

// MARKTREPORT RETAILINVESTMENT

# Retail- investment

// GESAMTJAHR 2023

ROBERT C.

SPIES



# RETAIL INVESTMENTS in 2023

## Politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen machen anpassungsfähige Geschäftsmodelle erforderlich

Das gesamte Jahr 2023 war geprägt von großen Unsicherheiten – mit deutlich zu spürenden Auswirkungen sowohl auf dem Retail Investment- als auch auf dem korrespondierenden Mietermarkt. Vor allem geopolitische Unruhen wie der Krieg in der Ukraine und der Nahostkonflikt haben zu einschneidenden Veränderungen geführt, die sich in gebrochenen Lieferketten, einer zuvor ungeahnten Inflationsrate, gestiegenen Energiekosten, einem verschärften Arbeitskräftemangel und signifikanten Preiserhöhungen manifestierten. Hinzu kommen hohe Zinsen und Baukosten, die bei ungünstigen Finanzierungsbedingungen Neuinvestitionen und Revitalisierungen im Bestand gleichermaßen belasten.

Die gestiegene Inflationsrate hat nun wiederum Einfluss auf die Kaufkraft des verfügbaren Nettoeinkommens der privaten Haushalte. Hier steigt die Sparquote, wovon in der Folge vor allem Discounter profitieren – sowohl im Lebensmittel- als auch im Non-Food-Bereich. Und auch der Einzelhandel per se hat weiterhin mit Herausforderungen zu kämpfen. Neben den, durch die Indexierungen gestiegenen Mieten wirken insbesondere gestiegene Personal- und Energiekosten ergebnisbelastend für die Betreiber.

### Transaktionen im Spiegel herausfordernder Zeiten

Bildete die Corona-Krise noch den Tiefpunkt des Investorenvertrauens, haben der Ukrainekrieg und der Nahostkonflikt diesen Zustand noch weiter verstärkt. Dennoch: Auch große, bedeutende Portfolios wurden gehandelt, wie zum Beispiel der Rückkauf des ALDI-Portfolios mit 75 Objekten im Zuge des Royal-Blue-Portfolios oder der Deal der x+bricks AG, die 188 Immobilien mit einem Volumen von gut 1,0 Mrd. Euro an Slate Asset Management aus Kanada verkauften. Darüber hinaus etablierten sich verstärkt kleinere Deals mit Volumina, die sich meist unter der 50 Mio.-Euro-Marke bewegten.

Die Transaktionsentwicklungen im Investmentmarkt waren grundsätzlich sehr differenziert: So verzeichnete der Einzelhandelssektor im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang von fast 40 %, im Vergleich zu den Jahren bis 2019 sogar um über 50 %. Transaktionen bei Industrie- und Logistik gingen im Vergleich zu 2022 ebenfalls um knapp 40 % zurück, im Wohnbereich um gut 30 % und bei Büroimmobilien sogar um ca. 67 %. Hier zeigt sich sehr deutlich, dass die resiliente Kraft der Assetklasse Retail, insbesondere bei lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren, die überall ersichtlichen Transaktionsrückgänge abzumildern weiß.

Das gesamte Einzelhandelsinvestmentvolumen dürfte in 2023 bei ca. 5,0 Mrd. Euro liegen, wobei die bereits erwähnten großen Transaktionen (Slate und ALDI) hierin enthalten sind. Das Investmentvolumen in 2022 von ca. 8,11 Mrd. Euro liegt somit in weiter Ferne. Auf der Käuferseite sind die Asset- und Fondsmanager stark vertreten, ihr Anteil beträgt ca. 44 %, gefolgt von den Immobilienunternehmen mit 19 % und den Corporates mit 17 %. Die Verkäuferseite verteilt sich mit 57 % auf die Asset- und Fondsmanager, wobei die Immobilienunternehmen mit 11 % und die privaten Verkäufer mit 9 % beteiligt sind.

