

# Handelsimmobilien Report



## Liebe Leser,

mit 2023 geht ein schwieriges Jahr für die Immobilienwirtschaft zu Ende, wobei sich einige Branchen – wie die Nahversorgung – keine übermäßigen Sorgen machen müssen, wie auch der Blick auf den europäischen Handelsimmobilienmarkt zeigt (Seite 2). Hier muss man aber auch anmerken, dass der Lebensmittelhandel im Zuge der Marktveränderungen in der vergangenen Dekade seine Hausaufgaben gemacht hat, und es ist im Sinne der Verbraucher und der Innenstädte zu wünschen, dass auch Unternehmen aus dem Nonfood-Handel wie die Mode-Anbieter sich dem erforderlichen Turnaround stärker stellen.



Dass aus dem Reich des österreichischen Investors René Benko immer mehr Unternehmen Insolvenz anmelden müssen, macht die Lage für die Innenstädte nicht leichter. Neben den drei neuesten Insolvenzen Signa Financial Services in Frankfurt, der Signa REM Germany Rent und der SCAX (beide München) haben schon die Sporthandelsparke und Sport Scheck Insolvenz anmelden müssen. Bei Galeria wird es darauf ankommen, ob es rechtlich gelingt, den von der Signa Holding im jüngsten Insolvenzverfahren zugesagten Zuschuss von 200 Mio. Euro mit der üppigen Miete zu verrechnen, die Galeria an den Vermieter Signa zahlen muss.

Der Zerfall des Signa-Reichs steht auch symbolisch für die Folgen der zwölf Jahre währenden Übertreibungen am Immobilienmarkt – auch wenn in der Branche nicht befürchtet wird, dass es zu einem umfassenden Dominoeffekt durch Signa kommen wird. Doch verstärkt die Unsicherheit, die von dem Großereignis ausgeht, die Verunsicherung, die das Land ergriffen hat, zumal das Vertrauen der Bevölkerung in die Regierung dramatisch schrumpft. Der Umschwung von einem Superboom, der die Illusion vom ewigen Wohlstand befördert hat, in die Pandemie und die Folgen der Kriege führen zu einer Überforderung der Bevölkerung und der Märkte. Entsprechend langwierig wird die Konsolidierungsphase sein.

So tun sich die Immobilienauguren auch eineinhalb Jahre nach der Zinswende in ihren Jahresausblicken schwer, einzuschätzen, wie sich das Geschäft 2024 entwickelt, wann der Scheitelpunkt der Krise erreicht wird und wie es mit den Zinsen weiter geht. Eine Orientierung könnte die Einschätzung von Bundesbankpräsident Joachim Nagel geben, wonach die Inflation womöglich 2025 die angestrebte Zielmarke von 2% erreichen könnte. Aber sicher ist auch er sich bei der Prognose noch nicht. Zu viel läuft weltweit aus dem Ruder – auch bei der Globalisierung.

Viele Meldungen über Transaktionen und Neuvermietungen zeigen aber, dass es auch nach dem Ende der Übertreibungen weiter geht. Der Handelsimmobilienmarkt hat aktuell schon viele Veränderungen verdaut. Die Fallhöhe ist so geringer als in anderen Branchen. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen **Frohe Weihnachten** und viel **Zuversicht** für **2024**. Am **12. Januar** sind wir wieder zurück.



*Dr. Ruth Vierbuchen*  
Chefredakteurin

Nr. 410 vom 15.12.2023

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b>	1
<b>Investmentmarkt Europa: Fachmarktimmobilien prägen den Markt</b>	2
<b>Jahresausblick: Niedrigere Kreditnachfrage ist geldpolitisch gewollt</b>	6
<b>ESG-Kriterien: Der Dekarbonisierungspfad ist steinig:</b>	8
<b>Investmentqualität und exzellentes Management sind erfolgskritisch</b>	11
<b>Stationärer Handel: Von der Frequenz zum höheren Umsatz</b>	13
<b>Einzelhandelszentralität: Verschiebung in die Mittelstädte</b>	14
<b>Retourenvermeidung: Mehr und präzisere Informationen</b>	16
<b>Entwicklung der Zentren: Der Handel muss sich neu erfinden</b>	18
<b>Impressum</b>	20

## HandelsimmobilienReport Partner





Übernahmeobjekte Morrisons Märkte in Großbritannien.

Foto: Morrisons

## Investmentmarkt Europa

# Fachmarktimmobilien dominieren das Geschäft

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*In dem seit der Zinswende 2022 zunehmend schwierigen Umfeld kann sich der Investmentmarkt für Handelsimmobilien europaweit relativ gut schlagen. Der Anteil am gesamten Transaktionsvolumen mit Gewerbeimmobilien erhöhte sich im dritten Quartal 2023 gemessen am Vorjahreszeitraum von 15 auf 19%, weil die übrigen Asset-Klassen noch stärker verloren haben als das Handelsimmobilien-Segment. Allerdings gibt es auch hier Gewinner und Verlierer, wie BNP Paribas Real Estate in seinem europäischen Marktüberblick feststellt.*

Dabei registriert der Immobilienberater **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) auch im **europäischen Gewerbeimmobilienmarkt**, dass die Investitionen spürbar zurückgehen, nachdem Verkäufer und Käufer angesichts des Zinsanstiegs die Preise neu bewerten müssen. Im gesamten Gewerbeimmobilienmarkt ging das Transaktionsvolumen deshalb um mehr als die Hälfte (51%) zurück, wobei der Immobilienberater die Zahlen für das rollierende Jahr vom vierten Quartal 2022 bis einschließlich des dritten Quartals 2023 in Höhe von 154,9 Mrd. Euro zugrunde gelegt hat.

In diesem Betrachtungszeitraum registrierte BNPPRE für **Retail Assets** ein Transaktionsvolumen von 28,9 Mrd. Euro – nach etwa 49 Mrd. Euro im rollierenden Vorjahreszeitraum. Auf dem europäischen Büroimmobilienmarkt ging das Transaktionsvolumen dagegen von rund 117 Mrd. auf 49 Mrd. Euro zurück und bei Logistikimmobilien von 77 Mrd. auf 32 Mrd. Euro.

Allein in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres summierte sich das Transaktionsvolumen auf dem europäischen Investmentmarkt mit Retail Assets auf 19,7 Mrd. Euro, wobei in den von dem Immobilienberater betrachteten Ländern Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien, Polen, Niederlande sowie den skandinavischen Ländern Fachmarktimmobilien mit einem Volumen von 9,9 Mrd. Euro (-31%) und einem Anteil von etwa 50% die dominierende Anlageklasse ist. Waren vor einigen Jahren etwa in Frankreich oder Spanien noch Shopping-Center vorherrschend, so haben sich die Präferenzen für Fachmärkte in den großen europäischen Märkten laut BNPPRE angeglichen, bis auf Polen, wo Einkaufszentren und Fachmärkte fast gleichauf liegen.

Relativ hoch fällt das Transaktionsvolumen mit knapp 4 Mrd. Euro in Großbritannien aus. Hier haben laut **CBRE** drei Portfoliotransaktionen wie die beiden Tranchen des

## Marktbericht

### Positive Stimmung bei Handel und Logistik

In der 192. Monatsbefragung bewerteten die rd. 1 200 Befragten das **Deutsche Hypo Immobilienklima** um 0,3% schlechter als im Vormonat, so dass der Index mit 70,9 Punkten fast stabil blieb. Doch während das **Investmentklima** um 1,3% auf nun 54,0 Punkte zulegt, nimmt das **Ertragsklima** um 1,4% auf 89,0 Zähler ab. Gegenüber Dezember 2022 steigt das Immobilienklima um 1,6%. Verglichen mit dem Höchststand von 75,7 Punkten Anfang 2023 zeigt sich aber

## Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns auch auf unserer Homepage:

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

ein deutliches Stimmungsfälle von -6,3%. In den einzelnen Assetklassen konnten das **Logistiklima** um 1,0% auf 108,1 Punkte und das **Handelsklima** um 2% auf 59,9 Punkte zulegen. Das **Hotelklima** sank um 0,3% auf 83,5 Punkte und das **Wohnklima** um 0,2% auf 111,0 Punkte. Das **Büroklima** ist mit einer Abnahme von -2,6% auf 49,9 Punkte der großen Verlierer des Jahres 2023. Gegenüber Dezember 2022 ist das Büroklima um 25,5% gefallen. Das Handelsklima (+30,8%) und das Wohnklima (+28,7%) zählen zu den größten Gewinnern dieses Jahres.

Sainsbury's Reversion Portfolios, bei dem **Sainsbury's** seine 49%-Beteiligung an 21 Supermärkten durch den Kauf der restlichen 51% von **Supermarket Income REIT PLC** auf 100% aufgestockt hat und die Übernahme eines Portfolios aus **Morrisons-Märkten**, das **Pimco** von **M&G** erworben hat, zu diesem Ergebnis beigetragen. Auf der Insel tragen laut BNPPRE zunehmend opportunistisch agierende Investoren dazu bei, dass die Preisanpassungsprozesse etwas schneller verlaufen als in den anderen Ländern und sich Großbritannien den Spitzenplatz in Europa von Deutschland zurückholen konnte.

In Deutschland mit einem Wert von über 3 Mrd. Euro trug – neben den vielen kleinen Deals – vor allem der Verkauf des **X+Bricks-Portfolios** für über eine Milliarde Euro an **Slate Asset Management** zu dem guten Abschneiden des Fachmarktsegments bei. Allerdings verlaufen hierzulande die Preisanpassungsprozesse besonders langsam. In Frankreich und Spanien lagen die Anlageklassen nicht ganz so deutlich auseinander. Während das Transaktionsvolumen mit Fachmärkten in Frankreich bei etwa 1,3 Mrd. Euro lag, wurde in Spanien die 500 Mio. Euro Marke knapp unterschritten.

Die zweitstärkste Anlageklasse in Europa waren mit 5,4

Mrd. Euro **die innerstädtischen Geschäftshäuser**, die laut BNPPRE gegenüber dem Vorjahreszeitraum im Segment Handelsimmobilien mit -49% die stärksten Einbußen hinnehmen mussten. Dafür war aber auch ganz maßgeblich ein statistischer Basiseffekt verantwortlich. Denn im Jahr 2022 hatten große Transaktionen in Spanien und Italien im dritten Quartal zu einem außergewöhnlich hohen Investitionsvolumen und damit zu einer hohen Vorgabe geführt. Inzwischen ist das Volumen wieder auf Normalmaß zurückgekehrt. In Deutschland hatte der Verkauf von 49,9% der Anteile am **KaDeWe** durch die **Signa Gruppe** an den Partner **Central Group** für 700 Mio. Euro das Segment gestärkt. Die großvolumigen Eigennutzer-Transaktionen weltbekannter Luxusmarken in den Luxus-Lagen von Paris sind laut BNPPRE dagegen in den Zahlen nicht enthalten.

