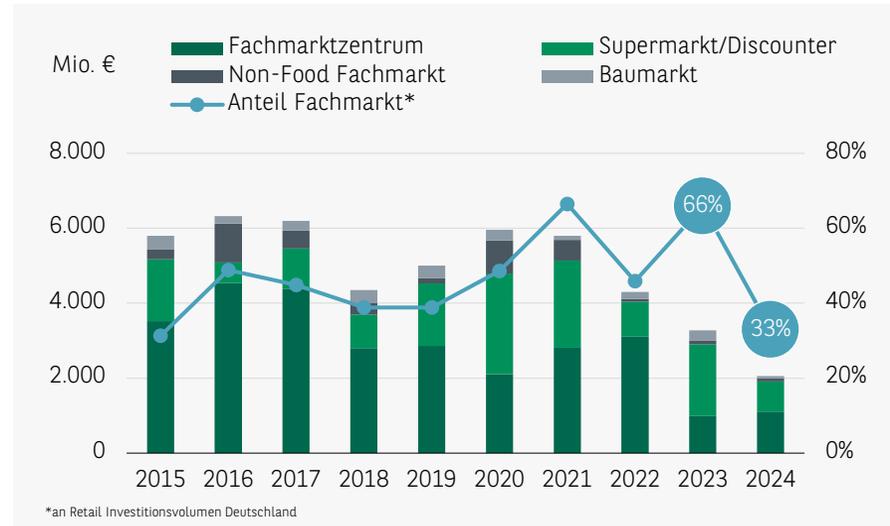


DEUTSCHLAND

REPORT GROCERY INVESTMENT- MARKT

Q4 2024

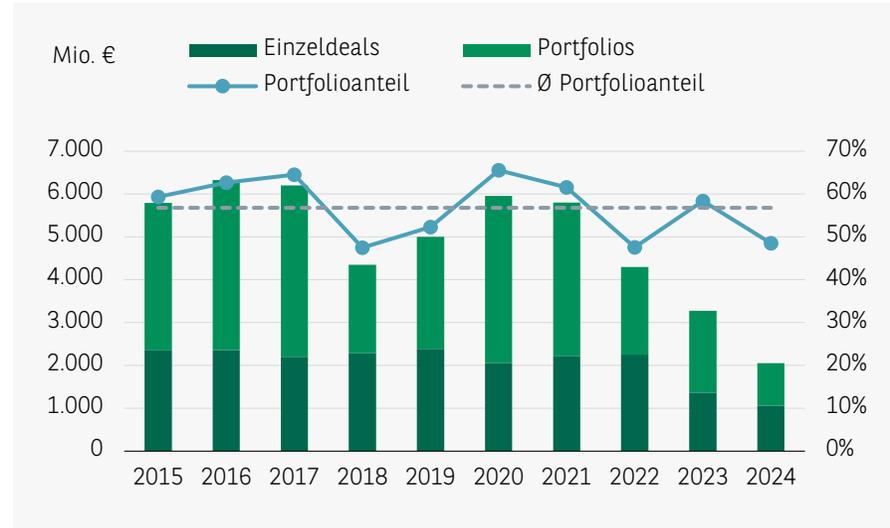
Investmentvolumen Fachmarktsparte in Deutschland



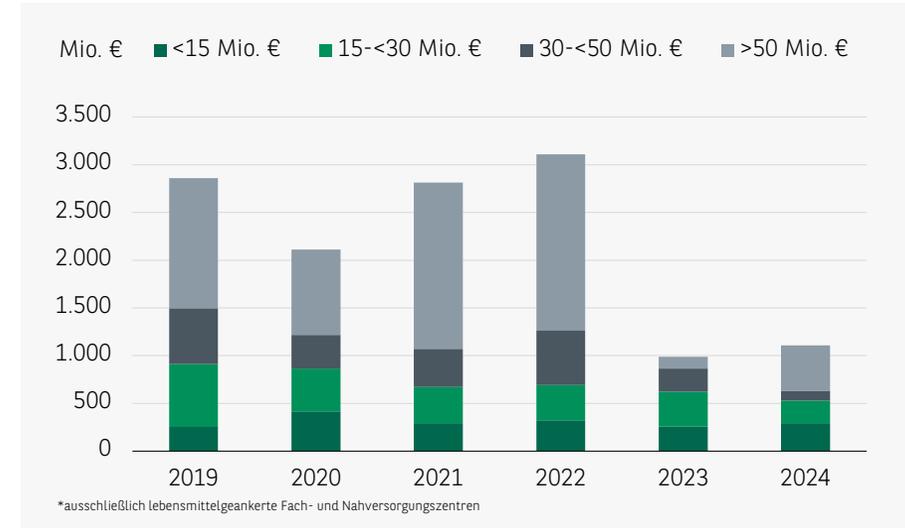
JAHRENDSPURT IM PORTFOLIOSEGMENT SENDET POSITIVES SIGNAL FÜR 2025; DURCHSCHNITTLICHES DEALVOLUMEN STEIGT

