

PRESSEMITTEILUNG

ENTWICKLUNG VON FACTORY OUTLET CENTERN IN DEUTSCHLAND NIMMT FAHRT AUF

- **Unterversorgung im europäischen Vergleich**
- **Restriktive Genehmigungsprozesse verlangsamen Entwicklung**
- **Assetklasse mit sehr attraktivem Renditeprofil**

Frankfurt, 27. Mai 2015 – Trotz der Attraktivität Deutschlands als wichtigstem Einzelhandelsmarkt Europas ist die Dichte an Factory Outlet Centern (FOC) im europäischen Vergleich bislang sehr gering. Mit aktuell elf FOC und einer Flächenausstattung von etwa 1,8 Quadratmetern pro 1.000 Einwohner zeigt der deutsche Markt einen deutlichen Nachholbedarf. Zum Vergleich: Als gesättigt geltende Märkte wie Großbritannien mit 8,7 Quadratmetern je 1.000 Einwohner, Italien mit 7,7 Quadratmetern oder auch die Schweiz mit einem europäischen Spitzenwert von 9,6 Quadratmetern zeigen eine wesentlich höhere Flächenausstattung. In Nordamerika liegt dieser Wert bei ungefähr 20 Quadratmetern je 1.000 Einwohner. „Nach einem sehr zögerlichen Beginn hat allerdings auch in Deutschland die Entwicklung von FOC in der jüngeren Vergangenheit Fahrt aufgenommen“, sagt **Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE Deutschland. „Neben einigen weit fortgeschrittenen Entwicklungen ist auch die Projektpipeline zur Ansiedlung von FOC nach wie vor gut gefüllt.“

Zahlreiche Factory Outlet Center in der Planung

Aktuell befinden sich mit dem Fashion Outlet Montabaur und dem Fashion Outlet Leipzig zwei FOC in Deutschland im Bau. Die Eröffnung des durch den niederländischen Projektentwickler Stable International betriebenen Centers in Montabaur mit einer Mietfläche von 13.900 Quadratmetern und 76 Shops ist für den Herbst des Jahres 2015 vorgesehen. Weit fortgeschritten sind außerdem die Arbeiten für das Fashion Outlet Leipzig in Brehna in Sachsen-Anhalt. Am Standort des ehemaligen PEP – Prima Einkaufs Park soll bis Frühjahr 2016 ein Center mit einer Gesamtfläche von 19.000 Quadratmetern entstehen. Als Betreiber ist auch hier Stable International vorgesehen. Neben weit fortgeschrittenen Planungen in Remscheid und Duisburg laufen unter anderem in Grafschaft, Königswinter und Werl Bestrebungen Outlet Center anzusiedeln. „Bei der Suche nach attraktiven Standorten liegt derzeit insbesondere Nordrhein-Westfalen aufgrund seiner hohen Bevölkerungspotenziale an Rhein und Ruhr im Fokus

verschiedener Betreiber und Entwickler, was sich unter anderem an dem dortigen Engagement mehrerer namhafter Betreiber zeigt“, erklärt **Linsin**. Zusätzlich hat die Aufhebung des Landesentwicklungsprogramms NRW durch das Landesverfassungsgericht Münster den Projektentwicklern hier neue Möglichkeiten eröffnet. Allerdings werden nach wie vor auch Standorte jenseits der Grenze entwickelt, die auf den deutschen Markt zielen. So ist aktuell im niederländischen Zevenaar, unweit von Emmerich am Rhein, der Bau eines neuen FOC geplant.

Factory Outlet Center in Deutschland und im grenznahen Ausland

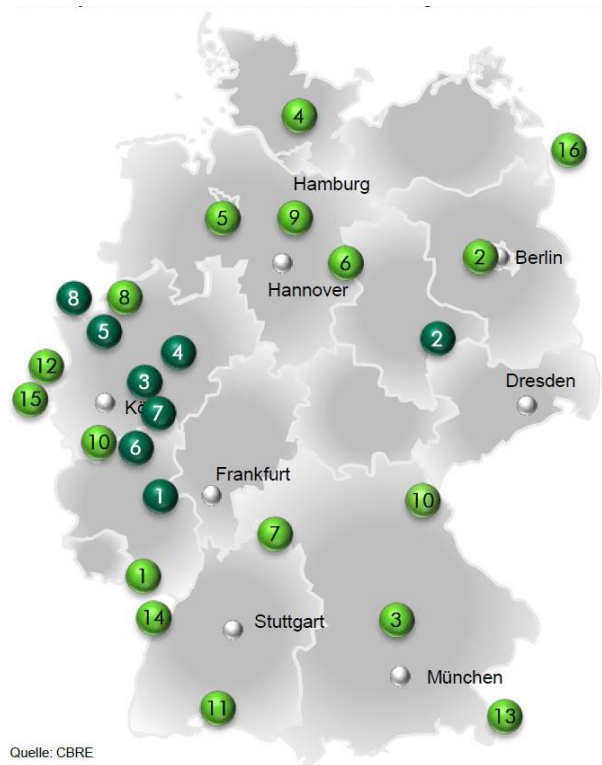
Tabelle 1: Bestehende Factory Outlet Center

