

Handelsimmobilien Report



Liebe Leser,

die größten Sorgen bereitet dem Innenstadt-Handel derzeit die Kaufzurückhaltung der Kunden. Die zeigte sich auch beim Weihnachtsgeschäft, auf das viele Einzelhändler als krönenden Jahresabschluss gehofft hatten. Doch bei einer Inflationsrate von 5,9% im Vorjahr wurde viel Kaufkraft durch die Lebenshaltungskosten aufgezehrt. Das macht es insbesondere dem innerstädtischen Einzelhandel nach den Corona-bedingten Zwangsschließungen nicht einfacher, zur Normalität zurückzufinden, auch wenn der 2023 geschrumpfte Online-Handel etwas an Schrecken verliert.

So macht sich die Branche Sorgen darüber, dass die Innenstädte an Attraktivität verlieren. Verstärkt wird das Problem durch die erneute Insolvenz von Galeria Karstadt Kaufhof und der KaDeWe Group, die mit ihrem hohen Anteil an Luxusmarken und kaufkraftstarken Kunden als krisenresilienter galt. Eine Schließung dieser meist riesigen architektonischen Flaggshippe in Top-Lagen hinterlässt deutliche Spuren – nicht zuletzt in Form von Leerstand in der Umgebung.

Nun wird viel darüber diskutiert, dass diese Standorte als Mischobjekte die Innenstädte bereichern. Dafür gibt es nach zahlreichen Filialschließungen auch viele Beispiele und für die Immobilieneigentümer eröffnet das eine Perspektive – und aus Sicht der Städte wird die befürchtete Kettenreaktion von immer mehr Leerstand verhindert. Doch diese Strategie hat für die Cities – je nach Standort und Größe – zwei Seiten. Zwar ist es von Vorteil, dass die Frequenz in den Einkaufslagen durch weitere Nutzungen wie Büros oder Arztpraxen verstetigt wird und auch die Rückkehr des Lebensmittelhandels ist eine wichtige Ergänzung des Angebots.

Doch viele Einkaufslagen leiden auch unter den Problemen der Innenstadt-Händler. Namhafte Player wie Görtz oder Gerry Weber haben ihr Filialnetz drastisch dezimiert. Und in den Boomjahren der Expansion sind die Mieten so explodiert, dass viele Fachgeschäfte nicht mehr mitkamen, so dass viele Sortimente und Konzepte verschwunden sind. In diesem Umfeld haben die Warenhäuser noch Angebote, die ansonsten oft nur noch bei Anbietern am Stadtrand oder gar nicht mehr zu finden sind. Wenn nun etwa der erfolgreich umgenutzte Karstadt in Recklinghausen einen Aldi, eine Apotheke, einen Zahnarzt und ein Café Extrablatt im Erdgeschoss beherbergt, lockt das niemanden in die City. Es gibt eine ganze Reihe von Argumenten, die für den Erhalt der Vertriebschiene „Warenhaus“ sprechen und für die Suche nach einem Eigentümer, der ein gutes Handelsgeschäft betreiben möchte und nicht nur auf die Maximierung der Miete aus ist.

Doch zu lange haben die Stadtplaner geglaubt, es reicht, einfach nur den Handel auf der grünen Wiese zu begrenzen, um den Innenstadthandel zu fördern. Doch was die Cities brauchen, sind günstige Bedingungen und Einzelhandelskonzepte, die auch den mittelständischen Fachhandel und kreative Start-ups fördern, die nicht die maximale Miete zahlen können. Hier stehen die Innenstadtakteure, von der Stadtplanung über die Eigentümer bis zum Handel vor der Aufgabe, eine echte Innenstadtentwicklung zu realisieren.

Dr. Ruth Vierbuchen

Chefredakteurin



Nr. 413 vom 09.02.2024

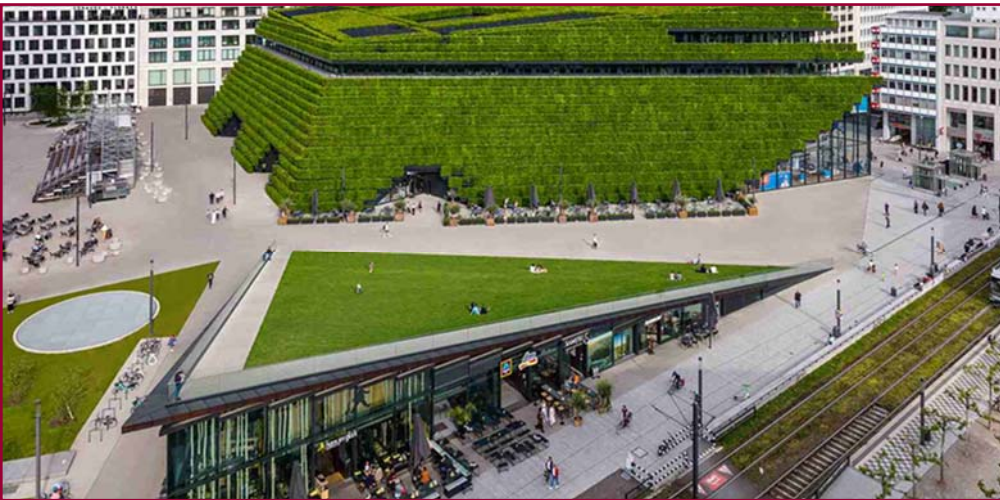
Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Ansprüche junger Menschen an die Cities: Die Mischung macht's	2
Galeria: Verkaufsprozess gestartet, Verhandlung über Mieten	5
KaDeWe-Insolvenz: Das große Pokern um die Existenz	7
Einzelhandelskonjunktur: Hoffnung auf leichte Erholung	9
Nachhaltigkeit bei Immobilien: Der Kapitalmarkt wird's richten	11
Bewertungen: An Zertifikaten führt kein Weg vorbei	13
Vermietungsmarkt Logistik: Hohe Mieten, schwacher eCommerce	15
Neubau Seismograph: Online-Handel fiel als Treiber aus	18
Impressum	19

HandelsimmobilienReport Partner





Eine grüne Oase in der Stadt.

Foto: BL Group

Was junge Menschen von den Cities wollen

Die richtige Mischung macht's

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Viele Untersuchungen zeigen, dass vor allem ältere Konsumenten den Innenstädten treu geblieben sind – nicht zuletzt, weil sie es gewohnt und nicht so Internet-affin sind wie die jüngeren Generationen. Nun zeigt eine Umfrage zum HDE Standortmonitor „Wie kaufen junge Menschen ein“, dass sich der größte Teil der 16- bis 29-Jährigen in den Innenstädten sehr wohl fühlt und gerne auch immer wieder kommt. Aber in puncto Aufenthaltsqualität gibt es aus ihrer Sicht noch Luft nach oben.

Der **Hauptgeschäftsführer** des **Handelsverbands Deutschland (HDE)**, **Stefan Genth**, wertet dieses Umfrageergebnis als Beleg dafür, dass der oft vermutete Bedeutungsverlust der Stadtzentren nicht so akut ist, wie immer wieder befürchtet wird, auch wenn die digitaleren jüngeren Generationen vor allem „lebendige Innenstädte zu schätzen wissen“. Nach der Umfrage für den **HDE-Standortmonitor** sind 95% aller Befragten mindestens einmal im Monat in der Innenstadt, die Hälfte sogar täglich und 41% mehrmals die Woche. Meist kommen sie mit dem ÖPNV, mit dem Fahrrad, dem Roller, dem Skateboard oder zu Fuß in die Stadtzentren. Denn mehr als die Hälfte der Befragten wohnt direkt in der Innenstadt oder im angrenzenden Vorstadtbereich, 23% wohnen bis zu 10 km von der Innenstadt entfernt.

In diesem Kontext weist Genth darauf hin, dass auch für die jüngeren Leute (88%) vor allem das **Einzelhandelsangebot**, das in vielen allgemeinen Umfragen immer wieder als Hauptgrund für den Besuch der Innenstädte genannt wird, sowie die **Gastronomie** entscheidend für die Attraktivität einer Innenstadt ist. Fast genau so bedeutend (87%) sind für die jungen Leute aber auch die **Aufenthaltsbereiche, Grünflächen**, eine gute **Anbindung** und **Sauberkeit** der Stadt.

Dies lässt sich schon aus den sozialen Gewohnheiten ableiten, denn „junge Shopper“ kommen gemäß dem HDE Standortmonitor in der Regel „mit ihrer Peer Group, also in einer Gruppe mit gleichen Interessen in die Innenstadt, um gemeinsam Freizeit zu verbringen (Socializing)“. So ist das Thema „Freunde treffen und Abhängen“ mit 59% der Nennungen der zweitwichtigste Grund für den Innenstadtbesuch hinter „Einkaufen/Erledigungen“ mit 69%.

Da sind Aufenthaltsbereiche jenseits des konsumtiven Sektors als Treffpunkte besonders wichtig. „In der Innenstadt suchen die jungen Shopper vorrangig Möglichkeiten,

Marktbericht

Herber Rückschlag zum Jahresanfang

Das Jahr 2024 startet für die **Verbraucherstimmung** sehr enttäuschend: Sowohl die **Konjunktur- und Einkommenserwartung** als auch die **Anschaffungsneigung** zeigen spürbare Einbußen. So sinkt das **Konsumklima** in der Prognose für Februar 2024 auf -29,7 Punkte – das ist ein Rückgang um 4,3 Punkte im Vergleich zum Vormonat (revidiert -25,4 Punkte). Das zeigen die Ergebnisse des **GfK Konsumklimas**, das seit Oktober 2023 von GfK und dem **Nürnberg Institut für Marktentscheidungen (NIM)**, Gründer der GfK, herausgegeben wird. Der Rückgang der Konsumklimas fällt auch deshalb so stark aus, weil die **Sparnei-**

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns
auch auf unserer
Homepage:

www.hi-report.de

gung spürbar gestiegen ist. Ein schlechterer Wert für das Konsumklima wurde zuletzt im März 2023 mit -30,6 Zählern gemessen. Die Verbesserung der Verbraucherstimmung im Dezember sei offenbar nur ein kurzes Aufflackern vor Weihnachten gewesen, sagt **Rolf Bürkl, Konsumexperte** beim NIM. Die Sparneigung ist um 6,7 auf 14 Punkte gestiegen. Das ist der höchste Wert seit August des Jahres 2008.

sich ohne Konsumdruck aufhalten und entspannen/chillen zu können (grün, sauber, mit Sitzmöglichkeiten, geschützt vor Wetter)“, heißt es dazu im Standortmonitor. Einkaufen sei dabei zwar eine wichtige Freizeitaktivität, aber doch auch eine von vielen. Vor allem für die Altersgruppe der 16- bis 19-Jährigen, die in der Regel noch nicht so viel Geld zur Verfügung haben, ist das Thema „**Freunde treffen**“ Besuchsgrund Nummer eins. Bei den Über-20-Jährigen rückt dann **Einkaufen** auf den Spitzenplatz.

Mit Blick auf das geringe Budget der jungen Menschen empfehlen die Forscher, dieser Zielgruppe auch mit erschwinglichen Dienstleistungen wie kostenlosem W-LAN, mit günstigen Produkten und mit erschwinglichen (Gastro-)Angeboten Anlässe zu bieten, in die Stadtzentren zu kommen und sich hier mit Freunden zu treffen. Das präferierte Angebot einer attraktiven Innenstadt reicht laut Standortmonitor von großen Markenshops bis hin zu kleinen, individuellen Läden, arrondiert von Gastronomie und den entsprechenden kulturellen Events.

