



## **PRESSEMITTEILUNG**

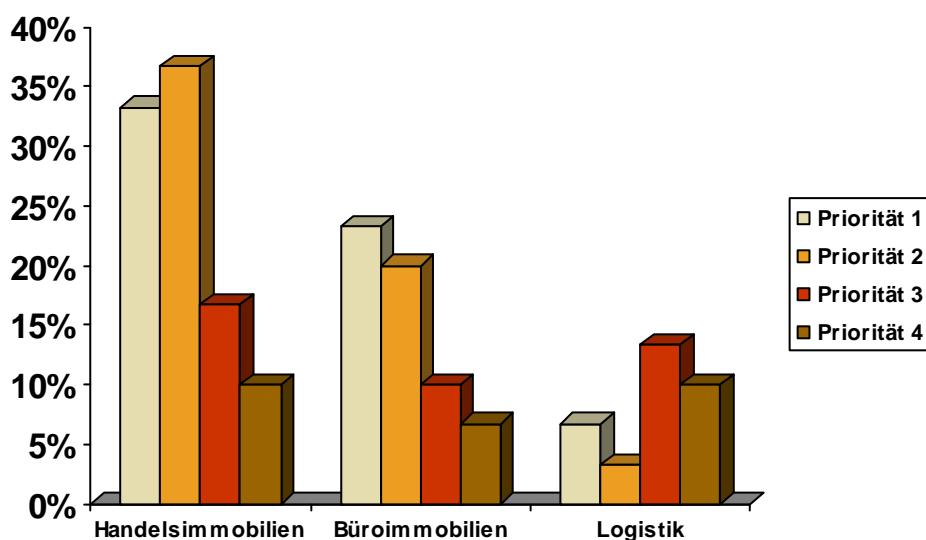
### **Aktuelle Einzelhandels- und Investorenbefragung – Update zum Hahn Retail Real Estate Report**

## **Investoren setzen auf deutsche Fachmarktzentren und Shopping-Center – Handel erwartet überwie- gend stabile Umsätze**

- 33,3 Prozent der befragten Investoren setzen höchste Priorität auf Handelsimmobilien
- Deutsche Einzelhandelsimmobilien im europäischen Vergleich überdurchschnittlich attraktiv
- 73,3 Prozent der Investoren wollen Core-Objekte kaufen
- Lebensmitteleinzelhandel: 60 Prozent erwarten stabile, 23 Prozent steigende Umsätze
- Warenhäuser und traditionelle Fachgeschäfte am stärksten von der Wirtschaftskrise betroffen

**Bergisch Gladbach, 23. März 2009** – Eine aktuelle Umfrage der Hahn Gruppe unter Marktteilnehmern aus dem Einzelhandel und der Immobilieninvestmentbranche hat vor dem Hintergrund der Finanzkrise zu interessanten und überraschend positiven Einschätzungen geführt. Fachmarktzentren und Shopping-Center sind bei Immobilieninvestoren derzeit die gefragtesten Betriebsformate unter den Handelsimmobilien.

Insgesamt legen bei Zukäufen im Jahr 2009 73,3 Prozent der Investoren den stärksten Fokus auf Shopping Center, 66,7 Prozent auf Fachmarktzentren / Retail Parks. Für 33,3 Prozent der Investoren haben Investments in Handelsimmobilien 2009 die höchste Priorität, 36,7 Prozent geben Handelsimmobilien die zweite Priorität. So das Ergebnis der Expertenumfrage als Update zum Hahn Retail Real Estate Report, der zuletzt im September 2008 veröffentlicht wurde. Befragt wurden 30 Entscheidungsträger internationaler Immobilieninvestoren und 40 Expansionsverantwortliche des großflächigen Einzelhandels in Deutschland. Die Befragung erfolgte im Auftrag der Hahn Gruppe durch die Valid Research – Marktforschung GmbH.

