

# Handelsimmobilien Report



## Liebe Leser,

mit 2023 ist ein schwieriges Jahr zu Ende gegangen. Schon der Ausbruch der Covid-19-Pandemie hat die geschmiert laufende westliche Welt mit ihrer super-effizienten Just-in-time-Produktion 2020 ahnen lassen, wie schnell und nachhaltig dieses hocheffiziente System aus der Balance geraten kann. Der russische Angriff auf die Ukraine hat diese Tatsache um die weitere Erkenntnis ergänzt, dass die friedliche Koexistenz zwischen den Machtblöcken des Westens und des Ostens vorbei ist und damit ein wichtiges Fundament der reibungslos funktionierenden internationalen Arbeitsteilung wegbricht. Das Fehlen wichtiger Medikamente in Deutschland und Europa als Folge dieser Störung ist ein ernst zu nehmendes Beispiel für diese Entwicklung.

Die Konflikte im Nahen Osten – der Krieg zwischen Hamas und Israel und die terroristischen Attacken der Huthi-Rebellen im Jemen auf Containerschiffe im Roten Meer – zeigen schließlich endgültig, wie viel Konfliktpotenzial seit Jahrzehnten unter der Oberfläche schwelt – den Konflikt zwischen China und Taiwan noch nicht mal eingerechnet. Hinzu kommt, dass die BRICS-Länder – also auch Länder wie Brasilien, Indien, Südafrika und andere aus der Dritten Welt – beim Spiel der Mächte mitmischen wollen. Das lässt auch den Einfluss des Westens immer weiter schrumpfen.

Diese Auflistung zeigt bereits, wie gründlich die Karten im Weltgeschehen 2023 neu gemischt wurden. Und das wird sicherlich auch das Jahr 2024 prägen. Ohne reibungslos funktionierende Arbeitsteilung wird auch das Thema Inflation keine phasenweise Randerscheinung bleiben, wie ein großer Teil der Anleger offenbar immer noch hofft. In Deutschland ist die Inflationsrate im Dezember wieder auf 3,7% gestiegen – nach 3,2% im November und 3,8% im Oktober. Vor allem Lebensmittel verteuerten sich weiter. Und vieles spricht dafür, dass der Preisdruck in diesem Jahr nicht spürbar abnimmt.

Das wird die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) beeinflussen, deren Präsidentin Christine Lagarde zuletzt mit dem Ziel, die Euphorie an den Finanzmärkten zu dämpfen, betont hatte, dass der EZB-Rat bei seiner Dezember-Sitzung über das Thema Zinssenkung nicht einmal gesprochen habe. Auch der Chefvolkswirt der DZ Bank, Michael Holstein, befürchtet laut FAZ, dass im Markt in Bezug auf Inflation und EZB-Zinspolitik noch zu viel Optimismus herrscht. Das erklärt, warum der Investmentmarkt seit über einem Jahr immer weiter einbricht. Viele glauben, dass die nächste Zinssenkung nur eine Frage der Zeit ist, und halten sich mit Verkäufen zu niedrigeren Preisen zurück.

Daran zeigt sich, wie groß der Vertrauensverlust der EZB durch die lange Phase der lockeren Geldpolitik zur Rettung des Euros ist. Das hat lange den Eindruck genährt, dass die Notenbank bei erster Gelegenheit die Zinsen senken wird, um überschuldete Euro-Länder zu stützen. Hier ist noch sehr viel Überzeugungsarbeit zu leisten.



*Dr. Ruth Vierbuchen*

Chefredakteurin

Nr. 411 vom 12.01.2024

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b>	1
<b>Investmentmarkt:</b> Vor dem Ende der Preisfindungsphase?	2
<b>Signa Prime:</b> Vorstand setzt auf die Qualität des Portfolios	6
<b>Fachmarktzentren als Quartiere:</b> Auf dem Weg zum ZVB?	9
<b>Teuerste Einkaufsstraßen:</b> Echte Luxuslagen kennen keine Flaute	12
<b>Mercaden Böblingen:</b> Stammkunden machen den Unterschied	14
<b>Ceconomy:</b> Neue Store-Formate unterstützen Online-Strategie	16
<b>Sortimentskaufkraft:</b> Der stationäre Handel macht Boden gut	18
<b>Einzelhandelsumsatz:</b> Dämpfer für das Weihnachtsgeschäft	20
<b>Impressum</b>	20

## HandelsimmobilienReport Partner





**Viel Bewegung im Warenhausmarkt.**

Foto: Signa

## Investmentmarkt 2023

# Vor dem Ende der Preisfindungsphase?

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

*Die im Juli 2022 eingeleiteten Zinserhöhungen haben ihre Wirkung im Gewerbeimmobilienmarkt erst 2023 so richtig entfaltet und das Transaktionsvolumen mit einem Minus von fast 60% auf etwas mehr als 20 Mrd. Euro – gegenüber 2022 – sinken lassen. In diesem Umfeld ging auch im Handelsimmobilienmarkt das Transaktionsvolumen um etwa 40% zurück, konnte sich aber besser behaupten als andere Asset-Klassen. 2024 könnte sich der Markt nach einem verhaltenen Start beleben.*

„Vor allem die stark gestiegenen Finanzierungskosten und Renditen bei Alternativenanlagen“, haben nach Beobachtung von **Jan Linsin, Head of Research** bei **CBRE** in Deutschland, den hiesigen Immobilieninvestmentmarkt zuletzt in seiner gewohnt hohen Dynamik ausgebremst. Nachdem der Blick auf die Finanzmärkte und die Zinsentwicklung in den vergangenen Wochen aus Sicht von **Helge Scheunemann, Head of Research** bei **JLL Germany**, den Eindruck verstärkt haben, dass ein Wendepunkt erreicht sein könnte, stellt sich für ihn die Frage, ob mit dem neuen Jahr ein neuer Zyklus kommen wird.

Denn seit den ersten Zinserhöhungsschritten steckt der Immobilienmarkt in einer Preisfindungsphase, in der Verkäufer und Käufer auf Grund der veränderten Finanzierungsbedingungen bei ihren Preisvorstellungen schwer zusammengefunden haben. In diesem Szenario geht Scheunemann davon aus, dass es sich nicht alle Bestandhalter erlauben können, diese Marktphase einfach „auszusitzen“, so dass in den nächsten Jahren auf Grund der Refinanzierungsthematik vermehrt Produkte auf den Markt kommen dürften, wobei der Druck etwa bei Büroimmobilien höher sein dürfte als bei Handelsimmobilien mit seinen Nahversorgungsobjekten.

Diesen Trend sehen andere Immobilienberater ähnlich. So erwartet auch **Ulf Buhlemann, Head of Retail Investment Germany** bei **Colliers**, dass die unvermindert hohen Fremdfinanzierungskosten den Verkaufsdruck auf Bestandhalter erhöhen werden. Und für **Jan Schönherr, Head of Retail Investment** bei **CBRE** in Deutschland, hängt das 2024 erreichbare Transaktionsvolumen zum großen Teil von den Erfolgen bei den Refinanzierungen ab.

So sieht auch **Savills** den Engpass im Markt nicht bei der Nachfrage, die vorerst auf niedrigem Niveau verharren werde, sondern auf der Eigentümerseite und der Frage, ob die Verkaufsbereitschaft bzw. der Verkaufsdruck steigen. Nach Schätzung von **JLL** dürften sich die weltweit bis Ende 2025, „basierend auf den durchschnittlichen Belei-

## Marktbericht

### Verbraucherstimmung trübt sich Anfang 2024 ein

Nach einer kurzen Aufhellung Ende 2023, blicken die Bundesbürger Anfang 2024 wieder pessimistischer in die Zukunft. So ist der Index des **HDE Konsumbarometers** gegenüber Dezember gesunken, bleibt aber über Vorjahresniveau. Grund für die Eintrübung sind die haushaltspolitischen Entwicklungen und die konjunkturellen Aussichten. Die bereits im Weihnachtsgeschäft spürbare Kaufzurückhaltung dürfte laut HDE Anfang 2024 anhalten. Obwohl die **Anschaffungsneigung** höher ist als vor einem Jahr, zeigt sich im Vergleich zum Vormonat ein Rückgang und die Sparneigung ist gemessen am Vormonat marginal gestiegen. Eine

## Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns  
auch auf unserer  
Homepage:

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

große Rolle dürften die Unsicherheiten mit Blick auf etwaige zusätzliche finanzielle Belastungen spielen. „Vor diesem Hintergrund entwickelt sich der private Konsum in den kommenden Wochen und Monaten voraussichtlich zunächst verhalten“, schreibt der HDE. Diese Unsicherheit bestätigen auch die gesunkenen Einkommenserwartungen, da die Bürger befürchten, dass ihr verfügbares Einkommen sinken wird.

hungssätzen, auslaufenden Kredite auf 2,1 Billionen US-Dollar belaufen“.

In diesem Umfeld erreichte der Transaktionsmarkt für Retail Assets 2023 ein Volumen, das die Immobilienberater in der Bandbreite von knapp 5,7 Mrd. Euro (BNPPRE), 5,5 Mrd. Euro (Colliers, JLL, Savills), 5,4 Mrd. Euro (CBRE) und 5,12 Mrd. Euro (Cushman & Wakefield) errechneten. Niedriger war das Transaktionsvolumen im Zeitraum seit 2005 nur im Krisenjahr 2009, als nicht einmal die 4 Mrd.-Euro-Marke erreicht wurde. Im schwierigen, von Corona-Zwangmaßnahmen belasteten Jahr 2022, hatte das Transaktionsvolumen noch in der Bandbreite von 9,4 Mrd. Euro und 7,9 Mrd. Euro gelegen. Von 2015 bis einschließlich 2020 lagen die Transaktionsvolumina immer über der 10 Mrd. Euro-Marke. Laut BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) fehlten 2023 vor allem die großen Deals im dreistelligen Millionenbereich.

Die Hoffnungen zu Beginn des Jahres, dass sich die Unsicherheiten über die Preisfindung im Jahresverlauf 2023 legen und das Transaktionsgeschehen wieder anziehen werde, haben sich damit nicht erfüllt. Nach drei Quartalen, in denen sich Retail Assets – relativ gesehen – besser behaupten konnten als andere Asset-Klassen, fiel das Schlussquartal 2023 mit weniger als 1 Mrd. Euro

(Colliers) und weniger als 40 registrierten Abschlüssen enttäuschend aus. Dennoch möchte Buhlemann den schwachen Jahresabschluss nur als „temporären Aussetzer des am gesamten Investmentmarkt einsetzenden allmählichen Belebungsprozesses“ werten.

Denn immerhin entfielen im vergangenen Jahr mit dem Verkauf des **X+Bricks-Nahversorgungs-Portfolios** für über eine Mrd. Euro an den kanadischen Investmentmanager **Slate** und der Verkauf der Beteiligung am **KaDeWe** durch **Signa** an den Ppartner bei Luxus-Kaufhäusern, die **Central Group**, die größten Deals auf dieses Segment. Im vierten Quartal ist laut Colliers der Verkauf des Pakets aus 52 Nahversorgungsobjekten durch die **GRR AG** an **Garbe** als einer der beiden größeren Transaktionen in diesem Bereich zu nennen.

