

Veröffentlichung des neuen HAHN Retail Real Estate Reports 2021/2022 - Marktbericht zum Einzelhandel und Handelsimmobilien-Investmentmarkt

- Investitionsneigung der Investoren befindet sich auf Mehrjahreshoch
- Einzelhändler erwarten Umsatzanstieg und wollen wieder stärker expandieren
- Hohe Immobilien-Bewirtschaftungskosten und E-Commerce fordern Handel heraus
- Fachmarktzentren sind neuer gemeinsamer Liebling des Handels und der Investoren
- Rückläufige Risikoneigung der Investoren: Core und Core-Plus bevorzugt
- ESG-Kriterien gewinnen im Immobilienportfolio an Bedeutung

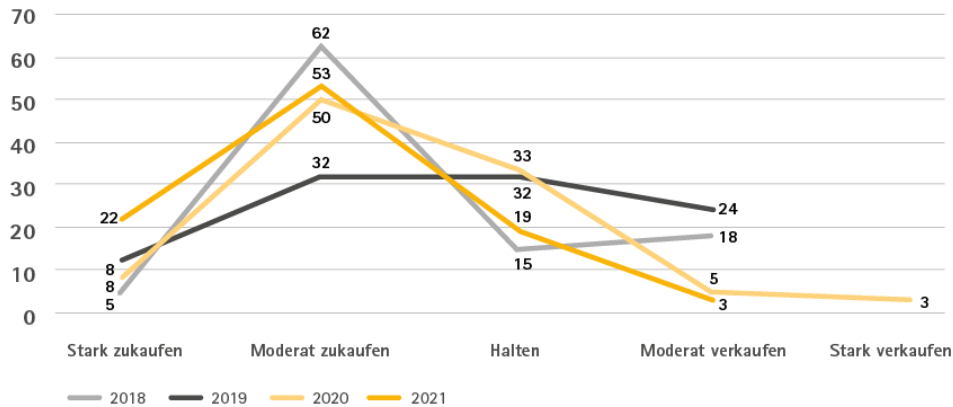
Bergisch Gladbach, 9. September 2021 - Der heute veröffentlichte HAHN Retail Real Estate Report 2021/2022 bietet einen umfassenden Marktüberblick über die Rahmenbedingungen für Handelsimmobilieninvestments. Der von der Hahn Gruppe jährlich herausgegebene Bericht wurde wieder in Kooperation mit **CBRE**, **bulwiengesa** und dem **EHI Retail Institute** erstellt. Dies sind einige der zentralen Erkenntnisse des Researchs und der Expertenbefragungen:

Investitionsneigung der Investoren befindet sich auf Mehrjahreshoch

Die Kaufneigung der Investoren ist so hoch wie seit vielen Jahren nicht mehr. Angesichts der noch andauernden Pandemie ist dies eine überraschend positive Haltung. So wollen 75 Prozent (Vorjahr: 58 Prozent) der Investoren in den kommenden Monaten bis Jahresende 2021 zum Immobilienbestand stark beziehungsweise moderat hinzukaufen. Entsprechend beabsichtigen in diesem Jahr nur 19 Prozent (Vorjahr: 33 Prozent) der Investoren, den verwalteten Immobilienbestand auf Vorjahresniveau zu halten. Ein geringfügiger Anteil von drei Prozent möchte den Immobilienbestand in den kommenden Monaten moderat verkleinern (siehe Grafik).

Durchschnittliche Investmentstrategie der Investoren im deutschen Einzelhandelsimmobilienmarkt

Angaben in Prozent (N = 32)



Quelle: Hahn Gruppe

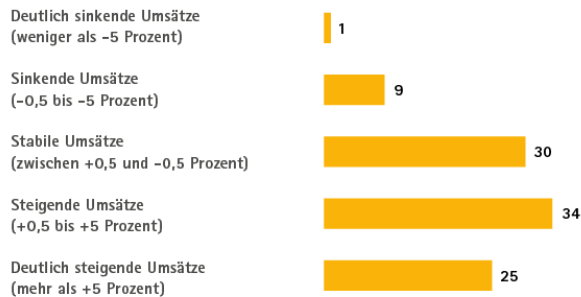
Bezüglich der erwarteten Entwicklung der Spitzenrenditen sind die befragten Investoren und Finanzinstitute ebenfalls optimistisch. 43 Prozent der Experten (Vorjahr: 25 Prozent) prognostizieren sinkende Nettoanfangsrenditen auf dem Handelsimmobilien-Investmentmarkt bis zum Jahresende 2021. Ein Anteil von 40 Prozent (Vorjahr: 38 Prozent) geht davon aus, dass das Renditeniveau in den kommenden Monaten auf dem aktuellen Stand verbleiben wird. Ein kleiner Anteil von 17 Prozent (Vorjahr: 37 Prozent) der Befragten rechnet mit einem Anstieg der Nettoanfangsrenditen bis zum Ende des Jahres.

