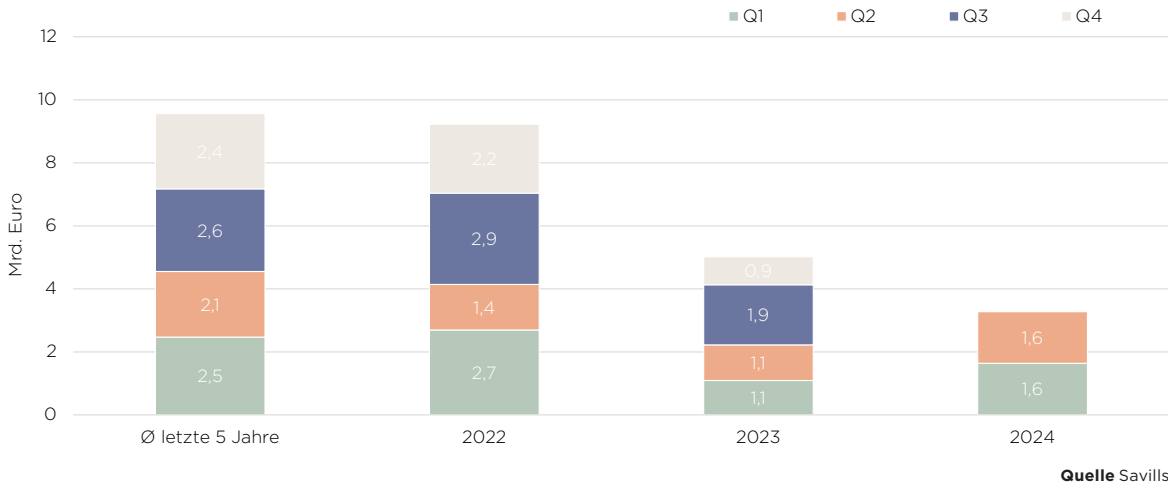


# Handels- immobilienmarkt



Abb. 1: Handelstransaktionsvolumen Deutschland



**AUSGEWÄHLTE  
KENNZAHLEN  
IM FOKUS**



**88**

Im bisherigen Jahresverlauf gab es - Einzel- und Portfoliodeals zusammen- 88 Transaktionen am Handels- immobilienmarkt.



**97,76**

Nachdem das HDE-Konsumbarometer fünf Monate in Folge gestiegen war, fiel es im Juli erstmals wieder auf 97,76 Punkte.

## Trophy Assets finden Käufer, Umnutzungskandidaten noch nicht

Handelsimmobilien haben im 1. Halbjahr 2024 mit einem Anteil von 31 % am Gewerbeinvestmentvolumen den höchsten Umsatz erzielt. Doch der Spitzenplatz und das Transaktionsvolumen von 3,3 Mrd. Euro könnten eine größere Dynamik suggerieren, als tatsächlich vorhanden ist. So ist der hohe Anteil vom Gewerbevolumen auf die Schwäche anderer Nutzungsarten wie Büro zurückzuführen und das Transaktionsvolumen wird von einigen wenigen Deals getragen. Beispiele dafür sind der Verkauf des KaDeWe von Signa an die Central Group, der Verkauf der Fünf Höfe und eines weiteren Geschäftshauses in der Maximiliansstraße in München sowie die Anteilsübernahme von RFR an sieben Galeria-Immobilien von Signa. Allein die beiden erstgenannten Transaktionen machten mehr als die Hälfte des gesamten Umsatzvolumens aus. Es zeigt aber auch, dass Einzelhandel neben Logistik derzeit das einzige Segment am Markt ist, das für Transaktionen in dreistelliger Millionenhöhe liquide ist. Gemessen an der Anzahl abgeschlossener

Transaktionen blicken wir auf ein schwaches Halbjahr zurück. Tatsächlich war es das schwächste seit Beginn der Zinswende. Ein Grund für die geringe Zahl an Transaktionen ist auch das geringe Angebot. Das scheint sich immerhin gerade zu ändern, denn es finden wieder mehr Verkaufsvorbereitungen statt. Wir beobachten, dass es mehr Eigentümer gibt, die aufgrund der stabileren Renditen wieder verkaufsbereit sind und solche, die umschichten, um ihre Immobilienquote zu senken. Dies ist nahezu über alle Segmente hinweg der Fall.

