

Handelsimmobilien Report

Cities & Center & Developments

Liebe Leser,

der Investmentmarkt für deutsche Handelsimmobilien konnte 2016 zwar den Rekordwert von 2015 nicht wieder erreichen, doch repräsentiert ein Transaktionsvolumen, das von den Immobiliendienstleistern mit 12 bis 13 Mrd. Euro beziffert wird, immer noch ein überdurchschnittliches Ergebnis. Gerade der Blick auf den wachsenden Kreis von Investoren, die sich seit einigen Jahren für Retail Assets interessieren, zeigt, dass die Anlageklasse auch im „Büroland“ Deutschland nachhaltig aus dem Nischendasein herausgekommen ist.

Dass Büroimmobilien den Investmentmarkt derzeit dennoch dominieren, liegt daran, dass Handelsimmobilien sehr knapp sind. Das gilt auch für Europa, wo das Transaktionsvolumen in den ersten drei Quartalen gleichfalls unter dem Rekordjahr 2015 lag. Hier spiegelte sich aber auch die wachsende Verunsicherung und Zurückhaltung der Investoren angesichts der geopolitischen und ökonomischen Unsicherheiten wider.

Interessant aus deutscher Sicht ist die Frage, ob die Anleger nach dem Brexit-Votum ihre Investments tatsächlich stärker von der Insel nach Deutschland verlagern werden. Im 3. Quartal investierten sie jedenfalls mehr Geld in deutsche Retail Assets als in britische. Vieles wird aber davon abhängen, wie stark Großbritannien aus dem Ablöseprozess von der EU herauskommt. Das ist heute schwer einzuschätzen. Doch das Verhandlungsgeschick der Briten sollte man nicht unterschätzen.

Im Erfolg des deutschen Immobilienmarktes spiegelt sich ein Paradoxon wider. Die Unsicherheit, die nach den Terroranschlägen und der ökonomischen Ungewissheit zu beobachten ist, lässt den hiesigen Markt noch sicherer erscheinen. Allerdings dürfen auch die negativen Nebenwirkungen einer Überhitzung nicht aus dem Auge verloren werden. Eine lockere Geldpolitik, wie sie von der EZB für die südeuropäischen Krisenländer auch 2017 verfolgt wird, hat für eine rund laufende Volkswirtschaft wie Deutschland nun mal ganz gravierende Nebenwirkungen.

Angesichts der Zinserhöhung in den USA und dem Anstieg der Inflationsrate wird die EZB-Politik zweifellos in den Schlagzeilen bleiben und auch im Bundestagswahlkampf eine große Rolle spielen. Im deutschen Einzelhandels- und Handelsimmobilienmarkt werden - neben der nach wie vor wichtigen Frage, wie die Digitalisierung des Verkaufsprozesses die Branche verändert - die Probleme im traditionellen Bekleidungshandel eine Rolle spielen. Dabei ist es nicht einmal so sehr die Online-Konkurrenz, die ihn unter Druck setzt. Vielmehr machten der Branche schon vorher ungelöste Probleme wie das Überangebot an Ware, die ausgeprägte Rabatt-Mentalität und der meist nicht Saison-gerechte Lieferrhythmus zu schaffen. Mit Blick auf die Bedeutung der Branche für Shopping-Center und Fußgängerzonen ist zu hoffen, dass Handel und Industrie endlich bereit sind, die Probleme anzupacken und alte Muster aufzugeben. (Seite 9)

Im Anhang finden Sie das Programm des **9. Handelsimmobilien Gipfels** am 29./30. März in Düsseldorf.



Dr. Ruth Vierbuchen,
Chefredakteurin

Nr. 238 vom 20.01.2017

Kostenlos per E-Mail

ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Investmentmarkt: Die Herausforderung besteht 2017 darin, adäquate Objekte zu finden	2
Investmentmarkt Europa: Vorsicht wird bei Anlegern groß geschrieben	6
Modehandel in der Krise: Zu viel Ware zum falschen Zeitpunkt am Markt	9
Verträglichkeitsgutachten: Auch Großflächen dienen der Nahversorgung	12
Frankenberg Eder: Eine Fußgängerzone wie ein Shopping-Center	16
Metro Group: Moderater Start ins neue Geschäftsjahr	18
Kaufhof Aachen: Große Pläne für die Filiale im Dreiländereck	20
Emerging Trends: Die politische Unsicherheit hinterlässt Spuren	21
Nachhaltigkeitsradar: Der Trend geht zu nachhaltiger Bewirtschaftung	24
Neue Homepage: www.hi-report.de	24
Impressum	24
Neue Homepage	

Partner des Handelsimmobilien Report





Handelsimmobilien *Report Nr.238*

Cities & Center & Developments

Vom 20.01.17

Seite 2

Marktbericht

Kritische Stimmung zum Jahresauftakt

Seit Beginn der Erhebung des **Immobilienkonjunktur-Index** bewerten die Befragten die Lage zu Jahresbeginn – außer 2010 und 2016 – positiver als zum Ausklang des Vorjahres. 2017 zeigt ein gemischtes Bild. Zwar sind die Fundamentaldaten erfreulich, doch ergab die 109. Monatsbefragung eine kritische Grundhaltung. Während die **Immobilienkonjunktur** positive Signale zeigt und um 1,4% auf 284,7 Punkte zulegte, spiegelt das **Immobilienklima**, das zum 3. Mal in Folge sinkt, den Argwohn der Befragten wider. Der Index sank um

Handelsimmobilien Report

**Besuchen Sie uns
auch auf unserer
neuen Homepage:**

www.hi-report.de

1,9% auf 137,5 Zähler, nachdem die Teilindizes **Investmentklima** um 1,4% auf 144,0 Punkte und **Ertragsklima** um 2,4% auf 131,1 Zähler gesunken sind. In den Teilmärkten konnte nur beim Büroklima eine positive Entwicklung festgestellt werden. Alle anderen verzeichneten Rückgänge. Gemessen an 2016, als von Januar bis März Verluste verzeichnet wurden, ist der Start 2017 aber besser gelungen.



Fachmarktimmobilen prägten den Investmentmarkt 2016.

Foto: GRR Group

Investmentmarkt

Herausforderung 2017: Adäquate Objekte finden

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Nach einem erfolgreichen Investmentjahr 2016 blicken die Experten auch optimistisch auf das Jahr 2017. Denn das Interesse am deutschen Markt und an deutschen Handelsimmobilien bleibt ungebrochen - auch wenn die Preise weiter steigen und die Renditen sinken. Nicht zuletzt auch deshalb rücken Fachmarktprodukte stärker in den Fokus, da die Spitzenrenditen hier immer noch relativ hoch sind. Steigende Zinsen in den USA und eine deutlich anziehende Inflationsrate in der Euro-Zone sowie in Deutschland werfen aber auch Fragen auf.

Im vergangenen Jahr wurden laut **CBRE** 12,8 Mrd. Euro in Retail Assets investiert - **BNP Paribas Real Estate** ermittelte einen Wert von 12,96 Mrd., **JLL** von 12 Mrd. und **Colliers International** von 9,3 Mrd. Euro. Damit liegen die Werte zwar deutlich unter dem Rekordjahr 2015 mit rund 19 Mrd. Euro, doch sind sich die Immobilien-dienstleister einig, dass das Volumen deutlich über dem Durchschnitt der Jahre 2007 bis 2016 liegt und es eines der besten Ergebnisse seit Beginn der Aufzeichnungen ist. „Auch wenn das Ergebnis rund 30% unter dem Spitzenergebnis des Vorjahres mit seinen verschiedenen milliardenschweren Unternehmenstransaktionen liegt“, so betont **Jan Linsin, Head of Research** bei **CBRE Deutschland**, wurde der 10-jährige Durchschnitt von 10,2 Mrd. Euro 2016 deutlich übertroffen“. Vor allem die gute Jahresendrallye mit einem Transaktionsvolumen von 4,6 Mrd. Euro hat - nach einem sehr verhaltenen Start zu Jahresbeginn - zu diesem Ergebnis beigetragen.