- Obwohl das Investmentvolumen in der Fachmarktsparte 2024 noch einmal spürbar um 37 % auf knapp 2,1 Mrd. € gesunken ist, startet die Assetklasse unter guten Vorzeichen ins Jahr 2025. Zum einen ist das Investmentvolumen im Segment der Fachmarktzentren gegenüber 2023 um 12 % auf 1,1 Mrd. € gestiegen, zum anderen hat sich das Marktgeschehen am Jahresende nachhaltig belebt. Vor allem der Produktmangel stand im ersten Halbjahr 2024 einem höheren Investmentumsatz entgegen. Demgegenüber wurden im zweiten Halbjahr 60 % des Gesamtumsatzes platziert. Allein 41 % des Jahresvolumens entfallen dabei auf das sehr starke vierte Quartal.
- Der Portfolioanteil fällt in der Fachmarktsparte traditionell hoch und konstant aus, da Supermärkte/Discounter i. d. R. im Portfolio gehandelt werden. 2024 belief sich ihr Marktanteil auf 49 %.
- Das Dealvolumen ist 2024 sowohl bei Einzel- wie auch bei Portfoliotransaktionen gesunken, allerdings wurden deutlich mehr Transaktionen jenseits der 50-Mio.-€-Größe gehandelt als 2023.

Investmentvolumen Fachmarktsparte: Einzel- & Portfoliodeals



Investmentvolumen von Fachmarktzentren* nach Dealvolumen



CORE-KAPITAL ERHÖHT SICH WIEDER CORE+ & VALUE ADD: HOHE NACHFRAGE INTERNATIONALER KÄUFER

- Investments in gut funktionierende Lebensmittelfachmärkte in etablierten Lagen bieten Stabilität und Wertsteigerungspotenzial in Zeiten von Unsicherheit, allen voran getragen von hoher Kaufkraft in Deutschland und kontinuierlich steigenden Umsätzen im Lebensmitteleinzelhandel. Das sich in der zweiten Jahreshälfte 2024 aufhellende Finanzierungsumfeld hat zu einem weiteren Anstieg des Investoreninteresses in dieser Assetklasse geführt. Der Fachmarktsektor ist dann auch die einzige Sparte im gewerblichen Investmentmarkt, die nach den Preiskorrekturen der letzten zwei Jahre erstmals leicht steigende Kaufpreisfaktoren insbesondere für Core Investments verzeichnet. Wie in den meisten Jahren üblich, machte auch 2024 die Risikoklasse Core+ den größten Teil des Investitionsvolumens aus.
- Innerhalb der unterschiedlichen Produktkategorien im Fachmarktsegment werden Fachmarktzentren i. d. R. leicht teurer gehandelt als Stand-Alone-Märkte (Supermarkt/Discounter). Weiterhin sind Preisaufschläge vor allem für ESG-konforme Gebäude mit einem attraktiven Mietermix in sehr guten Lagen erzielbar. Insgesamt liegen die Kaufervielfältiger für Prime-Fachmarktzentren aktuell beim bis zu 19,5-Fachen, für alleinstehende Vollsortimenter beim bis zum 18,5-Fachen.

