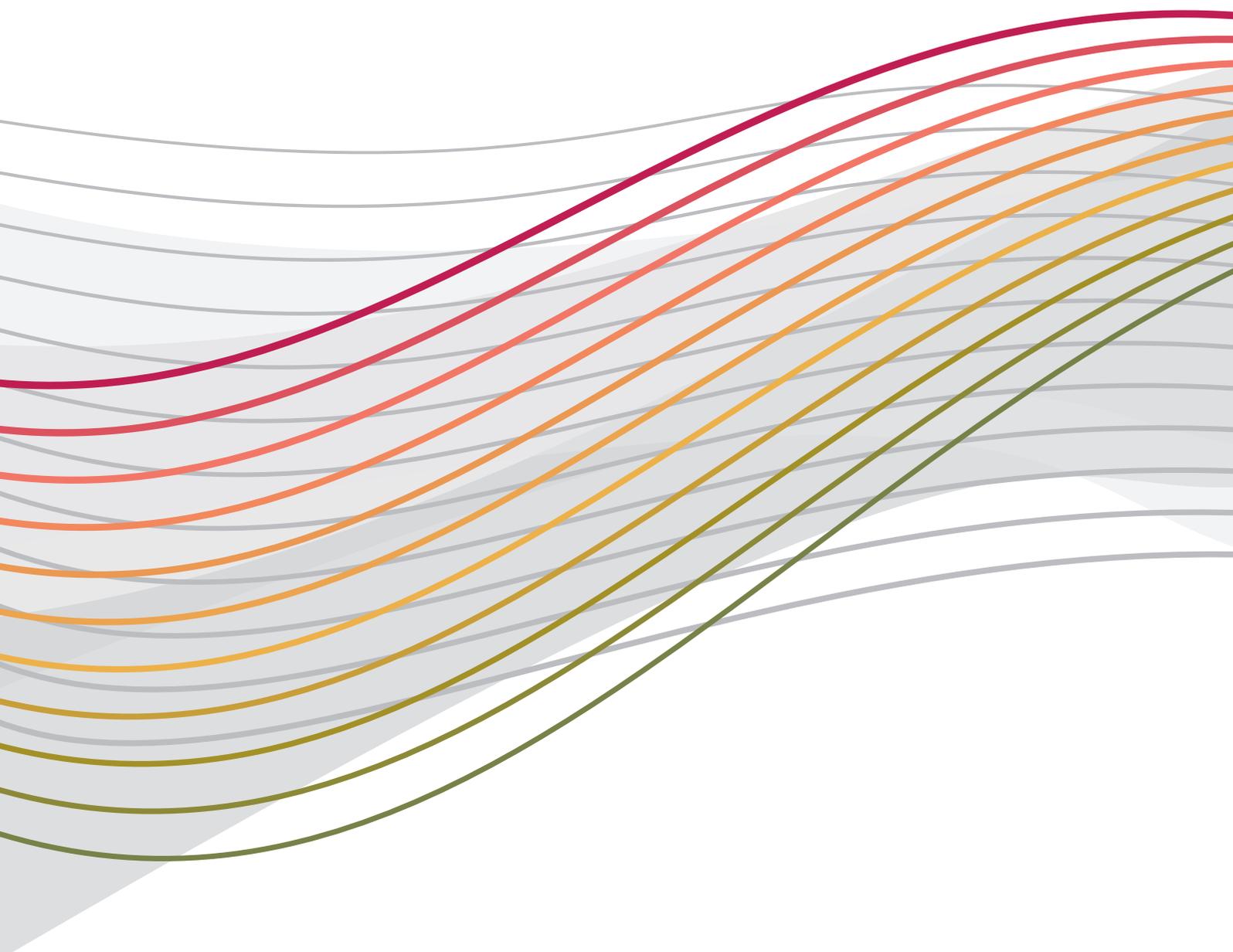




HABONA
I N V E S T



Habona Research Center

Marktbericht 2021/2022

Nahversorgung
Essential Retail

Habona Research Center

Marktbericht

Nahversorgung 2021/2022

31. Juli 2022

Kernbotschaften

- Die deutsche Wirtschaft sieht sich durch pandemiebedingte Lieferkettenprobleme und die Folgen des Ukraine-Konflikts mit zunehmenden Herausforderungen konfrontiert. Die nach Überwindung der akuten Pandemiephase erwartete konjunkturelle Erholung wird 2022 voraussichtlich nur schwach ausfallen.
- Die Inflation hat im Juni 7,6 Prozent in Deutschland bzw. 8,6 Prozent im Euroraum erreicht, worauf die Europäische Zentralbank mit einer Leitzinserhöhung von 50 Basispunkten reagiert hat. Die Inflationsängste wirken sich spürbar auf das Investitions- und Konsumklima von Unternehmen und Privathaushalten aus.
- Im Gegensatz zum Nonfood-Einzelhandel können Lebensmitteleinzelhändler höhere Erzeugerpreise an die Konsumenten weitergeben. Zwischen Juni 2021 und Juni 2022 wurden Preiserhöhungen von knapp 13 Prozent durchgesetzt.
- Sorgen um die eigene Kaufkraft haben auch im Lebensmitteleinzelhandel zu Veränderungen im Nachfrageverhalten der Konsumenten geführt. Das Trading-Up, der langfristig angelegte Trend zu teureren und hochwertigeren Lebensmitteln zu greifen, scheint aktuell ausgebremst. Konsumenten weichen angesichts steigender Lebensmittelpreise vermehrt auf Sonderangebote und günstigere Handelsmarken aus.
- Weitere Erhöhungen der Lebensmittelpreise sind in der zweiten Jahreshälfte zu erwarten, da die gestiegenen Erzeugerkosten erst sukzessiv an den Lebensmitteleinzelhandel weitergegeben werden.
- Unter Würdigung der Normalisierung des Kaufverhaltens nach Ende der akuten Pandemie einerseits und wachsenden bezahlten Preisen andererseits erwartet Habona für 2022 einen Umsatzrückgang im stationären Lebensmitteleinzelhandel von 1,2 Prozent auf rund 213 Mrd. Euro. Das Umsatzvolumen läge damit noch um gut 10 Prozent über dem Niveau des Vor-Corona-Jahres 2019.
- Auf dem Investmentmarkt hat sich das Preisniveau des Segments Nahversorgungsimmobilien aufgrund der steigenden Finanzierungszinsen weitgehend auf hohem Niveau stabilisiert. Der durchschnittliche Nettokaufpreisfaktor bei Einzelankäufen liegt beim 22,5-fachen, für Portfolioankäufe teils deutlich darüber.
- Angetrieben durch starke Nachfrage belief sich das Investmentvolumen für Nahversorgungsimmobilien im ersten Quartal 2022 auf 2,1 Mrd. Euro, 31 Prozent über dem des Vorjahresquartals. Die noch vor der Coronapandemie erzielten Transaktionsrekorde konnten aufgrund des Mangels an investitionsfähigem Angebot bisher nicht wieder erreicht werden.
- Mit einem Anteil von 38 Prozent dominiert die Assetklasse Nahversorgung inzwischen den Transaktionsmarkt der Handelsimmobilien.