Einzelhändler erwarten mehrheitlich Umsatzanstieg im zweiten Halbjahr 2021 und wollen wieder stärker expandieren.

Die durchgängige Wiederöffnung des stationären Einzelhandels und der Gastronomie sowie die verbesserte Konsumstimmung stärken den Optimismus der Einzelhändler. So rechnen insgesamt 34 Prozent (Vorjahr: 20 Prozent) mit steigenden Umsätzen und ein Viertel (Vorjahr: 11 Prozent) sogar mit deutlich steigenden Umsätzen im zweiten Halbjahr 2021 im Vergleich zur umsatzschwachen Vorjahresperiode (siehe Grafik). Hierzu zählen insbesondere die Branchen, die über längere Zeiträume pandemiebedingte Umsatzeinbußen zu verzeichnen hatten (Bekleidung/Textil, Gastronomie, Gesundheit/Beauty, Möbel, Hobby/Freizeit). 30 Prozent der Befragten (Vorjahr: 24 Prozent) erwarten eine weitestgehend stabile Umsatzentwicklung in der zweiten Jahreshälfte. Dies trifft in besonderem Maße auf den nicht von Schließungen betroffenen Lebensmitteleinzelhandel zu. Der Anteil an Experten, der zusammengefasst sinkende beziehungsweise deutlich sinkende Umsätze prognostiziert, ist im Vergleich zur Vorjahresperiode von 45 Prozent auf 10 Prozent gesunken.

Prognostizierte Entwicklung der Vertriebslinien-Umsätze für das 2. Halbjahr 2021

Angaben in Prozent

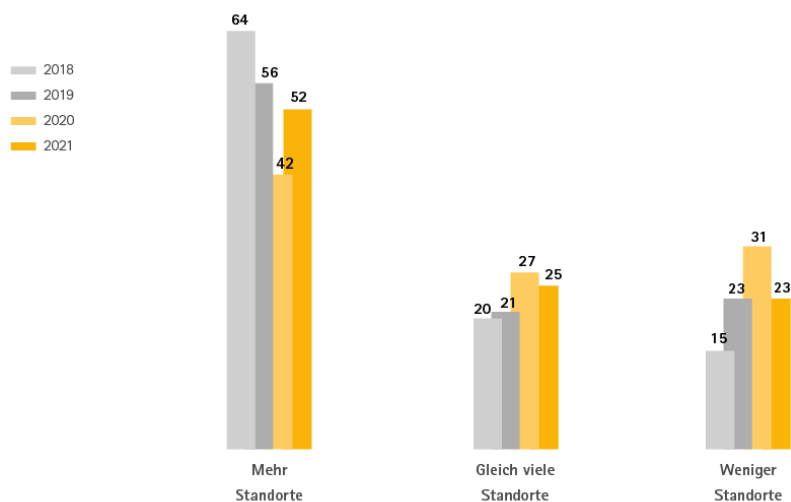


Quelle: EHI Retail Institute, Hahn Gruppe

Die positiven Umsatzerwartungen spiegeln sich auch in der verstärkten Expansionsneigung des Handels wider. Über die Hälfte der Expansionsverantwortlichen (52 Prozent) plant, die Standortanzahl bis zum Jahresende 2021 gegenüber dem Vorjahr zu erhöhen. Der Anteil der expansiven Filialisten ist somit um zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr angestiegen. Ein Viertel möchte das bestehende Filialnetz halten (Vorjahr: 27 Prozent) und 23 Prozent (Vorjahr: 31 Prozent) rechnen zum Jahresende mit weniger Filialstandorten (siehe Grafik).