Mit einem Anteil von 61% stellten Frauen die größte Gruppe unter den Befragten dar, was dafür spricht, dass die Affinität von Frauen zum Einkaufen und damit zum Innenstadtbesuch meist größer ist als die von Männern,

die 38% der Befragten stellten. Hier gibt es nicht wenige, die das Einkaufen ihren Frauen überlassen. Auf „divers“ entfiel 1%. Der Anteil der Altersgruppen war relativ gleichmäßig verteilt mit 36% aus der Gruppe der 16- bis 19-Jährigen, 32% aus der Gruppe der 20- bis 24-Jährigen und 32% aus der Gruppe der 25- bis 29-Jährigen. Auch die Verteilung auf die Groß- und Mittelstädte war recht gleichmäßig mit jeweils 16 bis 17%.

Interessant ist dabei das Einkaufsverhalten der jungen Leute bei den **Nonfood-Sortimenten**, denn gerade hier ist die Konkurrenz durch die Online-Shops von großer Relevanz. Immerhin entfallen auf die jungen Shopper etwa 8% aller Nonfood-Ausgaben oder etwa 15,4 Mrd. Euro. Dabei hat diese Zielgruppe im vergangenen Jahr knapp 66 Mal Nonfood-Artikel eingekauft – gemessen an knapp 95 Mal bei allen Haushalten – und gaben im Schnitt pro Jahr 4 091 Euro aus – gegenüber 5 031 Euro im Schnitt aller Haushalte.

Doch während alle Haushalte dabei im Durchschnitt 3 519 Euro im stationären Einzelhandel ausgaben, lag die Durchschnittssumme bei den jungen Haushalten mit 2 435 Euro deutlich niedriger. Interessant ist dabei jedoch, dass sie im Online-Handel mit 2 235 Euro sogar etwas weniger Geld ausgaben als in den stationären Ge-

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



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

schäften. Und alle Haushalte bestellten mit durchschnittlich 2 271 Euro sogar etwas mehr als die jungen Leute im Online-Shop. Insgesamt entfallen laut Standortmonitor aber 42% der Ausgaben junger Haushalte auf den Online-Kauf – gegenüber 31% bei allen Haushalten.

Dabei fließen etwa 14% der Ausgaben in den stationären Einrichtungshandel, 13% in den sonstigen Einzelhandel, 5% in stationäre Baumärkte und jeweils 8% in den Elektrofachhandel und in den Textilfachhandel sowie 5% in den Lebensmittelhandel.



Bild: Fotolia

Auffallend ist, dass im Vergleich dazu, alle Haushalte einen spürbar höheren Anteil des Geldes (12%) im stationären Textilfachhandel ausgeben. Das spricht dafür, dass sich der innerstädtische Modehandel nicht nur auf die jungen Leute ausrichten sollte.

Wie sehr das Leben der jungen Altersgruppen vom **Smartphone** bestimmt wird, ist daran abzulesen, dass sie mit einem Anteil von 9% den weitaus größten Teil ihres Geldes für Smartphones ausgeben. Bei allen Haushalten liegt der Anteil nur bei 3,7%. Mit einem Anteil von 3,2% folgen bei den jungen Haushalten abgeschlagen Ausgaben für Schlafzimmermöbel vor Autozubehör mit 2,2% und sonstigen Elektrogeräten mit 2,0%. Und fast genauso viel (1,9%) wird für Notebooks ausgegeben.

Da die jungen Leute gemessen an der Gesamtbevölkerung laut Standortmonitor seltener stationär einkaufen, muss der Einzelhandel die wenigen Kontakte mit ihnen bestmöglich nutzen – und sich auf ihre Ansprüche einstellen. So geht es den jungen Käufern beim gezielten Einkauf vor allem um **Effizienz und Zeitersparnis**. Dem kann der Handel begegnen, indem er bei seinen Sortimenten Übersicht bietet, die gewünschte Ware verfügbar ist und der Kunde kurze Wege hat. Dabei ist einigen die Zeitersparnis wichtiger als der Preis und die Verbindung von Online und Offline ist unabdingbar, wenn die Kunden die Ware zuvor online reservieren möchten und persönlich abholen. Andere wünschen sich wiederum ein im Vergleich zum Online-Handel **angemessenes Preisniveau**.

In den **Cities** kaufen die jungen Leute in erster Linie (80%) Bekleidung und Schuhe vor Drogerieartikel/Kosmetik (41%), Lebensmittel für den täglichen Bedarf (23%), Sportartikel (20%), Bücher/Schreibwaren/Medien (19%), Geschenkartikel (18%) sowie Technik/Unterhaltungselektronik (17%). Dabei erwarten sie eine **Vielfalt unterschiedlicher Geschäfte unterschiedlicher Preisniveaus**. Sie reagieren auf eine



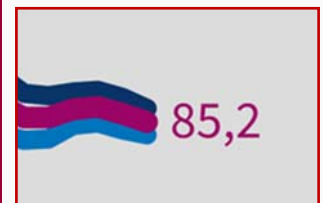
Weihnachtsmärkte haben große Magnetwirkung.

Foto: Christmasworld

Marktbericht

Ifo Geschäftsklimaindex im Januar gefallen

Die Stimmung unter den deutschen Unternehmen hat sich im Januar 2024 weiter verschlechtert. So ist der **Ifo Geschäftsklimaindex** auf 85,2 Punkte gefallen, nach 86,3 Punkten im Dezember. Dabei wird die aktuelle Lage schlechter beurteilt und die Erwartungen für die nächsten Monate haben sich weiter eingetrübt. Die deutsche Wirtschaft steckt in der Rezession fest. Im **Verarbeitenden Gewerbe** sind die



Unternehmen etwas zufriedener mit ihrer Lage und die Erwartungen haben sich verbessert, blieben aber pessimistisch. Der Auftragsbestand geht weiter zurück und die Kapazitätsauslastung sank leicht. Im **Dienstleistungssektor** hat sich die Einschätzung zur aktuellen Lage deutlich verschlechtert, die Unzufriedenheit mit dem Auftragsbestand hat zugenommen und die Erwartungen wurden noch pessimistischer. Im **Handel** ist der Index auf den niedrigsten Wert seit Oktober 2022 gefallen. Mit seiner Lage ist er weniger zufrieden und die Erwartungen verschlechterten sich. Das gilt für den Groß- und den Einzelhandel. Im **Bauhauptgewerbe** hat der Geschäftsklimaindikator seine Talfahrt fortgesetzt. Die Firmen beurteilten ihre aktuelle Lage schlechter. Der ohnehin düstere Ausblick für die nächsten Monate trübte sich weiter ein.

einladende Präsentation, die Trends und Neuprodukte hervorhebt und auf gezielte Aktionen und Events. Gegebenenfalls wird auch eine **gute Beratung erwartet**, auch Sitzgelegenheiten im Laden und Gastronomie sowie Toiletten kommen gut an. Und wichtig ist für diese Kundschaft die gute Erreichbarkeit, denn das Gros kommt mit dem ÖPNV, dem Fahrrad/Roller/Skateboard oder zu Fuß.

Bei der **innerstädtischen Gastronomie** erwarten sie gleichfalls Vielfalt bis hin zu veganen und vegetarischen Gerichten unterschiedlicher Preisklassen und natürlich Außengastronomie im Sommer. Und der öffentliche Raum in den Cities muss aus Sicht der jungen Leute auch größere Parks und Grünflächen als wichtige Rückzugsorte bieten, kostenlose Toiletten, überdachte Sitzmöglichkeiten und ausreichend Mülleimer für die Sauberkeit, aber auch Sportanlagen. Ein junger Mann bringt es auf den Punkt, wenn er sagt, dass Parks die einzige Möglichkeit sind, sich in einer Stadt zu setzen. Der Rest seien Läden, in denen man etwas kaufen müsse, wenn man sitzen wolle. Und eine junge Frau sieht in der Verbindung von Parks mitten in der Stadt eine Art Win-Win-Situation.

„Eine ideale Innenstadt sollte eine vielfältige Mischung aus Läden, Freizeitangeboten, Events und Dienstleis-

tungen bieten, um für alle Altersgruppen attraktiv zu sein“, fasst ein 21-jähriger die Wünsche zusammen. Beim Saldo aus Wichtigkeit für eine attraktive Innenstadt und Zufriedenheit der Befragten mit der Innenstadt ergab die Studie, dass vor allem in punkto Sauberkeit noch Verbesserungsbedarf gesehen wird. Die 16- bis 19-Jährigen sehen in punkto kostenfreies WLAN noch Luft nach oben und teilweise auch beim Angebot an **öffentlichen Veranstaltungen**. Für die 25- bis 29-Jährigen wären auch mehr kleine, lokale Einzelhändler ein Grund, in die Innenstadt zu kommen.

Das höchste Potenzial, die Menschen zum Besuch der Innenstädte zu bewegen, bieten laut Standortmonitor aber vor allem **Events** wie Stadtfeste und Kirmes, Streetfood-Festivals, Karneval der Kulturen, Musik-Festivals und Kunstausstellungen im Sommer. Zudem wird empfohlen, im **Winter** neben den Weihnachtsmärkten noch weitere Angebote zu unterbreiten. Anziehungspunkte sind zudem lokale/regionale Märkte, Mitmach-Angebote/Themenwochen in Einkaufszentren wie etwa eine Modellschule sowie Kinos, Museen und Sportangebote. Auch Straßenkünstler lockern die Atmosphäre auf. Eine junge Frau schwärmt von ihrem Erlebnis auf dem Berliner Kurfürstendamm, als sich spontan viele Menschen zusammengefunden haben, um Musik zu machen und zu tanzen.

Galeria: Verkaufsprozess gestartet – Verhandlung über Mieten

HIR DÜSSELDORF: Während der **CEO von Galeria Karstadt Kaufhof, Olivier van den Bossche**, nach einem Bericht des Spiegels die Verwaltung personell verschlankt und sich von einigen Führungskräften trennt, um den Warenhaus-Betreiber dezentraler und damit flexibler aufzustellen, wurde gleichzeitig mit Zustimmung des vorläufigen Insolvenzverwalters **Stefan Denkhäus** von der **Wirtschaftskanzlei BRL** und des vorläufigen Gläubigerausschusses der Verkaufsprozess gestartet.



Foto: Galeria

Mit Unterstützung von Investmentbanken sucht das Unternehmen laut Denkhäus Investoren, die ein „operatives Interesse an Galeria haben“. Ziel ist es, das Unternehmen als Ganzes zu verkaufen und eine nachhaltige Lösung für die Warenhäuser zu finden. Dabei muss ausgelotet werden, welche Vorstellungen potenzielle Investoren haben.

Angebote müssen demnach bis 11. Februar vorliegen und ein ausführliches Geschäftskonzept enthalten, wie Galeria dazu mitteilt. Nach der Prüfung und Bewertung sollen verbindliche Angebote bis zum 8. März 2024 vorliegen. Wie es schon seit längerem heißt, soll es mehrere Interessenten geben. Die bisher gehandelten Namen wurden bislang aber nicht bestätigt.

