

Handelsimmobilien Report



Liebe Leser,

die Zeitenwende an den Immobilienmärkten hat sich im ersten Quartal mit voller Wucht bemerkbar gemacht. Zwar war das Ausbleiben der Jahresendrally im vierten Quartal 2022 mit einem historisch niedrigen Transaktionsvolumen auf dem Niveau des Euro-Schuldenkrisen-Jahres 2012 schon ein Vorbote, doch zeigen Einbrüche von über 70% bei Gewerbeimmobilien insgesamt zum Jahresstart, dass der hiesige Immobilienmarkt komplett aus der Spur geraten ist.

Nach einer Boomphase von zwölf Jahren kam die Umkehr der Finanzierungsbedingungen auf ein normales Niveau mit 3 bis 4% Zinsen innerhalb eines halben Jahres ungewöhnlich schnell. Dass selbst erfahrene Marktakteure sich irgendwann nicht mehr vorstellen konnten, dass es jemals wieder Zeiten mit höheren Marktzinsen geben könnte, ist allzu verständlich. Nach dem drastischen Anstieg der Immobilienpreise als Folge der Null- und Negativ-Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) zur Bekämpfung der Schuldenkrise machte sich schon 2015 – also nach Ablauf einer normalen Zyklusphase – bei vielen Marktakteuren das Gefühl breit, dass die Preise inzwischen ein zu hohes Niveau erreicht haben und es zu Korrekturen geben müsste.

Heute wissen wir, dass es dann noch sieben Jahre so weiterging und allen Marktakteuren klar war, dass im Grunde nur noch die niedrigen Zinsen den Markt am Laufen hielten. Die Geldpolitik hatte dafür gesorgt, dass es zur Anlage in Immobilien – und Aktien sowie Gold – kaum noch eine Alternative gab: Keine Lebensversicherungen, keine Sparbriefe, keine Guthaben bei Bausparkassen. In dieser magischen Welt der Notenbanken schien eine Welt ohne Inflation – dafür sorgte die geschmiert laufende Globalisierung – und mit Null-Zinsen auf unabhsehbare Zeit realistisch.

Nach 12 Jahren Boom ist aber klar, dass die Übertreibungen an den Immobilienmärkten ganz erheblich sind, sodass es nicht verwundert, dass Verkäufer und Käufer so schnell nicht auf einen Nenner kommen können. Die zuletzt erreichten Preise passen nicht mehr ansatzweise zu den heutigen Finanzierungskosten. Und für eigenkapitalstarke Anleger gibt es mit steigenden Zinsen auch wieder andere attraktive Anlage-Alternativen zur Immobilie.

Hinzu kommt, dass die EZB, die sich jahrelang vor allem der Rettung des Euro verschrieben hatte, indem sie die überschuldeten Euro-Staaten durch Nullzinsen und Anleihekäufe stützte, in ihrem neuen Kampf gegen die Inflation aus Investorensicht unberechenbar verhält. Nach zwölf Jahren Aufwärtstrend braucht es seine Zeit, bis sich die Marktakteure an die neue Realität gewöhnt haben. In diesem Umfeld steht der Markt für Handelsimmobilien wieder relativ gut da. Der Strukturwandel durch die Digitalisierung und die Corona-Restriktionen haben schon länger für Anpassungen gesorgt und den großen Absturz verhindert.

Dr. Ruth Vierbuchen

Chefredakteurin



Nr. 394 vom 21.04.2023

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Investmentmarkt: Die Preisfindungsphase zieht sich hin	2
Kreditmarktstudie: Die Kreditbedingungen werden strenger	6
Frequenz in den Cities: Die Städte müssen gute Gründe liefern	8
Wandsbek Markt: Lebendige und vielfältige Nachbarschaft	12
IPH-Gruppe: Der Vermietungsmarkt hat sich verändert	14
Vermieter-/Mieter-Befragung: Personalsorgen und hohe Energiekosten	15
Investmentmarkt Logistik: Finanzierungskosten prägen den Markt	16
Frequenzmessungen: Deutliche Erholung nach den Lockerungen	19
Impressum	20

Partner des HandelsimmobilienReport





Größter Deal im ersten Quartal: Anteilsverkauf am KaDeWe. Foto: Signa

Investmentmarkt Retail: Zurück an die Spitze

Die Preisfindungsphase zieht sich hin

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Immobilienbranche ist ein schwerfälliger Tanker. Denn die Folgen der Zinswende durch den ungewöhnlich schnellen Anstieg der Zinsen im Jahresverlauf 2022 lassen sich erst Anfang 2023 so richtig an den Zahlen des Investmentmarkts ablesen. Mit 7,8 Mrd. Euro (JLL) lag das Transaktionsvolumen im Gewerbeimmobilienmarkt um gut 72% unter dem Vorjahresniveau. Retail Assets unterboten mit 1,5 Mrd. Euro den Vorjahreswert zwar auch um etwa ein Drittel, doch erreichten sie mit gut 30% erstmals seit 2011 wieder den höchsten Anteil am Transaktionsvolumen.

Für **Christoph Scharf, Geschäftsführer** und **Head of Retail Services** bei **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) ist diese Marktentwicklung ein deutliches Indiz für das über alle Asset-Klassen hinweg schwierige Investmentmarktumfeld für Verkäufer und Investoren. **Logistikimmobilien** – zuletzt die Shooting-Stars der Branche, weil sie vom Strukturwandel vielfach profitieren – blieben mit einem Transaktionsvolumen von nur 795 Mio. Euro (Cushman & Wakefield) um 79% unter dem Vorjahreswert – und dass, obwohl die Flächennachfrage sehr hoch ist. Bei **Büroimmobilien** lag der Rückgang laut **Cushman & Wakefield** (C&W) bei 90%. Hier wird erst jetzt erkennbar, wie stark sich Homeoffice nach Corona in der Arbeitswelt ausbreitet und den Büromarkt beeinflusst.

In diesem Umfeld musste auch das Segment **Handelsimmobilien** mit einem Transaktionsvolumen, das die Immobilienberater in der Bandbreite von 1,3 Mrd. Euro (CBRE), 1,5 Mrd. Euro (BNPPRE, Colliers), 1,6 Mrd. Euro (C&W) und 1,7 Mrd. Euro (JLL) sehen, und das mit dem Verkauf einer Beteiligung von 49,9% am Edel-Warenhaus KaDeWe durch die **Signa-Gruppe** an die thailändische **Central Group** den größten Deal stellte, im Jahresvergleich Federn lassen – auch wenn der Rückgang mit etwa einem Drittel deutlich geringer ausfiel als in anderen Asset-Klassen.

So beobachtet der Immobilienberater **JLL**, dass die Investoren nach wie vor extrem zurückhaltend agieren, wobei sich vor allem die aktuelle Unsicherheit über die weitere Konjunktur- und Zinsentwicklung als stärkster Bremsklotz erweist. „Erst wenn sich eine gewisse Stabilisierung zeigt, kann der Fuß von der Bremse genommen werden und dann werden auch wieder Transaktionen in signifikanter Größenordnung stattfinden“, gibt sich **Helge Scheunemann, Head of Research** bei **JLL Germany**, optimistisch. Angesichts der veränderter Finanzierungskonditionen inklusive Marge von

Marktbericht

Leichte Erholung beim Immobilienklima im April

Nach den verhaltenen Aus-sichten in den vergangenen beiden Monaten verbesserte sich in der 184. Monatsbefragung die Stimmung der Experten wieder. Gegenüber Vormonat steigt das **Deutsche Hypo Immobilienklima** um 1,6% auf aktuell 73,7 Punkte. Treiber dieser Entwicklung ist mit einem Plus von 2,3% auf 52,7 Punkte vor allem das **Investmentklima**. Das **Ertragsklima** erhöhte sich um 1,2% auf 96,4 Zähler. Die kommenden Monate werden zeigen, ob sich die Aufwärtsbewegung des Immobilienklimas verfestigt. In

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns
auch auf unserer
Homepage:

www.hi-report.de

diesem Umfeld hat besonders das **Handelsklima** im April wieder deutlich um 16,9% auf nun 54,0 Punkte zugelegt. Das **Wohnklima** verzeichnet mit +1,8% auf 101,9 Punkte ebenso einen Stimmungsaufschwung wie das **Hotelklima** mit +6,1% auf 81,4 Punkte. Zu den Verlierern der Befragung im April zählen das **Büroklima** und insbesondere das **Logistikklima**, das den dritten Monat in Folge mit einem Verlust kämpfen muss. Der Index sank um 6,5% auf nun 105,4 Punkte. Dies ist der tiefste Wert seit Januar 2013. Das **Büroklima** fällt mit einem Minus von 2,9% auf aktuell 64,9 Basispunkte zurück.

4% müssen sich die Verkäufer aus seiner Sicht „an neue Realitäten“ gewöhnen – was vielen nach zwölf Jahren Super-Boom noch schwerfällt.

Die aktuelle Patt-Situation resp. Hängepartie zwischen Käufern und Verkäufern, unterlegt **Jan Eckert, Head of Capital Markets** bei **JLL DACH**, mit Zitaten von Käufern, wie: „Ich kaufe doch jetzt nicht zum 25fachen“ und von Verkäufern wie: „Ich verkaufe doch jetzt nicht zum 25fachen“. Der Immobilieninvestmentmarkt befinde sich in einer „klassischen Bid-ask-Falle“. Dieser Knoten kann aus seiner Sicht erst gelöst werden, wenn sich die Lage an der Zinsfront stabilisiert. Laut **Marcus Lemli, CEO Germany** und **Head of Investment Europe** bei **Savills**, ist diese Patt-Situation vor allem im Core-Segment zu beobachten.

So wird es laut **Nico Keller, Deputy CEO von BNP Paribas Real Estate Deutschland**, maßgeblich darauf ankommen, wie sich die Zentralbanken verhalten und vor allem mit welchem Tempo sie ihren eingeschlagenen Kurs der Leitzinsanhebung zur Inflationsbekämpfung weiterverfolgen, da direkte Auswirkungen auf die Finanzierungsbedingungen unausweichlich sind. Dass die Preisfindungsphase in Deutschland noch eine Weile anhalten wird, ist aus seiner Sicht schon aus dem sehr

niedrigen Investmentvolumen zu Jahresbeginn 2023 abzuleiten.

Nach Feststellung von **Alexander Kropf, Head of Capital Markets Germany** bei C&W, sind sich die Marktakteure denn auch darüber im Klaren, dass die Renditen weiter steigen resp. die Preise weiter sinken müssen, „damit es wieder mehr Transaktionen gibt“. Er geht davon aus, dass die Korrekturphase noch einige Monate anhalten wird, bis sich Verkäufer und Käufer in kleinen Schritten von beiden Seiten an ein als „nachhaltig bewertetes Preisniveau“ herangetastet haben. Auch für **Marcus Zorn, CEO von BNP Paribas Real Estate Germany** deutet derzeit wenig auf eine kurzfristige Entspannung an den Investmentmärkten hin. Kropf erwartet ein Platzen des Knotens im letzten Quartal.

