

Handelsimmobilien Report



Liebe Leser,

die Corona-Pandemie, die das gesellschaftliche Leben nun schon im dritten Jahr maßgeblich beeinflusst, hat bereits viele Menschen aus ihrer gewohnten Komfort-Zone herauskatapultiert. Die Pandemie hat definitiv viele Strukturen und Konsumgewohnheiten verändert. Aber irgendwie gab es doch einen zeitlichen Horizont, nach dem die Rückkehr zu einer gewissen Normalität wieder möglich schien – auch wenn es nicht mehr so sein würde wie 2019. Nach dem langen Aufschwung der vergangenen Jahre ist das für viele sicher ungewohnt.

Mit dem Angriff Putins auf den Bruderstaat Ukraine nach dem alten Muster sowjetischer Machtansprüche ist die Ungewissheit über die Zukunft in Europa schlagartig gewachsen. Da die Motive für diesen Übergriff rational nicht nachvollziehbar sind, ist es auch nicht möglich, Kompromissvorschläge für eine tragfähige Lösung für alle Seiten zu unterbreiten.

Vielmehr liegen die Gründe im irrationalen Kampf Putins gegen jegliche Demokratiebewegung im eigenen Land und in den ehemaligen Territorien der Sowjetunion. Und damit richtet sich der Angriff gegen den Selbstbestimmungswillen, den Individuen in einer Demokratie realisieren wollen. Es gehört schon ein hohes Maß an Selbsttäuschung dazu, wenn Putin glaubt, dass die Ukrainer lieber unter der Kontrolle eines Autokraten leben möchten. Und es gehört genauso viel Selbsttäuschung dazu, zu glauben, Russland könnte nach Einnahme der Ukraine den Selbstbestimmungswillen dauerhaft unterdrücken.

Deshalb hängt Europas Gegenwart kurzfristig an der vagen Hoffnung, dass Putin vielleicht doch noch einsieht, dass er nicht in alter Sowjetmanier – wie seinerzeit beim Prager Frühling – alle Freiheitsbewegungen mit Panzern überrollen lassen kann. Die Perestrojka Gorbatschows hat im früheren Ostblock dafür zu viel verändert.

So bleibt Europas Wirtschaft im Krisenmodus und Prognosen – wie Optimisten sie gerne abgeben –, dass schon bald wieder mit einem Aufschwung zu rechnen sei, gehören in die Kategorie „Wunschdenken“. Vielmehr wird sich die Inflation verfestigen und viele Länder rund um die zögerliche Europäische Zentralbank (EZB) haben die Zinsen bereits erhöht und werden sicher weitere Zinsschritte gehen. Eine Inflationsrate von 5,8% im Februar in der Euro-Zone ist für die Kaufkraft der Europäer eine schwere Hypothek.

In diesem Umfeld hat es die EZB als Notenbank einer inhomogenen Währungsunion mit 19 unabhängigen Staaten besonders schwer, die Geldpolitik so auszurichten, dass sie den Belangen *aller* Länder gleichermaßen gerecht wird. Aber vor diesem Geburtsfehler der Währungsunion hatten namhafte Ökonomen schon im Vorfeld eindringlich gewarnt. Nun bleibt der europäischen Geldpolitik nur noch die Quadratur des Kreises.

Dr. Ruth Vierbuchen

Chefredakteurin



Nr. 366 vom 11.03.2022

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Investmentmarkt: Lebensmittelmärkte auch in Europa vorn	2
Mipim 2022: Hoffnung auf die Rückkehr zur Normalität	6
Kaufverhalten nach Corona: Wichtige Weichenstellung für die Zukunft	10
Transaktionsmarkt: Neue Herausforderungen für die Akteure	12
Bundeskartellamt: Real-Manager dürfen 58 Märkte übernehmen	14
FOC-Markt Europa: Viel Licht, aber auch Schatten	15
Energieverbrauch bei Handelsimmobilien: Verschenktes Potenzial	18
Uhren und Schmuck: Ohne Kauflaune geht nur wenig	20
Einzelhandelskonjunktur: Stadtzentren von Normalität noch weit entfernt	21
Impressum	21

Partner des HandelsimmobilienReport





Fachmarktzentrum im österreichischen Klagenfurt

Foto: Union Investment

Investmentmarkt Retail

Lebensmittelmärkte auch in Europa vorn

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Zwangsschließungen zur Pandemie-Bekämpfung haben auch in Europa die Gewichte zugunsten des Online-Handels verschoben, aber auch das Interesse der Investoren an Retail Assets mit Schwerpunkt Lebensmittel und Nahversorgung steigen lassen. Chancen bieten Objekte, die in die Jahre gekommen sind.

Die Restriktionen zur Eindämmung von Corona und die Gefahr weiterer Beschränkungen werden europaweit die Ausgaben im Online-Handel auch in diesem Jahr wieder steigern lassen, schätzen die Experten des Immobilienberaters **Savills**. Das veranschaulicht der Blick auf **Großbritannien**, wo der Online-Anteil im europäischen Vergleich am höchsten ist. Hier stieg der Anteil des Online-Handels am Einzelhandelsumsatz von 21% im ersten Quartal 2020 auf 36% im ersten Quartal 2021.

Ähnlich war der beobachtete Aufwärtstrend in **Kontinentaleuropa** wie Savills auf Grundlage der Zahlen von **Forrester Research** anmerkt. Demnach stieg der Online-Anteil von 15% zu Beginn der Pandemie im ersten Quartal 2020 auf 18% in gleichen Zeitraum 2021.

Diese Entwicklung hat erwartungsgemäß auch Spuren beim **stationären Einzelhandel** und auf dem Investmentmarkt für Retail Assets hinterlassen. Ablesen lässt sich das am Anteil der Anlage-Klasse Handelsimmobilien am europäischen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilie, der in der vergangenen Dekade im Schnitt bei 25% lag und im Gesamtjahr 2021 laut Savills auf 13% gesunken ist.

Damit setzt sich vorerst ein Trend fort, der schon in den vergangenen fünf Jahren zu beobachten war, beispielsweise an den Spitzenrenditen für Shopping-Center die europaweit bis Ende 2021 im Durchschnitt auf 5,35% gestiegen sind. Zum Vergleich: Im ersten Quartal 2018 hatten sie bei 4,45% gelegen, im Jahr der Finanzkrise 2009 – konkret im zweiten Quartal als der Markt in Schockstarre steckte – aber auch den Wert von durchschnittlich 6,6% erreicht.

In einem europäischen Gewerbeimmobilienmarkt mit einem Transaktionsvolumen von 273 Mrd. Euro (+14,5% gegenüber 2020) erreicht der Markt für Retail Assets laut **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) ein Volumen von 37,4 Mrd. Euro – 7% weniger als 2020 – und einen Anteil von 14% am Gesamtvolumen. Insgesamt wurden in diesem Segment 393 Transaktionen gezählt. Das ist der zweitniedrigste Wert seit 2011, nur noch unterboten von den 33 Mrd. Euro im Jahr 2012, als die Griechenland-

Marktbericht

Konsumbarometer trübt sich im März weiter ein

Die **Verbraucherstimmung** trübt sich im März geringfügig ein, so dass das **HDE-Konsumbarometer** den vierten Monat in Folge sinkt. Damit dürfte der Aufschwung beim privaten Konsum in den nächsten drei Monaten ausbleiben, zumal der Krieg in der Ukraine, der noch nicht berücksichtigt werden konnte, die Unsicherheit erhöht. Nachdem die **Anschaffungsneigung** im Februar ein Allzeit-Tief erreicht hat, legt sie zwar wieder zu, bleibt aber auf niedrigem Niveau. Damit wächst aber erstmals seit drei Monaten die Bereit-

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns
auch auf unserer
Homepage:

www.hi-report.de

schaft, wieder Geld auszugeben, doch bleiben die Impulse des privaten Konsums trotz Aufhebung der pandemiebedingten Einschränkungen im Handel nur mäßig. Auch die **Einkommenserwartungen** gehen leicht zurück. Gleichzeitig rechnen die Befragten unter dem Eindruck der hohen Inflationsrate mit zunehmenden Preissteigerungen. Diese Faktoren dürften zu einer verhaltenen Entwicklung des privaten Konsums beitragen. Zudem wird der Ukraine-Krieg Spuren hinterlassen.

Schuldenkrise die Märkte belastete. Der Spitzenwert wurde im Jahr 2015 mit 69 Mrd. Euro erreicht.

Wie mit Blick auf den wachsenden Online-Handel nicht anders zu erwarten war, hat der Bereich **Logistik** mit einem Anteil von 24% auch in Europa die Asset Klasse Handelsimmobilien – vorerst – vom zweiten Platz verdrängt. Mit einem Transaktionsvolumen, das **BNP Paribas Real Estate** mit 8,7 Mrd. Euro beziffert und **CBRE** sogar bei über 9,5 Mrd. Euro, blieb **Deutschland** 2021 im europäischen Vergleich zwar auf dem Spitzenplatz, doch wurde der Gesamtwert des Jahres 2020 mit rund 12 Mrd. Euro deutlich unterschritten.

Dagegen konnte Großbritannien mit 7,7 Mrd. Euro auf Platz zwei gemessen am Vorjahreswert das Transaktionsvolumen um 26% erhöhen und das Vor-Krisenniveau erreichen. Damit entfallen 23% des europäischen Transaktionsvolumens auf Deutschland und 21% auf Großbritannien. Erst mit großem Abstand folgen Frankreich mit 3,0 Mrd. Euro (-34%) vor Norwegen mit 2,7 Mrd. Euro (+97%) und Schweden mit 2,5 Mrd. Euro (+50%). In den Niederlanden, Spanien und Italien lag das Investitionsvolumen bei jeweils 1,3 Mrd. Euro und in Dänemark bei 1,1 Mrd. Euro. Die übrigen Länder lagen mehr oder weniger deutlich unter der 1 Mrd. Euro-Marke.

Überraschend ist die gute Entwicklung in Großbritannien, wo der Online-Anteil – wie erwähnt – besonders hoch ist und auch die Skepsis der Investoren gegenüber dem stationären Einzelhandel entsprechend ausgeprägt. Hier war die Investition in Handelsimmobilien mit Schwerpunkt Lebensmittelhandel/Nahversorgung, der sich zum einen noch gut gegen die Online-Konkurrenz behaupten konnte und zum andern von den Beschränkungen zur Corona-Bekämpfung kaum betroffen war, Treiber des Transaktionsgeschäfts.

Auch in diesem Bereich ist die Entwicklung des britischen Marktes – und auch des deutschen – beispielhaft für die Entwicklung in ganz Europa. So entfielen laut BNP Paribas Real Estate europaweit 63% der Investments auf SB-Warenhäuser, Fachmarktzentren mit Schwerpunkt Nahversorgung und Supermärkte – vor allem angetrieben von dem britischen (73%) und dem deutschen Markt (68%).

Etwas moderater sind die Volumina in **Frankreich** mit einem Anteil von 47% und in **Spanien** mit 58%. In **Italien** investierte das Gros der Anleger (70%) dagegen vor allem in innerstädtische Geschäftshäuser. In **Polen** dominieren im Wesentlichen zwei Anlageklassen: Shopping-Center und Fachmarktzentren. Ge-



BBE

brandeins
/thema

b

2022

Heft 22

Beste
Unternehmens-
berater

Entscheidungssicherheit bei Handelsimmobilien.