Die Beispiele zeigen schon, dass die recht krisenfesten Fachmärkte und Lebensmittelmärkte laut CBRE mit einem Anteil von 59% wieder die Stützpfeiler des Marktsegments bildeten – das waren elf Prozentpunkte mehr als 2022. „Damit rangieren diese Handelsimmobilientypen in der Beliebtheit der Investoren auf einem ähnlich hohen Niveau wie im Jahr 2021, als mit einem Anteil von 60% ein Spitzenwert erreicht wurde“, schreibt der Berater in seiner Marktanalyse. „Das kleinvolumige Fach-

# 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.

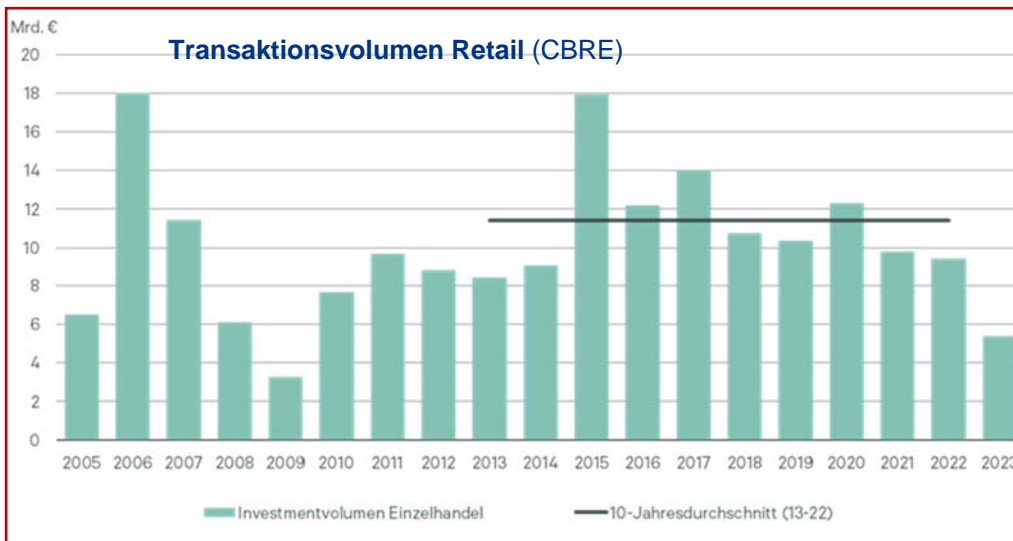
Ein detailliertes Ankaufprofil finden Sie im Internet unter [www.grr-group.de](http://www.grr-group.de)



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)

marktsegment mit Nahversorgern steht bis auf Weiteres für kalkulierbaren Investitionsbedarf bei krisen- und onlineresilientem Umsatz und passt so in die derzeitige Investitionsstrategie vieler Anleger“, ist sich Buhleemann sicher.

Allein das kleinteilige Segment der Supermärkte und Discounter erreichte laut Savills einen Anteil von 39% am Transaktionsvolumen mit Retail Assets und damit ein Plus von 86%. Allerdings werden auch im begehrten Fachmarktsegment mit Blick auf die unvermindert hohen Zins- und Finanzierungskosten laut Buhleemann die hohen Preise der Vergangenheit nicht mehr bezahlt und Portfolios, die sich länger im Markt befinden, in Teilportfolios oder einzeln verkauft. Abzulesen ist das am Anstieg der Nettoankaufrenditen, die bei Lebensmittelmärkten laut CBRE im Jahresverlauf um 0,4 Prozentpunkte auf 4,7% gestiegen sind. Savills kommt bei Supermärkten und Discountern mit 4,8% auf einen ähnlichen Wert, BNPPRE auf 4,9%. Colliers beziffert die Brutto-Spitzenanfangsrenditen für Nahversorgungsimmobiliën mit 5,6 bis 6,25%.



Laut **Anne Gimpel, Team Leader Valuation Advisory Services** bei CBRE in Deutschland, legten die Nettoankaufsrenditen im Vorjahr in allen Segmenten des Handelsimmobilienmarkts zu. Bei **Geschäftshäusern** in den deutschen Top-7-Städten stiegen sie bis Ende 2023 nach Feststellung des Beraters um 0,95 Prozentpunkte auf durchschnittlich 4,84%, um 0,3 Prozentpunkte stiegen sie allein im vierten Quartal. **Peter Hablitzel, Director Investment** bei Savills Germany, sieht die Renditen für Geschäftshäuser in der Bandbreite von 4,0 bis 4,4% und JLL im Schnitt noch bei 3,5%. „Durch die deutlich veränderten Finanzierungsbedingungen mussten die Preise im Premium-Highstreet-Sektor im Jahresverlauf kontinuierlich korrigiert werden“, berichtet BNP Paribas Real Estate.

Nach Feststellung von CBRE konnten 1A-Einzelhandelsimmobilien, in die der Berater auch die Warenhäuser einbezieht, ihren Anteil am Transaktionsvolumen 2023 immerhin von 15 auf 31% ausbauen und damit den höchsten Anteil seit 2018 erreichen. Namhafte Transaktionen waren der erwähnte KaDeWe-Deal, der Verkauf des Ensembles **MYND & Galeria Weltstadthaus** oder auch von acht Warenhäusern der **Signa Prime Selection**. Savills beziffert allein das Investmentvolumen von Kauf- und Warenhäusern mit 1,2 Mrd. Euro, 605% mehr als 2022.

Beim Blick auf 2024 geht Buhleemann davon aus, dass mit der Insolvenz bedeutender Projektentwickler wie **Centrum** oder der Signa Gruppe Produkte in absoluten Top-Lagen der Einkaufsmetropolen an den Markt kommen und auf großes Investoreninteresse stoßen werden, allerdings zu deutlich korrigierten Preisen. Wenig zukunftsfähige Lagen und Objekte dürften aber vorerst nicht handelbar sein. Nachdem 2022 die Beteiligung des Finanzinvestors Oaktree Capital und der Cura Vermögensverwaltung der Familie Otto an der Deutschen Euroshop für eine Belegung gesorgt hatte, erreichte das Transaktionsvolumen bei Shopping-Centern aus Sicht der Berater im Vorjahr nur einen

## Deals

### Garbe schließt Erwerb der GRR REM ab

Anfang 2024 hat die **Garbe Institutional Capital** die Übernahme der **GRR Real Estate Management GmbH (GRR REM)** abgeschlossen. Damit wurde eine der führenden Plattformen im Bereich Nahversorgungsimmobiliën inkl. der rd. 80 Mitarbeiter Teil der Unternehmensgruppe Garbe. GRR managt rd. 500 Objekte mit einem Immobilienvermögen (AuM) von rd. 2 Mrd. Euro. Zudem wurden 52 Bestandsobjekte der GRR Group von Garbe für einen institutionellen Fonds erworben, so dass sich das von Garbe verwaltete Immobilienvermögen auf rd. 15



Mrd. Euro erhöhte. **Geschäftsführer** der GRR REM bleiben **Andreas Freier** und **Oliver Gross**. **Thomas Kallenbrunnen, Geschäftsführer** der Garbe Institutional Capital, ergänzt die Geschäftsführung für eine Übergangszeit. **Martin Führlein** konzentriert sich auf die Vorstandstätigkeit bei der **GRR AG**. Laut Kallenbrunnen soll die GRR REM, die als eigenständige Gesellschaft erhalten bleibt, ihre erfolgreiche Unternehmensstrategie nun weiterentwickeln. Der Käufer wurde rechtlich von **Greenberg Traurig** beraten, die technische Due Diligence erfolgte durch **Gleeds Deutschland** und **HLB Stückmann** verantwortete den Bereich Finanzen und Steuern. **Savills** war für die Bewertung der Immobilien tätig. Den Verkäufer beriet **Rödl & Partner**.

Anteil von 5 bis 11%. Vor allem Transaktionen in kleineren Städten spielten hier laut BNPPRE eine Rolle.

Nach Einschätzung von Peter Hablzel belasten neben den restriktiven Finanzierungsbedingungen auch die großen Transaktionsvolumina und die Probleme der Handelsmieter diese Asset-Klasse: „Die Nachfrage ist dementsprechend gering und solange der Druck auf Eigentümerseite nicht steigt, werden wir weiterhin vor allem kleinvolumige Value-add-Transaktionen sehen“, ist er überzeugt. Ähnlich sieht er die Lage bei großvolumigen Fachmarktzentren. Auf Grund der fehlenden Transaktionen weist Savills bei Shopping-Centern eine Renditespanne von 5,5 bis 5,9% aus, CBRE beziffert die Spitzenrenditen für Center in A-Lagen mit 5,9% und in B-Lagen mit 7,2%. Für 2024 kann sich Jan Schönherr aber eine deutlich größere Bewegung am Transaktionsmarkt für Einkaufszentren vorstellen.

Günstige Voraussetzungen dafür bieten derzeit die Erwartung der Marktakteure, dass der Zinserhöhungszyklus der Europäischen Zentralbank (EZB) den Hochpunkt erreicht hat, sodass die Anleger bei ihren Entscheidungen mehr Planungssicherheit haben. Allerdings warnt Jan Linsin davor, von einer baldigen Senkung der Leitzinsen auszugehen, denn die EZB halte die Inflation

offenbar für hartnäckig, wie ihren vorsichtigen Aussagen zu entnehmen sei. Positiv schätzt CBRE auch das Interesse internationaler Investoren am deutschen Handelsimmobilienmarkt ein. So erwartet auch Buhle-mann in Summe ein anziehendes Transaktionsvolumen, das aber noch deutlich hinter dem Volumen von 10 Mrd. Euro bleiben werde. Zumal Peter Hablzel beobachtet, dass Transaktionen immer noch abgebrochen werden, weil über den Preis keine Einigkeit bestand – die Preiskorrektur also noch nicht abgeschlossen ist.

In diesem Szenario schöpft **Christoph Scharf, Geschäftsführer** der BNP Paribas Real Estate und **Head of Retail Services**, die Hoffnung aus dem lebhaften Marktgeschehen in den kleineren Größenklassen im Einzeldeal- und Portfoliosegment, „dass bei stabilisierten Finanzierungsbedingungen auch Großdeals wieder funktionieren werden und das Investmentvolumen weiter ankurbeln“. Dabei komme dem Retail-Segment seine diversifizierte Struktur und die Stabilität des Nahversorgungssegments zugute. Bei den Spitzenrenditen erwartet er im ersten Quartal Klarheit darüber, ob sich bei den Preisen der Stabilisierungstrend verfestigt. Auch Gimpel glaubt, dass die Immobilienrenditen die Auftriebstendenzen größtenteils hinter sich haben.



## Internationaler Player und starker Partner vor Ort

Jeder Ort hat für uns etwas, was ihn ausmacht, eine besondere Ausstrahlung, einen eigenen Wert und Potenzial. Wir glauben, dass individuelle Orte unsere Welt interessant machen. Wir sind mit ganzem Herzen vor Ort und richten unseren Blick auf die Welt.

