

Pressemitteilung

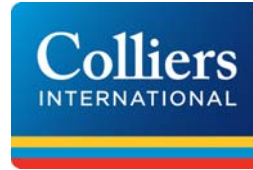
Colliers International: Einzelhandelsinvestment im ersten Quartal noch einmal mit überdurchschnittlichem Ergebnis

- **Übernahmen und Beteiligungen an großen Immobilienbeständen bescheren Rekord-Jahresauftakt von 4,2 Milliarden Euro Transaktionsvolumen**
- **Belastbare Aussagen zu Auswirkungen des Corona-bedingten Shutdown auf Investmentmarktgeschehen frühestes im zweiten Quartal möglich**
- **Aktuelle Krise als Katalysator des Strukturwandels im Einzelhandel**
- **Einschätzungen des zukünftigen Investorenverhaltens basieren auf Colliers-Umfrage von Top-Entscheidern**

München, 6. April 2020 – Nach Angaben von Colliers International wurden im ersten Quartal des Jahres in Deutschland Einzelhandelsimmobilien für 4,2 Milliarden Euro gehandelt. Wie am gesamten Markt für gewerblich genutzte Immobilien ist es das mit Abstand höchste je registrierte Ergebnis eines Jahresauftaktquartals. Es ist knapp doppelt so hoch wie der fünfjährige Durchschnitt dieser Vergleichsperiode, der bei 2,3 Milliarden Euro liegt. Der Marktanteil ist auf 24 Prozent gestiegen, nachdem er in den Gesamtjahren 2018 und 2019 die 20-Prozent-Marke stets deutlich unterschritten hatte. Insgesamt konnten Einzelhandelsobjekte dem Bürosegment, der mit 44 Prozent volumenstärksten Nutzungsart, Anteile abringen und seine Position als Assetklasse mit der zweithöchsten Nachfrage ausbauen.

Dirk Hoenig-Ohnsorg, Head of Retail Investment bei Colliers International: „Im momentanen Umfeld fällt es schwer, einen Rekord dieser Art zu vermelden, zumal der Corona-bedingte Shutdown spätestens seit Mitte März große Teile des Einzelhandels zum Stillstand gebracht hat. Im zurückliegenden Berichtszeitraum trieben aber noch vor allem die 2019 angekündigten Megadeals, auf die wir bereits in unserem Jahresausblick hingewiesen hatten, das Volumen in die Höhe.“

Allein die Übernahme des gemischten TLG-Portfolios samt seiner rund 35 Fachmärkte sowie Fachmarkt- und Einkaufszentren im Zuge der Fusion mit



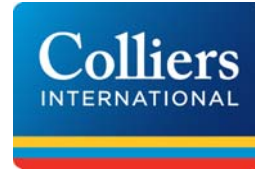
Aroundtown und der Verkauf von über 80 Real-Immobilien von der Metro an den russischen Investor Sistema Capital Partners SCP machen knapp die Hälfte des Transaktionsvolumens im Berichtszeitraum aus. Zudem fanden erneut strategische Unternehmensbeteiligungen beziehungsweise Anteilskäufe am überwiegend von Einzelhandelsimmobilien geprägten Immobilienbestand der österreichischen Immobilien AG Signa statt. Die RFR beteiligt sich fortan an 30 Kaufhofimmobilien. Das Logistikunternehmen Kühne erwarb – wie schon im Vorjahr die Investmentgesellschaft FFP der Gebrüder Peugeot und die Private Equity Fondsgesellschaft Madison – einen fünfprozentigen Anteil an der Signa Prime Holding und deren Core-Portfolio. Madison erhöhte im ersten Quartal seinen Anteil um weitere 2,2 Prozent. „Setzt man bei diesen Minderheitsbeteiligungen nur den Retailanteil an und rechnet sie den oben erwähnten Komplettübernahmen hinzu, dann sind gut zwei Drittel des Transaktionsvolumens im Berichtszeitraum darauf zurückzuführen“, erläutert **Hoening**.

