Cities | Center | Developments

Handelsimmobilien Report

Nr. 446 vom 13.06.2025
Kostenlos per E-Mail - ISSN 1860-6369

Liebe Leser,

wer erinnert sich noch an den Begriff „Schlüsselgeld“ – bzw. den besser bekannten neudeutschen Begriff „Key Money“? Dabei ist es noch gar nicht so lange her, dass Einzelhändler bereit waren, Hunderttausende – wenn nicht sogar eine Million Euro – zu zahlen, um an noch vermietete Einzelhandelsflächen in besonders attraktiven Innenstadt-Lagen deutscher Metropolen zu kommen. Denn gerade bei Handelsimmobilien können nur wenige Meter über die Frequenz und die Höhe der Umsätze entscheiden.

Gerade während der Boomphasen 2005 bis 2007 und nach der Weltfinanzkrise 2008/2009, als auf dem deutschen Investmentmarkt Handelsimmobilien die erste Anlage-Klasse war, die wieder Tritt fassen konnte, setzte der filialisierte Einzelhandel auf Wachstum durch Flächenexpansion. Die Chancen dafür eröffneten die während des Baubooms neu entstehenden modernen Einzelhandelsflächen in Geschäftshäusern und neuen Shopping-Centern, die auf die Ansprüche der Händler zugeschnitten waren. Es herrschte regelrechte Goldgräberstimmung auf dem Handelsimmobilienmarkt – bei Entwicklern und Mietern.

Einer der Protagonisten dieser Expansionsstrategie war auch der Modeanbieter Gerry Weber, der mit Blick auf seine damalige Zielgruppe – die stark wachsende Gruppe der Über-50-Jährigen – großes Potenzial sah. Doch indem der Online-Handel in den 2010er-Jahren immer mehr Fuß fasste und vor allem die Mieten im Zuge des Booms die Grenze der Bezahlbarkeit überschritten, zog der innerstädtische Einzelhandel die Notbremse.

Schon vor Eröffnung des ersten Insolvenzverfahrens 2019 plante Gerry Weber, 230 Filialen zu schließen, weil im Rahmen der Expansion zu sehr auf „Flächensicherung“ als auf „Standorteffizienz“ gesetzt worden war. Wie der Blick auf den Vermietungsmarkt zeigt, setzten viele Einzelhändler in den vergangenen Jahren darauf, ihr Filialnetz zu bereinigen, die Zahl zu verringern und die Geschäfte nach Effizienz-Kriterien auszurichten. In diesem Strukturwandel auf dem innerstädtischen Einzelhandelsmarkt wirkte der Ausbruch der Corona-Pandemie mit ihren Zwangsschließungen 2020 bis Anfang 2022 wie ein Brandbeschleuniger.

So stellte es die Bekleidungshändler vor ein unlösbares Problem, als ihr die Frühjahrskollektionen während des Lockdowns 2020/21 kurz nach Weihnachten geliefert wurde, sie diese aber erst viel später verkaufen konnten, als die Saison schon fast vorbei war. Damit fehlten wichtige Einnahmen. Die vielen Insolvenzen bekannter Marken sind ein unübersehbares Zeichen für den Schaden, der aber nicht nur die Unternehmen und die Mitarbeiter betrifft, sondern auch die Attraktivität der Innenstädte beeinträchtigt.

Deshalb muss bei der Aufarbeitung der Corona-Pandemie auch die Diskussion darüber geführt werden, wie man in Krisen-Fällen verhindern kann, dass ganze Branchen wie der innerstädtische Nonfood-Handel (einschließlich Warenhäuser) lahmgelegt und zum Nachteil der Allgemeinheit/ Innenstädte geschädigt wird. Die Lösung sind nicht staatliche Unterstützungen sondern faire Chancen.

Dr. Ruth Vierbuchen
Chefredakteurin

Inhaltsverzeichnis

Editorial 1

Shopping-Center: Ein wichtiger Teil der Stadtentwicklung 2

GRAI: Interesse der Investoren an Retail Assets wächst wieder 6

Quartalsbarometer: Stimmungsaufhellung in Trippelschritten 8

Gerry Weber: Was bleibt, sind die Markenrechte 10

Kundenbefragung: Mehr ökologisch und sozial verträglicher Konsum 13

Nachhaltigkeitsradar: ESG-Regularien können zum Hemmschuh werden 15

Stadtgespräche Köln: Mit aktiver Transformation zum Sieg 17

Emissionsarme Logistikobjekte: Angebot deutlich unter der Nachfrage 18

Impressum 19

HandelsimmobilienReport Partner

GRR. GARBE Retail · ECE · gpep Global Property Executive Partners · Hahn Gruppe · HABONA INVEST · HBB · MEC · MLP GROUP · ctp

Das „ZAM“ in München Freiham. Bild: Rosa Alscher

Shopping-Center-Markt Deutschland

Ein wichtiger Teil der Stadtentwicklung

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Zeiten, in denen der Erfolg des Shopping-Center-Markts an der Zahl der Neueröffnungen gemessen wird, sind vorbei. Viel spannender als die statistischen Zahlen ist ohnehin der Blick auf die innovativen neuen Center und Revitalisierungen, die Teil der Stadtentwicklung sind oder durch Umwandlung zur Aufwertung von Einkaufslagen beitragen. Das Interesse der Investoren nimmt wieder zu.

Der Hype um **Shopping-Center** zwischen 2005 und 2016 ist bei vielen schon fast in Vergessenheit geraten, wie der Blick auf den Transaktionsmarkt für Handelsimmobilien zeigt. Der Anteil der Asset-Klasse am Investitionsvolumen lag nach den Zahlen des Immobilienberaters **JLL** 2024 nur bei 17%. Vor diesem Hintergrund klagt auch **Lena Knopf**, **Projektleiterin** im **Forschungsbereich Immobilien + Expansion** beim **EHI Retail Institute**, in ihrem Vorwort zum **EHI Shopping Center Report 2025**, sie höre oft, dass die „Zeit der Shopping-Center längst vorbei ist“, „Shopping-Center ausgedient haben“, „Shopping-Center langweilig sind“ oder dass sie niemanden interessieren, weil sie alle gleich aussehen.

Tatsächlich kommt **Jan Schwarze**, **Team Leader Research** bei der **CBRE GmbH**, in seinem Bericht für den Shopping- Center Report zu dem Ergebnis, dass Einkaufszentren, die zwischen 2010 und 2016 einen ausgesprochenen Boom erlebt haben, nach der langen Restrukturierungsphase den 2023 erreichten Tiefpunkt inzwischen hinter sich gelassen haben. Nachdem das „Repricing“ nach Abflauen des Booms abgeschlossen ist und die Renditeerwartungen mit Werten um die 6% bei Objekten in A-Lagen attraktiv sind, erfreut sich die Anlage-Klasse nach Feststellung des Experten wieder wachsender Beliebtheit.

Dass der Verkauf von Core-Objekten wie die Übernahme der **Pasing Arcaden** in München für 388 Mio. Euro durch die **Ikea**-Center-Sparte **Ingka Centres,** derzeit noch eher die Ausnahme ist, liegt auch daran, dass im weiterhin angespannten deutschen Gewerbeimmobilienmarkt laut **Marcus Lemli**, **CEO Germany** und **Head of Investment Europe** bei **Savills**, die Liquidität für großvolumige Objekte wie Shopping-Center noch eher begrenzt ist. Wie Schwarze aber weiß, wurden zuletzt für Center unterschiedlicher Risiko-Klassen Verkaufsprozesse initiiert. Der Investmentmarkt zeige hier erkennbare Erholungstendenzen.

Und auch Lena Knopf kritisiert, dass als Gradmesser für den Erfolg der Asset Klasse vor allem die **Zahl der jährlichen Planungen und Neueröffnungen** herangezo-

Marktbericht

Verbraucherstimmung hellt sich langsam auf

Die Konsumstimmung hat sich im Juni leicht verbessert. Der Index des **Konsumbarometers** ist laut **Handelsverband Deutschland** (HDE) so stark wie zuletzt im Sommer 2024 gestiegen. Abzulesen ist das am erneuten Anstieg der **Anschaffungsneigung**. Allerdings intensivieren die Verbraucher gleichzeitig ihre **Sparanstrengungen**. Das unsichere gesamtwirtschaftliche Umfeld bremst laut HDE noch immer eine baldige und spürbare Erholung des **privaten Konsums** aus. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass die Bundesbürger sich bei ihren **Konjunkturerwartungen** nicht von den pessimistischeren Prognosen der vergangenen Wochen beeinflussen lassen. Hier ist mehr Optimismus als im Mai zu spüren. Auch bei den **Einkommenserwartungen** sind die Befragten optimistischer als im Vorjahresmonat. Für eine Ausweitung des Konsums fehlt den Verbrauchern laut HDE aber das letzte Vertrauen in das wirtschaftliche Umfeld. Für eine signifikante Erholung des privaten Konsums seien weitere positive Signale erforderlich.

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns auch auf unserer Homepage:

www.hi-report.de

gen wird, die aber naturgemäß nach dem exorbitanten Wachstum in den 2010er-Jahren auf heute 506 Einkaufszentren mit jeweils mehr als 10 000 qm Einzelhandelsfläche nicht endlos in hohem Tempo weiterwachsen kann. Denn der Markt ist laut Knopf gesättigt.

Da sich aber die Anforderungen der Kunden ständig ändern, sind der Umbau und die Neupositionierung von Einkaufszentren heute das **zentrale Investitionsthema** mit Wertsteigerungspotenzial, wobei hier auch neue Ausprägungen von Einkaufszentren entstehen. Das wird auch dadurch befördert, dass sich laut Lena Knopf die Hälfte der Center in den Innenstädten befinden und sich zusammen mit den Einkaufslagen verändern. So ist nach ihren Worten viel Bewegung in der Center-Landschaft, ohne dass dadurch mehr Center entstehen.

Das zeigt auch der Blick auf die **vier Neueröffnungen** des Jahres 2024. So entstand das Projekt **Monheim Mitte** durch die Zusammenlegung und Modernisierung der beiden benachbarten Center **Monheimer Tor** und **Rathauscenter** mit jeweils weniger als 10 000 qm zu einem größeren Einkaufszentrum mit 16 520 qm Mietfläche. „Im Jahr 2018 hatten zwei städtische Tochtergesellschaften die Center gekauft und diese in den Folgejahren in einem aufwendigen Prozess modernisiert, unter ein gemeinsames Management gebracht und als Destination Monheim Mitte neu positioniert“, heißt es dazu im Shopping Center Report, der in Kooperation mit dem **German Council of Shopping Places** (GCSP) entstanden ist. Das Projekt ist Teil eines Mischkonzepts für die Innenstadt von Monheim, das mit dem **Busbahnhof** und dem gastronomisch geprägten **Eierplatz** zwei zentrale innerstädtische Plätze verbindet, so dass eine urbane Mitte mit viel Aufenthaltsqualität entstanden ist. 320 Mio. Euro flossen in den gesamten Ausbau der City.

