

Handelsimmobilien Report



Liebe Leser,

nachdem Wohngebiete, Gewerbegebiete und Stadtzentren mit Einzelhandel jahrzehntelang strikt getrennt waren, wird heute beim Thema Stadtentwicklung über die richtige und ausgewogene Durchmischung der Nutzungsarten diskutiert. Als ideal gelten Quartiere und die „15-Minuten-Stadt“ in der die Bewohner im 15-Minuten-Radius alles erledigen können – einschließlich ihrer täglichen Arbeit, Einkaufen und Behördengängen.

Auch bei der Umnutzung von Warenhäusern, von denen in den vergangenen Jahren sehr viele geschlossen wurden, wird über mehr Mischung – einschließlich Wohnungen in der Innenstadt – diskutiert. Das erhöht den Anteil an „gebundenen Frequenzen“ in den Cities. Das wachsende Interesse an Wohnungen im Kontext der aktuellen Stadtentwicklungspolitik trifft zudem den Nerv der Zeit, dass der Mangel an Wohnungen in deutschen Groß- und Schwarmstädten zum Problem Nummer eins wird – allerdings nur der Mangel an „bezahlbarem Wohnraum“ – einerseits für Sozialschwache, inzwischen aber auch für die gut betuchte Mittelschicht.

Im Koalitionsvertrag 2025 planen die neuen Regierungspartner ein ganzes Bündel an durchaus richtigen Maßnahmen, um den Bau von „bezahlbarem Wohnraum“ wie etwa mit Hilfe des Gebäudetyps E und Eigentumsförderung massiv zu beschleunigen. Unterstützt wird sie dabei von der privaten Wohnungswirtschaft, die sich freut, wenn das Baugeschäft mit staatlicher Unterstützung wieder anzieht. Doch das Brett, das zur Beseitigung des Mangels gebohrt werden muss, dürfte nach 30 Jahren verfehlter Wohnungspolitik – vornehmlich unter Ägide der CDU – sehr viel dicker sein, als sich die Politiker das vorstellen können.

Denn seit der Euro-Schulden-Krise und angeheizt durch die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) erlebte der deutsche Wohnungsmarkt einen zwölf Jahre währenden Boom, in dem im Sinne der Gewinnmaximierung primär teure Wohnungen gebaut wurden. Vor allem aber wurden viele Mehrfamilien-Häuser wegen ihres großen Mietsteigerungspotenzials aufgekauft, mit Hilfe von Repressalien entmietet und in teure Eigentumswohnungen umgewandelt, deren Preise sich seit der Zinswende aber auch die gut betuchte Mittelschicht nicht mehr leisten kann.

Gerade durch diese Spekulation mit Bestandsgebäuden ist in der vergangenen Dekade in den Core-Märkten viel „bezahlbarer Wohnraum“ in „sehr teuren Wohnraum“ umgewandelt worden. Und der Prozess geht weiter. Denn viele Bestandsobjekte haben energetischen Sanierungsbedarf, ihre Eigentümer sind alt und wollen oder müssen verkaufen. Hier eröffnet sich für Spekulanten sogar die Chance, bei einer Aufwertung nach KfW-Norm staatliche Fördermittel abzugreifen. Hinzu kommt, dass der deutsche Wohnimmobilienmarkt ein Geldwäscheparadies ist und der dadurch entstandene Schaden gleichfalls ganz erheblich sein dürfte. Erst seit 2020 versucht der Staat, das Problem in den Griff zu bekommen. Das zeigt, dass es auf dem deutschen Wohnungsmarkt längst „20 nach 12“ ist und sich derzeit eher die Frage stellt, wie viel die Politik überhaupt noch retten kann.

Dr. Ruth Vierbuchen

Chefredakteurin



Nr. 442 vom 17.04.2025

Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Investmentmarkt Retail: Positives Marktstimmung in einem unsicheren Umfeld	2
Konjunkturerwartungen: Inflation bleibt ein stetiger Begleiter	6
Stadtzentren: Ausgewogenere Durchmischung in ostdeutschen Innenstädten	8
Green Building: Rewe geht mit Green Farming in Serie	10
Westfield Hamburg: Am 8. April ging der Vorhang endlich auf	12
Food Garden: Das MTZ will zu einem neuen Niveau aufschließen	15
Kaufland: Eine elektrisierende und nachhaltige Transportlogistik	16
Stadthof Hanau: Aus Galeria wird ein Ort der Begegnung	18
Ostergeschäft 2025: Hoffnung auf weitere Impulse	20
Impressum	20

HandelsimmobilienReport Partner





Verkaufsobjekt Carsch Haus in Düsseldorf.

Foto: R. Vierbuchen

Investmentmarkt Retail

Ein „positives Marktsentiment“ trifft auf ein unsicheres Umfeld

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Nach einem lebhaften Jahresendgeschäft 2024, in dem noch viele lebensmittelgeankerte Fachmarktportfolios und Fachmarktzentren abgeschlossen werden konnten, hat sich der Aufwärtstrend im Investmentmarkt für Retail Assets – wie erwartet – Anfang 2025 fortgesetzt. Wichtig für die weitere Entwicklung im Jahresverlauf dürfte das wieder wachsende Interesse der Investoren an Einzelhandelsimmobilien sein.

„Es drängen auch wieder Akteure auf den Markt, die in anderen Nutzungsklassen ihre Quoten erfüllt haben und somit nun auf Retail setzen“, stellt **Jan Schönherr, Head of Retail Investment bei CBRE**, zusammenfassend fest. Laut **JLL** profitieren gerade Retail Assets besonders von der Nachfrage privaten Kapitals. Der Immobilienberater erwartet, „dass sich diese Entwicklung fortsetzt und eigenkapitalstarke Privatinvestoren weiterhin die Gunst der Stunde nutzen“.

Und **Christoph Scharf, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH (BNPPRE) und Head of Retail Services**, weist darauf hin, dass der Retail-Investmentmarkt zwar nicht wie im ersten Quartal 2024 die Spitzenposition einnehmen konnte, im langjährigen Vergleich aber ziemlich nah bei den beiden anderen Top-Anlage-Klasse des Gewerbeimmobilienmarkts, Büros und Logistik-/Industrieimmobilien, liegt. Aus seiner Sicht haben die Entwicklungen im Jahresverlauf 2024 die Positionierung des Handelsimmobilien-Sektors „innerhalb des Gewerbeimmobilienmarktes spürbar verbessert“. Aus seiner Sicht hat die Anlage-Klasse ihr „positives Marktsentiment“ damit auch zu Jahresbeginn beibehalten.

Und das in einem Umfeld, das aus Sicht von **Konstantin Kortmann, CEO von JLL Germany und Head of Capital Markets**, politisch wie wirtschaftlich selten so volatil war, wie im ersten Quartal 2025: „Nicht nur der Regierungswechsel in den USA und die vorgezogene Bundestagswahl hatten Einfluss auf die Märkte – die Folgen sorgen derzeit fast täglich für Diskussionen und auch Verunsicherung.“ Mit Blick auf die für den Immobilien-Investmentmarkt so wichtige **Zinsentwicklung** bezweifelt Kortmann, dass die **Europäische Zentralbank** ihren Zinssenkungskurs im April angesichts einer anziehenden Inflation fortsetzen kann. Noch mehr gelte das für die US-Notenbank **Federal Reserve**, weil die Konsumenten einen signifikanten Anstieg der Inflation erwarten würden. Angesichts der Zollerhöhungen, die Präsident Donald Trump gegen viele Länder und Regionen weltweit ausgesprochen hat, werden Preissteigerungen auf breiter Front befürchtet. ►

Marktbericht

Verbraucherstimmung hellt sich nur leicht auf

Auch im April blieb eine deutliche Verbesserung der Konsumstimmung aus. Zwar steigt der Index des **HDE Konsumbarometers**, doch bleibt der Wert auf niedrigen Niveau. Die Beschlüsse der Koalitionspartner, große Investitionspakete für Infrastruktur und Verteidigung aufzulegen, lösen keine Aufbruchstimmung aus. Eine spürbare Erholung des Konsums ist demnach vorerst nicht zu erwarten. Entscheidend dürfte sein, welche Vorhaben die Bundesregierung realisieren wird und ob damit ein Politikwechsel ver-

**Handelsimmobilien
Report**

Besuchen Sie uns
auch auf unserer
Homepage:

www.hi-report.de

bunden ist. Zumindest aber war im April eine leicht steigende Konsumlust, symbolisiert durch eine um 0,46 Punkte steigende **Anschaffungsneigung** von 84,75 Punkten, zu erkennen. Auch die **Konjunkturerwartungen** sind gegenüber dem Vorjahresmonat um 2,38 auf 79,84 Punkte gestiegen. Bei der **Einkommenserwartung** war nur ein kleines Plus von 0,09 Punkte auf 98,28 Punkte zu registrieren. Ohne einen größeren Einkommenszuwachs fehlt laut HDE die Grundlage für eine starke Erholung des privaten Konsums.

In einem deutschen **Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien**, der laut **Cushman & Wakefield (C&W)** mit einem Plus von 9% auf 6,13 Mrd. Euro einen vielversprechenden Jahresauftakt erlebte, lag das Transaktionsvolumen bei Retail Assets – je nach Berechnung der Berater – in der Bandbreite von 1,1 Mrd. Euro (Colliers), 1,25 Mrd. Euro (JLL), 1,26 Mrd. Euro (C&W), 1,28 Mrd. Euro (BNPPRE) und 1,3 Mrd. Euro (CBRE). Hinter Büroimmobilien, die mit 1,92 Mrd. Euro und einem Anteil von 24% laut JLL im ersten Quartal wieder den ersten Platz erreichen konnten, sehen die Immobilienberater das Segment Handelsimmobilien mit um die 20% mehr oder weniger gleichauf mit Logistikimmobilien und – je nach Berechnung – entweder auf Platz 2 oder Platz 3.

Wurde das Investmentjahr 2024 bei Retail Assets bis zum Herbst vor allem von Großtransaktionen geprägt, die wie der **KaDeWe-Verkauf** oder der Verkauf der **Maximilianstraße 12 – 14** durch Insolvenzen zustande kamen, während das Top-Segment Fachmärkte und Fachmarktzentren mit Schwerpunkt Lebensmittel auf die Plätze verwiesen wurde, zeichnete sich im Schlussquartal eine Trendwende ab, wie **Ulf Buhle**mann, **Head of Retail Investment Germany** bei **Colliers**, registrierte: Wie im vierten Quartal stellten **Fachmärkte** und **Fachmarktzentren** mit fast obligatorischem Lebens-

mittelanker wieder die dominierende Immobilienart dar. „Nicht nur der Umfang, auch die Struktur des Transaktionsgeschehens hat sich gegenüber dem Jahresabschlussquartal nicht wesentlich verändert“, so Buhlemann. Insbesondere ausländisches Kapital suche hierzu Lande nach Kaufgelegenheiten in diesem Segment.

Das Wiedererstarren der Fachmärkte und Fachmarktzentren signalisiert insofern eine Normalisierung, als die großvolumigen Transaktionen von 2024 – dazu gehörten noch die **Fünf Höfe** und die **Pasing Arcaden** – eher eine Ausnahme waren, worauf **Marcus Lemli**, u.a. **CEO Germany** bei **Savills**, schon früher hinwies und davor warnte, daraus falsche Schlüsse zu ziehen. Denn von einer generellen Liquidität für große Objekte sei derzeit nicht auszugehen. Transaktionen in dieser Größenordnung kämen nur unter besonderen Umständen zustande. Die Investitionsgrenzen vieler Investoren würden eher „im mittleren zweistelligen Millionenbereich“ liegen. Das passt eher zur durchschnittlichen Größenordnung im Fachmarkt-Segment.