Dass der Insolvenzverwalter in diesem Verfahren keine Zeit verlieren will, ist auch daran abzulesen, dass Galeria laut Spiegel die als überhöht kritisierten Mietzahlungen für 18 Warenhäuser, die dem ebenfalls insolventen Mutterkonzern **Signa** gehören, eingestellt hat und nun neu darüber verhandelt. Die bisherigen Mietzahlungen sollen sich auf 180 Mio. Euro belaufen.

Deals

Depot mietet in den Westerwald Arkaden

Die zur **Gries Deco Holding GmbH** gehörenden Lifestyle- und Deko-Anbieter **Depot** wird eine Filiale mit 538 qm Verkaufsfläche in den von **GFORM** gemanagten **Westerwald Arkaden** in Höhr-Grenzhausen eröffnet. Das Green Building und Open-Sky-Einkaufszentrum mit 13 793 qm Mietfläche, wurde im April 2023 eröffnet und ist ein Flagship-Objekt im **Greenman Open-Portfolio**. Das Zentrum ist mit den Ankermietern **Aldi** und **Lidl** sowie Einzelhandelsmietern wie **dm**, **Deichmann**, **Woolworth**, **Tedi**, **Ernstings Family**, einer Apotheke, einer Bankfiliale, einem Frisör und einem Gesundheitszentrum ein zentraler Anlaufpunkt für die gesamte Region.



MULTIZENTRUM

REWE CENTER

HAHNAG.DE

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

The KaDeWe Group: Insolvenz in Eigenverwaltung

Das große Pokern um die Existenz

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin Handelsimmobilien Report

Im Portfolio der insolventen Signa Prime Selection AG gehören die Luxuswarenhäuser der „The KaDeWe Group GmbH“ zu den wertvollen Immobilien, mit deren Verwertung das Unternehmen hofft, erfolgreich durch die Insolvenz zu kommen. Am 29. Januar hat die KaDeWe Gruppe für ihr operatives Geschäft nun selbst Insolvenz angemeldet – ganz offensichtlich, um Ballast abzuwerfen.

Ähnlich wie der **CEO** der Warenhaus-Kette **Galeria Karstadt Kaufhof, Olivier van den Bossche**, der nach zwei Insolvenzverfahren feststellen musste, dass gerade die Mieten der 18 zur **Signa Gruppe** gehörenden Warenhäuser immer noch zu hoch seien, moniert auch der **CEO** der KaDeWe Group, **Michael Peterseim**, dass „die exorbitant hohen Mieten an den Standorten **Berlin** (KaDeWe, Foto), **Hamburg** (Alsterhaus) und **München** (Oberpollinger) ein nachhaltig ertragreiches Wirtschaften nahezu unmöglich“ machen.

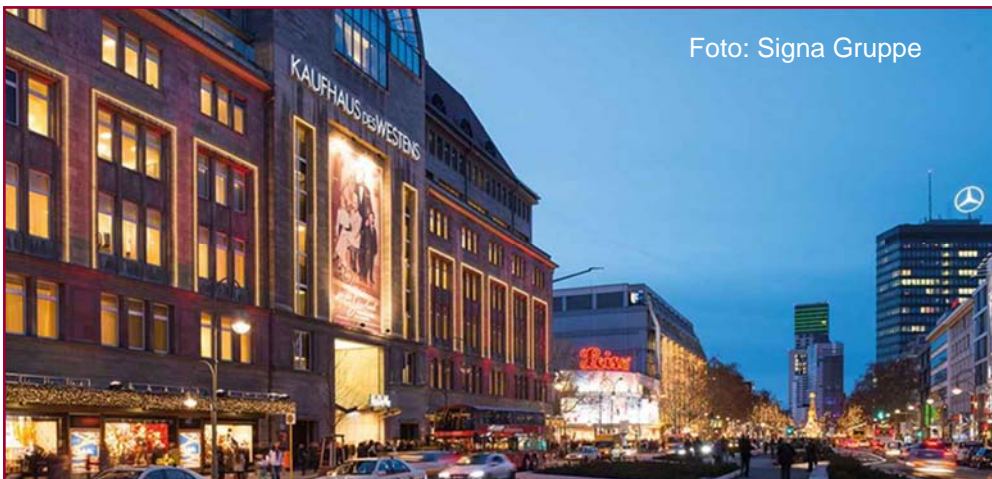


Foto: Signa Gruppe

Dabei hatte **The KaDeWe Group GmbH** nach seinen Worten 2022/23 mit 728 Mio. Euro das umsatzstärkste Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte verzeichnet. Immerhin lagen die Erlöse um knapp 24% über dem Vor-Corona-Geschäftsjahr 2018/19, das im Einzelhandel derzeit als Benchmark gilt, an der die Erholung des Handelsgeschäfts nach den Beschränkungen durch die Pandemie gemessen wird. Dass die Mieten für die drei Warenhäuser in diesem Zeitraum jedoch um fast 37% erhöht wurden, ist laut Petersheim der Grund dafür, dass das erfolgreiche Geschäft der drei Luxus-Warenhäuser unter dem Strich seine Profitabilität einbüßt. Denn nach seinen Worten sind die geforderten Indexmieten „unverhältnismäßig hoch, sie sind nicht marktüblich – und sollen noch weiter ansteigen“.

Nachdem zahlreiche Gespräche mit dem Vermieter und auch die veränderten Bedingungen durch die Insolvenzen bei den diversen Unternehmen der Signa Gruppe an der Haltung des Vermieters nichts änderten, hat die Gruppe am 29. Januar beim **Amtsgericht Charlottenburg** Antrag auf Insolvenz in Eigenverwaltung gestellt, dem das Gericht auch zeitnah stattgegeben hat. Das spricht dafür, dass die Geschäftsführung die prekäre finanzielle Lage der Gruppe nachweisen konnte.

Unterstützung erhält die KaDeWe-Geschäftsführung während des Insolvenzverfahrens von **Stephan Strumpf** von der **Rechtsanwaltskanzlei Finkenhof**, der als **Generalbevollmächtigter** fungiert. Zum **vorläufigen Sachwalter** bestellte das Amtsgericht **Christian Graf Brockdorff** von der **BBL Brockdorff Rechtsanwaltsgesellschaft mbH**. Abgesehen davon, dass alle tariflichen Mitarbeiter in den nächsten drei Monaten ihre Gehälter inkl. der möglichen Zulagen in der bisherigen

Deals

Habona: Spezialfonds erwirbt Nahversorger

Die **Habona-Invest Gruppe** hat für den Spezialfonds einer deutschen Versiche-



rung, der gemeinsam mit der **IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft** aufgelegt wurde, eine Nahversorgungsimmoblie in Ludwigs-hafen am Rhein erworben, die an einen **Netto** und einen **Rossmann Drogerie-markt** vermietet ist. Verkäufer ist die **FIM Unternehmensgruppe** in Bamberg. Netto Marken-Discount ist auf knapp 900 qm Verkaufsfläche vertreten und Rossmann auf einer Verkaufsfläche von knapp 700 qm. Laut Habona generiert diese Kombination wichtige Synergieeffekte und etabliert den Standort als zentralen Versorgungspunkt in einem dicht bebauten, kleinstädtischen Umfeld. Die zentrale Lage und die gute Verkehrsanbindung für Pkw und ÖPNV würden das Nahversorgungszentrum zu einem integralen Element des städtischen Lebens machen. Die technische Due Diligence übernahm die **Stane GmbH**. Rechtlich wurde Habona durch die Wirtschaftskanzlei **GvW Graf von Westphalen** beraten. **Estama Ltd.** war exklusiv vom Verkäufer mit der Vermarktung beauftragt. Der Fonds befindet sich nicht im Vertrieb.

Höhe als Insolvenzgeld durch die Bundesagentur für Arbeit erhalten, eröffnet die Insolvenz der Geschäftsführung die Möglichkeit, Mietverträge mit einer Frist von drei Monaten zu kündigen, um so Druck auf den Vermieter und seine Verhandlungsbereitschaft zu erzeugen.



Oberpollinger in München.

Foto: Karstadt

Mit Blick auf die Tatsache, dass die Signa Gruppe bzw. die Signa Retail mit 49,9% am operativen Geschäft der KaDeWe Group beteiligt ist – die thailändische **Central Group** hält die übrigen 50,1% – stellt sich allerdings die Frage, warum Signa als Vermieter kein Interesse am wirtschaftlichen Erfolg der Tochtergesellschaft hat. Wie bei den 18 Galeria-Warenhäusern, die der Signa gehören, spricht die hohe Miete auch hier dafür, dass es dem Eigentümer **René Benko** in erster Linie um das Immobiliengeschäft ging und das operative Geschäft eher zweitrangig war.

Die jetzt anstehenden Verhandlungen um niedrigere Mieten für die drei Warenhäuser dürften aber auch unter den Sonderbedingungen der Insolvenz kein Spaziergang werden. Denn dass die Vermieterin, die Signa Prime Selection AG, selbst insolvent ist, macht die Sache nicht einfacher, da hinter ihr die Gläubiger stehen, die für sich so viel Geld wie möglich rausholen wollen. Das stärkste Druckmittel, das auch Galeria Karstadt Kaufhof in den beiden früheren Insolvenzverfahren angewandt hat, ist die Drohung der Filialschließung. Bei nur drei Filialen ist die Verhandlungsmasse für die KaDeWe Group aber gering und bei der Schließung nur eines der an sich rentablen Häuser ist der Schaden erheblich.

Ähnlich ist der Sachverhalt bei Galeria bei den Verhandlungen über die Mieten bei den Signa-Häusern. Denn hier handelt es sich um Objekte wie den Kaufhof an der Hohe Straße in Köln, das Flaggschiff unter den früheren Kaufhof-Filialen, oder den Kaufhof an der Kö in Düsseldorf oder den Kaufhof an der Hauptwache in Frankfurt. Allerdings sind gute Warenhäuser in Top-Lagen nichts wert, wenn die Mieten den Ertrag auffressen.

Das erklärt womöglich auch, warum die Miteigentümerin der KaDeWe Group, die Central Group der thailändischen Familie **Chirathivat**, zögert, die 49,9% der Signa

Gruppe zu erwerben und die Luxus-Warenhäuser „rauszuhauen“. Denn das würde nichts an der Tatsache ändern, dass die Häuser auf Grund der hohen Mieten kaum rentabel zu bewirtschaften sind. Es kommt jetzt also maßgeblich auf die Mietverhandlungen mit der Vermieterin und ihrem Insolvenzverwalter an. Dieser Partei muss im Mietpoker aber auch klar sein, dass sich die hohen Mieten nicht halten lassen, wenn die Mieter sie nicht erwirtschaften können. Im Warenhausmarkt gibt es ein sehr großes **Klumpenrisiko**.

Ein Risiko für die Steuerzahler könnte von der **Ausfallbürgschaft** der Länder Berlin und Hamburg sowie des Bundes von zusammen 90 Mio. Euro ausgehen, die der KaDeWe Group während der Corona-Krise gewährt wurde. Wie es in den Medien heißt, soll der Kredit, den die Gruppe von einer Bank erhalten hatte, in diesem Jahr fällig werden. Sollte die KaDeWe den Kredit nicht zurückzahlen können, würde die Bürgschaft greifen.

