

Handelsimmobilien Report



Liebe Leser,

die Erleichterung über das Ende der zweiten Insolvenz von **Galeria Karstadt Kaufhof** in Eigenverwaltung währte nicht lange. Die Filialen, die bei diesem Verfahren auf der zweiten Streichliste standen, werden erst am 31. Januar geschlossen. Dass der CEO Olivier van den Bossche, der die Geschichte des Unternehmens seit verganginem Frühjahr leitet, bei Ankündigung des dritten Insolvenzantrags in kürzester Zeit, feststellte, dass nun über die Mieten der Warenhäuser verhandelt werden muss, die Signa gehören und über teure Dienstleister sowie das Service-Center in Essen, wirft ein bezeichnendes Licht auf den früheren Sachwalter Arndt Geiwitz und die Tragfähigkeit der Insolvenzverfahren.

Während manche Häuser zweimal auf die Streichliste gesetzt und die Vermieter um Nachlässe gebeten wurden, blieb Eigentümerin Signa offenbar unbehelligt, obwohl sie als Eigner auch des operativen Warenhausgeschäfts ein großes Interesse an der Gesundung ihres Mieters hätte haben müssen. Immerhin spielen die Mieten dabei eine entscheidende Rolle. Doch schon als Signa-Gründer René Benko über seinen ersten Versuch, Galeria Kaufhof zu übernehmen, verhandelte, wurde Insidern klar, dass sein Schwerpunkt mehr auf dem Immobiliengeschäft und Themen wie Untervermietung, denn auf dem operativen Warenhausgeschäft lag. Die vielen Leuchtturm-Projekte der Signa Gruppe zeigen das anschaulich.

Signa ist auch ein weiteres Beispiel dafür, dass die diversen Eigentümer sowohl von Karstadt als auch von Galeria Kaufhof in den vergangenen Jahren zu den Fehlentwicklungen beigetragen haben. Das hat es beiden Unternehmen schwer gemacht, adäquat auf den Strukturwandel zu reagieren, den der Siegeszug der Fachmärkte auf der preiswerten grünen Wiese, die Einkaufszentren und später der Online-Handel ausgelöst haben. Billig-Sortimente bei Kaufhof in der Ära unter der Eigentümerin Metro und der finanzielle Aderlass bei Karstadt in der Schickedanz-Ära – um nur einige Probleme zu nennen – haben viel Substanz gekostet.

Während nun darüber philosophiert wird, dass der Strukturwandel über die Warenhäuser hinweggezogen sei und die Häuser in Mischobjekte umgebaut werden sollten, stellt sich für die Verantwortlichen der betroffenen Städte die Frage, ob diese Flaggschiffe mit ihrer prägnanten Architektur in Top-Lagen in punkto Stadtqualität nicht „to big to fail“ sind?

Denn abgesehen davon, dass der Umbau eines solchen Objekts eine echte Herausforderung ist, darf nicht vergessen werden, dass die Krise der Innenstädte vor allem eine Krise des Handels ist und es schwer sein dürfte, für diese riesigen Flächen wirklich zugkräftige (Mode)Händler zu gewinnen. Denn immer mehr Fachhändler und mit ihnen viele Sortimente verschwinden aus den Cities und namhafte Einzelhändler sind mehr auf Konsolidierungs- denn auf Expansionskurs. In diesem Umfeld haben Warenhäuser bereits viele wichtige Sortimentslücken geschlossen. Mit einem guten Management, das sein Geschäft wirklich versteht, und einem kompetenten Eigentümer dürften Warenhäuser durchaus noch eine Chance haben.

Dr. Ruth Vierbuchen

Chefredakteurin



Nr. 412 vom 26.01.2024

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Vermietungsmarkt: Neupositionierungen treiben das Geschäft	2
Trendbarometer: Verhaltene Erwartungen für 2024	6
Das Interview: Mit Iris Schöberl	9
Frequenzmessungen: Wirtschaftsschwäche zeigt noch keine Wirkung	11
Redevco Deutschland: Integration von Redos abgeschlossen	13
ECE Marketplaces: Vermietungsvolumen erreicht 800 000 qm	16
MEC GmbH: Neuer Vermietungsrekord 2023	17
Sierra Deutschland: Mehr Vermietungen und mehr Besucher	18
Investmentmarkt Logistik: Investoren setzen primär auf Sicherheit	19
Impressum	19

HandelsimmobilienReport Partner





Zahlreiche Vermietungen im Westfield Überseequartier.

Bild: URW

Vermietungsmarkt

Die Neupositionierungsstrategie des Textilhandels belebt das Geschäft

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Härten der Pandemiebekämpfung haben dem innerstädtischen Einzelhandel zwischen 2020 und 2022 viel abverlangt und sie haben viel verändert. Mit der Normalisierung im vergangenen Jahr wurden auch die Karten im Vermietungsmarkt für Retail Assets wieder neu gemischt. Mode-Händler suchen große Flächen und Nahversorger müssen ihre Innenstadt-Strategie – nach der beeindruckenden Expansion der vergangenen Jahre – nachjustieren. Vor allem im zweiten Halbjahr zog das Geschäft deutlich an – dabei spielten aber auch Sondereffekte eine Rolle.

Dass im **deutschen Vermietungsmarkt** 2023 jedoch ein Flächenumsatz bei Handelsimmobilien erreicht wurde, der mit 449 500 qm (**JLL**) erstmals seit 2029 den jüngsten Fünf-Jahresschnitt von 444 000 qm überschritten hat – **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) ermittelte sogar ein Volumen von 540 000 qm. – war nach dem Verlauf in den ersten neun Monaten kaum zu erwarten. Denn der **innerstädtische Vermietungsmarkt** war laut BNPPRE von sehr gegensätzlichen Trends geprägt. So wurden in den ersten neun Monaten sechsmal so viele Mode-Großinsolvenzen registriert wie im Krisenjahr 2022.

Zu nennen sind hier Namen wie **P&C Düsseldorf**, **Hallhuber**, der Modehersteller **Ahlers** und die Mode-Kette **Gerry Weber**, die ihr Filialnetz beispielsweise von 171 auf 50 Läden reduzierte. Das war auch für die Immobilieneigentümer eine erhebliche Belastung. Gleichzeitig nutzten nach Feststellung des Immobilienberaters viele Einzelhändler die veränderte Angebotsstruktur, um ihre Umstrukturierung oder ihre Expansion voranzutreiben, so dass schon länger leerstehende Flächen vermietet und drohender Leerstand verhindert werden konnte.

Auch **Aniko Korsos**, **Head of Retail Leasing** bei **JLL Germany** beobachtet, dass viele Ketten auf Konsolidierungskurs sind und mehrere kleine Standorte in einer Stadt in einer großen Filiale zusammenfassen, um einerseits sichtbarer zu sein und andererseits mehr Käuferlebnis zu bieten. Andere, wie die **Inditex-Gruppe** waren in den innerstädtischen Lagen oder in Shopping-Centern wie dem neuen **Westfield Überseequartier** in Hamburg, sehr expansiv – nicht zuletzt auch, indem sie ihre neue Mode-Marke für junge Leute, **Stradivarius**, etablierte.

Marktbericht

Immobilienklima startet positiv ins Jahr 2024

Die Immobilienexperten, die im Rahmen der 193. Befragung fürs **Deutsche Hypo Immobilienklima** befragt wurden, blicken positiv gestimmt auf 2024. So stieg der Immobilienklimaindex um 1,9% auf 72,3 Zähler, wobei das Ertragsklima aber um 1,7% auf 87,5 Zähler sank, während das Investmentklima um 7,3% auf 57,9 Punkte zulegen. Nach einer Stabilisierung Ende 2023 besteht nun die Hoffnung auf eine positive Entwicklung im Jahr 2024. Dabei baut das **Wohnklima**

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns
auch auf unserer
Homepage:

www.hi-report.de

mit einem Plus von 5,2% auf 116,7 Punkte seine Spitzenposition wieder aus. Und das **Büroklima** legte um 6,8% auf einen Wert von 53,2 Punkte zu, bleibt damit aber auf einem verhältnismäßig niedrigen Niveau und bildet das Schlusslicht. Das **Logistikklima** verliert nach vier positiven Monaten dagegen um 1,3% auf 106,7 Punkte, so dass der Abstand zum Wohnklima wieder größer wird. Das **Handelsklima** sinkt um 3,0% auf 58,1 Zähler und liegt damit bereits seit Juni 2022 unterhalb der 60-Punkte-Marke. Der **Hotellimawert** sank um 3,5% auf einen Wert von 80,6 Punkte.

So belebte sich laut Anika Korsos vor allem in den letzten beiden Quartalen des Jahres 2023 das Vermietungsgeschäft mit Flächenumsätzen von 123 300 qm im dritten und 113 400 qm im vierten Quartal, wobei **Großanmietungen** mit mehr als 2 000 qm und einem Anteil von 41% am gesamten Flächenumsatz für Schwung sorgten.

Die entscheidendsten Treiber auf dem innerstädtischen Vermietungsmarkt für Retail Assets waren laut BNPPRE denn auch die umfangreichen **Neupositionierungsprozesse** im Mode-Segment mit einem Anteil von 43% und die Belebung des **Geschäfts mit Großflächen** ab 1 000 qm, das im vergangenen Jahr mit 56% den weitestgrößten Anteil auf sich konzentrierte, sowie die hohen Vermietungsimpulse in ehemaligen (**Galeria-) Kaufhäusern** mit 24%.

Hier ist die inzwischen selbst insolvente Mode-Kette **Aachener** aus Dortmund mit der Anmietung von sechs Galeria-Standorten u.a. das Galeria Haus an der Zeil in Frankfurt, zu nennen. Ob diese Filialen jedoch eröffnet werden können, wird derzeit geprüft. Zudem darf laut BNPPRE nicht vergessen werden, dass die Nachfrage auch dadurch angeregt wurde, dass das **Mietpreinsniveau** gegenüber 2019 deutlich gesunken und die

Kompromissbereitschaft auf Seiten der Eigentümer in puncto **Vertragsgestaltung** und **Risikobeteiligungen** deutlich gestiegen ist. Diese Rahmenbedingungen hätten das Vermietungsgeschäft zweifellos deutlich belebt. Nach Feststellung von JLL zeigten sich die Spitzenmieten in vier der zehn von dem Berater untersuchten Immobilienhochburgen zuletzt stabil, darunter Spitzenreiter **München** mit 340 Euro und **Berlin** mit 290 Euro. In sechs Städten gaben die Mieten dagegen nach, am meisten in Hamburg mit 6% von 265 auf 250 Euro.

Bemerkenswert am Vermietungsjahr 2023 ist laut JLL zudem, dass der **Textilhandel** trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfelds in der Einzelhandelsvermietung mit einem Flächenumsatz von 185 000 qm und einem Umsatzanteil von 41% ein beachtliches Comeback erlebt hat, nachdem sich die Branche während der Pandemie-Jahre mit dem Segment **Gastronomie/Food** ein Kopf-an-Kopf-Rennen um den Spitzenplatz geliefert hatte. Vor allem gefragt bei den Mode-Händlern: Großflächige Ladenlokale mit mehr als 2 000 qm, die mehr als 56% ihrer neu gemieteten Flächen ausmachten.