Nr.	Name	Stadt	VKF in m ²
1	Zweibrücken The Style Outlets	Zweibrücken	21.000
2	Designer Outlet Berlin	Wustermark	16.500
3	Ingolstadt Village	Ingolstadt	15.200
4	Designer Outlet Neumünster	Neumünster	15.000
5	Ochtum Park	Stuhr-Brinkum	15.000
6	Designer Outlets Wolfsburg	Wolfsburg	14.000
7	Wertheim Village	Wertheim	13.500
8	FOC Ochtrup	Ochtrup	11.650
9	Designer Outlet Soltau	Soltau	9.900
10	City Outlet	Bad Münstereifel	9.000
11	Seemaxx Factory Outlet Center	Radolfzell	8.500
12	Designer Outlet Roermond	Roermond (NL)	32.645
13	Designer Outlet Salzburg	Wals-Siezenheim (A)	25.690
14	Roppenheim The Style Outlets	Roppenheim (F)	22.000
15	Maasmechelen Village	Maasmechelen (B)	16.000
16	Outlet Park Szczecin	Stettin (PL)	13.720

Tabelle 2: Geplante Factory Outlet Center

Nr.	Name	Stadt	VKF in m ²
1	Fashion Outlet Montabaur	Montabaur	10.000
2	Fashion Outlet Leipzig	Brehna	16.000
3	Designer Outlet Remscheid	Remscheid	20.000
4	FOC Werl	Werl	13.800
5	Douvil	Duisburg	19.000
6	Eifel-Ahr-Portal	Grafschaft	9.900
7	FOC Königswinter	Königswinter	20.000
8	FOC Zevenaar	Zevenaar (NL)	10.000

Quelle: CBRE Research



Restriktive Genehmigungsprozesse verlangsamen Entwicklung

Die verhaltene Entwicklung in Deutschland ist zum einen auf die restriktive Genehmigungspraxis für großflächige Einzelhandelsbetriebe außerhalb von Stadtzentren zurückzuführen, zum anderen

auf den anhaltenden Widerstand gegen diese Betriebsform auf lokaler Ebene durch verschiedene Akteure. „Bis zu zehn Jahre vergehen bis zur Realisierung eines FOC, verbunden mit entsprechenden Unsicherheiten im Hinblick auf die Realisierungswahrscheinlichkeit der Projekte“, sagt **Linsin**. „Dies zeigt auch die Vielzahl der gescheiterten Projektplanungen der vergangenen eineinhalb Jahrzehnte.“ Gleichzeitig belegt die nach wie vor gut gefüllte Projektpipeline die ungebrochene Attraktivität des deutschen Marktes. Allerdings wird die Zahl der Factory Outlet Center in Deutschland insgesamt begrenzt bleiben. Eine ähnlich hohe Anzahl von Centern wie in Großbritannien mit derzeit 39 FOC ist in Deutschland nicht zu erwarten. Die weitreichenden Einzugsgebiete von bis zu 90 Pkw-Fahrminuten und darüber hinaus limitieren die Zahl möglicher FOC. Auch sind manche Region bereits durch sog. „Beggar My Neighbour“-Standorte im grenznahen Ausland besetzt, die eine weitere Entwicklung auf deutscher Seite begrenzen. „Im Markt für Handelsimmobilien sind und bleiben FOC daher ein Nischenprodukt, das aber aufgrund seiner hohen Renditeerwartung ein attraktives Investment darstellt“, erläutert **Linsin**.

Attraktives Investment dank hoher Rendite

„Investorensseitig handelt es sich bei Factory Outlet Centern aufgrund ihrer Renditeerwartung, die deutlich über denen von anderen Betriebstypen des Einzelhandels wie Shopping Centern und Fachmarktzentren liegt, um ein gefragtes Anlageobjekt“, so **Jan Dirk Poppinga**, Head of Retail Investment bei CBRE Deutschland. So liegt die Renditespanne der in der jüngeren Vergangenheit gehandelten Factory Outlet Center in Europa zwischen 6,5 Prozent und rund zehn Prozent, abhängig von Objektqualität und Lagegunst. Hinzu kommt, dass sich die in Deutschland restriktive Genehmigungspraxis positiv auf den Werterhalt der Immobilie auswirkt, da die Genehmigung eines weiteren FOC neben einem bereits etablierten Standort nicht zu erwarten ist, was auch langfristig die Nachfrage nach Outlet-Flächen auf diesen Punkt konzentrieren wird. Allerdings ist nicht nur die Anzahl der Factory Outlet Center – insbesondere in Deutschland mit derzeit elf Centern – limitiert, sondern auch die Verkaufsbereitschaft ist unter den derzeitigen Marktbedingungen mit einem Mangel an ähnlich rentablen Alternativinvestments eher gering. Dennoch bietet der europäische Markt für Outlet Center, der inzwischen verschiedene Generationen von Outlet Centern umfasst, Möglichkeiten sowohl in neue Projektentwicklungen als auch in bereits am Markt etablierte Objekte zu investieren. Dabei werden häufig keine kompletten Center gehandelt, sondern nur Teile, die im Rahmen von Share-Deals den Besitzer wechseln. Aufgrund der hohen Managementintensität und der im Vergleich zu anderen Immobilientypen limitierten Drittverwendungsfähigkeit sind FOC dabei insbesondere ein Ziel für Spezialinvestoren bzw. indirekte Investments. Vor allem Fonds engagieren sich im Segment der

