

# Handelsimmobilien Report



## Liebe Leser,

nach dem Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine, der 78 Jahre nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs einem schweren sozialen Tabubruch gleichkommt, war der Begriff von der „Zeitenwende“ schnell geprägt. Denn in der zivilisierten Welt Europas schien diese Form der Auseinandersetzung passé. Über Jahrzehnte haben die wirtschaftlichen Verflechtungen die Europäer immer näher zusammenrücken lassen und durch die Reisefreiheit wurde das menschliche Miteinander zur Normalität – wie die russischen Besucher, die an Messetagen auf der Düsseldorfer Kö einkaufen gehen.

Diese menschliche Normalität ist dahin und die Lieferketten zu wichtigen Ländern wie der Ukraine und auch zu Russland sind gestört bzw. gekappt. Um zu verhindern, dass Russland nach einer Einnahme der Ukraine nach Polen und in die baltischen Staaten weitermarschiert, ist die schnelle militärische Aufrüstung und das Hochfahren der Waffenproduktion notwendig. Ein Ende dieses Krieges ist in der aktuellen politischen Konstellation insbesondere in Russland nicht absehbar.

Das bedeutet aber auch, dass die Folgen des Krieges in den westeuropäischen Ländern, in denen die Zerstörungen nur aus Bildern bekannt sind, noch lange die Wirtschaft bestimmen werden. Das heißt, die hohen Inflationsraten, die die Notenbanken zur Anhebung der Zinsen zwingen, entwickeln sich zum manifesten Problem mit allen Folgen, die beispielsweise auch die Regeln in den deutschen und den europäischen Immobilienmärkten auf den Kopf stellen.

Nachdem die hiesige Wirtschaft nach der Weltfinanzkrise 2008 und der Euro-Schuldenkrise 2010 – angeheizt durch die Niedrigzinspolitik der EZB – relativ schnell wieder auf einen langanhaltenden Wachstumskurs einschwenkte, ist der Bremsweg nach dem abrupten Kriegsausbruch nun entsprechend lang, was daran abzulesen ist, dass das Investmentgeschäft überall zum Erliegen gekommen ist. Und nicht wenige Optimisten glauben, dass die Inflation und damit die Zinsen bald wieder sinken und die „normalen“ Zeiten zurückkehren werden.

Doch so ungewiss die Dauer des Krieges ist, so ungewiss sind seine Folge. „Zeitenwende“ heißt hier, dass die Zinsen auf einem deutlich höheren Niveau bleiben werden und die überhöhten Kaufpreise in einigen Asset-Klassen wie dem Wohnimmobilienmarkt, die nur mittels extrem niedriger Zinsen finanziert werden konnten, heute nicht mehr bezahlbar sind. Daran kann auch die Wohnungsknappheit nichts ändern, zumal die Masse der Mieter nicht jede Mietsteigerung bezahlen kann und immer mehr Vermieter Mietausfälle befürchten müssen. Zeitenwende bedeutet schlicht, dass sich die Marktbedingungen grundlegend verändern – und zwar dauerhaft. Im Handelsimmobilienmarkt, der sich seit Jahren im Strukturwandel befindet, geht der Veränderungsprozess einfach nur weiter.



*Dr. Ruth Vierbuchen*

Chefredakteurin

Nr. 396 vom 17.05.2023

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b>	1
<b>Warenhäuser: Respekt vor den alten Gebäudestrukturen</b>	2
<b>Das Interview: Sierra sieht hierzulande noch großes Potenzial</b>	6
<b>GCPM: Die Zeit für den Turn-around ist noch nicht gekommen</b>	10
<b>Konjunkturaussichten 2023: Sehr gegensätzliche Signale</b>	13
<b>Center-Markt Deutschland: Schwierige Nachvermietung großer Flächen</b>	15
<b>Deutsche Euro Shop: Die Kunden kaufen gezielter ein</b>	17
<b>Transformationsimmobilien: Weniger Probleme durch hohe Baukosten</b>	18
<b>P &amp; C Düsseldorf: Höhe der Mieten entscheidet über Profitabilität</b>	20
<b>Impressum</b>	21

## Partner des HandelsimmobilienReport





Aus Karstadt wird das Markt Quartier Recklinghausen.

Bild: M\_Mayer

### Nachnutzung von Warenhäusern

## Respekt vor den alten Gebäudestrukturen

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Mit der erneuten Schließungswelle bei Galeria Karstadt Kaufhof stellt sich für die betroffenen Städte die Frage, wie sie mit den Folgen fertig werden sollen. Das Markt Quartier Recklinghausen zeigt, wie es gehen kann.*

Die Trauer war groß als die **Karstadt-Filiale** am Marktplatz in Recklinghausen im Mai 2016 schließen musste. Für das monumentale Gebäude-Ensemble mit 30 300 qm Mietfläche, das 1930 vom Kaufmann **Theodor Althoff** eröffnet worden war, endete damit die Ära als Warenhaus. 1963 war es in Karstadt umbenannt worden, nachdem der Karstadt-Gründer **Rudolf Karstadt** die Warenhäuser von Theodor Althoff übernommen hatte. Auch wenn die Warenhäuser mit dem Aufstieg der großen Fachmärkte in den 1980er-Jahren und der Einkaufszentren am Stadtrand vielfach an Bedeutung verloren haben, sind die prägnanten Gebäude schon wegen ihrer schieren Größe für die Innenstädte von großer Relevanz.

Denn im Umfeld dieser leerstehenden Flaggsschiffe des Einzelhandels büßen die benachbarten Einzelhändler in der Regel 20 bis 30% ihrer Umsätze ein. „Die jüngste Vergangenheit hat gezeigt, dass ein längerer Leerstand inklusive langwährender Großbaustelle zu erheblichen Frequenzverlusten und Umsatzeinbußen in der jeweiligen Umgebung führen kann“, heißt es denn auch im **Whitepaper „Zukunft der Kauf- und Warenhäuser** von **BBE** und **IPH**.

Auch **Matthias Pink**, **Director** und **Head of Research** bei **Savills Deutschland**, weist darauf hin, dass in vielen Fällen die gesamte Einkaufsstraße oder sogar die Innenstadt insgesamt leiden kann. Vor allem in den Mittelstädten mit weniger als 100 000 Einwohnern, sei das Warenhaus nicht selten der einzige verbliebene Magnet, der noch Besucher in die Stadtzentren zieht, wie er im Whitepaper **New Life** über neue Perspektiven für Warenhausimmobilien von **ATP Architekten Ingenieure** sowie **Mint Architecture**, **Redserve** und **ATP Sustain** anmerkt.

Angesichts der aktuellen Hängepartie bei **Galeria Karstadt Kaufhof** mit zwei Insolvenzverfahren in nicht einmal drei Jahren stellt sich für viele Eigentümer – aber auch für die betroffenen Städte – nach den Worten von **Joachim Stumpf**, **Geschäftsführer** der **BBE Holding** und der **IPH Handelsimmobilien**, ohnehin die Frage nach einer alternativen Nutzung. Und zwar nicht nur, wenn das Warenhaus tatsächlich zur Schließung ansteht, sondern auch dann, wenn eine alternative Nutzung die nachhaltigere

### Marktbericht

#### Ifo: Umsatzloch beim Einzelhandel im Zentrum

Die Einzelhandelsumsätze in den Innenstädten liegen weiter unter dem Niveau der Vor-Corona-Zeit. Nach einer Studie des **Ifo Instituts** für die Regionen **Berlin, München, Hamburg, Stuttgart** und **Dresden** lagen die privaten Ausgaben in den City-Lagen im März 2023 noch immer um 5% unter dem Niveau des Jahres 2019. „Gleichzeitig verzeichnen die Wohngebiete und die Vororte starke Umsatzgewinne“, sagt **Oliver Falck** vom Ifo Institut. Insbesondere da, wo viel im Homeoffice gearbeitet werden konnte, nahmen die privaten Kon-

#### Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns  
auch auf unserer  
Homepage:

[www.hi-report.de](http://www.hi-report.de)

sumausgaben um bis zu 30% zu. Die Ergebnisse wurden auf Basis von anonymisierten und aggregierten Daten zu Einzelhandelsumsätzen ermittelt, die **Mastercard** zur Verfügung gestellt hat, sowie durch kleinräumige Daten zum Homeoffice-Potenzial, die **Infas 360** im Auftrag des Ifo Instituts erhoben hat. „Knapp 25% aller Beschäftigten arbeiten seit der Pandemie zumindest einen Tag in der Woche im Homeoffice“, sagt **Koautorin Carla Krolage** vom Ifo Institut. Sie geht davon aus, dass dies so bleiben wird.



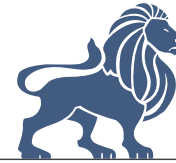
Strategie ist als dem Betreiber einen weiteren Mietnachlass zu gewähren, obwohl die Zukunft nicht gesichert scheint.

Das leerstehende Warenhaus in Recklinghausen mit seiner historischen Bausubstanz, das in den 1920er- und 1930er-Jahren nach den Plänen des **Karstadt-Hauptarchitekten Philip Schaefer** als repräsentatives Stadthochhaus konzipiert worden war, weckte zwei Jahre nach seiner Schließung das Interesse von **Gerd Rainer Scholze, Gründer der AIP-Unternehmensgruppe** aus Düsseldorf. Schaefer hatte zu seiner Zeit die Kaufhausarchitektur Deutschlands maßgebend beeinflusst und noch heute prägen seine Bauten die Haupteinkaufsstraßen in Städten wie Berlin, Düsseldorf und Hamburg sowie Recklinghausen, Bottrop und Bremen.

In diesem Umfeld sieht der Architekt und Planer AIP seine Verantwortung darin, neue kreative Lösungen gegen den Leerstand und den befürchteten Trading-Down-Effekt in den Innenstädten zu entwickeln. Da die historische Bausubstanz wie in Recklinghausen einen hohen Identifikationswert für Innenstädte hat, sollte laut Scholze ein Teilziel der Stadtreparatur darin bestehen, die Gebäudestrukturen zu respektieren und so weit wie möglich im Stadtbild zu erhalten. Trotz der schwierigen Bausubstanz wurde deshalb das Gebäude-Ensemble aus Warenhaus und Karstadt-Bettenhaus, das heute der **MQR GmbH & Co. KG**, einer Kooperation der **GRS Beteiligungen GmbH** und der **Competo Capital Partners GmbH** gehört, nicht abgerissen, sondern „zugunsten der Umweltbilanz und Klimaneutralität aufwendig saniert“.

Zu bewältigen waren bei den umfangreichen Umbauten Decken, die nur halb so stark waren wie in den Unterlagen angegeben und tragende Elemente, die den heutigen Standards nicht mehr genügen. Außerdem war der vordere Teil des Gebäudes am Markt durch Bergschäden um 70 cm abgesackt. Laut Scholze sind solche Herausforderungen bei alten Gebäuden normal. Nach der Neupositionierung präsentieren sich die Gebäude nach allen vier Seiten neu: „Durch den weitgehenden Erhalt der klassischen Fassade und deren nutzungsbezogene Aufwertung durch Loggien und farbige Markisen fügt sich das Gebäude zukünftig angemessener in das städtebauliche Umfeld ein“, betont die AIP. Die Architektur von Warenhäusern biete große Chancen, aus der Kubatur und der Substanz unglaublich interessante Häuser zu machen, heißt es auch im ATP-Whitepaper.

Im Erdgeschoss wird es einen Mix aus Nahversorgung und weiteren Handelskonzepten, Gastronomie, eine Apotheke und einen Zahnarzt geben, um die Anziehungskraft des Marktplatzes in Recklinghausen zu erhöhen. Ein begrünter Innenhof sorgt für mehr Licht



**HABONA**<sup>®</sup>  
I N V E S T

Wie wir leben wollen:

**Gut versorgt und in  
bester Nachbarschaft**



**Mit uns die resiliente  
Stadt gestalten.**

> INVESTMENT > BERATUNG > ENTWICKLUNG

[www.habona.de](http://www.habona.de)

und ein gutes Klima im Gebäude für die neuen Wohnungen. In den oberen Etagen gibt es betreutes Wohnen, Kurz- und Tagespflege, Flächen für Büros und Praxen sowie eine Kindertagesstätte mit Dachgarten. Zudem wurde das Gebäude durch einen Hotelneubau für ein Holiday Inn Express ergänzt.

