

# Pressemitteilung

## Lebensmitteleinzelhandel bietet Immobilieninvestoren weiter attraktive Perspektiven

- Neue Studie von bulwiengesa mit aktuellen Marktdaten erschienen
- Konstante Umsatzsteigerungen in Verbindung mit höherer Flächenproduktivität
- Konzentrationsprozess wird sich auch in den kommenden Jahren fortsetzen
- Online-Anteil am Lebensmitteleinzelhandel mit 1,5 % weiterhin sehr gering
- Hohe Stabilität und langfristige Sicherheit bilden Hauptmotive für Investoren

**Berlin, 23. Juni 2017** – Der Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland bietet Immobilieninvestoren ungeachtet des zwischenzeitlichen Renditerückgangs weiterhin attraktive Investitionsperspektiven. Das geht aus der aktuellen Marktstudie „Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland – Marktstrukturdaten 2016“ von bulwiengesa im Auftrag der TLG IMMOBILIEN AG hervor. Die für die Beurteilung der Investitionschancen in diesem Segment maßgeblichen Trends sind ein relativ konstantes Verkaufsflächenangebot, insgesamt steigende Umsätze und ein anhaltend geringer Anteil an Online-Umsätzen einerseits sowie der weiter fortschreitende Konzentrationsprozess, der den für Investoren relevanten Betriebsformen zugutekommt.

### **Ausgangssituation: relativ konstantes Flächenangebot bei steigenden Umsätzen**

Die Verkaufsfläche im Einzelhandel in Deutschland summiert sich derzeit auf rd. 123,7 Mio. m<sup>2</sup> (Stand: 2015). Das entspricht einer Pro-Kopf-Verkaufsfläche von 1,51 m<sup>2</sup>, womit Deutschland im europaweiten Vergleich an vierter Stelle liegt. Rd. 35,6 Mio. m<sup>2</sup> Verkaufsfläche entfallen dabei auf den Lebensmitteleinzelhandel. Seit 2010 hat sich die

vorhandene Verkaufsfläche lediglich um 1,8 % erhöht und blieb damit in den zurückliegenden Jahren relativ konstant. Die Einzelhandelsumsätze hingegen stiegen seit 2010 um rund 13,1 % auf EUR 483 Mrd. im Jahr 2016, wobei der Anteil des Online-Handels bei 10,9 % lag. Im Lebensmitteleinzelhandel fiel der Umsatzanstieg mit 16,6 % sogar noch höher aus, während der Umsatzanteil des Online-Handels im Lebensmittelsegment mit nur 1,5 % deutlich geringer war.

Bezogen auf die gesamten Konsumausgaben der privaten Haushalte in Deutschland, belief sich der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren auf 13,7 %. Das entspricht zwar einem leichten anteilmäßigen Rückgang, da die Ausgaben für diese Güter 2005 noch 14,3 % der gesamten privaten Konsumausgaben ausmachten, die Summe dieser Ausgaben hat sich jedoch im gleichen Zeitraum signifikant erhöht. Hatte sie im Jahr 2005 noch EUR 180,0 Mrd. betragen, so lagen sie 2016 bei EUR 215,2 Mrd., was einem Anstieg um 19,6 % entspricht.

### **Demografische Rahmenbedingungen führen zu regionalen Divergenzen**

Liegt der Anteil der über 65-Jährigen in Deutschland gegenwärtig bei 21,4 %, so wird er sich bis 2060 voraussichtlich auf 33,7 % der Gesamtbevölkerung erhöhen. Der Einzelhandel muss sich daher immer stärker an den Ansprüchen älterer Menschen orientieren und bspw. breitere Gänge, niedrigere Regalhöhen, größere Produktbeschriftungen und mehr Sitzmöglichkeiten vorsehen. Zugleich werden sich regionale Unterschiede künftig weiter verstärken. Während in Ballungsgebieten stabile Bevölkerungszahlen zu erwarten sind, ist in vielen ländlichen Regionen sowie in Teilen Ostdeutschlands damit zu rechnen, dass die Bevölkerung dort bis zum Jahr 2060 deutlich abnehmen wird.