Handelsimmobilien bleiben im deutschen Markt für Gewerbeimmobilien, der laut **JLL** 2016 ein Volumen: von 52,9 Mrd. Euro erreichte, damit zweitstärkste Anlageklasse hinter Büroimmobilien mit 23,03 Mrd. Euro. Ihr Anteil am Gewerbeimmobilienmarkt liegt bei gut 24%. Limitierender Faktor bleibt allerdings das knappe Angebot an Core- und Core-Plus-Objekten.

Seit Retail Assets nach Ausbruch der Finanzmarktkrise 2008/09 als erste Anlageklasse auf dem deutschen Investmentmarkt den Weg aus der Krise herausfanden, haben sich die Schwerpunkte bei der Anlagestrategie geändert - nicht zuletzt, weil die Preise weiter steigen und die Spitzenrenditen in einigen Segmenten besonders stark gesunken



Handelsimmobilien *Report Nr.238*

VOM 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 3

Deals

RFR und DC Values kaufen in Berlin

Die **RFR Holding** GmbH aus Frankfurt und die auf Handelsimmobilien spezialisierte **DC Values** aus Hamburg haben gemeinsam von der **HGHI Holding GmbH** in Berlin die Geschäftshäuser Leipziger Platz 14, 15 und 16 erworben. Der Kaufpreis wurde nicht genannt. Die Geschäftshäuser verfügen über eine Gesamt-mietfläche von ca. 22 500 qm. Hauptmieter der Immobilien sind u. a. **Uniqlo**, **Vodafone** und **Superdry**. Die **Deutsche Pfandbriefbank**, München, hat die Käufer bei der Finanzierung begleitet.

sind. Konzentrierten sich die Investoren im Krisenjahr 2009 vor allem auf Geschäftshäuser in den Top-Lagen der Metropolen, die zu den sichersten Anlageklassen im Gewerbeimmobilienmarkt gehören, richtete sich der Fokus später auf gut etablierte Shopping-Center und Center-Neuentwicklungen in Großstädten.

Inzwischen ist auch in diesem Markt das Angebot knapp und die Renditen sind laut CBRE auf 4,0% gesunken, deutlich unter die Marke von 5%, die Experten vor Jahren noch als wichtige Untergrenze ansahen. Auch die Spitzenrenditen von Shopping-Centern in prosperierenden Regionalzentren, die aktuell noch den Center-Markt beleben, haben zuletzt um 20 Basispunkte nachgegeben und liegen mit 4,6% gleichfalls unter der Fünf-Prozent-Marke.

2016 dominierten vor allem Fachmarktzentren - auch als Alternative zu Shopping-Centern - sowie Fachmarktimmobilien (Verbraucher- und Supermärkte, SB-Warenhäuser und Baumärkte) die Anlagestrategie. Mit einem Volumen von 5,2 Mrd. Euro und einem Anteil von 41% bildeten sie die stärkste Anlageklasse im Retail-Segment. 2015 lag der Anteil noch bei 34%.

Wurde das Superjahr 2015 vor allem durch den Verkauf von **Galeria Kaufhof** nebst zahlreichen Warenhaus-Immobilien sowie die Übernahme des deutschen Shopping-Center-Portfolios von **Corio** durch den französischen Center-Spezialisten **Klépierre** dominiert, war das Transaktionsgeschäft 2016 eher kleinteilig von Einzeldeals geprägt. Lediglich im 4. Quartal gab es einige Portfolio-Deals wie den Verkauf des Christie-



STANDORT- EXPERTISE

Standortinvestments sind chancen- und risikoreich zugleich. Wir trennen für Sie die Spreu vom Weizen: Unsere Experten kombinieren langjährige Branchenexpertise mit innovativen Methoden. Und unterstützen Sie mit konkreten Handlungsempfehlungen, die richtige Standortentscheidung zu treffen.

Growth from Knowledge

www.gfk-geomarketing.de/handelsimmobilien





Handelsimmobilien

Report Nr.238

Vom 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 4

Pakets aus vier hybriden Malls in Ostdeutschland durch **Morgan Stanley** und **Redos Real Estate** für 400 Mio. Euro an **Madison Real Estate**. Das war laut Colliers International auch der größte Deal des Gesamtjahres. Die zweitgrößte Transaktion bildete im 2. Quartal die Übernahme eines deutschlandweiten Fachmarktportfolios, das die **Patrizia Real Estate** für 320 Mio. Euro im Auftrag deutscher Versorgungswerke und Versicherungen von **Savills Investment Management** erworben hatte.

Zwar drückt auch in diesem Marktsegment die hohe Nachfrage angesichts des knappen Angebots auf die Spitzenrenditen, doch liegen sie bei erstklassigen Core-Investments in Fachmarktzentren und freistehenden Fachmärkten noch bei 5,00% (minus 25 Basispunkte) und bei 5,75% (minus 50 Basispunkte). „Ein weiterer Grund für die Attraktivität

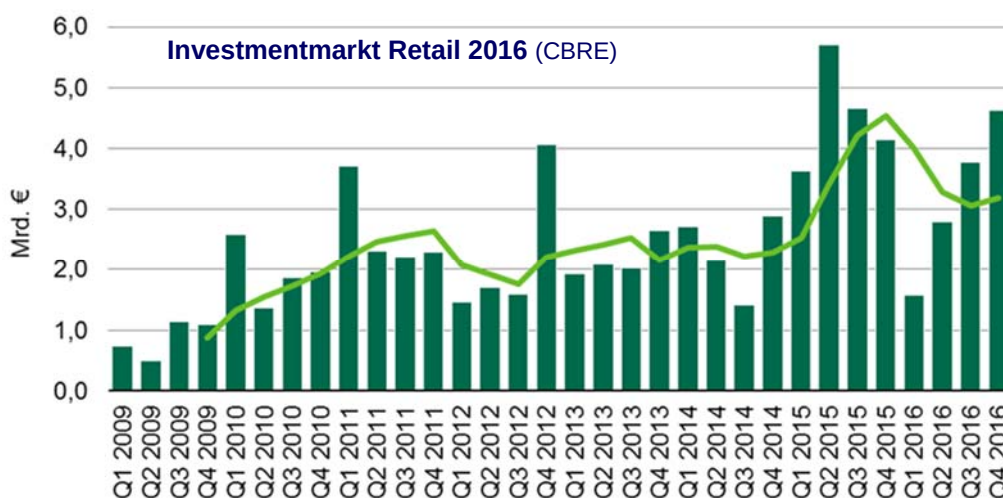
Deals

Hahn Gruppe erwirbt Hornbach-Portfolio

Die **Hahn Gruppe** hat für



den institutionellen Individualfonds **HAHN VZWL Retail Fund** für 190 Mio. Euro im Rahmen eines Share-Deals ein Portfolio mit 7 vollvermieteten Hornbach Bau- und Heimwerker-Märkten erworben. Verkäufer ist die **Taurus Gruppe**. Die Rechtsanwaltskanzlei **McDermott Will & Emery**, beriet Hahn, **DLA Piper Taurus**. Der Übergang erfolgte Anfang Januar 2017. Die frequenzstarken, etablierten Standorte befinden sich in Berlin, München, Essen, Kiel, Binzen, Remseck und Malmö (Schweden). Der Standort Berlin fungiert auch als regionales Schulungszentrum für Hornbach-Mitarbeiter und ist eine der deutschlandweit 4 Zentralen für den Online-Handel. Die Mietflächen liegen zwischen 13 000 und 18 000 qm, insgesamt also 114 000 qm. Laut **Hahn-Chef Michael Hahn** ist die Lage und die Dimensionierung aller Märkte überdurchschnittlich gut und **Hornbach** ein exzellenter Betreiber mit überdurchschnittlichem Wachstum von 2,4% in den ersten 9 Monaten 2016. Baumärkte profitieren vom Hang der Deutschen zum Selbermachen.



