

# Handelsimmobilien Report



## Liebe Leser,

im vergangenen September hatte die Real GmbH, der nach der Weitergabe des größten Teils der zumeist gemieteten 275 Real-Standorte an die Wettbewerber Kaufland, Edeka und Globus nur noch ein Kerngeschäft aus 63 Mein-Real-Märkten geblieben war, Insolvenz in Eigenverwaltung angemeldet. Doch anders als der Antrag auf Insolvenz in Eigenverantwortung, bei der die Erhaltung des Unternehmens durch Sanierung und Schuldenerlass im Vordergrund steht, erhoffen lässt, mündet das Verfahren nun in die Zerschlagung, weil die Lage der Real GmbH laut Geschäftsführung schwierig ist – offenbar zu schwierig, um das Unternehmen weiterzuführen.

Überraschend kommt das freilich nicht. In der oligopolistischen Welt des deutschen Lebensmittelhandels zählt vor allem Einkaufsmacht und die gründet auf einem großen Filialnetz mit entsprechender Verkaufsmacht. Kein Unternehmen verkörperte diese Philosophie besser als die frühere Real, die sich aus deutlich mehr als zehn verschiedenen Unternehmen zusammensetzte, die bis in die 2000er-Jahre hinein zusammengekauft wurden. Viele davon waren SB-Warenhäuser der ersten Stunde, die noch aus riesigen Sortimenten auf riesigen Flächen bestanden. Doch schon das Zusammenführen der Unternehmenskulturen war schwierig.

Zudem hat sich Real respektive die frühere Eigentümerin Metro zu lange auf der Einkaufsmacht ausgeruht und zu wenig in die Aufwertung der Märkte und die Verkleinerung der Flächen auf Lebensmittel konzentriert, nachdem immer klarer wurde, dass die Nonfood-Sortimente nicht rentabel waren und die Kunden wegen der Lebensmittelskandale mehr auf Qualität achten. Erst um 2018 hat Real mit dem – beeindruckenden – Markthallen-Konzept versucht, nachhaltig umzusteuern, doch da fokussierte sich der damalige Metro-Großaktionär Haniel bereits auf den Metro-Großhandel.

In dieser Lebensmittelwelt hatte Real mit seinen 63 Märkten keine realistische Chance, dauerhaft zu überleben, zumal die Wettbewerber sich vorher zweifellos die besten Standorte gesichert hatten. Zwar gibt es im Lebensmittelhandel auch die erfolgreichen Mittelständler, doch gründet deren Erfolg auf dem Fundament eines kreativen privaten Unternehmertums. Insofern können sich die Mitarbeiter der 18 Märkte, die an Rewe, Kaufland und Edeka gehen, glücklich schätzen, dass es weiter geht.

Dabei ist klar, dass Real nicht für das Nahversorgungssegment an sich steht, das ungeachtet der Krise nach der abrupten Zinswende beeindruckend stabil dasteht, zumal der Lebensmittelhandel nach Jahren der Fokussierung auf eine Niedrigpreispolitik schon lange auf mehr „Qualität“ setzt. Und auch wenn viele Konsumenten angesichts der hohen Inflation wieder mehr zum Discounter gehen, sind die großen Lebensmittelhandelskonzerne zum einen mit ihren Discount-Schienen gut aufgestellt und zum andern liegen sie mit ihren No-Name-Grundsortimenten auf dem Preisniveau der Discounter. Es wäre zu wünschen, wenn es etwa auch der Mode-Branche besser verstehen würde, sich auf die Kundenwünsche einzustellen.

*Dr. Ruth Vierbuchen*

Chefredakteurin



Nr. 409 vom 04.12.2023

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b>	1
<b>Fachmarktimmobilien Kongress: Baurecht belastet Vermietungsgeschäft</b>	2
<b>GCPM: Keine Aussicht auf eine Trendwende</b>	6
<b>Übernahmen: Garbe übernimmt die GRR REM GmbH</b>	10
<b>Mein Real: Unternehmen will 45 Märkte schließen</b>	11
<b>Handelsstandorte: Transformation ungeahnten Ausmaßes</b>	12
<b>Quarree Wandsbek: Wenn sich ein Stadtteil verjüngt</b>	15
<b>Deutsche Euro Shop: Sonderdividende für 2022</b>	16
<b>ECE Marketplaces: Der Fahrplan zur Klimaneutralität</b>	17
<b>Fachhandelssterben: Der Modehandel ist gefordert</b>	19
<b>Signa Holding: Restrukturierung in der Insolvenz</b>	21
<b>Impressum</b>	21

## HandelsimmobilienReport Partner





Foto: kplus konzept studios/Heuer Dialog

### Fachmarktimmobilien-Kongress 2023

## Baurecht belastet Vermietungsgeschäft

**Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“**

*Die vielen Krisen und Marktkorrekturen zeigen auch im Fachmarktimmobilien-Segment Wirkung, auch wenn die Branche – gemessen an anderen Segmenten – unverändert stabil ist, wie sich beim Fachmarktimmobilien-Kongress erneut zeigte.*

In der Permakrise, die die Konsumenten nach den Worten von **Marco Schumacher, CEO der Avantgarde Group**, seit 2015 mit der damaligen Migrationswelle erleben, hat insbesondere die Corona-Pandemie viel verändert. Viele haben in Zeiten, in denen der Alltag stillstand, vieles zum ersten Mal gemacht wie online einkaufen oder sich über What's APP mit anderen stärker zu vernetzen: „Die Leute wurden gezwungen, Neues in Angriff zu nehmen“, so Schumacher in seiner Keynote auf dem **14. Fachmarktimmobilien-Kongress** in Düsseldorf. Die „Enthabituierung“ habe bei vielen die Wochenstrukturen aufgelöst und die Diskussionen über Homeoffice wurden salonfähig. Das Büro werde sich brutal verändern.

Mit Blick auf die Prognose der Weltbank, dass die nächsten 20 Jahre die entscheidungsreichsten der Menschheit sein werden, dürfte diese erzwungene Offenheit in einer Gesellschaft, die es gewohnt ist, ihre Entscheidungen aus den Daten der Vergangenheit abzuleiten, von großer Bedeutung sein. Alle technologischen Fortschritte laufen in den nächsten beiden Jahren bei den Konsumenten zusammen und werden vieles verändern, wie Schumacher erwartet. Gleichzeitig werde die Digitalisierung die Menschen sehr verunsichern, so dass der physikalische Ort an Bedeutung gewinnen wird, weil er der Natur des Menschen entgegenkommt. Und nach der Ausbreitung von KI werden die Menschen nach seiner Überzeugung nichts mehr glauben.

In diesem Umfeld gewinnt nach Prognose des Experten auch der **stationäre Einzelhandel**, der in Deutschland zudem vom demographischen Wandel mit der wachsenden Zahl älterer Menschen befördert wird, wieder mehr an Bedeutung, doch werden sich diese Orte gemäß den veränderten Kundenansprüchen massiv verändern. Denn in einer Welt, in der viele alte Strukturen und Institutionen verschwinden, werden sich die Menschen neue Leitlinien suchen, etwa die Mitgliedschaft in einem besonderen Fitnessclub, wodurch ein besonderes Zugehörigkeitsgefühl entsteht.

Und vor allem für die jüngeren Generationen – die ja im Grunde schon alles haben, wenn sie auf die Welt kommen – ist der Erwerb eines Erlebnisses wie die Karten für ein Konzert – wichtiger als der Kauf eines teuren Prestige-Produkts. Schumacher spricht hier von der neuen „Experience Economy“ – als Folge einer gewissen Übersättigung, die dazu führt, dass der Effekt der Werbung sinkt. So richtete Gucci eine

### Marktbericht

#### Abwärtstrend beim Konsumklima gestoppt

Die **Verbraucherstimmung** in Deutschland zeigt im November ein stabiles Bild ohne große Veränderungen. Die **Anschaffungsneigung** gewinnt leicht hinzu, während die **Einkommenserwartung** geringe Einbußen hinnehmen muss. Die **Konjunkturerwartungen** bleiben gemessen am Vormonat fast unverändert. Die Prognose für das Konsumklima liegt für Dezember bei einem Wert von -27,8 Punkten und damit um 0,5 Punkte über dem Wert vom November mit revidiert -28,3 Punkten. Nach den Ergebnissen des **GfK Konsumklimas powered by NIM** ist der leichte Anstieg des Kon-

### Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns  
auch auf unserer  
Homepage:

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

sumklimas darauf zurückzuführen, dass die **Sparneigung** von 8,5 auf 5,3 Punkte gesunken ist. „Nach drei Rückgängen in Folge stabilisiert sich das Konsumklima zum Jahresende“, sagt **Rolf Bürkl, Konsumexperte** beim Nürnberg Institut für Marktentscheidungen (NIM). Das Niveau bleibe aber sehr niedrig und es seien keine Signale für eine nachhaltige Erholung in den nächsten Monaten erkennbar: „Die Stimmung ist nach wie vor von Verunsicherung und Sorgen geprägt“.



Modenschau aus, in der nur eineiige Zwillinge als Models auftraten, um neue Akzente zu setzen. Mit Blick auf die Entwicklung der Städte erwartet Schumacher, dass kleinere urbane Industriegebiete zurückkehren und die Online-Anbieter in den Startlöchern stehen, um verstärkt ins stationäre Geschäft einzusteigen.

In dieser Welt des Wandels zeigt das Fachmarktsegment viel Konstanz, wozu die Tatsache beiträgt, dass Lebensmittel durch nichts ersetzbar sind und die Kunden in Zeiten hoher Inflation vermehrt auf preisgünstige Produkte zurückgreifen müssen. So konstatiert **Sebastian Engels, Head of Real Estate Asset Management** bei der **Rewe Group**, dass der Lebensmittelhandel nicht leidet und dem Trend zu preisgünstigeren Angeboten kann die Branche mit unterschiedlichen Formaten – wie der Discount-Schiene – begegnen. Das bedeutet freilich nicht, dass etwa Rewe bei seinen Formaten nicht ständig auf Veränderungen reagieren muss.

Auch **Thomas Fink, Geschäftsführer** des Nonfood-Discounters **Centershop & Wresemann Immobilien** sieht sein Unternehmen mit den preiswerten Sortimenten außerhalb der Cities gut aufgestellt. Lediglich die Werbung hat das Unternehmen – neben den Printmedien – auch auf Social Media ausgeweitet und so

mehr junge Kunden gewonnen. Und dass die Kunden vermehrt in den stationären Einzelhandel zurückkehren, beobachtet auch **Ulrike Kundt-Abend, Senior Centermanagerin** beim Flächenvermarkter **Retail Match GmbH**. Allerdings erwarten die Kunden nach ihren Worten beim Angebot Abwechslung und eine interessante Gestaltung. So stößt auch der Einzug von Autohändlern in die Innenstädte und Center auf positive Resonanz.

Angesichts der Spuren, die Corona im Handelsimmobilienmarkt hinterlassen hat, befasste sich die Diskussionsrunde unter Moderation von **Wirtschaftsredakteurin Susanne Osadnik** mit neuen Konzepten für die **Mietgestaltung** und der Lage im Vermietungsgeschäft. Dabei zeigte sich, dass die Höhe der Miete oder die Konditionen oft nicht der Grund sind, wenn Vertragsabschlüsse scheitern. So wurden laut **Uwe Hillemeier, Geschäftsführer** der **Hillemeier Immobilien GmbH**, die 2023 etwa 100 Vermietungen erreicht, das **Baurecht** und die **Sortimente**, die in insbesondere in Fachmarkttagen reglementiert werden, als Hauptgründe für das Scheitern genannt.

Über ein Beispiel dafür konnte **André Stromeyer, Geschäftsführer** der **HBB Centermanagement**, berichten. So hatte die zuständige IHK in einem neu eröff-



# Ideen + Mut = Zukunft

Der Energizer für Handelsstandorte –  
FMZ Report 2023



**VOL.11**  
mec-cm.com



neten Fachmarktzentrum schriftlich kritisiert, dass Schreibwaren auf 50 qm, statt auf den erlaubten 20 qm verkauft wurden. Das musste korrigiert werden.