Die größte Transaktion in diesem Segment bildete laut Colliers der Kauf eines Portfolios aus zusammen 45 Lebensmittelmärkten um den Jahreswechsel herum durch die kanadische **Slate Asset Management** im Rahmen

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 erfahrenerm Transaktionsteam**
- **Kaufpreisabwicklung mit Eigenkapital**
- **Bundesweite Standorte, auch außerhalb der Ballungsgebiete**

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



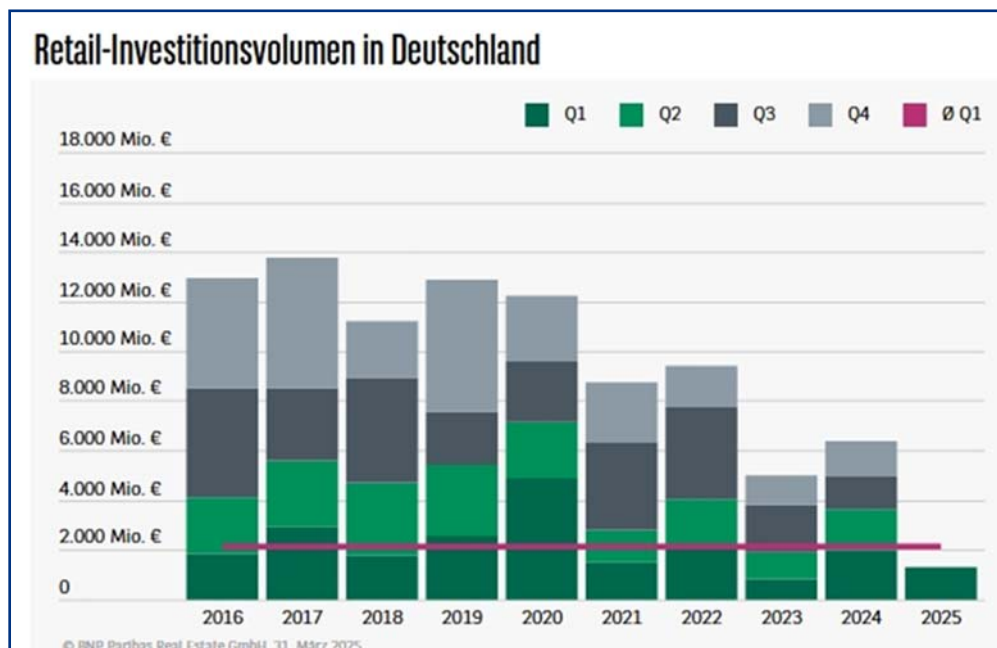
Ihr Ansprechpartner:

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

von vier Portfoliotransaktionen von mehreren Verkäufern für insgesamt 420 Mio. Euro. Da der Kauf des **Blue-Mountain-Portfolios** mit 31 Fachmärkten mit Schwerpunkt Lebensmittel durch **GRR** von **Branicks** für rund 210 Mio. Euro laut Colliers im Januar bestätigt wurde, sei der Deal noch dem vierten Quartal 2024 zugerechnet worden. Die Belegung des Geschäfts mit Fachmarktimmobilien hat laut Buhlemann auch dazu beigetragen, dass der Portfolioanteil im ersten Quartal auf 46% gestiegen ist. Der Anteil internationaler Kapitalgeber lag bei 68%. Hinzu kommen noch kleinere Portfolios und viele Einzelkäufe.

Das Teilsegment Fachmärkte und Fachmarktzentren hat mit einem Anteil, den die Immobilienberater im ersten Quartal in der Bandbreite von 62% bis 65% sehen, damit wieder den höchsten Anteil am Transaktionsvolumen mit Handelsimmobilien erreicht. Und es hat dazu beigetragen, dass das **Portfolio-Segment** laut BNP Paribas Real Estate mit 682 Mio. Euro wieder den größten Anteil am Gesamtumsatz erreichte.



Bei lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren und Lebensmittelmärkten war laut **Anne Gimpel, Team Leader Valuation Advisory Services** bei CBRE in Deutschland, im ersten Quartal denn auch eine leichte Renditekompression um jeweils 0,1 Prozentpunkte auf 4,9% respektive auf 4,6% zu verzeichnen, während die Spitzenrenditen für Handelsimmobilien generell im ersten Quartal größtenteils stabil blieben. Colliers beziffert die Spitzenbruttoanfangsrenditen für Lebensmittelfachmärkte und kleine Nahversorgungszentren mit 5,40% und für Fachmarktzentren mit Lebensmittelanker mit 5,70%.

Sehr moderat startete dagegen das Teilsegment **innerstädtische Geschäfts-, Kauf- und Warenhäuser** mit einem Umsatzanteil, den die Immobilienberater bei etwa 10% sehen, ins Jahr 2025. Im Vorjahr lag der Anteil noch bei 47%. Auch dieser Trend dürfte die Einschätzung bestätigen, dass die dominierenden Großtransaktionen des Vorjahres eher eine Ausnahmeerscheinung waren. So registrierte BNPPRE in den deutschen Top-Märkten nur vereinzelte kleinere Objektverkäufe, geht aber davon aus, dass im weiteren Jahresverlauf die Investmentvolumina im Highstreet-Sektor deutlich anziehen.

Das schätzt JLL ähnlich ein. Als bislang größte Transaktion im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich in diesem Segment benennt Colliers den Verkauf des **Geschäftshauses Königsallee 52-54** durch die **Centrum Gruppe** an einen Privatinvestor. Gleichfalls in Düsseldorf wird derzeit über den Verkauf des zur Signa-Gruppe gehörenden **Carsch-Hauses** verhandelt. Die Stadt hofft, dass der Verkauf bald abgeschlossen und der Umbau zügig beendet werden kann. Die Spitzenrenditen für 1A-Handelsimmobilien aus den Top-7-Städten beziffert Anne Gimpel mit unverändert 4,64%. ▶

Sonstiges

HDE klagt gegen Temu beim Bundeskartellamt

Der **Handelsverband Deutschland (HDE)** hat beim **Bundeskartellamt** eine Beschwerde gegen die



chinesische Plattform **Temu** wegen kartellrechtswidrigen Verhaltens eingereicht. Die Vorwürfe gründen darauf, dass Temu den Geschäftspartnern, die Waren über die Plattform verkaufen, die Preissetzungshoheit entzieht. Denn Temu legt laut HDE nicht nur fest, dass die Preise der Händler bei maximal 85% des Preises liegen dürften, den sie für ein vergleichbares Produkt auf anderen Plattformen verlangten. Vielmehr behalte sich Temu gegenüber den Verkäufern auch vor, selbst über die Höhe der Verkaufspreise zu entscheiden. Temu verstößt laut HDE auch gegen weitere europäische und nationale Verordnungen und Gesetze. So würden die Vorgaben der Preisangabenverordnung nicht beachtet. Bei der Werbung mit Preisherabsetzungen fehle die verpflichtende Angabe des niedrigsten Preises der letzten 30 Tage. Gegen die Verbote des Lauterkeitsrechts werde u.a. verstoßen, indem mit irreführenden Countdowns im Zusammenhang mit Preisreduzierungen geworben werde. Die Beschwerde wurde mit Experten der **Kanzlei Noerr** erarbeitet und basiert u.a. auch auf Dokumenten und Testkaufergebnissen.

Auch im Teilsegment **Shopping-Center** war im ersten Quartal ein sehr verhaltener Start zu verzeichnen. „Zwar laufen aktuell für diverse Center – teils fortgeschrittene – Verkaufsprozesse, da die Prüfungs- und Verhandlungsprozesse jedoch mehr Zeit in Anspruch nehmen, lassen größere Abschlüsse noch auf sich warten“, schreibt CBRE in seinem Marktbericht. Zunehmende Impulse und Angebote im Shopping-Center-Segment kann auch BNPPRE bestätigen.

In das Teilsegment Einkaufszentren rechnet Colliers als größte Einzeltransaktion den Verkauf des **B5 Designer Outlet Centers** in Wustermark bei Berlin durch den US-Investor **Nuveen** für 230 Mio. Euro an die französische **Groupe Frey**. „Verhandlungen in diesen Segmenten bleiben zäh und ziehen sich wie im Fall des Outlet Centers meist länger als ein Jahr hin“, weiß Buhlemann: „Im Gegensatz zum Fachmarktsegment ist der Preisfindungsprozess weiterhin ein Hemmschuh für eine Marktbelebung.“ Die Spitzenrenditen für Center an A-Standorten beziffert Anne Gimpel stabil mit 5,9% und für Center an B-Standorten mit 7,5%.

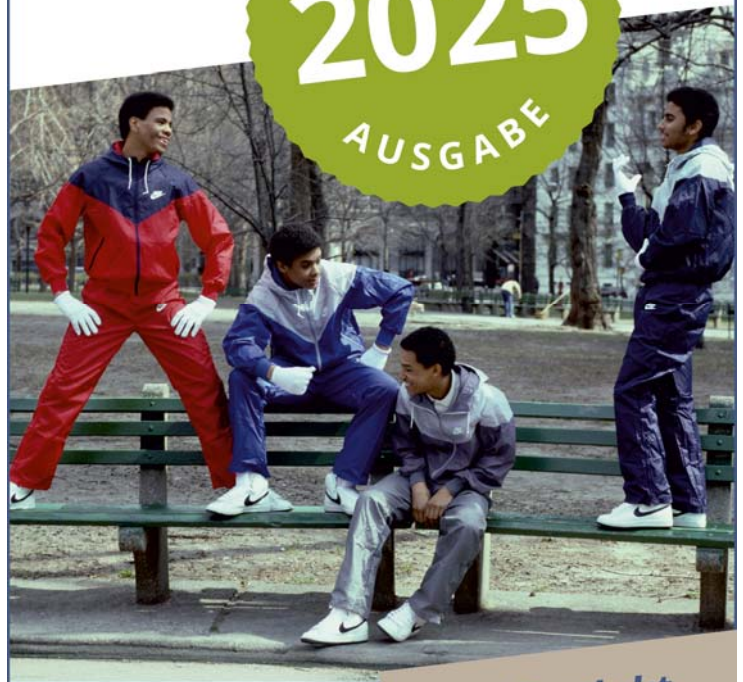
In seinem Ausblick auf 2025 äußert sich Jan Schönherr zuversichtlich, dass ein gutes Gesamtergebnis erreicht werden kann, auch wenn er keine konkrete Zahl nennt und Core-Kapital weiter knapp bleibt. Denn über alle Risikoprofile hinweg ist die Pipeline nach seiner Beobachtung gut gefüllt, das Interesse der Investoren an Handelsobjekten wächst und im Shopping-Center-Segment laufen großvolumige Verkaufsverfahren.

Vor dem Hintergrund, dass bereits mehrere, auch größere Transaktionen in der Vorbereitungsphase sind, erwartet auch Christoph Scharf steigende Umsätze. Nach seiner Einschätzung wird sich die Nachfrage primär auf den Fachmarktbereich mit Schwerpunkt Lebensmittel und Portfolios richten. Auch gute Geschäftshäuser blieben eine nachgefragte Anlage. Dass durch die vielschichtigen Möglichkeiten bei Retail Assets auch der Anlegerkreis aus dem In- und Ausland als breit einzuschätzen ist, wertet er als gute Ausgangsposition in einem wiedererstarkenden Investmentumfeld.