Dass die Warenhausflächen vor dem Baustart ein Jahr lang unter dem Motto „Aufbruch statt Stillstand“ als Theater mit unterschiedlichsten Veranstaltungen zwischengenutzt wurden, hatte aus Sicht des Investors eine positive Wirkung für den Standort, das Umfeld und die Menschen, die das Haus dadurch weniger als Schandfleck empfanden.

Mit Blick auf die Tatsache, dass Städte „die größte kulturelle Errungenschaft des Menschseins“ sind, während in Europas Innenstädten gleichzeitig Handelsimmobilien wie Warenhäuser verkommen, hat ATP Architekten Ingenieure zusammen mit ihren Partnern im Whitepaper „New Life“ aus unterschiedlichen Blickwinkeln Gedanken über die Wiederbelebung von Warenhäusern zusammengefasst, um sie nun zu zukunftsfähigen Lösungsansätzen zu verdichten.



Foto: Café Extrablatt

**Café Extrablatt im Markt Quartier Recklinghausen**

**zungscluster** für Warenhäuser dargestellt: Bei der Umwandlung des Warenhauses in ein **Lifestyle Hub** geht es darum, mit kuratierten Angeboten gezielt Menschen mit speziellen Lebensstilen anzusprechen. Hierbei ist laut Whitepaper engagiertes Personal wichtig, das die Nähe zum Kunden herstellt. Es geht weniger ums Verkaufen und mehr um Orte mit Atmosphäre als Treffpunkte und zum Plausch mit den Mitarbeitern über die neuesten Trends und Lifestyles. Shopping ist nur eine Option von vielen. Geboten werden Einzelhandel, Wohnen, Labor & Praxis, Büro, Hotel und Restaurants.

Beim **Hybrid Space** verschmelzen Handelskonzepte zunehmend mit Gastronomie- und Dienstleistungsangeboten zu „hybriden Flächen“ – ein Trend, der schon zu beobachten ist, wenn sich Parfümketten wie Sephora oder Lebensmittelhändler wie Aldi im Erdgeschoss ansiedeln und die Verkaufsflächen mit wachsender Vielfalt immer mehr einem Shopping-Center ähneln. In diesem Wettbewerb hätten laut Whitepaper Kauf- und Warenhausimmobilien mit ihren innerstädtischen 1A-Lagen einen Vorteil.

Sofern die Revitalisierung als Handelsimmobilie nicht möglich oder zu aufwendig ist, bietet eine komplette Umnutzung als **Mixed-Use-Konzept** wie der Umbau zu Wohnungen, Büros oder städtischen Einrichtungen die dritte Variante, wobei mindestens zwei Nutzungen kombiniert werden sollten. Unter Berufung auf die Studie „Die Zukunft der Warenhausimmobilien“ des Beratungsunternehmens **PwC** von 2020 heißt es im

„Auguren, die Warenhäuser seit vielen Jahren toutsagen, gibt es viele“, heißt es hier: „Experten, die sich ernsthaft mit wirtschaftlich und technisch innovativen Lösungen beschäftigen, wenige. Vielleicht deshalb, weil die Herausforderungen einer Transformation überaus komplex sind.“ Denn immerhin geht es hier um die Umwandlung der Fläche in Wohnen wie Senior Living, Student Housing oder Urban Lofts sowie Büros, Hotels, Gastronomie, Freizeit-, Bildungs- und Kulturangebote sowie Gesundheit/Sport und Einzelhandelsangebote – meist im Erdgeschoss.

Im ATP-Whitepaper werden drei mögliche **Konzepte** bzw. **Umnut-**

**Deals**

**GRR erwirbt Netto-Märkte für den Fonds No.4**

Die **GRR Group** hat zwei **Netto-Märkte** in den Gemeinden **Spraitbach** und **Neuler** (Foto) in Baden-Württemberg für den **GRR German Retail Fund No.4** erworben. Beide Objekte



sind im ersten Quartal 2023 übergegangen. Die Transaktion erfolgte im Rahmen eines Asset Deals. Verkäuferin ist die **Raiffeisenbank Westhausen eG**. Die Zahl der für den GRR-Fonds angekauften Objekte steigt damit auf 33. Die beiden Gemeinden befinden sich im Ostalbkreis im Regierungsbezirk Stuttgart. Sie sind 28 km voneinander entfernt. Der Ankermieter **Netto** ist seit dem Bau der Märkte 2017 (Spraitbach) bzw. 2016 (Neuler) Mieter mit langen Restlaufzeiten. Die Mietfläche beträgt etwa 2 300 qm und es gibt 115 Parkplätze. Netto in Spraitbach ist der einzige Discounter im Einzugsgebiet und steht an der B298, die über die B19 die Verbindung zu Schwäbisch Gmünd und Schwäbisch Hall ist. Der Markt in Neuler an der Hauptverkehrsstraße ist ebenfalls der einzige Nahversorger. Die **GPIM Gerigk Projekt- und Immobilien-Management** hat die GRR Group beraten. Die technische Due Diligence erfolgte durch die **Gleeds Deutschland** und die rechtliche Beratung durch die **Kanzlei Rittershaus**.



Whitepaper, dass solche Mischobjekte am meisten Erfolg versprechen.

Alle Mischobjekte seien noch am Markt und hätten sich zu großen Freizeitzielen vom Kino bis zum lokalen Restaurant entwickelt, andere erfüllten soziale Zwecke mit Arztpraxen bis hin zu Kulturzentren, während ein Drittel der Objekte mit reinen Handelsnutzungen wieder schließen mussten. Wichtig für den Erfolg sind laut Whitepaper variable, freie Flächen für unterschiedliche Nutzungen, die maßgeschneidert sind auf das städtische Umfeld, die Marktverhältnisse und die spezifischen regionalen Identitäten. Vieles hängt aus Sicht einer Innenstadt aber auch vom Standort ab. Wohnungen oder Büros mitten in einer hoch frequentierten Einkaufsstraße einer Metropole dürften weniger zur Frequenz an dem Standort beitragen.

Mit Blick auf die verbliebenen Karstadt und Kaufhof-Filialen heißt es im BBE-IPH-Whitepaper, dass diese sich in den besten Innenstadt- und Stadtteillagen befinden, nachdem schwächere bereits früher geschlossen wurden: „Diese sehr gute Mikrolage ist die Voraussetzung für vielseitige Nachnutzungsoptionen“, heißt es. Welche baulichen Maßnahmen für ein zukunftsfähiges Nachnutzungskonzept erforderlich sind, hänge von

den Charakteristika der jeweiligen Immobilie ab – das heißt von der Tiefe des Gebäudes, der Geschossigkeit, der Baudichte und der Fassadenstruktur.

Klar ist laut BBE/IPH, dass die reinen Handelsflächen abnehmen werden und dass es hier Neuerungen geben wird. Dabei sehen die Experten bei der Nachnutzung von Warenhäusern die Chance für die Einkaufslagen, Handels- und Gastronomiekonzepte anzusiedeln, die beim Verbraucher mehr ankommen: „Das können Flagship-Stores von Herstellern, Multi-Channel-Formate, „Retail as a Service“-Angebote, Showrooms von Onlineanbietern und viele mehr sein.

Dass die Grundvoraussetzung für die Erneuerung der Innenstädte ein enges Teamwork zwischen den leitenden Stellen der Stadt, dem Handel und der Immobilienwirtschaft ist, betont der österreichische **Handelsverbandspräsident Stephan Mayer-Heinisch**: „Um eine Stadt neu zu denken, braucht es ein ganzheitliches Team. Es braucht einen Masterplan, der sich mit den Toren, den Achsen, den Knoten der Stadt beschäftigt und Schlüsselliegenschaften definiert, die man nutzen kann, um die Stadt lebenswerter und spannender zu machen.“ Zudem werde die Erneuerung der Städte nicht ohne öffentliche Gelder gehen.

# 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](mailto:projekte@g-pep.com)

GPEP GmbH • Ste.-Foy-Str. 35-37 • 65449 Limburg • [www.g-pep.com](http://www.g-pep.com)

Das Interview

## Sierra sieht für sich noch großes Potenzial im deutschen Markt

Im Gespräch mit dem Handelsimmobilien Report spricht Christine Hager, Director Property Management und Mitglied im Führungskräfte team bei Sierra, über die Pläne in Deutschland, das Potenzial, das Sierra noch auf dem hiesigen Markt für sich sieht, welche Ziele verfolgt werden und wie sich der Immobilienmarkt verändert hat.



**Handelsimmobilien Report:** *Frau Hager, was reizt Sie an der neuen Aufgabe als Director Property Management und Mitglied im Führungskräfte team bei Sierra?*

**Christine Hager:** Mein Ziel ist es natürlich, als Direktorin Property Management das Wachstum des Dienstleistungsgeschäfts von Sierra auf dem deutschen Markt auszubauen und bestehende Partnerschaften auszuweiten. Diese Aufgabe habe ich aus Überzeugung angenommen, weil **Sierra** ein sehr erfahrener, international erfolgreich tätiger Investor und Property Manager mit hervorragender Reputation ist, mit dem ich mich voll identifizieren kann. Von daher bin ich felsenfest überzeugt, dass wir unser Portfolio noch weiter ausbauen können.

Unser Unternehmen zählt auf dem Drittdienstleistungsmarkt in Deutschland zu einem der wenigen international tätigen Anbieter, die den gesamten Lebenszyklus der Immobilie begleiten und Dienstleistungen vom Ankauf bis zum Verkauf unter einem Dach anbieten. Das bedeutet vom Konzept bis zur Realisierung, von der Revitalisierung über die Neupositionierung, von der Umnutzung bis zum Rückbau oder der Projektentwicklung. Als neues Tätigkeitsfeld bieten wir auch die Planung und Umsetzung von individuellen, standortadäquaten Markthallenkonzepten und auch deren Betrieb gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern an.

Intern bin ich als Mitglied des Sierra Führungskräfte teams in Portugal somit an der richtigen Schnittstelle, denn es geht darum, Sierras globale Unternehmensstrategie auch für den deutschen Markt umzusetzen. Dazu gehört, dass wir als internationaler Player mit einem reichen Erfahrungsschatz, besten Referenzen und viel lokaler Expertise wahrgenommen werden.

**HIR:** *Welches Potenzial eröffnet der deutsche Markt Sierra derzeit im Besonderen?*

**Hager:** Angesichts der Urbanisierung, der grundsätzlichen Resilienz des Einzelhandels und stabilen Rahmenbedingungen interessieren Investoren sich auch weiterhin für Shopping-Destinationen, ebenso für Objekte mit gemischter Nutzung. Dies aber nur dann, wenn sie wissen, dass durch aktives Management das Asset wertsteigernd betrieben und so sein Potenzial gehoben werden kann, denn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben herausfordernd.

