



Pressemitteilung

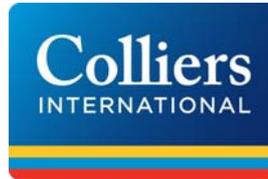
Colliers International: Umsatzstarkes drittes Quartal bringt deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt zurück auf hohes Niveau

- **Transaktionsvolumen mit 7,6 Milliarden Euro nur noch knapp unter Vorjahresniveau unterstützt durch Kaufhof-Übernahme**
- **Einzelhandel verteidigt Platz 2**
- **Fachmarktverkäufe dominieren mit fast der Hälfte der Deals**
- **Nicht-dominante Shopping Center bzw. Center ohne Lebensmittelanker finden geringere Investmentnachfrage**
- **Kaufpreise verharren auf hohem Niveau**

Frankfurt am Main, 11. Oktober 2018 – Das Transaktionsgeschehen am deutschen Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien hat nach einem ruhigen ersten Halbjahr im dritten Quartal deutlich an Dynamik gewonnen. Nach Angaben von Colliers International wurden in den ersten neun Monaten dieses Jahres 7,6 Milliarden Euro Transaktionsvolumen registriert. Damit ist das starke Vorjahresergebnis von 7,7 Milliarden Euro fast eingeholt. Allein 4 Milliarden Euro und damit über die Hälfte des diesjährigen Volumens wurden in den vergangenen drei Monaten erzielt. Der Marktanteil von Einzelhandelsimmobilien am gesamten gewerblichen Investmentmarkt lag Ende September bei 18 Prozent und nahm erneut Rang 2 hinter Büroimmobilien ein, die es auf 47 Prozent brachten.

Kaufhof-Übernahme nicht nur hinsichtlich Gesamtvolumens marktprägend

Matthias Leube, CEO bei Colliers International: „Marktprägend, nicht nur hinsichtlich des Volumens von knapp 2 Milliarden Euro, war die seit längerem erwartete Fusion von Karstadt und Kaufhof.“ In diesem Zusammenhang fand die anteilige Übernahme eines Pakets aus 41 Kaufhof-Warenhäusern, die sich im Besitz eines Joint Venture mit der kanadischen Hudson's Bay Company an der Spitze befanden, sowie weiteren 18 Objekten von Galeria Kaufhof durch die Signa Prime Selection aus Österreich statt. „Dabei handelt es sich auch Asset-Klassen-übergreifend um die bislang größte Transaktion des laufenden Jahres“, so **Leube**.



Mit diesem Megadeal, der ein Viertel des Investmentvolumens im Einzelhandelssegment ausmacht, schnellte der Portfolioanteil auf 54 Prozent empor und erreichte ein Volumen von 4,1 Milliarden Euro. Einzelkäufe lagen entsprechend bei 46 Prozent bzw. 3,5 Milliarden Euro. Der Anteil ausländischen Kapitals nahm ebenfalls deutlich an Bedeutung zu und machte im Berichtszeitraum mit 3,6 Milliarden Euro einen Anteil von 47 Prozent aus. Das sind 11 Prozentpunkte mehr als im Vorquartal und ebenfalls 11 Prozentpunkte mehr als im Jahr zuvor. Unter den ausländischen Kapitalgebern setzte sich Österreich mit 2,2 Milliarden Euro bzw. 28 Prozent Marktanteil an die Spitze, gefolgt von den USA mit 474 Millionen Euro bzw. 6 Prozent und der Schweiz mit 184 Millionen Euro bzw. 2 Prozent.

Bei den Käufergruppen haben Immobilien AGs, zu denen Signa zählt, mit 2,5 Milliarden Euro bzw. 33 Prozent Marktanteil die offenen Immobilienfonds (1,4 Milliarden Euro bzw. 19 Prozent) als stärkste Investorenbranche abgelöst. Diese zählen - neben Asset Managern (1,0 Milliarden Euro bzw. 14 Prozent) - aufgrund des hohen Liquiditätsdrucks im anhaltenden Niedrigzinsumfeld weiter zu den TOP 3 Anlegergruppen. Auf der Verkäuferseite haben sich Opportunity Fonds, wie das Joint Venture, das hinter dem Kaufhaus-Deal steht, mit 25 Prozent vor die offenen Immobilienfonds mit 15 Prozent geschoben.

Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren dominieren nach Anzahl der abgeschlossenen Deals

Zu den deutlichsten Strukturverschiebungen kam es bei den Betriebstypen. Durch den Warenhaus-Deal dominiert volumenmäßig die Kategorie der Geschäftshäuser deutlich mit 52 Prozent und verweist Fachmärkte mit 28 Prozent und Einkaufszentren mit 20 Prozent auf die Plätze. Diese Verteilung überdeckt allerdings zwei Trends: Zum einen den Angebotsmangel, der eine ungebrochen hohe Nachfrage nach Fachmärkten bzw. Fachmarktzentren mit Lebensmittelschwerpunkt einschränkt, zum anderen überdenkt immer mehr Kapital im Umfeld des Onlinehandels seine Strategie im Einzelhandel.