Auch das **ZAM** – das Wort ist die bayerische Fassung des hochdeutschen Wortes „zusammen“ – bildet mit seinen 26 000 qm Einzelhandelsflächen das Herzstück des neu erbauten **Stadtteils Freiham** im Westen von München. Das offene Center wurde Ende November 2024 eröffnet. In der Quartiersentwicklung gibt es neben dem Einkaufszentrum noch gut 10 000 Wohneinheiten und 15 000 Arbeitsplätze. Das Einzelhandelsangebot wird geprägt von Nahversorgern, einem vielfältigen Gastronomieangebot, Mode & Bekleidung, Haus/Einrichtung und Geschenke, Technik/Auto sowie Freizeit & Hobby. „Das integrierte ‚15-Minuten-Stadtentwicklungskonzept‘ bündelt Einkaufen, Arbeiten, Wohnen, Mobilität und Freizeit in der Nachbarschaft“, heißt es im Report. ▶

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 erfahrenem 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

Das **Riedinger Center** in Bayreuth ist kein klassisches Einkaufszentrum, sondern ein **Fachmarktzentrum** mit einem E-Center von **Edeka Nordbayern-Sachsen-Thüringen** als Kern und weiteren Nahversorgern sowie **Deichmann**, **Woolworth**, **Ernsting's Family** und **Jysk** auf insgesamt 12 600 qm Mietfläche. Diese Neuausrichtung durch den Investor **Newport** im Rahmen einer zweijährigen Sanierungsphase ergibt durchaus Sinn, da sich hier zuvor ein SB-Warenhaus von **Real** mit ähnlichen Sortimenten und Kunden befunden hat. Statt aber den Real-Gebäudekomplex abzureißen, entschied man sich für eine Sanierung, um möglichst nachhaltig und ressourcenschonend zu bauen, wie es im Report heißt.

Auch beim **Kaufpark Dresden** mit 56 000 qm Mietfläche wurde nach dem Motto verfahren: „Aus alt mach neu". Der Kaufpark entstand auf dem Gelände des 1996 eröffneten Kaufpark Nickern, der in zwei Bauabschnitten abgerissen und durch ein neues Einkaufszentrum ersetzt wurde. Investor war **Kurt Krieger**, Eigner u. a. von Möbel Höffner, Möbel Kraft, Möbel Sconto, Elbe Park, Chemnitz Center und Thüringen Park. Im Fokus des Neubaus stand der aktuelle Green-Building-Standard.

Der Factory-Outlet-Teil im Huma-Center St. Augustin. Foto: IPH

Die Beispiele zeigen, dass sich bei den neuen Einkaufs- respektive Fachmarktzentren Themen wie Stadt-/Quartiersentwicklung sowie Neupositionierung oder die Neubelebung von Leerstand/Brachflächen vermischen und mit der Innenstadt sowie etablierten Handelsstandorten verknüpft sind. Da es nach Lena Knopfs Kenntnis weitere schwierige Shopping-Center gibt, dürfte es hier auch noch viel Potenzial geben. Laut CBRE-Team-Leader Schwarze sondieren derzeit vor allem **Value-Add-Kapital** und **Family Offices** den Center-Markt auf der Suche nach geeigneten Objekten.

Als Beispiele nennt der Experte den Kauf der **Mercaden** in Dorsten, des **Haerder-Centers** in Lübeck und des **Allee-Centers Leipzig**. Etwa 10% der hiesigen Center haben aktuell eine Revitalisierung abgeschlossen oder sind mittendrin. „Flächen und Zuschnitte werden neu konzipiert, Freizeit- und Gastronomiebereiche aufgewertet, und manchmal wird die ganze Positionierung neu organisiert", zählt Knopf auf: „Shopping-Center und generell stationäre Geschäfte sind keine Selbstläufer."

2024 wurden laut Report elf **Revitalisierungen fertig** gestellt, wobei die Maßnahmen von aufwendigen Neupositionierungen über die Neukonzeption freigewordener Teilflächen bis hin zu energetischen Modernisierungen reicht – teils auch als Kombination in verschiedenen Abstufungen. Als Beispiel für eine sehr aufwendige Neupositionierung wird das **Loop 5** in Weiterstadt genannt, bei dem sich die Lage auf der grünen Wiese im Laufe der Zeit als Problem erwiesen hat.

Zusammen mit der Designagentur **Dan Pearlman** setzte der Betreiber **Jones Lang LaSalle** auf die Entwicklung von fünf sehr ausgefallenen Erlebnisbereichen

Deals

Habona Fonds 08 kauft Nahversorger

Der **Habona Deutsche Nahversorgungsimmobilien Fonds 08** stärkt sein

Portfolio mit einem neu errichten **Netto** Marken-Discounter mit 1 500 qm Mietfläche und neuem Netto Store Konzept im baden-württembergischen **Gschwend**. Verkäufer ist die **Kutter GmbH & Co. KG** aus Memmingen. Der Neubau aus dem Jahr 2024 steht an einer stark frequentierten Verkehrsachse am nördlichen Ortseingang. Zudem gibt es eine separat zugängliche Café-Bäckerei mit Innen- und Außenbestuhlung und 75 Parkplätze. Der moderne Netto-Markt ist langfristig vermietet. Die durchschnittliche Mietvertragslaufzeit (WAULT) beträgt rd. 14 Jahre. Auch im Hinblick auf ESG-Kriterien und Energieeffizienz erfüllt der Neubau heutige Anforderungen. Die Zeichnungsfrist für den Habona Deutsche Nahversorgungsimmobilien Fonds 08 endet am 30. Juni 2025. Er verfügt über ein Eigenkapital von 50 Mio. Euro und ein Investitionsvolumen von 95 Mio. Euro. Geplant ist die bundesweite Investition in rd. 20 Nahversorgungsobjekte. Die technische Due Diligence verantwortete die **Alea Real GmbH** in Freiburg. Die rechtliche Prüfung wurde von der Kanzlei **GSK Stockmann** in Frankfurt am Main durchgeführt.

(Loops). Dazu gehört der Wasserspielplatz **Candy Fountain**, ein Karussell, ein 20 m hoher **Rutschenturm** mit vier Rutschbahnen, ein **Kletterpark**, ein **Freefall Tower** und ein **Zip-Coaster**, bei dem die Besucher an einem Schienensystem durch die Luft schweben. Und der Foodcourt „Foodheaven“ bietet eine begrünte Außenterrasse. Dass es neben den Erlebniswelten auch noch einen Einzelhandelsbereich mit 100 Läden gibt, zeigt laut Lena Knopf jedoch, dass neben dem Bereich Unterhaltung als Kundenmagnet auch der Einzelhandel nicht fehlen darf.

Einen anderen Weg ist die **IPH Handelsimmobilien** als **Center-Manager** beim **Huma Shopping & Outlet** in **Sankt Augustin** gegangen, indem sie von der Gesamtfläche 9 000 qm für ein Factory Outlet Center mit 40 Marken-Stores abtrennte – das erste hybride Konzept aus Shopping-Center und Outlet Center. Dabei ist der Outlet-Bereich äußerlich durch ein eigenständiges Fassadenkonzept abgegrenzt und hat einen eigenen Food-Bereich. Die Markenhersteller beobachten das Konzept laut Beratungsunternehmen **Ecostra** mit großem Interesse. Zumal die Resonanz der Mieter bislang durchweg positiv ist.

Als Beispiel für die **Neukonzeption** einer freien Teilfläche nennt der Report das **Rhein-Neckar-Zentrum** in Viernheim, in dem der Betreiber **ECE Marketplace** für den Eigentümer **Deutsche Euro Shop** die Flächen eines ehemaligen Baumarkts für 10 Mio. Euro neu konzipiert hat. Nun gibt es hier ein freistehendes „**L’Osteria**“-Restaurant mit Außengastronomie und neue Mieter wie den Fahrradhändler **B.O.C.**, das Erlebniskonzept **Jump House** und eine **Indoor-Skydiving-Anlage**.

Um mehr Gastronomie und Erlebnis ging es auch beim **Lago** in Konstanz, als im Mai 2024 die Rooftop-Bar **Glorious Garden** im fünften Stock mit einem Outdoor-Bereich und einem Glaspavillon eröffnet wurde. Sie bietet einen Rundumblick auf die Altstadt, den Hafen, den Bodensee und die Alpen. In der **Rathaus Galerie** Essen ging es für die **HBB** und **Henderson Park** darum, die 7 000 qm große Fläche des früheren **Real**-Marktes für neue Mieter wie **Rewe, Rusta** und **Woolworth** zu konzipieren. Um einen Eingangsbereich für die Händler zu schaffen, musste die Mall verlängert werden. Und auch hier gibt es einen neuen Foodcourt mit dem Namen „Mahlzeit“.

Die 506 deutschen Shopping-Center (Stand 1.1.2025) beherbergen laut Report zusammen 26 000 Mietverhältnisse mit Einzelhändlern auf über 13 Mio. qm Handels-Mietfläche und 16,685 Mio. qm Gesamtfläche. Drei Einkaufszentren wurden 2024 aus der Datenbank entfernt, weil sie wie die **Königsgalerie Duisburg** im Zuge der Revitalisierung den Schwerpunkt auf **Büros und Praxisflächen** legen. Und bei der **Stadtgalerie Datteln** und dem **Fritz Einkaufs- und Technologiezentrum** in Kulmbach wird die Handelsfläche nach der Revitalisierung unter 10 000 qm liegen. Handel ist halt Wandel. ■

Global Retail Attractiveness Index (GRAI)

Interesse der Investoren an Handelsimmobilien nimmt wieder zu

rv DÜSSELDORF. *Mit der Attraktivität der europäischen Einzelhandelsmärkte – gemessen im Global Retail Attractiveness Index (GRAI) – geht es im Frühjahr 2025 weiter bergauf. Wenn auch nur in kleinen Schritten. So stieg der Index gegenüber 2024 um einen weiteren Punkt auf 115 – und liegt damit inzwischen wieder deutlich über dem Wert von knapp unter 90 im Corona-Jahr 2020. Seit der ersten Erhebung im Jahr 2018 erreicht der Index damit sogar einen neuen Höchstwert.*

„Die Mehrzahl der europäischen Einzelhandelsmärkte präsentiert sich drei Jahre nach der Krise gestärkt – mit gesunden Fundamentaldaten, vor allem steigenden Einzelhandelsumsätzen und intakten Arbeitsmarktzahlen", sagt **Henri Eisenkopf**, **Director Transactions Shopping Places** bei **Union Investment**, die den Index in Zusammenarbeit mit der **GfK** ermittelt: „Entsprechend lässt sich auch ein verbessertes Sentiment bei institutionellen Investoren beobachten, die in zunehmendem Maße auch wieder Einstiegschancen in Retail sondieren", so der Experte.

Konkret hat sich die **Verbraucherstimmung** im Retail Index Europa gegenüber dem ersten Quartal 2024 weiter um 2 Punkte verbessert, genauso wie die **Händlerstimmung**. In dieser Größenordnung erhöhte sich im Schnitt der betrachteten 15 europäischen Länder auch der Indikator **Einzelhandelsumsätze**. Dagegen ist der Indikator **Arbeitslosigkeit** um 4 Punkte gesunken.

Vor allem in **Großbritannien** – hier ist die Marktbereinigung nach den Wertkorrekturen durch die Zinswende 2022 schneller vollzogen und Wertverluste sind zügiger abgeschrieben worden als anderswo – nimmt der Investmentmarkt für Retail Assets wieder stärker Fahrt auf. Laut **BNP Paribas Real Estate** haben die Spitzenrenditen im britischen Markt zuletzt sogar wieder etwas nachgegeben. Vor diesem Hintergrund hat sich Großbritannien 2024 auf dem europäischen Transaktionsmarkt von Deutschland auch wieder den Spitzenplatz zurückgeholt.

Im Zuge der positiven Veränderung beim **europäischen Global Retail Attractiveness Index** registriert Eisenkopf denn auch bei den Investoren einen **veränderten Blick** auf die Anlageklasse. Denn nachdem anfänglich vor allem Objekte mit Wertsteigerungspotenzial im Fokus standen, würden Anleger in Europa nun wieder vermehrt Ausschau „nach Core-Immobilien in der gesamten Retail-Bandbreite, darunter auch Shopping-Center" halten. Der Anteil der Shopping-Center-Transaktionen am Investitionsvolumen war in den vergangenen Jahren eher gering.

