

Handelsimmobilien Report



Liebe Leser,

als Hauptgrund für die Investition in Immobilien wurden in den letzten Jahren vor der Zinswende die „niedrigen Zinsen“ genannt. Denn nach zwölf Jahren ultra-lockerer Geldpolitik mit Immobilien-Super-Hype hatte sich ein starker psychologischer Gewöhnungseffekt eingestellt. Normalerweise dauern Boom-Phase drei bis vier Jahre. Aber das Fatale an dieser langfristig niedrigen Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) zur Rettung verschuldeter Euro-Staaten war, dass sich viele Kapitalanlagen wie Staatsanleihen, Festgeldkonten oder Lebensversicherungen nicht mehr lohnten. Zur Immobilienanlage gab es kaum mehr eine Alternative.

Wie Nomaden zog die immer breiter werdende Schar der Investoren durch die verschiedenen Asset-Klassen: Angefangen von den innerstädtischen Geschäftshäusern, über Shopping-Center mit ihrem breiten Angebot bis hin zu den Konjunkturresilienten Fachmärkten mit Nahversorgungsschwerpunkt, weiter über Büros bis hin zu resilienten Logistikimmobilien – und nicht zu vergessen: Wohnimmobilien. Preise und Bewertungen haben zwischenzeitlich in der Breite bedenkliche Höhen erreicht. Die Fallhöhe insbesondere im deutschen Immobilienmarkt, der im weltweiten Vergleich immer noch als teuer gilt, ist beachtlich. Abzulesen ist das daran, dass bei dem aktuellen Zinsniveau die Käufer die geforderten Preise der Verkäufer nicht zahlen können.

Dass viele Marktakteure nun gebannt auf die Entwicklung der Inflationsraten schauen und darauf warten, dass die EZB in ihrer Sitzung im Juni erstmals die Zinsen senken wird, deutet darauf hin, dass die Hoffnung auf deutlich niedrigere Zinsen in naher Zukunft groß ist, so dass viele abwarten und die Hängepartie weiter geht. Hinter dieser Erwartung steht zweifellos die Wunschvorstellung, dass die leidige Marktkorrektur damit ein Ende findet. Deshalb sehen sich auch Experten genötigt, darauf hinzuweisen, dass das Zinsniveau auch nach möglichen Zinssenkungen in diesem Jahr über dem Niveau der Jahre 2018 bis 2021 liegen wird.

Denn auch wenn die allgemeine Inflationsrate in der Euro-Zone nicht mehr so stark steigt, so bleibt doch die Kerninflationsrate deutlich über der 2%-Marke und Dienstleistungen, die von den zuletzt hohen Tarifabschlüssen beeinflusst wurden, haben sich im März um 4% verteuert. Zudem sieht die US-Notenbank Federal Reserve auf absehbare Zeit noch keinen Spielraum für Zinssenkungen, nachdem die Inflationsrate in den USA wieder auf 3,8% gestiegen ist. Wenn die EZB nicht riskieren will, dass der Euro-Kurs gegenüber dem Dollar stark abwertet, wodurch sich für den Euro-Raum die Importpreise wie Energie wieder deutlich verteuern würden, kann sie mit ihren Zinsen nur begrenzt unter dem US-Zinsniveau bleiben, wenn sie die Inflation nicht wieder anfachen will.

Der Blick auf die Statements von EZB-Chefin Christine Lagarde nach der jüngsten Sitzung des EZB-Rats zeugt mehr von der Unsicherheit über die bestehenden Inflationsrisiken, denn von der Zuversicht, dass die Inflationsrate bald stabil die 2%-Marke erreichen wird.



Dr. Ruth Vierbuchen

Chefredakteurin

Nr. 418 vom 19.04.2024

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Investmentmarkt: Allmählich löst sich die Schockstarre	3
Galeria-Verkauf: Das Pokern um die Mietverträge geht weiter	6
Galeria-Strategie: Aufbruch zu neuen Ufern	9
KaDeWe Group: Central Group kauft KaDeWe-Gebäude	11
Wohnen in der City: HDE fordert Anpassung der TA Lärm	12
NIQ Retail Spend Barometer: Inflation begünstigt Discounter	13
ESG-Bewertung: Neue Leitlinien für Europa	15
Online-Handel: Sprung über die 100 Mrd. Euro-Marke	17
Redevco Capital Partners: Ein Schnellboot für Problemimmobilien	18
Impressum	18

HandelsimmobilienReport Partner





Maximilianstraße 12-14 in München.

Foto: Centrum Group

Investmentmarkt Retail: Guter Auftakt

Allmählich löst sich die Schockstarre

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Einzelhandelsimmobilien sind im ersten Quartal 2024 am besten aus den Startlöchern gekommen, so dass von einem verheißungsvollen Auftakt gesprochen werden kann. Getragen wird der Investmentmarkt bislang vor allem von einigen wenigen Großdeals. Der Markt hofft nun, dass sich der gute Auftakt im Jahresverlauf verstetigt.

„Auf den Investmentmärkten löst sich mit dem Jahresbeginn langsam die Schockstarre“, beschreibt **Konstantin Kortmann, Country Leader JLL Germany und Head of Markets**, die Lage auf dem deutschen **Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien**: „Allerdings schlägt sich das aktuell noch nicht in den Zahlen nieder, da Transaktionen im aktuellen Marktumfeld bis zum Abschluss viel Zeit benötigen.“ Mit 5,2 Mrd. Euro liegt das Transaktionsvolumen bei Gewerbeimmobilien laut **Savills** in etwa auf dem schwachen Niveau des Vorjahresquartals. Wichtig ist laut Kortmann aber, dass sich Verkäufer und Käufer bei der Preisfindung annähern und nach dem vorläufigen Ende des Zinserhöhungszyklus das Zinsniveau zunächst konstant ist und bei den Banken eine gewisse Stabilität herrscht. In diesem Umfeld sind vor allem bei Logistik und Industrie sowie bei **Handelsimmobilien** wieder vermehrt Aktivitäten zu beobachten.

Der Immobilienberater **CBRE** spricht denn auch von einem „verheißungsvollen Auftakt“ auf dem hiesigen **Einzelhandelsimmobilienmarkt**, nachdem das Transaktionsvolumen im ersten Quartal 2024 mit 1,7 Mrd. Euro um 15% über dem Vorjahresniveau liegt und die Asset-Klasse den deutschen Immobilieninvestmentmarkt als dynamischstes Segment anführt. Nach Einschätzung von **Jan Schönherr, Head of Retail Investment** bei CBRE, haben sich die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern weiter angenähert, die Verkaufsbereitschaft sei gestiegen, die Buchwerte seien entsprechend der Marktentwicklung weiter angepasst worden und Handelsimmobilien stünden bei vielen Investoren auf dem Einkaufszettel.

Auch **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)** stellt in seiner Marktanalyse fest, dass Handelsimmobilien im Asset-Klassenvergleich Anfang 2024 am besten aus den Startlöchern gekommen sind. Die Hoffnungen auf verbesserte Marktbedingungen und die weit fortgeschrittenen Preisfindungsprozesse haben das Investmentvolumen nach Ermittlung des Beraters sogar auf 1,97 Mrd. Euro und einen Anteil am Investmentvolumen mit Gewerbeimmobilien von knapp 36% steigen lassen, nah an der 2 Mrd.-

Marktbericht

Heitere Stimmung beim Immobilienklima

Nach dem Rückschlag im März zeigt sich die Stimmung unter den rund 1 200 befragten Immobilienexperten im Rahmen der 196. Monatsbefragung wieder positiv. Das **Deutsche Hypo Immobilienklima** klettert im April um 5,7% auf 80,2 Punkte und übersteigt erstmals seit August 2022 wieder die 80-Punkte-Marke. Vor allem das Investmentklima stieg um 10,7% auf 67,6 Zähler. Das Ertragsklima erhöhte sich um 2,1% auf 93,4 Punkte. Den stärksten Zuwachs

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns
auch auf unserer
Homepage:

www.hi-report.de

verzeichnet das **Handelsklima** mit einem Plus von 11,5% auf 68,0 Punkte. Auch das **Hotelklima** erhöhte sich um 7,6% auf 96,9 Punkte – ein Wert, der zuletzt im März 2020 übertraffen wurde. Das **Büroklima** steigt um 4,3 % auf 58,0 Punkte. Das **Wohnklima** holt den Verlust des Vormonats wieder auf und legt um 4,4% auf 128,0 Punkte zu. Das ist der vorläufig höchste Stand in diesem Jahr. Das **Logistiklima** nimmt mit einem Plus von 0,9% moderat zu. Trotz der insgesamt heiteren Stimmung in der Aprilbefragung ist das Niveau vor allem bei Handel und Büro sehr niedrig.

Euro-Marke, die etwa den Durchschnittswert der vergangenen fünf Jahre abbildet.

Ähnlich wie nach der Finanzkrise 2008/2009 fassen Retail Assets offenbar wieder als erste Fuß. Dass dieses gute Ergebnis aber vor allem auf drei größeren Transaktionen – darunter zwei Verkäufe aus einer Insolvenz – basiert, veranlasst Savills, Wasser in den Wein zu gießen. Denn ohne diesen Sondereffekt wäre das Transaktionsvolumen demnach so niedrig ausgefallen wie zuletzt in der Krise 2010 und der Berater begründet diese Einschätzung mit der niedrigen Zahl von nur 44 Transaktionen in den ersten drei Monaten, dem niedrigsten Wert seit Beginn der Savills-Aufzeichnungen. Nur 2009 gab es ein Quartal mit weniger Deals. Vor diesem Hintergrund schließt Savills nicht aus, dass die Talsohle auch bei Retail Assets noch nicht ganz erreicht ist.

Peter Hablitzel, Director Investment bei **Savills Germany**, weist aber auch darauf hin, dass ein vergleichsweise geringes Angebot der Grund für die wenigen Transaktionen sein könnte. Denn die Gespräche auf der MIPIM hätten gezeigt, „dass trotz der geringen Aktivität Geld für Ankäufe in allen Risikoklassen vorhanden ist“. Diese Divergenz unter den Immobilienberatern über die aktuelle Phase, in der sich der Investmentmarkt für

Retail Assets befindet, nährt auch die Einschätzung von **Ulf Buhlemann, Head of Retail Investment Germany** bei **Colliers**, dass auch bei Einzelhandelsinvestments „die Bodenbildung in die Verlängerung geht“. Für **Christoph Scharf, Geschäftsführer** der **BNPPPRE GmbH** und **Head of Retail Services**, zeigen diese Deals andererseits aber auch, dass Großtransaktionen vereinzelt wieder möglich sind.