tät von Fachmärkten, Discountern und Supermärkten speziell in peripheren Lagen, den vor allem deutsche Investoren einpreisen, ist die zunehmend restriktive Genehmigungspraxis für Neuansiedlungen“, erläutert **Thomas Dänzel, Head of Retail Investment** bei Colliers International Deutschland: „Diese Entwicklung lässt die Nachfrage sogar nach solchen Bestandsobjekten steigen, die allein aufgrund ihrer Objektqualität deutlich schwerer oder nur mit großen Preisabschlägen vermittelbar wären.“ In diesem Segment gebe es noch Wertsteigerungspotenziale zu heben, ist er überzeugt.

Den zweiten Platz belegte mit 3,9 Mrd. Euro und einem Anteil von 31% laut CBRE das Segment **Shopping-Center**, wobei vor allem Center außerhalb der Top 7-Metropolen das Transaktionsgeschäft prägten. Auf sie entfielen 3,6 Mrd. Euro. Auf dem dritten Platz stehen **innerstädtische Geschäftshäuser** mit 2,3 Mrd. Euro und einem Anteil von 18%. Hier spielten - anders als bei Fachmarktprodukten und Shopping-Centern - aber auch die Investmentzentren mit einem Volumen von 1,1 Mrd. Euro eine große Rolle. Der drittgrößte Deal war 2016 der Verkauf des prominenten **Karstadt-Warenhauses** am Münchener Bahnhof für 250 Mio. Euro durch den irische Investor **Signature** an den deutschen Projektentwickler **RFR Holding**.

Bei den Geschäftshäusern in Top-Städten sind die Spitzenrenditen sogar deutlich unter die 4-Prozent-Marke gerutscht: Sie reichen laut CBRE von 3,1% in München bis 3,6% in Köln. Colliers International sieht die Renditen in München bereits unter der 3-Prozent-Marke und die Werte für Köln und Düsseldorf noch bei 4%. Insgesamt wurde 81% des Transaktionsvolumens außerhalb der Top-7-Städte investiert. Bei den Käufern dominierten im Vorjahr die nationalen Investoren mit einem Anteil von 61%, wobei allerdings ein wachsender Anteil von internationalen Anlegern die Jahresendrallye be-



Handelsimmobilien *Report Nr.238*

Vom 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 5

Deals

flügelte. Internationale Investoren könnten 2017 wieder aktiver werden. Auf der Verkäuferseite war das Verhältnis mit 51% nationalen Anlegern und 49% internationalen Investoren relativ ausgeglichen.

Das gute Jahresergebnis 2016 belegt laut **Jan Dirk Poppinga, Co-Head of Retail Investment** bei CBRE, die Attraktivität Deutschlands als Investitionsziel. Und obwohl die unvermindert hohe Nachfrage nach hiesigen Retail Assets die Knappheit erhöht hat, rechnet er auch 2017 mit einem Ergebnis, „das den grundsätzlichen langjährigen Wachstumstrend der Vorjahre bestätigt“. Zumal laut **Susanne Kiese, Head of Research** bei Colliers International, der Verkauf eines europaweiten Portfolios aus 27 **Ikea-Homeparks** im Raum steht und die 12 deutschen Objekte ein Volumen im mittleren bis oberen dreistelligen Millionen-Euro-Bereich ausmachen.

Generell geht **Frank Pörschke, CEO** von JLL Deutschland, davon aus, dass das historisch niedrige Zinsniveau die Triebfeder für den „enormen Anlagebedarf sämtlicher institutioneller Investoren“ bleiben wird. Es werde allerdings immer herausfordernder, adäquate Objekte für den enormen Kapitalanlagebedarf zu finden. Auch **Piotr Bienkowski, CEO** von BNP Paribas Real Estate Deutschland, geht aus heutiger Sicht davon aus, dass „trotz einiger nicht abschließend einzuschätzender geopolitischer Rahmenbedingungen“ 2017 erneut ein „sehr starkes Investmentjahr“ wird. Dass das Investoreninteresse unverändert hoch ist, lässt sich aus seiner Sicht an der Vielzahl bereits kurz vor dem Abschluss stehender Deals ablesen. Spürbare Auswirkungen durch die

Buchholz b. Hamburg:
Die **Corpus Sireo Asset Management Commercial GmbH**, Hamburg, hat im Auftrag eines internationalen Investors ein Einkaufszentrum mit 6 900 qm Mietfläche in Buchholz bei Hamburg, an die **Groth Immobilien Verwaltungs-GmbH** verkauft. Groth ist bereits mit lokalen und nationalen Mietinteressenten im Gespräch. Gleichzeitig soll das Center, das künftig Buchholzer Höfe heißen wird, durch bauliche Maßnahmen aufgewertet werden. Corpus Sireo Asset Management Commercial fungierte für den Auftraggeber als Transaktionsmanager.



Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Center-Digitalisierung
Kunden- und Zielgruppenanalysen
Multichannel-Strategieentwicklung
Umsetzung Multichannel-Strategie
Innovationsstrategien im Handel
Online-Marketing

Zukunftsthema Multichannel: Herausforderung und Chance

Handel ist unser Geschäft und unsere Stärke – durch Erfahrung und kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Kompetenzen. Als unabhängiges Beratungsunternehmen fokussieren wir unser Spezial-Know-how seit fast 30 Jahren für Projektentwickler, Investoren und den Handel selbst.

Als Ihr Berater in allen Fragen auf dem Weg zur Channel Excellence bieten wir Ihnen auch im Beratungsfeld Multichannel alle relevanten Beratungsprodukte an.

Wir können etwas für Sie tun?

Dann sprechen Sie uns an:
Gern stehen Ihnen Herr Uwe Seidel und
Herr Prof. Rainer P. Lademann zur Verfügung.

Dr. Lademann & Partner GmbH

Friedrich-Ebert-Damm 311

22159 Hamburg

Telefon (040) 64 55 77 0

Telefax (040) 64 55 77 33

info@dr-lademann-partner.de



www.dr-lademann-partner.de

Wissen bewegt.



Handelsimmobilien Report Nr.238

Vom 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 6

womöglich weiter steigenden Zinsen in den USA erwartet Bienkowski nicht. Gleichwohl bleibt abzuwarten, wie stark in Europa der Druck auf EZB-Präsident Mario Draghi, bei seiner lockeren Geldpolitik die Wende einzuläuten, sein wird, nachdem die Inflationsrate 2017 steigt.