Am 29. Januar wurde im Rahmen einer **Gläubigertagsatzung** auch das Forderungsverzeichnis der Signa Holding bekannt gegeben, wonach sich das Volumen der angemeldeten Forderungen auf 8,6 Mrd. Euro summiert. Im Insolvenzantrag beim **Handelsgericht Wien** waren sie noch mit 5 Mrd. Euro beziffert worden. Anerkannt hat der **Signa-Insolvenzverwalter Christof Stapf** aber erst 80 Mio. Euro.



Das Alsterhaus in Hamburg.

Foto: Alsterhaus

Ein Problem ist aus Sicht von Experten das **komplexe Firmengeflecht** aus gegenseitigen Haftungen und Forderungen der Signa-Gesellschaften untereinander, so dass es zu einer Aufblähung der Forderungssumme gekommen sei. Ein Beispiel sind die gut 200 Mio. Euro, die Signa der Tochter Galeria im Zuge des vorletzten Insolvenzverfahrens als Sanierungshilfe zugesagt hatte und deren Zahlung im Zuge der Insolvenz ungewiss ist. Die Galeria-Geschäftsführung würde diese Forderung gerne mit der Miete von etwa 180 Mio. Euro für die 18 Signa-Häuser verrechnen. Das Beispiel zeigt, dass es hier noch um sehr viel Detailarbeit geht.

Einzelhandelskonjunktur

Hoffnung auf leichte Erholung 2024

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Am Ende haben sich die Hoffnungen des Einzelhandels auf ein gutes Weihnachtsgeschäft als krönenden Abschluss für das Jahr 2023 nicht erfüllt. Zwar ist der Einzelhandelsumsatz im vergangenen Jahr nominal um 2,9% auf 649,1 Mrd. Euro gewachsen, nach Abzug der Inflationsrate blieb unterm Strich aber ein stattliches Minus von 3,4%. Für 2024 hofft die Branche auf eine leichte Erholung – und preisbereinigt auf ein kleines Plus.

So konstatierte **Alexander von Preen, Präsident** des **Handelsverbands Deutschland (HDE)** in seinem Resümée für das vergangene Jahr, dass der deutsche Einzelhandel nur über höhere Preise gewachsen ist. Das Weihnachtsgeschäft sei deutlich schwächer gelaufen als prognostiziert. Das hatte sich auch schon nach der ersten Hälfte der Adventszeit abgezeichnet. So gingen die Erlöse im Weihnachtsgeschäft nominal um 0,3% auf 118,7 Mrd. Euro zurück, was einem realen Minus von 3% entspricht.



Die Kaufzurückhaltung der Bundesbürger ist spürbar.

Foto: R. Vierbuchen

Noch ungünstiger lief es für den **Online-Handel**, der im Weihnachtsgeschäft sogar einen Umsatzrückgang von nominal 2,9% und real von 4,3% auf 20,6 Mrd. Euro hinnehmen musste. Damit wird deutlich, dass die Käufe zu Weihnachten nicht ins Internet verlagert wurden. Im Gesamtjahr blieben die Online-Erlöse mit 84,2 Mrd. Euro um nominal 0,4% und real um 3,9% unter dem Vorjahreswert zurück.

„Der Online-Handel hat während der Corona-Jahre einen riesigen Umsatzsprung hingelegt“, konstatiert von Preen während der Jahrespressekonferenz des Verbands in Berlin: „Es war zu erwarten, dass in der Zeit danach das Wachstum nicht ungebremst weiter geht. Das Umsatzniveau ist und bleibt aber hoch.“ Offenbar ist es dem stationären Einzelhandel nach Corona aber auch gelungen, wieder mehr Kunden von der Online-Konkurrenz zurückzugewinnen.

Belastet wurde das Geschäft der Einzelhändler im vergangenen Jahr durch die gestiegenen Kosten, die bei der Mehrheit (63%) laut HDE zu einer Verschlechterung der **Gewinnlage** geführt haben. Und auch die Entwicklung der **Frequenz** im Umfeld ihrer Geschäfte bereitet vielen Einzelhändlern Sorgen. Denn bei 43% der Befragten ging sie zurück und bei gut einem Fünftel (22%) sogar „deutlich“ zurück. Das steht im Kontrast zu den Frequenzmessungen der **Hystreet.com GmbH** wonach die Frequenz insgesamt in den Städten wieder gestiegen ist. Offenbar kommt es hier auf die einzelnen Lagen an.

Deals

Baugeschäft der MEC wächst weiter

Die **MEC Metro ECE Centermanagement** hat im Vorjahr 33 Generalplanungsprojekte an Handels-



immobilien abgeschlossen. Da der Spezialist für Fachmarktzentren viele neue Aufträge für Baumaßnahmen erhalten hat und andere noch in der Umsetzung sind, wurden im Vorjahr 1 318 Gesamtaktivitäten – nach 1 150 im Jahr 2022 – rund um komplexe und kleine Baumaßnahmen erbracht. Dazu gehören das Erstellen von Auftragschreiben und Bauverträgen oder das Bearbeiten von Bürgschaften. Im Vorjahresvergleich ist das beim Auftragsvolumen ein Plus von 15%. Mit ihrem technischen und kaufmännischen Know-how betreut das Technical Property Management der MEC Projekte ganzheitlich – von der Idee bis zur Fertigstellung. Ein Beispiel ist das Refurbishment im **Dreieich Nordpark**, das in der finalen Umsetzung ist. Hier konnten fünf neue Mietflächen errichtet und ausbaufähig gestaltet werden. Zudem wurde die Center-Mall modernisiert und die Außenwerbeanlage erneuert. Da nach den Worten von **Sven Schneeweiß, Leiter Technical Property Management**, vor allem die Minderung der Verbrauchsenergie im Fokus steht, spielt u.a. der Einbau neuer Lüftungs- und Beleuchtungsanlagen eine große Rolle.

Beim Blick auf das Jahr 2024 erwartet von Preen insgesamt eine **leichte Erholung**, weil der Konsum und die Realeinkommen leicht steigen werden – auch wenn diese positiven Effekte den Kaufkraftverlust am Ende nicht ganz wettmachen könnten. So prognostiziert der HDE unter dem Strich für 2024 ein Umsatzwachstum von nominal 3,5% auf 671,8 Mrd. Euro und real noch ein kleines Plus von 1%, weil der Verband davon ausgeht, dass sich die Inflationsrate in diesem Jahr abschwächen wird, wie **Stefan Genth, Hauptgeschäftsführer** des HDE, erläuterte.

Als Wermutstropfen bleibt jedoch, dass die **Verbraucherstimmung** zu Jahresbeginn nach kurzem Aufwärtstrend wieder gesunken ist, wie der **Index des Konsumbarometers** zeigt. Für den Online-Handel erwartet der HDE 2024 ein Wachstum von nominal 3% auf 86,7 Mrd. Euro. Der stationäre Handel soll um 3,6% auf 585,1 Mrd. Euro (real: +1%) steigen.

Den aufkeimenden Optimismus unter den Einzelhändlern spiegelt auch die jüngste **HDE-Umfrage** unter etwa **850 Handelsunternehmen** wider, wonach zumindest die Hälfte der befragten Unternehmen in diesem Jahr von „stabilen“ oder sogar „steigenden“ Umsätzen ausgeht. 50% bezeichnen die aktuelle Geschäftslage auch als „befriedigend“, ein Drittel aber auch als „schlecht“. Gleichzeitig befürchten aber auch knapp die Hälfte der Befragten, dass sie den Vorjahreswert leicht oder sogar deutlich verfehlen werden.

Dass in diesem Kontext gerade im **Lebensmittelhandel** viele glauben, dass sie gegenüber dem Vorjahr noch ein leichtes Wachstum erreichen werden, kommt mit Blick auf die gute Krisenbewältigung der Branche in der Corona-Zeit nicht unerwartet. In Branchen wie dem **Schuhhandel**, dem Handel mit **Uhren/Schmuck** und **Büchern** sowie mit **elektronischen Erzeugnissen** gibt es aber auch eine ganze Reihe von Händlern, die mit „deutlichem“ Wachstum rechnen. Am meisten investieren die Händler (47% der Nennungen) in Marketing und Kundenbindung, gefolgt von der Qualifizierung und Schulung des Personals (39% der Nennungen) und in die Geschäftsausstattung (34%).

Noch großer Nachholbedarf beim Thema Multichannel

Die Umfrage ergab aber auch ein nicht so erfreuliches Bild beim Thema **Multichannel-Handel**. Denn wie von Preen berichtete, gab mit 59% die Mehrheit der Befragten an, dass sie noch keine Ware über das Internet verkaufen, ein Drittel (33%) verkauft aber über einen eigenen Shop und 19% über Online-Marktplätze – dabei waren Mehrfachnennungen möglich. Bei 40% der Befragten liegt der Umsatzanteil der online vertrie-

benen Waren aber erst bei 1%, ein beachtlicher Teil verkauft aber auch deutlich mehr übers Internet: Bei 11% der Befragten sind es zwischen 10 und 20%. Allerdings ist es offenbar schwierig mit dem Online-Verkauf Geld zu verdienen. Nach den Worten des HDE-Präsidenten nutzen viele Händler den Online-Vertrieb, vor allem um Überbestände abzubauen.



Beim Blick auf 2024 gehen 40% der Befragten davon aus, dass ihre **Online-Umsätze** auf dem Vorjahresniveau liegen werden, 34% erwarten allerdings auch einen leichten bzw. einen deutlichen Rückgang und 25% einen leichten oder deutlichen Anstieg. Sehr viel Engagement zeigt die Branche aber bei der Nutzung digitaler Lösungen für ihre Unternehmen – meist bei den **Geschäftsprozessen** (48% der Nennungen). Nur 21% gaben an, dass sie in den vergangenen vier Jahren nicht in digitale Lösungen investiert haben.

Zu den Problemen, die die Branche 2024 besonders beschäftigen, gehört nach Feststellung des HDE der **Arbeitskräftemangel**, den 57% der Unternehmen beklagen. Gleichzeitig bekräftigt der Verband, dass die Branche heute 50 000 Arbeitnehmer mehr beschäftigt als vor Corona. Und nach dem schwachen Weihnachtsgeschäft ist die **aktuelle Kaufzurückhaltung** (72% der Nennungen) die größte Sorge der Branche. Es folgen auf den weiteren Plätzen die Belastungen des Mittelstands durch Bürokratie (59%), natürlich der Anstieg der Energiekosten (56%), die Preisentwicklung (54%) und der Attraktivitätsverlust der Innenstädte (41%). Gleichzeitig bleiben unkalkulierbare Risiken wie die Kriege in der Ukraine und in Nahost, die weiterhin für Unsicherheit und Unwägbarkeiten sorgen.