Die Zeit der Selbstläufer ist in jedem Fall vorbei. Professionelle, auf die unterschiedlichen Assetklassen spezialisierte Dienstleistungen im Asset-, Center- und Property Management sind Trumpf. Dies gelingt nur mit langjähriger, internationaler Erfah-

**Stadt News**

**Richtfest für das ZAM Life in München-Freiham**

Das Wohn- und Geschäftsgebäude **ZAM Life** ist bereits das zweite von vier Gebäuden des neuen Stadtquartiers ZAM in **München-**



**Freiham**, das am 11. Mai 2023 mit dem Aufsetzen der Richtkrone im Rohbau gefeiert werden konnte. Unter den rund 230 geladenen Gästen aus der gesamten Region war auch **Heike Kainz, Stadträtin der Landeshauptstadt München** anwesend: „Es ist ein großartiger und wichtiger Mittelpunkt in einem Stadtteil, der einmal etwa 30 000 Menschen Heimat geben wird“, sagt sie beim Richtfest. Auf insgesamt 27 120 qm Geschossfläche des ZAM Life entstehen neben den rund 140 Wohnungen auch noch 10 430 qm Fläche für Einzelhandels- und Gastronomiekonzepte im Erd- und im ersten Obergeschoss des Mischobjekts, das bereits zu 80% vermietet ist. Mit insgesamt rund 90 000 qm Geschossfläche bildet das ZAM das Herzstück einer der größten Quartiersentwicklungen Europas, in der künftig mehr als 25 000 Menschen leben und knapp 15 000 Menschen arbeiten werden. Projektentwickler ist die **Rosa-Alscher Group** aus München.

rung in der Verwaltung und dem Betrieb von Handelsimmobilien, zudem ist eine hohe Vermietungskompetenz erforderlich, um dem Blumenstrauß an Herausforderungen, vermietet- wie mieterseits, gerecht zu werden. Sierra sieht großes Potenzial im deutschen Markt und für uns große Chancen, unser betreutes Portfolio auszubauen.

**HIR:** *Welche Ziele haben Sie sich gesetzt? Werden Sie neue Akzente setzen?*

Wichtig ist mir, den Blick in die Zukunft zu richten, denn unsere Gesellschaft und mit ihr die Immobilienwirtschaft befinden sich in einem großen Transformationsprozess. Es geht heute mehr denn je darum, zukunftssichere Lebensräume zu gestalten und Branchentrends zu antizipieren. Das geht weit über den Einzelhandel hinaus. Als international aufgestelltes Unternehmen, das wertsteigernde Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie hinweg bietet, machen wir bei Sierra die Portfolios von Investoren und Eigentümern zukunftssicher und resilient. Unsere Lösungen bieten gemeinsame Werte für Unternehmen, Umwelt und Gesellschaft.

Durch mein langjähriges Engagement als Vorstandsvorsitzende des German Council of Shopping Places, als Boardmitglied des European Council of Shopping Places und auch Vorstandsmitglied des ICG, Institut of Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft, setze ich seit Jahren Akzente und engagiere mich für unsere Branche weit über das Normalmaß hinaus. Es ist mir eine Herzensangelegenheit, unsere Themen an den richtigen Stellen zu platzieren und damit für alle „greifbar“ zu machen.

Hierbei spielen auch verbandsübergreifende Kooperationen eine wichtige Rolle, um an den entscheidenden Stellen in Berlin – oder auch auf europäischer Ebene – Gehör zu finden. Hin zu mehr Transparenz in der Branche, zur De-Regulierung, zur notwendigen Digitalisierung (auch der Behörden) oder einfach nur Lockerung der Öffnungszei-

## Deals

**Dorsten:** Die Mode-Kette **TK Maxx** hat ihren Mietvertrag in den **Mercaden Dorsten** verlängert. Europas führendes Off-Price-Unternehmen für Mode und Wohn-Accessoires bleibt dem Standort damit bis mindestens zum Jahr 2026 treu. Im ersten Obergeschoss des Centers bietet TK Maxx auf über 2 000 qm einen einzigartigen Mix aus Designer Labels, stylischer Mode, Wohn-Accessoires und Geschenkideen mit bis zu 60% Vergünstigung zur unverbindlichen Preisempfehlung an. Bauherr und Eigentümer der Mercaden Dorsten ist die **OFB Projektentwicklung** aus Frankfurt am Main.

# 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](http://www.grr-group.de)



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



ten. Das alles ist entscheidend, damit wir auch morgen noch lebendige Innenstädte und Einkaufsdestinationen haben.

**HIR:** *Den ersten Schritt auf den deutschen Markt hat Sierra mit Shopping-Centern wie dem Alexa gemacht. Wie stellt sich das Tätigkeitfeld heute dar?*

**Hager:** Wir bei Sierra betrachten eine große Anzahl an Immobilientypen und beschränken uns nicht auf eine einzelne Assetklasse. Wir verstehen uns als einer der großen internationalen Immobilien-Dienstleister, der innovative zukunftsfähige Lösungen für Immobilien, Räume und Städte schafft. Dazu gehört die Fähigkeit, die Dinge aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten. Genau das bringe ich bei Sierra ein. Denn ich kenne aus meinen vorherigen Positionen viele Sichtweisen, sei es die eines externen Beraters, oder des Eigentümers und Eigentümervertreters oder auch die des Dienstleisters.

Selbstverständlich bringe ich für meine Tätigkeit bei Sierra meine langjährige Erfahrung in der Betreuung von hybriden Shopping-Centern, Fachmarktzentren und Fachmärkten aber auch Geschäftshäusern ein. Das passt sehr gut, denn Sierra baut sein Investment-Management-Geschäft aus und verwaltet in Partnerschaft mit führenden internationalen und privaten Investoren mehr als 15 Investmentvehikel in Europa. In Deutschland haben wir 2021 mit dem Sierra German Food Retail Income Fund I einen Lebensmitteleinzelhandels-Fonds aufgelegt, der mittlerweile zwölf Supermärkte umfasst. Er wurde bei führenden institutionellen Blue-Chip-Investoren aus der DACH-Region platziert. Im Fokus des Fonds sind vor allem Discounter und Supermärkte, abgerundet durch SB-Warenhäuser. Bevorzugt sind stabile Stand-Alone-Immobilien, die durch langfristige Mietverträge mit anerkannten und hochqualitativen Betreibern gekennzeichnet sind.

**HIR:** *Der Immobilienmarkt hat sich seit der Zinswende im Jahr 2022 stark verändert. Wie spüren Sie das in Ihrem Geschäft?*

**Hager:** Investmententscheidungen werden auch bei Handelsimmobilien derzeit vorsichtiger und selektiver getroffen. Wir glauben aber, dass das Interesse an Immobilieninvestments hoch bleibt. Die Zeit nach der Pandemie hat die Investitionen gestärkt. Das heißt, dass die Nachfrage nach Immobilienprodukten und Immobiliendienstleistungen ebenfalls andauert.

### Infos zu Sierra Germany

Der internationale Spezialist für Handelsimmobilien, Mischobjekte und Stadtentwicklung **Sonae Sierra** mit Sitz in Portugal managt in **Deutschland** das 2007 eröffnete Einkaufs- und Freizeit-Center **Alexa**, das er auch entwickelt hat, die **Münster Arkaden**, das **Mercado Altona**, das **Quarree Wandsbek** und das Geschäftshaus **Ottensen** in Hamburg sowie die **Mercaden Böblingen** und die **Europa-Galerie Saarbrücken**. Das Unternehmen ist in Deutschland seit den 2000er-Jahren fest verwurzelt. Bei seinem Property Management und seinen Vermietungsleistungen punktet Sierra bei Immobilieneigentümern aber auch Städten und Gemeinden durch seine internationale Vernetzung und seinen direkten Zugang zu den Brands.

Mit der hauseigenen Architektur- und Projektmanagementabteilung, die im Drittdienstleistungsmandat jüngst als „Reify“ rebranded wurde, sieht die deutsche Tochter Sierra Germany nach den Worten von Christine Hager, Director Property Management, für sich die Möglichkeit, auch für Kunden tätig zu werden, deren Assets das Unternehmen nicht verwaltet, die in diesem Bereich aber Beratungsbedarf haben und Umsetzungskompetenz suchen – das gilt auch über die Asset-Klasse Retail hinaus. Die internationale Expertise in diesen Segmenten sieht Sierra als echten USP im Vergleich zu seinen Wettbewerbern, und möchte dieses „Gesamtpaket“ der Branche auch hierzulande näherbringen.

### Deals

#### **GRR Group verkauft zwei Lebensmittelmärkte**

Die **GRR Group** hat einen **Aldi-Markt** in Aalen in Ba-



den-Württemberg mit 1 200 qm an die **Aldi-Gruppe** sowie einen **HIT-Markt** im hessischen Büdingen an den Fonds eines Immobiliendienstleisters veräußert. Beide Objekte wurden bisher im **GRR German Retail Fund No.1** gehalten. Der Übergang erfolgte im ersten Quartal 2023. Der Discounter wurde 1998 von Aldi errichtet und im Sale-and-Lease-Back-Verfahren zurückeriget. In den Jahren 2010 und 2012 wurde der Markt modernisiert und eine Bäckerei eingegliedert. Der Discounter befindet sich nahe dem Stadtzentrum in einem Gewerbegebiet unweit der B19 und B29. Den Aldi-Markt hatte die GRR Ende 2012 als Teil eines aus neun Standorten bestehenden Aldi-Portfolios für den GRR-Fonds No 1 erworben. Der Fonds, der den HIT-Markt in Büdingen erworben hat, wird wie der GRR No 1 von der **IntReal** verwaltet, die damit rechtlicher Eigentümer des Objekts bleibt. Der Markt wird wirtschaftlich in ein anderes Sondervermögen übertragen. Der wirtschaftliche Verkäufer ist die GRR Group, die das Objekt im April 2016 für den GRR German Retail Fund No.1 erworben hatte. GRR wurde rechtlich durch das Münchener Büro der Kanzlei **Rittershausen** begleitet.





Was angesichts volatiler Bedingungen wichtiger wird, sind die stabile Performance der Assets, ihre Qualität, der Standort und ihr Mieter- bzw. Nutzungsmix. Denn nur, wenn diese Faktoren sehr gut bewertet werden, lassen sich nachhaltige Wertsteigerungen erzielen und ein Investment lohnenswert erscheinen. Aus diesem Grunde halten Investoren Ausschau nach Assets, die sich in Bezug auf ihre Resilienz und ihre soziale Verantwortung abheben. Immobilien, das ist uns bewusst, haben einen erheblichen Einfluss auf die Umwelt. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung sind Schlüsselkriterien, wenn es darum geht, die Rentabilität und die Viabilität der Investition zu sichern.

**HIR:** *Wie entwickelt sich bei Sierra Deutschland das Vermietungsgeschäft und das Dienstleistungsgeschäft für Dritte?*

**Hager:** Wir haben das Jahr 2022 im Bereich der Vermietung mit fast 100 Mietverträgen sehr erfolgreich abgeschlossen. Das beweist, dass der Handel in unsere Managementqualitäten vertraut und auch unser Portfolio gut bewertet. In Deutschland managen wir derzeit sieben Einzelhandelsstandorte für Dritte: das Alexa in Berlin, das Mercado Altona, das Quarree Wandsbek und das Geschäftshaus Ottensen in Hamburg, die Münster Arkaden, die Mercaden Böblingen und die Europa-Galerie Saarbrücken. Im täglichen Geschäft im Rahmen des Managements konzentrieren wir uns darauf, qualitativ hochwertige, nachhaltige und innovative Assets zu schaffen, die klar positioniert sind und einzigartige Kundenerlebnisse bieten.

Ein anderer Fokus liegt auf der Neupositionierung und Umnutzung von Objekten. Viele Standorte entsprechen hinsichtlich Größe, Ausrichtung und Mietermix nicht mehr den heutigen Anforderungen, um auch in Zukunft wirtschaftlich erfolgreich sein zu können. Hier geht es um eine sinnvolle Umnutzung der Standorte und der Immobilien. Eine Mixed-Use-Nutzung ist vielerorts Teil der strategischen Überlegungen bei der Neupositionierung und kombiniert Gewerbe-, Büro-, Wohn- und Freizeitflächen. Dieser Trend ist unaufhaltbar und nahezu „state-of-the-art“.