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

Open mind  
Greater value



**Das alte Warenhaus am Münchener Hauptbahnhof.**

Foto: Galeria

[Signa Prime Selection AG](#)

## Vorstand setzt auf die Qualität des eigenen Portfolios

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

*Mit der Signa Prime Selection AG hat zwischen den Jahren beim Handelsgericht Wien die größte Gesellschaft aus der zersplitterten Signa Gruppe Insolvenz mit Eigenverwaltung angemeldet. Der Wert des Portfolios, zu dem auch die lukrativsten Signa-Investments in den besten Innenstadtlagen gehören, soll sich auf etwa 20 Mrd. Euro belaufen. Der Ausgang des Verfahrens wird mit Blick auf die laufenden Entwicklungen auch deutsche Innenstädte stark betreffen.*

Konkret ist die **Signa Prime Selection AG** als Holding- und Beteiligungsgesellschaft nach einem Bericht des Kuriers mittelbar und unmittelbar an 369 Gesellschaften beteiligt und hält 54 Immobilien, davon 31 Bestandsimmobilien und 23 Entwicklungsprojekte – darunter viele Leuchtturmprojekte. Genannt werden hier das Wiener Geschäftsviertel Goldenes Quartier und das Wiener Kunstforum, das Museumsquartier in Bozen, das Luxus-Kaufhaus **Lamarr**, das nach **KaDeWe**-Vorbild an der Mariahilfer Straße in Wien entsteht, das **Carsch**-Haus in Düsseldorf, das auch nach KaDeWe-Konzept umgebaut werden soll, derzeit aber als Großbaustelle die City „ziert“, die Alsterarkaden und das Kaufmannshaus, beide in Hamburg, das Upper West in Berlin, das denkmalgeschützte ehemalige **Hertie**-Haus am Hauptbahnhof in München aus dem Jahr 1905, das leer steht und dessen Zukunft ungewiss ist, Karstadt am Hermannplatz in Berlin, das eigentlich in Anlehnung an das im Zweiten Weltkrieg zerstörte Warenhaus zum Nobel-Mischquartier umgebaut werden sollte, sowie die Alte Akademie in München aus dem 16. Jahrhundert mit Renaissance-Fassade. Auch hier ruht der Umbau zum Mischobjekt mit Handel, Gastronomie, Büros sowie Wohnungen und zurück bleibt eine weitere Baustelle. Des Weiteren gehören 18 Galeria-Filialen – darunter der Kaufhof in der Hohe Straße in Köln – zum Portfolio.

Zunächst hatte der Vorstand in den vergangenen Wochen nach eigenen Angaben noch alles versucht, die erforderliche Liquidität für eine außergerichtliche Restrukturierung sicher zu stellen. Nach einem Bericht von Börse Social Network soll das Unternehmen kurzfristig eine Überbrückungsfinanzierung in Höhe von 300 Mio. bis 500 Mio. Euro benötigt haben. Im Rahmen des beim Wiener Handelsgerichts beantragten Sanierungsverfahrens in Eigenverwaltung will der Vorstand gemeinsam mit dem Sanierungsverwalter nun eine Neuordnung der eigenen Aufgaben und natürlich der Verbindlichkeiten erreichen und dabei die Werthaltigkeit der Beteiligungen von Signa Prime sicherstellen. Für die Sanierung und Fortführung des Unternehmens soll ein Sanierungsplan abgeschlossen werden. Ziel sei es, alle Maßnahmen zu ergreifen, um die Fortführung des operativen Geschäftsbetriebs sicher zu stellen.

## Unternehmens News

### Keine Zerschlagung von Galeria geplant

Nachdem **Galeria Karstadt Kaufhof** am 9. Januar beim **Amtsgericht Essen** einen Antrag auf Regelinsolvenz gestellt hat, betonten die Geschäftsführung und der **vorläufige Insolvenzverwalter Stefan Denkhaus**, dass eine Zerschlagung des



Warenhausbetreibers „ausdrücklich nicht Ziel des aktuellen Insolvenzverfahrens ist“. Wie der **CEO Olivier van den Bossche** und der **CFO Guido Mager** betonten, konnte das Unternehmen im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2023/24 gegenüber dem Vorjahreszeitraum weiter wachsen. „Die erfolgreiche Strategie der starken lokalen Ausrichtung, die sich insbesondere in den vergangenen Monaten bewährt hat, wird vom Galeria-Management fortgesetzt“, heißt es in der Pressemitteilung. Im Rahmen des Insolvenzverfahrens wird es u.a. darum gehen, über eine Senkung der Mieten in den 18 der Signa gehörenden Warenhäuser zu verhandeln. Dazu gehören auch der Kaufhof an der Hohe Straße in Köln und der Kaufhof an der Kö in Düsseldorf. Mit der Befreiung aus den durch Signa gesetzten Rahmenbedingungen strebt Galeria auch einen Eigentümerwechsel an. Erste Gespräche haben nach Unternehmensangaben auch gezeigt, dass das Warenhausgeschäft nach einem solchen Befreiungsschlag hoch attraktiv sei.



# 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

Für die Gläubiger bedeutet dies, dass sie auf einen Teil ihrer Forderungen verzichten müssen. Wie Börse Social Network weiter berichtet, bietet der Vorstand von Signa Prime den Gläubigern eine Sanierungsplanquote von 30%, die vom Zeitpunkt der Annahme der Quote an innerhalb von zwei Jahren gezahlt werden soll. Das ist die gesetzlich vorgeschriebene Mindestquote bei einer



**Die Alte Akademie in München.**

Foto: Signa

Sanierung in Eigenverwaltung. Im Umkehrschluss heißt dies, dass die Gläubiger auf 70% ihrer Forderungen verzichten müssen.

„Ab jetzt stellt sich auch die Frage, wie es mit den Immobilien-Leuchttürmen der ‚Signa-Gruppe‘ weitergeht“, zitiert Börse Social Network **Karl-Heinz Götz, MBA** und **Leiter Insolvenz** beim **Kreditschutzverein von 1870 (KSV1870)**, mit Blick auf die vielen namhaften Projekte in wichtigen Innenstadt-Lagen. Wie es dazu weiter heißt, soll die Finanzierung des angebotenen Sanierungsplans durch die geordnete Fortsetzung und Verwertung ausgewählter laufender Entwicklungsprojekte bzw. durch die strukturierte Verwertung von Bestandsimmobilien erfolgen. Einiges, wie die Beteiligung an der britischen Luxus-Kaufhaus-Kette **Selfridges**, hat Signa bereits verwertet.

In diesem Kontext betont auch **Erhard F. Grossnigg, Sprecher des Vorstands** der Signa Prime Selection AG, dass das Unternehmen die wichtigen Aufgaben zur Fortführung des operativen Geschäftsbetriebs mit Bedacht und Vernunft angehen und langfristige Lösungen finden will. Dabei stützt er sich darauf, dass „die Qualität des Signa Prime Portfolios hervorragend“ ist und die Perspektiven der Entwicklungs-Projekte in den Top-Lagen deutschsprachiger Metropolen „sehr gut“ sei. Wie sich das im Laufe des Sanierungsverfahrens auszahlt, wird sich in den nächsten Wochen und Monaten zeigen. Die Rahmenbedingungen für den Immobilienmarkt bleiben vorerst schwierig.

Von großer Bedeutung für Deutschlands Innenstädte ist

derzeit auch die Frage, wie es mit **Galeria Karstadt Kaufhof** im Zuge der sich immer weiter ausdehnenden Krise bei der Signa Gruppe weiter geht. Die Beteiligung am operativen Geschäft des Warenhaus-Betreibers wird von der **Signa Retail Selection AG**, der Schweizer Tochter der insolventen **Signa Holding**, gehalten, genauso wie die Beteiligung an der Schweizer Luxus-Warenhaus-Kette **Globus**.

Um zu verhindern, dass ihr Geschäft in den Strudel der Signa-Holding-Insolvenz hineingezogen wird, hatte die Schweizer Signa Retail Selection nur einen halben Tag nach deren Insolvenz, am 29. November 2023, einen Antrag auf **Nachlassstundung** gestellt. Damit werde das Geschäft der Schweizer Tochter von der österreichischen Muttergesellschaft abgekoppelt, berichtete tageschau.de. Während des Nachlassverfahrens sind weder Konkurs noch Pfändungen oder Pfandverwertungen möglich. Das Verfahren eröffnet den Spielraum mit den Gläubigern einen Nachlassvertrag auszuhandeln, um die rechtliche und wirtschaftliche Existenz der Gesellschaft vorläufig zu sichern. Mittelfristig sollen die Geschäfte der Signa Retail Selection geordnet abgewickelt werden, was bedeutet, dass für das operative Geschäft von Galeria Karstadt Kaufhof ein Käufer gesucht wird.

Das hat sich nun auch die Führung von **Galeria in Deutschland, CEO Olivier van den Bossche** und **CFO Guido Mager** im Rahmen der **Regelinsolvenz**, die das Unternehmen beim Amtsgericht Essen beantragt hat, vorgenommen. Laut Pressemitteilung werden be-



**Großbaustelle Carsch Haus.**

Foto: R. Vierbuchen

reits Gespräche mit potenziellen Investoren geführt. Damit möchte sich die Geschäftsführung – zusammen mit dem **vorläufigen Insolvenzverwalter Stefan Denkhau** – aus der Umklammerung der vielen Signa-Insolvenzen befreien, die das laufende Geschäft der Warenhäuser belasten. Ziel ist es, unter den Sonderregeln des Insolvenzverfahrens über eine Senkung der Mieten in den 18 Signa-Häusern zu verhandeln, die Kosten für zu teure Dienstleister zu senken sowie das Service-Center in Essen und die Effizienz der Logistik konsequent auf Kurs zu bringen.



Fachmarktzentren als Quartiere

## Auf dem Weg zum legitimierten zentralen Versorgungsbereich?

Uwe Seidel, Geschäftsführer von Dr. Lademann & Partner\*)

*Eines der größten Hindernisse bei der Weiterentwicklung von Fachmarktzentren ist die mangelnde Legitimierung des Standortes als schützenswerter „zentraler Versorgungsbereich“ (ZVB) im Sinne des deutschen Baugesetzbuches (BGB). Derartige Einstufungen sind regelmäßig in den kommunalen Einzelhandelsentwicklungskonzepten und Zentrenkonzepten zu finden, die über einen politischen Beschluss des Gemeinderates oder des Stadtrates fixiert werden.*



Neben den signifikanten Handels-, Gastronomie- und Dienstleistungsnutzungen an einem Standort geht es bei der Diskussion um den zentralen Versorgungsbereich vor allem um das Vorhandensein von Wohnnutzungen im Standortumfeld oder als Teil der Agglomeration, die (im besten Fall) einen sogenannten natürlichen Nachfragemantel bilden.

Regelmäßig strittig wird die Frage auch dann diskutiert, wenn sich, wie im Fall des **Thüringen-Parks Erfurt**, Großwohnsiedlungen an das Center anschließen, diese als Siedlungsgefüge das Fachmarktzentrum aber eben noch nicht einbeziehungsweise umschließen. Unverständlich war die Ablehnung der Neuzuschreibung eines zentralen Versorgungsbereichs in diesem Fall auch deshalb, weil ein über einen Bebauungsplan gesichertes großmaßgebliches Wohnbauprojekt mit 450 Wohneinheiten im neuen Europakarree nach seiner Umsetzung eine noch umfassendere Siedlungsintegration sichert.

Grundsätzlich lässt sich aber festhalten, dass mit einer erfolgreichen Integration signifikanter Wohnbaunutzungen in das Projekt und der Weiterentwicklung des Fachmarktzentrum zum Quartier die Chance steigt, die Einstufung als zentraler Versorgungsbereich zu erhalten. Die Grundlage einer solchen Neubewertung bildet eine fachgutachterliche Einschätzung, die in der Regel juristisch flankiert wird (ergänzende Stellungnahme eines Spezialisten aus dem öffentlichen Recht).

