Cities | Center | Developments

Handelsimmobilien Report

Liebe Leser,

die Europäische Zentralbank (EZB) hat die Leitzinsen in ihrer jüngsten Sitzung um weitere 0,5 Prozentpunkte erhöht, so dass der Hauptrefinanzierungssatz bei 3,0% liegt, der Einlagensatz bei 2,5% und der Spitzenrefinanzierungssatz, zu dem sich die Banken über Nacht bei der Zentralbank Geld leihen können, bei 3,25%. Zudem hat EZB-Präsidentin Christine Lagarde auch keinen Zweifel daran gelassen, dass in der Märzsitzung mit einem weiteren Zinsschritt in der gleichen Größenordnung zu rechnen ist.

Nach der sehr zögerlichen Haltung der Geldpolitiker im vergangenen Sommer – angesichts weiter steigender Inflationsraten – den ersten Zinsschritt zu tun, kommt diese Stringenz des EZB-Rats, der lange von den Verfechtern einer lockeren Geldpolitik dominiert wurde, sehr überraschend. Doch die Notenbanker haben die Konsequenzen ihres Zögerns am Verfall des Euro-Kurses gegenüber dem Dollar, der phasenweise unter die Parität rutsche, genau beobachten können. Die Gefahr, dass aus dem Euro bei einer Fortsetzung dieser „italienischen Geldpolitik“ eine Weichwährung wird, war deutlich erkennbar.

Der negative Nebeneffekt des Euro-Kursverfalls gegenüber der Leitwährung Dollar, war zudem, dass die Energieimporte durch den Wechselkurseffekt zusätzlich verteuert wurden. Das hat die Inflation zusätzlich angetrieben, so dass die EZB auf verlorenem Posten kämpfte. Hinzu kommt, dass die Notenbank durch die – nicht immer plausibel begründete – Negativzinspolitik, die offenkundig darauf abzielte, überschuldete Euro-Staaten zu stützen, über mehr als eine Dekade viel Vertrauen verspielt hat.

Mit seiner jüngsten Entschlossenheit hat der EZB-Rat den Wechselkurs des Euro zumindest wieder über die Parität auf etwa 1,09 Dollar hieven können. Doch der Zinserhöhungsdruck auf die Notenbank bleibt weiter hoch, auch wenn die Inflationsrate zuletzt etwas gesunken ist. Denn zum einen liegt das auch am statistischen Effekt, da das Inflationsniveau vor einem Jahr schon hoch war, zum andern zeigt sich erst im Frühjahr, um wieviel die Nebenkosten für Energie gestiegen sind. Hinzu kommt, dass staatliche Unterstützungsmaßnahmen in der Euro-Zone Preis-dämpfend wirken.

Gleichzeitig treiben die Förderprogramme der EU-Kommission und der Nationalstaaten die Nachfrage und damit die Inflation. Und auch mit dem nur schleppenden Abbau des Staatsanleihe-Bestands ab März, der inzwischen ein Volumen von 5 Billionen Euro erreicht hat, konterkariert die EZB ihre Zinspolitik. Zudem muss einkalkuliert werden, dass die reibungslos laufende Globalisierung früherer Jahre ursächlich für die niedrige Preisentwicklung war. Das ist seit der Pandemie, dem Krieg in der Ukraine und der Neuausrichtung der europäischen Wirtschaft nun aber vorbei.

Dr. Ruth Vierbuchen

Chefredakteurin

Nr. 389 vom 24.02.2023

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial 1

Vermietungsmarkt: Spürbar veränderte Rahmenbedingungen 2

Einzelhandelskonjunktur: Die Branche könnte leicht an Boden verlieren 6

Q-Commerce Lieferdienste: Armageddon für Investoren 8

MEC GmbH: Bauleistungen sind stärker gefragt 12

Balgequartier Bremen: Kontrastprogramm zur uniformen Einkaufsstraße 14

Vermietungsmarkt Logistik: Angebotsmangel könnte sich verschärfen 16

Neubauvolumen Logistik: Weniger Baustarts im vergangenen Jahr 18

Lebensstil der Zukunft: Corona hat viel verändert 20

Impressum 20

Partner des HandelsimmobilienReport

Großvolumige Vermietungsprojekte fehlten zuletzt. Foto: Comfort

Vermietungsmarkt

Spürbar veränderte Rahmenbedingungen

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Nach drei Jahren Pandemie-bedingtem Ausnahmezustand im innerstädtischen Einzelhandel und der Handelsimmobilien-Szene haben sich die Rahmenbedingungen für das Vernietungsgeschäft spürbar verändert. Der Flächenumsatz stabilisierte sich auf einem neuen „Post-Covid-Niveau“, die Spitzenmieten kommen aus der Abwärtsspirale heraus und die Passantenfrequenzen nähern sich wieder der Vor-Corona-Zeit. In diesem Umfeld fungieren auch internationale Handelskonzepte in den Top-Lagen der großen Städte als Treiber.

Wichtig ist es für **Christopher Wunderlich**, **Head of Retail Advisory** bei der **BNP Paribas Real Estate GmbH**, darauf hinzuweisen, dass abseits der einschlägigen Marktzahlen im bundesweiten Kontext im Vermietungsmarkt für Handelsimmobilien keineswegs von einem stagnierenden Marktgeschehen gesprochen werden kann. Nur die Marktbedingungen und die Expansionsstrategien der Einzelhändler hätten sich verändert.

So reichen die von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) und **JLL** für das Jahr 2022 ermittelten Flächenvolumina von knapp 400 000 qm bzw. 421 000 qm zwar nicht an die Vor-Corona-Jahre mit jährlich 600 000 qm wie 2018 und 2019 heran. Doch sind Flächenumsätze in der Bandbreite von 600 000 qm bis zu 1 Mio. qm, wie sie nach 2013 realisiert wurden, schon deshalb nicht mehr möglich, weil laut BNPPRE die großvolumigen Projekt- und Centerentwicklungen heute fehlen.

Vor allem in den Jahren 2014 und 2015 gab es mit der **Mall of Berlin**, dem **Milaneo** in Stuttgart, dem **Forum Hanau**, dem **Palais Vest** in Recklinghausen, dem **Minto** in Mönchengladbach und dem **Aquis Plaza** in Aachen, auf einen Schlag sehr viele Neueröffnungen. Diese Zeiten der neuen großen Einkaufszentren sind vorbei und bei Refurbishments oder Revitalisierungen geht es vermehrt darum, den Angebotsmix auch in Shopping-Centern mit Nutzungen wie Büros, Wohnungen, Dienstleistern oder Behörden breiter aufzustellen. „Zwar stellen Retail-Flächen auch weiterhin wichtige Bausteine in Mixed Use-Entwicklungen bzw. -Quartieren dar“, so berichtet BNPPRE weiter: „nehmen hierbei jedoch zumeist den geringsten Flächenanteil innerhalb der geplanten Nutzungskonzepte ein“.

Marktbericht

Verbraucherstimmung verbessert sich deutlich

Der Index des **HDE Konsumbarometers** setzte seinen Aufwärtskurs fort und hat im Februar besonders deutlich zugelegt. Damit bleibt die Verbraucherstimmung aber immer noch unter dem Niveau von vor dem russischen Angriffskrieg. Der **Handelsverband Deutschland** erwartet aber, dass ein anhaltender Optimismus unter den Verbrauchern in den nächsten Monaten dem privaten Konsum positive Impulse verleihen könnte, so dass sich die gesamtwirtschaftliche Lage zum Sommer hin verbessert. Zumal die positive Stimmung der Bundesbürger auch die Anschaffungsneigung positiv beeinflusst hat, auch wenn die Kaufzurückhaltung noch höher ist als im Vorjahresmonat. Dass viele Verbraucher mit mehr Anschaffungen und höheren Sparbeiträgen planen, ist laut HDE auf ihren Optimismus bei der **Konjunktur-** und **Einkommensentwicklung** zurückzuführen. Vor allem, nachdem die Bundesregierung ihre Konjunkturprognosen für 2023 nach oben korrigiert hatte und sich die Erwartungen der Unternehmen aufgehellt haben. So rechnen die Bundesbürger in den nächsten Monaten mit Einkommenszuwächsen.

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns auch auf unserer Homepage:

www.hi-report.de

Abgesehen davon liegt **Deutschland** mit einer Verkaufsflächenausstattung von 1,44 qm pro Kopf (**GfK**) europaweit bereits in der Spitzengruppe und über Ländern wie **Frankreich** (1,20 qm) und **Großbritannien** (1,09 qm) mit ihren Mega-Malls. Eine weitere Flächenausweitung wäre kontraproduktiv. Zudem ging es vielen Eigentümern in der Hochphase der Pandemie mit ihren Zwangsschließungen in erster Linie darum, die Mieter zu halten und sich über Mietminderungen zu einigen.

Verkaufsflächenausstattung in Deutschland bereits sehr hoch

Verändert haben sich nach Beobachtung von Christopher Wunderlich nach der Pandemie auch die **Expansionsstrategien** vieler nationaler und internationaler Einzelhändler: „Während vor der Corona-Krise breitflächige Expansionsbestrebungen zu den Zielen vieler Retailer gehörten, fokussieren sich aktive Labels inzwischen auf sehr gründlich geprüfte und Standort- sowie lageorientierte Anmietungsentscheidungen." Zudem registriert er bei den großen Spielern wie **H&M** oder **Zara** Neuausrichtungsprozesse, die darauf abzielen, wenige und dafür große und moderne Flagship-Stores zur **Markenrepräsentation** und als **Knotenpunkt für Multichannel-Aktivitäten** einzurichten. Damit zeigt der verstärkte Trend zum Online-Shopping während der Pandemie im stationären Handel Wirkung.

Interessant ist beim Blick auf die Branchen, die im vergangenen Jahr in punkto Expansion besonders aktiv waren, dass sich der **Textilsektor** nach Feststellung des Immobilienberaters JLL seine in der Zwischenzeit verlorene Spitzenposition vom Bereich **Gastronomie/Food** wieder zurückgeholt hat. Mit Anteilen von 30% bzw. 29% hatten sich die Gastronomie- und Lebensmittelanbieter in den Corona-Jahren 2020 und 2021 am Mode-Handel vorbei geschoben. Mit einem Anteil von 33% am gesamten Flächenumsatz des Vorjahres von 421 000 qm hat sich die Branche im vergangenen Jahr auf beeindruckende Weise zurückgemeldet. Immerhin mussten die Anbieter von Bekleidung, Schuhen und Lederwaren durch die Corona-bedingten Zwangsschließungen beachtliche Umsatzeinbußen hinnehmen.

Vor allem die Anbieter von **junger Mode**, aber auch die **Bekleidungshäuse**r gingen laut JLL wieder auf Expansionskurs. Auf ihr Konto gingen demnach rund zwei Drittel des Flächenumsatzes in der Mode-Branche, wobei sich die **Bestseller-Gruppe** mit ihren Marken **Only, Vero Moda** sowie **Jack & Jones** mit zehn neuen Flächen besonders hervortat. Auch das Segment „Exklusive Mode" war nach Feststellung des Immobilienberaters wieder aktiver. Dafür sprechen 25 Abschlüsse für rund 8 000 qm, so dass die **Luxusbranche** ihren Anteil gemessen am Jahr 2021 laut JLL verdoppeln konnte.

Diese Verschiebung zugunsten der Luxuslagen und zu Lasten der konsumorientierten Einkaufslagen registrierte auch BNP Paribas Real Estate und verdeutlicht das anhand der Spitzenmieten: „Während zum Beispiel in Hamburg die Spitzenmiete 2019 noch in der **Spitalerstraße** erzielt wurde (2019: 270 Euro je qm; 2022: 225 Euro je qm), sind aktuell die höchsten Mietpreise in der Hansestadt am **Neuen Wall** zu bezahlen (2019: 255 Euro je qm; 2022: 245 Euro je qm).

