

## Expertenbefragung Einzelhandel und Immobilieninvestoren

- Stationärer Einzelhandel rechnet mit stabilen bis steigenden Umsätzen und eröffnet weiterhin neue Standorte
- Kaufinteresse der Handelsimmobilien-Investoren hat nochmals zugenommen
- Fachmarktzentren steigern als einziger Objekttyp die Besucherfrequenz und etablieren sich als beliebtestes Investitionsziel
- Einzelhandel und Investoren erwarten überwiegend positive Effekte aus der erhöhten Zuwanderung nach Deutschland

**Bergisch Gladbach, 5. April 2016** - Die Hahn Gruppe veröffentlicht die Ergebnisse ihrer im Februar/März 2016 durchgeführten Expertenbefragung, die sie in Zusammenarbeit mit dem EHI Retail Institute durchgeführt hat.

### Optimismus im Einzelhandel

Der stationäre Einzelhandel in Deutschland hat positive Zukunftserwartungen: 95% der befragten Unternehmen rechnen demnach mit steigenden (44%) oder zumindest stabil bleibenden (51%) Umsätzen. Überdurchschnittlich optimistisch sind die Betreiber von Lebensmittel-, Drogerie- und Baumärkten. Hier rechnen jeweils mindestens 50 Prozent der Befragten mit Umsatzzuwächsen. Mit gedämpften Erwartungen plant hingegen die Unterhaltungselektronikbranche. Rund 33 Prozent der Teilnehmer prognostizieren für Ihre Branche Umsatzrückgänge, was sich u.a. in der tendenziell rückläufigen Preisentwicklung bei Elektronikartikeln begründet.

### Kaufinteresse der Handelsimmobilien-Investoren nochmals gestiegen

Die befragten institutionellen Investoren sind weiter in Kauflaune. Trotz steigender Immobilienpreise wollen 76 Prozent der Immobilieninvestoren in 2016 zukaufen (Vorjahr: 57 Prozent). Ihren Immobilienbestand halten wollen rund 17 Prozent (Vorjahr: 20 Prozent) und nur 7 Prozent wollen tendenziell verkaufen (Vorjahr: 17 Prozent). Diese positive Markteinschätzung spiegelt sich auch in der von den Investoren erwarteten Preisentwicklung wider: Rund 40 Prozent der Befragten rechnen für Handelsimmobilien in 2016 mit weiter steigenden Preisen, 57 Prozent

gehen von stabilen Preisen aus und nur 3 Prozent erwarten einen Preisrückgang. Hinsichtlich der gesuchten Objekttypen präferieren die Investoren Fachmarktzentren (80 Prozent), innerstädtische Geschäftshäuser (33 Prozent) bzw. SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte (30 Prozent). Weniger beliebt sind Shopping-Center und einzelne Supermärkte/Discounter (jeweils 20 Prozent).

#### **Mehr Flächen nachgefragt - Expansionstempo im Handel nimmt leicht zu**

Gegenüber dem Vorjahr hat die Expansionsneigung der Einzelhändler wieder leicht zugenommen. So rechnen rund 30 Prozent der Befragten mit einem Anstieg der Flächennachfrage für ihre Branchen (Vorjahr: 25 Prozent). 49 Prozent (Vorjahr: 55 Prozent) sehen eine stabile Flächennachfrage und nur 21 Prozent (Vorjahr: 20 Prozent) erwarten einen Rückgang. Besonders expansionsstark sind die Bau- und Gartenmarktbetreiber, die zu 100 Prozent mit einem Anstieg der Flächennachfrage rechnen. Hinsichtlich der Expansionsschwerpunkte wurden am häufigsten Innenstädte (82 Prozent), Fachmarktzentren (72 Prozent) und Shopping-Center (61 Prozent) genannt.

#### **Zuwanderung - Handel und Investoren erwarten überwiegend positive Effekte**

Rund 42 Prozent der befragten Einzelhandelsunternehmen erwarten, dass die erhöhte Zuwanderung der letzten Jahre zu langfristig höheren Umsätzen für ihr Unternehmen führen wird. Bei der Personalbeschaffung rechnen 29 Prozent der Einzelhändler mit positiven Auswirkungen. Allerdings erwarten auch 50 Prozent der Unternehmen, dass zusätzliche finanzielle Belastungen für den Handel zu befürchten sind. Die Immobilieninvestoren teilen die überwiegend positive Einschätzung: rund 48 Prozent erwarten, dass insbesondere Einzelhandelsimmobilien von einer erhöhten Zuwanderung profitieren werden. Für Büroimmobilien sind nur 37 Prozent dieser Meinung.

