

Handelsimmobilien Report



Liebe Leser,

mit einem Wert von 7,4% hat die Inflationsrate nach den vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes im März – gegenüber Januar und Februar mit je 8,7% – spürbar abgenommen. Auf den ersten Blick scheint der Preisauftrieb damit gebrochen und das könnte auf eine Trendwende hindeuten. Auf den zweiten Blick ist eine Inflationsrate von 7,4% nach einem Anstieg von 7,3% im März 2022 immer noch sehr hoch. Ein verlangsamter Anstieg der Energiepreise auf +3,5% statt 19,1% vor einem Jahr und staatliche Stützungsmaßnahmen werden von anderen Preistreibern wie Lebensmitteln, die sich im März um 22,3% verteuerten, kompensiert.

Noch mehr verdeutlicht der Anstieg der Kerninflationsrate von 5,7 auf 5,9% im März, wie sehr sich die Teuerung in den Lebenshaltungskosten festgesetzt hat und die Kaufkraft der Menschen aufzehrt. Von einem schnellen Nachlassen der Inflation und einer absehbaren Rückkehr zu der von der Europäischen Zentralbank (EZB) angepeilten Zielmarke von etwa 2% ist deshalb nicht auszugehen. Das ist zweifellos auch den vielen Arbeitnehmern klar, die der Dienstleistungsgewerkschaft Verdi und der Eisenbahnergewerkschaft EVG in die flächendeckenden Arbeitskämpfe für zweistellige Tarifierhöhungen folgen.

Hohe Energiekosten und steigende Preise für Nahrungsmittel treffen vor allem die breite Masse der Bevölkerung. Was in diesem Zusammenhang noch zu wenig beachtet wird, sind auch die Belastungen durch die Mieten, die im Zuge der Exzesse auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt in den vergangenen 12 Jahren zweifellos dazu geführt haben, dass bei vielen Haushalten in den Städten die Mietzahlungen die 30% vom Nettoeinkommen, die noch als verträglich gelten, übersteigen dürften.

Nach den Daten des Statistischen Bundesamtes geben 16% aller Haushalte mehr als 40% – manche sogar 50% – für die Miete aus. Und die Mieten steigen weiter. Wenn dann noch die Nebenkosten stark zulegen, dann wird es für viele eng – wie für den Busfahrer, der bei einem Gehalt von 2 500 Euro etwa 1 000 Euro Miete zahlen muss – ohne Nebenkosten. Diesen Bevölkerungsgruppen bleibt gar nichts anderes übrig, als für stattliche Gehaltserhöhungen zu kämpfen.

Gleichzeitig werden die steigenden Löhne und Gehälter zu weiteren Preissteigerungen führen, da viele Arbeitgeber sie notgedrungen an die Verbraucher weitergeben müssen. Der Schritt zur Lohn-Preis-Spirale ist hierzulande nicht mehr groß. Diese Entwicklung kann die EZB nur mit weiteren Zinsschritten stoppen. Denn wie sehr die Inflation die Kaufkraft aufzehrt, zeigt z.B. der Blick auf den Einzelhandelsumsatz, der in den ersten beiden Monaten 2023 nominal zwar um 4,2% gestiegen, real aber um 5,5% gesunken ist. Die Bürger bekommen immer weniger für ihr Geld.



Dr. Ruth Vierbuchen

Chefredakteurin

Nr. 393 vom 06.04.2023

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|----|
| Editorial | 1 |
| Handelsimmobilien-Gipfel: Innenstädte in der Transformation | 2 |
| Emerging Trends 2023: Die Banken verhalten sich abwartend | 6 |
| Galeria-Insolvenz: Scheitern ist keine Option mehr | 9 |
| Q-Commerce in Südkorea: Klein und flink schlägt groß und träge | 12 |
| Hahn Gruppe: Aktionäre sollen vom Erfolg profitieren | 14 |
| Deutsche Euro Shop: Center-Investor lässt Pandemie hinter sich | 15 |
| Ratisbona: Massenmarktfähige Nachhaltigkeit | 17 |
| Logistikmarkt Europa: Hohe Nachfrage, steigende Finanzierungskosten | 18 |
| Textil- und Modehandel: Gravierende Folgen der Pandemie | 21 |
| Impressum | 22 |

Partner des HandelsimmobilienReport





Auf der Suche nach Problemlösungen. Foto: kplus konzept studios/Heuer Dialog

15. Deutscher Handelsimmobilien-Gipfel

Innenstädte in der Transformation

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Zum 15. Mal fand der Deutsche Handelsimmobilien-Gipfel statt. Diesmal trafen sich die Teilnehmer in Stuttgart in den Designoffices Eberhardhöfe. Im Fokus standen so vielschichtige Themen wie Stadtplanung bei Planungsunsicherheit und der Umgang mit Handelsimmobilien, die in die Jahre gekommen sind oder den Zyklus schon hinter sich haben und transformiert werden müssen. Anregungen und Positivbeispiele sind in schwierigen Zeiten gefragt.

Selbst in einer Stadt wie **Stuttgart**, deren Innenstadt bei der jüngsten Befragung zur IFH-Studie **„Vitale Innenstädte 2022“** mit Bestnoten abschneiden konnte. Dafür waren in 111 deutschen Städten 68 651 Interviews mit Besuchern geführt worden. Noch vor wenigen Jahren galt sie als „Stauhauptstadt“. Diese gute Beurteilung ist laut **Bernhard Grieb, Leiter der Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Stuttgart**, ein wichtiger Baustein, um darauf aufzubauen. Dass die Leute wieder in die Stadtzentren zurückkehren und damit den „Abgesang auf die Innenstädte“ widerlegen, ist für ihn eine wichtige Bestätigung, doch gehört zur Wahrheit auch, dass die Cities heute vor vielfältigen Herausforderungen stehen.

So haben die Zwangsschließungen zur Pandemiebekämpfung viele namhafte Innenstadthändler in Schutzschirmverfahren und/oder die Insolvenz getrieben und zur Bereinigung ihrer Filialnetze gezwungen, um die Kosten im Griff zu behalten. Hinzu kommt, dass laut **BBE IPH Whitepaper „Zukunft der Kauf- und Warenhäuser“** in den vergangenen 20 Jahren etwa 100 000 Unternehmen aus dem inhabergeführten, nicht filialisierten Facheinzelhandel, der für Individualität steht, aus dem Markt ausgeschieden sind, was überall Spuren hinterlassen hat.

Vor diesem Hintergrund bietet die Stuttgarter Wirtschaftsförderung, wie Grieb in seinem Vortrag über „Innovative Projekte für Innenstadt und Handel“ darlegte, das kostenlose und interaktive **Leerstands Portal „roomstr“** an, auf dem freie Gewerbeflächen gesucht oder inseriert werden können. Das Portal bietet auch „Möglichkeitsräume für kreative Ideen und innovative Geschäftskonzepte“. So will die Stadt dafür sorgen, dass Stuttgarts Innenstadt ihr Niveau halten und mit neuen Konzepten neue Anreize schaffen kann.

Ein weiteres Instrument zur Aufwertung der Innenstadt ist das **City Innovation**

Marktbericht

Konsumbarometer: Aufwärtstrend stockt

Nach fünf Monaten Aufwärtstrend schwächt sich die Erholung der Verbraucherstimmung im April ab. Gemäß dem **Konsumbarometer des Handelsverbandes Deutschland (HDE)** verharrt der Index nahezu auf dem Niveau des Vormonats. Ob dies eine Trendwende einleitet, wird sich zeigen. Derzeit belasten die hohe Inflationsrate und die konjunkturelle Unsicherheit den privaten Konsum. So ist die Anschaffungsneigung

wieder auf das Vorjahresniveau gesunken. Vom privaten Konsum sind daher keine Wachstumsimpulse zu erwarten. Pessimistisch ist auch der Blick auf das Wirtschaftswachstum. Die Konjunkturerwartungen stehen unter dem Eindruck des verschlechterten Ausblicks von Ökonomen. Entsprechend trüben sich auch die Einkommenserwartungen ein. Vor allem die hohe Inflationsrate dürfte die Erwartungen dämpfen.

Lab (CIL), eine Plattform für „innovative Ideen und gemeinsame Projekte“ von und für Unternehmen aus dem Handel und der Gastronomie sowie alle übrigen Innenstadtakeure. In diesem Testraum können Produkte und neue Geschäfts- und Vertriebswege oder Erlebnisräume für eine „kreative Community“ getestet werden.

Die Innovationsfelder, die beim CIL diskutiert werden, betreffen die **hybride Stadt**, also den Mix aus analogem und digitalem Einkaufen, die **kreative Stadt**, die Aussteller und Besucher der CMT (Stuttgarter Tourismusmesse) stärker mit der City in Verbindung bringen will und die **nachhaltige Stadt**, die sich mit der Idee von den „Grünen Inseln Stuttgart“ beschäftigt. Hier geht es darum, mit grünen Inseln den hektischen Alltag zu entschleunigen, aber auch um grüne Fassaden, gesundes Essen und Organisationen, die auf Quartiersenergie setzen – alles um Klimaschutz und Nachhaltigkeit.

Dass es bei dieser Transformation des Wirtschaftsstandorts Innenstadt in Stuttgart bewusst um die Zusammenarbeit von Stadtverwaltung und Innenstadtakeuren geht, liegt auf der Hand. Denn ein maßgeblicher Teil der Innenstadtaufwertung bezieht sich auf die Gestaltung des öffentlichen Raums, die Digitalisierung und die Erreichbarkeit der Innenstädte mit öffentlichen Verkehrs-

mitteln auf der einen Seite und die Gestaltung der Handelsimmobilien auf der anderen. So geht die Wirtschaftsförderung laut Grieb auch auf die Eigentümer zu und häufiger als früher stelle sich die Frage, ob man ein Gebäude nicht lieber stehen lassen und umbauen sollte. Man müsse für den Abriss heute schon sehr stichhaltige Argumente anführen, betont er.

In diesem Zusammenhang weist auch **Henrike E. Waldburg, Leiterin Investment Management Global bei Union Investment**, darauf hin, dass die „Transformation von Bestandsimmobilien“ mit Blick auf die knappe Verfügbarkeit von Rohstoffen, die steigenden Energiekosten, die Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Immobilien, die sich verändernden Anforderungen der Nutzer und die starken Umbrüche bei der Flächenachfrage in einzelnen Segmenten heute ein zentraler Baustein der neuen Realität ist. Aus ihrer Sicht könnten „Transformationsimmobilien“ auf diese vielen Fragen eine ganzheitliche Antwort geben. Deshalb bedauert sie auch, dass Transformationsgebäude bei der EU-Taxonomie noch nicht berücksichtigt werden.

Zumal das Thema alle Anlage-Klassen tangiert, wenn die Objekte in die Jahre gekommen sind oder im schlimmsten Fall nicht mehr nutzbar resp. nicht mehr marktge-

| | | |
|--------------------------|--|--|
| <p>Vermietung</p> | <p>58.200 m² vermietet in 2021</p> | <p>14 Vermieter</p> |
| <p>Management</p> | <p>20 Shopping Center im Management</p> | <p>500.000 m² Gesamtfläche im Management</p> |
| <p>Beratung</p> | <p>5 Standorte bundesweit</p> | <p>170 Retail Experten</p> |

IPH

Werte entstehen dort, wo Immobilien funktionieren.

- Center Management
- Beratung
- Vermietung & Verkauf

Handelsimmobilien, die funktionieren – vom Genehmigungsverfahren bis zum Mietvertrag, vom Nutzungskonzept bis zur Nebenkostenabrechnung, von der Reinigung bis zur Rendite; vom Kiosk bis zur Shopping Mall. Von Deutschlands Experten für Handelsimmobilien.

recht sind. Handelsimmobilien wie etwa Warenhäuser oder Shopping-Center bieten sich mit Blick auf ihre meist prominenten Lagen für die Umwandlung in Mischobjekte an. Dabei kann eine Transformationsimmobilie laut Waldburg auch langfristig zur Städtebaulichen Qualität beitragen.

Bei der Umwandlung und Anpassung von älteren Bestandsimmobilien in marktgerechte und nachfrageorientierte Nutzungen steht hierzulande laut Waldburg häufig das starre deutsche Planungsrecht im Weg. Ein weiteres Hemmnis ist die mangelnde Umsetzungsgeschwindigkeit bei Genehmigungen, die Bauherren das Leben schwer machen. Die Liste mit all den Wünschen an die politischen Institutionen, die eine Transformation von Immobilien beschleunigen würden, ist entsprechend lang.



