



KAMPS UND PARTNER

IMMOBILIENBERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

Kamps & Partner GmbH · Aachen und Bonn · Von-der-Heydt-Str. 1 · 53177 Bonn

2. Quartal 2009 - Kaufpreisfaktoren für Immobilienobjekte im Einzelhandel

An English version of the tables can be found starting page 3!

UMFRAGE PER 23.07.09 für das 2. Quartal 2009

(bei 0 Nennungen erscheint Faktor vom vorherigen Quartal)

Definition: erzielter Kaufpreis dividiert durch die Jahresnettoistmiete des Objekts

City-Passagen in 1a Lagen - heterogener Objekttyp, also limitierte Vergleichbarkeit zu vorherigen Quartalen

Neue City-Shopping-Center, 2a/b Lagen (Einzugsgebiet 150k Einw.)

Neue Nahversorgungszentren mit Stadtteil- bzw. Wohngebietsbezug, gute Lagen

Fachmarktzentren in mittelgroßen Städten

- Neuentwicklung, langfristige Mietverträge

- Ältere Fachmarktzentren mit Restlaufzeiten unter 8 Jahren

Solitär Standorte Vollversorger oder Discounter

- Neuentwicklung, langfristige Mietverträge

- Bestand, Laufzeit unter 8 Jahren, gute Lage

Summe / gewichteter Durchschnitt

Median (ungewichtet)

	Erzielte Preiseinigung		Einigungsfähige Preis Vorstellung			
	Anzahl der Nennungen	Gewichteter Faktor	Verkäufer		Investor	
			Anzahl der Nennungen (incl. Doppelnennungen)	Gewichteter Faktor	Anzahl der Nennungen	Gewichteter Faktor
	1	17,0x	3	15,8x	1	16,5x
	0	13,9x	29	13,8x	5	13,0x
	0	13,2x	0	13,5x	0	12,5x
	6	12,4x	321	12,9x	64	12,2x
	1	11,0x	97	12,3x	27	11,9x
	14	12,5x	254	12,5x	104	12,0x
	1	10,5x	30	11,5x	0	10,2x
	23	12,5x	734	12,6x	201	12,1x
		12,5x		12,9x		12,2x

VERÄNDERUNGEN DER KAUFPREISFAKTOREN ZUM VORQUARTAL:

Ergebnisse einer Marktumfrage der Kamps & Partner GmbH

UMFRAGE PER 23.07.09 für das 2. Quartal 2009

	Preisdivergenz Angebot / Nachfrage	Veränderung zum April 09 in %			Preisdivergenz Angebot / Nachfrage
		Preiseinigung	Verkäufer- preise	Investor- preise	
Neue City-Shopping-Center, 2a/b Lagen (Einzugsgebiet 150k Einw.)	0,8x	0%	8%	2%	1015%
Neue Nahversorgungszentren mit Stadtteil- bzw. Wohngebietsbezug, gute Lagen	1,0x	0%	0%	0%	0%
Fachmarktzentren in mittelgroßen Städten					
- Neuentwicklung, langfristige Mietverträge	0,6x	-8%	-2%	-3%	40%
- Ältere Fachmarktzentren mit Restlaufzeiten unter 8 Jahren	0,4x	-4%	2%	14%	-77%
Solitär Standorte Vollversorger oder Discounter					
- Neuentwicklung, langfristige Mietverträge	0,4x	4%	-2%	0%	-39%
- Bestand, Laufzeit unter 8 Jahren, gute Lage	1,3x	-1%	-4%	0%	-27%
Summe / gewichteter Durchschnitt		-4%	-2%	-2%	
Median (ungewichtet)		-2%	-1%	-3%	

ENGLISH VERSION**2nd Quarter 2009 - Purchase Price Multiples for Retail Properties**

QUESTIONS AS PER July 23, 2009 on transactions in Q2 09

(in case of 0 transactions, the prior quarter multiple is used)

Definition multiple: the inverse of the yield, or purchase price paid / net yearly rent

Shopping Arcades, 1a location (limited comparability to previous quarters)

New Shopping Center in a 2a/b location (150k inhabitants minimum)

