

Produktmangel im Core-Bereich bremst Einzelhandelsinvestments weiter aus

Susanne Kiese | Head of Research Germany

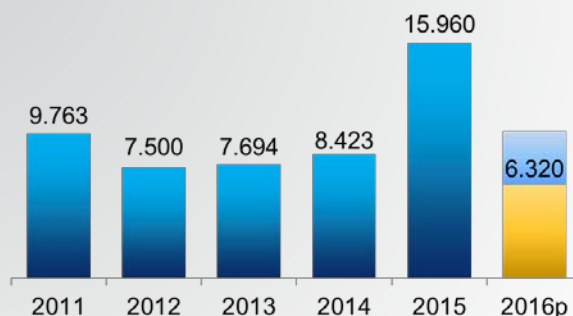
Das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt betrug innerhalb der ersten neun Monate dieses Jahres rd. 6,3 Mrd. €. Der Anteil am Gesamtvolumen aller in diesem Zeitraum in Gewerbeimmobilien getätigten Investments beläuft sich auf 20 %.

Damit hat das Segment binnen eines Quartals zwar etwas an Boden gut gemacht – der Vergleichswert lag im Vorquartal noch bei 18 %. Dennoch bleibt das Ergebnis weit hinter dem Wert des Vorjahres zurück, als das Transaktionsvolumen mit 13 Mrd. € gut doppelt so hoch ausfiel und der Marktanteil bei 34 % über dem zehnjährigen Jahresdurchschnitt von 29 % lag.

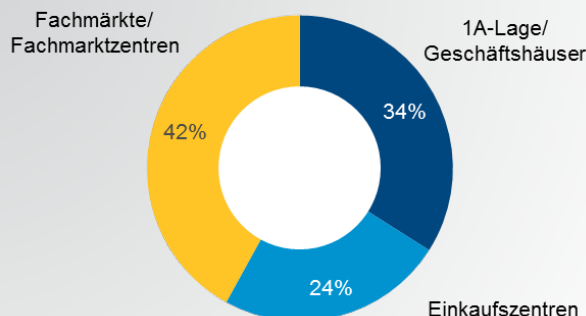
Getrieben von denselben Faktoren – nämlich steigendem Nachfragedruck bei zunehmender Produktnapppheit – folgt die Assetklasse Einzelhandel dem Gesamttrend am deutschen Investmentmarkt, allerdings in sehr viel stärkerer Ausprägung. So lagen die Einbußen beim Transaktionsvolumen bei 49 % statt wie am Gesamtmarkt bei 15 %.

Paketverkäufe, die sich in den ersten drei Quartalen 2015 als Umsatztreiber hervortaten und rund zwei Drittel des Transaktionsvolumens auf sich vereinten, brachten es im laufenden Jahr bis Ende September mit 2,8 Mrd. € auf einen Marktanteil von 44 %. Vor allem großvolumige Transfers im höheren dreistelligen Millionenbereich waren deutlich rarer. Wurden im Vergleichszeitraum des Vorjahres sieben Portfolien mit einem jeweiligen Transaktionsvolumen von über 250 Mio. € gehandelt, waren es 2016 bislang nur zwei. Auch die Einzelvolumina weichen stark voneinander ab:

Transaktionsvolumen Einzelhandelsimmobilien (in Mio. €)



Transaktionsvolumen Einzelhandel nach Gebäudetyp (in %)



2015 waren die größten Immobilienpakete das 40 Kaufhof-Filialen umfassende Portfolio mit einem Kaufpreis von 2,4 Mrd. € sowie das Corio-Shopping-Center Portfolio mit rund einer Milliarde Euro. Solche außergewöhnlichen Megadeals sind auch deshalb nicht häufig wiederholbar, weil sie an Unternehmensübernahmen geknüpft und damit nicht nur als reiner Immobilienhandel motiviert waren. In den vergangenen neun Monaten war der größte Paketverkauf ein deutschlandweites Fachmarktportfolio, das Patrizia bereits im zweiten Quartal im Auftrag deutscher Sparkassen für 320 Mio. € erworben hatte.

In diesen Beispielen spiegelt sich zugleich auch die Verschiebung bei der Käuferklientel wider. Im Vorjahr wurden rund 60 % aller Käufe mit ausländischem Kapital getätigt, aktuell dominieren deutsche Anleger das Investmentgeschehen. Deren Marktanteil liegt bei 72 % bzw. 4,5 Mrd. €.

