

Veröffentlichung des neuen HAHN Retail Real Estate Reports 2022/2023 - Marktbericht zum Einzelhandel und Handelsimmobilien-Investmentmarkt

- Aktuelles Wirtschaftsumfeld fordert den Einzelhandel heraus
- Expansionsneigung der stationären Händler kaum gebremst
- Zinsanstieg und Inflation dämpfen das Investitionsklima
- Handelsimmobilien-Investoren wollen trotzdem überwiegend zukaufen
- Fachmarktzentren und Supermärkte bleiben bevorzugte Objekttypen
- ESG: hoch relevant für Neuinvestments und Management

Bergisch Gladbach, 15. September 2022 - Der heute veröffentlichte **HAHN Retail Real Estate Report 2022/2023** bietet einen umfassenden Einblick in den deutschen Einzelhandel und Handelsimmobilieninvestmentmarkt. Der von der Hahn Gruppe jährlich herausgegebene Bericht ist erneut in Kooperation mit **CBRE**, **bulwiengesa** und dem **EHI Retail Institute** entstanden. bulwiengesa befasst sich mit den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den Einzelhandel sowie der 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 2022 bei Expansionsverantwortlichen des Einzelhandels sowie Entscheidungsträgern von institutionellen Immobilieninvestoren und Banken/Finanzinstituten durchgeführt hat. Die von der Hahn Gruppe 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.

Wirtschaftsumfeld bringt neue Herausforderungen für den Einzelhandel

Während im vergangenen Jahr die Pandemie als eine der größten Herausforderungen für den Einzelhandel eingestuft wurde, sind es seit Jahresbeginn die Inflationsentwicklung und die gedämpfte Konsumstimmung, die von den Einzelhändlern zu 68 bzw. 53 Prozent als zunehmende Herausforderung wahrgenommen werden. Als ebenfalls problematisch werden gestörte Lieferketten und die Produktbeschaffung (40 Prozent) angesehen. Der Anteil der Händler, die zu hohe Immobilienkosten und -mieten

anführen ist von 76 Prozent im Vorjahr auf 42 Prozent in diesem Jahr gesunken. Dagegen werden insbesondere wegen steigender Energiepreise die hohen Neben- und Bewirtschaftungskosten von 39 Prozent der Händler als gegenwärtig herausfordernd bewertet. Die Konkurrenz durch den Onlinehandel (8 Prozent; Vorjahr 41 Prozent) spielt interessanterweise in diesem Jahr nur eine untergeordnete Rolle bei den befragten Unternehmen.

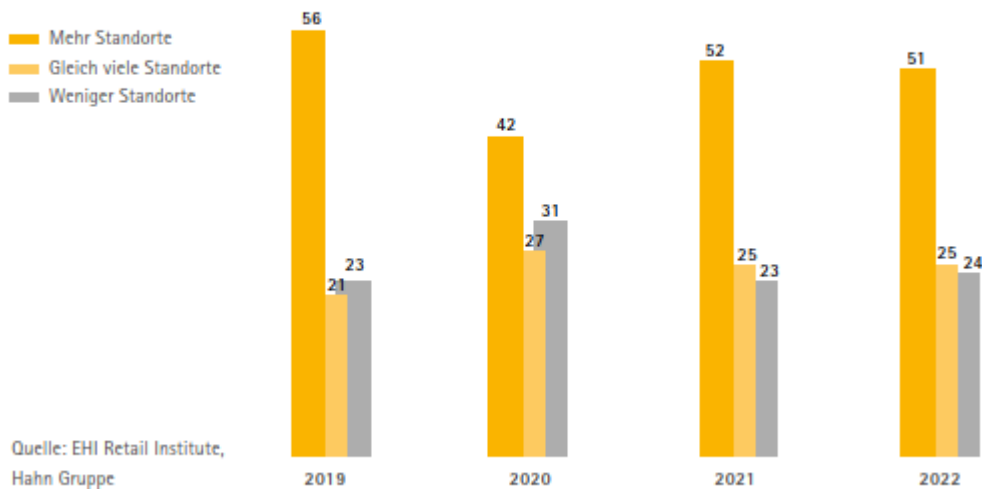
Stationärer Einzelhandel zeigt sich in seiner Expansionsneigung kaum gebremst - trotz eingetrübter Umsatzerwartungen