Ulf Buhlemann erwartet, dass die Zweiteilung am Handelsinvestmentmarkt das Transaktionsgeschehen gerade unter den aktuellen geo- und wirtschaftspolitischen Unwägbarkeiten weiter prägen wird. So seien die als resilient geltenden, lebensmittelgeankerten Fachmarktimmobilien attraktiver denn je. Die Unsicherheiten und Finanzierungsvolatilitäten könnten dagegen bei großvolumigen Transaktionen – wie etwa Shopping-Centern – zu Verzögerungen oder sogar zum Abbruch führen. Von dem geplanten Breuninger-Verkauf ist auch nichts zu hören. Das begrenzt laut Buhlemann die Chance, dass das Transaktionsvolumen trotz des positiven Marktmomentums 2025 über dem Niveau des Vorjahres liegen wird. ■



Habona Report



**Vom Produkt
zum Erlebnis**

Der neue **Habona-Report**
in Zusammenarbeit mit
Savills und **Statista** steht
Ihnen ab sofort bereit unter

www.habona.de/Habona-Report

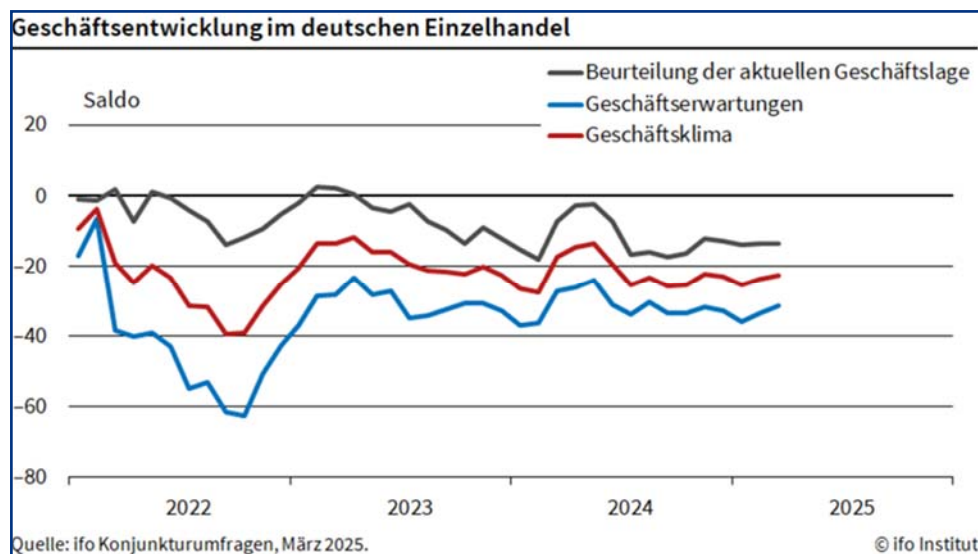
Konjunkturerwartungen

Inflation bleibt ein stetiger Begleiter

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Der Ifo-Geschäftsklimaindex zeigte im März einen leichten Aufwärtstrend und signalisiert damit, dass sich die Stimmung in den deutschen Unternehmen im Frühjahr etwas aufgehellt hat. Das GfK-Konsumklima blieb in diesem Umfeld stabil auf niedrigem Niveau, weil die Verbraucher nicht genügend Vertrauen in die Konjunktur haben und ihr Geld lieber sparen. Strukturwandel und Unsicherheit lähmen die Industrie- und Konsumkonjunktur, urteilt das Ifo-Institut beim Blick auf das Jahr 2025.

Weil die Forscher des Münchener **Ifo Instituts** die wirtschaftlichen und politischen Risiken gegenüber den positiven Trends derzeit höher einschätzen, sehen sie die Konjunktur ohne Schwung. „Die deutsche Wirtschaft steckt fest“, sagt **Timo Wollmershäuser**, Leiter der **Ifo Konjunkturprognosen**: „Trotz einer wieder anziehenden Kaufkraft bleibt die Konsumlaune verhalten, und auch die Unternehmen investieren zurückhaltend.“ Vor diesem Hintergrund hat das Ifo Institut seine Prognose für das Wirtschaftswachstum im Jahr 2025 aus dem Winter 2024 nochmals um 0,2 Prozentpunkte gesenkt und rechnet nun beim preisbereinigten Bruttoinlandsprodukt (BIP) mit einem Wachstum von nur noch 0,2%. Erst 2026 könnte sich die Lage mit einem erwarteten Wachstum von 0,8% wieder etwas verbessern.



Als Ursache für die aktuelle Schwäche hat das Ifo Institut vor allem die Industrie ausgemacht, die unter einer schwachen Nachfrage und dem zunehmenden internationalen Wettbewerbsdruck leide. Hinzu kommen politische Unsicherheiten, etwa in Deutschland durch die lange unklare Situation, wie es mit der neuen Bundesregierung weiter geht und in den USA wegen der erratischen und protektionistischen Wirtschaftspolitik unter Präsident Donald Trump. Die von Trump erhöhten Importzölle gegen viele Regionen und Ländern der Welt mit den entsprechenden Gegenzölle zeigen laut Ifo erste negative Auswirkungen auf die US-Konjunktur und die Weltwirtschaft. Zusätzliche Zollerhöhungen auch auf europäische Produkte dürften auch die deutsche Exportwirtschaft weiter belasten. Nach ersten Berechnungen des Ifo Instituts würden die neuen Zölle das BIP in diesem Jahr um 0,3% reduzieren. Besonders stark betroffen wären Schlüsselbranchen wie Auto und Maschinenbau.

Wollmershäuser hegt aber die Hoffnung, dass diese Phase der Unsicherheit schnell überwunden werden kann, sofern es der neuen Bundesregierung gelingt, mit einer verlässlichen Wirtschaftspolitik Vertrauen zu schaffen und Investitionen zu initiieren. Hinzu kommt, dass Trump zuletzt auch wieder zurückgerudert ist. Was die Unternehmen vor allem aber brauchten, sei Planungssicherheit. ▶

Deals

GRR Garbe erwirbt vier Nahversorgungszentren

Der Asset- und Investmentmanager **GRR Garbe Retail Real Estate GmbH** hat im Rahmen eines Asset Deals



ein Portfolio mit vier etablierten Nahversorgungszentren erworben. Mit 4 626 qm steht das größte in der Wilhelm-Ostwald-Straße im Westen von **Leisnig**, einer Stadt in Mittelsachsen. Ankermieter sind **Aldi Nord** und **dm**. Zudem gibt es eine Lagereinheit von **Rewe** und zwei von der Stadt Leisnig. Das 3 277 qm große Nahversorgungszentrum in der Kreisstadt **Nienburg** zwischen Bremen und Hannover, ist an **Aldi Nord**, **Deichmann**, **Takko** und einen Getränkemarkt vermietet. Es ist Teil einer Agglomeration aus weiteren Lebensmittelfilialisten. Das 2 881 qm große Nahversorgungszentrum im **Zentrum** von **Eisenhüttenstadt** hat elf Mieteinheiten. Zu den Mietern gehören eine Bäckerei, ein Döner-Imbiss, eine Apotheke, eine Logopädie-Praxis, ein Ärztezentrum, ein Friseur, ein Nagelstudio und ein Sonnenstudio. Leer stehen acht Wohnungen mit 250 qm Gesamtfläche. Der 2 693 qm große Nahversorger von 2022 an der Hauptverkehrsader im sächsischen **Weißwasser / Oberlausitz** ist an **Aldi Nord** und **dm** mit modernsten Filialkonzepten vermietet. Im Einzugsgebiet leben rd. 18 000 Menschen. Der Ort ist an der Grenze zu Polen.

Wie jetzt aus dem jüngsten **Economic Experts Survey** (EES), einer vierteljährlichen Expertenumfrage des Ifo Instituts, hervorgeht, erwarten die befragten Wirtschaftsexpertinnen und -experten aus aller Welt in den nächsten Jahren einen **leichten Anstieg der Inflationsraten**. Konkret wird die Inflationsrate demnach in diesem Jahr weltweit 4,0% erreichen, 2026 werde sie auf 3,9% und 2028 auf 3,8% sinken.

Für Deutschland liegen die Erwartungen in diesem Jahr bei 2,4%, für Österreich bei 2,9% und die Schweiz bei 0,9%. Nach den Worten von **Ifo-Forscher Niklas Potrafke** sind die Inflationserwartungen im Vergleich zum vorherigen Quartal leicht gestiegen: „Die Zollpolitik Amerikas treibt in vielen Ländern die Inflationserwartungen“, so der Experte, in Deutschland würden sie auch durch die geplanten Staatsschulden beeinflusst.

Vor allem aber für Nordamerika sind die Inflationswartungen gestiegen, gehen die Expertinnen und Experten doch davon aus, dass die Teuerungsrate 2025 auf 3,2% steigen werde. Das sind laut EES 0,6 Prozentpunkte mehr als in der Umfrage im Vorquartal. Für das Jahr 2026 werden gleichfalls 3,2% erwartet und für das Jahr 2028 liegen die Erwartungen bei 3,3%. Besonders hohe Inflationsraten werden mit über 20% in Südamerika und weiten Teilen Afrikas erwartet. An der Umfrage zwischen dem 11. und dem 25. März nahmen 1 489 Experten aus 131 Ländern teil.

In diesem Umfeld zeigten sich die Händler hierzulande wieder etwas zuversichtlicher, was daran abzulesen ist, dass sich der **Ifo-Geschäftsklima-Index** von -23,8 Punkten im Februar auf -22,6 Punkte im März verbessert hat – auch wenn das Niveau insgesamt im negativen Bereich bleibt. Denn die Geschäftserwartungen der Einzelhändler für die nächsten Monate haben sich zwar leicht aufgehellt, bleiben aber überwiegend pessimistisch. Die aktuelle Lage wird als weitgehend unverändert bewertet.

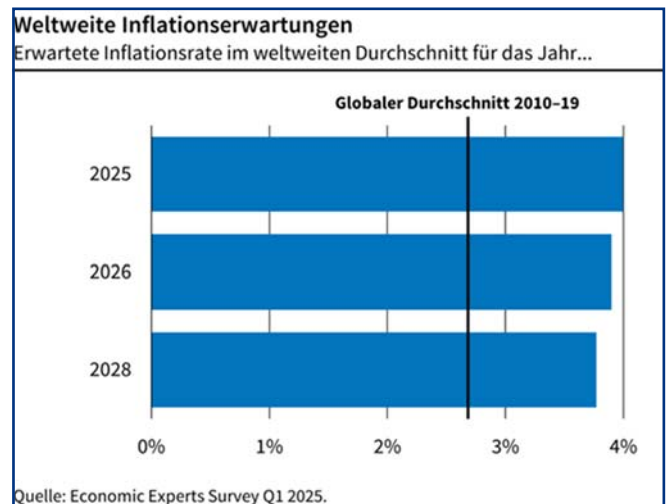
Nur geringes Wachstum bei den Konsumausgaben erwartet

Bei den **preisbereinigten Konsumausgaben** erwartet **Ifo-Experte Patrick Höppner** in diesem Jahr deshalb nur ein geringes Wachstum. Das deckt sich mit der jüngsten Entwicklung des **GfK-Konsumklimas**, wonach die Sparneigung weiter gestiegen ist. Insofern bleibt das Umfeld für viele Einzelhändler trotz der leichten Aufhellung herausfordernd – zumal nicht alle Branchen gleichermaßen profitierten.

So hat sich laut Höppner das Geschäftsklima im **Einzelhandel mit Bekleidung, Fahrrädern und Kraftfahrzeugen** im März verschlechtert, während es sich bei **Möbel- und Einrichtungshäusern** etwas aufge-

hellert hat. Dass sich dagegen die Stimmung bei den **Lebensmittelhändlern** vor Ostern verbessert hat, liegt auf der Hand. Denn neben dem Weihnachtsgeschäft ist Ostern für sie die wichtigste Saison.

Mit Preiserhöhungen haben sich die Einzelhändler laut Ifo Institut im März überwiegend zurückgehalten und wollen auch in der näheren Zukunft die Preise nicht anheben. Insgesamt spielt aber der Anstieg der Lebensmittelpreise für die Entwicklung der Inflationsrate in Deutschland weiterhin eine gewichtige Rolle. Im März sind Nahrungsmittel um 2,9% teurer geworden



und bildeten den Haupttreiber bei der Inflationsrate, die bei 2,2% lag. Denn Energie wurde um -2,8% billiger. Die Kerninflationsrate – also die Preise ohne Energie und Lebensmittel – lag bei 2,5%.

„Im Großen und Ganzen setzt der **Frühindikator für die Preisentwicklung** in Deutschland seine seit fast zwei Jahren anhaltende Seitwärtsbewegung fort“, schreibt das Ifo Institut mit Blick darauf, dass der Ifo-Indikator der Preiserwartungen im März nur leicht von 19,3 im Februar auf 18,7 Punkte gesunken ist. Timo Wollmershäuser geht deshalb davon aus, dass die Inflationsrate auch in den nächsten Monaten bei etwas mehr als 2% liegen wird.