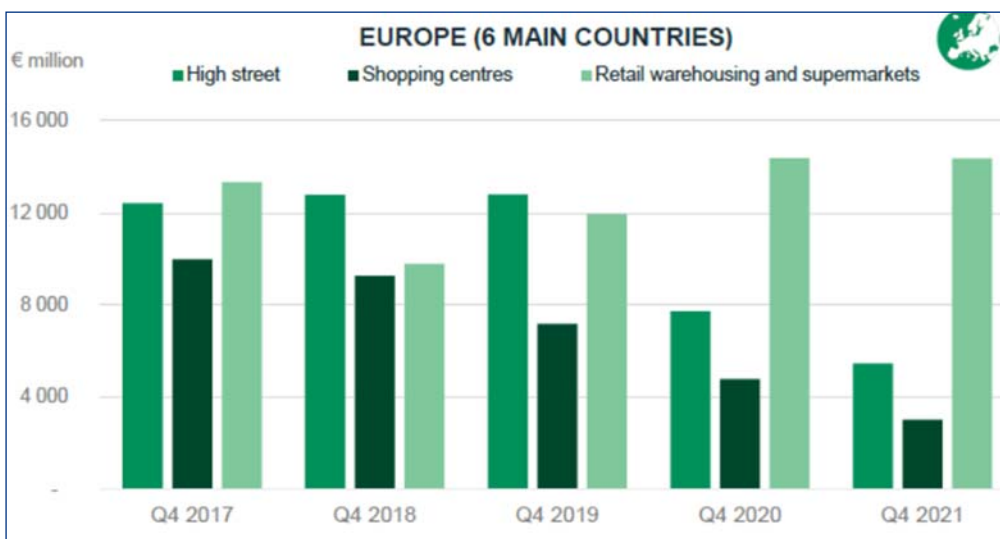
- Markt- & Standortanalysen
- Auswirkungsanalysen
- Research & Due Diligence

Gewissheit für Entscheider – seit über 65 Jahren fundiert in präziser Analyse, methodischer Prognose und konkreter Empfehlung. Jeder Standort, jede Branche, jeder Betriebstyp durchleuchtet von den Besten ihres Fachs. Im Kontext lückenloser Handels-Expertise, die Lösungen schafft aus Fakten und Potenzial.

schäftshäuser spielen dagegen nur eine untergeordnete Rolle. Beim Blick auf die weitere Entwicklung erwartet Savills, dass sich die Investoren auch 2022 auf dieses Marktsegment fokussieren werden. Wie auch in Deutschland ist allerdings auch auf europäischer Ebene das Angebot an entsprechenden Immobilien knapp. Jedoch erwartet der Immobilien-Berater vor allem in Westeuropa ein wachsendes Angebot an Value add-Objekten, also an Objekten mit Wertsteigerungspotenzial.

Hier seien viele Fachmärkte und Fachmarktzentren vor mehr als 15 Jahren gebaut worden und würden nun in die Jahre kommen. Preisgedämpfte Fachmarktzentren mit einem starken Einzugsgebiet und guter Erreichbarkeit eröffnen laut Savills Wertsteigerungspotenzial durch Sanierung oder Neupositionierung.

In diesem Kontext sehen die Experten von Savills bei Einzelhandelsimmobilien – je nach Projekttyp und Planungsrecht – die Möglichkeit, das Handelsangebot mit Anbietern aus dem Freizeitbereich, Wohnungen, Co-Working-Flächen, Raum für Arztpraxen



Anteil der Asset-Klassen am Transaktionsvolumen. Quelle BNPPRE

und öffentlichen Dienstleistungen zu arrondieren, um die Einnahmen durch Diversifizierung auf eine breitere Basis zu stellen.

Ein weiteres Thema, das für Investoren auch auf europäischer Ebene an Relevanz gewinnt, ist aus Sicht der Investoren bei heutigen Immobilien der **Umweltaspekt**. So muss der Verbrauch von Energie und Wasser optimiert werden, es müssen nachhaltige Materialien verbaut werden und auch die natürliche Gestaltung des Außenbereichs spielt eine maßgebliche Rolle.

Der deutliche Rückgang des Transaktionsvolumens in Frankreich spiegelt sich auch in der Zahl der Transaktionen wider, die 2021 – gegenüber dem Corona-Jahr 2020 – laut BNPPRE von 170 auf 140 Deals gesunken ist. Wie bereits erwähnt, lag der Fokus auch hier auf dem Lebensmittelsegment. Die skandinavischen Länder zeichneten sich nach Feststellung des Immobilienberaters in den vergangenen zwölf Monaten durch ihre Widerstandsfähigkeit aus. Das zeigt vor allem der Blick auf Norwegen mit seinem Zuwachs von 97%.

Die Zurückhaltung der europäischen Investoren vor allem bei **Shopping-Centern** und zum Teil auch bei **Geschäftshäusern** lässt sich auch an den **Spitzenrenditen** ablesen, die sich zwischen 2020 und 2021 entweder stabil entwickelt oder zugelegt haben, wie BNPPRE in seinem Report „Retail Investment“ schreibt. Gestiegen sind die Spitzenrenditen für **Highstreet-Objekte** in den Top-Lagen der europäischen Städte Prag (+25 Basispunkte auf 4,75%), Warschau (+20 bps auf 4,75%, Amsterdam (+ 15 bps auf 3,90%) oder Paris mit einem Plus von 5 bps auf 3,20 %.

Personalien

BBE: Berentzen wird neuer Geschäftsführer

Die **BBE Handelsberatung**, Deutschlands größter Berater im Einzelhandel, hat zum 1. März **Dr. Johannes Berentzen** als neuen **Ge-**



schäftsführer berufen. Der promovierte Betriebswirt bringt gut 12 Jahre Erfahrung in der Unternehmensberatung mit Fokus Einzelhandel und Konsumgüter mit und soll den Wachstumskurs der BBE weiter vorantreiben. Schwerpunkt ist neben der Standort- und Branchenberatung die Managementberatung.

Joachim Stumpf, der seit 35 Jahren in leitender Position und seit 2007 als Geschäftsführer tätig ist, übernimmt die neu geschaffene Position der **Geschäftsführung** der **BBE Holding** und bündelt in dieser Funktion die Geschäfte des BBE Firmenverbands aus **BBE Handelsberatung, IPH Handelsimmobilien, Elaboratum** und **CIMA**. Nach seiner Promotion mit Summa cum laude am Handelslehrstuhl der Universität Münster sowie verschiedenen studienbegleitenden und freiberuflichen Tätigkeiten arbeitete Berentzen bei der Unternehmensberatung **Dr. Wieselhuber & Partner**. Zuletzt verantwortete er als Mitglied der Geschäftsleitung den Bereich Handel und Konsumgüter sowie das Kompetenzzentrum Marketing. Zudem ist er ehrenamtlich als Geschäftsführender Vorstand des **Marketing Club München e.V.** aktiv.

Eine stabile Entwicklung registrierten die Berater in Berlin mit einer Spitzenrendite für ideal geschnittene Kleinflächen mit 2,80%, in London mit 3,20%, in Brüssel mit 4,15%, in Dublin mit 4,5% und in Mailand mit 3,40%. In Madrid ging die Rendite dagegen um 25 Basispunkte auf 3,5% zurück.

Allerdings müssen die Experten von BNP Paribas Real Estate auch einräumen, dass die Zahl der Transaktionen und die geringe Zahl von Top-Objekten, die seit Anfang des Jahres den Eigentümer gewechselt haben, sehr gering war, so dass es tatsächlich schwierig ist, die Veränderung bei den Renditen zu kalkulieren. Ungeachtet dieser Unwägbarkeiten erwarten die Experten bei den Renditen eine leichte Stabilisierung oder einen leichten Anstieg.

Ziemlich eindeutig ist der Trend bei Top-Shopping-Centern, wo sich die Spitzenrenditen klar nach oben entwickelt haben, was sich auch im geringen Transaktionsvolumen in Europa widerspiegelt. Europaweit lag der Anteil der Shopping-Center am Gesamtvolumen im vierten Quartal 2021 nur bei 13%. Bei Geschäftshäusern lag der Anteil bei 24%.

Den Spitzenwert bei der Rendite erreichten – wie

schon in den Jahren zuvor – die Einkaufszentren in Großbritannien mit durchschnittlich 7,5%, 50 Basispunkte mehr als 2020. Es folgt Italien mit einem Wert von 6,0%, vor Spanien mit 5,5% und Polen, wo die Renditen um 25 Basispunkte auf 5,0% zugelegt haben, sowie Deutschland mit stabilen 4,7%. In Frankreich erhöhte sich die Spitzenrendite ebenfalls um 25 Basispunkte auf durchschnittlich 4,5%.

Die Pandemie habe den Prozess beschleunigt, der die Einzelhändler zwingt, sich an die neue Realität anzupassen, in der die Konsumenten einen von fünf Einkäufen im Internet erledigen würden, schreibt Savills in seinem Ausblick. Dagegen hat sich der Anteil des Convenience Sektors mit Fachmarktzentren, SB-Warenhäusern, Supermärkten und Hypermärkten – alles mit Schwerpunkt Lebensmittel – am Investmentmarkt für Retail Assets vom Zehn-Jahresdurchschnitt mit 20% auf 50% im Jahr 2021 erhöht.

In einer Zeit des wachsenden Online-Handels sehen die Experten von Savills SB-Warenhäuser und Fachmarktzentren zudem vermehrt als hybride Objekte mit einem normalen stationären Einzelhandel, der gleichzeitig aber auch Last-Mile-Lieferungen an die Kunden anbietet.



**WIR SUCHEN
EINZELHANDELSIMMOBILIEN**
EINZELOBJEKTE AB 3 MIO. EURO UND PORTFOLIOS
AB CA. 20 MIO. EURO

Geeignet sind Vollsortimenter, Lebensmitteldiscounter, Fachmarkt- und Nahversorgungszentren sowie Einkaufszentren, die ihren Angebotsschwerpunkt auf Gütern des täglichen Bedarfs haben und bonitätsstarke Filialisten des deutschen Lebensmitteleinzelhandels als Ankermieter aufweisen.

Ein detailliertes Ankaufprofil finden Sie im Internet unter www.grr-group.de

Bitte richten Sie Ihre Angebote an

Claudia Ohlschmid

Transaktionsmanagement

Tel +49 911 955 126 - 32

claudia.ohlschmid@grr-group.de

MIPIM 2022

Hoffnung auf die Rückkehr zur Normalität

rv DÜSSELDORF. *Im ersten Corona-Jahr 2020 wurde die Internationale Immobilienmesse Mipim in Cannes zweimal verschoben, um dann letztlich doch noch auszufallen. 2021 fand sie in abgespekter Form und zu einem ungewöhnlichen Zeitpunkt im September statt. In diesem Jahr wird sie in gewohnter Form und zur gewohnten Zeit vom 15. bis 18. März mit mehr als 17 000 Besuchern stattfinden, wie der Veranstalter RX France mitteilt.*



Blick auf die Mipim in Vor-Corona-Zeiten.