**Shopping-Center** bildeten mit einem Volumen von 4,4 Mrd. Euro das Schlusslicht unter den Anlageklassen und verzeichneten in den Ländern Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien und Polen gemessen am Vorjahresquartal einen Rückgang um etwa 42%, der sich gegenüber dem Halbjahreswert mit -38% etwas ausgeweitet hat. In Großbritannien hatten strategische Transaktionen wie die Aufstockung von Anteilen an großen Centern wie von **Unibail-Rodamco-Westfield**, die

# 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 erfahrenerm 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)

von **Hammerson** die restlichen 50% am revitalisierten **Croydon Shopping-Center** in London übernommen hat und von **Landsec**, die von **Intu plc** die restlichen 50% am **St. David's Shopping-Center** in Cardiff erworben hat. Insgesamt summierte sich das Investitionsvolumen in dieser Klasse hier auf etwa 1,2 Mrd. Euro.

In Deutschland ist die Aufstockung der Beteiligung an sechs Einkaufszentren durch die **Deutsche Euro Shop** zu nennen. Hier liegt das Transaktionsvolumen bei etwa 1 Mrd. Euro, genauso wie in Frankreich. Dass das Geschäft im dritten Quartal in diesem Segment nicht sonderlich lebhaft war, lässt sich daran ablesen, dass sich das Investitionsvolumen nach dem ersten Halbjahr bereits auf 3,5 Mrd. Euro summierte und damit in den Sommermonaten kaum Transaktionen stattgefunden haben. In den skandinavischen Ländern Norwegen, Schweden, Finnland und Dänemark verlief die Entwicklung in diesem Jahr bislang recht moderat. Das lag laut BNPPRE an den hohen Vorgaben aus dem Jahr 2022, an der nur langsamen Anpassung dieser Märkte an das neue Preisniveau und an Finanzierungsproblemen angesichts gestiegener Marktzinsen.

## Überdurchschnittliche Entwicklung im Luxus-Markt

Einen gesonderten Blick hat der Immobilienberater auf den Markt für **Luxusmarken** geworfen, der sowohl bei den Transaktionen als auch bei den Vermietungen den ersten Platz belegt, denn deren Kunden lassen sich von steigenden Preisen nicht beeindrucken.



cken. So haben die Luxusmarkenanbieter **LVMH** und **Kering** in den ersten drei Quartalen als Eigennutzer 1,6 Mrd. Euro in Objekte in den Pariser Luxuslagen Rue Montaigne, der Rue François 1er und den Champs-Élysées investiert. Im Londoner Westend nennt BNPPRE den Ankauf der **Dior-Boutique** in der New Bond Street 160 durch LVMH und die Kaufverhandlungen über den Flagship-Store des Uhrenherstellers **Richard Mille** in der Old Bond Street 2–5.

„Mieter aus dem Luxussegment sind bereit, für erstklassige Lagen viel Geld in die Hand zu nehmen“, erklärt **Patrick Delcol, Head of Pan European Coverage** u.a. für **Retail** bei BNP Paribas Real Estate: Das geringe Angebot in erstklassigen Lagen und die wirtschaftliche Stabilität von Einzelhändlern im gehobenen Segment würden die Mieten auf den Luxusmeilen in die Höhe treiben.

## Spitzenrenditen weiter gestiegen

Aber auch die **Discounter** profitieren von der Wirtschaftskrise und den Herausforderungen im Konsumsegment, gerade weil ihre Kunden stark auf die steigenden Lebensmittelpreise reagieren müssen und Discounter so neue, preissensible Kunden hinzugewinnen können. Hinzu kommt, dass sie mehr Service bieten wie ein verbessertes Online-Angebot, um auf Sonderangebote aufmerksam zu machen oder mehr Qualität durch Obst und Gemüse aus regionalem Anbau, was auch Wohlhabendere anspricht.

Bei der **Entwicklung der Spitzenrenditen** zeigt sich im dritten Quartal einmal mehr, dass bei Handelsimmobilien die Ausschläge nach oben nicht so groß sind, wie in ande-

## Deals

### Habona Gruppe erwirbt Netto-Markt in Lengerich

Die **Habona-Invest Gruppe** hat einen weiteren Nahversorger für den Spezialfonds



einer deutschen Versicherung erworben, der gemeinsam mit der **IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft** aufgelegt wurde. Der Discount-Markt des langjährigen Mieters **Netto** mit etwa 1 000 qm Verkaufsfläche befindet sich in Lengerich, einer Mittelstadt in der Region Tecklenburger Land im Norden von Nordrhein-Westfalen. Der Kaufpreis beläuft sich auf einen mittleren einstelligen Millionen-Euro-Betrag, der Verkauf erfolgte durch eine Privatperson. Die Grundstücksfläche beträgt 7 400 qm. Ergänzt wird das Angebot durch eine Bäckerei mit Café. Die Stadt Lengerich mit ihren rund 23 000 Einwohnern bietet gute Bedingungen für Wohnen, Arbeiten und Versorgung. Dadurch hat sich ein diversifizierter Markt für Nahversorger entwickelt, mit einer Konzentration auf das Stadtzentrum. Der Netto-Markt hingegen befindet sich im vorteilhaften Südosten von Lengerich und verzeichnet eine sehr hohe und kontinuierliche Kundenfrequenz. Der Fonds befindet sich laut Habona nicht im Vertrieb und es werden keine Zeichnungsverträge mit weiteren Anlegern geschlossen.

ren Anlageklassen, weil etwa das Preisniveau von Premium-Objekten in Top-Lagen schon während der Corona-Krise korrigiert werden musste und der Strukturwandel durch den Online-Handel bereits zu Preisadjustierungen im Shopping-Center-Segment geführt hat. So reicht die Bandbreite im Segment **Shopping-Center** von 8,25% im dritten Quartal in Großbritannien über 7,5% in Italien und 6,0% in Polen bis hin zu 5,5% in Deutschland und 5,0% in Frankreich. Vor einem Jahr reichte die Bandbreite noch von 7,75% bis 4,75%. Bei **Fachmärkten** und **Fachmarktzentren** werden die höchsten Spitzenrenditen in Italien mit 7,0% erzielt, in Großbritannien und Frankreich lagen sie zuletzt bei 5,75%, in Spanien bei 5,5% und am niedrigsten in Deutschland bei 4,7%. Vor einem Jahr hatten sie noch in der Bandbreite von 6,70 und 3,85% gelegen.

Auch wenn das **Highstreet-Segment** in punkto Transaktionsvolumen nur auf dem zweiten Platz und nur knapp über dem Center-Segment lag und die sehr hohen Preise der vergangenen Jahre laut BNPPRE in kaum einem Land gehalten werden konnten, verharrten die Spitzenrenditen auf dem niedrigsten Niveau. Dazu trägt nicht zuletzt auch die Dynamik im Luxussegment bei, die sich in vielen Top-Märkten

dämpfend auf die Spitzenrenditen auswirkt. Die Bandbreite reicht von 4,0% in Italien und Frankreich über 3,75% in Spanien, 3,44% in Deutschland und 3,0% in Großbritannien.

Dass die Experten von BNPPRE die weiteren Aussichten als „vielversprechend“ beurteilen, liegt vor allem an der **„Wiederbelebung des globalen Tourismusgeschäfts“**, das sich auf dem Vor-Pandemie-Niveau eingependelt habe. Vor allem die südeuropäischen Länder verzeichneten 2023 die höchsten Touristenzahlen. Und auch die Passantenfrequenz in den Einkaufsstraßen, Einkaufszentren und Fachmarktzentren würden wieder anziehen. Hoffnung kann der stationäre Einzelhandel aus Sicht der Experten aus der Tatsache ziehen, dass der reine Online-Handel nach dem Corona-Höhenflug mit der Rückkehr zur Normalität und dem Abbau von Überkapazitäten zu kämpfen hat.

Nach Einschätzung von Patrick Delcol dürften die Stabilisierungsaussichten bei den Zinssätzen im nächsten Jahr einen leicht steigenden Trend bei den Mieten „und die Rückkehr der institutionellen Anleger dem Einzelhandelssegment zugutekommen, da der Retail-Sektor weiterhin zu den Assetklassen mit den attraktivsten Risikoprämien zählt“.

**DES**  
Deutsche EuroShop

DESTINATION: SHOPPING

**SONDER-DIVIDENDE**  
AUSSERORDENTLICHE  
HAUPTVERSAMMLUNG  
AM 8. JANUAR 2024

JETZT ABRUFBAR: QUARTALSMITTEILUNG 9M 2023

Mehr Informationen unter  
[www.deutsche-euroshop.de/IR](http://www.deutsche-euroshop.de/IR)

Jahresausblick

## Eine schwächere Kreditnachfrage ist geldpolitisch beabsichtigt

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Die wachsende Zahl von Insolvenzen, die schrumpfenden Transaktionsvolumina und die sich hinziehende Unklarheit über Kapitalwerte und Immobilienpreise sorgen für große Verunsicherung. Ein Ende ist vorerst nicht absehbar.*

In seinem Ausblick für den deutschen Immobilienmarkt findet **Professor Steffen Sebastian** vom **Lehrstuhl für Immobilienfinanzierung** des **IREBS Instituts** an



Foto: Bundesbank

**Geldmuseum der Deutschen Bundesbank.**

der **Uni Regensburg** klare Worte: Die Branche befinde sich in einem noch nie dagewesenen Zyklus was zum einen die Dauer des Booms am Immobilienmarkt und zum andern die Höhe der Bewertungen anbelangt. Die **Europäische Zentralbank** hat nach seinen Worten durch die immense Geldschöpfung in der vergangenen Dekade – im übertragenen Sinne – ein Riesenbecken mit Benzin gefüllt. Dabei sei es egal gewesen, durch welches Streichholz das Feuer resp. die Explosion ausgelöst wurde.

Mit Blick auf die historischen Ausmaße der heutigen Lage verbietet sich laut Sebastian jeder Vergleich mit den früheren Krisen, zumal die Zentralbanken noch nie eine so ausgedehnte Geldschöpfung vollzogen hätten. Die Akteure müssten sich klar machen, dass sich der Markt in einer Konsolidierungsphase befinde und dass es sich bei der aktuellen Krise um einen langfristigen Prozess handelt, bei dem der Höhepunkt noch nicht erreicht sei. „In einem halben Jahr könnten wir den Höhepunkt erreicht haben“, so der Professor, doch sei auch das nur Spekulation.

Viele Bestandhalter machen nach seinen Worten jetzt Nachbewertungen, ein Prozess, der flächendeckend läuft. „Wir müssen sehr genau hinschauen, was die Immobilien noch Wert sind, da es kaum noch Transaktionen gibt.“ Auch befürchtet Sebastian im nächsten Jahr noch weitere Insolvenzen etwa von Projektentwicklern.

Vor größeren Herausforderungen sieht auch **Gero Bergmann, Präsident** des **Verbands der Pfandbriefbanken (vdp)**, den Immobilienmarkt, der während des gesamten Jahres 2023 von Preisrückgängen und einem verhaltenen Finanzierungsneugeschäft gekennzeichnet war, wie er beim **Jahresempfang des Verbands** in Berlin darlegte. Auch Bergmann sieht den Scheitelpunkt der Krise noch nicht erreicht: „Eine Besserung ist bei Preisen und Kreditnachfrage kurzfristig noch nicht zu erwarten.“ In diesem Umfeld gehen die Experten von **Savills Investment Management** davon aus, dass die Zinssätze zwar ihren Höhenpunkt wohl erreicht haben dürften, sie aber wahrscheinlich noch bis weit ins Jahr 2024 auf diesem Niveau verharren dürften, so dass auch hier zunächst keine Impulse zu erwarten seien.

