

## **Expertenbefragung Frühjahr 2017:**

### **Handel und Handelsimmobilien-Investoren sind positiv gestimmt**

- Stationärer Einzelhandel will mehrheitlich expandieren
- Handelsimmobilien-Investoren mit weiterhin starker Kaufneigung
- Ansprüche der Kunden an die Aufenthaltsqualität der Center nehmen zu
- Technologischer Wandel wird als größtes Investmentrisiko wahrgenommen

**Bergisch Gladbach, 24. April 2017** - Die Hahn Gruppe veröffentlicht die Ergebnisse ihrer Expertenbefragung, die sie im Frühjahr 2017 in Zusammenarbeit mit dem EHI Retail Institute durchgeführt hat.

#### **Optimismus im Einzelhandel**

Der stationäre Einzelhandel in Deutschland hat positive Zukunftserwartungen: 49 Prozent der befragten Handelsunternehmen rechnen demnach für 2017 mit steigenden Umsätzen. 41 Prozent erwarten stabile Umsätze und nur 10 Prozent rechnen mit Umsatzrückgängen. Damit bestätigt sich der Optimismus der Vorjahresbefragungen aus 2016 und 2015, bei denen jeweils 44 bzw. 48 Prozent der Händler mit steigenden Umsätzen rechneten. Differenziert nach Branchenzweigen rechnen überdurchschnittlich viele Umfrageteilnehmer aus den Bereichen Gesundheit/Beauty (100 Prozent), Lebensmittel (73 Prozent), Drogerie (67 Prozent) und Hobby/Freizeit (67 Prozent) mit steigenden Umsätzen.

#### **Expansionstempo leicht abgeschwächt**

Rund 56 Prozent der befragten Handelsunternehmen planen, bis Ende 2017 über mehr Filialen als noch zum Jahresbeginn zu verfügen. Im vergangenen Jahr erwarteten dies noch 63 Prozent der Einzelhändler für 2016. Bei der Expansionsneigung liegen die Branchen Gesundheit/Beauty, Drogerie sowie Bau- und Gartenmärkte vorne, die jeweils zu 100 Prozent die Anzahl ihrer Standorte in 2017 ausbauen wollen. Nur 17 Prozent aller befragten Handelsunternehmen beabsichtigen, die Anzahl ihrer Standorte zu reduzieren. Hierzu zählen insbesondere die Branchen Bekleidung und

Unterhaltungselektronik, die zu jeweils einem Drittel planen, ihre Filialstärke in 2017 zu reduzieren.

### **Ansprüche der Kunden an die Aufenthaltsqualität nehmen zu**

Der stationäre Einzelhandel stellt einen deutlichen Wandel der Anspruchshaltung bei den Kunden fest. 90 Prozent der Händler äußern die Auffassung, dass die Bedeutung der Einkaufsatmosphäre und der Aufenthaltsqualität in den letzten Jahren gestiegen (39 Prozent) bzw. stark gestiegen (51 Prozent) sind. Zunehmend wichtig für die Kunden werden auch das Gastronomieangebot und eine ansprechende Architektur: Die Händler vermuten zu 83 Prozent bzw. 87 Prozent, dass der Anspruch der Kunden in Bezug auf diese Attribute zugenommen hat. 66 Prozent erwähnen zudem, dass die Kunden vermehrt ein besseres Unterhaltungsangebot vor Ort einfordern.