### Das Projekt Goldbach Quartier Sindelfingen

Eine derartige Hochstufung wird üblicherweise durch die **Fortschreibung des kommunalen Zentrenkonzepts** und die **politische Willensbildung** sowie den **politischen Beschluss** erreicht – die typischen Fortschreibungszyklen liegen zwischen fünf und zehn Jahren. Das wiederum sichert die Chance für eine Weiterentwicklung des Assets, sei es nun für eine Nachvermietung, eine Erweiterung oder Umstrukturierung in Richtung neuer Asset-Klassen.

Da nach unserer Kenntnis bislang keine beispielhaften Best Practices für den Migrationsprozess vom Fachmarktzentrum zum Quartier verfügbar sind, soll auf ein aktuelles Entwicklungsprojekt mit gleichem Ziel in Sindelfingen verwiesen werden. Hier bilden das Entwicklungsprojekt **Goldbach Quartier** und der Standort des bisherigen Shopping-Centers **Breuningerland** eine interessante Analogie.

Ausgangspunkt war die Genehmigung einer Erweiterung um 10 000 qm Verkaufsfläche, für die Breuninger – wohlgermerkt im Einklang mit der Ortspolitik – mehrere Jahre gekämpft hatte. Inzwischen war aber so viel Zeit vergangen, dass ab 2016/2017 die Überlegung reifte, nicht nur einfach zu erweitern, sondern den kom-

## Deals

### Refinanzierung für Shopping-Center

Ein internationales Konsortium aus **Berlin Hyp, Deutsche Hypo – Nord/LB Real Estate Finance, Natixis CIB** und **Société Générale** stellen der **Klépierre Group** für das **Hoog Catharijne** Einkaufszentrum einen Green Loan in Höhe von 260 Mio. Euro zur Verfü-



gung. Die Berlin Hyp ist Konsortialführer. Natixis CIB agiert als Green Loan Coordinator und die Société Générale hat die Funktion des Hedging Coordinators übernommen. Das Darlehen ist als Green Loan ausgestaltet, was das starke Engagement von Klépierre in punkto ESG widerspiegelt. Das Unternehmen ist der zweitgrößte börsennotierte Eigentümer und Betreiber von Einkaufszentren in Europa. Der günstige Standort des Hoog Catharijne zwischen dem Stadtzentrum von Utrecht und dem verkehrsreichsten Bahnhof der Niederlande sorgt für eine hohe Frequenz. Mit über 30 Mio. Besuchern jährlich ist es das meistbesuchte Center des Landes. Das Einkaufszentrum mit 125 Shops und 30 Gastronomieangeboten auf 100 000 qm wurde renoviert und modernisiert. **Dentons** hat das Bankenkonsortium bei der Finanzierung rechtlich beraten. Der Kreditnehmer wurde von **Loyens** beraten.

pletten Standort „neu zu erfinden“ und im Lichte der Veränderungen des Marktumfelds, der Verbraucherorientierungen und der gesellschaftlichen Herausforderungen grundsätzlich zu überdenken.

Herausgekommen ist das Projekt für das neue Goldbach Quartier in Sindelfingen, das bei einem Investment von mindestens 500 Mio. Euro auf 18 Hektar neben den vorhandenen Nutzungsfunktionen Shopping, Gastronomie und Dienstleistungen vor allem neue Wohnnutzungen mit insgesamt 700 bis 900 Wohneinheiten einschließlich der ergänzenden Infrastruktur, flexiblen Büronutzungen für 7 000 neue Beschäftigte, ein modernes Hotel mit Innenhof und regional ausstrahlende Freizeit- und Kulturnutzungen umfasst.

## Der namensgebende Goldbach wird renaturiert

Der namensgebende Fluss durch das Quartier, der Goldbach, wird renaturiert und in eine begrünte Achse integriert, die Spazierweg, Laufstrecken und Fahrradwege aufnehmen soll. Das Projekt wird mit seinen ersten Bauabschnitten Teil der Internatio-



**So soll das Goldbach Quartier einmal aussehen.**

Foto: Breuninger

nen Bauausstellung IBA 2027 in Stuttgart sein. Im Quartier selbst sind verschiedene öffentliche Plätze geplant, die wiederum Grün und Wasserflächen sowie Freizeitzutzungen aufnehmen sollen.

Das alles wird möglich durch eine Teilüberbauung der bisherigen flächenextensiven Pkw-Stellplätze (dafür werden die Parkpaletten einfach aufgestockt). Die ebenerdigen Parkplatzflächen werden komplett verschwinden. Als Ersatz werden 7 000 Stellplätze in einer Tiefgarage beziehungsweise in einem Parkhaus realisiert. Durch die fast einen Kilometer reichende künftige Überdeckelung der Autobahn auf der Höhe des Objektstandorts wird die Emissionsbelastung deutlich reduziert, neue Nutzungsoptionen entstehen.

## Perspektivisches Projektvolumen in Deutschland

**Um es klar zu sagen:** Die bauplanungsrechtliche Ausgangssituation gibt die Weiterentwicklung bestehender Fachmarktzentren zum Quartier – auch zur Schaffung von bezahlbarem Wohnraum – gegenwärtig nicht her. Möchte man diese Standorte als Quartiere nutzen, bedarf es gemeinsamer Anstrengungen, insbesondere auf der Ebene der Bundesländer und der Kommunen. Zumal das Interesse an diesem Migrationsprozess vom Fachmarktzentrum zum Quartier auf allen Ebenen grundsätzlich überwältigend sein dürfte.

## Deals

### **ILG erwirbt für Fonds Nahversorgungsmärkte**

Für Rechnung eines offenen Spezial-AIF mit festen Anla-gebedingungen hat die **ILG** ein Nahversorgerportfolio mit drei Nahversorgungsmärkten in Bayern und Baden-Württemberg erworben. Ankermieter sind **Rewe** und **Netto**. Das Portfolio hat rd. 5 890 qm Mietfläche und eine mietvertraglich gesicherte Restlaufzeit von 9,4 Jahren. Die ILG plant für diesen und andere institutio-nelle Fonds weitere Ankäufe von Fachmarkt- und Nah-versorgungszentren. Weitere konkreten Verhandlungen bzw. Due Diligence Prozesse, sollen laut **Florian Lauerbach, Geschäftsführer der ILG Capital GmbH**, bereits laufen. Der Käufer wurde rechtlich und steuerlich durch **Mazars Rechtsanwalts-gesellschaft** und technisch durch **Gleeds Deutschland** beraten. Die Administration des offenen Immobilien Spezial-AIFs erfolgt durch die **Int-Real** als Service-KVG.

+++++

**Detmold:** Das Modelabel **Jeans Fritz** zieht durch Vermittlung von **Brockhoff** innerhalb der Detmolder Fußgängerzone um und optimiert seine 1A-Lage in Bezug auf Sichtbarkeit und Frequenz. Der Umzug in die Lange Str. 31 mit 260 qm Mietfläche soll im ersten Quartal 2024 erfolgen, nachdem der Vormieter, das Mode-Konzept **Can-tus**, ausgezogen ist und Anpassungsmaßnahmen erfolgt sind. Eigentümer des Geschäftshauses ist ein ortsansässiger Privat-eigentümer.

Und auch die Eigentümer der Liegenschaften (i.d.R. Fonds) leisten vor allem durch die Ergänzung in Form von Wohnen einen Beitrag zur sozialen Weiterentwicklung des Standorts und verbessern ihr ESG-Scoring (Nachhaltigkeitsaspekte). Durch die Diversifikation der Mieterträge sinkt gleichzeitig das Ertragsrisiko aus dem Standort.

Durch neue, hochwertigere Nutzungen, durch Aufstockungen und Grundstücksarrondierungen lassen sich die Mieterträge sowie der Wert des Assets insgesamt steigern. In der Regel hilft ein paralleles Rebranding, das neu aufgestellte Quartier als neues Produkt auch hochwertiger zu positionieren und davon zu profitieren. Zudem können



**Der Saarbasar ist mit der Umgebung zusammengewachsen.**

Foto: MEC

die jeweiligen Standortgemeinden insbesondere die steigenden Anforderungen an den Umfang bezahlbaren Wohnraums erfüllen und die dauerhafte Unterbringung von Geflüchteten meistern. Die Handelsmieter können durch den neuen, natürlichen Nachfragemantel des Objekts infolge der gewachsenen Siedlungsentwicklung am Standort auf stabile Kundenbeziehungen aus dem Umfeld setzen. Hier entstehen echte Zusatzpotenziale, die bisher nicht nutzbar waren.

Das Fachmarktzentrum auf dem Weg zum Quartier entwickelt sich zu einer 24-Stunden-Immobilie, deren Nutzer nicht nur ein bis dreimal die Woche sporadisch kommen, sondern durch die neue Nutzungsvielfalt ein umfassendes Angebot vorfinden. Die neuen Einwohner im Quartier, deren Gäste und die Kunden der auch inhaltlich gewachsenen Angebote profitieren vom „Standort-Update“.

## Das Fachmarktzentrum als 24-Stunden-Immobilie

Nach ersten Auswertungen der einschlägigen Studien zu den grundsätzlichen Potenzialen von Quartiersentwicklung in Deutschland und dem Research bei **Dr. Lademann & Partner** lässt sich schließen, dass etwa 50 bis 80 Fachmarktzentren zum Quartier entwickelt werden könnten.

Gute Ausgangsbedingungen haben dabei Fachmarktzentren mit ohnehin bestehendem Umstrukturierungsbedarf in Städten mit Einwohnerzuwachs und/oder starkem Nachfragedruck im Wohnungsmarkt und die bestenfalls bereits einen Bezug zu Siedlungsgebieten oder Wohnbauprojekten haben. Pluspunkte sind zudem eine sehr gute infrastrukturelle Anbindung, bestehende oder herstellbare ÖPNV-Haltepunkte und Flächenpotenziale für Grundstücksergänzungen. Es lohnt sich zweifellos, diese Standorte von Fachmarktzentren mithilfe weitergehender Machbarkeitsstudien für die perspektivische Weiterentwicklung zu untersuchen.

Daher ist es für Eigentümer und Fonds der Fachmarktzentren in Deutschland sicherlich sinnvoll, in die gemeinsame Diskussion zur Weiterentwicklung ihrer Standorte einzusteigen und Best Practices intensiv zu studieren.

\*) Der Artikel entstammt dem von der MEC herausgegebenen FMZ Report 2023.

## Personalien

### Ratisbona erweitert die Geschäftsführung

**Ratisbona Handelsimmobilien** hat seine Geschäftsführung erweitert. Neben dem **geschäftsführenden Gesellschafter Sebastian Schels** werden **Marcel Steidl** (Foto oben) und



**Tobias Hümmer** die Geschicke des Unternehmens leiten. Steidl verantwortet den **kaufmännischen Bereich** sowie die **Technik und Bauausführung**, während Hümmer (unten) die **Leitung der Projektentwicklung, des Transaktionsmanagements** und der



**Planung** innehat. Mit Hilfe ihrer langjährigen Zugehörigkeit zum Unternehmen, ihren tiefgreifenden

Kenntnisse und Erfahrungen sollen die strategischen Ziele des Familienunternehmens, vor allem die Etablierung von Cradle to Cradle (C2C), nochmals beschleunigt werden und durch die Weiterentwicklung der **Ratisbona. Eco. Bauweise**, eine nachhaltige Holzrahmenbauweise im Lebensmitteleinzelhandel, in Serie gebracht werden. Ziel ist eine geschlossene Kreislaufwirtschaft. Das Unternehmen verpflichtet sich den **Sustainable Development Goals** der United Nations und will nachhaltiges Bauen von der Spitze in die Breite transportieren. Im Jahr 2024 sollen 95% der Neubauprojekte in der Ratisbona Eco Bauweise erfolgen.

