

Pressemitteilung

## **Colliers International: Langwierige Verkaufsprozesse bremsen Transaktionsumsätze am deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt aus**

- **Transaktionsvolumen des ersten Halbjahres bleibt mit 3,5 Milliarden Euro hinter mehrjährigem Durchschnitt zurück, gewann allerdings im zweiten Quartal spürbar an Fahrt**
- **Rückkehr von großvolumigen Abschlüssen bis hinauf in den mittleren dreistelligen Millionen-Euro-Bereich**
- **Portfolioanteil wieder auf 40 Prozent gestiegen**
- **Ausländische Käufer weiter unterrepräsentiert**
- **Knapp die Hälfte des Transaktionsvolumens durch Verkauf von Fachmärkten erzielt**
- **Renditen auf hohem Niveau stabil**

**München, 10. Juli 2018** – Im Gegensatz zu den starken Transaktionsergebnissen am gesamten deutschen Investmentmarkt blieb es im Segment Einzelhandelsimmobilien vergleichsweise ruhig. So ist nach Angaben von Colliers International das Transaktionsvolumen mit 3,5 Milliarden Euro zur Jahresmitte 2018 um 38 Prozent hinter dem Vorjahreswert und um ein Drittel hinter dem fünfjährigen Durchschnittswert zurückgeblieben. Allerdings nahm das Transaktionsgeschehen in den letzten drei Monaten spürbar an Fahrt auf und erzielte mit 2,3 Milliarden Euro nahezu das doppelte Ergebnis des Vorquartals. In der Folge stieg der Marktanteil auf 14 Prozent an und nimmt nun wieder – nach Büroimmobilien mit 45 Prozent und knapp vor Industrie- und Logistikimmobilien mit 13 Prozent – Rang 2 ein.

**Thomas Dänzel**, Head of Retail Investment bei Colliers International: „Nachdem im ersten Quartal kein Deal über 100 Millionen Euro Bereich registriert wurde, waren es in den vergangenen drei Monaten immerhin fünf. Dabei wurden Deals zum Teil erst zu Beginn des zweiten Quartals bestätigt, die bereits Ende März abgeschlossen wurden, so der Kauf von 15 Highstreet-Immobilien durch die DIC Asset AG. Andere Deals, die im zweiten Quartal zum Abschluss kamen, waren schon länger in Vorbereitung und stehen exemplarisch für derzeit äußerst langwierige Verkaufsprozesse, die ein hohes Transaktionsvolumen aktuell ausbremsen.“

Nachfrageseitig erleben wir nämlich immer noch ein ungesättigtes Interesse an deutschen Einzelhandelsobjekten, deren Attraktivität sich neben der allgemein hohen Objektqualität auch aus der gegenüber externen Krisen anhaltend starken Binnenkonjunktur des Landes begründet.“

Weitere Großdeals im Bereich von 300 Millionen Euro waren das Boulevard-Portfolio mit 18 Geschäftshäusern, das von BMO Real Estate Partners an ein deutsches Versorgungswerk übergang, sowie ein 27 Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren umfassendes Paket, das durch die Übernahme von Brack Capital zu 70 Prozent an die Adler Real Estate fiel.

### **Portfolioanteil wieder bei 40 Prozent angelangt**

Auf Basis der erwähnten Deals steigerte sich der Anteil von Portfoliodeals zur Jahresmitte immerhin wieder auf 40 Prozent und betrug rund 1,4 Milliarden Euro. Legt man das absolute Transaktionsvolumen zugrunde, so steht gegenüber dem Vorjahresergebnis allerdings ein Minus von 60 Prozent, während Einzeldeals mit rund 2,1 Milliarden fast exakt auf dem Vorjahreswert landeten. Das Ausbleiben großvolumiger Portfoliodeals erklärt somit vollumfänglich die Differenz zum äußerst starken Vorjahresergebnis.

Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren bleiben das beliebteste Einzelhandelsformat und vereinen knapp die Hälfte des Transaktionsvolumens auf sich. Vor allem bei den Portfolien wurden mehr als zwei Drittel der Anlagegelder in diesen Immobilientyp investiert. Anders als noch vor einem Jahr sind die Einzelportfolien recht klein und umfassen häufig weniger als zehn Objekte, was letztlich das geringe Volumen erklärt. An Position 2 und 3 liegen Geschäftshäuser mit einem Marktanteil von rund 30 Prozent (1,0 Milliarden Euro) bzw. Einkaufszentren mit 22 Prozent (790 Millionen Euro).