Laut Marcus Lemli signalisieren einerseits etliche institutionelle Investoren, die noch Geld haben, ihr Kaufinteresse, andererseits deutet sich an, „dass sie wesentlich weniger zusätzliches Geld für Immobilieninvestitionen einsammeln als in den letzten Jahren“. Eigentümern mit Verkaufsabsicht, die nicht den langen Atem haben, noch einige Jahre zu warten, empfiehlt er, die Objekte jetzt an den Markt zu bringen „und nicht auf eine baldige Zykluswende“ zu hoffen.

Besuchen Sie uns auf der
Messe München:
9. bis 12. Mai 2023

Halle B5
Stand 111/210 **transport logistic**

Gemeinschaftlich mehr bewegen.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Kund:innen und Partner:innen entfalten wir das volle Potenzial, um alle erdenklichen Anforderungen an eine Logistikkimmobilie der Zukunft zu erfüllen.

panattoni.de

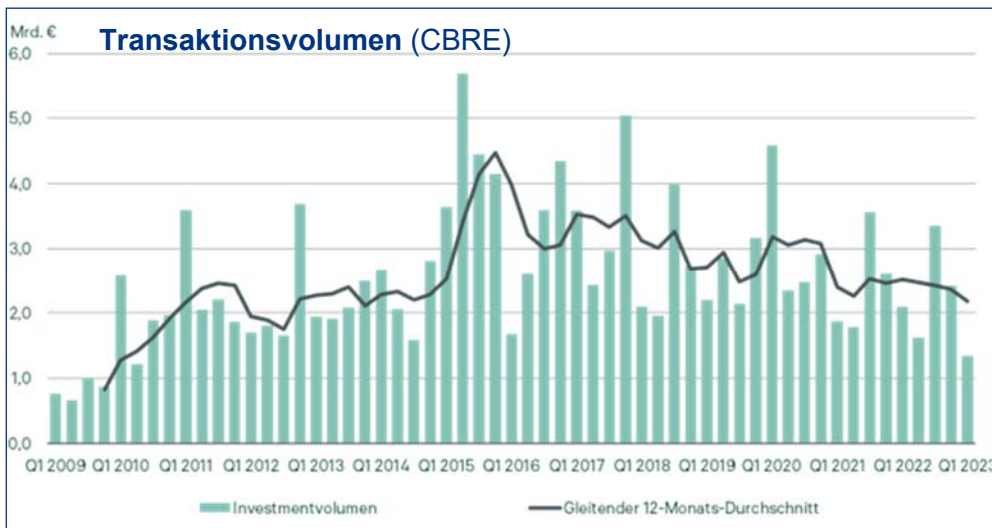
#partnerschaft

PANATTONI

Nachdem die **Spitzenrenditen** im vergangenen Jahr bereits in allen Anlage-Klassen angezogen hatten, hat sich der Anstieg laut BNPPRE im ersten Quartal in der Breite fortgesetzt. Im Bürosegment stiegen die Netto-Spitzenrenditen demnach im Schnitt um etwa 30 Basispunkte. Für die sieben Top-Städte ermittelte JLL einen Durchschnittswert von 3,53% – ein Plus von 90 Basispunkten gegenüber dem ersten Quartal 2022. Bei Logistikobjekten lag der Anstieg bei 97 Basispunkten auf 3,93%.

Spitzenrenditen auf breiter Front gestiegen

Dass dagegen die Spitzenrenditen bei **innerstädtischen Geschäftshäusern** im Jahresverlauf 2022 noch etwas länger gehalten werden konnten als bei Büro- oder Logistikobjekten, begründet der Immobilienberater damit, dass der Markt schon seit mehreren Jahren durch Seitwärtsbewegungen geprägt war. Mit dem deutlichen Anstieg der Marktzinsen in der zweiten Jahreshälfte 2022 sei es aber auch im Premium-Highstreet-Sektor kaum möglich gewesen, die hohen Preise zu halten – ein Trend, der sich seit dem Jahreswechsel fortsetzt.



Der Immobilienberater **CBRE** ermittelte für Geschäftshäuser in den vergangenen zwölf Monaten einen Anstieg der Spitzenrenditen um 0,9 Prozentpunkte auf einen Durchschnittswert von 4,09%, wovon 0,2 Prozentpunkte auf das erste Quartal 2023 entfielen. Bei **Shopping-Centern**, die schon seit Jahren mit dem Strukturwandel im Einzelhandel konfrontiert sind, verzeichneten Objekte in A-Lagen im Vorjahresvergleich einen Anstieg um 0,3 Prozentpunkte auf 5,1% und in B-Lagen von 0,6 Prozentpunkten auf 6,5%. Seit Jahresende 2022 gab es laut CBRE hier keine Veränderung mehr.

Auch bei Lebensmittelmärkten stiegen die Renditen

Obwohl sich die **Lebensmittelmärkte** auf Grund ihrer Versorgungsfunktion in den vergangenen Jahren gut geschlagen und Krisenresistenz bewiesen haben, erhöhten sich die Spitzenrenditen im ersten Quartal laut CBRE hier um weitere 0,2 Prozentpunkte auf 4,5% – vor einem Jahr lag der Wert noch bei 3,5%. Die gleiche Spitzenrendite erreichen **Fachmärkte** und **Fachmarktzentren** nach einem Anstieg von 0,9 Prozentpunkten im Jahresvergleich und von 0,2 Prozentpunkten im ersten Quartal.

Jan Linsin, Head of Research bei CBRE in Deutschland, erwartet, dass die Renditen im Jahresverlauf „weiter moderat nach oben gehen, wenngleich wir das Gros der Korrekturen schon hinter uns haben dürften“. Die verkaufshemmenden Effekte in der schwierigen Preisfindungsphase verdeutlicht **Christian Kadel, Head of Capital Markets** bei **Colliers**, am Beispiel des Verkaufs von 13 Nahversorgungszentren aus dem **Oceans-Portfolio** an die zum Edeka-Verbund gehörende **CEV**, der nach monatelangen Verhandlungen erst kurz vor der Jahreswende besiegelt werden konnte.

Deals

GPEP erwirbt zehn Lebensmittelmärkte

Der Asset- und Investmentmanager **GPEP GmbH** hat für einen Immobilien-Spezialfonds, der für **Universal Investment** gema-



nagt wird, zehn Netto-Lebensmitteldiscounter mit rd. 13 200 qm Mietfläche erworben. Die langfristig vermieteten Objekte befinden sich überwiegend in Norddeutschland. Verkäufer ist die Immobilienechtergesellschaft eines Handelsfilialisten. Die **Rechtsanwaltskanzlei Mayer Brown Düsseldorf**, verantwortete die rechtliche und **Gleeds Deutschland**, Frankfurt, die technische Beratung. **CBRE**, Berlin, vermittelte den Kauf. Die Märkte sind größtenteils an Netto vermietet, 90% der Mieteinnahmen sind dem Lebensmittelhandel zuzuordnen. Die gewichtete durchschnittliche Mietvertragslaufzeit (WALT) des vollvermieteten Portfolios liegt bei gut 12 Jahren. Es handelt sich dabei um moderne und etablierte Standorte in verkehrsgünstigen Lagen mit hoher Frequenz. Nach den Worten von **Geschäftsführer Jörn Burghardt** stellt das Portfolio im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld ein vergleichsweise stabiles und renditestarkes Investment dar. In den nächsten Monaten will GPEP nach den Worten von **Geschäftsführer Marcel Fuhr** das eingetübte Kapitalmarktumfeld nutzen, um hochwertige Nahversorger zuzukaufen.

So beobachtet **Jan Schönherr, Head of Retail Investment** bei CBRE in Deutschland, auch bei Retail Assets die abwartende Haltung vieler Investoren, die auf Schwierigkeiten bei der Preisfindung und Unsicherheiten mit Blick auf die weitere Zinsentwicklung zurückzuführen sind. Nach Einschätzung von Colliers haben die aus der Oceans-Transaktion und aus laufenden Verhandlungen abzuleitenden Brutto-Spitzenrenditen in diesem Segment die Grenze von 5% teilweise überschritten.

In diesem, von einer überschaubaren Zahl von Transaktionen charakterisiertem ersten Quartal bildeten **innerstädtische Geschäftshäuser / Warenhäuser** – angetrieben von dem KaDeWe-Deal – mit 844 Mio. Euro (+41%) laut CBRE die stärkste Anlage-Klasse. Mit knapp 40 Transaktionen wurden laut Colliers weniger als die Hälfte der Abschlüsse des ersten Quartals 2022 erreicht.

Auf **Fachmärkte** und **Fachmarktzentren** entfielen laut CBRE 442 Mio. Euro, 62% weniger als im Vorjahresquartal. Im Segment **Shopping-Center** bildete die Anteilserhöhung der **Deutschen Euro Shop AG** an fünf deutschen Shopping-Centern den Schwerpunkt. Zu den Centern gehören das **Allee-Center Magdeburg**, das **Forum Wetzlar**, das **Phoenix-Center** Hamburg, das **Saarpark-Center Neunkirchen** und die **Stadt-Galerie Passau**.

„Dass ausgerechnet ein Warenhaus-Deal und eine Beteiligung an Shopping-Centern den Einzelhandelsinvestmentmarkt beherrschen, ist für **Matthias Leube, CEO bei Colliers**, mit Blick auf Insolvenzverfahren von Galeria und anderen bekannten Einzelhändlern nur auf den ersten Blick überraschend. Tatsächlich zeigten die beiden Beispiele, dass Top-Produkt wie ein Luxus-Warenhaus und Center mit Wertentwicklungspotenzial auch in einem schwierigen Marktumfeld gefragt sind. Die bereits fortgeschrittene Konsolidierung im Einzelhandelsmarkt biete mehr Verhandlungssicherheit als bei anderen Asset-Klassen.

Laut Christoph Scharf kommt der Retail-Sparte zudem ihre diversifizierte Struktur mit unterschiedlichen Objektarten und Risiko-Rendite-Profilen zugute. Dabei denkt er vor allem an den krisenresilienten Lebensmittelsektor, in dem die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern näher beieinanderliegen dürften als bei anderen Asset-Klassen. Deshalb erwartet er bei Fachmärkten eine spürbare Belebung des Portfolio-Geschäfts und – gemessen an anderen Top-Objekten – steigende Investmentumsätze.

Zumal CBRE nach den Worten von Schönherr davon ausgeht, dass im Jahresverlauf über alle Objekt- und Risikokategorien hinweg mehr Produkte auf den Markt kommen werden. Nach Einschätzung von **Anne Gimpel, Teamleader Retail Valuation** bei CBRE Deutschland, werden sich viele Eigentümer aktuell vermehrt auf das Asset-Management ihrer Bestandsobjekte konzentrieren, denn niemand könne es sich leisten, Geld liegenzulassen.



