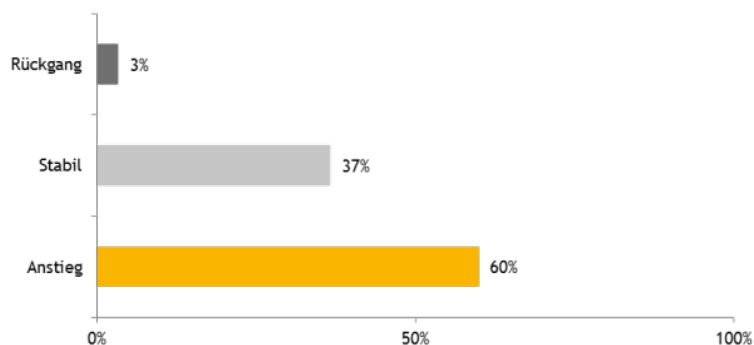


Frühjahrs-Update 2015 Hahn Retail Real Estate Report: Immobilieninvestoren in Kauflaune; Stationärer Handel optimistisch

- Kaufneigung ist bei Handelsimmobilieninvestoren ungebrochen
- Beliebteste Investitionsobjekte: Fachmarktzentren und Shopping-Center
- Einzelhandel mit stabiler bis positiver Umsatzerwartung
- Expansionstempo im Handel hat sich abgeschwächt

Bergisch Gladbach, 21. April 2015 - Die aktuelle Expertenbefragung der Hahn Gruppe bestätigt, dass das Kaufinteresse der institutionellen Investoren bei Handelsimmobilien weiterhin sehr groß ist. Gegenüber dem Vorjahr hat der Optimismus sogar weiter zugenommen. So rechnen 60 Prozent der befragten institutionellen Handelsimmobilieninvestoren für 2015 mit weiter steigenden Kaufpreisen (Vorjahr: 43 Prozent). 37 Prozent erwarten stabile Preise (Vorjahr: 53 Prozent) und nur 3 Prozent rechnen mit einem Preisrückgang (Vorjahr: 4 Prozent).

KAUFPREISTRENDS FÜR HANDELSIMMOBILIEN 2015



N = 30

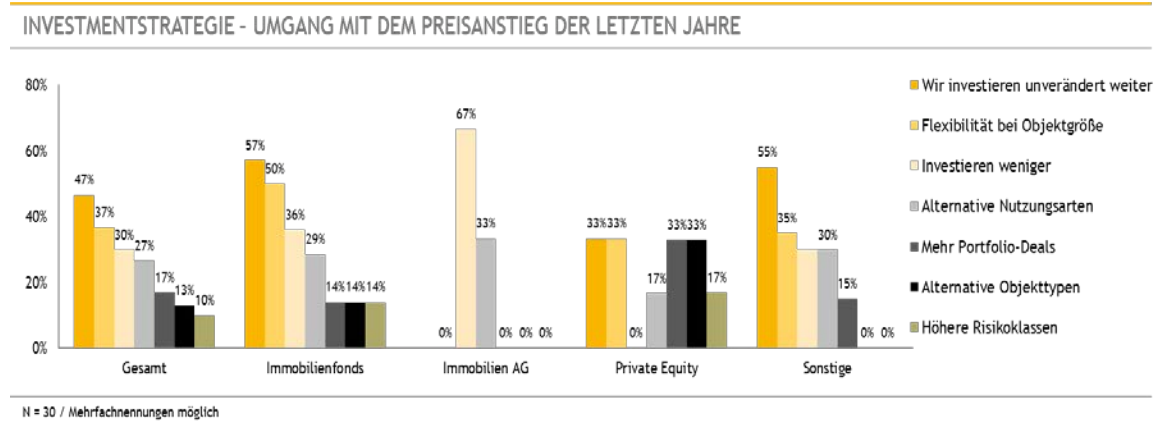
Dies sind Ergebnisse der Frühjahrs-Expertenbefragung von Immobilieninvestoren und Einzelhändlern des großflächigen Einzelhandels als Update zum jährlich erscheinenden Hahn Retail Real Estate Report. Ziel der Umfrage ist es, die aktuellen

Trends sowie die Stimmungslage im Einzelhandel und bei Handelsimmobilien-Investoren in regelmäßigen Abständen zu erfassen. Die Befragung wird halbjährlich durchgeführt.

Investoren planen Zukäufe - bei konstanter Risikoneigung

Der Optimismus der Immobilieninvestoren äußert sich auch in der Investmentstrategie. So planen 57 Prozent der Befragten, dass Sie in den folgenden 12 Monaten überwiegend zukaufen wollen. Im Vorjahr lag dieser Anteil noch leicht höher (63 Prozent). Andererseits beabsichtigt nur ein geringer Teil der Investoren sich tendenziell von Immobilienbeständen zu trennen (17 Prozent).