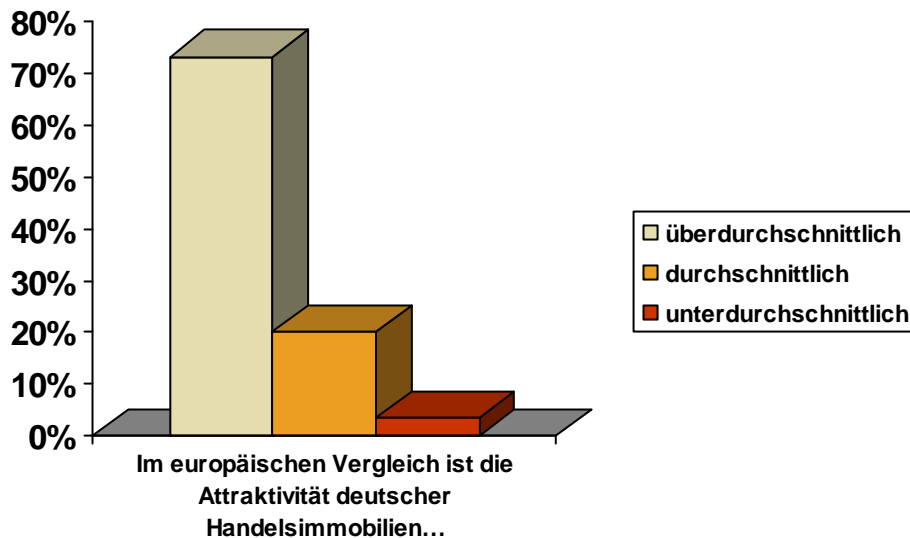


Quelle: Update Hahn Retail Real Estate Report

### Deutsche Handelsimmobilien gewinnen im europäischen Vergleich

Über zwei Drittel der befragten Investoren halten den deutschen Investmentmarkt für Handelsimmobilien im Vergleich zu anderen europäischen Märkten für überdurchschnittlich attraktiv. Rund 90 Prozent der Befragten gaben an, dass die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Attraktivität des deutschen Marktes ausschlaggebend seien. Rund ein Viertel der Befragten begründet die Anziehungskraft deutscher Handelsimmobilien mit einem vergleichsweise günstigen Preis- und Renditeni-

veau, rund 14 Prozent mit dem Wertentwicklungspotential des Marktes. Auch erwarten mehr als 60 Prozent der Befragten in den nächsten 12 Monaten stabile bis steigende Preise bei Fachmärkten, Shopping-Centern und Retail Parks.

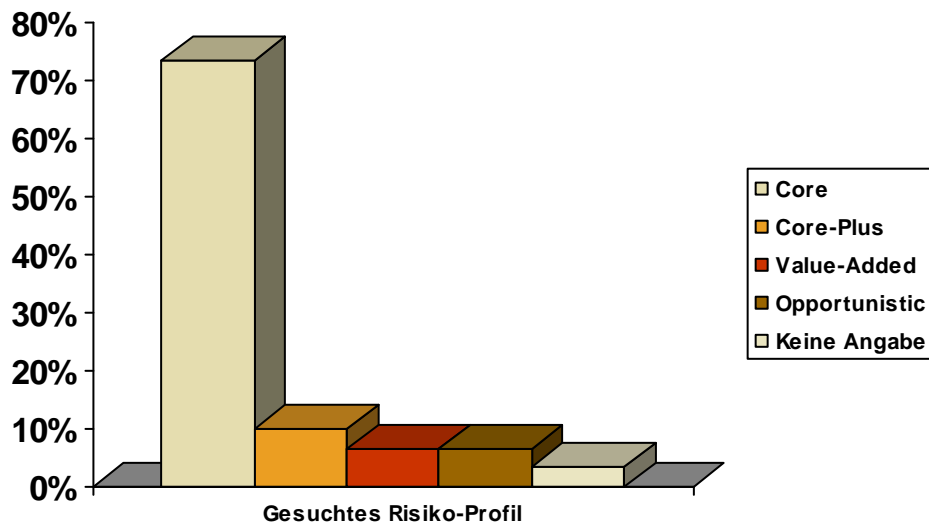


Quelle: Update Hahn Retail Real Estate Report

### Investoren fragen verstärkt Core-Objekte nach

Die Hälfte der befragten Investoren plant im Jahr 2009 Zukäufe an deutschen Handelsimmobilien. Dagegen wollen nur 13 Prozent der Immobilieninvestoren Objekte veräußern.