Krieg, Krise und Rezessionsorgen – Nur wenige Branchen können sich der Unsicherheit entziehen

Sowohl die kriegsbedingten Ausfälle der ukrainischen Wirtschaft, als auch die Folgen internationaler Sanktionen gegen Unternehmen und Personen der russischen Föderation haben die bereits in der Pandemie aufgetretenen Störungen von Lieferketten noch einmal verstärkt. Noch vor dem vollen Wirksamwerden der Sanktionen haben sich die Preise für Energie, Nahrungsmittel und andere Rohstoffe stark entwickelt. Vor dem Hintergrund hoher Inflationsraten und einem spürbaren Anstieg des Marktzinsebene befürchten Volkswirte eine Stagflation im Euroraum. Inflation und Sorgen um die sicherheitspolitische Lage in Europa haben bereits den Weg zum Verbraucher gefunden.

Konjunkturelles Umfeld

Die Auswirkungen des Angriffskrieges auf die Ukraine und der damit verbundene Preisanstieg für Energie, Rohstoffe und Vorprodukte haben das konjunkturelle Umfeld signifikant verändert. Während der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung noch Ende letzten Jahres einen realen Anstieg des deutschen BIP von rund 4,0 Prozent für das Jahr 2022 prognostiziert hatte, musste die Zahl im diesjährigen Frühjahrsbericht¹ auf 1,8 Prozent gesenkt werden. Die Erholung des pandemiebedingten BIP-Rückgangs findet aktuell schwächer statt, als noch am Ende des 1. Quartals von den Sachverständigen erwartet.

War das 1. Quartal 2022 noch von einem leichten Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Leistung infolge der Omikron-Variante und des Schocks des Ukraine-Kriegs geprägt, dämpften galoppierende Energiekosten, steigende Zinsen und eine erneute Konsumzurückhaltung die Erholung im 2. Quartal. Nonfood-Einzelhandel und Gastgewerbe konnten seit Jahresbeginn zwar ein leichtes Wachstum verzeichnen und somit Verluste aus den Lockdownphasen wettmachen, doch hat sich die Lage zur Jahresmitte hin wieder spürbar verschlechtert. Zudem bleibt die Konjunktur von der weiteren Entwicklung des Pandemiegeschehens bedroht, insbesondere bei Auftreten neuer Virusvarianten und durch jahreszeitlich bedingte Peaks bei den Neuinfektionen. Sollten russische Gaslieferungen gestoppt werden, droht Deutschland eine scharfe Rezession.

Das Konsumklima hat sich erneut auf Lockdown-Niveau eingetrübt und signalisiert für die kommenden Monate Zurückhaltung bei der Binnennachfrage. Nur wenige Branchen und Sektoren können sich der Unsicherheit ein Stück weit entziehen, allen voran der Handel mit Lebensmitteln. Profitierte der Lebensmitteleinzelhandel in der Corona-Krise von wachsender Nachfrage nach qualitativ hochwertigen und teuren Produkten, gelingt den Unternehmen nun die Durchsetzung von Preiserhöhungsrunden in bisher nicht bekanntem Ausmaß. Das in der Pandemie stark gewachsene Interesse von Investoren an Nahversorgungsimmobilen hält sich auf hohem Niveau.

Anlageumfeld

Die mit dem Krieg weltweit einhergehende Sorge um die Sicherheit der Nahrungsmittel- und Energieversorgung in Verbindung mit der Störung globaler Warenketten wirkt sich spürbar auf die Inflationsrate im Euroraum aus. Ausgehend von 5,1 Prozent im Februar 2022 ist die Rate auf 7,6 Prozent im Juni 2022 gegenüber den Vorjahresmonaten erneut angestiegen.² Aufgrund weiterer Inflationsorgen und des bereits deutlich angestiegenen Marktzinsebene bleibt das Investitionsklima gedämpft. Während der stark fremdfinanzierte Tech-Sektor mit den steigenden Zinsen kämpft, leidet das produzierende Gewerbe an ausbleibenden Lieferungen von Rohstoffen und Vorprodukten. Angesichts der steigenden Inflation reagieren auch die Zentralbanken mit den Anpassungen ihrer Leitzinssätze. Die Federal Reserve erhöht ihren Leitzins dabei auf aktuell 1,75 Prozent, wohingegen der Kurs der Europäischen Zentralbank mit der am 31. Juli vollzogenen Leitzinserhöhung von 0 auf 0,5 Prozent noch von deutlicher Zurückhaltung geprägt ist.³ Volkswirte warnen derweilen vor einem erhöhten Stagflationsrisiko, sollte die erreichte Inflationsrate über längere Zeit anhalten.⁴