Investmentmarkt Europa

Vorsicht wird bei Anlegern großgeschrieben

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Der Handelsimmobilienmarkt in Europa zeigte im 3. Quartal 2016 ein gemischtes Bild. Das Verbrauchervertrauen hat sich nach dem Brexit-Votum kurz eingetrübt, sich dann aber wieder aufgeheitert. Einige Länder in Mittel- und Osteuropa verzeichnen ordentliche Wachstumsraten, doch könnte eine steigende Inflationsrate das Tempo 2017 abschwächen. Westeuropa wird von Unsicherheiten geprägt. Gleichzeitig wird auf dem Arbeitsmarkt eine weitere Belebung erwartet. Erstmals zeigt sich auch die Auswirkung des Brexit-Votums auf den Investmentmarkt für Retail Assets.

Nach Feststellung des Immobiliendienstleisters **CBRE** wurden zwischen Juli und Sep-



Das Diagonal Mar in Barcelona wurde für 490 Mio. Euro verkauft.

Foto: Hines

tember europaweit 13 Mrd. Euro in Handelsimmobilien investiert, so dass sich das Gesamtvolumen in den ersten drei Quartalen 2016 auf 37 Mrd. Euro summierte, 28% weniger als im gleichen Zeitraum des Jahres 2015. Vor allem in den großen Ländern Westeuropas war die Entwicklung laut **Marketview EMEA Retail** von CBRE verhalten. In **Großbritannien** lag der Rückgang bei 38%, in **Deutschland** bei 31% und in **Frankreich** bei 14%.

Aus Sicht der Experten führten geopolitische und ökonomische Unsicherheiten dazu, dass Entwickler bei neuen Großprojekten zurückhaltender agierten und viele Anleger sich mit Verkäufen zurückhielten, um auf eine Verbesserung des **Investorenvertrauens** zu warten. Die augenfälligste Entwicklung im vergangenen Sommer nach dem Mehrheitsvotum der Briten für den Austritt aus der EU war der Wechsel an der Spitze des **Länder-Rankings**: Denn mit einem Transaktionsvolumen von 3,9 Mrd. Euro ist der deutsche Markt für Retail Assets im 3. Quartal 2016 an der bisherigen Nummer eins Großbritannien mit etwas über 3 Mrd. Euro vorbeigezogen.

Allerdings hatte Deutschland auch im 3. Quartal 2015 den Spitzenplatz schon einmal erreicht. Die weitere Entwicklung im 4. Quartal und 2017 wird zeigen, ob die internationalen Investoren ihre Anlage nachhaltig von Großbritannien nach Deutschland verlagern. Laut CBRE-Marktbericht ist der Appetit der Investoren auf deutsche Handelsim-

Deals

Hahn Gruppe kauft Fachmarktzentrum

Die **Hahn Gruppe** hat für den institutionellen **HAHN VZWL Retail Fund** ein Fachmarktzentrum im baden-württembergischen Lahr, Im Götzmann 6, erworben. Verkäufer ist die zur **Ten Brinke Group** gehörende **ITB Investment B.V.**, Varsseveld, Niederlande. **Rotthege Wassermann**, Düsseldorf, übernahm die rechtliche Beratung. Der Übergang des im Rahmen eines Share Deals erworbenen Objekts fand Anfang Dezember 2016 statt. Hauptmieter des 16 000 qm großen Fachmarktzentrums sind **Rewe, Aldi, dm** und **Obi**. Die Immobilie war im März 2016 neu eröffnet worden. Auf dem 38 900 qm großen Areal gibt es rd. 420 ebenerdige Parkplätze. Das Objekt befindet sich am nördlichen Rand des Stadtteils Mietersheim, rd. 2,5 km vom Zentrum entfernt. Der etablierte Standort ist Teil eines überwiegend durch Fachmarktnutzung geprägten Gewerbegebietes und befindet sich in der Nähe der stark frequentierten Bundesstraße. In der 43 000-Einwohnerstadt sind zahlreiche mittelständische Unternehmen sowie einige nationale und internationale Großkonzerne beheimatet. Zudem hat Lahr laut Hahn Gruppe eine überdurchschnittlich hohe Einzelhandelszentralität. Der Core Plus Individualfonds Hahn VZWL Retail Fund für ein deutsches Versorgungswerk wurde 2014 aufgelegt.



Handelsimmobilien

Report Nr.238

Cities & Center & Developments

Vom 20.01.17

Seite 7

mobilien aber unvermindert groß, auch wenn die Entwicklung durch die Angebotsknappheit begrenzt wird. Doch die Stabilität des hiesigen Marktes kommt dem **Sicherheitsbedürfnis** der Anleger entgegen. Das zeigte sich auch an dem starken 4. Quartal in Deutschland mit einem Transaktionsvolumen von 4,6 Mrd. Euro und einem Gesamtjahresergebnis von 12,8 Mrd. Euro.

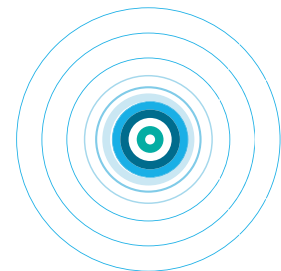
Den beachtlichsten Zuwachs in Europa verzeichnete in den ersten drei Quartalen 2016 laut CBRE aber **Mittel- und Osteuropa** mit einem Transaktionsvolumen von 3,5 Mrd. Euro, 19% mehr als im Vorjahreszeitraum. Durch ein hohes Wirtschaftswachstum bei niedriger Inflationsrate und rasch steigenden Löhnen sticht derzeit vor allem **Rumänien** unter den europäischen Volkswirtschaften hervor. Auch in der **Slowakei** und **Bulgarien** sei die Entwicklung günstig, doch erwarten die Experten in diesem Jahr mit Blick auf den erwarteten Anstieg der Inflationsrate eine Verlangsamung beim Wirtschaftswachstum und auf dem Vermietungsmarkt.

Zudem geht CBRE davon aus, dass mit der steigender Zahl neuer Shopping-Center auch der Konkurrenzdruck unter den Objekten steigen wird. Zwar sind die Spitzenrenditen in diesen Märkten noch günstig, doch nimmt das Risiko zu. Auch die politische Entwicklung in Polen bleibt nicht ohne Wirkung auf die Investoren.

Dass sich das Gros der **Shopping-Center-Neuentwicklungen** angesichts des Nachholbedarfs vor allem auf die Länder Mittel- und Osteuropas - mit dem russischen Markt an der Spitze - konzentriert, liegt auf der Hand. 28% der Fläche, die europaweit im Bau ist, konzentriert sich derzeit auf den russischen Markt. Gleichwohl registrierten die Experten bei der europäischen Shopping-Center-Pipeline zuletzt einen dramatischen Rückgang beim Bau neuer Einkaufszentren und eine Verschiebung zugunsten von Erweiterungen bei Bestandsobjekten. Das gilt vor allem für den britischen Markt, wo in den nächsten Jahren laut CBRE-Report etwa 50% der fertiggestellten Flächen auf Refurbishments und Erweiterungen entfallen wird.