Stippvisite bei Breuninger in Stuttgart. Foto: kplus konzept studios/Heuer Dialog

Doch zurück zur Stuttgarter Innenstadt: Um neue Konzepte auf ihre Akzeptanz bei den Kunden zu testen, hat die Wirtschaftsförderung im Eckhaus Schmale Straße/Neue Brücke „eine innovative Ladenfläche für Start-ups und Unternehmen mit neuen Geschäftsideen“ – das **Pop-up-Kaufhaus Brycke** – eingerichtet. Hier können die Stuttgarter seit vergangem Dezember in den Pop-up-Läden einkaufen. Zudem gibt es im Untergeschoss einen Präsentations- und Visionsraum und im Cafébereich können neue Ideen ausgetauscht werden. So bleibt in Stuttgart vieles im Fluss.

Wie die Transformation einer Stadt gelingen kann, erläuterte auch **Bernd Janssen**, der seit 19 Jahren als **Bürgermeister** die Geschicke von **Hückelhoven** begleitet. Für eine Stadt wie Hückelhoven mit ihrer Versorgungsfunktion für einen weitläufigen ländlichen Raum ist es nach seiner Erfahrung wichtig, dass die Menschen mit dem Auto anreisen können. Deshalb bietet die Stadt 4 000 kostenlose Parkplätze. Und die wichtige Ansiedlung von zugkräftigen Handelsunternehmen im Zentrum begleitete die Stadt mit einer „konsequenten Stadtplanung und einem konsequenten Stadtmarketing“.

Dass in Hückelhoven die Transformation der Innenstadt nicht nur geplant, sondern auch erfolgreich umgesetzt wurde, hat laut Janssen einen einfachen Grund: „Sie müssen es auch zur Chefsache erklären.“ Und eine Kommune müsse auch an ihre Innenstadt glauben. Vor diesem Hintergrund wundert er sich, dass er auf den Handelsimmobilien-Kongressen, die er regelmäßig besucht, selten einen Amtskollegen trifft. Das Thema Handel ist in vielen Kommunen tatsächlich untergewichtet.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist laut Janssen, die Bürgerschaft und die Politik bei Projekten mitzunehmen, zu erklären, zu begeistern und die Wertschätzung zum Ausdruck bringen. „Auch darf eine Verwaltung nicht müde werden, sich mit allen Akteuren auch mal in der Sache intensiv auseinander zu setzen, z. B. mit der Bezirksregierung, mit Eigentümern von Immobilien oder Händlern.“

Für den Bürgermeister hat sich das Engagement gelohnt. Die Zentralität der Stadt hat sich in 20 Jahren von 70 auf 130 erhöht und das Vertrauen der Bürger ist so groß, dass

Deals

Hahn-Gruppe eröffnet neuen Toom-Baumarkt

In zwei Bauabschnitten haben die Entwickler der **Hahn Gruppe** den Einzelhandels-



standort in der Lürriper Straße in Mönchengladbach neu entwickelt. So wurde im zweiten Bauabschnitt ein neuer **Toom-Baumarkt** mit 14 900 qm entwickelt und neu eröffnet. Im ersten Bauabschnitt war ein **Adler Modemarkt** entwickelt und im September 2021 eröffnet worden. Laut **Kio Tindl**, **Geschäftsführer** der **Hahn Fonds und Asset Management GmbH**, hat damit der Stadtteil, der durch die Neuentwicklung des **Quartiers Seestadt** dynamisch wächst, nun eine attraktive Fachmarktansiedlung als Ergänzung zum innerstädtischen Angebot erhalten. Bei der Neuentwicklung wird eine **DGNB-Zertifizierung „Gold“** angestrebt. So gibt es eine hocheffiziente Haustechnik, begrünte Schallschutzwände, E-Tankstellen und Photovoltaikflächen. Hinzu kommen eine Regenwasserrückgewinnungsanlage, begrünte Dachflächen und Versickerungsflächen bei den Parkplätzen. Die Hahn Gruppe managt die Immobilie im Portfolio eines institutionellen Immobilienfonds. Die Planung verantwortete **Ottenarchitekten** aus Korschenbroich, Generalunternehmer war die Baufirma **Bolckmans** aus Schwalmtal.

er für sein neues Projekt **Rathausquartier**, das darauf abzielt, unter Regie der Stadt auf 2 000 qm Gastronomie anzusiedeln, um die Aufenthaltsqualität zu erhöhen, viel Zuspruch bekommt.

Das wichtige Ziel der Klimaneutralität könnte Hückelhoven laut Janssen 2035/2040 erreichen, wenn weiter konsequent in den Fernwärmeausbau investiert werde. Durch die Vergangenheit als Bergbaustadt gibt es bereits ein großes Fernwärmenetz, das stetig ausgebaut wird. Etwa die Hälfte der privaten Haushalte und rund 80% der städtischen Gebäude sind an das Fernwärmenetz angeschlossen, das seit über 20 Jahren mit Biomasse (Holz) betrieben wird. Der CO²-Ausstoß liegt bei 35%. In Hückelhoven geht es aber auch um die Errichtung von Solarparks, um Windenergie, grünen Wasserstoff und die energetische Sanierung von Gebäuden.

Mit der nachhaltigen Attraktion „Dachflächenaktivierung“, befasste sich **Holger Schneider, Sales Manager Europe** bei der **Regupol BSW GmbH**, am Beispiel des mehrfach prämierten Einrichtungshauses **Ikea Wien Westbahnhof**. Zunächst einmal ging es hier um die hohe Flächeneffizienz, die durch die vertikale Stapelung von vielen Nutzungen auf sieben Etagen ermöglicht wurde. Das Highlight bildet auf dem großzügigen Dach der innerstädtische Park samt Bäumen, den sich viele Wiener wünschten. Laut Schneider hat Ikea dabei ein kluges Nachhaltigkeitskonzept verwirklicht, indem Solarmodule gleichzeitig für den notwendigen Schatten sorgen.

Auch beim SB-Warenhaus-Betreiber **Kaufland** spielt das Thema „Nachhaltigkeit“ eine größere Rolle, beispielsweise indem Integration und Modernisierung bestehender Handelsstandorte in den Mittelpunkt rückt – statt der Errichtung von Neubauten. **Susanne Gehle, Geschäftsführerin Immobilien** bei Kaufland Deutschland, erläutert dies anhand des 22 000 qm großen **Rems Park** in Waiblingen bei Stuttgart, der bis Anfang 2022 von **Real** betrieben und dann von Kaufland erworben wurde.

Auf Grund der Gebäudestruktur war laut Gehle eine individuelle Flächenaufteilung notwendig und die bauplanungsrechtlichen Rahmenbedingungen hätten nach einer kreativen Lösung bei der Flächenvermarktung verlangt. So sieht das Vermietungskonzept im Zentrum einen Food Court vor, der zusammen mit bestehenden und neuen Mietern das Food- und Gastronomieangebot aufwerten soll. Auf einem Teil der Fläche entstand Raum für Fachmärkte aus den Bereichen Sport, Spielwaren und Drogerie.

Im Rahmen der Sanierung werden alte Lüftungsanlagen mit hohem Stromverbrauch durch energieeffizientere ersetzt, die Abwärme der Kühlmöbel unterstützt die Wärmeversorgung und die Beleuchtung wird auf LED umgestellt. Das Dach wurde für die Installation einer Photovoltaikanlage verstärkt. Bei der Sanierung stand laut Gehle die Berücksichtigung von ESG-Kriterien im Vordergrund.



Stadt als Inspiration

Mehr+



Emerging Trends in Real Estate: Ausblick 2023

Die Banken verhalten sich abwartend

rv DÜSSELDORF. *Mit großer Verunsicherung blicken die globalen Immobilienexperten in die Zukunft: Steigende Zinsen sowie der Mangel an verfügbarem Fremd- und Eigenkapital haben die Karten auf den Immobilienmärkten neu gemischt. So fasst der Bericht des Urban Land Institutes (ULI) und von PwC, „Emerging Trends in Real Estate® Global Outlook 2023“, die Erwartungen der weltweit führenden Unternehmen der Branche für den globalen Immobilienmarkt sowie die Investitions- und Entwicklungstrends zusammen.*

„Die Polykrise stellt unsere Industrie vor bisher nicht erlebte Herausforderungen, bietet aber auch die einmalige Chance, viele Dinge neu zu denken“, umschreibt **Thomas Veith** (Foto links), **Global Real Estate Leader** bei **PwC**, die Stimmung.



Nach Einschätzung von **Lisette van Doorn**, (Foto rechts) **CEO** des **ULI Europe**, stellen sich die Verantwortlichen in der globalen Immobilienbranche inzwischen auf eine längere Phase höherer Zinssätze ein, so dass höhere Finanzierungskosten und minimales Kapitalwachstum zur neuen Normalität gehören werden.



Die Folgen dürften eine geringe Liquidität im Markt sein, wachsende Sorgen, dass die Refinanzierung der laufenden Darlehen unter diesen Bedingungen nicht gelingen könnte und eine insgesamt abwartende Haltung in der Branche. Eine Schlüsselfrage ist gemäß der Studie **Emerging Trends in Real Estate® Global Outlook 2023** in diesem Kontext, ob ein Mietwachstum noch realisierbar ist angesichts einer stagnierenden Wirtschaft, eines Konsumklimas, das sich abkühlt und eines anhaltenden Strukturwandels bei steigendem Investitionsbedarf.

Die Folgen der jüngsten Zinsanhebungen der Zentralbanken und der steigenden langfristigen Zinssätze werden sich aus Sicht der Experten von ULI und PwC in ihrem



ganzen Ausmaß erst noch zeigen, gleichzeitig beunruhigt der Rückzug institutioneller und privater Anleger aus Fonds, wobei der Rückzug bei den institutionellen Anlegern zum Teil eine Reaktion darauf ist, dass in ihren Portfolien die Aktienkurse sinken, sodass die Immobilienquote relativ gesehen zu hoch wird.

Das sieht **Gareth Lewis** (Foto links), **ETRE-Leader** und **Director** bei PwC, ähnlich: „Die Rücknahmeanträge bei Offenen Fonds deuten auf Zweifel an den aktuellen Bewertungen von Privatimmobilien hin und spiegeln eine Diskrepanz zwischen den öffentlichen Märkten und privaten Immobilien wider.“ Schuld daran ist das geringe Tempo, in dem Immobilien im Vergleich zu Aktien und Anleihen derzeit neu bewertet werden. Das stellt institutionelle Anleger vor allem in den USA, Europa und Australien nach seinen Worten vor das bereits erwähnte Problem, dass sie sehr nahe an ihre Obergrenze für Immobilienbestände herankommen. Das könnte eine wichtige Investitionsquelle beeinträchtigen.

Das größte Hindernis für den **Investmentmarkt** ist derzeit die Unsicherheit bei der **Preisfindung**. Erst wenn die Zinserhöhungsphase der Notenbanken beendet und klar ist, wo sich der langfristige Marktzins einpendelt, gibt es für die Marktakteure eine klare Entscheidungsgrundlage. Angesichts der hohen Kerninflationraten in den USA und in der Euro-Zone bleibt der Zinserhöhungsdruck aber vorerst hoch.

Deals

Sieben neue Supermärkte für den Sierra-Fonds

Sierra hat für den **Sierra German Food Retail Income Fund I** sieben Supermärkte erworben, so dass die Zahl auf zwölf Lebens-



mittelmärkte gestiegen ist. Der Ende 2021 aufgelegte Fonds wurde bei institutionellen

Blue-Chip-Investoren aus der DACH-Region platziert. Im Fokus stehen Discounter und Supermärkte, abgerundet durch SB-Warenhäuser. Bevorzugt sind stabile Stand-Alone-Immobilien mit langfristigen Mietverträgen mit renommierten Betreibern aus dem Lebensmittelhandel. Die zwölf Objekte befinden sich u.a. in Nordrhein-Westfalen, Hessen, Bayern, Sachsen und Rheinland-Pfalz. Das Zielvolumen liegt bei rd. 200 Mio. Euro. Der Fonds passt zum wachsenden Portfolio in Europa. Laut **Christoph Billwiller, Investment Management Director** bei **Sierra**, will das Unternehmen mit der Akquisition zeigen, dass es in der Lage ist, Investoren verschiedene Anlagemöglichkeiten anzubieten. 2022 hat Sierra das verwaltete Immobilienvermögen um 700 Mio. Euro auf 4,8 Mrd. Euro erhöht und verwaltet in Europa in Partnerschaft mit internationalen und privaten Investoren über 15 Investmentvehikel. Derzeit ist Sonae Sierra in 11 Ländern vertreten und managt Assets im Wert von ca. 8 Mrd. Euro in verschiedenen Sektoren und Anlageklassen.