Ein Beispiel dafür liefert die Inditex-Gruppe mit ihrer Modekette **Zara**, die im Vorjahr zum einen 6 000 qm im **CentrO Oberhausen** gemietet hat und zum andern

Sie haben Immobilien. Wir haben Visionen.

gpep
Global Property
Executive Partners

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

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

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

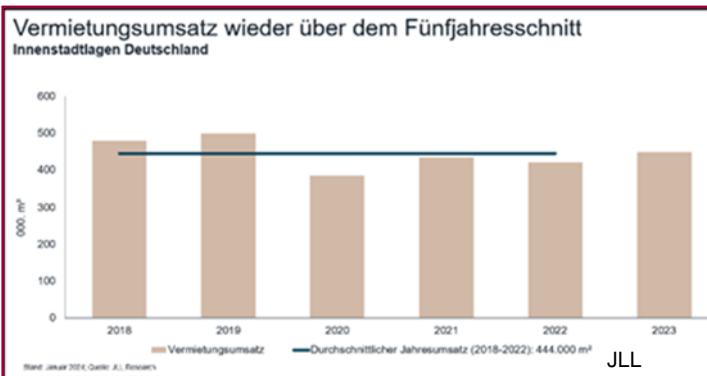


Ihr Ansprechpartner:

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

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

5 000 qm im Hamburger Westfield Überseequartier, das in diesem April eröffnet wird. **Breuninger** mietete hier zudem 14 000 qm. „Entsprechend waren die Untergruppen **Bekleidungshäuser** mit 46% des Flächenumsatzes innerhalb der Textilbranche sowie **Young Fashion** mit 30% vertreten“, schreibt JLL. Auf **Textildiscounter** entfiel ein Anteil von 7% und auf **exklusive Mode** von 3%.



Die Betrachtung des Vermietungsmarktes für Retail Assets ergab auch, dass der hiesige Einzelhandelsmarkt bei internationalen Konzepten weiter gefragt ist. Sie zeichneten im vergangenen Jahr für 54% der Neuanmietungen verantwortlich. Neben der oben erwähnten Inditex-Gruppe

mit ihrer neuen Marke **Stradivarius** waren das laut JLL die internationale Luxusmarke für Düfte, Leder und Accessoires, **Byredo**, und das dänische Modelabel **Mads Norgaard**. Zudem suchen auch internationale Automarken vermehrt Flächen in den Innenstädten wie zuletzt **BYD** aus China.

Dass dabei die zehn großen Städte mit ihren hohen Besucherströmen im Fokus stehen, ist daran abzulesen, dass ihr Anteil am gesamten Flächenumsatz mit 216 400 qm fast die Hälfte (gut 48%) ausmachte. In den drei Jahren davor hatte der Anteil laut JLL nur bei einem Drittel gelegen. Das sieht BNP Paribas Real Estate ähnlich und ermittelt allein für die großen deutschen Metropolen einen Flächenumsatz von knapp 160 000 qm – das beste Resultat seit 2018 mit rund 170 000 qm und um 16% höher als der Fünf-Jahres-Schnitt.

Nahversorger müssen City-Angebot überdenken

Veränderungen gab es zuletzt auch im Segment „**Gastronomie/Food**, zu dem auch die Lebensmittelmärkte gehören, das mit einem Anteil von 22% und einem Flächenumsatz von 99 000 qm nun eindeutig auf dem zweiten Rang steht. In den Jahren der Pandemie nutzten die Nahversorger laut Aniko Korsos, dass sie durchgehend öffnen durften, für ihre verstärkte Expansion in den Innenstadtlagen. Inzwischen zeigt sich nach ihren Worten jedoch, dass die Konzepte in diesen Lagen nicht immer funktionieren – nicht zuletzt auch deshalb, weil vielen Discountern das Convenience-Sortiment fehlt. Denn in den Innenstädten würden Lebensmittel oft für den Direktverzehr gekauft. Bei den Vollsortimentern wie **Rewe** und **Edeka**, die dieses Problem nicht ha-

Vermietungsumsatz im Einzelhandel (in m²)				
Stadt	2023	2022	Veränderung zu 2022	Durchschnitt 2018-2022
Hamburg	54.500	20.500	165%	20.400
Berlin	46.200	42.800	9%	40.400
Frankfurt/Main	42.100	8.700	383%	14.700
Düsseldorf	13.700	18.200	-25%	21.100
München	13.400	13.900	-4%	15.000
Köln	12.800	18.900	-32%	20.100
Stuttgart	12.100	6.600	83%	8.900
Nürnberg	9.200	9.200	0%	4.700
Leipzig	7.400	11.700	-37%	10.000
Hannover	4.900	1.400	245%	4.700

Deals

FIM Gruppe erwirbt Classic Center Weimar

Die **FIM Unternehmensgruppe** hat mit dem **Classic Center Weimar (CCW)** das seit Beginn ihrer expan-



siven Ankaufstrategie bisher größte Einzelobjekt erworben. Das Investment liegt im niedrigen zweistelligen Millionenbereich. Das CCW ist ein vollvermietetes Fachmarktzentrum im Stadtteil Schönfeld mit rd. 21 800 qm. Es wurde 2020 und 2022 umgebaut und nachhaltig saniert. Laut **Jan Lerke, Geschäftsführer** der FIM Gruppe, hat das Unternehmen bisher ein Ankaufsvolumen von rd. 40 Mio. Euro umgesetzt. Weitere Objektankäufe mit einem Volumen von rd. 80 Mio. Euro, die großenteils bereits beurkundet sind, stehen im ersten Quartal an. Das CCW bietet 20 Mieteinheiten auf zwei Ebenen. Rund 5 000 qm Mietfläche entfallen auf ein Rewe-Center, das 2022 nach einem großen Umbau auch Abholservice für Online-Bestellungen, Self-Check-out-Terminals und Scan-and-Go-Systeme bietet. Zudem gibt es einen **Toom Baumarkt** mit rd. 5 700 qm. Weitere Mieter sind ein Discountkaufhaus, Sonderpostenmärkte, Drogerie- und Tierbedarf, Mode, Schuhe, eine Apotheke, ein Fitness-Studio sowie Dienstleister und Gastronomie. Neben 645 Parkplätzen gibt es auch eine Tankstelle.

ben, wird die Expansion dagegen eher dadurch gebremst, dass die Unternehmen nicht mehr bereit sind, jeden Mietpreis zu bezahlen.

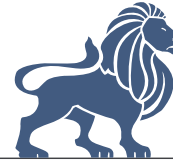
Auch in der Gastronomie, die in den City-Lagen wegen der Aufenthaltsqualität grundsätzlich sehr willkommen ist, gibt es Sand im Getriebe, wie Aniko Korsos zu berichten weiß: „Zwar ist die Nachfrage da, sodass die Gastronomie weiter expandieren könnte, doch fehlt es an Personal, und durch die Mehrwertsteuererhöhung sowie gestiegene Lieferkosten sind die finanziellen Belastungen deutlich gestiegen.“ Da auch noch der Mindestlohn hinzukomme, würden internationale Konzepte die Expansion in Nachbarländern vorziehen – beispielsweise in Wachstumsmärkten wie Polen. Auf die Gastronomie entfiel im vergangenen Jahr 46% des Flächenumsatzes im Segment Gastronomie/Food.

Zurückhaltend zeigten sich 2023 auch die **Innenstadt-Möbelkonzepte**, nachdem die Bundesbürger nach der Pandemie wieder mehr reisen, statt ihr Geld in die eigenen vier Wände zu stecken. Hier hat sich laut JLL beim Konsumenten eine gewisse Sättigung eingestellt.

Nicht einig sind sich die Berater in ihrer Bewertung, welche Stadt beim Flächenumsatz den Spitzenplatz belegt. Laut JLL sticht vor allem **Hamburg** mit der Vermietung des Westfield Überseequartiers und einem Flächenumsatz von 54 500 qm heraus – das war ein Plus von 165%. BNPPRE sieht dagegen **Frankfurt am Main** mit einem Flächenumsatz von 41 000 qm (JLL: 42 100 qm) auf dem ersten Platz – vor allem wegen der Vermietung der 27 000 qm im Frankfurter Galeria-Haus an die Mode-Kette Aachener. Berlin folgt mit 46 200 qm laut JLL auf Platz zwei. Verloren haben dagegen Düsseldorf mit 13 700 qm, München mit 13 400 qm und Köln mit 12 800 qm, während Stuttgart einen Sprung von 83% auf 12 100 qm machte.

Trotz der Aufhellung im vergangenen Jahr stehen die **Eigentümer von innerstädtischen Handelsimmobilien** laut Aniko Korsos in diesem Jahr unter Druck: zum einen wegen der **hohen Finanzierungskosten** und zum andern, weil sie gleichzeitig in die **Modernisierung** ihrer Flächen investieren müssen: „Um eine Finanzierung zu erhalten, müssen sie höhere Mieten erzielen, doch sind Händler nur noch bedingt bereit, diese zu zahlen und wenn, dann nur in Verbindung mit einer Aufwertung der Flächen“, weiß die Expertin. Deshalb haben derzeit vor allem die Eigentümer mit einer starken Eigenkapitaldecke gute Karten. Das gilt derzeit aber auch generell für die Immobilienbranche.

Da das gute Vermietungsergebnis 2023 auch stark auf die oben erwähnten Sondereffekte im Warenhaus-Bereich zurückzuführen war, geht BNPPRE beim Blick auf 2024 davon aus, dass ein so hoher Flächenumsatz wie im vergangenen Jahr aus heutiger Sicht eher nicht zu erreichen sein wird, auch wenn sich an der generell guten Nachfragesituation zunächst nichts ändern werde.



HABONA[®]
I N V E S T

Wie wir leben wollen:

**Gut versorgt und in
besten Nachbarschaft**



**Mit uns die resiliente
Stadt gestalten.**

> INVESTMENT > BERATUNG > ENTWICKLUNG

www.habona.de

Berlin Hyp Trendbarometer

Verhaltene Erwartungen für 2024

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Was viele Konjunkturforscher schon befürchtet haben, zeigen die jüngsten Zahlen des Statistischen Bundesamtes. Demnach ist das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2023 um 0,3% geschrumpft, nicht zuletzt auch deshalb, weil die nach wie vor hohen Preise auf allen Wirtschaftsstufen die Konjunktur weiter dämpfen. Vor diesem Hintergrund gehen auch die Immobilienprofis verhalten ins neue Jahr, wie das neuesten Trendbarometer der Berlin Hyp, für das rund 250 Immobilienprofis befragt wurden, zeigt.

„Eine kraftlose Weltwirtschaft, steigende Zinsen und zunehmend sichtbare Standortnachteile lassen die Wirtschaft in Deutschland auch im kommenden Jahr auf der Stelle treten“, prognostiziert **Feri Investment Research** denn auch in seinem Ausblick für 2024. Und da die ungünstigen Finanzierungsbedingungen durch die höheren Zinsen sowie die geringere Nachfrage aus dem In- und Ausland auch in diesem Jahr die Rahmenbedingungen bestimmen werden, hält sich die Investitions- und Finanzierungsbereitschaft der Marktakteure laut **Berlin Hyp** in Grenzen.