Ausländische Investoren weniger aktiv als im Vorjahr

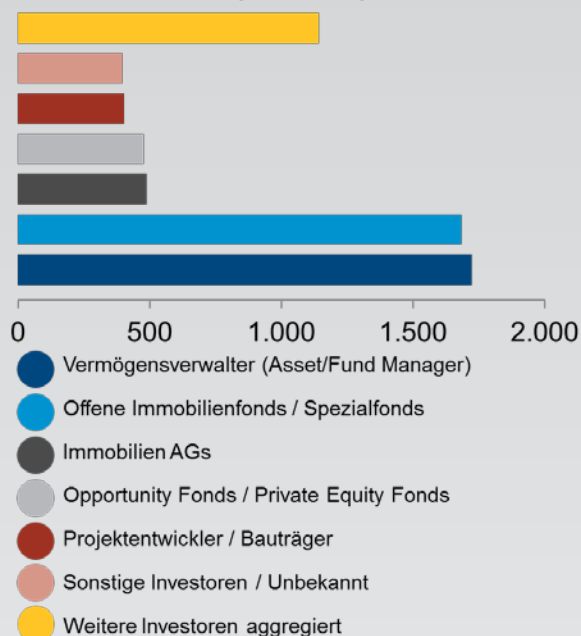
In einer Marktsituation, die zunehmend vom Mangel großvolumiger Core- und Core-Plus Produkte in den TOP 7 Märkten geprägt ist, profitieren die heimischen Investoren von einem gewissen „Heimvorteil“ und besserer Marktkenntnis. Sie können bei Kaufangeboten in weniger liquiden und daher auch weniger transparenten B- und C-Standorten schneller reagieren. Das gilt auch für kleinteilige Fach- und Supermarktportfolien, die einen höheren Prüfaufwand mit sich bringen. Angesichts der bereits deutlich gestiegenen Preise scheuen Ausländer erst recht den zunehmenden Sondierungsaufwand. Immer häufiger bekommen daher deutsche Investoren den Zuschlag.

Gerade die unter der Liquiditätsschwemme leidenden Offenen Immobilien- und Spezialfonds sowie Vermögensverwalter, die meist im Auftrag großer institutioneller Anleger auf der Suche nach auskömmlichen Renditen sind, stellen die größten Käufergruppen mit jeweils 1,7 Mrd. € Anlagesumme (27 % Marktanteil) dar. Auf der Verkäuferseite stehen ebenfalls Asset- und Fondsmanager auf Platz 1 (1,5 Mrd. € bzw. 24 %), gefolgt von Projektentwicklern (1,0 Mrd. € bzw. 16 %), bei denen sich Investoren rechtzeitig den Zugriff auf rare Premiumprodukte sichern.

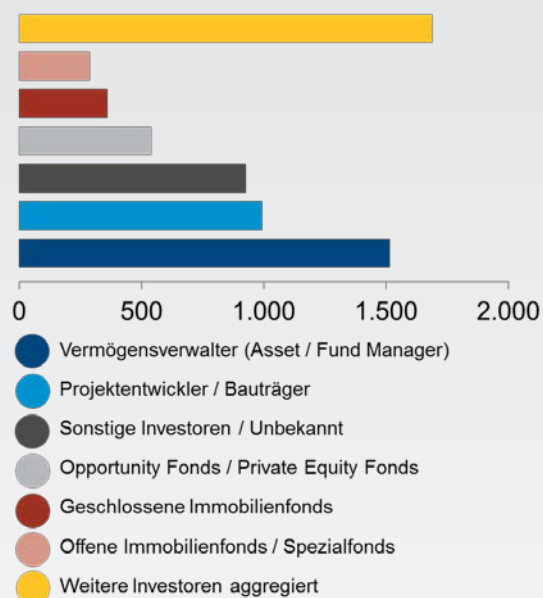
Kleinteilige Fachmarktportfolien dominieren Transaktionsgeschehen