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](https://www.hahnag.de)

 **Hahn
Gruppe**

Wertarbeit mit Immobilien

Gemäß der PwC-ULI-Studie scheinen sich bislang auf den wichtigsten Märkten nur die Preise für **Logistikimmobilien** weitgehend stabilisiert zu haben. Und auch die Hoffnung, dass die „langfristigen strukturellen Veränderungen im **Einzelhandel**“ inzwischen eingepreist sind, nimmt offenbar zu. Große Unsicherheit bleibt dagegen auf den **Büroimmobilienmärkten**, die vor Ausbruch der Pandemie und dem Angriff auf die Ukraine noch mehr oder weniger in der Boomphase steckten.



Foto: Irebs

Mit Blick auf die **Fremdfinanzierung** stellen die PwC-ULI-Experten fest, dass sich die Banken vorerst abwartend verhalten und noch nicht klar ist, ob andere Kreditgeber die Finanzierungslücke schließen werden, wie das nach Ausbruch der Finanzkrise 2008 teilweise durch die Versicherungen geschehen war. „Finanzierungen für Neu- und Umbauten sind knapp“, heißt es in der Studie weiter, „da hohe Baukosten, anhaltender Arbeitskräftemangel und eine unsichere Nutzernachfrage für die meisten Banken ein zu großes Risiko darstellen“. Im Unterschied zur Finanzkrise werden aber laufende Kredite refinanziert, so dass eine Notlage wie vor 15 Jahren, als sich die Banken gegenseitig tief misstrauten, nicht zu erwarten ist.

Allerdings werden sich die **Finanzierungskonditionen** naturgemäß verändern. Da gleichzeitig mit Blick auf den Klimawandel und steigende Energiekosten der Finanzbedarf groß ist, die Bestandsobjekte gemäß den ESG-Kriterien zu transformieren, wenn die Eigentümer sie weiter erfolgreich vermieten wollen, könnte sich die Lage in der Branche laut Studie verschärfen, besonders, wenn die Modernisierungen und Investitionen keinen Aufschub dulden. Thomas Veith rät bei dieser Neuausrichtung zu einem Kompass für die Transformation in punkto ESG und Digitalisierung.

Vor allem den **Büroimmobilienmarkt** sehen die Experten vor diesen Herausforderungen: „Es verstärkt sich der Eindruck, dass dem Sektor ähnliche Umwälzungen bevorstehen wie dem Einzelhandel“, heißt es in der Studie. Das Gros der befragten Branchenführer erwartet einen tendenziellen Rückgang bei der Vermietung von Büroflächen und eine Trennung zwischen Premium- und Sekundärstandard, ESG-konformen und nicht ESG-konformen Immobilien.

Nach einer langen Phase des Strukturwandels empfangen die Experten vom **Einzelhandel** dagegen ermutigende Signale: „Investmentmanager stellen eine starke operative Performance in ihren Einzelhandelsportfolios in den USA und Europa fest, und zwar nicht nur in den relativ widerstandsfähigen Teilsektoren wie Verbrauchermärkten, Lebensmittelgeschäften und Fachmarktzentren.“

Wohneigentum bleibt laut Studie für immer mehr Menschen nicht finanzierbar, selbst, nachdem die steigenden Zinsen die Nachfrage und den Preisanstieg gedämpft haben. „Das weit verbreitete Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage hat zu einer Umverteilung von Kapital geführt, wodurch der Wohnungssektor den Bürosektor überholt hat und seit der Pandemie der größte Immobiliensektor nach Transaktionsvolumen ist“, heißt es weiter. Im Trend liegt dabei die Fokussierung auf verschiedene Wohnimmobilien-Arten.

Deals

Generali und ECE kaufen das Pep-Einkaufszentrum

Generali Real Estate und **ECE Real Estate Partners** haben im Rahmen eines 50:50-Joint Ventures das **Pep-Einkaufszentrum** in München-Neuperlach erworben. Generali hat 50% der Anteile für den spezialisierten paneuropäischen **Generali Shopping Center Fund** (GSCF) für institutionelle Investoren übernom-



men. ECE Real Estate Partners hat seinen 50%-Anteil für den **ECE Progressive Income Growth Fund** erworben. Verkäufer ist **Nuveen Real Estate** als Investmentberater der **TIAA-CNP-Partnerschaft**. Mit rd. 12 Mio. Besuchern pro Jahr und einem Jahresumsatz von über 250 Mio. Euro hat das PEP mit seinen 70 000 qm eine dominante Marktposition und gehört zu den Top-5 Einkaufsdestinationen in Deutschland. Im dynamischen Münchner Stadtteil Neuperlach zeichnet sich das Center auch durch eine gute städtebauliche Anbindung an einen Knotenpunkt des öffentlichen Nahverkehrs und ein dicht besiedeltes Umfeld aus. Ankermieter sind **Primark, Edeka, Kaufland, Müller Drogerie, H&M** sowie **Saturn**. Das Center wurde zwischen 2016 und 2018 modernisiert und erweitert und wird seit gut 30 Jahren von der **ECE Marketplaces** gemanagt.

Galeria: Gläubiger stimmen Sanierungsplan zu

Scheitern ist keine Option mehr

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Der Ausgang der Gläubigerversammlung von Galeria Karstadt Kaufhof am 27. März in den Essener Messehallen stand im Grunde schon vorher fest: Die Gläubiger hatten die Wahl zwischen Totalverlust ihrer Forderungen bei Ablehnung des Sanierungsplans oder einer Insolvenzquote zwischen 2 und 3,4% bei Zustimmung – sie nahmen das „Etwas-Mehr-als-Nichts“. Nach zwei Schutzschirmverfahren in drei Jahren lastet auf dem neuen CEO Olivier van den Bossche nun aber der massive Druck, das Unternehmen mit 82 verbliebenen Filialen zum Erfolg zu führen.

„Die große Zustimmung der Gläubiger“ interpretierte der **Generalbevollmächtigte** von **Galeria Karstadt Kaufhof, Arndt Geiwitz**, nach der Versammlung als Ausdruck für „das Vertrauen in das neue Warenhauskonzept“. Nach seiner Überzeugung



Karstadt an der Mönckebergstraße in Hamburg.

Foto: Galeria

geben der Sanierungsplan und damit das Konzept vom „Warenhaus der Zukunft“ dem Unternehmen beste Chancen für eine Rückkehr in die Erfolgsspur. Entscheidend ist für den Generalbevollmächtigte nun, dass das Management und der Eigentümer von Galeria, die **Signa Gruppe** resp. **René Benko**, die neue Strategie zügig und konsequent umsetzen. Diese Erwartung dürften auch die Mieterbeiter und Geschäftspartner hegen.

Dass Geiwitz dies nach dem vorletzten Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung auch geglaubt haben dürfte, zeigt, wie groß die Belastung ist, die auf dem Management des Warenhaus-Unternehmens nun lastet. Doch auch der Generalbevollmächtigte und der **Insolvenzverwalter Frank Kebekus** stehen unter dem Druck, dass die Sanierung diesmal erfolgreich greifen muss.

Denn immerhin hatten die Gläubiger im Zuge des vorletzten Schutzschirmverfahrens im Sommer 2020 laut dpa bereits auf mehr als 2 Mrd. Euro verzichtet. Nun stehen nochmals – wie kolportiert wird – 1,3 Mrd. Euro Forderungsverzicht im Raum. Die Führung von Galeria nennt in ihrer sparsamen Pressemitteilung nur wenige Zahlen.

Auch bei der künftigen Unternehmensstrategie heißt es lediglich, dass sich das Unternehmen auf chancenreiche Standorte und sinnvolle Flächen fokussieren, die verbleibenden Filialen in drei Jahren umbauen will, mehr auf Shop-in-Shop setzen möchte, die Prozessabläufe effizienter gestalten und beschleunigen will, „online“ und „offline“ besser zu verknüpfen, ergänzende Angebote zum Einzelhandel zu bieten und das alles bei einer stärkeren Ausrichtung auf den Bedarf vor Ort, die einhergehen soll mit mehr Verantwortung in den Filialen.

Neu sind diese Themen nicht. Sie wurden in den vergangenen Jahren immer wieder

Personalien

Hamborner bestellt Niclas Karoff bis 2029

Der Aufsichtsrat der **Hamborner REIT AG** hat die Bestellung von **Niclas Karoff** in seiner Funktion als **Vorstandsvorsitzenden**



bis Ende Februar 2029 beschlossen.

Damit wurde das ursprünglich im Februar 2024 auslaufende Dienstverhältnis vorzeitig um weitere fünf Jahre verlängert. Niclas Karoff übernahm den Vorstandsvorsitz im März 2020 und brachte seither die strategische Weiterentwicklung der Gesellschaft unter schwierigen Rahmenbedingungen konsequent voran. Mit der erneuten Bestellung sorgt der Aufsichtsrat für Kontinuität und Planungssicherheit. Nach den Worten von **Andreas Mattner, Vorsitzender des Aufsichtsrats**, wurden unter seiner bisherigen Führung wichtige Weichen gestellt, vor allem im Hinblick auf die qualitative und nachhaltigkeitsorientierte Weiterentwicklung des Portfolios.

Deals

Zürich: **Anna** ist ein Schmucklabel, das keine große Bühne braucht. Die filigranen Schmuckstücke haben seit 2009 von Wien aus sukzessive die Herzen in ganz Europa erobert und viele Neueröffnungen mit sich gebracht. Das neueste Geschäft wurde in Zürich eröffnet. Auf rd. 45 qm sind die Pretiosen in schönster Altstadtlage zu bewundern und zu erwerben. **Realkon** vermittelte.

kommuniziert. Die Umsetzung soll nach dem Ende des laufenden Insolvenzverfahrens, das laut Pressemitteilung im ersten Halbjahr abgeschlossen sein soll, der frühere Kaufhof-Chef **Olivier van den Bossche** übernehmen, der im Juni des vergangenen Jahres als **Vertriebsgeschäftsführer** zu dem nun mit Karstadt fusionierten Warenhaus-Betreiber zurückgekehrt war. Der Belgier war zwischen 2014 und 2017 CEO der Kölner Galeria Kaufhof, bis das Unternehmen von ihrem damaligen Eigentümer **Hudson's Bay Company** an die Signa Gruppe resp. deren Eigentümer René Benko, verkauft und mit Karstadt fusioniert wurde.

Aus Sicht von **Wolfram Keil, Aufsichtsratschef** von Galeria, ist van den Bossche wie kein anderer für den Neustart des Unternehmens geeignet, da er viel Branchenerfahrung und Kenntnisse über den Kaufhof mitbringe. Seine Karriere hatte er 2003 als Filialleiter eines Warenhauses der belgischen Kaufhof-Tochter **Inno** in Lütlich gestartet. Auch der Generalbevollmächtigte Geiwitz setzt darauf, dass van den Bossche mit seiner Affinität zum Handel der Richtige für den Turnaround ist. Schon als 15-Jähriger habe er als Aushilfe im Handel gearbeitet und verbringe auch heute noch einen großen Teil seiner Arbeitszeit auf der Fläche. So verstehe er Handel, sagt Geiwitz. Nachdem van den Bossche den Kaufhof 2017 verlassen hatte, arbeitete er für die niederländische Kosmetik-Kette mit nachhaltigem Anspruch, Rituals.

Nach dem ersten CEO von Galeria Karstadt Kaufhof, **Stephan Fanderl**, der aus dem Lebensmittelhandel kam, und **Miguel Müllenbach**, der nach diversen Stationen im Handel wie Fielmann bei Karstadt vor allem für Finanzen und Rechnungswesen zuständig war, ist van den Bossche der erste CEO des fusionierten Unternehmens mit Warenhaus-Expertise. Unter Ägide der kanadischen Hudson's Bay Company hatte er dazu beigetragen, das Profil der Kaufhof-Filialen zu schärfen.

Deals

Mannheim: Die **Hamborner REIT AG** und **Völkel Real Estate** haben **Woolworth** als Nachmieter für die ehemaligen Adler-Fläche im **Kurpfalz Center** in Mannheim gewonnen. Nach der Eröffnung von **Globus** im Mai 2022 konnte eine weitere Verbesserung des Branchen- und Mietermix erreicht werden. Das Kurpfalz Center bietet auf über 28 000 qm Handels- und Gastronomieflächen ein breites, fachmarktspezifisches Angebot von Lebensmitteln und Drogerieartikeln, Textilien und Schuhen, Spielwaren, Golfartikel, Tiernahrung bis hin zu kosmetischen Dienstleistungen und Gastronomie. Seit 2020 ist Völkel Real Estate mit dem Centermanagement und der Vermietung beauftragt.