Unternehmensbeteiligungen und Portfoliokäufe noch marktbeherrschender als am gesamten Investmentmarkt

„Dieser seit der zweiten Jahreshälfte 2019 zu beobachtende Trend, der sich als Reaktion auf die Verknappung von gefragtem Core-Produkt im ersten Quartal dieses Jahres fortgesetzt hat, war im Einzelhandelssegment damit noch marktbeherrschender als am Assetklassen-übergreifenden Investmentmarkt“, so **Hoening-Ohnsorg** weiter. Entsprechend hoch ist der Anteil des Transaktionsvolumens von Paketkäufen, auf die 75 Prozent bzw. 2,6 Milliarden Euro entfielen. Der Vergleichswert über alle Nutzungsklassen liegt bei 48 Prozent.

Alle übrigen, direkt gehandelten Portfolien liegen jeweils deutlich unter 100 Millionen Euro, darunter ein 35 Objekte umfassendes Supermarktportfolio, das von Adcada an x+bricks für 80 Millionen Euro verkauft wurde. Der mit Abstand größte Einzelverkauf zwischen Januar und März ist das mischgenutzte Stadtteilzentrum in Hamburg-Eppendorf, das die Hahn Gruppe für zwei institutionelle Anleger für rund 100 Millionen Euro von der Württembergischen Lebensversicherung erwarb.

Die Auswertung nach gehandelten Betriebstypen spiegeln vor allem die Übernahmen des TLG- und real-Portfolios wider. Fachmärkte und Fachmarktzentren vereinten in den ersten drei Monaten des Jahres ein Volumen von 2,1 Milliarden Euro und 52 Prozent Marktanteil auf sich. Position 2 nehmen Geschäftshäuser und Objekte in 1a-Lagen mit 1,5 Milliarden Euro bzw. 32 Prozent ein, zu denen auch



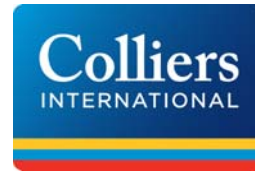
innerstädtische Warenhäuser zählen. Einkaufszentren folgen abgeschlagen auf Rang 3 mit 600 Millionen Euro bzw. 16 Prozent Marktanteil. Rund 870 Millionen Euro bzw. 21 Prozent des Transaktionsvolumens entfielen auf die sieben größten Investmentzentren des Landes – ein sehr geringer Wert, der sich aus den großen räumlichen Streuungen der Portfolien erklärt.

Bei den Käuferbranchen stehen Opportunity/Private Equity Fonds wie die SPC Group und Madison fast gleichauf mit den Immobilien AGs wie Aroundtown mit jeweils über einer Milliarde Euro Anlagevolumen bzw. 25 Prozent Marktanteil an der Spitze, gefolgt von Asset und Fonds Managern mit 940 Millionen Euro bzw. 22 Prozent. Bei den Verkäufern liegen Immobilien AGs (TLG, Signa, Montano) mit 69 Prozent bzw. 2,9 Milliarden Euro unangefochten auf Platz 1.

Marktdynamik des ersten Quartals reflektiert noch nicht Corona-bedingte Bremsspur

Matthias Leube, CEO bei Colliers International Deutschland: „An der beobachteten Marktdynamik des ersten Quartals lässt sich die Corona-Krise, die mit dem verordneten Shutdown Mitte März begann, noch nicht ausmachen. Das liegt bei den längeren Vorlaufzeiten von Immobilientransaktionen in der Natur der Sache. Begonnene Verkaufsprozesse wurden und werden weitergeführt. Allerdings rechnen wir am Immobilienmarkt und hier insbesondere im Einzelhandelssegment im zweiten Quartal mit deutlichen Auswirkungen des abrupten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Stillstands. Einen Vorgeschmack auf die ökonomischen Folgen dieser Vollbremsung geben schon jetzt die im März erhobenen Frühindikatoren.“