Foto: Irebs

„Die Ergebnisse unseres neuesten Trendbarometers unterstreichen die eher verhaltenen Erwartungen der Branche für das neue Jahr“, fasst **Sascha Klaus, Vorstandsvorsitzender** der Berlin Hyp AG, die aktuelle Stimmungslage zusammen. Gemäß dem Motto, das schon bei der Expo Real in München die Runde machte: „Survive until 2025“, stellt sich für viele Marktakteure nach einem schwachen Immobilienjahr 2023 die drängende Frage, ob die Trendwende nicht womöglich schon 2024 einsetzen könnte, statt 2025, und hoffen auf staatliche Unterstützung und Zinssenkungen. „Man ist offenbar nach wie vor sehr vorsichtig und hofft auf Impulse von außen“, so Klaus weiter, allerdings nicht ohne darauf hinzuweisen, dass das nicht alles sein kann. Vielmehr sei es für die Marktakteure notwendig, die sich bietenden Chancen konsequent zu ergreifen und vom Leerlauf wieder in den ersten Gang zu schalten.

Zumal mit Blick auf die weit verbreitete Hoffnung zahlreicher Marktakteure auf baldige Zinssenkungen durch die Europäische Zentralbank (EZB) zur Belebung der Immobilienkonjunktur verkannt wird, dass der außergewöhnlich lange Immobilien-Boom in vielen Immobilienmärkten – auch im hiesigen Wohnungsmarkt – zu erheblichen Übertreibungen geführt hat, wodurch der Druck auf die Mieten zusätzlich erhöht wurde. Die dadurch verstärkte Umverteilung von unten nach oben dürfte den sozialen Frieden stark belasten. Und auch im Gewerbeimmobilienmarkt ist es notwendig, dass sich die schwächelnde Konjunktur und die schrumpfende Wirtschaft in den Preisen und Mieten der Objekte niederschlagen. So müssen Indexmieten auch erst einmal erwirtschaftet werden, was in einer Rezession schwieriger wird.

So offenbarte die Antwort auf die Einstiegsfrage zur Trendbarometer-Umfrage „Was wird wichtig im Jahr 2024?“, laut Berlin Hyp das ganze Dilemma, in dem die Branche

Deals

FIM Gruppe baut Netto-Markt wieder auf

Nachdem ein Brand Anfang 2022 den **Netto Markt** in Dillingen/Saar zerstört hatte, haben sich die **FIM Unternehmensgruppe**, Eigentümerin der Einzelhandelsimmobilie, und der Betreiber **Netto** zu einem erweiterten Aufbau des Gebäudes ent-



schieden. Nach rd. vier Monaten Bauzeit wurde der Discounter Anfang Dezember 2023 wieder geöffnet. Der rd. 1 400 qm große Markt ist langfristig an Netto vermietet. Ein im Bereich der Laderampe ausgebrochenes Feuer hatte über ein Drittel des Dachstuhls so massiv geschädigt, dass er einstürzte. Löscharbeiten, starker Regen und eine geborstene Wasserleitung verursachten weitere Schäden, sodass der 2004 erbaute Markt weitgehend zerstört wurde. FIM und Netto beschlossen, die Verkaufsfläche zu vergrößern und den Backshop in die Neubauplanung mit einzu beziehen. Der erweiterte Netto Markt in der Merziger Straße 77 bietet nun rd. 1 000 qm Verkaufsfläche, der integrierte Backshop gut 100 qm. Der Markt wurde gemäß dem neuen Verkaufskonzept wieder aufgebaut und die Gebäudetechnik, die Heizungs- und Lüftungstechnik sowie das LED Beleuchtungskonzept entsprechen den heutigen Standards.

HANDELS IMMO BILIEN GIPFEL

29.2./1.3.2024 DÜSSELDORF

WEITERE
INFORMATIONEN
heuer-dialog.de/11502




HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

dfv Conference
Group

ABENDVERANSTALTUNG STORE-TOUR „NEW“ DÜSSELDORF

Themenrelevante Retailkonzepte

29.02.2024

FOKUS 2024

Raus aus der Starre – wann,
wie und mit welchem Geld?
ESG – die ungeschminkte
Wahrheit

Handel auf der Fläche – Erfah-
rungen, Ideen und Technologie
Big Picture – neue Geschäfts-
bereiche der Zukunft

Gold-Sponsoren



Silber-Sponsoren



EVERSHEDS
SUTHERLAND



Veranstalter



steckt: „Einerseits setzt sie stark auf äußere Umstände, die sie jedoch nur bedingt beeinflussen kann“, so heißt es: „Auf der anderen Seite werden eigene Handlungsmöglichkeiten kaum wahrgenommen.“ Der Blick auf die Zahlen zeigt, dass die überwiegende Mehrheit der Befragten (71%) auf das Zinsniveau schaut und offensichtlich hofft (74%), dass es möglichst 2024 wieder sinken und die Branche beflügeln möge.

Diese Haltung ist allerdings nicht überraschend, wenn man bedenkt, dass in den Jahren des Immobilien-Hypes die niedrigen Zinsen das Hauptmotiv für die Investition in Immobilien waren. Hier dürfte ein Gewöhnungseffekt entstanden sein. Doch auch wenn die Inflationsrate zuletzt etwas nachgegeben hat, deutet derzeit alles darauf hin, dass sie hartnäckig bleibt und damit der EZB wenig Spielraum für Zinssenkungen lassen wird.

Aber auch die „politischen Rahmenbedingungen“ (56% der Nennungen) und die hohen „Baukosten“ (54%) werden als wichtige Kriterien für die Marktentwicklung gesehen. Die Sorge um den „Fachkräftemangel“ hat mit 22% dagegen spürbar abgenommen, was mit Blick auf die Eintrübung der Baukonjunktur allerdings auch nicht überraschend ist. Aus Sicht der Berlin-Hyp-Forscher scheinen unter den gegenwärtigen Bedingungen vor allem die großen Hoffnungen der Befragten auf „angepasste politische Rahmenbedingungen“ riskant zu sein, wie beispielsweise das Verfassungsgerichtsurteil zum Klimatransformationsfonds gezeigt habe: „Viele der angedachten Maßnahmen zur Stabilisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft werden aus diesem Topf finanziert“, geben die Experten zu bedenken.

Hoffnung auf politische Maßnahmen könnte trügerisch sein

Und obwohl inzwischen eine Einigung für den Bundeshaushalt 2024 erreicht wurde, würden die Ereignisse zeigen, dass sicher geglaubte Zusagen am Ende nicht gehalten werden könnten. Auch das **Wachstumschancengesetz**, das degressive AfA für Wohngebäude vorsieht, befindet sich im Vermittlungsausschuss des Bundesrats und eine Einigung steht noch aus. „Somit wartet die Branche weiter auf das entscheidende Aufbruchssignal aus der Politik“, heißt es im Trendbarometer.

Im Kontrast dazu haben die Befragten Themen wie die „Fachkompetenz der Mitwirkenden“ mit 29%, „Kapitalstärke“ mit 28% und „Resilienz“ der Unternehmen mit 27% als Argumente für eine positive Entwicklung der Branche im Jahr 2024 deutlich weniger Stimmen gegeben. Auch das spricht dafür, dass sich viele in der Branche allzu sehr auf die stimulierende Wirkung einer lockeren Geldpolitik und staatlicher Subventionen verlassen, statt auf eigene Stärken zu bauen und sich an die veränderten Marktbedingungen anzupassen.

Vor diesem Hintergrund ergibt die Trendbarometer-Umfrage zur Entwicklung des Transaktionsvolumens laut Berlin Hyp ein einhelliges Meinungsbild: Das Gros der Befragten (56%) geht davon aus, dass sich der Markt 2024 mit einem Investitionsvolumen von 30 Mrd. bis 40 Mrd. Euro analog zum Jahr 2023 entwickeln wird – nicht zuletzt auch deshalb, weil die Marktaktivitäten



auf Grund der weiterhin ausbleibenden Marktpreis Anpassungen eingeschränkt bleiben.

„An dieser Bewegungslosigkeit wird sich wohl auch 2024 nicht viel ändern, denn sowohl seitens der Unternehmen als auch seitens der Banken gehen die Befragten für die kommenden 24 Monate von bleibender Zurückhaltung aus“, heißt es im Trendbarometer. Denn 36% der Befragten bezeichnen ihre **Investitionsbereitschaft** als „eingeschränkt“ und 4% als „sehr eingeschränkt“. Womöglich fehlen die Investitionsmittel. 19% der Befragten halten die Investitionsbereitschaft dagegen für „hoch“ oder „sehr hoch“.

Bei der **Finanzierungsbereitschaft** gaben 53% der gewerblichen Immobilienfinanzierer an, dass diese „eingeschränkt“ sei und bei 4% sogar „sehr eingeschränkt“. Nach Feststellung der Berlin Hyp sind die Kreditinstitute derzeit „zu einer restriktiveren Kreditvergabe gezwungen und müssen von den Kreditnehmenden einen höheren Eigenkapitalanteil fordern“. Bei der Expo Real in München wurde ein Anteil von 20% genannt.

Dass der Gewerbeimmobilienmarkt in Deutschland inzwischen negativer wahrgenommen wird als in den Nachbarländern, zeigt der Vergleich der Ergebnisse vom Dezember 2022 mit den aktuellen Zahlen von Ende des vergangenen Jahres. Beurteilten im Dezember 2022 etwa 47% der Befragten den deutschen Gewerbeimmobilienmarkt als „gleichbleibend attraktiv“ und 35% als „etwas attraktiver“ oder „viel attraktiver“, sehen ihn nunmehr 36% als „gleichbleibend“ und 38% als „weniger attraktiv“ oder sogar als „gar nicht attraktiv“ (3%). Die schwache wirtschaftliche Entwicklung hinterlässt Spuren.

Das Interview

Zwischen Mittelstädten und Luxus-Lagen

Im Interview mit dem Handelsimmobilien Report äußert sich Iris Schöberl, Managing Director Germany bei Columbia Threadneedle Real Estate Partners, über den Charme Deutscher Mittelstädte für Investoren, aber auch darüber, welche Vorteile Luxus-Shopping in Premiumstädten wie Paris mit sich bringt und welche Bedeutung der Mode-Handel für Innenstädte hat.



Handelsimmobilien Report: *Frau Schöberl, Sie waren von Beginn an im Segment Handelsimmobilien auf die Mittelstädte fokussiert. Was macht aus Ihrer Sicht den Reiz gerade dieser Märkte aus?*

Iris Schöberl: Ich habe vielleicht früher als andere gesehen, dass die großen Filialisten im Retail-Segment räumlich in die Breite gehen werden, denn nur dort erreichen die Modeketten die Mehrheit ihrer Kunden. Der Filialisierungsgrad in den Mittelstädten war zum damaligen Zeitpunkt im Vergleich zu den A-Städten sehr gering. Für Investoren bedeutete das im Umkehrschluss, dass sie entlang der Highstreet der Mittelstädte solvente und für Verbraucher attraktive Modeketten als Mieter gewinnen können.