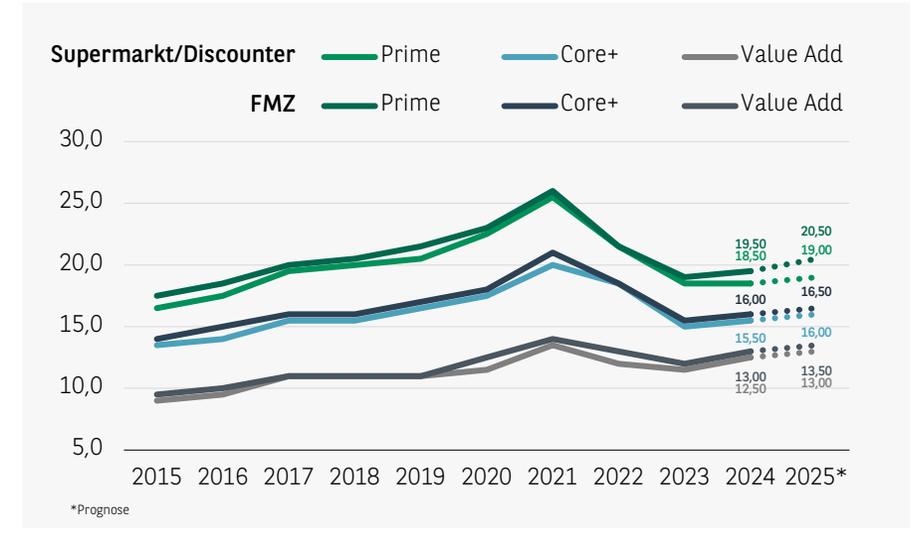


Blue Mountains Portfolio | Simbach am Inn

Investmentvolumen Lebensmitteleinzelhandel nach Risikoklassen



Kaufpreisfaktoren nach Objektarten und Risikoklassen



Ausgewählte LEH-Portfoliotransaktionen der letzten 10 Jahre*

Jahr	PORTFOLIONAME	VOLUMEN MIO. EUR CA.	ANZAHL ASSETS	VERKÄUFER	KÄUFER
2024	Blue Mountains	>200	31	Branicks	GRR
2024	Saphir	120	16	Lidl	Captiva
2023	Kiwano	900	188	X+bricks	Slate
2023	Royal Blue	240	76	Pimco	Aldi Süd
2022	Oceans	380	13	Hahn	CEV
2022	Oyster	100	3	Gold Tree	HIH
2021	Touchdown	440	12	Patrizia	MEAG
2021	Power Bowl	315	50	Patrizia	GPEP
2021	Truffle	230	35	Habona	GPEP
2020	Reverse	490	120	TLG	X+bricks
2020	Tandem	110	6	Edeka Rhein-Ruhr	Redos
2019	Salt and Pepper	310	13	Patrizia	Hahn
2019	Superfood	230	68	Patrizia	GPEP
2018	Olymp	370	12	Nuveen	Redos
2018	Benchmall	150	42	Fundreal	GRR
2017	Quest	400	85	PGIM	Patrizia
2017	Bordeaux	250	10	AEW	Redos
2016	Forum	320	25	Savills IM	Patrizia
2016	Victoria	250	21	LaSalle IM	Patrizia
2015	Ares	350	23	Ares	Rockspring
2015	Basket	285	107	Eurocastle	Patrizia

*jeweils die zwei größten Transaktionen des Jahres

ÜBER DIE HÄLFTE DES PORTFOLIOVOLUMENS IN Q4

- Für die deutlich angezogene Marktdynamik im Jahresverlauf 2024 zeichnet in erster Linie das Portfoliosegment verantwortlich, das im Gesamtjahr rund eine Milliarde Euro und einen Umsatzanteil von gut 49 % am Investmentvolumen im Fachmarktsegment beisteuern konnte. Wie wichtig Fachmarkt-Portfoliotransaktionen zudem auch für den gesamten Retail-Investmentmarkt sind, wird dadurch unterstrichen, dass sie im Jahr 2024 knapp 84 % des Portfoliovolumens in der Einzelhandelssparte ausgemacht haben.
- 55 % des gesamten Portfolioumsatzes im LEH-Segment wurden allein im vierten Quartal 2024 platziert. Zu nennen ist hierbei das aus 31 Assets bestehende Blue-Mountains-Portfolio, das kurz vor Jahresende für über 200 Mio. € ins Ziel gebracht wurde. Auch zum Jahresbeginn 2025 befinden sich bereits einige Verkäufe im Marketing bzw. in Vorbereitung.
- Das durchschnittliche LEH-Portfoliovolumen ist 2024 mit 45 Mio. € vergleichsweise gering ausgefallen, da es weniger große Portfolios gab als in den Vorjahren. Allerdings ist die Zahl der Paketverkäufe zuletzt auf 22 gestiegen.