Hoenig-Ohnsorg ergänzt: „Bezogen auf den Einzelhandel vermittelt unter anderem der ifo-Klimaindex für den Einzelhandel, dessen Erwartungskomponente mit einem noch nie registrierten Einbruch auf dem Niveau der Finanzkrise von 2008/2009 gelandet ist, einen ersten Eindruck über das Ausmaß der bevorstehenden Einschnitte auf der Angebotsseite. Die dramatische Entwicklung auf der Nachfrageseite spiegelt der GfK-Konjunkturindex mit seinen Komponenten Konjunktur- und Einkommenserwartung sowie der Anschaffungsneigung der Verbraucher wider. Insgesamt erreicht das Konsumklima mit 2,7 Punkten den niedrigsten Wert seit Mai 2009, der damals bei 2,6 Punkten stand. Die Rekordzahl bei Anträgen auf Kurzarbeitergeld belegen zudem die Bremsspur auf dem Arbeitsmarkt. Der zum Erliegen gekommene Reiseverkehr wird sich ebenfalls unmittelbar auswirken, leben doch gerade der innerstädtische Handel samt



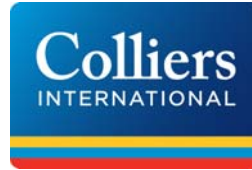
angeschlossener Gastronomie sowie überregionale Einzelhandelsdestinationen wie Factory-Outlet-Center oder Shoppingcenter wie das Centro Oberhausen zu einem erheblichen Teil vom Tourismus.“

Auswirkungen der Pandemie verstärken den seit Jahren andauernden Strukturwandel

Anders als bei den übrigen Nutzungsarten belasten den Einzelhandel neben der Corona-Krise auch weiterhin die Folgen des seit einigen Jahren andauernden, tiefgreifenden Strukturwandels. „Die Auswirkungen der Pandemie wirken dabei in vielerlei Hinsicht wie ein Katalysator“, führt **Hoenig-Ohnsorg** aus. Der trotz seiner geringen E-Commerce-Anteile wachstumsstarke Handel mit Lebensmitteln und Drogerieartikeln erlebt derzeit eine Sonderkonjunktur und zählt zu den Gewinnern der Krise. Artikel des täglichen Bedarfs sind vom Shutdown ausgenommen. Vermehrter Konsum zuhause lässt die Nachfrage zulasten der Gastronomie steigen und auch „Hamsterkäufe“ bringen zusätzliche Umsatzimpulse.

Zu den Verlierern gehören insbesondere der innerstädtische Non-Food Handel sowie die Unternehmen, die bis jetzt noch keinen Online-Vertriebsweg mit signifikantem Umsatzanteil aufbauen konnten. Auch die Gastronomie leidet stark. Einige Marktteilnehmer nutzen die begrenzten Möglichkeiten, auf Imbiss- und Lieferangebote auszuweichen. Dieser Umsatzbeitrag liefert jedoch bestenfalls einen Beitrag zur Existenzsicherung in der durch die Zwangsschließung hervorgerufenen Sondersituation. Die Insolvenzen von Maredo und Vapiano sowie die Flucht von Kaufhof Karstadt unter einen Rettungsschirm sind einige prominente Beispiele dafür, aber nur die Spitze des Eisberges. Die Liquiditätsdecke der meisten Einzelhändler ist über die Jahre sehr dünn geworden – sei es wegen starker Investitionen in den Online-Handel oder wegen des Verdrängungswettbewerbs durch selbigen.

„Wir werden einen beschleunigten Selektionsprozess sehen. Nachdem das öffentliche Leben stillgestanden hat, könnten gerade Einkaufszentren und Innenstadtlagen eine erhöhte Wertschätzung als Orte des Zusammenkommens und des gesellschaftlichen Miteinander erfahren. Das könnte vor allem die Stunde von Mixed-Use Objekten und Quartieren werden, die neben Einzelhandel auch über öffentliche Einrichtungen, Fitness- oder Freizeiteinrichtungen verfügen. Vitale Shoppinglagen und -zentren werden gestärkt aus der Krise hervorgehen. Im



Gegenzug werden andere Destinationen und Formate, die in ihrer Akzeptanz bereits angeschlagen waren, schneller ins Aus befördert als vor der Krise vermutet.

