

Pressemitteilung

## **Colliers International: Jahresauftakt auf Einzelhandelsinvestmentmarkt ohne Megadeals und nur wenigen ausländischen Investoren**

- **Mit einem Transaktionsvolumen von 1,5 Milliarden Euro auch im ersten Quartal 2016 zweitbeliebteste Assetklasse**
- **Paketverkäufe von Fach- und Baumärkten dominierten Marktgeschehen zum Jahresauftakt**
- **Einzelhandelsimmobilien wurden fast ausschließlich in B- und C-Städten oder der Peripherie der TOP 7-Investmentzentren gehandelt**
- **Fortbestehender Anlagedruck führt auf breiter Front zu steigenden Preisen**

**Düsseldorf/München, 8. April 2016** – Nach Angaben von Colliers International wechselten in Deutschland im ersten Quartal 2016 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 milliardenschweren 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. 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.

**Thomas Dänzel**, Head of Retail Investment bei Colliers International: „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.“

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 Fachmarktzentriums ´Kamen Quadrat´ durch den irischen Offenen Immobilienfonds Greenman Investors stellt in diesem Quartal den größten durch Ausländer getätigten Einzelkauf dar“, beobachtet **Susanne Kiese**, Head of Research bei Colliers International Deutschland. 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 Portfoliomarktanteil 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.

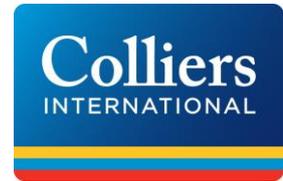
Über alle Betriebsformen hinweg waren die mit Abstand meisten Kauffälle in B- und C-Städten oder in der Peripherie der Top-Investmentzentren zu finden. Hier zeichnet sich offensichtlich nach einem außergewöhnlich aktiven Vorjahr ein Mangel an gefragten Core-Produkten ab, der im Einzelhandelssegment noch 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 weniger im Transaktionsvolumen als vielmehr in der Renditekompression. Diese hat sich in den vergangenen 12 Monaten auf breiter Front, über alle Lagequalitäten und Immobilientypen hinweg, fortgesetzt hat. 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 sieht Colliers International allerdings nur eine kurzzeitige Phase der Ruhe, 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 rechnen wir erneut mit einem Transaktionsvolumen für Einzelhandelsimmobilien von über 10 Milliarden Euro“, schlussfolgert **Dänzel**.

**Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:**

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 sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIGI) (TSX: CIG) mit mehr als 16.000 Experten und 554 Büros in 66 Ländern tätig. [www.colliers.de](http://www.colliers.de).

**Ansprechpartner:**

Thomas Dänzel  
Head of Retail Investment Germany  
Colliers International München GmbH  
T +49 (0)89 624294-0  
[thomas.daenzel@colliers.com](mailto:thomas.daenzel@colliers.com)

Susanne Kiese  
Head of Research Germany  
Colliers International Deutschland Holding GmbH  
T +49 211 86 20 62-0  
[susanne.kiese@colliers.com](mailto:susanne.kiese@colliers.com)  
[www.colliers.de](http://www.colliers.de)

Martina Rozok  
ROZOK GmbH  
T +49 30 400 44 68-1  
M +49 170 23 55 988  
[m@rozok.de](mailto:m@rozok.de)  
[www.rozok.de](http://www.rozok.de)