Habona Insights



Q-Commerce:
Eine Bedrohung für den stationären
Lebensmitteleinzelhandel?

Die Q-Commerce-Studie
finden Sie ab sofort hier:

www.habona.de/insights

EY Kreditmarktstudie

Die Kreditbedingungen werden strenger

rv DÜSSELDORF. *Hatte sich die Sorge in der Banken-Szene vor Kreditausfällen als Folge der Corona-Pandemie im Jahresverlauf 2022 noch spürbar abgeschwächt, steuert der deutsche Kreditmarkt im Jahr 2023 auf eine Trendwende zu, wie es in der aktuellen „Kreditmarktstudie“ der Prüfungs- und Beratungsorganisation EY heißt. Konkret halten 86% der 120 für die Studie befragten Bankmanager Kreditausfälle wegen der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingung wie den starken Anstieg der Marktzinsen und die Rekordinflation für durchaus wahrscheinlich.*

So geht das Gros der befragten Bankmanager davon aus, dass die wirtschaftliche Lage der Kreditnehmer und ihre Kapitaldienstfähigkeit sowie ihre Sicherheiten und ihre Refinanzierungsmöglichkeiten durch die schwierigen Rahmenbedingungen und die hohen Energiepreise unmittelbar beeinträchtigt werden. Hinzu kommt, dass die ersten Corona-Hilfen auslaufen und diese Darlehen getilgt werden müssen. Und das in einem wirtschaftlichen Umfeld in Deutschland, das 59% der befragten Bankmanager als „schlecht“ bis „sehr schlecht“ beurteilen.



Foto: Deutsche Bundesbank

ischen Zentralbank (EZB) eingeleitete Zinswende das Kreditneugeschäft zunehmend aus. Die meisten **Banken** und **Sparkassen** sind demnach bei ihren Kreditzusagen zuletzt deutlich vorsichtiger geworden und haben aus Sorge vor einer bevorstehenden, tiefgreifenden Rezession und steigenden Finanzierungskosten ihre Kreditrichtlinien verschärft. 67% der Befragten wollen ihre Kreditzusagen zudem herunterfahren.

Für die Bankkunden – ob Unternehmen oder Verbraucher – bedeutet das laut Studie höhere Anforderungen, steigende Kosten und häufiger auch die Ablehnung von Kreditanträgen: So wollen mehr als zwei Drittel der Befragten (76%) in den nächsten zwölf Monaten höhere Anforderungen an Dokumentation und Sicherheiten bei Krediten stellen. Bei 64% der Banken werden für Neukunden die Kreditnebenkosten steigen, und 43% der Bankmanager rechnen mit mehr Ablehnungen von Kreditanträgen. Jede fünfte Bank (21%) will zudem keine neue Kreditlinien mehr gewähren.

Weil die hohe Inflation und die stark gestiegenen Lebenshaltungskosten den finanziellen Spielraum vieler privater Kreditnehmer stark schrumpfen lassen, sind die Banken nach den Worten von **Christoph Roessle, Partner Strategie- und Transaktionsberatung Finanzdienstleistungen** bei EY, dazu übergegangen, bei der Kre-

Und beim Blick auf das **Kreditgeschäft** im weiteren Jahresverlauf geht die Mehrzahl der Bankmanager davon aus, dass sich die Nachfrage von **Unternehmen** und **Verbrauchern** nach Darlehen und Finanzierungen 2023 deutlich abschwächen wird. Bis zur Zinswende im vergangenen Jahr hatte die lockere Geldpolitik der Zentralbanken das Kreditgeschäft hiesiger Banken stark beflügelt – allerdings auch bei sehr niedrigen Zinsen.

Damit bremsen laut **„EY Kreditmarktstudie“** die Auswirkungen des russischen Angriffskrieges und die sich spürbar eintrübende Konjunktur in Verbindung mit der Rekordinflation und der im Juli 2022 von der **Europä-**

Deals

Hahn Gruppe legt Pluswertfonds 178 auf

Die **Hahn Gruppe** legt über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft **DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH** mit dem **Pluswertfonds 178** einen neuen



geschlossenen Publikums-AIF auf. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht erteilte am 30. März die Vertriebsfreigabe. Der Fonds investiert mit einem Gesamtvolumen von 30,5 Mio. Euro in ein etabliertes Nahversorgungszentrum mit 11 513 qm Mietfläche in der Innenstadt von Voerde in Nordrhein-Westfalen. Der langjährige Ankermieter **Edeka**, der 2009/2010 modernisiert wurde, hat seinen Mietvertrag jüngst bis zum 30. April 2037 verlängert, mit Verlängerungsoptionen von 3 x 5 Jahren. Die **Edeka Rhein-Ruhr Stiftung & Co. KG** ist mit 10 858 qm Generalmieter für alle Handelsflächen. Zudem gibt es Büro- und Wohnflächen mit sieben weiteren Mietern und 390 Kundenparkplätzen. Konzessionäre auf der Handelsfläche sind **dm, Jeans Fritz, Takko, Deichmann, Ernsting's family, Action**, ein Edeka-Getränkemarkt, ein Food-Court und Dienstleister. Die Umgebung ist geprägt von gewerblicher Nutzung und Wohnbebauung. Das Eigenkapital des PWF 178 beträgt 19,5 Mio. Euro, die Mindestbeteiligungssumme 20 000 Euro zzgl. Ausgabeaufschlag. Die prognostizierte jährliche Ausschüttung liegt bei 4,25%. Die Laufzeit ist bis 10.12.2037 geplant.

ditprüfung höhere Pauschalen für Lebenshaltungskosten zugrunde zu legen. Insgesamt wurden die Kreditrichtlinien deutlich restriktiver gestaltet.

Laut Roessle ist das Ergebnis dieser restriktiveren Haltung bereits auf dem Immobilienmarkt zu sehen: Der Traum vom Eigenheim rückt für viele Menschen in Deutschland in immer weitere Ferne. Nicht nur weil die Zinsen stark steigen, sondern auch weil höhere Anforderungen an die Finanzsituation der Kreditnehmer gestellt werden. Allerdings ist nicht nachvollziehbar, warum die Banken gerade in der Phase als die Übertreibungen etwa auf dem Wohnimmobilienmarkt immer sichtbarer wurden, die Kreditvergabe nicht von sich aus restriktiver gehandelt haben und warteten bis die **Finanzaufsicht** eingriff.

Nun aber bleibt den Banken nach den Worten des EY-Partners keine andere Wahl mehr, als bei der Kreditvergabe restriktiver vorzugehen. „Denn die deutsche Finanzaufsicht schreibt seit dem vergangenen Jahr vor, dass die Kreditinstitute als Vorsorge für mögliche Rückschläge etwa auf dem Immobilienmarkt zusätzliche Kapitalpuffer bilden müssen. Ziel der Regulierung ist es, die Resilienz des deutschen Bankensystems gegen Krisen zu erhöhen.“

Ein weiteres Thema bei der Kreditvergabe an Unternehmen ist die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien. Jede fünfte Bank gibt laut Studie an, dass **ESG-Kriterien** bereits Teil des Kreditvergabeprozesses sind, bei jeder vierten Bank werden die entsprechenden Prozesse gerade umgesetzt und bei 41% gibt es entsprechende Planungen.

„Der Druck auf die Banken, Nachhaltigkeitsaspekte bei der Kreditvergabe zu berücksichtigen, steigt deutlich“, sagt Roessle. „Sowohl die europäischen Regierungen als auch die Aufsichtsbehörden fordern von der Kreditwirtschaft, sich stärker auf Nachhaltigkeit auszurichten. In der Praxis erweist sich dieses Vorhaben angesichts der Vielfalt der regulatorischen Anforderungen und der noch ausstehenden Standardisierungen aber oftmals als große Herausforderung.“ Die meisten Institute stehen noch am Anfang.

So ist der Wille zwar da, aber die praktische Implementierung gestaltet sich schwierig – was auch an veralteten IT-Systemen liegt. Laut Roessle fehlt es bei vielen Instituten noch an den technologischen Infrastrukturen, um ESG-Kriterien im Kreditgeschäft voll berücksichtigen zu können. Nur 21% verfügen über die erforderlichen technischen Möglichkeiten.

Wir suchen Einzelhandelsimmobilien

Einzelobjekte ab 2 Mio. Euro und Portfolien bis zu 350 Mio. Euro

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

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



Bitte richten Sie Ihre Angebote an:
Claudia Ohlschmid
Transaktionsmanagement
Tel +49 911 955 126 - 301
claudia.ohlschmid@grr-group.de



Die Menschen kehren in die Innenstädte zurück.

Foto: Vierbuchen

Handel 2022/2023: Besuche in den Innenstädten

Die Städte müssen gute Gründe liefern

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Für den stationären Einzelhandel und die Innenstädte waren die Zwangsschließungen zur Pandemiebekämpfung gravierende Einschnitte in einer Phase, in der die Branche ohnehin in einem Strukturwandel steckte. Wie gravierend die Folgen sind, zeigen die Insolvenzen namhafter Handelsunternehmen. Nach Abflauen der Pandemie stellt sich mit Blick auf die Zukunft von Stadt und Handel nun die Frage, wie viel Normalität in die deutschen Innenstädte zurückgekehrt ist – und was getan werden muss, um die Lage zu verbessern.

Viele Branchen sind noch weit hinter der Vor-Corona-Zeit – sprich: dem Jahr 2019 – zurück, wie **Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH Köln** beim Web Talk **Handel 2022/2023: Fokus Innenstadt** konstatierte. Der Modehandel, der für viele einer der Hauptgründe für den Besuch in der Stadt ist, leide immer noch. Ein Lichtblick ist, dass sich die Frequenzen in den Innenstädten erholen. Viele hätten sich nach dem Ende der Beschränkungen gefreut, überhaupt wieder raus zu dürfen, doch warnt Hudetz gleichzeitig, dass dieser Effekt auch schnell wieder verpuffen kann.

Denn im Gegensatz zu früher als die Konsumenten in die Städte gehen mussten, um sich etwa mit Bekleidung einzudecken, lässt sich heute das meiste auch bequem im Internet bestellen, so dass die Menschen gar nicht mehr zwingend in die Städte gehen müssen und deshalb auch nicht mehr automatisch kommen. Nach Feststellung von IFH-Geschäftsführer Hudetz haben die Städte lange gebraucht, um zu verstehen, dass die Stadtbesucher Kunden sind, denen die Innenstädte etwas bieten müssen, damit sie vorbeischaun.

Die monatelangen Zwangsschließungen und Beschränkungen haben zusätzlich viele Konsumenten dazu gebracht, im Online-Shop zu kaufen und viele sind auf den Geschmack gekommen. So entfielen von den 102,6 Mrd. Euro Umsatzwachstum im Jahr 2022 – gemessen am Vor-Corona-Jahr 2019 – nach den Worten von **Johannes B. Berentzen, geschäftsführender Gesellschafter der BBE Handelsberatung GmbH** in München, 29,4% oder 30,2 Mrd. Euro auf den Online-Handel. In diesem Kontext weist er aber auch darauf hin, dass ein Teil der Online-Erlöse auf den stationären Einzelhandel entfallen.

