

Jahresauftakt ohne Megadeals und mit nur wenigen ausländischen Investoren

Susanne Kiese | Head of Research Germany

Im ersten Quartal 2016 wechselten in Deutschland Einzelhandelsimmobilien für rund 1,5 Milliarden Euro ihren Besitzer. Gegenüber der Vorjahresperiode entspricht dies einem Rückgang von 56 Prozent.

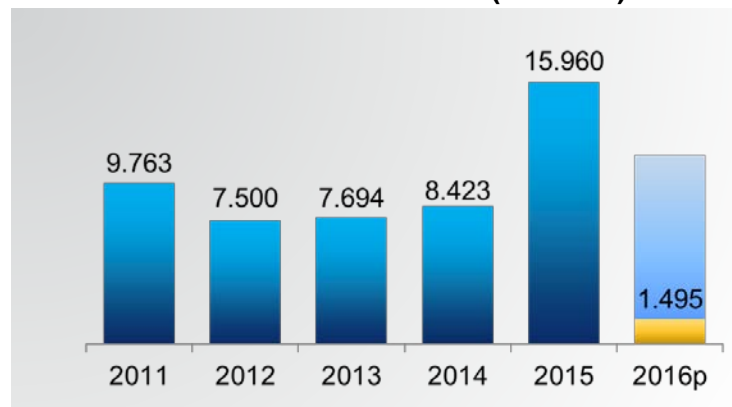
Auch ohne Berücksichtigung des im ersten Quartal 2015 getätigten milliarden schweren Corio-Deals, läge das Minus bei 42 Prozent und fiel auch dann noch wesentlich stärker aus als bei der Gesamtbetrachtung aller gewerblichen Investments. Über alle Assetklassen hinweg betrug der Rückgang im Vorjahresvergleich lediglich 15 Prozent.

[Einzelhandelsimmobilien bleiben zweitbeliebteste Anlagekategorie](#)

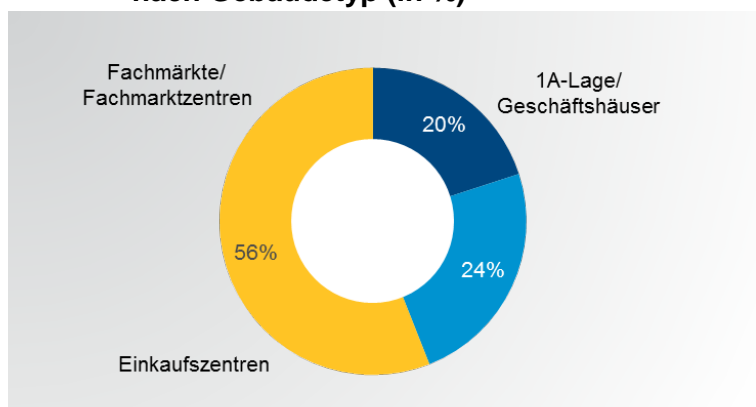
Der Anteil der Assetklasse Einzelhandel am gesamten gewerblichen Investitionsvolumen verlor zum Jahresbeginn zwischenzeitlich an Bedeutung und halbierte sich von 37 Prozent im ersten Quartal 2015 auf 18 Prozent in den ersten drei Monaten dieses Jahres. Trotz dieser Entwicklung blieben einzelhandelsgenutzte Immobilien hinter Büros auch weiterhin die zweitbeliebteste Anlagekategorie.

Insbesondere das Ausbleiben ausländischer Investoren hat sich im ersten Quartal 2016 bemerkbar gemacht. Schließlich ging im Vorjahr der überwiegende Teil des Erwerbs von Landmark-Gebäuden, insbesondere überregional bedeutenden Shopping Centern, oder großvolumigen Paketkäufen, auf das Konto dieser Anlegergruppe.

Transaktionsvolumen Einzelhandelsimmobilien (in Mio. €)



Transaktionsvolumen Einzelhandel nach Gebäudetyp (in %)



Während im Jahr 2015 circa 58 Prozent des in deutsche Einzelhandelsimmobilien investierten Kapitals aus dem Ausland stammte, lag der Marktanteil im aktuellen Quartal bei rund einem Drittel. Die Anlagesumme internationalen Geldes belief sich auf circa 490 Millionen Euro, was lediglich einem Viertel des in der Vorjahresvergleichsperiode ermittelten Volumens von 1,9 Milliarden Euro entspricht.

Hinter den beiden größten Deals seit Jahresbeginn standen zwei deutsche Investoren. Die Patrizia Immobilien AG erwarb für einen Spezialfonds das Victoria-Portfolio, bestehend aus 21 Fach-, Bau- und Supermärkten, zu einem Kaufpreis von rund 250 Millionen Euro. Hamburg Trust kaufte für circa 200 Millionen Euro das erst kürzlich eröffnete Einkaufszentrum „Forum Hanau“. Von den insgesamt fünf Deals mit einem Volumen von jeweils mehr als 100 Millionen Euro vereinten heimische Investoren zwei Drittel der Investitionssumme auf sich.