Interessant ist dabei die Betrachtung, wie die Immobilieninvestoren mit den gestiegenen Immobilienpreisen umgehen, um weitere Zukäufe zu realisieren. Wenngleich 47 Prozent der Befragten ihre Investmentstrategie gar nicht anpassen wollen, äußern 37 Prozent, dass sie Zugeständnisse bei der Objektgröße machen, wenn Akquisitionen getätigt werden. 27 Prozent weichen auf andere Nutzungsarten aus, 17 Prozent setzen auf mehr Portfolio-Deals und wollen so das gewünschte Volumen anbinden. Insgesamt sind aber nur 10 Prozent bereit, auf höhere Risikoklassen auszuweichen.

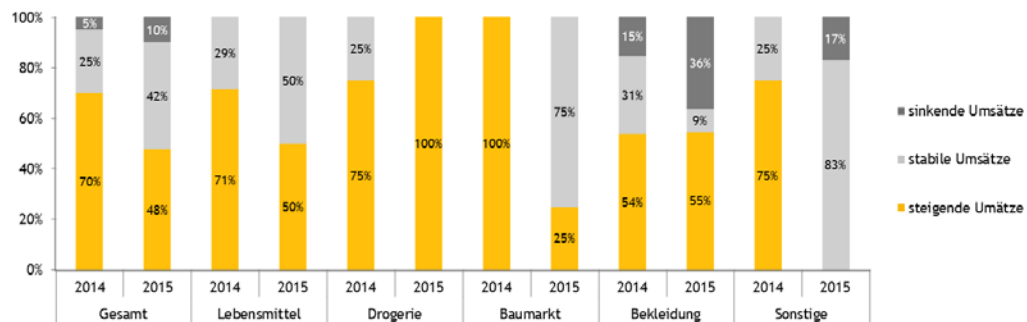


Stationärer Einzelhandel - Umsatzerwartung positiv

Die befragten Expansionsleiter des großflächigen Einzelhandels schauen weiterhin optimistisch in die Zukunft. 90 Prozent der Unternehmen rechnen demnach in 2015 mit steigenden (48 Prozent) oder zumindest stabilen (42 Prozent) Umsätzen. Hervorzuheben sind Drogeriemärkte - hier erwarten alle Befragten einen Umsatzanstieg. Auch Lebensmittelmärkte rechnen mit 55 Prozent mehrheitlich mit

steigenden Umsätzen. Pessimistischer ist beispielsweise der Bekleidungssektor; hier erwarten 36 Prozent der Unternehmen sinkende Umsätze (Vorjahr: 15 Prozent). Insgesamt sind die Prognosen im Vergleich zum Vorjahr moderater.

UMSATZERWARTUNG 2014 vs. 2015

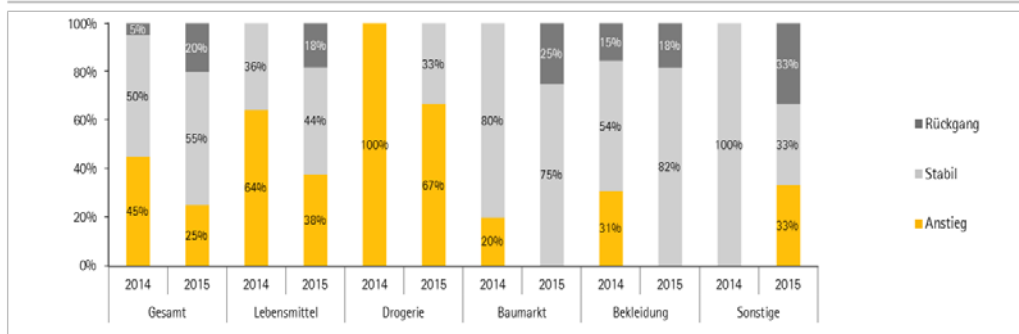


N = 40

Expansionstempo gedrosselt - Flächennachfrage stagniert

Im vergangenen Jahr wurde von 45 Prozent der befragten Expansionsverantwortlichen eine steigende Flächennachfrage vorausgesagt. Aktuell wird dies nur noch von 25 Prozent der Einzelhändler prognostiziert. 55 Prozent erwarten eine konstante Entwicklung, während 20 Prozent sogar von einem Rückgang ausgehen. Überwiegend expansiv schätzen sich weiterhin Lebensmittel- und Drogeriemärkte ein, während beispielsweise Baumärkte oder auch sonstige Einzelhändler, wie z.B. Elektronikmärkte, zu 25 Prozent bzw. 33 Prozent mit Rückgängen der Flächennachfrage rechnen. Verstärkt wird dieser Trend bei den letztgenannten Branchen durch die Tendenz zu kleineren Verkaufsflächen.