Auf diese Einschätzung des Marktes gab **Bundesbankpräsident Joachim Nagel** in seiner Keynote beim VdP-Jahresempfang in Berlin eine Antwort, indem er betonte, dass es mit Blick auf die immer noch zu hohe Inflation deutlich zu früh sei, über eine mögliche Zinssenkung nachzudenken, da die Inflationsraten auch 2024 noch über der EZB-Zielmarke von 2% liegen werde. Nagel hofft, dass das Ziel 2025 erreicht

### Deals

#### GRR Group erwirbt Edeka-Markt in Elze

Die **GRR Group** hat von der **Hanseatic Bauträger GmbH** in Hildesheim einen **Edeka-Vollsortimenter** in



Elze in Niedersachsen für den **GRR German Retail Fund No.4** erworben. Die Transaktion erfolgte im Rahmen eines Asset Deals. Die Zahl der für den GRR German Retail Fund No.4 angekauften Objekte steigt damit auf 36. Der neu erbaute Lebensmittelmarkt steht im Zentrum der Gemeinde Elze an der stark befahrenen Hauptstraße. Mieter des knapp 2 600 qm großen Marktes ist **Edeka Minden-Hannover**. Es gibt 102 Parkplätze, davon vier E-Mobility-Plätze, sowie zwei Fahrrad-Boxen. In der Nähe sind kleinere Geschäfte, einige Gastronomiebetriebe und direkt gegenüber ist das Rathaus von Elze. Da Handelsnutzungen in Elze eher am Stadtrand angesiedelt sind, war der Lebensmittelmarkt ein Wunschprojekt der Gemeinde, um die Handelsströme in die Innenstadt zu locken. Die **DRIA GmbH** (Dahlke Real Estate) aus Heinsberg hat die GRR Group bei der Transaktion beraten und hat diese vermittelt. Die technische Due Diligence erfolgte durch **Schuster Real Estate Consultants** und die rechtliche sowie die steuerliche Beratung des Käufers verantwortete die Kanzlei **CMS Hasche Sigle**.

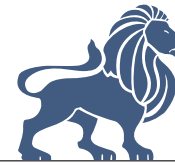
werden könnte, stellte aber auch klar: „Höhere Finanzierungskosten, ein geringeres Kreditangebot und eine schwächere Kreditnachfrage sind geldpolitisch beabsichtigt“, denn das sei ein „notwendiger Zwischenschritt“, um so zunächst die **gesamtwirtschaftliche Nachfrage** zu dämpfen und damit auch den **Preisdruck**.

Für diese Vorgehensweise spricht schon die Tatsache, dass in Deutschland viele Tarifverhandlungen mit der Forderung nach z.T. zweistelligen Lohnerhöhungen laufen und deren Folgen für die Inflationsrate erst in einem Jahr erkennbar sein dürften. Dass der Bankensektor die multiplen Herausforderungen bislang gut überstanden hat, ist laut Nagel auch ihrer „regulatorisch gestärkten Kapitalbasis“ zu verdanken. Insofern hält er die seit Februar geltenden Kapitalpuffer zur Stärkung des Bankensektors für weiterhin erforderlich. Mit Blick auf die aktuelle Diskussion über eine mögliche Erhöhung der **Mindestreserve** von 1% auf 2%, gab er sich überzeugt, dass die Kreditinstitute das gut bewältigen könnten, zumal es schon früher über längere Zeit so hohe Sätze gegeben habe.

In diesem Umfeld stellt sich **Christopher Mertlitz, Head of European Investments** bei **W.P. Carey**, darauf ein, dass die Zinsen auf absehbare Zeit nicht gesenkt werden und das „Finanzierungsumfeld kurz- bis mittelfristig schwierig bleiben wird“. Das dürfte sich auch in den ersten Monaten des Jahres 2024 in einer moderaten Entwicklung der Transaktionsvolumina in den europäischen Immobilienmärkten widerspiegeln. Die gegenwärtige Stimmung beschreibt er als düster, zumal für einige Marktteilnehmer die aktuelle Marktanpassung nach einem Jahrzehnt mit niedrigen Zinsen und viel Liquidität besonders schmerzhaft sei. Mit Blick auf die gestiegenen Finanzierungskosten könnte es 2024 aus seiner Sicht auch zu Notverkäufen kommen.

Unter dem Motto „Spannende Zeiten oder Schockstarre“ registriert auch **Ralf-Peter Koschny, Vorstandssprecher** der **Bulwiengesa AG**, im Markt eine große Unsicherheit über die Frage, wann die Dynamik in den Immobilienmarkt zurückkehrt – womöglich durch Non-Performing-Loans oder ausländische Investoren, die wieder eine Chance im hiesigen Markt sehen, oder durch die Abverkäufe von Fonds. Unter Berufung auf die positive Einschätzung der befragten Experten des **Deutsche Hypo** Immobilienklimas ist er aber optimistisch, dass der Stillstand ein Ende finden wird.

**Felix Embacher, Generalbevollmächtigter und Leiter des Bereichs Research** bei Bulwiengesa, erwartet bis 2027 ein nur langsam sinkendes Zinsniveau, eine bald deutlich sinkende Inflation und einen robusten Arbeitsmarkt im Umfeld einer schwächelnden Konjunktur. Hinzu kommen die Unsicherheit durch die Energiepolitik, hohe Stromkosten und die Folgen des Bundesverfassungsgerichtsurteils zur Schuldenbremse.



**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)

## ESG bei Handelsimmobilien

# Der Dekarbonisierungspfad ist steinig

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Über das Thema „ESG“ und die Einhaltung der ESG-Kriterien beim Bau und dem Betrieb von Handelsimmobilien wird viel diskutiert und vielen Akteuren ist klar, dass Immobilien, die nachhaltigen Standards nicht mehr entsprechen, als „stranded assets“ enden könnten. Doch der Dekarbonisierungspfad ist steinig und nicht selten gibt es bei der Lösung mehr Fragen als Antworten, wie die Diskussionen beim 14. Fachmarktimmobilien-Kongress zu diesem Thema zeigten.



**Diskussionsrunde zum Thema ESG.** Foto: kplus konzept studios/Conference Group

Dabei drängt die Zeit, wie **Manuel Gerlach, Head of Sales** bei der Firma **Recogizer**, die künstliche Intelligenz für grüne Immobilien entwickelt, darlegte. Denn 97% des Immobilienbestands in der Europäischen Union erfülle nicht die Voraussetzungen, um die angestrebten Klimaziele zu erreichen. Die Probleme beginnen nach seinen Worten schon damit, dass die Datenlage katastrophal ist. Diesen Eindruck bestätigt auch **Joaquin Jimenez Zabala, General Manager** der **Wisag Facility Management Retail**, wenn er beklagt, dass viele Mieter die Daten über den Verbrauch nicht rausgeben.

Oft fehlt nach seiner Beobachtung bei vielen Unternehmen schon die Bereitschaft – nicht zuletzt aus Kostengründen – die Daten überhaupt zu erfassen und oft bleibe das Thema in den Arbeitskreisen stecken, weil sich die Akteure meist nicht einig seien. Auch Personalmangel führt laut Zabala dazu, dass mit der inzwischen dringend gebotenen Datenerfassung überhaupt begonnen wird. Deshalb fordert er, dass sich die CEO-Ebene in den Unternehmen stärker dafür einsetzt, dass das Thema Datenerfassung und Datenweitergabe auch umgesetzt wird. Dabei wäre es aus seiner Sicht schon vorteilhaft, wenn man zumindest schon mal mit 40% anfangen würde.

Wie **Markus Wunderling, Transaction Manager** bei **Brawo Invest** und **Volksbank BRAWO**, ergänzt, braucht man für die Datenerfassung aber auch die Leute, die das erfassen können, denn die gesamte Technik sei schwierig. Hinzu komme bei vielen die Wahrnehmung, dass die ESG-Vorgaben mal wieder Vorschriften seien, die von oben vorgegeben würden. Sobald sich diese Wahrnehmung ins Positive kehre, würde sich auch die Einstellung zum ESG-Thema verbessern.

Ein anderes Problem ist, dass viele Mieter in punkto erneuerbare Energien erst aktiv wurden, als die Energiekosten nach Ausbruch des Ukraine-Kriegs explodierten, wie **Alexander Dahlke, Geschäftsführer** des Vermögensverwalters für ausländische Family Offices, **Dria GmbH**, aus der Praxis zu berichten weiß. Erst ab diesem Zeitpunkt war beispielsweise der Mieter eines Fachmarktes an dem Strom aus der Photo-

## Deals

### IPH: Erlebnis-Store für die Stachus Passagen

Die **IPH Gruppe** hat einen Mietvertrag mit **Thalia** für die Umsetzung von **The Wizarding World Shop by Thalia** in den Münchner **Stachus Passagen** abge-



geschlossen. Der Pop-up-Store rund um „Harry Potter“ und „Phantastische Tierwesen“ wird gemeinsam von **Warner Bros. Discovery** und **Thalia** im Frühjahr 2024 eröffnet. **Lars Jähnichen, Geschäftsführer** der IPH Handelsimmobilien ist überzeugt, dass dieser Store ein ganz besonderes Einkaufserlebnis für Harry Potter-Fans und Buchliebhaber verspricht und viele Einheimische wie Touristen aller Altersgruppen in die Stachus Passagen ziehen wird. Die Stachus Passagen am Karlsplatz / Stachus, Europas größtes interirdisches Shopping-Center mitten in der Münchner Innenstadt, bietet auf rd. 10 000 qm 60 Einzelhändler und zahlreiche Gastronomieangebote. Täglich werden rd. 200 000 Passanten gezählt. Das Center wurde 1972 eröffnet und 2010 komplett revitalisiert. Wie bereits in Hamburg, wo „The Wizarding World Shop by Thalia“ noch bis Januar geöffnet sein wird, bevor er in den Süden Deutschlands umzieht, will **Thalia** mit dem Erlebnis-Store einen neuen Treffpunkt für Harry Potter-Fans schaffen.



voltaik-Anlage auf dem Dach interessiert. Vorher hatte er kein Interesse daran. „Erst wenn es ans Geld geht, dann wird etwas gemacht“, bestätigt auch Gerlach.

Mangelndes Problembewusstsein zeigte nach Dahlkes Erfahrung auch ein Mieter, der 300 m von einem Discounter mit guter Bausubstanz entfernt einen Neubau haben wollte, statt das Bestandsgebäude zu erneuern. Und auch bei den Förderprogrammen liegt manches im Argen wie das Beispiel eines SB-Warenhauses zeigt, bei dem eine staatlich geförderte Wärmepumpe installiert wurde, die aber mit Strom aus Braunkohle betrieben wird. Dagegen bringen die neuen Techniken in Neubauten schon über die Einsparungen – auch ohne Fördermittel – etwas, wie Dahlke betont. Gleichzeitig würden viele Fördermittel in Technik fließen, die für das Klima nichts bringen würden.