LEH-Portfolios: Anzahl und Dealvolumen



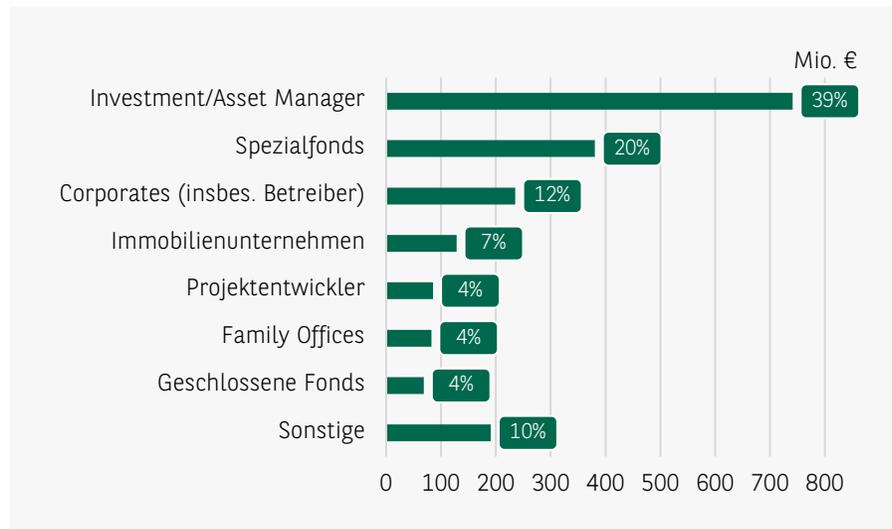
HOHE AKTIVITÄT VON INVESTMENTMANAGERN UND FONDS

- Die Verteilung des 2024 investierten Volumens auf die Käufergruppen wird mit 741 Mio. € mit großem Abstand von Investment/Asset Managern angeführt, bei denen das dahinterstehende Vehikel zum Zeitpunkt der Datenanalyse nicht eindeutig identifizierbar war. Ein Großteil der Immobilien dürfte jedoch in Spezialfonds eingebracht werden. Eindeutig zuordenbar waren diesem Segment im abgelaufenen Jahr rund 380 Mio. €. Die aktuell attraktiven Bewertungsrelationen in Kombination mit stabilen Cashflows bei geringem Leerstandsrisiko ermöglichen es LEH-Fonds, institutionellen Anlegern eine äußerst attraktive Balance zwischen Sicherheit und hohen Ausschüttungsrenditen zu bieten, die im übrigen Immobiliensegment derzeit sonst unerreicht ist.
- Auf der Verkäuferseite zeigten sich im abgelaufenen Jahr mit rund 400 Mio. € Corporates am aktivsten. Hierhinter verbergen sich zumeist größere Einzelhändler, die ihre selbstgenutzten Immobilien verkaufen, um Kapital für ihr Kerngeschäft freizusetzen. Ein prominentes Beispiel einer solchen Transaktion im vergangenen Jahr ist das aus 16 Märkten bestehende Saphir-Portfolio, das für mehr als 100 Mio. € von Lidl an Captiva veräußert wurde.