Die Umsatzerwartungen der Einzelhändler werden in diesem Jahr durch das insgesamt schwierige Marktumfeld sowie die gedämpfte Konsumstimmung der Verbraucher eingetrübt. So rechnen 21 Prozent mit sinkenden Umsätzen (Vorjahr: 9 Prozent) respektive 10 Prozent sogar mit deutlich sinkenden Umsätzen (Vorjahr: 1 Prozent) in der zweiten Jahreshälfte 2022 gegenüber der Vorjahresperiode. Knapp ein Drittel der Vertriebslinien (32 Prozent) erwartet bis zum Jahresende stabile Umsätze (Vorjahr: 30 Prozent). Der Anteil an Experten, die zusammengefasst steigende beziehungsweise deutlich steigende Umsätze prognostizieren, ist im Vorjahresvergleich von 59 Prozent auf 38 Prozent gesunken.

Trotz der aktuell erschwerten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleibt der Anteil der expansiven Filialisten auf einem ähnlich hohen Niveau wie im Vorjahr. Über die Hälfte der befragten Expansionsverantwortlichen (51 Prozent; Vorjahr: 52 Prozent) gibt an, die Standortanzahl bis zum Jahresende 2022 gegenüber dem Vorjahr erhöhen zu wollen (siehe Grafik). In der differenzierten Branchenbetrachtung zeigen insbesondere die befragten Experten aus Gesundheit & Beauty (75 Prozent), Bekleidung (50 Prozent), Möbel (83 Prozent) sowie aus Hobby & Freizeit (71 Prozent) eine hohe Expansionsbereitschaft. Unverändert im Vergleich zum Vorjahr möchte ein Viertel das bestehende Filialnetz halten (Vorjahr: 25 Prozent) und 24 Prozent rechnen zum Jahresende mit weniger Filialstandorten (Vorjahr: 23 Prozent).

