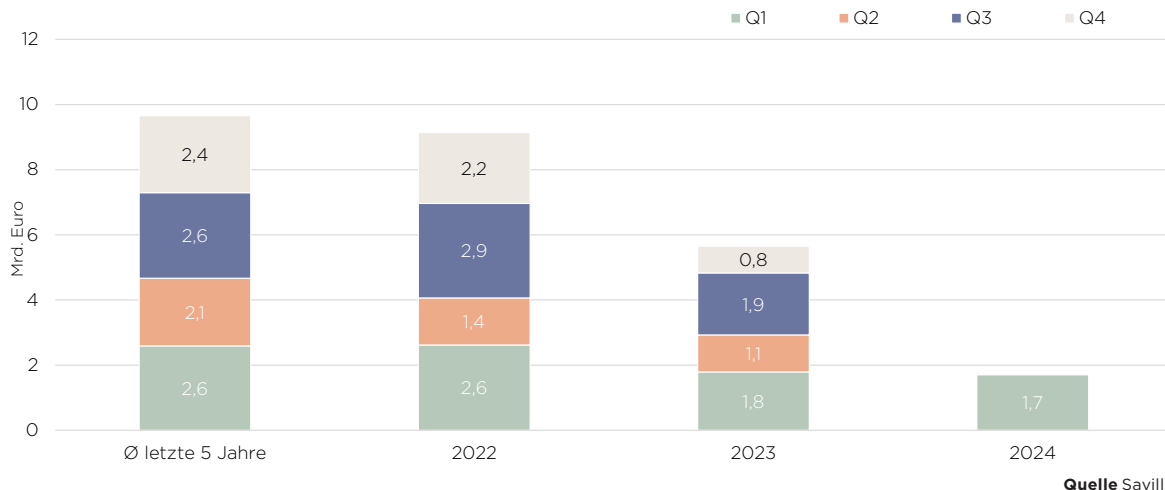


Handels- immobilienmarkt



Abb. 1: Handelstransaktionsvolumen Deutschland



AUSGEWÄHLTE
KENNZAHLEN
IM FOKUS



11 Mrd. €

Mit 11 Mrd. Euro waren Kauf- und Warenhäuser das Handelssegment mit dem niedrigsten Transaktionsvolumen.



96,1

Auf 96,1 Punkte kletterte das HDE-Konsumbarometer im März und stieg damit den dritten Monat in Folge.

Zwischen Andrang und Stillstand

In den ersten drei Monaten des Jahres betrug das Transaktionsvolumen am deutschen Handelsimmobilienmarkt rund 1,7 Mrd. Euro. Damit liegt es in etwa auf dem Wert des Vorjahreszeitraums. Ist die Talsohle also erreicht? Womöglich noch nicht, denn das Ergebnis wird von zwei sehr großvolumigen Geschäftshaustransaktionen getragen. Deutlich wird dies bei der Zahl der Transaktionen: Im 1. Quartal wurden nur 44 Transaktionen registriert, das ist die zweitniedrigste Zahl seit Beginn unserer Aufzeichnungen. Nur im Jahr 2009 gab es ein Quartal mit noch weniger Transaktionen. Dass im letzten Quartal so wenige Transaktionen stattfanden, dürfte auch daran liegen, dass bislang vergleichsweise wenig Produkt auf dem Markt war. Gespräche auf der MIPIM haben gezeigt, dass weiterhin Geld für Ankäufe in allen Risikoklassen vorhanden ist. Dem stehen grundsätzlich verkaufswillige Bestandshalter gegenüber. Doch wie so oft in den letzten Monaten scheitern nach wie vor Transaktionen, weil Eigentümer und potenzielle Käufer beim Preis nicht zusammenfinden. Die Zahlungsbereitschaft steigt nicht und der Verkaufsdruck, beispielsweise durch

Insolvenzverkäufe, ist nur punktuell vorhanden, was das Zustandekommen von Transaktionen hemmt.

Wer kauft noch Shopping-Center?

