

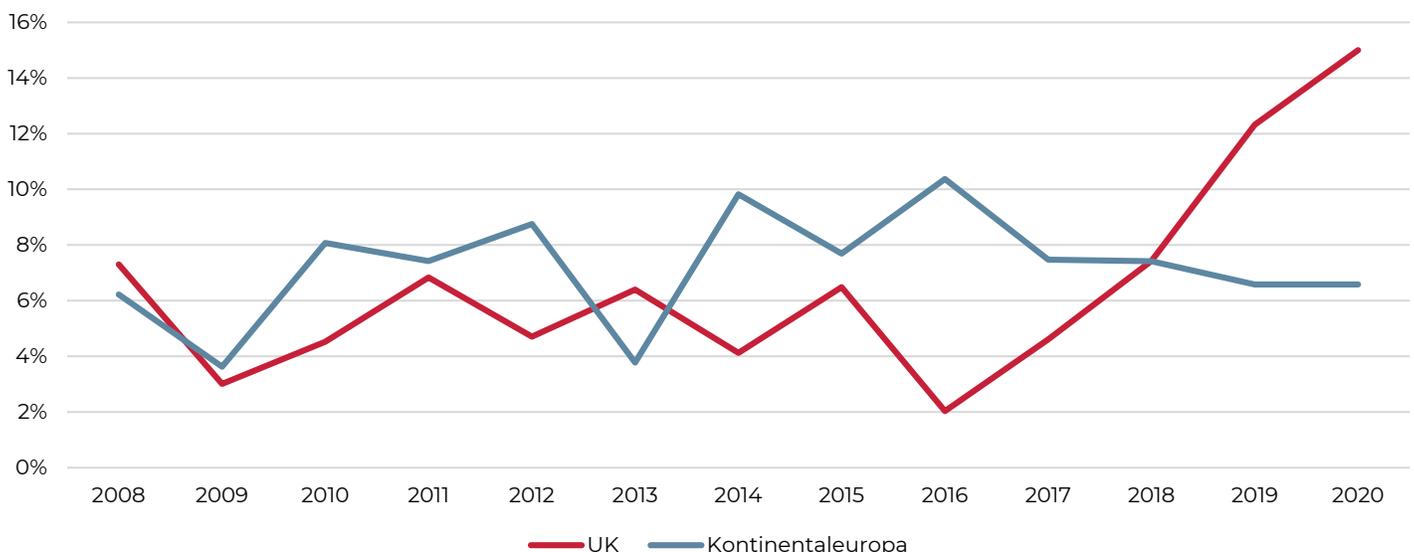
AEW Research Report

EUROPA | Donnerstag, 25 Februar 2021

DER EUROPÄISCHE EINZELHANDEL: DAS GUTE, DAS SCHLECHTE UND DAS HÄSSLICHE

- Der private Konsum wird infolge des Nachholbedarfs der Verbraucher im Zeitraum 2021-22 voraussichtlich um 4% p.a. steigen. Damit scheint für Einzelhändler wie Investoren das Schlimmste überstanden zu sein, wenngleich die Erholung je nach Impfstoffabgabequote unterschiedlich schnell verlaufen dürfte.
- In Umkehrung des jüngsten Trends erwarten wir für 2021 einen Rückgang bei der Marktdurchdringung im Online-Handel. Wenngleich die Impfstoffe eine Rückkehr zum stationären Ladenverkauf ermöglichen, werden die Durchdringungsraten im Online-Handel nicht auf Vor-Corona-Niveau sinken.
- Restaurants, Gesundheits- und Bekleidungsbranche haben am stärksten unter den Lockdowns gelitten. Doch auch in diesen Branchen dürfte der Aufschwung 2021-22 besonders kräftig ausfallen. Am widerstandsfähigsten zeigten sich während der Lockdowns die Lebensmittelgeschäfte. Hier ist auch künftig mit einem stabilen Wachstum auf niedrigem Niveau zu rechnen.
- Nach Aufhebung der letzten Lockdowns im ersten Halbjahr 2021, dürfte die Kundenfrequenz ähnlich stark steigen wie in den europäischen und britischen Einkaufszentren und Fachmärkten, die sich in den Lockdown-freien Zeiten 2020 kräftig erholt haben. Die Kundenfrequenz der Fachmarktzentren im UK erwies sich 2020 als durchweg resilient.
- Die Mieteingangsquoten im UK belegten die Zahlungsunfähigkeit der Mieter infolge der Lockdowns, wobei Räumungsmoratorien zur weiteren Verschärfung des Problems beitrugen. Die als Reaktion darauf vorgenommene Umstrukturierung der Mietverträge wird nach Corona voraussichtlich nachhaltige Mieteinnahmen und einen verbesserten Mieteinzug sichern.
- Infolge der Lockdowns und Ladenschließungen brachen die Premiummieten für Einzelhandelsflächen (Haupteinkaufstraßen und Einkaufszentren) in Europa um 16% - 20% ein. Sobald die Beschränkungen gelockert werden, erwarten wir eine Stabilisierung aller Premiummieten und eine Verbesserung der Mieterbonität.
- Anleger europäischer REITs haben die europäischen Einzelhandels-Immobilienfonds (REITs) in den letzten 6 Monaten mit einem Abschlag zum NAV von 16% und damit ähnlich wie die Büro-REITs neu bewertet. Die Anleger rechnen nach wie vor mit Gegenwind, wenngleich bei geringerem Risiko. Dies bekräftigt, dass wir im Einzelhandelssektor das Schlimmste hinter uns haben dürften.
- Ungeachtet der durch die Corona-Krise ausgelöste Renditeausweitung in den meisten Premiumeinzelhandelssegmenten von 10-35 Basispunkten, dürfte eine weitere Renditeausweitung aufgrund längerfristig niedriger Staatsanleiherenditen und der jüngsten Preissignale für REITs begrenzt sein.
- Die Überschussdifferenzen zwischen den Renditen im Sekundärmarkt für Einzelhandelsflächen (Haupteinkaufstraßen und Einkaufszentren) im UK erreichten 2020 neue Höchststände und liegen weit über jenen im übrigen Europa.
- Infolgedessen ist im UK der Anteil der Kaufabschlüsse für Einkaufszentren zum Zweck der Konversion, Sanierung und Renovierung in den letzten Jahren deutlich gestiegen und hier weit höher als in Kontinentaleuropa.