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@rohmert.de

Cities | Center | Developments
HandelsimmobilienReport

© fotalia.com

Doch auch mit Blick auf den Sanierungsstau bei den Karstadt- und Kaufhof-Filialen, der nicht erst seit zehn Jahren besteht, bleibt die Herausforderung für den künftigen CEO groß. Zumal, wenn die Unternehmensführung im Rahmen des Sanierungsplans nicht nur das Personal in den zu schließenden Filialen und in der verschlankten Zentrale in Essen abbaut, sondern die Personaldecken in den verbliebenen Filialen weiter verkleinern will. Denn bekanntlich macht eine gute Beratung im stationären Einzelhandel für viele Kunden den Unterschied zum Online-Kauf.



Kaufhof an der Hohe Straße in Köln. Foto: Galeria

Derweil hat die Dienstleistungsgewerkschaft **Verdi** vor den Toren der Messe-Hallen in Essen am Tag der Gläubigerversammlung ihr Versprechen bekräftigt, mit den Karstadt-Beschäftigten um jeden Arbeitsplatz kämpfen zu wollen und weist darauf, dass seit Bekanntgabe der Sanierungspläne fünf Filialen von der Schließungsliste genommen wurden, so dass sich die Zahl von 52 auf 47 vermindert hat. 82 sollen weitergeführt werden.

Bei der Galeria-Filiale in der **Leipziger Innenstadt** haben nach den Worten von **Verdi-Landesfachbereichsleiter Torsten Furgol**, die Gespräche der Gewerkschaft „mit der Stadt Leipzig und mit Verantwortlichen aus der Landes- und Bundespolitik erheblich“ dazu beigetragen, dass das Haus von der Liste genommen wurde und 170 Arbeitsplätze gerettet wurden. Daneben wurden laut **Jaana Hampel** von Verdi das Warenhaus in Erlangen mit 90 Arbeitsplätzen gerettet, genauso wie die Warenhäuser in Bayreuth, in Oldenburg und in Rostock. In **Düsseldorf** forderte die **SPD-Ratsfraktion Oberbürgermeister Keller** in einem offenen Brief auf, sich für den Erhalt der Karstadt-Filiale in der Schadowstraße einzusetzen.

Nach den Worten von **Stefanie Nutzenberger**, im **Verdi-Bundesvorstand** zuständig für den Handel, gibt es viel Unterstützung und Solidarität für die Menschen bei Galeria. Dazu zählen nach ihren Worten Kommunalpolitikerinnen und -politiker, die sich weiter um Standorte und für den Erhalt von Arbeitsplätzen bemühen würden. Zusammen mit dem **Verdi-Vorsitzenden Frank Werneke** hatte sie bereits früher als eigentliche Ursachen für das neuerliche Insolvenzverfahren bei Galeria, fehlende Investitionen und Innovationen in den Filialen moniert.

Dabei sieht sie durchaus bislang noch nicht genutztes Potenzial bei den Warenhäusern, das die neue Geschäftsleitung ausschöpfen müsse, „um ein digital-stationäres Warenhaus der Zukunft aufzubauen“. Zu den entscheidenden Strategien für die Steigerung der Umsätze im Unternehmen gehört auch aus ihrer Sicht, dass Arbeitskräfte gehalten und Service sowie Beratung weiterentwickelt werden müssten. Zudem müssten die Beschäftigten im Blick behalten werden, was laut Nutzenberger bedeutet, dass das Management ihre Ideen und Vorschläge endlich aufgreift. Schließlich haben sie jeden Tag Kontakt mit den Kunden und wissen, was diese möchten.

Damit der am 27. März beschlossene Insolvenzplan wirksam werden kann, musste das **Amtsgericht Essen** ihn noch formell bestätigen. Wie Galeria weiter mitteilt, stehen zur Befriedigung der Gläubiger 50 Mio. Euro zur Verfügung. Zudem werde der Galeria-Gesellschafter seine Zusage einlösen, und die Sanierung des Unternehmens mit einer Investitionssumme von bis zu 200 Mio. Euro unterstützen.

Deals

Greenman und Schoofs bauen PV-Anlagen

Greenman Energy (GME), ein Joint Venture zwischen der **Greenman Gruppe** und ihrem Fonds **Greenman Open**, hat auf der internatio-



nenalen Immobilienmesse MIPIM in Cannes einen exklusiven Rahmenvertrag mit dem Projektentwickler **Schoofs Immobilien** aus Frankfurt unterzeichnet. Die Unternehmen planen, sämtliche neue Projekte, die Schoofs realisiert, von nun an über GME mit Dach-Solaranlagen und Hyper-Ladestationen auszustatten. Darin eingeschlossen sind die elf mit insgesamt 200 Wohnungen überbauten Super- und Fachmärkte, welche Schoofs derzeit im Volumen von 215 Mio. Euro und mit insgesamt 24 000 qm Dachfläche für den Fonds Greenman Open realisiert. Eine DGNB-Gold-Zertifizierung aller neuen Schoofs-Immobilien wird angestrebt. Greenman Energy wird den Mietern der Objekte bis zu 85% des grünen Stroms zur Verfügung zu stellen. Dafür sollen bedarfsorientierte Stromabnahmeverträge geschlossen werden. GME wird den deutschen Lebensmitteleinzelhändlern und Ankermietern der Märkte damit erstmals eine Stromabnahme direkt vom Vermieter ermöglichen

Q-Commerce mit Lebensmitteln (Teil 3): Südkorea*

Klein und flink schlägt groß und träge

**Manuel Jahn, Geschäftsführer
 Habona Invest Consulting GmbH**

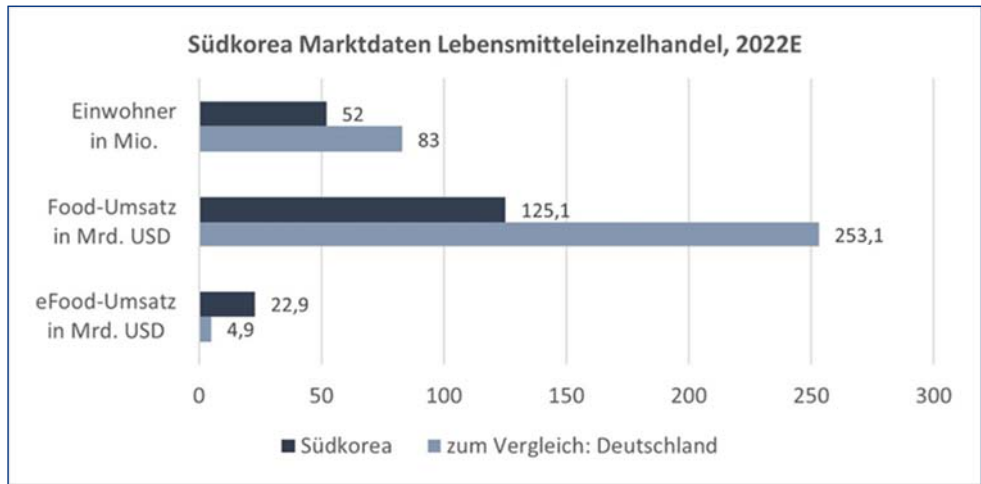
Südkorea gilt als das Land mit dem höchsten eFood-Anteil weltweit. Rund 18% des Lebensmittelumsatzes ging 2021 auf Online-Bestellungen zurück. Die Struktur des Lebensmitteleinzelhandels ist dabei kaum vergleichbar mit europäischen oder nordamerikanischen Märkten. Vielmehr ist der Handel noch stark von traditionellen kulturellen Mustern geprägt, die sich allerdings – wie auch die südkoreanische Gesellschaft selbst – in einer schroffen Transformationsphase befinden. Landflucht, Urbanisierung und der Anstieg der Single-Haushalte begründen einen sehr dynamischen und 2021 auf rund 118 Mrd. \$ angewachsenen Lebensmittelmarkt.



Gleichwohl liegt das BIP pro Kopf noch um rund 25% unter dem deutschen Niveau. Der deshalb noch heute vergleichsweise hohe Bestand an **familiengeführten Supermärkten** und **kommunalen Marktplätzen** wurde erst in den 1990er-Jahren durch den Markteintritt großflächiger Hypermarkt- und Warenhauskonzepte sowie die Expansion kleinflächiger Convenience-Stores unter Druck gesetzt. Wochenmärkte, kommunale Markthallen und genossenschaftlich sowie familiengeführte kleinflächige Supermarktformate machen immerhin noch ca. 45 000 Verkaufsstellen aus.

Großeinkäufe mit dem Pkw werden in den rund 400 Hypermärkten von **E-Mart, Lotte Mart, Homeplus** oder **Costco** an den Stadträndern sowie in den Shopping-Centern und Fachmarktzentren an den Stadtautobahnen erledigt. 2015 hatte E-Mart mit der Gründung von **No Brand** den ersten und bisher einzigen Lebensmittel-discounter des Landes eingeführt, der rund 260 Filialen umfasst. Formate, die mit deutschen Vollsortimentern vergleichbar wären, sind für Südkorea allerdings untypisch und beschränken sich auf vereinzelte „Premiummärkte“ im oberen Preissegment.

Alle großen Lebensmittelhändler haben ihr Netz an Convenience-Stores ausgebaut. Eng mit den Erfolgsfaktoren Zeit und Nähe verknüpft, ist die Anzahl der Express-Shops wie **GS25, CU, 7-Eleven, Emart24** oder **Ministop** auf mittlerweile über 50 000 Shops angewachsen, welche heute fast 40% des südkoreanischen Lebensmittelumsatzes ausmachen. Wie auch in Deutschland und Großbritannien hat die Pandemie zu einem Gründerboom im eFood-Sektor geführt, der 2021 mit fast 19% am Gesamtlebensmittelumsatz des Landes einen der höchsten Onlineanteile weltweit



Personalien

Brockhoff: Altenbeck neu in der Geschäftsführung

Tobias Altenbeck (37), B.A. Real Estate, verstärkt die **Geschäftsführung** von



Brockhoff. Der gebürtige Essener begann seine Karriere bei Brockhoff vor knapp zehn Jahren und

verfügt über eine gute Marktkennntnis und ein breit aufgestelltes Netzwerk. In seiner Funktion als **Geschäftsführer** wird Altenbeck die Geschäftsbereiche Büro und Logistik inklusive des Spezialteams Light Industrial verantworten, die sich unter seiner Führung als Bereichsleiter in den vergangenen Jahren erfolgreich aufgestellt haben. Im Logistik-Bereich sind unter seiner Leitung seit der Bereichsgründung knapp über 500 000 qm Fläche vermittelt worden.

Deals

Berlin: „Gib deiner Kreativität ein Zuhause“, das ist das Motto von **Crafty Homes** im **Alexa** am Berliner Alexanderplatz. Am 18. März eröffnete der neue Store im ersten Obergeschoss des Shopping- und Freizeitcenters auf 205 qm eine kreative Welt für Do-it-yourself-(DIY) und Bastel-Fans. Crafty Homes ist Europas größte Verkaufsstelle für Cricut Produkte und passendes Zubehör im stationären Handel. Cricut bietet intelligente Schneidemaschinen, die je nach Typ auch zeichnen, schreiben, falzen, perforieren und vieles mehr können.

erreicht hat. Die Entwicklung des Lebensmitteleinzelhandels zugunsten schneller und bequemer Einkaufsformate – online wie offline – ist auch eng mit der besonderen Siedlungsstruktur des Landes verknüpft.



Foto: C. O'Brien/Unsplash

Rund die Hälfte der Einwohner Südkoreas leben in der Hauptstadtregion **Seoul**. Zwei Drittel der Bevölkerung leben in den fünf größten Ballungsräumen **Sudogwon, Busan, Daegu, Incheon** und **Gwangju**. Das Land zählt elf Städte mit mehr als einer und weitere 13 Städte mit mehr als einer halben Million Einwohner. Der Lebensmittel-Online-Handel trifft somit in großen Teilen Südkoreas auf ähnlich günstige räumliche Bedingungen, wie sie in anderen entwickelten Ländern meist nur in Millionenstädten existieren.

