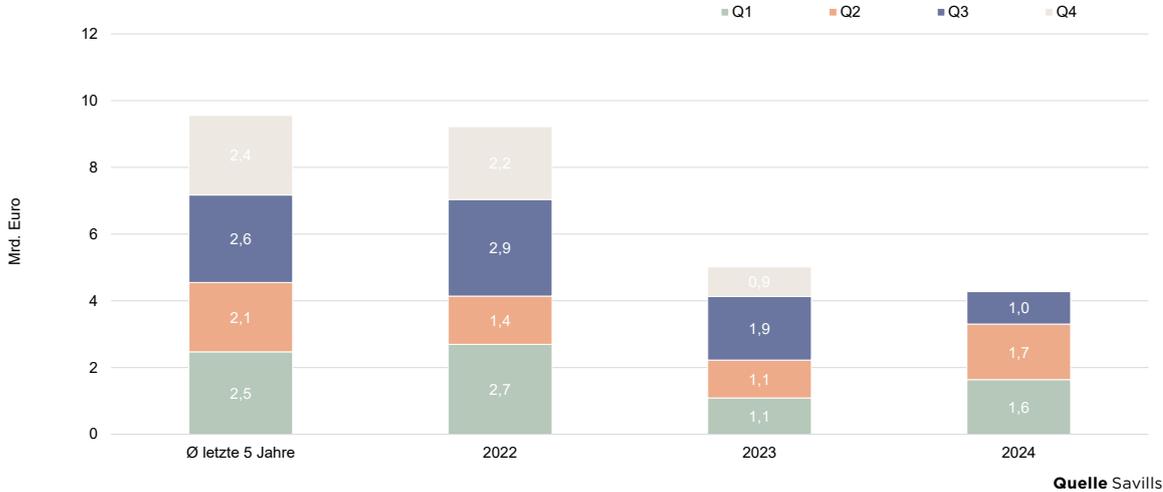


# Handels- immobilienmarkt



Abb. 1: Handelstransaktionsvolumen Deutschland



**AUSGEWÄHLTE  
KENNZAHLEN  
IM FOKUS**



**60 %**

Die fünf größten Einzeltransaktionen des laufenden Jahres umfassen knapp 60 % des Transaktionsvolumens.



**96,13**

Laut HDE sinkt die Konsumstimmung bereits zum vierten Mal in Folge und der Index fällt im Oktober auf 96,13 Punkte.

## Wo kleine Objekte den Markt beleben und große das Volumen heben

Mit knapp 50 abgeschlossenen Transaktionen zeigte sich die Aktivität am Investmentmarkt für Handelsimmobilien im 3. Quartal 2024 etwa auf dem Niveau der Vorquartale. Allerdings war es mit 970 Mio. Euro Transaktionsvolumen es im bisherigen Jahresverlauf das umsatzschwächste. Zwar gibt es seit Mitte des Jahres wieder mehr Verkaufsvorbereitungen, bis diese jedoch in abgeschlossene Transaktionen münden und sich in den Zahlen niederschlagen, dürfte es noch einige Monate dauern. Dabei liegt die obere Investitionsgrenze vieler Anleger weiterhin im mittleren zweistelligen Millionenbereich. Dieses Bild spiegelt sich auch in den Zahlen wider: Im vergangenen Quartal gab es lediglich vier Einzeltransaktionen über 30 Millionen Euro und damit weniger als halb so viele wie im Quartalsdurchschnitt der letzten fünf Jahre.

**Nahversorgungsimmobiliien und kleine Geschäftshäuser verkaufen sich am besten**

Von dem Fokus vieler Investoren auf kleinere Objektvolumina profitieren insbesondere

Supermärkte, kleinere Nahversorgungszentren sowie Geschäftshäuser außerhalb der Top 7. Aber auch andere Faktoren stützen die Nachfrage in diesen Segmenten: Bei Nahversorgern sorgt die fundamentale Robustheit des Lebensmitteleinzelhandels für eine anhaltend hohe Nachfrage, auch unter institutionellen Investoren. Bei Geschäftshäusern sind es lokale, oft eigenkapitalstarke Investoren, die die korrigierten Preise für Käufe nutzen. Während der Großteil der Transaktionen auf diese Segmente entfällt, wird das Volumen der ersten drei Quartale vor allem durch große Einzeltransaktionen in anderen Segmenten getragen. Hierzu zählen unter anderem der Verkauf der Fünf Höfe, des KaDeWe oder zuletzt der Pasing Arcaden, die vom IKEA-Schwesterunternehmen Ingka Centres erworben wurden. Diese Verkäufe sind jedoch Ausnahmetransaktionen in ansonsten wenig liquiden Marktsegmenten. Denn während die Investoren bei Trophy-Assets wie dem KaDeWe noch vor ein paar Jahren Schlange standen, bedarf es heute schon besonderer Umstände, dass solche Objekte überhaupt einen Käufer