**Thomas Weidner** aus dem Bereich **Asset Management** und **Real Estate Controlling** des Sportartikelanbieters **Decathlon Deutschland**, der sein Netz hierzulande noch auf etwa 110 Filialen ausweiten will, lässt sich von solchen planungsrechtlichen Restriktionen nicht abschrecken: „Wenn der Standort gut ist, dann versuchen wir, das Baurecht zu bekommen“, so seine Ansage: Auch wenn es ermüdend sei, dafür eine Entwicklungszeit von sechs Jahren in Kauf nehmen zu müssen. Die Franzosen siedeln sich bevorzugt im 20-Minuten-Radius um Städte ab 200 000 bis 300 000 Einwohner an. Dabei waren die Standorte von Real für sie kein Problem, da der SB-Warenhaus-Betreiber auch die Erlaubnis hatte, Sportartikel zu verkaufen.



**Das neue LEZ 14 in Bamberg**

Foto: FIM Unternehmensgruppe

Bei den Mietvertragsverhandlungen kommt es laut Stromeyer auch darauf an, wie dringend der Mieter den Standort will oder der Vermieter den Mieter braucht. Da inzwischen viele Klauseln wie die Corona-Klausel dazu gekommen sind, dauern die Verhandlungen heute länger. Hinzu kommt, dass sich die Zyklen bei der Modernisierung etwa von Shopping-Centern von zehn auf fünf Jahre verkürzt haben, was sich auch auf die Laufzeit der Mietverträge auswirkt. Wie Stromeyer betont, ist es bei der Vermietung wichtig, möglichst vor Ort zu sein, um die richtigen Mieter zu bekommen.

Vor welchen Herausforderungen die **MEC Metro ECE Centermanagement** in 15 ihrer Fachmarktzentren stand, in denen der SB-Warenhaus-Betreiber **Real** der „sinnstiftende Mieter“ war, nachdem die **Metro Group** die Tochter an die Luxemburger **SCP** verkauft hatte, schilderte **Christian Thiele, Head of Leasing Management**. Die Sorge sei groß gewesen, als klar wurde, dass es sich hier um einen Immobilien-Deal gehandelt habe, die einzelnen Real-Märkte also nicht zwingend weitergeführt würden und Nachmieter gesucht werden mussten. In dem Fachmarktzentrum in Dortmund etwa belegte Real 13 000 der 25 000 qm.

Bei der Wahl der potenziellen Nachmieter kam es laut Thiele darauf an, mit Blick auf das restriktive deutsche Baurecht so B-Plan-konform wie möglich zu arbeiten, um den Leerstand schnell zu beseitigen. Denn von den neuen Nachmietern **Kaufland**, **Edeka** und **Globus**, die sich im Laufe der Zeit herauskristallisierten, übernahm nur Globus die komplette Real-Fläche. Bei den anderen mussten weitere Mieter angesiedelt werden wie etwa auch Decathlon. Etwa 100 Mio. Euro wurden nach Thieles Worten in den erforderlichen Umbau gesteckt. Wie jetzt mitgeteilt wurde, werden nun auch die verbliebenen 45 Mein-Real-Märkte, die die Real GmbH noch betreibt, im Rahmen des Insolvenzverfahrens geschlossen.

Dass Kaufland von den 96 Real-Standorten, die der SB-Warenhaus-Betreiber gemietet hat, etwa ein Drittel gekauft hat, begründet **Susanne Gehle, Geschäftsführerin** von **Kaufland Immobilien Deutschland** damit, dass es sich um Objekte mit weni-

## Deals

### **GRR verkauft Reutter-Center**

Die **GRR Group** hat das Fachmarktzentrum **Reutter Center** in Zell unter Aichel-



berg bei Göppingen veräußert. Das Objekt wurde im Eigenportfolio der GRR Group gehalten und wird zum 31. Dezember 2023 im Rahmen eines Asset Deals an die **DEFAMA Deutsche Fachmarkt AG** übergehen. Ankermieter des umfassend aufgewerteten Centers sind **Rewe**, **AWG Mode Center** und **Schuh Mann**. Weitere Mieter sind ein Friseur, ein Reisebüro, ein Schlüsseldienst, ein Kiosk, die Bäckerei Mayer, das Modegeschäft **Salzkorn Fashion** und Gastronomiebetriebe. Das Reutter Center mit 10 000 qm Mietfläche entstand in unterschiedlichen Bauabschnitten seit den 1970er-Jahren auf dem 26 000 qm großen Gelände des ehemaligen Bauunternehmens Reutter. Der Komplex wurde 2007 von der GRR für ihr Eigenportfolio übernommen. Im Außenbereich befinden sich Waschkraft Zell, eine Werkstatt und eine Tankstelle. Das Fachmarktzentrum beherbergt den einzigen Vollsortimenter im Radius von 5 km. Die in Berlin ansässige DEFAMA investiert in Einzelhandelsobjekte in kleinen und mittleren Städten in Deutschland. **JLL Stuttgart** hat GRR beraten. Die rechtliche und steuerliche Beratung erfolgte durch **Rödl & Partner** in Nürnberg



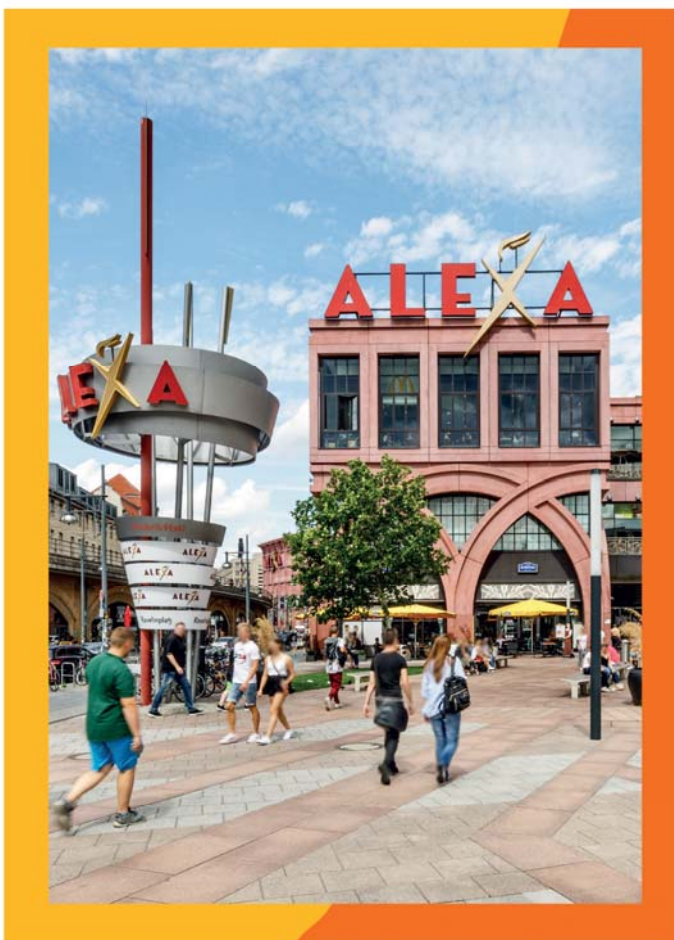
ger als zehn Jahren Mietvertragslaufzeit handelte, die das Unternehmen unbedingt behalten wollte. Zudem kann so die Mietbelastung gering gehalten werden.

In seinem Vortrag über „Redevelopment aus Mieter-sicht“ betonte **Jan Lerke, Geschäftsführer** der **FIM Unternehmensgruppe** aus Bamberg, die ihr Portfolio aus Fachmärkten und Fachmarktzentren ausbaut, dass die Immobilie vor allem dem Mieter gefallen müsse – genauso wie der Köder dem Fisch und nicht dem Angler schmecken muss. So empfiehlt er, die Immobilien aus dem Blickwinkel des Mieters zu betrachten, mit den Mietern zu sprechen und selbstkritisch zu erkennen, wenn ein Objekt nicht mehr den heutigen Ansprüchen entspricht. So gelang es mit dem Redevelopment eines alten Fachmarktzentrums in Bamberg ins neue **LEZ14**, die Frequenz zu steigern, das Gebäude energetisch zu verbessern und den richtigen Rahmen für die neuen Konzepte der Mieter zu schaffen, sodass diese nun Planungssicherheit haben.

In der abschließenden Diskussionsrunde über die Entwicklung im deutschen Investmentmarkt für Handelsimmobilien resp. das Fachmarktsegment, berichtete **Sven Vollenbruch, Senior Vice President** von **Slate Asset Management**, die im Sommer mit Übernah-

me des **X+Bricks-Portfolios** für über eine Milliarde Euro die größte Transaktion 2023 vollzogen hat, dass die immer noch – auch bei Banken – gefragte Asset-Klasse geholfen habe, den Deal zu realisieren. Den Kaufpreisfaktor und die Finanzierungsbedingungen wollte er in der Talk-Runde unter Moderatorin **Sandra Ludwig, Head of Retail Capital Markets EMEA** bei **JLL**, aber nicht verraten. Nur so viel: „Wir haben einhalb Jahre an der Transaktion gearbeitet.“ Grundsätzlich räumt Vollenbruch ein, dass die Banken restriktiver geworden sind, Slate Asset Management aber davon profitierte, ein guter Kunde zu sein.

Beim Blick auf das knappe Angebot und die lang anhaltende Preisfindungsphase erwartet **Martin Raubacher, Senior Acquisition Manager** bei der **Meag**, dass es noch dauern wird, bis die ersten Objekte von Akteuren, die Schwierigkeiten mit der Refinanzierung haben, auf den Markt kommen. Schon im eigenen Interesse würden die Banken versuchen, sich mit den Kunden zu einigen. So glaubt er nicht daran, dass sich das 2024 ändert. Auch Sven Vollenbruch blickt kritisch auf 2024. Es werde schwerer und schwerer Eigenkapital einzusammeln. Und die Korrekturen liefen hierzulande zu langsam. Die Jahre 2024 und 2025 werden aus seiner Sicht sehr spannend.



## Die langfristige Partnerschaft im Fokus

Starke Organisationen, gute und solide Immobilienprojekte, Assets und Investitionen - all das verbinden wir für eine lange Zeit.

[www.sonaesierra.com](http://www.sonaesierra.com)

Open mind  
Greater value

Global Commercial Property Monitor

# Keine Aussicht auf eine Trendwende

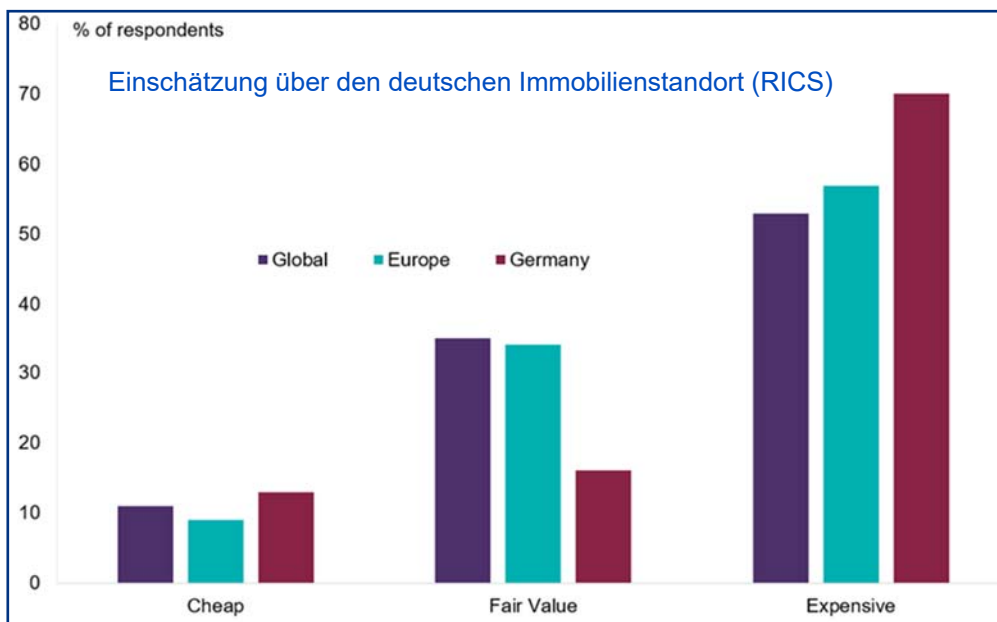
Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Der deutsche Immobilienmarkt bleibt unsicher. Das ist eines der Ergebnisse des Global Commercial Property Monitor (GCPM) der RICS nach Auswertung der weltweiten Expertenbefragungen für das dritte Quartal 2023. So wird der hiesige Immobilien-Investitionsstandort vom Gros der Befragten immer noch als „teuer“ eingeschätzt und nur wenige sehen hier „faire Preise“. Die Preisfindungsphase ist noch nicht beendet. Im Bausektor werden vor allem finanzielle Engpässe beklagt und die hohe Regulatorik in Deutschland.