Unabhängig von der Geld- und Zinspolitik, insbesondere mit der Abkehr der EZB von der bisherigen Null-Zinspolitik, hatte der Markt die geänderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bereits weitgehend antizipiert und eingepreist. Die Anlagestrategien waren bereits in der ersten Jahreshälfte von abnehmender Risikobereitschaft und wachsender Nachfrage nach krisenresilienten Anlagewerten geprägt. Das Interesse an Sachwerten, allen voran Infrastruktur und Immobilien, ist grundsätzlich hoch. Aufgrund der Ungewissheit über die weitere Entwicklung der geopolitischen Lage werden in einigen Assetklassen Investments aufgeschoben oder abgesagt.

Konsum

Obwohl die Arbeitslosigkeit in der ersten Hälfte 2022 wieder auf das niedrige Vor-Corona-Niveau zurückgegangen ist, hat sich das Konsumklima seit Beginn des Krieges in der Ukraine erneut deutlich eingetrübt.

Der Konsumverzicht trifft erneut den in Fußgängerzonen, Shopping Centern und Fachmarktzentren angesiedelten Non-food-Ladeneinzelhandel, der nicht nur während der Lockdowns, sondern bereits in den 15 Jahren davor insgesamt über

70 Milliarden Euro eingebüßt hatte.⁵ Anders als in den Pandemie Jahren 2020 und 2021 ist aktuell auch der Nonfood-Onlinehandel von Rückgängen betroffen. Internethändler wie Amazon oder Zalando beklagen erstmals schrumpfende Auslastung und versuchen, Kosten zu senken.

Demgegenüber haben die bequem und schnell erreichbaren Nahversorgungsstandorte in der Pandemie eine Rallye erlebt, die zwischen 2020 und 2022 Zuwächse von insgesamt 15 Prozent einspielte.

Abb. 1: GfK Konsumklima: Indexwerte Januar 2020 – Juli 2022E



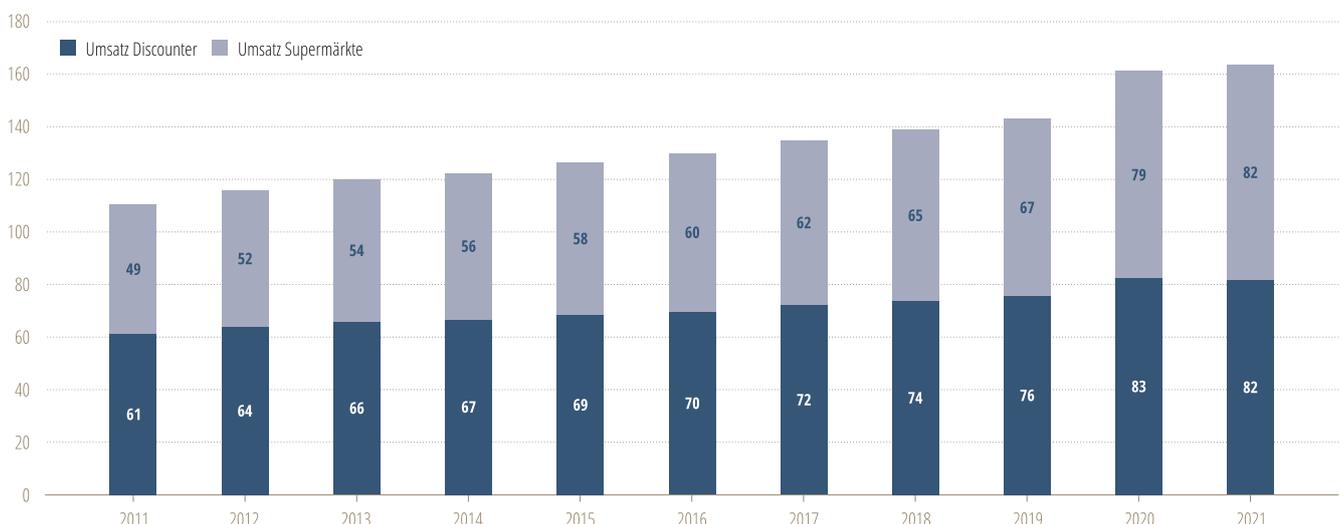
Quelle(n): GfK; eigene Darstellung (2022)

