

Einzelhandelsinvestment zwischen hohem Anlegerinteresse und Produktknappheit

Susanne Kiese | Head of Research Germany

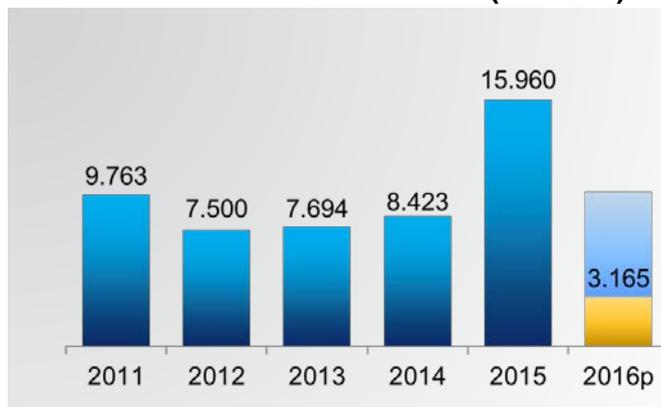
Das Transaktionsvolumen deutscher Einzelhandelsimmobilien belief bis zur Jahresmitte 2016 auf knapp 3,2 Mrd. €. Damit erhöhte sich der Rückstand auf den Vorjahresvergleichswert binnen der letzten drei Monate von 56 % auf 65 %. Der Anteil am Transaktionsvolumen aller Gewerbeimmobilien halbierte sich gegenüber der Jahresmitte 2015 von 38 % auf derzeit 18 %. Trotz des Rückgangs liegt die Assetklasse Einzelhandelsimmobilien in ihrer Beliebtheit bei Anlegern weiterhin auf Platz 2 hinter Büroimmobilien.

Eine Erklärung für das Ausmaß der Verringerung liegt in der Häufung außergewöhnlicher Megadeals in der ersten Jahreshälfte 2015. Dazu zählten der Verkauf des Corio-Shopping-Center-Portfolios sowie die Übernahme von 40 Kaufhof-Filialen, deren aufaddierte Kaufpreise von 3,4 Mrd. bereits das im aktuellen Halbjahr erzielte Transaktionsvolumen übertreffen.

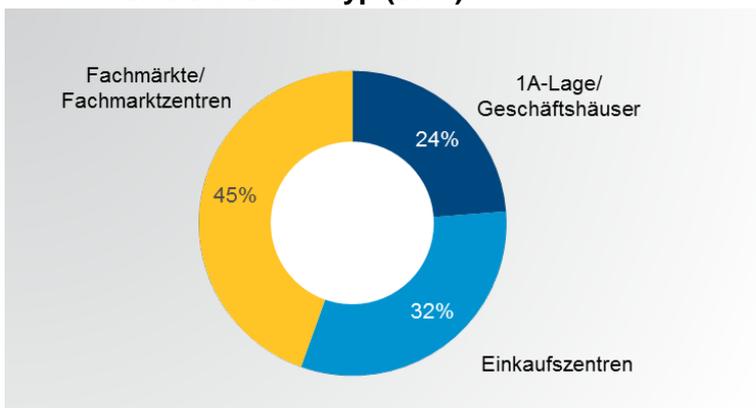
Ausländische Investoren kamen seltener zum Abschluss als im Vorjahr

Eine andere Erklärung liefert das speziell im großvolumigen Core- bis Core-Plus-Bereich der Investmentzentren knapp gewordene Angebot. Hierauf hatte sich im vergangenen Jahr vor allem das internationale Kapital bei seiner „Einkaufstour“ konzentriert. Binnen 12 Monaten halbierte sich der Marktanteil ausländischer Investoren auf gut ein Drittel der Anlagesumme. Diese sank nach 6,4 Mrd. € im Vorjahr auf gerade noch 1,1 Mrd. €. Dominiert wird das aktuelle Marktgeschehen demzufolge von heimischen Investoren, die 2,1 Mrd. € anlegten.

