



## Produktanalyse

### HAHN Pluswertfonds 182 GmbH & Co. geschlossene Investment KG



**Hinweis:** Jegliche Vervielfältigung, Verbreitung, Verwendung, Verarbeitung, Veröffentlichung oder Speicherung, gleich in welcher Art und Weise, privat wie gewerblich, ist ohne die Einholung eines ausdrücklich schriftlichen Nutzungsrechtes strengstens untersagt. Urheber und Autor der Analyse: **LSI Sachwertanalyse**.

## Executive Summary

Der Alternative Investmentfonds HAHN Pluswertfonds 182 investiert in fünf Nahversorgungsmärkte der Marke Kaufland, die auf Grund ihre Größe jeweils der Baunutzungsverordnung unterliegen und sich an den Standorten Bremerhaven, Velbert, Wertheim, Landau an der Isar und Leonberg befinden.

## Fondsübersicht

	Rahmendaten
Emittent	HAHN Pluswertfonds 182 GmbH & Co. geschlossene Investment KG
Emissionsphase	01/2025 – 12/2025
Regulierungsrahmen	Kapitalanlagegesetzbuch
Kapitalverwaltungsgesellschaft	DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH
Verwahrstelle	CACEIS Bank S.A., Germany Branch
Investitionsvehikel	geschlossener inländischer Publikums-AIF
Ausgestaltungsform	risikogemischt
EU-Offenlegungsverordnung	Artikel-6 Fonds
Investitionsobjekte	Nahversorgungsimmobilien nach Baunutzungsverordnung
Nutzungsart	Lebensmitteleinzelhandel
Investitionsstandorte	Bremerhaven, Velbert, Wertheim, Landau an der Isar und Leonberg
Mietsicherungsgeber und Bonität	Kaufland Dienstleistung GmbH & Co. KG (sehr gute Bonität)
Mindestbeteiligungssumme und Agio	5 000 € und 5 % Aufgeld
Haftsumme	0,1 % des Zeichnungsbetrages
Stimmrecht	je 0,01 Euro Hafteinlage ist eine Stimme
geplante Fondslaufzeit	31.12.2038
Kommanditkapital ohne Agio	38 Mio. €
Fondsvolumen	69 Mio. €
Investitionsquote	88,88 %
Investitionsquote + Liquiditätsreserve	89,44 %
Fremdkapitalquote	43,72 %
Fremdkapital und Konditionen	31 Mio. € zu 3,56 % effektiv finanziert bis 10/2034
Fremdkapitaltilgung	1,5 % p.a.
Fremdkapitalquote per 10/2034	28 % oder das 7,34-fache der Mieteinnahmen in 2034
Ausschüttungshöhe	4,75 %
Ausschüttungsrhythmus	quartalsweise
Schlussausschüttung	106,58 %
Gesamtausschüttung	167,1 %
Mehrerlösverteilung	15 % an KVG bei Hurdle Rate von 4,5 % p.a.
Übertragungsmöglichkeit	zum 31.12. eines jeden Jahres nach vorheriger schriftlicher Zustimmung der geschäftsführenden Kommanditistin
steuerliche Behandlung	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
approximierte Gesamtkostenquote	0,8 %

