

Pressemitteilung

Colliers International: Handel mit Einzelhandelsimmobilien stärkster Treiber für Rekord-Jahresauftakt am deutschen Investmentmarkt

- **Transaktionsvolumen von 3,3 Milliarden Euro hat sich gegenüber Vorjahr mehr als verdoppelt**
- **Fachmarkt-Portfolien außerhalb der Investmenthochburgen treiben Transaktionsgeschehen an**
- **Renditekompression setzt sich fort**

Düsseldorf/München, 10. April 2017 – Nach Angaben von Colliers International wurden im ersten Quartal 2017 in Deutschland Einzelhandelsimmobilien für 3,3 Milliarden Euro gehandelt. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum hat sich das Transaktionsvolumen von 1,5 Milliarden Euro mehr als verdoppelt und realisierte unter den etablierten Assetklassen Büro, Einzelhandel, Logistik und Hotel das höchste Umsatzplus. Damit korrigierte sich auch der Marktanteil des Einzelhandelssegmentes, der sowohl im ersten Quartal wie auch im Gesamtjahr 2016 mit 18 Prozent im langjährigen Vergleich unterdurchschnittlich ausfiel, auf 27 Prozent. Das Einzelhandelssegment schärfte somit wieder sein Profil als mit Abstand zweitbedeutendste Assetklasse hinter Büros, die aktuell 37 Prozent des Transaktionsvolumens auf sich vereinen.

Thomas Dänzel, Head of Retail Investment bei Colliers International Deutschland: „Der Nachfragedruck, den wir schon das ganze letzte Jahr über registriert haben, hat sich seit dem Jahreswechsel eindrucksvoll am Markt niedergeschlagen. Bereits seit längerem in Verhandlung befindliche Transaktionen kamen in den Monaten Januar bis März 2017 zu einem Abschluss.“ Dazu zählen auch die beiden größten Deals im Beobachtungszeitraum: der deutsche, aus zwei Einkaufszentren bestehende Teil des Melody-Portfolios (Käufer Union Investment Real Estate) und die hiesigen Objekte eines paneuropäischen Ikea-Fachmarktporfolios (Käufer Pradera).“

Wachstum verteilt sich auf mehrere großvolumige Paketdeals im unteren bis mittleren Millionen-Euro-Bereich

„Dank dieser großvolumigen Transaktionen konnte an das überdurchschnittliche Ergebnis des Auftaktquartals aus 2015 mit ebenfalls weit über 3 Milliarden Euro angeschlossen werden. Anders als damals wurde das starke Wachstum des Transaktionsvolumens allerdings nicht durch einen einzigen Megadeal im Milliarden-Euro-Bereich (fünfteiliges Corio-Shopping-Center Portfolio) hervorgerufen, sondern ist überwiegend auf Basis von einigen im mittleren bis unteren dreistelligen Millionen-Euro-Bereich angesiedelten Portfolioverkäufen entstanden“, ergänzt **Susanne Kiese**, Head of Research bei Colliers International Deutschland. Marktprägende Einzeldeals über 100 Millionen Euro wurden dagegen nicht registriert.

Insgesamt dominierten Paketkäufe mit einem Anteil von 63 Prozent bzw. 2,1 Milliarden Euro das Marktgeschehen und übertrafen den Vergleichswert aus 2016 um sechs Prozentpunkte. Zusätzlich nach Einzelhandelsformaten aufgesplittet vereinten Portfolien von Fachmärkten bzw. Fachmarktzentren ein Volumen von 1,2 Milliarden Euro und damit mehr als ein Drittel des gesamten Transaktionsvolumens auf sich. In Summe, also inklusive Einzelkäufen, wurden für diesen Immobilientyp 1,4 Milliarden Euro (41 Prozent Marktanteil) registriert. Als zweitbedeutendste Kategorie folgten Einkaufszentren, die überwiegend einzeln veräußert wurden und 1,1 Milliarden Euro bzw. 23 Prozent verbuchten. Wegen Produktmangel spielten innerstädtische Geschäftshäuser mit einem Volumenanteil von 25 Prozent bzw. 814 Millionen Euro im laufenden Quartal eine geringere Bedeutung.