Luxuslagen zeigen sich besonders widerstandsfähig

Ähnlich fällt der Vergleich zwischen der **Zeil** in Frankfurt und der **Goethestraße** aus. Während die Spitzenmieten in der Zeil zwischen 2019 und 2022 von 300 Euro je qm auf 270 Euro sanken, gingen sie in der Goethestraße nur von 290 Euro auf 285 Euro je qm zurück. In Berlin sanken die Spitzenmieten im Abschnitt des **Kurfürstendamms** mit hochpreisigen Marken zwischen 2019 und 2022 von 170 Euro auf 160 Euro und lagen damit auf Augenhöhe mit dem konsumigen Abschnitt der Einkaufsmeile zwischen **Joachimsthale**r Straße und **Breitscheidplatz,** der sich von 200 Euro je qm gleichfalls auf 160 Euro je qm verminderte.

Aber auch für internationale Handelskonzepte ist der deutsche Einzelhandelsmarkt nach den Worten von

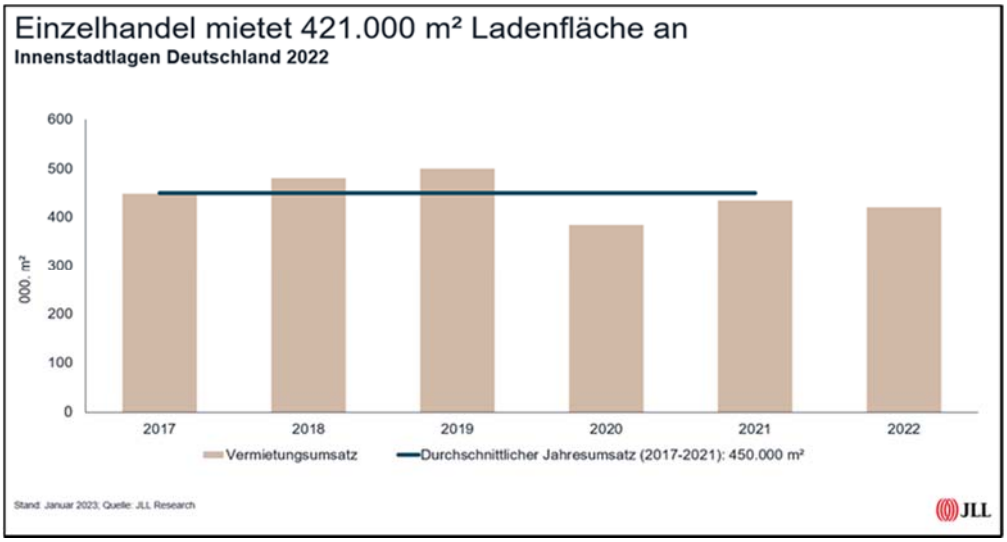
IRE|BS Immobilienakademie
International Real Estate Business School
Universität Regensburg

WEITERBILDUNG, DIE WEITERBRINGT

Das **Intensivstudium Handelsimmobilien Asset Management** vermittelt in 16 Tagen verteilt auf vier Monate die Erfolgsfaktoren für effektives Asset Management sowie Fachwissen zu Due Diligence und Immobilienbewertung.

Weitere Infos unter:
www.irebs-immobilienakademie.de/iham

Josefine Ulrich, **Director Retail Tenant Representation Germany** und **Spezialistin** für Expansionsstrategien und Markteintritte internationaler Händler, trotz der zwischenzeitlich gedämpften Kauffreude sehr attraktiv. Ablesen lässt sich das an den Zahlen: So haben ausländische Akteure im vergangenen Jahr in ganz Deutschland 496 Mietverträge abgeschlossen, davon 252 in der zweiten Jahreshälfte. Insgesamt registrierte JLL bundesweit im vergangenen Jahr 914 Anmietungen. Beim Flächenumsatz lag der Anteil der internationalen Marken bei 66%.



Besonders groß war das Interesse an der **Hauptstadt Berlin**, wo im vergangenen Jahr 70% aller Anmietungen international geprägt waren. Zu den internationalen Marken zählen unter anderem das schwedische Modelabel **Axel Arigato**, das Damenmodekonzept **Bimba Y Lola**, der dänische Modeanbieter **Ganni** und die US-Sportmodemarke **Lids** mit acht Standorten. Laut Ulrich zeichnet sich der hiesige Einzelhandelsmarkt durch seine guten und stabilen Rahmendaten für internationale Konzepte aus. Laut BNPPRE konnte mit 52% der „höchste Internationalisierungsgrad innerhalb der betrachteten Zeitspanne seit 2013 erreicht werden".

Internationale Handelsmarken setzen auf Berlin

Sie trugen auch dazu bei, dass sich das Vermietungsvolumen in den Top 7 Städten im Vorjahr mit knapp 116 000 qm laut BNPPRE und einem Marktanteil von knapp einem Drittel über dem langjährigen Mittelwert der Jahre 2013 bis 2019 bewegte. Mit 36 000 qm lag **Berlin** dabei an der Spitze. JLL ermittelte für die Hauptstadt sogar ein Volumen von 42 800 qm und für die zehn größten Städte ein Flächenvolumen von 152 500 qm bei 404 Mietvertragsabschlüssen.

Internationale Konzepte trugen auch dazu bei, dass der Bereich **Gastronomie/Food** im vergangenen Jahr mit einem Anteil von 26% am Flächenumsatz wieder auf den zweiten Platz rutschte. Hinzu kam laut JLL, dass die Lebensmittelanbieter ihre Vermietungsaktivitäten gedrosselt haben und um 20% unter dem Vorjahresniveau blieben.

Konsolidierung bei Lebensmittellieferdiensten

Und auch die Lebensmittellieferdienste, die von der Pandemie und der Furcht vieler Menschen vor Ansteckung beim Einkaufen profitierten, sind nach Aufhebung der Corona-Beschränkungen wieder auf dem Boden der Tatsachen angekommen: „Mit der Übernahme von **Gorillas** durch den türkischen Konkurrenten **Getir** stehen die Zeichen in diesem Segment nicht mehr auf Expansion, sondern auf die schon länger erwartete Konsolidierung eines hart umkämpften Marktes", konstatiert Josefine Ulrich.

Deals

Habona Invest kauft zwei Nahversorger

Die **Habona Invest-Gruppe** hat für den für die **Deka** aufgelegten und von der **Hansainvest** administrierten zweiten offenen Immobilienspezialfonds **Habona Deutsche Nahversorger 02 (Inst.)** zwei Nahversorgern in **Passau** und **Kirchseeon** (Bayern) mit 6 800

qm Mietfläche gekauft. Verkäufer war die **Küblböck Unternehmensgruppe** aus Regensburg / Burglengenfeld. Der Kaufpreis wird mit ca. 26 Mio. Euro beziffert. Langfristiger Ankermieter ist **Edeka**. Zudem gibt es Drogeriemärkte. In Passau handelt es sich um den Neubau des seit über 20 Jahren bestehenden Edeka, der 2021 eröffnet wurde. Ein Getränkemarkt und Rossmann eröffneten 2022. Der Koppelstandort befindet sich an der Hauptstraße im Passauer Stadtteil Innstadt. Der große und moderne Edeka-Markt in Kirchseeon, im Münchener Speckgürtel, bildet zusammen mit dem einzigen Drogeriemarkt im Umkreis den Publikumsmagnet. Das Portfolio erfülle u.s. durch seine langen Mietvertragslaufzeiten von durchschnittlich rd. 12 Jahren die Renditeerwartungen und Sicherheitsbedürfnisse der Anleger, sagt **Guido Küther**, **geschäftsführender Gesellschafter** der Habona Invest. Rechtlich wurde Habona von der Wirtschaftskanzlei **Menold Bezler** beraten, vermittelt wurde der Deal durch **Blank Real Estate.**

Beim Blick auf die Spitzenmieten zeichnet sich laut BNPPRE nach zwei Jahren in der Abwärtsspirale wieder ein Trend zur Stabilisierung ab. Nach Feststellung von JLL haben die Spitzenmieten im vergangenen Jahr – gemessen an 2021 – deutschlandweit im Durchschnitt noch einmal um 2,3% nachgegeben. Der größte Mietrückgang wurde dabei in den Städten mit 250 000 bis 500 000 Einwohnern mit 4,5% registriert, in den Großstädten mit mehr als 500 000 Einwohnern lag der Rückgang bei 2,6%. Am besten sah es noch in der Städtekategorie mit 100 000 bis 250 000 Euro aus. Hier lag der Rückgang bei 0,5%, doch waren die Mieten laut JLL hier bereits vor Corona unter Druck geraten.

In den beiden **Corona-Jahren 2020** und **2021** sind die Spitzenmieten nach Feststellung von BNP Paribas Real Estate in den 64 regelmäßig von dem Berater analysierten Standorten über alle Städtekategorien hinweg um etwa 15% gesunken, bevor der Trend in den vergangenen zwölf Monaten zum Halten kam. Wie JLL berichtet, blieben die Spitzenmieten in fünf der zehn größten Metropolen konstant, gaben aber in den Städten Berlin, Frankfurt/M, Köln, Nürnberg und Stuttgart noch einmal zwischen 2 bis 7% nach.

Josefine Ulrich rechnet im ersten Halbjahr 2023 mit konstanten Werten, doch würden die hohen Nebenkosten für Strom und Heizung schon für eine zusätzliche Belastung sorgen. Wunderlich hält sogar leichte Aufwärtstendenzen für möglich. **Christoph Scharf, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH** und **Head of Retail Services**, sieht den stationären Einzelhandel bei dem im Jahr 2020 begonnenen Transformationsprozess schon gut vorangekommen. Entsprechend blickt er mit Spannung auf die weitere Entwicklung des Einzelhandelsmarkts in diesem Jahr und darauf, wie die Branche mit den Herausforderungen umgeht.

Personalien

SES-Zentrale mit vier neuen Bereichsleitungen

Zum 1. Januar 2023 sind bei der **SES Spar European Shopping Centers** bewährte Mitarbeiter aus den eigenen Reihen in Führungspositionen aufgerückt: **Mag. Petra Hemetsberger** übernimmt die Leitung des Asset Managements, **Roland Gruber** ist Leiter des Construction Departments und **Nina Wolfgruber**, MA zeichnet für den neu geschaffenen Bereich Business Process Management verantwortlich. Bereits zum 1. November 2022 wurde die Verantwortung für Legal Departments in die Hände von **Mag. Thomas Frauenlob,** LLB.oec, gelegt.

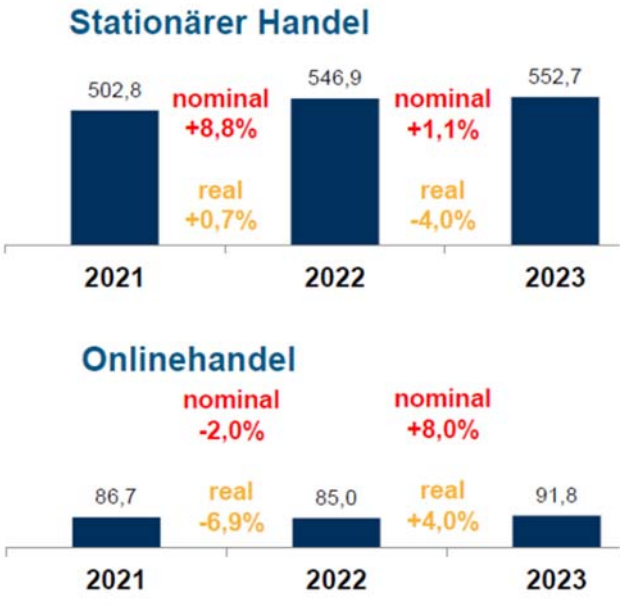
Einzelhandelskonjunktur

Die Branche könnte an Boden verlieren

rv DÜSSELDORF: *Vor dem Hintergrund der zahlreichen Unsicherheiten und sinkender Kaufkraft prognostiziert der Handelsverband Deutschland (HDE) in diesem Jahr für den Einzelhandel ein Umsatzwachstum von nominal 2% auf 644,5 Mrd. Euro, was angesichts der hohen Inflationsrate unter dem Strich einem realen Umsatzminus von 3% entsprechen wird. Der Handel werde 2023 leicht an Boden verlieren, befürchtet der neue HDE-Präsident Alexander von Preen.*

Im abgelaufenen Jahr ist der deutsche Einzelhandel nominal zwar um satte 7,2% auf insgesamt 631,9 Mrd. Euro gewachsen, real bedeutete das angesichts der hohen Inflationsrate aber immer noch ein Umsatzminus von 0,8%. Das verdeutlicht, wie stark die Inflationsrate, die nach den vorläufigen Schätzungen des Statistischen Bundesamtes 2022 bei 7,9% lag, die Kaufkraft der Bundesbürger aufzehrt. Um ihren Konsum aufrecht zu erhalten, greifen viele Haushalte nach den Worten von **HDE-Präsident Alexander von Preen** auf ihre Ersparnisse zurück, so dass die Sparquote leicht zurück geht.