Zudem waren und sind die Highstreets der Mittelstädte häufig zu besseren Preisen zu bekommen. Entsprechend ist der Wettbewerb um Top-Lagen kleiner und wir können mit unserer lokalen Expertise Objekte mit guten Renditeprofil ankaufen. Mit diesem Investment-Case habe ich damals eine größere Zahl institutioneller Investoren für ein erstes Portfolio gewinnen können. Und tatsächlich sind genau diese Highstreet-Immobilien in der Folgezeit auch hervorragend gelaufen.

HIR: *In welcher Größenklasse muss sich eine Mittelstadt bewegen, um für Columbia Threadneedle REP interessant zu sein? Und wodurch muss sie sich auszeichnen?*

Schöberl: Grob gesagt finden wir Städte ab etwa 70 000 Einwohner interessant. Aber es gibt auch kleinere Städte, die für unsere Investoren spannend sein können, weil sie zum Beispiel stark wachsen, durch ihre Universitäten junge Menschen anziehen und diese mit einer dynamischen und zukunftssicher aufgestellten Wirtschaft auch halten können. In unserem jährlich erscheinenden Highstreet Report haben wir insgesamt 141 deutsche Städte identifiziert, die wir mit unserem Scoring-Modell analysieren.

Dabei achten wir unter anderem auf das aktuelle Angebot der Highstreet, die Erreichbarkeit, die Kaufkraft, die Wirtschaftskraft und den Immobilienmarkt. Und wenn ich ein hartes Ausschlusskriterium nennen müsste, wäre das der Anteil der Modeläden entlang der Highstreet. Fashion ist nach wie vor das wichtigste Angebot, das die Menschen in die City lockt. Sinkt der Anteil für den modischen Bedarf deutlich unter 30%, würde ich nicht mehr von einer Highstreet sprechen, sondern von einem Nahversorgungszentrum.

HIR: *Andererseits hat Columbia Threadneedle REP den Anlage-Fokus auch auf Top-Lagen in europäischen Großstädten ausgeweitet. Wie geht das zusammen?*

Schöberl: Wir sehen hier einen anderen Investment-Case, der für institutionelle Anleger aber genauso spannend ist. In unseren Best-Value-Europe-Fonds konzentrieren wir uns bewusst auf das Thema Luxus-Shopping und auf absolute Premium-Lagen. Solche Immobilien sind zwar sehr teuer, aber sie haben auch ein entsprechendes Mietniveau, das in Premium-Städten wie Paris oder Rom zudem auch über-

Deals

Jagdfeld Real Estate gewinnt Forum Steglitz

Die Dürener Jagdfeld Real Estate hat zum 1. Januar im Berliner Einkaufszentrum Forum Steglitz für einen



institutionellen Fonds der Real I.S. das Center-, Property- und Vermietungsmanagement sowie die technische Objektleitung und die Haustechnik übernommen. Jagdfeld baut damit seine Präsenz in der Hauptstadt aus und verantwortet, auch als Asset Manager, mit dem Rathaus Center Pankow, dem Forum Köpenick und dem LIO Lichterfelde (kein Asset Management.) sowie dem Mischobjekt Plaza Frankfurter Allee jetzt fünf Handelsobjekte in Berlin. Das 1970 eröffnete Forum Steglitz zählt zu den ersten Einkaufszentren in Deutschland, das Ende August 2022 nach Revitalisierung und Erweiterung neu eröffnet wurde. Das Mischobjekt ist seither gut 35 000 qm groß, wovon etwa ein Drittel auf Büroflächen entfällt. Es gibt 578 Parkplätze in zwei Parkhäusern. Das Center in der Schloßstraße profitiert auch von seinem Nahversorgungscharakter. Größte Büromieter sind die **HI Solutions AG** und die **Freie Universität Berlin**. Größte Handelsmieter sind **Edeka** mit einem Premium Flagshipstore, **Bauhaus** mit einem Cityformat und **Lidl**. Für die Freizeit sorgt **The fitness factory GmbH** in der obersten Etage.

proportional steigt. Dieses Konzept funktioniert nur dort, wo es ausreichend Tourismus und auch die richtige Klientel für die Top-Marken gibt. Dieses Renditeprofil findet sich in Deutschland bisher so nicht, auch nicht in den A-Lagen der A-Städte.

HIR: *Seit der Zinswende befinden sich die Immobilienmärkte in der Konsolidierungsphase. Die Transaktionsmärkte sind regelrecht erstarrt. Wo setzen Sie in dieser Lage die Schwerpunkte Ihrer Unternehmensstrategie?*

Schöberl: Aktuell sehen wir bei unseren Investoren Zurückhaltung im Hinblick auf neue Engagements in Immobilien. Daher liegt unser Fokus eher auf dem Management unserer Portfolios. Bei unseren Objekten haben wir einen sehr geringen Leerstand. Und solange der Cash-flow bei den einzelnen Objekten und auf Fondsebene weiter nach Prognose läuft, bleiben unsere Investoren weiter engagiert. Darüber hinaus schauen wir natürlich auch weiterhin laufend nach guten Objekten. Wenn wir eine attraktive Immobilie finden, werden wir auch wieder ankaufen. Das notwendige Eigenkapital dafür haben wir.

HIR: *Eröffnet die schwierige Marktlage auch spezielle Chancen für die Branche?*

Schöberl: Auf jeden Fall, denn auf dem aktuellen Preisniveau werden bestimmte Immobilien erschwinglich, die sich früher für Investoren nicht gerechnet hätten. Hier gibt es Einstiegsmöglichkeiten, die wir für unsere Investoren gerne nutzen. Chancen sehen wir auch bei Objekten, bei denen eine Refinanzierung ansteht.

Das aktuelle Preisniveau bietet günstige Einstiegsmöglichkeiten

Eigentümer, die ihre Kalkulation stark auf Kante genäht haben, können mitunter die gestiegenen Zinsen in ihrer Kalkulation nicht mehr abbilden. Auch so können gute Objekte zu guten Preisen auf den Markt kommen. Als eigenkapitalstarker Käufer haben wir hier definitiv einen Vorteil, denn wir sind bei unserer Kalkulation freier von der Entwicklung der Zinsen und nicht abhängig von finanzierenden Banken.

HIR: *Der jüngste Highstreet Report 2023 von Columbia Threadneedle REP und Bulwiengesa befasst sich auch ausführlich mit dem aktuellen Thema Stadtentwicklung. Wie groß ist nach Ihrer Einschätzung der Handlungsdruck in den Kommunen?*

Schöberl: Die Kommunen haben einen hohen Druck, sich zu bewegen. Die Highstreet ist eines der Aushängeschilder einer Stadt und ein wichtiger Faktor für die Attraktivität, für Touristen, für die Bewohner und für die regionale Wirtschaft. Über die vergangenen Jahre haben viele Innenstädte durch den Trend zum Onlinehandel,

durch Insolvenzen und durch die Covid-bedingte Konsumzurückhaltung sichtbar gelitten. Und Leerstand ist Gift für die Highstreet.

Viele Innenstädte haben sichtbar gelitten

Hier können die Kommunen viel zur Verbesserung beitragen, indem sie ihre Innenstädte weg vom reinen Konsum hin zu einem attraktiven öffentlichen Raum mit vielfältigem Angebot entwickeln. Das kann eine innovative Zwischennutzung für Flächen sein, wie zum Beispiel in Hamburg oder in Augsburg, oder mehr Veranstaltungen, die Menschen in die Städte locken. Ganz grundsätzlich sollten die Städte dafür sorgen, dass ihre Highstreet sauber, hell und sicher ist. Und dass Verbraucher aus dem Umland die Innenstädte mit dem Auto auch erreichen können.

HIR: *Sehen auch die Einzelhändler für sich mehr Handlungsbedarf über ihre Handelskonzepte hinaus?*

Schöberl: Wir sehen entlang der Highstreet tatsächlich Händler, die neue Ideen entwickeln, um für die Kunden attraktiver zu werden. So richten Buchläden zum Beispiel auf einem Teil ihrer Fläche ein Café ein, Modeläden bieten eine kleine Weinbar und Sportgeschäfte bauen eine Wand zum Bouldern ein. Solche Konzepte erhöhen die Aufenthaltsqualität und sind genau das, was sich Besucher von modernen Innenstädten heute wünschen. Darüber hinaus sehen wir auch positive Entwicklungen durch neue Mietergruppen entlang der Highstreets. Unser Report zeigt, dass die Innenstädte mit Gastronomie- und Gesundheitsanbietern neue Mieter anlocken konnten, die Flächen abnehmen. Allein das Plus im Bereich Gastronomie lag in den vergangenen vier Jahren bei knapp 30%.

HIR: *Wie schätzen Sie die Entwicklung auf dem Immobilienmarkt in den nächsten sechs Monaten ein – beispielsweise mit Blick auf die Preisfindungsphase?*

Schöberl: Wir können natürlich auch nicht in die Glaskugel sehen, aber es gibt leicht positive Signale. Bei den Ankaufspreisen der Handelsimmobilien haben wir zwischen Januar und November 2023 einen Rückgang der Nettoankaufsfaktoren von rund 10% gesehen, wobei sich das Niveau nach deutlichen Korrekturen zuletzt stabilisiert hat. Das zeigt unsere interne Auswertung, in der wir die Preise aller Objekte, die uns angeboten werden, erfassen und anhand der wir unsere Zielmärkte strukturiert beobachten. Und die Umsatzzahlen im stationären Einzelhandel haben wieder angezogen. Daher glauben wir, dass der Einzelhandel inzwischen das Tal der Tränen hinter sich gelassen hat und Immobilien entlang der Highstreet bei einer Preiserholung vorne mit dabei sein können.

Frequenzmessungen

Wirtschaftsschwäche wirkt sich noch nicht auf Besucherzahl in den Cities aus

rv DÜSSELDORF. Während die Einzelhändler zum großen Teil mit eher gemischten Gefühlen auf den Verlauf des Weihnachtsgeschäfts 2023 zurückblicken, registrierte Hystreet.com bei seinen Passanten-Frequenz-Messungen an bundesweit 288 Standorten in 105 Städten, dass die Frequenz im vergangenen Jahr gegenüber 2022 um 2% gestiegen ist.



Die meisten Besucher wurden in der Münchener Einkaufslage gezählt.

Diese Divergenz ist umso erstaunlicher als die Frequenz in der **Weihnachtszeit** nach Messung von **Hystreet.com** aus Köln 2023 um 1% über dem Niveau von Weihnachten 2022 lag, das in weiten Teilen zweifellos noch von den Folgen der Covid-19-Pandemie geprägt war. Das Ergebnis zeigt aber, dass es auch hierzulande die Menschen wieder verstärkt in die Stadtzentren zurückzieht, auch wenn das Geld für Weihnachtsgeschenke im vergangenen Jahr auf Grund der hohen Preissteigerungen und der Verunsicherung durch Kriege und Krisen offenbar nicht so locker saß wie in früheren Jahren.