Da die stationären Versorgungsstrukturen in Südkorea entweder auf den Kleineinkauf in Express-Shops und Warenhäusern oder den zeitaufwändigen Großeinkauf in Hypermärkten ausgelegt sind, konnten sich eFood-Angebote als bequeme und schnelle Alternative zügig etablieren.

Staatliche Interventionen fördern Express und Online-Angebote

Vor allem die Hypermärkte-Konzepte von E-Mart, Lotte Mart und Homeplus kämpfen unterdessen mit sich rasch ändernden Konsumgewohnheiten. Der Verlust von Marktanteilen an die Convenience-Formate begann schon vor der Pandemie, hat aber während der Lockdowns noch einmal an Fahrt zugelegt. Die Lage hat sich zudem durch das Erstarken von Onlineanbietern weiter verschlechtert. Innerhalb von nur fünf Jahren sind die Marktanteile der drei Marktführer um 10% geschrumpft. Eine große Zahl an Hypermärkten soll deshalb modernisiert und mit einem Plus an Service und Komfort versehen werden. Ähnlich der Situation in Großbritannien reagieren die Konzerne mit dem Ausbau eigener Onlinevertriebe, konnten sich aber bisher in einem von Start-ups dominierten Marktumfeld nicht durchsetzen.

In einem insgesamt noch sehr fragmentierten Wettbewerbsumfeld hat sich **Coupang**, ein konzeptionell stark an **Amazon** orientierter Versender und Medienanbieter, mit einem Umsatz von rund 9 Mrd. \$ und einem Marktanteil von fast 30% im eFood-Segment mit großem Abstand an die Spitze der Entwicklung gesetzt. Zudem hat sich der Ableger **Coupang Eats** zum drittgrößten Gastro-Lieferdienst des Landes entwickelt.

Jeweils rund ein Viertel der eFood-Umsätze sind den lokalen inhabergeführten bzw. den regionalen Services filialisierter Supermarktbetriebe zuzuordnen, nur ein kleiner Teil von rund 5% ist dem Q-Commerce zuzurechnen. Treiber dieser Entwicklung waren die strengen Lockdowns und Ausgangsverbote, die pragmatische Lösungen für die Versorgung der Bevölkerung erforderten. Schnell programmierte Bestell-Apps der Nachbarschaftssupermärkte sind somit wichtiger Teil des Erklärungsansatzes für den hohen eFood-Anteil.

Ein weiterer Grund liegt in der staatlich geförderten Kleinteiligkeit des südkoreanischen Lebensmittelhandels. Auf Grundlage des **Distribution Industry Development Act (DIDA)** von 1997 stehen unabhängige, familiengeführte Lebensmitteleinzelhändler unter besonderem Wettbewerbsschutz. In 39 zentralen Versorgungsbereichen sowie im Umkreis von 1 550 konkreten Standorten ist die Ansiedlung großflächiger Supermärkte verboten. Die Entwicklung der Supermarktketten stagniert seitdem und fördert die Nutzung von Express- und Onlineangeboten.



Marktführer im Schnell-Liefergeschäft ist GS25 mit der App GSfresh, ein Ableger der größten Convenience-Stores-Kette Südkoreas. Die Start-ups **Oasis** und **B Mart** liegen wie ihre Verwandten in Europa noch deutlich unter der Umsatzgrenze von 1 Mrd. \$.

*) Im Rahmen seiner laufenden Marktbeobachtung hat der auf Nahversorgungsimmobilienspezialisierte Asset Manager Habona Invest auch internationale Märkte im Blick. Ziel ist es, darzulegen, wie sich eFood in Ländern entwickelt, die andere Marktbedingungen aufweisen als Deutschland.

Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG

Aktionäre sollen vom Erfolg profitieren

rv DÜSSELDORF. Vor allem der deutliche Anstieg der Asset-Management-Erträge hat dazu beigetragen, dass die Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG ihr Konzernergebnis im vergangenen Jahr deutlich verbessern konnte. Konkret erhöhte sich der Gewinn vor Steuern (Ebt) 2022 nach Unternehmensangaben von 11,7 Mio. Euro auf 24,1 Mio. Euro. Für 2023 ist der Vorstand unverändert zuversichtlich. Die Aktionäre sollen eine höhere Dividende erhalten.

Nach den Worten von **Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender** der **Hahn**



Thomas Kuhlmann (links), Daniel Löhken

versichtlich. Das angestrebte Investitionsvolumen beziffert Kuhlmann mit über 200 Mio. Euro und er erwartet auf der Grundlage der aktuellen Annahmen und Prognosen ein Konzernergebnis nach Steuern von rund 10 Mio. Euro.

Mit Blick auf ein Konzernergebnis nach Steuern von 15,1 Mio. Euro im Jahr 2022 – nach 7,6 Mio. Euro im Jahr 2021 – lässt sich der Hahn-Chef bei seiner Prognose aber auch ein Stück weit von Vorsicht leiten. Im vergangenen Jahr war das Ergebnis je Aktie auf 1,16 Euro gestiegen – nach 0,58 Euro im Jahr zuvor.

Trotz der anhaltenden wirtschaftlichen und geopolitischen Herausforderungen bekräftigt auch **Hahn-Vorstand Daniel Löhken**, seine Zuversicht für 2023, da die Strategie und der Investmentfokus der Hahn Gruppe darauf ausgerichtet sei, „auch in schwierigen Zeiten stabile Ergebnisse zu erzielen“. Dazu soll auch die stetige Optimierung und die effiziente Gestaltung der Geschäftsprozesse beitragen.

Mit Blick auf den erfolgreichen Geschäftsverlauf 2022 betont Kuhlmann, dass in allen Segmenten die Ertragsziele erreicht oder sogar übertroffen werden konnten. Als Grundpfeiler des Erfolgs wertet er das „erfolgreiche Management“ des Investmentvermögens und die „konsequente Wahrnehmung von Chancen“, um hohe Wertzuwächse zu erzielen.

So ist es dem Asset Management im Vorjahr gelungen, die Vermietungsleistung um 80% auf 226 000 qm zu steigern – nach 126 000 qm im Jahr 2021. Die Umsatzerlöse aus Managementgebühren lagen mit 51,4 Mio. Euro um 27,1 Mio. Euro über Vorjahresniveau. Neben dem Anstieg bei den wiederkehrenden Erträgen im Portfolio-, Fonds- und Property-Management trugen dazu vor allem höhere Asset-Managementenerlöse bei – durch die deutlich höhere Vermietungsleistung und die Objektverkäufe im institutionellen Fondsgeschäft. Das Transaktionsvolumen lag bei 516 Mio. Euro, nach 551 Mio. Euro im Jahr zuvor.

Da sich das Eigenkapital auf 66,6 Mio. Euro erhöhte – nach 55,4 Mio. Euro im Vorjahr – erhöhte sich die Eigenkapitalquote entsprechend von 34,3 auf 37,3%. Mit Blick auf den guten Geschäftsverlauf werden auch die Aktionäre vom Erfolg profitieren: Die Dividende soll von 0,29 Euro auf 0,87 Euro je Stückaktie erhöht werden.

Deals

ECE managt weitere Center in der Türkei

Die **ECE Marketplaces** erweitert ihr Center-Management-Portfolio und übernimmt das Management für zwei weitere Shopping-Center in der Türkei: das **Palladium Atasehir** (Foto) und das **V Metroway** in Istanbul. **ECE Türkiye** verantwortet das langfristige



Management, die Vermietung und die Konzeptplanung für beide Center. Das Palladium Atasehir im dicht besiedelten Istanbul Wohn- und Businessdistrikt Atasehir bietet 190 Shops auf 40 000 qm sowie ein umfangreiches Gastronomie und Entertainmentangebot mit insgesamt 26 Cafés und Restaurants, einem Kino und zahlreichen Serviceangeboten sowie 2 500 Parkplätzen. Für das 15 Jahre alte Center wird von ECE ein umfangreiches Refurbishment umgesetzt. Das V Metroway im Istanbul Vorort Basaksehir ist noch in Bau und soll in der zweiten Hälfte 2023 eröffnet werden. Das Stadtteilcenter in einem sehr schnell wachsenden Stadtbezirk Istanbul wird 80 Shops auf ca. 20 000 qm Mietfläche bieten. Damit managt die ECE Marketplaces in der Türkei elf Shopping-Center mit 600 000 qm. Zuletzt hatte die ECE Türkiye den Managementvertrag für die „V Mall“ übernommen, die sich in der Nähe des „V Metroway“ steht.

Deutsche Euro Shop AG

Center-Investor lässt Pandemie hinter sich

rv DÜSSELDORF. Nachdem die Restriktionen zur Pandemiebekämpfung im Jahr 2022 spürbar zurückgefahren wurden und Zwangsschließungen im stationären Einzelhandel kein Thema mehr waren, spürte auch der Shopping-Center-Investor Deutsche Euro Shop AG eine operative Aufhellung. Im laufenden Jahr stellt sich die Geschäftsführung jedoch darauf ein, dass die Inflationsrate vorerst hoch bleiben wird und dadurch das Geschäft belastet werden könnte.



Zwar sind die meisten Mietverträge durch die Indexierung an die Entwicklung der Inflationsrate gekoppelt, doch sieht der Vorstand der **Deutsche Euro Shop AG** (DES) mit Sitz in Hamburg durchaus das Risiko, dass die Mieter, deren Geschäftsentwicklung durch die Zwangsschließungen 2020 und 2021 stark belastet wurde, die Mietsteigerungen womöglich nicht stemmen können und umlegbare Nebenkosten nicht durchgesetzt werden könnten. Da zudem in diesem Jahr die Beteiligungen an sechs Shopping-Centern erhöht wurden, die mittels Bezugsrechtskapitalerhöhung zu Beginn des Jahres finanziert wurden, erwartet die Geschäftsführung, dass die Funds from Operations je Aktie mit einer Bandbreite von 2,00 bis 2,10 Euro unter dem Niveau des Vorjahres von 2,11 Euro verharren könnten.

Dass dieser Wert allerdings die ursprünglichen Prognosen von 1,95 bis 2,05 Euro je Aktie für das Jahr 2022 überschritten hat, lag daran, dass die erwarteten Mietausfälle und Rückgänge bei den Mieten niedriger ausfielen als zuvor erwartet, wie der neue **Vorstand Hans-Peter Kneip** darlegt. Vor diesem Hintergrund hat sich auch die „Collection Ratio“, die das Verhältnis von fälligen Mietzahlungen zu tatsächlich gezahlten Mieten misst, im vergangenen Jahr auf durchschnittlich 98,5% verbessert. 2021 hatte sie noch bei 94,8% gelegen. Der Aufwand aus „Wertberichtigungen und Ausbuchungen von Forderungen“, die auch die Mietzugeständnisse während der Schließungsphase umfassen, ist im Vorjahr entsprechend von 25,0 Mio. Euro auf 8,1 Mio. Euro gesunken, wie das Unternehmen mitteilt.

Zu den sechs Shopping-Centern, an denen die Deutsche Euro Shop ihre Beteiligung aufgestockt hat, gehören das **Allee-Center Magdeburg** von 50% auf 100%, das **Forum Wetzlar** von 65% auf 100%, die **Galeria Baltycka Danzig** von 74% auf 100%, das **Phoenix-Center Hamburg** von 50% auf 75%, das **Saarpark-Center Neunkirchen** (Foto oben: DES) von 50% auf 90% und die **Stadt-Galerie Passau** von 75% auf 100%. Die Funds from Operations erhöhten sich im vergangenen Jahr um 6,4% von 122,3 Mio. auf 130,1 Mio. Euro.

Im Gegensatz dazu verminderte sich der Konzerngewinn um 64,4% von 59,9 Mio. Euro auf 21,4 Mio. Euro, so dass das Ergebnis je Aktie von 0,97 Euro auf 0,35 Euro nachgab. Grund für diese Entwicklung war der drastische Zinsanstieg im vergangenen Jahr, der zu einem spürbaren Bewertungsverlust von -106,3 Mio. Euro beim Immobilienvermögen führte, nach -54,7 Mio. Euro im Corona-Jahr 2021. Nach Unter-

Deals

Neuer Mieter für Filiale von Galeria in Cottbus

Der Immobilienfonds- und Asset-Manager **Verifort Capital** hat in seiner Waren-



haus-Filiale in der August-Bebel-Straße 2 in Cottbus mehr als die Hälfte der Mietflächen an die **TEH Textilhandels GmbH**, Markenname **Aachener**, aus Dortmund neu vermietet. Über die rund 9 000 qm Verkaufsfläche sowie rd. 3 000 qm Lager-, Personal-, Sozial- und Nebenflächen wurde ein Mietvertrag für zehn Jahre mit Verlängerungsoption geschlossen. Der Einzug ist im ersten Halbjahr 2024 nach Abschluss der Revitalisierungen geplant. Für die weiteren Mietflächen von rund 10 000 qm laufen bereits konkrete Verhandlungen mit namhaften Anbietern aus dem Drogerie- und Lebensmittelhandel. Der bisherige Mieter **Galeria Kaufhof** wird die Flächen zum 30. Juni 2023 aufgeben.