Insgesamt war der **britische Markt für Handelsimmobilien** im vergangenen Jahr von einer gegenläufigen Entwicklung geprägt. Hatten sich die Investoren im ersten Halbjahr 2016 stark zurückgehalten, so beobachtete CBRE im 3. Quartal lebhaftere Aktivitäten insbesondere von opportunistischen Investoren, die ihre Chance nutzen wollten, von den Preiskorrekturen nach dem Brexit-Votum zu profitieren. Im August erwarb etwa der US-Private Equity Fund

SONAE
SIERRA

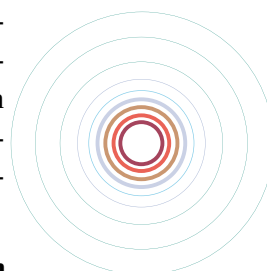


EIGENTUM,
ENTWICKLUNG,
MANAGEMENT VON
EINKAUFSZENTREN
& PROFESSIONELLE
DIENSTLEISTUNGEN

SPEZIALISTEN
FÜR EINZIGARTIGE
EINKAUFSERLEBNISSE

SPEZIALISTEN
FÜR INNOVATION
IN VIELEN
LÄNDERN

www.sonaesierra.com





Handelsimmobilien

Report Nr.238

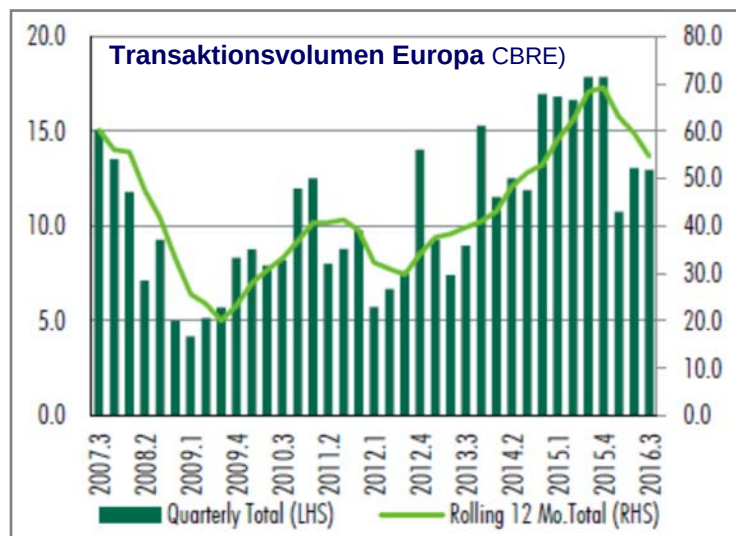
Vom 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 8

Fortress ein Portfolio aus **Marks & Spencer-Immobilien**. In Verbindung mit dem schwachen Wechselkurs des britischen Pfunds könnte das Interesse aus Sicht der Experten im 4. Quartal anhalten.

Nach der schwachen Entwicklung im **französischen Markt** mit einem Investitionsvolumen von unter 500 Mio. Euro im 3. Quartal, hat sich der **spanische Markt** mit einem Investitionsvolumen von 1,1 Mrd. Euro europaweit auf den dritten Platz geschoben. Befeuert wurde die Entwicklung laut CBRE von der **Diagonal Mar Shopping-Center Transaktion**. Das Center in Barcelona war für etwa 490 Mio. Euro von der **Deutsche Asset Management** erworben worden. In **Italien** lag das Transaktionsvolumen



nach mehreren Deals knapp unter der 1 Mrd. Euro-Marke. Die größte Handelsimmobilientransaktion entfiel laut **Cushman & Wakefield** aber auf das Segment Factory Outlet Center Konkret hat der **IRUS European Retail Property Fund** in zwei Transaktionen zehn Outlet-Center für rund 1,28 Mrd. Euro verkauft. Käufer waren ein

Joint Venture von **Neinver** und **TIAA** sowie das Joint Venture **VIA Outlets** von **Hammerston, APG, Meyer Bergman** und **Value Retail**.

In den **Luxuslagen** im Londoner Westend hinterließ das Brexit-Votum laut CBRE dagegen keine Spuren. Solche Lagen bleiben für Handelsmarken des gehobenen Genres auch in Zukunft ein Pflichtprogramm, wenn es um Flagship Stores geht. Dazu tragen auch die zahlreichen Touristen bei, die unvermindert in die Stadt an der Themse reisen. Im europäischen Durchschnitt verlangsamt sich allerdings das Wachstum bei den Mieten und die Unsicherheiten in Europa dürften den Markt weiter beeinflussen. Der größte Teil der Flächennachfrage von Seiten des Einzelhandels konzentriert sich derzeit auf die Top-Lagen in den westeuropäischen Metropolen.

Wie in Deutschland, so haben auch im europäischen Durchschnitt die Spitzenrenditen (Prime Yields) in Top-Einkaufslagen weiter nachgegeben und liegen bei 4,06% - nach 4,13% im 2. Quartal 2016. Bei europäischen Shopping-Centern sind die Spitzenrenditen von 4,96% im 2. Quartal auf den historischen Tiefstand von 4,94% gesunken.

In ihrem Ausblick stellen die CBRE-Experten fest, dass die Investoren - ungeachtet der sinkenden Spitzenrenditen - kaum bereit sind, ihre Risikobereitschaft zu steigern, so lange die niedrigen Spitzenrenditen noch über den - phasenweise negativen - Renditen etwa deutscher Staatsanleihen liegen. Allerdings sind die Renditen für 10jährige deutsche Anleihen leicht gestiegen und die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten. Angesichts der Unsicherheiten, die auch von dem mangelnden Fortschritt in einigen großen Volkswirtschaften verursacht werden, wächst unter den Investoren die Vorsicht und es wird immer wichtiger, die richtige Kaufgelegenheit auszuwählen.

Deals

RFR Holding erwirbt die East Side Mall

Die **RFR Holding** hat von der **Freo Group** die **East Side Mall** in Berlin-



Friedrichshain, im wachsenden Stadtquartier **Mediaspree** erworben. Das Shopping-Center mit rd. 38 000 qm Mietfläche und rd. 760 Parkplätzen soll Ende 2018 fertig sein. Die East Side Mall ist Teil der umfangreichen Umfeldbebauung des Anschutza-Areals, gegenüber der East Side Gallery. Bis 2020 wird das rund 20 ha große Gelände zu einem Eventquartier umgewandelt. In unmittelbarer Nähe zur S-Bahnstation Warschauer Straße mit täglich etwa 85 000 Fahrgästen, der **Mercedes-Benz Arena** mit rund 1,3 Mio. Besuchern jährlich und der East Side Gallery an der ehemaligen Berliner Mauer mit rd. 8 000 Besuchern täglich, wird die East Side Mall vor allem als Nahversorgungszentrum für Besucher, Büromieter und Anwohner dienen. RFR hat die East Side Mall im Wege eines Forward Deals erworben. Freo wurde von **BNP Paribas RE** und **Freshfields** beraten, RFR von **Gleiss Lutz**. Die Projektfinanzierung wurde von der **HSH Nordbank** bereitgestellt.



Handelsimmobilien *Report Nr.238*

Cities & Center & Developments

VOM 20.01.17

Seite 9

Modehandel in der Krise

Zu viel Ware zum falschen Zeitpunkt am Markt

rv DÜSSELDORF. Die zahlreichen gelben Paket-Autos waren in den Tagen vor Weihnachten ein unübersehbares Zeichen für den dynamisch wachsenden Online-Handel. Dass der deutsche Bekleidungseinzelhandel durch diese Konkurrenz stark unter Druck geraten ist, zeigt der Blick auf die zahlreichen Insolvenzen in der jüngeren Vergangenheit. Und auch auf dem deutschen Vermietungsmarkt ist die Flaute spürbar. Mit der Frage, ob die Branche auf die aktuellen Herausforderungen die richtigen Antworten hat, befasste sich Steffen Jost, Präsident des BTE (Bundesverband des Textileinzelhandels) zu Beginn des Jahres 2017.