Ablesen lässt sich die Wiederbelebung der Innenstädte auch an der Entwicklung des deutschlandweiten Index für die Passantenfrequenz – kurz: **hy X** genannt. Denn dieser Hystreet-Index erhöhte sich im vergangenen Jahr um 1,7 Punkte auf einen Wert von 101,7. Im Dezember erreichte er sogar einen Wert von 126,8. Der Index bildet auf Basis der kompletten digitalen Daten der erwähnten 288 einzelnen Messpunkte mit Laserscannern in 105 großen deutschen Innenstädten den aktuellen Status in einer Kennzahl ab.

Aus Sicht von **Julian Aengenvoort, Geschäftsführer** der Hystreet.com GmbH, zeigt die insgesamt positive Entwicklung der ermittelten Frequenzdaten, dass sich das wirtschaftlich schwierige Umfeld noch nicht negativ auf die Besucherzahlen in den Innenstädten ausgewirkt hat, sondern allenfalls für eher leichte Schwankungen sorgt. Auch für **Nico Schröder, Co-Geschäftsführer** der Hystreet.com GmbH, machen die Zahlen deutlich, „dass die Innenstädte von den Menschen weiterhin als Mittelpunkt des gesellschaftlichen Lebens geschätzt werden, vor allem dann, wenn sie mit Events wie Stadtfesten oder verkaufsoffenen Sonntagen attraktiv „bespielt“ werden“. Hier besteht in vielen Städten sicher noch viel Potenzial.

Interessant ist, dass die im vergangenen Jahr gemessenen Schwankungen bei der

Deals

W. P. Carey erwirbt Morrisons-Supermarkt

W. P. Carey Inc., ein führender Net-Lease-REIT, der



sich auf Sale-and-Lease-Back, Build-to-Suits und den Erwerb von Single-Tenant-Net-Lease-Immobilien spezialisiert hat, hat für 23 Mio. britische Pfund einen Supermarkt und die dazugehörige Tankstelle erworben. Das Investment wurde im Januar 2024 abgeschlossen. Beide Objekte, die sich im englischen **Doncaster** befinden, sind mit Triple Net Mietvertrag an **Morrisons**, einen der größten und bekanntesten Supermarkt-Betreiber in Großbritannien, vermietet. Sowohl der Supermarkt als auch die Tankstelle haben in der Vergangenheit nach Unternehmensangaben sehr gute Erträge erwirtschaftet. Aufgrund strenger Planungsgesetze, Genehmigungsanforderungen und hohe Grundstückskosten gibt es erhebliche Markteintrittsbarrieren für neue Marktteilnehmer, wodurch der Wert der etablierten Standorte steigt. Morrisons verpflichtet sich zu Nachhaltigkeit und hat ein „Sustain“-Programm aufgelegt. Großbritannien bleibt ein Kernmarkt für W. P. Carey, mit Investments in Höhe von rund 1,2 Mrd. Euro seit dem ersten britischen Investment der Firma im Jahr 1999.

innerstädtischen Frequenz nicht nur mit den Wetterbedingungen schwanken, was ja meist der Haupteinflussfaktor ist, sondern auch regelmäßig mit der von der **GfK** oder der **HDE** gemessenen Entwicklung der **Verbraucherstimmung**. So fand die vom HDE Anfang Dezember 2023 ermittelte Aufhellung der Verbraucherstimmung laut Hystreet.com auch in einer Belebung der Passantenfrequenz ihren Niederschlag. Dass auch das verregnete Wetter im Spätherbst die Besucherfrequenz in diesem Zeitraum dämpfte, ist dagegen weniger überraschend, vor allem nicht mit Blick auf die Tatsache, dass der Einkauf dann bequemer im Internet erledigt werden kann.

Die Auswertung der Passanten-Frequenzmessung von Hystreet ergab auch, dass die Innenstadt-Belebung nicht in allen Städten gleich stark ausfiel. Überdurchschnittliche Steigerungen gemessen am Vorjahr verzeichneten die **Hohe Straße** in Köln mit +15%, die **Grimmaische Straße** in Leipzig mit +12% und die **Neuhauser Straße** in München, der Verlängerung der Kaufinger Straße, mit +8%. Beide Münchener Straßen, die gemeinsam die Haupteinkaufsmeile bilden, waren mit jeweils 28,6 Mio. Besuchern in absoluten Zahlen gemessen auch die Spitzenreiter des Gesamtjahres, gefolgt von der **Zeil in Frankfurt** mit 23,3 Mio. und der **Georgstraße** in Hannover mit 22,2 Mio.

Ungeachtet dessen kämpften aber viele Einzelhändler trotz guter Passantenfrequenzen weiterhin darum, die Kunden auch in ihre Geschäfte zu ziehen und ihre Umsätze zu steigern, erklärt Julian Aengenvoort. Nach seiner Einschätzung wird eine Verstärkung des insgesamt positiven Trends der Passantenfrequenzen im neuen Jahr vor allem von der weiteren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängen – insbesondere von der Inflation sowie davon, wie stark die Verbraucher im Kontext der aktuellen Krisen verunsichert sind.

Deals

Magdeburg: Die **HIH Invest Real Estate** hat ein Büro- und Geschäftshaus in Magdeburg an den Bestandhalter **GETEC Immobilien GmbH**, Tochter des Energie- und Dienstleistungskonzerns GETEC, verkauft. Die Immobilie in der Halberstädter Straße 32 gehörte zu einem von der HIH Invest gemanagten Immobilien-Sondervermögen. Das 1996 erbaute Objekt hat 11 282 qm Gesamtfläche, davon 7 656 qm für Einzelhandels- und Hallenflächen, die als Autohaus genutzt werden und 3 409 qm Büroflächen. Hauptmieter ist die **Dürkop GmbH**, ein Mehrmarken-Autohändler der **Dello-Gruppe**. HIH wurde von **Ashurst** beraten, als Makler fungierte **BNPPRE** Leipzig.



Wir schlagen die Brücke...

... zwischen Immobilienwirtschaft,
Einzelhandel und Kommunen.

Sie suchen neue Standorte?

Wir können Ihnen dabei helfen, denn die relevante Zielgruppe finden Sie bei uns!

Gern beantworten wir Ihre Fragen. info@rohmert.de

Cities | Center | Developments
HandelsimmobilienReport

© fotalia.com

Redevco Services Deutschland/ Geschäft steht auf vier Säulen

Integration von Redos abgeschlossen

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Mit der Übernahme des Asset- und Investment Managers für deutsche Fachmarktzentren und Nahversorgungsstandorte Redos im Mai 2022 hat der europäische Immobilieninvestmentmanager Redevco einen weiteren Schwerpunkt gesetzt, so dass die Strategie nun auf vier Säulen steht: Der Entwicklung innerstädtischer Großimmobilien, dem Ausbau der Position als paneuropäischer Fachmarkt-Spezialist, dem Ausbau des Bereichs Wohnen durch Redevco Living und die Fokussierung auf den Bereich Hospitality durch den Aufbau einer Hostel-Kette.

Ausgangspunkt für die Mehrheitsbeteiligung (75%) am Hamburger Asset- und Investment Manager **Redos** war nach den Worten von **Lars Heese**, (Foto) **Head of**



Redevco in der DACH-Region und verantwortlich für **Redevco** in Düsseldorf sowie **Redos** in Hamburg, das Ziel, durch externes Wachstum – sprich die Übernahme von Unternehmen – das Volumen der Assets under Management (AuM) deutlich auszubauen. Gemäß der damaligen Pressemitteilung erhöhte sich der Wert des verwalteten Redevco-Portfolios mit der Übernahme von 6,7 Mrd. Euro auf rund 9,7 Mrd. Euro.

Denn die im Jahr 2004 in Hamburg gegründete Redos brachte ein verwaltetes Vermögen von 3,7 Mrd. Euro, bestehend aus 111 Objekten in Deutschland mit einer Mietfläche von 1,55 Mio. qm, mit. Dabei entfallen auf die drei mit **Union Investment Real Estate** aufgelegten Fonds 100 Objekte. Maßgeblich für die Entscheidung von Redevco, die Mehrheit an dem Hamburger Asset- und Investment Manager zu übernehmen, war dessen Fokussierung auf deutsche Fachmarktzentren und Nahversorgungsstandorte, eine Anlage-Klasse, die sich gerade in den vergangenen Jahren in Deutschland und Europa als sehr resilient erwiesen hat. Damit verstärkt sich der private europäische Immobilieninvestmentmanager in einem Immobilien-Segment, in dem innerhalb der Redevco-Gruppe bislang vor allem die belgische Landesgesellschaft breit aufgestellt war.

Im März 2023 vollzog Redevco in diesem Prozess einen wichtigen Schritt, um eine der größten europäischen Asset-Management-Plattformen für Fachmarktzentren (Retail Warehouse Park (RWHP) Asset Management Plattform) zu schaffen, indem die von der deutschen Redos verwalteten Immobilien mit den Fachmarktzentren vor allem der belgischen Redevco-Gesellschaft zusammengeführt wurden. Nach der



Der Kaufpark Eiche

Foto: Redos

Personalien

IPH: Philipp Klein ist Neuer Director Leasing

Philipp Klein ist neuer Director Leasing & Business



Development im 15-köpfigen Vermietungsteam der **IPH Handelsimmobilien GmbH**.

Er startete seine Karriere bei **ECE Marketplaces**. Im Vermietungsteam bekleidete der studierte Diplom-Kaufmann mehrere Stationen in den Regionen Süd, Südwest und Rhein-Main unter anderem als Senior Leasing Manager. Dabei verantwortete er die Entwicklung und Umsetzung individueller Vermietungskonzepte und baute ein breites Netzwerk zu regionalen Mietern, Filialisten und Großmietern auf. Kleins praktische Erfahrung umfasst große Objekte wie auch Center in Stadtteillagen. Zuletzt war er im Bereich Fashion bundesweit tätig. An der IPH schätzt er den Ansatz, Beratung und Vermietung integriert zu denken.

Deals

Freiburg: Die dänische Einzelhandelskette **Søstrene Grene** bereichert seit Herbst 2023 die Freiburger City. Das Geschäft in der Bertoldstrasse 3 präsentiert auf rd. 600 qm und auf zwei Ebenen Kleinmöbel, Wohnaccessoires und Geschenkartikel. Das mediale und Kundeninteresse bei der Eröffnung war enorm. Kein Wunder: Bei Søstrene Grene wird besonders großer Wert auf eine gemütliche Kaufatmosphäre gelegt. **Realkon** vermittelte.

Redos-Übernahme beläuft sich das Volumen der AuM in der Sparte Retail Warehouse Park bei Redevco damit auf 4,5 Mrd. Euro mit zusammen 180 Objekten und 2,5 Mio. qm Mietfläche.

Davon entfallen 60% der Flächen auf Deutschland, 38% auf die Objekte in Belgien und 2% auf Objekte in Frankreich. Zum Portfolio von Redos gehören neben den Fachmärkten, Fachmarktzentren und Baumärkten zudem hybride Shopping-Center, die neben einem großen Nahversorgungsanteil auch klassische Geschäfte von Einkaufszentren beherbergen wie der **Kaufpark Eiche** in Berlin, der **Havelpark Dallgow** und das Brandenburger **Einkaufszentrum Wust** in Berlin.