Geplante Anzahl der Standorte zum Jahresende 2021 ggü. Vorjahr

Angaben in Prozent



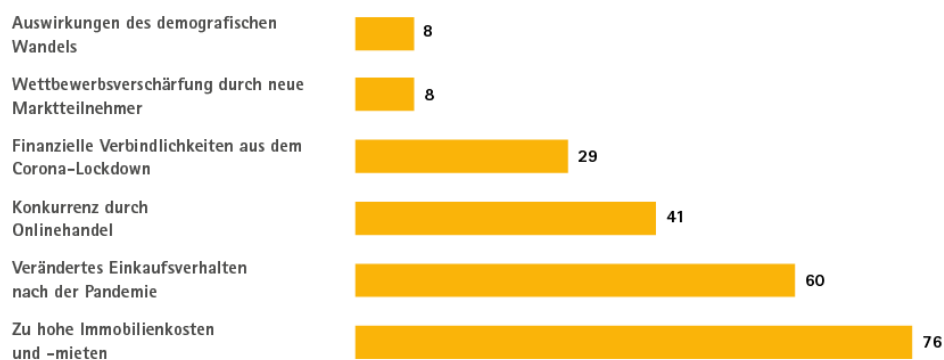
Quelle: EHI Retail Institute, Hahn Gruppe

Bewirtschaftungskosten und E-Commerce stellen den Handel vor Herausforderungen

Die teilnehmenden Einzelhändler nennen wie im Vorjahr als derzeit größte wirtschaftliche Herausforderung die gestiegenen Immobilienkosten und -mieten (76 Prozent; Vorjahr: 64 Prozent). Die dynamische Kostenentwicklung und die daraus entstehende Belastung für die Einzelhändler hat sich während der Pandemiezeit anscheinend nochmals verschärft. Vor diesem Hintergrund werden nachfolgend das sich verändernde Einkaufsverhalten der Konsumenten nach der Pandemie (60 Prozent) sowie die Konkurrenz durch den Onlinehandel (41 Prozent; Vorjahr: 22 Prozent) als Herausforderungen angeführt. Letztere steht auch in Abhängigkeit davon, ob die Händler über eine funktionierende Omni-Channel-Strategie verfügen. Finanzielle Verbindlichkeiten aus dem Corona-Lockdown stellen für über ein Viertel der befragten Unternehmen (29 Prozent; Vorjahr: 23 Prozent) weiterhin eine Belastung dar.

Größte Herausforderungen für die Vertriebslinien

Angaben in Prozent,
Mehrfachnennungen möglich



Quelle: EHI Retail Institute, Hahn Gruppe

Fachmarktzentren sind neuer gemeinsamer Liebling des Handels und der Investoren

Über ein Jahr nach dem Ausbruch der Pandemie hat sich die differenzierte Einschätzung der Expansionsverantwortlichen hinsichtlich der präferierten Einzelhandelslagen und Objekttypen fortgesetzt. So besteht bei weit über der Hälfte der Einzelhändler (63 Prozent) die größte Zuversicht darin, dass sich Fachmarktzentren langfristig positiv entwickeln werden (Vorjahr: 56 Prozent). Durch die in der Regel versorgungsorientierte Ausrichtung und die vorrangig lebensmittelgeankerte Mieterstruktur haben diese Standorte in den vergangenen Monaten ihre Resilienz unter Beweis gestellt. Ebenfalls hinsichtlich ihrer künftigen Entwicklung positiv eingeschätzt werden Quartierslagen (51 Prozent), Stadtkerne von Mittelzentren und Mixed-Use-Immobilien (jeweils 36 Prozent; Vorjahr: 26 bzw. 31 Prozent). Trotz der zeitweise reduzierten Passantenfrequenzen werden Toplagen in Oberzentren von den Befragten ebenfalls teilweise als langfristig stabil und resilient eingestuft (25 Prozent; Vorjahr 25 Prozent). Hingegen werden

Shopping-Center (67 Prozent; Vorjahr: 77 Prozent) und Nebenlagen in Oberzentren (58 Prozent; Vorjahr: 59 Prozent) laut Einschätzung der Händler an Attraktivität als bedeutende Einzelhandelsstandorte verlieren.

Im Vergleich zur Vorjahresbefragung stehen in diesem Jahr auch bei den teilnehmenden Handelsimmobilien-Investoren sowie bei den Banken und Finanzinstituten erstmals Fachmarktzentren an der Spitze des Objekttypen-Rankings und verdrängten damit Supermärkte und Lebensmittel-Discounter (siehe Grafik). Diese belegen nun den zweiten Platz. Unverändert zum Vorjahr stehen bei Investoren SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte an dritter Stelle, gefolgt von Mixed-Use-Immobilien (Platz 4) und Geschäftshäusern in 1a-Lagen beziehungsweise von Bau- und Heimwerkermärkten (Platz 5). Banken und Finanzinstitute präferieren auf Rang 3 Mixed-Use-Immobilien. Anhaltendes Interesse besteht zudem bei den Objekttypen SB-Warenhaus und Verbrauchermarkt (Platz 4). Im Vergleich zum Vorjahr richtet sich der Fokus in diesem Jahr auch wieder auf Bau- und Heimwerkermärkte und Geschäftshäuser in 1a-Lagen (Platz 5). Wie in der Vorjahresbefragung besteht weder bei den Handelsimmobilien-Investoren noch bei den Banken und Finanzinstituten ein Investment-/Finanzierungsinteresse am Objekttyp Shopping-Center.