Einen Lichtblick gab es im vergangenen Jahr für den stationären Einzelhandel, der bei einem nominalen Umsatzwachstum von 8,8% auf 546,9 Mrd. Euro unter dem Strich noch ein Plus von 0,7% erzielte. Interessant ist diese Entwicklung beim Vergleich mit dem Online-Handel, der sowohl nominal ein Minus von 2% verzeichnete als auch real einen Rückgang von 6,9%. Demnach hat der stationäre Einzelhandel nach dem Zurückfahren der Corona-Restriktionen gegenüber der Online-Konkurrenz ein wenig Boden gut machen können. Im Online-Handel ging der Umsatz von 86,7 Mrd. Euro (2021) auf 85 Mrd. Euro (2022) zurück.



Sorgen bereitete dem stationären Einzelhandel in den vergangenen beiden Jahren der **Rückgang bei der Frequenz**. So beklagten in der jüngsten Umfrage des HDE unter 900 Handelsunternehmen 48%, dass im Umfeld ihres Geschäfts die Frequenz gesunken ist und 18% berichteten von einer deutlich sinkenden Kundenfrequenz. Immerhin konnte noch jeder Fünfte (21%) von einem gleichbleibenden Besucheraufkommen berichten. Und es gibt auch die 12%, die mehr Besucher an ihrem Standort registrieren und 1% spricht von einer deutlich höheren Besucherfrequenz. Vor diesem Hintergrund berichtete die Mehrheit der befragten Handelsunternehmen (57%) von einer Verschlechterung ihrer Gewinnsituation im zweiten Halbjahr 2022, bei 23% blieb der Gewinn gleich und bei jedem Fünften (20%) ist er sogar gestiegen. Es gibt in diesen schwierigen Zeiten also auch noch Gewinner.

Auch bei der Beurteilung der **aktuellen Geschäftslage** vergibt die Mehrheit (53%) der Befragten noch ein „befriedigend“ und 23% bezeichnen sie sogar als „gut“, sodass die Lage der Branche im Schnitt betrachtet noch nicht kritisch ist. Allerdings spricht auch fast jeder Vierte (24%) von einer „schlechten Geschäftslage“. Insolvenzfälle wie

Personalien

Reccom verstärkt die Geschäftsführung

Der **Reccom-Gründer** und **Geschäftsführer Hans-Joachim Mergen** (links), hat mitgeteilt, dass **Albert Hirsch** (unten) zum weiteren **Geschäftsführer** ernannt wurde. Der langjährige Handelsexperte Hirsch übernimmt zugleich als **Gesellschafter** des Immobilien-Dienstleisters Reccom auch unternehmerische Verantwortung.

„Albert Hirsch ist ein erfahrener Geschäftsentwickler, Prozessgestalter und -Optimierer. Und damit genau der Richtige, um das weitere Wachstum, die digitalen Prozesse und die Organisation von Reccom voranzutreiben“, sagt Mergen. Hirschs Lebenslauf enthält Stationen mit Führungsrollen u.a. bei der **Douglas Holding AG,** der **buch.de AG** sowie der **United Labels AG** und zuletzt als Vorstandsmitglied bei der **Super Bio Markt AG**. Das neue Duo setzt für sein Dienstleistungs-Angebot angesichts der schwierigen Konjunktur in Handel und Gewerbe auf weiteres Wachstum. „Unsere Expertise bei Optimierungs Dienstleistungen erhalten jetzt noch mehr Bedeutung“, so Mergen. Und Hirsch ergänzt: „Wer als gewerblicher Mieter jetzt sein Mietvertrags-Portfolio mit der Organisation der Verträge und insbesondere den Nebenkosten- und Indexierungs Prüfungen nicht adäquat umsetzt, wird im Wettbewerb unnötige Hürden und Nachteile hinnehmen müssen.“

Görtz oder **Galeria Karstadt Kaufhof** sind Beispiele dafür.

Beim Blick auf die eigene **Umsatzentwicklung** geht die größte Gruppe (33%) der Befragten davon aus, dass ihre Erlöse in diesem Jahr knapp unter dem Vorjahreswert bleiben werden, was angesichts der hohen Inflationsrate und dem Kaufkraftverlust nicht unwahrscheinlich ist. 27% glauben aber, dass sie den Vorjahreswert wieder erreichen können und jeder Fünfte will den Wert sogar übertreffen, 2% sogar deutlich. Sorgen bereiten aber die immerhin 18%, die befürchten, dass ihre Erlöse deutlich unter dem 2022er-Niveau bleiben werden.

So geht HDE-Präsident von Preen davon aus, dass die Zahl der Betriebe in diesem Jahr sinken wird, es kaum Flächenzuwachs gibt, die Zahl der Neugründungen aber konstant bleibt. Für den **stationären Einzelhandel** erwartet er beim Umsatz nur ein nominales Plus von 1,1% und einen realen Umsatzrückgang von 4%.

Optimistischer schätzt der HDE 2023 die Entwicklung im **Online-Handel** ein, für den er ein nominales Umsatzplus von 8,0% und real immerhin noch von 4,0% auf 91,8 Mrd. Euro erwartet. Nach Einschätzung des HDE-Präsidenten dürfte der Online-Handel wieder Treiber des Wachstums sein. Allerdings werde die Branche mit geringerem Tempo wachsen. Denn auch der Online-Handel kann sich der Tatsache nicht entziehen, dass die Kauflaune moderat bleiben wird und die hohen Preissteigerungen die Kaufkraft schmälern, so dass die Kaufzurückhaltung die Mittelschicht erreichen wird und sinkende Realeinkommen zu Wohlstandsverlusten führen werden.

So erwartet die größte Gruppe der Befragten (45%), dass ihre Online-Umsätze in diesem Jahr auf dem Vorjahresniveau liegen werden, 26% erwarten sie leicht unter Vorjahr bzw. deutlich unter Vorjahr. Hoffnung auf leichte oder deutliche Umsatzsteigerungen machen sich 23% bzw. 5% der Befragten.

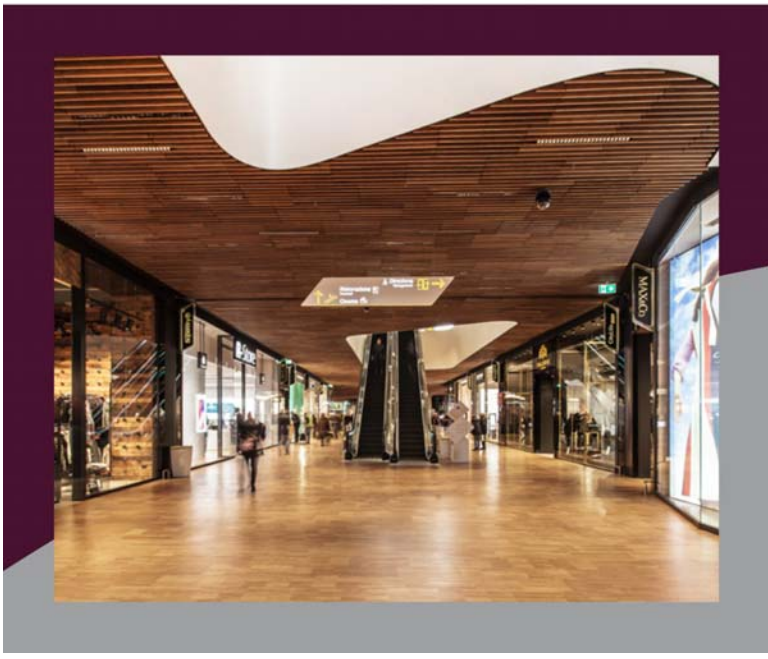
Sofern das Online-Geschäft 2023 besser abschneidet als der stationäre Handel, ist es von Nachteil, dass ein Großteil Teil der Befragten (56% der Nennungen) noch nicht übers Internet verkauft. Immerhin erhöht sich dadurch die Reichweite, aber auch der Personalbedarf und die Kosten bei einer Multichannel-Strategie. Über Marktplätze wie **Ebay** oder **Amazon** verkaufen 19% und über einen eigenen **Internet-Shop** immerhin 36%.

Um die digitale Transformation beim **mittelständischen Einzelhandel** voranzutreiben, brauchen die Betriebe laut von Preen Unterstützung etwa in Form von Coaching und Abschreibungsmöglichkeiten. Ein weiteres wichtiges Thema ist nach seinen Worten der Arbeitskräftemangel, über den laut HDE 63% der Befragten klagen. Hier will die Branche mit einer Ausbildungsoffensive das Interesse junger Leute, Studierender, Eltern und Lehrkräften wecken.

Sierra Sonae

Ganzheitlicher Blick auf Immobilien

Mehr+



Q-Commerce Lieferdienste

Armageddon für Finanzinvestoren

Manuel Jahn, Geschäftsführer Habona Invest Consulting GmbH

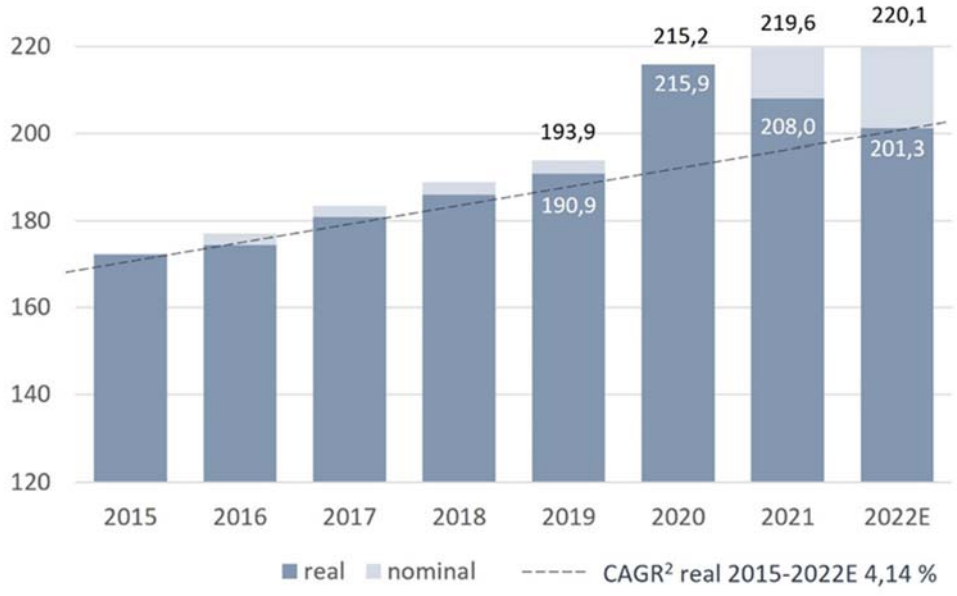
Inflation, hohe Zinsen und risikoaverse Investoren haben den Optimismus im Q- oder Quick-Commerce mit Lebensmitteln abrupt beendet. Investoren sehen sich mit Abwertungen ihrer Beteiligungen von bis zu 60% konfrontiert. Die Gründe für die enttäuschende Entwicklung der Schnell-Lieferdienste – kurz eFood genannt – liegen allerdings deutlich tiefer.