So hat sich der **Commercial Property Sentiment Index (CPSI)** nach den Worten von **Jens Böhnlein, Chair of the Advisory Board des RICS Germany**, hierzulande von -34 im zweiten Quartal auf -38 im dritten Quartal weiter verschlechtert. Damit liegt die Stimmung im deutschen Immobilienmarkt deutlich unter dem weltweiten Niveau mit einem Rückgang des Index-Wertes von -14 auf -15 und auch unter dem europaweiten Niveau, das sich in diesem Zeitraum von durchschnittlich -23 auf -24 verschlechtert hat. 77% der Befragten sehen den hiesigen Markt in der Abschwungphase.

Das spiegelt sich auch in der Stimmung der Investoren – gemessen im **Investment Sentiment Index ISI** – wider, der von -43 auf -44 nachgab und damit seit sechs Quartalen in Folge im negativen Bereich verharrte. Die Stimmung der Mieter – gemessen im **Occupier Sentiment Index OSI** – gab im dritten Quartal weiter nach von -25 auf -32. Damit liegt Deutschland deutlich unter den europäischen Durchschnittswerten von -29 beim ISI und von -18 beim OSI.

Ein wesentlicher Grund für das Hinterherhinken Deutschlands hinter dem globalen und dem europäischen Trend, ist, dass die **Preisfindungsphase** – anders als in vielen anderen Ländern – noch nicht abgeschlossen ist. So steht immer noch die entscheidende Frage im Raum, ob hierzulande der Tiefpunkt schon erreicht wurde. Der Anteil der Befragten, der das so sieht, ist immerhin von 14% im zweiten Quartal auf 21% im dritten gestiegen. Damit ist aber immer noch die überwiegende Mehrheit der Ansicht, dass der Tiefpunkt noch nicht erreicht wurde. Eine Wende ist somit noch nicht in Sicht. Laut RICS-Befragung unter 1 946 Unternehmen weltweit schauen die Ausländer heute anders auf Deutschland.



## Deals

### Erfolgreiche Strategie für die City Galerie

Die **IPH Centermanagement** treibt die Umsetzung ihrer Vermietungsstrategie für die **City Galerie** in Aschaffenburg mit zahlrei-



chen Neuvermietungen voran. Die sieben neuen Mieter von zusammen rd. 1 300 qm sind **Betty Barclay, Calzedonia / Intimissimi, Street One, Woolworth, Tabac&Co, Dunkin** und **Das Nudel Ding**. Inklusive erfolgreicher Prolongationen konnten seit Übernahme des Mandats am 1. Januar 2022 bereits 10 500 qm Verkaufsfläche gesichert werden. „Mit den aktuell gewonnenen Mietern erreichen wir eine größtmögliche Angebotsvielfalt und positive Kopplungseffekte für das vielfältige, regionale Zielpublikum der City Galerie und festigen und erweitern gleichzeitig das Kerneinzugsgebiet“, sagt **Lars Jähnichen, Geschäftsführer** der IPH Centermanagement. Nach den Worten von **Alexander Elle, Senior Leasing Manager** bei der IPH, wird auch bereits an der Neukonzeption der Südspitze des Centers gearbeitet, wodurch das Engagement aller Beteiligten für die nachhaltige Weiterentwicklung des Standorts unterstrichen werde. Das Einkaufszentrum an der Fußgängerzone in Aschaffenburg ist mit über 57 000 qm, davon 47 000 qm für Handel, das größte Einkaufszentrum in Nordbayern.



So zitiert **Susanne Eickermann-Riepe, Chair of the European World Regional Board RICS**, Stimmen von der **Expo Real**, wonach Marktakteure darauf setzen, dass es 2025 wieder aufwärts geht, andere rechnen mit einer Normalisierung erst 2027. Böhnlein will aber auch nicht ausschließen, dass es erst 2030 wieder besser wird. Auch ein im RICS Report zitierter Marktakteur aus Berlin geht davon aus, dass der Abschwung, in dem sich der Immobilienmarkt auf Grund der zahlreichen geopolitischen Herausforderungen befindet, wahrscheinlich noch eine ganze Weile anhalten wird. Und ein Akteur aus München konstatiert: „Entweder werden die Zinsen innerhalb der nächsten sechs Monate wieder in Richtung 1 bis 2% gesenkt, oder die Immobilienpreise (insbesondere Wohnimmobilien) müssen um 25 bis 35% sinken.“

Da die **Präsidentin** der **Europäischen Zentralbank (EZB)**, **Christine Lagarde**, zuletzt darauf hingewiesen hatte, dass die Inflationsrate in der Eurozone noch zu lange zu hoch bleiben werde und **EZB-Chefvolkswirt Philip Lane** mit Blick auf die Lohnverhandlungen erwartet, dass die Unsicherheiten über die Entwicklung der Inflation bis ins Jahr 2024 anhalten werden, ist mit einem so schnellen Absenken der Leitzinsen nicht zu rechnen. Zudem gilt es zu bedenken, dass sich in den großen Städten Deutschlands die Preise für Wohnimmobilien in den vergangenen zwölf Jahren teilweise mehr als verdoppelt haben. Das spricht für eine beachtliche Inflation.

Vor diesem Hintergrund sind die **Kapitalwerterwartungen** in Deutschland für die nächsten zwölf Monate laut RICS unvermindert negativ, allerdings mit großen Unterschieden – je nach Asset-Klassen. Die geringsten Wertkorrekturen werden bei **Logistik-Immobilien** in Top-Lagen erwartet, auch bei **Büroobjekten** und **Handelsimmobilien** in guten Lagen – dazu zählen hier auch Nahversorger – sind die Kapitalwerterwartungen nicht so negativ wie bei gleichartigen Objekten in B-Lagen.

## Deals

**Berlin:** Das Immobilienunternehmen **Covivio** hat am Berliner Kurfürstendamm 96 ein fast vollvermietetes Wohn- und Geschäftshaus an ein auf Immobilien-Investitionen spezialisiertes Berliner Family Office verkauft. Das 1914 erbaute Objekt bietet über 3 710 qm Mietfläche mit acht Wohnungen, neun Gewerbeeinheiten sowie Kellerflächen. Die Mietwohnungen haben eine Wohnfläche von 20 bis 336 qm und Balkone. Die Gewerbeeinheiten sind als Büro- und Ladenflächen vermietet. Im Erdgeschoss befindet sich ein Restaurant. In der Umgebung am Ku'damm gibt es viele exklusive Handelskonzepte, Cafés und Restaurants und eine gute Anbindung an den ÖPNV.

**BBE**

**Wir wachsen weiter und stellen ein**

- Consultant für Standort- und Immobilienberatung
- Consultant Strategieberatung

brandeins  
/thema

b

2023

Beste

Unternehmens-  
berater

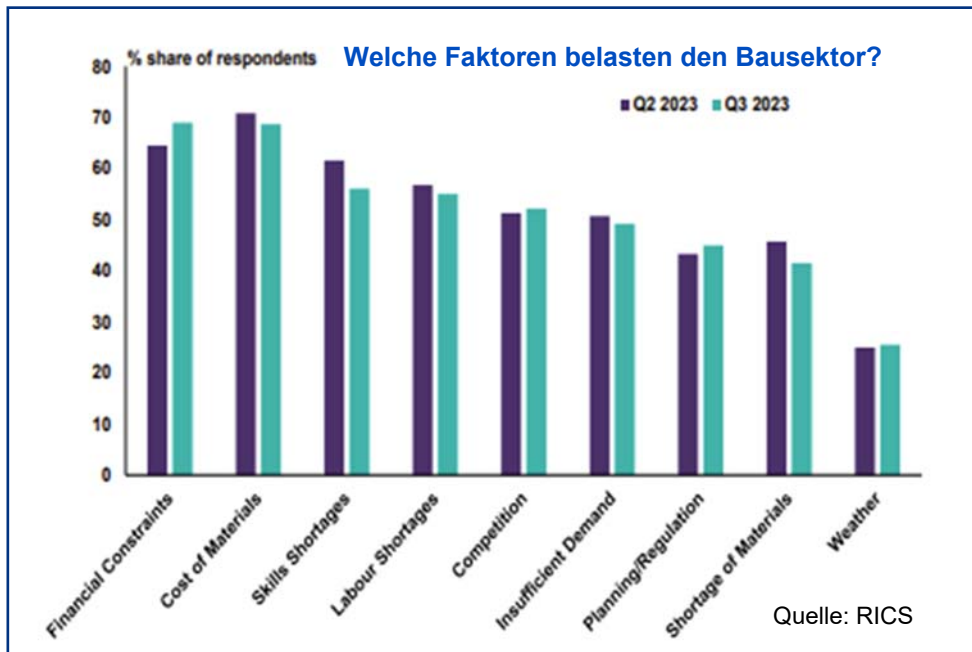
Heft 25

## Entscheidungssicherheit bei Handelsimmobilien.

- Markt- und Standortanalysen
- Auswirkungsanalysen
- Research and Due Diligence

Gewissheit für Entscheider – seit über 70 Jahren fundiert in präziser Analyse, methodischer Prognose und konkreter Empfehlung. Jeder Standort, jede Branche, jeder Betriebstyp durchleuchtet von den Besten ihres Fachs. Im Kontext lückenloser Handels-Expertise, die Lösungen schafft aus Fakten und Potenzial.

So kommt Susanne Eickermann-Riepe beim Blick auf das Jahresende zu dem Ergebnis, dass Europa im Stimmungstief verharret, wobei die Stimmung vor allem in den großen Volkswirtschaften **Deutschland** und **Frankreich** sehr negativ ist. Zudem würden die Wirtschafts- und Wachstumsaussichten in vielen Industrien auf eine Rezession hindeuten und auch die **Kreditkonditionen** für einige Zeit nicht maßgeblich sinken. Das lässt sich nach ihren Worten bei Investoren und Mietern an deren Zurückhaltung ablesen und an dem schwächelnden Transaktionsmarkt. „Das wird auch das Jahr 2024 belasten,“ ist sie überzeugt. Laut Böhnlein werden „Lage und Qualität noch mehr zum Unterscheidungsmerkmal und führen zu einem weiteren Ansteigen der Spitzenmiete in den wesentlichen Teilmärkten“.



Dass in diesem Umfeld die Ergebnisse des **RICS Global Construction Monitor** (GCM) im dritten Quartal 2023 dennoch einen leichten Anstieg der Bautätigkeit zeigt, ist laut Umfrage vor allem auf das Wachstum im **Infrastrukturektor** zurückzuführen, wie an den zahlreichen Straßenbaustellen abzulesen ist. Dagegen ist im **privaten Wohnungs- und Gewerbebau** weltweit Stagnation oder ein leichter Rückgang zu verzeichnen. „Vor dem Hintergrund der anhaltenden Verschärfung der Kreditbedingungen in den letzten Monaten – mit einem Nettosaldo von -31% der Befragten weltweit, die eine weitere Verschlechterung verzeichneten – sind finanzielle Zwänge nun das am häufigsten genannte Markthemmnis“, heißt es im RICS-Report.

## Finanzielle Zwänge hemmen den Markt

Wie kritisch die Lage ist, zeigt der Blick auf die Zahlen. Danach stieg der Anteil der Befragten, die über finanzielle Engpässe als Ursache für den Rückgang am Bauparkt klagten, europaweit von 60% auf 72%, den höchsten Anstieg seit 2020. In Deutschland stieg der Anteil sogar von 30% auf 72%. Auch die hohen Materialkosten wurden laut Eickermann-Riepe beklagt, auch wenn der Anteil in Europa leicht gesunken ist. Hierzulande erhöhte er sich dagegen von 67% auf 83%. Außerdem ist der Anteil der Marktakteure, die sich über eine **zunehmende Regulatorik in Deutschland** als Grund für die mangelnde Bautätigkeit beklagen, von 33% auf 72% gestiegen.