### **Handel und Investoren setzen auf flexible Handelsimmobilien**

Die Dynamik im stationären Einzelhandel führt dazu, dass die Handelsimmobilien zunehmend wandelbar sein müssen. Dies spiegelt sich auch in der diesjährigen Expertenbefragung wider. Für rund 40 Prozent (Vorjahr: 26 Prozent) der befragten Händler haben flexible Umbaumöglichkeiten der Handelsimmobilie eine hohe Bedeutung. Weitere rund 33 Prozent (Vorjahr: 49 Prozent) sehen eine zumindest mittlere Bedeutung darin. Entsprechend haben auch die Immobilieninvestoren ihre Akquisitionskriterien angepasst: Für 78 Prozent haben flexible Umbaumöglichkeiten bei der Immobilie eine hohe Bedeutung. Die Wandlung der Lagerflächen, die Berücksichtigung neuer Anlieferungskonzepte und die flexible Einrichtung von Aktionsflächen sind Zukunftsoptionen, auf die die Investoren beim Erwerb neuer Immobilien achten. Um die Möglichkeiten eines Handelsstandorts voll zu erschließen und die Herausforderungen der Zukunft zu bewältigen, ist der Immobilieneigentümer zunehmend gefragt: 68 Prozent der befragten Händler sind der Meinung, dass bei den Mietstandorten ihre Ansprüche an den Immobilien Manager gestiegen sind.

### **Positive Frequenzentwicklung in Fachmarktzentren**

Hinsichtlich der Passantenfrequenzen in den Fachmarktzentren zeigte sich im zweiten Halbjahr 2016 eine positive Entwicklung: 25 Prozent der Händler berichten bei Filialen in diesem Objekttyp von einem Anstieg der Frequenzen, während nur 12 Prozent gesunkene Frequenzen festgestellt haben. 29 Prozent sehen eine stabile Entwicklung. Ein anderes Bild zeigt sich hingegen bei Shopping-Centern. 45 Prozent der Befragten erkennen gesunkene Frequenzen, 37 Prozent haben zumindest stabile Zahlen festgestellt. Eine ähnlich uneinheitliche Entwicklung wie bei Shopping-Centern zeigt sich in den Innenstädten. Auch wenn 39 Prozent der Händler eine stabile Passantenfrequenz beobachten, stellen ebenso viele bei High Street Immobilien einen Rückgang fest.

## **Immobilieninvestoren wollen weiter zukaufen**

Die befragten institutionellen Investoren sind weiter in Kauflaune. Das Akquisitionsinteresse hat sich dabei gegenüber dem Vorjahr leicht reduziert. So wollen aktuell 57 Prozent der Immobilieninvestoren in 2017 Handelsimmobilien zukaufen, gegenüber 76 Prozent im Vorjahr. Ihren Immobilienbestand halten wollen rund 28 Prozent (Vorjahr: 17 Prozent) und nur 15 Prozent wollen tendenziell verkaufen (Vorjahr: 7 Prozent). Ähnlich groß ist der Optimismus bezüglich der erwarteten Entwicklung der Immobilienpreise: Rund 28 Prozent (Vorjahr: 40 Prozent) der Befragten rechnen für Handelsimmobilien in 2017 mit weiter steigenden Preisen, 65 Prozent (Vorjahr: 57 Prozent) gehen von stabilen Preisen aus und nur 7 Prozent (Vorjahr: 3 Prozent) erwarten einen Preisrückgang.

## **Fachmarktzentren und High Street im Fokus der Investoren**

Bei Neuinvestments fokussieren sich die Investoren insbesondere auf Fachmarktzentren und High Street Immobilien. Jeweils 57 Prozent der Befragten geben an, dass sie diesen Objekttyp präferieren. Shopping-Center werden von 39 Prozent der befragten Investoren als Neuinvestment hervorgehoben, bei SB-Warenhäusern/Verbrauchermärkten sind es 35 Prozent und Supermärkte/Discounter werden lediglich von 26 Prozent genannt.

## **Technologischer Wandel ist größtes Investmentrisiko**

Bei der Einschätzung der Investmentrisiken durch die Immobilieninvestoren zeigt sich, dass der technologische Wandel in den Fokus rückt. Die Veränderungen durch den technologischen Fortschritt haben Einfluss auf das Konsumverhalten, die Nachfragesituation und die baulichen Anforderungen an die Handelsimmobilie. Für 68 Prozent der Investoren resultiert daraus ein hohes bis sehr hohes Investmentrisiko. Im Vorjahr waren lediglich 25 Prozent dieser Meinung. Die volkswirtschaftliche Entwicklung ist aktuell für 38 Prozent ein hohes bis sehr hohes Risiko (Vorjahr: 15 Prozent). Die demographische Entwicklung wird von 43 Prozent als hohes bis sehr hohes Risiko wahrgenommen (Vorjahr: 25 Prozent). Immerhin 30 Prozent der Investoren machen sich Sorgen um die Auswirkungen der aktuellen US-Politik und schätzen diese als hohes bis sehr hohes Risiko ein.