**HIR:** *Würden Sie einen vorsichtigen Blick auf die Entwicklung des deutschen Handelsimmobilien-Markts 2023 werfen? Stichworte: Preisfindung, Transaktionsvolumina und Entwicklung der verschiedenen Segmente.*

**Hager:** Schwankungen in der Immobilienwirtschaft sind nichts Ungewöhnliches, denn gerade sie ist durch Zyklen gekennzeichnet. Das hat es schon immer gegeben und wird sich auch zukünftig nicht ändern. Generell gilt: die Rahmenbedingungen für Immobilieninvestments in Deutschland sind im internationalen Vergleich sehr gut. Und insbesondere Deutschland gilt bei vielen Investoren als sicherer Hafen. Auch das beflügelt den Markt und verleiht ihm neue Dynamik. Experten glauben, dass sich die Märkte auf mittlere Sicht beruhigen werden und verzeichnen erste positive Anzeichen. Die Frage ist nicht, ob man einsteigt, sondern wann! Und auch dafür benötigt man Experten wie Sonae Sierra an seiner Seite, gerade im Handelsimmobiliensegment.

## Deals

### Sierra und CTT schaffen Investmentvehikel

CTT und Sierra schaffen ein langfristiges Investitionsvehikel zur Verwaltung des CTT-Immobilienvermögens. CTT – Correios de Portugal, SA – ist als ehemaliges Staatsunternehmen der größte portugiesische Dienstleister für Post-, Paket- und Bankgeschäfte. Das Portfolio besteht aus 398 Assets, darunter Einzelhandels- und Logistikimmobilien sowie ein kleinerer Teil anders genutzter Objekte in Portugal. Der vereinbarte Transaktionswert liegt bei 139 Mio. Euro und die



Bruttomietfläche beträgt 240 000 qm. Wertmäßig konzentrieren sich 55% des Bestands auf Lissabon und Porto. Alle Immobilien werden weiterhin innerhalb der CTT konsolidiert, die an dem Vehikel auch die Mehrheit hält. Nach Unternehmensangaben sollen sich höchstens 30% Finanzinvestoren, institutionelle Investoren und Family Offices (einschließlich der 3,6%-Beteiligung von Sierra) beteiligen. Das Vehikel hat nach Unternehmensangaben ein stabiles Ertragsprofil und ist für eine breite Gruppe von Investoren attraktiv. Sierra übernimmt die Verwaltung des Portfolios, optimiert die Flächennutzung, sucht neue Mieter und Expansionsmöglichkeiten vor allem im Bereich Logistik. Derzeit verwaltet Sierra 16 Investmentvehikel im Wert von 6,3 Mrd. Euro.

Global Commercial Property Monitor

# Die Zeit für einen Turn-around ist noch nicht gekommen

**rv DÜSSELDORF.** Die Stimmung in der globalen Immobilienwirtschaft – gemessen im RICS Global Commercial Property Monitor (GCPM) – hat sich im ersten Quartal 2023 etwas aufgehellt. Oder anders formuliert: Die Stimmung ist etwas weniger negativ. Der Global Commercial Property Sentiment Index (CPSI) verbesserte sich zwar um vier Punkte, blieb mit einem Wert von -11 nach -15 immer noch im negativen Bereich, wie die RICS-Umfrage unter weltweit 3 000 Immobilienexperten ergab.

Fest steht jedenfalls, dass der Ruck, den **Susanne Eickermann-Riepe, Vorstandsvorsitzende** der **RICS Deutschland**, nach dem vierten Quartal 2022 in naher Zukunft erhofft hatte, trotz Aufhellung zu Jahresbeginn nicht zu erkennen ist. Diese gedämpfte Stimmung ist laut RICS-Umfrage in ganz Europa zu registrieren. Das gilt besonders für die **Investoren**, deren Pläne und Geschäftsmodelle durch den relativ raschen Anstieg der Kreditzinsen als Folge der Inflation und der Zinserhöhungen durch die **Europäische Zentralbank (EZB)** neu gedacht werden müssen.

So bleibt der europäische **Investment Sentiment Index (ISI)** mit -24 (nach -28) das vierte Quartal in Folge im negativen Bereich, nachdem sich das **Kreditumfeld** laut RICS-Umfrage verschlechtert hat. Das gilt vor allem auch für Amerika. Bei der **Mieternachfrage** ist das Bild insgesamt besser. Hier erhöhte sich der **Occupier Sentiment Index (OSI)** insgesamt von -14 auf -12. Schwächen identifizierte die Umfrage bei sekundären Büroflächen und bei Einzelhandel, allerdings dürfte das nicht für den Bereich Nahversorgung gelten.

Im europäischen Verbund gehört **Deutschland** beim **ISI** zu den Schlusslichtern – nur noch unterboten von Frankreich und Ungarn. Das zeigt auch der Blick auf die immer noch sehr negativen Zahlen. So lag der Wert hierzulande bei -38, nachdem er im vierten Quartal bei -42 gelegen hatte. Der **Occupier Sentiment Index** verbesserte sich hierzulande von -25 auf -19 und der **Commercial Property Sentiment Index** von -33 auf -28. In den meisten anderen europäischen Ländern ist die Lage ähnlich, außer in **Zypern, Portugal, Rumänien** und **Griechenland**



Deals

**HIH Invest verkauft Bochumer Kortumhaus**

Die **HIH Invest Real Estate** hat ein Büro- und Geschäftshaus in der Fußgängerzone von Bochum an die **Wohninvest Holding** aus Fellbach bei Stuttgart aus dem Bestand eines geschlossenen Spezialfonds verkauft. Das Kortumhaus in der Kortumstraße 72 hat 17 511 qm Mietfläche auf sechs Etagen. Das prägnante Geschäftshaus wurde 1921 als Warenhaus errichtet. Nach der Beschädigung im Zweiten Weltkrieg wurde es wieder instandgesetzt. Es folgten Umbauten, Sanierungen und Modernisierungen, zuletzt 2018. „Das Kortumhaus ist eines der architektonisch bedeutendsten historischen Warenhäuser. Die denkmalgerechten Umbau- und Sanierungsmaßnahmen wurden laut **Jens Nagelsmeier, Head of Transaction Management Retail & Healthcare** bei der HIH Invest, mehrfach mit Preisen gewürdigt, u.a. mit dem Bundespreis für Denkmalschutz und Erhalt historischer Bausubstanz 2003. Das Objekt befindet sich im Stadtzentrum von Bochum. Durch eine U-Bahn-Haltestelle und städtisches Parkhaus ist das Kortumhaus gut erreichbar. Der Hauptbahnhof ist acht Gehminuten entfernt. **CBRE** vermittelte die Transaktion im Auftrag der HIH Invest.



gerzone von Bochum an die **Wohninvest Holding** aus Fellbach bei Stuttgart aus dem Bestand eines geschlossenen Spezialfonds verkauft. Das Kortumhaus in der Kortumstraße 72 hat 17 511 qm Mietfläche auf sechs Etagen. Das prägnante Geschäftshaus wurde 1921 als Warenhaus errichtet. Nach der Beschädigung im Zweiten Weltkrieg wurde es wieder instandgesetzt. Es folgten Umbauten, Sanierungen und Modernisierungen, zuletzt 2018. „Das Kortumhaus ist eines der architektonisch bedeutendsten historischen Warenhäuser. Die denkmalgerechten Umbau- und Sanierungsmaßnahmen wurden laut **Jens Nagelsmeier, Head of Transaction Management Retail & Healthcare** bei der HIH Invest, mehrfach mit Preisen gewürdigt, u.a. mit dem Bundespreis für Denkmalschutz und Erhalt historischer Bausubstanz 2003. Das Objekt befindet sich im Stadtzentrum von Bochum. Durch eine U-Bahn-Haltestelle und städtisches Parkhaus ist das Kortumhaus gut erreichbar. Der Hauptbahnhof ist acht Gehminuten entfernt. **CBRE** vermittelte die Transaktion im Auftrag der HIH Invest.

# 12. DEUTSCHER LOGISTIK IMMOBILIEN KONGRESS

14. + 15. JUNI 2023 | DUISBURG

Networking und Abendprogramm am 14. Juni:  
Schiffstour Duisburger Häfen



heuer-dialog.de/  
11413

## **PANEL** Logistikflächen-Angebot auf dem Tiefstand. Und wie soll es weitergehen?

Bleibt die Flächenknappheit die  
größte Herausforderung für Nutzer  
und Entwickler?



Sascha Becker  
Barings GmbH



Prof. Dr. Julia Frohne  
Business Metropole  
Ruhr GmbH



Björn Zimmer  
Aurelis Real Estate  
Service GmbH

Medium Partner:

EVERSHEDS  
SUTHERLAND

Gastgeber des Abends:

duisport   
excellence in logistics

Veranstalter:

  
**HEUER DIALOG**  
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung



Die Zeit für einen Turn-around ist laut Eickermann-Riepe nach diesen Werten der Indikatoren noch nicht gekommen. So sieht auch das Gros der Befragten in Europa (81%) den Gewerbeimmobilienmarkt in einer Abschwungphase – nach 78% im vierten Quartal 2022. Besonders negativ gestimmt sind die Deutschen und die Österreicher. Ein kleiner Teil glaubt hierzulande aber noch, dass sich der Markt wieder im Aufwärtstrend befindet, einige gehen davon aus, dass der Boden erreicht ist und andere sehen den Markt auf einem Peak.

Dass es offenbar Spielraum für weitere Abwertungen gibt, zeigt der Blick auf die **Kapitalwerterwartungen** in Deutschland. So bezeichnen 71% den deutschen Investitionsstandort als „teuer“ und 10% als „sehr teuer“. Dass es hier aber offenbar bereits Korrekturen gab, zeigt der Vergleich mit den Zahlen des dritten Quartals 2022. Damals bewerteten 64% den hiesigen Investitionsstandort als „teuer“ und 20% als „sehr teuer“.

Nach einem zehnjährigen Aufschwung und Übertreibungen ist angesichts der hohen Finanzierungskosten zweifellos noch viel Spielraum für Wertkorrekturen. Die hohen Kaufpreise, die zuletzt aufgerufen wurden, passen nicht zu den hohen Zinsen. Vor allem bei Büroimmobilien werden Korrekturen erwartet. Stichwort: Veränderungen durch Homeoffice. So konstatiert auch Eicker-

mann-Riepe, dass unter dem Strich immer noch alles sehr teuer ist: „Hier hat sich noch nicht viel bewegt.“ Die RICS-Deutschland-Chefin geht bei ihrem Blick in die Zukunft davon aus, dass die aktuelle Unsicherheit die Jahre 2023 und 2024 prägen wird.

Eine deutlich positive Entwicklung zeigt der **Global Construction Activity Index (G-CAI)**, der sich von +8 auf +15 fast verdoppelt hat. Die Ausnahme bilden die europäischen Länder. Hier ging der Indikator leicht von -2 auf -4 zurück. Vor allem Deutschland mit einem negativen Wert von -14 – nach -17 und die Niederlande mit -20 (nach -36) drückten den europäischen Schnitt.

In diesem Marktsegment ruht die Hoffnung der Marktakteure laut RICS vor allem auf den **Infrastrukturinvestitionen**. Hier werden in den nächsten zwölf Monaten die stabilsten Erwartungen für das Arbeitsvolumen registriert. Dabei tut sich Deutschland mit einem Wert von +32 auch im europäischen Vergleich hervor. Dagegen liegen die Erwartungen beim privaten Wohnungsbau bei -59 und beim privaten Gewerbebau bei -15. Probleme bereiten die Materialkosten – auch wenn der Anteil der Befragten, die über dieses Thema klagen, von 91% im ersten Quartal 2022 auf 75% gesunken ist. Ein weiteres Thema ist für gut zwei Drittel der Befragten auch hier die Finanzierung.