## Die teuersten Einkaufslagen der Welt

# Echte Luxuslagen kennen keine Flaute

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Der Blick auf die teuersten Einkaufsstraßen der Welt und in Europa zeigt vor allem eins: Der Luxuskonsum und die Luxus-Lagen kommen bislang relativ unbeschadet durch die Krise. Selbst bei kurzzeitigem Leerstand geben die Mieten nicht nach. Vor allem bei den Einkaufsstraßen mit langer historischer Tradition ist schon das Flair von Luxus für die Mieter etwas wert.*



Die weltweit teuerste Straße befindet sich in New York.

Bild: Fotolia

„Charakteristisch ist, dass Luxuslagen räumlich sehr begrenzt sind, wie die Goethestraße, die Maximilianstraße und der Top-Teil der Königsallee“, erläutert **Aniko Korsos, Head of Retail Leasing bei JLL Germany**, die Lage am deutschen Beispiel: „Durch diese Limitierung ist die Flächennachfrage immer höher als das Angebot, was zu konstanten bis steigenden Mieten führt“. So ist es auch kein Zufall, dass mit der **Fifth Avenue** in New York – im weltweiten Vergleich der teuersten Einkaufsstraßen – eine Luxus-Lage an der Spitze steht.

Hier zahlen die Mieter in der Spitze rund 1 699 Euro je qm und Monat oder 20 384 Euro je qm und Jahr, wie es in der 33. Ausgabe des Reports **Mainstreets Across the World 2023** von **Cushman & Wakefield (C&W)** heißt. Das ist gemessen am Vor-Corona-Jahr 2019 ein Anstieg um 14%. Den zweiten Platz, den in den vergangenen Jahren meist eine Top-Straße aus Hongkong innehatte, belegt inzwischen die **Via Montenapoleone** in Mailand mit einer Monatsmiete von 1 500 Euro je qm, was im Vergleich zum Vor-Corona-Jahr einen Mietanstieg von immerhin 31% bedeutet. Das erklärt den Sprung nach oben.

Dass im gleichen Zeitraum die teuerste chinesische Einkaufsstraße **Tsim Sha Tsui** in Hongkong mit 1 268 Euro (15 219 Euro pro Jahr) auf den dritten Platz der C&W-Rangliste abgerutscht ist, liegt daran, dass die Mieten hier seit 2019 um 39% gesunken sind. Das zeigt zweifellos auch die schwierige Lage im chinesischen Markt, der aktuell mit Deflation kämpft. Auf dem vierten Rang führt der Immobilien-Berater die britische Luxus-Lage **New Bond Street** in London mit einer Monatsmiete von 1 242 Euro und einem Mietrückgang von 11% gegenüber dem Vor-Corona-Jahr 2019. Auch für die **Champs Elysées** in Paris, die nicht nur auf Luxus fokussiert ist, ermittelte der Immobilienberater einen Mietrückgang von 18% in den vergangenen vier Jahren auf 951 Euro.

Insgesamt untersucht der C&W-Report die Spitzenmieten in den besten städtischen Einkaufslagen pro Land, die nicht selten dem Luxussegment zuzurechnen sind. Das Ranking umfasst 57 Märkte. Hier erholen sich die Einzelhandelsmieten nach Feststellung der Berater weiter und zeigen sich recht widerstandsfähig. Im weltweiten Durchschnitt liegt das Wachstum demnach bei 4,8% und im europäischen Durchschnitt bei 4,2%.

## Deals

### Vier neue Mieter für die Domshof Passage

In der **Domshof Passage** neben dem Bremer Marktplatz haben vor Weihnachten vier neue Mieter eröffnet. Die Passage steht seit über 30 Jahren für Exklusivität und ein gehobenes Einkaufserlebnis. Auf ca. 2 000 qm verteilen sich Bestandsmieter wie **Lacoste** und **van Laack**, **Mes Amis** und **Wolford**, **Niemeyer Cigarren**, **Mai Mai** und **I.O casa del caffè** sowie die Hauptniederlassung der **Deutschen Bank** in den oberen Etagen. Das **Ten-ter's Backhaus** bleibt mit

## Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns  
auch auf unserer  
Homepage:

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

einer langfristigen Mietvertragsverlängerung und hochwertigem neuen Ladenbau fester Bestandteil und eröffnete im November neu. **Art of Chocolate** lockt seit Mitte September mit exquisiten Schokoladenkreationen. **Zebtpo** und **Legarcia** eröffneten am 2. Dezember und bieten u.a. eine stilbewusste Auswahl an Damen- und Herrenmode. Weitere erfolgversprechende Gespräche laufen. **SQM Property Consulting** wurde von einem institutionellen Investor mit der Beratung zur Neuausrichtung und Vermietung beauftragt, um das Angebot der Passage zu erweitern und zu beleben.

Gleichwohl: Fast 60% der Märkte befinden sich laut C&W immer noch unter dem Mietniveau von vor der Covid 19-Pandemie, in Europa sind es sogar noch 70%. Die Zwangsschließungen zur Pandemiebekämpfung und die abschließenden Insolvenzverfahren mit Filialnetzverkleinerungen haben ihren Tribut gefordert. In den USA liegt das Mietniveau aber „nur“ noch 31% unter dem Vor-Corona-Niveau.



Fotolia

**Rückläufige Mieten auf den Champs Élysées.**

Etwas höher als bei C&W liegen die Spitzenmieten der europäischen Metropolen beim Immobilienberater **JLL**, der für die New Bond Street in London eine Spitzenmiete von 1 550 Euro ermittelt – das ist auch der Spitzenplatz in Europa. Für die Luxus-Lage **Avenue Montaigne** in Paris auf dem zweiten Rang von Europas teuersten Luxuslagen ermittelte der Berater einen Spitzenpreis von bis zu 1 125 Euro je qm und Monat. Auf dem dritten Platz findet sich im JLL-Ranking die Züricher **Bahnhofstraße** mit umgerechnet gut 800 Euro, die in den vergangenen sechs Monaten einen Mietanstieg von 2,7% verzeichnete. In der weltweiten C&W-Liste steht die Straße auf dem siebten Platz und der **Kohlmarkt** in Wien mit 430 Euro auf Platz zehn. Es folgt die Via Montenapoleone auf Platz vier, für die JLL einen Spitzenwert von nur 700 Euro je qm ermittelt hat mit einer Mietsteigerung von 6,3%, knapp vor der **Via Condotti** in Rom mit 666 Euro.

Auch in der **Rue du Rhone** in Genf legte die Miete im vergangenen Halbjahr zu – und zwar um 3,8%. Die teuerste deutsche Luxus-Einkaufsstraße folgt in der JLL-Liste mit der **Maximilianstraße** in München mit 330 Euro erst auf dem siebten Platz. Im europaweiten Ranking führt C&W die Lage mit 280 Euro auf Platz 26. Das Beispiel zeigt auch, wie stark die Spitzenmieten der verschiedenen Berater auseinanderliegen können. Eine Mietveränderung stellte JLL hier nicht fest.

Teurer als die Maximilianstraße sind in der Bayernmetropole allerdings die konsumigen Lagen **Kaufinger Straße** und deren Fortführung die **Neuhauser Straße**, für die C&W eine Monatsmiete von 320 Euro ermittelte, andere Immobilienberater sehen hier die Miete in der Spitz bei 340 Euro. Im weltweiten Ranking führt C&W die Lage auf Rang 24.

Die Düsseldorfer **Königsallee** steht im JLL-Ranking mit einer Miete von 270 Euro auf dem achten Platz. Hier registrierte der Immobilienberater einen Mietrückgang von 1,8%. In der europaweiten Rangliste führt C&W die Stadt am Rhein mit etwa 250 Euro Spitzenmiete – zusammen mit der **Spitaler Straße** in Hamburg – auf Platz 31. Auch für die Berliner Tauentzienstraße und die Frankfurter Zeil ermittelte C&W eine Miete in dieser Größenordnung.

In der Liste von JLL über die europäischen Luxus-Lagen steht der Berliner **Kurfürstendamm** mit 270 Euro hinter Düsseldorf auf dem achten Platz. Dahinter folgen Hamburgs Premiurlage Neuer Wall, Frankfurts Goethestraße (beide 250 Euro) und die Stuttgarter Stiftstraße mit 185 Euro im Mittelfeld der europäischen Luxuslagen. Dabei registriert JLL, dass die Spitzenmieten in den deutschen Luxuslagen bisweilen niedriger ausfallen „als in den Hochfrequenzstraßen mit konsumorientierten Ketten“, wie das Beispiel München zeigt.

Wie Aniko Korsos beobachtet, ist die Nachfrage in diesem Segment konstant hoch: „Auch in den vergangenen Jahren waren die Frequenzen und Umsätze in diesem Segment stabil, so dass auch die Nachfrage nach attraktiven Standorten weiterhin hoch ist.“ Warum London, Paris und Zürich aber einen so großen Vorsprung vor deutschen Luxus-Lagen haben, kann **Josefine Ulrich, Director EMEA Retail Leasing Strategy & Operations** bei JLL Germany erklären: „Neben der ebenfalls limitierten Flächenverfügbarkeit, der lokalen Kaufkraft und dem Vorteil als weltweiter Tourismusmagnet sind diese Luxuslagen historisch etabliert und waren praktisch schon immer eine Klasse für sich.“



**Teure konsumige Lage in München.** Bild: Fotolia

Deshalb wüssten die Händler, dass sie für diese Topliga mit ihrem Ambiente, dem jahrzehntelangen Image und der herausgehobenen Stellung im Markt entsprechend investieren müssten, so die Expertin. Dieses Umfeld unterstreiche den Luxusanspruch des jeweiligen Markenimages zusätzlich. Belegen kann sie das mit Beobachtungen während der Pandemie: „Selbst als in der New Bond Street Flächen verfügbar waren, wurde die Spitzenmiete nicht infrage gestellt.“

## Mercaden Böblingen

# Die treue Stammkundschaft macht den Unterschied

**HIR DÜSSELDORF.** *Der Landkreis Böblingen gehört zu den wirtschaftsstärksten Regionen in Deutschland. Der Prognos Zukunftsatlas (2022) sieht den Landkreis an Position sechs der zehn Regionen mit den besten Zukunftschancen. Die Menschen verdienen hier überdurchschnittlich gut. Die Zentralität insbesondere der Stadt Böblingen ist hoch. Die Handelsplätze in der Region buhlen alle um die Gunst der kaufkräftigen Kundschaft in dem großen Einzugsgebiet.*

Mitten im Zentrum der Stadt stehen die **Mercaden Böblingen**. Seit 2014 ergänzt das Angebot des Shopping-Centers den Einzelhandel der Kreisstadt und ist für die Menschen der Region zur festen Größe geworden. Viele von ihnen nutzen das Center gezielt für ihre täglichen Einkäufe. Bemerkenswert ist dabei der überdurchschnittlich hohe Anteil an **Stammkunden**. Denn 86% der Besucher kommen regelmäßig – mindestens einmal pro Woche in die Mercaden Böblingen. Sie schätzen die Vielfalt der rund 90 Shops mit ihrem Angebot an Lebensmitteln, Drogerieartikeln, Technik, Fashion und gastronomischen Konzepten.