Anteil der Kaufabschlüsse für Einkaufszentren zum Zweck der Konversion, Sanierung und Renovierung (2008-20)



Quellen: RCA, AEW Research & Strategy

KRÄFTIGE ERHOLUNG BEIM PRIVATEN KONSUM ERWARTET

KRÄFTIGE ERHOLUNG BEIM PRIVATEN KONSUM NACH DER CORONA-KRISE 2021-22 ERWARTET

- Der BIP-Rückgang von 7% in der Eurozone infolge der Corona-Pandemie ist umfassend dokumentiert. In einigen Ländern, wie dem UK, in Spanien und Frankreich, fiel der Einbruch mit 8 bis 10% stärker aus als nach der globalen Finanzkrise (GFK).
- Resilient zeigte sich im Pandemiejahr 2020 dagegen der private Konsum, was auf die umfangreichen staatlichen Unterstützungsmaßnahmen zur Sicherung von Einkommen und Beschäftigung sowie die Niedrigzinspolitik der Notenbanken während der Krise zurückzuführen ist.
- Da die Sparquote in den meisten Privathaushalten während des Lockdown gestiegen ist, dürfte sich bei den privaten Konsumausgaben ein Nachholbedarf bemerkbar machen. Parallel zum BIP-Wachstum der Eurozone liegt der private Konsum laut unserer Prognosen für 2021-22 bei über 4% p.a. und damit über dem Wert nach der GFK (2010-11).
- Aufgrund dieser Prognosen dürften Einzelhändler und Investoren das Schlimmste überstanden haben.

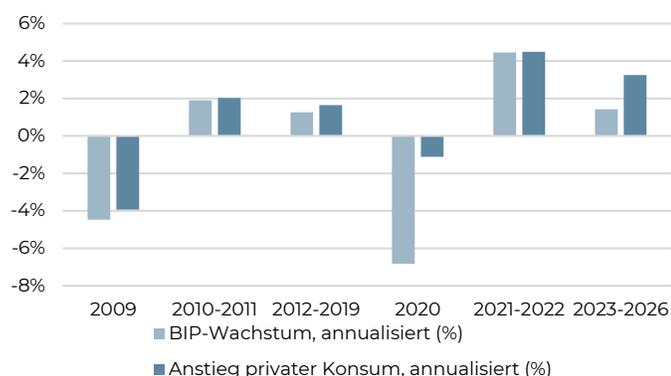
PROGNOSEN SEHEN EINE VERLANGSAMUNG DER MARKTDURCHDRINGUNG IM ONLINE-HANDEL NACH DER KRISE

- Der Anteil des E-Commerce am Einzelhandelsumsatz ist seit der GFK stetig gewachsen. Nachdem sich die Marktdurchdringung im Online-Handel in den meisten europäischen Ländern zwischen 2012 und 2019 bereits verdoppelt hatte, ist sie 2020 infolge der Corona-Lockdowns erneut stark angestiegen.
- In Umkehrung des jüngsten Trends erwarten wir im laufenden Jahr einen Rückgang bei der Marktdurchdringung im Online-Handel, sobald die verfügbaren Impfstoffe eine Rückkehr zum stationären Ladenverkauf ermöglichen. Die Durchdringungsraten im Online-Handel werden zwar voraussichtlich nicht auf Vor-Corona-Niveau sinken. Ab 2022 dürften die E-Commerce-Penetrationsraten wieder steigen, wenn auch langsamer.
- Da die Staatsverschuldung der meisten europäischen Länder nach der Krise steigen wird, dürfte die Bereitschaft zu einer angemessenen Besteuerung von E-Commerce-Plattformen und zur Sicherung fairer Wettbewerbsbedingungen im stationären Einzelhandel wachsen.
- Während die Rentabilität reiner E-Commerce-Plattformen durch Warenrücksendungen belastet wurde, kann der Omnichannel-Einzelhandel diese besser kompensieren.
- Traditionelle Einzelhändler dürfte dies 2021-22 einen Aufschwung beim stationären Handel bringen, der es ihnen ermöglicht, ihr Ladennetz zu optimieren und ihre Omnichannel-Strategien umzusetzen.