So beklagt auch Wunderling, dass in diesem Kontext viel Geld verbrannt wird – beispielsweise bei der Installation einer Wärmepumpe in einem alten Bestandsobjekt. „Ich habe mir das Geschäft einfacher vorgestellt“, so Dahlke zusammenfassend. Und Zabala konstatiert, dass die Umstellung auf die ESG-Kriterien für die Branche offenbar eine immense Aufgabe darstellt. In diesem Kontext plädierte er für die Einführung von Regularien, um damit die gleichen Wettbewerbsbedingungen zu schaffen. Da die ESG-Kriterien künftig die Bewertung der Immobilien beeinflussen werden, wie Wunderling sagt, dürfte an deren Einhaltung kein Weg vorbei führen.

In dem neuen Format „Coffee Talk“ diskutierten **Andreas Dittmar**, Leiter Asset Management bei der **GRR Real Estate Management GmbH** und **Roman Müller**, Head of Investment Management bei der **Union Investment Real Estate**, über das Thema „ESG im Spannungsfeld von Investment und Asset Manage-

## Deals

**Köln:** Der auf junge Mode spezialisierte Textileinzelhändler **Tally Weijl** zieht in der Kölner Innenstadt um: Unter der Adresse Hohe Straße 92 mietet das schweizerische Familienunternehmen rd. 300 qm Verkaufs- und Nebenfläche. Den Standort, den zuvor Camp David gemietet hatte, will Tally Weijl am 14. Februar 2024 eröffnen. **JLL** hat den Mieter beraten. Der Vermieter **Deka Immobilien** wurde von JLL im Rahmen eines Asset-Management-Mandats beraten. Den Pop-up-Store in der Schildergasse 31-37 wird die Mode-Kette aufgeben. Eine weitere Filiale betreibt das Unternehmen in den Köln Arcaden im Stadtteil Kalk.

# 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)

ment“. Dabei waren sich die Diskussionspartner darin einig, dass im Grunde jeder bei den an der Nachhaltigkeit ausgerichteten **Artikel 8** und **Artikel 9 Fonds** andere Kriterien zugrunde legen würde. Müller: „Artikel 8-Fonds ist nicht gleich Artikel 8 Fonds und Artikel 9 Fonds ist nicht gleich Artikel 9-Fonds.“ Union Investment hat das Thema Nachhaltigkeit nach seinen Worten schon seit 2007 in seiner Strategie verankert und bewertet das Portfolio regelmäßig. Es gehe darum, positive Effekte zu erzielen, nicht nur um ESG.

**Andreas Dittmar** (links) plädierte in der Runde dafür, dass die Branche eine ge-



meinsame Definition finden müsse und sich überlegen, wo die Entwicklung hinführen soll. Dabei wies er aber auch auf die Problematik hin, die sich aus den sehr unterschiedlichen Vertriebsformaten im Einzelhandel ergeben – beispielsweise gibt es bei einem Lebensmittel-Supermarkt andere Anforderungen als bei einer Filiale der Kette Jysk. Für ihn ist es in diesem Kontext wichtig, mit allen Akteuren zu sprechen und dass die



Initiativen in Sachen ESG von der operativen Ebene ausgeht, die näher an den Themen ist als etwa Verbände.

Zumal es bei den ESG-Maßnahmen auch darum geht, wer sie bezahlt und wer davon profitiert. Darüber müssten Absprachen mit den Mietern erfolgen. Laut Dittmar könnte man sich mit dem Mieter im Rahmen des Mietvertragsabschlusses einigen. Darüber hinaus ist es aus **Roman Müllers** (rechts) Sicht durchaus sinnvoll, das Thema Einhaltung der ESG-Kriterien auch über die Verbände laufen zu lassen. Mit Blick auf die Zusammenarbeit mit den Mietern ist Dittmar beim Blick in die Zukunft zuversichtlich, dass sie ihrem Vermieter GRR auf Dauer gesehen die erforderlichen Daten liefern werden. Das wäre dann ein guter Anfang.

## Weihnachtsgeschäft hat leicht an Schwung verloren

**HIR DÜSSELDORF.** Nachdem das Weihnachtsgeschäft zuletzt Fahrt aufgenommen hatte, war in der Woche vor dem zweiten Advent nur noch knapp ein Viertel der deutschen Händler zufrieden mit den vorweihnachtlichen Umsätzen. Nach der jüngsten Trendumfrage des **Handelsverbandes Deutschland (HDE)** unter gut 350 Handelsunternehmen waren fast 60% der Befragten mit der Umsatzentwicklung unzufrieden.



Christmasworld

„Die Woche vor dem zweiten Advent verlief im Einzelhandel spürbar schwächer als noch die erste Adventswoche“, so **HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan**

**Genth:** Viele Händlerinnen und Händler würden ihre Hoffnung nun auf den Endspurt vor den Festtagen setzen. Ein Grund für die schwache Entwicklung sind laut HDE-Umfrage geringe Kundenfrequenzen insbesondere in den Innenstädten, die nach Auskunft von zwei Drittel der innerstädtischen Befragten im Vergleich zum Vorjahr gesunken seien. Dagegen waren die Handelsunternehmen in den Hauptgeschäftslagen mit dem zweiten Adventssamstag zufrieden.

Insgesamt sind nur 15% der Befragten mit dem bisherigen Verlauf des Weihnachtsgeschäfts zufrieden. Umsatzimpulse verzeichneten vor allem der Handel mit Lebensmitteln, Schuhen, Sportartikeln und Haushaltswaren. Auf die verbleibenden Wochen blickt der Handel mit gedämpften Erwartungen. Nur knapp ein Fünftel der Befragten rechnet laut HDE-Umfrage mit einer positiven Entwicklung. Aber: „Wenn die Feststimmung in der nächsten Zeit steigt, dann kann sie das Weihnachtsgeschäft spürbar ankurbeln“, gibt sich Stefan Genth zuversichtlich.

## Deals

### GRR Group erwirbt Edeka-Vollsortimenter

Die **GRR Group** aus Nürnberg hat im Rahmen eines Asset-Deals einen Edeka-



Vollsortimenter in Starnberg (Bayern) für den **GRR Future Retail Properties 1**, der die Voraussetzungen gemäß Art. 8 der Offenlegungsverordnung erfüllt, erworben. Verkäuferin ist die **Trei Real Estate Deutschland**. Der knapp 4 000 qm große Lebensmittelmarkt, der an die **Edeka Handelsgesellschaft Südbayern** vermietet ist, befindet sich im Untergeschoss eines dreigeschossigen Nahversorgungszentrums an der Bundesstraße B2. Zusammen mit dem benachbarten Aldi bildet der Nahversorger den einzigen Koppelstandort in der Stadt. Im ersten Obergeschoss befinden sich auf rd. 454 qm eine Arztpraxis, ein Kosmetikstudio und ein berufliches Fortbildungszentrum. Zudem gibt es 115 Parkplätze. Zur ökologischen Aufwertung ist u.a. die Installation einer PV-Anlage geplant. Die technische Due Dilligence erfolgte durch **Schuster Real Estate Consultants**, die rechtliche und steuerliche Beratung des Käufers durch **CMS Hasche Sigle**. Für den Verkäufer vermittelte **Realkon Immobilien**, die **Kanzlei Friedrich Graf von Westphalen & Partner** fungierte als rechtlicher Berater.

Jahresrückblick und Erwartungen für 2024

## Investmentqualität und exzellentes Management sind erfolgskritisch

**Jörn Burghardt Geschäftsführer GPEP GmbH**

*2023 war ein schwieriges Marktumfeld für Immobilieninvestments: Die schrumpfende deutsche Volkswirtschaft, hohe Inflationsraten und steigende Zinsen haben die Stimmung der Akteure stark eingetrübt und zu überwiegend sinkenden Bewertungen geführt. Vereinzelt auftretende Problemlagen bei prominenten Immobilienentwicklern haben das Investitionsklima zusätzlich belastet.*



Angesichts dieser Nachrichtenlage stellt sich für institutionelle Investoren im Rahmen ihrer Asset Allokation die Frage, ob es ratsam ist, den Immobilienanteil in den Portfolios tendenziell zu reduzieren oder gerade jetzt nach neuen Chancen Ausschau zu halten. Wir empfehlen zur Beantwortung eine stark differenzierte Analyse der Immobilienmärkte, bei der die Unterschiede der einzelnen Nutzungsarten zum Tragen kommen.

Denn – so die Überzeugung – gerade bei Handelsimmobilien bieten sich in den kommenden Jahren vielversprechende Potenziale.

Fundamental betrachtet steht insbesondere das **Food-Segment des Handelsimmobilienmarktes** weiterhin gut da. Die operative Entwicklung von Immobilien mit Ankermietern aus dem Lebensmitteleinzelhandel war auch in diesem Jahr sehr robust. Die Lebensmittelhandelsbranche hat zwar konsolidiert, bleibt aber sehr leistungsfähig und expansionsstark. Der Lebensmitteleinzelhandel profitiert von einer sehr stabilen Nachfragesituation und ist darüber hinaus stationär nur geringfügig von der Substitution durch Lieferdienste betroffen.

Objektiv betrachtet sind Investments in Supermärkte, Verbrauchermärkte und Nahversorgungszentren also vergleichsweise erfolgreich durch das Jahr gekommen. Die positive Entwicklung der **GPEP-Immobilienportfolios** spiegelt dies entsprechend wider. Die Mietpreisindexierung hat zu höheren Mieteinnahmen geführt, die einerseits den Investoren Inflationsschutz für ihre Immobilienanlagen gewährleisten konnten und andererseits die Mieter nicht überfordert haben. Leerstände sind in dem Segment Mangelware.

Diese weiterhin gute Ausgangslage hebt das Segment von anderen Immobiliennutzungsarten ab, die konjunkturabhängiger sind und/oder – wie beispielsweise Büroimmobilien – mit strukturellen Problemen zu kämpfen haben.

Wie ist unter diesen Vorzeichen das Geschäftsjahr für die GPEP, als Manager von lebensmittelgeankerten Handelsimmobilien, gelaufen? Wir haben 2023 konsequent genutzt, um unsere betreuten Immobilienportfolios weiter zu optimieren. Am Transaktionsmarkt konnten wir die eingetrübte Stimmung für attraktiv bepreiste und renditestarke Zukäufe nutzen. Gleichzeitig haben wir uns im Rahmen der Portfoliooptimierung zur Veräußerung eines Teilportfolios entschlossen, um Erträge für unsere Investoren zu realisieren und den Food-Mietanteil weiter zu erhöhen.