Im Fokus standen vor allem Fachmarktimmobilien und Fachmarktzentren mit Schwerpunkt Nahversorgung sowie vereinzelt gute Geschäftshäuser in Top-Lagen und Warenhausimmobilien, die im Zuge der Galeria-Insolvenzverfahren auch sehr stark von Städten und Gemeinden erworben wurden, die auf diesem Weg versuchen wollen, die für die Innenstädte wichtigen Großimmobilien durch Umnutzung zu erhalten. Denn Leerstand belastet die gesamte Einzelhandelslage. ▶

Deals

HDE fordert Stadt- und Standortentwicklung

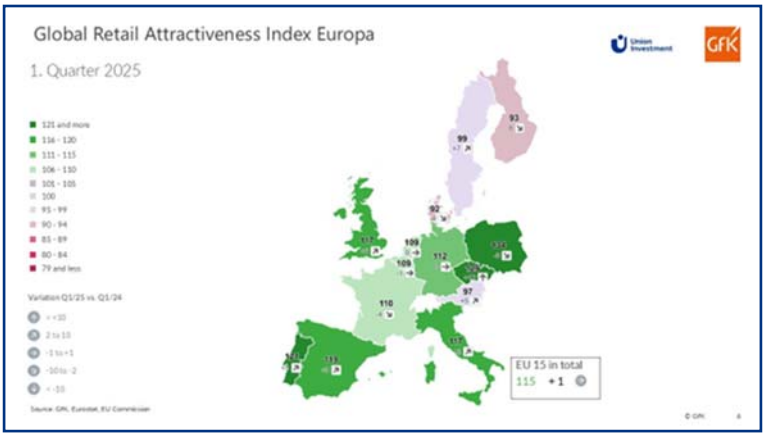
Der **Handelsverband Deutschland** (HDE) sieht mit Blick auf die **Gestaltung zukunftsfähiger Innenstädte** dringenden Hand-

lungsbedarf. „Die derzeitige Lage in vielen Innenstädten zeigt, dass öffentliche Räume deutlich attraktiver werden müssen", sagt **Stefan Genth**, **Hauptgeschäftsführer** des HDE. Deshalb fordert der Verband die Bundesregierung zu abgestimmtem und raschem Handeln auf, um privates Kapital für die Innenstadtentwicklung zu mobilisieren. Angesichts klammer Kassen bei den Kommunen müsse durch eine **Sonderabschreibung** in den Innenstädten (Sonder-AfA-Innenstadt) zusätzliches privates Kapital mobilisiert werden. Ohne das private Kapital werden die Herausforderungen unserer Stadtzentren kaum zu bewältigen sein", ist der Hauptgeschäftsführer vor diesem Hintergrund überzeugt. Die **Verdopplung der Städtebaufördermittel** ist aus seiner Sicht zwar bereits ein sehr gutes politisches Signal, da durch jeden Euro Städtebaufördermittel private Investitionen in Höhe von durchschnittlich acht Euro ausgelöst würden: „Diese Maßnahme kann jedoch nur ein Baustein der Mobilisierung privaten Kapitals für die Innenstädte sein", so Genth.

Für einen Investment- und Asset Manager wie **Union Investment Real Estate** verspricht die aktuelle Marktphase mit ihrem positiven Trend in der operativen Performance von Handelsimmobilien aus Sicht von Eisenkopf „attraktive Renditebeiträge im Bestand“, aber auch gute Möglichkeiten für profitable Verkäufe von Objekten.

Zur Attraktivitätssteigerung im europäischen Markt für Retail Assets tragen im Jahresverlauf laut Union Investment die mehr oder weniger kräftigen Aufschwünge in sieben der insgesamt 15 betrachteten europäischen Einzelhandelsmärkten bei. In **Tschechien** fallen die Zuwächse mit einem Plus von 12 Punkten auf 129 Zähler besonders stark aus – und in **Schweden** mit einem Plus von sieben Punkten. Das skandinavische Land bleibt trotz dieser deutlichen Verbesserung auf 99 Zähler damit aber immer noch leicht unter der Gleichgewichtsmarke von 100 Punkten.

Der unveränderte Spitzenreiter im Europa-Ranking, **Polen**, büßte zwar drei Punkte ein, blieb mit einem Wert von 134 Zählern aber immer noch auf Platz eins, vor dem bereits erwähnten Shooting-Star **Tschechien**. Der Dritte im Spitzen-Trio ist **Portugal** mit einem Plus von drei Punkten auf 121 Zähler. Es folgt **Spanien** mit +3 Zählern auf 119 Punkte vor **Großbritannien** mit +3 und **Italien** mit +2 Zählern auf jeweils 117 Punkte.



In diesem Umfeld kann der **deutsche Einzelhandelsmarkt** sein gutes Niveau von 112 Punkten im ersten Quartal behaupten. Auch **Österreich** verzeichnete ein Plus von 5 Punkten, bleibt mit 97 Zählern damit aber immer noch unter der 100-Punkte-Marke. Laut Union Investment lässt diese Entwicklung für das Alpenland aber eine Trendumkehr erkennen. **Frankreich**, das in den Ranglisten des RICS Global Commercial Property Monitor das Schlusslicht in Europa bildet, verlor 4 Punkte, blieb mit einem Wert von 110 Zählern aber über der 100 Punkte-Marke. Nur **Dänemark** mit-4 Punkten auf 92 Zähler und **Finnland** mit -8 Zählern auf 93 Punkte zeigen keine Belebungstendenzen und bilden die Schlusslichter im aktuellen Europa-Ranking.

Schwache Performance in Finnland und Dänemark

Während die europäischen Einzelhandelsmärkte – abgesehen von den beiden Schlusslichtern – zunehmend ihren Weg aus der Krise finden, hinkt laut Union Investment die Entwicklung auf den **nordamerikanischen Märkten** noch hinter diesem Trend her. So lag der Index in den USA mit 99 Zählern (-1 Punkt) knapp unter der 100 Punkte-Marke. Kanada verzeichnete sogar ein Minus von 7 Punkten auf nur noch 78 Zähler. Der Gesamtindex für Nordamerika lag mit 97 Punkten (-2 Zähler) damit deutlich unter dem europäischen Niveau von 115 Punkten.

Laut Union Investment ist auch die Region **Asien/Pazifik** mit 93 Zählern weit abgeschlagen – auch wenn sich der GRAI um einen Punkt verbessert hat. In dieser Region werden die Länder **Japan**, das ein Plus von einem Zähler auf 93 verzeichnete, **Südkorea** mit -12 auf 86 Punkte und Australien mit 78 Punkten betrachtet.

Beim Blick auf den **weiteren Jahresverlauf** erwartet Henri Eisenkopf, dass Handelszölle und eine sich abschwächende Entwicklung des Brutto-Inlands-Produkts (BIP) „den Handel zumindest temporär negativ beeinflussen können”. ■

Deals

Hines gewinnt weitere Mieter für das Le Coeur

Der Investor, Entwickler und Manager **Hines** hat für sein Refurbishment-Projekt **Le Coeur** auf der Düsseldorfer

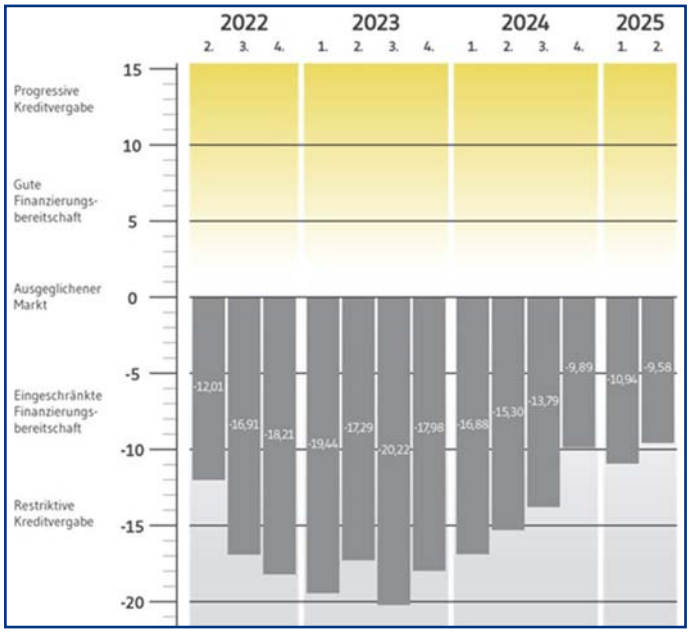
Königsallee mit dem Juwelier **Hestermann** und dem Fashion- und Lifestyle-Conceptstore **Label Kitchen** zwei weitere Mieter für zusammen ca. 570 qm gewonnen. Damit ist das Mischobjekt bereits zu 80% vorvermietet. Das Mixed-Use-Projekt entsteht auf dem Areal der ehemaligen **Dresdner-Bank**-Zentrale zwischen Königsallee, Benrather Straße, Breite Straße und Trinkausstraße. Auf rund 47 000 qm sind Büros, Einzelhandel und Gastronomie geplant. Der Entwurf kombiniert neue Architektur mit erhaltener Bausubstanz und steht damit für eine nachhaltige Entwicklung. Das „Le Coeur“ ist bereits mit einem **DGNB Vorzertifikat Platin** sowie einer **Smartscore Zertifizierung** ausgezeichnet. Die Fertigstellung ist für die zweite Jahreshälfte 2026 geplant. Der Düsseldorfer Juwelier Hestermann wird rd. 400 qm an der Ecke zur Benrather Straße beziehen. Label Kitchen wird auf rd. 70 qm hochwertige Mode für Damen, Herren und Kinder sowie Accessoires und ausgewählte Designerstücke anbieten.

BF Quartalsbarometer

Stimmungsaufhellung in Trippelschritten

rv DÜSSELDORF *Nach einem kleinen Rückschlag im ersten Quartal hat sich die Stimmung der Immobilienfinanzierer im zweiten Quartal 2025 wieder etwas gefangen. Abzulesen ist das daran, dass das BF Quartalsbarometer, das die Stimmung und das Geschäftsklima der deutschen Finanzierer misst, von - 10,94 Punkten in den ersten drei Monaten auf - 9,58 Zähler im zweiten Quartal gestiegen ist. Im vierten Quartal 2024 hatte der Sentiment-Index in einem Zwischenhoch aber schon einmal bei - 9,89 Zählern gelegen .*

Seit das **BF Quartalsbarometer** im zweiten Quartal 2022 im Zuge der Zinswende durch die **Europäische Zentralbank** von -1,45 Punkten im ersten Quartal 2022 auf -12,01 Zähler abgesackt war, ist der nun ermittelte Wert laut **BF.direkt AG** der höchste in diesem Zeitraum gemessene Wert. Der Tiefpunkt war mit -20,22 Zählern im dritten Quartal 2023 gemessen worden.



Seither bewegt sich der Sentiment-Index in Trippelschritten immer weiter Richtung „Null-Linie“. In diesem Umfeld bedeutet der erreichte Indexwert von -9 58 Zählern aber immer noch, dass sich die Immobilienfinanzierer im Bereich der **eingeschränkten Finanzierungsbereitschaft** bewegen. Zum Vergleich: Der höchste Wert wurde im ersten Quartal 2015 mit 8,11 Punkten gemessen. Damals signalisierte er eine **„gute Finanzierungsbereitschaft**.