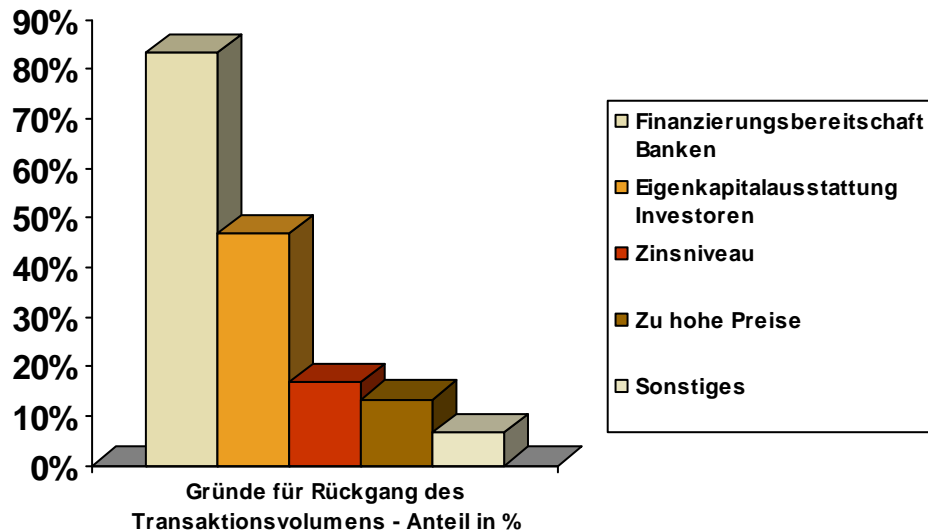
Bei den Zukäufen setzen 73,3 Prozent der Investoren auf Core-Objekte mit einem niedrigen Risikoprofil. 80 Prozent der Befragten sehen zudem in der Lage der Objekte das wichtigste Investitionskriterium. „Vor allem institutionelle Investoren sind risikoavers und konzentrieren sich auf Core- und Core-Plus-Investments“, sagt Bernhard Schoofs, Vorstandsvorsitzender der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG. Weiter spielt bei rund 60 Prozent der Befragten Klimaschutz und Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle bei Investitionsentscheidungen.



Quelle: Update Hahn Retail Real Estate Report

### **Bankenprobleme sind Grund für Transaktionsrückgang**

Der Rückgang des Transaktionsvolumens für Handelsimmobilien begründet sich interessanterweise in Schwierigkeiten bei der Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung und weniger in einer fehlenden Nachfrage nach Immobilien. So sehen 83,3 Prozent der Investoren die fehlende Finanzierungsbereitschaft der Banken als Hinderungsgrund. Bis spätestens 2010 jedoch rechnen über 80 Prozent der Investoren mit der Bewältigung der Auswirkungen der Finanzkrise. Nur 13,3 Prozent der Befragten geben zu hohe Preise als Grund für den Rückgang am Transaktionsmarkt an.



Quelle: Update Hahn Retail Real Estate Report

### Lebensmitteleinzelhandel bleibt stabil

Die Einzelhandelsbranche erwartet für alle Einzelhandelsformate stagnierende oder teilweise sinkende Umsätze. So rechnen 52,2 Prozent der Befragten mit stabilen / stagnierenden Umsätzen. 30 Prozent der Entscheidungsträger gehen von sinkenden Umsätzen aus. Im Lebensmitteleinzelhandel ist die Situation jedoch anders. „Die Nachfrage im Lebensmittelbereich gestaltet sich nach wie vor stabil“, erklärt Schoofs. „Verbraucher verlagern ihre Aktivitäten aus finanziellen Gründen wieder verstärkt in die eigenen vier Wände. Das heißt zum Beispiel, dass der Kühlschrank gefüllt wird, und die Menschen wieder mehr zu Hause essen, anstatt in Restaurants zu gehen.“ Rund 78 Prozent der Befragten sehen den Lebensmitteleinzelhandel unter allen Einzelhandelsbranchen als am wenigsten von der schlechten wirtschaftlichen Entwicklung betroffen. Rund 69 Prozent der Befragten rechnen mit stabilen, beziehungsweise stagnierenden Umsätzen, rund 23 Prozent erwarten sogar steigende Umsätze im Lebensmitteleinzelhandel.