**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](mailto:info@rohmert.de)

Cities | Center | Developments  
**HandelsimmobilienReport**

© fotalia.com

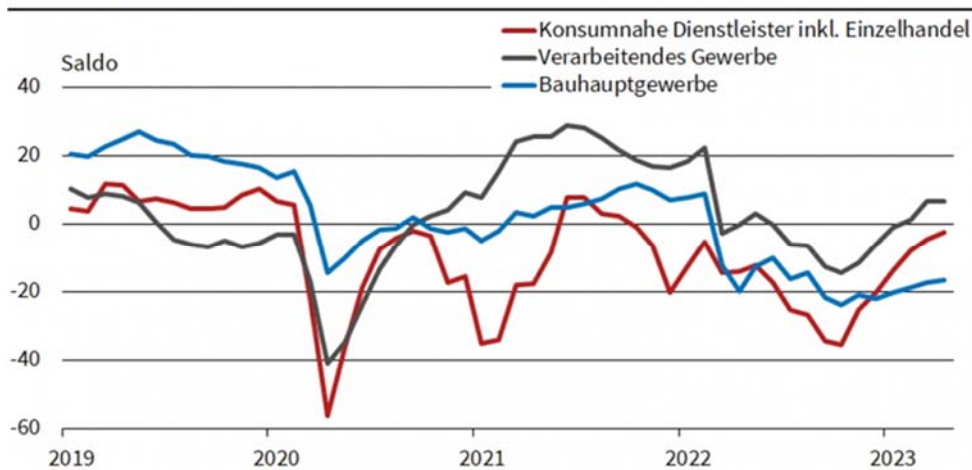
Konjunkturaussichten 2023

## Sehr gegensätzliche Signale

**rv DÜSSELDORF.** *Kein Wirtschaftswachstum im ersten Quartal, hohe Inflation, ein schwächelnder Konsum und ein verarbeitendes Gewerbe mit Aufwärtstrend prägen die Wirtschaftslage in Deutschland im ersten Quartal 2023.*

„Die deutsche Konjunktur ist zu Jahresbeginn gespalten.“ Mit dieser Einschätzung hat der Ifo **Konjunkturchef Timo Wollmershäuser** auf die Meldung des **Statistischen Bundesamtes** reagiert, dass die Wirtschaftsleistung im ersten Quartal 2023 stagniert hat. Konkret blieb das Bruttoinlandsprodukt (BIP) laut **Statistischem Bundesamt** preis-, saison- und kalenderbereinigt – gemessen am vierten Quartal 2022 – unverändert bei 0,0%, nachdem es Ende 2022 um 0,5% gesunken war. Dabei gingen sowohl die privaten als auch die staatlichen Konsumausgaben zurück.

ifo Geschäftsklima



Quelle: Ifo Konjunkturumfragen, April 2023.

© Ifo Institut

Hoffnung gibt laut Wollmershäuser der Blick auf die **Investitionen** und den **Export**. „Auf der einen Seite profitiert die Industrie von nachlassenden Lieferengpässen sowie von gesunkenen Energiepreisen und ist auf einen Wachstumskurs eingeschwenkt. Auf der anderen Seite zehrt die hohe Inflation an der Kaufkraft der privaten Haushalte und lässt den Konsum schrumpfen“, umschreibt der Experte die gegensätzliche Lage und geht davon aus, dass der Aufwärtstrend in der Industrie im Jahresverlauf anhalten dürfte.

Dabei stützt er sich auf das **Ifo-Geschäftsklima**, das sich bereits den sechsten Monat in Folge verbessert hat und mittlerweile einen positiven Wert aufweist. Die Auftragsbücher seien prall gefüllt, und die allmähliche Belebung der Weltkonjunktur werde die Neuaufträge weiter zunehmen lassen. Damit stehen die Zeichen für eine Ausweitung der Exporte und der Ausrüstungsinvestitionen gut.

Allerdings verzeichnete das Statistische Bundesamt im **produzierenden Gewerbe** nach vorläufigen Angaben im März mit einem saison- und kalenderbereinigten Rückgang von real -3,4% gegenüber dem Vormonat Februar einen Dämpfer. Insgesamt lag die Produktion im ersten Quartal aber noch um 2,5% über dem Niveau des vierten Quartals 2022, sodass Aussicht auf eine weitere Belebung bestehen könnte.

Allerdings ist auch der **reale Auftragseingang im Verarbeitenden Gewerbe** im März gegenüber Februar saison- und kalenderbereinigt um 10,7% gesunken. Nach Feststellung der Statistiker war das der größte Rückgang seit dem Einbruch im Zuge der Corona-Pandemie im April 2020. Dadurch wurde der Anstieg beim Auftragseingang im ersten Quartal auf 0,2% gedrückt. Die Lage bleibt demnach fragil.

### Personalien

**Dr. Andreas Mattner verlässt die ECE**

Dr. Andreas Mattner wird, wie langfristig geplant, die



**ECE** zum 31. Mai 2023 aus Altersgründen als Geschäftsführer der ECE Development & Consulting verlassen.

Nach den Worten von **Alexander Otto**, CEO der ECE Group, hat Andreas Mattner in seinen 30 Jahren bei der ECE ganz maßgeblich und sehr erfolgreich den Bereich für die Entwicklung von großen Gewerbeimmobilien jenseits der Shopping-Center aufgebaut: Otto dankt Mattner, dass er der ECE auch nach Erreichen der Regelaltersgrenze für Geschäftsführer noch drei Jahre zur Verfügung gestanden hat und auch in den nächsten Jahren als Berater unterstützt. Zudem bleibt Mattner Vorstandsvorsitzender der ECE-Unternehmensstiftung **Lebendige Stadt** sowie **Vorsitzender des ESG-Boards** der ECE. Er bleibt auch **Präsident des ZIA**, Aufsichtsratsvorsitzender der **Hamborner Reit AG** und stellv. Aufsichtsratschef der **EUREF AG**.

### Deals

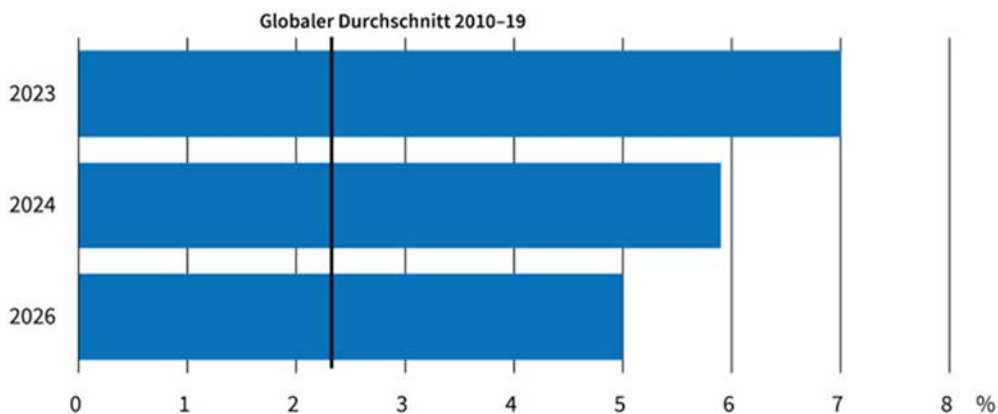
**Berlin:** Die Kaufhauskette **Woolworth** eröffnete in der **East Side Mall** ihren 32. Berliner Standort. Auf knapp 700 qm bietet die Billig-Kette im Zentrum von Friedrichshain-Kreuzberg ein Sortiment für den täglichen Bedarf. Mit der Neueröffnung nähert sich das Unternehmen seinem Expansionsziel von bundesweit über 1 000 Kaufhäusern.

Zumal die **Konsumkonjunktur** schwächelt. Zwar ist das **Konsumklima** in den vergangenen sieben Monaten immer weiter gestiegen und die **Konjunktur-** sowie die **Einkommenserwartungen** haben sich deutlich erholt. Doch der Indikator bleibt mit -25,7 Punkten laut **GfK** im Mai immer noch tief im negativen Bereich. „Die Konsumstimmung kommt in Deutschland noch nicht wieder richtig in Schwung und bleibt weiterhin deutlich unter dem Vor-Krisen-Niveau“, bestätigt auch der **Handelsverband Deutschland** (HDE). Da auch die **Anschaffungsneigung** schwächelt ist zu erwarten, „dass die Konsumententscheidungen der Verbraucher in den nächsten Monaten von Zurückhaltung geprägt sein werden“, so der Verband. Der private Konsum werde dann als relevanter Treiber einer konjunkturellen Erholung wegfallen: „Die Verbraucher scheinen das Sparen dem Konsum vorzuziehen“.

Auch die Tatsache, dass die **Tariflöhne** in den vergangenen Wochen deutlich angehoben wurden und **Inflationsprämien** ausgezahlt wurden, sodass die Einkommen der privaten Haushalte deutlich zulegen, lässt nicht allzu viel Spielraum für Optimismus. Laut Ifo Institut dürfte die Inflation in den nächsten Monaten hartnäckig hoch bleiben. Im April lag sie laut Statistischem Bundesamt bei 7,2%, nachdem sie bereits im Vorjahresmonat sehr hoch war. „Ein Reallohnplus dürfte es daher erst in der zweiten Jahreshälfte geben“, schreibt das Ifo Institut: „Die Stimmung der konsumnahen Dienstleister und Einzelhändler hat sich zwar bis zuletzt verbessert, ist aber mehrheitlich noch negativ.“

### Weltweite Inflationserwartungen

Erwartete Inflationsrate im weltweiten Durchschnitt für das Jahr...



Quelle: Economic Experts Survey Q1 2023.

© Ifo Institut / IWP

In der **Bauwirtschaft** ändert sich an dem Abwärtstrend, der vor allem durch den schwächelnden Wohnungsbau verursacht wird, vorerst nichts. Hohe Finanzierungs- und Baukosten haben die Neuaufträge laut Ifo einbrechen und die Stornierungen bestehender Aufträge zunehmen lassen. So ist das Geschäftsklima in der Baubranche so schlecht wie zuletzt nach der Weltfinanzkrise im Jahr 2010. Allerdings hat die Branche in den vergangenen zehn Jahren auch einen unglaublichen Boom erlebt.

Entwarnung ist auch von der Inflationsfront nicht zu erwarten. Denn Wirtschaftsexperten aus aller Welt gehen weiterhin von hohen Inflationsraten aus, wie der **Economic Experts Survey**, eine vierteljährliche Umfrage des Ifo Instituts und des **Instituts für Schweizer Wirtschaftspolitik**, ergab. So wird die Inflationsrate 2023 weltweit 7% erreichen, 2024 könnte sie bei 5,9% und 2026 bei 5% liegen.

Dabei liegen die Inflationserwartungen in Westeuropa mit 5,3%, in Nordamerika mit 5% und in Südostasien mit 5,1% für 2023 deutlich unter dem weltweiten Durchschnitt. Besonders hoch sind sie in Südostasien (22,5%), Südamerika (46,1%), Nordafrika (32,7%) und Ostafrika (29,9%). An der Umfrage im März hatten 1 572 Expertinnen und Experten aus 136 Ländern teilgenommen.

## Deals

### Greenman übernimmt Nahversorgungszentrum

**Greenman Open** hat ein weiteres Nahversorgungszentrum in Rheinland-Pfalz



übernommen. Das Objekt in der Kreisstadt Montabaur ist DGNB-Gold-zertifiziert und bieten insgesamt 6 811 qm Mietfläche. Davon beziehen **Rewe** 3 280 qm Nettomietfläche und **Aldi** 2 100 qm. Das Angebot wird von einer regionalen Bäckerei und lokaler Gastronomie ergänzt; weitere 1 000 qm werden von einem Getränkemarkt genutzt. Der Neubau wurde von **Schoofs Immobilien GmbH Frankfurt** per Asset Deal an Greenman veräußert und wird künftig von der Greenman-Tochter **GFORM** gemanagt. Die durchschnittliche Mietvertragslaufzeit (WARLT) liegt bei 20 Jahren. Das Nahversorgungszentrum auf dem Grundstück Allmanshausen 8-12 ist für die Stadt und ihr Umland bequem per Auto erreichbar; der Bahnhof Montabaur befindet sich nur 12 Gehminuten entfernt. Die begrünte Dachkonstruktion umfasst ebenfalls ein ovales Entrée zwischen den Märkten, das einen wettergeschützten Zugang bietet und über ausreichend Sitzmöglichkeiten verfügt. Die 265 Parkplätze bieten zwei Schnellladestationen mit vier Ladepunkten des Typs Hypercharger für E-Autos.