Als weiteren wichtigen Schritt zur Integration beider Gesellschaften führt Lars Heese, der bereits für die Redevco-DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) aus der Zentrale der Redevco Services Deutschland in Düsseldorf zuständig war, in dieser Funktion nun auch Redos in Hamburg. An seiner Seite vor Ort in Hamburg steht **Rowan Verwoerd, Head of Portfolio Management DACH**. **Redos-Gründer Oliver Herrmann** bleibt dem Unternehmen mit einer Minderheitsbeteiligung verbunden, ohne in das operative Geschäft eingebunden zu sein. Um die Integration auch nach außen sichtbar zu machen, firmiert Redos unter dem Namen Redevco.



Foto: Redevco

Nachhaltigkeit wird auch beim Fachmarkt-Portfolio groß geschrieben

Nach den Worten von Lars Heese wird die deutsche **Redevco-Retail-Warehouse-Sparte** in diesem Kontext eng mit der belgischen Redevco-Gesellschaft zusammenarbeiten. Ziel ist es, den gesamten Bereich zu etwas Neuem weiterzuentwickeln und weiter zu expandieren, wobei Redevco auf die Synergien und die Economies of Scale beider Gesellschaften setzt. In diesem Kontext soll auch das Fachmarkt-Portfolio in puncto Nachhaltigkeit weiter optimiert werden. Derzeit wird laut Heese daran gearbeitet, gemeinsam mit den Mietern neue Flächenkonzepte für die Lebensmittelmärkte zu erarbeiten und die Märkte ökologisch umzurüsten. Das Leitmotiv der Redevco-Gruppe, im Umfeld der eigenen Immobilien eine lebenswerte und nachhaltige Stadt zu bauen, gilt auch für diesen Bereich.

Im Rahmen seiner Strategie kann sich das Unternehmen laut Heese beispielsweise auch weitere Fonds mit anderen Partnern vorstellen – um nur eine weitere Option zu nennen. Bereits bei Verkündung der Redos-Übernahme vor knapp zwei Jahren hatte **Herman Jan Faber, Head of Business Development** bei Redevco und zuständig für die Fusion, gesagt, dass der Einstieg bei Redos ein wichtiger erster Meilenstein in der auf Städte und urbane Gebiete ausgerichteten Wachstumsstrategie sei: „Wir prüfen darüber hinaus aktiv auch andere Möglichkeiten für Joint-Ventures und Zukäufe im Einklang mit unserer Strategie und unserer übergeordneten Zielsetzung.“

Aber auch im Stammgeschäft der Redevco, der **Weiterentwicklung von innerstädtischen Großimmobilien** wie dem Umbau und der Umwandlung von Kaufhäusern etwa der Mode-Kette **C&A** in innerstädtische Mischobjekte sieht Heese noch Potenzial. Aktuell befinden sich bei Redevco Services Deutschland nach seinen Wor-

Unternehmens News

IPH Gruppe steigert Vermietungsvolumen

IPH Handelsimmobilien und **IPH Centermanagement** haben ihren Vermietungsumsatz 2023 von rd. 64 000 qm (2022) auf etwa 75 000 qm erhöht. Zum Er-



gebnis trugen vor allem Shopping-Center ca. 51 000 qm, Highstreet-Immobilien ca. 19 000 qm und Fachmarktzentren etwa 4 000 qm bei. Je die Hälfte entfiel auf neue Vertragsabschlüsse und Verlängerungen. Zudem registrierte die Gruppe bei 169 Mietverträgen eine größere Fläche. Zudem konnte die IPH Gruppe neue Mandate gewinnen, vor allem für die Neupositionierung und Nachvermietung von Centern, Warenhäusern und großen Highstreet-Objekten. Nach den Worten von **Lars Jähnichen, Geschäftsführer** der IPH Gruppe belegt das Vermietungsergebnis 2023 deutlich, dass Retail – aller negativen Schlagzahlen zum Trotz – auch im aktuellen Marktumfeld funktionieren kann, wenn Beratung, Konzeption und Umsetzung eng zusammenarbeiten. „Die an Dynamik zunehmende Transformation unserer Innenstädte sorgt dafür, dass eine präzise Analyse und eine in die Zukunft gerichtete Neubewertung und Repositionierung zahlreicher Standorte immer häufiger notwendig ist“, so Jähnichen.

ten 12 C&A-Geschäftshäuser in der Projektphase. Dazu gehören Häuser in Stuttgart, Frankfurt, Berlin, Nürnberg, Hannover, Mannheim und Hamburg. Manchmal bleibt C&A dem Standort auf verkleinerter Fläche auch als Mieter treu wie in Hannover.

In Hamburg an der Mönckebergstraße entsteht auf dem Areal des früheren C&A-Hauses im Stil der Hamburger Kontorhäuser ein nachhaltiger Backsteinbau (Foto) mit zehn Etagen und 15 000 qm. Im Unter-, Erd- und ersten Obergeschoss sind Einzelhandelsflächen geplant und an der Ecke Bugenhagenstraße und Barkhof soll Gastronomie mit Außenbereich die Atmosphäre in der Einkaufslage auflockern. Ab der zweiten Etage sind Flächen für zwei Hotels geplant, während die oberste Etage für eine Dachterrasse mit Gastronomie und einem Blick bis zum Hafen reserviert ist.



Mit seinen Projekten will der Immobilieninvestmentmanager einen wichtigen Beitrag zur Schaffung von lebenswerten und nachhaltigen Städten leisten. Laut Heese ist auch den Verantwortlichen in den Städten und den innerstädtischen Akteuren heute eine größere Durchmischung der Nutzungsarten sehr wichtig. Zudem geht es Redevco auch darum, den ökologischen Fußabdruck der Immobilien zu reduzieren. Im Rahmen seiner Strategie will das Unternehmen in Deutschland weitere geeignete Großobjekte – bevorzugt im Rahmen eines Joint-Ventures mit Dritten – übernehmen, wobei vor allem ähnliche Immobilien-Typen wie die C&A-Häuser gesucht werden.

Als Grundstein für die dritte Säule seines Geschäfts hatte Redevco im vergangenen Sommer den niederländischen Wohnimmobilien-Spezialisten **Life Europe** erworben, der in der neugegründeten Plattform **Redevco Living** aufgehen wird. Der Bereich ist auf die Entwicklung, die Investition und die Verwaltung von Wohnimmobilien fokussiert. Ziel der Übernahme war es laut Heese, das professionelle Know-how für dieses Segment zu erwerben. Mit Life Europe hat das Unternehmen zugleich eine namhafte Pipeline mit Wohn- und Mischobjekten in den Niederlanden übernommen, darunter die Projekte **Entrada** in Amsterdam, **Rivium** in Rotterdam und **Escher Gardens** in Den Haag, die voraussichtlich 2027 fertig werden.

Auch für den vierten Bereich „Hospitality & Leisure“ hat Redevco zugekauft. Als Grundstein dafür wurden in Spanien kleine Hotels, die teilweise familiengeführt sind, übernommen. Ziel ist es, diese in Hostels mit klein gehaltenem Management vor allem für junge Leute, die für kurze Zeit eine günstige Bleibe suchen, umzuwandeln. „Wir glauben, dass dieses Segment wachsen wird“, ist Heese überzeugt. Auch Lissabon steht im Fokus.

Beim **Blick auf 2024** konstatiert Heese, dass sich der Immobilienmarkt weiterhin in der Preisfindungsphase befindet und die Banken in der Sondierungsphase sind. Wenn wichtige Marktakteure ihre Bewertungen und Bilanzen abgeschlossen hätten, dann erwartet er ein klareres Bild: „Ich würde mich in der aktuellen Lage nicht in der falschen Sicherheit wiegen, dass das Zinsthema abgeschlossen ist.“ Wurde die Erholungsperspektive der Marktakteure aus seiner Sicht vor einigen Monaten noch zu weit ausgelegt, so werde sie nun zu kurz angesetzt.

Personalien

Tonia Bodenbach leitet Property Management

Die Investment- und Asset Management-Plattform **Kintyre** hat **Tonia Bodenbach**



zum **Head of Property Management** ernannt.

Bodenbach ist bereits seit vier Jahren in Personalverantwortung und hat in dieser Zeit insbesondere den Teamaufbau und die Prozessoptimierung bei Kintyre begleitet. Vor ihrer Tätigkeit bei Kintyre war sie u.a. bei **JLL, Acrest** und **Estama** tätig. Mit der Personalie setzt Kintyre den eingeschlagenen Weg hin zur weiteren Digitalisierung und Automatisierung des Property Managements fort, der die Verzahnung der verschiedenen Softwarelösungen über die verschiedenen Unternehmensbereiche vorsieht.

Deals

Bremen: Für seinen neuen Standort hat **MyWellness** rd. 2 500 qm im Shopping-Center **Waterfront Bremen** angemietet. Dabei war **Avi-son Young** im Rahmen seines exklusiven Mandats tätig. Vermieterin der Waterfront in der AG-Weser-Straße 3 ist die **ECE Marketplaces**. Das Einkaufs- und Erlebnis-Center bietet neben der Einkaufsvielfalt in 120 Shops auf 44 000 qm auf Grund seiner Lage an der Weser, großer Außenflächen, einer ein Kilometer langen Uferpromenade und dem größten 3D-Kino-Multiplex der Region Cine-space mit elf Sälen auch einen hohen Freizeitwert.



ECE Marketplaces

Vermietungsvolumen von 800 000 qm

HIR DÜSSELDORF. Die ECE Marketplaces in Hamburg, die zu den führenden Shopping-Center-Betreibern Europas gehört, konnte für das Jahr 2023 europaweit nicht nur ein starkes Vermietungsergebnis erzielen, sondern das Volumen gegenüber dem Vorjahr auch deutlich steigern. Ein Flächenumsatz von 800 000 qm (+50%) belegt, dass sich das Vermietungsgeschäft wieder belebt und die Shopping-Center die Pandemie hinter sich lassen.

Insgesamt hat die **ECE Marketplaces** im Jahr 2023 in den von ihr gemanagten und vermieteten Einkaufszentren etwa 2 600 Mietverträge abgeschlossen. Eine positive Bilanz kann das Unternehmen auch für die **Besuchfrequenzen** ziehen, die sich im vergangenen Jahr in Europa insgesamt um 7,4% und in Deutschland um 8,7% erhöht hat. „Bei den abgeschlossenen Mietverträgen haben gleichzeitig auch die Laufzeiten wieder deutlich zugenommen“, schreibt das Unternehmen in seiner Mitteilung: „So ist die Zahl der Mietverträge mit sechs bis mehr als zehn Jahren Laufzeit im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 60% gestiegen.“

Und auch die Durchschnittsgröße pro Mieteinheit ist mit einem Plus von 12% demnach erneut gestiegen, da die Einzelhändler vielfach größere Flächen suchen bzw. ihre bestehenden Mietflächen vergrößern wollen. Das korrespondiert mit der Beobachtung der Immobilienberater im deutschen Vermietungsmarkt für Retail Assets.