### Marktentwicklungen im Überblick

Die Umsätze im deutschen Einzelhandel sind stark rückläufig. Die stationären Umsätze sind im Vergleich zum Vorjahr inflationsbereinigt um ca. 5,5 % zurückgegangen, die Onlineumsätze sogar um ca. 13 %. Nichtsdestotrotz dürfte der Gesamtumsatz 2023 die 600 Mrd. Euro überschreiten.

Der Verdrängungswettbewerb geht somit im gesamten Einzelhandel unvermindert weiter – und das mit hohem Tempo. Insbesondere Discounter, aber auch Drogisten (+57 Standorte) und die Verbrauchermärkte (+80 Standorte) expandierten stark, während die Anzahl der Supermärkte mit einem Minus von 288 Objekten besonders auffällig ist.

Vermietungen laufen in Großstädten zudem nach wie vor gut, was der vergleichende Blick auf das 3. Quartal 2023 offenbart. Die bis hierhin erzielten Umsätze bewegen sich nämlich in etwa auf dem gleichen Niveau wie die Gesamtumsätze der Jahre 2022 und 2021. Besonders dominant waren dabei Anmietungen in den Bereichen Fashion und Gastronomie. Die Verkaufsflächen werden des Weiteren, bei zurückgehender Filialanzahl, durchschnittlich betrachtet weiterwachsen. Für NETTO wird beispielsweise ein Plus von 3,9 % prognostiziert, während für PENNY sogar ein Plus von 29,6 % erwartet wird.

### Im Fokus: ESG und KI

Aufgrund des restriktiven Baurechts konzentrieren sich im filialisierten Einzelhandel die Investitionen auf die Portfolioentwicklung unter besonderer Berücksichtigung von ESG-Maßnahmen. Die Umsetzung dieser resultiert jedoch in günstigeren Energieverbräuchen und geringen Mietnebenkosten, sodass die Nettokaltmieten bei gleichzeitiger Reduktion der Nebenkosten angepasst werden können, ohne die Gesamtmietbelastung zu erhöhen. In den Fällen, in denen die Nettokaltmieten tatsächlich angehoben werden, ergibt sich möglicherweise Potenzial für insgesamt günstigere Finanzierungsrahmen.

## NETTO-RENDITEN (SPITZENRENDITEN)

BEREICH	RENDITEN 2023	RENDITEN PROGNOSE 2024
Discounter	4,8%	4,8% – 5,0%
Supermärkte	4,7%	4,7% – 4,9%
FMZ	5,8%	5,8% – 6,0%
Shopping-Center	vorrangig Revitalisierungen	keine Prognose möglich

Generell gewinnt das nachhaltige Bauen an Bedeutung. REWE plant z. B. ein 1000-Dächer-Programm, um einerseits Photovoltaik selbst zu nutzen und andererseits Ladesäulen den Kund:innen zur Verfügung zu stellen. Darüber hinaus wird in sämtlichen Prozessen KI erprobt und getestet, um Wettbewerbsvorteile zu generieren.

### Trends und neue Kooperationen werden zu Standards

Die bereits von NETTO etablierte und skalierte Holzrahmenbauweise wird ständig weiterentwickelt mit dem Ziel, ein Format nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip etablieren zu können. Photovoltaik, E-Ladesäulen, LED-Beleuchtung und eine Energieversorgung ohne fossile Brennstoffe werden in Kürze allgemeiner Standard werden. Auch die weiterentwickelte KI-Technologie wird in den unterschiedlichen Prozessen wirkungsvoll eingesetzt werden können – kein Marktteilnehmer wird hierbei einen Wettbewerbsnachteil akzeptieren wollen.

Onlineshops kooperieren im Lebensmittelbereich verstärkt mit den stationären Playern: Flink bereits mit REWE, Picnic mit EDEKA, Amazon fresh mit Tegut sowie Oda/Flaschenpost und Gorillas mit Bünting.

Smart Stores ohne Kassen boomen und werden sich in Innenstädten genau wie auch in ländlichen Bereichen besonders etablieren. Derzeit existieren ca. 44 verschiedene Konzepte, allesamt, aufgrund der geringen Größe beziehungsweise Verkaufsfläche ohne baurechtliche Restriktionen, relativ leicht zu adaptieren.