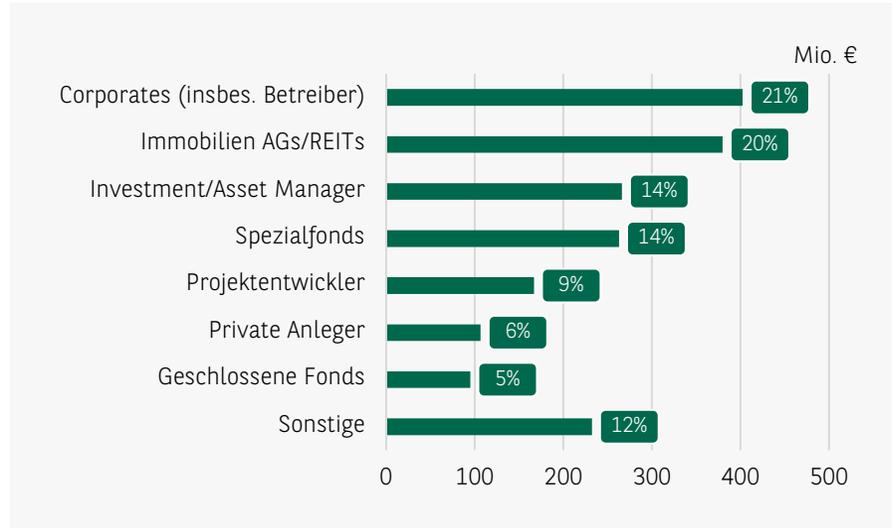


Lighthouse Portfolio | Lengerich

Top-Käufergruppen Lebensmitteleinzelhandel 2024



Top-Vekäufergruppen Lebensmitteleinzelhandel 2024

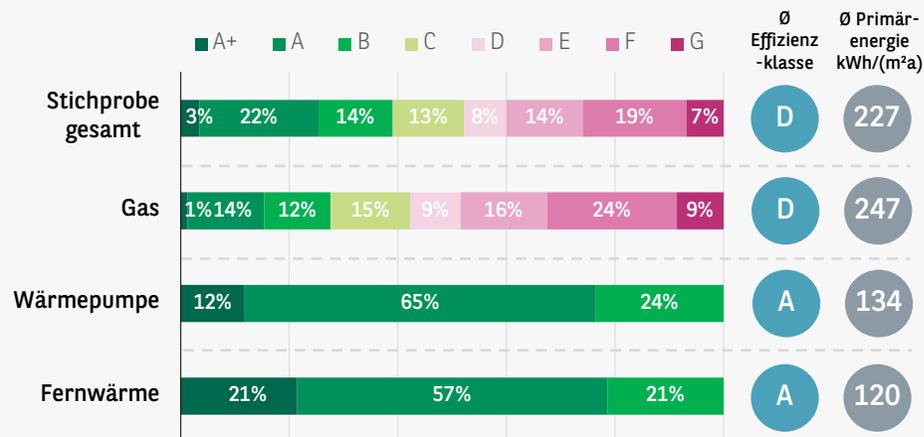


Primär- und Endenergie nach Baujahren und Ausweistyp

	Ø Primärenergie in kWh/(m²a)	Ø Endenergie Wärme in kWh/(m²a)	Ø Endenergie Strom in kWh/(m²a)
Bedarfsausweis	149	95	37
Baujahre bis 2000	232	193	30
Baujahre bis 2010	196	127	37
Baujahre ab 2010	127	77	38
Verbrauchsausweis	287	61	160
Baujahre bis 2000	325	65	154
Baujahre bis 2010	299	57	168
Baujahre ab 2010	211	73	132
Bedarfs- / Verbrauchsausweis	227	75	108

Anmerkung: Stichprobe aus 245 Fachmärkten, Discounter/Supermärkten (Stand Alone und FMZ); berücksichtigt wird das Bau- bzw. das Modernisierungsjahr

Verteilung der Objekte auf Effizienzklassen (nach Energieträger)



Anmerkung: Stichprobe aus 245 Fachmärkten, Discounter/Supermärkten (Stand Alone und FMZ)
Effizienzklassen berechnet nach BVI-Methode

GERINGER ENERGIEVERBRAUCH UND NACHHALTIGE ENERGIETRÄGER WERDEN BEI ANKAUFSENTSCHEIDUNG HONORIERT

- Die Anfang 2025 von BNPPRE durchgeführte Analyse der Bedarfs- und Verbrauchsausweise von 245 Fachmärkten verdeutlicht eindrucksvoll den deutlich geringeren Energiebedarf von Gebäuden mit einem Baujahr nach 2010 im Vergleich zu älteren Baualtersklassen. So notiert die durchschnittliche Primärenergie von modernen Objekten rund 45 % unter der von Objekten mit einem Baujahr vor 2000. Noch eindrucksvoller ist das Gap von 60 % bei der Endenergie Wärme.
- Insgesamt liegen im Analysepanel die Stromverbräuche der Verbrauchsausweise deutlich über denen der Bedarfsausweise. Dies ist darauf zurückzuführen, dass nur die Verbrauchsausweise den tatsächlichen Stromverbrauch erfassen, während Bedarfsausweise den Strombedarf unabhängig vom nutzerspezifischen Verbrauch berechnen. Dies führt insbesondere in Lebensmittel-fachmärkten, die in der Regel stromintensive Kühlregale betreiben, zu signifikanten Unterschieden bei den Ausweistypen.
- Die Stichprobe vergangener Transaktionen belegt weiterhin, dass es im Markt aktuell sehr wenige Gebäude mit hervorragenden Energieausweisergebnissen gibt. Einem sehr knappen Angebot steht hier eine sehr hohe Investorennachfrage nach modernen Gebäuden mit nachhaltigen Energieträgern gegenüber. Entsprechend werden diese Objekte beim Ankauf tendenziell mit Preisauflagen honoriert.