Bei den drei Transaktionen handelt es sich um den Verkauf des Münchener Luxusensembles **Maximilianstraße 12-14** durch die insolvente **Centrum Holding** für deutlich über 250 Mio. Euro an einen von der **Commerz Real** vertretenen Privatanleger, den Verkauf der **Fünf Höfe** in München an die Hexal-Gründer **Andreas und Thomas Strüngmann** und den Verkauf des Anteils, den die Centrum Gruppe am **Geschäftshaus KII** in Düsseldorf hält, an den Miteigentümer **B&S**. Da Colliers und JLL diese großen innerstädtischen Transaktionen dem Segment „Mischobjekte“ zuordnen, weisen sie für das erste Quartal 2024 nur ein Transaktionsvolumen von 940 Mio. Euro resp. 720 Mio. Euro aus. Bei dieser Betrachtung gilt es aber zu bedenken, dass Geschäftshäuser in den Top-Einkaufslagen neben Einzelhandel meistens noch Büros, Wohnungen oder Arztpraxen beherbergen, so dass fast alle dem Segment Mischobjekte zuge-

Sie haben Immobilien. Wir haben Visionen.

gpep

Global Property
Executive Partners

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

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

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



Ihr Ansprechpartner:

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

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

ordnet werden müssten. Nur die großen Mode-Kaufhäuser, Warenhäuser und innerstädtischen Shopping-Center sind reine Handelsimmobilien.

Bei Einbeziehung der oben genannten großen Transaktionen war das Segment **Geschäftshäuser** laut BNPPRE, CBRE und Savills die stärkste Anlageklasse. Savills beziffert das Investitionsvolumen mit mehr als 1 Mrd. Euro. CBRE sieht den Anteil am Transaktionsvolumen mit Handelsimmobilien bei 47%. Nach der Finanzkrise waren es auch die Geschäftshäuser, die als erste wieder Tritt fassten. Mit Blick auf die Insolvenzen in der **Signa Gruppe** sind in der nächsten Zeit in diesem Segment noch weitere prominente Transaktionen zu erwarten. Zudem erwartet **Andreas Trumpp, Head of Market Intelligence & Foresight** bei Colliers, dass demnächst vermehrt Produkte von Investoren, die auf Grund von Wertabschreibungen oder Refinanzierungsbedarf unter Verkaufsdruck geraten, auf den Markt kommen. Wie etwa der Verkauf eines Einzelhandelsportfolios der **Deutschen Konsum REIT**.



Auf dem zweiten Platz fanden sich mit einem Anteil von 45% laut CBRE **lebensmittelgeankerte Fachmärkte und Fachmarktzentren**. Im Jahr 2023 hatten sie mit 58% auf dem Spitzenplatz gestanden. Vor allem bei **Super-/Lebensmittelmärkten** registrierte Savills im ersten Quartal jedoch einen spürbaren Einbruch von über 50%, der laut Hablitzel aber vor allem auf die **Produktknappheit** zurückzuführen ist: „Denn Food-Retail steht bei fast allen Investoren auf der Agenda, und die Zahl der Investoren dürfte tendenziell weiter steigen“, so seine Prognose. Auch BNPPRE geht davon aus, dass die Investmentaktivitäten im Fachmarktsektor im Jahresverlauf an Marktanteilen gewinnen werden.

Gleichzeitig beobachtet Savills bei den großen Bestandshaltern eine geringe Verkaufsbereitschaft. Und auch die **Lebensmittelhändler** treten mit Blick auf die Entwicklung der Mieten – Stichwort: Indexmieten – immer häufiger selbst als Investoren auf, um die Mietbelastung im Griff zu behalten. Auch dadurch reduziert sich laut Savills das ohnehin knappe Angebot. Daraus schlussfolgert **Rebecca Hummel, Senior Consultant Research** bei Savills Germany, dass die Preise für Nahversorger perspektivisch bald wieder steigen könnten – nicht zuletzt auch deshalb, weil die Lebensmittelhändler in der Lage seien, ein oder zwei Faktoren mehr zu zahlen, genauso wie neue Investoren, die sich dadurch den Markteintritt sichern wollten. Erwähnenswert ist in diesem Segment laut Colliers der Kauf von vier großflächigen Supermärkten und vier Baumärkten für rund 200 Mio. Euro durch **ORES Germany**, ein Vehikel der portugiesischen **Sonae Sierra** und der spanischen **Bankinter**.

Das Geschäft mit **Shopping-Centern** ist dagegen im ersten Quartal 2024 nicht angesprungen. Savills errechnete hier ein Transaktionsvolumen von nur 36 Mio. Euro. Im Vorjahr hatte noch die Aufstockung ihrer Beteiligung an fünf deutschen Shopping-

Deals

GRR veräußert Nahversorger an Rewe

Der Asset- und Investmentmanager **GRR Real Estate Management GmbH (GRR REM)** hat eine Nahversorgungsimmoblie in Essen-Bergerhausen an die **Rewe-**



Gruppe veräußert. Der Verkauf des Objekts, das von Rewe genutzt wird, erfolgte in einem Off-Market-Deal. Die Immobilie gehörte zum Portfolio eines Spezial-AIF.

Andreas Freier, Geschäftsführer der GRR REM, sieht mit dem Verkauf die Anlagestrategie des Fondsmanagements bestätigt: „Wir legen beim Erwerb von Einzelhandelsimmobilien großen Wert auf nachhaltige Konzepte, eine hohe Entwicklungsflexibilität und gefragte Standorte. Damit garantieren wir den Investoren den Erwerb qualitativ hochwertiger und wirtschaftlich attraktiver Objekte.“ Die Nahversorgungsimmoblie in der Rellinghauser Straße 245/Ecke Töpferstraße wurde 1979 erbaut. Die 2 010 qm große Mietfläche wird von Rewe allein genutzt. Zudem gibt es 50 Parkplätze auf dem knapp 4 800 qm großen Grundstück. GRR hatte den Supermarkt 2015 gekauft. 2013 war er für 500 000 Euro saniert worden. Das Objekt befindet sich an einer der Hauptverkehrsachsen von Essen mit Anbindung an das Zentrum und in der Nähe des Autobahnanschlusses. Der Verkäufer wurde rechtlich und steuerlich von **CMS Hasche Sigle** beraten.

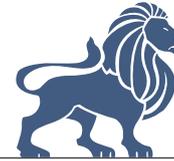
Centern durch die **Deutsche Euro Shop** den Markt belebt. Die Gründe für die Zurückhaltung sind laut Hablitzel vielschichtig: Neben der Tatsache, dass die Objektvolumina vieler Center derzeit die Investitionsgrenzen vieler Investoren übersteigen, wird die Lage noch durch die schwierigen Finanzierungsbedingungen verschärft. Auch stimmen die Preisvorstellungen von Verkäufern und Käufern oft nicht überein, wie der Experte aus abgebrochenen Transaktionen schließt. Und für Zugeständnisse sei der Verkaufsdruck offenbar nicht groß genug. Mit Blick auf die aktuell nur geringe Zahl von risikoaversen Käufern mit geringen Renditeanforderungen geht Hablitzel davon aus, dass ein Verkauf nur über den Preis realisierbar sein dürfte.

Stabil blieben zu Jahresbeginn nach Beobachtung von CBRE die **Spitzenrenditen** in allen Segmenten. Für Christoph Scharf zeigt die Entwicklung der Spitzenrenditen, dass sich die Preisanpassungsprozesse inzwischen weniger dynamisch gestalten. Gemessen am Jahresauftaktquartal 2023 hat sich das Niveau allerdings deutlich erhöht, was zeigt, wie stark sich die Preise schon angepasst haben. Dass die Spitzenrenditen von Lebensmittelmärkten nur um 0,2 Prozentpunkte auf 4,7% stiegen, belegt die Beliebtheit dieser Anlage-Klasse. Die Renditen lagen sogar unter dem Durchschnittswert von innerstädtischen Geschäftshäusern in den Top-7-Städten mit 4,84% (+0,75 Prozentpunkte).

Die Spitzenrenditen von Fachmarktzentren erhöhten sich um 0,5 Prozentpunkte auf 5%. Colliers sieht die Renditen von Fachmarktzentren mit Lebensmittelanker sogar bei 5,7% und registriert, dass die Renditeanforderungen mit zunehmender Objektgröße und abnehmendem Lebensmittelanteil deutlich steigen.

Beim Blick aufs Gesamtjahr 2024 hält Schönherr ein Transaktionsvolumen von 5 Mrd. bis 7 Mrd. Euro für möglich, sofern im Rahmen der Marktbelebung großvolumige Mischobjekte oder Shopping-Center verkauft werden können. 2022 hatte das Transaktionsvolumen noch bei 9,4 Mrd. Euro gelegen. Die weitere Belebung des Einzelhandelsinvestmentmarkts wird laut Schönherr von der Zinsentscheidung der Europäischen Zentralbank (EZB) abhängen. Mit ersten Zinssenkungen rechnet **Jan Linsin, Head of Research** bei CBRE, aber nicht vor dem Sommer.

Buhlemann geht davon aus, dass die Erwartungen einer ersten Zinssenkung der EZB in diesem Jahr bei vielen Akteuren bereits verankert sind. Er gibt aber auch zu bedenken, dass das Zinsniveau auch danach – gemessen am Durchschnitt der Jahre 2018 bis 2021 – hoch bleiben wird. Damit bleiben Refinanzierungs- und Investitionsbedarf für die Branche eine Herausforderung. So wird laut Hablitzel die Entwicklung der Transaktionsaktivität maßgeblich davon abhängen, wie stark die Bestandshalter unter Verkaufsdruck geraten. Ihnen stünden dann viele Käufer gegenüber, die auf noch günstigere Preise warteten. Das könnte die Transaktionsdynamik dämpfen. ■



HABONA[®]
I N V E S T

Wie wir leben wollen:

**Gut versorgt und in
besten Nachbarschaft**



**Mit uns die resiliente
Stadt gestalten.**

> INVESTMENT > BERATUNG > ENTWICKLUNG

www.habona.de

Galeria-Verkauf

Pokern um die Mietverträge geht weiter

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Das Geheimnis um die potenziellen Eigentümer von Galeria Karstadt Kaufhof wurde vergangene Woche gelüftet. Für die vielen Abgesänge auf die neuen Investoren im Vorfeld der endgültigen Übernahme gibt es aber keinen Anlass.