Tab. 1: Investmentmarktkennziffern Handelsinvestmentmarkt

	Q1 - Q3 2024	ggü. Q3 2024	Q4 2023 - Q3 2024	ggü. Q3 2023 - Q2 2024
Geschäftshäuser	1.258	+ 182 %	1.288	- 3 %
Fachmarktzentren	584	- 1 %	767	+ 9 %
Kauf-/Warenhäuser	1.366	+ 184 %	1.411	- 2 %
Shopping-Center	507	+ 1 %	594	+ 240 %
Supermärkte/Discounter	397	- 79 %	766	- 62 %
Sonstige	162	- 38 %	332	- 16 %
Insgesamt	4.273	+ 3 %	5.159	- 15 %

finden. Der Investorenkreis, der Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich stemmen kann und will, ist sehr klein geworden. Dies zeigt sich nicht zuletzt am monatelangen Stillstand bei den Shopping-Center-Transaktionen, der sich im 3. Quartal allerdings gelöst und zu mehreren Transaktionen geführt hat. Insbesondere das opportunistische und Value-Add-Segment zieht derzeit wieder an. Viele Eigentümer setzen sich intensiv mit ihren Beständen auseinander und prüfen, ob sie in die Repositionierung ihrer Center investieren möchten. Wenn nicht, sind sie inzwischen bereit, Preisabschlüsse in Kauf zu nehmen, so dass sich die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern angenähert haben. Anders sieht es bei den Spitzenobjekten aus, wo wir kurzfristig nicht mit mehr Marktaktivität rechnen. Konservative Investoren bereinigen ihre Shoppingcenter-Portfolios eher, als sie auszubauen. Entsprechend ausgedünnt ist die Zahl potenzieller Käufer. Die Spitzenrendite für Shopping-Center ist im 3. Quartal um 10 Basispunkte gestiegen und liegt per September bei 5,8 %, womit sie die höchste Anfangsrendite am Gewerbeimmobilienmarkt aufweist.

**Followerzahl ist die neue Mieterbonität**

Die Zurückhaltung risikoaverser Investoren beschränkt sich nicht nur auf Shopping-Center,

sondern betrifft Handelsimmobilien im Allgemeinen – Nahversorger ausgeklammert. Diese Entwicklung ist nicht nur das Ergebnis eines veränderten Kapitalmarktumfelds, sondern liegt auch an den Unsicherheiten auf dem Nutzermarkt. Stabile Cashflows außerhalb des Nahversorgungssegments werden seltener und langfristig tragfähige Handelsstandorte sind schwieriger zu identifizieren. Die anhaltende Flächenkonsolidierung im Handel hat hier zumindest für etwas Klarheit gesorgt. So ist der Strukturwandel im Einzelhandel inzwischen weit fortgeschritten und die Flächennachfrage hat sich so weit stabilisiert, dass man davon ausgehen kann, dass die bisher funktionierenden Standorte auch in Zukunft gute Chancen haben. Aber auch an funktionierenden Standorten gehen nicht alle Konzepte auf. Ein wesentlicher Faktor, der erfolgreiche von weniger erfolgreichen Konzepten unterscheidet, ist die Kundenbindung – sei es über die Marke, das Produkt oder den Service. Dabei wird Kundenbindung längst nicht mehr nur stationär erzeugt, sondern auch über diverse Online-Kanäle. Das wiederum können Eigentümer für sich nutzen: Denn um zu beurteilen, ob ein Händler die nötige Kundenbindung hat, ist es hilfreicher, sich die Follower-Zahlen auf Social Media anzuschauen als die Bonität.

Laden Sie hier die Abbildungen und Rohdaten herunter 

**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

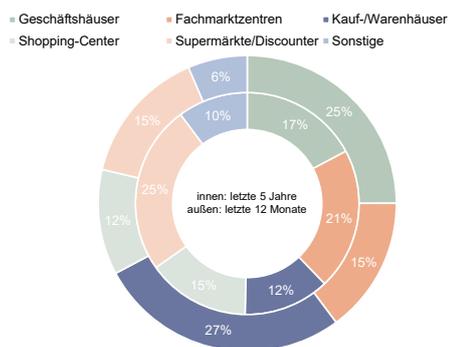
**REBECCA HUMMEL**  
 Senior Consultant  
 Research  
 +49 30 726 165 135  
 rhummel@savills.de

Wir helfen Menschen, ihre Immobilienziele zu verwirklichen. Und das seit über 160 Jahren.

An der Londoner Börse gelistet, über 40.000 Beraterinnen und Berater in mehr als 70 Ländern: Mit Savills bekommen Sie weltweit fundierte Expertise zu Gewerbe- und Wohnimmobilien. In Deutschland ist Savills mit mehr als 450 Mitarbeitenden in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent.

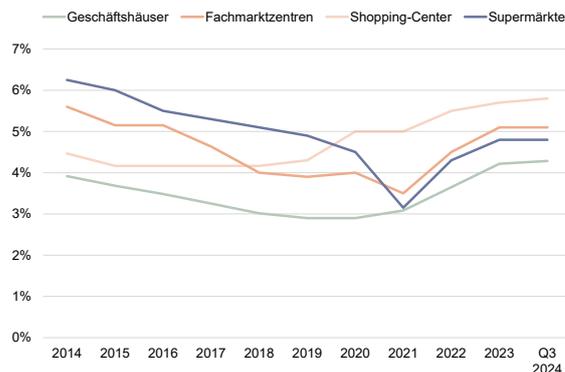
Diese Publikation dient allein informativen Zwecken. Wir übernehmen keine Haftung für Verluste, Kosten oder sonstige Schäden, die aus der Verwendung der veröffentlichten Informationen resultieren. Die Informationen beruhen auf Quellen, die von uns als verlässlich eingestuft wurden, wir können jedoch 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 Oktober 2024

Abb. 2: Transaktionsvolumen nach Nutzungsart



Quelle Savills

Abb. 3: Spitzenrenditen Handelsimmobilien



Quelle Savills