Nachhaltigkeit bei Immobilien

Der Markt wird die Regeln diktieren

rv DÜSSELDORF. *Mit den vielen Naturkatastrophen, die den befürchteten Klimawandel und seine Folgen offenlegen, steht auch die Immobilienwirtschaft vor der Herausforderung, ihren Beitrag zum Schutz des Klimas leisten zu müssen. Nach Feststellung des aktuellen RICS-Nachhaltigkeitsberichts, für den weltweit 4 000 Experten befragt wurden, ist die Unsicherheit bei der Gesetzgebung jedoch groß und die vielfach fehlenden CO₂-Messungen erschweren es der Branche, das angestrebte Netto-Null-Ziel zu erreichen.*

Doch der **Kapitalmarkt** ändert derzeit seine Regeln, so dass am Ende die wachsende Nachfrage nach grünen Gebäuden darüber entscheiden wird, wie sehr sich die Immobilienbranche auf die veränderten Bedingungen einstellen muss, wenn diese



Bei Logistikimmobilien spielen ESG-Kriterien eine große Rolle. Foto: BEOS

Anlageklasse für Investoren interessant bleiben soll, wie **Susanne Eickermann-Riepe, FRICS, Vorsitzende** des **RICS European World Regional Board (EWRB)**, bei Vorstellung des **RICS Sustainability Reports 2023** feststellt: „Die Dekarbonisierung ist im Real Estate Sektor noch zu langsam und nicht ausreichend effektiv“, lautet ihre nüchterne Bilanz in der sie vorrechnet, dass die Branche die Emissionen bis 2030 um die Hälfte reduzieren muss, damit sie bis 2050 „Netto-Null“ erreichen kann. Und das Aufkommen von grauem Kohlenstoff müsse in sieben Jahren um mindestens 40% gesenkt werden.

Dabei spielt die **Messung von Kohlenstoffemissionen** über den gesamten Lebenszyklus hinweg nach ihren Worten die entscheidende Rolle, wenn sich etwas ändern soll. Das müsse gängige Praxis werden. Und alle Marktakteure müssten die Daten zur Verfügung haben. Bei dem aktuellen Tempo, das beim Thema Nachhaltigkeit an den Tag gelegt wird, sind aus ihrer Sicht die oben genannten Ziele nicht zu erreichen. Deshalb mahnt Eickermann-Riepe: „Was wir messen können, können wir auch steuern – ein erster wichtiger Schritt ist es, das Ausmaß und den Umfang der Emissionen zu verstehen.“

Dass dieser Schritt notwendig ist, belegt auch der **RICS-Index für nachhaltiges Bauen**, der einen Nettosaldo von +44 aufweist, was darauf hindeutet, dass die Nachfrage sowohl von Seiten der **Nutzer** als auch von Seiten der **Investoren** „nach klimaangepassten Immobilien“ steigt. Dabei ergibt sich die Nettobilanz aus dem Saldo von Befragten, die eine steigende Nachfrage melden und von Befragten, die eine sinkende Nachfrage melden. Zwar ist in allen untersuchten Regionen eine steigende Nachfrage registriert worden, doch ist der Nettosaldo mit 73% in Europa mit Abstand am höchsten. In Nord- und Südamerika liegt er nur bei 26%.

Dabei gibt es kaum einen Unterschied zwischen den Interessen der Mieter und der Investoren. So registrierten 53% der **Nutzer** laut Report einen „leichten“ Anstieg der Nachfrage und 24% einen „deutlichen“. Hierzulande lagen die Werte bei 53,5% für

Personalien

Führungswechsel im Outlet Halle Leipzig

Im **Halle Leipzig The Style Outlets** hat **Robin Lippold** seit 1. Januar 2024 die Position des **Center Managers** übernommen. Als langjähriger Mitarbeiter folgt er in dieser Funktion auf **Jens Kahlow**, der das Center von 2018 bis Ende dieses Jahres geleitet hat. Vor seiner Ernennung zum Center Manager war Lippold fünf Jahre als Retail Manager im Outlet-Center tätig. Seine Expertise umfasst das Management von Mieteraktivitäten für 70 Stores sowie das Customer-Relationship-Management. Seine Fähigkeiten zeigte er u.a. mit der Entwicklung erfolgreicher Strategien zur Frequenz- und Umsatzsteigerung. Bevor er zu **Neinver** wechselte war Robin Lippold unter anderem mehrere Jahre bei **Takko Fashion** als Area Sales Manager tätig. In dieser Rolle hatte er die Budget- und Führungsverantwortung für mehrere Filialstandorte. In seiner neuen Position als Center Manager übernimmt er die Verantwortung für die Gesamtleitung des Halle Leipzig The Style Outlets.

Deals

Bottrop: Prologis hat gemeinsam mit der **Yusen Logistics (Deutschland) GmbH** den Baubeginn der Logistikanlage in Bottrop nach japanischer und deutscher Tradition. Nach der traditionellen Sake-Fass-Zeremonie „kagami-biraki“ erfolgte der in Deutschland übliche Spatenstich, um die Entwicklung der 57 200 qm großen Immobilie offiziell zu starten.

einen leichten und von ca. 31% für einen spürbaren Anstieg. Bei den **Investoren** registrierten in Europa 38% und in Deutschland 53,5% der Umfrageteilnehmer einen „leichten“ Nachfrageanstieg nach grünen Gebäuden und 39% in Europa sowie 31% in Deutschland einen „deutlichen“ Anstieg.

Dass Nachhaltigkeitsmerkmale einer Immobilie heute auch Einfluss auf Mieten und Kapitalwerte haben, zeigt der Blick auf folgende RICS-Zahlen: Auf einer Skala von 1 für die Aussage, dass grüne Merkmale keine Auswirkungen auf Miete und Kapitalwerte haben und 5 für die Aussage, dass sie erhebliche Auswirkungen haben, vergaben weltweit zwei Drittel eine Bewertung zwischen 3 und 4. Das bedeutet: Die Mehrheit misst den Nachhaltigkeitsmerkmalen einen starken Einfluss bei. Vor diesem Hintergrund unterliegen Gebäude, die nicht als grün oder nachhaltig eingestuft werden, bei Miete und Preis laut Report einem „brown discount“.



Eickermann-Riepe

Gefragt wurden die 4 000 Teilnehmer auch danach, welche Nachhaltigkeits-Themen für sie ganz oben auf der Liste stehen. Dabei setzten Mieter und Investoren etwas unterschiedliche Akzente. So gaben 30% der Befragten an, dass Nachhaltigkeit die wesentlichen Kriterien für die **Anleger** seien und 28% meinten, dass diese Eigenschaften auch für **Mieter** wichtig seien. Eindeutig ist laut Studie jedoch, dass für die Mieter vor allem die **Qualität der Innenräume**, das **Raumklima** und die **Belüftung** ganz oben stehen.

Dass in diesem Kontext auch **Green-Building-Zertifizierungen** wie BREEAM, LEED, WELLS, NABERS vor allem für Investoren eine wichtige Rolle spielen, wie etwa 30% der weltweit Befragten angaben, liegt auf der Hand. Dagegen meint nur ein Fünftel der Befragten, dass Zertifizierungen auch für die Mieter wichtig seien.

Über die Bedeutung und die Vorteile von grünen Gebäuden für Investoren und Mieter ist sich die Community offensichtlich klar, doch hat das Thema Nachhaltigkeit auch seine Schattenseiten. So werden die **hohen Anfangskosten** und der **mangelnde Nachweis für eine Kapitalrendite** als maßgebliches Hindernis bei der Investition in grüne respektive nachhaltige Gebäude gesehen. Etwa 60% der weltweit Befragten sehen die hohen Anschaffungskosten als Haupthindernis und 40% sehen den Mangel an Beweisen für eine Kapitalrendite und den Mangel an Daten über die Vorteile eines solchen Investments als maßgebliches Problem.

Hohe Anschaffungskosten sind ein großes Hindernis

Dazu gehört auch, dass **gemeinsame Standards und Definitionen von umweltfreundlichen Gebäuden** fehlen. Deshalb könnte die Weiterentwicklung verbindlicher Normen für die Gesamtenergieeffizienz in ganz Europa laut RICS-Report ein entscheidender Schritt sein, den Regierungen bei der Verbesserung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden zu helfen und Ziele des **Green Deals** der EU zu erreichen. In diesem Kontext wird auch von 43% der Befragten bedauert, dass – wie oben erwähnt – bei Projekten keine Messung des gebundenen Kohlenstoffs erfolgt, und selbst wenn doch eine stattfindet, gebe es kaum Hinweise darauf, „dass sich dies auf die Auswahl von Materialien und Komponenten auswirkt“.

Um die Prozesse zur Dekarbonisierung zu beschleunigen, kommt der Regierungspolitik aus Sicht von Susanne Eickermann-Riepe heute eine entscheidende Rolle zu. Wichtig ist es aus ihrer Sicht das Prozedere in den frühen Phasen der Projekte zu beeinflussen, um die Emissionen entlang des Lebenszyklus zu vermindern. Deshalb müsse der CO2-Bepreisungsmechanismen verbessert werden. Zur Unterstützung der Branche entwickelt auch die RICS grüne Standards wie das **Whole Life Carbon Assessment** (WLCA).

Deals

Zara vergrößert die Verkaufsfläche im Lago

Seit der Eröffnung des Shopping-Centers **Lago** in Konstanz im Jahr 2004 gehört **Zara** – die wichtigste Modemarke der spanischen



Inditex Gruppe – zu den Ankermietern des Centers, das sich im Portfolio des **Unilmmo:Global** von **Union Investment** befindet. Nun hat die **Girlan Immobilien GmbH**, die mit dem Center und Property Management für das Lago beauftragt ist, den Mietvertrag mit der **Inditex-Gruppe** neu verhandelt und erweitert. So vergrößert Zara seine Fläche von 1 700 auf über 3 000 qm. Die Umbaumaßnahmen starten im Frühjahr, die Eröffnung ist im Herbst geplant. Zudem bezieht die Inditex-Marke **Pull & Bear** in diesem Sommer 1 000 qm auf zwei Ebenen.

+++++

Hamburg: Anfang des Jahres konnte **RFR** den Mietvertrag mit seinem Mieter **Media Markt Saturn** langfristig verlängern. Damit wird die Mönckebergstraße auch in Zukunft über den größten Elektrofachmarkt verfügen. Mit dieser Vertragsverlängerung plant das Unternehmen ein neues Store-Konzept, das noch 2024 umgesetzt werden soll. Das Single-Tenant-Gebäude Mönckebergstraße 1 befindet sich seit 2017 im Eigentum der RFR.

Bewertung von Immobilien

An Zertifikaten führt kein Weg vorbei

**Nikolas Bosnić, Head of Development (DACH-Region),
Redevco Services Deutschland GmbH**

Was vor der Zinswende noch Kür war, ist heute Pflicht: Die Bewertung und Zertifizierung von Immobilien in Bezug auf ihre Nachhaltigkeit. Ohne entsprechende Zertifikate ist eine erfolgreiche Platzierung von Objekten in einem Käufermarkt mittlerweile kaum möglich. Ebenso ist eine zunehmende Bedeutung von Zertifizierungen bei langfristig orientierten Immobilienbestandshaltern deutlich wahrnehmbar. In diesem Artikel soll erläutert werden, welche Nachhaltigkeitsmaßnahmen die Zertifizierung in der Praxis aus der Perspektive eines paneuropäisch aufgestellten Real-Estate-Management-Unternehmens umfasst.



Die HIH Invest Real Estate (HIH Invest) hat den **Elb-speicher** an der Großen Elbstraße 39 in Hamburg für ein Individualmandat eines institutionellen Investors

Das Risiko eines „Stranded Assets“ gewinnt bei Investitionsentscheidungen auf dem Immobilienmarkt immer mehr an Bedeutung. Investoren und Bestandshalter haben einen wachsenden Bedarf an Benchmarks und Orientierungshilfen bei Transaktionen und Investitionsentscheidungen, um den wachsenden Anforderungen an die klimaneutrale und ESG-konforme Ausrichtung von Immobilien gerecht zu werden und damit eine vorzeitige Abwertung des Bestands zu vermeiden.

