gebäude mit mehr als zehn Stellplätzen künftig mindestens einen Ladepunkt. Jeder fünfte Stellplatz muss für eine Wallbox vorbereitet sein. Gewerbliche Neubauten mit mehr als sechs Stellplätzen müssen mindestens einen Ladepunkt anbieten und auf jedem dritten Stellplatz „E-Mobil ready“ sein. Zudem müssen ab dem Jahr 2033 50 Prozent aller vorhandenen Parkflächen in allen öffentlichen Gebäuden vorverkabelt sein.

Zur Installation von zukunftsfähiger und zuverlässiger Schnellladeinfrastruktur kooperiert die Hahn Gruppe bereits seit 2021 mit dem Energieunternehmen EnBW als strategischem Partner sowie mit unseren Mietern vor Ort. Gemeinsam streben wir einen sukzessiven Ausbau an unseren Handelsstandorten an, der sowohl die gesetzlichen Vorgaben erfüllt als auch den Kundenkomfort steigert.

GEIG IM ÜBERBLICK

WOHN- GEBÄUDE	Neubau >5 Stellplätze	Leitungsinfrastruktur für jeden Stellplatz
	Größere Renovierung* >10 Stellplätze	
NICHT- WOHN- GEBÄUDE	Neubau >5 Stellplätze	Leitungsinfrastruktur für mind. jeden dritten Stellplatz; mind. ein Ladepunkt
	Größere Renovierung* >10 Stellplätze	Leitungsinfrastruktur für mind. jeden fünften Stellplatz; mind. ein Ladepunkt
	Größere Renovierung* >20 Stellplätze	1 Ladepunkt ab 01.01.2025

*Als „größere Renovierung“ gilt, wenn mehr als ein Viertel der Gebäudehülle betroffen ist.

HERAUSGEBER

Hahn Gruppe | Buddestraße 14 | 51429 Bergisch Gladbach

Telefon 02204 9490-0 | Fax: 02204 9490-119

E-Mail: info@hahnag.de | www.hahnag.de