## Shopping-Center-Markt Deutschland

# Wenn großflächige Mieter ausziehen, wird die Nachvermietung schwierig

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Die Anlage-Klasse Shopping-Center hat in der vergangenen Dekade alle Höhen und Tiefen eines Lebenszyklus durchlaufen: Den Aufstieg zur konjunkturresistenten Anlage-Klasse durch ihre Vielzahl an Mietern aus dem Einzelhandel nach der Finanzkrise, die Folgen der Marktüberreibungen durch immer weiter steigende Preise und sinkende Renditen bis zur langanhaltenden Flaute durch den Strukturwandel im Handel im Zuge der Digitalisierung. Inzwischen gibt es hierzulande 509 Shopping-Center, die jüngsten Neueröffnungen zeigen, wie sehr sie sich gewandelt haben.*

Das zeigt auch der Blick auf die vier Neueröffnungen, die der **EHI Shopping-Center Report 2023** für das Jahr 2022 ausweist. Dazu gehören das **Stadtquartier Agnes** im Zentrum von Göppingen mit 25 000 qm, die **Dreiländergalerie** von **Apleona** in Weil am Rhein, nur wenige Minuten von der Schweizer Grenze entfernt, das **Perlach Plaza**, das neue Zentrum des Münchener Stadtteils Neuperlach und die Belebung der 250 m langen **Fußgängerzone Gorkistraße** samt des Einkaufszentrums Tegel Center im Berliner Stadtteil Tegel durch das neue **Tegel Quartier**.

Vor allem das **Tegel Quartier** (Foto: HGHI) und das Perlach Plaza zeigen, dass sich der Trend vom Center für Einzelhandelsgeschäfte zum Quartier mit vielen weiteren Angeboten weiterentwickelt hat. Dazu trägt zum einen die Tatsache bei, dass mit



dem Boom bei neuen Einkaufszentren in Innenstadt-Lagen bis Mitte der 2010er-Jahre laut EHI-Report ein Flächenüberangebot entstanden ist, das der Handel, der auf Grund seiner Online-Aktivitäten das stationäre Filialnetz bereinigt hat, kaum noch allein füllen kann. Zum andern ist in den vergangenen Jahren in der Stadtentwicklung eine spürbare Abkehr von monofunktionalen Stadtteilen der nur vom Einzelhandel geprägten Innenstadt, den reinen Wohnquartieren sowie den reinen Gewerbegebieten festzustellen. Im Rahmen der 15-Minuten-Stadt sollen möglichst alle Erledigungen in diesem Zeitradius möglich sein.

So registriert **Autorin Lena Knopf** aus dem **Forschungsbereich Immobilien und Expansion** beim **EHI Retail Institute**: „Wenn großflächige Mieter ausziehen oder ihre Flächen verkleinern, ist die Suche nach geeigneten Nachmietern oft schwierig.“ Nicht selten fällt die Wahl auf Nutzer aus anderen Branchen. Knopf: „An vielen Standorten wird die bessere Lösung darin gesehen, solche überschüssigen Flächen für Fitnessstudios, medizinische Dienstleister oder Büromieter umzuwandeln.“

Beim Perlach Plaza und dem Tegel Quartier ergibt sich diese Nutzungsmischung schon aus ihrer Funktion als Stättezentrum bzw. als Fußgängerzone. Im Tegel Quartier bildet zudem die erneuerte Markthalle das Zentrum für Begegnungen. Mit

## Personalien

### **FIM Unternehmensgruppe stärkt den Finanzbereich**

Die **FIM Unternehmensgruppe** aus Bamberg hat **Ralf Köhler** (Foto: links) als **Geschäftsbereichsleiter**



**Finanzen** sowie **Andreas Baier** (Foto: rechts) als **Bereichsleitung Fremdkapitalfinanzierung** ins Unternehmen geholt. Mit den beiden erfahrenen Experten hat sich die FIM Unternehmensgruppe im Finanzbereich Anfang des Jahres breiter aufgestellt, um das Bestandsportfolio aus Nahversorgungsimmobiliën kontinuierlich auszubauen. Ralf Köhler bildet dabei zusammen mit **Tobias Heerwagen** eine Doppelspitze, gemeinsam führen sie nun den Bereich Finanzen, inklusive Fremdkapital- und Eigenkapitalfinanzierung sowie Bilanzierung und Buchhaltung. Der Diplom-Betriebswirt (FH) und Unternehmensjurist (LL.M.) Köhler blickt auf über 25 Jahre Berufserfahrung in führenden Positionen im Genossenschaftsbereich zurück. Ab Ende des Jahres 2021 war er als Regionaldirektor der **Raiffeisenlandesbank Oberösterreich** im Bereich Corporates in Unterfranken beschäftigt, nachdem er den Bereich zehn Jahre lang als Niederlassungsleiter geführt hatte. **Andreas Baier** begleitet die zusätzlich geschaffene Position des Bereichsleiters Fremdkapitalfinanzierung.

Blick auf den Überhang an Einzelhandelsflächen werden auch viele Shopping-Center, die inzwischen in die Jahre gekommen sind, im Rahmen der notwendigen Revitalisierungen vermehrt in Mischobjekte umgewandelt.

Dass die Zahl der Shopping-Center in Deutschland laut EHI-Report zwischen 2022 und Anfang 2023 von 493 Einkaufszentren mit mindestens 10 000 qm auf 509 gestiegen ist, obwohl im Vorjahr nur vier Objekte neu eröffnet wurden, begründen die



**Das Perlach Plaza.**

Bild: Alpha Projekt Partner

Forscher mit methodischen Veränderungen in der Statistik. Demnach wurde bei der Definition festgelegt, dass es sich bei den wichtigen Frequenzbringern nicht – wie bisher – immer um Lebensmittelgeschäfte, Drogerien, große Modeläden oder Elektronikmärkte handeln muss – auch wenn das immer noch auf das Gros der Center zutrifft. So sind neue Objekte hinzugekommen, andere fielen auf Grund von Flächenreduzierungen oder Abriss aus der Statistik heraus.

Auf die 509 Einkaufszentren entfallen laut Center-Report 16,38 Mio. qm, so dass die Durchschnittsgröße bei 32 200 qm liegt. Das Gros (47,5%) befindet sich gemäß dem Trend in den 2010er-Jahren in den Innenstädten. Auf Stadtteile entfallen 37,5% und auf den Stadtrand bzw. die Grüne Wiese lediglich 14,9%. Dieser Trend wurde nach dem Fall der Mauer in den 1990er-Jahren vor allem durch Projekte in den Neuen Bundesländern befeuert. Hier entstanden in relativ kurzer Zeit neue Einzelhandelsflächen für die Ansiedlung von Handelsunternehmen am Stadtrand, weil die Eigentumsverhältnisse in den Innenstädten nach der Wende oft nicht klar und moderne Handelsflächen rar waren. Seit den 2000er-Jahren verlagerte sich der Einzelhandel vermehrt in die ostdeutschen Innenstädte.

Die größte Konzentration von Shopping-Centern findet sich mit insgesamt 90 oder 17,7% naturgemäß in **Nordrhein-Westfalen**, dem Bundesland mit einer beachtlichen Dichte an großen Städten in relativ enger Nachbarschaft. Zu den ältesten und größten gehört der **Ruhr Park** in Bochum aus dem Jahr 1964, hinter dem Main-Taunus-Zentrum in Sulzbach das zweitälteste Center. Auf dem zweiten Platz der Liste folgt **Bayern** mit 58 Einkaufszentren vor **Baden-Württemberg** mit 52.

Nachdem sich der Markt für Shopping-Center in der jüngeren Vergangenheit konsolidiert hat, gab es in der Branche wieder spektakuläre Transaktionen wie der Kauf des **Pep-Einkaufszentrums** in München-Neuperlach im Rahmen eines 50:50 Joint-Venture von **Generali Real Estate** und **ECE Real Estate Partners**. Des Weiteren hat der Investor **Deutsche Euro Shop AG** seine Beteiligung an sechs Einkaufszentren aufgestockt oder sie ganz übernommen. Dazu gehören das **Allee-Center Magdeburg**, das **Forum Wetzlar**, die **Galeria Baltycka** Danzig, das **Phoenix-Center** Hamburg, das **Saarpark-Center Neunkirchen** und die **Stadt-Galerie Passau**.

Die Spitzenrenditen für Shopping-Center in A-Lagen erhöhten sich nach Feststellung des Immobilienberaters **CBRE** im ersten Quartal 2023 im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Prozentpunkte auf 5,1% und für Center in B-Lagen um 0,6 Prozentpunkte auf 6,5%. Ein zentrales Thema in der Branche dürfte in den nächsten Jahren die Revitalisierung und Neupositionierung älterer Bestandsobjekte sein.

## Unternehmens News

### **Ratisbona schließt Umbau von Netto Neumünster ab**

**Ratisbona Handelsimmobilien** hat die Modernisierung des **Netto**-Marktes im schleswig-holsteinischen Neumünster abgeschlossen. Ziel war es, das Gebäude, das sich auf einem 4 620 qm großen Grundstück in der Kieler Str. 162 befindet, zu einem moderneren Lebensmittelmarkt mit einer Verkaufsfläche von ca. 790 qm und einer Mietfläche von ca. 1 000 qm mit 75 Parkplätzen umzugestalten. Der ursprüngliche **Plus-Markt**, der 2005 von Ratisbona erbaut wurde, war später in einen Netto-Markt umgewandelt worden. Es handelte sich um einen der letzten gebauten Plus-Märkte in Norddeutschland. Die Modernisierung des Eingangsbereiches beinhaltet eine offene Glasfassade, die für viel Tageslicht sorgt. Der Umbau erfolgt ohne nennenswerten Abriss von Gebäudeteilen.

## Deals

**Berlin:** **Heim Werk** kommt mit seinem ersten Berliner Restaurant ins Trendviertel Hackescher Markt. **Comfort** hat das Ladenlokal, das bereits zuvor gastronomisch genutzt wurde, an die Münchner Markengastronomie vermittelt. Heim Werk steht für regionale Lieferanten und nachhaltige Landwirtschaft im Sinne des Slow-Food-Deutschland e.V. Ab Sommer 2023 kommen an der Neuen Promenade 6 Schnitzel & Co. auf den Tisch. Vermieter ist ein institutioneller Investor.



Deutsche Euro Shop AG

## Die Kunden kaufen gezielter ein

**rv DÜSSELDORF.** *Mit der Erhöhung ihrer Beteiligung an insgesamt sechs Shopping-Centern hat die Deutsche Euro Shop AG aus Hamburg im ersten Quartal 2023 nicht nur den hiesigen Investmentmarkt für Handelsimmobilien entgegen dem Trend belebt, sondern auch ihre eigenen Finanzkennzahlen positiv beeinflusst sowie das Portfolio deutlich ausgeweitet und optimiert.*



Konkret hat der Hamburger Shopping-Center-Investor **Deutsche Euro Shop AG (DES)** seine Beteiligung am **Allee-Center Magdeburg** von 50% auf 100%, am **Forum Wetzlar** von 65% auf 100%, an der **Galeria Baltyska Danzig** von 74% auf 100%, am **Phoenix-Center Hamburg** von 50% auf 75%, am **Saarpark-Center Neunkirchen** (Foto: DES) von 50% auf 90% und an der **Stadt-Galerie Passau** von 75% auf 100% erhöht. Mit diesem Schritt hat das Management nach Unternehmensangaben das Finanzprofil gestärkt, was dem Unternehmen bei künftigen Finanzierungsmaßnahmen zugutekommen werde. Dadurch werde zudem die Fähigkeit zur Ausschüttung von Dividenden verbessert. Hinzu kommt, dass die DES bei notwendigen Anpassungen des Portfolios künftig flexibler reagieren kann.