Aus der Entwicklerperspektive können Zertifizierungen hierbei als Bewertungsmodell dienen, auf dessen Grundlage sich Nachhaltigkeitsmaßnahmen ableiten und den jeweiligen Projektbeteiligten zuweisen lassen. Bei Transaktionen wiederum heben entsprechende standardisierte Zertifizierungssysteme gewisse Informationsasymmetrien zwischen Käufer und Verkäufer auf und schaffen eine größere Markttransparenz. Schließlich führt die große Schnittmenge der Anforderungen von **etablierten Zertifizierungssystemen** mit denen der **EU-Taxonomie** zu weiteren Synergien mit Blick auf die Resilienz eines Immobilienportfolios.

Bei der Arbeit an paneuropäischen Immobilienbeständen ist die Zertifizierung nach **BREEAM** mittlerweile branchenüblich, sowohl wenn es um neue Entwicklungen geht als auch für Zertifizierungen von Bestandsimmobilien („in use“). Im Rahmen der BREEAM-Zertifizierung werden Gebäude mittels einer Skala von null bis 100 Punkten bewertet und je nach erreichter Punktzahl wird einer der fünf Exzellenzgrade (Neubau) bzw. sechs Exzellenzgrade (Bestand) verliehen.

Aus Sicht von Bestandshaltern ist die „In use“-Zertifizierung ein gutes Mittel, um Antworten zu erhalten auf Fragen wie: Wo stehen wir mit dem Asset? Haben wir ein großes Risiko, dass es in Zukunft ein Stranded Asset wird? Dem Anspruch an ein allumfassendes Bewertungssystem können Zertifizierungen alleine jedoch kaum gerecht werden, da sich die Anforderungen an zukunftsfähige und resiliente Assets in einem stetigen Wandel befinden.

Das Zertifizierungssystem BREEAM ist im Rahmen von Neu- und Umbauten sowohl ein Maßnahmenkatalog als auch ein Bewertungsmodell, anhand dessen sich ableiten lässt, welche Investitionen dazu beitragen, ein Objekt „future proof“ (zukunftsfähig) zu machen. Offen ist in gewisser Weise, welches Zertifikat sich am Ende durchsetzt. BREEAM ist für die Immobilienmanager von Vorteil, deren Objekte in verschiedenen europäischen Ländern und ggf. auch auf anderen Kontinenten verortet sind. Sie verfügen damit über ein international anerkanntes Zertifikat, das auch länderübergreifende Vergleiche ermöglicht. Wer ausschließlich in der **DACH-Region** verankert ist, nutzt bislang meist die **DGNB-Zertifizierung**, die am Markt weit verbreitet ist. Un-

Deals

HIH Invest erwirbt Elb-speicher in Hamburg

Die HIH Invest Real Estate (HIH Invest) hat den **Elb-speicher** an der Großen Elbstraße 39 in Hamburg für ein Individualmandat eines institutionellen Investors



erworben. Verkäufer des Mixed-Use-Objekts am Fischmarkt ist die **Branicks Group AG** (ehemals DIC Asset AG). Der ehemalige Malzspeicher wurde 1873 erbaut und 2001 revitalisiert und aufgestockt. 2019 folgten im Zuge der Umnutzung von Büro zu Hotel im zweiten bis vierten und im achten Obergeschoss weitere umfangreiche Sanierungen. Insgesamt umfasst der Elb-speicher 10 867 qm Mietfläche auf neun Oberetagen und einem Untergeschoss. Davon entfallen 3 686 qm auf Büroflächen. Die 1 726 qm Einzelhandelsflächen beherbergen ein Restaurant und ein Möbelgeschäft. Hauptmieter ist das **GINN Hotel Hamburg Elb-speicher**, das seine Flächen durch die im Jahr 2023 erfolgte Anmietung auf ca. 5 400 qm ausgeweitet hat. Das Objekt ist damit komplett vermietet, die durchschnittliche Mietvertragsrestlaufzeit beträgt rd. 13 Jahre. Zum Elb-speicher gehören außerdem 31 Tiefgaragen- und 21 Außenstellplätze sowie eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach.

abhängig davon, welches Zertifikat sich letzten Endes durchsetzen wird, ist bereits heute klar: Immobilien ohne Zertifikat senden ein falsches Signal aus.

Als langfristig orientierter Bestandshalter hat **Redevco** sich zum Ziel gesetzt, mit seinen Immobilienentwicklungen einen positiven Beitrag zur Stärkung der Innenstädte zu leisten und Vorreiter im Sinne der Nachhaltigkeit zu sein. Das Unternehmen hat sich bereits 2019 verpflichtet, das gesamte Portfolio bis 2040 auf den **Net-Zero-Carbon-Stand** zu bringen und den CO₂-Fußabdruck von Entwicklungen weitestgehend zu minimieren. Im Rahmen von Neuentwicklungen werden daher sowohl die Betriebs- als auch die Bauphase in Bezug auf die Nachhaltigkeit betrachtet. Ein gutes Beispiel hierfür ist das Projekt **Elisen Palais** (Foto) an der Mönckebergstraße in der Hamburger Innenstadt. Dort kommt neben der BREEAM-Zertifizierung der „**Cradle to Cradle**“



Bild: Redevco

to Cradle“-Ansatz ins Spiel, bei dem die Kreislauffähigkeit bei der Wahl der Materialien und der Aufbauten im Mittelpunkt steht.

So werden Verbundmaterialien nach Möglichkeit vermieden, um eine sortenreine Trennung der verbauten Materialien am Ende des Lebenszyklus zu ermöglichen. Auch für den Fall, dass ein Bestandsobjekt nicht erhalten werden kann, sollte so viel wie möglich von der alten Gebäudesubstanz wiederver-

wertet werden. Im genannten Projekt konnten so beispielsweise 450 t an Stahlträgern wieder eingebaut werden, die zuvor aus dem ehemaligen **C&A**-Gebäude ausgebaut worden waren.

Entsprechend werden auch Betonplatten aus den alten Decken geschnitten und wieder in das neue Gebäude eingesetzt, mit dem Ziel, die CO₂-Bilanz des Objekts zu optimieren. All das – in Verbindung mit einem nachhaltigen energetischen Gebäudekonzept und der Vermeidung von fossilen Brennstoffen – trägt dazu bei, mit dem Objekt auch den Net-Zero-Carbon-Standard zu erreichen.

Wer heute verantwortungsvoll plant und entwickelt, sollte sich darüber hinaus mit der Nutzungsflexibilität von Objekten befassen. Ein Objekt, das nur auf die spezifischen Bedürfnisse eines Mieters zugeschnitten ist, kann aus unserer Sicht nicht nachhaltig sein. Bieten die Grundrisse und Erschließungsstrukturen jedoch genug Spielraum für einen Mieterwechsel oder andere Nutzungsarten, wird ein Objekt auch dem volatilen Mietermarkt standhalten.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Zertifizierungen ein wertvoller Indikator sind. Es bleibt aber unabdingbar, alle technischen sowie auch sozialen Aspekte der Nachhaltigkeit zu betrachten, da nicht das reine „Labelling“ im Vordergrund stehen sollte. Nur so können Akteure auf dem Immobilienmarkt das Risiko einer Abwertung der Immobilie oder sogar eines Stranded Assets minimieren.

Langfristig orientierte Immobilienmanager, die immer das Objekt, den Nutzermix, die Infrastruktur und die Lage des Gebäudes in ihre Überlegungen einbeziehen, können daher wirksame Maßnahmen ergreifen. Vor diesem Hintergrund befinden sich die Marktteilnehmer in einem ständigen Abwägungsprozess, welcher Ansatz für entsprechende Entwicklungen der richtige ist. Zertifizierungen leisten hierzu einen wichtigen Beitrag und sind aus der Praxis nicht mehr wegzudenken.

Personalien

CTP verstärkt sein Deutschland-Team

CTP Deutschland verstärkt sein deutsches Team mit der Ernennung von **Marcus Breuer** zum **Business Development Director**. Mit über 25 Jahren Erfahrung in der Immobilienbranche, davon rund 20 Jahre in leitenden Positionen in verschiedenen Unternehmen, darunter **DIBAG Industriebau AG** und die **Europa – Center AG**, bringt Marcus Breuer umfangreiche Expertise für seine neuen Aufgaben mit. In seiner Position wird er zusammen mit seinem Team die Verantwortung für die Vermietungsaktivitäten innerhalb des Bestandsportfolios, das CTP in Form eines Share Deals Anfang 2022 von der **Deutschen Industrie REIT** erworben hat, übernehmen. Die spezifischeren Fähigkeiten des Immobilienkaufmanns erstrecken sich über Value-add- und Core-Plus-Entwicklungen ehemaliger Produktionsstandorte zu vielseitigen Gewerbeparks sowie die Standortentwicklung in attraktiven Lagen.

Deals

Illingen: In Illingen bei Stuttgart plant **Prologis** für das erste Halbjahr 2024 den Baustart von zwei Logistikimmobilien. In einem Logistik- und Industriegebiet im Norden der Stadt entstehen auf einem rund 45 000 qm großen Grundstück zwei nachhaltige, vollelektrische Gebäude. Das geplante Distribution Center 1 (DC1) wird etwa 13 000 qm umfassen, das Distribution Center 2 (DC2) wird rund 10 500 qm groß sein.

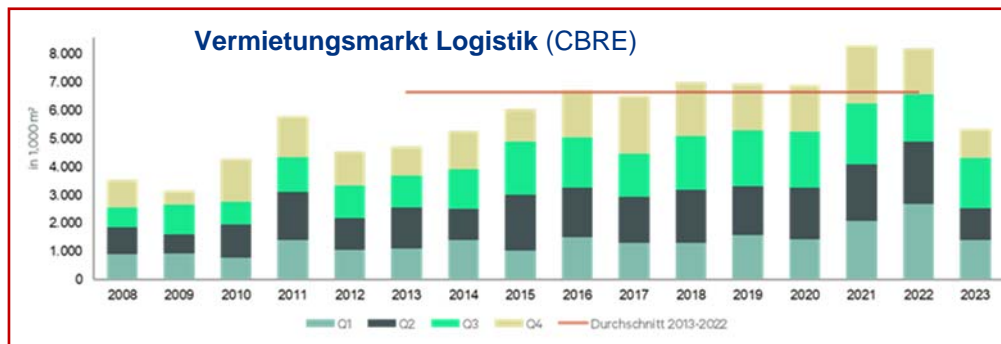
Vermietungsmarkt Logistik

Schwächerer Online-Handel und hohe Mieten dämpfen die Nachfrage

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Nach zwei Rekordjahren 2021 und 2022 hintereinander konnte der hiesige Logistikimmobilienmarkt bei der Vermietung im vergangenen Jahr kein erneutes Rekordergebnis und damit kein weiteres Ausnahmejahr verzeichnen. Die Nachfrage nach Flächen hat sich abgeschwächt, der Online-Handel geht nach dem Corona-Boom erst einmal in die Konsolidierung und steigende Mieten sowie Flächenknappheit begrenzen den Flächenumsatz.