Seit 2019 verantwortet **Sonae Sierra** im Auftrag der Eigentümer das Centermanagement. Weil für die Betreiber die Zufriedenheit ihrer treuen Kundschaft an oberster Stelle steht, sind regelmäßige Umfragen und Zählungen an der Tagesordnung, um die Wünsche und Bedürfnisse der Besucher in Erfahrung zu bringen. Das Ergebnis: Das Gros der Menschen kommt in die Mercaden Böblingen, um gezielt Besorgungen zu erledigen – weniger zum Bummeln.

Vor diesem Hintergrund war es wichtig, das Center mit seinen Stores übersichtlich zu strukturieren, um den Einkauf für die Kunden angenehm und praktisch zu gestalten. Die freundliche und vertraute Atmosphäre kommt offenbar gut an. Die zufriedene Stammkundschaft sorgt für hohe Frequenzen und gute Umsätze. „Die Mercaden Böblingen sind eindeutig auf Erfolgskurs. Unsere steigenden Frequenzzahlen zeigen, dass sich das Center in der Region immer größerer Beliebtheit erfreut und für viele Menschen die Einkaufsadresse der Wahl sowie ein attraktiver Treffpunkt ist“, sagt **Edip Özerol, Center-Manager** der Mercaden Böblingen von Sonae Sierra.



Foto: Sonae Sierra

**Das Gros der Besucher kommt mindestens einmal pro Woche.**

## Deals

### Trei investierte 2023 35 Mio. Euro in Polen

Die **Trei Real Estate GmbH** hat das 38. Fachmarktzentrum der Marke **Vendo Park** in Polen eröffnet. Das Ob-



jekt steht in Konin, einer Stadt mit rund 80 000 Einwohnern in der Woiwodschaft Großpolen und bietet 5 400 qm Mietfläche mit Mietern wie **Aldi, Rossmann, Pepco, Dealz, Kakadu, Sinsay** und **Piekarnia Grochola**. Insgesamt hat Trei rund 6,4 Mio. Euro in das Objekt investiert. 2023 markiert das zehnte Jubiläum der Vendo Parks in Polen: Im Oktober 2013 eröffnete Trei den ersten Standort in Nysa, einer Stadt in der Woiwodschaft Oppeln. Allein 2023 wurden in Polen sechs neue Fachmarktzentren mit einer Mietfläche von rund 29 700 qm eröffnet. Dazu gehören Vendo Parks in Lubin, Lapy, Gorzow Wielkopolski, Krakow und Zambrow (Foto) Zu den Mietern zählen Lebensmittelhändler und Drogeriemärkte wie **Bledronka** oder **Rossmann**, aber auch Händler aus den Bereichen Mode oder Elektrotechnik wie **Pepco, Kik, Woolworth** und **Mediaexpert**. Die Trei investierte 2023 rd. 35 Mio. Euro in die neuen Standorte. Für 2024 sind weitere Investitionen in den Ausbau des Vendo Park Portfolios um sechs oder sieben Eröffnungen, u.a. in Ciechanow, Mogilno, Kostrzyn nad Odra und Sroda Slaska geplant.

Die gute Performance der Mercaden Böblingen in punkto Frequenz führt zweifellos zu weiteren Erfolgen. Denn auch die Mieter des Centers sind zufrieden – das zeigen etwa die Vertragsverlängerungen von Bestandsmietern, Neueröffnungen und Expansionen.



**Edip Özerol**

So feierten die Ankermieter New Yorker und Woolworth im Jahr 2023 die Einweihung ihrer vergrößerten Stores und setzten damit ein starkes Signal für den Standort. 19 Mieter haben auf über 7 000 qm bereits vorzeitig ihre Verträge verlängert. Dazu gehören bekannte Marken wie Fielmann, McDonald's, Snipes, Ernsting's Family, Bonita, Bijou Brigitte und Hunkemöller.

Auch die Mercaden Böblingen selbst legen Wert darauf, sich als engagierter Partner für die gesamte Region zu zeigen: Mit regelmäßigen Aktionen wie den Parkdeck-Events, den Ferienprogrammen, dem Bewerbungs-Coaching, der Wunschbaum-Aktion oder als Sponsor des Böblinger Stadtlaufs, bei dem auch der Center-Manager

mit seinem Team antritt, wollen die Mercaden den Kunden ein Shoppingerlebnis mit Mehrwert bieten und zugleich für die Treue der Stammkunden danken.

Dass die Stadt Böblingen zu den zukunftssträchtesten Regionen in Deutschland gehört und sie auch weiter wächst, bezeugen die vielen aktiven Baukräne vor Ort. Damit wächst aber auch das Kundenpotenzial für das Einkaufszentrum. Für die Betreiber verbindet sich damit aber auch der Anspruch, die Position des Centers als beliebte Einkaufsadresse für die Region auszubauen und die Stammkundschaft auch künftig zu begeistern.

## Deals

**Salzburg:** Comfort hat mit einem neuen Store von rund 300 qm über zwei Ebenen am Kranzmarkt 2 in der Salzburger Altstadt eine weitere Geschäftsfläche für **United Colors of Benetton** in einer österreichischen Landeshauptstadt vermittelt. Die neue Verkaufsfläche der italienischen Modemarke in einer attraktiven Ecklage wurde bereits Anfang Oktober eröffnet. Nach der Vermittlung einer Einzelhandelsfläche an der Linzer Landstraße an Benetton im März 2023 ist dies die zweite Vermittlung an die italienische Modekette. Die aktuelle Neuvermietung ist die jüngste in der Salzburger Innenstadt.

**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!

Gem beantworten wir Ihre Fragen. [info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)

— Cities | Center | Developments —  
**HandelsimmobilienReport**

Ceconomy AG

## Neue Store-Formate arrondieren die Multichannel-Strategie

**rv DÜSSELDORF.** Auf den ersten Blick ist die Ceconomy AG mit den Elektrofachmarkt-Ketten Media Markt und Saturn gut durch das von Inflation und Kaufkraftverlusten geprägte Geschäftsjahr 2022/23 (30.9) gekommen. So stieg der Umsatz um 4,7% auf 22,2 Mrd. Euro und das bereinigte operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) erhöhte sich von 208 Mio. auf 243 Mio. Euro.

Unter dem Strich führten jedoch die Wertberichtigung bei der französischen Handelskette **Fnac Darty** sowie der Verkauf des Schweden- und des Portugalgeschäfts und die Restrukturierungen des im Jahr 2022 gestarteten Transformationsprogramms dazu, dass das berichtete Ebit von 105 Mio. auf -21 Mio. Euro gesunken ist.



**Media-Markt-Lighthouse in Berlin.**

Foto: Media Markt

Beim Blick auf das laufende Geschäftsjahr 2023/24, das mit dem vierten Quartal und damit dem Weihnachtsgeschäft 2023 begann, ist der **CEO der Ceconomy AG, Karsten Wildberger**, aber zuversichtlich, dass sich das bereinigte Ebit wieder deutlich verbessern und der währungs- und portfoliobereinigte Gesamtumsatz zumindest leicht steigen wird. Dabei richtet er seine Hoffnung vor allem auf das Geschäft in der DACH-Region mit den Ländern Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie auf die Länder West- und Südeuropas.

Eine günstige Voraussetzung ist, dass Ceconomy mit den beiden Ketten **Media Markt** und **Saturn** nach eigenen Angaben gut vorbereitet und mit zentral gesteuerten Aktionen um den Verkauf am Black Friday und in der Vorweihnachtszeit gut ins Geschäftsjahr gestartet ist. Das gilt sowohl für die stationären Märkte als auch für den Verkauf über die Online-Shops.

Die Erholung des stationären Geschäfts nach dem Ende der Corona-Pandemie hatte die Erlöse in den Media-Markt- und Saturn-Märkten im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022/23 bereits um 6,6% auf 16,9 Mrd. Euro steigen lassen, während der Online-Umsatzanteil inklusive Drittanbieter um 2,49 Prozentpunkte auf 22,2% sank, aber immer noch ein hohes Niveau halten konnte. Damit verlief die Entwicklung bei Ceconomy analog zum allgemeinen Trend im Einzelhandel mit einer Belebung des stationären Geschäfts einerseits und einem Rückgang beim Online-Umsatz.

### Unternehmens News

#### Hamborner REIT passt NAV-Prognose an

Die planmäßige Jahresendbewertung des Immobilienportfolios der **Hamborner REIT AG** zum 31. Dezember 2023 wird durch den externen Gutachter **Jones Lang LaSalle** durchgeführt. Auf Grundlage eines indika-



tiven Bewertungsentwurfs wird sich der Verkehrswert des Immobilienportfolios (like-for-like) nach derzeitigem Kenntnisstand gemessen am Verkehrswert zum 30. Juni 2023 um voraussichtlich 4,5 bis 5,5% vermindern. Der erwartete Rückgang ist schwerpunktmäßig auf eine negative Wertentwicklung im Büroportfolio zurückzuführen. Das Ergebnis der Analyse des indikativen Bewertungsentwurfs wird zu einer Anpassung der Jahresprognose für den Nettovermögenswert (NAV) je Aktie führen. Ging Hamborner von einem Rückgang des NAV je Aktie gegenüber Ende 2022 von 7,0% bis 12,0% aus, wird nun zum 31. Dezember 2023 ein Rückgang von 15,0% bis 17,0% gemessen am Niveau vom 31.12.2022 von 11,86 Euro erwartet. Da die Bewertung noch nicht abgeschlossen ist und die Geschäftszahlen für 2023, die den NAV ebenfalls beeinflussen, noch nicht vorliegen, geht Hamborner davon aus, dass die endgültige Entwicklung des NAV je Aktie für 2023 noch von der vorgenannten Prognose abweichen kann.



Wildberger ist aber zuversichtlich, dass der Online-Anteil bei Ceconomy im Geschäftsjahr 2025/26 – also in drei Jahren – die 30%-Marke erreichen wird. Dass die Pick-up-Rate (Click & Collect) im abgelaufenen Geschäftsjahr von 37% im Jahr zuvor weiter auf 38% gestiegen ist, sieht das Unternehmen als Bestätigung für den Erfolg seiner Omnichannel-Strategie.

Die wachsende Vermischung und Verknüpfung von Online- und Offline-Handel und die dadurch veränderten Kaufgewohnheiten haben auch bei Ceconomy die Entwicklung neuer Store-Formate vorangetrieben. Die Palette reicht von „**Core-Formaten** mit viel Beratung, über die so genannten **Lighthouse-Märkte** als Erlebniswelten, bis hin zu den **Xpress-Märkten** als Nahversorger mit digitaler Regalverlängerung“. Diese kompakten Xpress-Formate gibt es inzwischen in Ungarn, Spanien, der Türkei, in Österreich, Italien und Deutschland und ab Februar 2024 auch in Belgien.

