

HAHN Retail Real Estate Report 2016/2017 - Veröffentlichung des neuen Marktberichts zum Einzelhandel und Handelsimmobilien-Investmentmarkt in Deutschland

- Verkaufsflächen nehmen seit 2011 erstmals wieder zu
- Lebensmittel- und Drogeriemärkte wachsen schneller als die Non-Food-Branche
- Fachmarktzentren und Fachmärkte bleiben die beliebteste Assetklasse
- Stärkste Kaufneigung für Handelsimmobilien seit Start der HAHN-Expertenbefragung
- Investoren sehen geringe Zukunftsgefahren für Fachmarktzentren

Bergisch Gladbach, 7. September 2016 - Nachdem die Kaufpreise für Handelsimmobilien schon seit vielen Jahren beständig gestiegen sind, sehen rund 68 Prozent der im Rahmen der Hahn-Expertenbefragung interviewten institutionellen Investoren leichte bis deutliche Überhitzungstendenzen im Markt (Vorjahr: 75 Prozent). Allerdings führt diese Sorge nicht dazu, dass das Kaufinteresse gesunken ist. Im Gegenteil: Mit einem Anteil von 65 Prozent wollen die befragten Investoren in 2016 tendenziell weitere Handelsimmobilien hinzukaufen (Vorjahr: 55 Prozent). Nur 5 Prozent wollen tendenziell verkaufen (Vorjahr: 30 Prozent). In den vergangenen sechs Jahren war die Kaufneigung der Investoren noch nie so groß (siehe Abbildung 1). Die institutionellen Investoren verspüren angesichts niedrig verzinsten Alternativen einen hohen Anlagedruck, dem Sie trotz der Sorge vor Marktübertreibungen nachgeben wollen. Handelsimmobilieninvestments scheinen zwar hoch bewertet zu sein, bieten aber eine weiterhin ausreichend attraktive Rendite für die Anleger.

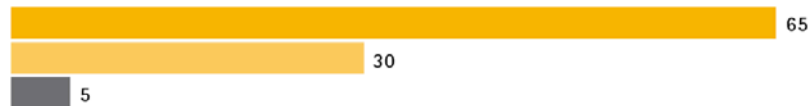
Dies sind Auszüge der Ergebnisse des HAHN Retail Real Estate Reports 2016/2017, der von der Hahn Gruppe in Kooperation mit CBRE und GfK GeoMarketing erstellt worden ist.

Abbildung1:

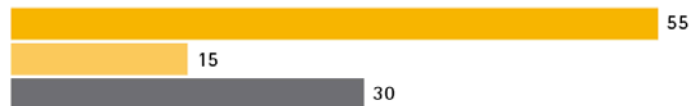
Gepante Investmentstrategien in den nächsten 12 Monaten

Angaben in Prozent

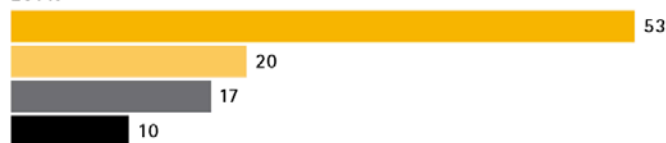
2016:



2015:



2014:



Quelle: Hahn Gruppe



Einzelhandelsimmobilien zukaufen



Bestand an Einzelhandelsimmobilien halten



Einzelhandelsimmobilien verkaufen



Keine Angabe

Hahn Retail Real Estate Report 2016/2017 - Expertenbefragung institutioneller Immobilieninvestoren