Große Sorge bereitet Eickermann-Riepe, dass durch die rückläufige Entwicklung im privaten Bausektor Kapazitäten abgebaut werden, die später fehlen könnten. Denn, während die Aussichten für Infrastruktur in Europa auf niedrigem Niveau stabil bleiben, sinkt der private Wohnungsbau weiter ab und „Zeichen und Programme für den Turnaround sind nicht in Sicht“.

## Unternehmens News

### Größten PV-Anlage auf dem Ruhr Park

Gemeinsam mit den **Stadtwerken Bochum** geht der **Ruhr Park** einen großen Schritt Richtung Nachhaltig-



keit: Bis zum Frühjahr 2024 installiert der Energieversorger eine Photovoltaikanlage auf dem Dach des Ruhr Park. Mit über 3 600 Modulen und einem jährlichen Stromertrag von über 1,4 Mio. Kilowattstunden entsteht nach Unternehmensangaben die bundesweit größte PV-Anlage auf dem Dach eines Einkaufszentrums. Das Projekt soll unterstreichen, dass die Einzelhandels- und Freizeitdestination ihre unternehmerische Verantwortung in der Stadt und der Region ernst nimmt und strategische Partnerschaften mit lokalen Unternehmen und Organisationen ausbaut. Der Betreiber- und Eigentümer **Unibail Rodamco Westfield** (URW) möchte damit die CO<sub>2</sub>-Emissionen entlang der Wertschöpfungskette bis 2030 um 50% und bis 2050 um 90% gegenüber dem Jahr 2015 reduzieren. Die Stromerzeugung entspricht etwa dem Stromverbrauch von 410 Einfamilienhäusern und die CO<sub>2</sub>-Einsparung liegt bei 656 t. Mit dem anvisierten Eigenverbrauch von 643 000 Kilowattstunden werden 44,8% des Stromverbrauchs im öffentlichen Bereich des Centers gedeckt.





# IMMOBILIEN? KÖNNEN WIR!



Seit 1982 ist die Hahn Gruppe als Asset und Investment Manager tätig. Wir sind auf Handels- und Mixed-Use-Immobilien spezialisiert, die wir über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg managen. Zum Vorteil der institutionellen Investoren und der privaten Anleger, die bereits in unsere über 190 Fonds investiert haben. Zurzeit haben wir rund 8 Mrd. Euro Assets under Management. Wir sichern das Kapital und bauen die Erträge kontinuierlich und nachhaltig aus. So verstehen wir Wertarbeit mit Immobilien. [hahnag.de](https://www.hahnag.de)

 **Hahn  
Gruppe**

Wertarbeit mit Immobilien



**Garbe erwirbt die GRR Real Estate Management**

## Ehrgeizige Pläne im deutschen Markt

**rv DÜSSELDORF.** Die jüngste Ankündigung der Garbe Institutional Capital, Teil des inhabergeführten Unternehmens Garbe, kam wie ein Paukenschlag. Im Zuge des Aufbaus einer Management-Plattform für Nahversorgungsimmobiliën hat das Unternehmen mit der GRR Real Estate Management eine namhafte Plattform für Nahversorgungsimmobiliën erworben und sich eine starke Position in diesem Marktsegment gesichert. Der Transaktionsvertrag wurde am 19. November unterzeichnet.

Konkret erwirbt **Garbe Institutional Capital** die **GRR Real Estate Management GmbH** mit ihren rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie etwa 500 gemagten Objekten. Das für institutionelle Fonds und Mandate verwaltete Immobilienvermögen (AuM) wird mit rund 2 Mrd. Euro beziffert. Hinzu kommen die 52 Nahversorgungsimmobiliën, die sich im Portfolio der **GRR AG** befinden, die vorerst weiter von der **Provinzial** gehalten wird. Über weitere Schritte sind hier noch keine Entscheidungen getroffen worden. Die bundesweit etablierte Marke „GRR“, die seit Jahren für Handelsimmobilien mit Schwerpunkt Lebensmittel steht, wird nach Unternehmensangaben als eigenständige Einheit des Garbe-Verbunds fortbestehen.



**Rewe Green Building in Gräfenhainichen.**

Foto: GRR Group

Die GRR Real Estate Management war 2006 als operative Asset Management Gesellschaft der GRR AG gegründet worden. 2009, im Jahr der Finanzkrise, beteiligten sich verschiedene, von der **Provinzial Asset Management** vertretene institutionelle Investoren aus der Versicherungswirtschaft an der GRR AG und leiteten damit nach Unternehmensangaben die erfolgreiche Entwicklung zu einer der führenden, auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierten Investment- und Asset-Management-Gesellschaften in Deutschland ein. Sie hat bislang fünf eigeninitiierte offene Spezial-AIF für institutionelle Investoren erfolgreich platziert.

Innerhalb des **Garbe-Verbunds** konzentriert sich Garbe Institutional Capital auf Asset-Klassen jenseits von Logistik- und Unternehmensimmobilien. Dazu gehören das Segment Wohnen sowie Science & Technology. Im Jahr 2020 hatte das Unternehmen mit der Auflage des **ENGA-Handelsimmobilienfonds** den Grundstein für eine Nahversorgungsimmobiliën-Plattform gelegt, die durch die Integration der GRR Real Estate Management nun zu einer signifikanten Marktgröße ausgebaut wird. Der Komplex betreut über eine Million Quadratmeter Mietfläche. Das kombinierte Geschäft wird als eigenständige Gesellschaft im Verantwortungsbereich von **Thomas Kallenbrunnen, Geschäftsführer** der Garbe Institutional Capital, geführt.

Nach den Worten von **Christopher Garbe, geschäftsführender Gesellschafter** von Garbe, vollzieht das Unternehmen mit der GRR-Übernahme „einen weiteren wichtigen strategischen Schritt zur Etablierung einer führenden und vertikal integrierten Plattform mit einem 360-Grad-Managementansatz. Als aktiver Manager von

### Marktbericht

**Ifo Geschäftsklima weiter leicht gestiegen**

Die Stimmung bei den deutschen Unternehmen hat sich auch im November leicht verbessert, sodass der **Ifo Geschäftsklimaindex** auf 87,3 Punkte gestiegen ist, nach 86,9 Punkten im Oktober. Das ist der drit-



te Anstieg in Folge. So beurteilen die Befragten ihre aktuelle Geschäftslage etwas besser und der Pessimismus beim Blick auf die nächsten Monate nimmt ab. Die deutsche Wirtschaft stabilisiert sich auf niedrigem Niveau. Im **Verarbeitenden Gewerbe** waren die Unternehmen zufriedener mit den laufenden Geschäften und beim Ausblick hat die Skepsis merklich abgenommen – vor allem in vielen energieintensive Branchen. Allerdings fehlen die Neuaufträge. Im **Dienstleistungssektor** hat sich das Geschäftsklima dagegen wieder etwas verschlechtert. Der **Tourismus** ist aber sehr zufrieden. Auch in der **Gastronomie** hat sich die Stimmung verbessert. Im Handel hat sich die aktuelle Lage und der Ausblick verbessert – vor allem im Großhandel. Die **Einzelhändler** erwarten vom Weihnachtsgeschäft dagegen wenig. Im **Bauhauptgewerbe** beurteilen die Unternehmen die aktuelle Lage und den Ausblick etwas besser, auch wenn die Stimmung insgesamt außerordentlich schlecht bleibt.



Immobilien erweitern wir zudem unsere vorhandene Expertise um das Segment Handelsimmobilien, und zwar entlang der gesamten Wertschöpfungskette hin zum Endkunden.“ Ziel sei es, einen erheblichen Mehrwert für Investoren und Nutzer zu schaffen. Dabei setzt Garbe darauf, dass der Lebensmittel-Einzelhandel in Deutschland und Europa eine systemrelevante Funktion hat und auf Grund seiner stabilen Mieterstruktur aus namhaften Lebensmittelhändlern sehr attraktiv ist, so dass er für Garbe einen strategischen Schwerpunkt bilden wird.



„Zudem passt die voll integrierte Organisation von GRR mit einem Leistungsspektrum vom Portfolio- bis zum Property Management und der Projektsteuerung perfekt zur Unternehmensphilosophie von Garbe,“ betont **Christopher Garbe** (Foto: oben), der sich auf die Zusammenarbeit mit dem gesamten GRR-Team freut: „Inbesondere die ausgewiesenen Kompetenzen bei der Implementierung von ESG-Maßnahmen und in der Sanierung von Bestandsobjekten machen GRR zu einem idealen Partner.“

Aus Sicht von **Andreas Freier** (links) und **Martin Führlein** (rechts), **Vorstandsmitglieder** der GRR AG, werden mit der Aufnahme der GRR Real Estate Management in die Garbe-Unternehmensfamilie, die als inhabergeführtes Unternehmen gut zur GRR-Philosophie passe, die Weichen für das künftige Wachstum gestellt. Nachdem es gelungen sei, die ESG-Wende einzuleiten und die nachhaltige Entwicklung des Portfolios voranzutreiben, bedeute nun die Kombination beider Unternehmen den



nächsten Schritt, um „den gemeinsamen Anspruch auf die Markt- und Innovationsführerschaft für Einzelhandelsimmobilien in Deutschland einzulösen“.



Der Vollzug der Übernahme soll – vorbehaltlich der obligatorischen kartellrechtlichen Genehmigungen – zeitnah erfolgen. Als Rechtsberater des Käufers begleitete **Greenberg Traurig** die Transaktion, für die technische Due Diligence war **Gleeds Deutschland** verantwortlich, **HLB Stückmann** für den Bereich Finanzen und Steuern. Als Transaktionsberaterin des Verkäufers agierte **Rödl & Partner**.

Der Vollzug der Übernahme soll – vorbehaltlich der obligatorischen kartellrechtlichen Genehmigungen – zeitnah erfolgen. Als Rechtsberater des Käufers begleitete **Greenberg Traurig** die Transaktion, für die technische Due Diligence war **Gleeds Deutschland** verantwortlich, **HLB Stückmann** für den Bereich Finanzen und Steuern. Als Transaktionsberaterin des Verkäufers agierte **Rödl & Partner**.

## Real GmbH schließt die restlichen 45 Mein-Real-Märkte

Im Rahmen des Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung wird die **Real GmbH** bis zum 31. März 2024 mindestens 13 Mein-Real-Märkte an die **Rewe Group**, drei Märkte an

**Kaufland** und einen Markt an **Edeka** übertragen. Ein weiterer Standort wurde bereits an Rewe übergeben. Die Übertragungen, durch die sichergestellt wird, dass der Geschäftsbetrieb in den Märkten weiter geht, stehen noch unter dem Vorbehalt, dass der Vermieter und das Bundeskartellamt zustimmen. Die verbleibenden 45 Mein-Real-Märkte werden bis zum 31. März 2024 geschlossen, da sich nach Angaben der Geschäftsführung für sie trotz intensiver Bemühungen kein Interessent gefunden hat.

Begründet wird die Schließung damit, dass es im Rahmen des Insolvenzverfahrens offenbar nicht gelungen ist, das operative Geschäft des stark verkleinerten SB-Warenhaus-Betreibers, der zuletzt über Rewe eingekauft hatte, wieder auf die Schiene zu setzen. Im Mai dieses Jahres hatte der frühere Eigentümer **SCP Group** die 63 verbliebenen Real-Märkte von dem Family Office der Unternehmerfamilie **Drs. Tischendorf** zurückerworben, nachdem die Real GmbH erst im Juni 2022 im Zuge eines ordentlichen Bieterverfahrens von dem Family Office erworben worden waren. Zwar habe SCP umfassende operative Verbesserungen umgesetzt, teilt das Unternehmen mit, doch konnte damit auf Grund des kritischen Zustands ein Insolvenzverfahren offenbar nicht verhindert werden.



