Liebe Leser,

nach dem endlos langen Immobilien-Boom beginnen zunehmend die Aufräumarbeiten. Hierzulande läuft es etwas langsamer, weil der Mangel an Transaktionen bislang auf breiter Front spürbare Wertkorrekturen verhindert hat. Ein interessantes Schlaglicht auf die Marktlage wirft eine Feststellung von Savills in seinem jüngsten Marktbericht. Hier heißt es, dass sich der Käufermarkt wieder etwas belebt und das Interesse an Übernahmen wächst. Allerdings stellt der Immobilienberater fest, dass manche Kaufwillige "unrealistisch niedrige" Preisvorstellungen haben.

Hier stellt sich im Umkehrschluss aber die Frage, ob diese Differenz nicht daher rührt, dass die Preise nach zwölf Jahren Immobilien-Hype den Fundamentaldaten des Marktes teilweise so enteilt sind, dass bei einem deutlichen Anstieg der Finanzierungskosten die Preise deutlich korrigiert werden müssen? Wohnimmobilien in A-Städten haben sich nach Feststellung des Verbands der Pfandbriefbanken immerhin mehr als verdoppelt, bei Gewerbeimmobilien liegt die Preissteigerung demnach im Schnitt bei 55% – je nach Anlageklasse dürfte es aber Abweichungen nach unten geben und bei einigen Handelsimmobilien ist der Bereinigungsprozess schon weiter. Hinzu kommt, dass Deutschland besonders im Fokus der Investoren stand und die Preise im weltweiten Vergleich immer noch als teuer gelten.

Das erklärt, warum so viele Marktakteure mit ihren Prognosen von baldigen Leitzinssenkungen im Juni eine Zinssenkung durch die Europäische Zentralbank regelrecht herbeizwingen wollen. Und es bestätigt das gern bemühte Vorurteil, dass der Kapitalmarkt süchtig nach niedrigen Zinsen ist. Doch die zu beobachtenden Verwerfungen nach dem Immobilien-Hype belegen, dass Niedrigzinsen und ein überbordender Immobilien-Boom – im Interesse der Volkswirtschaft – kein Selbstzweck sein dürfen. So stellt sich etwa beim Blick auf deutsche Innenstädte und den Markt für Retail Assets die Frage, ob hier nicht zu viele Großobjekte entwickelt wurden, weil potente Kapitalanleger diese wollten und nicht weil der Markt sie brauchte?

Mit Blick auf den erforderlichen Strukturwandel in den Innenstädten, die mehr Qualität im öffentlichen Raum benötigen, mehr innovative Einzelhandels-Konzepte, die nicht die Höchstmiete zahlen können aber wichtig für die Frequenz sind, den Rückbau von Einzelhandelsflächen in oberen Etagen, die Verkürzung von Einkaufslagen und die Ansiedlung weiterer Nutzungen, um die Monotonie zu durchbrechen, wird deutlich, dass der Immobilien-Hype durch die Flut des billigen Geldes den Innenstädten nicht

genützt hat. Die ungehemmte Expansion des Einzelhandels ließ die Mieten inklusive Schlüsselgeld ins unermessliche steigen, so dass viele Handelskonzepte ausgeschieden sind und die Cities an Vielfalt verloren haben. Goldgräberstimmung ist keine Grundlage für zukunftsweisende Investitionen und Entwicklungen.

Dr. Ruth Vierbuchen

Chefredakteurin



1

2

8

12

15

19

19

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Nr. 416 vom 22.03.2024

Handelsimmobilien Gipfel: Der Trend geht zu mehr Kleinteiligkeit MIPIM 2024: Die schwierige

Immobilien-Investitionsklima: Hoffnung auf die Wende 2025

Rückkehr in eine Welt mit Zinsen

Schuhmarkt: Der stationäre Handel gewinnt wieder

Center-Management: Vom Verwalter zum Gestalter

Fachmarktzentren: Nachhaltige Wege zur Energieeffizienz

Kauf- und Warenhäuser: Deutlich 18 an Boden verloren

Bau– und Heimwerkermärkte: Kriege und Krise hinterlassen Spuren

Signa Prime: Gläubiger stimmen für Verkauf der Immobilien

Impressum 20

HandelsimmobilienReport Partner





















Handelsimmobilien Gipfel

Der Trend geht zu mehr Kleinteiligkeit

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin "Handelsimmobilien Report"

Die Folgen der Zinswende haben 2023 auch im Handelsimmobilienmarkt vieles ins Stocken gebracht. Grund genug, um beim jüngsten Handelsimmobilien Gipfel über Probleme und ihre Lösungen zu diskutieren.

Nach einer Phase des Strukturwandels, gefolgt von der Corona-Delle und den Folgen der Kriege stellt sich für viele Marktakteure angesichts steigender Renditen die Frage, ob bei **Retail Assets** inzwischen der Boden gefunden wurde, wie **Gertrud Traud, Chefvolkswirtin** und **Managing Director** bei der **Helaba** beim **Handelsimmobilien-Gipfel** in Düsseldorf sagte. Diskutiert wurde unter der Headline: "Wie viel Leben kommt wann in den Markt? Neue Ziele, neue Märkte, neues Denken".

Zuvor hatte Gertrud Traud in ihrer Keynote "Spotlight Retailmarkt: Zinsen & Immobilien" mit Blick auf die aktuelle Unsicherheitsspirale, in der aus ihrer Sicht vor allem Deutschland steckt, die positiven Trends und Entwicklungen zusammengetragen. So geht sie davon aus, dass die **Europäische Zentralbank** (EZB) diesmal vor der US-Notenbank **Federal Reserve** im Juni erstmals wieder die Zinsen senken und einen Zinssenkungszyklus mit möglicherweise drei Zinsschritten beginnen könnte. In Verbindung mit steigenden Tarifabschlüssen bei sinkenden Inflationsraten in Deutschland und dem Euro-Raum erwartet sie steigende Reallöhne, die dem Einzelhandel Auftrieb verleihen dürften. Vor diesem Hintergrund könnte sich der Handel laut Traud stabilisieren, auch wenn die Mieten steigen und die Kapitalwerte weiter fallen.

Ob dieses Szenario so eintrifft, wird sich im Sommer zeigen. Denn mit Blick auf die hohen Tarifabschlüsse in Deutschland und anderen Euro-Ländern fürchten Vertreter der EZB wie **Chefvolkswirt Philip Lane** Zweitrundeffekte, die die Inflation antreiben, weil die Unternehmen die Lohnsteigerungen über die Preise weitergeben.

Doch ungeachtet dessen sieht **Manuel Jahn**, **Geschäftsführer** der **Habona Invest Consulting**, die auf das Segment Nahversorgung fokussiert ist, inzwischen die Bodenbildung erreicht und verweist darauf, dass die Anleger "uns das auch abnehmen". Bei vielen Immobilien sei die Preisfindung schon durch. Und wie er beobachtet, würden viele Akquisiteure institutioneller Investoren sofort loslegen, wenn sie dürften. In diesem Umfeld sind Privatinvestoren offenbar mutiger. Diese vermögenden Kleinanleger nutzen laut Jahn auch die Möglichkeit, antizyklisch zu investieren.

Auch Björn Fraeb, Head of Investmentmanagement Retail Nordeuropa und Deutschland bei Nuveen Asset Management Europe, ist für den Handelsimmo-

Marktbericht

Non-Performing-Loans: stürmische Entwicklung

In der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist das Volumen notleidender Kredite 2023 in Deutschland um 56% gestiegen. Nach der Analyse von PwC Germany zum Non Performing Loan Sektor machen vor allem makroökonomische Einflussfaktoren eine Zunahme wahrscheinlich. Zu einer Verkaufswelle von Kreditportfolios wie nach der Finanzkrise 2008 wird es aber voraussichtlich nicht kommen. Wesentliche Treiber der Entwicklung sind die Zinswende und die damit

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns auch auf unserer Homepage:

www.hi-report.de

verbundenen Wertverluste. Institutionelle Investoren weichen auch auf andere Anlageklassen aus. Im Büroimmobilienmarkt ist die Bodenbildung noch nicht erreicht. Die kritische Haltung der Bankenaufsicht, die für die gewerbliche Immobilienfinanzierung relevante Regulierung und die schwache Konjunktur erhöhen den Handlungsdruck zusätzlich. Die sinkenden Immobilienwerte erhöhen die Risiken bestehender Immobilienfinanzierungen. Noch warten viele Kreditgeber ab, um Wertverluste zu vermeiden, aber das Zeitfenster für die Wait-and-see Strategie ist begrenzt.

Nr. 416 22.03.2024

bilienmarkt positiv gestimmt, zumal die Preise nachgegeben hätten, wie auch er feststellt. Da es derzeit jedoch schwierig ist, institutionelle Anleger zu bewegen, antizyklisch zu investieren, erwartet Fraeb vorerst keine großen Sprünge. Er ist aber überzeugt, dass sich in der nächsten Zeit etwas bewegen wird. Doch während Fachmarktobjekte mit Schwerpunkt Nahversorgung den Investmentmarkt weiterhin dominieren, ist es laut Fraeb schwieriger, Großobjekte wie Shopping-Center zu finanzieren. Meist machen Banken das nur im Rahmen von Konsortialkrediten.

Mit Blick auf die Tatsache, dass institutionelle Anleger wie Versicherungen und Pensionsfonds ihr Geld bevorzugt in große Objekte investieren, wie Björn Fraeb ergänzt, und kleinteilige Objekte wie Nahversorger eher meiden, gab Jahn grundsätzlich zu bedenken: Es könne nicht darum gehen, Großprojekte zu entwickeln, nur weil der Kapitalmarkt das brauche, beispielsweise weil ein Investor 2 Mrd. Euro anlegen müsse, sondern darum, für den Endkunden zu bauen – und erntete dafür vom Publikum Applaus. Angetrieben von den niedrigen Zinsen sind womöglich zu viele Großprojekte entstanden – womöglich mehr als der Markt verkraften kann.

Auf die Frage nach den aktuellen Megatrends ergänz-

te **Francesco Fedele**, **Vorstandsvorsitzende**r der **BF Direkt AG**, dass es heute eher um kleine Einheiten
geht, die flexibler zu handhaben sind und nennt als Beispiel das Stadtkaufhaus **Gerber** in Stuttgart, das in ein
Mischobjekt mit Hotel, Wohnungen und verkleinertem
Einzelhandel umgebaut wurde. Kleinteiligkeit, Flexibilität
und Innovation sind aus seiner Sicht die zentralen Stichworte. Aus Sicht von Björn Fraeb verbindet sich für die
Städte und Quartiere damit die Rückkehr zu Innenstädten, die geprägt sind von Wohnen, Arbeiten und Leben –
so wie früher. Gleichwohl weist er auch darauf hin, dass
ein großes Einkaufszentrum wie die Gropius-Stadt in
Berlin für die Menschen in ihren bescheidenen Plattenbauten in der Umgebung auch die notwendige Abwechselung bietet und für sie eine Art Wohnzimmer ist.