+++++

Böblingen: Die **Mercaden Böblingen** erweitern mit einer neuen Filiale von **Coffreez** im Erdgeschoss ihre gastronomische Vielfalt. Die Eröffnung fand am 31. März statt. Das Angebot reicht von Frozen Shakes und Heißgetränken bis hin zu süßen und salzigen Crêpes und Galettes. Für die Vermietung war **Sonae Sierra** verantwortlich.

nehmensangaben wurden „die Konzernimmobilien nach Berücksichtigung der laufenden Investitionen um -3,0% abgewertet“ – nach -1,5% im Jahr 2021. Den Vermietungsstand beziffert die Deutsche Euro Shop mit 94,3%.

Dass sich die „sonstigen betrieblichen Aufwendungen“, bei denen es sich vor allem um allgemeine Kosten der Verwaltung sowie Personalkosten handelt, im Jahr 2022 deutlich von 7,9 Mio. Euro (2021) auf 20,5 Mio. Euro erhöht haben, begründet das Unternehmen mit den höheren Beratungsaufwendungen im Rahmen des Übernahmeangebots durch die **Hercules BidCo GmbH**, der Vorbereitung des Erwerbs weiterer Anteile an Shopping-Center-Beteiligungen Anfang 2023 und Abfindungszahlungen an ausgeschiedene Vorstände.

Zum Hintergrund: Die Deutsche Euro Shop AG war im Sommer 2022 von der Hercules BidCo GmbH, die mittelbar kontrolliert wird von dem Bieterkonsortium aus einem von **Oaktree Capital Management, L.P.** verwalteten privaten Investmentfonds und der **CURA Vermögensverwaltung**, dem Family Office der **Familie Otto** und Muttergesellschaft der **ECE Group**, übernommen worden.



Galeria Baltyska in Danzig.

Foto: Deutsche Euro Shop

Bei seiner Dividendenpolitik setzt der Shopping-Center-Investor darauf, die Ausschüttungsfähigkeit weiter zu erhöhen – wenn die vorherrschenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der Finanzierungsbedarf für das weitere Wachstum sowie andere Faktoren das zulassen. So hatte das Unternehmen seine Dividendenkapazität 2022 nach eigenen Angaben durch die Auflösung gebundener Kapitalrücklagen erhöht. „Grundsätzlich beabsichtigt die Gesellschaft, über den Liquiditätsbedarf hinausgehende Mittel an ihre Aktionäre auszuschütten“, heißt es im Bericht über die noch nicht testierten Ergebnisse des Geschäftsjahres 2022.

Mit Blick auf die Tatsache, dass die Corona-Pandemie nachlässt und sich das operative Geschäft der Deutschen Euro Shop stabilisiert, geht der DES-Vorstand davon aus, dass der Liquiditätsbestand wieder auf ein „normales Niveau“ reduziert werden kann. Vor diesem Hintergrund ist geplant, auf der kommenden ordentlichen Hauptversammlung, die nach Unternehmensangaben im August 2023 stattfinden soll, eine Dividendenzahlung in Höhe von 2,50 Euro je Aktie vorzuschlagen, ein Plus gegenüber dem Vorjahr von 150%.

Ziel ist es, den Aktionären Teile der während der Corona-Pandemie aus Vorsichtsgründen einbehaltenen Gewinne auszuschütten. Darauf haben sich der Vorstand und die Mitglieder des Aufsichtsratspräsidentiums Ende März verständigt. Bezogen auf die Zahl der 76 464 319 ausgegebenen Aktien entspricht dies laut DES einem aus dem Bilanzgewinn des Jahres 2022 auszuschüttender Betrag von gut 191 Mio. Euro.

Zudem wird die Möglichkeit geprüft, die Ausschüttungsfähigkeit durch die Auflösung von Gewinnrücklagen im Jahresabschluss 2022 in Höhe von 669,9 Mio. Euro zu erhöhen. Im Gegenzug hat die Deutsche Euro Shop mit der Hercules BidCo einen Darlehensvertrag über ein zinsloses Darlehen abgeschlossen, sofern ein mit ihrer Stimmenmehrheit gefasster Gewinnverwendungsbeschluss auf künftigen Hauptversammlungen bei der DES zum Unterschreiten der Mindestliquidität, die derzeit bei 100 Mio. Euro liegt, führen sollte. Die Darlehensfazilität umfasst zunächst 500 Mio. Euro.

Deals

Habona kauft Supermarkt für IntReal-Spezialfonds

Die **Habona-Invest Gruppe** hat im saarländischen Homburg einen Lebensmittel-Vollsortimenter für den Spezialfonds einer deutschen Versicherung erworben, der gemeinsam mit der **IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** aufgelegt wurde. Der Lebensmittelmarkt wurde von einer privaten Eigentümergemeinschaft für einen mittleren einstelligen Millionen-Betrag verkauft. Langfristiger Ankermieter ist **Edeka**. Die Immobilie steht im nördlichen Homburger Stadtteil Erbach, einem der einwohnerstärksten Bezirke. Auf der rd. 1 500 qm großen Verkaufsfläche gibt es zudem eine Bäckerei. Der seit 2013 an diesem Standort etablierte Markt ist der einzige Vollsortimenter und der größte Lebensmittelanbieter im nordwestlichen Stadtgebiet. Ein Vertrieb des Fonds findet nicht statt; es werden keine Zeichnungsverträge mit weiteren Anlegern geschlossen.

+++++

Nürnberg: **Hallhuber** hat durch Vermittlung von **Real-kon** in Nürnbergs Karolinenstraße 42-44 auf zwei Ebenen mit gut 400 qm Verkaufsfläche einen neuen Laden gemietet. Die Modedegröße **Hallhuber** kann sich an diesem Standort optimal präsentieren und Kunden im wahrsten Sinne des Wortes „anziehen“. Auf Grund seiner guten Lage hat **Hallhuber** das Objekt von vorneherein langfristig angemietet. Der Laden wurde bereits 2022 eröffnet.

Ratisbona Handelsimmobilien

Massenmarktfähige Nachhaltigkeit

HIR DÜSSELDORF. Der Entwickler und Investor Ratisbona Handelsimmobilien aus Regensburg hat 2022 in Deutschland 24 Lebensmittelmärkte fertiggestellt, davon knapp drei Viertel in Holzbauweise und 61% mit Photovoltaik-Anlagen. Zusammen mit den Projekten in Spanien und Portugal wurden 57 000 qm Einzelhandels- und Gewerbefläche realisiert. Mit der „Ratisbona Eco Bauweise“ soll das Thema Nachhaltigkeit beim Bau und Betrieb von Lebensmittelmärkten forciert werden.

Dabei hält sich das Unternehmen zugute, mit der „Ratisbona Eco Bauweise“ die erste nachhaltige Bauweise im Lebensmitteleinzelhandel geschaffen zu haben, die bei



gleich mehreren Einzelhändlern Anwendung findet. Damit gelinge es, „Wirtschaftlichkeit und Verantwortung zu vereinen“, teilt der Investor und Entwickler **Ratisbona Handelsimmobilien** mit: „Durch die eigens entwickelte Holzbauweise, den daraus resultierenden herausragenden Dämmwerten und den Verzicht auf fossile Brennstoffe können im Bau bis zu 55% CO² und im Betrieb rund 65% CO² eingespart werden.“ Damit werde der Mindeststandard

für Neubauten auf **BEG 40** (Bundesförderung für effiziente Gebäude) angehoben. Und so soll laut Ratisbona der Übergang zu einer „ressourcenschonenden, kreislauf-fähigen und effizienten Baubranche“ beschleunigt werden.

Weitere Themen sind E-Ladestationen, Gründächer und die Begrünung von Außenanlagen durch verschiedene Oberflächenmaterialien zur Stärkung der Biodiversität. Nach den Worten von **Sebastian Schels, geschäftsführender Gesellschafter** bei Ratisbona, ist das Unternehmen 2020 mit dem Anspruch angetreten, das Thema „Nachhaltigkeit“ im Wertekodex und auf der obersten Ebene der Strategie zu verankern. Dabei sei es auch gelungen, zu zeigen, dass ein solcher Nachhaltigkeitskurs einen messbaren finanziellen Unternehmenserfolg bringen kann. Das lässt sich nach seinen Worten an den höheren Verkaufspreisen und an der Zustimmung bei Mietern, Investoren und Städten ablesen.

Seit 1987 hat Ratisbona in Deutschland, Spanien und Portugal rund 1 230 Projekte

fertiggestellt. Um dabei schneller, kostengünstiger und nachhaltiger bauen zu können, setzt der Entwickler auf die konsequente Digitalisierung der Prozesse. Wie **Julia Vesenjok, Nachhaltigkeitsmanagerin** bei Ratisbona betont, geht es im Jahr 2023 mit Blick auf die weltweiten Ereignisse etwa beim Klimawandel darum, dass sich die Branche ihres gewaltigen Hebels bewusst wird.



Fotos: Ratisbona

Statt nur über CO² und Energieeffizienz zu sprechen, sei es notwendig, Lösungen für Probleme wie den Artenverlust, die Bodenversiegelung sowie die Versickerung, Bauabfälle und Rohstoffknappheit zu finden, „um von einer linearen Wirtschaft zum Cradle to Cradle Prinzip zu kommen“, so Vesenjok. Das Thema Nachhaltigkeit müsse Massenmarktfähig werden.

Personalien

Noack gibt AM-Stab an Henrike Waldburg

Nach fast einer Dekade übergibt **Volker Noack** das



Staffelholz als **Geschäftsführer** des **Asset Managements** im Immobilienbereich von **Union Investment** zum 1. Juli

2023 an **Henrike Waldburg** weiter. Vorbehaltlich der Zustimmung der Finanzaufsicht rückt sie in die Geschäftsführung der **Union Investment Real Estate GmbH** auf. Noack wird in der Geschäftsführung die Bereiche Sachverständigenwesen, Fondssupport, Beteiligungsmanagement, Risikomanagement sowie Compliance & Geldwäsche übernehmen. Henrike Waldburg übernimmt die Leitung des Bestands- und Vermietungsmanagements für die etwa 500 Fondsobjekte mit einem Immobilienvermögen von rd. 47 Mrd. Euro. Hier liegt auch die Verantwortung für das Projektmanagement, den Prozess der Dekarbonisierung und die nachhaltige Transformation des Immobilienportfolios von Union Investment. Waldburg gehört dem Unternehmen seit 2006 in verschiedenen Führungspositionen an. Sie hält akademische Grade der RWTH Aachen (Dipl. Ing.), der ebs Immobilienakademie, des SGMI Management Instituts St. Gallen und der ESMT European School of Management and Technology Berlin. Daneben ist sie Fellow der Royal Institution of Chartered Surveyors (FRICS) und Mitglied weiterer Organisationen.



Foto: Savills IM

Logistikmarkt Europa

Zwischen hoher Flächennachfrage und steigenden Finanzierungskosten

rv DÜSSELDORF. *Der europäische Logistikimmobilienmarkt bewegt sich in einem Spannungsfeld, in dem Licht und Schatten dicht beieinander liegen. Einerseits profitiert die Branche von der großen Flächennachfrage und entsprechend steigenden Mieten, andererseits erzeugen die steigenden Finanzierungskosten Druck auf die Preise, sodass die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern auseinanderfallen. Vor diesem Hintergrund entwickeln sich der Vermietungsmarkt und der Investmentmarkt auseinander.*

„Die Rückkehr zu geldpolitischer Normalität auf globaler Ebene hat die Zinssätze in weniger als sechs Monaten auf das Niveau, das vor der globalen Finanzkrise verzeichnet wurde, steigen lassen“, umschreibt **Craig Maguire, Head of European Logistics** bei **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE), die Lage auf dem Investmentmarkt. Der rasche Anstieg der Zinsen und die entsprechenden Preiskorrekturen haben nach seinen Worten von allen Immobiliensektoren den **Logistik-Bereich** am stärksten betroffen und hier zu einem deutlichen Renditeanstieg geführt.