## Unternehmens News

### Kaufland Bad Tölz nach Sanierung wiedereröffnet

Mitte November wurde in der Lenggrieser Straße in **Bad Tölz** eine der bisher



am nachhaltigsten modernisierten **Kaufland-Filialen** wieder eröffnet. Bereits der Blick auf die neue Fassade mit nachhaltigen Holzelementen, die sich in die lokale, bayerische Baukultur einfügt, verdeutlicht: Hier wurde nach einer Umbauzeit von rd. 17 Monaten eine besondere Revitalisierung der gut 50 Jahre alten Filiale umgesetzt, wie das Unternehmen mitteilt. Bei der Dachsanierung wurde eine Abdichtungsbahn verwendet, die aus Rezyklat besteht und nach der Nutzungsdauer wieder dem Wertstoffkreislauf zugeführt werden kann. Bei der Erweiterung des Parkplatzes auf rd. 300 Plätze wurde Abbruchmaterial verwendet und Gitter aus recycelten PET-Flaschen. In der Filiale wurde auf energiesparende und klimaschonende Technik gesetzt. So kann durch den Einbau einer neuen Lüftungsanlage die Abwärme der modernisierten Kühltruhen und -schränke zum Heizen und Kühlen der Verkaufsfläche sowie der erneuerten Büro- und Sozialräume genutzt werden. Außerdem verringern energiesparende, geschlossene Kühlmöbel und eine angenehme LED-Beleuchtung den Energiebedarf.



Der Saarbasar ist mit der Umgebung zusammengewachsen.

Foto: MEC

**MEC: Handelsstandorte auf dem Prüfstand**

## Transformation ungeahnten Ausmaßes

**Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“**

*Mit dem Klima-Wandel und der Umweltbelastung durch die täglichen kilometerlangen Staus im Berufsverkehr gewinnt die Idee von der Stadt der kurzen Wege deutlich an Relevanz. Die geht einher mit der Auflösung der strikten Trennung von Gewerbegebieten, Wohnquartieren und reinen Einzelhandelslagen – zumal durch das Wachstum des Online-Handels weniger Handelsflächen im ohnehin überdurchschnittlich ausgestatteten deutschen Markt benötigt wird. Die zwangsläufige Antwort dieser Entwicklung ist eine Vermischung der Lebensbereiche und neue Nutzungen für überschüssige Handelsflächen – auch in Fachmarktzentren.*

Vor diesem Hintergrund befasst sich der jüngste **Fachmarktzentren Report (FMZ) 2023** der Düsseldorfer MEC und ihrer Partner mit den Herausforderungen, denen Handelsimmobilien in diesem Strukturwandel gegenüberstehen. „Es findet ein Transformationsprozess in bisher nicht gekanntem Ausmaß statt“, umschreibt **Christian Schröder, Managing Director** der MEC, die aktuelle Lage, „denn in den vergangenen Jahren haben sich die Bedingungen am Markt für Handelsimmobilien besonders rasch und tiefgreifend verändert“.

Neben der Online-Konkurrenz sind die Folgen der Zwangsschließungen während der Pandemie in Form zahlreicher Insolvenzen, die veränderten Ansprüche der Konsumenten an den stationären Einzelhandel und seinen Unterhaltungswert und schließlich das Thema Nachhaltigkeit in einer energieintensiven Branche in einem Land mit europaweit überdurchschnittlich hohen Strompreisen zu erwähnen.

Gleichzeitig verweist Schröder zusammen mit seinem Kollegen **Sebastian Kienert, CFO** der MEC, im FMZ Report 2023 mit dem Titel „Energieschub“ auf die zentrale Bedeutung der Handelsimmobilien für die Gesellschaft, da sie nicht nur Orte des Konsums sind, „sondern auch soziale Treffpunkte, die das Leben in unseren Städten und Gemeinden prägen“. Denn auch wenn gesellige Angebote wie Gastronomie, Cafés und andere Nutzungen für die Steigerung der Frequenz immer wichtiger werden, so fungiert der Handel doch immer noch als zentraler Anziehungspunkt.

Und da diese Veränderungen im Einzelhandel auch neue Anforderungen an die Handelsimmobilien selbst stellen, geht der FMZ Report, den die MEC zusammen mit **Lademann & Partner, Nuveen, Savills** und **Wisag** aufgelegt hat, in diesem Jahr auf die essenziellen Themen Revitalisierung und Modernisierung von Handelsimmobilien ein und auf die damit einhergehenden Herausforderungen für Immobilieneigentümer, Asset-, Property- und Facility-Manager.

### Deals

**Berlin/Oldenburg: Values Real Estate** hat rd. 1 200 qm an den internationalen Sport-, Outdoor- und Modeausrüster **JD Sports** in Berlin und Oldenburg vermietet. Dabei handelt es sich um



rd. 500 qm in Berlin Neukölln, Karl-Marx-Straße 84-86 (Foto), und um rd. 700 qm in Oldenburg, Achternstraße 47/48. JD Sports bezieht beide Flächen voraussichtlich Mitte 2024. Das Maklerunternehmen **Storesscouts** vermittelte. Das Geschäftshaus in Berlin befindet sich gegenüber vom Rathaus Neukölln. Die Karl-Marx-Straße ist die frequentierteste Einkaufslage des Stadtteils. Das Objekt in Oldenburg zeichnet sich durch eine prominente Ecklage in der Fußgängerzone der Innenstadt aus. Beide Geschäftshäuser gehören der **Values Real Estate Holding**. Das Objekt in Oldenburg wurde 2020, das in Berlin 2019 gekauft. In beiden Objekten wird ein Refurbishment umgesetzt.

+++++

**Norden:** Die **Redos Gruppe** in Hamburg hat für das Einkaufszentrum **Norder Tor** in der niedersächsischen Stadt Norden einen neuen Mietvertrag abgeschlossen. Die Non-Food-Kette **Tedi** hat Anfang November in der Bahnhofstraße 1a eine neue Filiale auf 472 qm eröffnet. Das Norder Tor gehört zum Fonds **Redos Einzelhandel Deutschland II**.



Dabei steht die Branche nach Feststellung von **Felix Moritz Lück, Head of Marketing** bei der MEC, allerdings vor Zielkonflikten, wie etwa dem, einerseits bis 2045 flächendeckend Klimaneutralität zu erreichen und andererseits mit Fonds konfrontiert zu sein, die die hohen Kosten für den energetischen Umbau nicht in der Kalkulation berücksichtigt haben. Das zehrt im Zweifelsfall die Rendite auf. Die Liste der Zielkonflikte lässt sich beliebig fortführen: Erneuerung von Bestandsgebäuden versus Abriss & Neubau, Innenstadt versus Dezentralisierung, Demographische Realität versus Wohlstand oder Energiewende versus persönlichem Wohlstand. Der Strukturwandel des Handels ist laut Lück „extrem umfassend“. Vor allem brauchen Retail Assets ein schärferes Profil und die Offenheit, in Großimmobilien auch andere Nutzungen anzusiedeln.

Nicht zuletzt der zunehmende Leerstand treibt die Betreiber, bei der Vermietung über den Tellerrand zu schauen, wie **Jörg Krechky, Head of Retail Investment Services Germany** bei **Savills**, feststellt. Doch während das Thema „Mixed-Use“ bei innerstädtischen Großobjekten wie Shopping-Center oder Warenhäuser bereits seit längerem als Option diskutiert wird, zeigt sich laut Krechky nur eine Minderheit der Investoren offen für eine Mischnutzung in Fachmarktzentren. Viele dieser Objekte sind auf die Nahversorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs ausgerichtet, doch haben größere Objekte mit 30 000 qm und mehr auch Mieter aus dem Textilbereich, die durch die Online-Konkurrenz unter Druck stehen.

## Mischnutzung bei Fachmarktzentren noch eher selten

Vor diesem Hintergrund hat Savills die Positionierung von Fachmarktzentren-Investoren auf der Grundlage von 35 Investmentprofilen bedeutender Akteure in Bezug auf Mixed-Use analysiert. Auch wenn die Analyse nicht repräsentativ sei, so gebe sie doch ein gutes Bild von der Einstellung der Investoren wieder: „Von insgesamt 35 haben zehn Investoren ein Mischnutzungsinteresse explizit in ihrem Ankaufsprofil erwähnt“, heißt es im Report. Für vier weitere Investoren komme der Ankauf eines gemischt genutzten Fachmarktzentrum infrage, obwohl das dem Investmentprofil nicht zu entnehmen war. Somit dürfte für 24 Investoren aus diesem Kreis der Kauf gemischt genutzter Fachmarktzentren eher nicht in Frage kommen.

Insgesamt ist aus Sicht der fraglichen Investoren eine Mischnutzung aus Fachmarktzentrum und – bevorzugt – Wohnen offenbar vor allem in städtischen Gebieten interessant, etwa in Städten mit über 100 000 Einwohnern, wie Krechky schreibt. Andere Nutzungsmöglichkeiten sind neben Wohnen noch Büros, Logistik, Arzt-

praxen oder öffentliche Einrichtungen. Aber vor allem gilt, dass der Repositionierungsbedarf der Fachmarktzentren als zentrales Thema bleibt.

Und **Uwe Seidel, geschäftsführender Gesellschafter** bei **Dr. Lademann & Partner**, sieht in der Weiterentwicklung solcher Handelsstandorte zum



**Nachhaltigkeit ist das große Thema.** Foto: ECE

Wohnquartier noch großes Potenzial. Denn insgesamt habe sich die Planung und Realisierung von Wohnquartieren mit gemischt genutzten Immobilien hierzulande innerhalb eines Jahrzehnts verfünffacht. In den vergangenen drei Jahren wurde laut **EHI Retail Institute** mit dem Bau von 100 Quartieren mit Wohnungen, Hotellerie, Arbeiten und Einkaufen begonnen. Nach Seidels Einschätzung könnten in diesem Kontext hierzulande auch etwa 50 bis 80 Fachmarktzentren zum Quartier weiterentwickelt werden, weil bereits viele Standorte schon heute eine signifikante Nutzungsmischung erreicht hätten. Meist fehle nur noch eine „siedlungsstrukturelle Prägung oder die Anreicherung mit Wohnnutzungen“.

Ein Beispiel für Fachmarktzentren, die im Laufe der Jahrzehnte in die benachbarte Wohnbebauung regelrecht eingewachsen sind, ist für Seidel etwa der **Saarbasar** in Saarbrücken, der ohne eigenes Zutun durch die Wohnbauprojekte der Kommune stärker an den Siedlungskörper herangerückt und inzwischen sogar vollständig von diesem eingeschlossen wurde. Eine Ausweitung der Nutzungen ist hier nur ein logischer Schritt.

Dass Fachmarktzentren für Investoren trotz des Revitalisierungsbedarfs in die Jahre gekommener Bestandsgebäude, die so manchen Businessplan durcheinander bringen kann, interessant bleiben, liegt nach Einschätzung von **Maria Grubmüller, Research Associate** bei Nuveen, an der Widerstandsfähigkeit, die diese Anlage-Klasse gerade während der Coronapandemie gezeigt haben. Hinzu kommt, dass der Trend zu mehr Homeoffice gerade die Wohngebiete und Stadtteile aufwertet.

Das bietet für die Repositionierung oder Revitalisierung eine stabile Planungsgrundlage, auch wenn es ein Patentrezept für die richtige Neupositionierung nicht gibt. Da jeder Standort mit Blick auf die Makro- und die Mikrofaktoren sowie das lokale Marktumfeld individuell ist, kommt es bei der Neuausrichtung auf die richtige Dosis bei Breite und Tiefe des Handels- und Gastronomieangebots, der Dienstleistungen und auf die Architektur und Aufenthaltsqualität des Fachmarktzentrums an. „Für solche individuellen Revitalisierungsstrategien ist ein partnerschaftlicher Dialog mit Mietern, Kunden und auch mit den Verwaltungen unverzichtbar“, so Grubmüller.