Der erste Blick auf den Geschäftsverlauf im vergangenen Jahr gibt zunächst eine recht ernüchternde Antwort. Nach vorläufigen Hochrechnungen hat der mittelständische Fachhandel das Jahr 2016 mit einem Umsatzrückgang von einem Prozent abgeschlossen. Für die meisten Multilabel-Modehändler sei das Geschäft unbefriedigend verlaufen, konstatiert **Steffen Jost, Präsident des Bundesverbands des Textileinzelhandels (BTE)**: „Es ist nun schon etliche Jahre her, dass sich die Branche über ein wirklich erfolgreiches Jahr mit nennenswerten Zuwächsen freuen konnte.“

Der Blick auf die vergangenen 12 Monate lässt aus seiner Sicht ernsthafte Zweifel daran aufkommen, dass die meisten Muti-Label-Händler bislang die richtigen Antworten

Personalien

Neuer Leiter für das Frankfurter Retail-Team

BNP Paribas Real Estate hat Anfang Januar den Bereich Retail Services in Frankfurt/M. verstärkt und mit **Christopher Wunderlich** (43) einen neuen Leiter für das regionale Team gewinnen können. Als **Director Retail Advisory** wird der Diplom-Immobilienwirt gemeinsam mit seinem Team die Retail-Aktivitäten sowohl in Frankfurt/M. als auch im gesamten Rhein-Main-Gebiet sowie in den angrenzenden Regionen in Süddeutschland vorantreiben. Wunderlich war zuvor 15 Jahre lang bei **Kemper's/JLL**.



WIR SUCHEN EINZELHANDELSIMMOBILIEN

EINZELOBJEKTE AB 3 MIO. EURO UND PORTFOLIOS
AB CA. 20 MIO. EURO

Geeignet sind Vollsortimenter, Lebensmitteldiscounter, Fachmarkt- und Nahversorgungszentren sowie Einkaufszentren, die ihren Angebotsschwerpunkt auf Gütern des täglichen Bedarfs haben und bonitätsstarke Filialisten des deutschen Lebensmitteleinzelhandels als Ankermieter aufweisen.

Ein detailliertes Ankaufprofil finden Sie im Internet unter
www.grr-group.de

Bitte richten Sie Ihre Angebote an

Claudia Ohlschmid

Transaktionsmanagement

Tel +49 911 955 126 - 32

claudia.ohlschmid@grr-group.de



Handelsimmobilien

Report Nr.238

Vom 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 10

Personalien

auf den verschärften Wettbewerb durch expansive vertikale Modeanbieter sowie Online-Formate wie **Amazon**, **Zalando** & Co gefunden haben. Umsatz-sichere Angebots-nischen gibt es laut Jost (Foto: BTE) heute praktisch nicht mehr, da die Online-Konkurrenz nur „einen Mausklick entfernt ist“.



So manche Fehlentwicklung ist aber nicht nur auf die Konkurrenz zurückzuführen, sondern auch auf hausgemachte Probleme. Dazu gehört das schon seit Jahren von den Verbänden angeprangerte Preismarketing vieler Einzelhändler - ein vielschichtiges Problem, das auch die Hersteller betrifft. „Trotz aller Appelle dreht sich das Rabattkarussell immer schneller“, moniert der BTE-Präsident. „Saisoneroöffnungsrabatt, Mid-Season-Sale, Stammkundenbonus – die Zeitspanne, in der wir von unseren Kunden reguläre Preise verlangen, ist 2016 nach meiner Einschätzung weiter geschrumpft.“ Tatsächlich zeigen nach seinen Worten Untersuchungen, dass von manchen Marken ein größerer Teil zu reduzierten als zu regulären Preisen verkauft wird.

Dabei müssen die Preisnachlässe immer höher werden. Inzwischen sind die Einstiegsrabatte von 10 bis 20% auf 30% gestiegen - zumindest wird damit geworben. Problem dieser Preisaktionen ist aus Sicht des BTE-Präsidenten, dass Ware und Marken ohne Not entwertet werden. Denn die Konsumenten erkennen die Rhythmen und stellen sich entsprechend darauf ein. Hintergrund dieser Aktionen ist eine kurzfristig ausgerichtete Preispolitik zur Umsatzsteigerung, die aber auf Kosten des Ertrags geht.

Auch über die wichtigste Ursache dieser Fehlentwicklung auf Kosten des Ertrags wird in der Branche seit Jahren diskutiert - das Problem ist also schon lange bekannt, ohne dass Abhilfe geschaffen wurde:

„Es ist zu viel Ware zum falschen Zeitpunkt am Markt“, so Jost. Experten schätzen, dass sich das Überangebot hierzulande auf etwa 30% beläuft, was letztlich den massiven Druck auf die Preise erzeugt. Verstärkt wird der Negativ-Trend dadurch, dass die deutschen Modehändler die Ware verstärkt vor der eigentlichen Saison zum Verkauf anbieten. So startet das Herbst-/Wintergeschäft in größeren Städten nicht selten mit dem Sommerschlussverkauf Ende Juli/Anfang August. Das Frühjahr-/Sommergeschäft startet im Januar/Februar, so dass die Witterung den Abverkauf nicht unterstützen kann.

Foto: BTE



Bei diesem Verkaufsrhythmus stehen laut Jost aber auch **Lieferanten** in der Kritik. So seien viele Markenhersteller viel zu sehr auf die kurzfristig verkaufte Menge ausgerichtet, anstatt sich im langfristigen Interesse des Markenimages bei der Mengensteuerung am Verkauf zum regulären Preis zu orientieren. Also mehr zeitliche Streckung der Lieferung über einen längeren Zeitraum und in zeitlicher Nähe zur Saison. Jost: „Letztendlich muss eine bessere Planung zu einer Mengenreduzierung und besseren Margen-Durchsetzung im Markt führen.“

Aus Sicht des BTE-Präsidenten ist es auch keine Lösung für den traditionellen Mode-

Union Investment kauft das Stadt Center Dürren

Union Investment hat für 70 Mio. Euro das innerstädtische **Stadt Center Dürren** mit 54 Einzel-



händlern und Gastronomie-Anbietern auf rd. 17 800 qm Mietfläche und mit 311 Parkplätzen erworben. Verkäufer des Objekts mit einem Vermietungsstand von 96% ist ein durch **CBRE Global Investors** gemanagter Immobilienfonds. Das im 2004 erbaute Shopping-Center ergänzt das Portfolio des Offenen Publikumsfonds **Unilmmo: Deutschland**. Das Stadt Center Dürren wird jährlich von 4,8 Mio. Kunden besucht und leistet so einen bedeutenden Beitrag für die Versorgung des Landkreises Dürren mit 260 000 Einwohnern, berichtet **Henrike Waldburg, Leiterin Investment Management Retail** bei Union Investment Real Estate. Zu den größten Mietern gehören Saturn, H&M sowie Marken wie Deichmann, dm und New Yorker. **CBRE** beriet den Verkäufer, **Savills** den Käufer. Die Rechts- und Steuerberatung hatten **BLP**, **Clifford Chance** und **Deloitte**. Union Investment managt 47 Shopping-Center und andere Einzelhandelsobjekte in Europa und in den USA.