PROGNOSEN SEHEN KRÄFTIGSTE ERHOLUNG IN DEN AM STÄRKSTEN VON DER CORONA-KRISE BETROFFENEN SEKTOREN

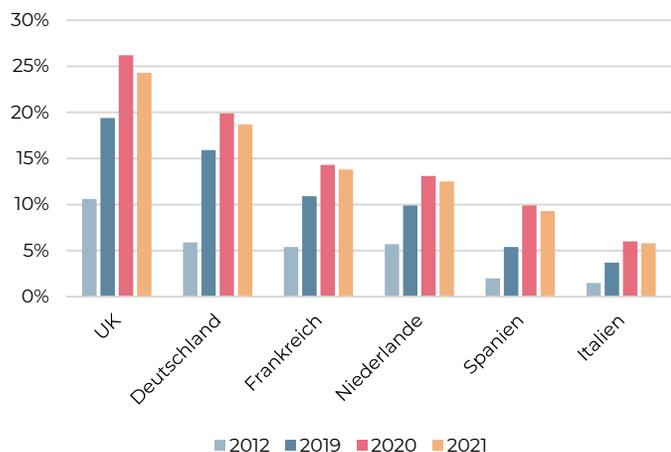
- Es überrascht nicht, dass die privaten Konsumausgaben für Gastronomie und Unterhaltung am stärksten von der Corona-Pandemie gebremst wurden, dicht gefolgt von der Bekleidungs- & Schuhindustrie sowie der Pharmaindustrie & dem Gesundheitswesen.
- Als einziges Einzelhandelssegment konnte der Lebensmittelhandel während der Pandemie eine Umsatzsteigerung verzeichnen. Obgleich sich die Rentabilität im Lebensmitteleinzelhandel durch die Corona-bedingt höheren Kosten nicht so deutlich verbessert haben dürfte, wie das hohe Umsatzwachstum nahe legt.
- Mit Blick in die Zukunft prognostiziert Oxford Economics in allen Einzelhandelssegmenten nach 2022 eine Rückkehr zum langfristigen Wachstumstrend vor der Corona-Krise.
- Das heißt, dass die kräftigsten Umsatzsteigerungen 2021-22 in der Gastronomie, im Gesundheitswesen und in der Bekleidungsindustrie erwartet werden, gefolgt von Haushaltswaren. Unsere Prognosen für den Umsatz im Lebensmittelhandel sehen eine Rückkehr zu einem stabilen Wachstum auf niedrigem Niveau.

Reales Wachstum beim BIP und privaten Konsum in der Eurozone p.a. (2009-26)



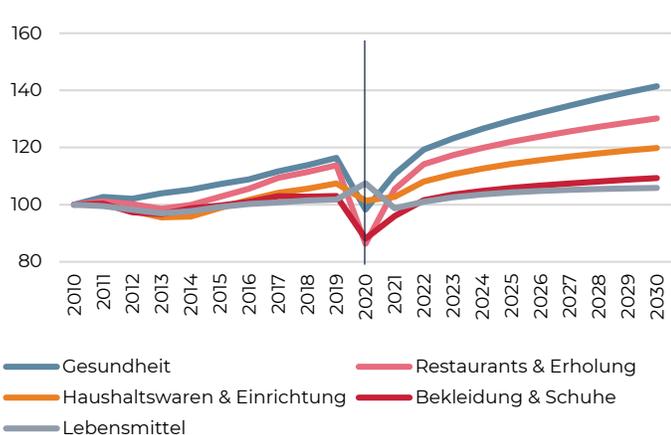
Quellen: Oxford Economics, AEW Research & Strategy

Online-Umsätze in % vom gesamten Einzelhandelsumsatz – Post-Corona-Prognosen



Quellen: eMarketer, AEW Research & Strategy

Anstieg der Ausgaben in der Eurozone - indexiert nach Einzelhandelssegment (2010 = 100)



Quellen: Oxford Economics, AEW Research & Strategy

ANGESCHLAGENE MIETER BEMÜHEN SICH UM NEUFESTLEGUNG DER MIETEN

KONVERGIERENDE TRENDS IN DER KUNDENFREQUENZ IN DER LETZTEN LOCKDOWNPHASE

- Nach der hoffentlich letzten Lockdown-Runde zeigen die Kundenfrequenzdaten einer Stichprobe aus 300 Einzelhandelsstandorten im UK und nahezu 300 kontinentaleuropäischen Einzelhandelsstandorten von CBRE Calibrate eine Annäherung bei 20-25% der Niveaus von Februar 2020.
- Eine bemerkenswerte Ausnahme bilden die Fachmarktzentren (FMZ) im UK, wo sich die Kundenfrequenz bei 55% stabilisiert hat. Die europäischen FMZ zeigten sich im Sommer äußerst resilient, liegen jedoch inzwischen gleichauf mit Einzelhandelsflächen in Haupteinkaufstraßen (HES) und Einkaufszentren (EZ).
- HES und EZ im UK zeigten sich anhaltend relativ schwach, stabilisierten sich jedoch im letzten Monat. Zu den Treibern dieser Entwicklung dürften das Überangebot an Flächen, zunehmend angeschlagene Einzelhändler im UK und die größere Abhängigkeit von Einnahmen aus dem (internationalen) Tourismus gehören.
- In den kontinentaleuropäischen EZ lag die Kundenfrequenz durchweg über den Feb-20-Niveaus der Lockdown-freien Zeit. Hier dürfte nach Aufhebung der jüngsten Lockdowns eine ähnliche Erholung eintreten.