Die Zahl der Lighthouses soll bis 2025/26 auf bis zu 20 steigen. Nach der jüngsten Eröffnung in Istanbul ist 2024 auch ein neues Lighthouse in Hamburg geplant, das Partner-Boutiquen mit technischen Innovationen und Gaming-Welten vereinen wird. Gleichzeitig werden die bestehenden Media-Markt- und Saturn-Märkte modernisiert. Inzwischen wurde bereits die Hälfte erneuert, bis Ende 2025/26 sollen es 90% sein. Ziel der Erneuerung ist es laut Ceconomy, durch die Modernisierung eine deutlich höhere Produktivität zu erreichen.

Über die Online-Plattform „Marketplace“, die in Deutschland, Spanien und Österreich aktiv ist, boten per Ende September 2023 etwa 1 100 Reseller insgesamt 1,4 Mio. Produkte an. Die Expansion nach Italien und in die Niederlande ist 2024 geplant. Der erzielte Außenumsatz lag nach Unternehmensangaben bei 137 Mio. Euro und soll 2025/26 die 750-Mio. Euro-Marke erreichen. Grundlage der Ceconomy-Strategie ist nach Unternehmensangaben auch weiterhin eine strikte Kostendisziplin.

## Beim Galeria Weltstadthaus am Alexanderplatz geht es weiter

**HIR BERLIN:** Die Bauarbeiten am Alexanderplatz für die Modernisierung des Kaufhof-Warenhauses (Foto: Galeria) zum **Galeria Weltstadthaus** und der Bau eines Bürohochhauses gehen planmäßig voran. Das gaben der Bauherr **Commerz Real** und die **Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Bauen und Wohnen** bekannt. Demnach laufen für den Büroturm derzeit die Vorbereitungen für den Rohbau, der im Januar 2024 beginnen soll. Im November 2023 hatte die Commerz Real, zu deren Immobilienfonds **Hausinvest** das Projekt gehört, mitgeteilt, dass das Bauunternehmen **Züblin** mit den Rohbauarbeiten beauftragt wurde.



Nach Fertigstellung im Jahr 2026 soll das Gesamtensemble über etwa 100 000 qm Geschossfläche verfügen. Wie die Commerz Real bestätigt, ist der **städtebauliche Vertrag**, den der Vorbesitzer **Signa Prime** unterzeichnete, mit dem Verkauf der Immobilien im Juni 2023 auf den Fonds Hausinvest übergegangen. Das betrifft vor allem den bestehenden Mietvertrag mit dem Galeria-Warenhaus. Die Modernisierung erfolgt im laufenden Betrieb. „Sowohl aus wirtschaftlicher Sicht des Fonds als auch vor dem Hintergrund unseres Selbstverständnisses als verlässlicher Partner des Landes Berlin stehen wir vollständig zu dem geschlossenen städtebaulichen Vertrag“, betont **Mario Schüttauf**, **Fondsmanager** des Hausinvest.

Das Bauvorhaben wird auf Grundlage des von der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Bauen und Wohnen im Jahre 2000 für den Alexanderplatz festgesetzten **Bebauungsplans I-B4a** und des vom Land Berlin mit dem Vorhabenträger 2022 abgeschlossenen städtebaulichen Vertrags realisiert. Wichtige Projektmerkmale, wie ein innovatives Nachhaltigkeitskonzept, die öffentlich zugängliche Dachterrasse sowie Flächen für gemeinwohlorientierte Nutzungen sind im Sinne des Hochhausleitbildes für Berlin.

## Deals

### CTP erwirbt Fläche in Mülheim an der Ruhr

**CTP Deutschland**, Bestandshalter, Projektentwickler und Manager von Logistik-, Gewerbe- und



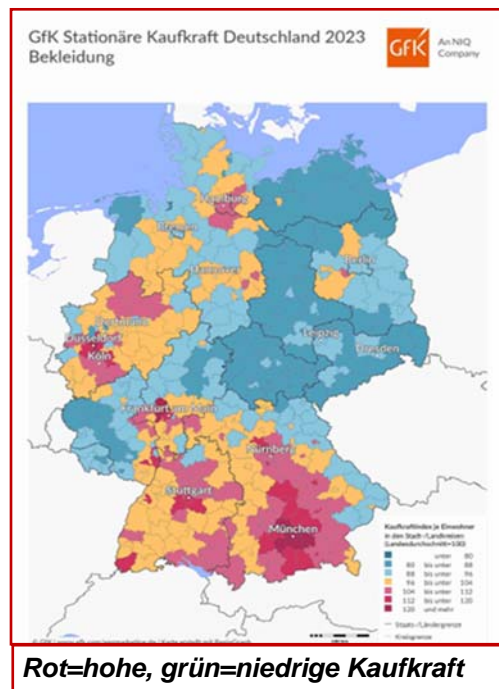
Industrieimmobilien entwickelt im nordrhein-westfälischen Mülheim an der Ruhr einen neuen High-tech-Business Park. Das 335 000 qm große Gelände dafür wurde vom französischen multinationalen Produktionsunternehmen **Vallourec** mit Sitz in Meudon erworben. CTP wird das Brownfield, das gegenwärtig als industrielles Walzwerk genutzt wird, in ein innovatives, modernes Gewerbegebiet umwandeln, das mehr als 160 000 qm für Forschung und Entwicklung, Labore, Co-Working sowie Industrie- und Produktionsflächen für Unternehmen in wachstumsstarken technologieorientierten Sektoren wie Biowissenschaften und IT-Fertigung bieten wird. Auch die Flächen werden speziell auf die Bedürfnisse von KMUs und größeren Unternehmen zugeschnitten. Die Bauarbeiten sollen 2025 beginnen. Für Anfang 2024 kündigte die CTP Group an, in den nächsten Jahren 300 Mio. Euro in die Erweiterung des Portfolios in Deutschland investieren zu wollen. Ziel ist es, die Größe des europaweiten Netzes von Gewerbegebieten bis zum Ende des Jahrzehnts zu verdoppeln.

Sortimentskaufkraft für Online- und Offline-Handel

## Der stationäre Handel macht Boden gut

**HIR DÜSSELDORF:** In Deutschland fließt wieder weniger Geld in den Online-Handel. Nach der neuen GfK-Studie zur Sortimentskaufkraft 2023, standen den Bundesbürgern im Vorjahr 17% weniger für ihre Online-Käufe zur Verfügung. Allerdings gibt es erhebliche Unterschiede bei den Produktgruppen. Denn während das Sortiment Uhren und Schmuck einen Rückgang von 44% hinnehmen musste, ist im Sortiment Gesundheit und Pflege Wachstum zu verzeichnen. GfK Geomarketing hat das verfügbare Ausgabepotenzial für 17 Sortimentsgruppen untersucht und nach stationärem und Online-Handel unterteilt.

„Nachdem die Deutschen während der Pandemie gezwungenermaßen vieles online kaufen mussten, zieht es sie nun wieder vermehrt in die Geschäfte vor Ort, auch wenn die Besucherfrequenzen weiterhin unter den Werten von vor Corona liegen“, konstatiert **Filip Vojtech, Einzelhandelsexperte** im Bereich **Geomarketing** von



**GfK.** Allerdings gibt es hier für den stationären Nonfood-Einzelhandel einen Wertmehropfen, denn der Kaufkraftzugewinn kann nicht die hohen Preissteigerungen in vielen Sortimenten ausgleichen: „Deshalb verlagern die Menschen Käufe von Produkten, die sie nicht zwingend benötigen, auf andere Produktgruppen“, so Vojtech weiter und verweist beispielsweise auf die Sortimente Elektrohaushaltsgeräte und Unterhaltungselektronik, die im Schnitt einen Rückgang von 14% im stationären Handel und von gut 23% im Online-Handel hinnehmen mussten.

Dagegen gaben die Deutschen 2023 pro Kopf für Gesundheits- und Pflegeprodukte online 19% und stationär 9% mehr aus als zuvor, wobei die Ausgaben in absoluten Zahlen bei 60 Euro im Online-Handel und im Durchschnitt bei 516 Euro pro Kopf im stationären Handel lagen. Zum

Hintergrund: Die **Pro-Kopf-Kaufkraft** misst das durchschnittliche, verfügbare Ausgabepotenzial am Wohnort der Konsumenten und bezieht sich dabei auf alle Einwohner einer Region. Zwar konsumieren nicht alle Menschen die Produkte in gleichem Umfang – eine Ausweisung pro Kopf erlaubt jedoch den direkten Vergleich zwischen den Kaufkraftpotenzialen je Sortiment und Region.

Generell ergab die GfK-Studie aber auch, dass der Online-Anteil der anderen 16 Sortimente zwar zurückging, aber dennoch über dem Vor-Corona-Niveau verblieben ist. Dagegen stieg das Ausgabenpotenzial im stationären Handel im Jahr 2023 über alle Sortimente hinweg um durchschnittlich 7%. Dass GfK vor allem die Entwicklung der **Online-Kaufkraft** für Gesundheits- und Pflegeprodukte in den Fokus der Betrachtung gerückt hat, begründen die Forscher damit, dass die regionale Betrachtung hier besonders interessant ist, da es sich dabei um das einzige Sortiment handelt, bei dem 2023 online eine Kaufkraftsteigerung zu verzeichnen war.

So belegte der Stadtkreis München mit Ausgaben von durchschnittlich 95 Euro pro Kopf für das Sortiment Gesundheit und Pflege im Online-Handel mit Abstand den ersten Platz. Die Ausgaben liegen damit auch mehr als 57% über dem Bundesdurch-

### Unternehmens News

#### Richtfest für Mischobjekt in Dinkelsbühl

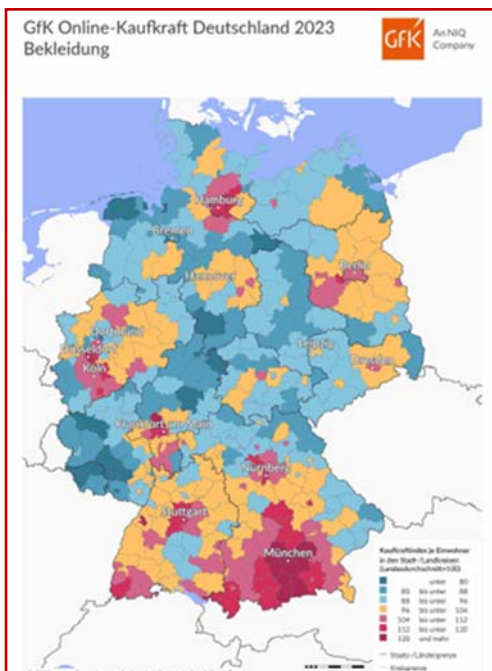
Der Immobilienmanager **GFORM**, Verwalter des **Greenman Open Portfolios** deutscher Lebensmittelhandelsimmobilien, hat



gemeinsam mit dem Generalunternehmer **Schoofs Immobilien GmbH Frankfurt** im mittelfränkischen **Dinkelsbühl** im Landkreis Ansbach Richtfest für ein Nahversorgungszentrum in einem viergeschossigen Gebäude gefeiert. Auf einem 9 400 qm großen Grundstück entsteht ein **Edeka**-Vollsortimenter neben einer Bäckerei mit Café, überbaut von drei Wohngeschossen mit insgesamt 83 barrierefreien Wohnungen. Die Mixed-Use Immobilie mit einer Gesamtmietfläche von 8 094 qm ist Teil der 7,4 ha großen **Quartiersentwicklung Gaisfeld IV** und befindet sich zwischen Südring und Lorestraße. Nach der Fertigstellung im ersten Quartal 2025 wird der Neubau von GFORM und der Schwestergesellschaft **White Bird** im Namen des Fonds Greenman Open gemanagt. Das feierliche Richtfest erfolgte im Beisein der Projektbeteiligten, der Mieter und Gemeindevertretern, darunter **Oberbürgermeister Christoph Hammer**.

schnitt. Auf den weiteren Rängen folgen die Stadtkreise Hamburg und Düsseldorf mit 85 bzw. 84 Euro pro Kopf im Online-Handel.