Das ist das Ergebnis unserer soeben erschienen neuen **Q-Commerce-Studie***). Gut ein Jahr hat sich das Consulting Team der **Habona Gruppe** um Facts & Figures bemüht, um ein objektives Bild von dem sehr dynamischen und medial z.T. stark überzeichneten Sektor zu erhalten. Eines vorweg: Q-Commerce ist nicht nur in Deutschland sehr weit entfernt von einer flächendeckenden Versorgungsalternative. Der Blick nach **Großbritannien**, in die **USA** oder nach **Südkorea** hätte geholfen, die Erwartungen realistischer zu sehen.

Der deutsche Lebensmittelmarkt ist nach China der fünftgrößte der Welt. Der größte europäische Lebensmittelhändler kommt aus Deutschland. Und die Verbraucher haben den Supermärkten und Discountern in Deutschland auch 2022 wieder Rekordumsätze beschert. Sogar real liegt der deutsche Lebensmittelumsatz noch um 5,5% höher als im letzten vorpandemischen Jahr 2019.

Da ist es wenig verwunderlich, dass Investoren immer wieder händeringend nach Einstiegsmöglichkeiten in den Markt suchen. Allerdings sind ihre Möglichkeiten begrenzt: Über 95% des Marktes befinden sich im Eigentum genossenschaftlicher oder nicht-börsennotierter Unternehmen.

Eine regelrechte Bonanza hatten deshalb **Online-Lebensmittel-Lieferdienste** ausgelöst, die in der Pandemie im Wochentakt gegründet wurden und mit sagenhaften Wachstumsperspektiven um die Gunst von Venture-Capital warben. Lieferversprechen von 10 Minuten versprachen eine Revolution im ansonsten knapp kalkulieren-



Umsatzentwicklung im Lebensmitteleinzelhandel, nominal vs. real, 2015 – 2022E
In Milliarden Euro (Quellen: Habona auf Basis destatis, GfK, HDE)

Deals

Trei verkauft Portfolio mit 49 Märkten in Portugal

Der internationale Projektentwickler und Asset Manager für Wohn- und Einzelhandelsimmobilien, die **Trei Real Estate GmbH,** hat

sein gesamtes Portugalportfolio mit insgesamt 49 Einzelhandelsobjekten an **LCN Capital Partners**, einen in Europa und Nordamerika aktiven Sale-Leaseback- und Build-to-Suit-Investor, veräußert. Der Großteil der Immobilien, also insgesamt 44, in Städten wie Porto, Lissabon, Faro und entlang der Algarveküste ist an **MorePingo Doce,** die zweitgrößte Supermarkt-Kette in Portugal**,** vermietet. Im Rahmen der Übernahme durch LCN sind nach Unternehmensangaben langfristige Mietvertragsverlängerungen ausgehandelt worden. Der Verkauf ist für Trei ein weiterer Schritt zur strategischen Portfoliobereinigung und verfolgt das Ziel, das Profil des Unternehmens als Entwickler zu schärfen und sich dabei auf seine Kernmärkte **Deutschland**, **USA** und **Polen** zu fokussieren. Die weiteren Mieter der Einzelhandelsimmobilien sind die Supermarktketten **Continente** und **Minipreço.** Die Trei Real Estate wurde von **CBRE** und **Morais Leitao** beraten, LCN von **Cushman & Wakefield**, **PLMJ, KPMG** und **Engexpor.**

HAHNAG.DE

IMMOBILIEN? KÖNNEN WIR!

Seit 1982 ist die Hahn Gruppe als Asset und Investment Manager tätig. Wir sind auf Handels-und Mixed-Use-Immobilien spezialisiert, die wir über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg managen. Zum Vorteil der institutionellen Investoren und der privaten Anleger, die bereits in unsere über 190 Fonds investiert haben. Zurzeit haben wir rund 7 Mrd. Euro Assets under Management. Wir sichern das Kapital und bauen die Erträge kontinuierlich und nachhaltig aus. So verstehen wir Wertarbeit mit Immobilien. **hahnag.de**

Hahn Gruppe

Wertarbeit mit Immobilien

den Lebensmitteleinzelhandel. Die Nachfrage der Investoren machte aus Start-ups innerhalb weniger Monate nicht selten Unicorns, Unternehmen mit einer Marktbewertung von über 1 Mrd. US-Dollar.

Nun fehlt dem eFood-Sektor das nötige Kapital, um die Expansion fortzusetzen. Das für Start-ups notwendige Umsatzwachstum ist viel zu niedrig, erst recht, seitdem die Risikoaversion der Investoren stark zugenommen hat. Trotz Corona-Push kam der Marktanteil am deutschen Lebensmittelumsatz auch 2022 kaum über 2% hinaus. Mit erzwungenen Kostensenkungsprogrammen rückt der zuvor formulierte Anspruch der Lieferdienste auf perspektivische Substitution des klassischen Lebensmittelhandels in weite Ferne. 2022 verloren die Beteiligungen an Q-Commerce-Unternehmen bis zu 60% ihrer Vorjahresbewertungen.

Foto: Henrique Hahnemann Unsplash

Ist der Angriff auf den deutschen Lebensmitteleinzelhandel damit aufgehoben oder nur aufgeschoben? Ist eCommerce nicht generell die zeitgemäßere Art des Einzelhandels, die früher oder später auch bei Lebensmitteln ähnlich hohe Marktanteile erobern wird, wie im Nonfood-Sektor? Was können die Dinosaurier des deutschen Lebensmitteleinzelhandels überhaupt den agilen Erfindern und Story-Tellern entgegensetzen? Steht die Übernahme von **Gorillas** durch das türkische Unternehmen **Getir** für den Anfang einer eFood-Konzentrationswelle in Europa? Was lehren uns die Entwicklungen in anderen Industriestaaten?

eFood heißt mehr Click & Collect sowie Pick & Go

Die Habona-Studie hat u.a. Informationen und Trends in Deutschland, Großbritannien, USA und Südkorea auf eine vergleichbare Datenbasis gebracht, um eine Prognose für die zukünftige Entwicklung des deutschen Lebensmitteleinzelhandels abzuleiten. Demnach ist es sehr unwahrscheinlich, dass sich die stationären Platzhirsche das Geschäft aus der Hand nehmen lassen werden. Lebensmittel online einkaufen heißt künftig auch in Deutschland: zuhause oder unterwegs bestellen, aber im Supermarkt abholen. In den **USA** sind bereits **40 %** der eFood-Umsätze Click & Collect zuzuordnen, in **Großbritannien** immerhin schon **22 %**. Und dieses Geschäft ist das Geschäft der großen Ketten.

Q-Commerce bleibt dagegen ein Nischenangebot und wird auch nach der sich anbahnenden großen Konzentrationswelle die Erwartungen von Investoren kaum erfüllen können. Investitionen in die stationäre Infrastruktur, also in moderne Verkaufs- und Logistikflächen mit soliden Mietverträgen der bekannten Lebensmittelhändler, werden sogar noch an Attraktivität zulegen.

*) „Q-Commerce - Eine Bedrohung für den stationären Lebensmitteleinzelhandel?“, von Manuel Jahn und Pauline Schmidt. Fachpublikation 12/2022 aus der Reihe Habona Insights. Habona Invest Consulting GmbH (Hrsg.), Hamburg, Dezember 2022. Verfügbar unter: https://www.habona.de/Habona-Insights-12-2022/eFood/

Deals

Habona erwirbt Nahversorger in Söhlde

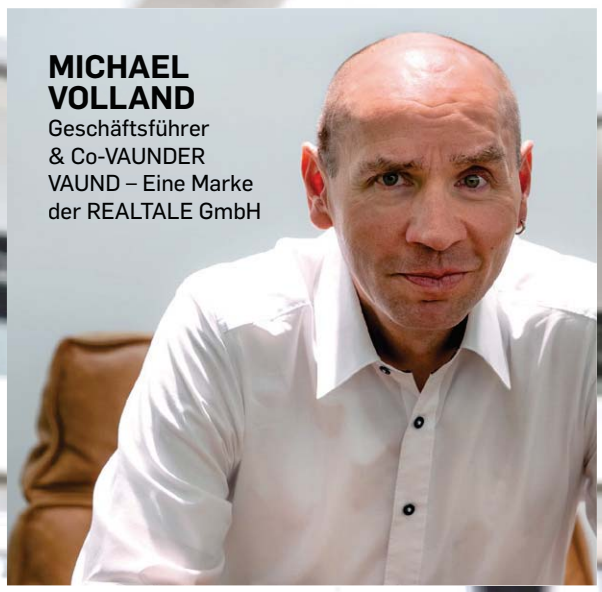
Die **Habona Invest-Gruppe** hat für ihren gemeinsam mit der Hamburger Service-KVG **IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** aufgelegten offenen Immo-

bilien-Publikumsfonds einen Nahversorger in Söhlde-Hoheneggelsen, Niedersachen, erworben. Der Neubau aus dem Jahr 2022 liegt mit seinen Treibhausgasemissionen unter den aktuellen Werten des CRREM-Pfades (EU-Forschungsprojekt „Carbon Risk Real Estate Monitor) und erfüllt die ökologische Strategie des nach Artikel 8 der EU Offenlegungsverordnung eingestuften offenen Immobilienfonds. Dafür sorgen u.a. eine Photovoltaikanlage, eine Wärmepumpe und eine Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung. Zudem gibt es E Ladestationen. Langfristiger Mieter des Nahversorgers mit 2 450 qm an der Bundesstraße im Ortsteil Hoheneggelsen im Landkreis Hildesheim ist **Edeka**. Mit dem „Easy Shopper“, dem smarten Einkaufswagen, bietet der Markt die modernste Technik. Das Objekt wurde Habona Invest von **Schiller Immobilien** als Makler und **Hanseatic Bauträger** als Verkäufer vermittelt. Die rechtliche Beratung übernahm die Kanzlei **GvW Graf von Westphalen**.

HANDELS IMMOBILIEN GIPFEL

28./29.03.2023 STUTTGART

SUSANNE GEHLE
Geschäftsführerin
Immobilienprojekte
Kaufland Deutschland



MICHAEL VOLLAND
Geschäftsführer
& Co-VAUNDER
VAUND – Eine Marke
der REALTALE GmbH

KRISE, KUNDE, KONTROLL-VERLUST?

KONZEPTE FÜR SHOPS UND STÄDTE

ABENDVERANSTALTUNG

FLAGSHIP STUTTGART / BREUNINGER

28.03.2023 17.00 UHR

VALERIE PRETSCHER
Head of Operations
Storebox Holding
GmbH

Gold-Sponsoren

EDEKA Südwest · GSK Stockmann · Kaufland · MEC · REGUPOL

Silber-Sponsoren

Colliers · HABONA INVEST · S&P COMMERCIAL DEVELOPMENT

STADT+HANDEL · LIST Gruppe

Kooperationspartner

stadtimpulse · STUTTGART

Veranstalter

HEUER DIALOG · dfv Conference Group

MEC GmbH

Bauleistungen sind stärker gefragt

rv DÜSSELDORF: *Der Wandel im Einzelhandel hat sich in den vergangenen Jahren beschleunigt. Das schließt auch die veränderten Anforderungen an die Handelsimmobilien mit ein. In diesem Umfeld ist auch das Baugeschäft der MEC Metro ECE Centermanagement in Düsseldorf spürbar gewachsen.*

Konkret hat die **MEC**, die sich als Handelsimmobilien-Spezialist und nationalen Marktführer für den Betrieb von Fachmarktzentren in Deutschland sieht, im vergangenen Jahr 48 Generalplanungsprojekte abgeschlossen. Zudem hat ihr **Technical Property Management Team** (TPM) 36 Aufträge für komplexe Baumaßnahmen an den Standorten der Fachmarktzentren, die von der MEC gemanagt werden, erhalten. „Im Vergleich zum Vorjahr ist das eine Steigerung des Auftragsvolumens um 44%“, schreibt das Unternehmen mit Sitz in Düsseldorf. Zudem habe das TPM-Team im täglichen Betrieb viele kleinere Baumaßnahmen durchgeführt.