Dass der Einzelhandel – also auch Supermärkte – nach den heutigen Ansprüchen der Konsumenten ein Place to be mit Unterhaltungswert, Überraschungen und Gastronomie sein muss, diskutierten **Franka Jung-Larsen, International Brand and Retail Management** bei **der Apleona Real Estate GmbH**, und **Ralf-Peter Koschny, Vorstandssprecher** der **Bulwiengesa AG**, mit Blick auf die Trends, die im Handel und bei Handelsimmobilien im Fokus stehen. Im Zentrum stand dabei die Frage, welche Mischung für Shopping-Center unter

Sie haben Immobilien. Wir haben Visionen.

gpep Global Property

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

____ Schnelle Abwicklung dank erfahrenem Transaktionsteam

Kaufpreisabwicklung mit Eigenkapital

Bundesweite Standorte, auch außerhalb der Ballungsgebiete

Wir kaufen Einzelobjekte zwischen 2 und 50 Mio. € und Portfolios his 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

Nr. 416 22.03.2024

diesem Gesichtspunkt die beste ist. Denn laut Björn Fraeb sind hierzulande etwa ein Drittel der Einkaufszentren als problematisch einzustufen.

Die Stichworte für die richtige Mischung sind laut Jung-Larsen vor allem "Convenience" und "Shoppertainment" – also die Mischung von Einkaufen und Unterhaltung. Da die Menschen unter großem Zeitdruck stehen und alles möglichst schnell erledigen möchten, muss das Shopping-Center nach ihren Worten eine "5-Minuten-Stadt" sein, in der



Aldi-Quartier in Waldbronn.

Foto: Aldi Süd

alles erledigt werden kann. Neben Handelsangeboten für "Perfect Body & Face", Angebote für die Best Ager über 50, die immer mehr mit der jungen Generation verschwimmen, sind nach ihren Worten auch Angebote wie Dienstleistungen, Ärzte, Freizeitangebote, Personal Trainer und vieles mehr von Bedeutung, wobei die Belegung des zweiten Obergeschosses nach ihrer Erfahrung kein Problem ist.

Weil sich die Konsumgewohnheiten ständig ändern, muss der Einzelhandel nach ihren Worten auch immer wieder neue Konzepte testen. Diesen Eindruck bestätigt auch Ralf-Peter Koschny, wenn er anmerkt, dass der Handel auf der Suche ist und heute alle möglichen Konzepte testet, um den Kunden neues zu bieten. Dabei ist es bei großflächigen Modehäusern laut Jung-Larsen auch kein Problem, ständig zu messen, welche Ware gut ankommt, um Schnelldreher nachzubestellen. Ein Thema ist in diesem Kontext auch die nahtlose Verknüpfung von "online" und "offline", wenn beispielsweise die gewünschte Größe im Laden nicht vorhanden ist und der Handel sie online bestellt und zum Kunden nach Hause schickt.

Der Handel muss immer wieder neue Konzepte testen

Insgesamt ist der Einzelhandel laut Jung-Larsen sehr preissensibel, denn die Kosten sind hoch. Zudem ist der Arbeitskräftemangel spürbar, die Investitionsbereitschaft eingeschränkt und über die Mieten wird hart verhandelt, so dass das Mietniveau von vor fünf Jahren derzeit nicht zu halten sein dürfte. Dennoch ist es aus ihrer Sicht notwendig, Flächen – auch zu einem niedrigeren Preis – gut zu vermieten, um so die Frequenz zu erhöhen, was letztlich die Grundlage schafft, um die Mieten später doch noch erhöhen zu können. Wichtig ist es, den richtigen Mix zu bieten.

Dass auch die Discounter heute mehr bieten als immer modernere Märkte für den Verkauf von günstigen Lebensmitteln, erläuterte **Jan Riemann**, **Group Director Real Estate** bei **Aldi Süd**, in seinem Vortrag über "kosteneffiziente Projektentwicklung: Wege zum wirtschaftlichen Bau-Erfolg". Gegen den negativen Trend investiert das Unternehmen gegenwärtig einen hohen dreistelligen Millionenbetrag in verschiedene Projekte. Bei Mischobjekten wird nach seinen Worten immer nach dem besten Nutzungskonzept für den jeweiligen Standort gesucht, seien es Wohnungen, Seniorenwohnheime oder auch Kitas als Beimischung zu den Discountmärkten.

Personalien

Führungswechsel bei The KaDeWe Group

Bei The KaDeWe Group wurde Josef Schultheis (Foto) zum neuen Chief



Restructuring Officer ernannt. Michael Peterseim, bislang CEO (acting) der

Gruppe, verlässt das Unternehmen. Der erfahrene Handelsmanager Schultheis übernimmt damit auch den Vorsitz der Geschäftsführung um Timo Weber, Chief Retail Officer, und Simone Heift, Chief Merchandising Officer. Josef Schultheis leitete eine Vielzahl an Restrukturierungsprojekten und bringt seine umfassenden Kenntnisse aus über 35 Jahren Erfahrung im Retail und in komplexen Krisensituationen ein. Ziel der Restrukturierung ist es, die Sanierung der sich derzeit im Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung befindenden KaDe-We Group zum Erfolg zu führen. Dabei sieht Schultheis seine Aufgabe darin, die Restrukturierung der operativen Prozesse und Strukturen zu beschleunigen, damit ein langfristig tragfähiges Geschäftsmodell zu etablieren und das bestmögliche Resultat für die Gläubiger zu erzielen: "Als neu aufgestellte Geschäftsführung werden wir eine solide und zukunftsorientierte Basis für die erfolgreiche Sanierung der KaDe-We Group schaffen. Dafür treiben wir den laufenden M&A Prozess zügig voran, um gemeinsam mit starken Partnern den Insolvenzprozess effizient und zielführend abzuschließen."



In diesem Kontext hebt er hervor, dass es dem Handelsunternehmen auch in der aktuell schwierigen Zeit für die Bauwirtschaft mit einem Kostenanstieg von über 50% gelingt, die Kosten im Griff zu behalten und um 5% unter dem Baukostenindex zu bleiben. Grundpfeiler dieser Strategie sind digitale Ausschreibungen, ein Netzwerk aus etwa 5 000 Handwerkern, die Vereinheitlichung der Baubeschreibungen und die Nutzung von Mengenvorteilen auf internationaler Ebene durch die Standardisierung von Baukomponenten. Zudem hat das Handelsunternehmen Architekten und Bauingenieure eingestellt, um sich auch bei diesen Leistungen die besten Preise zu sichern.

Ein Beispiel für die Weiterentwicklung eines Aldi-Filialstandorts ist das Projekt in **Waldbronn** bei Karlsruhe. Hier entstehen auf 12 000 qm – neben dem Aldi-Markt – weitere Handelsflächen etwa für einen Rewe-Markt und fünf mehrstöckige Aufbauten mit 115 Wohnungen. 2024 soll das Mischobjekt fertig werden. Bei der Vergabe eines solchen umfassenden Rohbaus wird laut Riemann auch der Bau der eigenen Filiale günstiger.

Eine Diskussionsrunde über die Frage, was die Einhaltung der ESG-Kriterien und die EU-Taxonomie für Handelsimmobilien und ihre Wertentwicklung sowie die Eigentümer und Mieter bedeuten, fehlte auch beim Handelsimmobilien-Gipfel nicht. Dabei stellte Maximilian Ludwig, Senior Director, u.a. im Bereich Retail & Logistics bei der Real I.S. AG gleich zu Beginn fest, dass die Einhaltung der ESG-Kriterien bei Immobilien etwa aus Sicht von Fondsgesellschaften vor allem wichtig für den Exit ist. Andernfalls bestehe die Gefahr, dass das Objekt als "Stranded Asset" endet.

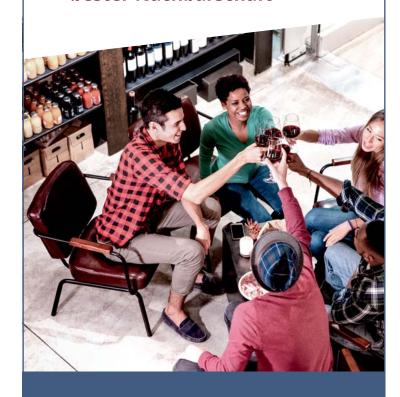
Deutlich wurde während der Diskussionsrunde aber auch, dass der Zeitrahmen für das Erreichen von klimaneutralen Neubauten und Bestandsobjekten sehr knapp bemessen ist, die Branche noch am Anfang steht und vieles – wie die Datenerfassung – noch in den Kinderschuhen steckt und niemand genau weiß, wie viele Daten letztlich erhoben werden müssen, wie Benjamin Danner, Bereichsleiter Immobilien CSR im Lidl Immobilienbereich und Paul Werner Neisser-Deiters, Leiter Energiemanagement Kaufland Deutschland, zu berichten wissen. Hier ist noch viel in Bewegung und es ist noch nicht klar, wie viel die Regulatorik letztlich vorschreiben wird.

Um zu verhindern, dass in dieser Phase zu viel Aktionismus entsteht und alle möglichen und unmöglichen Daten angefordert werden, waren sich die Teilnehmer einig, dass der Dialog zwischen den Marktakteuren und die Abstimmung sehr wichtig sind. Zumal es beispielsweise im Lebensmittelhandel wie bei Kaufland und Lidl einen hohen Stromverbrauch gibt, der auf den Betrieb wie beispielsweise von (Tief)Kühlgeräten und Back-Shops entfällt, der aber mit der Immobilie selbst nichts zu tun hat, wie Danner zu bedenken gibt.



Wie wir leben wollen:

Gut versorgt und in bester Nachbarschaft



Mit uns die resiliente Stadt gestalten.

> INVESTMENT > BERATUNG > ENTWICKLUNG

www.habona.de



MIPIM 2024

Die schwierige Rückkehr in eine Immobilienwelt mit Zinsen

rv DÜSSELDORF. Etwa 20 000 Teilnehmer aus 90 Ländern haben vom 12. - 15. März 2024 an der 34. Internationalen Immobilienmesse Mipim in Cannes teilgenommen. Das waren spürbar weniger als die 22 500, die noch im Jahr 2023 vor Ort waren. Zwar waren alle großen Unternehmen vertreten, doch waren ihre Delegationen diesmal offenkundig kleiner und es wurde offensichtlich deutlich effizienter mit den Budgets umgegangen. Die Zeiten bleiben angespannt.

Die Internationale Immobilienmesse **MIPIM** in Cannes hatte im Vorjahr einerseits unter dem positiven Vorzeichen gestanden, dass sich die Teilnehmerzahlen wieder der Vor-Corona-Zeit angenähert hatte, gleichzeitig sorgten die Preisschwankungen und Wertkorrekturen als Folge der schnellen Leitzzinserhöhungen durch die **Europäische Zentralbank** (EZB) unter den Teilnehmern für große Verunsicherung. Ob diese Phase im Laufe des Jahres 2024 hinter den Investoren, die etwa ein Drittel der Teilnehmer ausmachten, liegen wird, wie der Messeveranstalter **Rx Global** zur **MIPIM 2024** meint, ist angesichts der Hängepartie im Markt aber offen.

Nach der Erholung von den Schwankungen des Vorjahres sieht sich die Messe im März 2024 als wichtige Plattform für die Anleger, um im Rahmen von Kontakten, Gesprächen und Eindrücken ihre neue Anlage-Strategie für das laufende Jahr zu entwickeln. Aus Sicht von **Nicolas Kozubek**, **Director** der Immobilienmesse MIPIM, wird es 2024 vor dem Hintergrund der fortbestehenden Unsicherheiten bei der Geldpolitik und der globalen wirtschaftlichen Entwicklung für die öffentlichen und privaten Marktakteure darauf ankommen, in die Aufwertung der Bestandsgebäude und in Erneuerungsprojekte zu investieren.