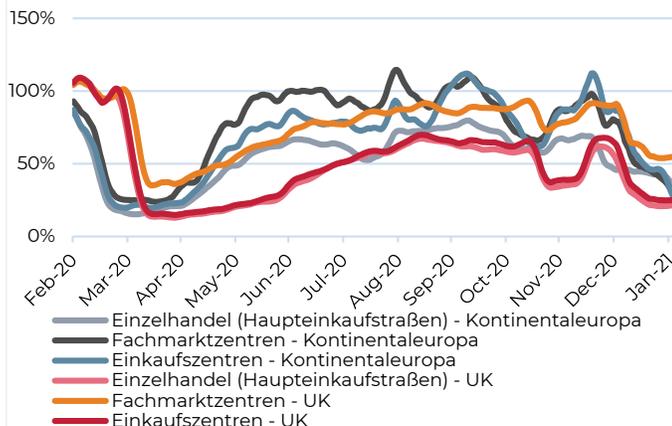
MIETEINZÜGE IN CORONA-ZEITEN BRINGEN UMSTRUKTURIERUNG DER MIETVERTRÄGE

- Vor dem Fälligkeitsdatum erfolgte Mietenzüge im Einzelhandelssektor wurden zum Jahresende 2020 auf 46% beziffert und lagen damit nur geringfügig unter dem sektorenübergreifenden Durchschnitt von 53%.
- Dieser Durchschnittswert von 53% beinhaltet eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Juni-20-Wert (38%), als die Auswirkungen des ersten Lockdown unmittelbar spürbar waren.
- Dennoch zeigt dies die dramatischen Auswirkungen der Corona-Pandemie, da die Mietenzüge 2019 in allen Sektoren auf 79% bei Fälligkeit beziffert wurde.
- Diese Daten zeigen, dass sich die Corona-Lockdowns negativ auf die Zahlungsfähigkeit der Mieter ausgewirkt haben und das Problem durch die staatlichen Räumungsmoratorien weiter verschärft wurde.
- Positiv zu verbuchen ist, dass die Mietausfälle zu einer Umstrukturierung der Mietverträge geführt haben. Dies sollte ein nachhaltiges Mietpreisniveau und eine bessere Mieter-Vermieter-Abstimmung durch die vertragliche Vereinbarung von Umsatzmieten sichern sowie die Erholung nach der Krise auf eine solide Grundlage stellen.

PREMIUMEINZELHANDELSMIETEN VON DER CORONA-KRISE 2020 SCHWER GETROFFEN

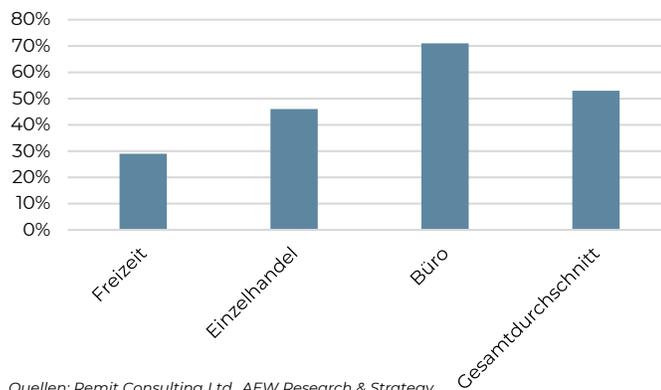
- Der europäische Einzelhandel in Haupteinkaufstraßen verzeichnete im Zeitraum 2012-15 Mietzuwächse von 9% p.a.. Davon entfielen 4% auf Einkaufszentren, die vor den Sektoren Büro und Logistik mit je 1% lagen.
- Nach einem vom UK getriebenen Ausschlag im Jahr 2015 wurden seit 2019 bei den Premiummieten für Einkaufszentren negative Mietzuwächse verbucht.
- Einkaufszentren waren von dem wachsenden Marktanteil des Online-Handels stärker betroffen, da der (intern-)nationale Einzelhandel weniger auf Quantität, sondern auf breiter Ebene stärker auf Qualität setzte.
- In der Folge eröffneten oder erweiterten zahlreiche Einzelhändler so genannte Flagshipstores in zentraler Lage, die Mietzuwächse im Premiumsektor Haupteinkaufstraßen - wenngleich mit verlangsamter Dynamik - beförderten.
- Die aufgrund der Corona-Krise 2020 verordneten Lockdowns und Ladenschließungen hatten allerdings gravierende Auswirkungen auf die Premiummieten sowohl im Einzelhandel in Haupteinkaufstraßen (-16%) als auch in Einkaufszentren (-20%).
- Zahlreiche Einzelhändler mussten 2020 Einnahmeeinbußen hinnehmen, waren gezwungen, ihre Ladenfläche zu verkleinern. Vor allem im UK mussten einige Läden schließen.
- Die Wiedereröffnungen nach überstandener Corona-Krise dürften nach unserem Dafürhalten zur Verbesserung der Mietenzugsquote, zur Verbesserung der Mieterbonität und Stabilisierung der Premiummieten beitragen.