Das zeigt der Blick auf die Zahlen: Demnach entfallen 40,7% der Online-Umsätze auf den **Einzelhandel mit stationärer DNA**, die reinen **Internet Pure Player** be-

Unternehmens News

Planungssicherheit für das Bethanien Center

Der Handelsimmobilien-Spezialist **MEC** hat als Eigentümervertreter seines Kunden **Union Investment** einen Satzungsbeschluss zum Bebauungsplan der **Stadt Neubrandenburg** herbeigeführt. Dieser dient der planungsrechtlichen Absicherung des Handelsstandortes **Bethanien Center** und sichert das Investment des Eigentümers langfristig. Mit dem jetzt vom Rat der Stadt Neubrandenburg gefassten Satzungsbeschluss zum **B-Plan Nr. 10 „Bethanienberg“**, steht nun ein eindeutiger Hand-



lungsrahmen für die Weiterentwicklung des 44 000 qm großen Handelsstandorts zur Verfügung. Bereits 2022 konnte ein **Globus SB-Warenhaus** als neuer Ankermieter gewonnen werden. Nun gibt es für weitere Modernisierungen und damit einhergehende Veränderungen der Mieterstruktur einen eindeutigen Rahmen und eine Wertsicherung für das Objekt. Zudem soll in den nächsten Monaten die Ausstattung des Centers mit einer umfangreichen Ladefrastruktur für E-Mobilität vorangetrieben werden. Das Bethanien Center bietet 41 Shops, im Einzugsgebiet leben gut 200 000 Menschen. Laut **Ralf Schaffuss, Leiter Asset Management Retail Deutschland** bei Union Investment gibt es damit genügend Flexibilität, die der dynamische Einzelhandelsmarkt jetzt benötigt.

streiten 35,8% der Online-Umsätze, die **Katalogversender** wie etwa Otto 12% und die **Hersteller** 11,5%. Wie Berentzen betont, ist es den stationären Einzelhändlern 2022 im Online-Geschäft gelungen, aufzuholen.

Aber auch der stationäre Verkauf hat Boden gut gemacht. So zeigt der Umsatzrückgang im Versand- und Online-Handel im vergangenen Jahr um nominal 3,6% und real um 8,5% wie das **Statistische Bundesamtes** ermittelte, bei einem gleichzeitigen Anstieg der Erlöse im „Einzelhandel in Verkaufsräumen“ um nominal 9,9% und real 1,3%, dass viele Menschen wieder vermehrt in die realen Geschäfte und die Städte zurückgekehrt sind.

Mit Blick auf die vielfältigen und umfangreichen Warenangebote der Online-Konkurrenz muss eine Stadt nach den Worten des BBE-Geschäftsführers heute aber gute Gründe liefern, damit die Menschen in die Innenstädte kommen. Und der Blick auf die Befragung von knapp 69 000 Stadtbesuchern in 111 Städten im vergangenen Herbst für die Studie „Vitale Innenstädte“ des IFH zeigt, dass die Menschen mit dem Einzelhandelsangebot nicht rundum zufrieden sind. Zwar hat sich die Benotung des Einzelhandelsangebots 2022 – gegenüber 2020 – leicht von 2,5 auf die Schulnote 2,4 verbessert, doch gibt es auch die 37,9% der Befragten, die das Einzelhandelsangebot mit Note 3 und schlechter bewerteten. Hinzu kommt, wie Berentzen anmerkt, dass diese Befragung die Gründe der Menschen, die nicht mehr in die Städte kommen, nicht erfassen kann. Doch auch die gilt es zurückzugewinnen.

Mit Blick auf die aktuellen Diskussionen über die Nachnutzung von leerstehenden Einzelhandelsflächen durch andere Nutzungsarten wie Büros, Hotels, Arztpraxen oder Wohnungen ist das Ergebnis der IFH Umfrage, dass der Hauptgrund für den

Deals

Neues Mandat für CM Immo-Management

Zum 1. April 2023 hat die Wuppertaler **CM Immobilienmanagement GmbH** das Management für das **Leine Center Laatzten** übernommen. Der Dienstleister koordiniert hier die Bereiche Centermanagement, Vermietung und Facilitymanagement. Als **Centermanager** fungiert **Sascha Twesten**. Die CM Immobilienmanagement bietet als Dienstleister für alle Bereiche des Shopping-Center-Managements maßgeschneiderte Lösungen mit dem Ziel, den Wert zu erhalten, zu steigern und die Nachhaltigkeit zu verbessern. Derzeit betreut die CM sieben Center in Deutschland.

Sie haben Immobilien. Wir haben Visionen.

gpep

Global Property
Executive Partners

Als Immobilienexperten investieren wir in Lebensmitteldiscounter, Supermärkte und Fachmarktzentren in ganz Deutschland. Und sichern so die Nahversorgung von Millionen von Menschen.

- **Schnelle Abwicklung dank erfahrem Transaktionsteam**
- **Kaufpreisabwicklung mit Eigenkapital**
- **Bundesweite Standorte, auch außerhalb der Ballungsgebiete**

Wir kaufen Einzelobjekte zwischen 2 und 50 Mio. € und Portfolios bis 500 Mio. €.



Ihr Ansprechpartner:

Jörn Burghardt · Geschäftsführer
Telefon: +49 (69) 756694334 · E-Mail: projekte@g-pep.com

GPEP GmbH · Ste.-Foy-Str. 35-37 · 65449 Limburg · www.g-pep.com

Stadtbesuch (60% der Nennungen) immer noch das Einkaufen und der Einkaufsbummel sind, von großer Bedeutung – auch wenn die Bedeutung etwas nachgelassen hat und die Gastronomie mit 35% der Nennungen – nach 26% im Jahr 2020 – deutlich zulegen konnte.

Doch weist Berentzen darauf hin, dass Wohnungen in den Innenstädten mit 16% der Nennungen nicht für Frequenz und Anziehung sorgen. Auch auf den Behördengang, den Arztbesuch, den Gang zur Arbeit oder zur Ausbildungsstätte entfallen nur 16% der Nennungen als Grund für den Stadtbesuch, genauso wie für den Gang zum Friseur oder anderen Dienstleistern. Die Keimzelle für Frequenz in der Innenstadt ist laut Berentzen der Handel. Oder wie IFH-Geschäftsführer Hudetz es formuliert: Der Handel ist nicht alles, aber ohne Handel ist alles nichts.



Auf das Gesamtkonzept kommt es an.

Foto: Comfort

Zur Erwartungshaltung der Befragten an eine attraktive Innenstadt gehören laut IFH-Studie denn auch Geschäfte zum Shoppen und Bummeln, knapp vor Geschäften für die tägliche Versorgung – vor allem für jüngere Menschen ist das noch wichtiger als für Ältere. Geschätzt werden Orte zum Verweilen und um Freunde zu treffen. Und dazu passt das wachsende Interesse an der Gastronomie allgemein und der Außen-gastronomie, genauso wie Sonstige Freizeitangebote sowie Sport und Spiel.

Tatsache ist andererseits, dass viele Facheinzelhändler mit ihren originellen Konzepten aus dem Markt verschwunden sind, dass viele Filialisten ihr Filialnetz bereinigen und/oder ihre Verkaufsflächen verkleinern und ein Teil der Einzelhandelsflächen künftig leer steht, so dass Alternativen gesucht werden und weitere Anreize für den Stadtbesuch geschaffen werden müssen. Die gibt es aber nicht nur in Form von Handels-fremden Nutzungen, auch klassische Einzelhändler von der grünen Wiese beispielsweise kommen mit neuartigen Konzepten und Ideen in die Innenstädte.

Zu nennen sind hier etwa **Hagebau** und **Decathlon** mit innerstädtischen Kleinfläche oder **Ikea** mit einem Studio-Konzept nur für die Planung von Küchen. Laut IFH-Geschäftsführer Hudetz bringt der Handel die Marke zum Kunden in die Innenstadt, doch mit einem ganz anderen Konzept. Denn ganz Ikea oder ganz Hagebau auf einer innerstädtischen Kleinfläche funktioniert nicht und würde nur Frust erzeugen.

Dass es immer noch viele eingefleischte Einzelhändler mit überzeugenden Konzepten und tollem Erlebniswert gibt, die sich einsetzen und an den Innenstadt-Handel glauben, hat Berentzen jetzt wieder im Zusammenhang mit den Bewerbungen für den aktuellen Wettbewerb „**Stores of the Year 2023**“, erfahren. Die Gewinner werden beim nächsten Handelsimmobilien-Kongress Ende des Monats in Berlin bekannt gegeben. Die ideenreichen Bewerber für den diesjährigen Wettbewerb stimmen Berentzen optimistisch – in dieser schwierigen Zeit des Strukturwandels.

Deals

Panattoni realisiert den Campus Hannover

Der Projektentwickler **Panattoni** realisiert mit dem **Panattoni Campus Hannover Zentrum** ein Leuchtturm-Projekt in der niedersächsischen Landeshaupt-



stadt. Der drittverwendungsfähige Unternehmerpark umfasst einen Neubau für den Bestandsmieter **Nexans Deutschland GmbH**, einen Business Park nach dem Konzept **City Dock** sowie einen **Panattoni Park**. Damit kombiniert Panattoni großflächige Hallenkörper mit kleinteiligen Gewerbetypen und schafft eine moderne Campuslösung mit flexibel gestaltbaren Flächen für regionale und internationale Nutzer. Die Gesamtnutzfläche umfasst 100 000 qm und insgesamt 981 Parkplätze auf den Außenflächen. Das Objekt bietet eine herausragende Lage, Infrastruktur und Anbindung in nur 14 Autominuten vom Flughafen Hannover sowie 15 Autominuten vom Hauptbahnhof entfernt. Die innerstädtische Autobahnauffahrt der A2 ist in nur 4 Minuten zu erreichen. Der Panattoni Campus Hannover Zentrum entsteht als eines der größten innerstädtischen Brownfield-Projekte in Norddeutschland. Dafür revitalisiert der Projektentwickler ein 167 678 qm großes Industrieareal mit über 130 Jahren industrieller Historie und daraus resultierenden Bodenbelastungen. Panattoni hat das Areal im März 2022 erworben und die Bestandsgebäude abreißen lassen. Ein Großteil des Abbruchmaterials wird als Hallenunterbau genutzt.