Mit der US-Investmentgesellschaft **NRDC Equity Partners** von **Richard Baker** und der **BB Kapital SA**, dem Family Office von **Bernd Beetz**, als künftige Eigentümer von **Galeria Karstadt Kaufhof** kehren – zumindest was den Kaufhof-Teil anbelangt – zwei alte Bekannte zurück. Der Investor Richard Baker ist Miteigentümer des kanadischen Warenhaus-Betreibers **Hudson's Bay Company** (HBC), der im Jahr 2015 unter seinem damaligen **CEO Jerry Storch** mit der Übernahme der **Galeria Kaufhof Warenhaus GmbH** und dem Aufbau einer Warenhaus-Kette in den Niederlanden, das Engagement der Kanadier in Europa forcieren wollte.

Mit seinem Gebot hatte sich HBC-Chef Storch seinerzeit gegen die **Signa-Gruppe** von **René Benko** durchgesetzt. Und der ehemalige Chef des Kosmetikunternehmens Coty, Bernd Beetz, war von 2018 bis 2019 für einige Monate Aufsichtsratsvorsitzender bei Kaufhof. Insofern ist es Ironie des Schicksals, dass HBC-Anteilseigner Baker Kaufhof samt Karstadt nun von der insolventen Signa Gruppe zurückkauft.

Insolvenzverwalter **Stefan Denkhäus** von der **Kanzlei Böge Rohde Lübbehüsen** (BRL), präsentierte die potenziellen Eigentümer in der vergangenen Woche in Essen mit den Worten, dass ihn Richard Baker und Bernd Beetz mit ihrem unternehmerischen Mut, einem tragfähigen wirtschaftlichen Konzept und nachgewiesener finanzieller Solidität überzeugt hätten. Dass offensichtlich finanzstarke Investoren gefunden wurden, die Galeria als Ganzes erhalten wollen und die sich mit Handel auskennen, begrüßt auch **Verdi-Bundesvorstandsmitglied Silke Zimmer**, bleibt jedoch mit Blick auf den Rückzug der Hudson's Bay Company nach nicht einmal vier Jahren 2019 und dem Verkauf des Kaufhof an Signa überwiegend skeptisch.

Die Investorenvereinbarung über den Kauf wurde am 9. April notariell beurkundet. Nach Unternehmensangaben strebt das Konsortium aus NRDC Equity Partners und BB Kapital SA die Übernahme und Finanzierung von Galeria im Rahmen eines Insolvenzplans an, den Insolvenzverwalter Denkhäus Ende April beim Amtsgericht Essen einreichen will. Die Gläubiger müssen dem Insolvenzplan bei ihrer Versammlung am 28. Mai in der Messe Essen zustimmen. Erst wenn Amtsgericht und Gläubigerversammlung zugestimmt haben, tritt der Verkauf in Kraft.



Der Kaufhof an der Hohe Straße in Köln gehört der Signa.

Foto: Galeria

Deals

Hahn Gruppe legt neuen Publikums-AIF auf

Die **Hahn Gruppe** hat über die **DeWert Deutsche Wertinvestment** den neuen geschlossenen Publikums-AIF **Hahn Pluswertfonds**



181 – Baumarkt Köln aufgelegt. Das Investitionsvolumen liegt bei rd. 36 Mio. Euro, die in einen **Obi-Bau- und Heimwerkermarkt** inkl. Gartencenter in Köln investiert werden. Obi zählt mit 350 Märkten zu Deutschlands führenden Baumarktketten und ist mit gut 640 Märkten in zehn Ländern vertreten. Das 2006 erbaute Objekt, das mit 15 300 qm Mietfläche zu den größten Obi-Filialen Deutschlands gehört, steht in einem Gewerbegebiet und profitiert von den Synergie-Effekten durch benachbarte Fachmärkte und Nahversorger. Laut **Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender** der Hahn Gruppe, investiert der PWF 181 gezielt in den versorgungsorientierten Einzelhandel. Dabei betont er, dass die anhaltend hohe Kundennachfrage zusätzlich durch den weiter steigenden Bedarf an energetischer Sanierung gestützt wird. Hinzu kommt laut **Paschalis Christodoulidis, Leiter Vertrieb Privatkunden**, die gute Bonität des langfristigen Mieters Obi. Das Eigenkapital liegt bei gut 25,7 Mio. Euro, die jährliche Ausschüttung bei 4,5% und ab 2036 bei 4,75%. Der prognostizierten Mittelrückfluss für Ende 2038 beträgt rd. 175% vor Steuern.

Aus heutiger Sicht spricht allerdings eher weniger dafür, dass die Gläubiger den Plan ablehnen. Laut Beetz hat der Gläubigerausschuss, der in die Verhandlungen einbezogen war, den Plan der Investoren einstimmig angenommen. Das offizielle Insolvenzverfahren, das dem Insolvenzverwalter und der Geschäftsführung von Galeria Sonderrechte wie die Kündigung lang laufender Mietverträge mit einer Frist von nur drei Monaten einräumt, war am 1. April beim Amtsgericht Essen eröffnet worden. Das verbessert zweifellos die Verhandlungsposition gegenüber den Vermietern.

Und offensichtlich hat sich auch bereits einiges bewegt. Denn vor einigen Tagen noch teilten Insolvenzverwalter Denkhaus und **Galeria-CEO Olivier Van den Bossche** mit, dass 60 der 92 Galeria-Häuser „wirtschaftlich arbeiten“ und erhalten werden. Inzwischen ist klar, dass das Konsortium über 70 Filialen übernehmen will. Mit mehr als zehn Vermietern konnte man sich offenbar auf eine Mietsenkung einigen. Und es wird bis Ende April noch weiter über die Mieten von Filialen verhandelt.



Warenpräsentation à la Hudson's Bay Company.

Foto: HBC

Inwieweit eine Einigung über die 18 Warenhäuser der insolventen **Signa-Gruppe** erzielt wurde oder die Chance gesehen wird, eine Mietsenkung auszuhandeln, ist nicht bekannt. Da es sich bei dem Portfolio aber um namhafte Objekte wie den Kaufhof in der Hohe Straße in Köln, den Kaufhof an der Kö in Düsseldorf oder den Kaufhof an der Hauptwache in Frankfurt handelt, wäre ihre Erhaltung nicht nur für den Betreiber, sondern auch für die betroffenen Stadtzentren wichtig. Wenn beispielsweise in Düsseldorf neben der riesigen Baustelle des Carsch Hauses auch noch der benachbarte Kaufhof schließen würde, wäre das für die Stadt sehr fatal. Auch für die Hohe Straße in Köln wäre die Schließung dieses riesigen Flaggschiffs am oberen Ende der Einkaufsmeile ein Desaster.

Klar ist aber, wie bereits angekündigt wurde, dass die Unternehmenszentrale personell an die reduzierte Unternehmensgröße angepasst wird, wie es in der Pressemitteilung heißt. Hier wird die Belegschaft um 450 Arbeitsplätze auf die Hälfte reduziert. Ziel ist es, „Galeria wie ein mittelständisches Unternehmen“ zu führen, wie das Unternehmen mitteilt. Deshalb wird in den nächsten Tagen mit dem Gesamtbetriebsrat über einen Interessenausgleich und einen Sozialplan verhandelt. Zudem soll eine Transfergesellschaft initiiert und sozialverträglich organisiert werden.

Dass den potenziellen Eigentümern von Galeria, insbesondere dem Anteilseigner der Hudson's Bay Company, Richard Baker, von Seiten der Gewerkschaft und vielen Experten viel Skepsis entgegenschlägt, ist angesichts des sehr abrupten Rückzugs von HBC nach nur knapp vier Jahren durchaus nachvollziehbar. Zumal Kaufhof unter Ägide der Nordamerikaner zuletzt in die roten Zahlen gerutscht war. Immerhin war HBC-CEO Jerry Storch 2015 mit sehr großen Plänen für Deutschland und die Nieder-

Deals

MEC managt acht Objekte von der SCP Group

Die **MEC** hat mit dem Investmentberater **SCP Group** einen Vertrag über das Management von acht deutschen Handelsstandorten mit rd. 130 000 qm Mietfläche abgeschlossen. Damit betreibt die MEC bun-



desweit fast 80 Handelsstandorte mit 1,7 Mio. qm Mietfläche. Dazu gehören Handelsimmobilien in Bochum, Duisburg, Edingen Neckarhausen, Haßloch, Hildesheim, Kaiserslautern, Köln und Schwerin. Es sind großflächige Einzelstandorte ebenso, wie etablierte Fachmarktzentren, darunter u.a. das Duisburger **Merca-tor Center**, das **Sieben Seen Center** in Schwerin (Foto) oder das **Pfalz Center** in Kaiserslautern. Neben dem Management der Immobilien bringt MEC auch ihre Vermietungskompetenz und ihr Netzwerk aus Handelsmietern mit ein. Zudem sollen einige Immobilien gemeinsam optimiert werden. Dabei kann die MEC auf ihre Refurbishment-Kompetenz zurückgreifen. „Mit dem Ausbau unseres Portfolios um weitere acht Standorte mit unterschiedlichsten Ansprüchen an unsere Managementleistungen setzt unser Kunde klar auf die interdisziplinäre Lösungskompetenz der MEC beim Betrieb und der Weiterentwicklung von Handelsstandorten“, stellt **MEC-COO Christian Schröder** dazu fest.

lande angetreten. Im September 2017 hatte er in **Ams-terdam** noch die Eröffnung des ersten Warenhauses unter dem Namen „Hudson’s Bay Company“ außerhalb von Kanada als historischen Moment in der damals 347-jährigen Geschichte des Unternehmens gefeiert. HBC ist der älteste Warenhausbetreiber der Welt.

Doch inzwischen hatte sich in den USA massiver Widerstand gegen das Europa-Engagement aufgebaut, Jerry Storch war an der HBC-Spitze von **Helena Foulkes** abgelöst worden und die Probleme bei einigen Töchtern in den Heimatmarktmärkten Kanada und USA waren offenbar so groß und die Unternehmenszahlen so schlecht, dass sich die neue Chefin zum Rückzug aus dem deutschen Warenhausgeschäft entschloss. Auch in den USA setzte der Online-Handel damals den stationären Geschäften sehr zu. Insofern waren die Gründe für den Rückzug nach so kurzer Zeit sehr vielschichtig und lagen sicherlich nicht darin, dass sich die Nordamerikaner, die ihr Geschäft wirklich verstehen, nicht zugetraut hätten, Kaufhof in die Zukunft zu führen. In der kurzen HBC-Ära wurden das Sortiment und die Warenpräsentation deutlich aufgewertet.