Foto: Reed Midem

„Die Ausgabe 2022 des weltweit größten Branchenevents klingt nach einer Rückkehr zur Normalität zwei Jahre nach Beginn der Pandemie“, geben sich die Organisatoren optimistisch. Doch trotz immer noch hoher Infektionszahlen in Europa hat die mehr oder weniger hohe Impfquote dazu geführt, dass sich die schweren Krankheitsverläufe in Grenzen halten und jeder, der will, sich durch Impfung schützen kann, so dass zumindest für die Geimpften wieder ein Stück Normalität möglich ist.

Die zur **Mipim** in diesem Jahr erwarteten rund 17 000 Besucher verteilen sich auf 70 Nationalitäten, darunter große Delegationen aus Großbritannien, Deutschland, Italien, Spanien sowie Ägypten und Brasilien. Bleibt die Frage, inwieweit der Russland-Ukraine-Konflikt die Mipim im Palais des Festivals beeinträchtigen könnte.

Zu den bedeutenden Gästen in diesem Jahr zählt der Messeveranstalter **RX France**, der aus dem Zusammenschluss der **Reed Expositions** und der **Reed Midem** entstanden ist, **Édouard Philippe**, den ehemaligen Premierminister und Bürgermeister von Le Havre, der am 16. März seine Rede halten wird, sowie den ehemalige Präsidenten **François Hollande**, der am 15. März die Eröffnungsrede zur Internationalen Immobilienmesse halten wird. Auch Mitglieder der britischen, der belgischen und der ägyptischen Regierung werden erwartet. Klar dürfte sein, dass Russen nicht präsent sein werden.

Aus der Riege der europäischen Großstädte haben sich Vertreter aus Madrid, London, Paris, Brüssel, Kopenhagen, Lyon, Hamburg und Porto – um nur einige zu nennen – angemeldet. Auf dem **Stand der Freien und Hansestadt Hamburg** wird etwa die **HafenCity Hamburg GmbH** mit der HafenCity, dem Grasbrook, dem Billebogen und der Science City Hamburg Bahrenfeld die vier großen Zukunftsvorhaben der Hansestadt vorstellen.

Deals

GRR Group erwirbt zwei Fachmarktzentren

Die **GRR Group** hat ein Fachmarktzentrum im niederbayerischen **Pocking** im Gewerbegebiet mit **Netto** und **Obi**-Baumarkt als An-



kermieter sowie ein Fachmarktzentrum in **Landau** (Foto) mit einem Netto-Markt, **Drogeriemarkt Müller** und einem **Penny**-Discounter als Ankermieter für den **GRR German Retail Fund Nr.4** erworben. Beide Objekte sind zum 1. März übergegangen. Die Transaktion erfolgte im Rahmen eines Asset Deals als Off-Market-Deal. Verkäuferin ist ein Fonds des US-Investment Managers **Marathon Asset Management**. Der Kaufpreis wird nicht genannt. Die Zahl der für den GRR Fonds Nr. 4 angekauften Objekte steigt damit auf 28. Die technische Due Diligence erfolgte durch **Schuster Real Estate Consultants** aus Ansbach, die rechtliche und steuerliche Beratung für den Käufer übernahm die Kanzlei **GSK Stockmann** aus Berlin. Die Stadt Pocking im Landkreis Passau hat etwa 16 000 Einwohner und ist über die A3 nach Norden und die österreichische A8 nach Osten angeschlossen. Zwei Bundesstraßen führen Richtung München. Das Objekt in Landau an der Isar im niederbayerischen Landkreis Dingolfing-Landau südlich von Straubing ist über die B20 gut zu erreichen.

SOLIDE RENDITEN MIT HANDELSIMMOBILIEN?

WIR MANAGEN DAS FÜR SIE!



Sie suchen einen Asset Manager, mit dem Sie auf leistungsfähige Immobilien und hohe laufende Ausschüttungen setzen können? Dann sollten wir darüber sprechen.

Als Spezialist für versorgungsorientierte Handels- und Mixed-Use-Immobilien investieren wir für unsere institutionellen Investoren in Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, Baumärkte und gemischt genutzte Objekte. Profitieren Sie von der Solidität und Zukunftssicherheit, die Ihnen bonitätsstarke Betreiber und langfristige Mietverträge bieten.

Hahn Gruppe
Buddestraße 14
51429 Bergisch Gladbach

www.hahnag.de

Seit 1982 ist die Hahn Gruppe als Asset und Investment Manager tätig. Sie ist auf versorgungsorientierte Handels- und Mixed-Use-Immobilien spezialisiert – mit einem in Deutschland verwalteten Immobilienvermögen von rund 3 Mrd. Euro. Zu unseren professionellen Investmentpartnern zählen Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungseinrichtungen, Stiftungen und Family Offices.

Mit Blick auf die Folgen der Zwangsschließungen und Ausgangsbeschränkungen für den innerstädtischen Einzelhandel und die Innenstädte im allgemeinen steht auch an den vier Tagen der Mipim 2022 die „Förderung des städtischen Wandels“ im Mittelpunkt der Diskussionen und Konferenzen. Und natürlich spielt das Thema Nachhaltigkeit mit Blick auf die Bedeutung der Branche für den Klimaschutz im Palais der Festivals eine Rolle – frei nach dem Motto: „green is the new black“.

Green is the new black

Zu den Höhepunkten der Messe wird auch in diesem Jahr die Verleihung der **Mipim Awards** gehören. Die Gewinner werden am Donnerstag, dem 17. März ab 18.30 Uhr im **Grand Auditorium** bekannt gegeben. Nach der Vorauswahl durch die Jury unter Vorsitz von **François Trausch, Global CEO & CIO** der **Allianz Real Estate** gehören in diesem Jahr 46 Projekte zu den Finalisten in den Kategorien „Beste Kultur- und Sport-Infrastruktur“, „Beste Entwicklung im Bereich Gesundheit“, „Beste Hotel und Tourismus Anlage“, „Beste Industrie- und Logistik-Entwicklung“, „Beste Mixed-Use-Entwicklung“, „Beste Büro- und Geschäfts-Entwicklung“, „Bestes Refurbishment Gebäude“, „Beste Wohn-Entwicklung“ sowie „Bestes Shopping-Center“.

Zu den Finalisten für die Auszeichnung als **bestes Shopping-Center** gehören das Shopping-Center **Saint-Laurent-du-Var** in Frankreich vom Entwickler **VINCI Construction, Groupe-6** sowie das **Hongkong Land's Yorkville - The Ring** in Chongqing in China vom Entwickler **Hongkong Land Limited**. Der dritte Finalist ist das **Vialia Estación de Vigo** in Spanien vom Entwickler **Ceetrus Urban Player Spain S.A.U.**

Den urbanen Wandel vorantreiben

Laut Veranstalter RX France hat das Heimatland der Messe, Frankreich, sieben Projekte im Rennen, gefolgt von Italien mit sechs, Großbritannien mit fünf, Belgien und Dänemark mit jeweils drei sowie die USA, China und Spanien mit jeweils zwei. Deutsche Projekte finden sich in diesem Jahr nicht unter den Finalisten.

Nach den Worten des Jury-Vorsitzenden Trausch beziehen sich die für die MIPIM Awards 2022 ausgewählten Projekte weitgehend auf das Motto der diesjährigen Mipim: „Den urbanen Wandel vorantreiben“. Entscheidend sei dabei nicht nur, dass die Projekte nachhaltiger sind, sondern dass sie auch zugänglicher und lockerer sind. Beeindruckt war die Jury am meisten von der Vielfalt und der Kreativität der eingereichten Projekte. Das sei ein Merkmal der europäischen Städte und ein wichtiger Bestandteil der Gebäude, „die heute für die Gemeinden von morgen entwickelt werden“, heißt es.



Wieder Kontakte im Palais der Festivals.

Foto: Reed Midem

Deals

Sterkrader Tor: Kaufland folgt auf Edeka

Das Asset Management der **Hahn Gruppe** hat für das Fachmarktzentrum **Sterkrader Tor** in Oberhausen



einen neuen Mietvertrag mit **Kaufland** abgeschlossen, der nahtloser Anschluss-Mieter von **Edeka** sein wird. Der Mietvertrag mit Edeka läuft zum Jahresende 2022 aus. Ab Mietvertragsbeginn am 2. Januar 2023 wird Kaufland den Standort modernisieren, die Ladenflächen aufwerten und auf sein neuestes Filialkonzept ausrichten. Die Neueröffnung des ebenerdigen Lebensmittelmarkts mit ca. 5 400 qm Mietfläche ist im Herbst 2023 geplant. Das von der Hahn Gruppe in den Jahren 2006/2007 realisierte Fachmarktzentrum Sterkrader Tor, Bahnhofstraße / Dorstener Straße, bietet rd. 20 100 qm Mietfläche und mehr als 500 Parkplätze. Zu den Mietern gehören u.a. **Aldi, dm**-Drogeriemarkt, **C&A, Shoe4You**, die Stadtparkasse Oberhausen, sowie weitere Fachmärkte, Dienstleistungsunternehmen und Arztpraxen. Das vollvermietete Sterkrader Tor ist ein etablierter und beliebter Nahversorgungsstandort, der unmittelbar an die innerstädtische Fußgängerzone angebunden ist. Die Hahn Gruppe verwaltet das Fachmarktzentrum für einen geschlossenen Immobilienfonds.

14. DEUTSCHER HANDELSIMMOBILIEN-GIPFEL

Montag, 4. April + Dienstag, 5. April 2022
Van der Valk Airporthotel Düsseldorf

SONDERPREIS
FÜR KOMMUNALE VERTRETER
390,- EUR

Anmeldung und Information:
heuer-dialog.de/11299



*„Deutschland ist bereits
gebaut. Die Zukunftsformel
lautet: Reduce + Reuse +
Recycle + Regenerate.“*

Anna Scheuermann,
Architects for Future

Gold-Sponsoren



Silber-Sponsoren



Kooperationspartner



Eine Veranstaltung von



Kaufverhalten nach Corona

Wichtige Weichenstellung für die Zukunft

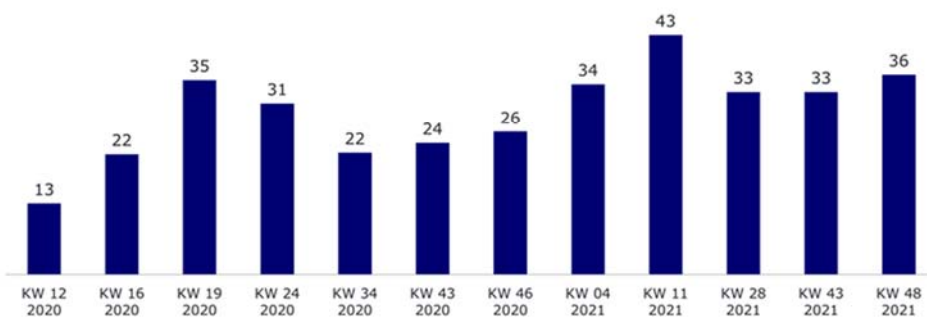
HIR KÖLN. Seit zwei Jahren hält die Corona-Pandemie den Handel in Atem und der Blick in die Zukunft fällt schwer. In der Krise haben sich Kundenerwartungen und ihre Bedürfnisse in vielen Bereichen stark verändert. Doch wie nachhaltig sind die veränderten, in der Pandemie erlernten Gewohnheiten und wie kann der Einzelhandel die neuen Kundenbedürfnisse künftig erfüllen?