In diesem Umfeld ist der Umsatz im Einzelhandel im Januar und Februar 2025 real um 2,2 und nominal um 3,2% gestiegen. Dabei stieg der Umsatz im **Einzelhandel mit Lebensmitteln** – gegenüber dem Vorjahreszeitraum – real um 1,3% und nominal um 3,3%. Der Bereich Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren ging dagegen um -5,9% real und -4,8% nominal zurück. Internet- und Versandhandel konnten in den beiden ersten Monaten 2025 real sogar um +10% und nominal um +9,9% zulegen. Dagegen wuchs der Einzelhandel in Verkaufsräumen real um +0,6% und nominal um +2,1%. Das große Segment des Nicht-Lebensmittelhandels legte im Vorjahresvergleich um real +2,8% zu und nominal um +3,2%. ■

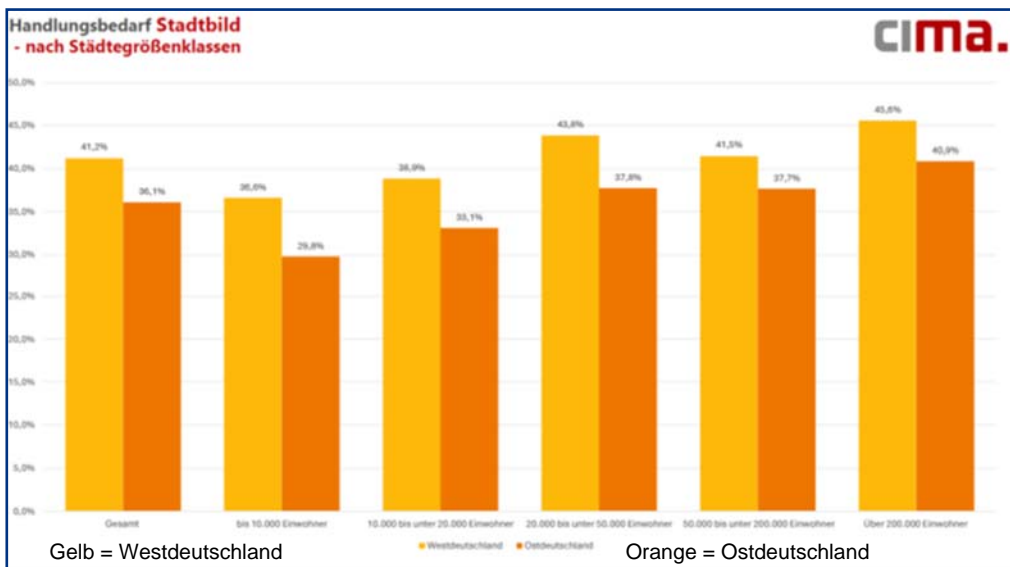
Stadtzentren in Ost und West

Ausgewogenere Durchmischung in den ostdeutschen Innenstädten

rv DÜSSELDORF: Mehr als 30 Jahre nach der Vereinigung von Ost- und Westdeutschland gibt es immer noch deutliche Unterschiede. Das gilt auch für die Innenstädte und die Art, wie die Bürger in Ost und West sie beurteilen. Als Gemeinsamkeit bleibt allerdings auch bei diesem Thema, dass Einkaufen der Hauptgrund für den Besuch der Stadtzentren ist. In Ostdeutschland ist allerdings die innerstädtische Mischung ausgewogener.

Dies sind einige der Ergebnisse der **Deutschlandstudie Innenstadt** für die im Juni und Juli 2024 repräsentativ 5 043 Bundesbürger befragt wurden. Die aktuelle **Ost-West-Sonderauswertung** wurde von der **CIMA Beratung+Management GmbH** im Auftrag des **City-Management-Verband Ost (CMVO)** und des **Handelsverbands Deutschland (HDE)** erstellt.

Der Vorteil dieser ausgewogeneren Angebotsmischung in den Zentren ostdeutscher Städte ist, dass sie mehr Menschen in die Innenstädte bringt, wie **Susann Liepe, Vizepräsidentin** des City-Management-Verband Ost, betont: „Im Osten sind mehr öffentliche Einrichtungen, Arbeitsplätze, Bildungsinstitutionen und Dienstleistungen in den Zentren angesiedelt“, wie sie weiter aufzählt.



Durch diese Durchmischung mit vielen anderen Angeboten kommen automatisch mehr Menschen in die Cities, um neben dem Einkaufen auch anderes zu erledigen. Die Grundfrequenz ist damit höher und sorgt aus Sicht von Vizepräsidentin Liepe in der Folge auch für **rentablere Geschäftsmodelle** für den **innerstädtischen Einzelhandel**, für die **Gastronomie** und **andere Dienstleister**. Laut Studie haben denn auch mehr als 18% der Befragten im Osten einen Grund, die Stadtzentren **täglich** aufzusuchen, während das im Westen nur 10% sind.

Hier rächt sich beispielsweise, dass viele Kommunen im Westen öffentliche Einrichtungen im Zuge der Expansion an den Stadtrand verlagert haben. Und ganz generell war hier vor allem in den 1980er-Jahren mit der wachsenden Automobilität eine Abwanderung – auch der Wohnbevölkerung – auf die grüne Wiese zu beobachten. Der Satz von der „Verödung der Innenstädte“ machte damals die Runde, weil nach Ladenschluss spätestens um 18.30 Uhr hier nichts mehr los war. Nach dem Fall der Mauer im Jahr 1989 und der Vereinigung 1990, als es darum ging, die ostdeutschen

Deals

Shopping meets Health im Rheinpark-Center

Unter dem Namen **Mall of Life** und mit einem Mix aus zeitgemäßen Shopping- und Gesundheitsangeboten erhält das **Rheinpark-Center**



in Neuss ein neues Gesicht. Im Rahmen eines Transformationsprojekts werden rd. ein Viertel der Handelsflächen in ein **Zentrum für Gesundheit und Wellbeing** umgewandelt. Ziel ist es, Synergien zwischen den Nutzungsarten zu schaffen und das Einkaufs-Angebot durch zusätzliche Besuchsanlässe zu stärken. **Union Investment**, Eigentümerin des 2010 eröffneten Centers, hat die Baugenehmigung für die Umnutzung im Sommer 2024 erhalten und die ersten Baumaßnahmen gestartet. Im Zentrum steht die Umwidmung der rd. 11 500 qm Handelsflächen im zweiten Obergeschoss in Arztpraxen diverser Richtungen sowie flankierende gesundheitsnahe Dienstleistungen. Zum Baustart liegen bereits fünf Mietverträge für etwa die Hälfte der Mietflächen vor. Für die übrigen Flächen laufen vielversprechende Gespräche. Der Hamburger Asset- und Investmentmanager investiert über seinen Offenen Immobilienfonds **Unilmmo: Europa** rd. 50 Mio. Euro in die Neupositionierung des ca. 48 000 qm großen Rheinpark-Centers. Für die Praxen sind Lichthöfe vorgesehen, das Dach soll begrünt werden und es wird Loungebereiche geben.

Innenstädte und den Einzelhandel wieder aufzubauen, haben deshalb viele Experten gewarnt, die Fehler, die in der Nachkriegszeit in Westdeutschland gemacht wurden, beim Aufbau Ost nicht zu wiederholen. Das könnte sich zumindest teilweise dazu geführt haben, dass im Osten der Fokus von Anfang an stärker auf die **Innenstadtentwicklung** gerichtet wurde – auch wenn zunächst viele Shopping-Center am Stadtrand gebaut wurden, weil die Eigentumsverhältnisse in den Innenstädten oft nicht klar waren, die Einzelhändler aber massiv in die neuen Bundesländer drängten.

Der Blick auf die Zahlen zeigt jedenfalls, dass in den neuen Bundesländern 43,3% der Befragten in der Innenstadt öffentliche Einrichtungen, Ämter und Behörden aufsuchen, in den alten sind es nur 39,7%. Für Kulturangebote gehen im Osten 35,7% in die City, im Westen sind es 31,7%, bei Anlässen wie Arbeit und Ausbildung sind es 24,6% im Osten und 17,3% im Westen. „In Ostdeutschland sind Ämter, Bibliotheken, Bildung, Feste und Kultur als Besuchsgründe bedeutender als im Westen“, heißt es in der Studie. Sie verfügten somit über einen höheren Anteil an „gebundenen Frequenzen“ als stabilisierenden Faktor.

Diese stärkere Ausrichtung auf öffentliche Angebote und Arbeitsplätze in den Innenstädten führt in der Folge zu einer stärkeren Nutzungskopplung in ostdeutschen Innenstädten. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass in den neuen Bundesländern mehr Stadtbesucher (65,87%) ihren Einkauf mit Arbeit und Ausbildung verbinden als im Westen (59,15%). Auch der Besuch von Bildungseinrichtungen (57,75%) wird hier mehr mit dem Einkaufen verknüpft als im Westen (48,44%). In den alten Bundesländern (62,62%) wird das Einkaufen stärker als im Osten (54,10%) mit dem Besuch der Gastronomie gekoppelt oder mit dem Treffen von Leuten (56,05% gegenüber 52,85%).

Westdeutsche sehen großen Handlungsbedarf in ihren Zentren

Gefragt wurde im Rahmen der Studie auch danach, welchen Handlungsbedarf die Befragten in den Innenstädten sehen. Dabei sehen gut 41% der Westdeutschen einen großen **Handlungsbedarf bei Stadtbild und Aufenthaltsqualität**, im Osten sind es nur 36%. Dass die Westdeutschen in ihren Stadtzentren höhere Defizite in der Stadtgestaltung und einen höheren Investitionsbedarf sehen als die Menschen in den ostdeutschen Bundesländern hat aus Sicht der Experten einen guten Grund. Denn nach der Wende mussten die Innenstädte und die Bestandsimmobilien, die während der DDR-Zeit verfallen waren, in den 1990er-Jahren vielfach aufwändig saniert werden, um die Städte überhaupt wieder lebenswert zu machen.

Insofern haben westdeutsche Städte, für die es ein ähnliches Programm auf Grund ihres damals höheren Standards bislang nicht gegeben hat, inzwischen einen Nachholbedarf bei der Stadtgestaltung. Mit Blick auf diese Defizite hat **Stefan Genth, Hauptgeschäftsführer** des HDE, nun auch für westliche Innenstädte vermehrt Sanierungsprogramme gefordert, für mehr Aufenthaltsqualität und für einen attraktiven Städte-



Berlin ist bei den Ostdeutschen am beliebtesten.

bau: „Deshalb sollten die **jährlichen Bundesmittel für die Städtebauförderung** verdoppelt werden“, findet er. Denn jeder Euro sei gut angelegtes Geld, da jeder geförderte Euro private Investitionen von durchschnittlich 8 Euro auslöse.

Als weitere Unterstützung fordert der HDE-Hauptgeschäftsführer **Sonderabschreibungen** für Investitionen in die Innenstädte: „Das hat bei der damaligen Vitalisierung der ostdeutschen Stadtzentren zu erheblichen privaten Investitionen geführt“, berichtet er: „Je eher desto besser – denn Erhaltung ist fast immer einfacher und sinnvoller als Neubau.“

Eine immer noch recht große Differenz zwischen Ost und West zeigt auch der Blick darauf, wie die Bewohner einzelne Innenstädte in Deutschland bewerten. So finden sich in der **Rangliste der Westdeutschen** mit den zehn attraktivsten Stadtzentren des Landes nur westdeutsche Cities mit **München, Hamburg und Köln** an der Spitze. Bei den Ostdeutschen finden sich zwar mit **Berlin, Dresden und Leipzig** auch ostdeutsche Städte ganz vorn, doch dann folgen die Städte Hamburg und München auf Platz vier und fünf sowie Köln und **Frankfurt am Main** auf acht und zehn.

Für CMVO-Vizepräsidentin Liepe könnte dies ein Hinweis dafür sein, dass viele Westdeutsche seit der Wende den Osten immer noch nicht für sich entdeckt haben: „Der Osten kennt den Westen besser als umgekehrt. Es wäre schön, wenn West und Ost ein gleich hohes Interesse füreinander hätten“, wünscht sie sich. ■

Green Building der nächsten Generation

Rewe geht mit Green Farming in Serie

rv DÜSSELDORF. Was liegt im Interesse der Nachhaltigkeit näher, als Lebensmittel dort zu produzieren, wo sie verkauft werden? Daran hatte sich die Kölner Rewe Group 2021 mit ihrem Pilot-Projekt „Green Farming-Markt“ in Wiesbaden-Erbenheim orientiert. Das „Green Building der nächsten Generation“ mit einer gläsernen Dachfarm, in der ganzjährig Salatmischungen gezogen werden, geht jetzt in Serie. Der nächste kreislauffähige Supermarkt entsteht in der Malteser Straße in Lankwitz, im Berliner Süden, und soll im Frühjahr 2026 fertig werden.