### Öffentliche Hand ist Warenhaus-Käuferin Nr. 1

Angesichts des Verkaufs des KaDeWe und mehrerer Galeria-Häuser überrascht es kaum, dass Kauf- und Warenhäuser im bisherigen Jahresverlauf mit einem Transaktionsvolumen von 1,3 Milliarden Euro das umsatzstärkste Segment am Handelsimmobilienmarkt bildeten. Womöglich dürften einige der zuletzt gehandelten Kauf- und Warenhäuser ein letztes Mal als solche am

Tab. 1: Investmentmarktkennziffern Handelsinvestmentmarkt

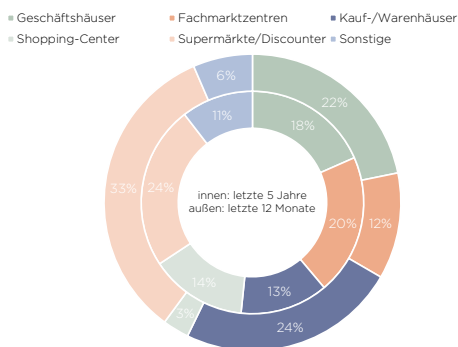
	Q1 - Q2 2024	ggü. Q2 2023	Q3 2023 - Q2 2024	ggü. Q2 2023 - Q1 2024
Geschäftshäuser	1.150	+ 280 %	1.323	-8%
Fachmarktzentren	349	- 17 %	702	-12%
Kauf-/Warenhäuser	1.311	+ 236 %	1.447	180%
Shopping-Center	35	- 92 %	175	-49%
Supermärkte/Discounter	295	- 39 %	2.028	-4%
Sonstige	136	- 23 %	393	10%
Insgesamt	3.276	+ 47 %	6.068	9%

Investmentmarkt gehandelt worden sein. Denn von den insgesamt achtzehn verkauften Objekten (exklusive Portfolios) der letzten eineinhalb Jahre war bereits bei elf eine Umnutzung geplant. Bemerkenswert ist, dass über 70 % dieser Objekte von der öffentlichen Hand erworben wurden. Nun ließe sich argumentieren, dass andere potenzielle Käufer solcher Objekte – allen voran die Projektentwickler – gerade in diesem Zeitraum im Krisenmodus waren. Doch auch in den vergangenen fünf Jahren lag der Anteil der öffentlichen Hand bei Ankäufen von Warenhäusern mit geplanter Umnutzung bei knapp 50 %. Dass viele ausgediente Warenhäuser von der öffentlichen Hand erworben werden und nicht von privaten Investoren, zeigt auch, wie schwierig es ist, diese Objekte wirtschaftlich tragfähig umzunutzen. Doch auch abseits der Warenhäuser gibt es genug Repositionierungsbedarf in den Einkaufslagen. Ob sich mehr private Investoren an diese Objekte wagen, bleibt abzuwarten. Dafür könnte sprechen, dass andere Objekte auf der Highstreet für solche Projekte aus Investorensicht attraktiver sein könnten, da es sich um deutlich kleinere Flächen handelt und die Umnutzung nicht so umfangreich ist, insbesondere bei Geschäftshäusern mit bereits bestehendem Nutzungsmix. Entsprechend kleiner sind dann auch die Projektvolumina, so dass mehr Investoren in Frage kommen. So scheint es bereits erste Projektentwickler zu geben, die sich des Themas Revitalisierung auf der Highstreet angenommen haben. Denn auch abseits der monogenutzten Handelsimmobilien wird die Verkaufsfläche in den Innenstädten weiter schrumpfen. Die Händler sind dabei ihre Flächen zu konsolidieren und so anzupassen, dass die Flächenproduktivität wieder steigt. Denn noch immer gibt es Geschäfte, die personalintensive Flächen auf mehreren Etagen unterhalten, obwohl der Großteil des Umsatzes nur im Erdgeschoss oder 1. Obergeschoss erzielt wird - eine unrentable Konstellation, insbesondere vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels.

