



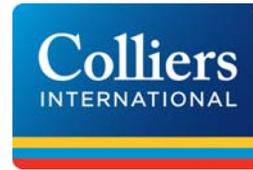
Pressemitteilung

## **Colliers International: Transaktionen von Einzelhandelsimmobilien dank starken ersten Quartals und strategischen Portfolioverkäufen bis zur Jahresmitte weiter solide**

- **Transaktionsvolumen mit 6,5 Milliarden Euro vor allem wegen Rekordjahresauftakt auf hohem Niveau stabil**
- **Strategische Portfolioverkäufe, die in Vor-Corona-Zeiten angebahnt wurden, wirkten negativen Auswirkungen des Lockdowns im zweiten Quartal entgegen**
- **Risikoadjustierte Preisabschläge im Highstreet- und Shoppingcenter-Segment im weiteren Jahresverlauf erwartet, Fachmärkte als Krisenprofiteur stabil**

**München, 7. Juli 2020** – Nach Angaben von Colliers International wurden in der ersten Jahreshälfte 2020 Einzelhandelsimmobilien mit einem Transaktionsvolumen von 6,5 Milliarden Euro gehandelt. Das ist immerhin der zweithöchste Wert in den vergangenen zehn Jahren nach 2015. Der Vorjahreswert wurde um 35 Prozent übertroffen. Der Marktanteil lag mit 23 Prozent um drei Basispunkte über dem Stand von Ende Juni 2019 und bekräftigte somit einmal mehr den unangefochtenen zweiten Platz der Assetklasse Einzelhandel unter den etablierten Nutzungsarten nach dem Bürosegment mit 42 Prozent und vor Logistikimmobilien mit 11 Prozent.

**Dirk Hoenig-Ohnsorg**, Head of Retail Investment bei Colliers International: „Dieses starke Resultat ist vor allem dem Allzeithoch von 4,2 Milliarden Euro Umsatz im ersten Quartal des Jahres geschuldet. Aber auch zwischen April und Juni, in der Hochphase der Corona-bedingten Einschränkungen für den Einzelhandel sowie die als Frequenzbringer relevanten Wirtschaftszweige Gastronomie und Tourismus, kam das Transaktionsgeschehen bei weitem nicht zum Erliegen.“ Mit einem Volumen von 2,3 Milliarden Euro wurde zwar der überdurchschnittliche Vorjahreswert von 2,8 Milliarden Euro, der unter anderem von der Anteilsübernahme eines 57 Immobilien umfassenden Kaufhof-Pakets befeuert wurde, um 19 Prozent verfehlt. Im langjährigen Durchschnitt ist das Ergebnis aber als absolut solide anzusehen.



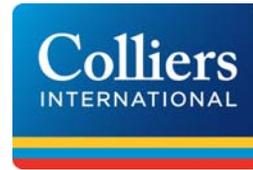
## **Seit Monaten verhandelte strategische Portfolioverkäufe wirkten negativen Auswirkungen des Lockdowns im zweiten Quartal entgegen**

Wie schon im ersten Quartal und noch ausgeprägter als am gesamten Investmentmarkt zu beobachten, sorgten in der Vor-Corona-Zeit angebaute strategische Portfoliokäufe für einen Ausgleich zum weitgehend ausgebliebenen Neugeschäft. Zwischen Januar und Juni 2020 wurden rund 5 Milliarden Euro im Rahmen von Paketverkäufen getätigt. Das entspricht einem Marktanteil von 76 Prozent, im Vergleich zu 47 Prozent über alle Nutzungsklassen hinweg. Zu den beiden größten, jenseits der 500-Millionen-Euro-Grenze liegenden Deals aus dem ersten Quartal – dem Einzelhandelsanteil des von Aroundtown übernommenen TLG-Portfolios und einem 80 Real-Immobilien umfassenden Paket, das von der Metro AG an die SCP Group überging – gesellten sich im zweiten Quartal zwei weitere Portfolien in ähnlicher Größenordnung. Dazu zählten der Verkauf eines Kaufhof-Portfolios von der RFR Holding an einen Opportunity Funds des US-amerikanischen Investors Apollo sowie von 120 lebensmittelgeankerten Einzelhandelsobjekten durch die TLG.