Das Produktangebot determiniert maßgeblich die Verteilung der gehandelten Immobilientypen. Im Gegensatz zum Vorjahr, wo u.a. der marktpregende Corio-Deal den Anteil von Shopping Centern befeuerte, sind es in diesem Jahr vor allem Fachmärkte, ob einzeln oder als Fachmarktzentrum gehandelt, die ganz oben auf der Einkaufsliste der Investoren stehen: 42 % bzw. 2,7 Mrd. € fließen in diese Kategorie, zu der v.a. Super- und

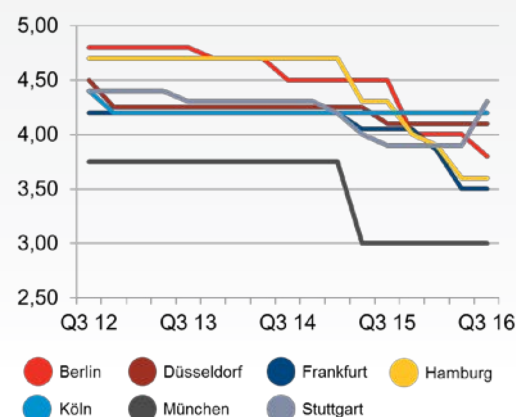
Transaktionsvolumen nach Käuferbranche (in Mio. €)



Transaktionsvolumen nach Verkäuferbranche (in Mio. €)



Spitzenrendite 1A-Lage/ Geschäftshäuser (in %)



Baumarkttransaktionen zählen. Auf Platz 2 folgen High-Street-Immobilien (34 % bzw. 2,1 Mrd. €), gefolgt von Einkaufszentren (24 % bzw. 1,5 Mrd. €).

Eng mit der Nachfragestruktur verknüpft ist auch die räumliche Verteilung der Kapitalströme. In die TOP 7 Märkte floss mit 1,5 Mrd. € weniger als ein Viertel aller Anlagegelder. Damit bleibt der Einzelhandel – neben dem Logistiksektor – die am stärksten dezentral gehandelte Assetklasse.

Spitzenrenditen für High-Street-Immobilien zum Teil deutlich unter 4 Prozent

Die Renditen verharren angesichts der starken Nachfrage auf dem niedrigen Niveau der vergangenen Monate. Für Geschäftshäuser in frequentierten 1A-Lagen der TOP 7 werden zumeist Spitzenrenditen von deutlich unter 4 Prozent aufgerufen. München steht mit 3,00 % Bruttoanfangsrendite am unteren Ende der Skala, gefolgt von Frankfurt (3,50 %) und Hamburg (3,60 %). Über 4,00 % bieten aktuell nur noch Düsseldorf (4,10 %) und Köln (4,20 %). Einkaufszentren in den sieben Investmentzentren werden mittlerweile überwiegend unter 5 % gehandelt. Berlin ist mit 3,30% am teuersten, worin sich der besonders ausgeprägten Investmentboom der Hauptstadt widerspiegelt. Die Mehrzahl der A-Städte

bewegt sich in einer Spanne von 4,50 % bis 4,75 %. Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren werden zwischen 5,40 % und 6,10 % gehandelt.

Ausblick: Nachfragedruck unverändert hoch

Die ausgeprägt konsumentenfreundlichen Rahmenbedingungen im deutschen Einzelhandel – robuste Arbeitsmarktzahlen mit Beschäftigungs- und Lohnwachstum, geringe Sparanreize aufgrund des Niedrigzinsumfelds und niedrige Inflation – werden auch weiterhin den Vermietungsmarkt in diesem Segment beflügeln. Das stärkt das Anlegerinteresse an der Assetklasse zusätzlich. Schon jetzt ist zu beobachten, dass Einzelhandelsimmobilien außerhalb des Core-Segmentes, die an Standorten mit halbwegs guten Fundamentaldaten angeboten werden, in sehr kurzer Zeit veräußert werden. Ginge es rein nach der Nachfrage, wäre das Transaktionsvolumen deutlich steigerbar. Dennoch bleibt das Erreichen des Vorjahresniveaus von knapp 16 Mrd. € zum Jahresende unrealistisch – in erster Linie wegen der Produktknappheit. Schreibt sich der zwanzigprozentige Anteil am Gesamtinvestmentvolumen, das Ende Dezember auf 45 bis 50 Mrd. € geschätzt wird, bis zum Jahresende fort, sind zwischen 9 und 10 Mrd. € realistisch. Dieser Wert liegt etwas über dem langjährigen Mittel.



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.