Dabei lässt sich laut GfK generell um die größten deutschen Städte beobachten, dass hier der Online-Anteil der Kaufkraft für Gesundheit und Pflege am höchsten ist. Umgekehrt fließt in ländlicheren Gegenden weniger Geld in den Online-Handel. Schlusslicht ist der **Landkreis Kyffhäuserkreis**. Hier geben die Menschen online durchschnittlich knapp 40 Euro und damit 34% weniger für Gesundheits- und Pflegeprodukte aus als der deutsche Durchschnittsbürger.



Rot=hohe, grün=niedrige Kaufkraft

München herum die höchste Kaufkraft in beiden Kanälen vorhanden ist. Besonders an diesem Sortiment ist laut GfK-Studie zu erkennen, dass 2023 der Trend wieder zurück in Richtung stationärer Einzelhandel ging. Denn während die Online-Kaufkraft im Vergleich zum Vorjahr um 25% gesunken ist, legte die stationäre Kaufkraft immerhin um 38% zu.

Konkret erreichte das **Online-Ausgabepotenzial** beim Spitzenreiter Landkreis München 157 Euro pro Kopf, gefolgt vom Landkreis Starnberg mit 152 Euro und dem Stadtkreis München mit 150 Euro. Alle drei Kreise liegen damit mehr als 40% über dem deutschen Durchschnitt. Bis auf den hessischen Hochtaunuskreis auf Rang fünf und die baden-württembergische Kurstadt Baden-Baden auf Rang acht befinden sich alle Kreise der Top 10 in Bayern. Schlusslicht beim Online-Shopping im Bereich Bekleidung ist der Stadtkreis Gelsenkirchen. Mit 78 Euro pro Kopf liegen die Gelsenkirchener mehr als 27 Prozent unter dem deutschen Durchschnitt.

Betrachtet man den **stationären Bekleidungshandel**, dann liegt der Stadtkreis München auf dem ersten Platz: Hier haben die Menschen im Schnitt 448 Euro für Käufe im Textileinzelhandel vor Ort zur Verfügung. Auf den Rängen zwei und drei folgen die Landkreise Starnberg und München mit 440 und 428 Euro. Größter Gewinner in den Top 10 ist der rheinland-pfälzische Stadtkreis Speyer, der sich 2023 im Vergleich zum Vorjahr um 39 Ränge verbesserte und mit einem Ausgabepotenzial für Bekleidung in Höhe von 392 Euro bundesweit den zehnten Platz belegt. Das geringste Ausgabepotenzial für Bekleidung im stationären Handel gibt es laut GfK im Landkreis Birkenfeld, der mit einer Pro-Kopf-Kaufkraft von 262 Euro um knapp 20% unter dem deutschen Durchschnitt liegt.

Zwar schneidet der ländliche Raum auch bei der **stationären Kaufkraft** für Gesundheit und Pflege unterdurchschnittlich ab, die regionale Verteilung ist aber dennoch etwas homogener als im Online-Kanal. Den ersten Platz belegt der Landkreis Starnberg, wo den Menschen 658 Euro pro Kopf und damit knapp 28% mehr als dem Bundesdurchschnitt für ihre Ausgaben im stationären Handel zur Verfügung stehen. Auf den Rängen zwei und drei folgen der **Stadt- und Landkreis München** mit 652 Euro und 633 Euro.

Den letzten Platz im Kreisranking belegt der **Landkreis Werra-Meißner-Kreis**: Hier haben die Einwohner im Schnitt 428 Euro pro Kopf für Gesundheit und Pflege zur Verfügung. Das sind 83% des Bundesdurchschnitts.

Der gesonderte Blick auf das **Bekleidungsassortiment** zeigt, dass in und um

**Deals**

**MVGM managt das FLAiR in Fürth**

MVGM hat zum 1. Januar 2024 die WEG-Verwaltung des **FLAiRS** in Fürth übernommen. Das urbane Erlebnis-Center bietet auf rd. 20 000 qm Einzelhandel, Gastronomie, Lifestyle und Entertainment. Mehr als 60 Geschäfte und Restaurants, ein XXL-Aquarium und viele Kinderattraktionen verteilen sich auf drei Ebenen. Die centereigene Tiefgarage verfügt über 530 Stellplätze. Zum Verwaltungsbestand gehören auch knapp 40 Wohnungen sowie Büros und Praxiseinheiten. Zu den aktuellen Mietern gehört u.a. das lokale Amtsgericht. Nachhaltigkeitsaspekte spielen beim Betrieb des Centers eine wichtige Rolle: Die Mall verfügt unter anderem über zwei eigene Blockheizkraftwerke, drei Kältemaschinen mit Wärmerückgewinnung und Regenwassernutzungssysteme. Das FLAiR ist BREEAM zertifiziert mit der Bestnote „Exzellent“.

+++++

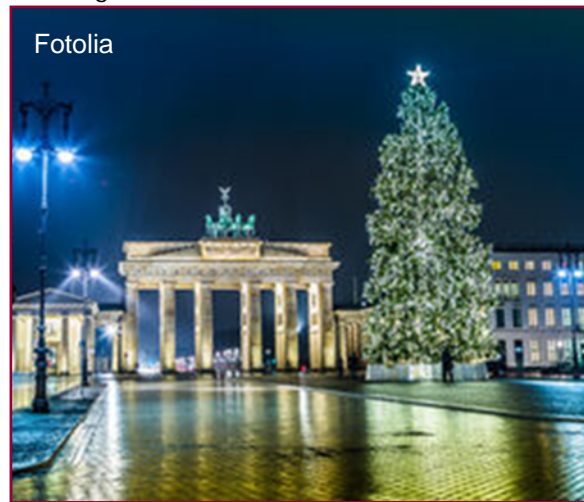
**Hamburg: Art-Invest Real Estate** konnte das internationale Unternehmen **NIO** langfristig für die Großen Bleichen 5 in der Hamburger Innenstadt gewinnen. Die Eröffnung des NIO House soll im dritten Quartals 2024 erfolgen. Der Standort Große Bleichen 5 gehört zum fünfteiligen Gebäude-Ensemble **Alsterfoyer**, das von Art-Invest Real Estate erneuert und 2023 mit dem Immobilienmanager Award in der Kategorie Projektentwicklung Bestand ausgezeichnet wurde.

Einzelhandelsumsatz

## Dämpfer für das Weihnachtsgeschäft

**rv DÜSSELDORF.** *Schon eine Woche vor Weihnachten hatten viele Einzelhändler nach einer Umfrage des Handelsverbands Deutschland (HDE) registriert, dass dem Weihnachtsgeschäft, das vor allem auf die Monate November und Dezember entfällt, der Schwung fehlte. Zwei Drittel der Händler zeigten sich unzufrieden, vor allem auch mit der Frequenz. Nun zeigen vorläufige Zahlen des Statistischen Bundesamtes, dass der Umsatz im November gegenüber Oktober dieses Jahres real um 2,5% und gegenüber November 2022 um 2,4% gesunken ist.*

Unter dem Strich, so schätzt das **Statistische Bundesamt** auf Grundlage seiner vorläufigen Zahlen, hat der deutsche Einzelhandel im Jahr 2023 einen realen Umsatzrückgang von 3,1% gegenüber dem Vorjahr hinnehmen müssen –



Fotolia

auch wenn nominal ein Umsatzplus von 2,4% erreicht werden konnte. In dieser Entwicklung spiegelt sich auch die seit langem schwache Konsumstimmung der Bundesbürger wider und sie zeigt, wie sehr die Inflation die Kaufkraft aufzehrt. Dabei verzeichnete der **Internet- und Versandhandel** im November sowohl nominal mit -1,6% als auch real mit -3,1% einen Erlösrückgang. Der **Einzelhandel in Verkaufsräumen** – also der stationäre Handel – legte dagegen nominal um 1,3% zu und verzeichnete im November real ein Minus von nur 1,6%.

Betrachtet man das Gesamtjahr 2023, so verzeichnete der Online-Handel nominal ein kleines Plus von 0,2%, büßte real aber 3,7% ein. Beim stationären Einzelhandel lag das nominale Plus bei 3,5%, was einem realen Minus von 3,1% entsprach. Hier spielt der deutlich höhere Anteil des **Lebensmittelhandels** am stationären Umsatz eine maßgebliche Rolle, der vor allem von den steigenden respektive hohen Preisen betroffen ist. Im November lag der nominale Zuwachs im Lebensmittelhandel bei 4,8% und das reale Minus bei -0,3%. Im gesamten Jahr 2023 verzeichnete die Branche nach den vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes ein nominales Plus von 6,4% und ein reales Minus von 3,9%. Im Vergleich dazu lag der Umsatz im Nonfood-Handel nominal bei +0,4% und real bei -3,1%.

Einen Lichtblick gab es im **Einzelhandel mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren**, für den das Statistische Bundesamt im November ein reales Umsatzwachstum von 2,0% gegenüber dem Vormonat Oktober ermittelte und von 2,6% im Vergleich zum Vorjahresmonat. Vor allem der stationäre Modehandel sucht immer noch den Anschluss an die Vor-Corona-Zeit. Diese Entwicklung könnte den Aufwärtstrend verstärken. „Bereits im Oktober 2023 waren die realen Umsätze der Branche besonders stark gestiegen mit +5,0% zum Vormonat und mit +6,3% zum Vorjahresmonat“, schreiben die Forscher. Von Januar bis November 2023 verzeichnete die Branche ein Plus von nominal 4,9% und real von 3,6%.

Neben den oben angeführten vorläufigen Prognosen des Statistischen Bundesamtes liegen noch keine absoluten Zahlen über den absoluten Umsatz im Weihnachtsgeschäft 2023 vor. Der HDE hatte für die Monate November und Dezember ein Wachstum von nominal 1,5% auf gut 120 Mrd. Euro prognostiziert. Konkrete Zahlen über den tatsächlich erreichten Umsatz dürften Ende des Monats vorliegen.

### Deals

**Eschbach:** Kurz nach der offiziellen Eröffnung hat der Hamburger Projektentwickler **Ixocon** die Produktions- und Logistikimmobilie **Fresch23** in Eschbach bei Freiburg an den Technologieanbieter **Avnet Embedded** verkauft. Ixocon wurde von der **Logivest Stuttgart GmbH** beraten. Innerhalb der vergangenen eineinhalb Jahre realisierte Ixocon den hochmodernen Neubau im Standard BEG 40 EE im Gewerbepark Breisgau. Die Immobilie wird durch Avnet Embedded selbst genutzt. Anfang November wurde die energieeffiziente Immobilie eröffnet.

### 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.**