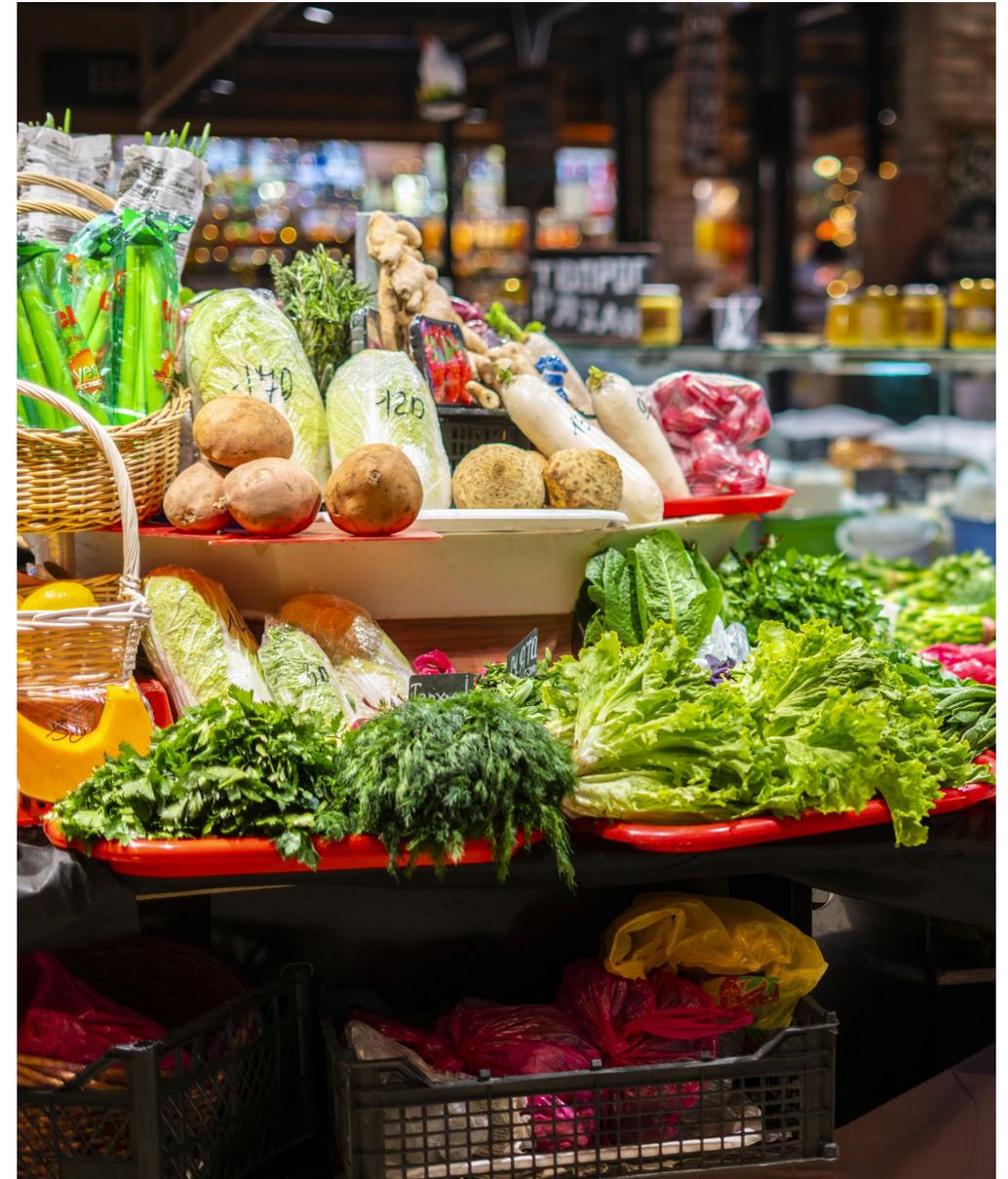


FAZIT & KEY TAKEAWAYS

- Die Nachfrage im Fachmarktsegment, insbesondere nach lebensmittelgeankerten Produkten, ist in den vergangenen Monaten sukzessiv weiter gestiegen und hat sich zum Jahresende durch die Verkäufe gleich mehrerer größerer Portfolios in einer wachsenden Dynamik beim Transaktionsvolumen widerspiegelt. Aktuell spricht vieles dafür, dass sich dieser Trend in den kommenden Monaten weiter verfestigen dürfte.
- Die Verfügbarkeit von Core-Kapital hat sich zuletzt spürbar verbessert, was ein deutliches Indiz für die derzeit wieder sehr attraktive Risiko-Rendite-Relation in dieser Assetklasse ist. Dies gilt auch für größere Einzeltransaktionen oberhalb von 40 Mio. €, die in den vergangenen zwei Jahren kaum getätigt wurden. Darüber hinaus zeigen insbesondere internationale Investoren großes Interesse an Core+- und Value-Add-Produkten, was die Attraktivität des deutschen Marktes unterstreicht.
- Nachdem 2024 bereits ein leichter Preisanstieg für Prime-FMZ verzeichnet werden konnte, spricht derweil vieles dafür, dass im Supermarkt-/Discounter-Prime-Segment 2025 ebenfalls wieder eine erste leichte Renditekompression einsetzen dürfte.

Kennzahlentabelle

INVESTMENTVOLUMEN	2023	2024	VERÄNDERUNG
Fachmarktsparte gesamt	3.275	2.057	-37,2%
Portfolioanteil	58,4%	48,5%	-9,9%-Pkte.
Anteil ausländischer Käufer	42,6%	18,6%	-23,9%-Pkte.
KAUFPREISFAKTOREN	2023	2024	VERÄNDERUNG
Supermarkt/Discounter Prime	18,5	18,5	+0,0
Supermarkt/Discounter Core+	15,0	15,5	+0,5
Supermarkt/Discounter Value Add	11,5	12,5	+1,0
FMZ Prime	19,0	19,5	+0,5
FMZ Core+	15,5	16,0	+0,5
FMZ Value Add	12,0	13,0	+1,0



KONTAKT

BNP Paribas Real Estate GmbH

Goetheplatz 4 | 60311 Frankfurt

Christoph Scharf