Die Finanzierung der Transaktion erfolgte im Rahmen einer **Bezugsrechtskapitalerhöhung** gegen Bar- und Sacheinlage, indem 14.680.725 neue Aktien im Verhältnis 21:5 bei einem Bezugspreis von 21,50 Euro je Aktie ausgegeben wurden und so 315,6 Mio. Euro eingeworben werden konnten. Dabei flossen 304,1 Mio. Euro direkt in die Anteilskäufe, während 11,5 Mio. Euro aus den Emissionserlösen für den Erwerb zusätzlicher Minderheitsbeteiligungen eingesetzt werden sollen.

Die positive Wirkung der Transaktion auf die Finanzkennzahlen der Deutschen Euro Shop ist daran abzulesen, dass sich der **Umsatz** um 30,2% auf 67,8 Mio. Euro erhöhte, das **Nettobetriebsergebnis** um 35,1% auf 54,5 Mio. Euro und das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit)** um 46,2% auf 57,4 Mio. Euro – nicht zuletzt deshalb, weil deutlich geringere Wertberichtigungen auf Mietforderungen notwendig waren. Das Ergebnis vor Steuern und Bewertung (Ebt ohne Bewertung) erhöhte sich um 36,4% auf 45,5 Mio. Euro. Die Konzernliquidität erhöhte sich nach Unternehmensangaben seit Ende 2022 von 334,9 Mio. auf 404,5 Mio. Euro.

Als Erfolg jenseits der Aufstockung der Center-Anteile verbucht das Unternehmen, dass die Mieteinnahmen im ersten Quartal like-for-like um 3,9% gestiegen sind, was darauf hindeutet, dass die Einkaufszentren die Folgen der Pandemie hinter sich lassen. So haben die Umsätze der Mieter in den ersten drei Monaten dieses Jahres 97,5% des Vor-Corona-Niveaus von 2019 erreicht. Nach den Worten von **Vorstand Hans-Peter Kneip** lässt sich inflationsbereinigt „ein Trend zu gezielteren Besuchen unserer Shopping-Center mit erhöhten Umsätzen pro Centergast erkennen“.

### Unternehmens News

**Ratisbona baut nachhaltigen Netto-Markt**

**Ratisbona Handelsimmobilien** baut im niedersächsischen Edemissen Wipshausen einen nachhaltigen **Netto-Markt** inkl. eines Backshops in RATISBONA. ECO. BAUWEISE. Die Immobilie in der Braunschweiger Straße 41 soll Ende 2023 fertiggestellt werden. Das Gebäude wird eine Brutto-Grundfläche von ca. 1 290 qm und eine Mietfläche von etwa 1 160 qm haben. Davon sind ca. 65 qm für den Backshop vorgesehen. Die Verkaufsfläche des neuen Verbrauchermarktes beträgt knapp 800 qm. Nachdem bislang archäologische Untersuchungen und vorbereitende Erdarbeiten durchgeführt wurden, sind die eigentlichen Baumaßnahmen im März 2023 gestartet. Der Markt wird eine Anbindung an die Kreisstraße K14 (Braunschweiger Straße) haben und einen Anschluss an die Bundesstraße B 214. Ein Radweg entlang des Grundstücks bis zur B 214 ist in Planung.

+++++

**München:** Eine Retail-Adresse im Wandel der Zeit: Nach **Eduard Meier** und **Eilles** (auch durch Realikon vermittelt) hat **Carl Hansen** die rund 400 qm großen Verkaufsräume in der Residenzstraße 22 als Mieter bezogen. Diese Luxuslage passt perfekt zu dem dänischen Möbelkonzept, dessen kreativer Feder viele bekannte Designklassiker entspringen. **Realikon** hat die Fläche vermittelt.



## Transformationsimmobilien

# Weniger Probleme durch steigende Bau- und Energiekosten

**rv DÜSSELDORF.** *Nach dem endlosen Aufschwung durch die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) zwingen die Folgen der Corona-Pandemie und des russischen Angriffskriegs die Menschen zum Sparen und zum Umdenken. In der Immobilienwirtschaft rückt damit die Transformation von Immobilien – statt Abriss und Neubau – stärker in den Fokus, worüber auch beim „Praxistalk Transformationsimmobilien: Aktuelle Herausforderungen und Potenziale“ von Bulwiengesa und Union Investment diskutiert wurde.*

Vor diesem Hintergrund stehen die Erneuerung und der Umbau von Bestandsgebäuden derzeit im Spannungsfeld der allenthalben beklagten hohen Baukosten, der steigenden Zinsen, die die bisherigen Kalkulationen der Investoren über den Haufen werfen und den Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Gebäuden durch die **EU-Taxonomie**. Diese Verschiebungen der Marktbedingungen haben die Baukonjunktur im Herbst 2022 ziemlich abrupt gestoppt.

In diesem Kontext hat die Mehrheit (77%) der für die Marktstudie **Transformationsimmobilien 2022** von **Union Investment** und **Bulwiengesa** befragten knapp 200 Investoren und Entwickler festgestellt, dass die Knappheit von Rohstoffen derzeit ein starker Treiber für die Transformation von Immobilien ist. Die Aussagen basieren auf einer im Sommer 2022 durchgeführten Befragung von fast 200 Marktakteuren in Europa. Vorausgegangen war eine Grundlagenstudie zu „Transformationsimmobilien“ im Herbst 2021.



Foto: Greyfield

Verstärkt wird der Trend zur ressourcenschonenden Transformation laut Studie durch die **EU-Nachhaltigkeitsanforderungen**, die von immer mehr Investoren bei ihren Entscheidungen berücksichtigt werden. Insgesamt geht die Mehrheit (59%) der Befragten davon aus, dass bei der Transformation von Bestandsimmobilien weniger Probleme durch steigende Bau- und Energiekosten und gestörte Lieferketten entstehen als das derzeit bei Neubauprojekten der Fall ist.

Als Transformationsimmobilien gelten dabei Bestandsobjekte, die „eine wesentliche Veränderung ihrer Gebäude- und Nutzungsstruktur erfahren haben“, wobei der umgebaute Anteil und die Nutzungsänderung jeweils mindestens 30% der Bruttogeschossfläche (BGF) umfassen muss. Unter dem Begriff „Transformation light“ subsumieren die Forscher Immobilien, bei denen die umgebaute Fläche unter 30% der BGF liegt, die Nutzungsänderung dagegen über der 30%-Marke. Und das gilt auch umgekehrt, wenn die umgebaute Fläche über 30% und die Nutzungsänderung unter 30% der BGF liegt. Laut **Felix Embacher, Bereichsleiter Research** und **Data Science** bei der **Bulwiengesa AG**, sind nahezu alle Immobilien Transformationsimmobilien. Vor allem in den A-Städten steige der Transformationsdruck.

In ihrem Urteil zum Thema Transformation sind die befragten Marktakteure laut Union Investment und Bulwiengesa sehr eindeutig: Sie lohne sich auf jeden Fall und sei

## Deals

**Berlin:** Das deutschlandweit erst fünfte **Ikea Planungsstudio** eröffnet jetzt im Berliner **Forum Köpenick**. In dem von **Jagdfeld Real**



**Estate** gemanagten Shopping-Center hat das schwedische Einrichtungsunternehmen im 1. Obergeschoss ein komplett neues Geschäft ausgestattet. Von den knapp 400 qm Mietfläche entfallen 264 qm auf die Ausstellungsfläche, auf der Ikea Beratung, Bestellservice und Showroom vereint. Hauptsortiment sind Küchen, Schranksysteme und Wohnzeileinrichtungen, wobei auch eine vollständige Wohnungseinrichtung geplant werden kann. Die Einrichtungsexperten helfen überdies Firmenkunden bei Büro-, Gastronomie- und Hotellerielösungen.

+++++

**Hannover:** Ein repräsentatives Büro- und Geschäftshaus im Hannoveraner Stadtteil Nordstadt mit etwa 2 000 qm Mietfläche hat den Eigentümer gewechselt. Die Transaktion zwischen zwei privaten Investoren vermittelte das Investmentteam von **Engel & Völkers Commercial Hannover**. Der Standort Engelbosteler Damm hat sich in den vergangenen Jahren als urbane Lage etabliert und weiterentwickelt. Insbesondere Studenten schätzen die kurzen Wege.

ein gewinnbringender Lösungsansatz, denn damit würden die Klimaziele erreicht und die Aufenthaltsqualität der Städte gesteigert, was auch günstig für das Investment sein dürfte. Für diese Vorteile sind die Befragten laut Umfrage auch bereit, ihren Beitrag zu leisten.

Laut Studie ist Transformation mit Blick auf die vielen Verwerfungen, mit denen die Bau- und Immobilienbranche nach den abrupten Veränderungen der jüngeren Vergangenheit zu kämpfen hat, denn auch nicht weniger als ein „zentraler Baustein der neuen Realität“, wozu – im Gegensatz zur Zeit vor den Krisen – die knappen Rohstoffe, die hohen Energiekosten und die bereits erwähnten Nachhaltigkeitsanforderungen zwingen, aber auch die veränderten Anforderungen der Mieter, die beispielsweise schon auf Grund der hohen Energiekosten, energieeffiziente Gebäude schätzen dürften sowie die Umbrüche bei der Flächennachfrage in einzelnen Segmenten. Stichworte sind: Mehr Homeoffice und



Filialbereinigungen im Einzelhandel und dadurch sinkende Flächennachfrage.

Umso bedauerlicher ist es deshalb laut **Henrike Waldburg** (Foto), **Leiterin Investment Management Global** bei Union Investment, dass die EU-Taxonomie die Transformation von Bestandsimmobilien noch zu wenig berücksichtige. Bisher stünden nur Neubauprojekte im Fokus. Daran müsse sich etwas ändern. Das sehen auch viele Befragte (57%) so, wenn sie feststellen, dass Transformationsimmobilien immer nachhaltiger sind als Abriss und Neubau.

Mit Blick etwa auf die veränderte Flächennachfrage in einigen Branchen hat sich laut Waldburg bei der überwiegenden Mehrheit der Befragten (90%) die Überzeugung durchgesetzt, dass besonders Mischobjekte bei Transformationsimmobilien helfen, über den gesamten Lebenszyklus hinweg Ertragssicherheit zu gewährleisten. Denn die Verteilung auf verschiedene Branchen mindert das Mietausfall-Risiko.

Und die Transformation etwa von innerstädtischen Bestandsobjekten weckt offenbar auch die Kreativität. Denn laut Studie verbindet der Großteil der Befragten damit die Chance, „ein zukunftsfähiges Nutzungskonzept umzusetzen“. Gleich danach folgt als Motiv die oben bereits erwähnte „hohe Ertragssicherheit“ und natürlich die „Wertsteigerung der Immobilie“ gefolgt von dem Ziel, über den weiteren Lebenszyklus möglichst wenig CO<sub>2</sub>-Emissionen zu verursachen.

Auf die Frage nach der bevorzugten Nutzungsart ist sich das Gros der Befragten offenbar auch einig: **Wohnnutzungen** in Form von freifinanzierten und ge-

förderten Wohnungen sowie betreutes Wohnen, aber auch Einzelhandel des periodischen Bedarfs. Dabei sind 90% der Investoren und Entwickler laut Studie bereit, für ein Transformationsprojekt – bis zu einem gewissen Grad – die damit einhergehenden Kostenunsicherheiten in Kauf zu nehmen. Denn beim Umbau von älteren Gebäuden kann es unangenehme Überraschungen geben, so dass die Kosten schwer kalkulierbar sind.

Und sie sind bereit, in Vorleistung zu gehen und die Schwerpunkte bei der Transformation auf **Nachhaltigkeit** zu legen, wenn sie dadurch z.B. eine **schnellere Baugenehmigung** erwirken können. Im Einzelnen gehören dazu energetische Fassaden, besonders hochwertige Außenanlagen oder ökologische Ausgleichsmaßnahmen, Mehrkosten für „kreislauffähige Konstruktionen und Baustoffe“ bzw. zur Vermeidung von Bauabfall beim Umbau. Die Mehrheit (60%) wäre für eine schnelle Baugenehmigung auch bereit, Flächen für soziale und kulturelle Organisationen zu reduzierten Mieten anzubieten. Geringer ist dagegen die Bereitschaft (knapp 50%), in den Objekten einen höheren Anteil für sozial geförderten Wohnraum bereitzustellen.