Geplante Anzahl der Standorte zum Jahresende 2022 ggü. Vorjahr

Angaben in Prozent

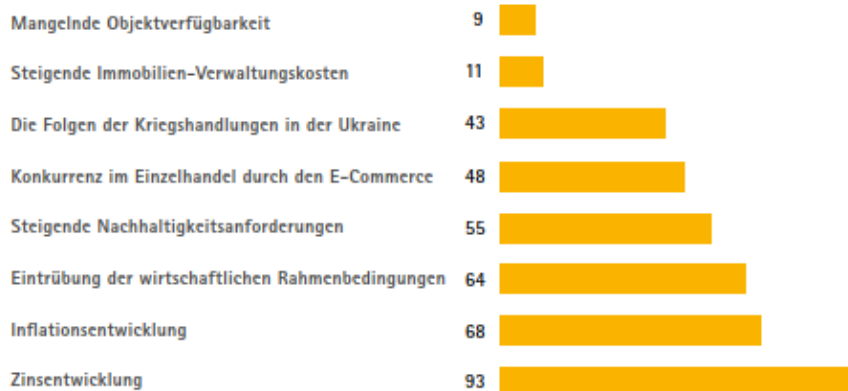


Zinsanstieg und Inflation dämpfen das Investitionsklima

Eng verbunden mit der aktuell schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage sind die vielfältigen Risikofaktoren bzw. Herausforderungen für Immobilieninvestments, die von den Befragungsteilnehmern genannt werden. Die Mehrheit der Experten (93 Prozent) sieht insbesondere die Zinsentwicklung im europäischen Raum in den kommenden Monaten als potenziellen Belastungsfaktor für die Investitionsaktivitäten (siehe Grafik). Im Vorjahr waren lediglich 19 Prozent dieser Auffassung. In diesem Kontext werden von den Experten ergänzend die Inflationsentwicklung (68 Prozent) sowie die generelle Eintrübung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen (64 Prozent; Vorjahr: 28 Prozent) als Hemmnisse angeführt. Stetig zunehmende Nachhaltigkeitsanforderungen an die Immobilien und Immobilienfondsprodukte werden von über der Hälfte der Befragungsteilnehmer (55 Prozent; Vorjahr: 49 Prozent) als zunehmend komplexer wahrgenommen. Die in der Vorjahresbefragung noch als größter Risikofaktor eingestufte Konkurrenz im Einzelhandel durch den E-Commerce ist angesichts der neu hinzugekommenen Herausforderungen etwas in den Hintergrund getreten und von 81 Prozent der Nennungen auf 48 Prozent zurückgegangen. Die Schwierigkeit der mangelnden Objektverfügbarkeit wird nach 49 Prozent im Vorjahr nur noch von einer kleinen Minderheit von 9 Prozent als gegenwärtig relevante Herausforderung angesehen. Als neuen negativen Einflussfaktor schätzen 43 Prozent der Befragungsteilnehmer die noch nicht gänzlich greifbaren Folgen der Kriegshandlungen in der Ukraine für den Immobilien-Investmentmarkt ein.

Aktuelle Herausforderungen bei Handelsimmobilien-Investments

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich



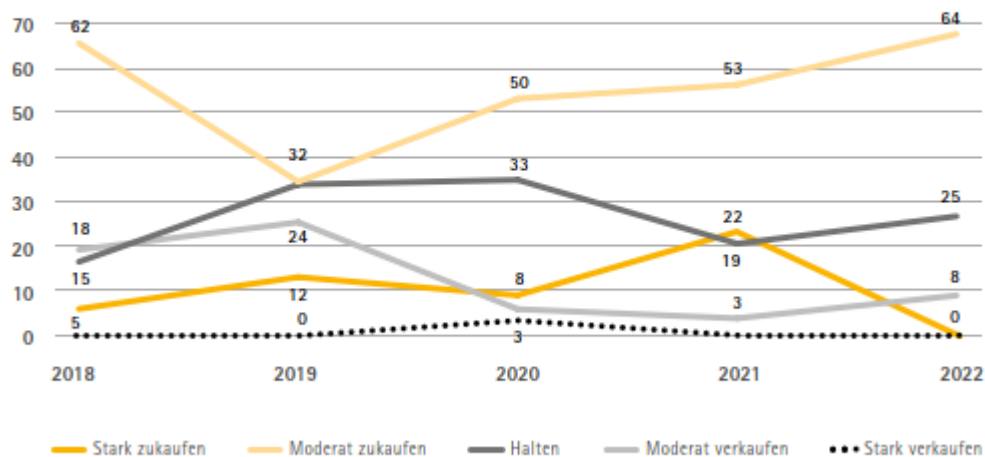
Quelle: Hahn Gruppe

Handelsimmobilien-Investoren wollen weiter zukaufen

Trotz der skizzierten Herausforderungen und Risikofaktoren, die gegenwärtig sowohl das deutsche Investmentmarktumfeld flankieren als auch weltweit wirtschaftliche Verwerfungen hervorrufen, zeichnet sich hinsichtlich der Kaufneigung der befragten Investoren, wie in der Vorjahresbefragung, ein weiterhin positives Bild ab. So verfolgen weit über die Hälfte der Befragten (64 Prozent) in den kommenden sechs Monaten die Investmentstrategie des moderaten Zukaufs von Handelsimmobilien für ihre Portfolios. Im Vorjahr waren es mit 72 Prozent kaum mehr, die moderat bzw. stark zukaufen wollten. Ein Viertel (Vorjahr: 19 Prozent) gibt an, dass sie ihr bestehendes Niveau von Handelsimmobilien in ihrem Portfolio bis zum Jahresende halten wollen. Ein geringfügiger Anteil von 8 Prozent (Vorjahr: 3 Prozent) möchte den Immobilienbestand in den kommenden sechs Monaten moderat verkleinern, wobei - wie im Vorjahr - kein Unternehmen stark verkaufen möchte (siehe Grafik).