**Matthias Leube**, CEO bei Colliers International Deutschland: „Diese Verkäufe sind wegen ihrer langfristigen strategischen Reichweite weniger als kurzfristige Reaktion auf die aktuellen Marktentwicklungen zu interpretieren, als vielmehr auf die fortgeschrittene Hochphase im Immobilienzyklus, die mit der Pandemie eine unerwartete Wende nahm. So dient der Verkauf der TLG-Einzelhandels-Objekte der Bereinigung und Neuausrichtung des Unternehmensportfolios, dessen Schwerpunkt zukünftig stärker auf Büros ausgerichtet sein wird.“ Größere Einzeldeals im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich blieben im zweiten Quartal fast vollständig aus.

## **Dominanz vor allem lebensmittelgeankerter Fachmärkte und Fachmarktzentren nimmt weiter zu**

Die Auswertung nach gehandelten Betriebstypen spiegelt erneut die seit Jahren gestiegene Bedeutung vor allem lebensmittelgeankerter Fachmärkte und Fachmarktzentren wider. So baute diese Kategorie mit einem Anlagevolumen von 3,4 Milliarden Euro zur Jahresmitte ihren Marktanteil binnen der letzten drei Monate von 50 auf 53 Prozent aus. Bei den registrierten Deals stieg der Anteil in dem Zeitraum sogar von 52 auf 67 Prozent, wozu vor allem kleinere Supermarktportfolien beitrugen. **Hoenig-Ohnsorg**: „Nahversorger gelten unter den Investoren seit Beginn



der Corona-Krise mehr denn je als Gewinner des disruptiven, von der Digitalisierung getriebenen Strukturwandels. Daher wird der Trend auch weiter prägend bleiben und sich mit wiederkehrendem Neugeschäft, das sich seit Ende des Lockdowns Ende Mai abzeichnet, eher noch verfestigen.“

Auf Platz 2 liegen weiterhin Geschäftshäuser und Einzelhandelsobjekte in 1a-Lagen mit 2,3 Milliarden Euro bzw. 35 Prozent Anteil. Hierzu werden auch die innerstädtischen Warenhäuser gezählt. Einkaufszentren bleiben mit 12 Prozent Marktanteil und einem im zweiten Quartal kaum gewachsenen Volumen von rund 780 Millionen Euro weit abgeschlagen hinter den anderen Betriebsarten zurück. „Viele Häuser sind erst nach sehr gründlichen Prüfungen, die unter den momentanen Bedingungen noch langwieriger sind als zuvor, und umfangreichen Repositionierungsmaßnahmen zu vermitteln“, erklärt **Hoenig-Ohnsorg**.

Entsprechend der Betriebstypenstruktur und der Streuung der Portfolien liegt der räumliche Schwerpunkt aller Einzelhandelstransaktionen mit 5,6 Milliarden Euro bzw. 85 Prozent stärker denn je außerhalb der sieben Investmentzentren des Landes.

Unter den marktprägenden Investorenbranchen hat sich wegen der aufgeführten Großdeals gegenüber dem Vorquartal kaum etwas am Ranking verändert. Bei den Käuferbranchen liegen Opportunity und Private Equity Fonds wie die SPC Group oder Apollo mit rund 1,7 Milliarden Euro bzw. einem Marktanteil von 25 Prozent knapp vor Immobilien AGs wie Aroundtown mit 1,5 Milliarden Euro Anlagevolumen bzw. 25 Prozent Marktanteil an der Spitze, gefolgt von Asset und Fonds Managern mit 1,2 Milliarden Euro bzw. 18 Prozent. Bei den Verkäufern dominieren Immobilien AGs (allen voran TLG) mit 53 Prozent bzw. 3,4 Milliarden Euro unangefochten das Geschehen.