Die Leistungen der MEC-Bauspezialisten wie energetische Zustandsbewertung, Baucontrolling, Projektmanagement und Projektleitung sowie Generalplanungsleistungen werden nach Unternehmensangaben immer stärker nachgefragt. Dabei hält sich die MEC zugute, dass sie mit ihrem technischen und kaufmännischen Know-how umfangreiche Projekte ganzheitlich betreuen kann, von der Idee bis zur Fertigstellung.

Als Beispiel dafür benennt das Unternehmen das aktuelle Refurbishment im **Dreieich Nordpark** (Foto: MEC). Mit der baulichen Abtrennung von fünf neuen Fachmarktflächen, der Freigabe durch den Eigentümer für sämtliche Umsetzungsarbeiten im Innen- und Außenbereich sowie dem Einreichen des Bauantrags habe das Team wichtige Meilensteine erreicht, heißt es.

Nach den Worten von **Sven Schneeweiß**, **Head of Technical Property Management** bei der MEC, ist bei solchen Projekten ein „einwandfreies Teamplay“ von besonderer Bedeutung. Deshalb ist es dem Unternehmen sehr wichtig, bei solchen Bauprojekten immer eng mit den Center-Eigentümern, den Mietern, dem Leasing-Management sowie dem Center- und Technical Management vor Ort zusammen zu arbeiten.

Ein wesentlicher Treiber der Bauaktivitäten war in den vergangenen Jahren auch der Verkauf des SB-Warenhaus-Betreibers **Real** und die Umstellung seiner Filialen zum Teil auf andere Lebensmittelhändler, aber auch auf Nonfood-Anbieter. Real war in vielen von der MEC verwalteten Fachmarktzentren vertreten, sodass die ehemaligen Flächen neu konzipiert werden mussten.

Im Zuge der Nachvermietung hätten die Bauexperten die Flächen an mehreren

Deals

Die Wisag Catering erwirbt Chicco di Caffè

Die **Wisag Catering Holding GmbH & Co. KG** ist zum Jahreswechsel bei der Kaffeebarmarke **Chicco di Caffè** eingestiegen. Mit 300 Beschäftigten und 142 Cafés an Orten wie Unternehmenssitzen, Kliniken und Universitäten ist die Marke in Deutschland der Marktführer der Kaffeebaranbieter in der Gemeinschaftsgastronomie. Bisheriger Mehrheitseigentümer von Chicco di Caffè war **Paragon Partners**, eine deutsche Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in München. Die Wisag Catering Holding hat sämtliche Anteile übernommen. Innerhalb der Wisag Catering Holding bildet die Kaffeebarmarke künftig eine eigenständige Marke. Die bisherigen Geschäftsführer **Ralf Meyer** und **Manuel Müller** führen auch weiterhin die Geschäfte des Unternehmens. Damit wird die neue Tochter die vierte Unternehmenssäule der Wisag Catering – neben der Betriebsgastronomie, dem Healthcare Catering und dem Event Catering.

+++++++++

Düsseldorf: **Aengevelt** vermittelt im Exklusivauftrag einer Erbengemeinschaft für einen siebenstelligen Eurobetrag den Verkauf eines vollvermieteten Wohn- und Geschäftshauses in guter Lage des Zooviertels. Käufer ist ein lokaler Privatinvestor, der das Objekt zum Portfolioausbau erworben hat. Die Mischimmobilien umfasst eine Mietfläche von rd. 2 500 qm. Die Bruttoanfangsrendite wird mit rd. 6% p.a. beziffert

Standorten neu aufgeteilt, wie das Unternehmen mitteilt, wodurch jeweils zwei bis drei neue Fachmarktflächen entstanden, die mit neuer Technik bestückt und modernisiert wurden. Auftraggeber der MEC-Bauleistungen sind zum einen die Investoren der Handelsimmobilien und zum andern Einzelhändler wie u.a. **Kaufland**, **Decathlon**, **dm Drogeriemarkt**, **Adler**, **Rusta** oder **Rewe**.

Wie Schneeweiß erläutert, bedeuten technische Modernisierungen für das Unternehmen nicht nur einen 1:1 Austausch von veralteten Anlagen, vielmehr würden die Objekte gemeinsam mit den Eigentümern fit gemacht im Sinne der Erfüllung der ESG-Kriterien und der Anteil der erneuerbaren Energien werde schrittweise erhöht.

Ein weiteres Beispiel für die typischen Umbauarbeiten der MEC im vergangenen Jahr ist das **Breisgau Center Freiburg**. Neben der Restrukturierung der Kaufland-Flächen, der Flächen von dm Drogeriemarkt sowie der Mallflächen – insgesamt umfassten die Bauarbeiten 10 600 qm – stellten die Bauexperten im Rahmen des Baucontrollings sicher, dass Baubeschreibung, die dazugehörige Planung und die finale Ladengestaltung durch die Händler übereinstimmen. In diesem Kontext wurden die Kühlregale, die Frischetheken und der Backwarenbereich erneuert.

Auch für die technische Bewirtschaftung der MEC-Standorte im täglichen Betrieb durch ihr **Technical Management** (TM), das im Vorjahr 122 Property-Maßnahmen erbracht hatte, kann die MEC damit eine gute Bilanz ziehen. Beispiele für die erbrachten Leistungen sind die Koordination von Mietflächenausbauten und die Erstellung von Bauverträgen und Vergabevorschlägen. Nach den Worten von Sven Schneeweiß waren alle diese umgesetzten Maßnahmen im vergangenen Jahr eine sportliche Leistung, die aber zweifellos zur Wertsteigerung der Handelsimmobilien geführt hätten.

Deals

Wesseling: Die **Logivest** hat in Wesseling in der Herseler Straße 22-24 eine knapp 3 100 qm große Hallenfläche an die Harley-Davidson Vertragshändler **REKS GmbH** vermittelt. Er betreibt bereits Stores in Bielefeld, Düsseldorf und Osnabrück. Von dem geplanten Flagship-Store aus sollen die Regionen Köln und Bonn bedient werden. Die Immobilie befindet sich genau in der Mitte zwischen den beiden Städten, im Gewerbepark Eichholz. Derzeit erfolgt der Innenausbau, und auch an der Fassade wird gearbeitet, um eine breite Glasfront zu realisieren. Die Eröffnung des ersten Stores im neuen Design ist im Frühjahr geplant.

Balgequartier Bremen: Joh. Jacobs & Co. Gruppe realisiert Pionierprojekt

500 Jahre Bremer Geschichte als Gegenpol zur uniformen Einkaufsstraße

Melanie Landahl, Geschäftsführerin Immobilien der Joh. Jacobs & Co.-Gruppe

Die deutschen, teils mittelalterlich geprägten, Innenstädte befinden sich im Wandel: Nach dem 2. Weltkrieg durch Einzelhandel geprägt, sollen sie wieder mehr zum Arbeits- und Lebensort werden, der sie in früheren Zeiten schon einmal waren. Dies gilt auch für die Bremer City, die künftig deutlich mehr den Bedürfnissen der Bewohner und Besucher gerecht werden will, etwa als Identifikations- und Geschichtsort, Wirtschaftszentrum, Bildungscampus, kultureller Hotspot, Wohnviertel, Begegnungsort und Marktplatz.

Anstelle eines schwer umsetzbaren Masterplans setzt Bremen zunehmend auf die Entwicklung von Quartieren innerhalb der Innenstadt. Die deutschen Innenstädte müssen sich neu erfinden und die anhaltende Krisensituation wirkt dabei wie ein Katalysator: Während expansive Mieter Standorte mit Alleinstellung, besonderer Architektur und regionalem Bezug suchen, wünschen sich Besucher Begegnungsorte, die weit mehr als Shopping bieten.

Mit dem **Balgequartier** entsteht in Bremen unter der Federführung der **Joh. Jacobs & Co. Gruppe** ein Pionierprojekt deutscher Innenstadtentwicklung. Das Quartier, benannt nach der Balge, einem 1838 zugeschütteten Nebenarm der Weser, führt ein Ensemble für Bremens Stadtgeschichte wichtiger historischer und identitätsstiftender Gebäude zusammen, die viele Jahre nicht öffentlich zugänglich waren. Das Quartier soll künftig die Kerninnenstadt und den Marktplatz wieder mehr mit der Weser verbinden, die mitten durch das Zentrum der Hansestadt fließt.

Ein Brückenschlag von der City zur Weser

Bis voraussichtlich Ende 2024 entsteht hier auf etwa 19 000 qm Mietfläche ein neues Quartierskonzept. Die Stadt Bremen und die Joh. Jacobs & Co. Gruppe haben einen **städtebaulichen Rahmenvertrag** geschlossen, um das Areal zu einem Quartier von europäischem Format zu entwickeln, das mit seiner Vielfalt regionaler Anziehungspunkt werden soll und zum Verweilen und Genießen einlädt. Der Vertrag umfasst die ganzheitliche Entwicklung des Quartiers und regelt beispielsweise Gestaltungsgrundsätze des öffentlichen Raums. Damit nimmt der Eigentümer die Stadtentwicklung des Quartiers selbst in die Hand.

Die erste realisierte Quartiersimmobilie, das **Johann Jacobs Haus** (Foto: Joh. Jacobs & Co Gruppe), das Stammhaus der Firma **Jacobs Kaffee,** bildet das Tor zum Quartier von der 1A-Lage Obernstraße aus. Der neu geschaffene **Jacobshof** dahinter, bildet eine neue Verbindung zur angrenzenden Stadtwaage mit ihrer Fassade von 1587. Unmittelbar dane-

Deals

Greenman Gruppe expandiert nach Polen

Die **Greenman Gruppe**, Muttergesellschaft von **Greenman Investments**, betritt den polnischen Markt mit dem Kauf des polnischen Asset Managers und Bestandsentwicklers **Newbridge Poland Sp. Zo.o**. Dieser managte bis dato Assets mit einem Gesamtvolumen von 150 Mio. Euro und wurde in **Greenman Poland** umfirmiert. Das neue Tochterunternehmen von Greenman beschäftigt vor Ort ein Team von 15 Mitarbeitern, die auf

den Ankauf, das Management und die Entwicklung von Immobilien spezialisiert sind. CEO wird **Barbara Wojdelko** (34), ehemalige Geschäftsführerin von Newbridge. Das Team wird seine sozialen und nachhaltigen Initiativen nach dem umfassenden ESG- und Netto-Null-Plan der Greenman Gruppe ausrichten. Begleitet wird die Transaktion von dem Ankauf eines Portfolios aus Einkaufs- und Fachmarktzentren mit 87 000 qm für den Fonds **Greenman European Supermarkets** (GES). Die Assets sind in Namyslow, Grodzisk Mazowiecki und Wloclawek. Ankermieter sind **Carrefour, Rossmann, JYSK, CCC, Pepco** und **Spar.** Der Fonds investiert in europäische Lebensmittelmärkte, zuletzt in Frankreich. Greenman Poland wurde zudem zum Asset Manager für den GES ernannt.

ben entsteht das **Neue Essighaus**, in das Teile der historischen Fassade von 1618 integriert werden. Gegenüber schließt sich in der Langenstraße das **Kontorhaus am Markt** von 1911 an.