Charakteristisch für den nachhaltigen Supermarkt mit Dachfarm ist die modulare Holzbauweise mit einem Tragwerk aus massiven Stützen. Wie **Rewe-Group-Vorstand Peter Maly** betont, ist „Holz das Kernelement“ des kreislauffähigen Supermarkts: „Wir binden damit viele hunderte Tonnen CO². Und wir schließen den Baukreislauf. Das heißt, in einigen Jahrzehnten könnten wir den Markt zurückbauen und die Bauteile wiederverwenden.“ Dafür werden im **Berliner Green Farming Markt** (Visualisierung: ACME) heimische Nadelhölzer verbaut, die über 700 t Kohlendioxid speichern. Dabei setzt Rewe darauf, dass die Bäume in 30 Jahren nachgewachsen sind, so dass die CO²-Bilanz wieder ausgeglichen ist.

Bei der modularen Holzbauweise des **Rewe-Green-Farming-Markts**, der 2022 als „Store of the Year“ ausgezeichnet wurde, kommt laut Rewe zweieinhalb Mal so viel heimisches Holz zum Einsatz wie in den bisherigen **Rewe Green Buildings**. In Berlin werden mehr als 1 100 Kubikmeter Holz verbaut. 42 Stützen mit Kapitellen aus gestapelten Hölzern formen das Tragwerk und die Gewölbestructur im Inneren. „Holz ist der einzige Baustoff, der eine positive Ökobilanz haben kann“, sagt **Klaus Wiens**, der das Konzept als **Funktionsbereichsleiter Filialbau** bei Rewe entwickelt hat. Holz speichert viel CO² und verbessere die Klimabilanz eines Gebäudes. Die Deckenhöhe in dem 2 150 qm großen Berliner Supermarkt beträgt 7 m, um für eine luftige Atmosphäre zu sorgen. Große Fensterfronten bieten Tageslicht. Der gesamte Markt inkl. Dachfarm hat eine Bruttogeschossfläche von etwa 6 500 qm.

Über dieser Markthalle aus Holz und Glas wird – wie bei dem Pilot-Markt in Erbenheim – das Berliner Unternehmen **ECF Farmsystems** in einer 2 760 qm großen Dachgewächshausfarm Salat anbauen. In Wiesbaden-Erbenheim gehörte eine Fischzucht zum Konzept, die den Dünger für die angebauten Pflanzen (Basilikum) lieferte. Das Berliner Unternehmen ECF Farmsystems steht für innovative Lebensmittelproduktion im städtischen Raum. Im kreislauffähigen Supermarkt in der Bundeshauptstadt sollen ganzjährig mehr als 900 000 frische Salatmischungen geerntet und an bis zu 700 Supermärkte in der Region geliefert werden.

„Das Besondere an einer Dachfarm“ ist nach den Worten von **Nicolas Leschke**, **Geschäftsführer** von **ECF Farmsystems**, „die klimaunabhängige Produktion und

Personalien

Kintyre: Robert Orr neuer Chairman

Kintyre hat **Robert Orr** zum **Chairman** des neu auf-



gesetzten **Advisory Boards** ernannt, in dem er neben den **Kintyre-Gründern**

Johannes Nendel und **Adam Pearce** tätig sein wird. Als bekannte Persönlichkeit in der Immobilien- und Investmentbranche wird **Robert Orr** das Unternehmen nach Unternehmensangaben künftig strategisch und mit fundiertem Branchenwissen unterstützen. Im Laufe seiner 40-jährigen Karriere hat er zahlreiche führende Beratungs- und nicht-exekutive Positionen in internationalen Immobilienunternehmen bekleidet. Er war 29 Jahre bei **JLL Inc.**, wo er als CEO der EMEA-Region tätig war und dem Hauptvorstand des an der NYSE notierten Unternehmens angehörte. Zudem war er in leitenden Funktionen in den Bereichen Unternehmensfinanzierung, Immobilieninvestments und strategische Beratung tätig – u.a. bei **Canaccord Genuity**, **M&G Real Estate** und **EQT Real Estate Partners**. Zuletzt hatte er den Vorsitz bei **Apcoa Parking Holdings** und **Tritax Eurobox Plc** inne, bis die beiden Unternehmen im vergangenen Jahr veräußert wurden. Als Chairman des **Kintyre Advisory Boards** soll **Orr** seine Erfahrung nutzen, um das Unternehmen strategisch zu beraten, Wachstumspotenziale zu identifizieren und die operative Qualität weiterzuentwickeln.

die herausragende Produktqualität, die durch eine tägliche Ernte zum optimalen Reifezeitpunkt und extrem kurze Wege zu den Märkten“ ermöglicht wird. Zudem würden durch die Nutzung von Dachflächen, das Sonnenlicht, die Abwärme, das Regenwasser und die bestehenden Logistikrouten nicht nur wertvolle Ressourcen gespart, sondern auch CO²-Emissionen vermieden.

Wie Rewe weiter mitteilt, erfolgt der Anbau in einem hydroponischen System – „nahezu ohne Erde und vollautomatisiert“. Die Bedingungen sind demnach präzise auf den Bedarf der Pflanzen abgestimmt und werden elektronisch gesteuert. Zudem produziert ECF auf dem Gelände der Berliner Malzfabrik, die etwa 7 km vom künftigen Green Farming Markt entfernt ist, exklusiv für Rewe Hauptstadtbasilikum.



Visualisierung: ACME

Mit Blick auf die weitere Expansion mit dem Green-Farming-Konzept berichtet Klaus Wiens, dass die Rewe Group mit dem Pilotmarkt in Wiesbaden-Erbenheim viele wichtige Erfahrungen gesammelt und einen Baustandard entwickelt hat: „Schrittweise werden wir bei Neubauten auf diese Holzbauweise setzen, wobei die Dachnutzung variieren wird.“ Dachfarmen sind laut Rewe eine optionale Form der Dachnutzung, die an den Standorten zum Einsatz kommen, die dafür geeignet sind.

Neben dem Dachgewächshaus hat das Green-Farming-Konzept in puncto Nachhaltigkeit noch mehr zu bieten. So ist auf dem Dach auch noch Platz für eine Photovoltaik-Anlage mit 200 Modulen und eine klimafreundliche Begrünung, wie **Dirk Heimann, Leiter Bauwesen bei Rewe Ost**, erläutert. Und die 90 geplanten begrünten Parkplätze bestehen aus versickerungsfähigem Pflaster und ein Teil hat E-Ladesäulen. Auch Raum für Fahrräder und Lastenräder ist geplant. Weitere nachhaltige Elemente werden LED-Beleuchtung, verglaste Kühlregale und eine intelligente Temperatursteuerung bei der Haustechnik sein. Bei Bedarf wird die Abwärme der Kühlanlagen zum Heizen des Innenraums genutzt. Und für die Bewässerung der Dachfarm wird das Regenwasser in einer Zisterne gesammelt.

Ein rundum nachhaltiger Markt

Vor diesem Hintergrund liegt es auf der Hand, dass frische Lebensmittel auch das Gros des Sortiments aus 20 000 Artikeln ausmachen mit vielen regionalen und Bio-Produkten, einer großen Salatbar, Bedientheken und einem Bäcker, der eine großzügige Sonnenterrasse bieten kann.

Grundsätzlich sieht Rewe das Green-Farming-Konzept als eine Weiterentwicklung seines Green-Building-Konzepts, von dem in den vergangenen 16 Jahren mehr als 400 gebaut wurden. Der erste Markt entstand 2009 in **Berlin-Rudow**. „Das Baukonzept wurde mit vielen nationalen und internationalen Preisen ausgezeichnet“, betont das Unternehmen. Die nächste Stufe bildete im Mai 2021 der erste Green-Farming-Markt in Wiesbaden-Erbenheim. Den Prototyp hatte Rewe zusammen mit dem Londoner Architekturbüro **ACME** konzipiert. Für **Stefan Hörning, Vorsitzender der Geschäftsleitung** von Rewe Ost schließt sich mit der Entwicklung des zweiten Green-Farming-Marktes in Berlin nun der Kreis: Nach dem ersten Green Building 2009 in Berlin folgt nun die neue Generation in der Malteser Straße in Berlin. Die nächsten Green-Farming-Märkte in Deutschland sind schon geplant und der Berliner Markt bildet den Start für die neue Musterbaubeschreibung. ■

Deals

Zwei neue Mieter für das Ring Center III

Becken, Spezialist für Projektentwicklung, Revitalisierung, Asset und Investment Management von Gewerbe- und Wohnimmobilien, kann die ersten Vermietungserfolge für das **Ring-Center III**



(Foto: Shutterstock Asset) in Berlin-Lichtenberg präsentieren. Seit dem insolvenzbedingten Auszug von **Galleria Karstadt Kaufhof** arbeitet **Becken** an der Revitalisierung des ehemaligen Warenhausstandorts an der Frankfurter Allee in der Bundeshauptstadt. Das Immobilienunternehmen verfolgt einen Multi-Tenant-Ansatz, bei dem die Etagen mit je 2 500 qm Mietfläche einzeln vermietet werden sollen. Mit **Rewe** im Erdgeschoss und dem Fitnessanbieter **aGym** für das Untergeschoss konnten zwei Mieter für zusammen 5 000 qm Mietfläche gewonnen werden. Gleichzeitig wird die Entwicklung eines Hochhauses zur langfristigen Stärkung des Standorts vorangetrieben. Die notwendigen Um- und Ausbauten der ehemaligen Single-Tenant-Nutzung in die Nutzfähigkeit für mehrere unterschiedliche Mieter, darunter die Anpassungen an Brandschutz, die Lüftung und Elektroinstallationen, haben bereits im Januar 2025 begonnen. Die Übergabe der Flächen an die neuen Mieter ist für September 2025 geplant.



Foto: URW

Westfield Hamburg-Überseequartier

Am 8. April ging der Vorhang endlich auf

Sabine Richter, Hamburg

Nach drei geplatzten Start-Terminen hat das Westfield Hamburg-Überseequartier offiziell Eröffnung gefeiert. Am 8. April ab 16 Uhr waren alle Hamburger eingeladen, zum ersten Mal in das riesige neue Einkaufsquartier in der Hafen City mit rund 170 Geschäften, Gastronomie und Entertainment einzutauchen. Bis 22 Uhr waren die Läden geöffnet, für Besucher gab es Aktionen und Überraschungen. Im Vorfeld hatte die Hamburger Hochbahn bereits angekündigt, mit längeren Zügen zu fahren und die Kapazitäten um 50% auszuweiten.

Exakt um 14.35 Uhr am 8. April weihte **Hamburgs Erster Bürgermeister Peter Tschentscher** zusammen mit rund 650 geladenen Gästen – darunter viel lokale Prominenz aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft – das Quartier ein. Das Rahmenprogramm bestritten Musiker des NDR Elbphilharmonie-Orchesters. **Quartiersmanagerin Theda Mustroph** und **Jean-Marie Tritant, CEO** der Bauherrin **Unibail-Rodamco-Westfield (URW)**, der extra aus Paris angereist war, ließen es sich nicht nehmen, das Wort persönlich an die Gäste zu richten.

Vor der Absperrung warteten derweil Tausende auf die Eröffnung des neuen Einkaufszentrums im **Westfield Hamburg-Überseequartier** pünktlich um 16 Uhr. Anders als zur ursprünglich geplanten Eröffnung im April 2024 gab es kein „Grand Opening“. Vielmehr wurde am Eröffnungstag verteilt über das gesamte Center ein Programm aus Musik und Performances geboten und es soll während der gesamten Woche gefeiert werden. Dazu gab es Social-Media-Aktionen und Events von Mietpartnern sowie ein Finale am Abend mit einem DJ-Set und einem Feuerwerk.

Gekommen waren aber auch Anwohner, die gegen den erhöhten Autoverkehr demonstrierten und Gewerkschaftsmitglieder der IG Bau erinnerten an das Unglück beim Bau des Centers, als fünf Bauarbeiter ums Leben gekommen waren.

Zur Eröffnung des Centers waren laut URW 95% der Flächen vergeben – keine schlechte Quote angesichts des aktuell schwierigen Umfelds. Geboten wird ein Mix aus internationalen, nationalen und lokalen Marken. Als Ankermieter waren **Breuninger, Inditex** mit fünf Stores, darunter einer der größten Zara-Flagship-Stores in Deutschland, **H&M, Anson’s, Mango, Thalia, Intersport Knudsen, Rewe Piclum** sowie **Port des Lumières, Lego Discovery Centre** und **Kinopolis** schon seit längerem bekannt.