Als Antwort auf diese Fragen hat das **IFH KÖLN** in Zusammenarbeit mit **Capgemini** im Rahmen der Studienreihe „Retail of the Future – Consumer Insights“ und basierend auf einem hochkarätig besetzten Roundtable mit Entscheidern aus dem Einzelhandel Zukunftsannahmen zu Kundenerwartungen im Thesenpapier **COVID-19 als Turbo-Boost für die Digitalisierung im Handel** zusammengefasst.

SHIFT VON STATIONÄREN KÄUFEN ZU ONLINEKÄUFEN

IFH K

Haben letzte Woche Käufe, die sie normalerweise im Geschäft erledigen würden, online getätigt



ECC KÖLN: CORONA CONSUMER CHECK VOL. 12, KW 12: n = 1.000, KW 16: n = 495, KW 19: n = 496, KW 24: n = 500, KW 34: n = 597, KW 43: n = 499, KW 46: n = 492, Angaben in Prozent

Zu den Ergebnissen: In der Pandemie haben die Konsumenten vermehrt stationär geplante Einkäufe in den Online-Kanal verschoben. Der Online-Shift folgte zunächst dem Pandemieverlauf: Bei höheren Inzidenzzahlen wurde vermehrt online eingekauft. Jedoch scheint sich der Zusammenhang inzwischen abzuschwächen.

So entkoppelt sich der Online-Shift trotz hoher Inzidenzen und der 2G-Regelung im Einzelhandel seit Ende 2021 zunehmend vom Pandemiegeschehen. Gaben Anfang 2021 noch 43% der Befragten an, stationär geplante Käufe online erledigt zu haben, so war dies im Jahresverlauf nur noch rund ein Drittel.

Bei der Frage, ob es sich bei dieser Entwicklung bzw. dem Wunsch, stationäres Shopping nachzuholen, nun um einen kurzfristigen Effekt handelt, der schnell wieder abflaut, waren sich die Entscheider aus dem Handel einig: Kundinnen und Kunden werden auch weiterhin den stationären Handel aufsuchen. So bescheinigen die Experten dem stationären Einzelhandel ein großes Zukunftspotenzial, wenn dort besondere Einkaufserlebnisse und digitale Verzahnungen geschaffen werden.

Entwicklungsmöglichkeiten ergeben sich laut Studie zudem, wenn der stationäre Handel nicht nur als reiner Transaktionskanal, sondern als emotionaler und persönlicher Touchpoint für Kunden verstanden wird. „2022 werden entscheidende Weichen für die Zukunft des Handels gestellt“, mahnt **Kai Hudetz, Geschäftsführer** des IFH Köln, vor diesem Hintergrund: Jetzt gelte es, die Kunden und Kundinnen davon zu überzeugen, dass sich der Besuch im Geschäft lohnt. Aus Sicht des Experten kann

Deals

Union Investment erwirbt Planetencenter Garbsen

Union Investment hat das Fachmarktzentrum **Planetencenter** am Planetenring in Garbsen für den Immobili-



lien Spezialfonds **Ull GermanM** gekauft. Verkäufer ist **Savills Investment Management**. Die Stadt Garbsen ist Teil der Wirtschaftsregion Hannover. Die Stadtgebiete gehen ineinander über und sind verkehrstechnisch sehr gut verbunden. Die Innenstadt von Hannover ist etwa 20 Fahrminuten entfernt. Zudem steht das Planetencenter an der U-Bahnhaltestelle Garbsen. Das Objekt besteht aus einer eingeschossigen Fachmarktzeile, die 2014 neu gebaut wurde und einem Bestandsgebäude, das 1983/84 errichtet und 2015/2016 revitalisiert wurde. Die etwa 16 700 qm große Mietfläche verteilt sich auf 38 Einheiten mit Schwerpunkt Nahversorgung und ist mit Ausnahme einer Gastronomiefläche vollständig vermietet. Rund die Hälfte des Mietertrags entfällt auf die Ankermieter **Edeka, Aldi und Rossmann**. Union Investment wurde rechtlich von **Möhrle Happ Luther**, steuerrechtlich von **Poellath** und in den Bereichen Umwelt und Technik von **HPC und C.P. Hamburg** beraten. Den Verkäufer berieten **Noerr Rechtsanwälte, Savills, PwC und Arcadis**.

das nicht nur mit Events oder besonderen persönlichen Einkaufs-Erlebnissen erreicht werden, vielmehr müssen auch zeitgemäße Dienstleistungen wie **Click & Collect** oder **Live Shopping** geboten werden.

Bei ihrem Ausblick auf die Zukunft ohne Corona sind die befragten Experten für den stationären Einzelhandel insgesamt zuversichtlich. Nicht nur in Deutschland sei der Trend zur Rückkehr in die Geschäfte zu beobachten, heißt es in der Studie von IFH und Capgemini. Das gelte vor allem im Bereich Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs wie Lebensmittel, wo es häufig auch um Haptik geht, beispielsweise bei der Auswahl von Obst und Gemüse oder um Inspiration wie im Schönheitsbereich.

Laut Studie zeigt das auch der internationale Vergleich aus aktuellen Daten von Capgemini: Bereits jetzt sei der Anteil der stationären Kunden mit hoher Interaktion im Konsumgüterbereich höher als vor der Pandemie. Und das werde nach Kundenangaben auch nach der Pandemie so bleiben. Zugleich, so die Capgemini Studie, werden die Interaktionen mit Online-Shops auf dem gleichen hohen Niveau bleiben, das sie während der Pandemie erreicht haben.

So kommt auch **Achim Himmelreich, Global Head of Consumer Engagement, Consumer Products & Retail** bei Capgemini, zu dem Ergebnis, dass die Grenzen zwischen Online-Shopping und Offline-Kauf immer mehr verschwimmen: „Sie erwarten das gleiche Einkaufserlebnis, egal ob online oder offline.“ Der Handel sollte sich darauf konzentrieren, „überall eine einheitliche, überragende User Experience zu bieten“. So lautet das Fazit der Entscheider im Einzelhandel, dass die Kunden den stationären Handel weiterhin aufsuchen, wenn hier individuelle, besondere Einkaufserlebnisse geboten und geschickte digitale Verzahnungen geschaffen werden.

Deals

Kevelaer: Die **Schoofs-Gruppe** aus Kevelaer hat im Rahmen eines Forward Deals ein Nahversorgungszentrum an einen offenen Spezial-AIF verkauft, für den die **ILG** als Asset Manager fungiert. Zu den Mietern gehören **Edeka, Aldi** und **dm**. Das Nahversorgungszentrum hat 4 651 qm Mietfläche. Die Fertigstellung und Übernahme für Rechnung des Fonds erfolgten im Dezember 2021. Der Käufer wurde rechtlich und steuerlich durch **Heuking Kühn Lüer Wojtek Rechtsanwaltsgesellschaft** und technisch durch die **Brand Berger GmbH Deutschland** beraten. Die Administration des Fonds erfolgt durch **IntReal**.



Wir schlagen die Brücke...

... zwischen Immobilienwirtschaft,
Einzelhandel und Kommunen.

Sie suchen neue Standorte?

Wir können Ihnen dabei helfen, denn die relevante Zielgruppe finden Sie bei uns!

Gern beantworten wir Ihre Fragen. info@rohrmert.de

Cities | Center | Developments
HandelsimmobilienReport

© fotalia.com

Veränderungen im Transaktionsmarkt

Neue Herausforderung für die Akteure

Michael Zingel, kaufmännischer Geschäftsführer und Studienleiter der IREBS Immobilienakademie

Rekorde sind dazu da, gebrochen zu werden. Der deutsche Transaktionsmarkt bricht einen Rekord nach dem anderen – Anteil am Erfolg haben dabei aber nicht nur die klassischen „facts and figures“.



Die Faktenlage ist allumfassend bekannt: Der deutsche Investmentmarkt hat 2021 mit einem Rekord abgeschlossen – das Transaktionsvolumen einschließlich des wichtigen Wohnsegments lag bei über 110 Mrd. Euro, ein Plus von rund 40% gegenüber dem Jahr 2020. Dabei wurden allein im zweiten Halbjahr Immobilien im Volumen von rund 80 Mrd. Euro gehandelt. Maßgeblich für Investoren waren nach wie vor das Fehlen renditebringender Alternativen sowie damit einhergehend die Attraktivität aller Sektoren des deutschen Immobilienmarktes. Die „neue Normalität“ verdeutlicht die

Dringlichkeit, das eigene Portfolio kritisch zu beleuchten und gleichzeitig verstärkt auf die Handelbarkeit von Immobilien unter Berücksichtigung von ESG oder anderen exogenen Einflüssen zu achten.

Es ist Zeit, sich in diesem unsicheren Fahrwasser den großen und komplexen Herausforderungen zu stellen und gewachsene Strukturen und Strategien des An- und Verkaufs von Immobilien und ganzen Portfolios zu überdenken und neu zu entwickeln. Gerade in dieser Phase enger Angebotsmärkte ist es umso wichtiger, Opportunitäten zu erkennen – wie wir ja wissen, liegt der Gewinn (auch) im Einkauf.

Und diese Binsenweisheit gilt auch für den Immobilienmarkt: Gezielte Zukäufe setzen voraus, sich der Preisniveaus und der Spezifika der jeweiligen Assetklassen in den entsprechenden Märkten bewusst zu sein. Denn gut strukturierte Transaktionsprozesse können nur gelingen, wenn etwaige Risiken identifiziert und deren Auswirkungen auf das eigene Portfolio bewertet werden.

Grundvoraussetzung und zentrales Element für jeden An- und Verkauf ist dabei ein erfahrenes Team an Transaktionsspezialisten, die über ein breites Spektrum an Wissen verfügen und den gesamten Transaktionsprozess orchestrieren.

Der Transaktionsmanager gilt als unentbehrlicher Akteur im Lebenszyklus einer jeden Immobilie und benötigt heute mehr denn je ein umfangreiches Tool-Set um Opportunitäten der Investition oder einer Desinvestition zu identifizieren, zu beurteilen und explizite Handlungsempfehlungen für spezifische Anlageobjekte oder ganze Portfolios zu entwickeln.

Innovative Ankaufsstrategien fußen mehr denn je auf intelligenter Verknüpfung aktueller Marktdaten. Starke digitale Prozesse sind dabei unerlässlich geworden, um auch in engen Märkten einen Transaktionserfolg bzw. eine Portfolio-Optimierung zu erzielen. Gerade durch Intransparenz und den Mangel an Digitalisierung bei gleichzeitig heterogenen Datenpools werden Streuverluste generiert, die zu Informationslücken und innerhalb des Transaktionsprozesses zu Verzögerungen führen.