Kundenfrequenz in der Stichprobe europäischer Einzelhandelsstandorte (gleitender 7-Tages-Durchschnitt)



Quellen: CBRE Calibrate, AEW Research & Strategy

Mietenzüge bei Fälligkeit am 20. Dezember



Quellen: Remit Consulting Ltd., AEW Research & Strategy

Mietzuwächse im Premium- Einzelhandelssektor (Hauptverkaufsstraßen und Einkaufszentren) - europäischer Durchschnitt (7 Länder, Index 100 = 2016)



Quellen: CBRE, AEW Research & Strategy

NEUES INTERESSE AN KONVERSIONSFLÄCHEN UNTER INVESTOREN

INVESTITIONSVOLUMEN IM EINZELHANDEL IM ABWÄRTSTREND

- 2020 setzte sich der Abwärtstrend beim Investitionsvolumen in Europa, einschließlich UK, fort. Mit 33 Mrd. EUR brachen sie auf weniger als 50% der Rekordwerte von 2015 (77 Mrd. EUR) ein. Dennoch entsprechen die europäischen Investitionsvolumen 2020 in etwa dem im Zeitraum 2008-2013 verzeichneten Volumen.
- Anzumerken ist, dass die Investitionsvolumen im UK-Einzelhandel ungeachtet des Brexit-Referendums 2016 sich nicht anders entwickelt haben als im Rest Europas.
- Ungeachtet des Aufschwungs im Jahr 2020 hat sich der Anteil des Einzelhandels am Gesamtinvestitionsvolumen im Zeitraum 2008-2020 von nahezu 30% auf 15% halbiert.
- In den nächsten Jahren kann mit einer Stabilisierung der Investitionsvolumen im Einzelhandel gerechnet werden. Geht man von einer Haltedauer von fünf Jahren aus, werden Investoren, die im Spitzenjahr 2015 Einzelhandelsflächen erworben haben, voraussichtlich ab 2021 eine Veräußerung in Erwägung ziehen, um Gewinne mitzunehmen oder Verluste zu begrenzen, wenn LTV-Beschränkungen die Refinanzierung erschweren.

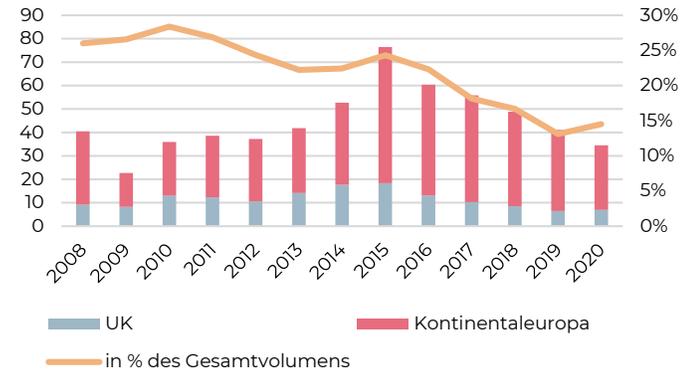
LEBENSMITTELEINZELHANDEL UNTER DEN RESILIENTESTEN SEKTOREN

- In Europa gingen die Investitionsvolumen gegenüber dem Vorjahr in allen Sektoren um 25% zurück. Dabei gab es in den einzelnen Sektoren breite Schwankungen. Der Rückgang reichte von -8% bei Baugrundstücken bis zu -66% bei Hotels.
- Erstaunlicherweise konnten sich die Investitionsvolumen im Einzelhandel gegenüber dem Bürosektor sowohl im Hinblick auf den Betrag in Mrd. EUR (-19% vs. -35%) als auch die Zahl der Abschlüsse (-23% vs. 32%) besser behaupten.
- Die gute Resilienz im Einzelhandel ist darauf zurückzuführen, dass die Investitionsvolumen in dem Sektor bereits seit 2015 einen Abwärtstrend zeigten, während sie im Bürosektor 2019 einen neuen Rekord aufstellten. Einen weiteren Beitrag zur Ankurbelung der Investitionsvolumen im Einzelhandel leisteten die große Portfolioveräußerung und Unternehmenserwerbungen.
- Den geringsten Volumenrückgang in den Einzelhandelssegmenten wurde bei den Lebensmittelflächen verzeichnet, dem einzigen Immobilientyp, bei dem 2020 steigende Abschlüsse verbucht wurden. Dieser positive Trend spiegelt sich auch in den vorstehend beschriebenen Renditebewegungen wider.
- Gleichzeitig war aufgrund der Corona-Beschränkungen und der laufenden Umstrukturierung im Einzelhandelssektor bei den Einkaufszentren der größte Rückgang sowohl bei der Anzahl der Abschlüsse als auch den Investitionsvolumen zu beobachten.

EINZELHANDELS-REITS DERZEIT MIT EINEM ÄHNLICHEN ABSCHLAG WIE BÜRO-REITS BEWERTET

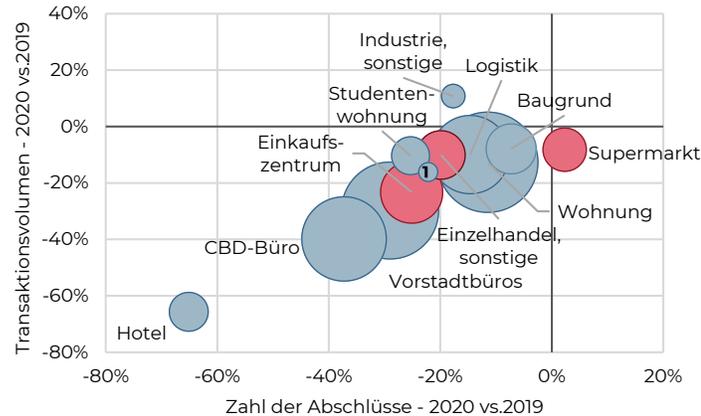
- Ungeachtet der anhaltend schlechten Nachrichten im Zusammenhang mit den Lockdowns und ihren Auswirkungen auf die Einzelhändler, haben europäische REITs-Investoren die Einzelhandels-REITs kürzlich neu bewertet. Die Abschläge zum NAV zur Bewertung von Einzelhandels-REITs bewegen sich derzeit auf demselben Niveau wie die Abschläge zum NAV zur Bewertung von Büro-REITs.
- Diese Neubewertung spiegelt sowohl Veränderungen der Aktienkurse als auch der Immobilienbewertungen wider. Hier beträgt der aktuell verzeichnete Abschlag zum NAV im Einzelhandel laut Green Street nahezu 16%. Das heißt, der implizite Wert der den REITs zugrundeliegenden Vermögenswerte liegt 16% über dem am Sekundärmarkt gehandelten impliziten Unternehmenswert (abzüglich Schulden).
- Selbstverständlich rechnen REITs-Anleger nach der Corona-Krise auch mit einer kräftigen Erholung beim privaten Konsum, bei den Einzelhandelsumsätzen und Vermietungen. Da Einzelhandels-REITs nach wie vor mit einem Abschlag notieren, rechnen Anleger nach wie vor mit Gegenwind, wenngleich bei geringerem Risiko.
- Dieses Preissignal von den öffentlichen Märkten kann als Bestätigung gewertet werden, dass die Talsohle im breiten europäischen Einzelhandelsinvestmentssektor durchschritten ist.