Insbesondere hat die schrittweise Modernisierung von Immobilienobjekten mit Fokus auf ESG-Optimierung viel Raum eingenommen. Bereits im Vorjahr haben wir mit der **Rewe Group** im Zuge zahlreicher Mietvertragsverlängerungen eine Kooperation zur Investition in Energieeffizienz und zur Aufrüstung von Standorten mit E-Ladesäulen beschlossen. Weitere großflächige Kooperationen werden derzeit von uns geprüft. Dazu zählen insbesondere Investitionen in Photovoltaikdächer, die den Ausstieg aus

### Deals

#### KGAL verlängert die Kooperation mit MEC

Die **MEC GmbH** wird auch in Zukunft das Management von sechs Handelsstandorten der **KGAL Investment Management** verantworten. Zusätzlich wird der MEC



das Management von zwei weiteren Standorten übertragen. Beide Unternehmen schlossen jetzt eine Vereinbarung zur Fortsetzung und zum Ausbau ihrer Partnerschaft. Mit dem an die MEC übertragenen Management-Paket betreibt der Düsseldorfer Spezialist für Fachmarktimmobilien über 130 000 qm vermietbare Handelsfläche für KGAL. Bei den acht Objekten handelt es sich um regional etablierte und von den Konsumenten akzeptierte Fachmarktzentren. Dazu gehören der **Erding Park** in Erding, das **Ziel** (Foto) in Hennigsdorf, die **Donau Meile** in Donauwörth, das **Zentrum Schönweide** in Berlin, das **Activ Carré** in Brackenheim, das **Waibl in Waiblingen**, das Fachmarktzentrum in **Roth** sowie das **See Rhein Center** in Konstanz. Die Standorte haben eine gewachsene Mieterstruktur aus namhaften Handelsunternehmen wie **Kaufland**, **Deichmann**, **dm** oder **C&A**. Die KGAL Investment Management schätzt nach den Worten von **Managing Director André Zücker** an der MEC besonders die interdisziplinären Services, die sie bietet.

der Nutzung fossiler Energieträger beschleunigen. Der Umstieg auf erneuerbare Energien wird als der wichtigste Hebel für den Klimaschutz betrachtet.

Dieser Prioritätensetzung folgend nehmen wir schon im dritten Jahr am **GRESB Benchmarking** teil. GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark) hat sich als anerkannte Plattform etabliert, die Investoren die Asset-Klassen-übergreifende Bewertung ihrer Immobilienbestände ermöglicht. So erhalten wir die Möglichkeit, die ESG-Performance ausgesuchter Immobilienfonds zu evaluieren und daraus Potenziale zur Steigerung der ESG-Konformität abzuleiten. Für Investoren eröffnen wir auf diese Weise nachhaltige Investitionschancen.



**ESG geht nur in Partnerschaft mit den Mietern.**

Foto: GPEP

Wie geht es im Jahr 2024 weiter? Die Herausforderungen bleiben bedeutend. Der **klassische Buy-and-Hold-Ansatz**, der im Niedrigzinsumfeld bei kontinuierlich steigenden Bewertungen gut funktionierte, hat erst einmal ausgedient. Eine hohe Investmentqualität und exzellentes Management sind erfolgskritisch. Investoren tun deshalb gut daran, sich Investment Managern anzuvertrauen, die sich mit der favorisierten Assetklasse gut auskennen und die kritische Größe mitbringen, diese ganzheitlich zu managen.

Spezialisierung und Größe als Asset Manager bringen bei Handelsimmobilien einen weiteren Nutzen für Investoren mit sich: den guten Zugang zu den Mietern. Denn gerade im Bereich ESG geht es nicht alleine, sondern stets in Partnerschaft mit den Mietern. Erfreulicherweise bringen die großen deutschen Lebensmitteleinzelhändler ein großes ESG-Verständnis mit und sind bereit, Know-how und Kapital zu investieren, um auch als Mieter die Nachhaltigkeit der Immobilienobjekte zu verbessern.

## Enger Investmentfokus als Schlüssel zum Erfolg

Das **Repricing** am Markt für lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien ist weitestgehend abgeschlossen. Vieles spricht 2024 für eine Umkehr des Zinserhöhungstrends, die den Immobilienmärkten insgesamt etwas Rückenwind geben wird. Die Nettoanfangsrenditen sind so attraktiv wie lange nicht mehr. Investoren können sich langfristig attraktive Renditen sichern, die zudem weitestgehend inflationsgeschützt sind. Aus dieser Konstellation heraus werden sich attraktive Chancen ergeben.

So erwarten wir, dass 2024 vermehrt interessante Immobilienobjekte auf den Markt kommen werden. Nicht unbedingt in Form von „Fire Sales“, sondern vielmehr, weil sich die Preise auf einem neuen Niveau eingependelt haben, das für Käufer und Verkäufer gleichermaßen akzeptabel ist. Aber auch hier zählt Qualität. Der Markt für lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien bietet genau diese Qualität: sehr langfristige, sichere Mietcashflows von bonitätsstarken Mietern. Die Handelsimmobilie hat bereits 2023 an Bedeutung gegenüber anderen Assetklassen wie Büro oder Wohnen gewonnen. Dieser Trend könnte sich 2024 fortsetzen.

## Deals

### **GRR Group erwirbt NVZ in Lauterbach**

Die **GRR Group** hat von **Ratisbona** ein Nahversorgungszentrum mit einem



2 300 qm großen **Rewe-Markt** als Ankermieter an der Hauptdurchgangsstraße in **Lauterbach** für den auf nachhaltige Lebensmittelmärkte ausgerichteten **GRR Future Retail Properties 1** erworben. Der Verkauf erfolgte im Rahmen eines Asset Deals. Die Immobilie, die 2023 modernisiert wurde, steht auf einem 12 500 qm großen Grundstück. Auf das Bestandsgebäude im Untergeschoss wurde ein Stockwerk in nachhaltiger Holzrahmenbauweise errichtet. In dem Zentrum gibt es noch einen Post / Abholservice und auf 4 500 qm einen Discounter für Heim und Garten, ein Fitnessstudio und einen weiteren Non-food-Discounter sowie 170 Parkplätze. Die Immobilie hat eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach, eine Luft-Wärmepumpen-Anlage mit Wärmerückgewinnung sowie E-Ladesäulen für die Kunden. Die technische Due Diligence erfolgte durch **Schuster Real Estate Consultants** aus Ansbach, die rechtliche Beratung des Käufers verantwortete die Kanzlei **GSK Stockmann** aus Berlin. Der Fonds erfüllt die Voraussetzungen gemäß Art. 8 der Offenlegungsverordnung. Die Zielrendite beträgt laut GRR circa 4% pro Jahr.

Comeback des stationären Einzelhandels

## Von der Frequenz zum höheren Umsatz

**Steve Ehe, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Unternehmensberatung bei der BBE**

*Der gesamte innerstädtische Handel profitiert davon, dass die Verbraucher nach Corona und Inflationsschock wieder ausgedehntere Shoppingtouren unternehmen. Dennoch bleibt die Situation herausfordernd und der Erfolg der stationären Händler hängt mehr denn je davon ab, ob sich die steigenden Kundenfrequenzen auch in höheren Umsätzen niederschlagen.*



Um die Gunst der Stunde optimal zu nutzen, muss an zwei eng miteinander verbundenen Stellschrauben gedreht werden. Die erste ist die Frequenzzufuhr, die zweite die Frequenzabschöpfung. Um möglichst viele Kunden ins eigene Geschäft zu locken, sind sowohl analoge als auch digitale Maßnahmen notwendig. Unter anderem sollten die Schaufenster einladend sein, mit einer gezielten Waren Auswahl und regionalen Angeboten statt einem überladenen Sammelsurium von Übersee-Artikeln.

Ebenso wichtig ist aber auch ein modernes Online-Marketing mit datengetriebenem Direktmarketing, einer ansprechenden Website sowie gepflegten Social-Media-Kanälen, die zudem klar auf die Zielgruppe ausgerichtet sind. Klassische Werbemittel wie Flyer oder Zeitungsanzeigen verlieren dagegen zunehmend an Relevanz.

Für eine nachhaltige Frequenzabschöpfung ist jedoch auch eine stabile Datenbasis notwendig. Frequenzzählungen zeigen, wie viele Kunden sich in einem Geschäft aufhalten. Darüber hinaus müssen die Bewegungsmuster auf der Fläche ermittelt werden, um die Waren optimal anordnen und präsentieren zu können. Doch das ist nur die Basis für den Verkaufserfolg. Dreh- und Angelpunkt im stationären Handel ist auch nach der Corona-Pandemie die Qualität der persönlichen Beratung. Eine ausreichende Personaldecke und eine Einsatzplanung, die eine ausgewogene Work-Life-Balance ermöglicht, sind der Schlüssel für motivierte Mitarbeiter. Die Königsdisziplin schließlich besteht darin, aus Einmalkäufern Stammkunden zu machen. Das gelingt, wenn Begeisterung auf Beratungsqualität trifft und der Einkauf zum Erlebnis wird.

Neben den stationären Wettbewerbern bleibt auch der eCommerce eine Herausforderung. Eine sinnvolle Kombination von Online- und Offline-Angeboten kann jedoch dafür sorgen, dass das Einkaufserlebnis vor Ort aufgewertet wird. Denkbar ist eine bewusste Reduzierung des Warenangebots vor Ort zugunsten einer gezielteren Auswahl regionaler oder nachhaltiger Artikel und eine hochwertigere Präsentation.

Fazit: Die nächsten Jahre werden für den Handel nicht einfach. Die hohen Inflationsraten sorgen dafür, dass womöglich nicht alle Preissteigerungen an die Kunden weitergegeben werden können. Diese potenziell sinkenden Margen können nur durch höhere Absatzmengen kompensiert werden. Deshalb sollten auch die Händler, die heute noch in funktionierendes Konzept haben, rechtzeitig den Blick in die Zukunft richten und Maßnahmen zur Frequenzzuführung und -abschöpfung ergreifen.

### Deals

**Hahn Pluswertfonds 180 investiert in Landshut**

Die Hahn Gruppe hat über ihre Kapitalverwaltungs-gesellschaft DeWert mit dem Hahn Pluswertfonds 180 – Fachmarktzentrum Landshut einen neuen geschlossenen Publikums-AIF aufgelegt, dessen Vertriebsstart am 7. Dezember erfolgte.



Der Fonds investiert rd. 28,5 Mio. Euro in ein Fachmarktzentrum in Landshut, das an Bauhaus und Penny vermietet ist. Bauhaus mit bundesweit 160 Standorten repräsentiert etwa 87,9% der Mieteinnahmen. Das etablierte Fachmarktzentrum von 2005 befindet sich in einem Gewerbegebiet mit fachmarktorientiertem Handelsbesatz und entsprechenden Koppelleffekten. Mit seiner guten Verkehrsanbindung profitiert der Standort von einem großen Einzugsgebiet in der etwa 73 000 Einwohner zählenden Industriestadt Landshut, 70 km nördlich von der Metropolregion München. Das Oberzentrum profitiert von einer günstigen Wachstumsprognose. Laut **Thomas Kuhlmann, Vorstandschef** der Hahn Gruppe, überzeugt die stationäre Bau- und Gartenmarktbranche durch ihre Wachstumsstärke im Bereich Renovierungen von Bestandsobjekten. Die anfängliche Ausschüttung liegt bei 4,50% p.a., ansteigend auf 4,75% ab 2034. Die Laufzeit ist bis Ende 2038 geplant.

## Einzelhandelszentralität

# Verschiebung in die Mittelstädte

**rv DÜSSELDORF.** Die vermehrte Arbeit der Bundesbürger im Homeoffice verändert mehr als nur den Büroimmobilienmarkt, der derzeit einen spürbaren Strukturwandel durchläuft. Auch in den Stadt- und Landkreisen der deutschen Metropolen und Mittelstädte verändert sich dadurch einiges. So gewinnen Mittelstädte an Zugkraft, Metropolen verlieren, wie an der Einzelhandelszentralität, die den Kaufkraftzufluss in den örtlichen Einzelhandel misst, abzulesen ist.