So lag das Vermietungsvolumen im vierten Quartal 2023 – trotz Belegung in der zweiten Jahreshälfte – laut **Colliers** in den acht stärksten deutschen Industrie- und Logistikimmobilienmärkten mit 2,2 Mio. qm um 33% unter dem Vorjahreszeitraum und um 29% unter dem Fünf-Jahres-Durchschnitt. **CBRE** ermittelte sogar nur ein Flächenvolumen von 1 Mio. qm. Der deutliche Rückgang im Flächenumsatz hat nach Feststellung von **Rainer Koepke, Head of Industrial & Logistics** bei **CBRE in Deutschland**, mehrere nachfrage- und angebotsbedingte Ursachen. Einerseits schwächte sich die Nachfrage im **Einzelhandel** und im **eCommerce** deutlich ab, andererseits werden viele Unternehmen durch die sprunghaft gestiegenen Mieten vorsichtiger und ziehen es vor, ihre Mietverträge zu verlängern, statt neue Logistikflächen zu mieten.



Dabei war laut CBRE zu beobachten, dass nicht nur die Zahl von Online-Händlern, die neue Flächen nachfragten, überschaubar war, sondern dass es mehrfach sogar zu **Untervermietungen** an Dritte kam, weil die eCommerce-Mieter die Flächen nicht auslasten konnten. Diese Nachfrageverschiebung sieht auch **Nicolas Roy, Head of Industrial & Logistics Germany** bei Colliers, da Handelsunternehmen generell zögerlich gewesen seien und teils sogar Flächen an den Markt zurückgegeben hätten – wobei insbesondere eCommerce-Unternehmen ihre Expansionspläne anpassen mussten.

So ging unter den drei großen Nutzergruppen der Flächenumsatz am deutlichsten bei den **Handelsunternehmen/Online-Händlern** zurück – laut CBRE um 54% auf 1,55 Mio. qm, wodurch der Anteil am gesamten Flächenvolumen von 41% im Jahr 2022 auf zuletzt 29% sank. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) sieht den Anteil sogar nur noch bei 21%. Darüber hinaus ging das Vermietungsvolumen jedoch in allen drei Bereichen zurück, sodass sich das Flächenvolumen im Handel laut CBRE auf einem vergleichbaren Niveau befindet wie die Branche **Produktion**, deren Volumen um 16% auf 1,46 Mio. qm sank, sowie **Transport & Logistik**, wo der Anteil um 25% auf 1,65 Mio. qm zurückging. BNPPRE sieht den Anteil der Logistikdienstleister bundesweit bei knapp 29%.

Laut Colliers ist es auf Grund der leichten Rezession aber auch für Industrieunterneh-

Deals

IPH erhält Mandat für das Bikini Berlin

Die **IPH Handelsimmobilien** und ihre Schwestergesellschaft **BBE Handelsberatung** haben für die Con-



cept-Shopping-Mall des denkmalgeschützten Ensembles **Bikini Berlin** von der **Bayerischen Hausbau Real Estate** ein Beratungs- und Vermietungsmandat erhalten. Das Mandat des Eigentümers der Landmark-Immobilie am Zoologischen Garten im Zentrum von Berlin West umfasst eine Standortanalyse, die Erarbeitung eines Vermietungskonzepts für die Einzelhandels- und Gastronomieflächen sowie das Vermietungsmanagement. Auf Basis einer klaren Positionierung des Mischobjekts soll ein neues Nutzungskonzept mit dem Ziel entwickelt werden, die Frequenzen, Umsätze und Mieten nachhaltig zu sichern und perspektivisch zu steigern. Dabei soll der Blick auch über reine Einzelhandelsnutzungen hinausgehen. Seit der Übernahme und Sanierung durch die Bayerische Hausbau im Jahr 2014 umfasst das zentral und gut angebundene Gesamtquartier neben der mehrstöckigen Concept-Shopping-Mall auch das „25hours Hotel“, das renommierte Premierenkino „Zoo Palast“ sowie das Hochhaus am Zoo / Hardenbergplatz.

men und Kontraktlogistiker derzeit schwierig, ihren Flächenbedarf richtig einzuschätzen. Als wesentlichen Treiber des Vermietungsgeschäfts im vergangenen Jahr identifizierte BNPPRE den **Automobilsektor**, der mit 1,2 Mio. qm für rund ein Fünftel des Gesamtergebnisses verantwortlich zeichnete. Dadurch erreichte die Industrie- und Produktionsbranche nach Berechnung des Immobilienberaters im Vorjahr sogar einen Flächenumsatz von rd. 2,6 Mio. qm.

Insgesamt ermittelten die Immobilienberater für das Jahr 2023 einen Flächenumsatz, den CBRE mit 5,35 Mio. qm und BNPPRE mit 6,3 Mio. qm beziffert. Den Zehn-Jahres-Schnitt berechnete CBRE mit 6,67 Mio. qm. „Dass im Zeitraum seit 2014 nur in den Jahren 2022 mit knapp 8,5 Mio. qm, 2021 mit fast 9,2 Mio. qm und 2018 mit rund 7,4 Mio. qm signifikant höhere Gesamtvolumina als in den vergangenen 12 Monaten generiert wurden, unterstreicht das weiterhin positive Marktsektiment“, bewertet BNP Paribas Real Estate das Vermietungsjahr 2023 im Logistikimmobilienmarkt.



Neues Amazon Logistikzentrum in Horn-Bad Meinberg.

Bild: Bremer

Bei den drei größten Vermietungsabschlüssen des vergangenen Jahres handelte es sich laut CBRE allesamt um **Neubau-Eigennutzungen**, wobei auf die Anmietung durch **Daimler Trucks** mit 260 000 qm in Halberstadt der größte Deal entfiel, gefolgt von **VW/Power Co** mit 210 000 qm in Salzgitter und – allen negativen Nachrichten vom Online-Handel zum Trotz – **Amazon** mit 174 400 qm in Horn-Bad Meinberg auf dem dritten Platz. Damit entfiel auf Neubauten mit 2,97 Mio. qm laut CBRE ein Anteil von 62% (-6%), was angesichts des geringen Leerstands in der Branche nicht verwundert.

Zwar ist die Logistikimmobilien-Branche von Insolvenzen großer Entwickler bisher verschont geblieben, doch hinterlassen die gestiegenen Finanzierungskosten auch hier Spuren in der Projektpipeline, die Ende 2022 laut CBRE noch 4,04 Mio. qm umfasste. Inzwischen – Stand Ende 2023 – ist die Pipeline um 13% auf 3,5 Mio. qm zurückgegangen – wegen der höheren Leitzinsen, der vorsichtiger agierenden Banken und der geringeren Flächennachfrage der Mieter.

Höhere Finanzierungskosten hinterlassen Spuren

Die **Leerstandquote** in der Branche ist aber immerhin so gering und der Nachfrageüberhang gegenüber dem Flächenangebot so hoch, dass nach Feststellung von **Sarina Schekahn, Head of Industrial & Logistics Agency** bei **JLL Germany**, die **Spitzenmieten** 2023 auf fast allen Märkten in Deutschland zugelegt haben. Hinzu kommen die in der jüngeren Vergangenheit massiv gestiegenen Kosten und Risiken und der höhere Anteil an Built-to-suit-Entwicklungen, statt spekulativer Entwicklungen und die Index-Mieten.

Bei den von JLL untersuchten 19 Märkten sind sie für Objekte mit mehr als 5 000 qm in den vergangenen fünf Jahren zwischen 25% in **Stuttgart** und 67% in **Köln** und

Deals

München: Das Attribut „hervorragende Passform“ ist seit jeher ein elementarer Markenwert des italienischen Premiumpassports **Dondup**. Entsprechend hervorragend sollten auch die Geschäftsräume für den ersten Deutschland-Store sein. Den hat der Immobilienberater **Realkon** auf der exklusiven Suche in der Residenzstraße 26 in München gefunden. Das Geschäft mit einer Gesamtfläche von über 200 qm wird im Frühjahr 2024 eröffnen.

CTP Deutschland erweitert Portfolio

Der börsennotierte Entwickler, Bestandhalter und Manager von Industrie- und Logistikimmobilien **CTP**, erweitert sein Deutschland-Portfolio um eine rd. 39 000 qm große Industrie- und Gewerbefläche in Stuttgart. CTP erwirbt das Objekt im Rahmen einer Sale-and-Lease-Back Transaktion mit der **Mahle Behr GmbH & Co. KG**, Stuttgart, einer Tochtergesellschaft des Automobilzulieferers **Mahle GmbH**. CTP plant, das städtische Industriegebiet in Stuttgart zu einem nachhaltigen High-Tech-Industriepark weiterzuentwickeln, der sich für ein breites Spektrum von Nutzern eignet, darunter innovative Produktion, Forschung und Entwicklung. Die Fertigstellung des gesamten Areals ist für das Jahr 2029 geplant. Die Mahle Behr GmbH & Co. KG nutzt die Gewerbeflächen derzeit als Forschungs- und Entwicklungsstandort und plant, ihre Betriebsflächen schrittweise an den Firmensitz in Bad Cannstatt, ebenfalls in Stuttgart, zu verlegen.

Essen gestiegen. Laut Scheckhahn führte der Flächenmangel zumindest in jenen Branchen, die von der anhaltend schwierigen konjunkturellen Lage „nicht oder nur im geringen Maße betroffen waren“, dazu, dass sie durchaus bereit waren, die höheren Mieten zu zahlen. CBRE ermittelte im Jahresverlauf 2023 einen Anstieg der Spitzenmiete für Logistikimmobilien im Durchschnitt der Top-5-Märkte von 13% auf bis zu 8,41 Euro pro qm und Monat. Für den Top-Standort **München** ermittelte JLL in der Spitze 10,47 Euro, BNPPRE sogar 10,50 Euro, während Colliers mit 9,30 Euro etwas niedriger liegt. Am günstigsten liegen die Mieten laut BNPPRE noch in **Leipzig** mit 5,90 Euro je qm.

Beim Blick auf 2024 geht Koepke davon aus, dass die Spitzenmieten „nur noch im Rahmen der Inflationsrate steigen werden“. Auch **Bastian Hafner**, Head of Logistics & Industrial Advisory der BNP Paribas Real Estate GmbH, sieht die Mietpreise auf Grund der Verschärfung der Angebots-und-Nachfrage-Relation zwar weiter unter Aufwärtsdruck, doch geht er künftig nicht mehr von einer derart dynamischen Entwicklung wie in den vergangenen Jahren aus.

Sarina Schekahn kann sich 2024 sogar vorstellen, dass die Spitzenmieten stagnieren oder sinken, wenn in den Märkten in der Mitte und dem Osten Deutschlands mehr Fläche durch Projektentwicklungen, auslaufende Mietverträge und nicht genutzte Flächen auf den Markt kommen, während die Nachfrage abnimmt. Beim Blick auf den Vermietermarkt geht Rainer Koepke davon aus, dass beim Flächenvolumen die 6 Mio. qm Schwelle überschritten werden kann, sofern sich die deutsche Konjunktur belebt. Kräftigere Impulse erwartet **Jan Linsin, Head of Research** bei CBRE in Deutschland, vor allem in der zweiten Jahreshälfte. Auch Nicolas Roy blickt positiv auf 2024 und erwartet, dass sich die Marktbelebung fortsetzen wird.

Deals

Hamburg: In der 1. Hafensstraße 6 in Hamburg hat die **Nefab Packaging Germany GmbH** durch Vermittlung von **Logivest** eine rund 7 600 qm große Logistikfläche gemietet. Eigentümer und Vermieter ist die **AEW**. Die Nefab hat bereits eine Niederlassung in Hamburg, die als Verpackungszentrum für Seefracht und Luftfracht auf Anlagengüter, Schwergüter und Projektladungen sowie als Containerpackstation mit Zolllager und Bahnanschluss auf Exportlogistik und Importlogistik spezialisiert ist. Die neue Fläche ist keine 10 km entfernt. Die Immobilie befindet sich mitten im Hamburger Hafen mit Anbindung an die A7 und A1. Das Objekt hat vier ebenerdige Tore.