Suburban retail center with local supplies for surrounding inhabitants

Suburban shopping centers in midsize or larger cities

- New, long term leases

- Older with leases of 8 years or less

Stand-alone food retailers (full range retailers & discounters), good locations

- New, long term leases

- Older with leases of 8 years or less

Total / weighted average**Median (unweighted)**

	Notarized deals		Unnegotiated vendor offers and LOI investor offers			
	Count	Weighted Multiple	Vendor		Investor	
			Count (double counting included)	Weighted Multiple	Count (double counting included)	Weighted Multiple
Shopping Arcades, 1a location (limited comparability to previous quarters)	1	17,0x	3	15,8x	1	16,5x
New Shopping Center in a 2a/b location (150k inhabitants minimum)	0	13,9x	29	13,8x	5	13,0x
Suburban retail center with local supplies for surrounding inhabitants	0	13,2x	0	13,5x	0	12,5x
Suburban shopping centers in midsize or larger cities						
- New, long term leases	6	12,4x	321	12,9x	64	12,2x
- Older with leases of 8 years or less	1	11,0x	97	12,3x	27	11,9x
Stand-alone food retailers (full range retailers & discounters), good locations						
- New, long term leases	14	12,5x	254	12,5x	104	12,0x
- Older with leases of 8 years or less	1	10,5x	30	11,5x	0	10,2x
Total / weighted average	23	12,5x	734	12,6x	201	12,1x
Median (unweighted)		12,5x		12,9x		12,2x

ENGLISH VERSION

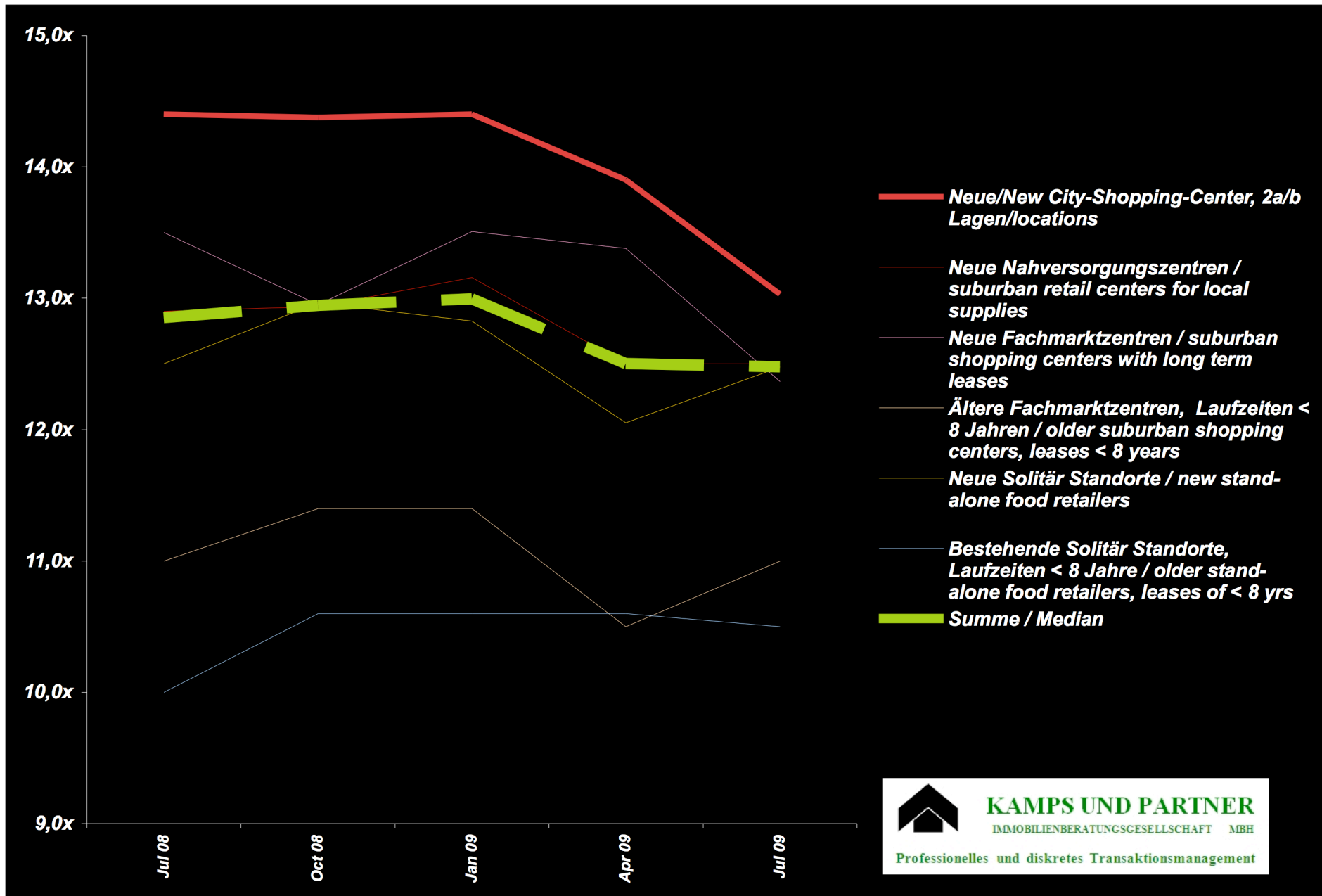
CHANGES FROM LAST QUARTER:

Purchase Price Multiples, a market survey by Kamps & Partner, Germany

QUESTIONS AS PER July 23, 2009 on transactions in Q2 09

	Price difference Offer / Demand	Change since April 09 in %			Price difference Offer / Demand
		Notarized deals	Vendor price	Investor price	
New Shopping Center in a 2a/b location (150k inhabitants minimum)	0,8x	0%	8%	2%	1015%
Suburban retail center with local supplies for surrounding inhabitants	1,0x	0%	0%	0%	0%
Suburban shopping centers in midsize or larger cities					
- New, long term leases	0,6x	-8%	-2%	-3%	40%
- Older with leases of 8 years or less	0,4x	-4%	2%	14%	-77%
Stand-alone food retailers (full range retailers & discounters), good locations					
- New, long term leases	0,4x	4%	-2%	0%	-39%
- Older with leases of 8 years or less	1,3x	-1%	-4%	0%	-27%
Total / weighted average		-4%	-2%	-2%	
Median (unweighted)		-2%	-1%	-3%	

PREISENTWICKLUNG SEIT JULI 2008 / PRICE DEVELOPMENT SINCE JULY 2008:



QUELLE UND METHODIK

Wir haben 14 Marktteilnehmer befragt. Jeder dieser Befragten hat im 2. Quartal durchschnittlich 14 Kaufangebote abgegeben oder von Investoren erhalten. Alle Teilnehmer wurden telefonisch befragt.

Statistisch sind 14 Marktteilnehmer eine repräsentative Auswahl. Wir kennen 126 aktive Einzelhandelsinvestoren, die Deutschland weit in Bestandsobjekte investieren. Wir schätzen, dass dies einer Mehrheit wenn nicht über $\frac{3}{4}$ aller Marktteilnehmer entspricht. Andere Maklerhäuser kennen nach unseren Informationen eine ähnliche Anzahl von Investoren. Das heißt wir liegen mit unserer Stichprobe zwischen 5-10% der möglichen Befragten. Wir glauben, dass diese Marktteilnehmer mit knapp 14 Angeboten pro Quartal zu den überdurchschnittlich aktiven Marktteilnehmern zählen.

GESAMTERGEBNISSE

Das Volumen der notariell beurkundeten Transaktionen hat sich im 2. Quartal sehr positiv entwickelt: während im 1. Quartal noch 5 notarielle Abschlüsse gezählt wurden, so waren es im 2. Quartal bereits 23. Das war knapp unter dem Niveau des 4. Quartals 2008, in dem 27 Transaktionen gemessen wurden. Der Hauptteil der Angebote und des Transaktionsvolumens befindet sich nach wie vor bei neuen Fachmarktzentren und Solitärstandorten.

Die notariell beurkundeten Preise für Einzelhandelsobjekte haben im 2. Quartal währenddessen um ca. 4% nachgelassen. Die Gebotspreise der Investoren haben um 2% nachgelassen. Letztere Entwicklung spiegelt die Preissituation wegen der Dauer zwischen Preiseinigung und Notarabschluss aktueller wider. Sie zeigt ein Abschwächen des aktuellen Preisverfalls. Aufgrund der aktuell steigenden Nachfrage, der Zinssituation und der etwas verbesserten Finanzierungssituation glauben wir, dass die Preise in Summe auf diesem Niveau stabil bleiben werden.

Positiven Einfluss hat auch die Spanne zwischen den unverhandelten Angebotspreisen der Verkäufer und den durchschnittlichen Gebotspreisen der Investoren. Die Spanne liegt zwischen 0,4 und 0,8 Jahresmieten. Diese Differenz ist zwar noch groß. Und es ist auch am Markt erkennbar, dass zunehmend Verhandlungsbereitschaft vorhanden ist. Die Spanne ist aber niedriger als noch im 1. Quartal 2009.