An seiner Seite hat HBC-Anteilseigner Baker mit Bernd Beetz zudem einen Experten, unter dessen Ägide als

CEO seinerzeit der Umsatz der **Coty Inc.** von 1,3 Mrd. \$ auf 4,7 Mrd. \$ fast vervierfacht wurde. Zuvor war Beetz bei LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton für den weltweiten Geschäftsbereich Modeparfüm und Kosmetik von Christian Dior verantwortlich und davor hatte er 20 Jahre lang in verschiedenen Managementpositionen bei Procter and Gamble (P&G) in Deutschland und zahlreichen weiteren Ländern Verantwortung getragen. Und auch Galeria-CEO van den Bossche bringt viel Warenhaus-Expertise mit, die er schon früher bei Kaufhof unter Beweis gestellt hat.

Im Rahmen des laufenden Insolvenzverfahrens wird Insolvenzverwalter Stefan Denkhau nach Unternehmensangaben voraussichtlich bis Ende Juli 2024 die Kontrolle über das Unternehmen behalten – nach erfolgter Zustimmung der Gläubigerversammlung Ende Mai. Zu diesem Zeitpunkt sollen NRDC Equity Partners und BB Kapital SA dann als Eigentümer eintreten, so dass die Führung vom Insolvenzverwalter auf Bernd Beetz als Shareholder und Chairman mit dem Management um CEO Van den Bossche übergehen wird.

NRDC Equity Partners wurde von **Weil, Gotshal & Manges LLP** in New York und Frankfurt beraten, BB Kapital SA von **Lupp + Partner**. ■



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

Galeria-Strategie

Aufbruch zu neuen Ufern

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Wie es in Zukunft unter Ägide des neuen Eigentümerkonsortiums NRDC Equity Partners von Richard Baker, der auch an der kanadischen Hudson's Bay Company (HBC) und der US-Luxus-Warenhaus-Kette Sak's Fifth Avenue beteiligt ist, und der BB Kapital SA, das Family Office von Bernd Beetz und der Geschäftsführung von Galeria weiter gehen soll, darüber hatte sich CEO Olivier Van den Bossche jüngst gegenüber einer überregionalen Zeitung geäußert.



Foto: Galeria

Kaufhof an der Kö: Frühere Pilotfiliale der Hudson's Bay Company.

Neben den wichtigen Verhandlungen mit noch etwa 20 Vermietern von Galeria-Filialen über die Absenkung der Mieten – **Galeria-CEO Olivier Van den Bossche** sieht Mieten in der Bandbreite von 6 bis 11% des Umsatzes als verkraftbar, in manchen Häusern liegen sie aber bei 20% und mehr – haben die neuen Eigentümer und das Management auch bereits konkrete Pläne für den weiteren Betrieb der Warenhäuser ausgearbeitet.

Danach will sich der Warenhaus-Betreiber stärker auf bestimmte Sortimentsbereiche konzentrieren, mehr Kompetenz im Einkauf bündeln, und für andere Segmente im Rahmen eines „Concession-Konzepts“ – also der Untervermietung von Flächen in einer Art Shop-in-Shop an Dritte – starke Partner, die in ihrer Branche über hohe Kompetenz verfügen, auf die Flächen holen. Bislang macht der Concession-Bereich bei Galeria nur 7% des Umsatzes aus.

Mit diesem Konzept betreten van den Bossche und sein Team allerdings kein Neuland. Vielmehr besinnen sie sich auf Konzepte und Strategien, die bereits früher zu den Geschäftsmodellen der aus insgesamt vier Warenhaus-Unternehmen zusammengesetzten **Galeria Karstadt Kaufhof** gehörten. So bildete die Idee, etwa im Mode-Bereich namhafte Markenhersteller mit eigenen Shops und eigenem Personal als Mieter auf die Warenhaus-Flächen zu holen, das Fundament für das „**Galeria-Horten-Konzept**“. Dabei lehnt sich der Name „Galeria“ an die legendäre Einkaufs-Passage „Galleria Vittorio Emanuele“ in Mailand an.

Nach dem Vorbild der traditionsreichen Einkaufspassagen entwickelte der kleinste der vier Warenhaus-Konzerne, die Horten AG, Ende der 1980er/Anfang der 1990er-Jahre das Galeria-System aus Shop-in-Shop-Angeboten verschiedener Mode-Marken. Mit der Übernahme der Horten AG im Jahr 1994 kam das Konzept zur Kölner Kaufhof Warenhaus AG, die sich in Galeria Kaufhof umbenannte, das Konzept allerdings im Laufe der Jahre verwässerte.

Aber auch die frühere Essener Karstadt AG setzte beispielsweise in ihrem Flaggschiffhaus **Oberpollinger** in München in Partnerschaft mit namhaften Mode-Marken

Sonstiges

Westfield-Überseequartier eröffnet erst im August

Die Eröffnung des **Westfield Hamburg Überseequartiers**, die ursprünglich für den 25. April geplant



war, wird auf Ende August 2024 verschoben. Der Grund: Auf der Baustelle des Quartiers ist in einem Teil des Untergeschosses, in dem sich eine zentrale technische Anlage befindet, Grundwasser eingetreten. Die Anlagen kann dadurch kurzfristig nicht in Betrieb genommen werden. Eine Analyse des Schadens in Zusammenarbeit mit den Planern von **Unibail-Rodamco-Westfield** und Ingenieuren wurde gestartet. Mit Blick auf die Sommerferien und den saisonalen Einzelhandelskalender verschiebt der Entwickler und Betreiber die Eröffnung auf Ende August 2024.

Deals

Dortmund: Der Accessoires-Anbieter **Bijou Brigitte** ist neuer Mieter der vormals durch die **Parfümerie Pieper** genutzten Handelsflächen auf dem Westenhellweg 8 in Dortmund. Die Eröffnung erfolgte nach kurzer Umbauzeit. Die **Eugen Lehmkuhler GmbH** vermittelte. Das 1963 gegründete Unternehmen Bijou Brigitte ist einer der führenden Anbieter von Modeschmuck und Accessoires und betreibt rd. 900 Filialen im In- und Ausland.

auf Shop-in-Shop-Konzepte. Der langfristige Vorteil für die Warenhäuser, die im Rahmen der diversen Krisen beim Personalbestand inzwischen unter die Schmerzgrenze gegangen sind, dürfte darin bestehen, mehr namhafte Marken zu gewinnen, die ihre Shops mit eigenem Personal betreiben. Denn gerade mit guter Beratung kann der stationäre Einzelhandel gegenüber dem Online-Handel punkten.



Flair und Kompetenz sind wichtig. Foto: Galeria

Mit starken Marken-Partnern, aber auch mit entsprechenden Einzelhändlern, die in der Vergangenheit ihr Filialnetz stark ausgedünnt haben, ließe sich auch die von Galeria-CEO Van den Bossche geplante Aufwertung des Schuh-Angebots erreichen, bei dem es in den Warenhäusern tatsächlich noch Luft nach oben gibt. Dabei hat der Warenhaus-Betreiber auch inhabergeführte Händler im Blick, die nicht zuletzt durch die Belastung im Rahmen der Pandemie ihre Geschäfte schließen.

Damit knüpft das neue Galeria-Konzept an eine Strategie an, die Karstadt früher gezielt gefahren hat. So hat der Warenhaus-Betreiber mit seinen großen Flächen das lokale Marktumfeld genau analysiert, um festzustellen, welche innerstädtischen Sortimente verschwinden, um die entsprechenden Angebote in den eigenen Filialen auszuweiten oder zu etablieren. Denn der Blick auf die Entwicklung der Innenstädte in den vergangenen 20 Jahren offenbart, dass viele Facheinzelhändler und viele Sortimente wie Anbieter von Heim-Textilien, Glas Porzellan Keramik, Wäscheanbieter, Anbieter von Kinderbekleidung und vieles mehr verschwunden sind.

Hier hat zweifellos auch der Hype in den 2010er-Jahren mit immer weiter steigenden Mieten in den Top-Lagen und Spitzenwerten beim Schlüsselgeld dazu beigetragen, dass sich mittelständische Anbieter und bestimmte Randsortimente nicht mehr in den Cities halten konnten. Auch das hat zum Verlust der innerstädtischen Vielfalt beigetragen.

Gerade die großflächigen Warenhäuser bieten hier die Option, die Lücken wieder zu füllen, wenn sie von einem Management geführt werden, das etwas von Einzelhandel versteht und nicht nur auf die Gewinnerzielung durch stetig steigende Mieten ausgerichtet ist. Denn nur mit einem guten Handelsgeschäft lässt sich eine auskömmliche Miete erwirtschaften. Daran hat es in dem vergangenen Jahrzehnt bei Galeria Karstadt Kaufhof gemangelt.

Auch die Überlegung, den Bereich Consumer Electronic über kompetente Partner wieder in die Warenhäuser und damit in die Innenstädte zurückzuholen, geht in die richtige Richtung, zumal beispielsweise Unternehmen wie **Media Saturn** verstärkt mit neuen Konzepten in die Innenstädte drängen. Hinzu kommt die starke Marktstellung der Spezialisten wie Media Markt und Saturn in dieser Branche, gegen die Galeria mit eigenen Konzepten – vor allem beim Preisniveau – nur schwer ankommen dürfte. Mit Blick auf die hohe Spezialisierung, die heute in vielen Branchen angesagt ist, macht es keinen Sinn für einen „Allrounder“ wie ein Warenhaus, das auf vielen Feldern unterwegs ist, alle innerstädtischen Sortimente selbst betreiben zu wollen.

Im Rahmen der Strategie, weitere namhafte Markenanbieter auf die Warenhaus-Flächen zu holen, wird Galeria aber zweifellos auch in die Umgestaltung und Aufwertung seiner Verkaufsräume investieren müssen. Mit dem neuen Eigentümer-Konsortium Richard Baker/Bernd Beetz hat **Insolvenzverwalter Stefan Denkhau**s zweifellos finanzstarke Partner gefunden, die hoffentlich einen langen Atem haben. Dass die kanadische Warenhaus-Kette Hudson's Bay Company das Geschäft Ladengestaltung und Warenpräsentation bestens beherrscht, hat das Unternehmen als Eigentümerin von



Galeria Kaufhof in der Pilot-Filialen Kaufhof an der Kö in Düsseldorf (Foto: Vierbuchen) gezeigt. Entscheidend ist nun, dass Baker zusammen mit Beetz und dem Galeria-Management dieses Mal den langen Atem hat, die Warenhäuser wieder auf die Schiene zu setzen, damit sie den Krisen-Modus hinter sich lassen können. ■

The KaDeWe Group

Central Group kauft KaDeWe-Gebäude

rv DÜSSELDORF: Die Central Group, mit 50,1% Mehrheitsgesellschafterin der KaDeWe Group in Berlin, ist im laufenden Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung einen wichtigen Schritt vorangekommen. Denn es ist ihr gelungen, mit der Eigentümerin des KaDeWe-Warenhauses, der insolventen Signa Prime Selection AG, eine Vereinbarung über den vollständigen Erwerb der KaDeWe-Immobilie in Berlin zu schließen. Signa ist mit 49,9% der zweite Eigentümer der KaDeWe Group.