Zu den genannten Insolvenzverkäufen zählt unter anderem die Übernahme eines Geschäftshauses in der Münchener Maximilianstraße. Diese Transaktion sowie der Verkauf des Geschäftshauses Fünf Höfe, ebenfalls in München, führten dazu, dass das Transaktionsvolumen bei Geschäftshäusern im 1. Quartal bei über einer Milliarde Euro lag. Demgegenüber war das Transaktionsvolumen bei Shopping-Centern extrem niedrig. Hier wurden im 1. Quartal lediglich 35 Mio. Euro umgesetzt. Viel spricht dafür, dass der Shopping-Center-Investmentmarkt mit Ausnahme des opportunistischen und Value-Add-Bereichs bis auf Weiteres illiquide bleiben wird. Zum einen überschreiten die hohen Objektvolumina vieler Shopping-Center die aktuellen Investitionsgrenzen der Investoren. Diese Situation wird durch die schwierigen Finanzierungsbedingungen noch verschärft. Abgebrochene Shopping-Center-Transaktionen der vergangenen Monate haben zudem gezeigt, dass die Zahlungsbereitschaft

Tab. 1: Investmentmarktkennziffern Handelsinvestmentmarkt

	Q1 2024	GGÜ. Q1 2023	Q2 2023 - Q1 2024	GGÜ. Q1 2023 - Q4 2023
Geschäftshäuser	1.077	+ 781 %	1.430	+ 201 %
Fachmarktzentren	276	+ 12 %	800	+ 4 %
Kauf-/Warenhäuser	11	- 98 %	517	- 58 %
Shopping-Center	35	- 88 %	342	- 42 %
Supermärkte/Discounter	135	- 51 %	2.076	- 6 %
Sonstige	166	+ 17 %	398	+ 7 %
Insgesamt	1.700	- 5 %	5.563	- 2 %

potenzieller Käufer nicht mit den Preisvorstellungen der Eigentümer übereinstimmt. Für Zugeständnisse war der Verkaufsdruck nicht groß genug und die Objekte wurden wieder vom Markt genommen. Da es jedoch nur noch wenige risikoaverse Käufer mit entsprechend geringen Renditeanforderungen gibt, dürfte ein Verkauf in vielen Fällen nur über den Preis realisierbar sein. Ob der Verkaufsdruck noch auf ein Niveau steigt, das wieder zu mehr Transaktionen führt, bleibt abzuwarten.

Investoren im Wettbewerb um Nahversorger

Mit einem Transaktionsvolumen von 276 Mio. Euro verzeichneten Fachmarktzentren ein Plus von 12 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Mehr als vier Fünftel dieses Volumens entfielen auf kleinere Nahversorgungscentren mit Lebensmittelanker. Lediglich zwei Transaktionen erreichten ein Volumen von mehr als 30 Mio. Euro. Im Gegensatz dazu lag das Transaktionsvolumen bei Supermärkten und Discountern mit 135 Mio Euro um 51 % unter dem Vorjahresquartal und deutlich unter dem Quartalsdurchschnitt der letzten fünf Jahre (ca. 560 Mio. Euro). Das rückläufige Investitionsvolumen im Supermarkt-Segment ist aus unserer Sicht jedoch nicht mit einem nachlassenden Investoreninteresse gleichzusetzen, sondern vielmehr auf die Produktknappheit zurückzuführen. Denn Food-Retail steht bei fast allen Investoren auf der Agenda, und die Zahl der Investoren dürfte tendenziell weiter steigen. Ob es gleichzeitig zu einer Angebotsausweitung kommen wird, ist fraglich, da die Verkaufsbereitschaft der großen Bestandhalter derzeit als gering einzustufen ist. Zudem treten die Händler immer häufiger selbst als Investoren auf. Die Mietpreisentwicklung macht es für sie zunehmend attraktiver, ihre Objekte zu kaufen, anstatt sie anzumieten. Kaufen die Händler wiederum ihre Objekte, reduziert sich langfristig das Angebot am Markt weiter. Perspektivisch könnten die Preise für

Nahversorger bald wieder steigen. Zum einen scheint die Nachfrage das Angebot zu übersteigen. Zum anderen sind die Einzelhändler in der Lage, ein oder zwei Faktoren mehr zu zahlen. Gleiches gilt für neue Investoren, die sich über einen höheren Preis den Markteintritt verschaffen möchten.