Betrachtet man die Auswertung für die drei Einzelhandelsformate nach Anzahl der Deals, so wurde genau die Hälfte aller Transaktionen im Segment Fachmärkte/Fachmarktzentren registriert, 30 Prozent im Highstreet-Segment und 20 Prozent in der Kategorie Einkaufszentren.



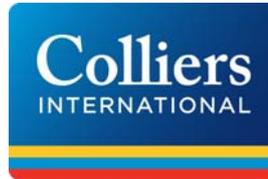
Da ein Großteil des Kaufhof-Pakets in B- und C-Städten zu finden ist, hat sich bei der räumlichen Fokussierung auf Standorte außerhalb der TOP 7 keine große Veränderung ergeben. Zwischen Januar und September 2018 entfielen zwei Drittel des Kaufvolumens auf Standorte abseits der sieben Investmentzentren.

Konsolidierung der Spitzenrenditen

Die Renditen haben sich auch in den vergangenen drei Monaten kaum bewegt, was letztlich auch eine Folge des Produktmangels ist. Dieser ist im Einzelhandelssegment generell ausgeprägter als beispielsweise im Bürobereich. „Für Objekte ab 20 Millionen Euro aufwärts, die sich in frequenzstarken Lagen befinden und einen Lebensmittler als Ankermieter haben, sind prinzipiell noch Preissteigerungen möglich. Vor allem Shopping Center, die aufgrund von Größe oder Lage nicht am Markt dominant sind bzw. kleinere Center, die nicht food-anchored sind, erleben Preisabschläge. Für solche Einkaufszentren ist es wichtig, neue Konzepte zu entwickeln, um sie zu stabilisieren. Anders als bei Büroobjekten sind die Aussichten auf Mietsteigerungen im Einzelhandel generell stark eingeschränkt“, beobachtet **Leube**. Spitzenrenditen für Geschäftshäuser in 1a-Lagen der sieben Investmentzentren Deutschlands liegen Stand Ende September zwischen 2,80 Prozent (München, Frankfurt) und 3,30 Prozent (Düsseldorf, Köln). Einkaufszentren liegen im Schnitt bei 4,50 Prozent. Bei der Suche nach auskömmlicher Verzinsung bleiben somit Fachmärkte bzw. Fachmarktzentren angesichts einer Rendite von z.T. deutlich über 5 Prozent und einem soliden Cash-Flow in den Augen der meisten Anleger hoch im Kurs.

Ausblick: Angesichts bevorstehender Großdeals Transaktionsvolumen von 10 Milliarden Euro zum Jahresende realistisch

„Nach dem starken Quartalsergebnis ist der Weg für das Erreichen der 10-Milliarden-Euro Marke zum Jahresende 2018 bereitet. Mit dem angekündigten Verkauf der SB-Warenhauskette real durch Metro ist auch bereits ein weiteres überregionales Großportfolio am Markt platziert worden, das voraussichtlich spätestens Anfang nächsten Jahres ergebniswirksam wird. Auch steht der deutsche Einzelhandel angesichts Rekordbeschäftigung, hoher Konsumbereitschaft und steigendem Einzelhandelsumsatz selbst im stationären Handel unter positiven Vorzeichen, so dass die Attraktivität des Segments ungebrochen hoch bleibt.



Zusammen mit unseren Kunden entwickeln wir im Zuge des Umbruchs im Einzelhandel Ideen, um deren Immobilien zukunftsfähig zu machen“, so **Leube**.

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 13.000 Experten in 69 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers International besuchen Sie www.colliers.de/newsroom oder folgen uns bei [Twitter](https://twitter.com/ColliersGermany) @ColliersGermany, [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/colliers-international) und [Xing](https://www.xing.com/profile/colliers-international).

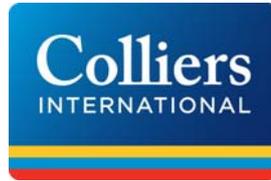
Ansprechpartner:

Matthias Leube MRICS
Chief Executive Officer Germany
Colliers International Deutschland GmbH
T +49 69 719 192-0
matthias.leube@colliers.com

Christian Kadel FRICS
Head of Capital Markets Germany
Colliers International Deutschland GmbH
T +49 69 719 192-0
christian.kadel@colliers.com

Susanne Kiese
Head of Research Germany
Colliers International Deutschland 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