## Management und Historie

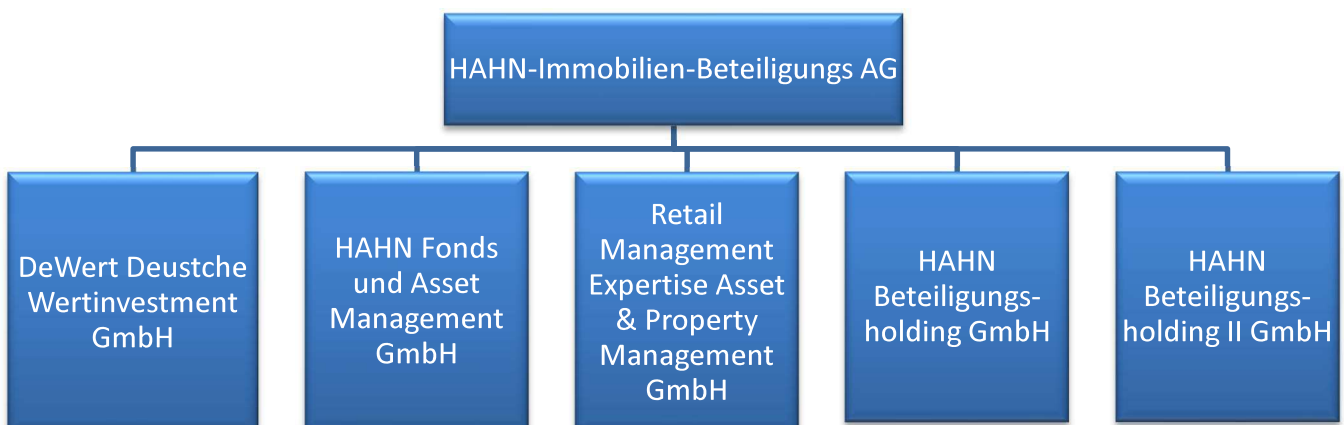
Die HAHN-Gruppe wurde 1982 von Herrn Michael Hahn gegründet und hat sich auf versorgungsorientierte Handelsimmobilien und gemischt genutzte Liegenschaften spezialisiert. Dabei hat man sich auf großflächige Objekte ab 800 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche konzentriert, für die die strenge Baunutzungsverordnung gilt. Dieses Segment ist stärker reguliert und vorhandene Einzelhandelsstandorte sind in dieser Größenordnung schwer duplizierbar. Die HAHN Gruppe fokussiert sich auf den Erwerb und die Bewirtschaftung von Verbrauchermärkten, SB-Warenhäuser, Bau- und Heimwerkermärkten, Fachmarktzentren und großflächigen Einkaufszentren. Hierzu hat sie in ihrer Firmengeschichte bereits über 190 Fonds für private und institutionelle Anleger aufgelegt. Die Stabilität ihrer Fonds zeigt sich daran, dass einzelne Handelsimmobilien bereits zum wiederholten Male in einen Nachfolgefonds überführt worden sind. Die Erfüllungsquote der prospektierten Ausschüttungen beträgt knapp 94 %. Insgesamt 137 Fonds wurden mit einer durchschnittlichen Laufzeit von 15,9 Jahre und einem Gesamtmittelrückfluss von 180 % oder 5,39 % p.a. nach Steuern wieder aufgelöst.

Die HAHN Gruppe verwaltet heute rund 2,9 Mrd. € an Immobilienvermögen an 123 Immobilienstandorten mit insgesamt 1,36 Mio. Quadratmetern Mietfläche. In den letzten Jahren bewegte sich die Vermietungsquote immer zwischen 98 und 99 %. Dies hängt mit der

langfristigen Vermietung an bekannte große Einzelhandelsmarken zusammen, die langfristige Mietverträge eingehen. In der Vergangenheit waren nur selten Mieterausfälle zu beklagen. Durch ihr eigenes Asset-, Property- und Center-Management kann die HAHN Gruppe die gesamte Wertschöpfungskette abdecken. Zudem umfasst das Leistungsspektrum die Bereiche Revitalisierung und Repositionierung.

Aufgebaut ist die HAHN Gruppe als Holdingstruktur mit der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG an der Spitze. Geleitet wird sie von dem Vorstandsvorsitzenden Herr Thomas Kuhlmann, der schon seit zwei Jahrzehnten im Unternehmen tätig ist sowie Herr Christoph Horbach. Die HAHN Gruppe besitzt eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft, die DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH, zur Auflage von Alternativen Investmentfonds. Eine starke Research-Leistung und der jährlich stattfindende renommierte HAHN Kongress unterstreichen den guten Ruf des Unternehmens.

Die HAHN Gruppe weist eine hohe personelle Beständigkeit und eine jahrzehntelange fachliche Kompetenz auf. Eine restriktive Baunutzungsverordnung verleiht ihren Fondsobjekten einen gewissen Konkurrenzschutz. Die HAHN Gruppe ist ein nachweislich erfolgreicher Spezialist für diese großflächigen Einzelhandelsformate. Die bislang emittierten Fonds zeugen von einem hohen prognosegemäßen Verlauf.