In der traditionellen Transaktionswelt stehen mehrheitlich „Hard Skills“ im Fokus, die oftmals auch den Ton in Stellenanzeigen angeben. Erfolgreiche Transaktionen basieren aber nicht nur auf methodensicheren Analysen bzw. wie anfangs gesagt nicht

Deals

Union Investment sichert sich Objekt in Köln

Union Investment hat sich im Rahmen eines Forward Fundings ein projektiertes Geschäfts- und Bürohaus in der Kölner Einkaufsmeile



Schildergasse gesichert. Das Objekt mit der Adresse Schildergasse 56-58 / Herzogstraße 2-12 / Perlenpfuhl 39 wird voraussichtlich 2024 fertiggestellt und hat dann eine Mietfläche von rund 6 950 qm. Der Ankauf erfolgt für den Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Deutschland**. Verkäufer ist eine Projektgesellschaft der **Bauwens Unternehmensgruppe**. Union Investment wurde rechtlich von **KFR Rechtsanwälte** und Steuerlich von **Heuking Kühn Lüer Wojtek** beraten. Bauwens wurde rechtlich von **Ebner Stolz** beraten. Die siebengeschossige Immobilie wird insgesamt rd. 5 450 qm Büro- und 1 500 qm Einzelhandels- sowie Lagerflächen haben. Im 1., 3. und 4. Obergeschoss wird es Terrassen geben, im 6. Obergeschoss eine Dachterrasse mit Domblick. Das Objekt wird nach heutigem Planungsstand taxonomiekonform sein und eine **DGNB Gold-Zertifizierung** erhalten. Die etwa 930 qm große Einzelhandelsfläche im Erdgeschoss ist inkl. Lagerflächen im Untergeschoss von rund 550 qm für zehn Jahre an **Deichmann** vermietet.

nur auf den klassischen „facts and figures“, sondern auch auf „Soft Skills“. Hierzu zählen vor allem die Führung des Transaktionsteams bzw. das Kooperieren in diesem Team bei gleichzeitiger angemessener Kommunikation mit anderen internen oder externen Transaktionsbeteiligten wie Rechts- und Steuerberatern oder auch Vertretern eines Investment Committees.

Neben dem Projektmanagement steht entsprechend auch der professionelle Auftritt gegenüber den externen Beteiligten im Transaktionsprozess im Fokus. Ein weiterer Erfolgsfaktor sind Skills zur Verhandlungsführung, denn Verhandlungen beginnen lange vor dem eigentlichen Verhandlungstag, sie müssen strategisch und fundiert vorbereitet werden.

Das ausschlaggebende Zünglein an der Waage, gerade in Zeiten enger Märkte, sind dann oft die unterschätzten Soft Skills. Es sind nicht nur die Analysen zum Objekt



Foto: Pixabay

und harte Fakten des Cashflow-Modelings, sondern es ist der persönliche Auftritt als Team mit einer klaren Botschaft gegenüber dem Kunden – die USP führen dazu, dass der Transaktionsberater nicht einfach als austauschbar angesehen wird.

Das Intensivstudium **Real Estate Transaction Management** vermittelt genau jene Kenntnisse, um sich im Hinblick auf immobilienwirtschaftliche, rechtliche und steuerrechtliche Aspekte am Markt absetzen zu können. In Verbindung mit weiteren quantitativen Skills, beispielsweise im Bereich Bewertung und Cashflow-Modeling, wird so das Rüstzeug für erfolgreiche Investments vermittelt.

Darüber hinaus sind starke digitale Prozesse unerlässlich geworden, um auch in engen Märkten einen Transaktionserfolg bzw. eine Portfolio-Optimierung zu erreichen und mittels intelligenter Verknüpfung aktueller Marktdaten innovative Strategien zu entwickeln. Und aktuelle Themen, wie beispielsweise die Auswirkung der **EU-Taxonomie** (ESG) runden den fachlichen Kanon des Studiums ab.

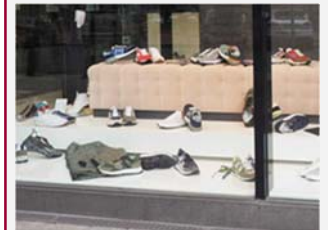
Da erfolgreiche Transaktionen neben allen fachlichen und methodischen Inhalten auch auf Soft Skills basieren, zielt der berufsbegleitende Studiengang zum Real Estate Transaction Manager auf einen ganzheitlichen Ansatz. Daher gehören zu diesem Studiengang Kompetenzen aus einem intensiven Pitch- und Präsentationstraining ebenso wie Skills zur Verhandlungsführung und zum Projektmanagement.

Alle Aspekte des Studiums münden im interaktiven Prüfungsformat, bei dem in Kleingruppen sämtliche Facetten einer Immobilientransaktion simuliert werden. Mit dem Studium gibt die **IREBS Immobilienakademie** ihren Studierenden das Rüstzeug, mit dem die komplexen Herausforderungen von Immobilientransaktionen erkannt, bewertet und umschifft werden können. Das Ergebnis sind schnellere und reibungsarme Prozesse für eine nachhaltige Wertschöpfung, um der zunehmenden Komplexität im Transaktionsgeschäft adäquat begegnen zu können.

Marktbericht

Schuhhandel erlebte erneut schwieriges Jahr

2021 war für Deutschlands Schuhhändler das zweite Jahr unter Corona-Beschränkungen. Seit Aus-



bruch der Pandemie bis heute waren die meisten Schuhläden an etwa der Hälfte der möglichen Verkaufstage zwangsweise geschlossen oder durch Beschränkungen wie 2G oder 3G belastet. Nach ersten Schätzungen des Verbands **BTE**, der Ende 2021 mit dem Handelsverband Schuhe (**BDSE**) fusionierte, endete 2021 im Schuhfachhandel mit einem Umsatzminus von etwa 3%. Damit liegen die Schuhgeschäfte im Schnitt um rd. 25% unter den Umsätzen der Vor-Corona-Zeit. Zwar wachsen die Online-Umsätze der Schuhhäuser mit Multichannel-Strategie, doch konnten diese Online-Anteile den Rückgang beim stationären Umsatz nicht kompensieren. Zwei Drittel der Schuhhändler erzielten mit dem Online-Verkauf einen Umsatzanteil von weniger als 10%. Dabei handelt es sich um Verkäufe über Plattformen, eigene Webshops oder Social Media. Die gesamten Online-Umsätze mit Schuhen, d.h. inkl. Online-Pure Player, stiegen nach ersten BTE-Berechnungen um 12 bis 15%, sodass sich die Marktanteile auch 2021 zugunsten des Online-Handels verschoben haben.

Bundeskartellamt genehmigt Management-Buy-out

Real-Manager übernehmen 58 Märkte

HIR DÜSSELDORF. Das Bundeskartellamt in Bonn hat jetzt die Übernahme von 58 Real-Standorten durch die Real Beteiligungs- und Service GmbH, Frankfurt am Main, fusionskontrollrechtlich freigegeben. Verkäufer der Märkte ist die SCP Retail Operations S.á.r.l., Luxemburg.

Die Übernahme der Real-Standorte soll nach Mitteilung des **Bundeskartellamts** im Wege eines „Management-Buy-outs“ durch die **Real Beteiligungs- und Service GmbH** unter Beteiligung des Finanzinvestors **Dr. Tischendorf** erfolgen. Danach sollen die Standorte von einem Team von Real-Managern gemeinsam mit der **Unternehmerfamilie Tischendorf** unter der Marke „Real“ weitergeführt werden. Insgesamt sind in den 58 SB-Warenhäusern etwa 5 000 Mitarbeiter beschäftigt.



Nach den Worten von **Kartellamtspräsident Andreas Mundt** ist es eine gute Nachricht, „dass der Bestand von weiteren 58 Real-Standorten gesichert ist“. Die Standorte sollen demnach unter Beteiligung des bisherigen Managements weiterlaufen. Mundt sieht – neben der Planungssicherheit für die Beschäftigten – darin eine Chance für den Wettbewerb auf dem deutschen Lebensmittelmarkt, der ansonsten von einigen wenigen großen Lebensmittelhändlern dominiert wird.

Im Einzelnen bleibt die Marke Real laut Bundeskartellamt für den Vertrieb auf der Großfläche erhalten und könnte im deutschen Lebensmittelmarkt weiterhin gewisse Impulse setzen. Vor allem bleibt für die Kunden an den jeweiligen Standorten die bisherige Auswahl erhalten.

Wie die Wettbewerbsbehörde weiter mitteilt, betrifft diese Freigabe aber nur die fusionskontrollrechtliche Seite der Übernahme. Eine kartellrechtliche Prüfung möglicher Vereinbarungen, die Real mit Blick auf die künftige Warenbeschaffung trifft, ist in dem Verfahren noch nicht enthalten. Denn es ist zu erwarten, dass der neue Betreiber mit 58 Filialen zu klein ist, um wettbewerbsfähige Einkaufskonditionen auszuhandeln und sich deshalb einem größeren Einkaufsverbund anschließen könnte.

Zum Hintergrund: Der Investor **SCP**, der vom russischen Investmentunternehmen **Sistema** kontrolliert wird, hatte das gesamte Paket aus 276 Real-Standorten von der **Metro Group** erworben und in den vergangenen beiden Jahren an **Kaufland**, **Edeka** und **Globus** weiterveräußert. Bei der Übernahme der Standorte durch die dominierenden Unternehmen Edeka und Kaufland führte das Bundeskartellamt umfangreiche Ermittlungen zu den Auswirkungen auf der Absatz- und Beschaffungsseite durch. Dabei wurden wettbewerbliche Bedenken für mehrere regionale Absatzmärkte festgestellt, so dass nur ein Teil der Standorte übernommen werden durfte.

Auf der Beschaffungsseite, also dem Verhältnis des Lebensmittelhandels zu seinen Lieferanten, hat das Amt die Übernahmen von Standorten durch Edeka und Kaufland mit der Auflage verbunden, dass Standorte mit einem Beschaffungsvolumen von mindestens 200 Mio. Euro an mittelständische Unternehmen veräußert werden. Dabei war der Erwerb eines Pakets durch Globus wettbewerblich unbedenklich.

Personalien

Konstantin Kortmann
führt JLL Deutschland

Sabine Eckhardt, CEO Central Europe, verlässt den Immobilienberater JLL Ende April auf eigenen Wunsch. Die Leitung von JLL in Deutschland wird **Dr. Konstantin Kortmann** ab



Mai als **Country Leader** übernehmen. Seine Rolle als **Head of Markets Advisory** wird Kort-

mann beibehalten. Der promovierte Wirtschaftsingenieur kam 2011 zu JLL, wo er den Bereich Residential Investment in den Top 5 Städten aufbaute. Zunächst als Team Leader, seit 2016 als Head. In dieser Funktion setzte er die Integration von Residential Development um, ehe er im Zuge der Neuausrichtung zum Jahresbeginn 2021 auf die Rolle des Head of Markets Advisory wechselte. Konstantin Kortmann will den eingeschlagenen Weg mit Fokus auf Nachhaltigkeit und Digitalisierung fortsetzen. Nach den Worten von **Andy Poppink, CEO EMEA Markets JLL**, verfügt Kortmann über ein sehr gutes Wissen und ein sehr gutes Netzwerk in der Immobilienwirtschaft. Im Laufe seiner langjährigen Karriere bei JLL habe er sich das Vertrauen der Kolleginnen und Kollegen sowie der Kunden erworben. Poppink zeigt sich überzeugt, dass Kortmann in seiner neuen Rolle die Marktposition des Unternehmens in Deutschland weiter ausbauen und stärken wird.