Insgesamt jedoch rechnet der Einzelhandel erst nach 2010 mit einer Bewältigung der Finanzkrise.

### **Warenhäuser und traditionelle Fachgeschäfte mit Schwierigkeiten**

Unter allen Betriebsformen sind Warenhäuser und traditionelle Fachgeschäfte am stärksten von der Finanzkrise betroffen. 75 Prozent der Befragten sind dieser Meinung in Bezug auf Warenhäuser, 30 Prozent in Bezug auf traditionelle Fachgeschäfte. „Fachgeschäfte und Warenhäuser sind oft unklar positioniert. Gerade in Krisenzeiten verlieren sie damit etwa gegen strategisch eindeutig aufgestellte Fachmärkte und Discounter,“ so Schoofs.

### **Expansion im Einzelhandel hält an**

55 Prozent der befragten Einzelhändler wollen 2009 ihr Expansionstempo beibehalten. 15 Prozent gaben an, in 2009 weniger neue Standorte zu realisieren. 30 Prozent hingegen planen, stärker als im Vorjahr zu expandieren.

Als Haupthindernis für die weitere Expansion geben 47,5 Prozent der Befragten baurechtliche Rahmenbedingungen an, rund ein Drittel gibt die mangelnde Verfügbarkeit geeigneter Grundstücke bzw. Miet- und Kaufobjekte an. Für 30 Prozent der Befragten sind die erschwerten Finanzierungskonditionen das größte Problem bei weiterer Expansion und Standortentwicklung.

Gleichzeitig gehen nur 17 Prozent der befragten Einzelhändler von einer sinkenden Flächennachfrage in der Branche für die kommenden 12 Monate aus.

### **Fazit der Umfrage:**

Das immobilienwirtschaftliche Umfeld in Deutschland gestaltet sich weiterhin schwierig. Die Ergebnisse der Expertenbefragung unterstreichen aber die nachhaltige Attraktivität von Handelsimmobilien mit langfristig gesicherten Cashflows - auch in der jetzigen Marktphase. Gestützt wird dies durch eine gedämpft optimistische Einschätzung des Handels.

Wichtige Erfolgskriterien für ein Immobilieninvestment bleiben der Fokus auf qualitativ hochwertige Standorte und Immobilien. Ebenso wichtig ist ein aktives Asset Management, das frühzeitig Veränderungen in der dynamischen Einzelhandelsbranche antizipiert und den Wert des Immobilieninvestments erhält bzw. steigert.

### **Hahn Gruppe**

Die Hahn Gruppe ist seit über 25 Jahren Immobilienspezialist für den Einzelhandel. Mit einer verwalteten Mietfläche von rund 1,3 Mio. qm an etwa 150 Standorten und einem betreuten Vermögen von über 2 Mrd. Euro ist die Hahn Gruppe der deutsche Marktführer im Management von großflächigen Einzelhandelsimmobilien. Hahn erschließt mit umfassenden Asset-, Property- und Fonds-Managementleistungen für private und institutionelle Investoren alle Ertragsquellen und Wertsteigerungspotenziale rund um die Immobilie und betätigt sich zusätzlich als Investor. Die Hahn Gruppe ist an allen deutschen Wertpapierbörsen gelistet. Weitere Informationen unter [www.hahnag.de](http://www.hahnag.de).

### **Kontakt**

Hahn Gruppe  
Marc Weisener  
Investor Relations / Presse  
Buddestr. 14  
51429 Bergisch Gladbach  
Tel.: 02204-94 90-118  
Fax: 02204-94 90-139  
Email: [mweisener@hahnag.de](mailto:mweisener@hahnag.de)