Head of Retail Services
Managing Director

Tel. +49 (0)30-884 65-0

E-Mail: christoph.scharf@bnpparibas.com

Matteo Milz

Associate Director
National Retail Investment

Tel. +49 (0) 69-298 99-232

E-Mail: matteo.milz@bnpparibas.com

Daniel Schuh

Head of National
Retail Investment

Tel. +49 (0) 69-298 99-155

E-Mail: daniel.schuh@bnpparibas.com

Tobias Bußmann

Senior Associate Director | Team Leader
Retail Investment Consulting

Tel. +49 (0) 40-348 48-115

E-Mail: tobias.bussmann@bnpparibas.com

MEHR 
ERFAHREN

Dieser Report ist einschließlich aller Teile urheberrechtlich geschützt. Eine Verwertung ist im Einzelfall mit schriftlicher Zustimmung der BNP Paribas Real Estate GmbH möglich. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Fotografien (analog und/oder digital), Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Die von uns getroffenen Aussagen, Informationen und Prognosen stellen unsere Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts dar und können sich ohne Vorankündigung ändern. Die Daten stammen aus unterschiedlichen Quellen, die wir als zuverlässig erachten, aber für deren Richtigkeit und Genauigkeit wir keine Gewähr übernehmen. Dieser Report stellt explizit keine Empfehlung oder Grundlage für Investitions- oder Ver-/ Anmietungsentscheidungen dar. BNP Paribas Real Estate übernimmt keine Gewähr und keine Haftung für die enthaltenen Informationen und getroffenen Aussagen.

Impressum: Herausgeber und Copyright: BNP Paribas Real Estate GmbH
Bearbeitung: BNP Paribas Real Estate Consult GmbH | Stand: 31.12.2024
Weitere Informationen: BNP Paribas Real Estate GmbH Deutschland
Bildnachweis: © ImmoVision 3D; © hafencity studios; © lovelyday12 – Stockbilder; © Mihail - stock.adobe.com