Für **Joanna Fisher, CEO der ECE Marketplaces**, ist dieses starke Vermietungsergebnis und die erneut deutlich gesteigerte Mietfläche in den Centern – genauso wie die gestiegenen Mietvertragslaufzeiten – ein deutliches Zeichen dafür, dass die Einzelhändler den stationären Handel weiterhin „als sehr relevant ansehen und großes Vertrauen in die Performance von Shopping-Centern haben und daher stark in ihr Store-Portfolio investieren“.

Zu den Einzelhändler, mit denen ECE im Vorjahr viele Mietverträge neu geschlossen oder verlängert hat, gehören nach Unternehmensangaben Namen wie **H&M, Only, New Yorker, Rituals, TK Maxx** oder die Marken der **Inditex-Gruppe** wie **Zara, Pull&Bear, Bershka** und – mit der Deutschland-Premiere in einem ECE-Center – **Stradivarius**. Zu den Newcomern in ECE-Centern gehören zudem der Non-Food-Discounter **Pepco** und die Tattoo-Studio-Kette **Glorious Art**. In der Gastronomie-Branche wurden Verträge mit Casual-Dining-Konzepten wie **Alex, L'Osteria** und **The Ash** abgeschlossen.

Mit Blick auf die Center mit Mischnutzung konnten auch Verträge mit dem Serviced-Apartment-Betreiber **Limehome**, dem Gesundheitsdienstleister **CSL Plasma**, dem innovativen Bildungszentrum **Tumo** und dem Spa-Konzept **My Wellness** Verträge geschlossen werden, die den bestehenden Retail-Mix laut ECE ideal ergänzen.

Personalien

Markus Diers geht zu Union Investment

Union Investment holt mit **Markus Diers** (44) einen



erfahrenen Handelsexperten mit langjähriger Zugehörigkeit zum Unternehmen und Leitungserfahrung zurück.

Diers, zuletzt Managing Director bei der **Redos Real Estate GmbH** in Hamburg, wird zum

1. März 2024 bei Union Investment die **Leitung des Asset Management-Bereichs Retail** übernehmen. Von 2005 bis 2016 war er bei Union Investment bereits als Spezialist für Handelsimmobilien und später als Gruppenleiter für das Bestandsmanagement des europäischen Handelsportfolios zuständig. Er folgt in seiner neuen Funktion als Abteilungsleiter und der Verantwortung für das Management von über 50 Handelsobjekten in den Fonds von Union Investment auf **Lars Richter**, der das Portfolio und die Abteilung maßgeblich mit aufgebaut und über 20 Jahre geleitet hat und Ende 2024 altersbedingt aus dem Unternehmen ausscheidet.

Deals

Gernsheim: Prologis hat mit der **Dealer Tire Europe GmbH** einen Mietvertrag über eine Logistikimmobilie mit insgesamt 25 319 qm in Gernsheim am Rhein abgeschlossen. Der Vertrag umfasst eine Hauptfläche von 15 409 qm sowie einen Erweiterungsbaubau von 9 910 qm. Der Baubeginn für die Erweiterung ist für Februar 2024 geplant.

MEC GmbH

Neuer Vermietungsrekord 2023

HIR DÜSSELDORF. Die MEC GmbH hat im vergangenen Jahr einen neuen Vermietungsrekord erreicht, wie das Unternehmen mitteilt. So gelang es dem Spezialisten für Handelsimmobilien und insbesondere für den Betrieb von Fachmarktzentren insgesamt 258 Neu- und Anschlussmietverträge über eine Gesamtfläche von 172 000 qm abzuschließen.

Wie die **MEC Metro ECE Centermanagement GmbH** aus Düsseldorf weiter mitteilt, ist es ihr damit gelungen, die Vermietungsleistung gegenüber dem bereits starken Jahr 2022 nochmals zu steigern. Denn damals lag der Vermietungsumsatz bei 158 000 qm. Zu den Vertragspartnern zählten 2023 beispielsweise **Deichmann, Kik, Woolworth, Modemark Röther, Kaufland, Müller Drogerie, Roller, Bonita, Media Markt, TUI, Takko** und **Porta**.



Fachmarktzentrum Dreieich Nordpark.

Foto: MEC

In der positiven Vermietungsbilanz findet auch das neue **Mieterkonzept im Dreieich Nordpark** seinen Niederschlag, das vom MEC-Vermietungsteam im Zuge des vom Unternehmen durchgeführten Refurbishments im vergangenen Jahr erfolgreich abgeschlossen werden konnte. So wird sich das Nahversorgungszentrum im Laufe des ersten Halbjahrs 2024 nicht nur in einem neuen Design, sondern auch durch eine „intelligente Flächenoptimierung“ mit weiteren Einzelhändlern und damit einem erweiterten Angebot präsentieren.

So werden Konzepte aus den Bereichen Lebensmittel-Discount, Drogerie und Haushaltswaren den bisherigen Mieter- und Branchenmix ergänzen. Möglich wurde dies laut MEC, weil der neue Ankermieter **Kaufland** nicht die gesamte Fläche des bisherigen **Real-SB-Warenhauses** übernommen hat und der Sportartikelhändler **Decathlon** im Zuge seiner Flächenoptimierung eine geringere Verkaufsfläche nutzt. Dadurch wurden Flächen für neue Mieter frei.

Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg der MEC-Vermietung ist nach den Worten von **Christian Thiele, Head of Leasing Management** der MEC, die Arbeitsweise der Teams, die auf einer interdisziplinären Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens und der engen und frühzeitigen Abstimmung mit den Auftraggebern basiert. Auch beim Blick auf das Jahr 2024 ist Thiele zuversichtlich, denn dann steht als weiteres Großprojekt etwa die Neuausrichtung der Mieterstruktur im **Saarbasar** in Saarbrücken auf der Agenda. In diesem Kontext wird das MEC-Vermietungs-Team die Gespräche mit den Bestandsmietern und weiteren Mietinteressenten suchen.

Deals

Union Investment und URW verlängern Verträge

Unibail-Rodamco-Westfield (URW) und **Union Investment** haben die Management-Verträge für die **Köln Arcaden**, die



Riem Arcaden (Foto) in München sowie die **Spandau Arcaden** in Berlin vorzeitig langfristig verlängert. Dabei soll der Fokus auf einer weiteren Optimierung der Mieterstruktur entlang der großen Trends sowie auf der Beimischung anderer Nutzungen (Wohnungen, Büros, Hotels) und Nachhaltigkeitsmaßnahmen liegen. Als Leitbild in der Vermietung gelten die Konzentration auf Flagship-Stores, hochwertige Gourmet-Supermärkte, erlebnisorientierte und differenzierte Gastronomie, Freizeit, vor allem rund um Unterhaltung oder Kultur, Fitness und Wellness sowie Health und Beauty. So haben in den Riem Arcaden Flagship-Stores von Inditex eröffnet – der erste **Pull&Bear** in Bayern sowie der erste **Bershka** in München. In den Köln Arcaden eröffnete Bershka ebenfalls einen Store und in den Spandau Arcaden stärkten das **Radhaus** und ein Gourmet-Supermarkt von **Edeka** das Angebot. Bei der Nachhaltigkeitsstrategie geht es um den Ressourcenverbrauch, Energieversorgung, Biodiversität, moderne Mobilität sowie soziale Verantwortungsübernahme.

Sierra Deutschland

Mehr Vermietungen und mehr Besucher

HIR DÜSSELDORF. *Sonae Sierra kann für das Jahr 2023 in Deutschland bei seinem Vermietungsgeschäft durch Neuvermietung oder Verlängerungen eine positive Bilanz ziehen. Denn mit einem Vermietungsvolumen von 37 500 qm in sieben von dem Unternehmen verwalteten Handelsimmobilien respektive Shopping-Centern in Deutschland konnte das Ergebnis von 2022, das zweifellos auch noch von der Pandemie geprägt war, verdoppelt werden.*

Dabei konnten insgesamt 119 Mietverträge abgeschlossen und die verwalteten Mietverträge nach Unternehmensangaben im Vergleich zum Vorjahr damit um 23% erhöht werden. In diesem Kontext hebt **Sonae Sierra** hervor, dass sich im vergangenen Jahr auch die Frequenz und die Umsätze der Mieter in den verwalteten Centern positiv entwickelt hätten. So lagen die Erlöse unbereinigt um 12% über dem im Jahr 2022 erreichten Niveau. Und auch die Zahl der Besucher erhöhte sich gegenüber 2022 um 12,4%.



Diese Entwicklung steht im Einklang beispielsweise mit den Frequenzmessungen der **Hystreet.com GmbH**, wonach seit Abklingen der Pandemie im Jahr 2023 wieder mehr Menschen in den stationären Einzelhandel zurückkehren. Für die Geschäftsbereiche **Property Management** und **Leasing** sei das in Deutschland ein außergewöhnlicher Erfolg, wie das Unternehmen mitteilt.

Aus Sicht von **Christine Hager**, Direktorin für **Property Management** bei Sonae Sierra in Deutschland, unterstreicht dieser positive Jahresabschluss die Widerstandsfähigkeit der verwalteten Standorte. Sie sieht darin aber auch das Resultat eines proaktiven, vorausschauenden Managements, und Ausdruck einer starken Vermietungskompetenz. Dabei geht es nach den Worten von **Dirk von der Ahé**, **Leasing Manager Germany**, darum, Trends frühzeitig zu erkennen und die Bedürfnisse der Kunden in passenden, individuellen und standortadäquaten Konzepten umzusetzen. In diesem Kontext ist es dem Unternehmen wichtig, sowohl gegenüber den Mietern aus dem Einzelhandel als auch gegenüber den Investoren als verlässlicher Partner aufzutreten.

Bei den sieben verwalteten Objekten handelt es sich um das **Alexa** in Berlin, das **Quarree Wandsbek**, die **Mercaden Altona** und das **Geschäftshaus Ottensen** in Hamburg, die **Münster Arkaden**, die **Mercaden Böblingen** und die **Europa Galerie** in Saarbrücken. Eigentümer sind **Union Investment Real Estate**, **Aacheener Grundvermögen** und **Hanse Merkur**. Die in 35 Ländern vertretene Sonae Sierra bringt als Investor, Entwickler und Betreiber von Einkaufszentren 30 Jahre an Erfahrung mit.

Personalien

CTP verstärkt sein Deutschland-Team

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



Industrieimmobilien, verstärkt sein deutsches Team mit der Ernennung von **Bernd Stils** als

Senior Business Development Manager.

In seiner neuen Rolle trägt er Verantwortung für die Unterstützung bei der Geschäftsentwicklung, Vermietung und Vertragsverhandlungen sowie das Transaktionsmanagement. In den neuen Verantwortungsbereich von Stils fällt die Region Nordrhein-Westfalen, und darin unter anderem die Neugestaltung des kürzlich erworbenen, rd. 130 000 qm großen ehemaligen Schaeffler-Produktionsareals in Wuppertal, bei dem einige Gebäudeteile unter Denkmalschutz stehen. Ebenso verantwortet er die Revitalisierung des rund 335 000 qm großen Vallourec-Grundstücks in Mülheim an der Ruhr. Hier soll ein Hightech-Business Park mit einem Mixed-Tenant-Nutzungskonzept entstehen, das unter anderem Forschung, Entwicklung und Industrial Light anspricht. Frühere berufliche Stationen des Managers mit langjähriger Erfahrung in Führungspositionen waren die **Verkehrswacht Parkplatz GmbH**, **BNP Paribas** und die **Gebau GmbH (Lindner Unternehmensgruppe)**.