Trading-down-Strategie als Antwort auf Inflation

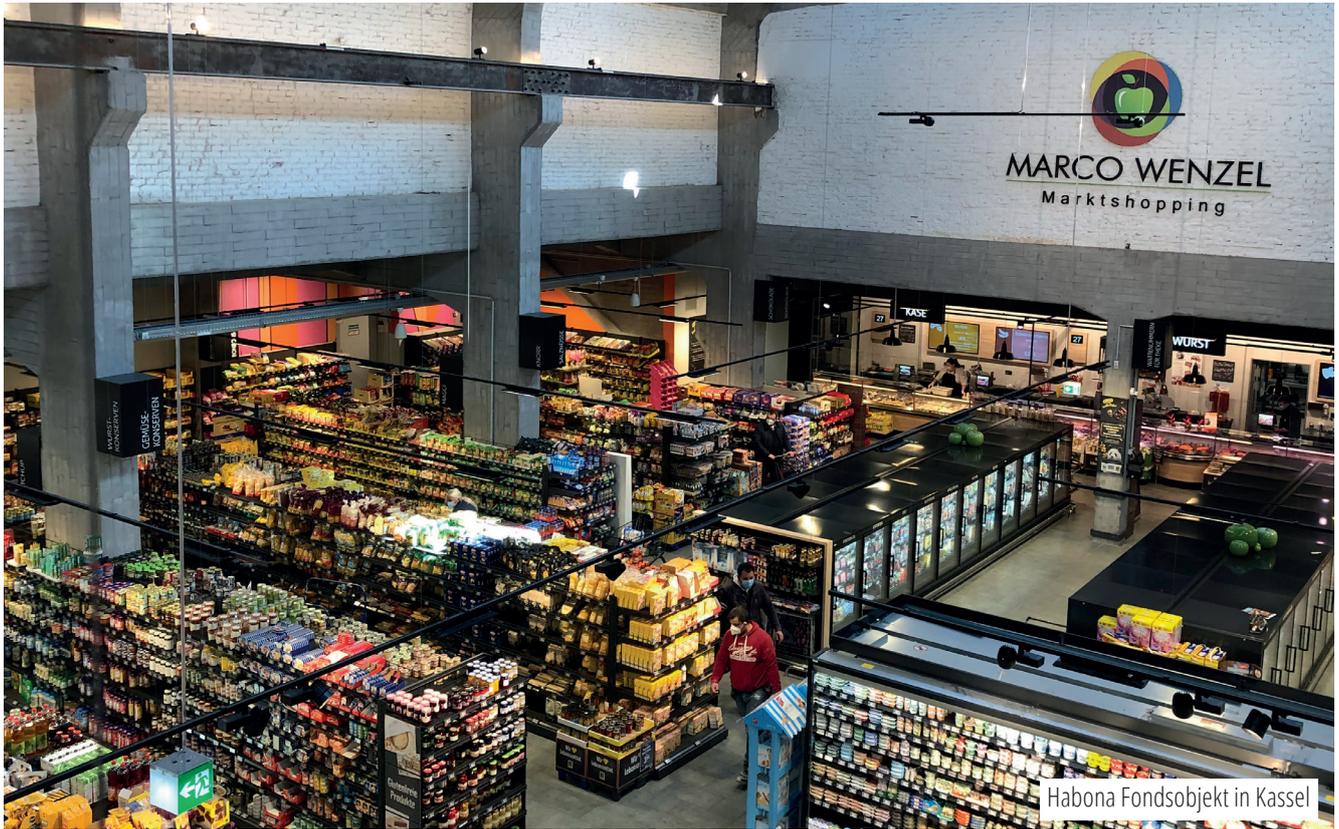
Eine Analyse der Umsatzentwicklung im Lebensmitteleinzelhandel nach Betriebstypen zeigt sehr deutlich, wie die veränderten Konsumansprüche einer alternden Bevölkerung in den letzten 10 Jahren vor allem die Entwicklung der Vollsortimenter unterstützt hat. Die Nachfrage nach mehr Qualität, mehr Erlebnis und mehr Ethik konnte in den breit aufgestellten Supermärkten durch ein Trading-up der Angebotspalette besser bedient werden als in den schmalen Sortimenten der Discounter. In der Pandemie konnten Vollsortimenter ihre Stärken besonders ausspielen und 2021 ihren Umsatz noch um rund 4 Prozent steigern, während die Discounter Marktanteile verloren.

Vor dem aktuellen Hintergrund der Inflations-, Energie- und Kriegsängste der Verbraucher haben Konsumforscher bereits Veränderungen im Nachfrageverhalten messen können. Mit dem Griff nach Sonderangeboten oder das Ausweichen auf günstigere Handelsmarken konnten Preissteigerungen der letzten Monate etwas abgefedert werden. Händler reagieren nunmehr mit einem Trading-down ihrer Sortimente, was im Discountformat grundsätzlich besser gelingt als im Vollsortiment. Die Umsatzschere zwischen beiden Betriebstypen dürfte sich deshalb kurzfristig wieder etwas schließen.⁶

Abb. 2: Umsätze von Supermärkten und Lebensmitteldiscountern in Mrd. Euro; 2011 – 2021



Quelle(n): Eigene Berechnungen auf Basis destatis und GfK; eigene Darstellung (2022)



© Habona Invest GmbH

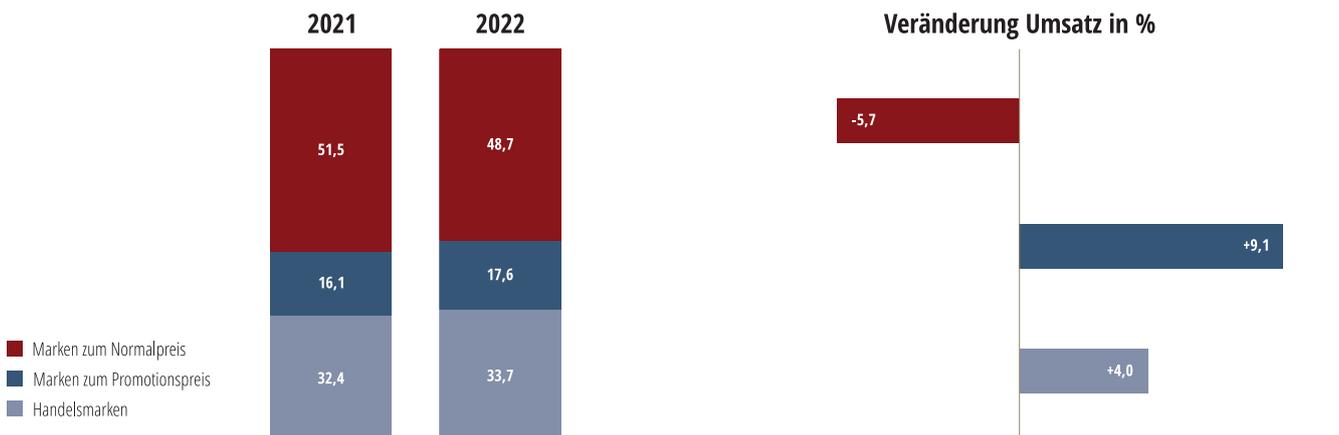
Weiterer Anstieg der Lebensmittelpreise erwartet