Zwei Drittel der Top-Immobilienentscheider planen weitere Ankäufe

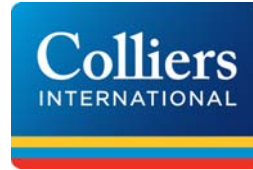
[Link zur Umfrage](#)

Die Erwartung, dass institutionelle Investoren in den nächsten Wochen sehr vorsichtig agieren, aber weiter nach passenden Kaufgelegenheiten Ausschau halten, belegt die aktuelle Befragung von Colliers International Deutschland unter den Top-Entscheidern der Immobilienwirtschaft. Diese wurde erstmalig in der Woche nach Verhängung des Shutdowns durchgeführt. Demzufolge gaben 68 Prozent der Entscheider an, weiter Immobilien ankaufen zu wollen, nur 14 Prozent kündigten einen Einkaufsstopp an.

Eine Betrachtung nach Assetklassen zeigt für Büro- und auch Wohnimmobilien bislang so gut wie keine Einbußen beim Ankaufsinteresse. Industrie- und Logistikimmobilien haben seit Einsetzen der Corona Krise 54 Prozent der Befragten auf der Einkaufsliste. Das sind 5 Prozentpunkte mehr als davor. Die Zahl der Investoren, die weiterhin Einzelhandelsobjekte auf der Einkaufsliste haben, sinkt hingegen um 12 Prozentpunkte auf 45 Prozent. Nur das Hotelsegment ist stärker betroffen, wo sich der Anteil interessierter Investoren von 38 auf 17 Prozent mehr als halbiert hat.

Leube: „Zum jetzigen Zeitpunkt sind die Auswirkungen auf die Renditen und Kaufpreise in allen Nutzungsarten sehr schwer abzuschätzen. Insbesondere Retail-Objekte werden einer noch genaueren Prüfung durch Investoren standhalten müssen.“ Ein bereits vor Ausbruch der Krise beobachteter Renditeanstieg im Highstreet- und Shoppingcenter-Segment wird sich vermutlich beschleunigen, während der am täglichen Bedarf ausgerichtete Einzelhandel von der Sonderkonjunktur profitieren dürfte.

Die Ergebnisse der Befragung unterstützen die Einschätzung. Bei Einzelhandelsobjekten erwarten 86 Prozent der Entscheider fallende Preise. Dabei zeigt sich erwartungsgemäß ein sehr differenziertes Bild nach Betriebstypen: Für Nahversorger erwarten 54 Prozent der Befragten stabile oder sogar steigende Kaufpreise, für Fachmärkte 43 Prozent. Für Geschäftshäuser und Shoppingcenter hingegen liegt der Vergleichswert bei 15 bzw. 5 Prozent.



Ausblick: Prognose für das Gesamtjahr zum jetzigen Zeitpunkt nicht belastbar

Hoenig: „Wir stehen erst am Anfang der Entwicklung und warten auf die Entscheidung der Bundesregierung nach Ostern über den Fortbestand oder die Lockerung des Shutdowns. Vorher ist eine seriöse Prognose für den Immobilienmarkt nicht möglich. Fest steht, dass die bereits vorgenommenen Maßnahmen den Markt für Einzelhandelsinvestment heftiger und direkter treffen werden als andere Nutzungsarten. Als Beschleuniger des Strukturwandels kann die Krise mittelfristig sogar helfen, überfällige Anpassungsprozesse voranzubringen.“

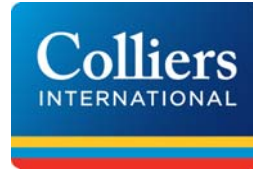
Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, 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, Finanzierungsberatung, 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 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](https://twitter.com/ColliersGermany), [Linkedin](https://www.linkedin.com/company/colliers-international) und [Xing](https://www.xing.com).

Ansprechpartner:

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

Dirk Hoenig-Ohnsorg
Head of Retail Investment Germany
Colliers International Deutschland GmbH
T +49 89 624 294-0
dirk.hoenig@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