Dass bei der Revitalisierung von Handelsstandorten heute mehr denn je auch das Thema Nachhaltigkeit im Fokus steht, wie **Joaquin Jimenez Zabala, Geschäftsführer bei Wisag Facility Management Retail**, feststellt, liegt auf der Hand. Für immer mehr Investoren ist die Einhaltung von ESG-Kriterien ein wichtiges Kaufkriterium. Und mit der EU-Taxonomie, der Offenlegungsverordnung (SFDR) und der CSR-Richtlinie gibt es laut Jimenez Zabala verbindliche Vorgaben für nachhaltiges Wirtschaften. Damit die Branche in diesem Punkt ihre Unsicherheit überwindet ist es nach seiner Einschätzung wichtig, dass der Gesetzgeber seine Vorgaben konkret und praxistauglich formuliert, so dass die Umsetzung leichter fällt. Ein zweiter Baustein ist nach seinen Erfahrungen die interdisziplinäre Zusammenarbeit aller Akteure.

Da die umfassende Modernisierung von Handelsimmobilien zu den komplexesten Aufgabenstellungen beim Umgang mit Bestandsimmobilien gehören, muss laut **Jörg Wege, Head of Strategic Development** bei der MEC, mit einem weiten Fokus gearbeitet werden. Eine solche Anpassung wirke sich nämlich nicht nur auf das Kerngeschäft von Handelsstandorten aus, „sondern auch auf die gesamte Wertschöpfungskette dieser Assets“, als Investitionsobjekt, für die private Altersvorsorge als Bestandteil von Fonds und als Arbeitsplatz für Arbeitnehmer.

## Deals

**Duisburg: TILLI City Immobilien hat The Game Box** die 400 qm große Fläche des zuvor von **McDonalds** genutzten Lokals an der Königstraße 58 in Duisburg vermittelt. Das niederländische Freizeitkonzept sicherte sich den Standort im Erdgeschoss für seinen zweiten deutschen Standort, der im zweiten Quartal 2024 eröffnet werden soll. TILLI City ist exklusiv mit der Suche nach Standorten in der Größe von 400 bis 1 000 qm beauftragt und konnte dem in den Niederlanden seit 2017 erfolgreichen Unternehmen den deutschlandweit ersten Standort in Dortmund vermitteln. The Game Box will jährlich mindestens vier neue Standorten eröffnen.



**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



Quarree Wandsbek: Neuer Anker fürs Quartier

## Wenn sich ein Stadtteil verjüngt

**HIR DÜSSELDORF.** Seit der Eröffnung im Jahr 1988 gilt das Quarree Wandsbek als beliebtes Zentrum des bevölkerungsreichsten Hamburger Bezirks – nicht zuletzt, weil seine Vielfalt bei den Bewohnern offenbar gut ankommt. Dass Wandsbek zu den florierenden Stadtteilen der Hansestadt zählt, liegt auch daran, dass sich hier neue Unternehmen niederlassen und neue Wohnungen entstehen. Diese günstigen Voraussetzungen hatten die Experten von Union Investment und Sonae Sierra, Eigentümerin und Betreiber des Objekts, veranlasst, die Position des Quarree als Anker des Bezirks durch eine Revitalisierung zukunftssicher zu machen.

Konkret investierte **Union Investment Real Estate** ca. 40 Mio. Euro, konzipiert und umgesetzt wurde die Revitalisierung von **Sonae Sierra** zwischen 2019 und 2021. Da das Stadtgebiet um das Zentrum zunehmend attraktiv für jüngere Menschen und auch für Familien wird, bestand das Ziel der Revitalisierung auch darin, das Quarree im Einklang mit dem Viertel zu verjüngen. Insgesamt leben 510 000 Menschen im Einzugsgebiet des Mischobjekts.



Viel Licht und Transparenz.

Foto: Sonae Sierra

Dabei sollte das Designthema „Grün“ dem Zentrum einen frischen Look geben. Inspiriert wurde das Gestaltungsprinzip von der grünen Nachbarschaft. So bilden Holz, Pflanzen, harmonische Formen und Farben sowie Licht und Transparenz die zeitgemäßen Design-Elemente. Ein wichtiger Schwerpunkt des Refurbishments war, die Aufenthaltsqualität gemäß den heutigen Ansprüchen zu erhöhen und die Verweildauer der Kunden zu verlängern. Dazu tragen ein neuer Gastronomiebereich, ein Kinderspiel-



Das Quarree nach der Verjüngungskur.

Foto: Sonae Sierra

### Sonstiges

#### Modehaus Aachener meldet Insolvenz an

Nur zwei Jahre nach der Gründung des Modehauses **Aachener**, das Teil der **TEH Textilhandel GmbH** ist, musste die Kette mit sechs Läden und zwei Outlets im November Insolvenz anmelden. Für Irritationen bei Lieferanten und Vermietern hatte nach Information der **Wirtschaftswoche** gesorgt, dass der Gründer und Geschäftsführer **Friedrich-Wilhelm Göbel** per Haftbefehl gesucht wurde, nach-



dem er nicht zu einem Gerichtstermin erschienen war, bei dem es um den Vorwurf ging, er habe falsche Angaben zu seinem Vermögen gemacht. Göbels Nachfolger **Oliver Nobel** begründete den Antrag auf Regelsolvenz damit, dass so die Leistungsfähigkeit der Kette wieder hergestellt werden solle. Er halte Aachener grundsätzlich für fortführungswürdig. Auch der vorläufige **Insolvenzverwalter Christoph Schulte-Kaubrügger** äußerte sich zuversichtlich. Die Modekette hatte für Schlagzeilen gesorgt, nachdem sie die geschlossenen Galeria-Filialen im Franken-Center in Nürnberg und in Coburg übernommen hatte. Im Zuge ihrer Expansionspläne hatte sie zudem offenbar geplant, insgesamt sechs Galeria-Filialen zu übernehmen, was auf Grund verschiedener Hindernisse gescheitert war, beispielsweise weil Möbel fehlten, Ware und Genehmigungen.

bereich, ein Still- und Wickelraum, komfortable Sanitäranlagen mit Kinder-WCs sowie Sitzgelegenheiten mit WLAN und Handyladestationen bei. Die neue LED-Fassade und ein Panoramafenster optimieren die Außenwirkung des Centers.

Marken für jüngere Zielgruppen und Angebote für den täglichen Bedarf ergänzen heute die Sortimente. Dazu gehören Mieter wie **TK Maxx**, der **Kreativmarkt Hamburg**, **Mister Spex**, **Aldi** sowie **Jack & Jones**. Dass sich die dadurch vermittelte Aufbruchsstimmung auch auf die Bestandsmieter übertragen hat, ist daran abzulesen, dass viele ihre Verträge nach der Neupositionierung verlängert haben und viele in den neuen Look ihrer Shops investiert haben. So hat auch das Cinemaxx Multiplex Kino seinen Mietvertrag vorzeitig verlängert und mit Unterstützung der Eigentümerin Union Investment in große Umbaumaßnahmen investiert.

Im Rahmen des neuen Multi-Use-Ansatzes wurden im Quarree neben dem Multiplex-Kino auch weitere Nutzungen jenseits des Einzelhandels wie ein Kindergarten, die **Northern Business School**, ein **Blutspende-Dienst** und der **Gesundheitscampus** angesiedelt – nicht zuletzt im Interesse einer größeren Diversifizierung im Mieterbesatz und einer zusätzlichen Frequenz. Zudem gibt es auch ein neues großes Fitnessstudio. Im Jahr 2021 wurde die Revitalisierung abgeschlossen.

Die Neupositionierung des Quarree als Nahversorgungs- und Multi-Use-Center trifft offensichtlich den Nerv der Wandsbeker und Wandsbekerinnen, wie die jüngsten Zahlen zeigen: So wurde nach Unternehmensangaben in den ersten neun Monaten des Jahres 2023 – gemessen am Vor-Coronajahr 2019 – ein Umsatzplus von 12% erzielt und die Frequenzen liegen wieder auf Vor-Corona-Niveau. Insgesamt registriert das Quarree jährlich 8 Mio. Besucher.

## Deutsche EuroShop will Sonderdividende zahlen

**HIR DÜSSELDORF:** Der Vorstand der **Deutsche EuroShop AG (DES)** aus Hamburg hat beschlossen, für den 8. Januar 2024 eine außerordentliche Hauptversammlung einzuberufen. Ziel ist es, über die Zahlung einer Sonderdividende in Höhe von 1,35 Euro je Aktie zu entscheiden. Der Aufsichtsrat hat dem Vorschlag nach Unternehmensangaben bereits zugestimmt. Bei 76.464.319 ausgegebenen Aktien entspreche das einem aus dem Bilanzgewinn des Jahres 2022 auszuschüttenden Betrag von über 103 Mio. Euro.



Foto: DES

Die Sonderdividende soll zusätzlich zu der bereits am 1. September 2023 an die Aktionäre ausgezahlte Dividende geleistet werden. Deshalb soll der entsprechende Beschluss aus der Hauptversammlung (HV) am 29. August angepasst werden. Die Zahlung der Sonderdividende ist, sofern die HV zustimmt, für den 11. Januar 2024 geplant. Mit der Ausschüttung will der Shopping-Center-Investor – wie bereits früher angekündigt – seine Barmittel, die nicht zur Erfüllung

der Liquiditätserfordernisse des Konzerns benötigt werden, zur Erhöhung von Dividendenzahlungen bzw. zur Zahlung einer Sonderdividende verwenden.

In diesem Zusammenhang hat die DES die Liquiditätserfordernisse des Konzerns überprüft. „Die Gesellschaft behält sich vor, ihren Beschlussvorschlag zur Ausschüttung der Sonderdividende ggf. noch vor oder spätestens in der Hauptversammlung anzupassen, falls sich dies auf Grund neu eingetretener Umstände, insbesondere der Schaffung weiterer Liquidität durch den aus heutiger Sicht erwarteten Abschluss von Darlehensverträgen, für die Ausschüttung einer höheren Dividende als möglich und zweckmäßig erweisen sollte“, teilt das Unternehmen mit.

## Deals



**Hamburg: Art-Invest Real Estate** ist es gelungen, gleich drei neue Mieter langfristig an den Alten Wall zu binden. Die erfolgreiche Marke **Isabella Glutenfreie Pâtisserie** wird ihren zweiten Standort in der Hansestadt auf dem Boulevard eröffnen. Auf 364 qm werden besondere Backwaren und Pâtisserie-Produkte sowie Kaffeespezialitäten geboten. Zudem werden ebenfalls im ersten Halbjahr 2024 zwei innovative Unternehmen aus der Kulturbranche eröffnen und für kulturelle Highlights in der Innenstadt von Hamburg sorgen: Darunter ist das international erfolgreiche Ausstellungenskonzept des **Paradox Museum** auf 1 282 qm und ein neu gegründeter Jazz-Club auf 600 qm.

+++++

**Ingolstadt: Dm-Drogerie Markt** hat rd. 1 300 qm auf zwei Verkaufsebenen an der Ecke Ludwigstraße 18/ Mauthstraße 6 in Ingolstadt, die bislang durch **CCC** genutzt wurden, gemietet. Die Eröffnung des dm-Marktes ist für Sommer 2024 geplant. Dafür verlässt die Drogeriemarkt-Kette ihr Mietobjekt an der Ludwigstraße 15 und optimiert mit dem Umzug ihren Auftritt in Ingolstadt. Der Vermieter der Immobilie an der Ecke Ludwigstraße 18 / Mauthstraße 6 ist ein großer Schweizer Vermögensverwalter. **Comfort** vermittelte.



**ECE Marketplaces: Nachhaltigkeit bei Shopping-Centern**

## Der Fahrplan zur Klimaneutralität

**Sabine Richter, Hamburg**

*Die ECE Marketplaces hat sich sehr ambitionierte Klimaziele gesteckt: Bis 2030 will das Unternehmen die CO2-Emissionen im Shopping-Center-Bereich gegenüber 2019 um 40% reduzieren - ein Zwischenziel auf dem Pfad in Richtung Klimaneutralität. Bis 2045 – also in weiteren 15 Jahren – wird Klimaneutralität angestrebt.*

Um diese Ziele zu erreichen, setzt der Hamburger Center-Betreiber **ECE Marketplaces** im Rahmen seiner Nachhaltigkeitsstrategie auf eine ganze Reihe von Maßnahmen – von der Belieferung der Shopping-Center mit Ökostrom, über die Umstellung der Mietverträge auf Green-Lease-Standards bis hin zur Installation von Photovoltaik-Anlagen (PV) auf Center-Dächern. „ESF“ heißt nach den Worten von **Joanna Fisher** (Foto), **CEO** von ECE Marketplaces, „der energetische Sanierungsfahrplan, der Maßnahmen für den effizientesten Weg in die Klimaneutralität bis 2045 zeigt“. Der ESF wurde gleich nach seiner Vorstellung mit dem **Mopic Award 2022** in der Kategorie „**Best Sustainable Retail Initiative**“ ausgezeichnet.