FLÄCHENNACHFRAGE 2014 vs. 2015

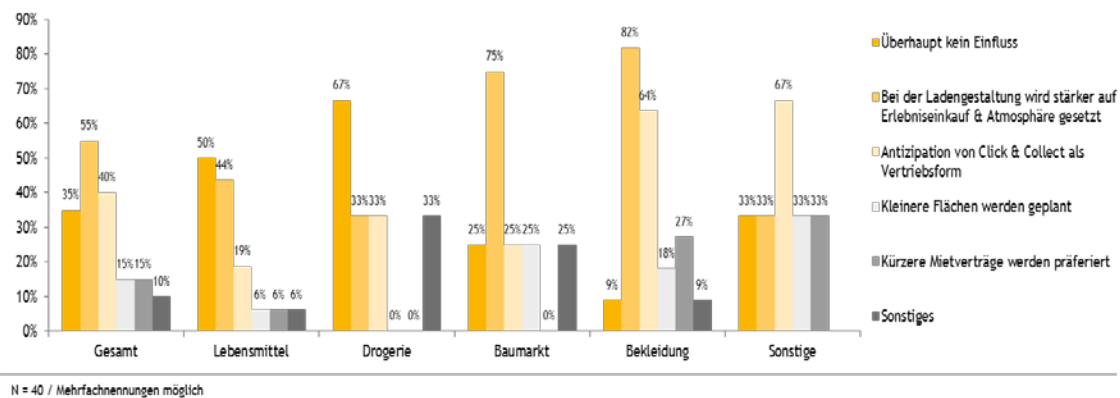


N = 40 / Rundungsdifferenzen möglich

Stationärer Handel setzt auf Erlebniseinkauf

Ein wichtiger Grund für den stagnierenden Flächenbedarf im stationären Einzelhandel ist die zunehmende Bedeutung des Online-Geschäfts. So geben insgesamt rund 15 Prozent der befragten Einzelhändler an, ihre Verkaufsflächen als Reaktion auf den Vertriebskanal E-Commerce tendenziell zu verkleinern. Doch das trifft nicht alle Branchen gleichermaßen. So zeigen sich bei der Expertenbefragung insbesondere Lebensmittel- und Drogeriemärkte in ihrer Expansionsstrategie überwiegend unbeeindruckt. 55 Prozent der Händler wollen stärker auf Erlebniseinkauf und Atmosphäre setzen, um den stationären Einzelhandel attraktiver zu machen. Auch die Vertriebsform Click & Collect wird von 40 Prozent der Befragten erwogen, um das Online-Geschäft besser zu integrieren.

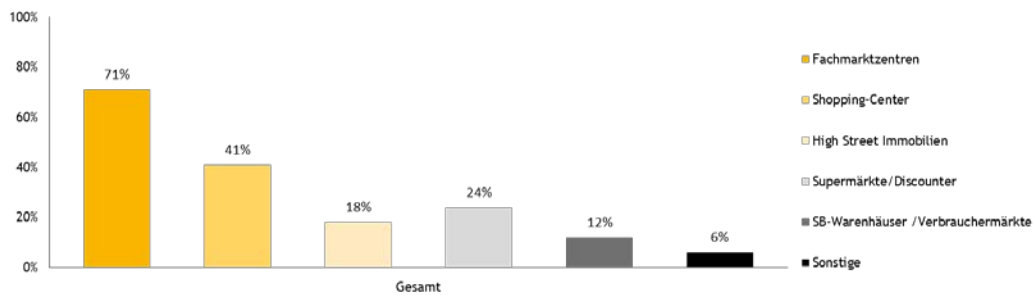
BEEINFLUSSUNG DES ONLINE-HANDELS AUF DIE EXPANSIONSSTRATEGIEN



Fachmarktzentrum mit guten Zukunftschancen

Konfrontiert man die Immobilieninvestoren mit der Fragestellung, welchem Objekttyp sie bei einem zunehmenden Wettbewerb durch E-Commerce die besten Chancen einräumen, so wird von 54 Prozent das Fachmarktzentrum genannt. 37 Prozent der Befragten nennen die High Street Immobilie und weitere 27 Prozent das Shopping-Center. Diese Einschätzung spiegelt sich auch in den Kaufpräferenzen der Investoren wider. So bevorzugen 71 Prozent Fachmarktzentren bei Ihren Neuinvestitionen. An zweiter Stelle stehen Shopping-Center mit 41 Prozent. Supermärkte und Discounter werden zu 24 Prozent genannt und rangieren überraschenderweise noch vor High Street Immobilien.

PRÄFERIERTE OBJEKTTYPEN BEIM INVESTMENT IN HANDELSIMMOBILIEN



N = 30 / Mehrfachnennungen möglich

Zur Expertenbefragung

Die Hahn Gruppe veröffentlicht seit 2006 einmal jährlich den Hahn Retail Real Estate Report, der auch eine große Expertenbefragung bei Expansionsverantwortlichen des großflächigen Einzelhandels und bedeutenden Immobilieninvestoren beinhaltet. Das Update zum Hahn Retail Real Estate Report ist eine Aktualisierung dieser Expertenbefragung. Befragt wurden 40 Expansionsverantwortliche des großflächigen Einzelhandels sowie 30 Entscheidungsträger von institutionellen Immobilieninvestoren, darunter Immobilienfonds, Private Equity-Gesellschaften und Vermögensverwalter sowie Banken. Rund vierzig Prozent der teilnehmenden Investoren verwalten ein Immobilienvermögen von über 3 Mrd. Euro.

Die detaillierten Umfrageergebnisse finden Sie unter 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 2,4 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 rund 150 Standorten. Das ist Wertarbeit mit Handelsflächen.

Kontakt

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