**Zweibrücken Fashion Outlet.** Foto: ViaOutlet

„Mittelstädte gewinnen zunehmend an Bedeutung, während die ganz großen Städte an Attraktivität als Einzelhandelsstandorte verlieren“, fasst **Filip Vojtech**, Einzelhandelsexperte im Bereich Geomarketing von **GfK**, eine der Kernaussagen der Studie zur **Einzelhandelszentralität 2023** in Deutschland zusammen und

verweist dabei auf **Hamburg** und **Berlin**. So hat die Hansestadt im GfK-Zentralitätsranking 2023 mit einer Kennziffer von 106,9 gegenüber dem Vorjahr 12 Ränge verloren und die Bundeshauptstadt büßte mit 101,6 sogar 24 Plätze auf Rang 172 ein. Am besten kann sich aus der Riege der Millionenstädte **Köln** mit einer Zentralitätskennziffer von 112,7 auf Rang 82 behaupten.

Da das Arbeiten im Homeoffice seit der Pandemie zum Alltag in der deutschen Arbeitswelt gehört, fehlen diese Pendler laut Vojtech jetzt in den Großstädten. Sie geben ihr Geld vermehrt im Einzelhandel an ihrem Wohnort beziehungsweise in den nächstgelegenen Mittelzentren mit einem gut sortierten Einzelhandelsangebot aus. Dabei sind aber auch hier die Sympathien sehr unterschiedlich verteilt. Denn von den 400 deutschen Stadt- und Landkreisen verzeichneten insgesamt 182 Kreise Kaufkraftzuflüsse aus ihrem Umland, aber 218 mussten in diesem Jahr auch einen Kaufkraftabfluss hinnehmen. „Naturgemäß verzeichnen überwiegend Stadtkreise Kaufkraftzuflüsse, denn hier ballt sich der Einzelhandel und hat eine hohe Anziehungskraft auf das Umland“, schreibt die GfK in ihrer Studie.

Insgesamt haben die Deutschen in diesem Jahr demnach durchschnittlich 6 667 Euro pro Kopf und Jahr für Ausgaben im Einzelhandel zur Verfügung, wobei die Menschen im **Landkreis Starnberg** mit 8 555 Euro den höchsten Betrag ausgeben können, der aber zweifellos zum größten Teil nicht in den Einzelhandel der kleinen Stadt am Starnberger See fließt, der die hohen Ansprüche wahrscheinlich nicht erfüllen kann. Hier liegt die Zentralität nur bei 68,1. Mit 5 645 Euro stehen die Einwohner des Stadtkreises Gelsenkirchen am unteren Ende der deutschen Kaufkraftangliste.

Dass die kleine rheinland-pfälzische Stadt **Zweibrücken** mit einer Zentralitätskennziffer von 223,0 die Rangliste mit deutlichem Abstand anführt, ist aber zweifellos Deutschlands größtem Factory Outlet Center, dem **Zweibrücken Fashion Outlet**, geschuldet, die Marken bietet, die in Kleinstädten mit gut 34 000 Einwohnern sonst nicht zu finden sind, die aber viele Leute aus dem weiten Umland anlocken. Gegenüber 2022 konnte Zweibrücken sogar um zehn Punkte zulegen. Auf dem zweiten Platz folgt der **Stadtkreis Straubing** mit einer Kennziffer von 198,3, der regelmäßig in der Spitzengruppe zu finden ist, anders als der **Stadtkreis Kaiserslautern**, der mit 191,1 gegenüber dem Vorjahr zwar einen Punkt gewonnen hat, sich aber erst in den vergangenen Jahren nach oben gearbeitet hat.

## Deals

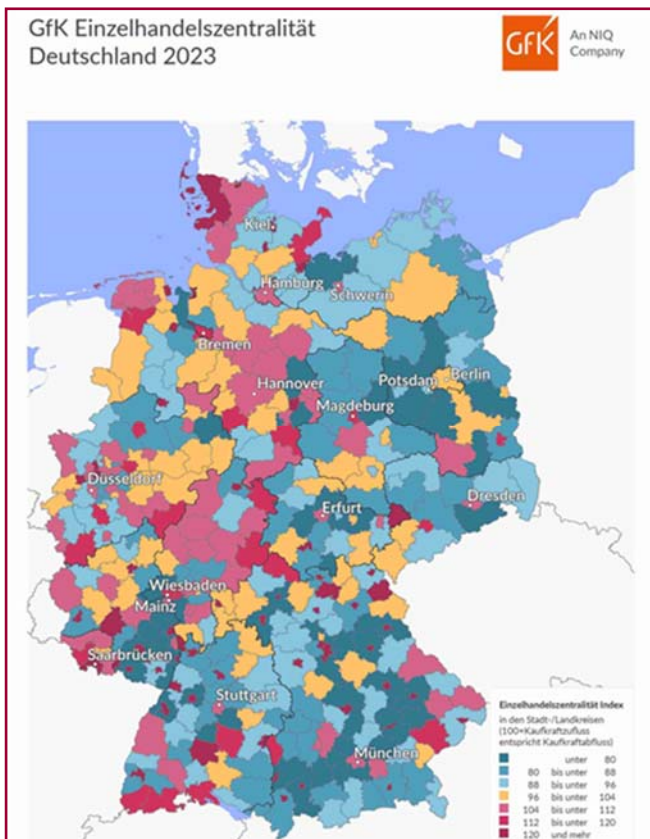
### FIM sichert sich Zentrum in Hannover

Die **FIM Unternehmensgruppe** hat ein dreigeschossiges Gebäude (8 600 qm) in der Hildesheimer Straße 410 in Hannover mit einem sehr gut etablierten **Media Markt** auf 5 200 qm Mietfläche erworben. In der



Nachbarschaft besitzt der Investor bereits ein gut 10 000 qm großes Fachmarktzentrum, das seit Juli 2020 zum Portfolio gehört. Der Elektrofachmarkt erstreckt sich über zwei Etagen und soll auf das aktuelle Verkaufskonzept umgestellt werden. Zudem befinden sich im Untergeschoss ein Premium-Spa-Anbieter und im dritten Obergeschoss eine Freizeiteinrichtung. Das etwa 4 000 qm große Grundstück in der Hildesheimer Straße 410 / Stiegelmeierstraße 2 befindet sich an einer der Hauptverkehrsstraßen im südöstlichen Stadtteil Würfel, der laut FIM als einer der größten Gewerbe- und Handelschwerpunkte in Hannover gilt. Auf Grund von Kundengesprächen rechnet das Bamberger Unternehmen bei der Weiterentwicklung der benachbarten Standorte mit Synergieeffekten. Laut **Jan Lerke, Geschäftsführer** der FIM Unternehmensgruppe, steht der Erwerb der Handelsimmobilie in Hannover „ganz im Zeichen unserer expansiven Ankaufsstrategie, die wir auch im nächsten Jahr fortsetzen werden“.

Während auch **Passau** mit einer Zentralität von 187,6 auf Platz 4 regelmäßig in der Spitzengruppe zu finden ist, hat sich das rheinland-pfälzische **Koblenz** systematisch nach oben gearbeitet und ist mit einer Zentralität von 180,2 inzwischen auf Platz 5 vorgerückt. Dagegen ist der **Stadtkreis Weiden i.d.Op.**, der noch vor Jahren immer ganz oben zu finden war, inzwischen auf Platz 10 abgerutscht. Mit **Würzburg** (178,6) auf Platz 6, **Trier** mit 177,7 auf Platz 7, **Hof** mit 176,1 auf Rang 8 und **Schweinfurt** mit 174,7 auf dem neunten Platz finden sich dagegen viele weitere alte Bekannte unter den Top 10.



Charakteristisch für diese Klein- und Mittelstädte mit überdurchschnittlicher Zentralität ist ihre Lage weitab von anderen Städten und ihr großes Einzugsgebiet wie etwa von Trier, Koblenz, Hof oder Würzburg und Schweinfurt. Das spricht aber dafür, dass es in diesen Städten sehr wichtig ist, die Erreichbarkeit mit dem Pkw sicherzustellen. Die Positionswechsel der einzelnen Städte in der Top 10-Rangliste zeigt zudem, dass Veränderungen resp. Aufwertungen im Einzelhandel und in der Innenstadt einiges verändern können.

Beim direkten Vergleich der Zentralitätskennziffern in den **Top 10** mit den großen **Metropolen**, die hier weit abgeschlagen sind, gilt es

aber auch zu beachten, dass die Großstädte per se auf eine große Stadtbevölkerung zurückgreifen können und auf eine beachtliche Bevölkerungsdichte, von der die Händler vor Ort profitieren. So steht Berlin mit einer Zentralität von 101,6 weit hinten im Ranking, doch hat die Stadt mit knapp 3,8 Mio. Bewohnern bundesweit die mit Abstand größte Bevölkerungszahl, die zudem über das Nahverkehrssystem relativ gut angebunden ist.

Der stationäre Einzelhandelsumsatz in der Stadt liegt laut GfK bei 20,3 Mrd. Euro. In Hamburg mit gut 1,8 Mio. Einwohnern und München mit gut 1,4 Mio. liegen die Einzelhandelsumsätze bei über 11 Mrd. Euro. Dabei hat München mit einer Zentralität von 110,8 noch eine etwas größere Zugkraft als Hamburg.

Im Stadtkreis Köln und in der Region Hannover, die beide mehr als eine Million Einwohner haben, liegt der Einzelhandelsumsatz bei gut 7 Mrd. Euro. In Frankfurt, Düsseldorf und Stuttgart liegt er mehr oder weniger deutlich über der 4 Mrd. Euro-Marke. Laut GfK entfallen in der Summe 16,83% des gesamten stationären Einzelhandelsumsatzes in Deutschland auf die zehn größten Städte, „womit auch hier der Anteil der umsatzstärksten Kreise von Jahr zu Jahr immer weiter schrumpft“, wie es heißt. Nur die Region Hannover habe ihren Anteil von 1,54% am gesamten stationären Handels-Gesamtumsatz gemessen am Vorjahr halten können. Dennoch betonen die Experten der GfK, dass starke Einzelhandelsstandorte eine verstärkte Anziehungskraft auf die Konsumenten ausüben.

## Deals

### Energieabkommen für vier Einkaufszentren

**Westbridge Advisory**, einer der führenden Energy und Sustainability Advisor in der Immobilienwirtschaft



und die deutsche Niederlassung des französischen Shopping-Center-Spezialisten **Klépierre** kooperieren im Bereich Energiemanagement. Für die Einkaufszentren **Centrum Galerie Dresden**, **Forum Duisburg** (Foto) und **Arneken Galerie Hildesheim** hat Klépierre mit Westbridge ein Power Purchase Agreement (PPA) geschlossen. Ein PPA ist ein vertragliches Abkommen zur Energielieferung zwischen einem Energieproduzenten und einem Unternehmen, das langfristige Preissicherheiten am Energiemarkt bietet und direkte Herkunftsnachweise zum Produktionsstandort der Energie liefert. Durch die konkrete Informationsangabe, aus welcher Quelle die Energie stammt, hat der Kunde die Möglichkeit, sein für das Nachhaltigkeits-Reporting bedeutende ESG-Scoring zu erhöhen. **Cyrille Deslandes**, neuer Geschäftsführer der **Klépierre Management Deutschland GmbH**, verspricht sich von der Kooperation eine Ersparnis von etwa 3 900 t CO2 in den nächsten beiden Jahren. Das sei ein wichtiger Meilenstein, um bis 2030 u.a. CO2-Neutralität zu erreichen. Klépierre betreibt rund 100 Shopping-Center.