Investmentstrategie der Investoren im deutschen Einzelhandelsimmobilienmarkt

Angaben in Prozent



Quelle: Hahn Gruppe

Fachmarktzentren und Supermärkte sind bevorzugte Objekttypen

Der Investmentfokus bzw. Finanzierungsfokus richtet sich mit 78 bzw. 100 Prozent Anteil an den Nennungen sowohl bei den befragten Handelsimmobilien-Investoren als auch den Banken und Finanzinstituten unverändert zum Vorjahr auf Fachmarktzentren, gefolgt von Supermärkten/Lebensmittel-Discountern (siehe Grafik). Im Objekttyp-Ranking der Handelsimmobilien-Investoren werden SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte auf Platz drei gerankt. Auf den Plätzen vier bis sechs folgen Mixed-Use Immobilien, Geschäftshäuser in 1A-Lagen und Bau- und Heimwerkermärkte. Bei einem geringen Anteil von 9 Prozent der Befragten besteht nach zwei Jahren wieder die Bereitschaft, in Shopping-Center zu investieren, nachdem diese in den beiden Vorjahren als Investitionsziel noch gar keine Erwähnung fanden.

[47] Objekttyp-Ranking der Investoren		[48] Objekttyp-Ranking der Banken und Finanzinstitute	
Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich		Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich	
1 (Vj. 1)	Fachmarktzentren (78)	1 (Vj. 1)	Fachmarktzentren (100)
2 (Vj. 2)	Supermärkte/LM-Discounter (65)	1 (Vj. 2)	Supermärkte/LM-Discounter (100)
3 (Vj. 3)	SB-Warenhäuser/ Verbrauchermärkte (35)	2 (Vj. 4)	SB-Warenhäuser/ Verbrauchermärkte (33)
4 (Vj. 4)	Mixed-Use-Immobilien (30)		
5 (Vj. 6)	Geschäftshäuser 1A-Lage (17)		
6 (Vj. 5)	Bau- und Heimwerkermärkte (13)		

Quelle: Hahn Gruppe

ESG: hoch relevant für Neuinvestments und Management

Die Betrachtung von Nachhaltigkeitsaspekten ist mittlerweile für die überwiegende Mehrheit der Handelsimmobilien-Investoren ein fester Bestandteil der Investitionsentscheidungen geworden. 55 Prozent der Befragten sehen darin einen sehr relevanten Faktor, weitere 39 Prozent halten ESG zumindest für relevant. Mittelfristig planen 78 Prozent der Anleger, in anerkannte Nachhaltigkeitsinvestments zu investieren. Das Angebot der bereits als ESG-konform (Environment, Social, Governance) klassifizierten Immobilien ist allerdings noch begrenzt, sodass gut die Hälfte der Investoren (51 Prozent) derzeit bereit ist, für solche Immobilien einen Aufschlag von bis zu fünf Prozent zu zahlen bzw. 29 Prozent sogar einen Aufschlag von bis zu zehn Prozent akzeptieren würden.

Im Immobilienbestand liegt die Herausforderung nicht im Einkauf, sondern im „Manage-to-Green“: Die Maßnahmen zur Steigerung der ESG-Performance einer Immobilie sind vielfältig. Im Fokus stehen Initiativen zur CO₂-Reduzierung und zur Minimierung des Ressourcenverbrauchs. Die Förderung der E-Mobilität, Photovoltaik, Smart Metering (digitale Verbrauchsmessung), grüne Mietverträge und Gebäudezertifizierungen, wie etwa DGNB spielen ebenfalls eine große Rolle. Erfahrene Asset und Investment Manager bringen ihre Kenntnisse aus ESG-Projekten fortlaufend für ihre Anleger ein, um den Wandel zu mehr Nachhaltigkeit effizient zu koordinieren, zu priorisieren und zu begleiten. Ganz wichtig ist dabei ein guter Zugang zu den Mietern. Denn es bedarf bei vielen ESG-Themen einer Einbindung des Immobilienbetreibers, um den größtmöglichen nachhaltigen Nutzen zu erzielen.

Den HAHN Retail Real Estate Report 2022/2023 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 7 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. Im Fondsgeschäft steuert und kontrolliert sie die gesamte Wertschöpfungskette der von ihr betreuten Immobilienobjekte. Ergänzend betätigt sich die Hahn Gruppe als Immobilien Manager für Drittvermögen. 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