Outlet Center. Beispielhaft können hier der 2004 aufgelegt European Outlet Mall Fund (Henderson Global Investors) mit einem Volumen von zwischenzeitlich knapp 1,5 Milliarden Euro und einer Eigenkapitalrendite (IRR) von ca. 13 Prozent, der 2007 aufgelegt gemischte IRUS European Property Fund (Neinver) mit einem Volumen von über eine Milliarden Euro (mit einem Fokus auf FOC und Fachmarktzentren) sowie der Polonia Property Fund I & II mit einem Volumen von über 600 Millionen Euro, der u.a. in drei Outlet Center in Polen investiert ist, genannt werden. Inzwischen zeigt sich zudem, dass nicht mehr nur "rein" institutionelle Investoren am Markt für Factory Outlet Center aktiv sind, sondern dass sich verstärkt Joint Ventures aus Betreiber/Entwickler und Investoren etablieren wie die Allianzen von Neinver mit TIAA Henderson Real Estate oder McArthurGlen mit Simon Property Group belegen. Als neuer Player auf dem Markt kann auch VIA Outlets gesehen werden. Als Konsortialinvestoren von Hammerson, Meyer Bergman sowie Value Retail fokussiert sich das Vehikel auf etablierte Center mit einem gewissen Wertsteigerungspotenzial. Der europäische Markt für Factory Outlet Center bietet nach wie vor attraktive Investmentziele, da ein signifikanter Anteil der Center sich immer noch in der Hand von nationalen Projektentwicklern befindet.

Ausgewählte FOC-Investments in Europa der Jahre 2014/2015

JAHR	NAME	VKF in m²	KÄUFER	VERKÄUFER
2014	Designer Outlet Soltau (D)	13,000	Resolution Property	Muschler Gruppe
2014	Batavia Stad Fashion Outlet (NL)	14,700	Meyer Bergman	Bakkenist & Emmens
2014	Fashion Arena (CZ)	18,000	Meyer Bergman	LMS Outlets Limited, TK Development
2014	Fashion District Mantova (I)	21500	Moma Real Estate Fund (Blackstone Real Estate Partners IV)	Fashion District Group S.A.
2014	Valdichiana Outlet Village (I)	32,000	Moma Real Estate Fund (Blackstone Real Estate Partners IV)	Aberdeen Immobilien (DEGI International)
2014	Fashion District Molfetta (I)	33,000	Moma Real Estate Fund (Blackstone Real Estate Partners IV)	Fashion District Group S.A.
	Freeport Outlet Alcochete (P)	48,350		
2014	Freeport at Excalibur City (CZ)	21,000	VIA Outlets (JV Hammerson, Value Retail, APG, Meyer Bergman)	Carlyle Europe Real Estate
	Kungsbacka Outlet (S)	16,500		
2015	Alpenrhein Outlet Village (CH)	21,000	VIA Outlets (JV Hammerson, Value Retail, APG, Meyer Bergman)	ING Real Estate Development
2015	Roppenheim The Style Outlets (F)	23,000	TIAA Henderson Real Estate	Neinver (IRUS European Property Fund)

Quelle: CBRE Research

Weitere Informationen zu CBRE

CBRE Group, Inc. (NYSE:CBG), das Fortune 500- und S&P 500-Unternehmen mit Hauptsitz in Los Angeles, Kalifornien, ist das - in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2014 - weltweit größte Dienstleistungsunternehmen auf dem gewerblichen Immobiliensektor. Mit über 52.000 Mitarbeitern in über 370 Büros weltweit (exklusive Beteiligungsgesellschaften und Verbundunternehmen) ist CBRE Immobiliendienstleister für Eigentümer, Investoren und Nutzer von gewerblichen Immobilien. Die Dienstleistungsschwerpunkte umfassen die Bereiche Capital Markets, Vermietung, Valuation, Corporate Services, Research, Retail, Investment Management, Property- und Project-Management sowie Building Consultancy. Seit 1973 ist CBRE Deutschland mit seiner Zentrale in Frankfurt am Main vertreten, weitere Niederlassungen befinden sich in Berlin, Düsseldorf, Köln, Hamburg, München, Nürnberg und Stuttgart.

www.cbre.de

Ansprechpartner:

Dr. Jan Linsin
CBRE GmbH
Head of Research Germany
+49 69 17 00 77 663
jan.linsin@cbre.com

Sebastian Schmidt
Dr. Zitelmann PB. GmbH
Senior-Berater
+49 30 72 62 76 17 82
cbre@zitelmann.com

Folgen Sie uns auf Twitter: [@cbregermany](https://twitter.com/cbregermany)