Gestörte Lieferketten und Sorge vor steigenden Herstellerpreisen für Grundnahrungsmittel wie Weizen und Sonnenblumenöl haben zuletzt im März 2022 zu Hamstereinkäufen und nachfolgend zu Nachbestellungen des Handels geführt. Der in der Regel für 12 Monate planende Lebensmitteleinzelhandel sah sich gefordert, erstmals Preiserhöhungen auf breiterer Front anzukündigen. Die tatsächlichen Erhöhungen lagen dem Vernehmen nach allerdings noch deutlich unterhalb der z. T. stark gestiegenen Erzeugerkosten. Die inflationsbedingt deutlich gestiegenen Sachkosten im Lebensmitteleinzelhandel werden im zweiten Halbjahr 2022 allerdings zu einer weiteren Preisrunde führen.

Umsatzzuwächse durch Preissteigerungen im Umfang von

gut 6 Prozent zwischen Februar und Mai 2022 bzw. knapp 13 Prozent zwischen Juni 2021 und Juni 2022 werden überlagert durch die langsame Normalisierung des Nachfrageverhaltens. Nach den starken Kaufkraftzuflüssen während der Lockdowns aus Gastronomie und höherem Qualitätsbewusstsein bildet sich die Mengennachfrage langsam zurück. Durch sukzessive Steigerung der Preise blieben somit die Umsätze des Lebensmitteleinzelhandels im ersten Quartal 2022 noch weitgehend stabil – und die Ausgaben der Verbraucher auf weiterhin außergewöhnlich hohem Niveau. Mit fortschreitenden Sorgen um Kaufkraftverluste, beginnen die privaten Haushalte beim Lebensmitteleinkauf Einsparpotenziale zu realisieren. Im 2. Quartal 2022 hat sich dies erstmals durch einen vergleichsweise starken Rückgang der bezahlten Preise gezeigt, indem die Konsumenten auf günstigere Handelsmarken ausgewichen sind.

Abb. 3: Entwicklung von Umsatzanteilen nach Preis-Qualitätssegmenten; in %, jeweils März/April



Quelle(n): GfK Consumer Panel (2022)

Habona-Basisszenario 2022

DER LEBENSMITTELEINZELHANDELSUMSATZ IM LICHTE ANHALTENDER INFLATION

Da die fünf größten Lebensmittelhändler rund 75 Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaften, dominieren die Lebensmittelketten die Konditionen im Einkauf. Bisher war immer zu erkennen, dass sich Einzelhandelspreise an Erzeugerpreise anpassen, wenn auch mit einer gewissen Verzögerung. Insofern werden weitere Preisrunden für das zweite Halbjahr 2022 erwartet. Dies wird sich deutlich auf die bezahlten Preise im Lebensmitteleinzelhandel auswirken.

Nach einem stabilen ersten Quartal war das zweite Quartal von Ausweich- und Einsparreaktionen der Konsumenten geprägt. Die zu erwartenden Preiserhöhungen im dritten Quartal werden voraussichtlich auch in der Breite auf das Handelsmarkensegment übergreifen und die Umsatzrückgänge des zweiten Quartals ausgleichen. Im vierten Quartal werden zum Winter noch einmal anziehende Energiekosten weitere Preisrunden einläuten, die von den Verbrauchern nur teilweise durch Verzicht kompensiert werden können.

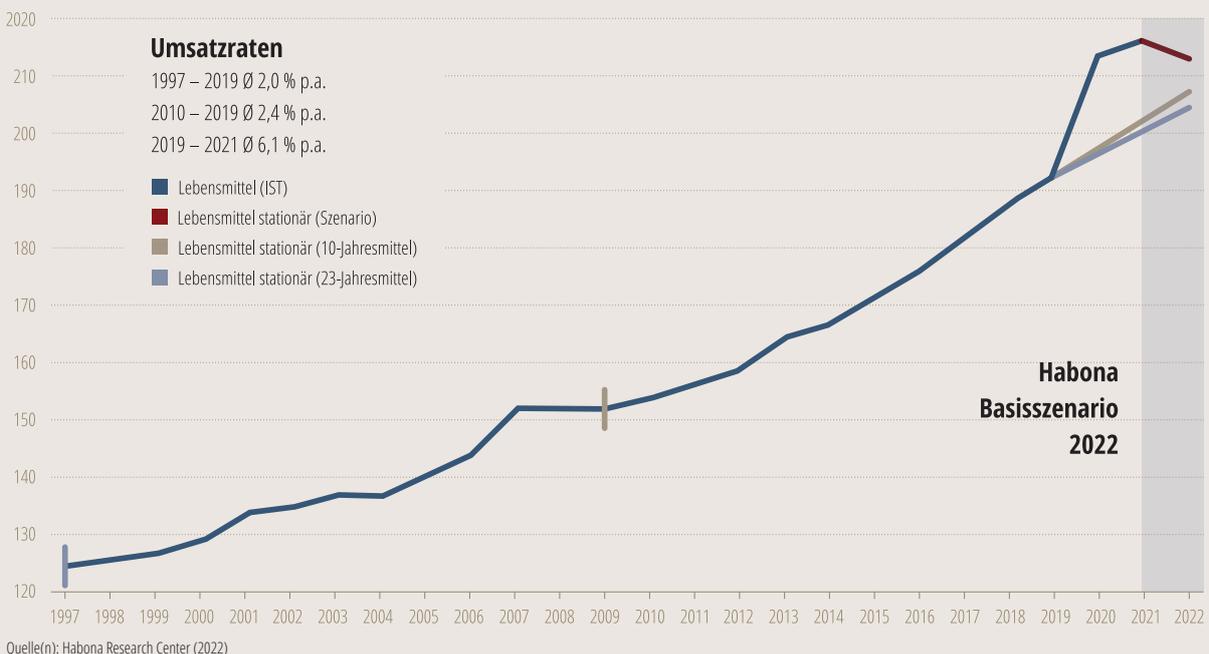
Das Habona-Basisszenario weist bis Ende des Jahres einen Umsatzrückgang von 1,2 Prozent aus. Die Entwicklung der tatsächlich bezahlten Preise im zweiten Halbjahr wird konservativ eingeschätzt; die Möglichkeit, dass im Herbst erneute Lockdowns zu erneuten Umsatzzuflüssen aus der Gastronomie führen könnten, bleibt unberücksichtigt. Zudem wird unterstellt, dass E-Food trotz der aktuellen Einbrüche und mit Blick auf