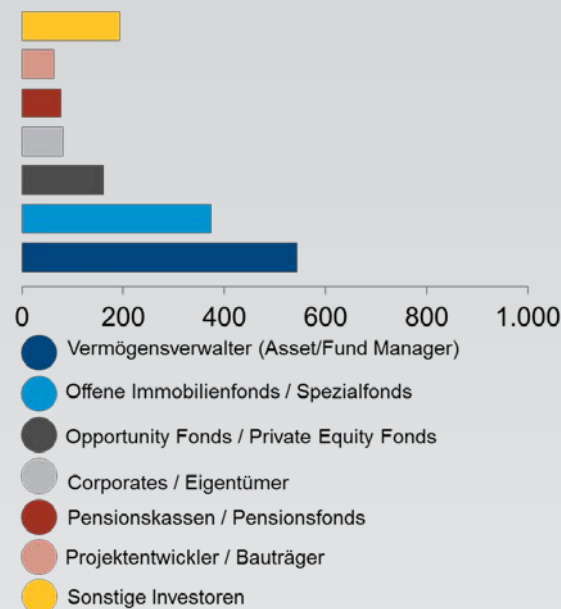
Bei den Einzeldeals fällt momentan das Ausbleiben ausländischer Investoren besonders ins Gewicht. Hier sind nur 18 Prozent des Anlagevolumens internationaler Herkunft. Der mit rund 20 Millionen Euro vollzogene Erwerb des Fachmarktzentums 'Kamen Quadrat' durch den irischen Offenen Immobilienfonds Greenman Investors stellt in diesem Quartal den größten durch Ausländer getätigten Einzelkauf dar. Deutlich höher fällt der Ausländeranteil bei den Portfoliodeals aus und lag im ersten Quartal 2016 bei 46 Prozent. Die Transaktionen wurden fast komplett von britischen Investoren getätigt. Dazu zählen das mit 160 Millionen Euro gehandelte C&A-Portfolio, das an den Opportunity Fonds Revcap ging, sowie ein von Rockspring Property Investment Managers für 150 Millionen Euro erworbenes Obi-Portfolio.

Fachmarktportfolien dominieren Marktgeschehen

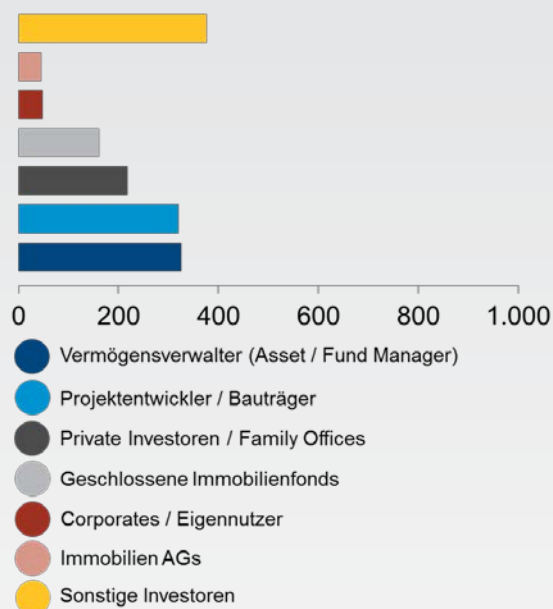
Portfolios trugen mit 860 Millionen Euro bzw. 57 Prozent erneut am stärksten zum Transaktionsvolumen bei. Der Vergleichswert für das Gesamtjahr 2015 lag bei 62 Prozent. Wie die bereits genannten Beispiele Victoria-Portfolio und Obi-Paket zeigen, stellten allerdings – im Unterschied zu 2015 – Fachmärkte inklusive Bau- und Supermärkten mit 68 Prozent Marktanteil bzw. rund 430 Millionen Euro Anlagevolumen den dominierenden Immobilientyp bei Paketverkäufen dar. Im Gesamtjahr 2015 betrug dieser Wert 34 Prozent. Einkaufszentren hingegen, die im Vorjahr mit 37 Prozent den größten Marktanteil hatten, vereinten im ersten Quartal 2016 gerade 9 Prozent auf sich. Bei den Singledeals blieb das Shopping Center mit 44 Prozent die mit Abstand dominierende Form.

In der Gesamtbetrachtung aller Transaktionen beträgt der Marktanteil von Fachmarktzentren 56 Prozent, von Shopping Centern 24 Prozent und von Highstreet-Immobilien und Geschäftshäusern 20 Prozent.