Ob die **Null-Linie** und damit der Bereich eines **ausgeglichenen Marktes** in absehbarer Zeit erreicht werden kann, ist auf Grund der geopolitischen und wirtschaftlichen Unwägbarkeiten schwer einzuschätzen. Das BF Quartalsbarometer wird vom Analyseunternehmen **Bulwiengesa** im Auftrag des Spezialisten für die Finanzierung von Immobilienprojekten**,** BF.direkt AG, erstellt und basiert auf der quartalsweisen Befragung von etwa 110 Immobilienfachleuten.

Als mögliche Gründe für die Stimmungsverbesserung unter den Immobilienfinanzierern nennt **Professor Steffen Sebastian**, **Inhaber** des **Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung** an der **Irebs** und **wissenschaftlicher Berater** des BF Quartalsbarometers, zum einen die Bildung der neuen Regierung, wodurch die monatelange Hängepartie nach dem Ende der Ampel-Koalition beendet wurde, auch wenn „es angesichts des Koalitionsvertrags und der Ressortverteilung für die Immobilienwirtschaft wenig Anlass zu Euphorie gibt“. Zum andern bewertet Sebastian positiv, dass die BaFin den „Systemrisikopuffer für Wohnimmobilien“ gesenkt hat.

Dass die Bankenaufsicht gleichzeitig die **Lage bei Gewerbeimmobilien** als immer noch nicht stabil einschätzt und diese Einschätzung offenbar von den meisten Immobilienfinanzierern geteilt wird, dürfte für den Experten der wesentliche Grund dafür sein, dass „die Stimmung weiterhin nicht gut ist“. Und auch **Fabio Carrozza**, **Ge-**

Deals

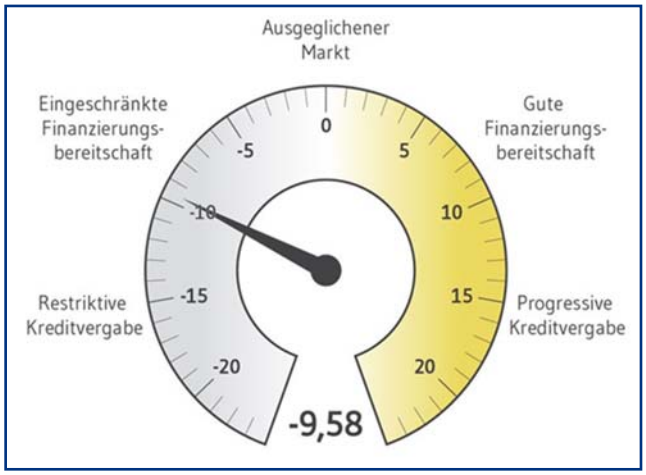
Bestseller verlängert in Gütersloh bis 2031

Die **Deka Immobilien** hat den Mietvertrag mit der **Bestseller Stores Germany GmbH** in der Berliner Straße 26 in **Gütersloh** um

fünf Jahre verlängert. Bestseller wird damit die rd. 1 455 qm große Fläche in zentraler Lage bis mindestens Ende März 2031 nutzen. Bestseller ist ein internationales Modeunternehmen mit Sitz in Dänemark. Zu den bekannten Marken zählen **Vero Moda**, **Jack & Jones** sowie **Only**. Deka wertet die Vertragsverlängerung als Zeichen für das Vertrauen in den Standort und die Qualität des Objekts. Die Mixed-Use-Immobilie mit Handel und Gastronomie ist Teil eines institutionellen Immobilienportfolios und wurde in drei Bauphasen zwischen 1927 und 2006 errichtet. Insgesamt stehen rd. 1 900 qm Mietfläche zur Verfügung. Das Objekt befindet sich im Herzen der Innenstadt und ist Teil eines historischen und lebendigen Geschäftsviertels. Die Berliner Straße war 1820 die erste befestigte Straße in Gütersloh und wurde 1972 zur Fußgängerzone der Stadt mit historischen Fassaden und modernen Einzelhandelsgeschäften umgestaltet. **JLL** hat Deka Immobilien beraten und die Vertragsverlängerung vermittelt.

schäftsführer der **BF. Real Estate Finance GmbH**, einer Tochter der BF.direkt AG, erkennt an, dass sich die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern zwar langsam verbessert, doch stellt er auch nüchtern fest, dass „wir weiterhin eine seit 2022 anhaltende eingeschränkte Finanzierungsbereitschaft der Banken“ haben. Ein zunehmendes **Neugeschäft** könne nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Niveau weiterhin sehr niedrig sei.

In diesem Kontext kann Fabio Carrozza einige triftige Gründe für die zurückhaltende Kreditvergabe hierzulande benennen: So ist nach seinen Worten die **Zahl der leistungsgestörten Immobilienkredite** in den Bankbilanzen **unvermindert hoch**, so dass darauf derzeit das Hauptaugenmerk der Institute liegt. Ein weiteres Thema ist die **verschärfte Regulatorik**, die dazu führt, dass die Neukreditvergabe bei den Banken aktuell nicht die oberste Priorität hat. Die Übertreibungen an den deutschen Immobilienmärkten sind – anders als etwa in den angelsächsischen Märkten – noch nicht abgearbeitet. Dafür spricht die Tatsache, dass Verkäufer und Käufer bei ihren Preisvorstellungen meist noch weit auseinanderliegen und das Transaktionsgeschehen noch eher gering ist. Ein Teil der Marktakteure erwartet zudem offenbar immer noch, dass die Niedrigzinszeiten zurückkehren, so dass sie keine Wertkorrekturen hinnehmen müssten. Vor diesem Hintergrund beklagen Experten auch, dass sich die Krise in Deutschland wie Kaugummi in die Länge zieht.



Dass sich das BF Quartalsbarometer im zweiten Quartal dieses Jahres dennoch leicht nach oben bewegt hat, ist darauf zurückzuführen, dass von den etwa 110 Befragten mit 36,8% der Anteil, der restriktivere Finanzierungsbedingungen beklagt hatte, gegenüber dem ersten Quartal 2025 um 8,2 Prozentpunkte gesunken ist. Und der Anteil der Immobilienfachleute, der von unveränderten Bedingungen berichten kann, ist um +10,6 Prozentpunkte auf 52,6% gestiegen. Zudem ist der Anteil der Panelteilnehmer, der sein Neugeschäft „als neuerdings oder unverändert ansteigend“ bezeichnet, von 32,5% im ersten Quartal auf 50,0% im zweiten Quartal gestiegen.

Auch ergab die Befragung, dass es bei den finanzierten Nutzungsarten „im Jahresvergleich deutlich mehr Aufgeschlossenheit gegenüber kleineren Assetklassen“ gibt. So ist der Anteil der Befragten, der im zweiten Quartal 2024 Hotelimmobilien im Bestand finanziert hat, von 37,0% auf 52,6% gestiegen. Bei Sozialimmobilien wuchs der Anteil von 17,4% auf 31,6%, bei Mikroapartments/Studentenwohnen von 50,0 auf 63,2%. Bei Projektentwicklungen erhöhte sich laut BF.direkt AG die Finanzierungsbereitschaft besonders bei Wohnimmobilien für Bauträger und Aufteiler, von 45,7 auf 60,5%. Das dürfte auf die angespannte Lage im deutschen Wohnimmobilienmarkt zurückzuführen sein, in dem der Nachfrageüberhang für immer weiter steigende Mieten sorgt.

Bei den durchschnittlichen Margen ergab die Befragung zum BF Quartalsbarometer dagegen nur einen geringen Anstieg im **Bestand** von 224 auf 225 Basispunkte, bei **Projektentwicklungen** von 331 auf 332 Basispunkte. Und die **Loan-to-Values** von Bestandsimmobilien erhöhten sich über alle Nutzungsarten im Quartalsvergleich von 61 auf 62% und die **Loan-to-Costs** von Projektentwicklungen schon etwas deutlicher von 67 auf 70%. ■

Deals

Startschuss für den Umbau des RRZ

Mit dem Start der Umbauarbeiten beginnt für das **Rhein-Ruhr Zentrum** (RRZ) eine neue Ära. Insge-

samt rund 180 Mio. Euro sollen in die Neugestaltung investiert werden. Nach intensiver Planungsphase haben nun die ersten Umbaumaßnahmen begonnen. Der neue Ankermieter **Kaufland** wird ab der zweiten Jahreshälfte 2026 auf rd. 7 300 qm im westlichen Teil des Centers vertreten sein und der zweite Ankermieter **Drogeriemarkt Müller** wird auf 2 600 qm den Nahversorgungsschwerpunkt im E1 Level abrunden. Als neuer Mieter wird der Entertainmentanbieter **Adventica** schon im Sommer 2025 in der ehemaligen Diskothek neben dem **Cinemaxx** auf fast 3 000 qm eröffnen. Als kreatives Gestaltungselement wird in der Tunnelverbindung zwischen U-Bahn-Station und Haupteingang in Kooperation mit dem **Institut für Ausbildung in bildender Kunst und Kunsttherapie** (IBKK Design) ein farbenfrohes Wandmotiv u.a. mit Szenen aus dem Mülheimer Alltag entstehen. Der Umbau des Rhein-Ruhr Zentrums soll schrittweise bis 2027 abgeschlossen sein. Neben architektonischen Neuerungen setzt das RRZ dabei auf ein Nutzungskonzept, das Einkaufen, Gastronomie, Freizeit und moderne Arbeitswelten miteinander verbindet.

Foto: Gerry Weber

Gerry Weber International GmbH

Was bleibt, sind die Markenrechte

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin Handelsimmobilien Report“

Nach drei Insolvenzen im Zeitraum von sechs Jahren, zahlreichen Filialschließungen und Personalabbau wurden von dem Mode-Hersteller und Händler, Gerry Weber, am Ende nur die Namensrechte an den spanischen Modehersteller Victrix verkauft. Der Gläubigerausschuss und der vorläufige Sachwalter haben dem Verkauf zugestimmt. Die verbliebenen Filialen werden geschlossen.

Die Startbedingungen der **Gerry Weber International AG** nach Abschluss ihres **Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung** zum 31. Dezember 2019 waren nicht die besten. Nachdem der Hersteller und Einzelhändler von Damenmode aus Halle in Westfalen unter Ägide der neuen britischen Eigentümer **Robus Capital Management Ltd.** und **Whitebox Advisors LLP** das Geschäft wieder auf ein neues Fundament gestellt, Filialen geschlossen und die Kosten gesenkt hatten, brach Ende Februar 2020 die Corona-Pandemie aus. Die Folgen in Form von verlustbringenden Zwangsschließungen und Verkaufsbeschränkungen für den innerstädtischen Mode-Handel sind hinlänglich bekannt.

Insofern kam es nicht überraschend, dass Gerry Weber – wie auch viele andere Marken – 2023 erneut Insolvenz anmelden musste. Die gesamte Modebranche verzeichnete im Zuge der Corona-bedingten Zwangsmaßnahmen erhebliche Umsatzeinbußen und hat nach Feststellung des **Handelsverbands Textil Schuhe Lederwaren** (BTE) beim Umsatz bis heute das Vor-Corona-Niveau noch nicht wieder erreicht. Und nicht wenige stecken nach Erkenntnis des Verbands in den roten Zahlen und kämpfen um ihre Existenz.

Im Zuge der 2023er-Insolvenz bereinigte Gerry Weber sein Filialnetz und schloss 122 der noch 171 eigenen Läden in Deutschland und sparte dabei etwa 450 Stellen ein. Dass diese radikale Schrumpfkur vor zwei Jahren offenbar nicht ausgereicht hat, ist daran abzulesen, dass das **Amtsgericht Bielefeld** am 10. März 2025 erneut ein Insolvenzverfahren über das Vermögen der **Gerry Weber International GmbH** eröffnet hat und das **Amtsgericht Gütersloh** über weitere Tochtergesellschaften.