Zudem konnte das **Mode-Premium-Segment** inzwischen durch Partnerschaften mit der Damenmodemarke **Marc Cain** mit dem einzigen Laden in Hamburg, dem

Deals

FIM Gruppe erwirbt Fachmarkt in Gronau

Die **FIM Unternehmensgruppe** hat für ihr Portfolio eine rd. 4 000 qm große Fachmarktimmobilie in **Gronau** im Regierungsbezirk Münster in der Grenzregion zu den Niederlanden erworben. Es besteht ein Triple-Net-Vertrag mit der Baumarktkette **Hellweg**, die das Objekt an drei andere Betreiber untervermietet hat. Das Fachmarktzentrum



wurde 1989 auf dem etwa 8 900 qm großen Grundstück in der Siemensstraße erbaut. Hellweg hatte den Standort zugunsten größerer Flächen im Gewerbegebiet aufgegeben und die Fläche in drei Einheiten an einen Getränkemarkt, ein lokales Küchen- und Fliesenstudio sowie ein asiatisches Restaurant untervermietet. Es gibt 80 Parkplätze. Der Standort im größten zusammenhängenden Gewerbegebiet von Gronau profitiert von Synergieeffekten mit dem benachbarten Handel wie Lebensmitteldiscounter und Verbraucherefachmärkte. Der Standort grenzt an die Hauptverkehrsachse der Stadt, die Ochtrupper Straße. Neben der guten Lage bietet das Grundstück nach Unternehmensangaben auf Grund der relativ geringen Auslastung noch Entwicklungspotenzial. Borken ist mit rund 50 000 Bewohnern die zweitgrößte Stadt im Kreis Borken.

klassischen britischen Herrenausstatter **Hackett** und der Hautpflegemarke **Aesop** erweitert werden. Marc Cain wird auf 300 qm vertreten sein. Alle drei Marken befinden sich im **Premium-Loop**, der auf anspruchsvolle Kunden ausgerichtet ist und sich neben dem Breuninger Flagship Store befindet. Die Eröffnung der neuen Läden wird im Verlauf des Frühjahrs respektive im Frühsommer 2025 erfolgen. Zudem werden sich hier auch die Modemarken **Gant** und **Karl Lagerfeld** ansiedeln. Das gehobene Kaufhaus Breuninger mit Hauptsitz in Stuttgart ist im Überseequartier mit einer Verkaufsfläche von gut 13 000 qm vertreten.

Neben Mode setzt das Überseequartier mit rund 40 Konzepten auch auf den **Schwerpunkt Gastronomie** – von der Sports-Bar bis zum Sterne-Restaurant. Zuletzt kamen Namen wie Cookie Couture (amerikanisches und französisches Backwerk), La Maison du Pain, Madame Croissant, Ramen & Dumpling Bar (handgefertigte japanische Nudeln und Teigtaschen) und Cinnaversum (Franzbrötchen und Zimtschnecken) hinzu. Der Hamburger Gastronom **Axel Strehlitz** ist mit einem Lolas Bistro vertreten und **Gubir Singh Muhar** mit dem Cardamon, das indische Küche mit europäischen Einflüssen bietet. Bekannt wurde auch, dass der Mieter Galactic Bread als Partner den Hamburger Sternekoch **Stefan Fäth**, Betreiber des Jellyfish, ins Boot geholt hat.



Viel Außengastronomie im Sommer.

Visualisierung: URW

Das Westfield kommt architektonisch recht abwechslungsreich daher. Auf dem Überseeplatz, einem Teil der Flaniermeile, sind unter freiem Himmel ebenfalls zahlreiche Lokale angesiedelt. Im Sommer werden sie hier ihre Terrassen einrichten. Ein Teil des Centers wird von einem 18 m hohen Glasdach überspannt.

Auch im Kinopolis, mit 2 200 Plätzen Hamburgs größtes Kino, werden neue Gastrokonzepte öffnen, von asiatischen Spezialitäten bis zum Döner-Restaurant. Essen und Trinken kann man auch auf der Promenade mit Elbblick, darunter im Erlebnis-Fischrestaurant Pesca, Theatre of Fish, das hier den deutschen Markteintritt feiert. In der 13. Etage des Bürogebäudes zieht eine Air Bar mit öffentlicher Aussichtsplattform ein. Direkt am Wasser ist zudem eine große Freifläche für Konzerte und Events entstanden mit Platz für bis zu 4 500 Zuschauer. Im **Port des Lumières** werden auf einer rund 3 200 qm großen Projektfläche Kunstausstellungen in zehn Meter hohen Räumen angeboten.

Mit mehr als 16 Mio. Besuchern pro Jahr rechnet Unibail-Rodamco-Westfield. „Das Hamburger Einkaufszentrum ist weltweit unser wichtigstes Projekt und soll ein Hotspot in dieser Stadt werden“, sagte **URW-Zentraleuropa-Chef Jakub Skwarlo**. In der Hamburger City wächst derweil die Angst vor der neuen Konkurrenz – zumal die Attraktivität der wichtigen Einkaufslagen Mönckeberg- und Spitalerstraße unter Leerstand und langjährigen Baustellen leidet. ▶

Deals

Neuer Eigentümer für Karstadt-Filiale Bottrop

Die **Bottrop Immobilien GmbH** hat durch Vermittlung von **Luther Rechtsanwaltsgesellschaft** und **Insolvenzverwalter Vanja Alexander Kovacev** die ehemalige **Karstadt-Filiale** in Bottrop erworben. Der Abschluss des Verkaufsprozesses ist nicht nur eine Lösung für die Gläubiger, sondern bietet auch neue Perspektiven für die Stadt Bottrop, deren Innenstadt durch die geplante Neunutzung der Immobilie eine deutliche Belebung erfahren wird. Die neue Eigentümerin plant eine zukunftsorientierte Entwicklung der Immobilie und führt bereits Gespräche mit den aktuellen Mietern zur Weiterführung der Mietverhältnisse.

+++++

Jena: Die Handels-Kette **Blume 2000** hat im Geschäftshaus Löbderstraße 6 / Löbdergraben 1 in **Jena** 140 qm Verkaufsfläche gemietet. **Comfort** vermittelte. Der Laden befindet sich in guter Ecklage zum Löbdergraben. Vormieter waren **Arko, Yves Rocher** und ein regionaler Gastronom. Die Blume-2000-Filiale im Erdgeschoss soll nach dem Umbau eröffnet werden. Der Vermieter ist ein geschlossener Immobilienfonds. Blume 2000 eröffnete 1974 den ersten Laden in Hamburg-Altona. Der Firmenname bezog sich auf die Postleitzahl von Hamburg. Heute gehört die in Norderstedt ansässige Kette mit rd. 250 Filialen, 60 Depots und einem Online-Shop zu den Marktführern im filialisierten Blumen-Einzelhandel.

Tatsächlich könnte mit der bevorstehenden Eröffnung für Hamburgs Einzelhandelslandschaft eine neue Ära beginnen. Denn per Saldo ist das neue Center eine Verbindung aus Freizeit, Shoppen, Wohnen und Arbeiten mit innovativen Services. Also all das, was als Erfolgsrezept nicht mehr nur für Einkaufszentren gilt: Authentizität, Aufenthaltsqualität und Erlebnis – also genau das, was der Hamburger City aus Sicht vieler fehlt. Eine Anbindung an die Kern-City hat und benötigt das Center nicht.

Es gibt Büroflächen für 4 000 Arbeitsplätze, drei Hotels der französischen **Accor-Gruppe** mit rund 810 Zimmern, etwa 400 Eigentumswohnungen, eine Luxusseniorenresidenz und ein Kreuzfahrtterminal mit unterirdischem Bahnhof. Selbst beim profanen Alltagsbedarf soll es besondere Einkaufserlebnisse geben, so beim Lebensmittelhändler **Rewe** und bei der Drogeriemarke **Budnikowsky**. Inhaber **Jens Piclum** will aus seinem Rewe eine 3 000 qm große Flagship-Filiale mit Metzgerei, Fischtheke und Kaffeerösterei machen.



Das neue Quartier in der Hamburger Hafen City.

Bild: URW

Das Projekt ist aber auch zum Erfolg verdammt: Die massiven Probleme und Verzögerungen auf der Baustelle führten zu einer Kostenexplosion von mehr als einer Mrd. Euro. Der erste Termin im April 2024 wurde wegen eines Wasserschadens nur zwei Wochen vor der Eröffnung abgesagt. Inzwischen geht das Unternehmen von Investitionen in Höhe von etwa 2,26 Mrd. Euro aus. Beim ersten Spatenstich 2017 wurde noch mit rund einer Mrd. Euro kalkuliert. Allein die letzte Verzögerung der Eröffnung führte nach URW-Schätzungen zu Mehrkosten von 100 Mio. Euro, begründet durch die verlängerte Bauzeit und Kompensationen für die Mieter.

Eine Untersuchung durch **Accuracy** sowie **White & Case** nennt neben der Größe und Komplexität des Projekts als Hauptursachen für Kostensteigerungen und Verzögerungen: Gravierendes Projektmissmanagement, unzureichende Designdetails, offene Mengenverträge und Änderungsaufträge sowie Umfangslücken bei der Beauftragung von Dienstleistern. Das Milliardenprojekt mit 14 Gebäuden und 500 000 qm Fläche habe den Bauherrn vor extreme logistische Herausforderungen gestellt, heißt es. Allein das Brandschutzsystem umfasst 360 Kilometer Rohrleitungen, 72 000 Sprinklerköpfe und 130 Wasserventile.

Gleichwohl wurde der Bauherr inzwischen für die aktuell größte Projektentwicklung in Hamburg als erstes Stadtquartier Deutschlands mit dem **Nachhaltigkeitszertifikat der „BREEAM Communities“-Zertifizierung** ausgezeichnet. Sie wurde vergeben auf Grund des nachhaltigen Mobilitätskonzepts durch die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr mit einer eigenen U-Bahn-Station und Buslinie sowie 3 500 Fahrradstellplätzen. Zudem fördere das Projekt die Vielfalt mit Angeboten für alle Altersgruppen, von einem Spielplatz für Kinder über verschiedene Kultureinrichtungen bis hin zu einem speziellen Wohnkonzept für Senioren. Beim Bau waren 90% des Zements kohlenstoffarm, was 23 800 t CO² einspart. ■

Personalien

Jagdfeld ernennt Gerrit Haaß zum Centermanager

Der Asset Manager **Jagdfeld Real Estate** mit Sitz in Düren hat **Gerrit Haaß** zum neuen **Center-Manager** der



Einkaufszentren **Riesapark** und **PEP Torgau** ernannt. Der Dipl. Kaufmann, der über mehr als 25 Jahre

Erfahrung im Center-Management verfügt, zeichnet ab sofort für die beiden Einkaufszentren in Sachsen verantwortlich. Damit endet die Interimszeit von **Michael Bünnagel**, **Head of Center- und Property Management** der Jagdfeld Real Estate, der sich nun wieder vermehrt um seine Kernaufgaben kümmern kann. Der 51jährige Haaß bringt nicht nur profunde Expertise im Centermanagement mit, sondern war in den vergangenen sieben Jahren auch als Vermietungsmanager für den **Edeka**-Verbund tätig. „Jetzt wieder konkret vor Ort Verantwortung übernehmen zu können, reizt mich sehr“, sagt der gebürtige Hamburger. Zu seinen Plänen gehört es, den Riesapark und das PEP Torgau weiter voranzubringen und für die Zukunft zu rüsten. Der Riesapark bietet auf über 45 500 qm großflächige Ankermieter wie **Aldi**, **Toom** **Baumarkt** sowie **Medimax** aus dem Lebensmittel-, Elektro- und Baumarkt-Bereich. Das PEP Torgau bietet auf über 30 000 qm und in 30 Märkten mit Mietern wie **Kaufland**, **dm Drogeriemarkt** und **Obi** einen vielfältigen Mix.

Gastronomie im Shopping-Center

Mit dem „Food Garden“ will das MTZ zu einem neuen Niveau aufschließen

HIR DÜSSELDORF. Das 1964 eröffnete Main-Taunus-Zentrum, das zu den ersten Einkaufszentren Deutschlands gehört, will mit seinem jetzt eröffneten „Food Garden“ neue Zeichen in punkto Gastronomie setzen. Nach rund 15 Monaten Bauzeit ist diese strategische Weiterentwicklung des Centers laut Deutsche Euro Shop pünktlich wie geplant und vollvermietet am 10. April an den Start gegangen.