Auch Rachel Shone, Real Estate Director bei Principal Asset Management, sieht die MIPIM als wichtige Plattform, um sich ein Feedback aus dem Markt zu holen und zu teilen, Deals anzubahnen und die Kontakte zu Partnern aus der Immobilien-Branche zu stärken. Vor allem aber geht sie davon aus, dass 2024 ein spannendes Jahr für Immobilieninvestments werden dürfte, weil die Werte auf den globalen Märkten anfangen, sich zu stabilisieren. Das eröffne die Chance, hochwertige Objekte zu niedrigeren Einstiegspreisen zu erwerben. Für Deutschland dürfte das allerdings noch nicht gelten. Da die Immobilien nach der jüngsten Umfrage der RICS immer noch als teuer oder sehr teuer gelten, dürfte die Phase der Wertkorrekturen hierzulande – zumindest in einigen Bereichen – noch fortdauern.

Nach dem langen Aufschwung fokussiert sich der Asset Manager Principal nach

Deals

MEC erhält mit EKZ Abensberg neues Mandat

Die MEC Metro ECE Centermanagement baut ihre Position als nationaler Marktführer für Fachmarktzentren aus, seit sie zum 1. März 2024 den Betrieb des EKZ Abensberg übernommen hat. Der Auftrag kommt über einen Immobilien-Investmentmanager, für den die MEC bereits seit mehreren Jahren auch zwei andere Handelsstandorte betreibt. Das Mandat für das Einkaufszentrum umfasst das Center- sowie Leasing Management. Für Christian Schröder, COO der MEC, ist dieses Mandat ein An-



sporn und der Auftrag, das Center zusammen mit dem Eigentümer zu managen und nachhaltig weiterzuentwickeln. Centermanager des EKZ Abensberg ist Michael Schüller, der seit mehreren Jahren auch andere MEC-Standorte verantwortet. "Durch seine jahrelange Erfahrung in dem Bereich und Zuständigkeit für weitere Immobilien in der Region, ist er laut Schröder die optimale Besetzung für den Standort. Das 1993 eröffnete EKZ Abensberg bietet auf 12 500 qm 70 Geschäfte und steht verkehrsgünstig an der B16 und A93, zwischen Ingolstadt und Regensburg in der Straubinger Straße 42. Zudem gibt es 1 000 Parkplätze und eine Bushaltestelle vor dem Fachmarktzentrum.

Nr. 416 22.03.2024

Shones Worten auf Sektoren, die sich als widerstandsfähig gegenüber zyklischen wirtschaftlichen Einflüssen erwiesen haben und Mietsteigerungen versprechen. Zur Absicherung der Portfolien steht auch das Thema Einhaltung der ESG-Kriterien im Mittelpunkt der Strategie.



Nachdem die Immobilienbranche 2023 ein echtes Krisenjahr hinter sich hat, erwartet **Peter Finkbeiner**, **CEO** der **Primonial REIM Germany**, dass vor allem die Fragen, wie sich die Immobilienmärkte 2024 entwickeln werden und wie es mit den Zinsen weitergeht, die Diskussionen im Palais des Festivals in Cannes dominieren werden. Für ihn ist die Plattform deshalb ein wichtiges Stimmungsbarometer. Zuversichtlich stimmt ihn, dass sich das Zinsumfeld inzwischen stabilisiert hat und womöglich Zinssenkungen die Planbarkeit in der Immobilienbranche noch verbessern könnten. Zudem erwartet er einen wachsenden Verkaufsdruck, wodurch sich das Transaktionsgeschäft beleben könnte.

Klar ist aber auch für Finkbeiner, dass ESG ein wertbestimmender Faktor sein wird: "Wer sich heute nicht mit dem Thema auseinandersetzt, wird in nicht mehr allzu ferner Zukunft Immobilien haben, die weder verkauft noch vermietet werden können", ist er überzeugt. Und für Stéphane Villemain, Head of Sustainable Investment bei Ivanhoe Cambridge ist Nachhaltigkeit nicht mehr nur ein Schlagwort, sondern "raison d'être" für die Branche. Deshalb bot die MIPIM 2024 auch die innovative "Road to Zero Plattform" an, um nicht nur ein Schlaglicht auf wachsende Asset-Klassen zu werfen, sondern auch auf nachhaltige Investment Strategien, die immer wichtiger werden.

Auch Audrey Camus, Senior Vice President, Development and Asset Management, Europe und Arnaud Malbos, Senior Vice President, Investments, Europe beim Entwickler und Investor Ivanhoe Cambridge, sehen die Immobilienbranche gegenwärtig vor "multidimensionalen Herausforderungen", da sich die Märkte einerseits im Übergang in einen neuen Marktzyklus befinden. Denn auch wenn die Leitzinsen in Nordamerika und der Eurozone offenbar ihren Hochpunkt erreicht haben, werde das "new normal" am Immobilienmarkt auf absehbare Zeit durch ein höheres Zinsniveau geprägt sein, als es die Immobilienbranche in den vergangenen 15 Jahren gewohnt war.

Auf der anderen Seite belasten die **geopolitischen Konflikte** weltweit das Wirtschaftswachstum – was auch auf die Immobilienbranche abstrahlt. Hinzu kommen der nachhaltige Transformationsprozess – Stichwort ESG – die hohen Baupreise sowie Disruptionen infolge der Digitalisierung, woraus neue Geschäftsmodelle und Flächenbedarfe etwa im Bürosegment entstehen könnten. Auch für Camus und Malbos ist die MIPIM deshalb "eine erste wichtige internationale Standortbestimmung für die Branche im Immobilienjahr 2024". Beim Blick auf das Gesamtjahr erwarten sie im Jahresverlauf am Investmentmarkt eine leichte Aufhellung und eine Belebung der Transaktionsaktivitäten.

Dass die Federal Reserve und die EZB ihren Zinserhöhungszyklus abgeschlossen haben oder kurz vor dem Ende stehen, ist auch laut **Christopher Mertlitz, Head of European Investments** bei **W. P. Carey** derzeit Marktkonsens. Allerdings merkt er auch an: "Die lange Phase niedriger oder negativer Zinsen war eine historische Ausnahme – der Markt wird sich daran gewöhnen müssen, dass die Zinsen vorerst auf einem deutlich höheren Niveau bleiben werden." Investoren, die zuletzt zu Höchstpreisen gekauft haben, brauchen ietzt einen langen Atem.



Aus heutiger Sicht rechnet Mertlitz im Jahr 2024 nicht mit baldigen Zinssenkungen, so dass das Finanzierungsumfeld auf kurze bis mittlere Sicht herausfordernd bleiben wird. "Die Finanzierungsbedingungen sind seit nunmehr zwei Jahren extrem restriktiv und noch signalisieren nur sehr wenige Finanzierer, dass sie ihre Konditionen in den nächsten Monaten lockern werden", beobachtet auch der Immobilienberater Savills. Das werde den Refinanzierungsstress hochhalten und in den nächsten Monaten immer wieder zu Verkäufen führen. Zudem erwartet Mertlitz in der Eurozone und in den USA einen "anhaltenden Aufwärtsdruck auf die Renditen und einen Abwärtsdruck auf die Immobilienbewertungen". Allerdings sieht er in einigen Asset-Klassen auch erste Anzeichen dafür, dass die Preise die Talsohle erreicht haben.

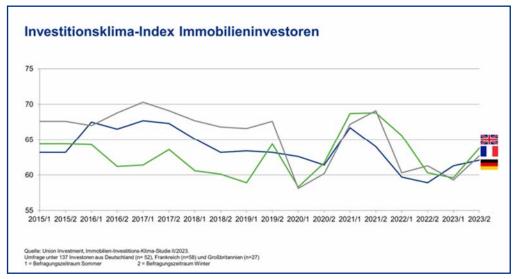


Immobilien-Investitionsklimaindex

Hoffnung auf die Wende 2025

rv DÜSSELDORF. Die Gemengelage in den Immobilienmärkten präsentiert sich im ersten Quartal 2024 vielschichtig. Neben den anspruchsvollen Herausforderungen, die der schnellste und höchste Zinsanstieg seit 60 Jahren nach dem Hype einer zwölfjährigen Nullzinsphase mit sich bringt, kommen die Themen Dekarbonisierung, Digitalisierung und demographischer Wandel zum Zykluswechsel hinzu. Gegenüber der Befragung zum Immobilien-Investitionsklimaindex von Union Investment im ersten Halbjahr 2023 ist 2024 an den europäischen Immobilienmärkten inzwischen eine leichte Erholung der Stimmung festzustellen.

Befragt hat das Marktforschungsinstitut **Ipsos** im Auftrag von **Union Investment** für den **europäische Immobilien-Investitionsklimaindex** von November 2023 bis Februar 2024 insgesamt 137 Immobilienunternehmen und institutionelle Immobi-



lieninvestoren. Davon kamen 52 aus **Deutschland**, 58 aus **Frankreich** und 27 aus **Großbritannien**. Dabei zeigte der Blick auf den Jahresvergleich, dass der Index inzwischen in allen drei Ländern ins positive gedreht hat. Vor einem Jahr konnte nur Deutschland zulegen – und zwar um 2,4 Punkte. Nun verzeichnet der Index für Großbritannien mit 4,2 auf 63,8 Punkte den höchsten Anstieg auf den höchsten absoluten Wert. Frankreich folgt mit 3,4 auf 62,7 Punkte, während Deutschland nur noch um 0,8 auf 62,1 Punkte zulegen konnte.

Vor dem Hintergrund der **abrupten Zykluswende** seit dem zweiten Halbjahr 2022 und den Bewertungskorrekturen als Folge der deutlichen Anhebung des Leitzinses auf 4,5% durch die **Europäische Zentralbank** (EZB) steht für das Gros der Befragten die **Performance** ihrer Assets mit 79% der Nennungen denn auch ganz oben auf der Liste, gefolgt vom Thema **Nachhaltigkeit** (73% der Nennungen) auf Platz zwei. Denn viele Branchen-Experten erwarten bei Immobilien mit schlechter oder nicht zeitgemäßer Energie-Bilanz spürbare Wertkorrekturen. Selbstläufer gibt es in Zeiten normaler Marktzinsen keine mehr. Deshalb steht die **Resilienz des Portfolios** mit 68% der Nennungen gleichfalls ganz oben auf der Agenda.

Um die zu stärken, setzt die Mehrheit der europäischen Immobilien-Investoren (61,1%) in den nächsten beiden Jahren vor allem auf die **Modernisierung der Bestände**. Ein beachtlicher Teil (37,2%) denkt aber auch daran, in den nächsten 24 Monaten Immobilien in unattraktiven Lagen und/oder Gebäude mit Modernisierungsbedarf zu verkaufen, um die Widerstandsfähigkeit ihrer Portfolios zu erhöhen. Für einige Marktakteure könnte der Verkaufsdruck in naher Zukunft aber auch steigen,

Deals

HBB verkauft Bauteil A des Husemann Karree

Die HBB GmbH hat den im Oktober 2023 eröffneten Bauteil A des Husemann Karree im Zentrum von Bochum an die LHI Gruppe verkauft. Das Mischobjekt gliedert sich in drei Bauteile



und bietet auf 37 500 qm Mietfläche Einzelhandel, Gastronomie, Hotel, Fitness, Büros und Dienstleistungen. Mieter im Bauteil A sind der Lebensmittelhändler Rewe Mert, Woolworth, das Fitnessstudio Easyfitness auf zwei Etagen, ein Friseursalon und ein Nagelstudie. Die Stadt Bochum bezieht gerade 15 000 qm Büroflächen in den oberen Etagen. Die neue zweigeschossige Tiefgarage mit rd. 500 Parkplätzen ist in der Tiefgarage P1 unter dem Husemannplatz an das Tiefgaragennetz der Stadt angebunden. Zudem gibt es 400 Fahrradstellplätze. Für Harald Ortner, Geschäftsführer der HBB-Holding ist der Verkauf ein Beleg dafür, dass die HBB als Entwickler auch in schwierigen Zeiten erfolgreich ist. Zudem ist das Quartier ein wichtiger Baustein des Konzepts "Innenstadt 2030". Bauteil B und C stehen kurz vor der Fertigstellung. Die HBB wurde von der Kanzlei Otting Zinger Rechtsanwälte PartG mbB Hanau beraten, die LHI von Noerr Partnerschaftsgesellschaft mbB München sowie Drees & Sommer. Die CBRE GmbH Berlin vermittelte.



wenn die Refinanzierung zu ungünstigeren Marktkonditionen ansteht.