Wie **dpa** berichtet, laufen separat zu dem Verfahren beim deutschen Mutterkonzern auch Insolvenzverfahren bei ausländischen Töchtern. Auf der Homepage ist zu lesen, dass das Unternehmen weltweit 20 Showrooms betrieben und in 66 Ländern einen Vertrieb unterhalten hat. In den Niederlanden wurden die Gerry-Weber-Läden laut dpa bereits geschlossen, doch sei unlängst vereinbart worden, dass eine Partnerfirma des neuen Inhabers der Gerry-Weber-Markenrechte, **Victrix,** mindestens acht Geschäfte schon bald wieder mit neuem Auftritt eröffnen werde, so dass hier mindestens 30 Arbeitsplätze erhalten bleiben würden. ▶

Deals

Die IPH Gruppe erweitert ihr Team

Die **IPH Gruppe** wächst weiter. Mit dem Einstieg von **Mariana Seifert** und **Ulf Trimborn** zum 1. Juni stärkt das Unternehmen gezielt seine Strukturen in den Bereichen Vermietung und technisches Management. **Mariana Seifert** übernimmt als Leasing Managerin Aufgaben im Vermietungsmanagement für Berlin. Sie war zuvor mehrere Jahre bei **Unibail-Rodamco-Westfield** tätig, u.a. für die „Schönhauser Allee Arcaden“, die inzwischen ebenfalls von der IPH Gruppe

Handelsimmobilien Report

Besuchen Sie uns auch auf unserer Homepage:

www.hi-report.de

gemanagt werden. Mit ihrer regionalen Erfahrung unterstützt sie die Weiterentwicklung der Berliner Aktivitäten der Unternehmensgruppe. **Ulf Trimborn** verstärkt das Team als **Technical Property Manager**. Er blickt auf mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Betreuung und technischen Steuerung von großen Handelsimmobilien zurück. Zu seinem Verantwortungsbereich gehört künftig die Huma Shoppingwelt, Deutschlands erstes hybrides Center mit kombinierten Outlet- und klassischen Einzelhandelsflächen. Wie das Unternehmen mitteilt, sind weitere Zuwächse im Team im Laufe des Sommers geplant.“

Ungeachtet der schwierigen Lage für den Modehandel kam die erneute Insolvenz von Gerry Weber für viele Marktbeobachter dennoch überraschend, da es lange hieß, der Modeanbieter sei bis zum Jahr 2027 durchfinanziert wie die Wirtschafts-Woche berichtete. Dass es am Ende doch anders kam, soll demnach daran gelegen haben, dass sich die optimistischen Umsatz- und Ertragspläne des Managements nicht erfüllt hätten – nicht zuletzt, weil das wichtige Weihnachtsgeschäft 2024 unter den Erwartungen blieb. Hinzu sollen im Februar finanzielle Probleme bei einem Vertriebspartner gekommen sein.

Dass die dritte Insolvenz von Gerry Weber „eine zu viel war“, wie dpa schreibt, ist daran abzulesen, dass der Sachwalter im Rahmen des Verfahrens mit dem spanischen Modehersteller Victrix offenbar nur einen **Käufer für die Markenrechte** von Gerry Weber gewinnen konnte, nicht aber für das gesamte Unternehmen und seine Mitarbeiter. Der **vorläufige Gläubigerausschuss** hat dem Übernahmekonzept bereits zugestimmt, genauso wie der **vorläufige Sachwalter Lucas Flöthe**. Damit bleibt von dem lange Zeit sehr erfolgreichen Modeanbieter aus Halle/Westfalen nur noch der Name übrig. Und die spanische Victrix wird die künftig von ihr hergestellten Gerry-Weber-Kollektionen über Multi-Label-Geschäfte verkaufen

Sichtbares Zeichen für die Kunden ist deshalb, dass auch die noch verbliebenen 40 **Gerry-Weber-Läden** in Deutschland sowie die Geschäfte in anderen Ländern in den nächsten Monaten geschlossen werden. Und

Steffi Graf im Gerry-Weber-Look. Foto: Gerry Weber

auch in der Firmenzentrale in Halle dürften demnächst die Lichter ausgehen. Das spanische Familienunternehmen aus Mataró bei Barcelona ist bislang mit seiner eigenen Modemarke **Punt Roma** im Modegeschäft vertreten. Über die wirtschaftlichen Details bei dieser Transaktion wurde nichts mitgeteilt. Auch über der Kaufpreis ist nichts bekannt.

Im Modemarkt geht damit die Ära des deutschen Mode- und Lifestyle-Konzerns mit internationalem Flair, Gerry Weber, zu Ende. Sie begann am 1. März 1973, als **Gerhard (Gerry) Weber** und **Udo Hardieck** die

Gerry Weber Zentrale. Foto: Gerry Weber

Hatex KG mit Sitz in Halle/Westfalen, gründeten, die sich zunächst auf die Herstellung und den Vertrieb von Damenhosen konzentrierte, wie auf der Homepage heute noch zu lesen ist. Der Markenname „GERRY WEBER“ wurde 13 Jahre später, im Jahr 1986, geschaffen und weltweit geschützt. Als gute Marketingidee erwies sich der **Sponsoringvertrag** mit der damals 17-jährigen **Tennis-Spielerin Steffi Graf.** „Ihre beispiellose Weltkarriere verschafft der Gerry-Weber Mode schnell einen außergewöhnlichen Bekanntheitsgrad“, ist neben einem Foto von der jungen Steffi Graf im Gerry-Weber-Look zu lesen (siehe Foto).

Vor diesem Hintergrund war es ein weiterer kluger Schachzug, die Marke generell ab 1993 in der Tenniswelt zu etablieren: durch die **Gerry Weber Open** in Halle in Westfalen, dem größten und einzigen Rasenturnier in Deutschland, das seit 2015 Teil der exklusiven ATP-500er Serie ist und im ZDF sowie weiteren internationalen Fernsehsendern übertragen wird.

Meilensteine im Modegeschäft waren 1989 die Einführung der jüngeren Modemarke **Taifun**, die für trendorientierte und gleichzeitig businesstaugliche Mode mit femininem Touch steht. Im Jahr 1994 folgte die Vorstellung der Marke **Samoon**, eine lässige, selbstbewusste Mode mit trendigen Schnitten aus anspruchsvollen Materialien.

Ein großer Schritt für den Bekleidungshersteller war im Jahr 1999 die Eröffnung des ersten, in Eigenregie geführten Geschäfts in **Bielefeld** unter dem Namen **House of Gerry Weber**. Für einen Hersteller ist das eine Herausforderung, denn sein Sortiment muss so umfangreich und vielfältig sein, dass es die gesamte Verkaufsfläche ausfüllen kann. Im Umkehrschluss bieten eigene Läden den Herstellern die große Chance, im di-

rekten Kontakt mit den Kunden herauszufinden, wo deren Präferenzen liegen. Im Jahr 2005 ging das Unternehmen mit einem E-Shop auch in den Online-Handel.

Rückblickend wird deutlich, dass die erste Insolvenz in Eigenverwaltung im Jahr 2019 den Niedergang des Unternehmens bereits markierte. Zwar war der Insolvenzantrag notwendig geworden, weil sich die heterogene Gruppe aus Schuldscheingläubigern und Kreditgebern damals nicht einigen konnte, die Finanzierung auf ein tragfähiges Fundament zu stellen. Doch hatte das Unternehmen bereits vor dem Insolvenzantrag angekündigt, 230 Filialen schließen zu wollen.

Wie der damalige **Chief Restructuring Officer**, **Florian Frank**, dazu erläuterte, hatte der Bekleidungshersteller bei seiner Expansion zu sehr auf „Standortsicherung" und zu wenig auf die „Effizienz der Standorte" geachtet. Dieser Fehler sollte durch die Schließung der Filialen und den Abbau von etwa 900 Stellen im In- und Ausland korrigiert werden. Zudem habe sich die Marke nicht weiterentwickelt, so dass der letzte Pfiff gefehlt habe, so Frank weiter. Außerdem seien die Kollektionen zeitlich nicht bedarfsgerecht ausgeliefert worden. Beispielsweise wurde Herbst- und Winterware schon im Sommer geliefert, was meist zu schlechten Abverkäufen und später zu honen Abschriften geführt hätte.

Nachdem im Zuge des Insolvenzverfahrens 2019 das Stammkapital auf null herabgesetzt und die anschließende Barkapitalerhöhung von den neuen Investoren Robus und Whitebox gezeichnet wurde, schied auch die **Gründerfamilie Weber** aus dem Kreis der Anteilseigner aus. Seit 2019 heißt auch das ATP-Turnier nicht mehr „Gerry Weber Open", sondern **Noventi Open**. ■

Deals

Saarbrücken: **JD Sports** hat in der **Europa Galerie** Mitte Mai seinen neuen, vergrößerten Store eröffnet. Der Experte für Sportbekleidung präsentiert nach fünfmonatigem Umbau auf über 640 qm eine noch größere Auswahl an Mode und Schuhen für sportbegeisterte Damen, Herren und Kinder. Mit rund 370 zusätzlichen qm im Erdgeschoss 2 des Einkaufszentrums im Zentrum von Saarbrücken wirkt der neue Store noch einladender und großzügiger. Für die Vermietung verantwortlich war **Sonae Sierra**. Die Immobilienspezialisten managen die Europa-Galerie Saarbrücken im Auftrag der Eigentümerin **Union Investment**.

GRR-Garbe-Kundenbefragung

Der Trend geht in Richtung ökologisch und sozial verträglichem Konsum

rv DÜSSELDORF. *Lebensmittelskandale, Fragen der artgerechten Tierhaltung sowie die Folgen der Lebensmittelproduktion und des Transports für das Klima bleiben nicht ohne Wirkung auf das Kaufverhalten der Bundesbürger. Vor diesem Hintergrund hat die GRR Garbe Retail eine zweite großangelegte Kundenbefragung durchgeführt, um die Einstellung der Verbraucher zur Verfügbarkeit verschiedener Warengruppen sowie zu Qualität und Herkunft zu ergründen.*

Das interessante Ergebnis: Die überwiegende Mehrheit (79%) der befragten Personen gab an, dass sie sich mehr **regionale Produkte** im Angebot der Lebensmitteleinzelhändler wünschen – das gilt für Obst, Gemüse, Fleisch/Wurst, Milch und ganz allgemein tierische Produkte. Dagegen lautete die Antwort von 73% der Teilnehmer auf die Frage „Wie wichtig ist es Ihnen, alle Sorten Obst und Gemüse das ganze Jahr über konsumieren zu können?“, dass dies „eher“ bzw. „absolut unwichtig“ für sie sei, berichtet **Astrid Keller** (Foto), **ESG- und Research Managerin** von **GRR Garbe Retail** bei Vorstellung der Studienergebnisse im **GRR Garbe Retail Report** „**Logistik und Lebensmitteleinzelhandel nur zusammen stark“.**

Für die Umfrage wurden 298 Interviews an zwei aufeinanderfolgenden Wochenenden im November 2024 (jeweils Freitag und Samstag) vor zwei Lebensmittel-Vollsortimentern geführt. Dabei bildeten Frauen mit 67% die stärkste Gruppe, auf Männer im Alter von mehr als 14 Jahren entfielen 33%.

Auf die Frage, wie häufig sie spezielle Sortimente kaufen, gab der größte Teil der Befragten (65%) an, dass er „meistens“ oder „oft“ **Bioprodukte** kauft. Noch größer ist mit 92% der Anteil der Befragten, der **regionale Produkte** erwirbt oder **Produkte aus heimischer/deutscher Produktion** (89%) kauft. Mehr als die Hälfte (52%) achtet laut GRR Garbe Basic Retail Report 2024 auch auf **Gütesiegel.** Und jeder Vierte kauft „meistens“ oder „oft“ vegane bzw. vegetarische Produkte.