#### **Flexible Immobilien gesucht - Handel und Investoren setzen auf zukunftsorientierte Handelsimmobilien**

Der Einzelhandel wünscht sich flexible Umbaumöglichkeiten für die genutzten Handelsimmobilien: Für rund 26 Prozent der Befragten hat dies eine hohe Bedeutung. Weitere rund 49 Prozent sehen eine zumindest mittlere Bedeutung darin. Noch eine geringe Bedeutung hat die Flexibilität für rund 25 Prozent der Befragten. Allerdings sind die Einzelhändler sehr unspezifisch in ihrer Aussage, wofür sie die flexiblen Umbaumöglichkeiten nutzen wollen. Am häufigsten genannt wurden Aktionsflächen sowie Logistikflächen für Lieferkonzepte, denen 13 bzw. 11 Prozent eine große Bedeutung zurechnen. Interessanterweise setzen die mit der selben Fragestellung konfrontierten Immobilieninvestoren im Vergleich deutlich stärker auf Flexibilität, um ihr Investment zukunftssicher aufzustellen: Für rund 80 Prozent

haben flexible Umbaumöglichkeiten eine große Bedeutung, 15 Prozent sehen eine mittlere Bedeutung und nur 5 Prozent eine geringe Bedeutung.

### **Fachmarktzentren mit positiver Entwicklung bei der Besucherfrequenz**

Die Besucherfrequenz im stationären Einzelhandel entwickelt sich heterogen. Während bei Fachmarktzentren im Vorjahresvergleich über einen tendenziellen Zuwachs bei den Besucherzahlen berichtet wird (Anstieg: 22 Prozent, Stabil: 41 Prozent, Rückgang: 7 Prozent), erkennen die Einzelhändler bei Shopping-Centern (Anstieg: 21 Prozent, Stabil: 25 Prozent, Rückgang: 39 Prozent), und innerstädtischen Lagen (Anstieg: 8 Prozent, Stabil: 46 Prozent, Rückgang: 28 Prozent) einen negativen Trend der Besucherzahlen.

### **Finanzierungsumfeld hat sich kaum verändert**

Die Finanzierungsbedingungen für Handelsimmobilieninvestoren gestalten sich seit einigen Jahren überwiegend günstig. Diese Entwicklung hat sich fortgesetzt: 38 Prozent der Befragten geben an, dass sich die Kreditvergabepolitik der Banken gegenüber dem Vorjahr verbessert hätte. Rund 60 Prozent spüren keine Veränderungen. Nur 2 Prozent berichten von Finanzierungsbedingungen die schwieriger geworden sind.

### **Investitionskriterien werden nicht angepasst**

Der Anstieg der Immobilienpreise und der Nachfrageüberhang am Transaktionsmarkt haben bei den institutionellen Anlegern zu keinem grundlegenden Wandel in der Akquisitionsstrategie geführt: 45 Prozent der Befragten investieren unverändert weiter, 35 Prozent haben ihre Investmentstrategie angepasst und gehen Kompromisse bei der Objektgröße ein. 18 Prozent sind bereit, mehr Portfolio-Deals abzuwickeln, um ihre Ziele zu erreichen. Jeweils 15 Prozent investieren weniger Kapital oder setzen teilweise auf alternative Objekttypen. Nur 13 Prozent wollen in höhere Risikoklassen ausweichen.

### **Zur Expertenbefragung**

Die Hahn Gruppe führt zweimal jährlich eine Expertenbefragung bei Expansionsverantwortlichen des großflächigen 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 57 Expansionsverantwortliche großer Filialisten des deutschen Einzelhandels sowie 40 Entscheidungsträger von institutionellen Immobilieninvestoren befragt, darunter Immobilienfonds, Private Equity-

Gesellschaften und Vermögensverwalter sowie Banken. Rund 45 Prozent der teilnehmenden Investoren verwalteten ein Immobilienvermögen von über 3 Mrd. Euro.

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 über 170 Immobilienfonds erfolgreich aufgelegt. Das aktuell verwaltete Vermögen liegt bei rund 2,5 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 150 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.