mögliche Lockdowns im Herbst insgesamt noch um 10 Prozent zulegt. Das Szenario ist damit als vorsichtig zu bezeichnen. Höhere Preissteigerungen im Segment Grundbedarf/Handelsmarken würden zu höheren, mindestens stabilen Umsätzen auch in 2022 führen.

Der stationäre Jahresumsatz 2022 würde mit rund 213 Mrd. Euro noch um gut 10 Prozent über dem Niveau des Vor-Corona-Jahres 2019 bzw. noch deutlich über den Fortschreibungswerten der im langjährigen Mittel befindlichen Lebensmittelumsätze liegen, die nach Abzug der Pandemieeffekte 207 bzw. 204 Mrd. Euro betragen.

Es zeigt sich, dass der deutsche Lebensmitteleinzelhandel durch Sortimentsumstellungen und Trading-down in der Lage ist, sich ändernden Bedingungen schnell anzupassen. Aufgrund ihrer Oligopolstellung haben die größten Anbieter sowohl gegenüber den Erzeugern, als auch gegenüber den Konsumenten eine starke Preissetzungsposition. Wenngleich Verbraucher durch das Ausweichen auf günstigere Produkte ihre Ausgaben individuell begrenzen können, ist das Einsparpotenzial bei der Grundbedarfsdeckung im Allgemeinen gering. Insgesamt kann der Händler die Ausweichreaktion des Verbrauchers durch sukzessive Preissteigerungen im Basisortiment kompensieren. Eine baldige Trendwende bei der langfristigen Aufwärtsbewegung im Lebensmitteleinzelhandelsumsatz ist somit zum jetzigen Zeitpunkt nicht begründbar.

Abb. 4: Umsatz im Lebensmitteleinzelhandel, 1997 – 2022E, Basisszenario vs. langjährige Mittel in Milliarden Euro



Geringe Verfügbarkeit von Immobilien – bisher noch hohe Angebotspreise

Steigende Zinsen und die durch Corona verursachte Verunsicherung in Bezug auf die Zukunftsfähigkeit einer Reihe von Immobilien-Assetklassen sorgt bei institutionellen Anlegern für Zurückhaltung oder zumindest spürbar gestiegenen Renditeerwartungen. Die fundamental gut aufgestellte, krisenresiliente Nahversorgungsimmobilie hatte deshalb zu immer weiter wachsender Nachfrage und schließlich zu Rekordpreisen mit Spitzenrenditen von 3,5 Prozent brutto geführt. Für das Nahversorgungssegment wurde zuletzt ein Nachfrageüberhang von rund 9,1 Mrd. Euro für das risikoaverse Core/Core-Plus-Segment berechnet.⁷ Investoren finden in ausgewählten europäischen Märkten sowie den USA bereits Alternativen, um den Anlagebedarf zu decken. Auch im Ausland ist bei Nahversorgern von ähnlicher Ertragsstabilität auszugehen.⁸

Die hohen Kaufpreiserwartungen der Verkäufer dürften nach Auffassung von Habona Invest 2022 bestehen bleiben.

Auch nach weitgehender Überwindung der Pandemie bleiben die Umsatzleistungen der Nahversorger auf hohem Niveau. Die Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs wird durch Effekte wie Homeoffice oder die wieder ansteigenden Migrationszahlen hoch gehalten. Die Neubautätigkeit wird nicht zuletzt wegen des wachsenden Gaps zwischen Baukosten und Mietertragspotenzial auf niedrigem Niveau verbleiben, sodass die Knappheit des begehrten Produktes erhalten bleibt.

Je stärker die Zahl der Projektentwicklungen allerdings zurückgeht, desto wertvoller werden Bestandsimmobilien – sowohl für die Eigentümer als auch für die Mieter. Modernisierung vor Neubau gilt dann umso mehr. Es ist damit zu rechnen, dass die Verfügbarkeit von gutem Produkt weiter abnimmt und die Werte weiter anziehen werden – mit der Konsequenz zurückgehender Zahl an Transaktionen. Die Habona-Angebotsdatenbank zeigt für Einzelankäufe in der Risikoklasse Core und Core plus Nettokaufpreisfaktoren von durchschnittlich 22,5-fach, die in Einzelfällen auch deutlich darüber liegen. Hinzu kommen deutliche Aufschläge bei Portfolioankäufen.⁹

Abb. 5: Umsatz-, Baukosten- und Preisentwicklung von Lebensmittelmärkten; indiziert 2007 = 100