Europäische Investitionsvolumen im Einzelhandel (2008-20, Milliarden €)



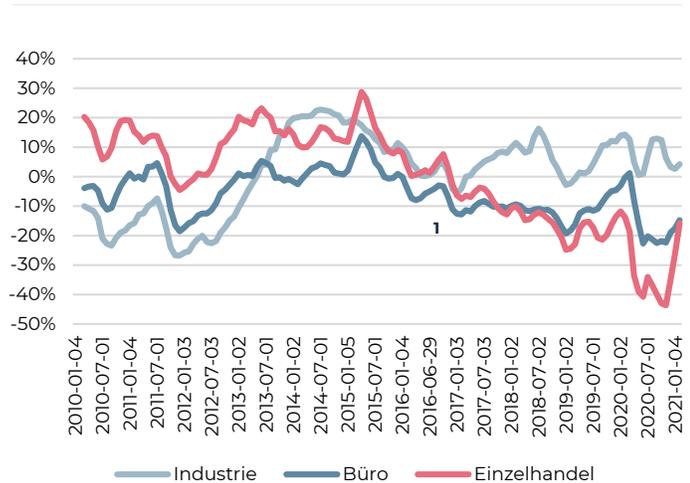
Quellen: RCA, AEW Research & Strategy

Investitionsvolumen und Zahl der Abschlüsse nach Sektor - 2020 vs. 2019 (Größe: Investitionsvolumen 2020)



1= Seniorenwohnungen. Quellen: RCA, AEW Research & Strategy

Aufschläge auf NAV in europäischen REIT-Sektoren (2010-21)



Quellen: Greenstreet, AEW Research & Strategy

PROGNOSEN ZUFOLGE HAT DER EINZELHANDEL BEI DER NEUBEWERTUNG DAS SCHLIMMSTE ÜBERSTANDEN

- In den meisten Teilsektoren des Einzelhandels wurden vor der Corona-Krise Neubewertungen vorgenommen, wobei die Renditen seit 2018 einen Aufwärtstrend zeigen. Die Corona-Pandemie hat diese Renditeausweitung allerdings beschleunigt. 2020 lag sie in allen Segmenten durchweg zwischen 7 und 33 Basispunkten.
- Ungeachtet der letzten Neubewertung blieben die Renditen im Premiumeinzelhandelssektor im 4. Quartal 2020 nach wie vor unter dem nach der Finanzmarktkrise im Zeitraum 2012-13 erreichten Spitzenwert.
- Die einzige Ausnahme bildeten Supermärkte, wo die Premiumrenditen nach 2011 auf einen neuen Rekordwert stiegen. Ein Grund dafür sind die lediglich begrenzten Auswirkungen der Corona-Krise auf die Umsätze im Lebensmittelhandel, da der Einzelhandel des täglichen Bedarfs geöffnet bleiben durfte.
- Es ist anzunehmen, dass Neubewertungen im Premiumeinzelhandel aufgrund der erwarteten längerfristig niedrigen Anleiherenditen in absehbarer Zukunft und der attraktiven Preisgestaltung mit einem Abschlag zum NAV derzeit nur in begrenztem Umfang vorgenommen werden.
- Demgegenüber könnten Einzelhandelsimmobilien am Sekundärmarkt stärker von der Neubewertung betroffen sein, wie sich bereits in der wachsenden Differenz zwischen Immobilienrenditen im Premium- und Sekundärmarkt zeigt, die seit Jahresanfang zu beobachten ist.

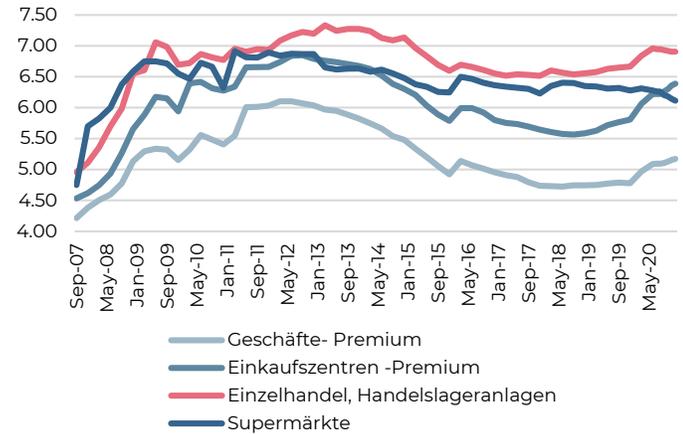
HÖHERE RENDITEDIFFERENZEN IM SEKUNDÄRMARKT, UK VOR EUROPA