Transaktionsvolumen Einzelhandelsimmobilien (in Mio. €)



Transaktionsvolumen Einzelhandel nach Gebäudetyp (in %)



Erst recht nach dem Brexit bleiben deutsche Retailimmobilien speziell in den Augen ausländischer Anleger sehr begehrt, zumal die Rahmenbedingungen für Einzelhändler hierzulande äußerst solide sind. Der private Konsum wird vielfach begünstigt, sei es durch die robuste Entwicklung am Arbeitsmarkt, das niedrige Inflationsniveau oder geringe Sparanreize angesichts des Niedrigzinsumfelds. Der Einzelhandelsumsatz tendiert dementsprechend positiv und beflügelt wiederum den Vermietungsmarkt.

Vermögensverwalter suchen vor allem im Auftrag heimischer Großinvestoren

Als größte Käufergruppe treten derzeit Vermögensverwalter (Marktanteil von 36 %) auf. Wie am Investmentmarkt allgemein zu beobachten, versuchten sie, vor allem im Auftrag großer institutioneller Investoren im Spannungsfeld von Risikominimierung und Erwirtschaftung auskömmlicher Renditen hohe Liquiditätsüberschüsse in Immobilien zu plazieren. In Deutschland standen meist Pensionskassen und Versicherungen hinter den Deals. Für diese Klientel kaufte Patrizia für rund 320 Mio. € ein deutschlandweites Fachmarktportfolio, der größten Transaktion dieses Halbjahres. Auf Rang 2 stehen Offene Immobilien- und Spezialfonds (24 % Marktanteil).

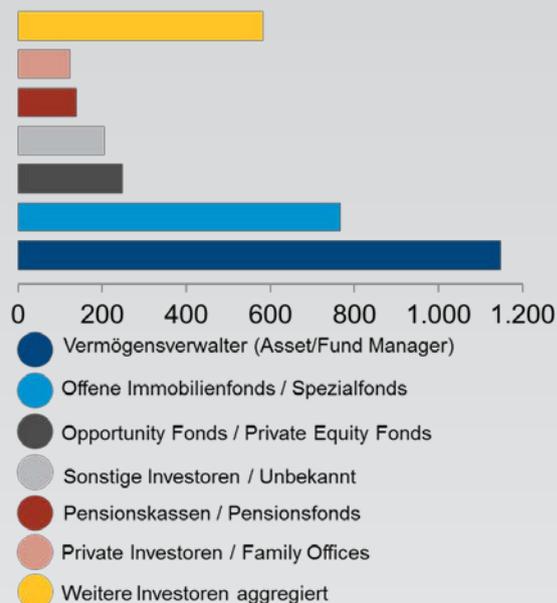
Nach Länderzugehörigkeit stellten britische Anleger mit 500 Mio. € bzw. 21 % die stärkste ausländische Investorengruppe. Daran wird sich auch nach dem Brexit vorerst wenig ändern, da der Großteil des Kapitals überwiegend im Auftrag außereuropäischer Anleger plazierte wurde. Diese werden auch weiterhin wegen geringerer Sprachbarrieren und langjährig gepflegter Geschäftskontakte die Zusammenarbeit mit britischen Kapitalsammelstellen nutzen.

Auf der Verkäuferseite prägen ebenfalls Vermögensverwalter das Marktgeschehen (24 %, 770 Mio. €), gefolgt von Projektentwicklern (17 %). Letztere werden angesichts der herrschenden Angebotsknappheit zunehmend zur bevorzugten Anlaufstelle bei der Suche nach knappen Premiumobjekten.

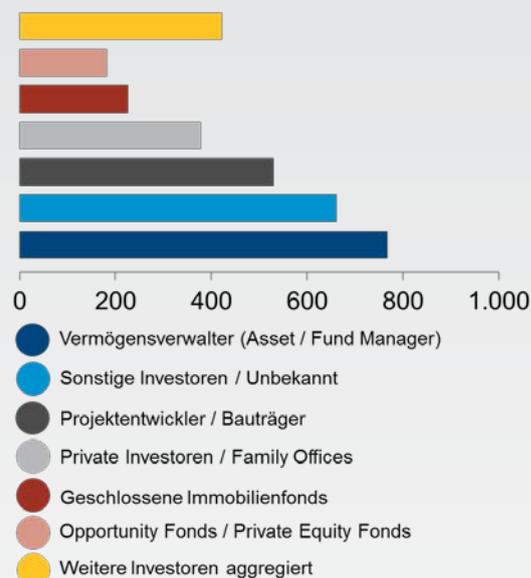
Eingeschränkte Produktverfügbarkeit in den TOP 7 prägen Marktgeschehen