Factory Outlet Center Markt Europa

Viel Licht, aber auch Schatten

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Relativ unbeeindruckt von den Folgen der Corona-Pandemie hat der europäische Factory-Outlet-Center-Markt dem Entwickler und Betreiber Value Retail 2021 zum Hatrick verholfen. Andere Outlets mit guter Ausgangsbasis wurden dagegen zu Verlierern, weil Corona den Städte-Tourismus versiegen ließ. In diesem Kontext konnten sich deutsche Betreiber und Outlets recht gut behaupten.



Die Beicester Village war auch 2021 wieder unter den Top 3. Foto: Value Retail

Zum ersten Mal seit der **Outlet Centre Performance Report Europe (OCPRE)** im Jahr 2008 vom Wiesbadener Beratungsunternehmen **Ecostra** und dem französischen Forschungsinstitut **Magdus** herausgebracht wurde, ist es mit **Value Retail** einem Entwickler und Betreiber gelungen, mit seinen Factory bzw. Designer Outlet Center (FOC/DOC), die ersten drei Plätze zu belegen. Entgegen den Erwartungen landete dabei allerdings nicht der bisherige Seriensieger **Bicester Village** in der britischen Grafschaft Oxfordshire auf dem ersten, sondern auf dem dritten Platz. Das wäre beim Sport die Bronze-Medaille.

Die Gold-Medaille holte sich 2021 das angloamerikanische Unternehmen mit dem Outlet Center **La Roca Village** im spanischen La Roca del Vallés, nördlich von Barcelona. Auf dem zweiten Platz landete gemäß Mieter-Bewertung das Designer Outlet **Kildare Village** im Norden von Irland und mit direkter Shuttle-Bus-Verbindung nach Dublin. Laut Value Retail ist das im offenen Village-Stil erbaute Outlet die einzige Luxus-Shopping-Destination in Irland.

Aus Sicht von **Joachim Will**, CEO der **Ecostra GmbH**, ist dieser Dreifach-Erfolg „in der Tat eine ganz besondere Leistung, welche nicht unterschätzt werden sollte“. Der wesentliche Grund dafür ist nach seiner Beobachtung, dass Value Retail in seinen Centern die mit Abstand höchsten Mieten der Branche aufrufen könne. Und die wiederum kann der Entwickler und Betreiber fordern, weil die von Ecostra und Magdus befragten Markenhersteller bestätigen, dass sie in ihren Outlet-Stores die besten Erträge erzielen können. „Offensichtlich lohnt es sich trotz der hohen Mietpreise, Ladeneinheiten in den Value Retail-Centern zu betreiben“, urteilt Will.

Den – in diesem Fall – nicht undankbaren vierten Platz belegte mit **La Companie de Phalsbourg** und seinem Outlet-Center **The Village** im französischen Villefontaine, ein Unternehmen, das noch nicht zur Gruppe der bekannten großen Spieler gehört.

Personalien

**Comfort engagiert
Rebecca Brotzki**

Comfort hat **Rebecca Brotzki** zum 1. März 2022 als **Consultant** für die **Vermietung in München** engagiert.



Die gelernte Modedesignerin gründete nach kurzer

Tätigkeit für Zalando sowohl den Larry Club als auch die Barry Bar in Berlin-Mitte, die sie bis zum Jahr 2019 betrieb. Anschließend stieg sie beim Immobilienunternehmen **Profile Property GmbH** in Berlin ein. Für Comfort wechselt sie nun nach München und verstärkt den Bereich **Retail Vermietung** in der bayrischen Landeshauptstadt. Aus Sicht von **Comfort Mehrheitsgesellschafter Thorsten Sodermann** zeigt der Lebenslauf von Rebecca Brotzki ihre Fähigkeit, sich auf praktisch jedem Parkett sicher zu bewegen.

Deals

Essen: Der Online-Supermarkt **Knuspr** kommt ins Ruhrgebiet und hat von **Greyfield** für einen weiteren Standort in Deutschland langfristig rund 15 000 qm Hallen-, Büro- und Sozialflächen in Essen gemietet. Sämtliche Lager- und Logistikflächen sind ebenerdig andienbar und insbesondere für die Umsetzung von Last-Mile- und E-Mobility-Konzepten geeignet. Von Essen aus wird Knuspr das Ruhrgebiet beliefern. **BNP Paribas Real Estate** war beratend tätig.

Nach Bewertung von **Caroline Lamy**, die bei Magdus für die Bearbeitung des Reports zuständig ist, zeigt die erneute Top-Platzierung des Outlet Centers, das erst im Mai 2018 an den Start gegangen war, aber dass der Entwickler und Betreiber vieles richtig gemacht hat. Die relativ junge Outlet Mall hatte sich schon 2020 in der Spitzengruppe der europäischen Center platziert.

Grundlage dieses Erfolgs ist laut Lamy zum einen die Ausrichtung der Vermietungsstrategie auf Premium Marken und zum andern, dass es bereits gelungen ist, ein prominentes Portfolio zusammenzustellen. Und selbst der Online-Marktplatz von „The Village“ kann laut Lamy sehr gute Umsatzzuwächse vorweisen.



Outletcity Metzingen setzt auf Freizeitangebote.

Foto: Outletcity Metzingen

Teilen muss sich La Companie de Phalsbourg den vierten Platz allerdings mit dem französischen Bestandshalter und Betreiber **Catinvest** und seiner Outlet Mall **One Nation Paris** in Le Clayes sous Bois, in der Nähe des Touristen-Hot-Spots Versailles, der gleichfalls die Note 1,71 erhalten hatte. Zum Vergleich: Die Plätze eins bis drei waren mit 1,50 sowie 1,57 und 1,60 bewertet worden.

Auf den weiteren Plätzen folgen mit dem **DOC Roermond** (Niederlande), **Miramas** (Frankreich), **Ellesmere Port** und **York** (beide Vereinigtes Königreich) vier Center des europäischen Marktführers **McArthurGlen**, der in den vergangenen Jahren immer wieder mit seinem Designer Outlet Roermond in der Spitzengruppe zu finden war. Beim jüngsten Outlet Centre Performance Report Europe lag das niederländische Prestige-Center in der Nähe der deutschen Grenze auf dem sechsten Platz mit einer Bewertung von 1,73.

Darüber hinaus hat sich der Betreiber mit dem **Miramas – Designer Outlet Provence** in Frankreich (Bewertung: 1,88), dem **Ellesmere Port Chesshire Oaks** in Großbritannien (Bewertung beide 1,90) noch die Plätze sieben und acht gesichert.

Als erfolgreichstes Designer Outlet aus Deutschland erreichte die **Outletcity Metzingen** mit einer Bewertung von 1,91 knapp dahinter den zehnten Platz. Als Genugtuung dürfte es der Betreiber des Metzinger Fabrikverkaufszentrums, die **Holy AG**, aber empfinden, dass die Markenhersteller ihn – wie schon im Jahr 2020 – zum **besten Betreiber** gewählt haben. Bewertet wurde nach den Kriterien „Vermietungsleistung“, „Qualität des Managements“ und „Marketing“.

Daneben heimste der Entwickler und Betreiber Value Retail eine weitere Auszeichnung ein, nämlich in der Kategorie „**bester Betreiber bei der Bewältigung der besonderen Herausforderungen durch die Corona-Pandemie**“. Damit konnte er die Auszeichnung aus dem Jahr 2020 verteidigen.

Deals

MIMCO Capital kauft Fachmarktzentrum

Der Asset- und Investment-Fondsspezialist **MIMCO Capital Sàrl** aus Luxemburg hat für seinen Fonds **Everest One** in ein Fachmarktzentrum im sächsischen Weißwasser investiert. Das Investitionsvolumen liegt bei gut 9 Mio. Euro. Verkäufer ist eine GbR aus Düsseldorf. 2022 will MIMCO gut 150 Mio. Euro für den Fonds investieren. Im Fokus stehen vergleichbare Immobilien aus den Segmenten Fachmarkt- und Einkaufszentren sowie Büroimmobilien mit Einzelvolumina von bis zu 50 Mio. Euro. Das Fachmarktzentrum befindet sich im Halbendorfer Weg 3 in der Kreisstadt Weißwasser/Oberlausitz und hat 12 700 qm Mietfläche sowie 370 Parkplätze. Die Grundstücksgröße beträgt 21 000 qm. Erbaut wurde die Immobilie 1993 und 2014 komplett modernisiert. Hauptmieter sind ein **Toom Baumarkt**, **Deichmann** und der Elektronikfachmarkt **Expert**. Zudem gibt es einen Getränkemarkt.

+++++

München: Die **MEAG** hat in der Kaufingerstraße 22 in München 4 500 qm an **H&M** vermietet. Auf der frequenzstärksten Fußgängerzone Deutschlands wird die Kette ab Sommer 2023 ihre Filiale auf vier Etagen eröffnen. Dafür gibt das Unternehmen seinen bisherigen Store in der Kaufingerstraße 18 auf. Die neue Fläche wird energieeffizient und nachhaltig bewirtschaftet und großzügig mit Pflanzen begrünt.

Wie bereits eingangs erwähnt, gibt es im FOC-Markt aber auch Verlierer, in denen die Mieter mit ihren Geschäften nicht zufrieden sind. So ermittelte der Outlet Center Performance Report die **Outlet Arena Moravia** im tschechischen Ostrava als Schusslicht in der Rangliste. Laut Ecostra CEO Will hat das Outlet Center bzw. der Betreiber einige Probleme damit, Ladenleerstände zu beseitigen und eine „geeignete Marktpositionierung“ zu erreichen.

Beim **Premier Outlet Prague Airport** auf dem vorletzten Platz lag es nach Wills Beobachtung vor allem am Corona-bedingten Einbruch beim Städte-Tourismus, dass dieses tschechische Center gegenüber dem Vorjahr geradezu abgestürzt ist. Bildete der Standort in der Nachbarschaft des Prager Flughafens in der Vor-Corona-Zeit eine stabile Geschäftsbasis, erwies er sich in Zeiten der Pandemie als Nachteil.



Fashion Outlet in Zweibrücken.

Foto: Via Outlet

Das wirft ein Schlaglicht auf die Tatsache, dass auch die Fabrikverkaufszentren, die anders als Shopping-Center keine Lebensmittelhändler und andere Nahversorger als Anker haben, von den Zwangsschließungen zur Pandemie-Bekämpfung betroffen waren: Die überwiegende Mehrheit (etwa 94%) verzeichnete laut Report Umsatzeinbußen, knapp 28% verloren gegenüber 2019 sogar mehr als die Hälfte ihres Umsatzes, sodass der Druck auf die Vermieter stieg.