Handelsimmobilien

Report Nr.238

VOM 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 11

Deals

Bad Soden-Salmünster:

Das Asset Management der **Hahn Gruppe** hat für das 6 300 qm große Fachmarktzentrum „Am Palmusacker“ in Bad Soden-Salmünster einen Mietvertrag mit der **Edeka Handelsgesellschaft Südwest** abgeschlossen. Die Mietfläche des Vormieters **Tegut** konnte damit nahtlos weiter vermietet werden. Der Mietvertrag ist indexiert und hat eine Laufzeit von über 10 Jahren. Edeka wird auf den 2 000 qm Mietfläche auch einen Verbrauchermarkt betreiben. Mietvertragsbeginn ist der 1. Oktober 2017. Weitere Mieter sind **Lidl**, **Rossmann** und **Takko**.

handel, wenn die im Fachhandel „eingesparten“ Bekleidungsmengen anschließend über Verkaufskanäle wie Factory Outlet Center oder sonstige stationäre oder digitale Off-Price-Wege verkauft werden. Das schade vor allem dem Markenimage und mindere die Begehrlichkeit nach der Marke. Solange die Branche für diese grundsätzlichen Probleme, mit denen sie sich das Leben schon seit langem schwer macht, keine Lösungen herbeiführen kann, wird es schwer, sich im Wettbewerb zu behaupten.

Ein weiteres wichtiges Thema im deutschen Modelfachhandel ist laut Jost die **Gestaltung der Geschäfte**, die nicht überall auf der Höhe der Zeit ist. Anhand der Frage: Warum soll der Kunde gerade zu mir kommen und nicht zum Wettbewerber gehen?, die sich der Fachhändler immer wieder stellen und beantworten muss, kann er überprüfen, ob sein Geschäft noch zeitgemäß ist. Zu den **Wettbewerbsvorteilen** der Branche gehört aber zweifellos eine **gute persönliche Beratung** durch gut geschulte Mitarbeiter. „Personalabbau und Kosteneinsparungen in diesem Bereich sind deshalb kritisch zu bewerten“, konstatiert Jost, „denn die Begeisterung und soziale Kompetenz der Menschen im Verkauf ist das, was uns im Wettbewerb mit Onlinern und auch den meisten vertikalen Systemen unterscheidet!“

Angesichts der ungelösten Probleme erwartet der BTE-Präsident auch 2017 kein einfaches Jahr. „Trotzdem sind die Chancen auf ein erfolgreiches Abschneiden gegeben.“ Dafür müssten Handel und Hersteller umdenken und ihr Verhalten ändern, damit nicht noch mehr Marktanteile und Margen verloren gehen.



BBE
Handelsberatung

brand eins Thema
B
2016
BESTE
BERATER

Entscheidungssicherheit bei Handelsimmobilien.

- Markt- & Standortanalysen
- Auswirkungsanalysen
- Research & Due Diligence

Gewissheit für Entscheider – seit über 60 Jahren fundiert in präziser Analyse, methodischer Prognose und konkreter Empfehlung. Jeder Standort, jede Branche, jeder Betriebstyp durchleuchtet von den Besten ihres Fachs. Im Kontext lückenloser Handels-Expertise, die Lösungen schafft aus Fakten und Potenzial.

München · Hamburg · Köln · Leipzig · Erfurt | www.bbe.de

Wissen schafft Zukunft.



Handelsimmobilien

Report Nr.238

Cities & Center & Developments

Vom 20.01.17

Seite 12

Verträglichkeitsgutachten im Lebensmittelhandel

Auch Großflächen dienen der Nahversorgung

Sandra Emmerling, Geschäftsführende Gesellschafterin,
Dr. Lademann & Partner GmbH

Die veränderten Flächenansprüche im Lebensmitteleinzelhandel sind eng mit der Regelvermutung von negativen Auswirkungen im Sinne von § 11 Abs. 3 BauNVO verknüpft. Die vom Verordnungsgeber unterstellte Zentrenpflicht steht allerdings dem Ziel einer flächendeckenden Nahversorgung entgegen. Für Lebensmittelmärkte ist ab 800 qm Verkaufsfläche daher nachzuweisen, ob aus städtebaulicher Sicht ein Ausnahmetatbestand als atypischer Nahversorger vorliegt.

Im deutschen Lebensmitteleinzelhandel ist seit 2009 das Verkaufsflächenwachstum mit jährlich +1% weiterhin dynamischer als der Filialabbau. Es sind vor allem die mittelgroßen Lebensmittelbetriebe, die ein relatives Wachstum verbuchen konnten, wobei die Betriebsgrößen vor allem bei Lebensmitteldiscountern und kleinen Vollsortimentern zunehmen.

Blickt man auf die aktuellen Trends im Lebensmitteleinzelhandel und insbesondere auf das Thema „Vergrößerung“, dann zeigt sich, dass **Verkaufsflächenenerweiterungen** vor allem den Einkaufskomfort steigern und die Warenpräsentation verbessern sollen. Die Investitionen in die Ladengestaltung spiegeln sich u.a. in Gangbreiten und Übersichtlichkeit - wie der Absenkung der Regalhöhen, damit Waren besser erreicht werden können - und der ansprechenderen Warenpräsentation wider. Moderne Lebensmittelmärkte empfangen den Kunden durch großzügige Eingangsbereiche.

Gerade bei den erweiterten **Neubauten von Lebensmitteldiscountern** nehmen die Verkehrsflächen viel stärker zu als die Regal- und Aufstellflächen. Durch stetige Sortimentsoptimierung im Zuge von Verschiebungen in der Sortimentsstruktur, auf Grund des Handelsmarketings und eines Trading-ups - in Richtung Premium-Sortiment, Regionalität und Bio-Angebote - nähern sich die Konzepte von Discounter und Vollsortimenter an. Aktuelle Baubeschreibungen (z.B. Lidl Metropolfiliale) zeigen, dass Standardkonzepte auf engen Flächen weitgehend ausgedient haben.

Vollsortimenter begegnen dieser Angleichung mit einer Stärkung der Sortimentskompetenz (noch mehr Frische) und mit der Erhöhung der Aufenthaltsqualität und der Integration von Gastronomie. Daraus resultieren ebenfalls veränderte Flächenansprüche. Von der üblichen Redimensionierung bei SB-Warenhäusern durch Integration von Fachmärkten weichen dagegen nur wenige Standorte wie die **Markthalle Krefeld** von **Real** als Vorzeigemarkt, ab.

Die konsequente Aufgabe oder Zusammenlegung nicht mehr rentabler Märkte hat im Lebensmittelhandel die Flächenleistung steigen lassen (+1,5 % p.a. seit 2009). Zum Erhalt der Marktanteile reichen die konzernspezifischen Strategien dabei von Standort-Bereinigungen über Erweiterungen bis hin zu Neueröffnungen.

Bei **Neubau, Erweiterung** und **Verlagerung** ist stets ein Nachweis zu führen, dass sich



Stadt News

Grünes Licht für City Outlet Wuppertal

Die **Clees Unternehmensgruppe** hat Mitte Dezember die Baugenehmigung für den **1. von drei Bauabschnitten** des **City Outlets Wuppertal** erhalten. Dadurch rückt der Baubeginn in greifbare Nähe. Der 1. Bauabschnitt, der die 1875 erbaute Bundesbahndirektion mit ca. 10 000 qm Verkaufsfläche umfasst, soll im Frühjahr 2018 eröffnet werden. Die Bundesbahndirektion, die unter Denkmalschutz steht, bildet das Herzstück des Projekts. Die Architektur wird im Zuge der Modernisierung erhalten. Der Baustart ist im 1. Quartal 2017 geplant. Mit der Baugenehmigung hat sich nun der Zeitplan für die Entwicklung der Outlet



Mall konkretisiert. Beim Bauleitplanverfahren für die restlichen beiden Bauabschnitte arbeitet die Clees-Gruppe in einem engen Dialog mit der Stadt, der Öffentlichkeit und dem Einzelhandel. Das City Outlet Wuppertal wird in drei Bauabschnitten entwickelt. Für den 2. und 3. Bauabschnitt wird derzeit ein Bebauungsplan unter Beteiligung der Öffentlichkeit entwickelt. Das gesamte Projekt mit rd. 30 000 qm Verkaufsfläche soll im Jahr 2020 abgeschlossen sein.