Ins aktuelle Bild passt auch, dass etwa ein Drittel der Befragten (31,3%) beim Ankauf in diesem und im nächsten Jahr auf kleinere Objektgrößen setzen will. Und auch bei den Asset-Klassen schauen die europäischen Investoren derzeit genauer hin und legen ihr Geld weniger in Bürogebäude an, nachdem diese Anlage-Klasse nach der Pandemie und der wachsenden Bedeutung von Homeoffice einen Strukturwandel durchläuft.

Laut Union Investment fahren viele Investoren ihren Büroanteil in den Portfolios etwas zurück und benennt sich dabei auch gleich selbst als Beispiel. So hat das Unternehmen in den vergangenen Monaten die Büroimmobilien Vision Crest Commercial in Singapur, Shibuya Prime Plaza in Tokio, Fifty-One in Zürich und Smultronet 6 in Stockholm veräußert. Erfreulich aus Sicht von Martin Schellein, Leiter Investment Management Europa bei Union Investment ist, dass sich auch gegenwärtig beim Verkauf von Bürogebäuden noch gute Preise realisieren lassen, auch wenn das Transaktionsvolumen stark zurückgegangen ist.

Deutlich günstiger fällt dagegen die Beurteilung von

Logistikimmobilien aus, die während Corona und von den Lieferengpässen sogar noch profitieren konnten. So nannten auf die Frage, welche Nutzungsart in den nächsten zwölf Monaten die besten Rahmenbedingungen aufweisen wird, mit 37% die meisten Befragten aus Deutschland, Frankreich und Großbritannien, den Logistikimmobilienmarkt. Für Hotelimmobilien entschieden sich 16% der Befragten und jeweils 12% für Büro-, Wohnungs- und Einzelhandelsmärkte, wobei letztere nicht alle über einen Kamm geschoren werden können. Denn Immobilien für den Lebensmittelhandel haben sich in den vergangenen Jahren als sehr krisenresistent erwiesen und stehen bei Immobilieninvestoren europaweit hoch im Kurs.

Beim Blick in die Glaskugel zeigte sich die Mehrheit (57%) der Investoren überzeugt, dass die europäischen Investmentmärkte 2025 wieder anziehen werden – frei nach dem Motto "Survive till 2025". Das würde im Umkehrschluss bedeuten, dass sie 2024 mit der Fortsetzung der Konsolidierungsphase rechnen. 28% der Befragten können sich laut Umfrage sogar vorstellen, dass die Märkte noch länger brauchen als 2025, um wieder in Schwung zu kommen. Sehr optimistische schauen nur 12% in die Zukunft. Sie erwarten, dass es schon 2024 wieder bergauf geht.





Neues zum Schuhmarkt und zur Shoes Düsseldorf

Der stationäre Handel gewinnt wieder

rv DÜSSELDORF: Trotz einiger spektakulärer Insolvenzen ist der Einzelhandelsumsatz mit Schuhen nach ersten Hochrechnungen des BTE Handelsverbands Textil Schuhe Lederwaren im vergangenen Jahr um rund 4% bzw. 480 Mio. Euro auf 11,6 Mrd. Euro (inkl. MwSt.) gestiegen. In diesem Umfeld fanden sich auch viele nationale und internationale Vertreter der Schuhbranche zum Austausch auf der internationalen Messe Shoes in Düsseldorf ein.

Nach den Worten von **BTE-Geschäftsführer Axel Augustin** anlässlich der **HDS/L Pressekonferenz** Anfang März im Rahmen der Düsseldorfer Fachmesse **Shoes**, liegt der Umsatz mit Schuhen trotz des Wachstums allerdings immer noch um knapp 1,5% unter dem Vor-Corona-Niveau von 2019. Denn während der diversen Coronabedingten Zwangsschließungen hat der Mode- und Schuhhandel deutliche Umsatzeinbußen erlitten.



Die Messe Shoes im Areal Böhler in Düsseldorf.

Foto: Igedo Exhibitions/Shoes

Die gute Nachricht für die Schuhbranche – wie auch im Textil- und Bekleidungshandel – ist aber, dass vor allem der **stationäre Schuhhandel** im vergangenen Jahr überdurchschnittlich abgeschnitten hat. So sind die Umsätze der Schuhgeschäfte nach BTE-Schätzungen um fast 8% gestiegen. Aber damit liegen sie immer noch etwa 6% unter dem Niveau von 2019. Dabei sind laut BTE-Geschäftsführer Augustin im gesamten Handel große Unterschiede je nach Standort oder Geschäftskonzept zu beobachten: "Die Bandbreite reicht von Rekordumsätzen bis zu Geschäftsaufgaben bzw. Insolvenzen wegen der stark gestiegenen Kosten und zu großen Substanzverlusten während der erzwungenen Corona-Schließungen."

Nach Schätzungen des BTE haben 2023 etwa 170 Schuhhändler ihre Türen für immer geschlossen – teils wegen Insolvenz, teils freiwillig, beispielsweise weil ein Nachfolger fehlte – ein ganz großes Thema im mittelständischen Fachhandel. Vor diesem Hintergrund dürften bundesweit inzwischen nur noch etwa 2 600 stationäre Schuhspezialisten am Markt aktiv sein. Im Jahr 2013 waren es laut **Umsatzsteuerstatistik** noch 4 640 Unternehmen.

Als größtes Problem nehmen die stationären Schuhhändler nach Verbandsangaben derzeit die **zunehmende Bürokratie** wahr. Auf dem zweiten Platz folgen die hohen Kostensteigerungen, was angesichts der allgemein hohen Inflationsraten nicht verwundert. Ein weiteres Thema ist zudem die **Kaufzurückhaltung** der Kunden, die mit der unterdurchschnittlichen Entwicklung der Verbraucherstimmung und der deutlich gestiegenen Sparneigung korrespondiert, wie das GfK-Konsumlima und das HDE-Konsumbarometer zeigen. Hinzu kommt der wachsende Wettbewerb mit den eige-

Unternehmens News

Hahn Pluswertfonds 180 erfolgreich platziert

Die **Hahn Gruppe** hat ihren Ende Dezember 2023 aufgelegten **Pluswertfonds 180** erfolgreich platziert. Der



Publikums-AIF investiert 28,5 Mio. Euro in ein Fachmarktzentrum in Landshut, Bayern. Das Zeichnungsvolumen von rd. 20 Mio. Euro wurde von fast 300 qualifizierten Privatanlegern eingeworben, die im Schnitt gut je 60 000 Euro Eigenkapital einzahlten. Das etablierte Fachmarktzentrum aus dem Jahr 2005 ist an Bauhaus und **Penny** vermietet. Der frequenzstarke Standort hat eine gute Verkehrsanbindung und versorgt auch das erweiterte Umland. Die Stadt Landshut verzeichnet ein positives Bevölkerungswachstum und hat im bundesdeutschen Vergleich eine überdurchschnittliche Kaufkraft. Der Hauptmieter Bauhaus steht für 87.9% der Mieteinnahmen. Die schnelle Vermarktung bestätigt laut Thomas Kuhlmann, Vorstandschef der Hahn Gruppe die Attraktivität von Baumärkten als Assetklasse. Denn Bau- und Gartenmärkte würden eine hohe Resilienz in den unterschiedlichsten Wirtschaftsphasen verzeichnen. Sie seien auch die erste Adresse, wenn es um Wohnen und das Zuhause geht: "Darauf setzen wir seit vielen Jahrzehnten gewinnbringend", so Kuhlmann.

Nr. 416 22.03.2024

nen Lieferanten, die auch übers Internet direkt an die Endverbraucher verkaufen, sowie der Fachkräftemangel und ein Attraktivitätsverlust des eigenen Standorts.

Dem allgemeinen Trend, dass der **Versand- und Online-Handel** die während der Coronaphase gewonnenen Marktanteile wieder abgibt, konnte sich die Branche auch im Schuhgeschäft nicht entziehen. Dennoch liegt der Online-Handel wegen des starken Booms in den Coronajahren 2020 und 2021 nach BTE-Schätzungen immer noch um rund 40% über dem Niveau von 2019. "Wir gehen davon aus, dass der Anteil des Versandhandels am gesamten Schuhmarkt im vergangenen Jahr bei knapp einem Viertel lag", schätzt Augustin.



Für 2024 sind die Umsatzerwartungen der Schuhhändler laut Handelsverband allerdings sehr verhalten. Laut einer aktuellen Umfrage rechnet lediglich ein Viertel der Teilnehmer für das laufende Jahr mit einem nennenswerten Umsatzplus. Ein weiteres Viertel sieht sich in etwa auf dem Niveau von 2023, knapp die Hälfte befürchtet dagegen Einbußen von mindesten einem Prozent. "Wir müssen daher 2024 mit weiteren Geschäftsschließungen rechnen", befürchtet Augustin. Die schwache Verbraucherstimmung ist derzeit auch keine gute Ausgangsbasis für den **privaten Konsum**, der als Konjunkturstütze damit ausfallen dürfte.

Dass es aber auch noch eine ganze Reihe von Schuhhändlern gibt, die auch 2024 mit Zuversicht auf den Markt blicken, zeigte die jüngste **Shoes Düsseldorf** des Veranstalters **Igedo Exhibition**. Hier fanden sich Anfang März zahlreiche Schuhhändler aus dem In- und Ausland ein. Dazu zählten auch Besucher aus Kanada und aus dem skandinavischen Raum, um nur einige zu nennen. "Trotz aller Unkenrufe, gegenteiliger Meinungen, Zweifel und pessimistischer Stimmen im Vorfeld wurde produktiv gearbeitet und miteinander kommuniziert", berichtet **Ulrike Kähler, Managing Director** der Messe Shoes Düsseldorf, vom Veranstaltungsort **Areal Böhler**.

Da eine Messe und ihr Erfolg aber auch immer ein Gemeinschaftsprojekt aller Akteure und Akteurinnen ist und Wertschätzung sowie offene Kommunikation im Vordergrund stehen, wie Kähler betont, lautete der Appell der Igedo Exhibitions an die Messe-Aussteller in diesem Jahr, auch ihrerseits durch kleine Highlight-Events den Besuchern einen Anlass zu geben, in die Messe-Hallen zu kommen. Laut Veranstalter sind zahlreiche Schuhmarken diesem Aufruf auch gefolgt und haben Impulsvorträge, Happy-Hour Drinks oder Designer-Talks angeboten.

