

# Nahversorgungszentren

## Wertbeständig in Zeiten des Wandels

Nahversorgungszentren mit Supermärkten als Ankermieter und einer Vielzahl von Geschäften und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs gelten auch in konjunkturellen Schwächephasen und in Zeiten des wachsenden Onlinehandels als äußerst stabil. **Die Chancen der Nutzungsart sind groß.**

Während viele Bereiche des stationären Handels von der wachsenden Digitalisierung betroffen sind, bleiben Supermärkte von dieser Entwicklung weitgehend unberührt. Diese Widerstandsfähigkeit macht Nahversorgungszentren mit einem Supermarkt als Ankermieter zu einer besonders attraktiven Investition. Das ist aber nicht ihr einziger Vorteil.

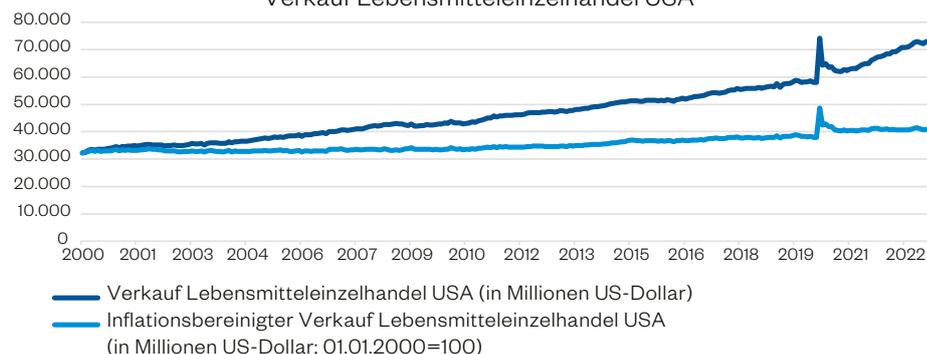
### Sieben Gründe, die für eine Investition in US-amerikanische Nahversorgungszentren sprechen:

#### 1 Widerstandsfähigkeit in Krisenzeiten

Die Umsätze in den US-Lebensmittelgeschäften blieben in früheren Konjunkturabschwüngen konstant und stiegen während des Höhepunkts der COVID-19-Pandemie sogar an. Denn: Lebensmittel kaufen die Menschen immer, unabhängig vom wirtschaftlichen Klima.

#### Robuster Lebensmitteleinzelhandel

Verkauf Lebensmitteleinzelhandel USA



#### 2 Kontinuierliche Besucherfrequenz

Lebensmittelgeschäfte ziehen meist viele Kunden an, die regelmäßig wiederkehren. Dadurch steigt in der Regel auch die Besucherfrequenz im gesamten Shoppingcenter und das Umsatzpotenzial für die anderen Mieter wächst.

#### 3 Resistenz gegen den Onlinehandel

Auch in Zeiten des wachsenden E-Commerce werden Lebensmittel nach wie vor überwiegend im stationären Handel gekauft. Denn viele Verbraucher wollen weiterhin insbesondere Frischwaren wie Obst, Gemüse oder Fleisch selbst vor Ort auswählen. Zudem bieten die Center Dienstleistungen, die nicht über Online-Angebote abgedeckt werden können, wie beispielsweise Friseurbesuche.

## 4 Deutliches Mieterwachstum

Im US-Einzelhandel zeigt sich eine deutliche Trendumkehr: Nachdem in den vergangenen Jahren mehr Geschäfte geschlossen als eröffnet wurden, nahmen die Geschäftseröffnungen zuletzt wieder erheblich zu. Wesentlicher Treiber für das Mieterwachstum ist die vermehrte Einführung von Multichannel-Strategien, bei der Einzelhändler auf eine Kombination aus Online- und Offline-Präsenz setzen, um das Kundenerlebnis zu optimieren.



Quelle: ICSC

## 5 Breiter Mietermix

Nahversorgungszentren verfügen über einen breiten Mietermix aus verschiedenen Branchen. Neben einem Supermarkt gibt es gastronomische Angebote (Cafés, Imbisse, Restaurants etc.) sowie Dienstleistungen (Tierhandlung, Friseur, Textilreinigung, Fitness, Schönheitssalons, Banken, Ärzte etc.) und Bekleidungsgeschäfte. Je nach Centertyp sind zudem Drogeriemärkte, Baumärkte oder Kaufhäuser Teil des Centers.