### Ausblick auf zukünftige Entwicklungen

Mit Blick auf die kommenden Monate werden die Transaktionsprozesse weiterhin schwerfällig und langwierig in der Abwicklung bleiben. Häufig werden dabei Kapitaldienstfähigkeiten ermittelt und Finanzierungsmöglichkeiten detailliert geprüft, mögliche Fördermöglichkeiten, ob KFW-Mittel oder regionale Förderprogramme, im Besonderen bedacht. Baumärkte, Lebensmittelmärkte und verstärkt die lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren rücken bei Investoren weiter in den Fokus. Die Resilienz und die gesicherten Mieterträge sind in diesen Zeiten von besonderer Relevanz, weil diese eine plausible Sicherheit bieten. Die diskontierenden Formate im Lebensmittelbereich, aber auch im Non-Food-Sektor – vorrangig Woolwoth, Action, KIK und TEDI – werden stark um Marktanteile kämpfen, jede Chance nutzen und sich sehr expansiv am Markt zeigen.

Für Shoppingcenter ist die Situation durch den hohen Investitionsbedarf einerseits und die ungünstigen Finanzierungsbedingungen andererseits besonders angespannt und herausfordernd. Hinzu kommen die oftmals schwierigen baurechtlichen Hürden und langfristige Genehmigungsprozesse.

Kaufhäuser werden durch Transformation zu Mikroquartieren mit gemischt genutzten Strukturen. Eine immer individuelle Kombination aus Lebensmitteleinzelhandel, Einzelhandel, Gastronomie, Gesundheitsdienstleistungen, öffentlichen Einrichtungen und Wohnungen wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor.

Die Preisfindung bleibt im Retail Investmentmarkt weiterhin problematisch; die Preiserwartungen von Bestandhaltern und Investoren liegen spürbar auseinander. Die Spitzenrenditen werden weiter ansteigen, allerdings differenziert in den Assetklassen und in abgeschwächter Form gegenüber der Entwicklung in 2023.

Fest steht: Das hohe Maß an Sicherheit durch stabile Cashflow-Erträge und eine vielfach bewiesene Resilienz begründen in der Summe, dass Lebensmittelmärkte und lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren „everybody’s darling“ im Kontext der Retail Investments bleiben werden.

**„Im Kontext der Retail Investments sind vor allem lebensmittelgeankerte Fachmarktzentren auch in 2024, Investor’s Darling!“**

**UWE TROCHA**  
LEITER VERBRAUCHERMÄRKTE  
UND DISCOUNTER





# Kontakt.



**Uwe Trocha**

LEITER VERBRAUCHERMÄRKTE  
UND DISCOUNTER



**Christoph-A. Boehme**

INVESTMENTBERATER  
HANDELSIMMOBILIEN

**Robert C. Spies  
Gewerbe & Investment GmbH & Co. KG**

Domshof 21  
28195 Bremen

T +49 (0) 421 173 93-0

E [info@robertcspies.de](mailto:info@robertcspies.de)

Konsul-Smidt-Straße 8L  
28217 Bremen

Reeder-Bischoff-Straße 60  
28757 Bremen

Kleine Kirchenstraße 7  
26122 Oldenburg

Rathenauplatz 1A  
60313 Frankfurt am Main

Caffamacherreihe 8  
20355 Hamburg

BLOXHUB / Bryghuspladsen 8  
1473 Kopenhagen / Dänemark

**Hinweis: Stand der Daten: 23.01.2024**

Bei der Datenrecherche und Erstellung dieser Publikation gehen wir mit größter Sorgfalt vor. Alle Angaben erfolgen jedoch ohne Gewähr, da trotz sorgfältiger Prüfung und Bearbeitung zwischenzeitliche Änderungen nicht auszuschließen sind. Im Übrigen gelten unsere AGB, nachzulesen unter [www.robertcspies.de](http://www.robertcspies.de). Kopien und Veröffentlichungen nur unter Angabe der Quelle „Robert C. Spies KG“. Alle Rechte vorbehalten.

**Quellen:**

Lebensmittelzeitung, EHI Retail Institute, Handelsblatt, Fonds News.