Zu den Ausstellern, die mit ihrem Messe-Auftritt zufrieden waren, gehört Lewin Berner, geschäftsführender Gesellschafter und CEO der Sioux Holding: "Hinsichtlich Frequenz, Qualität und Orderorientierung auf der Messe sind wir sehr zufrieden." Für ihn bleibt Düsseldorf eine wichtige Plattform für den Austausch mit den Kunden, weshalb der Schuhhersteller viel in den Auftritt investiert, um die eigene Marke erlebbar zu machen und sich positiv von vielen anderen Ausstellern abzuheben, die bei ihren Messe-Auftritten einen "Low-Cost Ansatz" verfolgen. Laut Berner honoriert der Schuhhandel die Arbeit des Unternehmens in Form eines kräftigen Plus im Herbst-Winter-Auftragseingang.

Dass die Bühne "The Stage" (Foto: Igedo Exhibition/ Shoes) für die vielen Events zu aktuellen Themen, Trend- und Orderinformationen, Awards u.v.m. unter dem Motto "Work, Talk & Community" in diesem Frühjahr erstmals im Zentrum der Halle platziert war, hat die Frequenz der Zuhörer laut Veranstalter spürbar steigen lassen. Ein anderes Highlight der Shoes 2024 war der Design Pop-up Market in der ehemaligen "Kaltstahlhalle". Hier hatten die Besucher die Möglichkeit, ihre Lieblingsprodukte innovativer Marken der regionalen Design-Community vor Ort zu kaufen und "ein professionelles Fotoshooting" zu nutzen.



Die Sommerveranstaltung der Shoes findet in diesem Jahr vom **1. – 3. September** statt. Dabei haben nach Feststellung des Veranstalters mehr Marken denn je signalisiert, dass sie wieder nach Düsseldorf kommen wollen. Dabei zeige der gewachsene Anteil internationaler Aussteller, wie wichtig die Schuhmesse in Düsseldorf mit ihrer Nähe zum DACH- und BENELUX-Markt für die Hersteller und die Designer speziell aus Südeuropa ist.



Künstliche Intelligenz

Management von Shopping-Centern: Vom Verwalter zum Gestalter

Michael Zingel, Geschäftsführer IREBS Immobilienakademie GmbH

Begleiten Sie in diesem Artikel einen Centermanager auf einer Reise durch ein fiktives Shopping-Center. Wir werden dabei auf verschiedene Herausforderungen sto-



Ben, die nach expliziten Lösungen verlangen. Denn in einer Zeit, in der der Einzelhandel einem stetigen Wandel unterliegt, sind Shopping-Center nicht immun gegen Einflüsse von außen.

Die digitale Transformation, veränderte Kundenbedürfnisse und die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie haben zu einer Vielzahl von Herausforderungen geführt, die eine Anpassung der Strategien und Konzepte erfordern – nicht zu vergessen das aktuell unsichere geopolitische und wirtschaftliche Umfeld. Welche Kompetenzen werden künftig beim Management von Shopping-Centern benötigt?

Seit dem Ausbruch der Pandemie haben Leerstände in Einkaufszentren zugenommen. Bei knapp einem Viertel dieser Zentren hat sich die Leerstandsquote um 5 bis 15% erhöht – bei einem durchschnittlichen Leerstand von rund 11%. Aktuelle und zukünftige Insolvenzen – wie wir sie gerade akut erleben – sowie unter Druck geratene Geschäftsmodelle könnten diesen Trend verstärken. Leerstehende Flächen haben dabei nicht nur direkte kaufmännische Implikationen, sondern schmälern auch das Einkaufserlebnis für Besucher und mindern die Attraktivität eines Centers. Die Suche nach Lösungen zur Reduzierung von Leerständen und zur Neupositionierung des Mietermixes wird daher zur zentralen Aufgabe für jeden Centermanager.

Das reine **Vermietungsmanagement** reicht dabei oft nicht mehr aus: Neue Verträge werden mit kürzeren Laufzeiten und mehr Flexibilität angestrebt – was einen erhöhten Vermietungsaufwand und mehr Know-how erfordert. Kreative Konzepte, Kundenerlebnisse sowie die Attraktivität des Standorts gewinnen an Bedeutung – und werden von Seiten der Mieter gefordert. Center müssen sich stärker zu flexiblen Hüllen entwickeln, um den Strukturwandel des Handels abbilden zu können.

Dies erfordert nicht nur eine Anpassung der Geschäftsmodelle, sondern auch eine Neuausrichtung der strategischen Planung und des Managements. Eine enge Zusammenarbeit mit Mietern und Stakeholdern sowie die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen sind entscheidend, um den langfristigen Erfolg eines jeden Centers zu sichern. Um diese Herausforderungen zu meistern sind verstärkt Kompetenzen im Bereich Transformation, Strategie oder konkret bspw. im Design Thinking gefragt.

Es geht nicht mehr nur um Quantität, sondern um kundenindividuelle, selektive Präsentation der Waren und Dienstleistungen. Die Herausforderung besteht darin, die stationäre Beratung und den Online-Verkauf zu vereinen. Kunden erwarten ein nahtloses Einkaufserlebnis, das die Vorteile des stationären Handels und die Annehmlichkeiten des Online-Shoppings bietet. Dies erfordert eine Integration von Technologien und innovativen Konzepten, um die Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden zu erfüllen. Die Implementierung innovativer und sinnvoller Technologien wird als Schlüsselkomponente angesehen, um die Kundenerfahrung zu optimieren, die Effizienz zu steigern und den sich ändernden Marktanforderungen gerecht zu werden.

Technologie unterstützt dabei nicht nur Mieter, sondern verbessert auch das Asset Management und gibt damit auch dem Manager wirkungsvolle Tools an die Hand.

Unternehmens News

Ratisbona entwickelt zwei Netto-Märkte

Der Projektentwickler und Investor **Ratisbona Handelsimmobilien** aus Regensburg realisiert in den niedersächsischen Gemeinden **Selsingen und Stad-**



land (Bild) zwei neue Netto-Märkte, bei denen im Rahmen der "Eco Ratisbona Bauweise" die ökologische Effizienz, das moderne Design und die optimale Erreichbarkeit im Vordergrund stehen. Die Fertigstellung der beiden Discounter ist für November 2024 geplant. In Stadland, in der Marktstraße 10a, wurde im Februar 2024 mit dem Bau des Netto-Marktes mit 1 245 gm Verkaufsfläche und 1 602 qm Mietfläche sowie 84 Parkplätzen mit zwei E-Ladesäulen begonnen. Zusätzlich ist auf dem Dach eine Photovoltaik-Anlage geplant. In der Parnewinkler Dorfstraße 1 in Selsingen entsteht an der Kreuzungslage zur Bremervörder Straße seit März dieses Jahres ein Netto-Markt mit 1 105 gm Miet- und 798 gm Verkaufsfläche sowie 65 Parkplätzen inkl. zwei E-Ladepunkten. Geplant sind zudem eine PV-Anlage auf dem Dach und Luft-Wärmepumpen. Die Außenanlagen werden durch eine große begrünte Fläche, eine Versickerungsanlage und eine Löschwasserzisterne geprägt sein.



Von virtuellen Anprobe-Tools bzw. Shopping-Assistenten über Click & Collect Services bis hin zu personalisierten Angeboten auf mobilen Geräten – die Möglichkeiten sind vielfältig und bieten Chancen zur Differenzierung und Wertschöpfung. Zudem können sie dazu beitragen, die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Attraktivität des Centers zu erhöhen. Im Ergebnis sind Kompetenzen rund um Technologie, KI und Datenmanagement wichtiges Rüstzeug beim Management von Handelsflächen.

Digitalisierung resp. Technologie sind aber nur ein Teil der Lösung, denn der Fokus muss auch auf die Architektur gelegt werden. Viele Center stammen aus einer anderen Zeit und sind schlichtweg überdimensioniert und baulich zu geschlossen, was die Unübersichtlichkeit beim Shoppen erhöht. Sichtbeziehungen als visueller Anreiz und abgestimmte Laufwege hingegen sind elementar für den Erfolg von Handelskonzepten. Ein Umdenken in Bezug auf das Design und Layout von Shopping-Centern ist daher unerlässlich, um eine attraktive und funktionale Umgebung zu schaffen. Großzügige Flächen, eine angenehme Atmosphäre und eine ansprechende Ästhetik sind wichtige Faktoren.

Vermietungsmanagement

Prozesse/Transformation

Controlling

Reporting

Zahlenaffinität Kundenpsychologie

Mieterbetreuung

Technologie

ESG/Nachhaltigkeit

Marketing

Strategie

Die Schaffung von multifunktionalen öffentlichen Räumen, die Integration von Grünflächen und Aufenthaltsbereichen sowie die Einbettung von kulturellen und sozialen Angeboten können dazu beitragen, dass Center wieder zu einem lebendigen und attraktiven Ziel für Besucher werden. Einkaufszentren sollten also zu multifunktionalen Kiez-Quartieren umgebaut werden, um den Strukturwandel des Handels auch baulich abzubilden und ganzheitliche Stadtquartiere zu schaffen. Dies erfordert einerseits Investitionen in die Umgestaltung und Modernisierung bestehender Immobilien sowie andererseits ein fundiertes Know-how für Shopping-Center-Manager in den Bereichen Projekt- und Stadtentwicklung.

Traditionell lag der Fokus auf der Mieterzusammensetzung, insbesondere auf traditionellen Ankermietern als Renditebringern. Shopping-Center müssen sich differenzieren, indem sie ein komplementäres Angebot bieten, das anderswo schwer zu finden ist. Es geht nicht mehr nur darum, einzelne Läden anzuziehen, sondern **ein Gesamtkonzept zu präsentieren**, das die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden anspricht. Die Rendite wird nicht nur durch die Vermietung von Flächen, sondern auch durch die Schaffung eines attraktiven und einzigartigen Einkaufserlebnisses generiert. Eine Diversifizierung des Mietermixes, die Integration von Unterhaltungsangeboten und die Schaffung von Erlebniswelten können dazu beitragen, die Attraktivität des Centers zu steigern und gleichzeitig die Rendite zu optimieren.

Da die Grenzen zwischen Freizeit und Arbeit fließend sind, haben sich klassische Shopping-Konzepte überlebt und müssen aufgebrochen werden. Kunden suchen nach Erlebnis und Emotionen beim Einkaufen, wobei Shopping-Center aber auch nicht nur als Lifestyle-Hub erfolgreich sein werden. Konzepte als Green Buildings, Health Center und Event-/Bildungsstätten prägen zukünftig das Bild. Die Bedeutung

Unternehmens News

MAX.Center produziert Eigenstrom aus Sonne

Frühlingserwachen in Wels: Mit dem Startschuss für die neue Photovoltaik-Anlage im **MAX. Center** in Wels



ging jüngst sprichwörtlich die Sonne auf. Das 340 gm große Sonnenkraftwerk am Vordach trägt zur Deckung des Strombedarfs bei. Die Photovoltaik-Anlage mit einer Leistung von 73 kWp besteht aus 168 Paneelen und wird jährlich rd. 70 000 kWh an Energie erzeugen. Damit geht das Welser Shopping-Center einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung Nachhaltigkeit. Zudem verfügen nun alle drei oberösterreichischen Shopping-Malls des Betreibers SES Spar European Shoppina Centers, die Weberzeile Ried, das Varena Vöcklabruck und das MAX. Center Wels, über 12 740 qm PV-Anlagen.