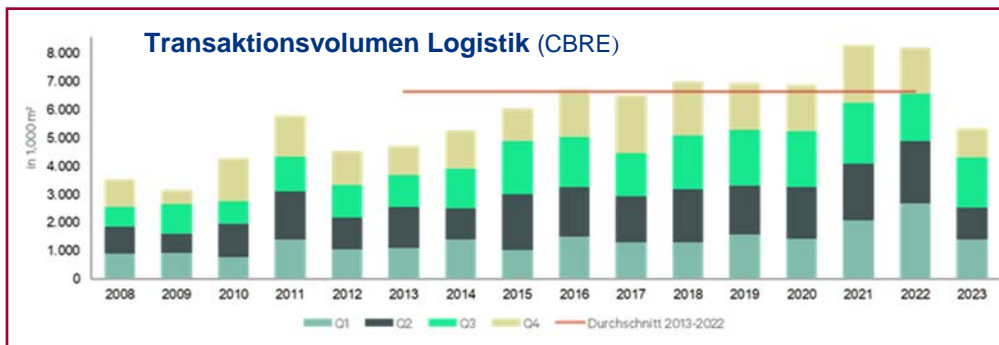
Investmentmarkt Logistik

Investoren setzen primär auf Sicherheit

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Während in weiten Teilen der Immobilienmärkte Verkäufer und Käufer immer noch um die Preise feilschen, scheint die Preisfindungsphase im Markt für Logistikimmobilien schon weit fortgeschritten zu sein. Eine ganze Reihe von Transaktionen im zweiten Halbjahr sorgten für Sicherheit. Beim Transaktionsvolumen liegen die Immobilienberater in der Bandbreite von 5,2 Mrd. Euro über 6,7 Mrd. Euro bis hin zu 6,95 Mrd. Euro. Damit lag die Anlage-Klasse in etwa gleichauf mit Handelsimmobilien.

Konkret beobachtete **Nicolas Roy, Head of Industrial & Logistics Germany bei Colliers**, „dass die Käufer- und Verkäuferseiten preislich schnell zueinander gefunden haben“. Dabei habe die Vielzahl der Transaktionen gerade in der zweiten Jahreshälfte – auf die 70% des Volumens entfiel – für mehr Evidenz und Sicherheit bei der Preisfindung gesorgt. Diesen Eindruck bestätigt auch **Bertrand Ehm, Director Investment bei Savills**, wenn er feststellt, dass die Preisfindungsphase zwar noch nicht abgeschlossen sei, doch seien beide Seiten immer häufiger nah beieinander.



Positiv stimmt ihn zudem, dass die Marktaktivitäten zum Jahresende – anders als in anderen Anlageklassen – spürbar zugenommen hätten, was Ehm auch für das Jahr 2024 zuversichtlich stimmt. Mit mehr als 50 Deals wurden im vierten Quartal die meisten Abschlüsse des Vorjahres verzeichnet. Laut **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)** summierte sich das Transaktionsvolumen allein im vierten Quartal auf 2,4 Mrd. Euro, ein Wert, der um 15,2% über dem Fünf-Jahres-Schnitt lag. CBRE ermittelte hier sogar ein Investitionsvolumen von 2,59 Mrd. Euro. Die bevorzugte Größenordnung der Deals liegt laut Colliers bei 40 Mio. bis 70 Mio. Euro.

Nach den Worten von **Christopher Raabe, Geschäftsführer und Head of Logistics & Industrial** der BNP Paribas Real Estate GmbH, profitierte das dritte Quartal vor allem von größeren Portfoliotransaktionen, während im Jahresschlussquartal wieder stärker in Einzelobjekte investiert wurde, so dass sich das Quartalsergebnis in diesem Segment auf 1,7 Mrd. Euro summierte – das war das zweithöchste in diesem Segment erreichte Quartalsergebnis. Der „marktprägendste Deal“ war laut Colliers mit etwa 560 Mio. Euro die Beteiligung von **Deka** an acht **VGP-Projektentwicklungen**.

Auf dem zweiten Platz folgte das Start-Portfolio aus sechs Objekten für einen nachhaltigen Immobilien-Fonds, das vom Joint Venture der **DFI Real Estate** und **Hansinvest Real Assets** für etwa 270 Mio. Euro erworben wurde. Im vierten Quartal ist noch der Kauf von mehreren Objekten im Hamburger Stadtteil Billbrook durch die **Kaldox Group** für einen niedrigen dreistelligen Millionenbetrag zu erwähnen.

Dabei ist laut Nicolas Roy die „überdurchschnittlich positive Entwicklung der Mietpreise“ für viele Investoren der Hauptgrund, in Logistikimmobilien zu investieren und er

Deals

Business Park Wien: Der SHK-Großhändler **Odörfer Haustechnik KG** siedelt sich als erster Nutzer im neu entstehenden **MLP Business Park Wien** an. Das Unternehmen, das zur **GC-Gruppe** Österreich gehört, wird in der City Logistikimmobilie rd. 3 300 qm beziehen. Die Übergabe ist für Dezember 2024 geplant. Als Vermittler waren **CBRE** und **Humitsch Immobilien Consulting** tätig. Als Großhändler bietet Odörfer Produkte für Sanitär, Heizung, Klima/Lüftung, Elektro & Installation. Nach Fertigstellung bietet der Park Wien rd. 53 600 qm.

Impressum

Chefredaktion:
Dr. Ruth Vierbuchen (V.i.S.d.P.);
Kontakt:
redaktion@hi-report.de
www.hi-report.de

Herausgeber:
Werner Rohmert

Anzeigen:
Marion Götza,
05242-901-250

Verlag:
Research Medien AG,
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250,
F.: 05242 - 901-251
E.: info@rohmert-medien.de
www.rohmert-medien.de

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

Bankverbindung: erhalten Sie auf Anfrage

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

geht derzeit auch nicht davon aus, dass diese Dynamik bei den Mieten schnell nachlassen wird. Bei den Projekten identifiziert Bertrand Ehm allerdings eine differenzierte Nachfrage, die nicht immer mit den vielfach angebotenen Immobilien übereinstimmt: „Für institutionelle



Foto: DFI

Objekt des Joint-Ventures DFI/Hansainvest

Investoren gilt zumeist: Nur Immobilien in guter Lage mit einem hohen Standard in puncto ESG und Energieversorgung sind investmentfähiges Produkt.“ Daneben registriert Ehm, dass Value-Add-Investoren noch Objekte nachfragen, die auf ESG-Standard gehoben werden können. Allerdings ist für den Abschluss auch bei diesen Transaktionen die Verständigung über den Preis entscheidend.

„Wir sehen, dass Investoren wieder deutlich stärkere Unterschiede bei der Beurteilung der Immobilien hinsichtlich Lage, Qualität und Preis machen“, beobachtet auch Kai Oulds, Head of Logistics Investment bei CBRE in Deutschland. So spielten zuletzt Core-plus-Objekte, auf die 2023 nur ein Volumen von 617 Mio. Euro entfiel, sowie Immobilien mit Revitalisierungs- und Repositionierungsbedarf mit einem Transaktionsvolumen von 550 Mio. Euro nach seiner Beobachtung nur eine untergeordnete Rolle.

Dagegen gewannen Objekte mit Wertsteigerungspotenzial stark an Bedeutung, was an dem Transaktionsvolumen von 1,5 Mrd. Euro abzulesen ist. Und gerade bei Value-Add-Objekten konnte die Nachfrage der Investoren laut Oulds nicht gedeckt werden. Das Gros der Investments floss aber auch nach Feststellung von CBRE in Core-Immobilien in idealer Lage mit einem bonitätsstarken Mieter und langer Vertragslaufzeit. Hier wurden 4,1 Mrd. Euro oder 59% des Volumens investiert. Die Immobilienberater ermittelten für das Jahr 2023 für den Investmentmarkt von Logistikimmobilien ein Transaktionsvolumen in der Bandbreite von 5,2 Mrd. Euro (Savills), 6,1 Mrd. Euro (BNPPRE), 6,7 Mrd. Euro (Colliers) und 6,95 Mrd. Euro (CBRE).

Dass sich das Transaktionsgeschehen im vierten Quartal

belebt hat, lässt sich auch daran erkennen, dass die **Spitzenrenditen** im vierten Quartal – nach einer längeren stabilen Phase – wieder leicht gestiegen sind, die Preise somit offenbar leicht nachgegeben haben. So registrierte **Kristine Kühn, Director Valuation Advisory Services** bei CBRE, zum Jahresende einen Anstieg um 0,3 Prozentpunkte auf 4,3%. „Im Vergleich zum Schlussquartal von 2022 ist das ein Anstieg um 0,5 Prozentpunkte.“ BNPPRE sieht bei den **Netto-Spitzenrenditen** im vierten Quartal an den **A-Standorten** einen Anstieg um 15 Basispunkte auf 4,25% und für **Leipzig** auf 4,45%. Und Colliers verzeichnete eine Bruttospitzenrendite für Core-Objekte mit mehr als 3 000 qm von 4,70%.

Vor diesem Hintergrund blickt Nicolas Roy realistisch auf das Jahr 2024 und erwartet eine Fortsetzung des positiven Trends. Und **Jan Linsin, Head of Research** bei CBRE in Deutschland, ist zuversichtlich, dass die zuletzt wieder rückläufigen Finanzierungszinsen und moderateren Renditen für festverzinsliche Wertpapiere im Markt für mehr Planungssicherheit und eine höhere Attraktivität von Immobilieninvestments sorgen. Oulds erwartet für den Industrie- und Logistikimmobilieninvestmentmarkt in diesem Kontext „eine verhalten positive Entwicklung“, da das gute Schlussquartal für Rückenwind gesorgt habe und die Assetklasse, im Gegensatz zu anderen Segmenten, nicht mit Insolvenzen von Projektentwicklern zu kämpfen hat.



Impulse durch eCommerce.

Foto Hermes

Auch für Bertrand Ehm gibt es einige Anzeichen für vorsichtigen Optimismus, da etwa der **eCommerce-Sektor** und damit die Nachfrage nach entsprechenden Logistikflächen wachsen werden und auch **Reshoring-Bestrebungen** für zusätzlichen Bedarf sorgen dürften. Und Christopher Rabe ist sich sicher, dass sich Logistikimmobilien als Anlageklasse etabliert haben und vor allem in den großen Logistik-Hubs von den Angebotsengpässen und dem Wachstumspotenzial bei den Mieten profitieren werden. Zudem sieht Nicolas Roy Potenzial für die „Wiederbelebung von Transaktionen, die auf Grund der veränderten Marktbedingungen im Jahr 2022 ‚on hold‘ gesetzt wurden“.