### **Gute Perspektiven für nahezu alle Betriebsformen außer kleinen Geschäften**

Die insgesamt positive Umsatzentwicklung im Lebensmitteleinzelhandel führt bei nahezu allen Betriebsformen zu Umsatzsteigerungen; lediglich kleine Lebensmittelgeschäfte verzeichnen rückläufige Umsätze. Als größte Gewinner erwiesen sich in den vergangenen Jahren Supermärkte und Biomärkte. Darin spiegelt sich die Bereitschaft der Verbraucher wider, für Lebensmittel entsprechender Qualität auch höhere Ausgaben zu tätigen. Die Marktanteile der großen Supermärkte und der Supermärkte stiegen seit 2007 um rd. 25 %

bzw. 14 %. Discounter mit einem Marktanteil von 45,4 % stellen nach wie vor die größte Anbietergruppe im Lebensmitteleinzelhandel dar. Dagegen hält bei den SB-Warenhäusern der Restrukturierungsprozess bei den großen Betreibern noch an. Dieser kommt nicht zuletzt darin zum Ausdruck, dass sich die Anzahl der Häuser von 875 im Jahr 2014 bis auf nur noch 851 im Jahr 2016 verringert hat, während die Verkaufsfläche insgesamt weitgehend konstant blieb. Kleine Geschäfte haben im Lebensmitteleinzelhandel besonders stark an Bedeutung verloren; ihre Zahl ist seit dem Jahr 2007 um über 40 % zurückgegangen. Dieser Trend dürfte sich in den kommenden Jahren weiter fortsetzen.

### **Positive Mietentwicklung – Renditen gehen nachfragebedingt zurück**

Die Mieten im Lebensmitteleinzelhandel haben sich seit dem Jahr 2000 positiv entwickelt und stiegen in Westdeutschland insgesamt um 25,5 %, in Ostdeutschland hingegen um 24,9 %. Bemerkenswert ist dabei, dass bis etwa 2014 das Mietwachstum in Westdeutschland stets stärker ausgefallen ist als in Ostdeutschland. In den Jahren 2015 bis 2017 dagegen blieben die Mieten in Westdeutschland stabil, während sie sich in Ostdeutschland im selben Zeitraum von 10,60 EUR/m<sup>2</sup> auf 11,70 EUR/m<sup>2</sup> erhöhten.

Bedingt durch das starke Interesse von Investoren an Einzelhandelsimmobilien haben sich die Renditen in den vergangenen Jahren in nahezu allen Lagen reduziert. Am stärksten ist dieser Effekt in Berlin ausgeprägt, wo sich von 2008 bis 2016 ein Renditerückgang von 6,4 % auf 5,1 % ergab. Die höchsten Renditen waren 2016 mit 6,7 % in C- und D-Städten Ostdeutschlands zu verzeichnen. Verglichen mit anderen Assetklassen, ist das Renditeniveau bei Einzelhandelsimmobilien jedoch trotz der eingetretenen Rückgänge nach wie vor attraktiv für Investoren, die Investitionen im Bereich der Nahversorgung bzw. des Lebensmitteleinzelhandels vor allem wegen ihrer vergleichsweise hohen Stabilität und der langfristigen Sicherheit schätzen.

### **Ausblick bleibt positiv**

Die für viele Investoren zentralen Aspekte Stabilität und langfristige Sicherheit von Nahversorgungsimmobilien sind im Wesentlichen auf drei Gründe zurückzuführen: Erstens schützt das restriktive deutsche Baurecht bestehende Einzelhandelsflächen vor allem in zentralen Versorgungsbereichen umfassend vor neuen Wettbewerbern. Zweitens bieten die

in der Regel sehr langfristigen, teilindexierten Mietverträge den Vermietern ein relativ hohes Maß an Sicherheit. Drittens wird der Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland überwiegend durch bonitätsstarke Ankermieter geprägt. Die Bereitschaft der Ankermieter, sich oftmals über 15 Jahre vertraglich zu binden, ist nicht zuletzt ein Resultat der hohen Standortbindung, die sich wiederum aus dem restriktionsbedingt knappen Standortangebot ergibt. Auch bei ergänzenden Mietern wie Drogeriemärkten, Non-Food-Discountern und Textilfachmärkten werden häufig Mietvertragslaufzeiten von bis zu 10 Jahren plus Verlängerungsoption vereinbart. Insgesamt bieten Nahversorgungsstandorte in guten Mikrolagen daher langfristig gesicherte Mieteinnahmen und stellen weiterhin attraktive Investments dar.