**Shopping-Center: Viele Prozesse, wenige Abschlüsse**

Der Repositionierungsbedarf der Handelsimmobilien endet allerdings nicht in der in den Einkaufslagen

Abb. 2: Transaktionsvolumen nach Nutzungsart



Quelle Savills

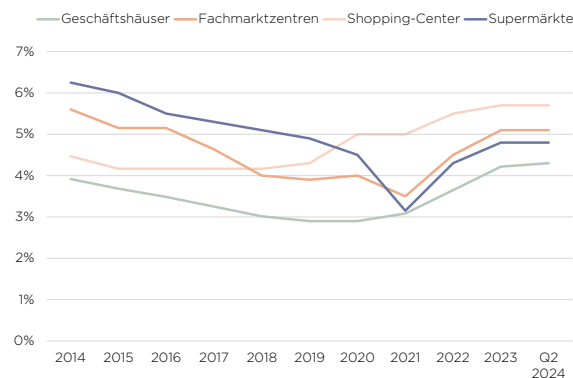
deutscher Städte. Genauso gut lassen sich hier die Shopping-Center anführen. Ob sich für Center mit Repositionierungsbedarf mehr Käufer finden lassen, dürfte sich im weiteren Jahresverlauf klären. Aktuell sind oder kommen einige Center auf den Markt, die einen klaren Repositionierungs- oder Umnutzungsbedarf haben. Das war aber auch schon in den letzten Monaten und im letzten Jahr der Fall. Doch die Transaktionsabschlüsse blieben – auch aufgrund unterschiedlicher Preisvorstellungen – aus und die Prozesse dauern weiterhin an oder wurden vollständig gestoppt. Deshalb fehlt für solche Objekte weiterhin ein verlässliches Preisniveau. Da auch im Spitzensegment fast keine Transaktionen stattfanden, weisen wir für die Spitzenrendite nach wie vor eine Spanne von 5,5 % bis 5,9 % aus und damit die höchste Anfangsrendite im Gewerbesegment. Laufende Prozesse deuten darauf hin, dass die Rendite weiter steigen könnte. Dabei werden die Spitzenobjekte womöglich zu stark abgestraft, da die strukturellen Probleme des Segments, die es zweifelsohne gibt, auf die gesamte Centerlandschaft übertragen werden. Für Investoren, die einen differenzierten Blick wagen, könnte dies allerdings eine gute Gelegenheit sein, Top-Objekte zu einem günstigen Preis zu erwerben.

**Ausblick**

Auch wenn wieder mehr Objekte auf den Markt kommen, haben die letzten Monate gezeigt, dass nicht jeder Verkaufsprozess auch zu einer Transaktion führt. Und angesichts der bevorstehenden Sommerzeit dürfte auch das dritte Quartal eher verhalten ausfallen und erst gegen Jahresende eine auch in Zahlen sichtbare Dynamik in den Markt kommen. Apropos Dynamik: Auch auf dem Nutzermarkt scheint sie wieder zuzunehmen. Unter den Händlern, die gerade wieder in die Expansion einsteigen, sind einige dabei, die in der Vergangenheit gut gewirtschaftet haben und für die jetzt die Möglichkeit besteht, zu vergleichsweise günstigen Konditionen Mietverträge abzuschließen, da die Mieten bereits punktuell korrigiert haben und der Wettbewerb noch verhalten ist. Das geht allerdings damit einher, dass sich Anmietungsentscheidungen deutlich länger hinziehen als noch vor ein paar Jahren.

Laden Sie hier die Abbildungen und Rohdaten herunter

Abb. 3: Spitzenrenditen Handelsimmobilien



Quelle Savills / Hinweis: Die ab 2022 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 22 962 140  
dkroppmann@savills.de

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

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen 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 Juli 2024