Foto: ECE

Das Besondere: Fünf eigens errichtete freistehende Restaurantgebäude mit acht Gastronomiekonzepten inklusive einladenden Außenterrassen, attraktiv gestalteten Grünflächen und einem hochwertigen sowie abwechslungsreichen Gastronomieangebot präsentieren sich in einer offenen Struktur. Die Eigentümer **Deutsche Euro Shop (DES)** und ein geschlossener Immobilienfonds, die hier rund 28 Mio. Euro investiert

haben, sehen darin „einen zusätzlichen Anziehungspunkt und eine optimale Ergänzung für den Mietermix in einem der umsatzstärksten und erfolgreichsten Shopping-Center in Deutschland“. Das **Main-Taunus-Zentrum (MTZ)** bietet 170 Läden auf gut 90 000 qm Verkaufsfläche mit Mietern wie Apple, Anson's, Breuninger, Hollister, Media Markt, Zara und einem Multiplex-Kino.

Im Interesse der Nachhaltigkeit wurden die Gebäude in ressourcenschonender Holzbauweise auf dem Gelände eines früheren Warenhauses errichtet. Entwickelt, geplant, vermietet und umgesetzt wurde der Food Garden von **ECE Marketplaces**, die das MTZ auch betreibt. Eigentümer und Betreiber verfolgen mit dem erweiterten Gastronomieangebot im „Food Garden“ das Ziel, neben den angestammten Kunden des Centers zusätzliche Anreize für ganz neue Kundengruppen und mehr Verweildauer zu schaffen – nicht zuletzt, um mit mehr Aufenthaltsqualität im stationären Einkaufszentrum einen Kontrapunkt gegen den Online-Handel zu setzen.

Nach den Worten von **Joanna Fisher**, CEO der ECE Marketplaces, setzen der Betreiber und die Eigentümer mit dem „Food Garden“ einen weiteren wichtigen Baustein der gemeinsamen Strategie um, wonach das Main-Taunus-Zentrum kontinuierlich weiterentwickelt und für eine weiterhin erfolgreiche Zukunft aufgestellt werden soll. Wie **DES-Vorstand Hans-Peter Kneip** ergänzt, „bieten die acht großartigen Restaurants hier eine kulinarische Vielfalt auf einem Niveau, das sonst vor allem in Top-Innenstadtlagen zu finden ist“.



Foto: ECE

Zu den neuen Gastronomiemietern gehören das Steakhouse **The Ash**, das Pizza-Pasta-Konzept **L'Osteria**, der Restaurant- und Bar-Betreiber **Alex**, die japanische Nudelbar **Mosch Mosch**, das indische Konzept **EatDOORI** sowie die regionalen Anbieter **Traumkuh**, **Vegabar** und **Umami**. ■

Unternehmens News

Hamborner passt Dividendenstrategie an

Im Rahmen der jüngsten Aufsichtsratssitzung haben sich **Vorstand und Aufsichtsrat** der **Hamborner REIT AG** mit der Überprüfung der Dividendenpolitik befasst. Unter Berücksichtigung der im Februar 2025 veröffentlichten Umsatz-



und Ergebnisprognose für 2025 und einer mittelfristig zu erwartenden **erhöhten Kostenbelastung** haben die Gremien beschlossen, die **Ausschüttungsquote auf 60% bis 70%** des im jeweiligen Geschäftsjahr erzielten operativen Ergebnisses (Funds from Operations) zu reduzieren. In den vergangenen zehn Jahren lagen die Ausschüttungen im Durchschnitt bei rd. 76% des jährlichen FFO. Ausgehend vom Mittelpunkt der zuletzt formulierten Prognosespannweite für das operative Ergebnis in Höhe von 44,0 Mio. Euro bis 46,0 Mio. Euro beliefe sich die Dividende für 2025 entsprechend auf 0,33 Euro bis 0,39 Euro je Aktie. Die endgültige Höhe des Dividendenvorschlags werden nach Vorliegen der Geschäftszahlen und unter Berücksichtigung der zu Grunde liegenden Unternehmens- und Marktsituation, potenzieller alternativer Investitionsmöglichkeiten zum jeweiligen Ausschüttungszeitpunkt sowie der Dividenden- bzw. Gesamtrendite für die Aktionärinnen und Aktionäre festgelegt.

Kaufland: Nachhaltige Filialbelieferung

Eine elektrisierende Transportlogistik

Michael Hiese, Chief Real Estate Officer
bei Kaufland International*)

Am Logistikstandort im baden-württembergischen Möckmühl läuft bei Kaufland seit Ende des vergangenen Jahres ein Pilotprojekt, das zeigt, wie eine noch nachhaltigere Filialbelieferung funktioniert. Die wichtigsten Protagonisten des E-Ladeparks für Lkw, der sich in Möckmühl befindet und zu den größten seiner Art in Deutschland zählt, sind insgesamt zu acht, grün, rund zwei Meter hoch und verfügen über einen Bildschirm sowie einen großen Ladestecker.

Es handelt sich dabei um sogenannte **DC-Ladestationen**. An diesen „Zapfsäulen“ gibt es statt Diesel Strom. Und das mit einer Leistung von bis zu 350 Kilowatt nicht nur ziemlich schnell, sondern auch grün. Von **Möckmühl** aus werden täglich **zwölf Filialen** mit elektrischen 40-Tonnern beliefert, die das Unternehmen in Zusammenarbeit mit dem schwedischen Frachttechnologieunternehmen **Einride** einsetzt.



E-Lkw und DC-Ladestation zum schnellen Stromzapfen.

Foto: Kaufland

Zusätzlich zu den acht E-Lkw, mit denen das Projekt begonnen hat, setzen mittlerweile zwei weitere Spediteure, die für Kaufland unterwegs sind, auf E-Lkw, so dass in Summe zehn elektrische 40-Tonner die **Region Südwest** beliefern. Mit 500 t eingespartem CO₂ wurde einer der ersten großen Meilensteine auf dem Weg zur **Dekarbonisierung der Lieferkette** und einer noch klimafreundlicheren Logistik Anfang Dezember passiert.

Seit dem Start des Piloten wurden über 8 200 Filialtouren elektrisch absolviert. Dabei wurden nach erfolgreicher Anlaufphase insgesamt circa 560 000 km elektrisch zurückgelegt. Ein weiterer Vorteil der Elektro-Lkw, den eingesetzten **eActros 300** von Mercedes-Benz, gegenüber den Diesel-Kollegen: Sie sind, ähnlich wie Elektro-Autos, im Verkehr um einiges leiser. Und nur gut eine Stunde dauert es an der Ladestation, ehe die Energieanzeige von 20% wieder auf über 80% steht und der Lkw wieder ausreichend „Saft“ für die nächste Filialtour hat.

Einfach mal eben so lässt sich ein Logistikstandort allerdings nicht von Diesel auf Elektro umstellen. Es gibt viele Dinge zu beachten. Zum Beispiel, ob die benötigte Menge an Strom am Standort verfügbar ist. Oder wie sich die Reichweiten der einzelnen Lkw bei Frost im Winter oder großer Hitze im Sommer verändern. Dazu müssen die Touren-Längen für Elektro-Lkw anders geplant werden als für Diesel-Fahrzeuge. ►

Deals

Neuer Netto-Markt für Berne

In der Weserstraße 33b in Berne hat **Ratisbona Handelsimmobilien** mit dem Bau eines **Netto**-Marktes mit 1 490 qm Mietfläche begonnen, der im vierten Quartal fertig werden soll. Auf dem rd. 9 580 qm großen Grundstück wird der Discounter in innovativer Holzrahmenbauweise umgesetzt, die eine CO₂-Einsparung von ca. 55% im Bau und ca. 65 % im Betrieb ermöglicht. Der neue Markt wird mit einer Photovoltaikanlage und einer Wärmepumpe ausgestattet. Zusätzliche Energieeffizienz bringt der BEG 40 Standard. Geplant sind 70 Parkplätze, darunter vier E-Ladepunkte. Zudem gibt es eine ökoefektive Außenanlage. Statt der herkömmlichen Steinwolle wird bei den Wänden auf die kreislauffähige und wiederverwendbare Isocell-Dämmung aus recyceltem Zeitungspapier gesetzt.

+++++

Dresden: Der Bestandhalter und Asset Manager **Po-lis Immobilien AG** hat eine rd. 1 040 qm große Gastronomiefläche im Dresdner Stadtzentrum an die **60 Seconds to Napoli Gastronomie GmbH** für ihr erstes Restaurant in der Stadt vermietet. Die Flächen befinden sich im Büro- und Geschäftshaus am Altmarkt 10 a-d. Das Objekt wurde 2000 erbaut und bietet auf sieben Etagen 11 437 qm Mietfläche. Die Gastronomieeinheit verteilt sich auf das Erdgeschoss (ca. 156 qm), das erste OG (ca. 478 qm) und das erste UG mit ca. 409 qm.

Genau zu diesen Themen sammelt **Kaufland** mit seinem Piloten in Möckmühl Erfahrungen. Und nicht nur dort: Auch an seinem **Logistikstandort in Barsinghausen** setzt Kaufland seit August die ersten Lkw unter Strom. Drei verschiedene Modelle der Hersteller **Renault**, **Volvo** und **Daimler Trucks** beliefern von hier aus künftig Filialen im Raum Hannover elektrisch. Zwei **RT E-Tech** von Renault sind bereits unterwegs und der **FH 42 Electric** von Volvo dreht in Kürze ebenfalls seine lautlosen Runden.

Der **eActros 600** von **Mercedes Benz** soll die Test-Flotte, die dann bereits ein jährliches CO₂-Einsparpotenzial von rund 5,5 t mit sich bringt, Anfang nächsten Jahres komplettieren. Zum Einsatz kommen dabei nicht nur elektrische Lastwagen, sondern auch vollständig elektrische Kühlaulieger. Auch diese werden von unterschiedlichen Herstellern kommen, um möglichst vielfältige Erkenntnisse aus dem Test zu gewinnen.

Ein weiterer Alltagsheld bei Kaufland in Sachen Nachhaltigkeit misst 1,20 Meter. Jeden Tag ist er tausendfach zwischen den Verteilzentren und Filialen im Einsatz. Hält die Ware beim Transportieren und Verräumen zuverlässig zusammen, ohne dabei Unmengen an

Plastikfolie zu verwenden. Unter „KKP“ hat sich der allseits geschätzte Helfer aus Metall im Unternehmen einen Namen gemacht, weil er Mitarbeiter und Umwelt ganz entscheidend entlastet. Die **Kaufland Klapp-Palette (KKP)** wurde 2020 in den Logistikzentren des Unternehmens nach der Entwicklung nochmals maßgeblich optimiert und dafür in den vergangenen Jahren mehrfach ausgezeichnet.

Was sie so besonders macht? Mit einer Einsatzdauer von mehr als zehn Jahren ist sie deutlich langlebiger als eine gewöhnliche Europalette. Zudem bietet die KKP nicht nur einen stabilen Boden, sondern auch ausklappbare Seitenwände. Diese machen das Verladen sicherer und sparen zugleich jährlich 250 t Folie ein, die auf Europaletten rundherum zur Warensicherung benutzt wird, wenn Kartonagen darauf gestapelt werden. Die KKP ist nur 1,20 Meter hoch und kann so über den gesamten Laderaum eines LKW gestapelt werden – das senkt Transportkosten und spart CO₂. Genauso wichtig: eine verbesserte Ergonomie für die Kommissionierer in den Verteilzentren und die Filialmitarbeiter bei der Warenverräumung. ■

***) Der Text ist dem GRR Garbe Retail Report „Logistik und Lebensmitteleinzelhandel nur zusammen stark“ entnommen**



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

Stadthof Hanau

Aus einem ehemaligen Warenhaus wird ein Ort der Begegnung

HIR DÜSSELDORF. „Aus Kaufhof wird Stadthof Hanau“, heißt es im *Stores + Shops Magazin*, das vom EHI Retail Institut in Köln herausgegeben wird. In dem ehemaligen Warenhaus am Marktplatz in der hessischen Stadt entsteht ein innovatives Konzept. Ein Mix aus neuen Handelskonzepten, aus Kultur und Gastronomie soll die Aufenthaltsqualität in der Innenstadt steigern. Genau zwei Jahre, nachdem die Schließung der Galeria-Filiale bekannt gegeben wurde, konnte im März das Erdgeschoss des fünfstöckigen Gebäudes eröffnet werden.