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

Logistik Seismograph Neubau

Online-Handel fiel als Treiber aus

rv DÜSSELDORF. *Im derzeit schwierigen Umfeld konnten sich Logistikimmobilien relativ gut behaupten, denn Themen wie Reshoring und der zeitweise stark wachsende Online-Handel belebten das Geschäft. Doch die schwächelnde deutsche Konjunktur in Verbindung mit neuen Höchstmieten haben im vergangenen Jahr den Neubau spürbar gebremst, wie die Daten des jüngsten Logistikimmobilien Seismographen des Beratungsunternehmens Logivest zeigen.*

So bedeutete der Baustart von etwa 3,8 Mio. qm neuer Logistikfläche 2023 – gegenüber dem Vorjahr – einen Rückgang um 1,4 Mio. qm oder von 27%. Dabei sprang vor allem das vierte Quartal mit einem Volumen von nur noch etwa 400 000 qm Neubaufächen ins Auge.



Foto: DHL

Nach den Worten von **Kuno Neumeier, CEO der Logivest Gruppe**, kam neben dem Doppelschlag aus einem schwachen wirtschaftlichen Gesamtumfeld 2023 und dem Erreichen von Höchstmieten, noch hinzu, dass mit dem Abebben der Pandemie wieder mehr Menschen in den stationären Einzelhandel zurückkehren und den **Online-Handel** damit erst einmal in eine Konsolidierungsphase geschickt haben. So schwächte sich nach den Daten des jüngsten **Logivest Seismographen** die Nachfrage der Mieter und Eigennutzer nach neuer Logistikfläche ab und Unternehmen aus der **eCommerce-Szene** standen im vergangenen Jahr vor der Aufgabe, ihre aufgebauten Überkapazitäten abzubauen und Neubauprojekte zu verschieben.

Hinzu kommt, dass sich laut Neumeier auch die Logistikimmobilien-Branche den **gestiegenen Finanzierungskosten** nicht entziehen konnte und die Kreditinstitute bei der Finanzierung neuer Projekte viel zurückhaltender sind als in der Niedrigzinsphase. So sei es in vielen Fällen deutlich schwieriger gewesen, überhaupt eine Finanzierung zu bekommen. Als Lichtblick für 2024 bewertet der Logivest-CEO indessen, dass potenzielle Nutzer bereits über **3 Mio. qm projektierte Logistikhallenfläche** verhandeln. Insgesamt gibt es nach seinen Worten derzeit 12 bis 13 Mio. qm projektierte Logistikimmobilienfläche – das ist eine gut gefüllte Pipeline, auch wenn nicht alle geplanten Projekte bereits in diesem Jahr realisiert werden können.

Ein Lichtblick für die Branche ist auch, dass die Finanzierungskosten in den vergangenen Monaten wieder etwas gesunken sind, so dass für Neumeier die Aussichten für eine Markterholung im zweiten Halbjahr 2024 gar nicht so schlecht sind. Das größte Potenzial für Neuentwicklungen gibt es nach den Daten des **Seismographen** in den Regionen um **Leipzig/Halle** sowie um **Duisburg/Niederrhein** mit jeweils mehr als 1 Mio. qm und **Berlin/Brandenburg** mit gut 750 000 qm. Mit jeweils weniger als 250 000 qm Neubaufäche wird das Potenzial in den Logistikregionen **Erfurt, Donau** und **Stuttgart** dagegen ungünstiger beurteilt.

Damit kann die Region um Leipzig und Halle ihre Top-Position festigen, denn im vergangenen Jahr verzeichnete sie mit 275 000 qm Neubauvolumen bereits die meisten Spatenstiche. Auf den weiteren Plätzen folgten die **Region Hannover** mit einer Ver-

Deals

Neuer Flagship Partner für das Überseequartier

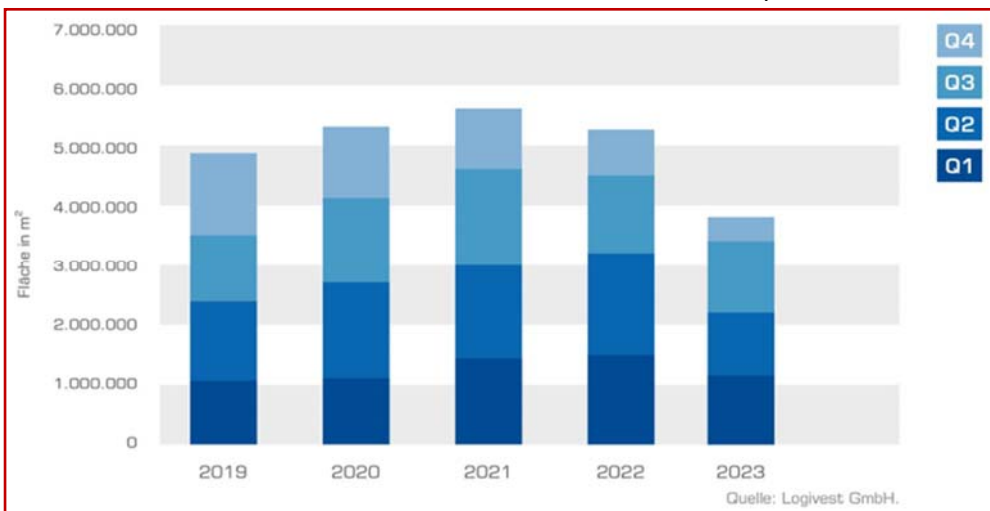
Das **Westfield Hamburg-Überseequartier** holt mit



Rhubarb Hospitality Collection (RHC) einen internationalen Flagship-Partner als zentralen Ankermieter für das **Fine-Dining-Cluster** an Bord – Das eigens durch RHC für die Waterfront kreierte südamerikanische Restaurant **Elemente** sowie die **Air Bar** im 13. Stock sollen südamerikanisches Flair und kosmopolitische Strahlkraft an die Elbe bringen. Durch die Zusammenarbeit soll das Food & Beverage-Cluster des Westfield Hamburg Überseequartier weiter differenziert werden. RHC aus London betreibt Luxus-Event-Catering und exklusive Restaurant- und Barkonzepte in ihrer Heimatstadt sowie in New York und Berlin. Ziel ist es laut URW, das urbane Quartier als herausragenden Gastronomie-Hotspot mit internationalem und kosmopolitischem Profil zu etablieren. Das südamerikanische Restaurant entsteht im ersten Stock des Bürogebäudes LEE auf über 1 300 qm. Als Hommage an die vier Elemente Feuer, Wasser, Wind und Erde verspricht das Restaurant, der Natur Tribut zu zollen. So sollen frische Zutaten und kräftige Aromen verbunden und damit die Gäste auf eine gastronomische Reise durch Südamerika mitgenommen werden.

doppelung gegenüber 2022 auf etwa 250 000 qm, die ihr eine Verbesserung von Rang 14 auf Platz zwei einbrachte. Berlin/Brandenburg blieb mit 235 000 qm im vergangenen Jahr auf dem dritten Platz – genauso wie 2022 und wahrscheinlich auch 2024. Wenig tat sich im Vorjahr dagegen in Deutschlands teuerster Region **München** mit 25 000 qm, die zusammen mit **Koblenz**, dem **Saarland**, der **Region Schwaben** und Erfurt – alle jeweils 25 000 qm – das Schlusslicht bildete.

Allerdings nicht bei den **Mieten für Neubauflächen**, die in der Bayernmetropole in der Bandbreite von 10,50 bis sogar 16 Euro je qm und Monat lagen. Etwas günstiger – im bundesweiten Vergleich aber immer noch teuer – waren im Vorjahr Stuttgart mit 7,00 bis 9,20 Euro und Hamburg mit 7,50 bis 9,00 Euro. Es gibt hierzulande aber auch noch Regionen, in denen der Preis bei 5 Euro liegt. Einer der wesentlichen Faktoren für die Höhe der Mieten sind laut Neumeier die Grundstückpreise.



Mit Blick auf die Flächenknappheit und die Konkurrenz zu anderen Nutzungsarten wie Wohnen sowie auf das Thema Flächenversiegelung und Umweltschutz hat sich Logivest auch mit dem Thema **Greenfield** als bevorzugten Baugrund versus **Brownfield** – also Bau auf Industriebrachen – befasst und dabei festgestellt, dass der Trend eindeutig hin zur Nutzung von Brachflächen geht: Zum einen, weil immer weniger Grünflächen für den Neubau zur Verfügung stehen, zum andern, weil die kommunalen Politiker befürchten müssen, dass die Wähler weitere Flächenversiegelungen nicht akzeptieren.

Dagegen befinden sich Industriebrachen meist in Top-Lagen und sind laut Logivest für Logistikzentren damit gut geeignet. Der Nachteil von Industriebrachen ist freilich der notwendige Rückbau der alten Gebäude und die Beseitigung möglicher Altlasten in den Böden. Doch da die Politik den Flächenverbrauch von täglich 55 ha im Jahr 2021 auf 30 ha 2030 verringern möchte, wird der Spielraum für Greenfield-Bebauungen immer enger. So werden laut Logivest ab diesem Jahr 8 Mio. qm Greenfield-Fläche 5,5 Mio. qm Brownfield-Fläche gegenüberstehen. Im Vorjahr war das Verhältnis 2,6 Mio. qm Greenfield zu 1,2 Mio. qm Brachfläche.

Nachdem sich der Handel 2023 als Treiber der Flächennachfrage verabschiedet hatte – mit 570 000 qm Neubaufläche lag die Branche nur auf Platz drei – geht Logivest davon aus, dass sich das Blatt wieder wenden wird: „Ein Blick auf die gut gefüllte Projektpipeline zeigt, dass ab 2024 die **Handelsunternehmen** mit gut 1,1 Mio. qm potenziell die meisten Neubauflächen nachfragen werden, gefolgt von **Logistikdienstleistern** mit rund 845 000 qm und **Automotive-Unternehmen** mit an die 460 000 qm“, schreibt Logivest: Der Tiefpunkt bei Handelsunternehmen scheinbar überwunden. Das erwartet Neumeier generell für die Neubautätigkeit – auch wenn der Rückgang beim Neubau massiv gewesen sei: „Die Talsohle ist aus meiner Sicht erreicht.“ Für die kommenden Jahre haben wir eine gut gefüllte Projekt Pipeline.“

Deals

Maasmechelen: Catella Real Estate AG (CREAG) erwirbt in Kooperation mit **Catella Investment Management Benelux** (CIMB) eine 26 000 qm große Logistikprojektentwicklung in Maasmechelen, Belgien für den Spezial-AIF **Catella Logistik Deutschland Plus** (CLD+). Das Bauprojekt mit geplanter Fertigstellung im Juli 2024 ist bereits vollständig an den niederländischen Logistikdienstleister **De Klok Logistics BV** vermietet. Verkäufer ist der Projektentwickler **DC Oude Bunders BV**. Es wird eine **BREEAM-Zertifizierung** mit dem Prädikat „sehr gut“ angestrebt.

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.