### **Renditeanstieg im Highstreet und Shoppingcenter-Segment wird sich zum Jahresende beschleunigen**

**Matthias Leube**, CEO bei Colliers International Deutschland: „Die im Einzelhandel besonders langwierigen und zwischenzeitlich zum Stillstand gekommenen Verkaufsprozesse haben auch zur Folge, dass sich die steigende Risikosensibilisierung der Investoren erst allmählich in einer Preisanpassung entsprechend der jeweiligen Objekt- und Lagequalitäten zeigen wird. Dabei wird mit zunehmender Zahl der Kauffälle sichtbar werden, dass sich die schon vor Ausbruch



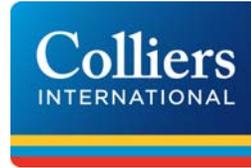
der Krise beobachteten Renditeanstiege im Highstreet- und Shoppingcenter-Segment mit höherer Dynamik als bisher fortsetzen werden.“

**Hoening-Ohnsorg** ergänzt: „Zahlreiche Einzelhändler, die in massive Zahlungsschwierigkeiten geraten sind oder bereits Insolvenz angemeldet haben, werden zwangsläufig auch eine rückläufige Flächennachfrage in Innenstädten und Einkaufszentren nach sich ziehen. Die Warenhauskette Galeria Kaufhof Karstadt einschließlich ihrer Sport-Kaufhäuser, Modefilialisten wie Bonita oder Laurel, aber auch inhabergeführte Traditionshäuser in den Innenstädten sind prominente Beispiele dafür und für den durch die Pandemie beschleunigten Strukturwandel. Das Auslaufen des Mietmoratoriums wird zu weiteren Leerzügen selbst in Hochfrequenzlagen führen. Am besten aufgestellt sind Objekte und Quartiere, die bereits über einen diversifizierten Mietermix auch abseits des Einzelhandels verfügen.“

Spitzenrenditen lagen bislang in den 1a-Lagen der sieben Investmentzentren in einem engen Korridor zwischen 2,75 Prozent in München und 3,40 Prozent in Köln und Düsseldorf. Im Gegensatz dazu werden sich die Spitzenrenditen für Nahversorgungs-Fachmärkte, die durch Corona derzeit eine Sonderkonjunktur erleben, um die 5 Prozent und zum Teil sogar darunter verfestigen.“

#### **Ausblick: Strukturelles Umfeld bleibt herausfordernd, konjunkturelle Rahmenbedingungen hellen sich spürbar auf**

**Hoening-Ohnsorg:** „Im Gegensatz zu anderen Assetklassen, die mit fundamental gesunden Rahmenbedingungen am Immobilienmarkt in die Krise gestartet sind, bleiben die Ausgangsbedingungen zumindest für einige Betriebstypen herausfordernd. Ein durch die Corona-Krise beschleunigter Strukturwandel kann aber auch sehr hilfreich sein, überfällige Neuausrichtungen sowohl auf Seiten der Händler wie auch auf Seiten der Immobilieneigentümer anzugehen. Kurzfristig wird der überlebensfähige stationäre Einzelhandel vom geschnürten Konjunkturpaket profitieren, insbesondere von der Mehrwertsteuersenkung. Aktuelle Ergebnisse des GfK-Konsumklimas belegen bereits für Juni eine spürbare Erholung der Konjunktur und Einkommenserwartung der Konsumenten sowie eine erhöhte Anschaffungsneigung, von der auch wieder langlebige Konsumgüter profitieren werden. Ebenfalls wird von steigenden Besucheraufkommen in den Hochfrequenzlagen der Innenstädte und Einkaufs- wie Fachmarktzentren berichtet,



die sich wieder dem Vor-Corona-Niveau annähern. Das alles sind hoffnungsfrohe Zeichen für die Branche.“

**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](http://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).

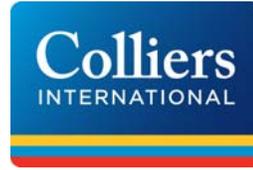
**Ansprechpartner:**

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