- Bei den Mehrrenditen auf Einzelhandelsflächen im Sekundärmarkt zeichnen sich in UK und in Kontinentaleuropa ähnliche Aufwärtstrends ab, wenngleich in unterschiedlicher Größenordnungen.
- Bei den Einkaufszentren (EZ) im britischen Sekundärmarkt erreichte die Überschussdifferenz 2020 mit 800 Basispunkten einen Rekordwert. Bei den Einzelhandelsflächen in Haupteinkaufsstraßen (HES) im UK-Sekundärmarkt liegt die Differenz bei 550 Basispunkten und damit deutlich unter dem 2014 erreichten Spitzenwert von 675 Basispunkten.
- Die Beschäftigungsschwäche in den Sekundärmarktzentren von UK ist gut dokumentiert. Zahlreiche Eigentümer werden voraussichtlich ihren Kreditvertragsverpflichtungen nicht nachkommen. Das heißt, zahlreiche Sekundärmarktzentren erhalten nicht die dringend und zunehmend benötigten Capex-Zuteilungen, wodurch der Wert der Sicherheiten weiter untergraben wird.
- Im Vergleich zu UK war die Ausweitung der Überschussdifferenz im gesamteuropäischen Sekundärmarkt für EZ und HES 2020 mit 300 Basispunkten weit weniger ausgeprägt.
- Folgt der Rest Europas UK, könnte dies bedeuten, dass das Schlimmste noch bevorsteht. Allerdings stünde dies nicht im Einklang mit historischen Trends. Zudem ist die durchschnittliche Einzelhandelsfläche pro Kopf vermutlich größer als in weiten Teilen Resteuropas.

KONVERSIONSFLÄCHEN & SANIERUNGEN ZUKUNFTSWEISEND

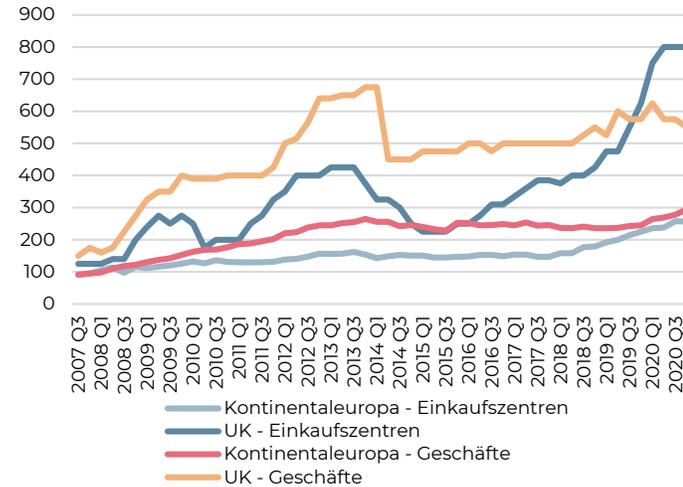
- Der Anteil der Ankäufe von Einkaufszentren zum Zweck der Konversion, Sanierung und Renovierung könnte ein weiterer Grund dafür sein, warum die Renditen im kontinentaleuropäischen Sekundärmarkt nicht dem selben Aufwärtstrend wie im UK folgen.
- Der höhere und robustere Anteil der Konversions- und Sanierungsabschlüsse in Europa bis 2018 ist ein Beleg für das im Vergleich zu UK stetigere Engagement der Investoren im Bereich der Modernisierung bestehender Einkaufszentren.
- Auslöser für die steigenden Transaktionen bei Einkaufszentren zu Konversionszwecken etc. sind die attraktiveren Renditen im UK-Sekundärmarkt. Dies zeigt, dass sich Investoren, die in der Lage sind diese Veränderungen vorzunehmen, hier attraktive Chancen bieten. Ein solches Engagement kann sich sowohl für Eigentümer in UK als auch in Gesamteuropa lohnen.
- Es ist wenig wahrscheinlich, dass all diese Transaktionen auf eine vollständige Umwandlung in Wohnimmobilien, städtische Logistik- oder Büroflächen abzielen. Innovative Eigentümer werden sich aber um eine Reduzierung bestehender Einzelhandelsflächen bemühen und insbesondere in der Zeit nach Corona attraktive gemischt genutzte Objekte schaffen.

Premiumrenditen in allen Teilsektoren (historisch) in %



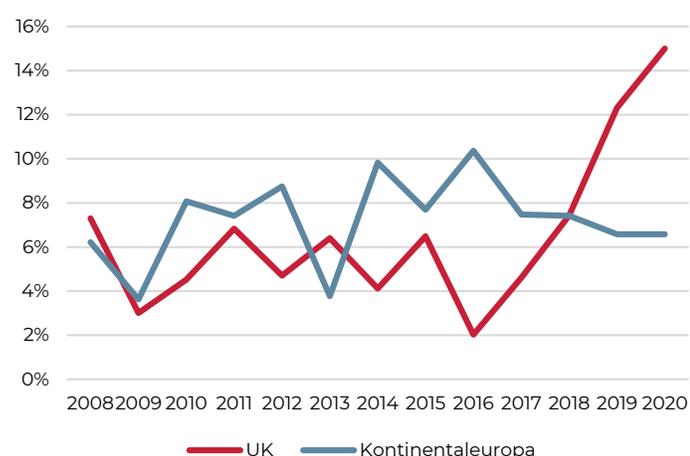
Quellen: CBRE, AEW Research & Strategy

Überschussdifferenzen zwischen den Renditen im Sekundärmarkt gegenüber Premiumimmobilien (2007-20) im UK und in Kontinentaleuropa