Foto: Signa

Nachdem die Geschäftsführung der Betreibergesellschaft **The KaDeWe Group GmbH** Anfang des Jahres mit dem Argument ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung beantragt hatte, die exorbitant hohen Mieten der drei von ihr gemieteten Luxuswarenhäuser, darunter noch das **Alsterhaus** in Hamburg und das **Oberpollinger** in München, würden ein nachhaltig ertragreiches Wirtschaften nahezu unmöglich machen, eröffnet sich für den Mit-Eigentümer **Central Group** nun die Chance, mit Übernahme der KaDeWe-Immobilie zumindest in diesem Haus die Mieten selbst bestimmen zu können. Das Traditionsgebäude in der Berliner Einkaufsmeile Tauentzienstraße verfügt über rund 60 000 qm Verkaufsfläche und gilt schon seit jeher als *das* deutsche Luxus-Warenhaus.

Wie die KaDeWe-Geschäftsführung zu Jahresbeginn anmerkte, hatte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2022/23 mit 728 Mio. Euro zwar das umsatzstärkste Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte erzielt – immerhin war der Umsatz gegenüber dem Vor-Corona-Jahr 2018/19 um 24% gestiegen – doch seien die Mieten für die drei Warenhäuser in diesem Zeitraum um fast 37% erhöht worden, so dass diese unter dem Strich ihre Profitabilität eingebüßt hätten. Die geforderten Indexmieten seien unverhältnismäßig hoch nicht marktüblich und sollten noch weiter steigen.

Nun teilte die Central Group mit, dass sie im Gespräch mit dem KaDeWe-Management und den Gläubigern ist und dass sie zuversichtlich ist, sich als neuer Eigentümer der Berliner Luxus-Immobilie über den Erwerb weiterer Vermögenswerte einigen zu können, um damit einen geordneten Ausstieg aus dem Insolvenzverfahren einzuleiten. Mit den Vermögenswerten dürften die Immobilien „Alsterhaus“ und „Oberpollinger“ gemeint sein. Laut **Vittorio Radice, Vorstandsmitglied** von **Central Group Europe**, ist dies der erste wichtige Meilenstein, um aus der KaDeWe Group ein nachhaltig, finanziell tragfähiges Unternehmen zu schaffen.

Wie **Tos Chirathivat, geschäftsführender Vorsitzender** und **CEO** der Central Group, betont, will die Familie mit dieser zusätzlichen Investition ihr Engagement für die KaDeWe Group, die treuen Kundinnen und Kunden, Mitarbeiter und die europäischen Geschäftspartner unterstreichen: „Wir werden uns weiter darum bemühen, mit allen Beteiligten die bestmögliche Lösung zu finden, damit unsere Department Stores ihren normalen Betrieb wieder aufnehmen können – besser und stärker als zuvor und so schnell wie möglich.“

Deals

Pletschacher errichtet Standort für Feneberg

Der Lebensmittelvollsortimenter **Feneberg** in der Gemeinde **Altenstadt** im Westen des Landkreises Weilheim-Schongau, wird bis Ende 2024 an die Schongauer Straße, Ecke Sonnenstraße umziehen. Hier errichtet die **Unternehmensgruppe Pletschacher** auf einem rd. 5 500 qm großen Grundstück in Holzbauweise einen Lebensmittelmarkt mit rd. 1 670 qm Mietfläche für Feneberg und eine Bäckerei mit Café. Der Markt entsteht in fußläufiger Entfernung zu einem Wohn-

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns
auch auf unserer
Homepage:

www.hi-report.de

gebiet. Die Unternehmensgruppe hat inhouse die Planung erstellt und führt die Baumaßnahme in Holz in Eigenregie durch. Nach Aussage von **Peter Pletschacher, geschäftsführender Gesellschafter**, werden bei diesem Bauvorhaben rd. 380 qm Holz verbaut, eine Wärmepumpe eingebaut und auf dem Dach eine Photovoltaikanlage angebracht. Zudem gibt es Elektroladesäulen auf der Parkplatzanlage, so dass der neue Standort in der Region die heutigen ökologischen Standards erfüllt. Pletschacher hat nach diesem Muster weitere Standorte in Planung.



Foto: BBE

Wohnen in der City

HDE fordert Anpassung der TA Lärm

HIR DÜSSELDORF. Die sinkende Frequenz in Deutschlands Innenstädten hat die Diskussionen darüber angeheizt, mit welchen Mitteln mehr Leben in die Cities geholt werden kann. Ein wichtiger Ansatz ist die Auflösung der auf den Einzelhandel ausgerichteten Monostruktur, etwa durch „innerstädtisches Wohnen“. Doch hier gibt es einiges an Konfliktpotenzial, worauf der Handelsverband Deutschland hinweist.

Denn die im Zuge der **Novelle des Städtebaurechts** zur **Entwicklung und Gestaltung von Stadtzentren** ausgelöste Debatte könnte nach Feststellung des **Handelsverbands Deutschland (HDE)** zu Interessenskonflikten zwischen den künftigen Anwohnern und der innerstädtischen Wirtschaft führen, wodurch zentrale Frequenzbringer aus den Innenstädten verdrängt werden könnten. Deshalb fordert der Spitzenverband neben der Baurechtsnovelle auch eine **Anpassung der Technischen Anleitung zum Schutz gegen Lärm (TA Lärm)**, damit die Innenstädte auch als Handelsstandorte attraktiv bleiben.

Wie **HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth** zu bedenken gibt, ist das Wohnen in den Innenstädten bislang nur ausnahmsweise zulässig und unterliegt dabei besonderen Schutzmechanismen, insbesondere mit Blick auf den **Immissionschutz**, der beispielsweise auch die zulässige Lärmbelastung für die Bewohner regelt. Sofern Wohnen durch die **Baurechtsnovelle** künftig regelhaft in den Zentren zulässig sein wird, muss aus Genth's Sicht den abzusehenden Interessenskonflikten zwischen den Anwohnern und der Wirtschaft entgegengewirkt werden. Ein Konfliktpotenzial könnte etwa der Lieferverkehr für den Handel sein.

Im Extremfall, so die Sorge, könnten Einzelhändler aus der Innenstadt verdrängt werden. Damit wäre für die Stadtzentren in punkto Besucherzahlen nichts gewonnen, denn vom Wohnen geht – anders als von den Geschäften – keine größere Anziehungskraft aus. „Die TA Lärm muss dringend auf die besondere Situation in den Innenstädten abgestimmt werden“, fordert Genth deshalb und mahnt außerdem, dass sowohl bei Bestands- als auch bei Neubauten Schallschutzmaßnahmen nicht zur finanziellen Belastung für den Einzelhandel werden dürften.

Zudem fordert der Hauptgeschäftsführer eine verbindliche Festlegung, dass bestehende Gewerbebetriebe in Kerngebieten nicht durch „heranrückende Wohnbebauung“ beeinträchtigt werden dürften. Aus seiner Sicht müsste auch der Messpunkt der Lärmbelastung neu bestimmt werden. Ausschlaggebend sollten die Immissionsrichtwerte für Orte in den Gebäuden sein und nicht wie bisher außerhalb der Gebäude.

Aus Sicht des Handelsverbands könnte andererseits die geforderte Umstellung des Messpunkts auf Innenräume einen Innovationsschub bei der Entwicklung und Umsetzung passiver Schallschutzmaßnahmen auslösen. Gleichzeitig sei eine Anpassung der Obergrenzen für Verkehrs- und Gewerbelärm zu überprüfen. Eine Überarbeitung der TA Lärm ist laut Genth deshalb die Voraussetzung dafür, dass das Wohnen wieder zum Bestandteil der Innenstädte werden kann. ■

Personalien

Neue Geschäftsführer bei ILG Assetmanagement

Fabian Stölzle und **Robert Winkelmann** sind zum 1. April 2024 in die **Geschäftsführung** der **ILG Assetmanagement GmbH** berufen worden. Der Immobilienkaufmann (IHK) **Winkelmann** leitet seit 2021 das **Vermietungsmanagement** der ILG.



Zuvor war er als Director Asset Management Leasing bei **Jones Lang LaSalle**

SE und bei **Unibail-Rodamco-Westfield**. Seine Karriere startete er in unterschiedlichen Funktionen bei **CBRE, BNPPRE, Savills, Taurus Investment Holding und Edeka**. Der Diplom-Betriebswirt **Stölzle** leitet das **Immobilienmanagement** bei der ILG seit



2023. Zuvor war er Mitglied der Geschäftsführung bei der **MEC** und leitete hier das Key

Account Management und das Business Development von Bestands- und Neumandaten. Zudem leitete er die Bereiche Commercial Asset Management und Property Management.

Deals

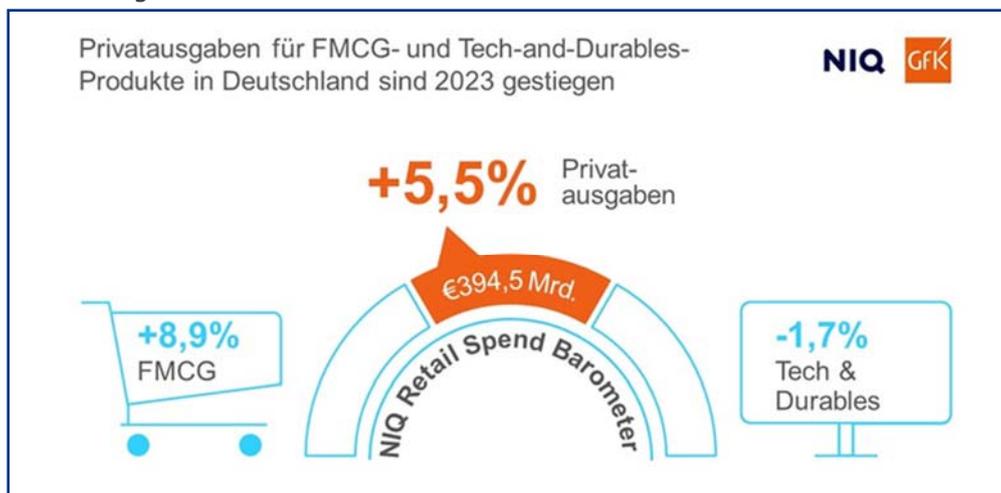
Leipzig: Comfort hat einen Store mit 470 qm Verkaufsfläche an der Hainstraße 20-24 in Leipzig an den örtlichen Modeanbieter **Tayler** vermittelt, der die Eröffnung des Stores im späten Frühjahr 2024 plant. Vermieter ist ein privater Investor. Tayler betreibt neun Läden in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen sowie einen Online-Shop.