12. DEUTSCHER LOGISTIK IMMOBILIEN KONGRESS

14. + 15. JUNI 2023 | DUISBURG



heuer-dialog.de/
11413



Andreas Fleischer
Geschäftsführer, DFI Real
Estate Management
GmbH & Co. KG



Prof. Dr. Julia Frohne
Geschäftsführerin,
Business Metropole
Ruhr GmbH



Lavinia Gerken
Segmentleiterin Logistik,
WISAG Facility
Management Holding
GmbH & Co. KG



**Dr. Malte-Maria
Münchow**
Leiter An- und Verkauf
Spezialimmobilien,
Deka Immobilien
Investment GmbH



Erik Wirsing
VP Global Innovation,
DB Schenker

Medium Partner:

**EVERSHEDS
SUTHERLAND**

Gastgeber des Abends:



Veranstalter:



Quartiersentwicklung Wandsbek Markt

Lebendige und vielfältige Nachbarschaft

HIR DÜSSELDORF. *Mit den stetig steigenden Mieten in Verbindung mit explodierenden Nebenkosten rückt das Thema „bezahlbarer Wohnraum“ immer stärker in den gesellschaftlichen Fokus – aber auch bei neuen Immobilienentwicklungen, wenn es beispielsweise um die Errichtung ganzer Stadt-Quartiere geht. In diesem Kontext haben der Hamburger Immobilien-Investmentmanager Union Investment und GBI Capital als Fördermittel-Experte eine Kooperation geschlossen. Das Ziel: Lebenswerte Stadtquartiere mit bezahlbaren Wohnungen nachhaltig und sozial umzusetzen.*

Dabei können sich **GBI Capital** und **Union Investment** auf ihre gemeinsamen Erfahrungen beim Hamburger Stadtteil Wandsbek stützen. Denn nach den Worten von **Ronald Joachim Behrendt, Senior Projektmanager** bei Union Investment, steht im Zentrum der Quartiersentwicklung **Wandsbek Markt**, die gemeinsam mit dem Bezirk entwickeln wird, nicht nur die Schaffung von Gastronomie- und Gewerbeflächen, sondern auch von Wohnraum – und zwar nur Mietwohnungen. Am konkreten Nutzungsmix der Wohnungen wird nach seinen Worten noch gearbeitet.

Bekannt ist aber schon, dass unter anderem eine Tagespflege für Senioren sowie Wohnraum für Auszubildende und Studenten im Gespräch sind. Von den etwa 140 geplanten Mietwohnungen sollen mindestens 35% gefördert sein. Deshalb ist es laut Behrendt so wichtig, mit der **GBI Group** einen Partner an Bord zu haben, der auf diesem wichtigen Gebiet langjährige Erfahrung und viel Expertise mitbringt.

Mit der Quartiersentwicklung Wandsbek Markt in Hamburg wollen die Projektpartner in dem Stadtteil einen sozialen Treffpunkt schaffen, der für Jung und Alt im Osten von Hamburg und dem angrenzenden Schleswig-Holstein zum Lebensmittelpunkt wird. Dabei betont **Simon Behr, Geschäftsführer** der **GBI Capital**: „Wir würden uns freuen, wenn unsere Expertise bei geförderten Wohnungen dazu beiträgt, eine lebendige und vielfältig gestaltete Nachbarschaft zu schaffen.“ Dazu werden nach seiner Einschätzung voraussichtlich immer mehr Menschen aus der Generation 60plus gehören, da die größte Bevölkerungsgruppe der Babyboomer bis Mitte der 2030er-Jahre den Ruhestand erreicht und besondere Wohnwünsche hat.

Dafür ist im Quartier das Angebot „SMARTments senior living“ vorgesehen. Konkret werden hier vor allem für ältere Menschen Einheiten mit überschaubarer Größe, viel



Wandsbek Markt in Hamburg.

Foto: Union Investment

Deals

SES zieht für 2022 erfreuliche Bilanz

Im Jahr 2022 waren die Shopping-Malls der **SES Spar European Shopping Centers** bei den Menschen besonders beliebt. Der stationäre Handel hat wieder



Fuß gefasst: So sind die Bruttoverkaufs-Umsätze der 1 800 Shops an den 30 Standorten der SES Spar in Österreich, Slowenien, Italien, Ungarn, Kroatien und Tschechien weitergewachsen. Sie erreichten mit einem Umsatzplus von 18,5% und 3,1 Mrd. Euro gegenüber 2021 eine Rekordentwicklung seit Gründung der SES im Jahr 2007. Die Center am Hauptmarkt Österreich toppten dabei in Summe auch das Umsatzniveau des Jahres 2019 und entwickelten sich gemäß Statistik Austria mit nominal 8,1% Umsatzsteigerung besser als die Branche in Österreich. Beim Besucherplus von 17,6% auf insgesamt über 100 Mio. Menschen wurde laut SES Spar knapp das Vorpandemie-Niveau von 2019 erreicht. Der Center-Spezialist investierte im vergangenen Jahr in zahlreiche nachhaltige Maßnahmen wie großflächige Photovoltaikanlagen, den Ausbau der E-Tankstellen auf mittlerweile 175 Ladepunkte und umfangreiche LED-Umrüstungen. SES magt als Österreichs marktführender Shopping-Center-Betreiber insgesamt 30 große Shopping-Destinationen in sechs Ländern: darunter 27 Shopping-Malls, zwei Retail Parks und eine gemagte Einkaufsstraße mit zusammen 830 000 qm.

Service, Komfort und vor allem gesundheitlicher Unterstützung geboten.

Bei den geplanten bezahlbaren Wohnungen sind die vergünstigten Mieten für mindestens 20 Jahre festgeschrieben, worin die Initiatoren eine große Planungssicherheit in unplanbaren Zeiten sehen. Dabei kann sich die GBI Group, zu der die GBI Capital gehört, darauf stützen, dass sie als Vorreiter unter den privatwirtschaftlichen Immobilienunternehmen schon im Jahr 2016 damit begonnen hat, geförderte Projekte zu entwickeln. Zu der Zeit war eine Übernahme solcher Projekte durch private Investoren rechtlich noch gar nicht vorgesehen.

Die Folge dieser Politik war laut Union Investment und GBI, dass die Zahl und der Anteil günstiger Wohnungen dramatisch weiter gesunken sind. Aus Sicht von Simon Behr war es deshalb ein wichtiger Schritt für die gesamte Immobilienbranche, hier mit staatlichen Stellen in mehreren Bundesländern entsprechende Vereinbarungen auszuarbeiten, um diesem Trend entgegen zu wirken: „Der Ausbau des Angebotes bezahlbarer Wohnungen bleibt eine zentrale Herausforderung, der wir dank der Kooperation mit Union Investment nun noch effektiver begegnen“, so Behr: Damit werde pri-

vates Geld, das oft aus der Alterssicherung der Bürger kommt, „sicher und effektiv angelegt“. Darin sieht er eine „Win-Win-Situation“, da so der benötigte bezahlbare Wohnraum entstehen könne.

Wie es in der Pressemitteilung weiter heißt, gehört die Förderung des sozialen Wohnungsbaus in Hamburg – sowohl für Wohnungen als auch für Studierenden-Apartments – zu den attraktivsten Regelungen in Deutschland. In jedem der 16 Bundesländer gibt es dafür unterschiedliche Richtlinien. Deshalb ist es laut Behr extrem aufwändig, den Überblick zu behalten. Vor diesem Hintergrund hat das Unternehmen dafür extra eine Task Force etabliert, beispielsweise mit Mitarbeitern aus den Bereichen Finanzierung, Investment und Bautechnik.

Der Grund: Häufig geben die Länder zu Beginn eines jeden Jahres neue Förder-Bedingungen bekannt, auch durch veränderte Vorgaben für Grundrisse oder bauliche Details. Zugang zu diesen Informationen sind deshalb die Grundlage für das umfassende Fördermittelmanagement der GBI Capital – inklusive Hilfestellungen für alle Dienstleistungen im Rahmen des geförderten Wohnungsbaus, von der Projektentwicklung bis zum Fondsmanagement.



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

IPH Gruppe

Der Vermietungsmarkt hat sich verändert

rv DÜSSELDORF. Die IPH Gruppe verzeichnete 2022 beim Vermietungsgeschäft das dritte Jahr in Folge ein deutliches Wachstum. So erhöhte sich das Vermietungsvolumen im Vorjahr auf 64 000 qm – nach immerhin 58 000 qm im Corona-Jahr 2021 und 55 000 qm im Jahr 2020. Dabei trugen Vertragsverlängerungen und Neuabschlüsse je zur Hälfte zum Flächenumsatz bei.

Auf das Vermietungsgeschäft in Shopping-Centern entfiel 2022 mit mehr als 38 000 qm der größte Teil. Es folgen Fachmarktzentren mit rund 14 000 qm und Highstreet- sowie Stadtteillagen mit knapp 12 000 qm. Für **Lars Jähnichen, Geschäftsführer** der **IPH Handelsimmobilien**, sind diese gesteigerten Vermietungsleistungen und das kontinuierliche Wachstum über die vergangenen Jahre – bei insgesamt schwierigen Marktbedingungen u.a. durch die Pandemiebeschränkungen – eine „bemerkenswerte Teamleistung“, für die er sich explizit beim Team, aber auch bei den Kollegen des Schwesterunternehmens **BBE Handelsberatung** bedankt.

Wie Jähnichen vor diesem Hintergrund ausführt, setzt das Unternehmen auf ein gezieltes Vermietungskonzept, das die IPH als Handelsimmobilien-Spezialistin und die BBE als Spezialistin für den Einzelhandel „für einen jeden Standort individuell entwickeln“, um die richtigen Mieter zu gewinnen.

Insgesamt konnte die IPH-Gruppe im Jahr 2022 im Auftrag ihrer Eigentümer 187 Mietvertragsabschlüsse vermitteln, nachdem es 2021 erst 100 waren. Im vergangenen Jahr entfielen davon 157 auf die bundesweit 20 Einkaufszentren, die die IPH managt. 22 Vertragsabschlüsse entfielen auf die Vermietung in innerstädtischen Einkaufsstrassen und Stadtteillagen sowie sieben auf Fachmarktzentren.

Zu den Erfolgen des vergangenen Jahres gehört zudem, dass die IPH das Volumen des betreuten Immobilienportfolios laut Jähnichen nochmals deutlich ausbauen konnte. So kamen über 250 000 qm für das Vermietungsmanagement hinzu, darunter Norddeutschlands größtes Einkaufszentrum **Dodenhof Posthausen** (Foto: IPH) sowie die prominente Projektentwicklung des ehemaligen **Hotels Königshof** am Stachus in München. Nach den Worten des IPH-Geschäftsführers haben sich Investoren aller Assetklassen wie Highstreet, Fachmarktzentren sowie Stadtteilzentren und Shopping-Center für die Zusammenarbeit mit der IPH entschieden, sowohl für Bestandsobjekte als auch für Projektentwicklungen.