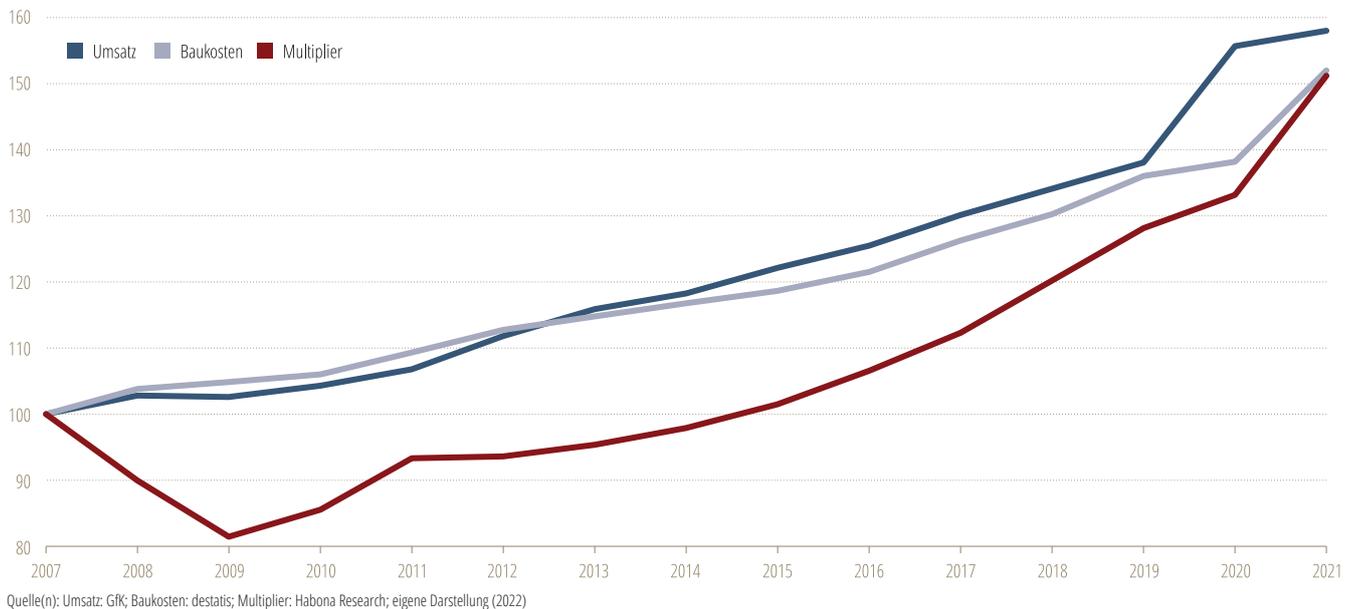
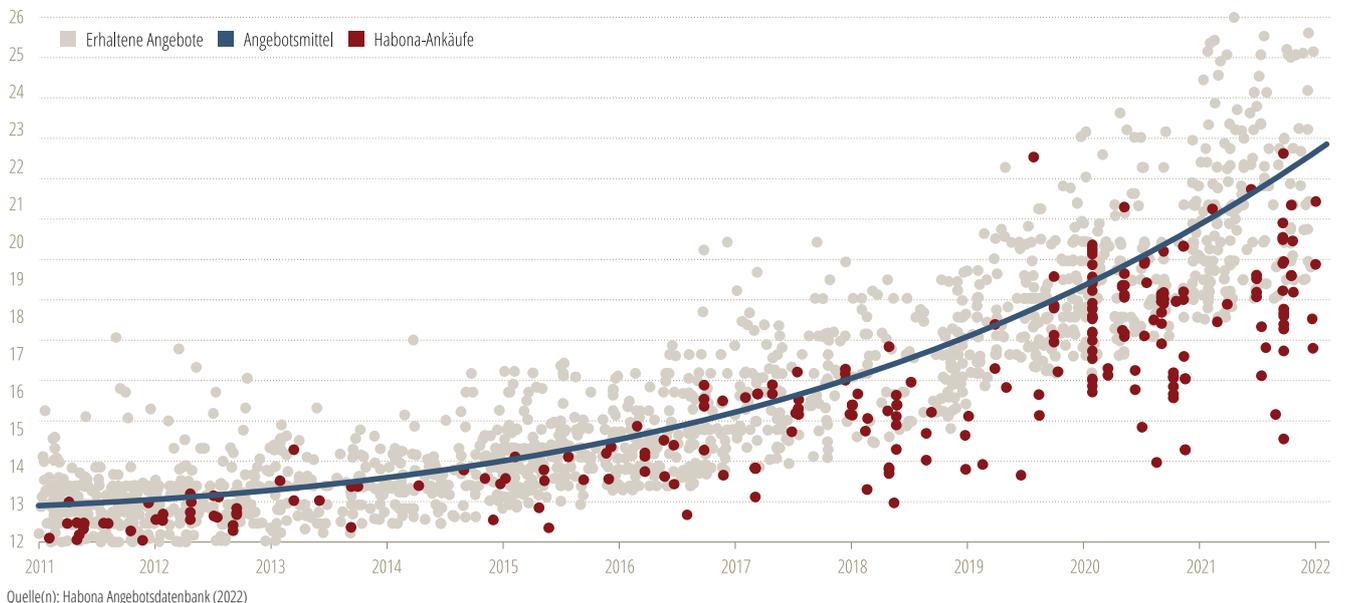


Abb. 6: Kaufpreisfaktoren von Lebensmittelmärkten im Einzelkauf; Core/Core plus 2012 – 2021; vierteljährliche Anpassung



Nahversorgung dominiert Transaktionen mit Handelsimmobilien

Der hohe Nachfrageüberhang für Nahversorgungsimmobili- en führte im ersten Quartal 2022 zu einem Investmentvolu- men von 2,1 Mrd. Euro, 31 Prozent über dem des Vorjahresquar- tals. Bis zur Jahresmitte sollte das Transaktionsvolumen stabil bleiben, wenngleich der coronabedingte Rückgang mangels ausreichendem Angebot damit nicht voll kompensiert werden kann.¹⁰ Die Auswirkungen des Ukraine-Konfliktes werden sich erst in der zweiten Jahreshälfte in Form aufgeschobener oder aufgehobener Deals bemerkbar machen.