Vor diesem Hintergrund wurden die Supermarkt-Besucher auch gefragt, wie zufrieden sie mit der Sortimentsauswahl in den Lebensmittelmärkten sind. Grundsätzlich zeigte sich dabei eine „hohe Zufriedenheit“ mit der Auswahl: Konkret 80% gaben an, dass das Sortiment genau richtig sei. Nur wenige seien mit der Angebotsauswahl nicht ganz zufrieden gewesen und hätten diese als zu groß (7%) bzw. zu klein (11%) eingestuft, heißt es im Report. Zudem ergab die Umfrage, dass mehr als die Hälfte (57%) noch andere Einkaufsmöglichkeiten nutzen. Dabei handelt es sich um **Dorfläden** und **Bauernhöfe**, vereinzelt aber auch um Märkte und Automaten. ▶

Bio und Regionalität sind für die Kunden wichtig. Foto: Edeka

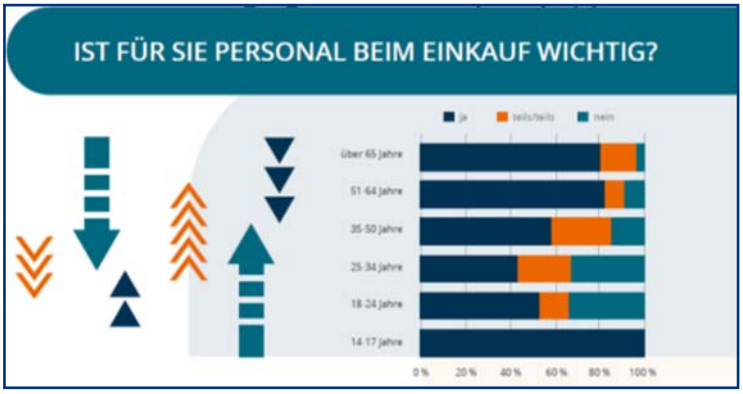
Deals

Hamburg: Die **Robert C. Spies Gewerbe & Investment GmbH & Co. KG** hat eine rd. 52 qm große Einzelhandelsfläche in der ABC-Straße 52 in Hamburg an das Matcha-Café **Homatcha** vermietet. Die Fläche grenzt an das Hamburger Marriott Hotel. Zum Angebot zählen hochwertige Matcha-Getränke sowie veganes und glutenfreies Gebäck. Vermieterin ist die **Hamburg Marriott Hotelmanagement GmbH**. Mit einem durchdachten Konzept, das sich durch ein eigenes Private-Label-Sortiment und eine geplante Außenbestuhlung auszeichnet, möchte Homatcha neue Maßstäbe setzen. Die Eröffnung ist nach Abschluss des Umbaus für Mitte Juli 2025 geplant

++++++ +++

Berlin: Die **Schroder Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft** (KVG), eine Unternehmenseinheit von **Schroders Capital**, hat in Berlin mit dem Baumarktbetreiber **Hornbach** eine Mietvertragsverlängerung vereinbart. Konkret hat sich Hornbach mit einem von der Schroder Real Estate KVG betreuten börsennotierten Fonds auf eine Vertragsverlängerung um 12 Jahre geeinigt. Die Fachmarktimmobilie steht im **Gewerbepark Mariendorf** im gleichnamigen Stadtteil, der ca. 10 km vom Berliner Zentrum entfernt ist. Hier gibt es weitere Einzelhändler und Dienstleister. Der Hornbach Bau- und Gartenmarkt mit 14 700 qm Verkaufsfläche und vielen Parkplätzen hat eine **BREEAM-Zertifizierung** mit dem Prädikat „Sehr gut“.

Wie wichtig den Bundesbürgern inzwischen der **Gesundheits- und Umweltaspekt** und damit auch die **Herkunft** und die **Produktionsbedingungen** der gekauften Waren ist, zeigen folgende Zahlen: 89% gaben an, dass es für sie wichtig ist, zu wissen, woher die Waren kommen und fast genauso viele (86%) interessieren sich für die Bedingungen bei der Herstellung. Mit Blick auf den Boom der Lebensmittel-Lieferdienste während der Corona-Pandemie hat GRR Garbe Retail auch gefragt, ob sich die Kunden noch mehr Angebote im Bereich (Lebensmittel-)Lieferservice wünschen. Mit knapp einem Viertel (24%) war der Anteil der Personen, die sich hier



mehr Angebot wünschen, eher überschaubar. Interessant ist auch, dass der Einkauf per **Click & Collect** im Lebensmitteleinzelhandel – anders als beim Non-food-Handel – noch wenig genutzt wird. Das gilt laut Report für alle Altersgruppen, wobei allerdings die Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen mit 36% noch den größten Gefallen an dieser Art des Lebensmitteleinkaufs findet.

Nicht sonderlich ausgeprägt ist hierzulande auch das Interesse am Rund-um-die-Uhr-Einkauf von Lebensmitteln. Für 62% ist das kein Thema. Allerdings zeigt auch hier der Blick auf die **Altersgruppen** ein sehr differenziertes Bild. Insbesondere die 14- bis 34-Jährigen würden sich die Möglichkeit wünschen, rund um die Uhr einkaufen zu können, zählt Astrid Keller auf. In der Altersgruppe ab 35 Jahren gebe der überwiegende Teil der Befragten aber an, dass für sie ein derartiger Service nicht interessant wäre. Und blickt man auf die 51- bis 64-Jährigen, dann vermisst die überwiegende Mehrheit der Befragten (84%) diesen Service fast überhaupt nicht. Hier bleiben nur die etwa 16%, die eine Rund-um-die Uhr-Öffnungszeit gut fänden.

Der Rund-um-die-Uhr-Einkauf ist für viele kein Thema

Beim Einkauf in solchen **Smart-Shops**, die weitgehend ohne Personal auskommen – benötigt werden vor allem Mitarbeiter zum Auffüllen der Regale – geht es im Wesentlichen um den **Faktor Mensch** und den **sozialen Aspekt** beim Einkaufen. Denn über alle Altersgruppen hinweg wünschen sich die Befragten auch Personal in den Verkaufsräumen, wobei auch hier die Relevanz für Personen ab 35 Jahren zunimmt. „Rechnet man bei den Befragten die Personen hinzu, die es fallabhängig machen, ob vorhandenes Personal wichtig ist, liegt die Zahl bei den über 35-Jährigen sogar zwischen 85 und 96%“, schreibt Astrid Keller im Basic Retail Report: „Bei der Gruppe der 14- bis 17-Jährigen gaben 100% an, dass sie Personal beim Einkauf für wichtig erachten.“ Wie sie aber zu bedenken gibt, ist dieser hohe Prozentsatz auf die geringe Zahl von befragten Personen in dieser Alterskohorte zurückzuführen.

„Die Befragung zeigt, dass die Kunden hohen Wert auf regionale und Bioprodukte legen, wobei ihnen die Herkunft und die Produktionsbedingungen wichtig sind“, stellt die ESG- und Research Managerin in ihrem Fazit fest. Und grundsätzlich sei der Wunsch der befragten Verbraucher, permanent zu allen Jahreszeiten alle Sorten von Obst und Gemüse im Supermarkt einkaufen zu können, beim Großteil der Kunden nicht vorhanden. Astrid Keller: „Zusammengefasst lässt dies den Schluss zu, dass der Konsument bewusster einkauft und ihm ein nachhaltiger Konsum wichtig ist. Weiterhin ist eine hohe Zufriedenheit mit dem vorherrschenden Warenangebot feststellbar. Wie sich Konsum und Nachfrage weiterentwickeln, bleibt spannend, allerdings ist ein Trend in Richtung ökologisch und sozial verträglichem Konsum erkennbar.“ ■

Deals

Lager 157 verlängert im Länna Market

Das schwedische Modeunternehmen **Lager 157** hat seinen Mietvertrag über 2 107 qm Einzelhandelsfläche im Shopping Center **Länna Market** verlängert – ein Zeichen für die Attraktivität des Standorts südlich der schwedischen Haupt-

stadt Stockholm. Der Länna Market ist ein etablierter Retail-Park in Huddinge, rd 15 Minuten vom Stadtzentrum der schwedischen Hauptstadt entfernt. Das Center verfügt über eine Gesamtmietfläche von 36 631 qm und beherbergt namhafte Einzelhändler wie **City Gross**, **Media Markt**, **Power**, **XXL Sport** oder **Leo’s Lekland**. Mit 1 084 Stellplätzen, 20 E-Ladestationen und einer direkten Anbindung an die Autobahn A73 bietet der Standort für Kunden und Mieter optimale Bedingungen. Die Immobilie wurde 2002 errichtet und 2017 umfassend modernisiert. Sie ist Teil des institutionellen Fonds **West Invest Target Select Shopping**. Für die **Deka Immobilien** ist diese Entwicklung ein weiteres positives Beispiel für das aktive Management ihres internationalen Immobilien-Portfolios, denn Lager 157 ist ein fester Bestandteil des vielfältigen Mietermix im Länna Market und tragt maßgeblich zur Anziehungskraft des Standorts bei.

13. Wisag Nachhaltigkeitsradar

ESG-Regularien können sich spürbar aufs Tagesgeschäft auswirken

rv DÜSSELDORF. *Die wachsenden Anforderungen an die Energieeffizienz von Neubauten und Bestandsimmobilien beschäftigen die Immobilienbranche bereits seit Jahren. Mit Blick auf die Folgen der zahlreichen Krisen, die sich auch in exorbitant gestiegenen Baukosten niederschlagen, hat die EU inzwischen ihre Nachhaltigkeitsregulierung abgeschwächt. Mit diesem Themenkomplex befasst sich in diesem Jahr auch der 13. Wisag Nachhaltigkeitsradar, für den 326 Fachleute aus der Immobilienbranche befragt wurden.*

„Das schlechte Marktumfeld bringt viele Unternehmen in eine Zwickmühle“, heißt es im Nachhaltigkeitsradar der **Wisag Facility Service Holding SE** mit Sitz in Frankfurt am Main. Denn theoretisch müssten die Unternehmen ihre Ressourcen nutzen, um den aktuellen wirtschaftlichen Druck abzufedern, doch tatsächlich seien hohe Investitionen fällig, um den heute geltenden Nachhaltigkeitspflichten nachzukommen, sodass nur wenige das Thema Nachhaltigkeit zurückstellen könnten. Die Quintessenz der jüngsten Befragung unter der Überschrift „Nachhaltig verpflichtet: Facility Management neu gestalten!“ ergab denn auch, dass aus Sicht der zwischen dem 21. Oktober und dem 13. Dezember 2024 befragten Fachleuten, die ESG-Regularien im Tagesgeschäft ein Hemmschuh sein können.

Konkret gab die überwiegende Mehrheit (74%) der Befragten an, dass die Nachhaltigkeits-Regulatorik in ihrem Alltag „spürbar“ beziehungsweise „sehr stark spürbar“ sei. Dabei findet fast die Hälfte (48%), dass sich die komplexen Regelungen „spürbar“ aufs Geschäft und den Arbeitsalltag auswirken, und weitere 26% empfinden die Auswirkungen sogar als „sehr stark“. Demnach wird das Geschäft beim Gros der Befragten belastet.