Nach seiner Einschätzung kann die Unternehmensgruppe mit ihrem strukturierten Vorgehen punkten: „Der Vermietungsmarkt im Einzelhandel hat sich in den vergangenen Jahren tiefgreifend verändert“, so Jähnichen: „Was auffällt, sind nicht zuletzt geringere durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten im Nonfood-Bereich. Dafür dauern Mietverhandlungen heute deutlich länger – nicht selten doppelt so lange wie vor Beginn der Pandemie.“



Deals

Baustart für NAV Herford-Friedenstal

Die **Hahn Gruppe** aus Bergisch Gladbach hat die Rohbauarbeiten im **Quartier Friedenstal** in Herford gestartet. Auf dem Gelände



eines ehemaligen Edeka-Markts in der Ernstmeierstraße wird 2023/2024 ein moderner Nahversorgungsstandort entstehen. Dafür konnten bereits die Mieter **Edeka** und **dm** für einen Verbrauchermarkt bzw. einen Drogeriemarkt gewonnen werden. Zuvor war das Altgebäude abgerissen und eine aufwendige Kampfmittelsondierung durchgeführt worden. Die Eröffnung des neuen Nahversorgungsstandorts ist für das dritte Quartal des Jahres 2024 geplant. Bei dem Neubau stehen laut Hahn Gruppe Nachhaltigkeitsaspekte im Vordergrund. Zu den besonderen Merkmalen zählt eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach des Verbrauchermarktes, die durch ein Gründach ergänzt wird. Die großzügigen Parkplätze werden teilweise mit E-Ladesäulen für Pkw und Fahrräder ausgestattet. Die geplanten Gebäudekörper verfügen über eine effiziente Gebäudetechnik, eine Wärmerückgewinnungsanlage und LED-Beleuchtung im Innen- und Außenbereich. Ergänzend wird eine Zertifizierung nach **DGNB-Gold-Standard** (Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen) angestrebt.

Befragung von Mietern und Vermietern

Personalsorgen und hohe Energiekosten

HIR DÜSSELDORF. *Mit der Frage, wie Mieter und Eigentümer von Handelsimmobilien den Markt beurteilen und welche Themen sie besonders beschäftigen, hat sich die MEC Metro ECE Centermanagement in einer Umfrage befasst. Neben dem Thema Fachkräftemangel gehören dazu die steigenden Energiekosten, die Lieferketten, die hohe Inflation und der Klimawandel.*

Dabei zeigt sich nach den Worten von **Jörg Wege** (Foto), **Head of Strategic Development M & A** bei der **MEC**, dass vor allem der Mangel an gutem Personal das



Gros der Handelsunternehmen (88%) vor die größte Herausforderung stellt: „Lediglich 6% glauben, dass sich die Lage am Arbeitsmarkt für die Arbeitgeber in den kommenden fünf Jahren entspannt.“ Mit deutlichem Abstand (50% der Nennungen) folgt die Sorge um die Umsatzentwicklung

Als Gründe dafür nennt die MEC die Corona-Pandemie, die vieles verändert hat, und die gestiegene Inflation, die auf Dauer viel Kaufkraft aufzehren wird, so dass viele Bürger vermehrt zu günstigeren Produkten greifen. Beim Blick in die Zukunft erwarten viele aber, dass das Problem abklingen wird. Denn nur gut ein Drittel (35%) befürchtet, dass die Umsatzentwicklung in fünf Jahren noch zu den kritischen Themen gehören wird.

Dass sich der energieintensive Einzelhandel – und vor allem der Lebensmittelhandel mit seinen (Tief)Kühltruhen – Sorgen über die Entwicklung der Energiekosten macht, liegt auf der Hand. Das Thema beschäftigt derzeit laut MEC-Befragung knapp 59% der Handelsunternehmen und 47% können sich aus heutiger Sicht vorstellen, dass dies in fünf Jahren immer noch problematisch sein wird.

Im Gegensatz dazu ist für viele die Bedeutung der Nachhaltigkeit für ihr Geschäft noch relativ weit weg. Zu drängend sind aktuelle Probleme wie die Folgen der Pandemie, der russische Angriffskrieg und die damit einhergehenden Lieferengpässe und Kostensteigerungen. Wie die MEC berichtet, liegt die Bedeutung von „ESG“ bei den befragten Unternehmen noch weit hinter den oben erwähnten Kernthemen und hinter betrieblichen Themen wie „Einkauf“ oder „Kostenmanagement“.

Das ändert sich laut Umfrage beim Blick in die Zukunft: Knapp ein Drittel (30%) geht davon aus, dass die Relevanz des Themas in den nächsten fünf Jahren an Bedeutung gewinnen wird. Laut MEC-Umfrage ist die Erwartungshaltung der Einzelhandelsmieter an die Eigentümer eindeutig: 85% der Befragten erwarten, dass der Vermieter Energieeinsparmaßnahmen ergreift, um die Nebenkosten zu senken. Und gut die Hälfte (55%) wünschen sich mehr Offenheit für die Bedürfnisse des Einzelhandels, für den die Immobilie und die Kosten auch Teil des Geschäftserfolgs sind.

Bei der **Befragung der Eigentümer** zeigte sich laut MEC, dass Handelsimmobilien trotz des umfangreichen Strukturwandels in Teilen der Branche immer noch eine sehr gefragte Asset-Klasse sind. So geben 69% der Eigentümer an, dass sie weitere Objekte kaufen wollen, wobei nachhaltige Lösungen bereits fester Bestandteil der Geschäftsstrategie sind. Mehr als 70% der Befragten legen laut Umfrage beim Zukauf von Handelsimmobilien Wert darauf, dass bereits an einem ESG-Plan gearbeitet wird oder mit der Umsetzung bereits begonnen wurde.

Der Wandel in Deutschlands Innenstädten, der mit dem wachsenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit einhergeht, beschäftigt laut MEC sowohl die Eigentümer als auch die Mieter. So sieht gut jeder fünfte Eigentümer und Mieter (je 23%), dass der städtebauliche Wandel einen Einfluss auf sein Geschäft resp. den Standort hat.

Deals

Trei eröffnet zwei weitere Vendo Parks in Polen

Die **Trei Real Estate GmbH** hat zwei weitere Fachmarktzentren der Marke **Vendo Park** in Polen eröffnet. Die



Objekte stehen in Zambrow, Woiwodschaft Podlachien, und in Krakau, Woiwodschaft Kleinpolen. Das Investitionsvolumen beträgt rd. 16,4 Mio. Euro. Der Vendo Park in **Krakau** (Foto) eröffnete am 30. März auf 3 000 qm mit Mietern **wie Tedi, Kik, Kakadu, Dealz** und **dm**. Er befindet sich zwischen einem Biedronka- und einem Lidl-Markt. Anfang März eröffnete in Zambrow der mit 8 000 qm größere der beiden Märkte. Mieter sind u.a. der Nahversorger **Biedronka, Rossmann, Media Expert, Kik, Pepco, Dealz** und Modegeschäfte wie **Smyk** und **Sinsay**. Den Kunden stehen 260 Parkplätze zur Verfügung.

+++++

Bochum: Im Südwesten von Bochum hat **Logivest** der **Versandmanufaktur GmbH** rd. 9 000 qm Lager- und Bürofläche vermittelt. Vermieter und Eigentümer ist **Prologis**. Die Versandmanufaktur hat bereits mehrere Fulfillment Center im Ruhrgebiet. Die Immobilie im Prologis Park Bochum eignet sich auf Grund ihrer Lage in der Nähe mehrerer großer Paketzentren ideal für die Pläne des Dienstleistungspartners für den Online-Handel. Dieser möchte sich mit dem Center für die Zukunft und die weitere Expansion aufstellen. Der Fokus liegt auf einer innovativen Intralogistiklösung mit einem hohen Automatisierungsgrad.

Investmentmarkt Logistik

Gestiegene Finanzierungskosten bleiben vorerst der bestimmende Faktor

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

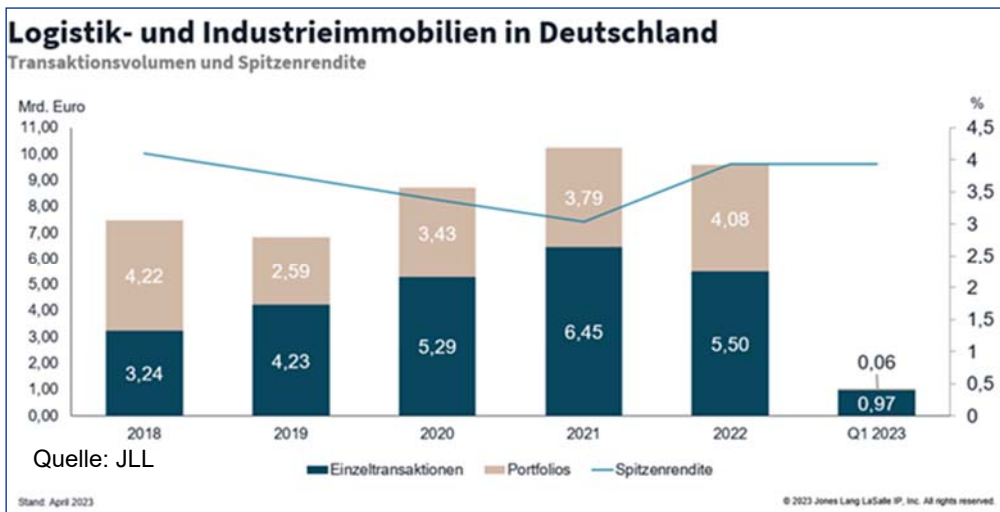
Die Zeitenwende an den Finanzmärkten hat auch vor dem Markt für Industrie- und Logistikimmobilien keinen Halt gemacht. Nach einem Rekordergebnis von etwa 10 Mrd. Euro 2022, folgte im ersten Quartal 2023 ein drastischer Rückgang von über 70% gegenüber dem Vorjahresquartal. Beim Blick auf das Gesamtjahr rechnen die Immobilienberater eher im zweiten Halbjahr mit mehr Klarheit bei der Zinsentwicklung und wieder mehr Dynamik im Markt.

Einig sind sich die Immobilienberater, dass der Einbruch im **Markt für Industrie- und Logistikimmobilien** zu Jahresbeginn ganz erheblich ausgefallen ist. Weniger einig waren sie sich bei der Höhe des im ersten Quartal erzielten Transaktionsvolumens. **CBRE** liegt mit einem Volumen von 1,03 Mrd. Euro am oberen Ende der Bandbreite, gefolgt von **JLL** mit 970 Mio. Euro, **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) mit 951 Mio. Euro, **Colliers** mit 848 Mio. Euro, **Cushman & Wakefield** (C&W) mit 795 Mio. Euro und **Savills** mit gut 700 Mio. Euro.