## 6 Niedrige Leerstandsquoten

Die Leerstandsquote von US-amerikanischen Nahversorgungszentren ist in den vergangenen Jahren erheblich gesunken. Lag sie 2009 noch bei 7,1 Prozent, betrug sie im Jahr 2022 lediglich 4,2 Prozent. Bis 2027 wird ein nur leichter erneuter Anstieg prognostiziert. Hinzu kommt: Aufgrund der zuletzt stark gesunkenen Neubautätigkeit ist das Angebot an neuen Einzelhandelsflächen äußerst begrenzt, was die Nachfrage nach bestehenden Flächen in den kommenden Jahren weiter erhöhen dürfte.

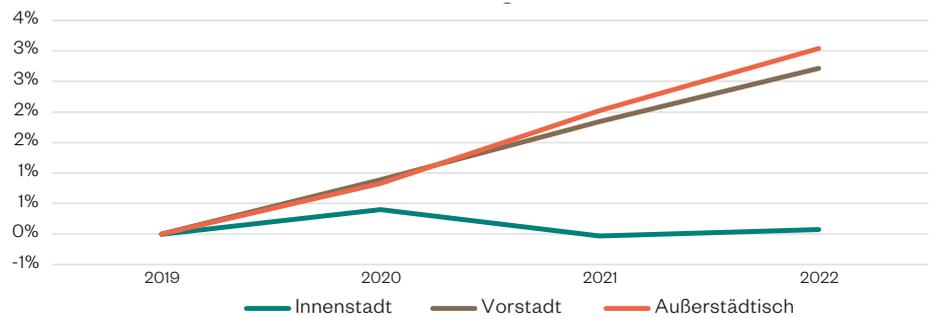


Quelle: CoStar

## 7 Wachstum in US-Vororten

Seit der COVID-19-Pandemie ist eine verstärkte Verlagerung von Arbeitsplätzen, Kaufkraft und Bevölkerung aus den städtischen Zentren in die Vororte zu beobachten, insbesondere in den Sun Belt im Süden der USA. Diese Entwicklung führt zu einem erhöhten Bedarf an lokalen Einzelhandelsflächen, von denen vor allem Einkaufszentren mit Geschäften für Güter und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs profitieren dürften.

## Bevölkerungswachstum



Quelle: Markert, JPMorgan Chase Institute

## Jamestowns Expertise und Strategie

**Jamestown ist seit 1990 Eigentümer und Betreiber von Nahversorgungszentren und hat seither mehr als 20 von ihnen mit einem Bruttovermögenswert von 837 Millionen US-Dollar akquiriert.**

Eine unserer Kernkompetenzen ist es, Objekte mit hohem Wertsteigerungspotenzial zu identifizieren und dieses Potenzial durch ein aktives Asset Management und unsere Strategie des „Placemaking“ zu heben. Ziel dabei ist es, unsere Immobilien bewusst so zu gestalten, dass sie zu lebendigen Orten werden, die Menschen immer wieder aufs Neue anziehen und begeistern. So ist es Jamestown gelungen, durch gezielte Investitionsmaßnahmen den Nettomietüberschuss der sechs Nahversorgungszentren, die sich derzeit im Bestand befinden, seit dem Ankauf um durchschnittlich 40 Prozent zu steigern.

Im Kontext von Nahversorgungszentren gibt es zahlreiche Möglichkeiten, den Wert unserer Objekte nachhaltig zu steigern. Auf diese Faktoren setzt Jamestown besonders:

### 1 Effiziente Wertschöpfung

Um die Aufenthaltsqualität in unseren Immobilien und den sie umgebenden öffentlichen Raum zu verbessern, führen wir effektive Maßnahmen durch. Beispielsweise optimieren wir die Lichtgestaltung oder das Raumdesign, wir schaffen Kunstinstallationen, Sitzgelegenheiten, Springbrunnen oder Spielbereiche.

### 2 Flächenaktivierung

Bisher ungenutzte Flächen aktivieren wir, indem wir neue Park- und Grünflächen anlegen, Parkplätze schaffen, Nutzflächen in Mietflächen umwandeln oder Flächen nachverdichten. So erhöhen wir die laufenden Einnahmen und steigern den Wert der Immobilie.