Als ein weiteres Indiz für die mangelnde Produktverfügbarkeit ist der hohe Prozentsatz von Käufen außerhalb der deutschen TOP 7 Investmentmärkte zu sehen, der von 74 % im Vorjahr auf aktuell 90 % angestiegen ist. Exemplarisch hierfür steht das bereits erwähnte Fachmarkt-Portfolio, das zu einem überwiegenden Teil in C-Städten investiert ist, ebenso wie die beiden größten Einzeldeals des Halbjahres, das Forum Hanau mit über 200 Mio. € sowie das Designer Outlet Wolfsburg mit ca. 150 Mio. €.

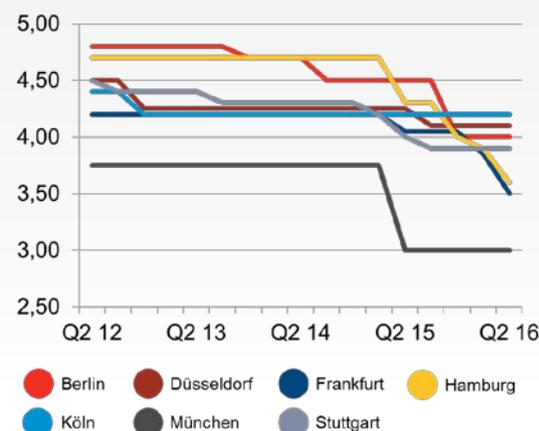
Transaktionsvolumen nach Käuferbranche (in Mio. €)



Transaktionsvolumen nach Verkäuferbranche (in Mio. €)



Spitzenrendite 1A-Lage/ Geschäftshäuser (in %)



Auch die Verteilung von Portfolio- zu Einzelkäufen hat sich gegenüber dem Vorjahr ins Gegenteil verkehrt. Während Paketverkäufe noch vor einem Jahr über 70 % der Anlagesumme auf sich vereinten, ist der Anteil in den ersten sechs Monaten des Jahres auf 48 % (1,5 Mrd. €) gefallen. Einzelkäufe liegen mit 1,6 Mrd. € leicht darüber.

Letztlich bestimmen die wenigen, im dreistelligen Millionenbereich abgeschlossenen Großdeals die Analyse nach Immobilientypen. Hier liegen der Verkauf von einzelnen Einkaufszentren, zu denen auch das Factory Outlet Center als Sonderform gezählt wird, mit einem Volumenanteil von 28 % vor Fachmarktportfolios, die zumeist Supermärkte, Baumärkte und einzelne Fachmärkte enthalten.

Druck auf die Renditen bleibt hoch

Unter dem bestehenden Anlagedruck sind die Preise für rare Premiumobjekte in besten Einzelhandelslagen weiter gestiegen, so in Frankfurt und Hamburg um 30 Basispunkte auf 3,50 bzw. 3,60 %. Die Brutto-Spitzenrenditen bewegen sich derzeit zwischen 3,00 % in München und 4,20 % in Köln. Weitestgehend stabil auf niedrigem Niveau blieben die Spitzenrenditen

für frequenzstarke, moderne Einkaufszentren in der Spanne von 3,70 % und 6,00 % sowie Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren in der Spanne von 5,50 % und 6,10 %.

Ausblick: Kollision von Anlagedruck und Produktmangel nimmt weiter zu

In keinem anderen Investmentsegment tritt das limitierende Moment des per se begrenzten Produktangebotes stärker zutage als in der Assetklasse Einzelhandel. Gerade hier werden die Folgen der Kollision von steigendem Anlegerinteresse, das wir bei Colliers International in unseren Kundengesprächen registrieren, und der limitierten Verfügbarkeit von Premiumimmobilien deutlich. Hier gilt es, den Aktionsradius der Investoren durch entsprechende Beratung zu erweitern und auf Produkte mit solidem Rendite-Risiko-Profil außerhalb der Investmentzentren zu verweisen.



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.