Fachmarktzentren und Fachmärkte bleiben die beliebteste Assetklasse

Fachmarktzentren, Fachmärkte, Supermärkte und Discounter waren gemäß den Berechnungen von CBRE in 2015, wie schon im Vorjahr, die Anlageklasse mit dem höchsten Transaktionsvolumen im Handelsimmobilien-Investmentmarkt. Analog zählten Fachmärkte und Fachmarktzentren sowie Lebensmittelmärkte auch in den ersten sechs Monaten des Jahres 2016 zur meistgehandelten Assetklasse. Die Präferenz für Fachmarktzentren zeigt sich auch in der aktuellen Expertenbefragung der Hahn Gruppe: Bei Neuinvestments bevorzugen rund 77 Prozent (Vorjahr: 68 Prozent) der Investoren den Kauf von Fachmarktzentren. Eine ähnliche Bevorzugung räumen nur 50 Prozent der Investoren den innerstädtischen Geschäftshäusern ein (Vorjahr: 55 Prozent). Beim Objekttyp Shopping-Center sind es sogar nur 30 Prozent (Vorjahr: 41 Prozent). Die Beliebtheit der Fachmarktzentren liegt u.a. darin begründet, dass die Investoren hier einen relativ geringen Handlungsbedarf erkennen, wenn es darum geht, die Objekte auf zukünftige Herausforderungen im Wettbewerb mit anderen Objekttypen und dem Online-Handel vorzubereiten. Im Gegensatz dazu wird bei Warenhäusern und Shopping-Centern derzeit der größte Handlungsbedarf vermutet.

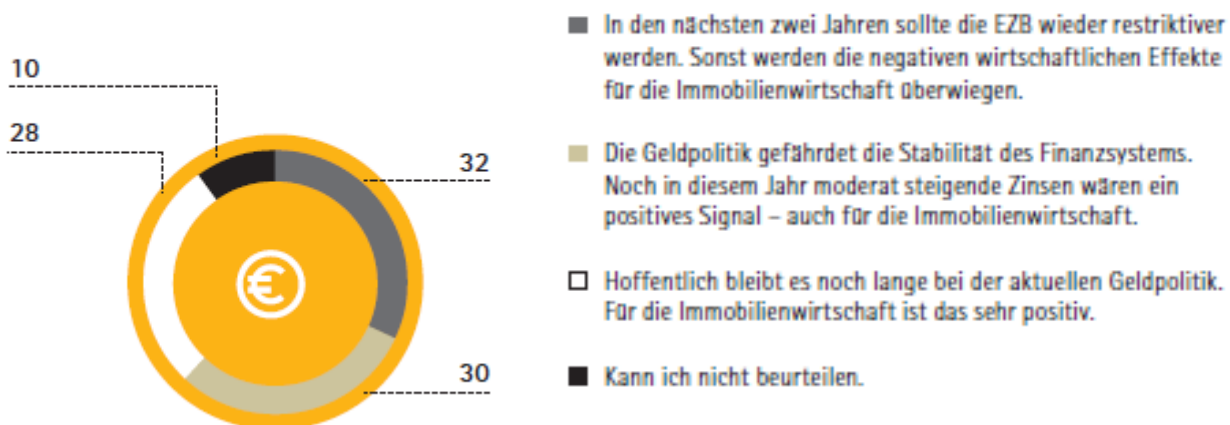
Expansive Geldpolitik wird zunehmend kritisch gesehen - Investoren befürworten restriktiven Kurs

Im aktuellen Report sind die Immobilieninvestoren zu Ihrer Meinung bezüglich der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank befragt worden (siehe Abbildung 2). Überraschenderweise wird von der Mehrheit der Befragten eine baldige Rückkehr zu höheren Zinsen befürwortet, obwohl damit auch ein Anstieg der Finanzierungskosten verbunden sein könnte: 32 Prozent der Befragten fordern von der EZB, dass diese in den nächsten zwei Jahren wieder einen restriktiven Kurs einschlägt, da sonst die negativen volkswirtschaftlichen Effekte überwiegen würden. Weitere 30 Prozent nehmen eine unmittelbare Gefährdung der Stabilität des Finanzsystems wahr und würden gerne noch in diesem Jahr steigende Zinsen sehen. Nur ca. 28 Prozent der Investoren sind unbekümmert und wünschen sich eine langfristige Beibehaltung der derzeitigen Geldpolitik, da die Vorteile für die Immobilienwirtschaft überwiegen würden. Die restlichen 10 Prozent enthalten sich der Stimme.