### 3 Veranstaltungsmanagement

Mit vielfältigen Events wie „Farmers Markets“, Sportveranstaltungen, Workshops, Konzerten oder Open-Air-Kinos erhöhen wir die Besucherzahl und schaffen Angebote, die die Menschen aus der Umgebung immer wieder aufs Neue anziehen.

### 4 Attraktiver Mietermix

Wir setzen auf einen attraktiven Mietermix, der aus einer breiten Palette von Einzelhandelsgeschäften, Restaurants und Dienstleistungen besteht. Zudem stimmen wir unsere Angebote optimal auf die Bedürfnisse der Bevölkerung vor Ort ab und holen neben großen Ketten insbesondere auch regionale und lokale Unternehmen in unsere Immobilien.

### 5 Mieterorientierung

Wir sehen unsere Mieter als Partner auf Augenhöhe. Die „Tenant Experience“ – also das Mietererlebnis und die Mieterfreundlichkeit der Objekte – sind uns deshalb besonders wichtig. Denn zufriedene Mieter verlängern ihre Verträge eher und agieren erfolgreicher.

## Fallstudie Polo Club Shops

Das Shoppingcenter Polo Club Shops in Boca Raton, Florida, ist ein beliebtes Nahversorgungszentrum, das einen Mix aus Einzelhandelsgeschäften, Restaurants und Dienstleistungen für eine anspruchsvolle Stammkundschaft bietet.

Um das Kundenerlebnis zu verbessern, hat Jamestown seit dem Ankauf im Jahr 2015 verschiedene Renovierungs- und Sanierungsmaßnahmen vorgenommen: Das Gebäude des Hauptmieters, der Supermarktkette Publix, wurde abgerissen und mit einem 15% größeren Flächenangebot neu gebaut. Der Innenausbau ist sehr attraktiv und kommt bei den Besuchern sehr gut an.

Es wurden zahlreiche ansprechende Verbesserungen von Beschilderungen bis zu einem neuen Design am Center vorgenommen. Unter anderem wurde die Fassade saniert und der Außenbereich neu gestaltet. Dies lädt die Community zum längeren Verweilen ein. Zudem wurde der Mietermix noch stärker an

die Bedürfnisse der verschiedenen Kundengruppen angepasst, welches zu höheren Passantenfrequenzen und Umsätzen geführt hat. Hier ist unter anderem das vielfältige gastronomische Angebot zu erwähnen. Des Weiteren finden regelmäßig Events wie beispielsweise der „Farmers Market“ statt, um die Attraktivität des Standortes weiter zu erhöhen.

Die Strategie hat Erfolg: Das Center erstrahlt im neuen Glanz und der Nettomietüberschuss wurde seit Ankauf um 56 Prozent gesteigert.



### Hinweise:

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Derzeit befindet sich der Fonds Jamestown 32 im Vertrieb. Bitte lesen Sie den Prospekt des Jamestown 32 L.P. & Co geschlossene Investment KG, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Chancen und Risiken vollständig zu verstehen. Alle Angaben in dieser Marketing-Anzeige stammen mit Ausnahme der separat gekennzeichneten Quellenangaben von Jamestown und beruhen auf eigener Ausarbeitung. Die Angaben zur Beteiligung Jamestown 32 L.P. & Co. geschlossene Investment KG sind verkürzt dargestellt und stellen kein verbindliches Angebot dar. Grundlage des Angebotes der Beteiligung an der Fondsgesellschaft sind einzig der veröffentlichte Verkaufsprospekt vom 07.10.2022 einschließlich etwaiger Aktualisierungen und Nachträge sowie das Basisinformationsblatt. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte und Informationen über zugängliche Instrumente kollektiver Rechtsdurchsetzung ist in deutscher Sprache im Verkaufsprospekt im Kapitel „Rechtliche Hinweise“ enthalten und unter [https://www.jamestown.de/media/downloads/jamestown-32/verkaufsunterlagen/jt32\\_prospekt.pdf](https://www.jamestown.de/media/downloads/jamestown-32/verkaufsunterlagen/jt32_prospekt.pdf) abrufbar. Die Jamestown US-Immobilien GmbH kann beschließen, den Vertrieb zu widerrufen. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u.a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Marienburger Str. 17, 50968 Köln erhältlich.