Deals

Tokio: Union Investment hat das Büro- und Einzel- handelsgebäude J6 Front in Tokio verkauft. Das Objekt gehört zum Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds Unilmmo: Europa: Das 2008 erbaute J6 Front wurde 2014 erworben. Es steht im Bezirk Shibuya und hat 4 938 qm Mietfläche. Hauptmieter des zu 100% vermieten Objekts ist die japanische Modekette Adastria.

Nr. 416 22.03.2024

einer kundenorientierten Ausrichtung nimmt dabei weiter zu, da Kunden zunehmend nach personalisierten und erlebnisorientierten Einkaufsmöglichkeiten suchen.

Eine enge Zusammenarbeit mit Mietern und Stakeholdern sowie eine kontinuierliche Analyse der Kundenbedürfnisse und Kundenwünsche sind dabei entscheidend, um ein erfolgreiches und nachhaltiges Shopping-Center zu betreiben. Im Kompetenzprofil des Managers stehen somit Analyse und Adaption der Kundenerwartungen bzw. dessen Bedürfnisse im Mittelpunkt.

Wesentliches Thema unserer Zeit ist **Nachhaltigkeit**. Nicht nachhaltiges Handeln

wird zukünftig sowohl von Kunden als auch Investoren gleichermaßen abgestraft. Es geht dabei um Verantwortung für Mensch und Umwelt entlang der gesamten Lieferund Wertschöpfungskette und um eine ganzheitliche Betrachtung der Nachhaltigkeit von der Planung und Entwicklung bis hin zum Betrieb und Management von Centern. Nachhaltiger



Konsum beginnt also Bild erstellt mit KI in Midjourney durch IREBS.

schon auf dem Weg in den Laden und endet keineswegs beim Kunden, sodass es zukünftig immer wichtiger sein wird, dass der Handel die weitere Kette und den gesamten "Konsumzyklus" bis zum Ende denkt.

Durch die Integration von umweltfreundlichen und ressourcenschonenden Maßnahmen können Shopping-Center nicht nur ihren ökologischen Fußabdruck reduzieren, sondern auch langfristige Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen. Die Implementierung von Energieeffizienzmaßnahmen, die Nutzung erneuerbarer Energien und die Reduzierung von Abfall und Emissionen sind nur einige wenige Beispiele für nachhaltige Praktiken, die dazu beitragen können, die Umweltbelastung zu minimieren und die Ressourceneffizienz zu steigern.

Zudem gibt es **mannigfaltige Reporting-Anforderungen** im Bereich Nachhaltigkeit. Mieter, Produkte und Immobilien müssen Nachhaltigkeitskriterien erfüllen (ESG), angefangen beim Bau über den Betrieb bis hin zur Instandhaltung. Der Handel muss den gesamten Konsumzyklus bis zum Ende des Produkts berücksichtigen. Eine umfassende Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in das Management von Shopping-Centern ist daher unerlässlich, um eine langfristige Wertschöpfung und eine positive gesellschaftliche Wirkung zu erzielen. Die Schaffung transparenter und nachvollziehbarer Berichtssysteme sowie die regelmäßige Überprüfung und Verbesserung der Nachhaltigkeitsleistung sind entscheidend, um den Anforderungen von Investoren, Mietern und Kunden gerecht zu werden. Zeit also, Kompetenzen zu schärfen und neue Kompetenzprofile zu entwickeln, um so aus Herausforderungen Chancen werden zu lassen.

Die **IREBS Immobilienakademie** sieht sich als Bindeglied zwischen einer Branche im Wandel, ihren Herausforderungen und der daraus resultierenden Notwendigkeit, sich beruflich weiterzuentwickeln. Mit dem **Studium Handelsimmobilien Asset Management** tragen wir in Hamburg (ab 24.04.2024) dazu bei, Handelsimmobilien neu denken zu lernen und die Kompetenzen von Center-Managern zu erweitern.

Deals

Hamburg: Die HIH Invest Real Estate hat einen Baumarkt mit Gartencenter in Hannover-Linden veräußert. Das Objekt in der Elfriede-Paul-Allee 15 in der niedersächsischen Landeshauptstadt gehörte zum Portfolio des im Jahr 2014 aufgelegten offenen Spezial-AIF HIH **Germany High Income** Fund. Sonae Sierra und die spanische Bankinter Investment haben die Immobilie für einen neu aufgelegten spanischen REIT mit dem Namen ORES Germa**ny** erworben. Der im Jahr 2000 auf einem 48 709 gm großen Grundstück erbaute Baumarkt bietet eine Mietfläche von 17 621 am und hat 663 Parkplätze. Er ist vollständig an die Baumarktkette OBI vermietet.

++++++++

München: Die IPH Handelsimmobilien GmbH hat einen langfristigen Mietvertrag mit der Supermarktkette Go Asia über rd. 500 gm Einzelhandelsfläche in den Münchner Stachus Passagen abgeschlossen. Im Juni 2024 wird die neue Filiale eröffnen. Seit der Gründung im Jahr 2009 hat sich Go Asia mit 48 Filialen deutschlandweit und mehr als 800 Mitarbeitern zu einem führenden Anbieter asiatischer Lebensmittel entwickelt. Mit einem breiten Angebot von über 7 000 Artikeln setzt die Kette Maßstäbe in Vielfalt und Qualität. Die Stachus Passagen bieten als unterirdisches Einkaufszentrum auf rd. 10 000 gm zahlreiche Einkaufs- und Gastronomieangebote. Die Stachus Passagen sind Europas größtes unterirdisches Shopping-Center.



Fachmarktzentren

Nachhaltige Wege zur Energieeffizienz

Sven Schneeweiss, Head of Technical Property Management bei der MEC GmbH*)

Der Klimawandel und der immense Druck, Energieverbräuche weiter zu reduzieren, haben die Bedeutung der energetischen Sanierung von Handelsimmobilien immer weiter in den Fokus gerückt. Als relevanter Sektor mit hohem Energiebedarf spielen Handelsimmobilien eine entscheidende Rolle bei der Bewältigung der ökologischen Herausforderungen.

Handelsimmobilien sind oft durch veraltete Technologien, ineffiziente Gebäudestrukturen und unzureichende Isolierung gekennzeichnet. Dies führt zu hohem Energieverbrauch und entsprechend hohen Betriebskosten. Energieintensive Beleuchtungsund Klimatisierungssysteme sowie Warmwasseraufbereitungen sind typisch für den Handelsimmobiliensektor und belasten die Umwelt mit einem beträchtlichen CO2-Ausstoß. Die Herausforderung besteht darin, nachhaltige und kosteneffiziente Wege zu finden, um den Energieverbrauch in Handelsimmobilien zu reduzieren und ihre Energieeffizienz zu steigern.



Der Energiebedarf bei Handelsimmobilien ist hoch.

Foto: MEC

Moderne Technologien, darunter auch Lösungen, die künstliche Intelligenz nutzen, spielen deshalb eine entscheidende Rolle bei der energetischen Sanierung in dieser Assetklasse. Gebäudeautomatisierungssysteme ermöglichen eine präzise Steuerung der Gebäudetechnik und optimieren den Energieverbrauch. Intelligente Sensoren und Internet-of-Things- Lösungen (kurz: IoT) bieten Echtzeitdaten zur Analyse des Energieverbrauchs und helfen dabei, Energieverschwendung zu identifizieren und zu reduzieren. Werfen wir einen genaueren Blick darauf: IoT-basierte Sensoren und Geräte ermöglichen eine präzise Echtzeitüberwachung des Energieverbrauchs und anderer wichtiger Daten der Immobilie wie Temperatur, Feuchtigkeit, Belegungszahlen der Räume und Lichtverhältnisse.

Durch die kontinuierliche Erfassung und Analyse dieser Daten erhalten Property- und Facility-Manager wertvolle Einblicke in den Gebäudebetrieb und können ineffiziente Abläufe oder unnötigen Energieverbrauch identifizieren. Diese intelligente Technik überwacht die Handelsimmobilie nicht nur, sie steuert sie auch.

Intelligente Algorithmen und Regelungen passen die Betriebsparameter automatisch an die aktuellen Bedingungen an und sorgen so für eine effizientere Energienutzung. Die Beleuchtung ist ein weiteres Schlüsselelement zur Steigerung der Energieeffizienz von Handelsstandorten. LED-Beleuchtungssysteme, die auf Tageslichtsensorik basieren, bieten eine kosteneffiziente und umweltfreundliche Alternative zu her-

Personalien

Columbia Threadneedle:
Joseph Vullo leitet Europa

Joseph Vullo wurde zum neuen Leiter des Bereichs Real Estate Europe bei



Columbia
Threadneedle
Investments
befördert. In
dieser Funktion wird er die
paneuropäi-

sche Immobilienplattform von Columbia Threadneedle leiten, inkl. Großbritannien und Kontinentaleuropa. Vullo leitet derzeit das britische Immobiliengeschäft und wird nun zusätzlich die Verantwortung für das kontinentaleuropäische Geschäft übernehmen. Iris Schöberl und lan Kelley leiten weiterhin die Geschäfte in Deutschland bzw. Frankreich. Columbia Threadneedle ist ein führender Immobilien-Investment-Manager mit einem verwalteten Vermögen von 17 Mrd. \$ in europäischen Immobilien für Privatkunden, vermögende Privatkunden sowie institutionelle Kunden und Versicherungen. Dieses Vermögen wird überwiegend in den Bereichen Logistik, Einzelhandel, Industrie und Büro sowie Wohnen investiert.

Deals

Lippstadt: Im Exklusivmandat des Eigentümers, einer Erbengemeinschaft, hat Brockhoff den Verkauf eines 722 qm großen Wohnund Geschäftshauses in der Einkaufsmeile Lange Straße 59 von Lippstadt begleitet. Im Erdgeschoss des exponierten Eckhauses befindet sich ein gut sichtbarer Laden, der langfristig an Douglas vermietet ist.

Nr. 416 22.03.2024

kömmlichen Leuchtmitteln. Durch die Integration von Bewegungssensoren und intelligenten Beleuchtungssteuerungen kann der Stromverbrauch deutlich reduziert werden. Sind Handelsimmobilien statisch oder baulich nicht so ausgestattet, dass eine großflächige PV-Anlage zum Einsatz kommen kann, so sollte insbesondere die Warmwasseraufbereitung kritisch betrachtet werden. Durch geringen Aufwand kann eine Abkoppelung der konventionellen Warmwasseraufbereitung durch Solarthermie in den Sommermonaten zu einer Verbesserung der CO2-Bilanz beitragen und damit sinnvoll sein.



Die äußere Optik ist ein entscheidender Marketingfaktor.

Foto: MEC

Doch nicht nur im Inneren der Handelsimmobilien muss sich etwas tun. Neben der Effizienzsteigerung der ablaufenden Prozesse und der Ertüchtigung der Gebäudetechnik ist auch ein genauer Fokus auf die Gebäudehülle notwendig. Vor allem bei vielen Fachmarktzentren stammt diese noch aus den 1980er-Jahren. Eine effiziente Dämmung ist von entscheidender Bedeutung, um den Wärmeverlust zu minimieren und den Heizbedarf zu senken. Moderne Dämmmaterialien und -technologien wie Wärmedämmverbundsysteme bieten eine effektive Isolierung und helfen, den Energiebedarf zu reduzieren und das Raumklima zu verbessern.