Abbildung 2:

Auswirkungen der EZB-Geldpolitik auf die Immobilienwirtschaft

Angaben in Prozent



Hahn Retail Real Estate Report 2016/2017 - Expertenbefragung institutioneller Immobilieninvestoren

Lebensmittel- und Drogeriemärkte wachsen schneller als der Non-Food-Sektor

Der Umsatz im Lebensmitteleinzelhandel, inklusive Drogerieartikel, konnte in 2016 um 2,6 Prozent auf 224,2 Mrd. Euro zulegen. Das Umsatzwachstum resultiert u.a. aus dem Bevölkerungswachstum und dem gestiegenen Qualitätsbewusstsein der Verbraucher. Letzteres führt dazu, dass höherwertige bzw. teurere Güter nachgefragt werden. Das Wachstum im Non-Food-Einzelhandel fiel mit 1,5 Prozent geringer aus. Der Umsatz lag bei 235,5 Mrd. Euro. Für das laufende Jahr erwartet die GfK im Lebensmittel- und Drogeriebereich ein Wachstum von 1,4 Prozent bzw. im Non-Food-Bereich von 1,0 Prozent. Das positive Bild wird von der Hahn-Expertenbefragung gestützt. Rund 48 Prozent der befragten Einzelhändler (Vorjahr: 44 Prozent) geben an, dass sie für das zweite Halbjahr 2016 mit einem Umsatzanstieg gegenüber

der Vergleichsperiode rechnen. Rund 32 Prozent sehen stabilen Umsätzen (Vorjahr: 47 Prozent) entgegen und 20 Prozent erwarten rückläufige Umsätze (Vorjahr: 9 Prozent). Besonders optimistisch in Bezug auf die Umsatzentwicklung sind die Branchen Lebensmittel und Gesundheit/Beauty, die jeweils zu 75 Prozent von steigenden Umsätzen ausgehen.

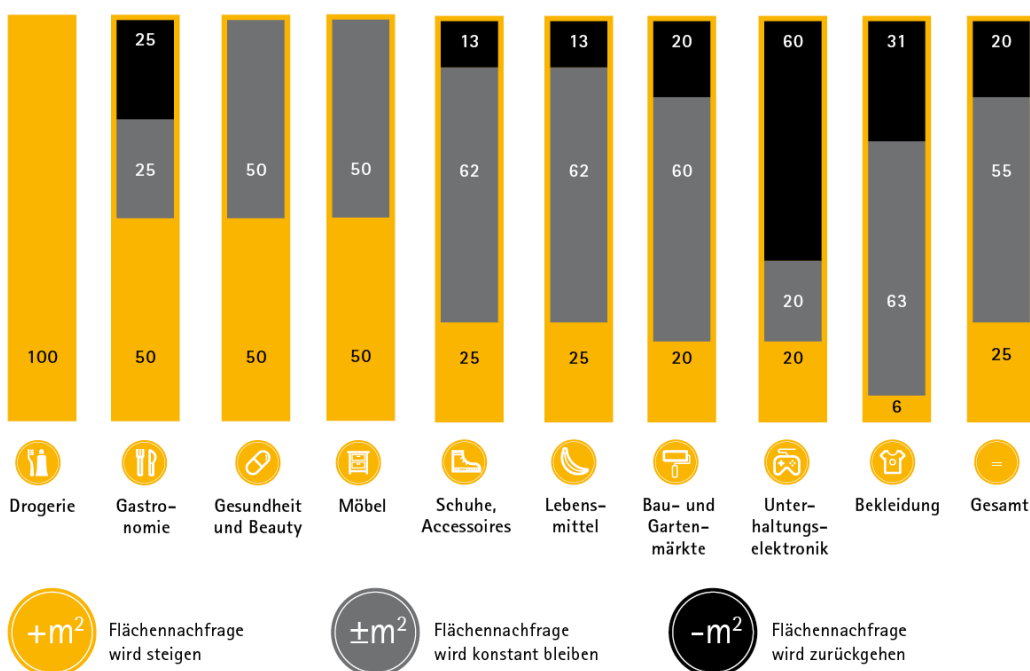
Der Online-Handel konnte in 2015 um 7 Prozent auf 39,8 Mrd. Euro wachsen. Unverändert verteilt sich der Online-Umsatz dabei sehr ungleich auf die Bereiche Food und Non-Food. Während bei Non-Food der Online-Anteil bei 20,2 Prozent liegt, sind es bei Lebensmitteln und Konsumgütern des täglichen Bedarfs nur rund 1 Prozent, die online umgesetzt werden.