### **Ausländische Investoren investieren weiterhin wenig**

Ausländische Investoren trugen mit nur einem Fünftel zum Verkaufsvolumen bei – im ersten Halbjahr 2017 waren es noch 36 Prozent. Lediglich 732 Millionen Euro konnten internationalen Geldquellen zugeordnet werden, darunter der Schweiz mit 190 Millionen Euro (5 Prozent Marktanteil), den USA mit 79 Millionen Euro und Frankreich (60 Millionen Euro) bzw. einem Marktanteil von jeweils rund 2 Prozent. „Internationale Investoren scheuen zum einen strukturierte Kaufprozesse mit

ungewissem Ausgang sowie kleinvolumige Investments außerhalb der sieben größten Investmentzentren, die höhere Transaktionskosten zu den ohnehin sehr hohen Kaufpreisen bedeuten. Eine im Einzelhandelssegment besonders stark ausgeprägte Angebotsknappheit in den TOP 7 steht so dem Zufluss ausländischen Kapitals entgegen“, begründet **Dänzel**. Tatsächlich flossen mit 2,7 Milliarden Euro mehr als drei Viertel aller investierten Gelder in Märkte außerhalb der TOP 7. Heimische Investoren dominieren weiter das Marktgeschehen mit 2,8 Milliarden Euro bzw. fast 80 Prozent Anlagevolumen.

Einige Veränderungen gab es bei der Analyse der Käufer- und Verkäuferbranchen: Offene Immobilien- und Spezialfonds stehen mit 23 Prozent bzw. 796 Millionen Euro nicht mehr nur bei den Käufer-, sondern auch bei den Verkäufergruppen mit 21 Prozent bzw. 723 Millionen Euro ganz oben auf der Liste. Ersteres erklärt sich durch den hohen Liquiditätsdruck, der auf den Fonds im anhaltenden Niedrigzinsumfeld lastet, letzteres durch die erreichte Hochphase im Zyklus, die zahlreiche Investoren nutzen, um Portfoliobereinigungen vorzunehmen. Rang 2 belegen Vermögensverwalter und Assetmanager – auch das sowohl auf der Investoren- (18 Prozent) wie auch auf der Verkäuferseite (19 Prozent). Bei den Verkäufern treten erstmals auch private Investoren mit 18 Prozent stärker in Erscheinung als in den Vorquartalen.

### **Kaufpreise auf hohem Niveau**

Die Renditen haben sich in den vergangenen Monaten überwiegend auf dem erreichten niedrigen Niveau konsolidiert. **Dänzel**: „Das hängt natürlich auch mit der rückläufigen Zahl von realisierten Abschlüssen zusammen. Prinzipiell gehen Käufer gerade bei großvolumigen Objekten in begehrten Lagen oder Portfolien weitere Preissteigerungen mit.“ Spitzenrenditen im Highstreet-Segment der TOP 7 liegen aktuell zwischen 2,80 Prozent (München, Frankfurt) und 3,30 Prozent (Düsseldorf, Köln). Vor allem die überall vorherrschende Produktknappheit hat zu einem Angleichen der Preise geführt. Die Renditedifferenz ist von 140 Basispunkten im Juni 2017 binnen Jahresfrist auf 50 Basispunkte zusammengeschrumpft. Moderne, stark frequentierte Einkaufszentren in den sieben Top-Städten liegen im Schnitt bei 4,50 Prozent Spitzenrendite. Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren bleiben angesichts einer Rendite von z.T. deutlich über 5 Prozent im Fokus von Anlegern, die nach einer auskömmlichen Verzinsung mit langfristig solidem Cash-Flow suchen.



## **Ausblick: Transaktionsvolumen weiter steigerungsfähig, 10-Milliarden-Euro Marke wird allerdings schwer zu erreichen sein**

„Eine Prognose des Transaktionsvolumens für das Gesamtjahr 2018 abzugeben wird zunehmend schwieriger. Die schwer einzuschätzende Dauer von Vertragshandlungen – gerade bei marktprägenden Großdeals – sind ein wesentlicher Grund dafür, ein anderer die Angebotsverknappung, die im Einzelhandelsbereich noch stärker als im Bürosegment ausgeprägt ist“, so **Dänzel**. Dennoch wird es auch in der zweiten Jahreshälfte weitere Großdeals geben – die Verhandlungen über das Zusammengehen von Karstadt und Kaufhof bergen allein Potenzial für einen in diesem Jahr noch nicht realisierten Megadeal auf dem Immobilienmarkt. Allerdings wird es auch unter diesen Bedingungen schwierig, ein Investmentvolumen jenseits der 10-Milliarden-Marke zu erzielen, wie von Colliers International noch zu Jahresbeginn angenommen.

### **Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:**

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, 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: CIGI) mit rund 12.000 Experten in 69 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers International besuchen Sie [www.colliers.de/newsroom](http://www.colliers.de/newsroom) oder folgen uns bei [Twitter](#) @ColliersGermany, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

### **Ansprechpartner:**

Thomas Dänzel  
Head of Retail Investment Germany  
Colliers International Deutschland 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 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)