Die eher optimistischen Einschätzungen der Experten für den Markt im Jahr 2023 haben sich zum Jahresstart damit fürs Erste nicht realisiert. Nach dem erfolgreichen Vorjahr hatten sie erwartet, dass Logistik- und Industrieimmobilien in der Gunst – vor allem der institutionellen Anleger – weit oben stehen werden, auch wenn ein Rekordergebnis angesichts der wirtschaftlichen Unwägbarkeiten und der neuen Zinslandschaft mit ihren Auswirkungen auf das Preisniveau nicht zu erwarten war. Auch die Einschätzung, dass der Markt im vergangenen Jahr unter der Bedingung, dass die Zinsen nicht weiter steigen, schon die Talsohle erreicht haben könnte, ist vor diesem Hintergrund nicht haltbar.

Denn dem rapiden Wandel auf den globalen Finanzmärkten in Kombination mit den aktuellen Unsicherheiten über die weitere Entwicklung auf den Nutzermärkten, der laut BNP Paribas Real Estate die Dynamik auf dem gewerblichen Investmentmarkt Anfang 2023 mit einem Minus beim Transaktionsvolumen von über 70% stark gedämpft hat, konnte sich auch die Asset-Klasse Logistik nicht entziehen – obwohl sie sich selbst in der jüngeren Vergangenheit immer noch als vergleichsweise krisenresistent erwiesen hatte.

Laut Colliers haben die veränderten Finanzierungskonditionen und die jüngsten Fi-



Deals

Berlin: „Don’t dream, go green“, das ist das Motto von **Immergrün**. Am 12. April hat Franchisenehmer **Vincent Fink** auf 50 qm



eine neue Filiale der Experten für Frische im Food Court des Berliner Einkaufszentrums **Alexa** am Alexanderplatz eröffnet. Immergrün bietet eine Vielfalt an Salaten, Bowls und Wraps sowie Smoothies und Säften, wobei es immer um frische und gesunde Zutaten geht. Besonderer Clou: die meisten Speisen und Getränke werden nach den individuellen Wünschen vor den Augen der Gäste zubereitet. Für die Vermietung war **Sonae Sierra** verantwortlich.

+++++

7-Eleven plant Einstieg in den deutschen Markt

Mehr als 83 000 Filialen in 19 Ländern und Regionen gibt es von **7-Eleven** bereits. Jetzt sucht der führende Convenience-Anbieter **7-Eleven International LLC** (7IN), Master Franchisegeber der Marke weltweit, geeignete Master-Franchise Kandidaten, die sich am Aufbau neuer Filialen in Teilen Westeuropas beteiligen möchten. Für Deutschland sucht das Unternehmen nach finanzstarken Franchise-Partnern, die ein bestehendes Einzelhandels-, Gastronomie- und/oder Hotelbetriebskonzept und die Leidenschaft für Convenience Food haben. Nach Schätzung des Unternehmens wird der deutsche Umsatz in diesem Segment 2023 rund 10,53 Mrd. Euro betragen, für 2027 wird ein Marktvolumen von 11,9 Mrd. Euro prognostiziert.

nanzmarkturbulenzen dazu geführt, dass die Zahl der Transaktionen und damit auch das Volumen die langjährigen Durchschnitte diesmal deutlich verfehlt haben. **Bertrand Ehm, Director Industrial Investment** bei Savills, macht vor allem das Ausbleiben von Transaktionen im **Core-Segment** für das geringe Transaktionsvolumen verantwortlich: „Die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern liegen hier mitunter noch immer deutlich voneinander entfernt und der von Verkäufern erwartete Preis rechnet sich für die Käufer mit dem aktuellen Zinsniveau und deren Renditeanforderungen oft nicht“, lautet seine Erklärung.

Wenige Transaktionen im Core-Segment

Diese geringe Zahl von Transaktionen im Core-Segment führt laut Ehm aber auch dazu, dass die Aussagekraft von **Spitzenrenditen** derzeit nur wenig belastbar ist. Der Immobilienberater benennt deshalb für die Nettoanfangsrenditen eine Spanne, die mit 3,7 bis 4,1% auf dem Niveau des Vorquartals liegt. Laut CBRE ist der Anteil der gehandelten Objekte aus dem Core-Segment im ersten Quartal um 20 Prozentpunkte auf 41% gesunken, während Value-Add-Investments um acht Prozentpunkte auf 22% und opportunistische Anlagen um 11 Prozentpunkte auf 19% zulegen. Und



Foto: Igedo

auch der Anteil der klassischen Logistikimmobilien am Transaktionsvolumen sank im Vorjahresvergleich um 85% auf einen Anteil von 50%.

Die beiden größten Transaktionen und die einzigen im dreistelligen Millionenbereich waren laut Savills **Gewerbeparks**, deren Anteil sich von 10% auf mehr als ein Drittel des Transaktionsvolumens erhöhte. Nach den Worten von **Panajotis Aspiotis, Managing Director** und **Chief Commercial Officer** bei Savills Germany, sind sowohl bei Nutzern als auch bei Anlegern vor allem Gewerbeparks mit qualitativ guten und flexiblen Büro-, Hallen- und Light-Industrial-Flächen gefragt.

Starker Trend zu Sale-and Leaseback

Als Beispiel für den stärkeren Trend zu **Sale-and-Leaseback-Transaktionen** nennt Savills den Verkauf des **Areal Böhler** in Düsseldorf, das zum Teil vom Verkäufer **Voestalpine** zurückgemietet wird. Jede fünfte Transaktion war im ersten Quartal eine Sale-ans-Leaseback-Konstruktion. Früher lag der Anteil bei lediglich 10%. Der Immobilienberater geht davon aus, dass sich Unternehmen so die im Zuge der konjunkturellen Abkühlung „dringend benötigte Liquiditätsspielräume“ verschaffen. Als Käufer traten durchweg Fondsmanager aus Deutschland auf.

Wie **Jan Linsin, Head of Research** bei CBRE in Deutschland, beobachtet, nutzen vor allem „Eigennutzer, bei denen der Immobilienbesitz für das eigene Geschäftsmodell nicht elementar ist, ihr Eigentum nun als alternative Finanzierungsquelle“. Dadurch erhöhte sich der Anteil der Unternehmensimmobilien am Investitionsvolu-

Deals

Greenman Open erwirbt sechs Edeka-Märkte

Greenman Open hat ein Portfolio von sechs **Edeka-Supermärkten** mit einer Gesamtfläche von 20 660 qm akquiriert. Fünf der Le-



bensmittelmärkte befinden sich in den bayerischen Städten Bad Windsheim, Hof, Kemnath, Marktleuthen und Zell am Main, der sechste steht in Dresden. Sie wurden im Rahmen eines langfristigen Sale-and-Lease-Back-Vertrags von **Edeka Nordbayern Sachsen Thüringen** erworben. Dadurch wird sich die WALT des Fonds um ca. 7% und die festgelegte Miete um ca. 12,5% erhöhen. Das Transaktionsvolumen des Asset Deals liegt bei etwa 55 Mio. Euro. Die Greenman Tochter **GFORM** wird die Immobilien managen. **Greenman Energy (GME)** wird die Planung der PV-Anlagen und der Ladeinfrastruktur übernehmen. GME schätzt die jährliche Stromkapazität der Dachflächen auf 1 Mio. kWh. **White & Case Frankfurt** übernahm die rechtliche Beratung. **Drees & Sommer** übernahm die technische Ankaufsprüfung.

+++++

Saarbrücken: Die **Europa-Galerie Saarbrücken** konnte mit dem Reisebüro **Holidayland Hakuna Matata** und **Royal Donuts** zwei neue Mieter gewinnen. Das Reisebüro eröffnete im März auf 50 qm im Obergeschoss. Royal Donuts eröffnete im Erdgeschoss 1 und bietet hier eine große Auswahl an Gebäckspezialitäten sowie Kaffee und Erfrischungsgetränke. **Sonae Sierra** vermittelte.

men gemessen am Vorjahresquartal laut CBRE um 32 Prozentpunkte auf 43% und Produktionsareale erreichten den größten Anteil am Transaktionsvolumen.

Beim Blick auf die nächsten Monate geht der Immobilienberater BNPPRE davon aus, dass „die gestiegenen Finanzierungskosten weiterhin das bestimmende Thema auf dem Logistik-Investmentmarkt“ bleiben werden, nachdem die Notenbanken die Leitzinsen im ersten Quartal erneut angehoben hatten. Vor allem die hohe Kerninflation rate lässt erwarten, dass die Zentralbanken in ihrem Kampf gegen die Teuerungen so schnell nicht nachlassen können. Vor diesem Hintergrund registrierte BNPPRE bei den **Netto-Spitzenrenditen** seit Jahresbeginn einen Anstieg um weitere 10 Basispunkte auf durchschnittlich 3,95% in den A-Städten und 4,15% in Leipzig.



Die Nachfrage nach Logistikfläche bleibt hoch.

Bild: BEOS

Einen Anstieg um 10 Basispunkte registrierte auch Colliers bei den Bruttospitzenrenditen im Vergleich zum Vorquartal auf 4,40% für Core-Logistikimmobilien mit einer Fläche von über 3 000 qm, weist aber auch darauf hin, dass die geringe Gesamtanzahl an Transaktionen „die Ermittlung marktkonformer Renditen erschwert“.

Beim Blick auf die weitere Marktentwicklung im Jahresverlauf geht **Christoper Raabe, Geschäftsführer** und **Head of Logistics & Industrial** der BNP Paribas Real Estate GmbH, davon aus, dass in den nächsten Monaten weitere Zinsschritte durch die Notenbanken nicht auszuschließen sind, sodass das Transaktionsgeschehen auch im zweiten Quartal gehemmt bleibe. Mit einem nachhaltigen Abschluss der Preisfindungsphase und wachsender Marktdynamik rechnet er erst, wenn die Marktakteure sicher sind, dass der Zinsgipfel erreicht ist.

Laut Bertrand Ehm müssen sich die **Buchwerte** der Immobilien möglichst schnell an das aktuelle Kapitalmarktumfeld anpassen, damit sich die Verkäufer in ihren Preisvorstellungen dem „Sweet Spot“ der Käufer nähern könnten – „so wie es in Großbritannien bereits der Fall ist, wo die Spitzenrenditen schon auf ein Niveau von deutlich über 5% gestiegen sind“.

Zu den positiven Aspekten zählt **Nicolas Roy, Head of Industrial & Logistics** bei Colliers, dass der Industrie- und Logistikimmobilienmarkt auf der Vermietungsseite eine hohe Mietwachstumsrate von 13% im Durchschnitt der TOP-8-Standorte aufweist. Deshalb hätten sich Logistikimmobilien als idealer Inflationsschutz erwiesen, „da das Mietwachstum seit vielen Jahren über der Inflation liegt“. Zudem dürfte aus seiner Sicht eine nachlassende Flächennachfrage kompensiert werden durch eine reduzierte Pipeline und geringen Leerstand.

Auch **Kai Oulds, Head of Logistics Investment** bei CBRE in Deutschland, geht davon aus, dass der Investmentmarkt im Jahresverlauf wieder an Dynamik gewinnen wird, da die Nutzernachfrage nach qualitativ hochwertigen und nachhaltigen Logistikimmobilien groß ist und Politik sowie Wirtschaft, bestrebt sind, Produktion und Lagerhaltung wieder stärker zurück nach Deutschland zu holen. Das steigert den Bedarf. Ein Rekordergebnis wie 2022 erwartet er allerdings nicht.