**Die Studie können Sie hier herunterladen:**

[www.tlg.de > Medien > Publikationen](http://www.tlg.de > Medien > Publikationen)

**Kontakt bulwiengesa AG**

Dr. Joseph Frechen

Tel.: +49 40 42 32 22 25

E-Mail: [frechen@bulwiengesa.de](mailto:frechen@bulwiengesa.de)

**Kontakt TLG IMMOBILIEN AG**

Christoph Wilhelm

Unternehmenskommunikation

Telefon: +49 30 2470 6355

E-Mail: [christoph.wilhelm@tlg.de](mailto:christoph.wilhelm@tlg.de)

Sven Annutsch

Investor Relations

Telefon: +49 30 2470 6089

E-Mail: [sven.annutsch@tlg.de](mailto:sven.annutsch@tlg.de)

**Über die bulwiengesa AG**

bulwiengesa ist in Kontinentaleuropa eines der großen unabhängigen Analyseunternehmen der Immobilienbranche. Seit über 30 Jahren unterstützen wir unsere Partner und Kunden in Fragestellungen der Immobilienwirtschaft, Standort- und Marktanalyse. Wir bieten fundierte Datenservices, leisten strategische Beratung und erstellen maßgeschneiderte Gutachten. Zu unseren Auftraggebern gehören Projektentwickler, Bauträger, institutionelle Investoren, Banken, Kommunen und Bestandshalter.

**Über die TLG IMMOBILIEN AG**

Die börsennotierte TLG IMMOBILIEN AG ist ein führendes Unternehmen für Gewerbeimmobilien in Deutschland und steht seit mehr als 25 Jahren für Immobilienkompetenz. Die TLG IMMOBILIEN AG

erzielt stabile Mieteinnahmen, verfügt über einen niedrigen Leerstand und eine sehr gute Gebäudesubstanz sowie hohe Marktexpertise durch ihre Mitarbeiter vor Ort. Als aktiver Portfolio Manager ist die TLG IMMOBILIEN AG ein Gewerbeimmobilienspezialist für Büro- und Einzelhandelsimmobilien: Sie bewirtschaftet in ihrem hochwertigen Bestand schwerpunktmäßig Büroimmobilien in Berlin, Frankfurt am Main, Dresden, Leipzig und Rostock. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über ein regional diversifiziertes Portfolio an Einzelhandelsimmobilien in hoch frequentierten Mikrolagen. Es zählen weiterhin insgesamt sieben Hotels in Berlin, Dresden, Leipzig und Rostock zu ihrem Portfolio. Die Objekte der TLG IMMOBILIEN AG zeichnen sich durch gute und sehr gute Lagen und langfristige Miet- bzw. Pachtverträge aus.

Zum 31. März 2017 beträgt der Immobilienwert EUR 2,2 Mrd. Der EPRA Net Asset Value je Aktie liegt bei EUR 18,62 zum Stichtag.

*Diese Veröffentlichung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf Grundlage der derzeitigen Ansichten und Annahmen des Managements der TLG IMMOBILIEN AG nach bestem Wissen erstellt wurden. Zukunftsgerichtete Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass Umsatz, Profitabilität, Zielerreichung und Ergebnisse der TLG IMMOBILIEN AG wesentlich von den ausdrücklich oder implizit in dieser Veröffentlichung genannten oder beschriebenen abweichen werden. In Anbetracht dessen sollten Personen, in deren Besitz diese Veröffentlichung gelangt, nicht auf solche zukunftsgerichteten Aussagen vertrauen. Die TLG IMMOBILIEN AG übernimmt keine Haftung oder Gewähr für solche zukunftsgerichteten Aussagen und wird sie nicht an künftige Ergebnisse und Entwicklungen anpassen.*