„Das Verkaufsmuster bleibt vor allem ein Spiegelbild der limitierten Produktverfügbarkeit, mit der sich inländische institutionelle Investoren besser arrangieren können als ausländische Anleger“, so **Dänzel**. Erstere können im Umgang mit der Kleinteiligkeit vieler Portfolien oder Einzelobjekte sowie mit den Standorten außerhalb der sieben großen Investmentzentren, wo rund 80 Prozent der in den letzten drei Monaten gekauften Immobilien zu finden waren, ihren Heimvorteil ausspielen. Dazu zählen vor allem bessere Ortskenntnis und geringere Aufwandskosten.

Inländische institutionelle Investoren bleiben stärkste Käufergruppe

So stammten – wie schon vor 12 Monaten – nur ein Drittel des Investitionsvolumens oder 1,1 Milliarden Euro aus internationaler Geldquellen, darunter rund 310 Millionen Euro aus Großbritannien, circa 290 Millionen Euro aus der Schweiz und 240 Millionen Euro aus den USA.

Besonders aktiv traten, wie schon während des vergangenen Jahres beobachtet, Offene Immobilien- und Spezialfonds als Käufergruppe am Markt auf. Ihr Marktanteil betrug im ersten Quartal rund 36 Prozent. Zahlreiche neue Fonds wie der Pradera European Retail Parks SCSp, in dem das Ikea-Portfolio einging, wurden aufgelegt. Im Auftrag eigenkapitalstarker Investoren sind Asset- und Fondsmanager mit 18 Prozent auf Position zwei zu finden. Auf der Käuferseite bleiben Projektentwickler die wichtigsten Verhandlungspartner von an Core-Produkten interessierten Langfristinvestoren (26 Prozent). Platz 2 teilen sich Offene und Spezialfonds mit Vermögensverwaltern (jeweils 15 Prozent).

Renditekompression noch nicht beendet

Die von Liquiditätsschwemme und Suche nach auskömmlicher Rendite getriebenen institutionellen Investoren sind weiterhin bereit, steigende Preise zu akzeptieren. Vor allem im Premiumsegment, wozu Geschäftshäuser in 1a-Lage und moderne, stark frequentierte Einkaufszentren zählen, haben Spitzenrenditen den Boden noch nicht gefunden. Aktuell werden mit Highstreet-Objekten in den sieben Investmenthochburgen Bruttoanfangsrenditen zwischen 2,90 Prozent in München und 4,20 Prozent in Köln erzielt. Bei Shopping Centern liegt die Rendite deutlich unter 5 Prozent, wobei Berlin an der Spitze der TOP 7 mit 3,30 Prozent zu finden ist. Die unbefriedigte Nachfrage nach einzelnen Fachmärkten bzw. Fachmarktzentren sowie die planungsrechtlich limitierte Angebotsausweitung gerade für diese Objektart haben zu der wohl spürbarsten Renditekompression unter allen Einzelhandelsformaten geführt. So wird die 6-Prozent-Marke bei der Spitzenrendite mittlerweile in allen Investmentzentren unterschritten.

Ausblick: Jahresprognose von 10 Milliarden Euro realistisch

„Dass trotz der Dominanz kleinteiliger Portfolien außerhalb der Investmentzentren bereits zu Jahresbeginn ein Transaktionsvolumen zustande gekommen ist, das weit über dem langjährigen Durchschnitt liegt, belegt eindrucksvoll die enorme



Aktivität am deutschen Investmentmarkt. Gerade im Einzelhandelssegment laufen derzeit so viele Konsultationen kaufwilliger Investoren wie in keiner anderen Assetklasse. Daher sind wir auch weiterhin vom Erreichen eines Transaktionsvolumens von 10 Milliarden Euro für das Gesamtjahr 2017 überzeugt“, prognostiziert **Dänzel**.

Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

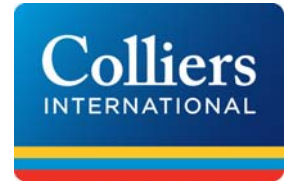
Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, 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 rund 15.000 Experten in 68 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers International besuchen Sie www.colliers.de/newsroom oder folgen uns bei [Twitter](#) @ColliersGermany, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

Ansprechpartner:

Thomas Dänzel
Head of Retail Investment Germany
Colliers International München GmbH
T +49 (0)89 624294-0
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
www.colliers.de

Martina Rozok
ROZOK GmbH



T +49 30 400 44 68-1

M +49 170 23 55 988

m@rozok.de

www.rozok.de