Maguire geht davon aus, dass dieser Trend zumindest bis zum Ende der Zinserhöhungen, das nach den meisten Prognosen für Mitte 2023 erwartet wird, anhalten könnte. Andere Prognosen erwarten einen Zinsanstieg bis zum Jahresende. Des Weiteren schätzt der Immobilienberater, dass ein Großteil des Renditeanstiegs bei Top-Objekten bereits erfolgt sein dürfte und die Preise für Objekte außerhalb des Prime-Segments im Laufe des Jahres noch intensiv verhandelt werden dürften.

Vor diesem Hintergrund ist das Transaktionsvolumen in den von BNP Paribas Real Estate untersuchten europäischen Märkten Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Italien, Polen, Niederlande und Spanien im vergangenen Jahr um 19% auf zusammen 56 Mrd. Euro gesunken. Dass dieses Volumen aber immer noch um 15 Mrd. Euro über dem Durchschnitt der Jahre 2017 bis 2020 lag, führt der Immobilienberater darauf zurück, dass der Logistikimmobilienmarkt immer noch attraktiv für Käufer ist, auch wenn die steigenden Finanzierungskosten Preiskorrekturen erzwingen.

Zudem hat sich die Zinswende in Europa im Vorjahr bei den Marktakteuren erst richtig manifestiert, als die **Europäische Zentralbank** (EZB) im Juli den ersten Zinsschritt eingeleitet hatte und in schneller Abfolge weitere große Schritte folgten. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte und zum Jahresende zeigten sich die Bremsspuren auf dem Investmentmarkt nachdrücklich.

Deals

HIH Invest erwirbt Logistikobjekt

Die **HIH Invest Real Estate GmbH** (HIH Invest) hat eine Light-Industrial-Immobilie in Kabelsketal in Sachsen-Anhalt erworben. Die 10 419 qm große Mietfläche befindet sich im Logistik-Zentrum zwischen Leipzig und Halle/Saale, mit direkter Anbindung an die Autobahn und das Schienennetz sowie in unmittelbarer Umgebung des Flughafens Leipzig/Halle. Die Immobilie wurde im Jahr 2019 gebaut, Verkäufer ist die **Malcolm 22 Immobilien GmbH**. Mieter des Objekts ist die **AES Airplane Equipment & Services GmbH** (AES), ein EU/USA/UK-zertifizierter Instandhaltungsbetrieb für Flugzeugkomponenten und Luftfrachtcontainern, der von der Lage am Flughafen unmittelbar profitiert. Der Mietvertrag wurde für zehn Jahre geschlossen und läuft bis 2033. Der Ankauf erfolgte für den offenen Spezial-AIF HIH Deutschland+ Core Logistik Invest.

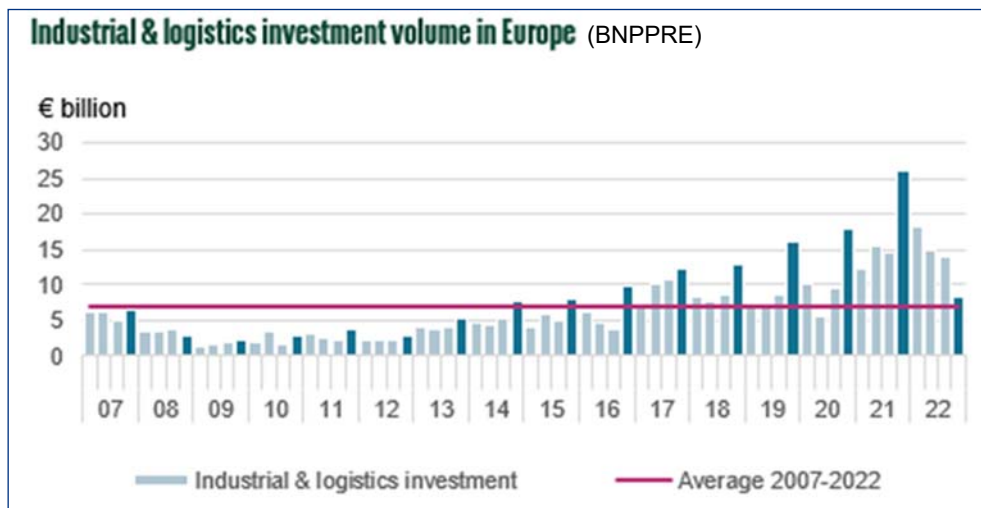
Deals

Hamburg: Values Real Estate hat für seinen Fonds **Values Prime Locations** ein Büro- und Geschäftshaus in der Großen Elbstraße 14 sowie ein Bürogebäude auf dem hinteren Teil des Areals, in der Buttstraße 3, erworben. Verkäuferin ist die **Deka Immobilien Investment**. Die Mietfläche beträgt zusammen gut 5 000 qm. Es gibt 43 Stellplätze. Das Closing erfolgte zum 1. April 2023. **BNP Paribas Real Estate**, Hamburg, vermittelte.

Sehr deutlich spiegelte sich diese Entwicklung auf dem britischen Investmentmarkt wider. Ergebnislose Verhandlungen zwischen Verkäufern und Käufern über die Preise und die Rücknahme von Objekten vom Markt führten in **Großbritannien** unter dem Strich dazu, dass sich das Investitionsvolumen 2022 – gemessen am Vorjahr – um etwa ein Drittel (-32%) auf 14,4 Mrd. Euro verminderte. Und auch die Spitzenrendite legte bereits deutlich um 175 Basispunkte zu.

Starker Einbruch in Großbritannien

Auch in **Deutschland** profitierte der Markt davon, dass sich erst langsam das Bewusstsein für die steigenden Finanzierungskosten schärfte. Vor allem die Großabschlüsse im ersten Quartal führten dazu, dass mit 10,1 Mrd. Euro am Ende ein Rekordvolumen erreicht wurde. Die Spitzenrendite erhöhte sich bereits um 85 Basispunkte und BNPPRE erwartet im Jahresverlauf einen weiteren Anstieg. Einen – wenn auch noch moderaten – Rückgang um 6% auf 6,4 Mrd. Euro verzeichnete auch der Investmentmarkt in **Frankreich** und einen Anstieg der Spitzenrendite um 60 Basispunkte auf 3,80% – Tendenz 2023: weiter steigend.



In den **Niederlanden** registrierte der Immobilienberater vor allem im vierten Quartal eine Verlangsamung und erwartet, dass die starke Nachfrage zu einer Anpassung der Rendite im ersten Halbjahr 2023 führen, so dass die Investitionsaktivitäten angekurbelt werden können. In **Italien** führte ein deutlicher Anstieg der Portfoliodeals um 28% dazu, dass insgesamt ein Rekordvolumen erzielt wurde. Die Rendite erhöhte sich um 40 Basispunkte auf 4,4%.

Einen deutlichen Rückgang verzeichnete dagegen **Spanien** mit einem Minus von 40%, wobei der Rückgang im Schlussquartal zu einem Anstieg der Spitzenrendite bei großen Objekten um 95 Basispunkte führte. Ein Trost bleibt, dass das Transaktionsvolumen über dem 5-Jahresdurchschnitt blieb. Auch **Polen** musste nach einem Rekordergebnis im Jahr 2021 einen Einbruch um 16% auf 1,8 Mrd. Euro hinnehmen, blieb damit aber auf dem durchschnittlichen Niveau der vergangenen fünf Jahre.

Steigende Baukosten belasten Neubaugeschäft

Die Vermietungsmärkte in den Ländern Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Niederlande, Polen und Spanien profitierten 2022 davon, dass im Zuge des Wirtschaftswachstums eine hohe Flächennachfrage auf einen niedrigen Leerstand, einen Mangel an Grundstücken und hohe Baukosten, die den Bau der benötigten Neubauprojekten verlangsamt haben, traf.

Das führte 2022 gegenüber dem Rekordjahr 2021 zu einem Rückgang beim Flächenvolumen von 10% auf 27 Mio. qm, womit der Fünf-Jahresdurchschnitt laut BNPPRE immer noch überschritten werden konnte. Berücksichtigt wurden Flächen ab 5 000

Deals

Greenman Open feiert Grundsteinlegung

Greenman Open und der Projektentwickler **Schoofs Immobilien** in Frankfurt



haben den Grundstein für ein viergeschossiges Gebäude in Dinkelsbühl im Landkreis Ansbach in Mittelfranken gelegt. Auf einem 9 400 qm großen Grundstück entsteht ein Edeka Vollsortimenter neben einer Bäckerei mit Café, überbaut von drei Wohngeschossen mit 83 Wohnungen. Das Mischobjekt mit 8 094 qm Mietfläche ist Teil der 7,4 ha großen Quartiersentwicklung **Gaisfeld IV** und befindet sich zwischen Südring und Lorestraße. Nach der Fertigstellung im ersten Quartal 2025 wird der Neubau von **GFORM** für den Fonds Greenman Open gemanagt. Die Grundsteinlegung erfolgte im Beisein der Projektbeteiligten und von Gemeindevertretern, darunter **Oberbürgermeister Christoph Hammer**. **Edeka** bezieht von den Einzelhandelsflächen 2 275 qm für 21 Jahre. Das angeschlossene Bäckerei-Café soll von einem regionalen Biobäcker betrieben werden. Die Wohnungen umfassen 5 700 qm. Vorgesehen sind 1,5 bis 4 Zimmerwohnungen mit 38 bis 120 qm. Zudem gibt es eine Tiefgarage für die Mieter mit Parkplätzen für Pkw und Fahrräder.

qm. „Neue Projektentwicklungen hinken der Nachfrage immer noch hinterher,“ stellt Maguire fest, „und es werden nur wenig spekulative Projekte gestartet“.

In Deutschland bremste das mangelnde Flächenangebot insbesondere im zweiten Halbjahr die Dynamik des Vermietungsgeschäfts, so dass beim Vermietungsvolumen die 8 Mio. qm-Marke knapp verfehlt wurde. Laut BNPPRE führte der Anstieg der Baukosten außerdem dazu, dass die Mieten für Logistikflächen in Hamburg, München und Köln deutlich zulegten.

Mangelndes Flächenangebot in Deutschland

Nach einem außergewöhnlichen Flächenumsatz im Jahr 2021 verzeichnete der britische Markt zwar einen Rückgang von beachtlichen 19% auf 4,9 Mio. qm, doch habe das der Dynamik auf dem Vermietungsmarkt keinen Abbruch getan, heißt es. In Großbritannien hat vor allem das strukturelle Wachstum im Online-Handels und die Optimierung der Lieferketten den Markt belebt. Der Mangel an Neubaufächen treibt

das starke Wachstum der Mieten.

Auch in Polen bleiben die Mieten auf Grund der niedrigen Leerstandsrate und der steigenden Kosten unter Druck. So beziffert der Immobilienberater den Anstieg der Spitzenmieten im Jahr 2022 an den wichtigsten Logistikstandorten von 41 bis 44 Euro je qm und Jahr auf jährlich 49 bis 59 Euro je qm. In Warschau erhöhte sie sich sogar auf jährlich 117 Euro je qm.

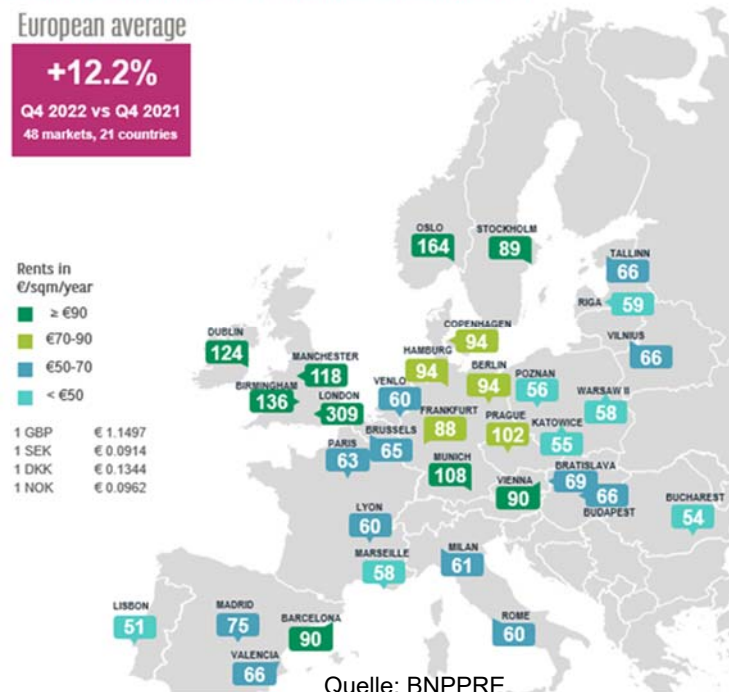
In Frankreich gab eine starke Nachfrage

nach großen Lagerhallen zu Jahresanfang dem Vermietungsmarkt zusätzlichen Auftrieb. Gleichwohl ging der Flächenumsatz im Gesamtjahr um 13% auf 3,9 Mio. qm zurück. „Das Angebot bleibt in den meisten Märkten knapp, sodass sich die Leerstandsrate mit weniger als 3% auf dem Tiefststand befindet“, stellt BNPPRE fest: Auf Grund des intensiven Wettbewerbs um Top-Immobilien sei in Spitzenlagen auch mit Mietsteigerungen zu rechnen.