SEGMENTERGEBNISSE

Für City-Passagen und Objekte in 1a Lagen sahen wir preislich einen Trend nach oben. Die Ergebnisse zeigen auch, dass vereinzelt Transaktionen stattfinden und die Preise in diesem Segment maßgeblich höher liegen, als dies in anderen Segmenten zu sehen ist. Der einzig vorhandene notarielle Abschluss bei der 17xfachen Jahresnettomiete wie auch die anderen Ergebnisse sind jedoch mit Vorsicht zu genießen: Es gab nur sehr wenige Daten, anhand derer die Kaufpreisfaktoren berechnet werden konnten. Und die Vergleichbarkeit der Objekte ist aufgrund der hohen Heterogenität der Objekte nicht gegeben.

Der Aufwärtstrend in 1a Lagen wird im Segment der neuen City-Shopping-Center bestätigt. Es handelt sich um Objekte in 2a/2b Lagen außerhalb der Fußgängerzonen. Hier sind die Preise der Investoren als Gebot leicht um 2% gestiegen, wenngleich hier keine notarielle Beurkundung innerhalb unserer Stichprobe stattgefunden hat. Kaufpreisfaktoren von 13x-13.2x sind durchsetzbar.

Neue Nahversorgungszentren mit Wohngebietsbezug haben bereits in der letzten Umfrage einen sehr starken Rückgang im Umsatz und der Nachfrage erlebt. Dieses Quartal konnten wir weder Angebote noch eine Nachfrage ermitteln.

Neue Fachmarktzentren werden am Häufigsten angeboten. Wir schätzen, dass die Zahl der Objektangebote Deutschland weit in Summe etwa 50-60 beträgt. Hier sind sowohl das Investoreninteresse wie auch die Anzahl der notariellen Abschlüsse hoch. Im Durchschnitt liegen die erzielbaren Preise bei 12.2-12.4x der Jahresnettomiete. Dies entspricht einem Preisrückgang von ca. 3% seit dem 1. Quartal.

Ältere Fachmarktzentren, die 8 Jahre durchschnittliche Mietvertragsrestlaufzeit haben, werden zwischen der 11 und 11.9x Jahresmiete veräußert. Hier ist die Zahl der Investoren erheblich geringer. Auch beträgt das Volumen etwa ein Drittel des Volumens bei neuen Fachmarktzentren. Selbstverständlich hat die Standortqualität eine erhebliche Auswirkung auf den Kaufpreisfaktor. Die Erhöhung der Kaufpreisfaktoren bei Angeboten von 14% ist möglicherweise auf die bessere Standortqualität der Objekte zurückzuführen.

Neue Solitärstandorte sind führend in der Nachfrage der Investoren und bei notariellen Abschlüssen. Notarielle Abschlüsse sind in diesem Segment sehr stark bei privaten, lokal ansässigen Investoren zu erkennen. Es sind aber auch mehrere institutionelle Investoren in diesem Segment erkennbar. Die Preise sind stabil bis steigend und liegen zwischen dem 12x in der aktuellen Nachfrage und dem 12.5x bei notariellen Abschlüssen. Notarielle Abschlüsse zum 12.5x werden maßgeblich durch Privatinvestoren beeinflusst, die etwas mehr bezahlen.

Ältere Solitärstandorte werden kaum nachgefragt. Hier liegen die Angebotsfaktoren bei 11.5x, eine Abnahme von ca. 4% zum 1. Quartal.

Sie können die Marktstudie kostenlos abonnieren. / You may receive this study free of charge by signing up below.

Tragen Sie sich hierzu bitte unter folgenden Links ein:

Für Objektverkäufer: <http://www.kamps-partner.com/kontaktFormular.htm>

Für Investoren: <http://www.kamps-partner.com/kontaktFormularinvestor.htm>

English Investors (sign up form for this free market analysis): <http://www.kamps-partner.com/kontaktFormularinvestorengl.htm>

Wenn Sie unsere Marktstudie abonnieren möchten und zusätzlich auch Interesse an Kapitalmitteln für Projektentwicklungen haben, tragen Sie sich bitte unter folgenden Links bei uns ein:

Für Projektentwickler: <http://www.entwicklerkapital.de/kontaktFormular.html>

Für Investoren: <http://www.entwicklerkapital.de/kontaktformularinvestor.html>

If you'd like to receive this study and are also interested in investing into project developments as a mezzanine investor, please sign up here: <http://www.entwicklerkapital.de/kontaktformularinvestorengl.html>