Verbraucherstimmung steigt, aber Unsicherheit bleibt

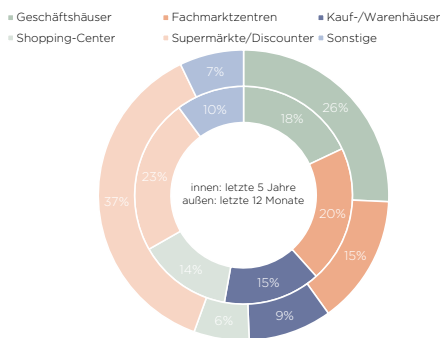
Das HDE-Konsumbarometer zeigt einen leichten, aber stetigen Anstieg der Verbraucherstimmung über die letzten drei Monate hinweg. Dennoch ist laut HDE nicht mit Ausgabesprüngen der Verbraucher zu rechnen. Die Verbesserung des Konsumklimas hat den Händlern auch noch keine spürbare Erleichterung gebracht. Die kommenden Monate dürften ähnlich verlaufen wie die vergangenen und die Händler werden vorsichtig agieren. Es gibt zwar expansionswillige Händler, aber es herrscht kein Druck und dementsprechend vorsichtig sind sie bei Anmietungen. Dennoch hat sich die Situation etwas entspannt und in den letzten Monaten sind nicht nur die Mieten relativ stabil geblieben, auch die Incentives sind nicht weiter gestiegen. Wir stellen aber fest, dass die Zahl der Interessenten auch für attraktive Flächen deutlich geringer ist als noch vor einigen Jahren.

Ausblick: Mehr Druck, mehr Deals

Wie schon in den vergangenen Monaten wird die Entwicklung der Transaktionsaktivität auch in der nächsten Zeit maßgeblich davon abhängen, wie stark die Bestandhalter unter Verkaufsdruck geraten. Sollte dieser steigen, stehen auf der anderen Seite ausreichend potenzielle Käufer, die auf noch günstigere Preise warten. Und obwohl wir derzeit wieder mehr Verkaufsvorbereitungen registrieren, ist insgesamt davon auszugehen, dass die Transaktionsdynamik zunächst noch gering bleiben wird.

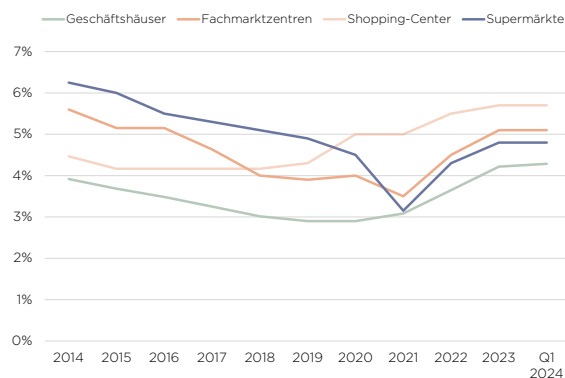
Laden Sie hier die Abbildungen und Rohdaten herunter 

Abb. 2: Transaktionsvolumen nach Nutzungsart



Quelle Savills

Abb. 3: Spitzenrenditen Handelsimmobilien



Quelle Savills / Hinweis: Die für 2023/2024 gezeigte Rendite für Shopping-Center reflektiert die Mitte der von uns beobachteten Spanne von +/- 20 Basispunkten (Spannen reflektieren unterschiedlichen Kaufpreisvorstellungen von Verkäufern und Käufern)

SAVILLS TEAM

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an



PETER HABLIZEL
Director Investment
+49 30 726 165 221
phablizel@savills.de

DANIEL KROPPMANN
Director / Head of Retail
Agency Germany
+49 211 22 962 240
dkroppmann@savills.de

REBECCA HUMMEL
Senior Consultant
Research
+49 30 726 165 135
rhummel@savills.de

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. Das Unternehmen wurde 1855 gegründet und blickt auf eine lange Geschichte mit überwältigendem Wachstum zurück. Savills setzt Trends statt ihnen zu folgen und verfügt heute über mehr als 700 Büros und Partnerbüros in Amerika, Europa, Afrika, dem asiatisch-pazifischen-Raum sowie dem Nahen Osten mit über 40.000 Beschäftigten. In Deutschland ist Savills mit mehr als 400 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent.

Diese Publikation dient allein informativen Zwecken. Wir übernehmen keine Haftung für Verluste, Kosten oder sonstige Schäden, die aus der Verwendung der veröffentlichten Informationen resultieren. Die Informationen beruhen auf Quellen, die von uns als verlässlich eingestuft wurden, wir können jedoch nicht dafür garantieren, dass diese Informationen korrekt oder vollständig sind. Eine Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen davon bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch Savills. © Savills April 2024