„Mit einer klug geplanten ESG-Strategie und einem nachhaltig agierenden Facility Management sollen unsere Center innerhalb der Instandhaltungszyklen kontinuierlich effizienter werden“, so Fisher weiter. Allerdings kann die ECE als Betreiberin der Center keinen Druck auf die Eigentümer ausüben. Diese entscheiden eigenständig darüber, welche Maßnahmen und Initiativen sie in Sachen Nachhaltigkeit und Erreichung der Klimaneutralität umsetzen. „Die Erfordernis ergibt sich für die Eigentümer aber bereits aus den wachsenden regulatorischen Vorgaben ebenso wie aus den Anforderungen des Finanzmarktes“, sagt Fisher.

Wenn die ECE auch keinen Druck ausüben kann, so gibt sie doch umfangreiche Hilfestellungen: „Als Dienstleister stehen wir im engen und ständigen Austausch mit den jeweiligen Eigentümern, beraten mit fachlicher Expertise und bieten ihnen zahlreiche ESG-Produkte und konkrete Lösungen, mit deren Hilfe sie ihr Center-Portfolio in Richtung Klimaneutralität weiterentwickeln können“, zählt Fisher weiter auf. Dazu gehörten u.a. energetische Pre-Checks, die Erarbeitung, Abstimmung und Umsetzung von maßgeschneiderten Nachhaltigkeitsstrategien sowie der Energetische Sanierungsfahrplan als Analyse- und Maßnahmenplan zur Erreichung der Klimaziele.

Für Umweltmaßnahmen sprechen aber auch wirtschaftliche Gründe wie Nebenkosteneinsparungen oder energetische Maßnahmen, die die Aufenthaltsqualität und das Erlebnis erhöhen, wie beispielsweise eine Verbesserung der Raumluft, Barrierefreiheit in Restaurants und die Förderung nachhaltiger Mobilität. Auch nachhaltige Lichtkonzepte, Fenster, Glasfronten und -kuppeln erhöhen die Aufenthaltsqualität.



**Pilotprojekt Alstertal Einkaufszentrum in Hamburg.**

Foto: ECE

### Deals

**Langenfeld:** In Langenfeld bei Leverkusen hat **Loginvest** der **Cargo Dünner GmbH** eine Logistikimmobilie mit rd. 4 000 qm Lager- und ca 100 qm Sozialfläche vermittelt. Vermieter ist **Helge Koll Immobilien Bonn**. Die Immobilie in der Carl-Leverkus-Straße 3-5 in Langenfeld erstreckt sich über zwei Stockwerke und dient dem Logistikdienstleister zur Lagerung von Handelswaren. Die Andienung erfolgt über mehrere Rampen. Durch seine Lage zwischen Düsseldorf und Köln und mit der Anbindung an die A3 und A59 hat sich Langenfeld in den vergangenen Jahren zu einem beliebten Logistikstandort entwickelt. Für Cargo Dünner war die Nähe zum Hauptsitz in Leverkusen wichtig, der keine 30 Autominuten entfernt ist. Weitere Anbindungen gibt es zur A1 und zur A46.

+++++

**Mörfelden-Walldorf:** **Union Investment** hat 4 238 qm Hallen- und Bürofläche in Mörfelden-Walldorf neu vermietet. Die **JB Logistics Airfreight GmbH**, ein Speditions- und Luftfrachtspezialist mit Hauptstandort am Frankfurter Flughafen, hat sich die Logistikflächen im Hessenring 25/ Kurhessenstraße 12 für sieben Jahre gesichert. Beginn des Mietvertrags war der 1. November 2023. Das 1992 und 1999 erbaute Multi-Tenant-Objekt hat eine Mietfläche von 10 506 qm, aufgeteilt auf 5 886 qm Hallen- und 4 620 qm Bürofläche. Es zählt seit 2020 zum Portfolio des Offenen Immobilien **Publikumsfonds Unilmmo: Europa**. **CBRE** vermittelte den Vertrag.

Dabei will die ECE nicht einige wenige „Best in Class“-Center in den Fokus rücken, sondern das gesamte Portfolio Richtung Klimaneutralität führen, wie Joanna Fisher sagt. In einem Pilotprojekt hatte die ECE ihren ersten ESF 2022 für das **Alstertal-Einkaufszentrum** (AEZ) in Hamburg erarbeitet. Dafür wurde ein 3D-Energiemodell erstellt und die Performance analysiert – unter Berücksichtigung des Klimas, der Mieter, der technischen Anlagen im Betrieb sowie der Besucher.

Das Ergebnis: Die Klimaneutralität ist durch gezielte Maßnahmen bis 2045 zu erreichen. Neben den Nachhaltigkeitszielen wurde (im Modell) eine wertsteigernde Nebenkosteneinsparung von über 30% erzielt. Dem Eigentümer wurde eine detaillierte Roadmap übergeben. Ein jährlicher Soll-Ist-Vergleich soll sicherstellen, dass das AEZ auf Kurs bleibt. Inzwischen gibt es ESF auch für das **Allee-Center** in Essen und das **Franken-Center** in Nürnberg. Für acht weitere Shopping-Center sind Pläne in der Entwicklung. Dabei ist jedes anders und muss individuell im Detail betrachtet werden.

Für die **Erreichung der Klimaziele** gibt es eine Reihe von Bausteinen, wobei **erneuerbare Energien** eine zentrale Rolle spielen. Beim Einsatz von Photovoltaik-Anlagen (PV) bildeten nach Unternehmensangaben auch bei Bestandsimmobilien gesetzliche Regelungen das größte Hemmnis. Doch nachdem einiges in Bewegung gekommen ist, arbeitet die ECE weiter daran, PV-Anlagen bei Bestandsobjekten einzusetzen.

## Gros der deutschen ECE-Center wird mit Fernwärme versorgt

Bereits vor zehn Jahren wurde damit begonnen, von konventionellem Strom auf Ökostrom umzustellen. Inzwischen werden 75% der deutschen Center mit Fernwärme versorgt, sodass 90% des durch den Wärmeverbrauch verursachten CO<sub>2</sub>-Ausstosses eingespart werden können. Und im Betrieb der Center geht es darum, die Betriebskosten zu senken. So erfolgt die Steuerung der Be- und Entlüftungsanlagen in vielen Centern – abhängig von der Besucherzahl – automatisch. Durch die Entwicklung eines Energie- und Umweltmanagementsystems sollen u.a. die Energieverbrauchskosten, die den größten Teil der Nebenkosten ausmachen, gesenkt werden. Zudem erhöht das System laut ECE die Lebensdauer der Anlagen sowie die Betriebssicherheit.

Den wachsenden Verkehrs- und Emissionsproblemen will die ECE mit intelligenten Mobilitätskonzepten begegnen. So sollen bis 2025 europaweit alle ECE-Center mit E-Lade-Stationen ausgestattet werden, Car- & Bike-Sharing-Lösungen angeboten und eine Infrastruktur für Fahrräder und E-Bikes aufgebaut werden. Zudem setzt das Unternehmen auf eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr.

Um Mieter zu einer möglichst nachhaltigen Nutzung und Vermieter zu einer möglichst nachhaltigen Bewirtschaftung der Immobilie zu veranlassen, sollen Gebäudenutzer durch Mietverträge mit Green-Lease-Standard stärker in die Klimaschutzmaßnahmen der ECE eingebunden werden. Schon heute sind rund 40% der Mietverträge „grün“, bis 2025 sollen 90% der Mietverträge dem Green-Lease Standard entsprechen.



**Blumenwiese auf dem Skyline Plaza.** Foto: ECE

Als internationales Unternehmen unterstützt die ECE nach eigenen Angaben alle namhaften Zertifizierungssysteme. So werden Neubauprojekte nach den gängigen Zertifizierungskriterien gebaut und zertifiziert. Insgesamt sind die ECE-Shopping-Center auf Basis von etwa 98 Zertifikaten nach **DGNB**, **LEED** und **BREEAM** zertifiziert. Auch die Centerdächer werden grün, wie im **Skyline Plaza**, in dem sich Frankfurter unter dem Motto „Skyline Gardening“ eine eigene Gartenbox mieten und bepflanzen können. Zudem gibt es Insektenhotels und eine 50 qm großen Wildblumenwiese für Bienen und die Erhaltung der Artenvielfalt in der Stadt. Auch in anderen Centern gibt es bienengerecht bepflanzte Quartiere in einem artengerechten Einzugsgebiet. Für die Besucher gibt es zudem kostenlose Imkerführungen.

Ein weiteres Projekt ist aktuell die Realisierung eines mit Biogas betriebenen Blockheizkraftwerks am **ECE Campus** in Hamburg und für das Alstertal-Einkaufszentrum. So sollen jährlich rund 1 400 Tonnen CO<sub>2</sub> zusätzlich eingespart werden. Auch hier greifen Ökologie und Ökonomie ineinander, denn die CO<sub>2</sub>-Bepreisung spielt für die ECE eine bedeutende Rolle.

Bei den Themen „soziale Gerechtigkeit/Nachhaltigkeit“ und „Unternehmensführung“, dem „S“ und dem „G“ in den ESG-Kriterien, stehen die Gesundheit und das Wohlergehen der Mitarbeiter sowie die faire und gerechte Behandlung unabhängig von Geschlecht, Religion oder Alter im Vordergrund. Und die Grundlage für „eine verantwortungsvolle Unternehmensführung“ bildet nach Unternehmensangaben der **Code of Conduct** der ECE mit verbindlichen Verhaltensstandards für alle Mitarbeiter im Umgang miteinander und in der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern.



## Fachhandelssterben

# Der Modehandel steht in jeder Hinsicht vor großen Herausforderungen

**Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“**

*Die Veränderungen im innerstädtischen Mode-Fachhandel sind seit Jahren unübersehbar – nicht zuletzt auf Grund der sinkenden Zahl von Geschäften. Durch Insolvenzen als Folge der Zwangsmaßnahmen zur Corona-Bekämpfung sind laut IFH Köln zuletzt weitere 9 000 Läden für Mode & Accessoires geschlossen worden. Vor diesem Hintergrund befasste sich die ECC in einem ihrer Web Talks mit den aktuellen Herausforderungen und Perspektiven im deutschen Fashionmarkt.*

Denn dass die Bundesbürger mehr Geld für Nahrungsmittel, Strom, Gas und Kraftstoffe ausgeben müssen und die Zwangsschließungen ein Loch in die Kassen gerissen haben, bekommt der **Fachhandel für Mode & Accessoires** (inkl. Filialisten und Kaufhäuser) nach Feststellung von **Carina Stäbisch, Projektmanagerin** mit Schwerpunkt Mode bei der **IFH Köln**, derzeit durchaus zu spüren. Nach einem deutlichen Umsatzverlust von 14% im Corona-Jahr 2020 und einem mageren Plus von 2,6% im Jahr 2021 reichte der Erlöszuwachs von 9,5% im vergangenen Jahr auf 55 Mrd. Euro nicht aus, das 2020 gerissene Loch wieder zu stopfen.



**Corona hat die Probleme in der Mode-Branche vergrößert.**

Foto: Comfort

Mit einem Umsatzwachstum, das die Expertin für 2023 in der Bandbreite von 3 bis 6% erwartet, könnte die Branche aus ihrer Sicht in diesem Jahr aber wieder an das Vor-Corona-Jahr 2019 anknüpfen. Doch wie das Weihnachtsgeschäft für die Branche in diesem Jahr ausfällt, bleibt laut Stäbisch bis zum Jahreschluss spannend. Zumal das Wetter eine große Rolle spielt.