Vermeidung von Retouren

## Mehr und präzisere Informationen

**HIR DÜSSELDORF.** *Retouren sind immer mit viel Arbeitsaufwand und damit auch mit Kosten verbunden. Die Rücksendung zu vermeiden hat nach der jüngsten Studie „Versand- und Retourenmanagement im eCommerce 2023“ vom EHI Retail Institute in Köln deshalb für das Gros der Online-Händler höchste Priorität. Das gilt vor allem für die Branchen, in denen das Rücksendevolumen besonders hoch ist, denn die Quoten schwanken je nach Sortiment ganz erheblich.*



Foto: Adobe

So liegt die Retourenquote im Durchschnitt aller Sortimente nach den Worten von **Studienautorin Hilka Bergmann**, zwar nur in der Bandbreite von 6 bis 10%, doch erreicht sie in den Branchen **Mode & Accessoires** im Schnitt eine Quote von 26 bis 50% und kann in Einzelfällen sogar 75% erreichen. Dass sie im Bereich Nahrungs- und Genussmittel im Kontrast dazu am niedrigsten liegt, dürfte in der Natur der Sache liegen,

weil es hier weniger darum geht, ob die Ware gefällt oder passt.

Bei Mode & Accessoires bestellen die Online-Kunden oft mehrere Varianten, um bei der Anprobe zu schauen, welches Kleidungsstück am besten gefällt, steht oder passt. Denn teilweise gibt es bei den verschiedenen Marken auch Unterschiede bei der Größe, beim Schnitt und der Passform. Damit verhalten sich die Online-Besteller im Grunde nicht anders als Kunden im stationären Geschäft, wo sie auch verschiedene Modelle anprobieren (müssen) bis sie ihre Wahl treffen können. Hier können sie die Bekleidung aber einfach zurückhängen. Um mit den stationären Geschäften gleichzuziehen, haben die Online-Händler kaum eine andere Wahl als dieses Auswahl- und Bestellverfahren zu tolerieren.

Dass Retouren für die Online-Händler ein teures Geschäft sind, lässt sich daran ablesen, dass die bei der Rücksendung anfallenden Versandkosten laut EHI-Studie **Versand- und Retourenmanagement im eCommerce 2023** in 64% der Fälle vom Online-Händler übernommen werden – frei nach dem Motto: „Außer Spesen nichts gewesen“. Hinzu kommt, dass die zurückgeschickte Ware von Hand ausgepackt, kontrolliert und neu verpackt werden muss. Das ist arbeitsintensiv.



Laut EHI liegen die durchschnittlichen Kosten pro retourniertem Artikel zwischen 5 und 10 Euro – im allgemeinen betrachtet. Doch während bei Nahrungs- und Genussmittel die Kosten pro Artikel besonders niedrig sind, liegen sie im Bereich Wohnen & Einrichten mit durchschnittlich 10 bis 20 Euro besonders hoch, da es sich laut

## Marktbericht

### Mehr Second-Hand zu Weihnachten

Second-Hand-Geschenke zu Weihnachten werden immer beliebter. Das zeigt eine Umfrage des **Handelsverbands Deutschland** (HDE) mit dem Second Hand Onlineshop und Verkaufsservice **Sellpy** sowie der Marktforschungsplatt-



form **Appinio**. So konnten sich 60% der Befragten vorstellen, für Weihnachtsgeschenke auf Second-Hand-Waren zurückzugreifen. Vor einem Jahr lag dieser Anteil erst bei 40%. An den ausschlaggebenden Faktoren für den Kauf hat sich gegenüber 2022 nichts geändert. So waren sowohl 2022 als auch 2023 die drei meistgenannten Gründe für den Kauf von Second-Hand-Geschenken, dass diese nachhaltiger sind (56% vs. 46% in 2022), der günstige Preis (52% vs. 42% in 2022) und die Einzigartigkeit der Geschenke (42% vs. 27% in 2022). Die steigende Beliebtheit von Second-Hand-Geschenken gründet also auf einer Mischung aus mehreren Faktoren. 51% der Befragten haben schon einmal ein Second-Hand-Geschenk verschenkt. Hier sticht mit 61% die Altersgruppe der 35- bis 44-Jährigen hervor. Dagegen hat in der Gruppe der 55- bis 65-Jährigen nur knapp jeder Dritte bereits zum Second-Hand-Geschenk gegriffen.



EHI teilweise um großvolumige und teure Artikel handelt, „bei denen sich der Rückversand und die Bearbeitung sowie eventuelle Reparaturen schwierig gestalten“. Der größte Kostentreiber ist mit 56% die Prüfung, die Sichtung und die Qualitätskontrolle der zurückgeschickten Artikel.

Denn entscheidend für den Online-Händler ist, dass er die Ware wieder als A-Ware in den Versand geben kann. Laut Studie ist das bei 50 bis 75% der retournierten Artikel möglich. Aber auch hier gibt es große Unterschiede zwischen den einzelnen Produktsegmenten. Im von Retouren geplagten Mode-Bereich liegt der durchschnittliche Anteil der wiederverwendbaren Retouren erfreulicherweise bei 76 bis 99%. „Der Retourengrund ist hier meist eine Auswahlentscheidung und nicht ein beschädigter Artikel“, schreibt das EHI. In den Produktsegmenten **Consumer Electronics (CE)**, **DIY & Garten** sowie **Autozubehör** liegt der Anteil der Wiederverwendbarkeit nur bei 26 bis 50%, da hier zurückgeschickte Artikel häufig beschädigt sind.

### Geringe Wiederverwendbarkeit bei CE

Die Zahlen machen deutlich, dass es sich für das Gros der Online-Händler (74%) rechnet, Retouren möglichst zu vermeiden. Die Frage ist nur: Wie? Um das herauszufinden erfassen 70% der Befragten laut EHI Retail Institute die Gründe für die Retouren und 61% wollen daraus konkrete Optimierungen ableiten. Dabei denkt die überwiegende Mehrheit (86%), dass detaillierte Produktinformationen im Online-Shop das probate Mittel sind: Präzise Abbildungen und Beschreibungen der Artikel sollen dem Kunden dabei helfen, herauszufinden, ob das Produkt tatsächlich seinen Anforderungen und Wünschen entspricht. Als weitere wichtige Maßnahmen (43% der Nennungen) werden eine sichere Verpackung, Kontaktmöglichkeiten für eine persönliche Beratung (42%) und die Adressprüfung (40%) genannt.

### Deals

**Dreieich:** P3 hat die Verlängerung eines Mietvertrags mit DHL über eine Logistikimmobilie mit 32 250 qm in Dreieich, im Landkreis Offenbach, abgeschlossen. Der Neubau des P3 Parks Dreieich ersetzt einen Park, den P3 im Jahr 2009 erworben hatte und der DHL schon damals als Logistikstandort diente. Heute umfasst das Logistikzentrum drei Hallenabschnitte mit ca. 28 500 qm, davon ca. 2 150 qm Büro- und 1 600 qm Mezzaninfläche. Das Gebäude hat kürzlich die BREEAM Zertifizierung „Sehr Gut“ erhalten. Das Objekt bietet 18 Laderampen und eine Bodenplatte zur Lagerung von wassergefährdenden Stoffen.



Liebe Leser,

Wir wünschen Ihnen

**„Frohe Weihnachten“**

und ein **„erkenntnisreiches Jahr 2024“**

*Ihr Team  
des Handelsimmobilien Reports*

Bild: Fotolia



**Sehnsucht nach dem Flair früherer Marktplätze.**

Foto: Christmasworld

Entwicklung der Innenstädte

## Der Handel muss sich neu erfinden

**Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report**

*Über den erforderlichen Strukturwandel in Deutschlands Innenstädten und den richtigen Weg in die Zukunft wird viel diskutiert, seit der innerstädtische Einzelhandel durch die Online-Konkurrenz seine Konzepte überdenken muss und die Frequenz gemessen an der Vor-Internet-Zeit gesunken ist. Dass der City-Handel und die Cities überleben können, wenn ein struktureller Veränderungsprozess über alle Asset-Klassen, Grundstücke und Objekte hinweg eingeleitet wird, erläutert die Deutsche Hypo in ihrem „Real Estate Special Herbst 2023“.*

Die Gründe dafür, dass die monostrukturierten Innenstädte als vornehmliche Räume für den Einzelhandel in den Wachstumsjahren der Nachkriegszeit in der Gegenwart an Zugkraft verloren haben, sind vielschichtig. Aktuell tragen der Kaufkraftverlust durch die hohen Preise für Güter des täglichen Bedarfs und für Energie sowie die Ungewissheiten durch die Kriege dazu bei, dass die Bürger weniger Geld für **Güter des innerstädtischen Nonfood-Handels** ausgeben wollen oder können. Auch die seit den Zwangsmaßnahmen zur Corona-Bekämpfung gestiegene Arbeit vieler Bundesbürger im Homeoffice trägt gemäß der Studie **Real Estate Special Herbst 2023** von der **Deutschen Hypo** dazu bei, dass sich ein Teil des Konsums aus den Stadtzentren vermehrt in Wohngebiete und Vororte verlagert hat.

Hinzu kommt, dass der schon länger andauernde Strukturwandel im Einzelhandel und in den Innenstädten nach Empfinden vieler Konsumenten zu einem Verlust an (Einkaufs-) Vielfalt geführt hat. Zumal die Ansprüche der Kunden nicht nur an das Handelsangebot, sondern auch in punkto Nachhaltigkeit und Qualität des öffentlichen Raums gewachsen sind. All diese Faktoren haben – verstärkt durch die Maßnahmen zur Corona-Bekämpfung – zu wachsenden Leerständen, Filialschließungen, Druck auf die Mieten und die Einzelhandelsumsätze sowie zu längeren Vermarktungszeiten geführt. Das belastet die Cities den Handel und die Magnetwirkung.