NIQ Retail Spend Barometer

Inflation begünstigt die Discounter

HIR DÜSSELDORF. Auf den ersten Blick haben die Deutschen im vergangenen Jahr – gegenüber 2022 – 5,5% mehr für Produkte des täglichen Bedarfs (FMCG) und technische Gebrauchsgüter (Tech & Durables) wie technische Konsumgüter, Haushaltsgeräte und Heimwerkerbedarf ausgegeben. Insgesamt waren das 394,5 Mrd. Euro. Auf den zweiten Blick waren vor allem Preissteigerungen bei Lebensmitteln und Drogerieprodukten verantwortlich für den Zuwachs, während die Bundesbürger bei technischen Gebrauchsgütern eher gespart haben.

Das ist eines der Ergebnisse des neuen **NIQ Retail Spend Barometers**, für das **Nielsen IQ** und **GfK** die Umsätze von über 350 000 Handelspartnern weltweit gemessen haben. Ziel des vorliegenden Barometers ist es, auf Basis echter Verkaufszahlen einen möglichst holistischen Einblick in **deutschlandweite Marktpotenziale und Entwicklungen** bei Gütern des täglichen Bedarfs und bei technischen Gebrauchsgütern zu vermitteln. Wie beide Unternehmen mitteilen, ist dieser Big-Data-Überblick bislang einzigartig. Er erfasst die realen Abverkaufszahlen und misst die Entwicklung der Einkaufstrends.



Wie sehr die hohe Inflation und höhere Beschaffungskosten das Kaufverhalten der Bundesbürger beeinflussen, zeigt die Tatsache, dass sie für Güter des täglichen Bedarfs 2023 insgesamt 8,9% mehr Geld ausgegeben haben als im Jahr zuvor – vor allem, weil sie dafür höhere Preise zahlen mussten. Dabei fiel die Steigerung der Ausgaben über alle Kategorien hinweg laut Retail Spend Barometer im ersten Halbjahr des Vorjahres höher aus als im zweiten Halbjahr, was darauf zurückzuführen sein dürfte, dass die Preise zuletzt mit geringeren Raten gestiegen sind. Im vierten Quartal wurde sogar ein kleines Absatzplus von 1,5% erreicht.

Dass in Zeiten hoher Teuerungsraten vor allem **Discounter** und **Drogeriemärkte** profitierten, wie die Marktforscher zeigen, liegt angesichts des Kaufkraftschwunds auf der Hand. Die klassischen Supermärkte, die vom langen Aufschwung der Vor-Corona-Zeit profitierten, erlebten laut Barometer dagegen kein Umsatzplus.

Folge der deutlich gestiegenen Verkaufspreise ist auch, dass die Einzelhändler vermehrt auf Sonderangebote setzen. So ist der Anteil an **Promotions** laut NIQ und GfK vor allem im Bereich **Lebensmittel** gestiegen, wodurch die Händler einen „Pull-Effekt“ erzielen und die Frequenz erhöhen können. Im Sog der Teuerung werden auch mehr Eigenmarken, die günstiger sind als Herstellermarken, nachgefragt. So konnten Handelsmarken in fast allen Kategorien ihre Marktanteile erhöhen, sowohl bei der Menge als auch beim Umsatz. In den Kategorien Personal Care, Home Care und Tierfutter konnten demnach sowohl stationäre Drogeriemärkte als auch Online-Händler ihre Umsätze steigern, weil häufiger und mehr eingekauft wurde. ▶

Stadt News

Neues Mischquartier in Pforzheim

Ein weiterer Meilenstein für das neue **Quartier Schlossberghöfe (SBH)** in Pforzheim ist erreicht: Die



Rohbauarbeiten für den ersten von vier Neubauten sind beendet und der Innenausbau hat begonnen.

Oberbürgermeister Peter Boch, Projektentwickler Wim ten Brinke und weitere Beteiligte haben den Richtkranz auf dem Areal an der Deimlingstraße in der Innenstadt von Pforzheim gehisst. Nach den Plänen soll um den Jahreswechsel das Technische Rathaus der Stadt rd. 11 000 qm Bürofläche beziehen. Zudem bietet der Neubau Platz für eine Kita, einen Raum für kulturelle Veranstaltungen, Gastronomie, Einzelhandel und eine Tiefgarage. Geplant sind drei weitere Gebäude mit 141 Wohnungen – davon 28 gefördert – und Flächen für Handel, Gastronomie und eine weitere Kita. Die Schlossberghöfe sind ein Gemeinschaftsprojekt der **Stadt Pforzheim**, des Projektentwicklers und Bauunternehmers **Ten Brinke** sowie **Wittfoht Architekten** aus Stuttgart. Auf dem 9 700 qm großen Areal am Rathaus, zwischen Schlossberg und Enzufer, befinden sich noch Gebäude aus den 1950er- und 1960er-Jahren, die für das neue Vorhaben abgerissen werden. Die Fläche des ersten Neubaus diente als Parkplatz.

Die Kehrseite der **inflationbedingt gestiegenen Ausgaben** für Güter des täglichen Bedarfs kennzeichnet die Lage im Markt mit **Tech & Durables-Produkte** wie Haushaltsgeräten, technischen Konsumgütern oder Heimwerkerbedarf. Denn hier gingen die Ausgaben 2023 im Vergleich zum Jahr zuvor um 1,7% zurück. Das heißt, ein großer Teil der Menschen musste genau überlegen, wofür er sein verfügbares Geld ausgibt. Insbesondere der Bereich **Heimwerkerbedarf** erlebte laut NIQ Retail Spend Barometer einen Umsatzrückgang von 4,4% – allerdings hatten die Bundesbürger während der Corona-Shutdowns hier mehr investiert. Bei **Haushaltsgeräten** lag das Minus bei 2,4% und bei **technischen Konsumgütern** bei -1,6%.



Günstige Bedingungen für Discounter.

Foto: Aldi Süd

Dabei setzen viele Konsumenten verstärkt darauf, defekte Produkte zu ersetzen, anstatt neue Produkte in den eigenen Haushalt einzuführen oder funktionierende Geräte upzugraden. Hier wirkt sich die schon seit geraumer Zeit zu beobachtende sinkende Konsumlaune bei gleichzeitig steigender Sparneigung aus. Hinzu kommt aber auch eine gewisse Sättigung in den Technikbereichen, die während der Pandemie, als viele zu Hause waren, einen Boom erlebten.

Lediglich der Sektor **Haushaltskleingeräte** verzeichnete im Vorjahr ein Plus von 1,5%. Dabei entwickelten sich innovative, multifunktionale Produkte wie Akku-Handstaubsauger, Fritteusen sowie Geräte für Haarpflege und -styling überdurchschnittlich und erreichten laut Panorama ein „Preispremium“.

Nach dem für Einzelhändler und Hersteller aus dem Bereich technische Gebrauchsgüter schwierigen Jahr 2023 entscheiden laut NIQ und GfK Preis- und Markenmanagement über den Erfolg im Jahr 2024. Und da auch Supermärkte die Folgen des veränderten Einkaufsverhaltens in Zeiten von Inflation, Unsicherheit und dem Kampf der Kanäle und Wettbewerber um die Budgets der Konsumenten spüren, müssen laut **Oliver Schmitz, Head of Retail DACH** bei NIQ/GfK, Händler 2024 ihre Preise „noch stärker und dynamischer managen – um wichtige Margen zu sichern“. Dazu zählt aus seiner Sicht auch ein kundenzentriertes Category Management. Und als Wachstumsstrategie könne die Expansion in neue Sortimente, Vertriebskanäle, Regionen oder Länder helfen. „Unsere Daten zeigen, welche Wachstumskategorien sich 2023 gegen den Markt durchgesetzt haben und wo die Potenziale für 2024 liegen“, stellt Schmitz fest.

Weil sich die Marktdynamiken und das Verhalten der Konsumenten in einem wettbewerbsintensiven Umfeld immer schneller wandeln, reichen nach Einschätzung von **Michael McLaughlin, President, Global Retail** bei NIQ, „fragmentierte Daten“ und eine „Portion Bauchgefühl“ nicht mehr aus. Deshalb wollen die beiden Marktforschungsunternehmen mit „The Full View™“ ein umfassendes, datenbasiertes Verständnis über die Entwicklungen am Markt und klare, umsetzbare Empfehlungen für eine Wachstumsstrategie bieten. ■

Deals

MEAG kauft die „Arte Fabrik“ in München

Die **MEAG** kauft die sechsstöckige „Arte Fabrik“ in München von **AXA IM Alts**. Das gemischt genutzte Gebäude an der Feilitzschstraße 4-6 im Münchner Stadtteil Schwabing erstreckt sich mit seinen großzügigen Außenflächen bis zur Franzstraße. Die urbane Lage hat eine hohe Attraktivität für verschiedene Nutzungen und ist mit ihrer Nähe zur Münchner Freiheit gut an das öffentliche Verkehrs- und Straßennetz angebunden. Die „Arte Fabrik“ wurde 2005 und 2013 saniert und erweitert und bietet gut 11 000 qm Mietfläche sowie 195 Parkplätze in der Tiefgarage. **Knicht Frank** vermittelte. Das Gebäude mit seiner Glas- und Putzfassade bietet Büro-, Freizeit-, Gastronomie- und Einzelhandelsflächen, die z.T. klimatisiert sind und überdurchschnittliche Deckenhöhen haben. Das Objekt ist zu fast 100% vermietet.

+++++

Erfurt: Die Non-Food-Handelskette **Tedi** wird eine weitere Filiale im Zentrum der thüringischen Landeshauptstadt Erfurt eröffnen. Dafür hat das Dortmunder Unternehmen ein Ladenlokal mit knapp 1 450 qm im Haus mit der Adresse Anger 57 an der Kreuzung zur Borngasse angemietet. Die Fläche soll zeitnah übernommen werden und anschließend die Eröffnung erfolgen. Eigentümerin des nun komplett vermieteten Geschäftshauses mit 4 730 qm ist die **Deka Immobilien Investment GmbH**. **JLL** hat Deka beraten.