Oft sind ältere Türen und Fenster eine zusätzliche Schwachstelle. Tauscht man Letztere durch energieeffiziente Fenster mit Mehrfachverglasung und modernen Dichtungen, kann der Wärmeverlust reduziert und der Komfort im Gebäude signifikant erhöht werden. Bei der baulichen Sanierung der Immobilie sollte die vorhandene Bausubstanz auf mögliche Wärmebrücken überprüft und diese beseitigt werden, um den energetischen Zustand des Gebäudes zu verbessern.

Auch die Betrachtung der Gebäudehülle ist wichtig

Aber was nützt die beste Effizienz, wenn sie nicht ansprechend verpackt die Kunden anzieht? Der **optische Auftritt** einer Handelsimmobilie ist ein entscheidender Marketingfaktor für den Erfolg. Was dabei oft vergessen wird: Was schön aussieht, kann auch energieeffizient sein. Die Wahl der richtigen Fassadenfarbe und -beschichtung kann die Sonnenreflexion optimieren und die Wärmeabsorption minimieren.

Hier kann auch die Natur helfen. Die Integration grüner Fassadenelemente wie Kletterpflanzen oder vertikaler Gärten kann nicht nur die Ästhetik einer Handelsimmobilie verbessern, sondern auch zur Wärmedämmung und Klimatisierung beitragen und die Umgebungstemperatur regulieren. Das Licht, das die Pflanzen an der Fassade zum Wachstum benötigen, würde sonst schnell das Innere des Gebäudes aufheizen.

Sie können dabei helfen, den Wärmeeintrag durch Sonneneinstrahlung zu reduzieren und gleichzeitig das Tageslicht im Gebäude zu nutzen. Bei der Gebäudesanierung stehen moderne Formen der Energienutzung im Mittelpunkt. Und auch bei der Sanierung von Handelsimmobilien spielt die Integration erneuerbarer Energien eine zentrale Rolle. **Photovoltaikanlagen** auf den oft großen Dachflächen von Fachmarktzentren oder an der Fassade erzeugen sauberen Strom und reduzieren die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen. Die Nutzung von Solarenergie kann nicht nur den

Deals

Bremen: Das Textilunternehmen Brinki Collection ist auf Expansionskurs und hat am 1. März 2024 eine neue Filiale in Bremen mit ca. 104 gm in der Konsul-Schmidt-Straße 8 in der Bremer Überseestadt eröffnet. Das 2016 gegründete Unternehmen ist auf hochwertige Mode für Frauen spezialisiert und bietet als offizieller Händler zudem Möbel und Einrichtungsgegenstände von Rivièra Maison an. Neben dem neuen Fachgeschäft ist Brinki Collection auch in Habenhausen, Schwachhausen, Lesum, Weyhe-Leeste und Kirchweyhe vertreten. Vermieter der Fläche in der Bremer Überseestadt ist eine Fondsgesellschaft. Die Robert C. Spies Gewerbe & Investment GmbH & Co. KG war bei der Anmietung beratend und vermittelnd tätig.

++++++++

Berlin: Die Stern Auto GmbH wird einen BYD Pioneer Store im Berliner Westlight auf der Budapester Str. 35 eröffnen. Dazu hat das Unternehmen mit den Marken Mercedes-Benz, Smart, Grenadier, Fuso, Hymer, Tremonia sowie dem chinesischen Hersteller BYD rd. 915 am in dem Gebäude in der City West, nahe dem KaDeWe an der Tauentzienstraße, gemietet. Der Bezug der Flächen ist Mitte 2024 geplant. Stern Auto ist dann mit mehr als 20 Standorten in Ostdeutschland vertreten. Eigentümer und Vermieter des Geschäftshauses Westlight ist ein institutioneller Investor. JLL hat bei der Anmietung beraten und den Abschluss vermittelt.



Energieverbrauch des Gebäudes decken, sondern auch Überschussstrom ins Netz einspeisen und so eine zusätzliche Einnahmequelle für den Eigentümer darstellen. Eine weitere Nutzung mit Mehrwert-Charakter ist die Versorgung der **Ladeinfrastruktur für E-Mobilität** auf den Parkplätzen des Centers.

Für ein flexibles Handeln der Eigentümer, im Hinblick auf die Ausrichtung ihrer individuellen PV-Strategie, wäre es wünschenswert, wenn die Gesetzgebung insbesondere aufgrund der Gewerbesteuerproblematik deutliche Signale setzt. Die energetische Sanierung von Handelsimmobilien darf aber nie ein Schnellschuss sein, sondern muss gut und vor allem vorausschauend geplant werden. Eine **Lebenszyklus-Analyse** ist für einen institutionellen Eigentümer äußerst wichtig, da sie eine ganzheitliche Betrachtung der Sanierungsmaßnahmen ermöglicht und langfristige wirtschaftliche und ökologische Auswirkungen berücksichtigt.



Für Eigentümer von Handelsimmobilien ist es entscheidend, Investitionen strategisch zu planen und zu entscheiden, welche Maßnahmen die besten Ergebnisse sowohl in finanzieller Hinsicht als auch in Bezug auf die Nachhaltigkeit liefern. Welche Punkte sind in diesem Planungsprozess erfolgsrelevant? Es geht natürlich in erster Linie um Kosteneffizienz und Objekt-

strategie. Eine Lebenszyklus-Analyse ermöglicht es dem Eigentümer, die tatsächlichen Gesamtkosten aller Sanierungsmaßnahmen über den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes zu betrachten.

Darin sind nicht nur die anfänglichen Investitionskosten, sondern auch alle Betriebsund Wartungskosten enthalten. Auf dieser Basis kann der Eigentümer fundierte Entscheidungen treffen und die kosteneffizientesten Maßnahmen identifizieren. So kann
er unter Berücksichtigung seiner Objektstrategie Maßnahmen auswählen, die den
Energieverbrauch langfristig reduzieren und den CO2-Ausstoß minimieren. Die Priorisierung nachhaltiger Lösungen trägt nicht nur zur Umweltverträglichkeit bei, sondern
kann auch das Image des Eigentümers stärken und den Wert sowie die Attraktivität
der Immobilie erhöhen. Durch die Analyse des gesamten Lebenszyklus des Gebäudes
können alle am Prozess beteiligten Disziplinen besser verstehen, wie die Sanierungsmaßnahmen seine langfristige Werterhaltung und Wertsteigerung beeinflussen.

Nachhaltige Lösungen steigern den Immobilienwert

Sie hilft, strategische Finanzpläne zu entwickeln und Budgets für zukünftige Sanierungsmaßnahmen zu erstellen. Mit Blick auf die zu erwartende Lebensdauer und Wartungskosten der verschiedenen Gebäudekomponenten können Investitionen langfristig geplant und finanzielle Risiken minimiert werden. Die Berücksichtigung des gesamten Lebenszyklus bei der energetischen Sanierung sollte dazu beitragen, dass die Immobilie den geltenden Umweltstandards und Energieeffizienzvorschriften entspricht oder darüber hinaus geht, soweit insbesondere Anforderungen von Immobilienzertifizierung das notwendig machen. Dies ist für den institutionellen Eigentümer wichtig, um potenzielle rechtliche Risiken zu vermeiden, mögliche Sanktionen zu verhindern, ein rechtssicheres Reporting zu erstellen und die Immobilie langfristig transaktionssicher zu machen.

*) Der Artikel wurde dem MEC Fachmarktzentren Report 2023 entnommen.

Unternehmens News

Ratisbona treibt Thema Nachhaltigkeit voran

Ratisbona Handelsimmobilien hat 2023 alle Neubauten in nachhaltiger Bauweise realisiert. Insgesamt wurden über 36 000 gm Einzelhandels- und Gewerbeflächen in Deutschland. Spanien und Portugal entwickelt, sodass seit der Gründung des Unternehmens 1987 mehr als 1 255 Projekte realisiert wurden. Kern der Strategie ist es, auf nachhaltiges und zukunftsgerichtetes Bauen zu setzen. Seit 2023 wurde mit



der "Ratisbona Eco Bauweise" ein neues Konzept entwickelt, das noch stärker auf Kreislaufwirtschaft ausgerichtet ist. Durch intensive Forschung und Entwicklung sei es auch gelungen, die Holzbauweise (Foto: Ratisbona) zu optimieren und neue Materialien sowie Konstruktionsweisen zu integrieren, um den ökologischen Handabdruck der Projekte positiv zu beeinflussen. 2024 verfolgt das Unternehmen das Ziel, den eingeschlagenen Kurs als Ökobau Pionier in Richtung der Implementierung von Cradle to Cradle (C2C) für Einzelhandelsmärkte zu verstärken. Dafür wurde mit der Entwicklung der Loop-Methode der Grundstein gelegt. Dabei werden die Loop-Märkte als Rohstoffdepots betrachtet, die eine sortenreine Demontierbarkeit möglich machen.



Kauf- und Warenhäuser

Deutlich an Boden verloren

rv DÜSSELDORF: Die Warenhaus-Unternehmen Karstadt und Kaufhof füllten als bekannteste Namen in diesem Segment in den vergangenen 20 Jahren immer wieder die Schlagzeilen: durch Verkaufsprozesse, die Fusion der Unternehmen und Insolvenzen in Eigenverwaltung. In diesem Kontext wurden bereits viele Filialen geschlossen. Nach den Zahlen des Statistische Bundesamtes sind Umsatz- und Beschäftigungszahlen in diesem Segment spürbar gesunken.

Konkret ist der Umsatz der Vertriebsform **Kauf- und Warenhäuser** zwischen 2003 und 2023 demnach real (preisbereinigt) um 34,8% gesunken. Gleichzeitig konnte der stationäre Einzelhandel insgesamt in diesen 20 Jahren den Umsatz real um 11,3% steigern. Der Versand- und Online-Handel legte in dieser Zeit sogar um real 170,1% zu. Aus denn Zahlen des **Statistischen Bundesamtes** geht allerdings nicht hervor, inwieweit die Erlösrückgänge bei den Kauf- und Warenhäusern auch flächenbereinigt wurden, denn in den 20 Jahren wurden auch sehr viele Filialen geschlossen.



Viele Warenhäuser wurden geschlossen.

Foto: Galeria

Positiv hatte sich das Geschäft der Kauf- und Warenhäuser im Jahr 2022 mit einem Umsatzplus von real 13,1% gegenüber dem Corona-Jahr 2021 entwickelt. Dagegen verzeichnete die Branche im Jahr 2023, das von der hohen Inflation und der Kaufzurückhaltung der Bundesbürger bei Nonfood-Artikel geprägt war, einen Umsatzrückgang von real 3,9%. Der **Einzelhandel insgesamt** ging im Vorjahr – gegenüber 2022 – allerdings auch um real 3,3% zurück. Beim **stationären Einzelhandel** lag das Minus sogar bei real 4,0% und im **Lebensmittelhandel** bei real -3,4%. Mit real -6,8% ging es im **Versand- und Online-Handel** sogar noch deutlicher nach unten. Betrachtet hat das Statistische Bundesamt neben den klassischen Kaufhäusern auch Geschäfte mit gemischtem Nonfood-Warenangebot.

Mit dem Umsatzrückgang war bei den Warenhäusern auch ein **Personalabbau** verbunden. So lag die Zahl der Beschäftigten in diesem Segment 2023 um gut ein Fünftel (21,7%) unter dem Niveau von 2003. In den vergangenen beiden Jahren war beim Personal aber auf Grund der Corona-bedingten Einbrüche im Jahr 2020 (-2,4% zum Vorjahr) und 2021 (-1,8% zum Vorjahr) eine gegenläufige Entwicklung zu beobachten: So stieg die Beschäftigung in Warenhäusern 2022 um 3,9% gegenüber dem Vorjahr und 2023 noch einmal um 5,2%.