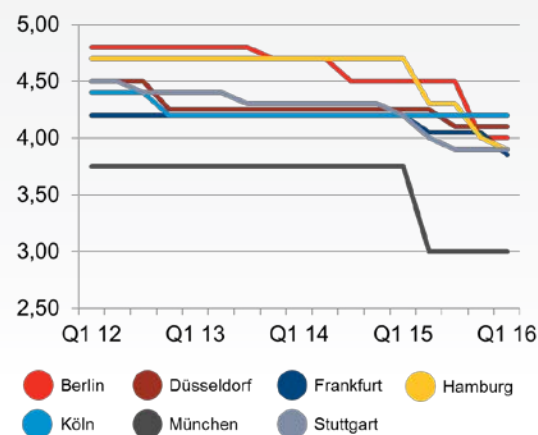
Transaktionsvolumen nach Käuferbranche (in Mio. €)



Transaktionsvolumen nach Verkäuferbranche (in Mio. €)



Spitzenrendite 1A-Lage/ Geschäftshäuser (in %)



Über alle Betriebsformen hinweg waren die mit Abstand meisten Kauffälle in B- und C-Städten oder in der Peripherie der Top-Investmentzentren zu finden. Hier zeichnet sich offensichtlich nach einem sehr aktiven Vorjahr ein Mangel an gefragten Core-Produkten ab, der im Einzelhandelssegment noch deutlicher als bei anderen Assetklassen zutage tritt. Diese Situation erklärt auch die starke Stellung von Projektentwicklern auf der Verkäuferseite, die mit einem Marktanteil von 21 Prozent fast gleichauf mit Asset- und Fondsmanagern (22 Prozent) lagen. An der Spitze der Käuferseite standen ebenfalls Vermögensverwalter (26 Prozent) sowie Offene Immobilienfonds bzw. Spezialfonds (25 Prozent).

Renditekompression setzt sich fort

Der hohe Anlagedruck großer Kapitalsammelstellen und eigenkapitalstarker Anleger manifestiert sich zurzeit am deutlichsten in der Renditekompression. Diese hat sich in den vergangenen 12 Monaten auf breiter Front, über alle Lagequalitäten und Immobilientypen hinweg, fortgesetzt. Aktuell werden für Geschäftshäuser in 1a-Lagen der TOP 7-Städte Brutto-Spitzenrenditen zwischen 3,00 Prozent in München und 4,20 Prozent in Köln erzielt.

Bei frequenzstarken Einkaufszentren liegt die Spanne zwischen 3,70 Prozent in Berlin und 4,75 Prozent in München und Düsseldorf. Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren erzielen zwischen 5,50 und 6,00 Prozent Rendite.

Ausblick: Konsumgetriebenes Wirtschaftswachstum

Die im abgeschlossenen Quartal gemeldeten Transaktionsvolumina am deutschen Markt für Einzelhandelsimmobilien mögen auf den ersten Blick enttäuschen. In dem Ausbleiben von insbesondere durch ausländische Investoren getätigten Megadeals ist allerdings nur eine kurzzeitige Phase der Ruhe zu sehen, die durch die aufwändigere Suche nach immer knapper werdenden Objekten bedingt ist. Aus laufenden Vertragsverhandlungen wird deutlich, dass Einzelhandelsinvestments in Deutschland weiter ganz oben auf der Wunschliste internationaler Anleger stehen, insbesondere auch deshalb, weil das Wirtschaftswachstum seit längerem wieder einmal durch den Konsum getrieben wird. Auch für 2016 ist mit einem Transaktionsvolumen für Einzelhandelsimmobilien von über 10 Milliarden Euro zu rechnen.



554 Büros in 66 Ländern auf 6 Kontinenten

USA: **153**

Kanada: **34**

Lateinamerika: **24**

Asien / Pazifik: **231**

EMEA: **112**

€ 2,30

Milliarden
Umsatz weltweit

€ 103

Milliarden Transaktionsvolumen bei
mehr als 84.000 Investment- und
Vermietungsdeals

186

Millionen m²
unter Verwaltung

Über

16.000

Mitarbeiter

Autor:

Susanne Kiese
Head of Research Germany

T +49 211 86 20 62 – 47
susanne.kiese@colliers.com

Colliers International
Deutschland Holding GmbH
Dachauer Str. 65
80335 München
+49 89 442384-310



Über Colliers International

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Fachmärkten, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting, Real Estate Management Services sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIG) (TSX: CIG) mit mehr als 16.000 Experten und 554 Büros in 676 Ländern tätig.

colliers.com

Copyright © 2016 Colliers International.

Alle in dieser Broschüre/diesem Dokument enthaltenen Angaben wurden von Colliers International nur für Marketingzwecke und allgemeine Informationen erstellt. Colliers International übernimmt keinerlei Garantie oder Haftung für jegliche Art der bereit-gestellten Informationen, die weder Anspruch auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit erheben. Die Nutzer dieser Broschüre/ dieses Dokuments sind dazu verpflichtet, die Richtigkeit der Angaben eigenständig zu überprüfen. Daher erfolgen die Angaben unter Ausschluss jeglicher Haftung oder Garantie. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International und/oder dessen Lizenzgeber © 2016. Alle Rechte vorbehalten



Accelerating success.