ESG-Bewertung nach RICS-Checkliste

Neue Leitlinien für Europa

rv DÜSSELDORF: *Das Thema Nachhaltigkeit, die Einhaltung von ESG-Kriterien und die Notwendigkeit, insbesondere die Bestandsimmobilien in punkto Energieeffizienz aufzurüsten, beherrscht derzeit die Diskussionen. Die Unklarheiten bei den Marktakteuren sind erheblich. Um die Implementierung der ESG-Kriterien in die Bewertung von Immobilien zu unterstützen, hat die RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) eine Checkliste mit zwölf Kernindikatoren veröffentlicht, die von einer Expertenkommission erarbeitet wurde.*

Nach den Worten von **Gina Ding, RICS Senior Public Affairs Officer** für Europa und Autorin der Checkliste, bieten diese zwölf Kernindikatoren der ESG- und Valuation-Datenliste „Gutachtern und Finanzkunden einen konsistenten Satz von Datenpunkten, die in Bewertungsberichten aufgegriffen werden können“. Aus ihrer Sicht ist es der Expertenkommission seit ihrer Gründung vor eineinhalb Jahren bis heute damit gelungen, „das Bewusstsein und das Verständnis zwischen Gutachtern und Kunden zu erhöhen, so dass wir uns gemeinsam auf diesem Weg befinden und unsere Interessen übereinstimmen“. Angesichts der vielen noch bestehenden Unklarheiten bei vielen Marktakteuren dürfte das eine wichtige Grundlage sein.



Foto: Vierbuchen

Wie wichtig das Thema für die Marktakteure ist, zeigt auch der Blick auf die Ergebnisse der Studie „**Emerging Trends in Real Estate Europe, 2024**“ von **PwC** und dem **Urban Land Institute** (ULI). Denn hier geben bemerkenswerte 77% der Befragten an, dass die aktuellen Bewertungen die bestehenden Herausforderungen und Chancen für den Immobiliensektor in punkto Klimawandel, die Sozialen Belange und die spezifischen Anforderungen der Mieter noch nicht korrekt widerspiegeln.

Dabei erwarten fast 50% der für den **RICS World Built Environment Sustainability Report 2022** Befragten einen „Brown Discount“, einen Abschlag, für Immobilien, die nicht den ESG-Kriterien entsprechen. In Europa waren es fast drei Fünftel der Befragten, die Preisabschläge bei den Mieten und den Kaufpreisen für Gebäuden, die nicht als „Green Building“ oder nachhaltige Gebäude eingestuft sind, erwarten. Etwa ein Drittel geht dabei von Preiskorrekturen in der Größenordnung von 10% aus und etwa ein Viertel kann sich auch vorstellen, dass die Abschläge größer ausfallen.

Die RICS hatte die Expertenkommission nach eigenen Angaben im Jahr 2022 gebildet, um die Auswirkungen von ESG auf die Bewertung von Immobilien zu untersuchen. Zur Gruppe gehörten Bewerter, Investoren sowie Banken. Und die **Europäische Zentralbank** (EZB) sowie die **Europäische Bankenaufsichtsbehörde** (EBA) fungierten als sogenannte Beobachter. Vorausgegangen war eine Untersuchung aus dem Jahr 2021 mit dem Ergebnis, dass etwa die Hälfte der Bewertungsfachleute die Meinung vertrat, dass grüne und nachhaltige Immobilien einen Preis-

Deals

Values erwirbt von DWS ein DHL-Portfolio

Values Real Estate hat ein bundesweites Logistikportfolio mit vier Umschlagshal-



len vom Immobilien-Publikumsfonds **Grundbesitz Fokus Deutschland** der **DWS** erworben. Dabei handelt es sich um die von der **DHL** genutzten Cross-Dock-Hallen in **Dresden, Essen, Rostock** und **Neußäß** bei Augsburg. Die Mietfläche beträgt 20 000 qm bei einer Grundstücksgröße von 85 000 qm. Alle Objekte wurden 2015 und 2016 erbaut. Das Closing erfolgte zum 29. Februar 2024. Die vier Objekte sind nun im Eigentum des **Values Logistikimmobilienfonds**. Der Kauf wurde von **BNP Paribas Real Estate** vermittelt. Mit dem Ankauf des DHL-Portfolios ist der Spezial-AIF Values Logistikimmobilienfonds voll investiert. Der Fonds hält 16 Hallen mit einer Mietfläche von ca. 322 000 qm und hat mit einem Bruttovermögen von ca. 460 Mio. Euro das angestrebte Fondsvolumen erreicht. Bei den Fondsobjekten handelt es sich um ein Immobilienportfolio aus Logistik- und Light-Industrial-Objekten in spezifischen Bestlagen von A- und B-Standorten an logistischen Verkehrsknotenpunkten in Regionen mit ausgeprägtem Industriecluster in Deutschland. Ein Nachfolgeprodukt befindet sich im Pre-Marketing.

und Mietaufschlag gegenüber Gebäuden haben sollten, die ohne ESG-Anforderungen konzipiert wurden. Ziel war es in diesem Kontext, ESG-Anforderungen auf der Grundlage realer, messbarer Daten in die Immobilienbewertung einzubeziehen.

Das nun vorgestellte Papier mit dem Titel „**The future of real estate valuations: the impact of ESG**“ kam denn auch zu dem Ergebnis, dass ESG-fokussierte Immobilien für Investoren an Wert gewinnen und die Gutachter Umweltfaktoren immer mehr berücksichtigen. Vor diesem Hintergrund ist die **Checkliste mit den zwölf Kernindikatoren** laut **Sander Scheurwater**, **Interimsleiter für Strategische Planung und Berichterstattung** bei der RICS und Mit-Autor der Liste ein wichtiges Instrument, um die ESG-Anforderungen in die Immobilienbewertungen einzubinden. Und wie er berichtet, wird sie auch bereits genutzt. Bemerkenswert ist aus seiner Sicht in diesem Kontext auch „die Zusammenführung der wichtigsten europäischen Bewertungsdienstleister, Investoren- und Bankenverbände (INREV, EPRA und EMF) sowie anderer relevanter Organisationen wie World GBC, ULI, WBCSD, ERES und IVSC zur Entwicklung dieser Datenliste. Dadurch gewinnt die Checkliste in der Praxis sehr deutlich an Breite.



Auch **Jens Böhnlein, MRICS, Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland**, sieht in den ESG-Leitlinien eine fundierte Grundlage für den Immobilienmarkt, um zu einer Versachlichung der Diskussion im Hinblick etwa auf einen „Brown Discount“ oder ein „Green Premium“ beizutragen. Die Aufnahme der ESG-Kriterien in die Bewertung könnte aus seiner Sicht zu einer verstärkten und breiteren Anwendung im Markt beitragen. Denn laut RICS sind noch erhebliche Defizite bei der ESG-Integration auszumachen. Deshalb müsse ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt werden, der durch die Checkliste unterstützt wird.

Im Einzelnen umfasst die **Datenliste** einen Überblick über folgende ESG-Indikatoren, die bei der Bewertung von Gebäuden berücksichtigt werden sollten: „Energy Rating“ wie Energy Performance Certificate, Energieverbräuche, Produktion erneuerbarer Energien, Labels und Zertifikate wie Greenbuilding Systeme, Greenhouse Gas Emissionen wie CO₂-Emissionen, Emissions pathway analysis, physical climate risk, location characteristics (lokale Infrastruktur), Mobility wie Fahrrad-Stellplätze, Building Access (behindertengerechter Zugang), Landlord tenant relationship (Vermieter-Mieter-Verhältnis) und die beim Bau verwendeten Materialien.

Dabei wird die Aufstellung der Checkliste nicht als statischer Prozess gesehen, vielmehr soll sie in der nächsten Zeit durch die intensive Zusammenarbeit mit und das Feedback der Bewerter-Organisationen, des Finanzsektors und anderen Organisationen weiterentwickelt werden, um die ESG-Anforderungen in die Bewertungen einzubetten. Da sich die Bewertung der Immobilien nach ESG-Kriterien noch in der Übergangsphase befindet, soll die nun vorgelegte Checkliste aus dem Jahr (Edition 2024) der Start für eine Reise sein, die es den Bewertern, den Kreditinstituten und den Investoren ermöglicht, ihr Wissen zu diesem Thema zu verbreitern und schließlich bei der Immobilienbewertung zu einem gemeinsamen Ansatz zu kommen. ■

Unternehmens News

Logivest eröffnet einen Standort in Erfurt

Der Logistikimmobilienberater **Logivest** verstärkt seine Präsenz im Osten von Deutschland und eröffnet eine Niederlassung in Erfurt, in der Magdeburger Allee 134. Damit setzt das Unternehmen seinen Expansionskurs fort und ist nun bundesweit in 13 Städten vertreten. Das spiegelt sich auch in der Flächennachfrage wider. Neben eCommerce-Unternehmen wie **Zalando** oder **Amazon** haben sich Logistikdienstleister wie **Fiage**, **Rhenus** oder auch die **Zeitfracht GmbH** sowie Groß- und Einzelhändler wie **Metro** oder **Edeka** in der Region angesiedelt. Noch in diesem Jahr plant Amazon seine Präsenz in der Logistikregion auszubauen und ein viergeschossiges Logistikzentrum in Erfurt-Stotternheim zu beziehen.

Deals

Haßfurt: **Logicor** hat eine rund 10 400 qm große Logistikimmobilie im unterfränkischen Haßfurt bei Würzburg an **Cabot Properties** verkauft. Das Objekt in der Walter-Tron-Straße 5 wurde im Jahr 2007 errichtet und befindet sich auf einem rund 22 100 qm großen Grundstück in einem etablierten Gewerbegebiet. **Colliers** hat die Transaktion im Auftrag des Verkäufers vermittelt. Zum Zeitpunkt des Verkaufs ist die Logistikimmobilie vollvermietet an den eCommerce Dienstleister **PVS Europe** vermietet. Sie steht verkehrsgünstig nahe der Autobahnen 7 und 70.