Damit kündigt sich ein Bruch gegenüber dem Trend des letzten Jahres an. Bei einem Transaktionsvolumen von rund 3,3 Milliarden Euro hatte sich im Jahr 2021 der Marktanteil von Lebensmittel- und Drogeriemärkten, Nahversorgungszentren sowie Fachmarktzentren, die einen Lebensmittelmarkt als An- kermieter aufweisen, im Vergleich zum Vorjahr von 33 Prozent auf rund 38 Prozent erhöht. Zum Vergleich: Der Handel mit Shopping Centern, dem ehemaligen Star der Handelsimmobi- lienszene, ging auf einen Marktanteil von nur noch 6 Prozent zurück.¹¹

Im Schnitt belief sich die Bandbreite der Transaktionen von Nahversorgungsimmobili- en auf ca. 5 bis 15 Millionen Euro. Solche Objekte wurden in der Vergangenheit wegen des ge- ringen Volumens von institutionellen Investoren i. d. R. nur im Paket erworben. Der häufige Einzelankauf – welche auch im 1. Quartal 2022 mit rund 74 Prozent den Löwenanteil der Transaktionen ausgemacht hatte¹² – ist ein Zeichen für Pro- duktknappheit bei gleichzeitig hohem Nachfrageinteresse. Core-Produkte, wie das über den Jahreswechsel gehandelte Truffle-Portfolio der Habona Invest (35 Lebensmittelmärkte, 10 Jahre WALT), sind selten und hatten deshalb Spitzen- preise jenseits des 25-fachen der Jahresnettokaltmiete erzielt. Während die Risikoaufschläge für Einkaufszentren und Highstreet-Objekte weiter steigen und damit das Fenster für opportunistische Total-Return Strategien öffnen, schätzen Anleger bei Nahversorgungsobjekten grundsätzlich die ver- lässlichen Ausschüttungen und die hohe Wertstabilität. Auch bei einem Ende der bisher dynamischen Preisentwicklung könnte sich die Renditespreizung zwischen den Retail-Asset- klassen noch ausweiten.

Über Habona

Die Habona Invest GmbH ist ein auf Nahversorgungsimmobili- en spezialisierter Investment- und Asset Manager mit Sitz in Frank- furt am Main sowie weiteren Standorten in Bozen und Hamburg. Elementarer Bestandteil der Gründungsidee von Habona ist der Investitionsfokus auf Immobilien, die konjunktur- und krisenunabhängig zur Deckung von Grundbedürfnissen der Menschen beitragen. In der über zehnjährigen Unternehmensgeschichte hat Habona Invest bisher acht geschlossene und einen offenen Immobilienfonds für Privatanleger sowie drei Immobilien-Spezialfonds für institutionelle Anlegerkreise initiiert. Allein im kleinteili- gen Segment Nahversorgung konnten dabei Transaktionen von fast 1 Milliarde Euro getätigt und Eigenkapital in Höhe von rund 600 Millionen Euro erfolgreich platziert werden. Das aktuelle Volumen der Assets under Management beläuft sich derzeit auf über 900 Millionen Euro. Weitere Infos finden Sie auf unserer Homepage unter: www.habona.de

Habona Invest Consulting GmbH

Standort Hamburg
Poststraße 33
D-20354 Hamburg

Manuel Jahn
Geschäftsführer Habona Invest Consulting GmbH
manuel.jahn@habona.de

Jan Heuer
Analyst, Research & Consulting
jan.heuer@habona.de

Disclaimer

Es wird darauf hingewiesen, dass die Habona Invest Consulting GmbH für die Angaben in diesem Marktbericht nicht haftet. Der Bericht enthält Experteneinschätzungen und Prog- nosen auf wissenschaftlich fundierten Ausgangsdaten. Für jede Prognose gilt naturgemäß, dass deren Eintreten nicht garantiert werden kann. Dritten gegenüber wird die Haftung für die Vollständigkeit und Richtigkeit der in der Analyse enthaltenen Informationen (u.a. Datenerhebung und Auswertung) ausdrücklich ausgeschlossen.

Endnoten

- Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands (2022); https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/Konjunkturprognosen/2022/KI2022_Gesamtausgabe.pdf (Abruf v. 28.06.2022)
- Quelle: Destatis; www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Basisdaten/vpi001j.html (Abruf v. 26.07.2022)
- Quelle: EZB Pressekonferenz v. 21.07.2022
- Quelle: FERI (2022): FERI-Ausblick 2022. Weltwirtschaft driftet in Richtung Stagflation.
- Quelle: GfK (2021)
- Quelle: GfK Consumer Index, Mai 2022
- Quelle: Savills; Handelsinvestmentmarkt Deutschland Q1 2022
- Habona Research Center
- Habona Angebotsdatenbank: aktuell rd. 5.000 Datensätze zu Einzelverkäufen, Assetklasse Nahversorgungsimmobilie, Risikoklasse Core / Core plus, 2012 - 2021
- Quelle: Savills; Handelsinvestmentmarkt Deutschland Q1 2022
- Quelle: JLL; Veröffentlichungen zum Retail-Investmentmarkt 2021
- Quelle: Savills; Handelsinvestmentmarkt Deutschland Q1 2022