Als Ausgangspunkt für den Lösungsansatz zur **Aufwertung der Cities** sehen die Autoren der Studie die **Leipzig Charta**, die sich bereits 2007 für den Umbau „zur nachhaltigen europäischen Stadt“ als übergeordnetem Leitbild für Deutschlands Innenstädte aussprach – lange vor Corona und seinen Folgen. Bei diesem Ansatz wird angeknüpft an frühere Jahrzehnte und Jahrhunderte, als Städte urbane Orte mit Handel, Wohnen, Arbeit, Kultur, Tourismus und großräumigen Treffpunkten für viele Menschen waren. Mit der Fortschreibung des Leitbilds für die **nationale Stadtentwicklungspolitik** in der **Neuen Leipzig Charta 2020** wurden laut **Deutsche-**

### Deals

**IC Immobilien Gruppe vermietet Retailfläche**

Das Asset Management Team der **IC Immobilien Gruppe** vermietet im Namen des Eigentümers, einem institutionellen Investor, rund 620 qm Handelsfläche im Schillerhaus in Frankfurt an die **Baby-Walz GmbH**. Der führende Omni-Channel-Händler für Schwangere, Babys und Kleinkinder zeigt sein Vertrauen in den Standort mit einer langfristigen Mietvertragslaufzeit von zehn Jahren. Das von **Architekten- und der Stadtkammer Hessen** ausgezeichnete Büro- und Wohnhaus in der Frankfurter Innenstadt in der Schillerstraße 20 wurde 2003 errichtet. Das Objekt hat eine Mietfläche von ca. 12 700 qm. Die IC Immobilien Gruppe wurde vom Eigentümer mit dem Asset Management, der Vermietung sowie dem technischen, kaufmännischen und buchhalterischen Property Management beauftragt.

+++++

**Hilden:** Die **Keno GmbH** hat durch Vermittlung von **Logivest langfristig** eine Logistikimmobilie in Diekhaus in Hilden mit 10 000 qm Lagerfläche, über 2 000 qm Mezzanine und knapp 1 000 qm Bürofläche gemietet. Der polnische Distributor und Hersteller von Photovoltaikanlagen hatte das Logistikzentrum zur besseren Bedienung des deutschen Marktes unweit seines Bürostandortes in Düsseldorf gesucht und in der Nähe der A46 und der A3 gefunden. Die Immobilie ist nach **DGNB Gold** zertifiziert.

**Hypo-Studie** „die Transformationsprozesse der Städte mit aufgegriffen und die Forderung nach einer nachhaltigen Mischung im Sinne des Gemeinwohls untermauert“. Für die Stadtentwicklungspolitik wurden drei Handlungsdimensionen formuliert.

So zielt im **ersten Punkt** die „**gerechte Stadt**“ u.a. auf den gleichberechtigten Zugang zu Bildung, sozialen Dienstleistungen, Gesundheitsversorgung und zu Kultur sowie auf eine angemessene, sichere und bezahlbare Wohnraum- und Energieversorgung ab. In **Punkt zwei** geht es um die „**grüne Stadt**“, um den Zugang zu Grün- und Freizeitflächen, ein Thema, das nach den diversen Umfragen für die Bürger und angesichts der Versiegelungen in vielen Innenstädten immer wichtiger wird. Zudem geht es in diesem Kontext um klimaneutrale Energieversorgung, die Nutzung erneuerbarer Ressourcen, die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen sowie klimabeständige und CO2-neutrale Gebäude – alles Themen, die mit Blick auf den Klimawandel sehr aktuell und vielen Bürgern wichtig sind.



**Mehr Atmosphäre im öffentlichen Raum.**

Bild: R. Vierbuchen

Bei den städtischen Verkehrs- und Mobilitätssystemen geht es in diesem Kontext darum, dass sie effizient sind, klimaneutral, sicher und multimodal. Und bei der Zustellung auf der letzten Meile wird der Einsatz von E-Fahrzeugen und Lastenrädern gefordert. Auch dem Leitmotiv der **Stadt der kurzen Wege** ist die Nutzungsmischung aus Wohnen, Einzelhandel und Produktion immanent.

Bei der **dritten Dimension** „**Die produktive Stadt**“ geht es darum, auch die Produktion wieder stärker in die Innenstädte und an die Endkunden heranzubringen, was durch neue emissionsreduzierte Produktionstechnologien und den Trend zu maßgeschneiderten Produkten in Kleinstserien ermöglicht wird. „Auch Großunternehmen testen Konzepte, bei denen maßgeschneiderte Produkte direkt vor Ort konfiguriert und produziert werden können“, heißt es in der Studie weiter. Und die Digitalisierung werde als Querschnittsthema zu den Veränderungen beitragen, was alle drei Dimensionen der nachhaltigen Stadtentwicklung betreffe.

## Die Nutzungsmischung als Leitbild ist unumstritten

Damit wird klar, dass die Nutzungsmischung als zentrales städtebauliches Leitbild heute grundsätzlich unumstritten ist, wie die Autoren schlussfolgern. So besteht die Innenstadt der Zukunft aus einem Mix aus Wohnen, Bildung, Gewerbe, öffentlichen Infrastrukturen, Dienstleistungen, Handwerk, Produktion, Co-Working sowie Freizeit- und Gesundheitseinrichtungen. Ein Patentrezept für die Gestaltung des richtigen Nutzermixes gibt es aber nicht, es kommt vielmehr auf individuelle Gestaltungskonzepte an, die auf die lokalen Besonderheiten abgestimmt sind.

Dabei bleiben die Städte laut Studie aber auf **attraktive Handelsunternehmen** angewiesen, „damit sie lebendig und lebenswert bleiben“. Der stationäre Einzelhandel habe somit in Deutschland eine Zukunft, doch müsse er sich neu erfinden. Denn nachdem die Branche über Jahrzehnte vor allem auf den Preis als wichtigstes Ver-

## Deals

**Emden:** Zum 1. Januar 2024 verlängert **CTP Deutschland**, Bestandhalter, Projektentwickler und Manager von Logistik-, Gewerbe- und Industrieimmobilien, den Mietvertrag mit **Wind Multiplikator powered by Semco Maritime** für die Flächen in Emden. Das Unternehmen ist ein Full-Service-Anbieter, der sich auf das Management von Offshore-Windparks und -Projekten sowie auf die Erbringung von Ingenieur- und Beratungsdienstleistungen spezialisiert hat. Im Emder Betriebszentrum und am Standort Bremen beschäftigt das Unternehmen 290 Mitarbeitende. Mit der langfristigen Vertragsverlängerung sichert Wind Multiplikator seinen Standort in Niedersachsen. CTP Deutschland stellt dem Unternehmen in Emden mit einer Betriebsfläche von 167 000 qm mehr als 25 000 qm Hallen- und 28 000 qm Lagerfläche zur Verfügung.

+++++

**Ditzingen:** Die **Real I.S. AG** hat mit dem **Küchenstudio Wagner** einen weiteren Mieter für das **Gleiskarre** in Ditzingen gewonnen. Das Küchenstudio mietet langfristig rd. 180 qm Handelsfläche im Gebäudeteil V der Mixed-Use-Immobilie. Auf dem 4 700 qm großen Areal entstehen drei Gebäude mit modernen Büro-, Handels-, Wohn- und Gastronomieflächen. Zusätzlich wird eine Tiefgarage mit 76 Stellplätzen errichtet. Die geplanten 5 930 qm Nutzfläche erstrecken sich auf zwei Geschäftshäuser mit jeweils drei Etagen sowie ein achtgeschossiges Objekt.

kaufsargument gesetzt und dabei nicht nur die Verkaufsprozesse optimiert hat, sondern auch die Produkte im Rahmen einer Plattformstrategie, bei der Vielfalt oft nur darin besteht, viele Varianten eines Grundmodells zu bieten, wird es künftig darum gehen, mehr Wert auf attraktive Produkte zu legen.

Zudem muss der Handel auf neue Ideen setzen. Neben einer Omnichannel-Strategie, die Einrichtung von Showrooms und die Ausrichtung von Events ist laut Studie ein zentrales Thema: „So gelingt es **Dior** in Paris, Kunden nicht nur ins Erdgeschoss zu locken, sondern diese gleich über zwei Stockwerke von ihren Produkten zu überzeugen, u.a. durch zwei Bars innerhalb des Stores“, schreiben die Autoren. „Die Kommunikation mit der Kundschaft und das glaubhafte Erzählen einer „Story“ sind wichtiger denn je.“ Ein anderes Thema sind flächensparende Geschäftskonzepte etwa von Elektrofachmärkten oder Möbelhändlern, für die die Cities als „Labor zum Experimentieren“ geeignet sind.



**Umweltfreundliche Zustellung auf der letzten Meile.**

Foto: DHL

Damit diese urbanen Misch-Quartiere, die den Nutzern kurze Wege zwischen Wohnort, Arbeitsstätte, Einkaufsmöglichkeiten und Freizeitaktivitäten für eine nachhaltige Lebensweise bieten, auch funktionieren, besteht für die Stadtentwickler die größte Herausforderung darin, genau zu planen, wann und wo welche Nutzungen – bei Berücksichtigung des Tages- und Nachtverlaufs – zueinander passen. So gilt es bei der Ansiedlung von Wohnungen eine Lösung zu finden für den Anspruch der Bewohner nach Ruhe und gesunden Lebensverhältnissen einerseits und innerstädtischen Nutzungen, die Lärm-, Gerüche und anderen Emissionen verursachen, andererseits.

Als Nachteile von Mixed-Use-Objekten werden auch erhöhte Anstrengungen für die Nutzungszuweisung und Logistik, bei der Aufteilung der Betriebskosten für die Allgemeinflächen, ein erhöhter Koordinierungsaufwand und eine geringere Drittverwendungsfähigkeit angesehen. „Es bedarf letztlich einer abgestimmten Innenstadt-Strategie, die auf die spezifische Situation vor Ort zugeschnitten ist und gemeinsam von allen beteiligten Akteuren getragen wird“, so die Autoren.

Dagegen hat sich laut Studie die Kombination von Einzelhandel und Nutzungen wie Gastronomie, Bibliothek, Kino oder Fitnessstudio „seit Jahren im Betrieb und bei der Entwicklung von Handelsimmobilien bewährt“. Zumal eine solche gute Mischung die Innenstadtlagen auch für Kunden attraktiver macht und damit die Frequenz in den Innenstädten steigert. Für Investoren bieten Mischobjekte durch die Risikoverteilung auf unterschiedliche Nutzungsarten, die meist unterschiedlichen Zyklen unterliegen, eine höhere Wirtschaftlichkeit, Synergieeffekte und eine höhere Flächeneffizienz.

Um mehr Frequenz in den Stadtzentren zu erzeugen, setzen nach einer Befragung des **EHI Retail Instituts** aus dem Jahr 2022 viele Kommunen auf die Förderung **verkaufsoffener Sonntage** und die Organisation regelmäßiger Events. Ein weiteres wichtiges Einsatzgebiet der Kommunen ist die Investition in bauliche und infrastrukturelle Maßnahmen über die reine Instandhaltung hinaus. Schließlich ist auch der öffentliche Raum entscheidend für die Qualität der Cities.

## Deals

**Weil am Rhein:** Unweit der Schweizer Grenze in Weil am Rhein, in der Charles-Eames-Straße 2, hat **Loginvest** einem Marktführer für Konsumgüter eine rd. 5 000 qm große Lager- und Bürofläche langfristig vermittelt. Vermieter ist die ortsansässige **Logad GmbH**. Das auf Konsumgüter spezialisierte Unternehmen, das seinen Hauptsitz nur 30 Autominuten entfernt hat, nutzt das Objekt zur Konsolidierung verschiedener Lager. Der **Vitra Campus** profitiert von seiner idealen Lage an den Bundesstraßen B3 und B532 und durch die Anbindung an die A5 und ist nur 2 km von der Schweizer Grenze entfernt.

## 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 Loritz, Geisenfeld

**Bankverbindung:** erhalten Sie auf Anfrage

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