**Hansjürgen Heinick**, Branchenexperte beim IFH Köln, setzt in diesem Kontext darauf, dass sich die Menschen auch schon mal gerne etwas gönnen und deshalb zu den Festtagen etwas freigebiger sind. So will er nicht ausschließen, dass das Weihnachtsgeschäft für die Branche am Ende doch besser ausfällt als derzeit erwartet.

Dass die Branche jedoch vor der Herausforderung steht, wieder Boden gut zu machen, zeigt die Tatsache, dass die Ausgaben für Mode & Accessoires – relativ gesehen – nicht mit dem Wachstum des **privaten Verbrauchs** Schritt halten konnten, während die Ausgaben für Lebensmittel zugelegt haben – auch weil die Bundesbürger mehr Geld für Qualität ausgeben. Bei Schuhen beispielsweise ging der Anteil von 6% auf 4% zurück. Und der Anteil des **stationären Mode-Handels** am Branchenumsatz blieb 2022 mit 52,9% noch sichtbar unter dem Wert von 2019 mit 56,8%. Der Online-Handel mit Mode & Accessoires pendelt sich nach dem Höhenflug 2020/2021 laut Carina Stäbisch in diesem Jahr auf etwa ein Drittel ein.

## Deals

### Hohe Vermietungsquote im „Food Garden“

Im November haben die Bauarbeiten für den **Food Garden** im Main-Taunus-Zentrum begonnen. Ziel ist



es, ein hochwertiges und abwechslungsreiches Gastronomie-Angebot in fünf freistehenden Restaurantgebäuden, teils überdachten, teils offenen Terrassen, begrünten Außenflächen und anspruchsvoller Architektur zu bieten. Die Eröffnung ist für Frühjahr 2025 geplant. Die Vermietungsquote liegt nach Angaben des Betreibers **ECE Marketplaces** bei 90%. Der Mietvertrag für die letzte Fläche stehe kurz vor dem Abschluss. Zu den künftigen Ankermietern gehören das Restaurant-Konzept **Alex**, **L'Osteria** und das Steakhouse-Konzept **The Ash**. Weitere bekannte regionale Konzepte sollen das Angebot ergänzen und werden in den nächsten Monaten vorgestellt. Der neue „Food Garden“ auf dem 9 000 qm großen Gelände eines ehemaligen Warenhauses wird 4 000 qm Mietfläche bieten. Die **Deutsche EuroShop** und ein geschlossener Immobilienfonds investieren als Eigentümer rd. 28 Mio. Euro. Die Planung und Umsetzung verantwortet die ECE Marketplaces, die auch den Betrieb und die Vermietung verantwortet. Das 1964 eröffnete Main-Taunus-Zentrum ist eines der größten und umsatzstärksten Center in Deutschland.

Mit Blick auf die große Bedeutung des innerstädtischen Modehandels als **Magnet Nummer eins** für den Innenstadtbefuch, ist es zudem bedenklich, dass die Zahl der Modeläden nach den Worten von **Lukas Reischmann, Strategieberater** bei der **BBE Handelsberatung** in München, zwischen 2002 und 2021 um 19 000 gesunken ist. Vor allem die Klein- und Mittelstädte haben Läden verloren – auch weil der mittelständische Fachhandel, der hier vorherrschend ist, oft keinen Nachfolger findet. Aber auch in A-Städten wie München oder Stuttgart ist der Konsolidierungsprozess nach seiner Beobachtung erkennbar. Sichtbar wird dieser Schrumpfungsprozess darin, dass die A-Lagen kürzer werden und der Einzelhandel in Geschäftshäusern nicht mehr die oberen Etagen belegt.

## Vor allem in Klein- und Mittelstädten gingen Geschäfte verloren

Dass in vielen deutschen Innenstädten noch Luft nach oben ist, ergab auch wieder die Umfrage zur IFH-Studie **Vitale Innenstädte** im Herbst 2022, wonach die etwa 69 000 Befragten in 111 Städten im Schnitt die Schulnote 2,5 für die Stadtzentren vergaben und das Einzelhandels- sowie das Bekleidungsangebot laut Carina Stäbisch mit 2,4 benoteten. Bedenklich ist aus ihrer Sicht vor allem, dass 36,6% das Bekleidungsangebot mit der Schulnote 3 und schlechter bewerteten. Aus ihrer Sicht ist das ein klarer Appell, dass sich der Modehandel etwas einfallen lassen muss, etwa in punkto Multimedia, Erlebnis-Shopping, den richtigen Umgang mit Familien mit Kindern oder mit älteren Konsumenten.

Dabei bietet laut Stäbisch der Trend zur Nachhaltigkeit und in diesem Kontext das Angebot von **Secondhand-Mode** ein attraktives neues Konzept. Selbst Anbieter von **Fast Fashion**, deren Angebote nicht nachhaltig sind, setzen auf Second-Hand-Konzepte. So ist der Markt seit 2020 laut IFH um 70,2% gewachsen. Hauptmotiv für den Kauf gebrauchter Mode ist mit 77% der Nennungen der günstige Preis, gefolgt vom Umweltaspekt (43%) und die Nähe des Ladens (37%).

Angetrieben von der aktuell starken Kaufzurückhaltung als Folge der Inflation und den geopolitischen Krisen, die rückläufige Frequenz und das veränderte Konsumverhalten etwa der Generation Z, die Mitte der 2030er-Jahre die maßgebliche Konsumentengruppe stellen wird und die den Anspruch hat, dass alles zu jeder Zeit verfügbar sein muss, stehen die Händler laut Reischmann vor großen Herausforderungen. In einer Welt, die immer komplexer werde, mit einer Vielzahl von Konsumenten, die sehr unterschiedliche Ansprüche haben, sei es für den Einzelhändler notwendig, seine Zielgruppe klar zu definieren, so der Strategieberater. Alles muss auf diese Zielgruppe abgestimmt werden: das Sorti-

ment, der Preis, der Vertriebskanal, die Kommunikation, der Service, die Aufbauorganisation und das Unternehmensimage, um die **Frequenzabschöpfung** am Standort zu erhöhen.

Dabei sieht Reischmann die **Mitarbeiterexzellenz** für den stationären Einzelhandel als Differenzierungskriterium Nummer eins, gefolgt von der Aufenthaltsqualität, den zu den Kunden passenden Services, die Kompe-



**Weniger Ausgaben für Schuhe.**

Foto: Igedo

tenz, das richtige Sortiment auszuwählen, die richtige Werbung und die Preiswürdigkeit. Um sicherzustellen, dass das Konzept den Kundenwünschen entspricht, empfiehlt der Experte regelmäßige Kundenbefragungen. Auch die Customer Journey hat sich mit der zunehmenden Digitalisierung stark verändert und ist vor allem sehr individuell. Ein sinnvoller Weg ist es laut Reischmann, dem Kunden über Online-Einladungen einen guten Anlass zu geben, im Laden vorbeizuschauen, etwa im Rahmen privater Shopping-Termine.

## Händler müssen ihre Zielgruppe genau im Blick behalten

Beim Blick in die Zukunft konstatiert der Strategieberater, dass die Generation Z komplett anders denkt als frühere Generationen, die gelebt haben, um zu arbeiten, oder die arbeiten, um zu leben wie die Generation X, oder die erst leben und später arbeiten wie die Generation Y. Dagegen will die Generation Z (etwa 2000 bis 2015) ihre Lebenslust offenbar maximieren und die Arbeit in diesem Kontext anderen Zielen unterordnen. Zusätzlich ist die Generation laut Reischmann durch die zunehmende Bedeutung des Smartphones für ihren Alltag charakterisiert, so dass reales und digitales Leben verschmelzen.

In seinem Fazit rät er: Das Einkaufen zum Erlebnis zu machen, bedeute, Überraschungen an jeder Ecke zu bieten. Und wer sich der aktuellen Konsolidierung stelle, der werde auch wieder Spaß am Handel haben.



[Signa Holding GmbH](#)

## Restrukturierung im Rahmen einer Insolvenz in Eigenverwaltung

**rv DÜSSELDORF.** *Nachdem aus dem Geflecht der über 1 000 Einzelgesellschaften und dem Warenhausbetreiber Galeria die Signa Real Estate Management Germany GmbH Ende vorletzter Woche einen Antrag auf Insolvenz gestellt hatte, folgte am vergangenen Mittwoch die Signa Holding mit einem Antrag auf Insolvenz in Eigenverwaltung beim Handelsgericht Wien. Vorausgegangen waren wochenlange vergebliche Bemühungen, die erforderliche Liquidität für eine außergerichtliche Restrukturierung der Immobilien-Gruppe zu beschaffen.*



Ende Oktober hatte bereits die **Sporthandelspart**e von Signa Insolvenz angemeldet. Ob und wie viele der zahlreichen Gesellschaften im Signa-Geflecht mit Insolvenzanträgen folgen werden, wird von der wirtschaftlichen Lage der jeweiligen Unternehmen abhängen. Das spezifische an dem Firmengeflecht des Gründers **René Benko** ist, dass alles getan wurde, eine Konsolidierung der Gesellschaften zu vermeiden, so dass ein Überblick über die gesamte Gruppe nicht vorliegt. Das dürfte es auch schwierig machen, die weiteren Folgen des Insolvenzantrags der Signa Holding aus heutiger Sicht zu beurteilen. Bekannt war laut Volat Vorarlberg Online, dass am vergangenen Donnerstag eine Anleihe in Höhe von 200 Mio. Euro fällig war und bis zum Jahresende nach einem Medienbericht weitere 500 Mio. Euro.

Bei der eher kleinen Dienstleistungsgesellschaft **Signa Real Estate Germany GmbH** mit einem Jahresumsatz von 54 Mio. Euro hatte das Problem darin bestanden, dass ohne den Insolvenzantrag die Gehälter der mehr als 130 Beschäftigten nicht mehr gesichert waren. Die erhalten seit November vorerst Insolvenzgeld. **Signa Prime**, für die die deutsche Gesellschaft arbeitete, hält Bestandsimmobilien im Wert von gut 20 Mrd. Euro. Die Beteiligung an dem Berliner Luxus-Kaufhaus KaDeWe in Höhe von 49,9% hat Signa im Zuge der Krise bereits für 700 Mio. Euro an den thailändischen Partner **Central Department Store** veräußert, genauso wie die Beteiligung an der britischen Warenhaus-Kette **Selfridges**.

Nach dem starken Wachstum der Signa Gruppe in der Niedrigzinsphase haben die Zinswende und steigende Baukosten auch sie in Schwierigkeiten gebracht und die Kalkulation für Bauprojekte wie den **Elbtower** in Hamburg, die **Münchener Alte Akademie** oder das **Carsch Haus** (Foto) in Düsseldorf mehr oder weniger zunichte gemacht. Zu der Immobilien-Gruppe gehören Handelsimmobilien – darunter 20 Galeria-Filialen – in Deutschland und Warenhäuser in Österreich sowie der Schweiz. Nach einem Bericht von dpa sind die Ereignisse zunächst ohne negative Auswirkungen auf **Galeria Karstadt Kaufhof**. Zwar besteht die Gefahr, dass Signa die im Rahmen des jüngsten Insolvenzverfahrens zugesagten 200 Mio. Euro nicht zahlen kann, doch bereitet sich Galeria laut FAZ offenbar darauf vor, das Geld mit der Miete für die 20 Signa-Warenhäuser von jährlich 180 bis 200 Mio. Euro anteilig zu verrechnen.

### Deals

**Dreieich:** Der Projektentwickler **Four Parx** vermietet seinen neuen Gewerbepark im hessischen Dreieich an die **Biotest AG**, einen weltweit tätigen Anbieter von Plasmaproteinprodukten und biotherapeutischen Arzneimitteln, die in der klinischen Immunologie, Hämatologie und Intensivmedizin eingesetzt werden. Mit der langfristigen Ansiedlung im Four Parx Dreieich erweitert Biotest seinen an das Grundstück grenzenden Produktionsstandort, der auch Hauptsitz ist. Vereinbarung wurde eine langjährige Mietlaufzeit mit Verlängerungsoption.

### 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-medien.de](mailto:info@rohmert-medien.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

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

**Bankverbindung:** erhalten Sie auf Anfrage

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