Fast zwei Drittel der Mieter (ca. 64 %) haben ihre Mietzahlungen laut Report zumindest zeitweise ausgesetzt. „Aber offensichtlich ist es trotzdem gelungen, mit den Vermietern einvernehmliche Lösungen zu finden, da nur knapp 8% der Outlet-Mieter berichten, wegen Mietausfällen in einen Rechtsstreit mit dem Vermieter verwickelt zu sein“, schlussfolgern die Experten. Immerhin gab es auch die 6%, die ihren Umsatz trotz Pandemie deutlich steigern konnten.

Dass sich diese Unwägbarkeiten auch auf die **Expansionspläne** der Markenhersteller ausgewirkt haben, liegt auf der Hand. Laut Studie wollen die befragten Markenhersteller im Schnitt zwar etwa 2,6 neue Stores eröffnen und durchschnittlich 0,9 Shops schließen, doch wird damit das Spitzenjahr 2018 mit durchschnittlich ca. 3,7 Neueröffnungen deutlich unterschritten.

An der Zielrichtung der Expansionspläne hat sich allerdings nichts geändert. „Wenn expandiert wird, steht bei den meisten Markenherstellern der deutsche Markt auf der Liste der Ziele“, schreiben die Experten. Die Mehrheit (52%) aller Befragten sucht Outlet-Flächen in Deutschland. Dass der Wert damit aber unter dem Vorjahr (65%) liegt, führen sie auf den Mangel an geeigneten Flächen zurück. In Deutschland ist die Dichte gemessen an Ländern wie Großbritannien, Frankreich oder Italien deutlich geringer. Viele suchen deshalb vermehrt in Frankreich, Polen, Spanien und Italien, die über ein entsprechendes Flächenangebot verfügen.

Weitere deutsche Outlet Center finden sich mit dem **Wustermark – McArthurGlen Berlin** (Bewertung: 1,92) auf Platz 11 vor der **Wertheim Village** von Value Retail mit 2,00 auf Platz 12. Das Fashion Outlet in Zweibrücken von **Via Outlets** befindet sich mit 2,10 auf dem 17. Platz.

Deals

Habona erwirbt Nahversorgungszentrum

Die **Habona Invest-Gruppe** hat für ihren gemeinsam mit der Hamburger Service-KVG **IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** aufgelegten offenen Immobilien Publikumsfonds **Habona Nahversorgungsfonds Deutschland** für rd. 10 Mio. Euro ein Nahversorgungszentrum in Baden-Württemberg erworben. Die Immobilie im äußersten Südwesten Deutschlands, in Müllheim, südlich von Freiburg wurde 1975 erbaut und zwischen 2019 und 2021 modernisiert. Die Gesamtmietfläche von rd. 3 300 qm ist langfristig an den Ankermieter **Rewe** mit ange-



schlossenem Bäcker und an ein medizinisches Fitnessstudio vermietet. Die Lage in einem Umfeld aus privaten und öffentlichen Einrichtungen, Handel, Dienstleistungen und Wohnen ist fußläufig erreichbar und durch den ÖPNV erschlossen. Daneben stehen 40 Parkplätze zur Verfügung. Der Zugang zum Gesundheitszentrum im Obergeschoss ist barrierefrei. Der Erwerb wurde durch das Freiburger Beratungsunternehmen **Blue Tree Real Estate GmbH** vermittelt. Weitere Ankäufe im Segment Nahversorgung sind laut Habona Invest in der nächsten Zeit zu erwarten.

Energieverbrauch bei Handelsimmobilien

Verschenktes Potenzial im Einzelhandel

Julian Marwitz, Leiter des Deutschlandgeschäfts bei Longevity Partners

Gleich eines vorab: Egal um welche Form von Handelsimmobilien es geht – seien es Highstreet-Objekte, Shopping-Center oder der Supermarkt auf der grünen Wiese – sie zeichnen sich durch eine Besonderheit aus: Sie haben viel mehr Kundenverkehr als andere Immobilienarten wie z.B. Büros oder Hotels. Deshalb benötigen Handelsimmobilien eine gut funktionierende und leistungsfähige Lüftung bzw. Ventilation, die im Sommer angemessen kühlt und im Winter effektiv heizt.



Bei den Nahversorgern, Lebensmittelanbietern bzw. der Gastronomie kommen noch teilweise große Kühlräume und Kühlanlagen hinzu. Die Folge: Auch wenn es von der genauen Nutzung abhängt, so dürften Handelsimmobilien grundsätzlich zu den größten Energieverbrauchern unter den Immobilienarten gehören. Je nach Art des Einzelhandels oder des Warensortiments können im Betrieb erhebliche Kosten entstehen.

Außerdem sind sie – und das ist mit Blick auf die ESG-Richtlinien vieler Investoren immer relevanter – ein großer Emittent von CO₂. Das bezieht sich auf den Betrieb, allerdings nicht auf den Bau der Objekte. Hier sind beispielsweise Büroimmobilien deutlich CO₂-intensiver. Das Paradoxe ist, dass Handelsimmobilien trotz ihres hohen Energie- und CO₂-Ausstoßes im Betrieb gleichzeitig hohes Einsparpotenzial bieten. Doch wird dies ausreichend genutzt? Ich meine, das ist nicht der Fall. Leider.

Energieverbrauch wird beim Verkauf interessant

An wem liegt es? Investoren, Betreiber oder Facility Manager? Es dürften diverse Faktoren zusammenkommen. Erstens sind meist Investoren Eigentümer der Immobilien. Für diese ist die Höhe des Energieverbrauchs während der Haltedauer des Objekts weniger entscheidend. Interessant wird es erst, wenn der Verkaufsprozess eingeleitet wird. Mieter bzw. Pächter oder Franchisenehmer sind Betreiber und Nutzer der Immobilie. Für sie sind alle Fragen rund um den Energieverbrauch besonders relevant. Der Fokus liegt verständlicherweise auf dem Sortiment, weshalb viele oft keinen Anreiz sehen, in die Immobilie zu investieren.

Oft helfen schon viele kleine Maßnahmen

Ein weiterer Punkt sind die Facility Manager, die sich um ein Objekt kümmern. Zwar ist das Personal oft hervorragend qualifiziert, um beispielsweise Schäden an der Kühlung wie Leckagen oder technische Fehler zu reparieren. Jedoch verfügen wahrscheinlich nicht alle Mitarbeiter von Facility Managern über das spezielle Know-how, um Kühlanlagen optimal einzustellen. Vielleicht wird es in einigen Jahren Standard sein, in dieses Wissen der Mitarbeiter zu investieren. Die Regel ist es heute noch nicht überall.

Was ist also zu tun, um das Potenzial von Handelsimmobilien mit Blick auf Energie- und CO₂-Einsparungen zu heben? Oftmals helfen schon viele kleine Maßnahmen, die in Kombination große Wirkung entfalten. Ein entscheidender Baustein ist, die bestehenden Lüftungs-, Heiz- und Kühlsysteme zu optimieren und mit einer intelligenten Steuerung zu versehen.

Deals

Food Hall der Zukunft am Potsdamer Platz

Brookfield Properties, Manifesto Market und **ECE Marketplaces** werden gemeinsam eine **Food Hall der Zukunft** am Potsdamer Platz in Berlin verwirklichen



und im zweiten Halbjahr dieses Jahres eröffnen. Betrieben wird die rund 4 400 qm große neue **Food Hall** von Manifesto, einem aus Prag stammenden Betreiber innovativer Food-Hub-Konzepte. Im Rahmen des Konzepts wird Manifesto Berlin mehr als 25 Restaurants, zwei Bars, mehrere Lebensmittelmärkte zur Nahversorgung, einen „Chef's Table“ und eine Kulturbühne präsentieren. Der Betreiber, der Mitte 2018 gegründet wurde, wird auch eine eigene Bar unter dem Namen „Soot“ anbieten. Die Berliner Food Hall am Potsdamer Platz wird nach den drei Standorten in Prag nun der vierte und größte Food-Hub sein, die der **Manifesto Gründer Martin Barry**, amerikanischer Architekt und Unternehmer, gemeinsam mit der früheren Google- und heutigen **Manifesto-Managerin Hollie Lin** eröffnet. Das Konzept bringt gastronomische Erlebnisse, Kultur- und Lifestyle Veranstaltungen sowie Bildung und Unterhaltung zusammen, um Orte in unvergessliche Destinationen zu verwandeln.

Um das zu erreichen, helfen sogenannte **Energieaudits**, bei denen technische und wirtschaftliche Faktoren überprüft werden. Hier werden im ersten Schritt alle Verbrauchsdaten analysiert und die bestehende Technik auf Herz und Nieren überprüft. Im zweiten Schritt werden Empfehlungen für eine mögliche Erneuerung oder eine Optimierung bestehender Anlagen ausgesprochen, die mit einer intelligenten Steuerung kombiniert werden können. Diese Investitionen amortisieren sich für den Betreiber einer Handelsimmobilien unserer Erfahrung nach in zwei bis drei Jahren.

Eine intelligente Steuerung fährt beispielsweise die Systeme automatisch und effizient herunter, wenn wenig oder kein Publikumsverkehr herrscht. Wärmespeicher helfen dabei, Energie besser zu nutzen. In Procurement-Prozessen, die von unabhängigen Dritten aufgesetzt werden sollten, können die besten Konditionen für Strom etc. verhandelt werden.



Riesiges Potenzial für Solaranlagen.

Foto: SES Spar

Handelsimmobilien haben oft – gerade bei Objekten in Gewerbegebieten oder auf der grünen Wiese – ein riesiges ungenutztes Potenzial für Solarenergie auf dem Dach: Sie verfügen vielfach über große Flächen, haben ideale Neigungen, sind wenig oder nicht verschattet und sind selten begrünt. Die typische Büroimmobilie hat es deutlich schwerer.

Kurzum, die Dächer von vielen Handelsobjekten sind ideal für Photovoltaikanlagen (PV). Und doch sind Solarpaneele auf Einkaufszentren, Fachmärkten & Co. noch immer die Ausnahme. Einer der Gründe ist sicherlich, dass die rechtliche Situation in den vergangenen Jahren kompliziert und die steuerlichen Hürden immens waren. Zudem wurden private Betreiber einer PV-Anlage vom Gesetzgeber bevorzugt. Doch das hat sich geändert. PV-Anlagen können einen großen Beitrag für die Senkung von Energie- und CO₂-Emissionen und damit für geringere Energiekosten leisten.

Doch wie können Betreiber von Handelsimmobilien das Thema angehen? Vorab sollten zwei Fragen geklärt sein: Möchte man die Energie komplett für den Eigenbedarf nutzen oder soll (wenigstens ein Teil) der Energie ins Drittnetz abgegeben werden? Häufiger ist derzeit noch die zweite Option. Gleich welche der beiden Varianten avisiert wird, am Anfang stehen ausführliche baulich-technische, wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Überlegungen, für die Experten wie Steuerberater oder Anwälte mit an Bord geholt werden sollten.