Verkaufsflächen nehmen wieder zu - Drogeriemärkte mit Flächenhunger

Die Verkaufsflächenentwicklung zeigte nach Berechnungen der GfK in 2015 erstmals seit 2011 wieder ein leichtes Plus von 0,4 Prozent. Für das laufende Jahr wird mit einem weiteren Anstieg der Verkaufsfläche um 0,6 Prozent gerechnet. In der Befragung der Expansionsverantwortlichen des Einzelhandels ergibt sich dazu kein einheitliches Bild: In den kommenden 12 Monaten setzt über die Hälfte (55 Prozent) der befragten Vertriebslinien auf eine konstante Flächennachfrage. Eine zunehmende Flächennachfrage geben rund 25 Prozent der Händler an und ähnlich viele Befragte (20 Prozent) verweisen auf eine zurückgehende Nachfrage. Abbildung 3 zeigt die Flächennachfrage nach Branchen: Besonders häufig in der Fläche expandieren wollen die Branchen Drogerie (100 Prozent), Gastronomie, Gesundheit/Beauty und Möbel (jeweils 50 Prozent). Weniger expansionsfreundlich sind die Anbieter von Unterhaltungselektronik und Bekleidung. Hier gehen 60 bzw. 31 Prozent von einer tendenziell rückläufigen Flächennachfrage aus.

Flächennachfrage für die kommenden 12 Monate unterteilt nach Branchen

Angaben in Prozent



Quelle: EHI Retail Institute, Hahn Gruppe

Hahn Retail Real Estate Report 2016/2017 - Expertenbefragung Einzelhandel

HAHN Retail Real Estate Report 2016/2017

Die Hahn Gruppe veröffentlicht den jährlich erscheinenden HAHN Retail Real Estate Report 2016/2017 bereits im 11. Jahr. Der Marktbericht wurde wieder in Kooperation mit **CBRE** und **GfK GeoMarketing** erstellt. Der HAHN Retail Real Estate Report beschreibt die aktuellen Entwicklungen und die wichtigsten Trends im deutschen Einzelhandel und im Investmentmarkt für Handelsimmobilien. Im Rahmen der Untersuchungen führte die Hahn Gruppe im Sommer 2016 eine Expertenbefragung bei 71 Expansionsverantwortlichen im deutschen Einzelhandel sowie 40 Entscheidungsträgern von institutionellen Immobilieninvestoren durch. Die in Zusammenarbeit mit dem **EHI Retail Institute** befragten Handelsunternehmen zählen zu den führenden Filialisten in Deutschland. Bei den befragten Investoren von Handelsimmobilien handelt es sich u.a. um Immobilienfonds, Immobilien Aktiengesellschaften, Versicherungen und Banken. Rund 50 Prozent der teilnehmenden Investoren verwalteten ein Immobilienvermögen von über 3 Mrd. Euro.

Den Report finden Sie online unter www.hahnag.de/handelsimmobilie.

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.

Kontakt

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