Objekttyp-Ranking der Investoren

Angaben in Prozent
Mehrfachnennungen möglich

1 (Vj. 2)	Fachmarktzentren (92)
2 (Vj. 1)	Supermärkte/LM-Discounter (71)
3 (Vj. 3)	SB-Warenhäuser/ Verbrauchermärkte (50)
4 (Vj. 4)	Mixed-Use-Immobilien (29)
5 (Vj. 6)	Bau- und Heimwerkermärkte (17)
6 (Vj. 5)	Geschäftshäuser 1a-Lage (17)

Objekttyp-Ranking der Banken und Finanzinstitute

Angaben in Prozent
Mehrfachnennungen möglich

1 (Vj. 3)	Fachmarktzentren (100)
2 (Vj. 1)	Supermärkte/LM-Discounter (50)
3 (Vj. 2)	Mixed-Use-Immobilien (50)
4 (Vj. 4)	SB-Warenhäuser/ Verbrauchermärkte (33)
5 (Vj. -/-)	Bau- und Heimwerkermärkte (17)
6 (Vj. -/-)	Geschäftshäuser 1a-Lage (17)

Quelle: Hahn Gruppe

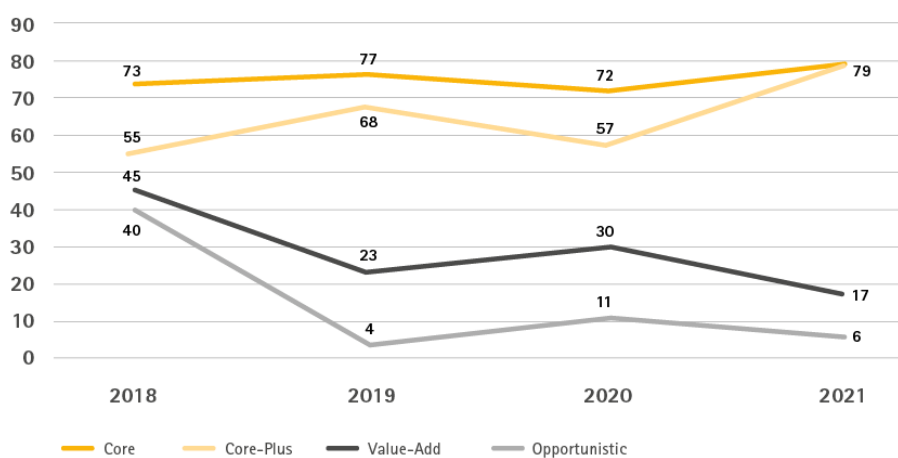
Rückläufige Risikoneigung der Investoren: Core und Core-Plus bevorzugt

Trotz der Belebung der deutschen Wirtschaft und der optimistischen Wirtschaftsprognosen für das kommende Jahr hat die Risikoneigung der Investoren abgenommen (siehe Grafik). So präferieren 79 Prozent (Vorjahr: 72 Prozent) der Investoren einen risikoarmen Investmentstil (Core) in bevorzugt hochwertige Immobilien auf etablierten Märkten mit langfristigen Mietverträgen sowie bonitätsstarken Mietern. Desgleichen wird die Core-

Plus-Investmentstrategie von 79 Prozent (Vorjahr: 57 Prozent) der Befragten am zweitstärksten verfolgt. Eine deutlich geringere Beliebtheit im Vorjahresvergleich erfahren die Investmentstrategien Value-Add mit 17 Prozent (Vorjahr: 30 Prozent) sowie Opportunistic mit 6 Prozent (Vorjahr: 11 Prozent). Die konservative Haltung der Investoren überrascht. So führte ein starker Anlagedruck bei geringer Objektverfügbarkeit in der Vergangenheit oftmals zu einem Ausweichen auf andere Risikoklassen. Aktuell ist dies nicht zu beobachten.