Eine günstige Voraussetzung für die Transformation ist auch, dass gewerbliche Mieter laut Studie offenbar bereit sind, eine höhere Kaltmiete für energieeffiziente Flächen, die in ökologisch nachhaltiger Bauweise erstellt wurden, zu akzeptieren: „Zudem beobachten die Befragten beim Mieter auch eine wachsende Bereitschaft, beispielsweise Zugeständnisse beim Einsatz von recyceltem Material zu machen“, heißt es weiter.

Bleibt schließlich noch der Blick auf die politischen Rahmenbedingungen für Transformationsprojekte, die sich aus Sicht der Marktakteure aber noch „nachhaltig verändern“ müssen. Sie wünschen sich von den politischen



Institutionen vor allem eine „verbesserte Umsetzbarkeit“. So steht laut **Felix Embacher** (Foto) ganz oben auf der Wunschliste eine „erleichterte Nutzungserlaubnis“ und eine „Befreiung von Auflagen“ sowie die „Erlaubnis einer höheren Flächenausnutzung“.

Das Gros der Befragten (80%) wünscht sich nach seinen Worten „eine klare ämterübergreifende Projektorganisation bei den Kommunen sowie die Zusammenführung von schnellen Planungsprozessen und Bürgerbeteiligung.“ Beim Blick auf die potenziellen Fördermöglichkeiten fällt das Urteil der Experten eher verhalten positiv aus, zumal diese aus Sicht der Politiker möglichst nichts kosten sollen. Embacher sieht hier noch „Optimierungspotenziale von Seiten des Gesetzgebers und der Förderinstitute“.



## Peek & Cloppenburg Düsseldorf

# Die Höhe der Mieten entscheidet über die Profitabilität der Standorte

**rv DÜSSELDORF:** Kurz vor Ende des dreimonatigen Schutzschirmverfahrens Ende Mai meldet sich die Geschäftsführung der Mode-Kette P & C Düsseldorf mit einem Zwischenstand. Bis Ende des Monats, wenn die Zahlungen der Agentur für Arbeit an die Mitarbeiter auslaufen, will die Geschäftsführung die wesentlichen Weichen für die Sanierung des Unternehmens gestellt haben. Mit der erwarteten Eröffnung des Verfahrens am 1. Juni 2023 durch das Amtsgericht Düsseldorf ist geplant, das Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung fortzusetzen. Ab Juni müssen die Gehälter der Mitarbeiter wieder aus dem laufenden Geschäftsbetrieb bezahlt werden.

Nach den Worten von **Rechtsanwalt Dirk Andres** von der **Kanzlei Andres Partner**, der in diesem Verfahren als **Restrukturierungsgeschäftsführer** neben der Geschäftsführung der **Peek & Cloppenburg KG Düsseldorf (P&C)** fungiert, wurde in den vergangenen beiden Monaten bereits vieles angestoßen. Im weiteren Verfahrensverlauf soll die Neuaufstellung des Unternehmens vorangetrieben und der Sanierungsplan, der alle Details zur Neuaufstellung der Mode-Kette sowie eine Einigung mit den Gläubigern vorsieht, weiterentwickelt werden.



**Der Fokus liegt auf dem stationären Geschäft.**

Foto: PuC\_Jelle Draper

Das gemeinsame Ziel besteht nach dem jüngsten Zwischenbericht der P&C-Geschäftsführung darin, die Verfahren der von der Insolvenz betroffenen Peek & Cloppenburg KG, Düsseldorf und der **Einkaufsgesellschaft Peek & Cloppenburg Retail Buying GmbH & Co. KG** bis spätestens Ende 2023 abzuschließen. Die Herren-Mode-Kette **Anson's** ist nicht von dem Schutzschirmverfahren betroffen.

Dabei geht es nach den Worten von **Steffen Schüller**, **Geschäftsführer** und **CFO** von P & C Düsseldorf vor allem darum, das Unternehmen wieder in die Gewinnzone zu bringen, zum einen durch eine Neuaufstellung der Organisation und zum anderen durch eine deutliche Kostenreduzierung, die vor allem durch einen Stellenabbau erreicht werden soll. Wie Rechtsanwalt Andres bereits zu Beginn des Schutzschirmverfahrens angekündigt hatte, ist vor allem ein nicht unwesentlicher Personalabbau in der Verwaltung inklusive der Führungsebenen, notwendig.

So werden künftig etwa 350 von insgesamt gut 1 500 Arbeitsplätze in den Düsseldorfer Zentralbereichen wegfallen, wobei mit gut 200 von rund 800 Stellen der größte Anteil auf die Peek & Cloppenburg KG, Düsseldorf entfallen wird. Wie erneut versichert wird, sind die etwa 6 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den 67 Mode-Kaufhäusern nicht vom Personalabbau betroffen. Im Gegenteil: Ziel der Sanierungsmaßnahmen ist es, das stationäre Geschäft zu stärken. Dazu gehört auch, den

## Deals

### Greenman und Schoofs feiern Eröffnung

In Rheinland-Pfalz eröffnete das Fachmarktzentrum **Westerwald Arkaden** in Höhr-Grenzhausen mit einem großen Volksfest und etwa 3 000 Gästen – darunter **Bürgermeister Thilo Becker** und **Staatssekretärin Petra Dick-Walther**, vom Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau. Die Eröffnungsfeier wurde gemeinsam vom Eigentümer **Greenman Open**, dem Entwickler **Schoofs Immobilien Frankfurt** und den Mietern ausgerichtet. Die Westerwald Arkaden hatte Greenman im Juni 2022 von Schoofs erworben. Auf 13 793 qm Mietfläche gibt es 24 Läden und Dienstleister. Die Greenman-Tochter **GFORM** wird die Immobilie managen. Das Einkaufszentrum ist über die Autobahn A48 Ausfahrt Höhr Grenzhausen zu erreichen. Es gibt 320 Parkplätze und eine Tiefgarage mit 59 Parkplätzen, davon 12 mit Schnellladestationen für EAutos. Zudem gibt es eine neue Bushaltestelle.

+++++

**Berlin: Jagdfeld Real Estate** hat den Feinkost-Spezialisten **Lindner** für das von ihr gemanagte **Rathaus Center Pankow** gewonnen. Das Berliner Unternehmen hat einen langfristigen Mietvertrag über 133 qm im Erdgeschoss nahe des Haupteingangs abgeschlossen. Nach Übergabe der Mietfläche zum 1. Juni wird es nur wenige Wochen bis zur Eröffnung des ersten Geschäftes von Lindner in Pankow dauern.



„stationärer Fußabdruck“ weiter wachsen zu lassen, wie **Geschäftsführer Thomas Freude** es ausdrückt. Deshalb werden demnächst neue Geschäfte in **Bonn** und **Berlin** eröffnet.

Mit Blick auf den geplanten Personalabbau in der Verwaltung können nach Unternehmensangaben zahlreiche Arbeitsplätze „unter Berücksichtigung von Eigenkündigungen, Befristungsabläufen und Probezeitkündigungen abgebaut werden“. Das Gros der übrigen betroffenen Mitarbeiter erhalten in enger Abstimmung mit dem vorläufigen Gläubigerausschuss und dem vorläufigen Sachwalter das Angebot, in eine Transfergesellschaft zu wechseln, in der sie auf eine neue berufliche Zukunft vorbereitet werden sollen. Auch wenn diese Maßnahme im Zuge der Restrukturierung unvermeidbar sei, so Freude, sei dieser Schritt der Geschäftsführung nicht leichtgefallen. Zumindest will man den Betroffenen den



Foto: P&C\_Markus Kaiser

Übergang in ein neues Beschäftigungsverhältnis erleichtern. Sofern die Klagen des Einzelhandels über den Fachkräftemangel stimmen, dürften die Perspektiven nicht allzu schlecht sein.

Zu den ganz wichtigen Gesprächen im Zuge der Sanierungsmaßnahmen gehören auch die **Verhandlungen mit den Vermietern**, „um vor dem Hintergrund der gegenwärtigen wirtschaftlichen Entwicklungen marktgerechte Konditionen“ auszuhandeln, wie Restrukturierungsgeschäftsführer Andres anmerkt. Denn die Höhe der Mieten entscheidet nach seinen Worten ganz maßgeblich über die Profitabilität der einzelnen Standorte. Nach Feststellung des **Handelsverbands Textil, Schuhe, Lederwaren (BTE)** haben gerade Großbetriebe in teuren Frequenzlagen überdurchschnittlich stark unter den Corona-Beschränkungen gelitten und viele hätten noch nicht wieder das Umsatzniveau des Vor-Corona-Jahres 2019 erreicht. Wegen der Deckelung der Hilfszahlungen für die umsatzstarken Ketten haben diese laut BTE oft nur einen Bruchteil ihrer angefallenen Verluste beispielsweise durch hohe City-Mieten erstattet bekommen.

Laut Andres erweisen sich die Gespräche an einigen Standorten bisher allerdings als nicht zufriedenstellend. Dabei sei es „wichtiger denn je, dass wir jedes Verkaufshaus kostendeckend betreiben“. Zumal die hohe Inflationsrate bei Lebensmitteln sowie die deutlich gestiegenen Preise für Energie und Treibstoff die Kaufkraft der breiten Bevölkerung aufzehren und die Konsumstimmung dämpfen. So erwarten beispielsweise der **Handelsverband Deutschland (HDE)** und die **GfK** keine großen Impulse vom privaten Konsum. Deshalb dürften auch langfristig orientierte Vermieter ein Interesse daran haben, den Standort nicht durch unrealistisch hohe Mieten zu gefährden.

Peek & Cloppenburg Düsseldorf betreibt neben den 67 Mode-Kaufhäusern in Deutschland europaweit weitere knapp 100 Stores, beschäftigt 16 000 Mitarbeiter und ist damit in 16 europäischen Ländern präsent. Neben Düsseldorf hat das Unternehmen einen weiteren Hauptsitz in Wien. Peek & Cloppenburg in Österreich ist von der Insolvenz aber nicht betroffen. Zudem betreibt die Mode-Kette fünf Online-Shops als wesentliche Bestandteile der Multibrand-Omnichannel-Strategie, die unter den Corona-bedingten Zwangsschließungen seit 2021 forciert wurde, aber nicht zu den erhofften Ergebnissen führte. Denn die Ausweitung der Online-Aktivitäten war mit erheblichen Investitionen in Personal-, Sachmittel und Marketing in dreistelliger Millionen-Höhe verbunden, die sich am Ende nicht rechneten.

## Deals

**Linz:** Die Mode-Kette **United Colors of Benetton** hat in der Landstraße 15a in der Linzer Innenstadt einen Laden gemietet. **Comfort** vermittelte. Auf einer Verkaufsfläche von rd. 300 qm über zwei Etagen verkauft Benetton seit Frühlingsbeginn in dem Laden eines traditionsreichen und stadtbekanntes Hauses italienische und nachhaltige Mode. Es ist schon die zweite Fläche, die Comfort innerhalb eines Jahres an Benetton vermitteln konnte. Bereits 2022 eröffnete Benetton in der Wiener Mariahilfer Straße einen Store mit rund 550 qm Verkaufsfläche.

## Impressum

**Chefredaktion:**  
**Dr. Ruth Vierbuchen** (V.i.S.d.P.);  
**Kontakt:**  
[redaktion@hi-report.de](mailto:redaktion@hi-report.de)  
[www.hi-report.de](http://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](mailto:info@rohmert.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

**Vorstand:** Werner Rohmert  
**Aufsichtsrat:** Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Bubenreuth

**Bankverbindung:** erhalten Sie auf Anfrage

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