Im Fokus der Befragung standen laut Nachhaltigkeitsradar etwa die im **Omnibus-Paket** vorgesehenen **Berichtspflichten** (CSRD) und das geplante europäische **Lieferkettengesetz** (CSDDD). Nachdem die EU die Nachhaltigkeitsregulierung inzwischen aber überarbeitet hat, sollen laut Nachhaltigkeitsradar Berichtspflichten verschoben und Lieferkettenrichtlinien abgeschwächt werden.

Dennoch bleiben die Immobilienunternehmen in einem Zwiespalt. Denn nach den langen Jahren, in denen sich die Branche bisher mit den Vorteilen einer nachhaltigen Ausrichtung beschäftigt hat, ist vielen klar, dass Energieeffizienz und Nachhaltigkeit

Deals

Redevco erwirbt Fachmarktzentrum

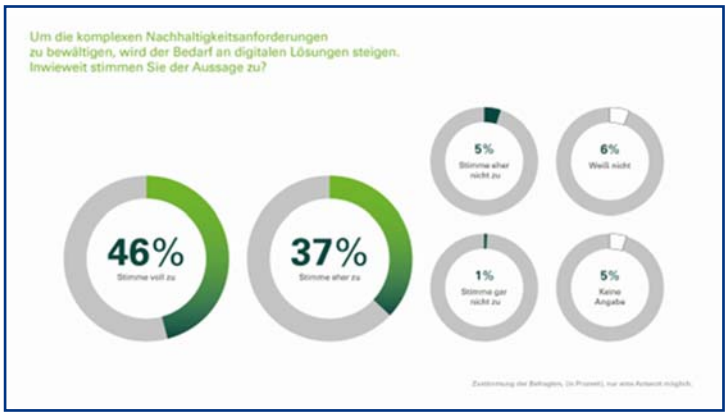
Redevco baut das Portfolio des von der **Union Investment** administrierten Fonds **Redos Einzelhandel Deutschland III** mit dem Erwerb des **Lif.e Citycen-**

ters im nordbayerischen **Lichtenfels** aus. Der Mieterbesatz ist mit 18 Unternehmen breit diversifiziert. Ankermieter des 16 000 qm großen Fachmarktzentrums sind **Edeka, Aldi, Müller** und **Expert.** Das Objekt ist vollvermietet mit einem WALT von ca. sechs Jahren. Die Immobilie wurde 2012 auf einem ca. 45 000 qm großen Grundstück im Gewerbegebiet Mainau unweit der Innenstadt fertiggestellt und bietet 500 Parkplätze. Die Erreichbarkeit per Pkw ist durch die B289 und die B173 sowie die A73 sichergestellt. Den Käufer hat **McDermott Will & Emery** rechtlich beraten, während **SREC Schuster Real Estate Consultants** die technische Beratung übernahm. **JLL** und **Colliers** bereiten den Verkäufer. Laut **Markus Haimerl**, **Director Transactions** bei Redevco, sichert dieser Ankaufserfolg „unserem Fonds einen fest in der Gemeinde und beim Kunden verankerten Handelsstandort mit exzellenter Sichtbarkeit und Erreichbarkeit“. Auf dieser soliden Grundlage lassen sich aus seiner Sicht für die Anleger verlässliche Cashflows generieren und das Portfolio weiter diversifizieren.

bei Immobilien ein **Anker für Wertstabilität** und ein Schutz gegen **Stranded Assets** ist. Dieser Aussage stimmen laut Umfrage 15% der Befragten „voll zu“ und 34% „eher zu“. Nur 4% waren von diesem Zusammenhang nicht überzeugt und 18% sehen diesen Zusammenhang „eher nicht“. Es gibt aber auch die 23%, die dazu noch keine Meinung haben und die 5%, die dazu keine Angaben gemacht haben.

Laut Nachhaltigkeitsradar kommt es aber auch darauf an, wen man fragt. Denn vor allem **Eigentümer** und **Asset Manager**, deren Aufgabe es ist, zu verhindern, dass eine Immobilie zum „Stranded Asset“ wird, sind der Meinung, dass die nachhaltige Ausrichtung eines Objekts ein wertvolles Instrument ist, um Kapitalanlagen gegen Ertragsverluste besser zu schützen. Diese Gruppe erkennt Nachhaltigkeit denn auch durchaus als Chance.

Gemäß dem Leitthema der Wisag-Befragung „Nachhaltig verpflichtet: Facility Management neu gestalten!“ befasste sich die Umfrage auch mit dem Thema **Regulatorik** und **Gebäudebewirtschaftung**. In diesem Kontext stimmten 38% der Befragten der Aussage „voll zu“, dass durch die Berücksichtigung der ESG-Regularien sowohl für die Eigentümer als auch für die Facility Manager (FM) die Gebäudebewirtschaftung komplexer wird. Und 45% stimmten dieser Aussage „eher zu“.



Zu den großen Herausforderungen bei der Erfüllung der Nachhaltigkeitsanforderungen – Stichwort: **Green Tech** – gehören laut Nachhaltigkeitsradar die Anpassung an „hybride Arbeitsformen“ (38% der Nennungen), mehr „Bürokratie und Organisation beim Wechsel des FM-Anbieters auf Grund steigender Datenanforderungen“ (45% der Nennungen), „hohe Kosten für die Umsetzung gesetzlicher Regelungen“ (49%) und „höhere Beschaffungskosten für nachhaltige Facility-Service-Dienstleistungen“ (52%).

Als Antworten auf diese Herausforderungen empfiehlt der Nachhaltigkeitsradar den Unternehmen, mehr Fachkräfte zu gewinnen oder an sich zu binden, die in der Lage sind, **intelligente Gebäude** zu verwalten bzw. zu steuern. Des Weiteren gehört dazu die Integration nachhaltigkeitsfördernder Technologien in die bestehenden Systeme und schließlich sind hohe Investitionen durch die Immobilieneigentümer in nachhaltigkeitsfördernde Technologien notwendig. „Der Hoffnungsträger Green Tech ist kurzfristig vor allem eine Herausforderung“, heißt es in der Studie.

In diesem Kontext wird auch der Bedarf an digitalen Lösungen wie künstliche Intelligenz, das Internet der Dinge und Cloudcomputing steigen, da sie die nachhaltige Ausrichtung von Gebäuden effizienter gestalten. 83% der Befragten stimmen laut Nachhaltigkeitsmonitor dieser Einschätzung zu. Und zwei Drittel der Befragten (74%) ist mehr oder weniger stark davon überzeugt, dass **FM-Dienstleister in Zukunft stärker als Berater** gefragt sein werden.

Ein wichtiger Punkt, den die Studie berührt, ist die Frage, was bei der Zusammenarbeit von Auftraggeber und Facility Manager am wichtigsten ist, wenn es darum geht, den komplexen Nachhaltigkeitsanforderungen gerecht zu werden? Die Antwort: „regelmäßige interdisziplinäre Abstimmungsrunden“. Dabei sind laut Studie ein partnerschaftliches Miteinander und digitale Unterstützung wichtiger als Boni und längere Vertragslaufzeiten. ■

Deals

La Française REM erwirbt ABZ Park in Aberdeen

Der Asset-Manager **La Française Real Estate Managers** (REM) mit einem verwalteten Vermögen von

über 27 Mrd. Euro (Stand: 31.12.2024), hat den Off-Market-Erwerb des **ABZ Trade Park** von **ABZ Developments** abgeschlossen. Die vermietete Gewerbeimmobilie steht direkt am schottischen Flughafen **Aberdeen International Airport**, nordwestlich des Stadtzentrums von Aberdeen (ca. 10 km). Das neu erschlossene Light-Industrial-Gebäude, das 15 Einheiten mit einer Gesamtfläche von rund 3 650 qm umfasst, wurde 2020 fertiggestellt. Es ist Teil des größeren ABZ Business Parks, einem vielseitig nutzbaren Gewerbegebiet. Das 70 ha große Areal bietet moderne und hochwertige Büro-, Industrie-, Hotel- und Restaurantflächen und ist Hauptsitz mehrerer Energieversorger. Der ABZ Trade Park hat eine solide ESG-Bilanz mit einem Energieausweis (EPC) der Klasse A. Der Park hat eine direkte Anbindung an den Aberdeen International Airport, an nahe gelegene Gewerbegebiete und an Aberdeens modernen Veranstaltungskomplex P&J Live. Der Trade Park ist auch gut an den öffentlichen Nahverkehr angebunden. Das Anwesen ist zu 100% für 5 bis 10 Jahre an zehn Mieter vermietet.

Stadtgespräche in Köln: Viele Auszeichnungen

Mit aktiver Transformation zum Sieg

HIR DÜSSELDORF. *Der anhaltende Strukturwandel im Einzelhandel durch Corona, Insolvenzen und Online-Handel genauso wie die sich verändernden Konsumgewohnheiten erfordern es, dass neben dem Einzelhandel auch die Verwaltungen und die Wirtschaft sowie aktive Innenstadtakteure gemeinsam Verantwortung übernehmen und innovative Lösungen entwickeln, um die Innenstädte lebendig zu halten. Diese Herausforderungen standen Mitte Mai im Fokus der „Stadtgespräche" in Köln.*

Dabei tauschten kommunale Akteurinnen und Akteure unter dem Motto „von Kommunen für Kommunen" Ideen, Erfahrungen und Visionen zur Stärkung der Innenstadt aus. Ein Höhepunkt der Stadtgespräche in Köln war die Auszeichnung von sechs Städten, die mit ihren erfolgreichen Konzepten zur Innenstadtbelebung auch als Vorbilder für andere Innenstädte und ihre Akteure gelten können.

Galeria in Limburg. Foto: Galeria

Als erstes ist die sächsische Stadt **Chemnitz** – derzeit auch **Kulturhauptstadt Europas** – zu nennen, die mit ihrer kontinuierlich positiven Entwicklung in den vergangenen Jahren ein eindrucksvolles Zeichen gesetzt hat für die erfolgreiche Belebung ihrer Innenstadt und deshalb auch mit dem **Vitalia-Award** ausgezeichnet wurde. Dieser Preis des **IFH Köln** wird Kommunen verliehen, denen es im bundesweiten Vergleich am besten gelungen ist, von ihren lokalen Besucherinnen und Besuchern für die Innenstadt **exzellente Bewertungen** zu bekommen.

So erhielt Chemnitz im Rahmen der Studie **Vitale Innenstädte 2024** von seinen Passanten und Passantinnen im bundesweiten Vergleich mit 1,4 nicht nur die Bestnote unter allen rund 100 teilnehmenden Städten, sondern punktete auch mit herausragenden Bewertungen in den Kategorien **Aufenthaltsqualität** und **Mobilität**, wie das IFH Köln betont. „Chemnitz zeigt eindrucksvoll: Wer Transformation aktiv gestaltet, wird belohnt", streicht **Boris Hedde**, **Geschäftsführer** des IFH Köln heraus: „Stadtverwaltung, Wirtschaft, Handel und Initiativen haben mit vereinten Kräften eine Innenstadt geschaffen, die zum Verweilen einlädt. Neue Gastronomien, begrünte Ruhezonen, moderne Gestaltung und ein lebendiges Veranstaltungsangebot machen Chemnitz heute spürbar attraktiver", findet der Experte.