Risikoprofil der Investmentstrategie

Angaben in Prozent
Mehrfachnennungen möglich



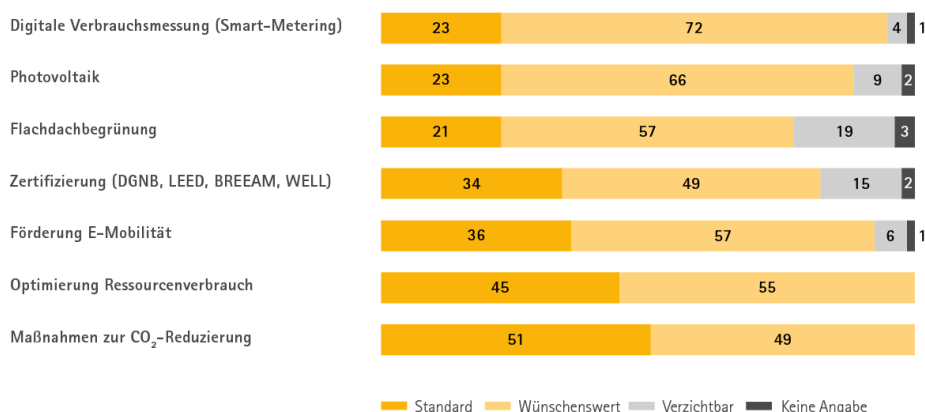
Quelle: Hahn Gruppe

ESG-Kriterien gewinnen im Immobilienportfolio an Bedeutung

Mittlerweile sind bereits für 62 Prozent der befragten Handelsimmobilien-Investoren ESG(Environment, Social, Governance) -Kriterien sehr relevant bei ihren Investitionsentscheidungen. Im Rahmen der Optimierung der ESG-Performance des Immobilienportfolios Maßnahmen zur CO2-Reduzierung und Optimierung des Ressourcenverbrauchs von den befragten Investoren und Finanzinstituten die größte Bedeutung für das Immobilienportfolio eingeräumt. Die Förderung der E-Mobilität hat ebenfalls einen hohen Stellenwert, danach folgen Nachhaltigkeitszertifizierungen, Dachbegrünungen, Photovoltaik und die digitale Verbrauchsmessung bzw. Smart Metering (siehe Grafik).

Bedeutung von Nachhaltigkeitsansätzen für Immobilienportfolios

Angaben in Prozent



Quelle: Hahn Gruppe

Hahn Retail Real Estate Report 2021/2022

Der einmal jährlich erscheinende HAHN Retail Real Estate Report beschreibt die aktuellen Entwicklungen im deutschen Einzelhandel und Handelsimmobilien-Investmentmarkt. Der Report ist erneut in Kooperation mit CBRE, bulwiengesa und dem EHI Retail Institute entstanden. bulwiengesa beschreibt die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den Einzelhandel sowie die Entwicklung der einzelnen Akteure. CBRE beschäftigt sich insbesondere mit dem Investmentmarkt für Handelsimmobilien. Ein weiterer Baustein sind die Expertenbefragungen, welche die Hahn Gruppe im Sommer 2021 bei 106 Expansionsverantwortlichen des Einzelhandels sowie 47 Entscheidungsträgern von institutionellen Immobilieninvestoren und Banken/Finanzinstituten durchgeführt hat. Die in Zusammenarbeit mit dem EHI Retail Institute befragten Handelsunternehmen sind führende Akteure des Einzelhandels in Deutschland. Bei den befragten Investoren handelt es sich beispielsweise um Asset Manager, Versicherungen, Immobilien-AGs, Pensionskassen und Stiftungen. **Den Report finden Sie online unter www.hahnag.de.**

Die Hahn Gruppe

Seit 1982 ist die Hahn Gruppe als Asset und Investment Manager tätig. Sie ist auf versorgungsorientierte Handels- und Mixed-Use-Immobilien spezialisiert. In ihrer Unternehmensgeschichte hat die Hahn Gruppe bereits über 190 Immobilienfonds erfolgreich aufgelegt. Das aktuell verwaltete Vermögen liegt bei über 3 Mrd. Euro. Mit ihrer Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH und 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 Immobilienobjekte an über 140 Standorten. Das ist Wertarbeit mit Immobilien.

Pressekontakt

HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

Marc Weisener

Buddestraße 14, 51429 Bergisch Gladbach

Telefon: +49 (2204) 9490-118; E-Mail: mweisener@hahnag.de