Das Neue Essighaus. Foto: Joh. Jacobs & Co Gruppe

Historisch spielte das Quartier in Bremen immer eine wichtige Rolle, war es doch zentraler Zugang zum Marktplatz und mit der Stadtwaage wichtiger Dreh- und Angelpunkt für den Einzelhandel. Auf diese Historie setzt die Joh. Jacobs & Co. Gruppe und zeigt, wie Geschichte bewahrt und moderne Architektur integriert werden kann.

Auch darin liegt eine Besonderheit des Projekts, denn nur selten ist es möglich, historische Gebäude mit den Bedürfnissen einer modernen zukunftsorientierten Innenstadt zu verbinden. Mit einem Mixed-Use-Konzept sollen beispielsweise Angebote aus den Bereichen Kultur, Gastronomie, Einzelhandel, Arbeiten, gewerbliches Wohnen und Bildung den Charakter eines lebendigen, innerstädtischen Quartiers prägen. Das Kontorhaus am Markt soll beispielsweise das künftige **Stadtmusikantenhaus** und das **Literaturforum** beherbergen und damit zentraler Anziehungspunkt für Bremens wichtigste Marke sein.

Verbindung von Historie und Zukunft

Ziel des Investors ist es, mit dem Fokus auf Regionalität, Vielfalt, Nachhaltigkeit und Qualität einen einzigartigen Lebens- und Arbeitsort zu schaffen. Der Charakter des Balgequartiers soll ein bewusster Gegenpool zu den uniformen Einkaufsstraßen der Innenstädte sein und auf der zum Teil 500 Jahre alten Geschichte aufbauen. Dafür werden bisher nicht öffentlich zugängige Gebäude baulich geöffnet und ebenerdig (barrierefrei) zugängig gemacht.

So entstehen neue Verbindungen und die klassischen Einkaufslagen der Bremer City werden um neue Erlebnisräume erweitert, die zugleich neue Verbindungen zur Weser schaffen, die mitten durch die Bremer City fließt. Die identitätsstiftenden historischen Elemente und Gebäude werden zudem hervorgehoben und neue Angebote laden die Menschen dazu ein, diese zu entdecken und im Quartier zu verweilen.

Nachhaltigkeit und neue Arbeitswelten im Blick

Um dies zu unterstreichen, sollen auch die öffentlichen Flächen architektonisch aufgewertet und zu Begegnungsorten werden. Die Entfernung von Pkw-Stellplätzen und die Schaffung von 300 Außensitzplätzen sorgen für eine Entschleunigung und erhöhen die Aufenthaltsqualität. Es entstehen mehr Flächen für Fußgänger und Radfahrer. So finden auch gesellschaftlich immer wichtigere Themen wie das soziale Miteinander und Nachhaltigkeit Berücksichtigung.

Auch auf den Mangel an innerstädtischen modernen Büroflächen reagieren die Macher des Balgequartiers durch entsprechende Angebote. Damit geht die Joh. Jacobs & Co. Gruppe auch auf die veränderte Arbeitswelt ein. Denn die Zielgruppe Büromieter wächst, trotz des Fachkräftemangels und Home-Office-Angeboten.

Kontorhaus am Markt. Foto: Joh. Jacobs & Co Gruppe

Der verringerte Flächenbedarf führt zu veränderten Bürogesuchen, da Arbeitgeber mehr als ein schlichtes Büro bieten müssen. Die Umgebung und das Flair spielen eine immer wichtigere Rolle – eine Lücke, die das Balgequartier schließen will. Die Fertigstellung des Quartiers, in das 100 Mio. Euro investiert werden, ist für 2024/2025 geplant.

Vermietungsmarkt Logistik

Angebotsmangel könnte sich verschärfen

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Mit einem guten Ergebnis auf dem Vermietungsmarkt im Rücken blickt die Logistikimmobilienbranche auf ein von vielen Unwägbarkeiten geprägtes Jahr 2023. Mit einem Flächenumsatz von 8,5 Mio. qm wurde das Rekordjahr 2021 trotz Inflation, Zinswende und Ukraine-Krieg im Vorjahr nur um 7% unterschritten. Experten gehen aus unterschiedlichen Gründen aber davon aus, dass der Flächenumsatz in diesem Jahr deutlich niedriger ausfallen dürfte, obwohl die Logistikmärkte bislang ihre hohe Widerstandsfähigkeit gegen gewachsene geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheiten bewiesen hat.

Grund dafür, dass sich der Flächenumsatz nach einem von vielen Großabschlüssen geprägten ersten Halbjahr mit 4,8 Mio. qm in der zweiten Jahreshälfte 2022 abgeflacht hat, war nicht eine schwächere Nachfrage, sondern ein – gemessen an der Nachfrage – zu geringes Angebot. Und **Bastian Hafner, Head of Logistics & Industrial Advisory** der **BNP Paribas Real Estate GmbH** (BNPPRE), geht davon aus, dass sich der Angebotsmangel in diesem Jahr noch verschärfen könnte.

Denn vor dem Hintergrund der Zinswende mit höheren Finanzierungskosten sowie dem Anstieg der Baukosten bleibt es aus Sicht von Hafner abzuwarten, ob die Projektentwickler 2023 ihre hohe bisherige Schlagzahl beim Bau neuer Flächen beibehalten können. Gleichzeitig registriert **Nicolas Roy**, **Head of Industrial & Logistics Germany** bei **Colliers**, dass die Nutzer von Logistikflächen die Notwendigkeit sehen, Pufferlager anzulegen, nachdem die Beständigkeit der globalen Lieferketten durch Krisen wie Pandemie, Lockdowns in Shanghai und Ukraine-Krieg beeinträchtigt wurden. Damit bleibt der Flächenbedarf groß.

Vor diesem Hintergrund erwartet Roy für 2023 auf Grund des niedrigen Angebots und der wenigen Neubauentwicklungen einen weiteren Anstieg der Spitzen- und Durchschnittsmieten an allen TOP-8-Logistikstandorten. Schon 2022 hat diese Kombination laut BNPPRE das Mietpreisniveau bundesweit deutlich steigen lassen. So ist die durchschnittliche Spitzenmiete der Top-Märkte innerhalb eines Jahres um 13% auf nun 7,33 Euro je qm angestiegen. Teuerster Markt bleibt demnach München, wo derzeit 9,00 Euro je qm anzusetzen sind. Bei Vertragsverlängerungen seien vereinzelt sogar auch höhere Werte verzeichnet worden. Wie der Immobilienberater weiter berichtet, betrug der Zuwachs bei den Durchschnittsmieten im bundesweiten Durchschnitt etwa 10% auf nun 5,86 Euro je qm.

Das neue Logistikzentrum für Mytheresa. Visualisierung: Intaurus

Deals

HIH Invest kauft Logistikobjekt in Bremen

Die **HIH Invest Real Estate GmbH** hat eine 6 193 qm große Lager- und Produktionshalle in der Bordeaux-

Straße 3 in Bremen erworben. Verkäufer ist die **KBK Immobilien UG & Co. KG**, eine Verwaltungsgesellschaft der **Emotion Warenhandels GmbH**, die das Gebäude für zwölf Jahre plus Verlängerungsoption gemietet hat. Der Ankauf erfolgte imRahmen eines Asset Deals für den offenen Spezial-AIF **HIH Deutschland+ Core Logistik Invest**. Die **Robert C. Spies Industrial Real Estate GmbH & Co. KG** war bei dem Abschluss beratend und vermittelnd tätig. Die Immobilie wurde in den Jahren 2011/2012 auf einem knapp 13 000 qm großen Grundstück errichtet und verfügt über eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach. Von den 6 193 qm Gesamtmietfläche entfallen 5 853 qm auf Hallen- und 340 qm auf Büro- und Sozialflächen. Die Emotion Warenhandels GmbH produziert insbesondere Badeinrichtungen und vertreibt sie online an Endverbraucher. Die neu errichtete Unternehmenszentrale befindet sich in der Nähe der von der HIH Invest Real Estate erworbenen Logistikimmobilie.

Gleichzeitig registriert Roy bei einigen Marktakteuren aber auch eine Verunsicherung so etwa bei_Industrie-Unternehmen, die durch die erwartete Rezession zunehmend beunruhigt sind. Das würden dann auch die Logistikdienstleister zu spüren bekommen: „Dies führt dazu, dass Kontraktlogistiker ihren Flächenbedarf für die kommenden Monate schlechter einschätzen können“, so Roy.

Verunsicherung bei Industrieunternehmen spürbar

Im abgelaufenen Jahr registrierte Colliers allein für die deutschen Top-8-Industrie- und Logistikimmobilien-Märkte einen Flächenumsatz von insgesamt 3,6 Mio. qm, wobei auf das neue Werk des Eigennutzers **Tesla** im Großraum Berlin allein 327 000 qm entfielen. Ohne diesen Sondereffekt lag der Flächenumsatz aus Sicht des Immobilienberaters bei etwa 3,2 Mio. Euro. BNPPRE ermittelte für die sieben großen Logistikregionen **Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig** und **München** mit einem Volumen von 3,04 Mio. qm das zweitbeste Ergebnis. Allein für Berlin wurde ein Flächenumsatz von 1,02 Mio. qm ermittelt. Die Region hat damit als erster deutscher Markt die Marke von 1 Mio. qm überschritten.

Mit einem Flächenumsatz von mehr als 500 000 qm erreichte der Standort Hamburg aus Sicht der Immobilienberater den zweiten Platz in der Rangliste. Auch Leipzig konnte sich mit 398 000 qm (BNPPRE) bzw. 438 000 qm (Colliers) gut behaupten und für Köln ermittelten sie Werte von 256 000 qm von BNPPRE sowie 305 100 qm von Colliers. Der teuerste Standort München kam aus Sicht der Berater nur auf 205 200 qm (Colliers) bzw. 226 000 qm.

Flächenumsatz von 7 Mio. qm in diesem Jahr erwartet

Insgesamt wurde laut BNPPRE mit einem Flächenumsatz im vergangenen Jahr von 8,5 Mio. qm. zum zweiten Mal die Marke von 8 Mio. qm übersprungen und der langjährige Durchschnitt um ein Viertel übertroffen. Dass der Rekordwert aus dem Jahr 2021 nicht erreicht oder übertroffen werden konnte, führt Nicolas Roy darauf zurück, dass damals „Altbestands-Revitalisierungen, strategisch vorausschauende Anmietungen und hohe Vorvermietungsquoten in Projektentwicklungen“ zu dem hohen Ergebnis geführt hatten. Das sei nicht mehr zu erreichen gewesen. Für 2023 erwarten die Experten von BNPPRE einen Flächenumsatz von 7 Mio. qm.

Dass der Neubauanteil am Flächenvolumen mit etwa 65% weiter hoch bleibt, zeigt aus Sicht der Berater zum einen den flächendeckende Angebotsmangel im Bestand und erklärt zum andern, warum eine Vielzahl der registrierten Großtransaktionen auf Neubauprojekte entfiel. Zu den großvolumigen Abschlüssen gehörte laut Colliers 2022 die Anmietung des Elektrogroßhändlers **Sonepar** von etwa 50 000 qm im „Magna Park Berlin“ am westlichen Berliner Autobahnring A10. Tesla mietete außerhalb seine Fabrik nahe Berlin noch eine rund 40 000 qm große Logistikneubauhalle in Mittenwalde und **B+S Logistik** mietete eine rund 42 000 qm große Bestandshalle in der Region Frankfurt. Und schließlich ist noch die Anmietung von 25 600 qm von **Rexel Germany** in der Rhein-Main-Region zu erwähnen.