Die großen Warenhäuser fungierten bisher als zentraler Bestandteil der Cities und als wichtiger Anziehungspunkte im stationären Einzelhandel. Allerdings fallen sie laut Statistischem Bundesamt mit Blick auf die lange Phase der negativen Umsatzentwicklung unter den typischen Innenstadthändlern aus dem Rahmen. Einzig der stationäre Buchhandel verzeichnete 2023 mit einem realen Umsatzrückgang von 44,1% gegenüber 2003 ähnlich hohe Einbußen. Eine leicht positive Umsatzentwicklung wiesen dagegen der stationäre Bekleidungshandel mit +4,6%, der Spielwarenhandel mit +6,0%) sowie der Handel mit Uhren und Schmuck mit +9,1% auf.

Deals

Frankfurt am Main: Luwin Real Estate schließt mit dem britischen Herrenausstatter Hackett eine vorzeitig Mietvertragsverlängerung über die EG-Einzelhandelsflächen mit rd. 115 qm im "MaRo" Neue Mainzer Straße / Neue Rothof Straße in Frankfurt am Main ab. Der Herrenausstatter hat 2021 im "MaRo" eröffnet und war zuvor Mieter auf der benachbarten Luxusmeile Goethestraße. Hackett komplettiert damit den bestehenden Premium-Einzelhandelsbesatz der Neuen Rothof Straße neben Brioni, Friendly Hunting, SUIT SUPPLY, Dorothee Schuhmacher, Woolrich und A.P.C.

+++++++

Berlin-Mariendorf: Der Wohnprojektentwickler Bonava hat in seinem Quartier Hugos in Berlin-Mariendorf Anfang 2024 per Asset-Deal eine neu errichtete Mixed-Use Immobilie verkauft. Der Käufer Hansainvest Real Assets ist eine Tochter der Signal Iduna Versicherungsgruppe. Das ESG-Objekt wird in einen neu gegründeten Immobilienfonds eingebracht, der den Anforderungen an einen Artikel-9-Fonds gemäß der EU Offenlegungsverordnung entspricht. Mitte 2023 hatte Bonava das Objekt fertiggestellt. Die Immobilie mit 3 800 qm befindet sich an der alten Gärtnerei 1 und beherbergt einen Edeka-Markt inkl. Bäckerei mit 1 490 am im EG. In der ersten Etage und in Teilen der zweiten Etage befindet sich eine Kita. Zudem gibt es hier therapeutische Wohngemeinschaften des Betreibers "Die Kurve"



Sehr erfolgreich war der **stationäre Handel mit Schuhen und Lederwaren**, der in den vergangenen 20 Jahren um 40,5% zulegen konnte und der Handel mit Unterhaltungselektronik, der 2023 ein Umsatzplus von 175,7% gegenüber 2003 verzeichnen konnte. Dazu haben aber auch die technischen Innovationen beigetragen.

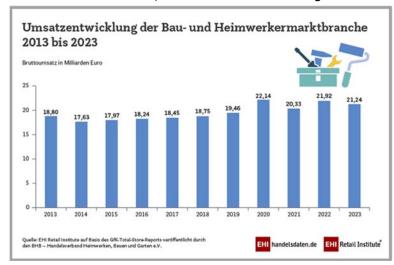
Bau- und Heimwerkermärkte

Kriege und Krisen hinterlassen Spuren

HIR DÜSSELDORF. Die Baumarktbranche erlebte 2023 ein schwieriges Jahr und spürte die Auswirkungen der internationalen Kriege und Krisen. Die hohe Inflation drückte weiterhin auf die Konsumlaune, die Zinserhöhungen und die damit verbundenen höheren Finanzierungskosten führten zu einer Krise auf dem Immobilienmarkt und einem Einbruch der Verkäufe von investiven Produkten im Zusammenhang mit Bau- und Renovierungsarbeiten von Häusern und Wohnungen.

Insgesamt erzielte der Baumarkthandel in Deutschland 2023 einen Umsatz von 21,24 Mrd. Euro, 3,1% weniger als 2022 mit 21,92 Mrd. Euro, wie die Zahlen des **Handelsverbands Heimwerken, Bauen und Garten** (BHB) ergaben. Mit den Herausforderungen durch Inflation, Krieg, Konjunkturschwäche und hohen Bauzinsen reiht sich 2023 in eine Folge turbulenter Jahre seit 2020 ein. Damals hatte die Branche zu Beginn der Corona-Pandemie ein starkes Wachstum von knapp 14% erzielt und damit den bis heute geltenden Rekordumsatz von 22,14 Mrd. Euro aufgestellt.

In Zeiten von Lockdown, Homeoffice und dem Wegfall von Freizeitaktivitäten sowie



Reisen investierten die Bundesbürger in ihr Heim - und zogen viele Projekte Hinzu kam, dass sie wie der Lebensmittelhandel durchgängig öffnen durften. Dass der Umsatz der Bauund Heimwerkermärkte dann 2021 um 8% auf 20,33 Mrd. Euro sank, war schon fast unausweichlich - zu-

mal Baumärkte im Winter 2020/2021 auch von den Zwangsschließungen betroffen waren. Dass die Branche 2022 trotz Krieg in der Ukraine und damit steigenden Inflationsraten noch ein Umsatzplus von 8% auf 21,92 Mrd. Euro erzielen konnte, lag laut **EHI Retail Institute** am guten ersten Halbjahr sowie Preiseffekten.

Im vergangenen Jahr sorgte dagegen die schnelle Erhöhung der Leitzinsen durch die Europäische Zentralbank (EZB) für einen Nachfrageeinbruch am Immobilienmarkt. Da weniger gebaut und damit auch weniger neue Wohnungen bezogen wurden, belastete dies naturgemäß auch die Nachfrage nach investiven Baumarktsortimenten. Auch das Filialnetz der Baumärkte ging 2023 zurück. So registrierte die **Gesellschaft für Markt- und Betriebsanalyse** (Gemaba) zum 1. Januar 2024 bundesweit 2 050 Baumärkte mit mehr als 1 000 qm Verkaufsfläche und Gartencenter – so die BHB-Definition – das waren 17 Standorte weniger als im Jahr zuvor.

Deals

Frankfurt (Oder): Der weltweit größte Anbieter von Lösungen für hybrides Arbeiten mit Marken wie Spaces und Regus, IWG. eröffnet am 1. April einen modernen Standort für flexibles Arbeiten im Wahrzeichen **Oderturm** in Frankfurt an der Oder. Mit dem Oderturm befindet sich das neue Regus Center in einem der Wahrzeichen der Stadt. Seit fast 50 Jahren steht das mit 90 m höchste Gebäude Brandenburgs mit seinen Geschäften, Büros und Restaurants in der Innenstadt. Die prominente Lage neben der Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder) bietet den Mietern im Regus Center einen deutlichen Mehrwert. Das Netzwerk der IWG wurde 2023 um 867 Standorte erweitert.

+++++++

Schwelm: Eine nachhaltige Industrieimmobilie in Schwelm mit über 55 500 gm, davon gut 45 600 gm Hallenfläche, ist vor dem Fertigstellungstermin im März 2024 voll vermietet. **BNP Paribas Real Estate** vermittelte die Transaktion. Die Stadt Schwelm befindet sich im süd-östlichen Ruhrgebiet. Das Projekt im stadtnahen Gewerbegebiet Graslake ist gut angebunden über die A1, A43 und die A46. Die Immobilie wird vom Projektentwickler Hillwood realisiert, Betreiber ist das Familienunternehmen Fiege aus Greven, das international und branchenübergreifend die Wertschöpfungsketten seiner Kunden mit modularen Konzepten in den Bereichen Logistik, Digital Services, Real Estate und Ventures optimiert.

Nr. 416 22.03.2024

Signa Prime Selection AG

Gläubiger stimmen für den Verkauf der Luxusimmobilien

HIR DÜSSELDORF. In das Insolvenzverfahren der Signa Prime Selection AG, Eigentümerin der noblen Immobilien der Signa Gruppe, kommt nach der Gläubigerversammlung Bewegung – der Vertreter der Republik Österreich sieht die Treuhandlösung dagegen kritisch.

Bei der Gläubigerversammlung am vergangenen Montagnachmittag haben die

Gläubiger der insolventen Signa Prime Selection AG im Kammer**gericht Wien** laut tagesschau.de mehrheitlich – nach Kopfzahl und nach Kapitalmehrheit – für einen Treuhand-Sanierungsplan stimmt, wonach die Luxusimmobilien der Gesellschaft – darunter Objekte wie das KaDeWe (Foto rechts), das Alsterhaus und Oberpollinger (Foto unten) – im Laufe der nächsten zwei bis maximal fünf Jahre verkauft werden sollen, so dass ein Konkurs samt Notverkäufe der Immobilien ab-



gewendet werden kann. Nach Mitteilung von **Insolvenzverwalter Norbert Abel** soll ein Treuhänder den Verkauf aller Vermögenswerte übernehmen. Ziel ist es, so eine Insolvenzquote von 32% für die Gläubiger zu erreichen. Die von einigen Gläubigern stark kritisierte Sanierung in Eigenverwaltung ist damit beendet.

Dagegen hatte **Wolfgang Peschorn**, **Präsident** der österreichischen **Finanzpro-kuratur** und damit Anwalt der **Republik Österreich** bereits im Vorfeld der Gläubigerversammlung gegenüber dem ORF Radio deutlich gemacht, dass er den vorgeschlagenen Sanierungsplänen nicht zustimmen werde. Seine ablehnende Haltung begründet der Chef der Finanzverwaltung damit, dass die für einen langsamen Verkauf der Luxusimmobilien im Rahmen einer Treuhandlösung notwendige Liquidität nicht vorhanden sei. Doch die sei nötig, um auf eine Markterholung in den nächsten



Jahren warten zu können. Aus seiner Sicht kann sich das Unternehmen nur noch über den zeitnahen Verkauf seines Immobilien-Portfolios über Wasser halten.

Zudem beklagt Peschorn die mangelnde Transparenz in dem Firmengeflecht und glaubt, dass es im Rahmen eines Konkursverfahrens mehr Klarheit geben würde. So befürchtet er, dass etwa Geld aus den Unternehmen herausgenommen und dann wieder in neue Projekte investiert

worden sein könnte. Strafrechtliche Ermittlungen will er nicht ausschließen.

Die Forderungen der Gläubiger gegenüber der Signa Prime belaufen sich laut **Sanie-rungsbericht** auf rund 12,8 Mrd. Euro, anerkannt wurden bisher nur 5,9 Mrd. Euro. Das Handelsgericht Wien muss die Sanierungspläne bis Juni noch bestätigen.

Deals

Haßfurt: Logicor hat eine rd. 10 400 gm große Logistikimmobilie im unterfränkischen Haßfurt bei Würzburg an Cabot Properties verkauft. Das Obiekt in der Walter-Tron-Straße 5 wurde im Jahr 2007 errichtet und befindet sich auf einem rund 22 100 gm großen Grundstück in einem etablierten Gewerbegebiet. Colliers hat die Transaktion im Auftrag des Verkäufers vermittelt. Zum Zeitpunkt des Verkaufs war die Logistikimmobilie vollvermietet an den E-Commerce Dienstleister PVS Europe. Die Immobilie steht verkehrsgünstig in der Nähe Autobahnen A7 und

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.