## **Informationen zur Expertenbefragung**

Die Hahn Gruppe führt zweimal jährlich eine Expertenbefragung bei Expansionsverantwortlichen des Einzelhandels und bedeutenden institutionellen Investoren durch. Ziel ist es, die aktuellen Trends sowie die Stimmungslage im

Einzelhandel und bei Handelsimmobilien-Investoren zu erfassen. In der aktuellen Umfrage wurden 72 Expansionsverantwortliche großer Filialisten des deutschen Einzelhandels sowie 40 Entscheidungsträger von institutionellen Immobilieninvestoren befragt, darunter Immobilienfonds, Private Equity-Gesellschaften und Vermögensverwalter sowie Banken. Rund 55 Prozent der teilnehmenden Investoren verwalteten ein Immobilienvermögen von jeweils mehr als 1 Mrd. Euro. Knapp zwei Drittel der befragten Einzelhändler betreiben ein Filialnetz von jeweils mehr als 100 Standorten.

Die Präsentation mit den detaillierten Umfrageergebnissen finden sie unter [www.hahnag.de](http://www.hahnag.de).

#### **Die Hahn Gruppe**

Seit mehr als drei Jahrzehnten hat sich die Hahn Gruppe als Asset und Investment Manager auf großflächige Handelsimmobilien spezialisiert. In ihrer Unternehmensgeschichte hat die Hahn Gruppe bereits rund 180 Immobilienfonds erfolgreich aufgelegt. Das aktuell verwaltete Vermögen liegt bei rund 2,75 Mrd. Euro. Mit einer übergreifenden Expertise aus Immobilien- und Vermögensmanagement nimmt die Hahn Gruppe bei privaten, semi-professionellen und professionellen Anlegern ein Alleinstellungsmerkmal in ihrem Marktsegment ein. Dabei steuert und kontrolliert sie die gesamte Wertschöpfungskette der von ihr betreuten Handelsimmobilien an über 160 Standorten. Das ist Wertarbeit mit Handelsflächen.

Weitere Informationen über die Hahn Gruppe finden Sie online unter [www.hahnag.de](http://www.hahnag.de).

#### **Kontakt**

Hahn Gruppe  
Marc Weisener  
Buddestraße 14  
51429 Bergisch Gladbach  
Telefon +49 2204-9490-118  
E-Mail: [mweisener@hahnag.de](mailto:mweisener@hahnag.de)

#### **Über das EHI**

Das EHI Retail Institute ist ein Forschungs- und Beratungsinstitut für den Handel und seine Partner mit rund 60 Mitarbeitern. Sein internationales Netzwerk umfasst rund 750 Mitgliedsunternehmen aus Handel, Konsum- und Investitionsgüterindustrie sowie Dienstleister. Das EHI erhebt wichtige Kennzahlen für den stationären und den Onlinehandel, ermittelt Trends und erarbeitet Lösungen. Das Unternehmen wurde 1951 gegründet. Präsident ist Götz W. Werner, Geschäftsführer ist Michael Gerling. Die GS1 Germany ist eine Tochtergesellschaft des EHI und des Markenverbandes und koordiniert die Vergabe der Global Trading Item Number (GTIN, ehem. EAN) in Deutschland. In Kooperation mit dem EHI veranstaltet die Messe Düsseldorf die EuroShop, die weltweit führende Investitionsgütermesse für den Handel, die EuroCIS, wo neueste Produkte, Lösungen und Trends der IT- und Sicherheitstechnik vorgestellt werden sowie die C-star für den asiatischen Handel in Shanghai.

#### **Kontakt**

Ulrike Witt, EHI, Projektleiterin Public Relations, Tel.: +49 221 57993-999, [witt@ehi.org](mailto:witt@ehi.org)