Stärkste Wertentwicklung in Spanien

Auch in den **Niederlanden** wird das Angebot an neuen Lagerhallen immer knapper, sodass sich Mieter vermehrt für hochwertige Bestandsimmobilien entscheiden. Eine robuste Nachfrage auf der einen und der Angebotsmangel auf der anderen Seite erzeugen weiteren Druck auf die Mieten. Der Flächenumsatz stieg um 3% auf 3,6 Mio. qm. In **Spanien** erhöhte er sich um 8% auf 2,3 Mio. qm, was laut BNPPRE einem weiteren Rekord und der stärksten Wertentwicklungen in Europa entspricht. Als Treiber erwiesen sich vor allem der **eCommerce** und den **Lebensmitteleinzelhandel**. Auch hier sieht der Berater „Potenzial für weitere Mietpreissteigerungen“.

PRIME HEADLINE RENTS – WAREHOUSES OVER 5,000 M²



Deals

Trei verkauft Portfolio in Tschechien und Slowakei

Die **Trei Real Estate GmbH** hat ihr gesamtes Portfolio mit 70 Objekten in Tschechien und der Slowakei an



Plan B Investments veräußert, einer Investmentgruppe, die sich auf Immobilieninvestitionen in Mittel- und Osteuropa konzentriert. Das Portfolio umfasst 60 Supermärkte in Tschechien und zehn Fachmärkte der Marke **Vendo Park** in Tschechien und der Slowakei. Das Einzelhandelsportfolio umfasst eine Mietfläche von rund 122 000 qm. Die Lebensmittelmärkte sind über Tschechien verstreut und hauptsächlich an Penny und Billa vermietet. Nach den Worten von **Pepijn Morshuis**, CEO der Trei Real Estate, kann sich das Unternehmen nun komplett auf die Entwicklung von Wohnprojekten in seinen drei Kernmärkten Deutschland, USA und Polen sowie auf den Ausbau seiner Vendo Park Fachmarktzentren in Polen konzentrieren. Anfang des Jahres hatte die Trei bereits ihr Einzelhandelsportfolio in Portugal an **LCN Capital Partners** veräußert. Ziel sei es, das Profil der Trei als Entwickler zu schärfen. Der Verkäufer wurde von **Cushman & Wakefield**, **Taylor Wessing** und **KPMG** beraten, der Käufer von **Dentons**, **Havel Partners**, **RSM CZ**, **Sentient**, **Gleeds**, **Colliers International** und **Savills**.

Textil- und Modehandel: Gravierende Folgen der Pandemie

Die Aufholjagd ist noch nicht beendet

rv DÜSSELDORF. Nach zwei schwierigen Corona-Jahren konnte der Einzelhandelsumsatz mit Bekleidung (ohne Schuhe) sowie Haus- und Heimtextilien im vergangenen Jahr die Pandemie-bedingten Dellen etwas ausgleichen. Treiber des Aufwärtstrends war vor allem der Bereich Haus- und Heimtextilien. Der stationäre Bekleidungshandel blieb dagegen noch hinter den Vor-Corona-Zahlen von 2019 zurück. Sorgen bereiten der Branche die gehäufte Zahl von Insolvenzen und Geschäftsaufgaben in der jüngeren Vergangenheit.

Nach Überzeugung des **Handelsverbands Textil, Schuhe, Lederwaren (BTE)** sind dafür – neben unternehmensspezifischen Faktoren und den drastischen Kosten- und Preissteigerungen infolge des Krieges – zum großen Teil auch die Nachwirkungen der umfangreichen Corona-Beschränkungen 2020 und 2021 verantwortlich. Viele Unternehmen der Modebranche hätten in dieser Phase ihre Reserven zur Rettung ihrer Existenz und der Arbeitsplätze vollständig aufgebraucht.



Die Zwangsschließungen zeigen heute noch Wirkung.

Foto: Vierbuchen

„Gleichzeitig müssen Kredite getilgt werden und obendrein schwebt das Damoklesschwert möglicher Rückzahlungen von Coronahilfen über den Unternehmen“, so der Branchenverband weiter. In diesem Kontext würden neue Kredite, die die Unternehmen benötigen, um die Attraktivität ihrer Läden zu erhöhen, von den Banken nicht selten u.a. mit dem Verweis auf die schwierige Lage der Branche verwehrt.

Nach den Worten von **BTE-Hauptgeschäftsführer Rolf Pangels**, zeigen sich in den Branchen nun die Langzeitfolgen der staatlichen Coronapolitik sehr drastisch – beispielsweise in zunehmendem Leerstand. Da die Politik den Modehandel lange mit Geschäftsschließungen belegt habe, obwohl er nachweislich nie ein Treiber der Pandemie war, sieht er die Politiker nun auch in der Pflicht, die Verantwortung für die Folgen der Restriktionen zu übernehmen. So kann sich der BTE vorstellen, dass für die KfW-Kredite nachträglich ein Zinsverzicht gewährt wird oder längere Rückzahlungszeiträume eingeräumt werden. Auch über neue und zielgerichtete Förderungen für den innerstädtischen Einzelhandel sollte nachgedacht werden.

Ein weiteres Problem für viele Händler sind mit Blick auf die hohen Inflationsraten die steigenden Indexmieten und die drohenden hohen Tarifsteigerungen, die die Existenz vieler Betriebe zusätzlich bedrohen. Als Folge befürchtet der BTE weitere Geschäftsaufgaben und den Verlust vieler Arbeitsplätze.

In diesem Umfeld konnte der Handel mit **Bekleidung, Haus- und Heimtextilien** nach den Hochrechnungen des BTE 2022 insgesamt um 5% oder gut 3 Mrd. Euro auf 67,3 Mrd. Euro (inkl. MwSt.) wachsen. Damit gelang es laut **Axel Augustin, Geschäftsführer** des BTE, das Niveau von 2019 um 0,1% zu übertreffen.

Deals

Zwei weitere Mieter für die Neue Mitte Fürth

Mit **Calzedonia** und **Intimissimi** konnte **Völkel** zwei neue Marken für das innerstädtische Einkaufszentrum **Neue Mitte Fürth** gewinnen. Die beiden Marken gehören zur italienischen **Calzedonia Group**, die mit rund 200 Shops in Deutschland vertreten ist. Die beiden Marken teilen sich eine Mietfläche von rund 200 qm. Das Einkaufszentrum Neue Mitte Fürth steht in der Fußgängerzone von Fürth, nur wenige hundert Meter vom Hauptbahnhof entfernt. Es wurde 2015 mit rd. 18 000 qm Mietfläche eröffnet. **Weitere Mieter sind u. a. TK Maxx, C&A, New Yorker,**

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns
auch auf unserer
Homepage:

www.hi-report.de

Snipes, Depot, Esprit, Hugendubel, Rewe und **dm**. In den oberen Etagen gibt es Büros, Praxen und ein Sportstudio. Ein weiteres Highlight ist die lichtdurchflutete Stadt-Bücherei im Dachgeschoss, die von der Terrasse des Bibliotheks-Cafés einen Panoramablick über die Stadt Fürth ermöglicht. Seit 2018 wird die Neue Mitte Fürth von **Völkel Real Estate** in den Bereichen Center- und Quartiersmanagement, Marketing / Öffentlichkeitsarbeit sowie Leasing und Mieterpflege gemanagt.

Der **stationäre Fachhandel mit Haustextilien und Heimtextilien** legte in diesem Kontext im vergangenen Jahr – gemessen an 2021 – immerhin um rund 15% auf rund 6 Mrd. Euro zu und konnte damit das Niveau von 2019 im mittleren einstelligen Prozentbereich übertreffen. Die Umsätze des **stationären Bekleidungsfachhandels** stiegen sogar um knapp 28% auf 30 Mrd. Euro, blieben damit aber immer noch um etwa 6,5% unter den Vor-Corona-Zahlen, was zeigt, wie stark sich die Folgen der Zwangsschließungen und der Beschränkungen im öffentlichen Leben für die Mode-Händler ausgewirkt haben.

Laut BTE berücksichtigen diese Umsatzzahlen auch alle Erlöse, die die Boutiquen, Modehäuser und die (vertikal organisierten) Textilketten im Vorjahr über ihre eCommerce-Aktivitäten erzielt haben. Nach Beobachtung von BTE-Geschäftsführer Augustin gab es jedoch große Unterschiede je nach Standort oder Geschäftskonzept, die er z. T. immer noch auf die Folgen der Corona-Pandemie zurückführt.



Bild: Fotolia

Zusammen kommen der Fachhandel aus der Bekleidungsbranche und aus der Heim- und Haustextilien-Branche auf einen Marktanteil von 53,5%. Weitere Vertriebswege wie **Warenhäuser, Lebensmitteldiscounter** sowie **alle übrigen Handelsbranchen** mit textilen Sortimenten, die unter dem Begriff „sonstiger stationärer Handel“ zusammengefasst werden, verlor

im vergangenen Jahr dagegen ein Fünftel ihrer Erlöse auf rund 12 Mrd. Euro bei einem Marktanteil von 18%. Ähnlich deutlich blieben diese Anbieter laut BTE unter dem Vor-Corona-Wert von 2019.

Bleibt die wichtige Frage, wie sich die **Online-Konkurrenz**, die in diesem Marktsegment bereits ein beachtliches Gewicht erreicht und von den Zwangsschließungen profitieren konnte, im Jahr 2022 entwickelt hat? Für den Versand- bzw. Online-Handel ermittelte der Branchenverband zwar einen Umsatzrückgang von etwa 6%, doch konnte der Vertriebsweg seine Marktanteilsgewinne während der Corona-Jahre zum Teil noch verteidigen. So erreichte der gesamte **Distanzhandel** mit Bekleidung, Haus- und Heimtextilien nach Berechnung des BTE einen Umsatz von 19 Mrd. Euro und einen Marktanteil von 28,5%, womit er immer noch um fast ein Drittel über dem Niveau von 2019 blieb.

Allerdings macht der Branche die Aufstockung der Kapazitäten während des Corona-Booms bei aktuell rückläufigen Umsatzzahlen Probleme. Zumal auch nicht klar ist, wieviel Umsatz sich der stationäre Einzelhandel im Laufe der nächsten Zeit wieder zurückholen kann. Nach den vorläufigen Zahlen des **Statistischen Bundesamtes** verzeichnete der Internet- und Versandhandel 2022 einen Umsatzrückgang von real -8,5% und nominal -3,6%, während der Einzelhandel in Verkaufsräumen real um +1,3% und nominal um +9,9% zulegen konnte.

Für den **Einzelhandel mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren** insgesamt ermittelte das Statistische Bundesamt nach vorläufigen Zahlen ein Umsatzplus von real 27,0% und nominal 30,4% – und damit den größten Umsatzzuwachs aller Branchen zum Vorjahr. Dennoch sei es der Branche nicht gelungen, die Corona-bedingten Verluste der Jahre 2020 und 2021 vollständig wettzumachen. Gegenüber dem Vor-Corona-Jahr 2019 blieb nach Feststellung des Statistischen Bundesamtes noch ein Minus von real 7,6%.

Deals

Schwerte: Zoo & Co. eröffnet einen Markt in der Hagerer Str. 53 in Schwerte. Der Tierbedarfshandel wird nach den Umbauarbeiten in dem Fachmarkt eine 750 qm große Filiale eröffnen. Vormieter war ein **Rewe** Getränkemarkt. **Brockhoff**, seit über 35 Jahren auf die Vermarktung von einzelhandelsgenutzten Immobilien spezialisiert, hat die Anmietung vermittelt. Das Objekt steht in einer Fachmarktlage und in der Nähe weiterer namhafter Einzelhandelsfachmärkte. Zudem gibt es vor dem Objekt ausreichend Parkplätze.

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.