## Anlagestrategie und Zielmarkt

Die Anlagestrategie der hier vorliegenden Investmentgesellschaft besteht in der Erwirtschaftung nachhaltiger Erträge auf Grund regelmäßig zufließender Mieteinnahmen sowie im kontinuierlichen Wertzuwachs des Immobilienvermögens. Die Anlagepolitik des Investmentvermögens besteht in der Auswahl und dem Ankauf von geeigneten Immobilien sowie deren ordnungsgemäßen Bewirtschaftung. Die Anlagebedingungen sehen unter anderem vor, dass mindestens 80 % des investierten Kapitals in Gewerbeimmobilien vom Typ Hotel, Büro, Praxis oder Handel angelegt werden und das ausschließlich in Deutschland. Sie sehen weiterhin vor, dass mindestens 80 % des investierten Kapitals in Immobilien mit mindestens 3.000 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche und mindestens 2.500 m<sup>2</sup> Mietfläche mit einem Verkehrswert von mindestens 5 Mio. € investiert werden. Damit bewegt sich der Emittent in seinem angestammten Marktsegment von großflächigen Einzelhandelsimmobilien ab 800 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche, die dem restriktiven Genehmigungsverfahren nach der Baunutzungsverordnung unterliegen. Diese wird angewandt, um bestehende kleinteilige Strukturen des Einzelhandels in den Innenstädten zu schützen, da diese bei unbegrenzter Ansiedlung von Großbetrieben unter Markt- und Wettbewerbsgesichtspunkten größere Standortprobleme bekämen. Es ist notwendig, den Kaufkraftverlust in den Innenstädten im Falle der Ansiedlung eines großflächigen Verbrauchermarktes genaustens zu untersuchen und auf ein Minimum zu reduzieren.

Einzelhandelsgroßprojekte werden daher verhältnismäßig selten genehmigt. Derartige Projekte sind nicht beliebig vermehrbar und Bestandsobjekte gelten als nachgefragtes, da knappes Investitionsgut. Die restriktive Genehmigungspraxis der Städte und Gemeinden stellt einen Wettbewerbsschutz für existierende Objekte dar, die zudem nur in speziell ausgewiesenen Sondergebieten errichtet werden dürfen. Zum Vergleich: in Deutschland gibt es rund

41.500 Einzelhandelsobjekte, wovon nur ein niedriger zweistelliger Prozentsatz nach der Baunutzungsverordnung genehmigt worden ist. Auf Grund ihrer Verkaufsfläche und dem Umsatzstreben der Einzelhändler sind großflächige Objekte begehrt und werden in der Regel sehr langfristig angemietet. Nur mit ihnen lässt sich eine hohe Fixkostendegression, ein aggressiver Preiskampf sowie eine hohe Angebotsvielfalt realisieren. Großflächige Fachmarktzentren und SB-Warenhäuser sind oftmals in einfachen Zweckbauten untergebracht und nicht so managementintensiv wie etwa Shopping-Center. Entsprechend gering fallen die Nebenkosten für die Mieter aus. Im sehr wettbewerbsintensiven Einzelhandel ein gewichtiger Punkt, um Kostenvorteile zu realisieren.

Standortaufgaben großflächiger Einzelhandelsformate sind daher die absolute Ausnahme und nur in Fällen der Insolvenz oder einer grundlegenden Änderung der Geschäftsstrategie denkbar. Beliebt sind derartige Einzelhandelsformate auch bei Verbrauchern. Aufgrund der Notwendigkeit, die bestehenden Betriebskonzepte immer wieder an sich ändernde Kundenbedürfnisse anzupassen, verstehen sich Mieter und Eigentümer von großflächigen Einzelhandelsimmobilien als strategische Partner. Beide Parteien haben ein gleichgerichtetes Interesse im Hinblick auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit und Akzeptanz eines Standortes.

Zur Umsetzung der Anlagestrategie werden die Einzelhandelsstandorte insbesondere im Hinblick auf Zentralität, Wettbewerbsumfeld, Kaufkraft, Bevölkerungsentwicklung und Arbeitslosenquote eingehender untersucht. Sie müssen zahlenmäßig langfristig tragfähig sein und ein entsprechendes Umsatzpotenzial aufweisen, um auch für Wettbewerber im (unwahrscheinlichen) Falle eines Betreiberwechsels attraktiv zu sein. Auch die Umsatz-Mietbelastung muss zum jeweiligen Standort passen. Es muss sich jeweils um etablierte oder