Online-Umsatz

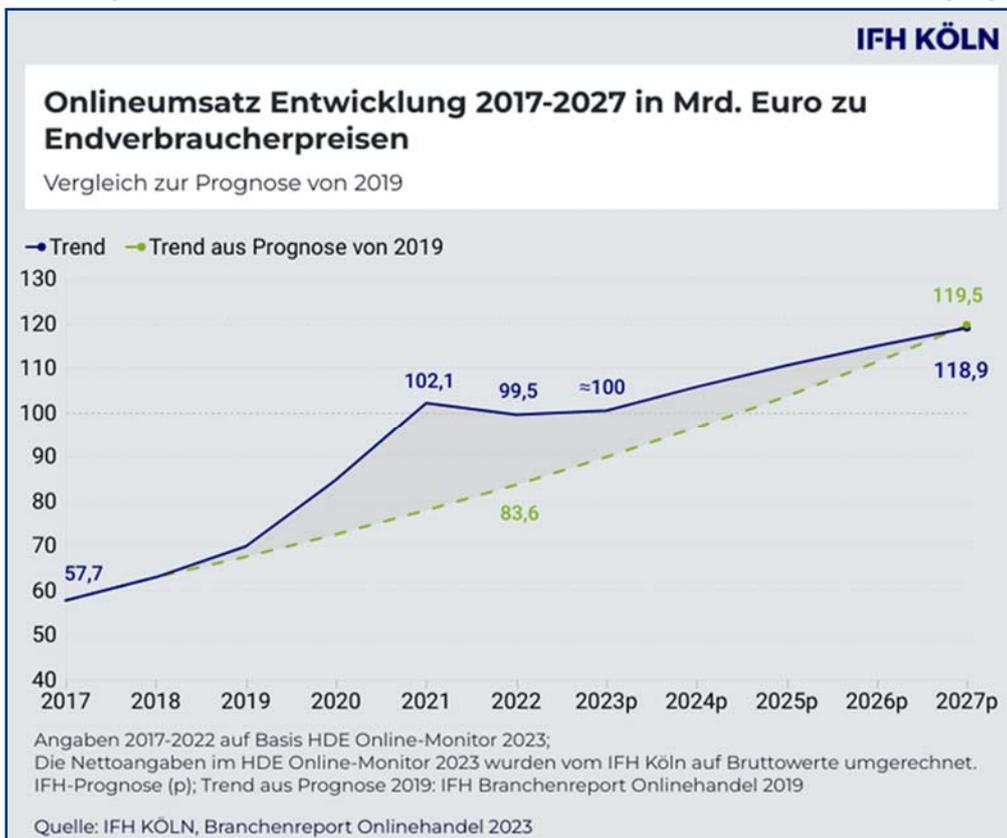
Sprung über die 100 Mrd. Euro-Marke

HIR DÜSSELDORF. Die multiplen Krisen in den vergangenen Jahren von Zwangsschließungen in der Pandemie über Lieferengpässe, Kriege und ein spürbar gestiegenes Preisniveau bei den Lebenshaltungskosten haben das Kaufverhalten der Konsumenten spürbar verändert. Interessant ist das vor allem mit Blick auf die Frage, ob der Online-Handel seine Marktanteilsgewinne aus den Corona-Jahren 2020/2021 zu Lasten des stationären Handels halten kann?

Nach den Daten des **IFH Köln** zum **B2C-eCommerce** in Deutschland ist das Marktvolumen des Online-Handels hierzulande im Laufe der umsatzstarken Pandemiejahre 2021 sprunghaft auf 102,1 Mrd. Euro gestiegen. Mit der Normalisierung der Verkaufsbedingungen im stationären Einzelhandel ist es 2022 aber wieder um -2,6% auf 99,5 Mrd. Euro gesunken. Ohne Corona-Effekt hätte der Online-Umsatz laut IFH 2022 nur bei 83,6 Mrd. Euro gelegen. Für das Jahr 2023 hatten die Marktexperten des IFH Köln in ihrer mittleren Prognosevariante wieder mit einem leichten Wachstum des Online-Umsatzes um 0,9% auf 100,4 Mrd. Euro gerechnet – allerdings inkl. Mehrwertsteuer.

Das **Statistische Bundesamt** ermittelte nach vorläufigen Zahlen für den Internet- und Versandhandel für 2023 allerdings einen nominalen Umsatzrückgang von 0,4%, was angesichts der Inflationsrate unter dem Strich einem realen Minus von sogar 3,9% entspricht. Damit schrumpft der Marktanteil des Onlinehandels auch 2023 weiter. Im Kontrast dazu konnte der „Einzelhandel in Verkaufsräumen“, also der stationäre Einzelhandel, im Vorjahr nominal ein Plus von 3,1% erzielen, musste real aber ein Minus von 3,0% hinnehmen. Der Einzelhandel mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren konnte sogar real um 2,6% und nominal um 3,7% wachsen.

Damit konnte der stationäre Einzelhandel seinen Marktanteil nach den Verlusten der Pandemiejahre aber immerhin in etwa halten und stabilisieren. Für dieses Jahr prog-



Deals

Pull & Bear und Bershka erstmals in Leipzig

Unibail-Rodamco-Westfield Germany (URW) vermietet knapp 2 000 qm in den **Höfen am Brühl** an **Inditex**. Mit **Pull & Bear** sowie **Bershka** will das spa-



nische Mode-Unternehmen zwei Stores in attraktiver Lage am Haupteingang im Erdgeschoss des Shopping-Centers zur Hain-Straße eröffnen. Auf knapp 2 000 qm ist die Eröffnung von Pull & Bear nach Umbau und Erweiterung im vierten Quartal 2024 geplant, die von Bershka im Frühjahr 2025. Aus Sicht von **Constantin Wiesmann, Director of Leasing Austria & Germany** bei URW, wird das Center mit den neuen Stores im Young-Fashion-Segment noch mehr zu einer Mode- und Lifestyle-Destination.

+++++

Essen: Der expandierende Secondhand-Modehändler **ReSales** wird einen zweigeschossigen Store auf der Limbecker Straße in Essen eröffnen. Mit der Vermittlung der 730 qm großen Mieteinheit in der 1A-Lage setzen **Brockhoff** und ReSales ihre Zusammenarbeit fort. Bereits in Dortmund, Witten und Hildesheim konnte Brockhoff passende Ladenlokale für ReSales finden. Die Eröffnung des neuen Stores in der Nachbarschaft namhafter Filialisten ist bereits erfolgt.

nostiziert der **Handelsverband Deutschland** (HDE) für den stationären Einzelhandel ein Umsatzwachstum von real 1% und nominal 3,6% auf 585,1 Mrd. Euro. Den Online-Umsatz sieht der Verband in diesem Jahr bei 86,7 Mrd. Euro – ohne Mehrwertsteuer. Allerdings setzte der Online-Handel auch nach der spürbaren Abschwächung seines Verkaufs 2023 im Vergleich zum Vor-Corona-Jahr 2019 mit 100 Mrd. Euro laut IFH Köln immer noch rund 30 Mrd. Euro mehr um. Sofern sich der aktuelle Trend fortsetzt, könnte der eCommerce nach Schätzung der Forscher bis 2027 ein Umsatzvolumen von etwa 119 Mrd. Euro erreichen.

Wie **Hansjürgen Heinick, Online-Marktextperte** des IFH, zusammenfassend feststellt, ging mit „den Pandemie Jahren ein außergewöhnlicher Online-Boom einher“. Für die nächsten Jahre geht er aber davon aus, dass die Entwicklung wieder auf den Trendpfad von vor der Pandemie zurückkehrt (siehe Grafik): „Wir rechnen damit, dass sich die 2019 berechnete und die aktuelle Trendlinie bis 2027 wieder nahezu decken“, so Heinick.

Die einzelnen Sortimentsbereiche im Online-Handel entwickeln sich auch 2023 laut IFH sehr unterschiedlich. Vor allem beim Online-Handel mit FMCG-Produkten – Gütern des täglichen Bedarfs – sehen die Forscher nach ersten Hochrechnungen ein Wachstum mit Raten von voraussichtlich bis zu 14% im Vergleich zum Vorjahr. Angesichts der niedrigen Ausgangsbasis in diesem Marktsegment sind diese Wachstumsraten allerdings nicht ungewöhnlich. Zweitstärkster Umsatztreiber im Online-Handel sind laut IFH Gesundheitssegmente. Eine rückläufige Entwicklung mit einem Minus von bis zu -9% wird in den Branchen **Consumer Electronics/ Elektrogeräte** erwartet. Hier ist der Online-Anteil allerdings auch bereits sehr hoch, sowie bei **Schmuck und Uhren** mit bis zu -4%. ■

Redevco Capital Partners: Ein „Schnellboot“ für Problemimmobilien

HIR DÜSSELDORF. Nach der Zinswende ist damit zu rechnen, dass vermehrt notleidende Immobilien, Portfolien oder ganze Plattformen auf den Markt kommen. Denn nach dem langen Niedrigzins-Boom stehen immer mehr Refinanzierungen zu deutlich höheren Finanzierungskosten an. In diesem Umfeld will die von **Redevco** und vom **Redos-Gründer Oliver Herrmann** neu gegründete **Redevco Capital Partners** mit Sitz in London solche in Schwierigkeiten geratenen Objekte aufkaufen, rekapitalisieren und neu positionieren, um das Wertsteigerungspotenzial zu heben.



Unter der Leitung von **Mark Beaumont** (Foto: links) als neuem **Managing Director** wird Redevco Capital Partners zusammen mit strategischen Partnern in alle Asset-Klassen investieren und dabei die paneuropäische Plattform von Redevco mit acht Büros und 270 Immobilienexperten nutzen.

Nach den Worten von **Neil Slater, CEO** von Redevco, will das Unternehmen damit in einem **höheren Risiko-Rendite-Bereich** investieren und setzt dabei auf sein erfahrenes Londoner Team mit dem entsprechenden Netzwerk und dem Unternehmergeist, um die Marktchancen in dieser Phase des aktuellen Immobilien-Zyklus zu nutzen. Ziel sei es, die Aktivitäten rund um die Transformation von Städten zu nachhaltigen und urbanen Orten um ein spannendes Geschäftsfeld zu erweitern



Oliver Herrmann (Foto: unten), der weiterhin als strategischer Berater von Redevco fungiert und als Mitglied des DACH-Beirats tätig ist, ist überzeugt, dass die „aktuellen Marktbedingungen eine hervorragende Gelegenheit für den Erwerb von unterbewerteten oder in Schwierigkeiten geratene Immobilien oder Portfolios bieten“. Als wichtige Grundlage für die Chance, schnell zu handeln, sieht er die kapital- und ressourcenstarke Plattform von Redevco und deren unternehmerische Aufstellung.

Deals

Saarbrücken: Die **Europa-Galerie Saarbrücken** hat zwei neue Mieter aus dem Lebensmittel-Segment: Dazu gehört die **Kamps Bäckerei**, die auf rd. 110 qm eine moderne Verkaufstheke mit angeschlossenen Café und großzügigem Sitzbereich bietet. Und das Saarbrücker Konzept „Fruchteria“ präsentiert auf 25 qm eine Vielfalt an Fruchtaufstrichen, Chutneys, Relishes, Sirups und Caramels sowie Genuss- und Geschenkartikel. Handarbeit sowie Obst und Gemüse von lokalen Anbietern sind die Hauptzutaten bei Fruchteria.

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.