Unternehmens News

Erlebnissupermarkt für das Überseequartier

Im Herzen des **Westfield Hamburg Überseequartiers** entsteht auf über 3 000 qm Verkaufsfläche einer der größten Gourmet- und Erlebnissupermärkte Hamburgs. Hier plant der Kölner Lebensmittelhändler **Rewe** zusammen mit dem Entwickler **Unibail-Rodamco-Westfield** einen Leuchtturm Markt der Extra-Klasse. Zu den geplanten Highlights gehören der Markthallenstil mit verschiedenen Frischebereichen, etwa mit Fischdelikatessen, eine Sushi-Bar und eine Premium-Bäckerei, und vieles mehr. Ein Schwerpunkt wird auf den Themen Nachhaltigkeit und Regionalität liegen. Zudem wird die neue Rewe-Filiale, die Rewe und Unibail-Rodamco-



Westfield, als Investor und Gesamtprojektentwickler des Mischobjekts, in enger Zusammenarbeit über drei Jahre geplant haben, individuell an den Standort in der Hamburger HafenCity angepasst und vor allem auf die lokale Community ausgerichtet. Der Erlebnissupermarkt soll im Westfield Hamburg-Überseequartier ein sozialer Treffpunkt mit Events, Aktionen und lokalen Kooperationen werden. Nun wurde auch der Kaufmann bekanntgegeben, der die Rewe-Filiale in Zukunft betreiben wird: Es handelt sich um den 43-jährigen **Jens Piclum**.

Frequenzmessungen

Deutliche Erholung nach den Lockerungen

rv DÜSSELDORF. Die bange Frage, ob sich die Bundesbürger während der Zwangsschließungen aus Bequemlichkeit an den Online-Kauf gewöhnen und den Innenstädten vermehrt den Rücken zukehren, dürfte nach Aufhebung aller Beschränkungen inzwischen beantwortet sein. Der Marktanteil des Online-Handels liegt zwar immer noch über Vor-Corona-Niveau, doch war die Umsatzentwicklung zuletzt rückläufig. Im Gegenzug erholen sich die Besucherströme in den Innenstädten seit den Shutdowns zunehmend.

So registrierte das Kölner Analyse- und Beratungsunternehmen **Imtargis** in seinem jüngsten **Frequenzreport 2022** eine deutliche Erholung gegenüber dem von Corona-Maßnahmen geprägten Jahr 2021: „Über alle Städte hinweg, in denen sowohl 2021 als auch 2022 gezählt wurde, stieg der Wert um durchschnittlich 33%“, heißt es hier. Bei diesen Zahlen beruft sich das Unternehmen auf die regelmäßigen digitalen Frequenzmessungen durch 193 Highstreet-Zähler in 79 Städten von **Highstreet.com**. Damit wurden 2022 laut Imtargis 20 Städte und 106 Zähler mehr als im Frequenzreport 2020 berücksichtigt.



Den höchsten Frequenzzuwachs verzeichnete die Zeil Mitte.

Bild: Fotolia

Die Folgen der Zwangsschließungen und der sonstigen Beschränkungen wie Maskenpflicht und Besucherzahlbegrenzungen zeigten sich laut Frequenzreport sowohl im Verlauf des Jahres 2021 als auch noch zu Beginn des Jahres 2022 in allen untersuchten Städten in Form von signifikanten Einbrüchen bei den Besucherzahlen. Genauso stiegen die Passantenfrequenzen im Zuge der Lockerungen aber auch wieder sprunghaft an.

Für die **A-Städte**, wozu **München, Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Köln, Frankfurt** und **Stuttgart** gehören, registrierten die Hystreet-Mess-Stationen 2022 einen Zuwachs von 38% gegenüber dem Vorjahr. Für die **B-Städte**, die von **Hannover** mit der höchsten Frequenz von 5 373 gezählten Personen pro Stunde angeführt wird, wurde sogar ein Anstieg von 42% ermittelt. In den **C-Städten**, die von **Saarbrücken** mit 3 510 Passanten pro Stunde angeführt werden, lag das Plus bei der Besucherzahl mit 33% genau auf dem Durchschnitt aller erfassten Städte. Die **D-Städte** mit einem Plus von 27% führt die Stadt **Ulm** mit 3 072 Passanten pro Stunde als Spitzenreiter an.

Des Weiteren ermittelten die Forscher von Imtargis, dass in 16% aller untersuchten Städte bereits 2022 schon wieder das Vor-Pandemie-Niveau erreicht werden konnte. In den A-Städten wurde das Niveau von 2019 sogar in 24% der Städte erreicht oder sogar übertroffen. Als Beispiel wird hier die **Schadowstraße (West)** in Düsseldorf genannt, in der die Passantenfrequenz mit + 22% über Vor-Pandemie-Niveau lag.

Deals

Ingka Centers kauft Misch-Ensemble in Paris

Ingka Centres, Teil der **Ingka Group**, hat in Paris das dominierende innerstädtische Einkaufszentrum **Italie Deux**, das derzeit gebaut wird, zusammen mit der Highstreet-Erweiterung **ItaliK** und dem benachbarten Büro-Komplex **Apollo** übernommen. Alle drei Gebäudekomplexe sollen zu-

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns
auch auf unserer
Homepage:

www.hi-report.de

sammengeführt werden zu einem „Ingka Centres‘ first urban meeting place“ in Frankreich. Das Thema Nachhaltigkeit wird gemäß den Ingka-Zielen, bis 2030 zu 100% erneuerbare Energien einzusetzen, umgesetzt. Die Mixed-Use-Entwicklung bietet nach Unternehmensangaben eine starke Mischung aus „Flagship-Handel“, Gastronomie und Freizeit, die zusammen jährlich 11 Mio. Besucher anziehen. Zu den aktuellen Mietern gehören u.a. **Zara, Sephora** und **Carrefour**, ein Theater mit 1 000 Plätzen und **Le 13ème Art**, die in Paris eine spannende Kultur-Szene anbietet. Nach der Fertigstellung wird dies die vierte Übernahme eines „Urban Meeting Places“ sein, die das Ingka Centres Portfolio stärken soll - nach **Livat Hammersmith** in der Londoner Innenstadt sowie Objekten in Toronto und San Francisco. Weitere Zielmärkte für Projektentwicklungen sind laut Ingka Indien und China.

Allerdings war die Einkaufslage vor der Pandemie durch massive Baumaßnahmen und die Neugestaltung der Fußgängerzone sehr belastet. Die Bauarbeiten waren erst 2022 abgeschlossen, so dass die Zahlen im Grunde über dem Vor-Corona-Niveau liegen mussten. Den höchsten Frequenzzuwachs gegenüber 2021 registrierte Imtargis im Vorjahr in der Frankfurter Einkaufsmeile **Zeil Mitte** mit 85%.

Bayerns Metropole München erreichte 2022 mit 6 745 Passanten pro Stunde – wie bereits 2020 – zwar wieder die höchste durchschnittliche einzelhandelsrelevante Passantenfrequenz aller Städte und verzeichnete damit gegenüber 2021 ein Plus von 62%, doch blieb die Haupteinkaufslage **Kaufinger Straße** damit immer noch um 24% unter dem Niveau von 2019 zurück. Womöglich deutet dies darauf hin, dass auch der (internationale) **Tourismus** noch nicht wieder sein altes Niveau erreicht hat. Zudem fehlen – aus gegebenem Anlass – auch viele Touristen aus Russland.



Für die Haupteinkaufsmeile in Köln, die **Schildergasse West** mit durchschnittlich 5 713 Passanten pro Stunde registrierte Imtargis gegenüber 2021 ein Plus von 55%, in der Hannoveraner **Georgstraße** ein Plus von 50%. In Saarbrückens Innenstadt legte die Frequenz gegenüber 2021 um 34% zu und in Ulm um 37%.

Für den **Dortmunder Westenhellweg Mitte** (Foto: Dortmund Tourismus) wurde mit durchschnittlich 4 539 Passanten pro Stunde ein Zuwachs von 79% ermittelt. Damit übertraf die Frequenz in der Stadt aus der Riege der B-Städte zudem den Vor-Corona-Wert um 12%. Und auch **Mannheim** konnte wieder an das Niveau von 2019 anknüpfen, während die Essener Haupteinkaufslage um 21% unter dem Vor-Corona-Niveau zurückblieb. Insgesamt hat in der Kategorie der **B-Städte** laut Studie etwa jede fünfte (20%) das Vor-Corona-Niveau inzwischen wieder erreicht.

In der **Stadtkategorie C** konnten 8% der Städte das Passanten-Niveau von 2019 wieder erreichen, wobei die Studentenstadt **Freiburg** mit einem Plus von 32% ganz vorne lag. In den **D-Städten** kamen laut Studie bereits 13% der Zählstandorte mindestens wieder auf das Vor-Corona-Niveau.

Ein weiteres Ergebnis des Reports ist, dass die Frequenz im Wochenverlauf stetig zunimmt. Nach einem schwachen Montag und Dienstag wird schließlich am Samstag der Höhepunkt erreicht – zweifellos, weil viele Menschen dann frei und Zeit für Erledigungen haben.

Um die die Frequenz außerhalb des Wochenrhythmus zu steigern, sind laut Studie aber auch **Stadtfeste, Jahrmärkte** und ähnliche **Veranstaltungen** geeignet. Hier nennt Imtargis das Stadtfest, das am 20 August 2022 in **Eutin** für mehr Frequenz gesorgt hat. Zugkraft entfaltet auch der **Black Friday**, der als Auftakt für das Weihnachtsgeschäft gesehen werden kann. „Hier werden regelmäßig Spitzenwerte in den Passantenfrequenzen für den Freitag erzielt. Anschließend bleiben die folgenden Wochen auf einem ähnlich hohen Niveau“, heißt es dazu. In der Kaufinger Straße in München zeigten die Mess-Zahlen während des Weihnachtsgeschäfts bei der einzelhandelsrelevanten Passantenfrequenz 2022 ein Plus von 42%.

Deals

Bremen: Die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft **PwC Deutschland** wird Mieter im **Neuen Essighaus** im **Balgequartier** in der Bremer City. Der Mietvertrag mit dem Projektentwickler **Joh. Jacobs & Co. Gruppe** über mehr als 1 700 qm wurde jüngst signiert. Das Unternehmen mit bisherigem Sitz am Doms Hof in Bremen bezieht voraussichtlich 2025 die drei Endetagen 5 bis 7 des Neubaus inklusive eigener Dachterrasse. Neben PwC hatte Anfang 2023 die Lifestyle- und Interieur-Marke **Dille & Kamille** aus den Niederlanden einen Mietvertrag für einen Shop im Erdgeschoss unterschrieben.

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.