„Mit dem Stadthof in Hanau entsteht ein hessisches Pionierprojekt für die Zukunft unserer Innenstädte“, sagt **Tatjana Steinbrenner**, Präsidentin des **Handelsverbandes Hessen-Süd** gegenüber dem **Stores + Shops Magazin** vom EHI. Wesentlich für das Konzept sei, dass es das bestehende Angebot in der Innenstadt ergänzt. Zudem dürfe das Stadtzentrum nicht als reiner Einkaufsort angesehen werden, findet **Martin Bieberle**, Stadtentwickler und Geschäftsführer bei **Hanau Marketing**: „Der Stadthof ist ein urbaner Treffpunkt, ein zentraler Punkt unserer Innenstadt, an dem sich alle Menschen treffen können und sollen – und zwar ohne Konsumzwang“, sagt **Daniel Freimuth**, Geschäftsführer der HMG.



Eröffnung des neuen Stadthofs in der alten Galeria.

Foto: Stadthof Hanau

Rund 25 Mio. Euro hat das Gebäude die Stadt gekostet, weitere 40 Mio. Euro sind für die Sanierung eingeplant, die bis zur Fertigstellung aller Etagen 2027 bei laufendem Betrieb durchgeführt werden soll, wie **Stores + Shops** weiter berichtet. Finanzielle Unterstützung in Höhe von 1,25 Mio. Euro gab es demnach durch das Bundesförderprogramm **Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren**, weitere 625 000 Euro kamen aus dem Sondertopf **Zukunft Innenstadt** des **Landes Hessen**.

Das ehemalige **Kaufhof**-Gebäude nicht zu kaufen, war für die Stadt nach dem Bericht keine Option, da ein möglicher Leerstand an einem so zentralen Ort fatale Folgen gehabt hätte. Für den Erwerb der 1957 erbauten Kaufhof-Immobilie hatte sich die **Stadtverordnetenversammlung** im Jahr 2023 einstimmig entschieden, nachdem die Filiale den Schließungsplänen des damals insolventen Warenhausbetreibers Galeria Karstadt Kaufhof zum Opfer gefallen war.

Im neu eröffneten und bereits voll vermieteten Erdgeschoss des Stadthofs erwartet die Kundschaft eine kuratierte Auswahl von 20 innovativen Shops – Pop-up-Stores,

Deals

Weiterer Ankerpartner fürs Westfield Hamburg

In Kombination mit der differenzierten Auswahl an Handels- und Gastronomiepartnern entsteht insbesondere durch die außergewöhnlichen Experience-, Unterhal-



tungs- und Kulturangebote des **Westfield Hamburg-Überseequartiers** eine in Norddeutschland einzigartige Freizeitdestination. Die **KIBU Jumper Adventure World** (KJ Adventure World) will interaktive Freizeitgestaltung auf ein neues Niveau heben. Auf über 2 000 qm und in 25 Erlebnisräumen erwartet Besucher jeden Alters ein aufregendes Abenteuer, das Teamgeist, Reaktionsvermögen und kognitive Fähigkeiten fordert und fördert. Als erstes Konzept seiner Art stellt die KIBU Jumper Adventure World ein innovatives Live-Action-Erlebnis dar und setzt damit einen neuen Akzent im Angebot des Quartiers. Die Adventure World ist inspiriert von der beliebten KJ Jugendbuchreihe und verwandelt deren actionreiche Welt in ein real erlebbares Abenteuer. Teams von zwei bis sechs Spielern treten in verschiedenen Missionsräumen gegeneinander an und lösen knifflige Aufgaben in einem Wettlauf gegen die Zeit. Die KJ Adventure World befindet sich an der Uferpromenade im Erdgeschoss, in dem sich auch das Kreuzfahrtterminal befindet.

erste Verkaufsflächen junger Labels und Cafés, die ihre Flächen überwiegend für sechs Monate angemietet haben. Mieter im Erdgeschoss ist u. a. der Spielwarenhersteller **Toynamics** aus dem hessischen Mücke, der mit seinen Produktlinien vier der Ladenschollen belegt und dort neben Do-it-yourself (DIY)-Modeartikeln, Traumfängern, lehrreichen Spielwaren und Stofftieren für die jüngste Kundschaft – und auch speziell auf Kinder ausgerichtete – Möbelstücke inszeniert.

Bei **Creativo Design Space** dreht sich laut Stores + Shops alles um die Plotter-Marke **Cricut**. Die Händler **Second Vintage** und **Vidar** präsentieren nachhaltige Mode, **The Playz** zeigt Modetrends und bietet Trendprodukte aus Instagram, **K-Story** widmet sich dem zeitgeistigen koreanischen Lebensgefühl und **Jiggi & Spike** richtet sich an die Halter von Hunden. Mit **Die Zeitmacher** ist auch ein traditioneller Uhren- und Schmuck-Service vertreten. Aus der Gastronomie sind das Konzept der **Pausenhof by Café Schien**, die Tagesbar **Salz und Zucker** sowie die **Genuss-Werkstatt** des Behinderten-Werks Main-Kinzig vertreten.



Ein Treffpunkt für alle.

Foto: Stadthof Hanau

Das Herzstück der 2 000 qm großen Erdgeschossfläche bildet laut Stores + Shops die **Agora**, worunter man im antiken Griechenland den zentralen Fest-, Versammlungs- und Marktplatz einer Stadt verstand, der als politischer, sozialer und wirtschaftlicher Versammlungsort diente. Ausgestattet mit einer Bühne und rund 160 Sitzplätzen finden im Stadthof Hanau alle, die die Gesellschaft voranbringen wollen, hier eine kostenfreie Möglichkeit und Fläche.

Die sogenannten „Ladenschollen“ der Mieter umkreisen im Stadthof die Agora im Stile eines Shop-in-Shop-Systems – jede von ihnen mit eigenem Design, jedoch zusammengehörend, wie es im Stores + Shops Magazin heißt. Zudem gibt es mit dem „Freiraum“ eine weitere 16 qm große Ladenfläche im Erdgeschoss des Stadthofs, die sich vor allem für Vereine, Institutionen, Schulen, Kleinunternehmen, Kunst- und Kulturschaffende sowie Handwerksbetriebe eignet, um Projekte, Ideen oder Produkte vorzustellen. Mit der „Agora“ und dem „Freiraum“ möchte das Konzept der gesellschaftspolitischen Bedeutung der Innenstadt Rechnung tragen.

Auch die noch nicht finalisierten Etagen sind bereits in Planung, wie es in dem Bericht weiter heißt. Erste Mieterin im dritten Obergeschoss ist seit Februar die **Brüder Grimm Berufsakademie**, für das erste Obergeschoss hat sich ab September 2025 eine reichweiten- und publikumsstarke Ausstellung angekündigt. Im Untergeschoss sollen bis zur Fertigstellung Bereiche für Sport, Eltern-Kind-Aktivitäten und Unterhaltung entstehen. ■

Deals

Krefeld: Die **Besco GmbH** hat durch Vermittlung von **Loginvest** hat im nordrhein-westfälischen Krefeld eine rund 4 000 qm große Lagerhalle gemietet. Vermieter der Halle in der Märkische Straße 12 ist die **Home Works Handels GmbH**. Die Besco GmbH vertreibt Kupferrohre und -fittings für den Sanitär- und Heizungsbereich. Das Objekt befindet sich in der Nähe der Firmenzentrale in Krefeld. Die Lagerhalle befindet sich in der Nähe der A57 und ist gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen. Für die Andienung stehen zwei Rampen sowie zwei ebenerdige Tore zur Verfügung. Zudem ist das Objekt teilweise mit Palettenregalen ausgestattet, die von Besco übernommen werden. Der Bezug der Immobilie findet im April 2025 statt.

+++++

Nürnberg/Dachau: Mit dem Erwerb der beiden Objekte in den Gewerbeparks in Nürnberg und Dachau hat die **Beos AG** das Fondsportfolio **Beos Light Industrial Germany I** erweitert. Verkäufer sind Projektgesellschaften, die von der Beos AG betreut wurden. Insgesamt handelt es sich um gut 27 000 qm Lager- bzw. Produktions- sowie Büroflächen. Bei der Transaktion wurde der Käufer von **Mayer Brown** (rechtlich), **Baker Tilly** (steuerlich) und **CBRE** (technisch) beratend. Der größere Gewerbepark in Nürnberg besteht zu rd. drei Vierteln aus Neubauten aus dem Jahr 2022 sowie aus einem Bestandsgebäude aus dem Jahr 1997.

Ostergeschäft 2025

Hoffnung auf weitere Impulse für die Kauflaune der Konsumenten

HIR DÜSSELDORF. *Ostern ist neben Weihnachten einer der beiden Feiertage, an denen sich die Bundesbürger in puncto Essen und bei Geschenken etwas leisten. Der Handelsverband Deutschland (HDE) erwartet für den Einzelhandel im diesjährigen Ostergeschäft einen Umsatz von 2,3 Mrd. Euro. Wie eine Umfrage des IFH Köln im Auftrag des Handelsverbands zeigt, wollen knapp 41% der etwa 500 Befragten rund um das Fest Geld ausgeben.*

Doch anders als zu Weihnachten, wenn vor allem auch der **Nonfood-Handel** sehr stark profitiert, kaufen die Bundesbürger zu Ostern vor allem Lebensmittel. Nach der aktuellen Umfrage wollen fast 78% der Bundesbürger **Lebensmittel** verschenken – meist Süßigkeiten fürs Osternest oder Pralinen. Mehr als die Hälfte plant aber auch den Kauf von Spielwaren (54,9%) und Dekorationsartikeln (53,4%). Insofern scheint sich der Trend zu Sachgeschenken etwas zu verstärken. Denn im vergangenen Jahr ergab die Umfrage des Handelsverbands, dass die geplanten Ausgaben der Konsumenten und Konsumentinnen für Spielwaren mit 38,5% deutlich niedriger lagen.

Auch Blumen (49,5%) werden laut Umfrage zu Ostern gern verschenkt. Auf „Sonstiges“, wozu laut HDE Ausgaben für Kosmetik, Schmuck, Fahrräder, Reisen und Ausflüge gerechnet werden, entfallen in diesem Jahr 14,7%. Nach den Worten von **HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth** sorgt die Osterzeit alljährlich für Umsatzimpulse, die der Einzelhandel angesichts der unübersehbaren Kaufzurückhaltung bei hoher Sparneigung 2025 gut brauchen kann. Dass Ostern ein wichtiger kirchlicher Feiertag ist und für viele Familien ein willkommener Anlass, größere Treffen zu veranstalten, könnte eine gute Voraussetzung dafür sein.

Der Umsatz von 2,3 Mrd. Euro, mit dem der HDE in diesem Jahr rechnet, entspricht gemessen am Osterumsatz des Jahres 2024 einem Anstieg um 3,8%. Pro Kopf würde das Osterausgaben in Höhe von 40 Euro bedeuten. Im vergangenen Jahr lag die HDE-Schätzung bei 39 Euro pro Kopf. Da Ostern nach Weihnachten laut Genth der zweitgrößte feiertagsbezogene Konsumanlass ist, würden viele Einzelhändlerinnen und Einzelhändler darauf hoffen, dass das diesjährige Ostergeschäft die seit vielen Monaten verhaltene Konsumstimmung etwas ankurbeln kann. ■

Deals

Berlin: Der Händler für Geschenkartikel **Promobo** hat Ende März eine Filiale im Shopping- und Freizeitcenter **Alexa** in Berlin eröffnet. Auf über 90 qm im Erdgeschoss des Centers präsentiert der Shop eine große Auswahl an individuellen Geschenkideen für jede Gelegenheit. Die Produkte stammen von jungen Designern und Manufakturen, die ihre kleinen Werkstätten teilweise in Berlin betreiben. Das Sortiment ist entweder handgemacht, nachhaltig, recycelt oder überzeugt mit originellem Design. **Sonae Sierra** vermittelte den Mietvertrag.

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.