Quellen: CBRE, AEW Research & Strategy

Anteil der Kaufabschlüsse bei Einkaufszentren zum Zweck der Konversion, Sanierung und Renovierung (2008-20)



Quellen: RCA, AEW Research & Strategy

ÜBER AEW

AEW ist einer der weltweit größten Real Estate Asset Manager mit circa 69.8 Milliarden Euro an Assets under Management (Stand

31. dezember 2020). Mit über 700 Mitarbeitern und Hauptniederlassungen in Boston, London, Paris und Hongkong bietet AEW eine breites Spektrum von Real Estate-Investmentprodukten, wie Mischfonds, Sondervermögen und Wertpapiermandate für sämtliche Investmentstrategien. AEW ist die Real Estate Asset Management Plattform von Natixis Investment Managers, einem der weltweit größten Asset Manager.

In Europa verwaltet AEW ein Immobilienvermögen in Höhe von ca. 34,6 Milliarden Euro, das in Fonds und Sondervermögen gebündelt ist (Stand 31. dezember 2020). AEW beschäftigt über 400 Mitarbeiter an neun Standorten in ganz Europa und kann eine lange Erfolgsbilanz in der erfolgreichen Umsetzung der Investmentstrategien Core, Value-Add und Opportunistic im Auftrag seiner Kunden vorweisen. Das Investmentvolumen (Käufe und Verkäufe in ganz Europa) der vergangenen fünf Jahren beläuft sich auf über 21,0 Milliarden Euro.

KONTAKT RESEARCH & STRATEGY



Hans Vrensen CFA, CRE
HEAD OF RESEARCH & STRATEGY
Tel. +44 (0)20 7016 4753
hans.vrensen@eu.aew.com



Irène Fossé MSc
DIRECTOR
Tel. +33 (0)1 78 40 95 07
irene.fosse@eu.aew.com



Dennis Schoenmaker PhD
ASSOCIATE DIRECTOR
Tel. +44 (0)20 7016 4860
dennis.schoenmaker@eu.aew.com



Ken Baccam MSc
DIRECTOR
Tel. +33 (0)1 78 40 92 66
ken.baccam@eu.aew.com

KONTAKT INVESTOR RELATIONS



Alex Griffiths MSc
HEAD OF INVESTOR RELATIONS EUROPE
Tel. +44 (0)20 7016 4840
alex.griffiths@eu.aew.com

LONDON

AEW | 33 Jermyn Street | London, SW1Y 6DN | UK

PARIS

AEW | 22 rue du Docteur Lancereaux | 75008 Paris | FRANCE

DÜSSELDORF

AEW | Steinstraße. 1-3 | D-40212 Düsseldorf | GERMANY

Diese Veröffentlichung dient als Informationsquelle, die Anleger bei ihren eigenen Anlageentscheidungen unterstützen soll, und stellt keine Anlageberatung für einen bestimmten Anleger dar. Hierin beschriebene Anlagen und Empfehlungen sind eventuelle nicht für alle Anleger geeignet. Leser müssen sich ihr eigenes unabhängiges Urteil im Hinblick auf die Eignung dieser Anlagen und Empfehlungen vor dem Hintergrund ihrer eigenen Anlageziele, ihrer Erfahrung, ihres Steuerstatus und ihrer Finanzlage bilden. Diese Veröffentlichung basiert auf ausgewählten Quellen, die aus unserer Sicht verlässlich sind; es wird jedoch weder im Hinblick auf die Richtigkeit und Vollständigkeit der hierin vorgestellten Informationen noch anderweitig diesbezüglich eine Gewährleistung oder Garantie abgegeben. Hierin geäußerte Meinungen stellen die aktuelle Einschätzung des Autors dar. Sie stellen nicht zwangsläufig die Meinung von AEW, Tochtergesellschaften von AEW oder anderen mit AEW verbundenen Unternehmen der AEW-Gruppe dar und können sich ohne Vorankündigung ändern. Obwohl AEW sich in angemessenem Rahmen bemüht, richtige und aktuelle Informationen in diese Veröffentlichung aufzunehmen, können manchmal Fehler oder Auslassungen auftreten. AEW lehnt ausdrücklich jede Haftung ab, gleich, ob es sich um vertragliche, deliktische, Gefährdungs- oder anderweitige Haftung handelt, und zwar für aus oder auf beliebige Weise im Zusammenhang mit der Verwendung dieser Veröffentlichung entstehende unmittelbare und mittelbare Schäden oder entstehenden Ersatz für beiläufig entstandenen Schaden oder Folgeschaden, verschärften Schadenersatz oder Schadenersatz für einen konkreten Schaden. Dieser Bericht darf ohne die ausdrückliche schriftliche Erlaubnis von AEW nicht vervielfältigt oder an eine andere Partei übermittelt oder weitergegeben werden. Zu AEW gehören die AEW Capital Management, L.P. in Nordamerika und ihre 100%igen Tochtergesellschaften, die AEW Global Advisors (Europe) Ltd. und die AEW Asia Pte. Ltd sowie das verbundene Unternehmen AEW Europe SA und deren Tochtergesellschaften.