Handelsunternehmen zeigen starke Präsenz

Nach Feststellung des Immobilienberaters zeigten auch **Handelsunternehmen** trotz zurückgestellter Expansionspläne wieder eine starke Präsenz im Logistikmarkt. Mit einem Anteil von 37% bildeten sie die größte Nutzergruppen, gefolgt von **Logistikdienstleistern** mit 30% und **Unternehmen des produzierenden Gewerbes** mit 21%. Zu den Transaktionen gehören laut Colliers der Abschluss des eCommerce-Mode-Anbieters **Mytheresa** und der Bau seiner über 45 000 qm großen Halle in Schkeuditz durch den Entwickler **Intaurus** sowie die Anmietung von 45 000 qm durch den Solarmodulhersteller **Meyer Burger** in Bitterfeld-Wolfen.

Personalien

Ingo Walter managt das Forum Köpenick

Ingo Walter ist neuer Centermanager des von **Jagdfeld Real Estate** gemanag-

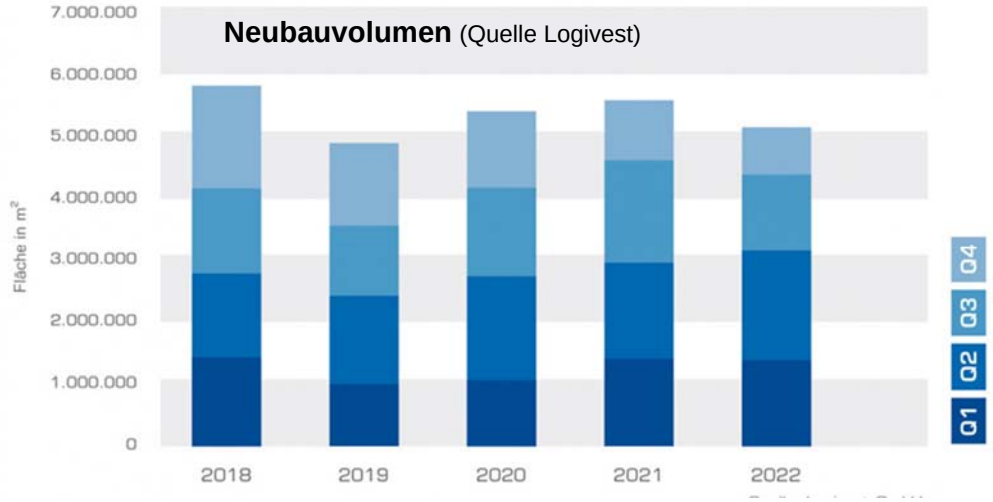
ten **Forum Köpenick**. Der 48jährige, der über zwanzig Jahre Erfahrung im Management von Shopping-Centern mitbringt, übernimmt damit die Verantwortung für das größte Einkaufszentrum im Südosten Berlins. „Ich freue mich sehr, dieses Köpenicker Herzstück weiterentwickeln zu dürfen. Es ist bestens aufgestellt und darf dennoch nicht stehenbleiben – so wie unser rot-weißer Nachbar“, sagt Ingo Walter in Anspielung auf den benachbarten Fußball-Bundesligisten 1. FC Union Berlin, für dessen Stiftung er zuvor das Fundraising leitete und als Vorstandsmitglied des Wirtschaftsrates ehrenamtlich tätig ist. Das Forum Köpenick zählt mit 109 Shops auf über 40 000 qm und mehr als 1 250 Parkplätzen zu den größten Einkaufszentren Berlins. Die Dürener Jagdfeld Real Estate, die das Center 1997 konzipiert, errichtet und eröffnet hat, managt das Shopping-Center von Anbeginn im Auftrag eines institutionellen Investors.

Neubauvolumen Logistik

Weniger Baustarts im vergangenen Jahr

rv DÜSSELDORF. *Das gute Ergebnis auf dem Vermietungsmarkt für Logistikimmobilien zeigt den hohen Nachfragedruck in der weiter wachsenden Branche. Die Zinswende mit steigenden Finanzierungskosten hat 2022 jedoch auch hier beim Neubaugeschäft Spuren hinterlassen. Gemäß Logistikimmobilien Seismograph des Beratungsunternehmens Logivest wurden 400 000 qm weniger gebaut als 2021.*

Wie **Kuno Neumeier, CEO** der **Logivest Gruppe**, beobachtet hat, zeichnete sich auch in diesem Markt Mitte des vergangenen Jahres ab, dass der russische Angriffskrieg auf die Ukraine und die hohe Inflation Spuren hinterlassen würden. Die wirtschaftlichen Unsicherheiten etwa durch die explodierenden Energiepreise und Baukosten zeichnen sich aus seiner Sicht seit dem dritten Quartal 2022 ab: „Wer es wirtschaftlich vertreten konnte, verschob sein Projekt direkt auf 2023“, so der Logivest-CEO: „In Anbetracht der Lage mit massiv gestiegenen Baukosten, einer sehr dynamischen Zinsentwicklung und niedrigen Verkaufsfaktoren, können wir aber aus meiner Sicht immer noch von einem stabilen Markt sprechen.“



Das prägnanteste Beispiel für diese Verschiebung von Bauprojekten ist laut **Logivest Seismograph** die **Region Rhein-Main.** Im Jahr 2021 hatte sie mit rund 380 000 qm noch die Liste der dynamischsten Logistikregionen Deutschlands angeführt. Im vergangenen Jahr rutsche die Region Rhein-Main mit etwa 95 000 qm auf Rang 17 von 24 Logistikregionen ab.

Insgesamt wurde in Deutschland nach Auswertung der Forschungsdaten von Logivest im Rahmen des jährlichen Logistikimmobilien Seismographen der Baustart von insgesamt 5,1 Mio. qm Logistikneubaufläche gemeldet. Das waren 400 000 qm weniger als im Corona-Jahr 2021. Spitzenreiter war im vergangenen Jahr – mit großem Vorsprung – die **Region Duisburg/Niederrhein** mit 535 000 qm. Auf dem zweiten Platz folgte die **Region Leipzig/Halle** mit 300 000 qm, die 2020 den Spitzenplatz innehatte. Mit knappem Abstand folgt die Hauptstadtregion **Berlin/Brandenburg** mit circa 295 00 qm. Die drei Regionen profitierten laut Logivest von Projektstarts im ersten und zweiten Quartal.

Die **Region Koblenz** konnte sich 2022 durch Projekte wie die etwa 60 000 qm große und voll vermietete Logistikimmobilie in Polch, die von **Lang & Cie** entwickelt wird und das rund 55 000 qm große Logistikzentrum, das die **Dietz AG** für **Wacker Neuson** in Mühlheim-Kärlich errichtet, vom unteren Drittel der Liste auf Platz 9 nach oben schieben. Hier wurde der Bau von 200 000 qm gestartet.

Deals

Values und Black Bear erwerben Portfolio

Values Real Estate hat mit seinem Joint-Venture-Partner **Black Bear Real Estate** ein siebenteiliges Portfolio von Büro- und Geschäftshäusern erworben. Hierbei handelt es sich um vier Objekte in Düsseldorf und je eines in Nürnberg, Bielefeld, und Offenbach. Verkäufer ist die **Ampega Asset Management GmbH** im Auftrag verschiedener Versicherungen und eines Sondervermögens der **HDI Deutschland AG**. Bei dem **Strike-Portfolio** handelt es sich um Büro- und Geschäftshäuser unterschiedlicher Baujahre in überwiegend zentralen innerstädtischen Lagen. Der Kaufpreis wird nicht genannt. **BNP Paribas Real Restate** hat die Transaktion vermittelt. Die Käufer wurden von **Heuking Kühn Lüer Wojtek,** Hamburg, (Legal/Tax) und **KVL Bauconsult Düsseldorf GmbH** (TDD) beraten. Der Verkäufer wurde steuerlich und rechtlich von **Görg Partnerschaft von Rechtsanwälten**, Köln, beraten. Technisch wurde Ampega von **CBRE** beraten, als Datenraumdienstleister war **Drooms** mandatiert.

++++++++

Berlin-Tegel: Auf einer Industriebrache in der Wittestraße in Berlin-Tegel entwickelt **Prologis** eine klimaneutrale Immobilie mit rund 8 500 qm Logistik- und Bürofläche. Die Baugenehmigung für das Immobilienprojekt hat Prologis bereits erhalten - der Baustart ist kurzfristig möglich.

Der andere Shooting-Star ist die Region **Dresden/Chemnitz**, die erst 2021 vom **Fraunhofer Institut** zunächst als Nummer 24 in die Liste der Top-Regionen aufgenommen wurde. Mit rund 225 000 qm Neubaufläche hat sie im Vorjahr Platz 6 erreicht. Zu nennen sind weitere Entwicklungen wie das 72 000 qm große Logistikzentrum Mittelsachsen des Entwicklers **Fuchs Immobilien** für **Invesco** in Hainichen und das neue Objekt mit rund 28 000 qm, das **VW** in Meerane beziehen wird.

Dass sich die Logistikbranche dem Thema **Nachhaltigkeit** verschrieben hat, zeigt sich daran, dass es laut Logivest nicht mehr um die Frage geht „ob", sondern „in welchem Ausmaß energieeffizient gebaut wird". Die mit 94 000 qm größte Projektentwicklung 2022 mit zwei Hallen auf einem Brownfield in Dettelbach in der Logistikregion Würzburg/Schweinfurt, wird von **Panattoni** nach ESG-Standards entwickelt. Nutzer des Logistikparks werden **S.Oliver** und **Dachser** sein.

Auch die **BEOS Logistics** will mit ihrem 85 000 qm großen Logistikzentrum für den Logistikdienstleister **Rhenus** im Rhein-Lippe-Hafen in Wesel neue Maßstäbe setzen. So soll die Immobilie mittels Geothermie, Photovoltaikanlagen und Wärmepumpen unabhängig von fossilen Energieträgern werden. Und das mit etwa 82 000 qm drittgrößte Projekt von **Garbe Industrial Real Estate** in Bitterfeld-Wolfen wird nach KfW40 Standard gebaut und erhält auf dem Dach eine Photovoltaikanlage.

Nach Beobachtung von Logivest-CEO Neumeier ist 2022 beim Thema Energieeffizienz ein regelrechter Wettstreit entbrannt: „Natürlich geben die gestiegenen Energiepreise dem Thema eine neue Brisanz. Es ist jedoch auch festzustellen, dass Nachhaltigkeit zu einem wichtigen Qualitätskriterium geworden ist." Die Herausforderung in diesem Jahr besteht aus seiner Sicht vor allem darin, diese Dynamik auch bei den aktuellen Rahmenbedingungen – Stichwort: steigende Kosten – beizubehalten: „Um weiterhin finanziell realisierbar zu sein, muss Nachhaltigkeit vor allem auch unter dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit betrachtet werden", mahnt er.

Galeria: Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eröffnet

Am 1. Februar 2023, drei Monate nachdem der Warenhausbetreiber **Galeria Karstadt Kaufhof** am 31. Oktober 2022 Antrag auf Schutzschirmverfahren gestellt hatte, hat das **Amtsgericht Essen** das Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eröffnet. Zuvor hatte der Warenhausbetreiber den erforderlichen Insolvenzplan fristgerecht eingereicht und der vorläufige Gläubigerausschuss nach Angabe des Unternehmens einstimmig für die Fortsetzung der Insolvenz in Eigenverwaltung gestimmt.

Damit wurde die Grundlage dafür geschaffen, dass die Geschäftsführung mit dem **Generalbevollmächtigten Arndt Geiwitz** an ihrer Seite die Restrukturierung des Warenhausbetreibers fortsetzen kann. Wie schon beim Insolvenzverfahren 2021 wurde **Frank Kebekus** zum Sachwalter des eröffneten Verfahrens bestellt.