Neben der Frage, wie Photovoltaik bei der Reduktion der Energiekosten sowie des CO₂-Ausstoßes helfen kann, hilft auch der Blick auf die Nutzer: In den kommenden Jahren dürften immer mehr Kunden, die in Handelsimmobilien einkaufen, mit dem

Personalien

Four Parx baut Property Management aus

Four Parx treibt den Ausbau seines Property Managements voran. Dafür hat der Entwickler am 1. März 2022 **Eileen Teichmann** zum **Head of Property Management** ernannt. Die



gelernte Immobilienkauffrau war zuletzt als Innovation Managerin bei Four Parx

tätig und übernimmt nun die Leitung des Bereichs. Ihre Aufgaben liegen in der Planung, Steuerung, im Controlling, Reporting und Risikomanagement der Industrie- und Logistikimmobilien von externen Nutzern und Investoren sowie der eigenen Bestandsobjekte. Das Property Management-Team wird am 1. Juli 2022 um ein weiteres Mitglied erweitert. Eileen Teichmann verfügt über zehn Jahre Berufserfahrung im Property Management unterschiedlichster Asset-Klassen. Zuletzt war sie als Property Managerin für **BEREM Property Management GmbH**, einer Tochter der **Beos AG**, sowie für die **Apleona Real Estate Management** tätig. Mit der Weiterentwicklung des operativen Objektmanagements setzt Four Parx die Diversifikation parallel zur Projektentwicklung fort. Neben seinem Engagement in der Digitalisierung mit **qprem** und der **Four Parx Energy** im nachhaltigen Energiebereich, die sich in der Planung befindet, sowie der E-Mobilität, will das Unternehmen am Markt sichtbar werden.

batterieelektrisch angetriebenen Auto kommen. Die entsprechende Ladeinfrastruktur anzubieten, kann sich für Betreiber von Handelsimmobilien nicht nur aus Marketinggesichtspunkten als lohnend erweisen, sondern auch aus wirtschaftlichen.

Hier lässt sich mit Solarstrom ansetzen. Auf dem eigenen Dach gewonnen, ist dieser Strom oft günstiger als vom klassischen Energieversorger. Ökonomisch attraktiv wird es zudem durch verschiedene staatliche Förderprogramme. Dafür ist aber ein externer Navigator, also Fachberatung, ratsam.

Handelsimmobilien sind vielleicht eine der spannendsten Immobilienarten. Auch wenn es Unterschiede zwischen Highstreet-Flächen und dem Nahversorger, zwischen Baumarkt und Shopping-Center gibt, so lassen sich für Investoren (noch immer) auskömmliche Renditen erwirtschaften. Allerdings gehören diese Objekte aus Betreiber- und Nutzersicht zu jenen mit dem höchsten Energieverbrauch.

Doch an den richtigen Stellschrauben gedreht, lassen sich mit vergleichsweise geringem Aufwand rund 30% Energiekosten sparen. Dafür braucht es aber ein gemeinsames Verständnis der Betreiber bzw. der Pächter und der Eigentümer. Eigentlich sollte das keine allzu große Hürde sein, wenn es allen Beteiligten zugutekommt.

Ohne Kauflaune geht nur wenig

HIR DÜSSELDORF. Die Schmuck- & Uhren-Branche blickt auf ein ereignisreiches Jahrzehnt zurück. Zu Beginn 2009/2010 noch im Krisenmodus folgte ein kaum für möglich gehaltener Kaltstart in eine Aufholjagd mit einem neuen Allzeithoch am Ende des Jahrzehnts – weit über der Umsatzschwelle von 6 Mrd. Euro.

Seit Anfang 2020 schlittert die Branche durch die Corona-Epidemie wieder zurück



in den Krisenmodus, verliert vom Vorjahres-Top voraussichtlich über 800 Umsatzmillionen – und steht damit keineswegs allein in der deutschen Konsumgüterlandschaft. „Wie in den meisten Einzelhandelsbranchen, ist auch hier der Umsatz im Jahr 2020 deutlich rückläufig, wenngleich sich das Minus noch in Grenzen hält“, sagt **Peter Frank, Senior Consultant** bei der **BBE Handelsberatung**: „Überall, wo geshopped wird, fehlen einfach die Frequenzen.“ Die großen Rückgänge bei

Phantasieschmuck sind aus seiner Sicht wohl eher der generell geringen Lust am Shopping geschuldet. „Ohne Kauflaune geht hier nur wenig.“

Edle Uhren hatten laut Frank stark vom Tourismus profitiert. Denn gerade chinesische, russische und arabische Touristen schätzen die Echtheit der Ware und die Preise in Deutschland. Dieser Markt ist auf Grund der Reisebeschränkungen besonders stark in Mitleidenschaft gezogen. Wenn nicht stationär, dann online: Was auf andere Branchen zutrifft, gilt bei Uhren & Schmuck zwar weniger. Aber gerade die Pure Player, aber auch der weitere Distanzhandel, sind weiterhin auf dem Vormarsch – mit steigender Tendenz. Frank: „Während der Uhren- und Schmuck-Fachhandel weiter Federn lassen wird, halten die Filialisten ihre Position. Sicherlich auch auf Grund ihrer Multi-Channel-Aktivitäten.“

Es ist davon auszugehen, dass der Markt nach Corona eine längere Erholungsphase benötigen wird. Ab 2023 ist aber wieder von einem Marktniveau wie 2019 auszugehen – allerdings mit einem höheren Anteil an Distanzgeschäft.

Deals

KGAL erwirbt Charles Square Center in Prag

Die **KGAL Investment Management GmbH & Co. KG** hat das **Charles Squa-**



re Center (Foto: KGAL) in der tschechischen Hauptstadt Prag mit Büroflächen, Einzelhandel, Gastronomie und Healthcare für einen pan-europäischen Spezial AIF erworben. Der innerstädtische Büro- und Geschäftskomplex mit insgesamt fast 20 000 qm Mietfläche hat eine Reihe internationaler, namhafter Mieter. Verkäufer der Immobilie war die **Commerz Real**. Das Charles Square Center zählt unter anderem **Cisco Systems**, **Dior**, die **Raiffeisenbank** und die **Commerzbank** sowie medizinische Dienstleister zu seinen Mietern. Zudem gibt es 150 Tiefgaragenplätze. Die Multi Tenant Immobilie ist nahezu vollständig vermietet. Mit 14 000 qm entfällt der überwiegende Teil der Flächen auf Büros. Eine Tagesklinik sowie eine medizinische Forschungseinrichtung, Angebote aus dem Einzelhandel (Supermarkt, Drogerie, Bürobedarf etc.), Gastronomie und ein Fitnessstudio komplettieren den breit gefächerten Nutzungsmix. Das im Jahr 2002 erbaute Mischobjekt verfügt über eine Nachhaltigkeitszertifizierung nach dem britischen BREEAM Standard.

Einzelhandelskonjunktur

Stadtzentren von Normalität weit entfernt

HIR DÜSSELDORF. Auch nachdem die Zugangsbeschränkungen im Nonfood-Handel aufgehoben wurden und Ungeimpfte mit Maske wieder freien Zugang zu innerstädtischen Geschäften haben, ist der Weg zur Normalität noch weit. Nach einer Umfrage des Handelsverbands Deutschland (HDE) erreichen große Teile der Branche immer noch nicht das Umsatzniveau, das sie in der Zeit vor Corona erzielten.

„Die Corona-Krise und ihre Auswirkungen ziehen nach wie vor eine tiefe Schleifspur durch die Innenstädte im ganzen Land“, konstatiert **HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth**. Gemäß einer deutschlandweiten Umfrage des **Handelsverbands Deutschland (HDE)** unter 820 Handelsunternehmen aller Standorte, Größen und Betriebsformen, haben vor allem Einzelhändler in Innenstadtlagen zu kämpfen.



Foto: R. Vierbuchen

Insbesondere in den großen Innenstädten dürften sich die Reisebeschränkungen und das Fehlen nationaler und internationaler Touristen bemerkbar machen. Vor dem Hintergrund dieser schleppenden Erholung fordert der HDE weitere Anstrengungen, um die Stadtzentren attraktiver zu gestalten. Seit die Zwangsschließungen 2020 und 2021 die Schwächen vieler deutscher Innenstädte mit ihrer Monostruktur offenbart haben, wird viel über die Erneuerung der Cities diskutiert.

Nach der aktuellen HDE-Umfrage lagen die Umsätze in der KW 8 (21. bis 27. Februar 2022) im stationären Nonfood-Handel um durchschnittlich ein Fünftel unter den Vorkrisenwerten von 2019. Dabei leidet der innerstädtische Einzelhandel darunter, dass die Kundenfrequenzen in den Stadtzentren im Schnitt nur 70% des Vorkrisenniveaus erreichen. Deshalb kommen die Geschäfte, deren Geschäftsmodell auf hohe Kundenzahlen ausgerichtet ist, nur sehr langsam aus dem Krisenmodus. Besonders schwach verläuft die Entwicklung laut HDE im Bekleidungs- und im Schuhhandel sowie in mittelständischen Betrieben. Deutlich besser ist die Entwicklung im übrigen Nonfood-Handel. Hier liegt das Umsatzminus nur bei 10%.

Dass die Menschen immer noch nicht in ausreichender Zahl in die Cities zurückkehren, bedroht laut Genth am Ende ganze Stadtzentren: „Denn ohne lebendigen Einzelhandel gibt es keine attraktiven Innenstädte.“ Allerdings gibt er auch zu bedenken, dass die Mischung stimmen muss. Vor diesem Hintergrund bekräftigt der Handelsverband seine Forderung nach einem Sonderprogramm zur Innenstadtentwicklung mit jährlich mindestens 500 Mio. Euro für eine Laufzeit von fünf Jahren.

Bestandteile dieser Förderprogramme sollen u.a. innovative Konzepte und städtebauliche Maßnahmen zur Attraktivitätssteigerung und Modernisierung bestehender und neuer Ladengeschäfte sein, genauso wie Gastronomie-, Kultur-, Bildungs-, Freizeit- und Sozialeinrichtungen. Zudem fordert der HDE die Einführung von Sonderabschreibungen für Investitionen in Innenstädten und die Einrichtung einer Vereinigung als „Bundesstiftung Allianz für Innenstädte“ unter Federführung des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen.

Deals

Rösrath: Ein Investor aus Berlin hat im Zentrum von Rösrath ein Wohn- und Geschäftshaus mit einer Gesamtnutzfläche von rund 6 542 qm übernommen. Die Anlageimmobilie mit Renditepotenzial in der Hauptstraße bietet insgesamt 18 Wohnungen mit etwa 1 242 qm, neun Gewerbeeinheiten mit zusammen etwa 2 650 qm sowie 59 Tiefgaragenstellplätze. Der Kaufpreisfaktor lag beim 19,3-Fachen der Jahresnettokaltmiete. Verkäufer des Objekts war ein lokaler Bestandshalter. **Engel & Völkers Commercial Köln** hat das Objekt vermittelt.

Impressum

Chefredaktion:
Dr. Ruth Vierbuchen (V.i.S.d.P.);
Kontakt:
redaktion@hi-report.de
www.hi-report.de

Herausgeber:
Werner Rohmert

Anzeigen:
Marion Götza,
05242-901-250

Verlag:
Research Medien AG,
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250,
F.: 05242 - 901-251
E.: info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Vorstand: Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Lortz, Geisenfeld

Bankverbindung: erhalten Sie auf Anfrage

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.