Neben dem Vitalia-Award wurde in Köln auch der **Vital City Award** von **Hystreet** verliehen, der Innenstädte mit der **höchsten Vitalitätskennziffer** auszeichnet. Die Kennziffer misst das Verhältnis von Besucherfrequenz zu Einwohnerzahl und basiert auf objektiven Lasermessungen in über 100 deutschen Städten. Damit gibt die Vitalitätskennziffer Auskunft darüber, wo Menschen besonders häufig Einkaufsstraßen aufsuchen – unabhängig von der Einwohnerzahl. Insgesamt lobt der Vital City Award in fünf Ortsgrößenklassen Preise für die am besten vitalisierten Innenstädte Deutsch-

Deals

Savills IM erwirbt Logistikobjekt in Spanien

Savills Investment Management (Savills IM) hat von **Scannell Properties Spain** für den **European**

Logistics Fund 3 (ELF 3) ein neu errichtetes Logistikobjekt im Großraum **Valencia** erworben. Der Kaufpreis liegt bei mehr als 20 Mio. Euro. Das Portfolio des ELF 3 wächst somit auf 19 Logistikobjekte in sieben Ländern mit einem Volumen von über 720 Mio. Euro bei einer Vermietungsquote von knapp 98%. Die 2023 fertiggestellte Logistikimmobilie umfasst 19 284 qm Logistikfläche mit 20 Laderampen und ergänzender Bürofläche. Das Objekt wurde spekulativ entwickelt, ist langfristig an einen führenden Logistikdienstleister vermietet und hat eine **BREEAM-Zertifizierung „Sehr gut".** Der Standort im Industriegebiet La Cova in Manises hat eine sehr gute Anbindung sowohl an die Ringautobahn als auch an eine der Hauptverkehrsachsen in das Zentrum von Valencia und damit auch an den verkehrsreichen Hafen, der den höchsten Containerumschlag in Spanien verzeichnet. Durch die multimodale Anbindung und eine sehr gute logistische Versorgung der letzten Meile ist der Logistikmarkt in Valencia einer der dynamischsten in Spanien und zeichnet sich durch ein begrenztes Angebot und eine robuste Nutzernachfrage aus.

lands aus. Im Zentrum steht die Frage: „Welche Innenstädte bewegen lokal Menschen am besten und schaffen die so wichtige Besuchsfrequenzsteigerung?“

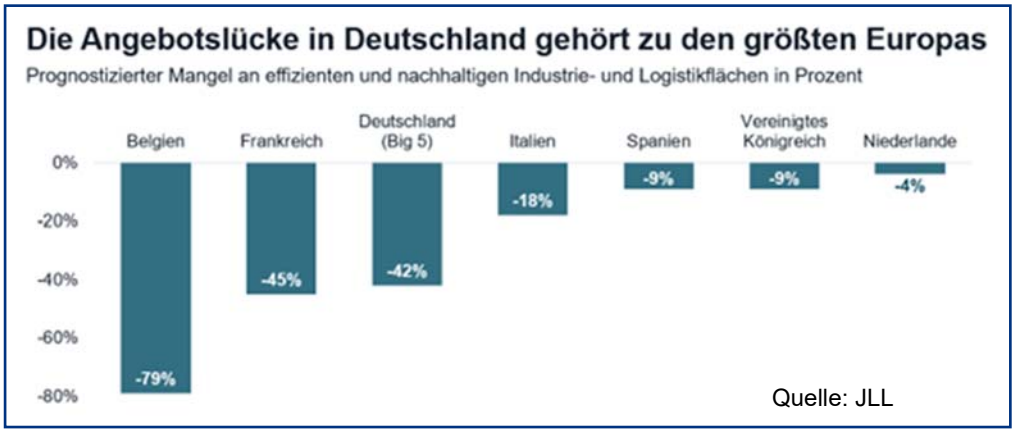
Als Sieger in den jeweiligen Ortsgrößenklassen wurden die Städte **Limburg** in der Kategorie „unter 50.000 Einwohner“, **Passau** (50 000 bis 100 000 Einwohner), **Ulm** (100 000 bis 250 000 Einwohner), **Wiesbaden** (250 000 bis 600 000 Einwohner) und **Stuttgart** in der Kategorie über 600 000 ausgezeichnet. Dabei profitierte Limburg laut IFH erneut von der Entwicklung rund um das **Galeria-Haus**, Passau überzeugte mit seiner **internationalen Anziehungskraft**, Ulm punktete mit seinen **Events und dem Tourismus**, Wiesbaden behauptete sich als stabile Handelslage und Stuttgart verzeichnete durch die EM 2024 sowie weitere Folge-Events ein **deutliches Frequenzplus.**

Bei der Vitalitätskennziffer stimme jeder Innenstadtbesucher und jede Besucherin mit den Füßen ab, erläutert **Nico Schröder**, **Geschäftsführer** von Hystreet: „Die so generierten Daten ermöglichen ein fundiertes Standort-Ranking und schaffen eine valide Grundlage, um Lagen transparent miteinander zu vergleichen.“ ■

Smarte, emissionsarme Logistikobjekte

Angebot deutlich unter der Nachfrage

HIR DÜSSELDORF. *Das Angebot an nachhaltigen Industrie- und Logistikimmobilien wird nach aktuellen Erwartungen nicht mit der Nachfrage mithalten können. Gemäß dem JLL-Report „Powering Operational Excellence“, für den 900 Logistiknutzer aus 18 Industriezentren in Europa, Nordamerika und Asien (mit 79 Mio. qm Mietfläche) betrachtet wurden, dürfte die Versorgungslücke an energieeffizienten und emissionsarmen Objekten hierzulande bis 2030 bei rund 42% liegen und Deutschland damit zu den europäischen Märkten mit der höchsten Unterversorgung gehören. Nur in Belgien (79%) und Frankreich (45%) würden noch mehr Flächen fehlen.*



Da es sich bei den Befragten um Großnutzer handelt, die etwa 30% der Flächen in den untersuchten Märkten repräsentieren, dürfte die tatsächliche Versorgungslücke nach Schätzung des Immobilienberaters **JLL** noch wesentlich ausgeprägter ausfallen. Analysiert und bewertet wurden im JLL-Report **Powering Operational Excellence** die deklarierten Nachhaltigkeitsziele der betrachteten Nutzer, das aktuelle Flächenangebot und die Bauvorhaben. Demnach unterliegen etwa 77% des Flächenbedarfs in Deutschland bis zum Jahr 2030 konkreten CO^2-Reduktionszielen und auch global steigen die Anforderungen.

„Weltweit haben sich mehr als zwei Drittel der führenden Branchenakteure zur Emissionssenkung verpflichtet“, teilt **Sarina Schekahn**, **Head of Industrial & Logistics Agency JLL Germany,** dazu mit. „Zu ihren Zielen gehört es, auf nachhaltige

Deals

Deka Immobilien verkauft Logistikobjekte bei Paris

Die **Deka Immobilien** hat zwei Logistikobjekte an verschiedenen Standorten aus einem Spezialfonds in der Nähe von der französischen

Metropole Paris veräußert. Käufer der beiden Immobilien ist nach Unternehmensangaben ein institutioneller Investor. Die 2002 erbaute Logistikhalle **Saint Witz** umfasst mehr als 28 000 qm Mietfläche und 131 Parkplätze. Sie ist vollständig an den Supply-Chain-Spezialisten **Global Services Automotive** vermietet. Das Objekt steht etwa 35 km nordöstlich von Paris in der Nähe des Flughafens Charles de Gaulle. Die Hallen A und B in **Brie Comte Robert** bieten mehr als 40 000 qm und 224 Parkplätze. Die Halle A wird von **La Poste**, die Halle B von **Portmann Logistics** genutzt. Das Objekt aus den Baujahren 2003 und 2004 ist rund 30 km südlich von Paris angesiedelt. Es wurde nach einer Haltedauer von fast 15 Jahren verkauft. Beide Immobilien sind mit dem britischen Gütesiegel für nachhaltiges Bauen **BREEAM** zertifiziert. Mit dieser Transaktion nutzt das Fondsmanagement des Spezialfonds eine günstige Verkaufsgelegenheit zur Optimierung des Portfolios. Die Objekte befinden sich am Ende ihres ersten Immobilienzyklus.

und sichere Energieversorgung umzusteigen, ein effizientes Energiemanagement einzuführen, den Fuhrpark zu elektrifizieren und sich dadurch langfristig an die notwendigen Gegebenheiten anpassen zu können."

Allerdings sind 57% des Bestands an **Industrie- und Logistikimmobilien** in Deutschland mehr als zehn Jahre alt und entsprechen damit häufig nicht mehr den heutigen Anforderungen, wie **Schekahn** weiter berichtet: „Mieter bevorzugen Objekte mit umfassenden Nachhaltigkeitskonzepten, bei denen aber auch soziale Faktoren umfangreich berücksichtigt werden: Dazu zählen sichere, faire und gesunde Arbeitsbedingungen sowie der Zugang zu Grünflächen, aber auch positive Auswirkungen auf die lokale Gemeinschaft, nicht nur durch die Schaffung von Arbeitsplätzen, sondern auch durch die Unterstützung lokaler Initiativen."

Foto: Logix

Hinzu kommt laut JLL-Report, dass Immobilienentscheidungen derzeit auf Grund der durchschnittlichen Mietlaufzeit von sieben Jahren unter dem Einfluss der ambitionierten Emissionsreduktionsziele für 2030 stehen, weshalb bestehende Mietverhältnisse neu bewertet würden. Um Bestandsmieter zu binden, neue Mieter zu gewinnen und gleichzeitig langfristige Wertsteigerungen zu erzielen, haben Eigentümer die Möglichkeit, Maßnahmen zur Steigerung der Nachhaltigkeit und der Effizienz der Gebäude zu ergreifen. Und da bekanntlich entwicklungsfähige Grundstücke vielerorts fehlen, können bei Bestandsobjekten Wettbewerbsvorteile gegenüber Build-to-suit-Objekten gehoben werden.

Wie **Helge Scheunemann, Head of Research** bei **JLL Germany,** erläutert, geht es den Nutzern bei den Effizienzmaßnahmen aber nicht nur darum, die Klimaziele zu erreichen, sondern auch darum, Betriebskosten zu senken: „Die globale Energienachfrage steigt stark und resultiert für Unternehmen in signifikanten Herausforderungen bei Energiesicherheit und Energiekosten", stellt der Experte fest. „Auf Grund seines vergleichsweise hohen Energiebedarfs ist der **Industrie- und Logistiksektor**, insbesondere dort, wo Automatisierung, Robotik und elektrische Flotten eingesetzt werden und an produzierendes Gewerbe vermietet wird, auf nachhaltige Energielösungen angewiesen." Andererseits eignen sich Logistikimmobilien mit ihren weitläufigen Flachdächern nicht selten zur Montage von Photovoltaikanlagen, um vor Ort Energie zu gewinnen und den Strom beispielsweise in die Elektrofahrzeug-Ladeinfrastruktur einzuspeisen.

Blickt man über die Flächendefizite in Deutschland, Frankreich und Belgien hinaus auf ganz Europa, so stellt der Immobilienberater JLL fest, dass es bei einem Durchschnittswert von rund 28% in dieser Größenordnung auf dem gesamten Kontinent an nachhaltigen Objekten fehlen dürfte. Konkret wird der Bedarf von geschätzt rund 51,4 Mio. qm bis zum Jahr 2030 laut Report um etwa 21,2 Mio. qm verfehlt werden. ■

Deals

Nettetal: **Aberdeen Investments** und **Irish Life Investment Managers** haben vom paneuropäischen Logistikspezialisten **Verdion** in Nettetal eine Logistikimmobilie mit ca. 21 600 qm und einer Bodentraglast von 50 kN/qmn erworben. Der Neubau aus dem Jahr 2023, der ursprünglich für den Verdion European Logistics Fund 1 (VELF 1) entwickelt wurde, hat ein flexibles Layout, das eine gute Drittverwendbarkeit ermöglicht. Das Gebäude nutzt Luft-Wärme-Pumpen, hat ein PV-fähiges Dach und 12 EV Ladepunkte, erfüllt den KfW 40-Standard und hat eine DGNB-Gold-Zertifizierung.

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.