Im Rahmen des Restrukturierungskonzepts soll Galeria eindeutiger positioniert werden, indem das Sortiment stärker auf den lokalen Bedarf ausgerichtet wird. Dabei will die Geschäftsführung auf die konsequente Verzahnung von Offline und Online setzen, die Filialen modernisieren und weitere Dienstleister wie Versicherungen, Schneidereien, Reinigungen oder Bürger-Services in die Standorte einbinden. Vorbild ist das Konzept der erfolgreichen Modellfiliale in Kassel.

Von den Zugeständnissen der Vermieter, mit denen derzeit verhandelt wird, dürfte es abhängen, welche Filialen geschlossen werden. Über das neue Konzept für die Warenhäuser wird die Gläubigerversammlung nach Einschätzung von Frank Kebekus Ende März abstimmen.

Deals

Apleona erhält Auftrag für 20 Mischobjekte

Die **Deutsche Rückversicherung** und die **VöV Rückversicherung** haben **Apleona Real Estate Management** mit dem Property

Management für 20 gewerblich und gemischt genutzte Bestandsimmobilien in ganz Deutschland beauftragt. Es handelt sich insgesamt um 45 000 qm Büro-, 35 000 qm Gewerbe- und 13 000 qm Wohnmietflächen. Ein Großteil der gemanagten Immobilien, zu denen auch ca. 140 Wohneinheiten gehören, befindet sich in Nordrhein-Westfalen. Der Vertrag wurde zum 1. Januar 2023 für drei Jahre mit einer Option auf Verlängerung geschlossen. Neben dem klassischen kaufmännischen Property Management, der Mieterbetreuung in den Flächen und der Nach- und Neuvermietung liegt ein wesentlicher Leistungsschwerpunkt auf der technischen Betreuung der Objekte. Durch eine stringente Planung, Steuerung und Überwachung der regelmäßigen Wartungen und Sachverständigenüberprüfung sowie Durchführung laufender Instandhaltungsmaßnahmen soll die hohe Qualität und der Wert der Immobilien erhalten werden. Dafür setzt Apleona Real Estate Management mit ihren technischen Property Managern auch digitale Lösungen ein.

Reale Geschäfte bleiben bei den Kunden gefragt. Foto: Hystreet.com

So wollen die Menschen leben

Nach Corona hat sich viel verändert

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Covid-19-Pandemie hat tief in den Lebensalltag der Menschen eingegriffen. Homeoffice, lange von den Arbeitgebern verpönt, wird nach Corona zum Teil der Arbeitswelt. Der Online-Handel wurde durch die Zwangsschließung des stationären Handels begünstigt, so dass sich die Frage stellt, wie sich das Einkaufsverhalten nach Abklingen der Pandemie entwickelt. Und dann ist da noch die Eintrübung des Verbrauchervertrauens und das wachsende Bewusstsein für den Klimawandel.

In diesem Umfeld registrierte der Immobilienberater **CBRE** in seiner ersten **Studie The Global Live-Work-Shop Report 2022,** für die weltweit über 20 000 Personen aller Altersklassen befragt wurden, dass derzeit vier übergreifende Themen die Immobilienentscheidungen beeinflussen. Dazu gehört **das Wohlbefinden der Menschen**, **die Lage**, **ESG** und **hybrides Arbeiten**.

Ziel ist es laut Studie herauszufinden, wie die befragten Personen in Zukunft leben, arbeiten und einkaufen möchten und wie sich das auf die von ihnen genutzten Immobilien auswirken wird. Die Ergebnisse würden in den **USA**, der **APAC-Region** (Asien-Pazifik) und in **Europa** nur minimal voneinander abweichen. Laut **Jan Linsin**, **Head of Research Germany** bei CBRE, liefert die Umfrage für Investoren wichtige Erkenntnisse, wie sie ihre Immobilien zukunftsfest aufstellen können: „Besonders in den Bereichen Wohnen, Büro, Handel und Logistik müssen sicher geglaubte Gewissheiten aufgegeben werden. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass nicht alle Verbraucher im Umland leben und von zu Hause aus arbeiten und einkaufen wollen.“

So möchten europaweit 32% der Befragten in den nächsten beiden Jahren umziehen und aus dieser Gruppe wollen etwa 42% näher an die Stadtzentren ziehen – vor allem jüngere Menschen. Diese Gruppe steht im Gegensatz zum Trend während der Pandemie, in die Vororte abzuwandern. In Deutschland wurden ähnliche Trends beobachtet, nur dass hier – wegen des knappen Wohnraums in den Ballungsräumen und den Rändern der Metropolen – nur 28% ihren Wohnort wechseln wollen.

Und noch ein Unterschied: Während europaweit fast die Hälfte der Umzugswilligen zur Miete wohnen will, sind das in Deutschland fast zwei Drittel. Das eröffnet laut CBRE Chancen für den frei finanzierten und geförderten Mietwohnungsbau. Allerdings wirken die explodierenden Baukosten dämpfend, so dass nicht mehr alles gebaut wird, was genehmigt wurde. Ein zentrales Problem: Die „Bezahlbarkeit“.

Der Blick auf die Arbeitswelt zeigt, dass 38% der Befragten wieder Vollzeit im Büro

Deals

Nettetal: Noch vor Fertigstellung des Erweiterungsbaus einer Logistikimmobilie durch die **IPE GmbH** in der Bürdestraße 17 in Nettetal hat sich die **Magic Pack Deutschland GmbH** ca. 6 130 qm Lagerfläche und ca. 350 qm Verwaltungsfläche gesichert. Von hier aus wird das auf Verpackungen spezialisierte Unternehmen sein Geschäftsfeld ausbauen. Der Bezug der Flächen ist im 4. Quartal 2023 geplant. Insgesamt will die IPE GmbH am Standort Nettetal über 9 000 qm Logistikfläche realisieren. **Savills** hat den Mieter bei der Transaktion beraten.

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 Loritz, Geisenfeld

Bankverbindung: erhalten Sie auf Anfrage

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

arbeiten. Insgesamt wollen laut Studie rund 90% zumindest Teile ihrer Arbeitszeit wieder im Büro verbringen. Der Wunsch, dabei weniger Zeit für An- und Abfahrt zu opfern, ist allerdings auch unübersehbar. So sind kürzere Pendelzeiten (67% der Nennungen) und eine bessere Lage (54%) Schlüsselfaktoren dafür, wie häufig Beschäftigte ins Büro kommen möchten. Deshalb spielt die Lage eine wichtige Rolle. Und schließlich hat sich für über die Hälfte der Befragten der Eindruck verstärkt, dass sich die Work-Life-Balance seit der Pandemie verbessert hat.

In sieben von zehn Branchen liegt der stationäre Laden vorn

Anlass für Zuversicht geben auch die Antworten der Befragten beim Thema Einkaufsverhalten. Denn trotz des stark gewachsenen Online-Handels gab das Gros laut CBRE in sieben von zehn Kategorien den **stationären Einzelhandel** als bevorzugte Einkaufsstätte an. Dazu zählen vor allem die **Uhren- und Schmuckbranche** mit 74% der Nennungen. Hier schätzen die Kunden zweifellos das Ambiente der Geschäfte, die persönliche Beratung und das haptische Erlebnis, die Ware anfassen und ausprobieren zu können.

Auf dem zweiten Platz folgt mit 65% die **Do-it-Yourself-Branche**. Auch hier dürfte die Begutachtung der Produkte vor Ort von großer Bedeutung sein. Es folgen auf den Plätzen mit 62% **Haushaltswaren** vor **Kinderbekleidung und Kinderschuhe** mit 58%, genauso wie **Mode** (inkl. Schuhe) für Erwachsene mit 56% der Nennungen. Auch **Kosmetik** (55%), **Elektronik** und **Geschenke** (je 45%) und Produkte für das **Hobby** (43%) werden gerne im realen Geschäft gekauft. Selbst die Generation der „Digital Natives“ möchte auf reale Geschäfte nicht verzichten.

So sind denn auch vor allem das Einkaufserlebnis in den Geschäften und das Produkterlebnis die Hauptgründe für den Besuch des stationären Handels. Mit 60% der Nennungen schätzen die Befragten, dass sie die Produkte zunächst anschauen sowie an- und ausprobieren können. Mit 40% folgt die **sofortige Verfügbarkeit der Ware**, gefolgt von der **Beratung und Bedienung** durch **das Personal** und dass es **Zusatzinformationen** gibt (26%). Rund die Hälfte der Befragten gab laut Studie zudem an, dass sie sich ein Produkt gerne vor dem Online-Kauf im Laden ansehen wollen. Und Fehlkäufe geben 43% lieber im Geschäft zurück, als sie auf dem Postweg zurückzuschicken. „Auch vor dem Hintergrund steigender Preise im Online-Handel zeigen die Ergebnisse die wachsende Bedeutung des Omnichannel-Einzelhandels“, heißt es in der Studie weiter.

Als Hauptgründe für den Online-Kauf nannten die Befragten, dass sie hier eine **größere Vielfalt** (46% der Nennungen) und **günstigere Angebote** (44%) finden. Auch der **Preisvergleich** (39%) ist im Internet leichter und es gibt **mehr Produktinformation online** (31%). Andere gaben an, dass sie das bestellte Produkt schon kennen und es deshalb nicht extra ansehen müssen. Ein weiterer Bestellgrund ist, dass die Produkte nur online erhältlich (20%) waren. Eine Minderheit (17%) gab auch an, dass sie wegen Corona lieber online bestellt haben als in die Geschäfte zu gehen. Wie es in der Studie weiter heißt, kann die **Breite und Vielfalt**, die der Online-Handel bietet, auch eine Chance für den stationären Handel sein, etwa indem er eine Omnichannel-Strategie fährt und so einen größeren Kundenkreis erreicht. Und indem die Händler mit stationärer DNA auf diesem Weg an Daten über ihre Kunden kommen, können sie das Kaufverhalten besser analysieren und verstehen, um den passenden Produktmix für die lokale Zielgruppe zusammenzustellen – nicht zuletzt, damit die Kunden wertvolle Zeit sparen können.

Vor eine weitere Herausforderung stellt auch das wachsende Bewusstsein der Kunden für den **Klimawandel** und **Nachhaltigkeit** den Einzelhandel und seine Sortimente. So werden für die Verbraucher heute **recyclebare Produkte** immer wichtiger und sie sind dagegen, dass weiter **Raubbau an den natürlichen Ressourcen** getrieben wird. 35% der Befragten sind diese Themen „sehr bewusst“ und 38% sind sie „bewusst“. Jeder Fünfte (21%) war schon vor der Pandemie damit befasst. Nur 6% der Befragten haben das Thema noch nicht auf dem Radar.

Die Händler müssen auf seriöse Umweltzertifikate setzen

In diesem Kontext ist es wichtig, dass die Händler Produkte mit seriösen Zertifikaten ins Angebot nehmen. Auch das Angebot lokaler Produkte trifft den Nerv der Zeit. Ein anderes Thema ist, dass sich viele Konsumenten im Interesse der Nachhaltigkeit dafür entscheiden, weniger zu konsumieren.

Und auch mit Blick auf das **schwächere Verbrauchervertrauen** gehen die Experten von CBRE davon aus, dass sich das Einkaufsverhalten kurzfristig verändert, weil sich die finanzielle Lage verschlechtert hat. Besonders ausgeprägt ist das bei der **älteren Generation**. So erwarten sie, dass sich die Konsumenten mit erlebnisbasiertem Einzelhandel wie Essen gehen und Freizeit eher zurückhalten werden. „Die Asset Manager müssen darauf reagieren, indem sie den Branchenmix entsprechend anpassen“, heißt es in der Studie. Der Immobilienbranche raten sie in dieser angespannten Lage, den Dialog zwischen Vermieter und Mieter zu beleben. Flexible Mietverträge seien ein gutes Mittel, die Mieter zu unterstützen und damit die Widerstandsfähigkeiten ihrer Immobilie zu erhöhen.