Handelsimmobilien *Report Nr.238*

Vom 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 13

Deals

Lebensmittelmärkte städtebaulich und raumordnerisch verträglich in die Einzelhandelsstrukturen einfügen. Dabei wächst der Umsatz eines Erweiterungsvorhabens jedoch nicht proportional zur Verkaufsfläche. Bei **Verträglichkeitsgutachten** ist ein realitätsnaher Worst-Case Ansatz hinsichtlich Umsatzsteigerung und Einzugsgebiet zu beachten. Bei einem standortadäquaten Worst-Case-Szenario wird die Flächenproduktivität in Abhängigkeit von den Rahmenbedingungen der Standorte, der Nachfrage und des Marktes nach oben oder unten angepasst. Es ist nicht grundsätzlich die maximal mögliche Flächenproduktivität anzusetzen.

Zudem ist zu beachten, dass der bestehende Betrieb seine Wirkung bereits in der Vergangenheit entfaltet hat und selbst Teil der Angebotsstruktur ist. Prüfungsrelevant sind daher die mit der geplanten Erweiterung zu erwartenden Zusatzumsätze. Diese speisen sich aus dem Zusatzumsatz, der mit der Verkaufsflächenerweiterung generiert wird sowie dem gegebenenfalls prognostizierten Umsatzwachstum auf der Bestandsfläche infolge des Attraktivitätsgewinns des gesamten Marktes.

Die vorhabeninduzierten Umsatzrückgänge sind hinsichtlich der städtebaulichen Relevanz nach Standortlagen einzuordnen. Dabei ist eine detaillierte städtebauliche Analyse der Ausgangslage an den betroffenen Standorten unabdingbar. Die Relevanzschwelle ist dann überschritten, wenn die wettbewerblichen Auswirkungen vorhabeninduziert in städtebauliche oder raumordnerische Folgewirkungen umschlagen und z.B. die Schließung eines Magnetbetriebs in einem Zentrum erwarten lassen. Ohne den städtebauli-

Hamburg: Die **Deka Immobilien GmbH** hat sich ein Logistikprojekt in Hamburg-Billbrook kaufvertraglich gesichert. Der Neubau wird von der **ECE** entwickelt und soll nach Fertigstellung im August 2017 in den Bestand des Immobilien-Spezialfonds **Domus-Deutschland-Fonds** eingehen. Das Projekt besteht aus zwei Hallen mit einer Gebäudefläche von rd. 27.000 qm sowie befestigten Außenflächen von mehr als 17 000 qm. Der Neubau ist für 15 Jahre an die **Stil GmbH** vermietet. Der Produzent von Gabelstaplern und Lagertechnikgeräten ist eine Tochter der **Kion Group AG**.

520.000 Euro zu verschenken?*

*Diesen Nettobetrag hat ein großer Fashion-Retailer mit 230 Filialen deutschlandweit in einem Wirtschaftsjahr mit uns eingespart. Und, wieviel verschenken Sie?

Recco, der
Kostenspühhund
für Retailer

reccom[®]
Retail Cost and Contract Management





Handelsimmobilien *Report Nr.238*

Vom 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 14

Deals

GPEP gewinnt neues Mandat für 6 Objekte

Die **GPEP GmbH** hat das Portfolio, Asset und Property Management für ein Portfolio mit 3 Fachmärkten und 3 Fachmarktzentren für einen institutionellen Investor übernommen. Die 6 Objekte mit einer Mietfläche von gut 54 000 qm generieren jährliche Mieteinnahmen von über 5,1 Mio. Euro. Ziel ist die technische und wirtschaftliche Optimierung durch Um- und Ausbauten, um die Vermietungsquote von derzeit gut 90% auf nahe 100% zu steigern und den Wert zu erhöhen. Die Objekte befinden sich in Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Hessen und Bayern und sind gut erreichbar und sichtbar. Gut 40% der Flächen sind an Lebensmittelanbieter, darunter **Kaufland**, **Real** und **Rewe** vermietet. Die übrigen Flächen werden zu knapp 60% von Händlern aus den Bereichen Textil, Hausrat, Baumarkt und Automotive bewirtschaftet.

++++++

Düsseldorf: Eine Immobiliengesellschaft aus Düsseldorf hat ein ca. 882 qm großes Wohn- und Geschäftshaus in der Scheurenstraße in Düsseldorf Friedrichstadt erworben. Das Zinshaus bietet 9 Wohneinheiten mit ca. 518 qm sowie 2 Gewerbeeinheiten mit ca. 364 qm. Verkäufer ist ein Privateigentümer aus Düsseldorf. **Engel & Völkers Commercial Düsseldorf** vermittelte.

chen Kontext ist die 10%-Schwelle damit nicht aussagekräftig. Bei der Bewertung von großflächigen Einzelhandelsbetrieben, die außerhalb von Kern- oder Sondergebieten, wie z.B. in Misch- oder Gewerbegebieten stehen, ist stets der Nachweis zu erbringen, ob die **Regelvermutung des § 11 Abs. 3 BauNVO** widerlegt werden kann. Anhaltspunkte, dass bei mehr als 1 200 qm Geschoßfläche Wirkungen eines großflächigen Einzelhandelsbetriebs nicht vorliegen, werden durch die gutachterliche Analyse und Bewertung des Vorhabens erbracht. Hierbei sind nach Satz 4 der oben genannten Verordnung vor allem die Gliederung und Größe der Gemeinde und ihrer Ortsteile, die Sicherung der verbrauchernahen Versorgung der Bevölkerung und das Warenangebot



Metropolfiliale von Lidl.

Foto: Lidl

des Betriebs (Nahversorger kennzeichnen sich durch max. 10% aperiodische Randsortimente) zu berücksichtigen.

Das Vorliegen einer städtebaulichen Atypik ist immer in Abhängigkeit vom konkreten Fall zu beantworten. Typische, additiv verknüpfte Anhaltspunkte sind z.B. die Lage in einem großstädtisch geprägten Gebiet, ein mit Lebensmitteln unterversorger Einzugsbereich, eine gute

(fußläufige) Erreichbarkeit aus angrenzenden Wohngebieten, keine zentralen Versorgungsbereiche im Umfeld vorhanden bzw. geplant sowie der Ausschluss städtebaulich nachteiliger Auswirkungen.

Auch wenn der Standort eines Lebensmittelmarkts nicht immer zentral im Sinne eines Zentrums ist, leisten Lebensmittelmärkte einen wichtigen Beitrag zur Nahversorgung. Gelingt der Nachweis als atypischer Nahversorger im Sinne von § 11 Abs. 3 Satz 4 BauNVO, dann können wohngebietsbezogene Lebensmittelmärkte auch außerhalb der Zentren erweitert oder neu aufgestellt werden. Ein umfassendes Bauleitplanverfahren ist nicht erforderlich.

Ein wichtiger Beitrag zur Nahversorgung

Ungeachtet dessen zielen zahlreiche Einzelhandelskonzepte nach wie vor auf die sog. 35%-Abschöpfungsregel (Relation von Vorhabenumsatz zu Nachfrage) ab. Hierbei sind gerade moderne Lebensmittelmärkte außerhalb von Zentren häufig nicht mit der 35%-Regel in Einklang zu bringen, da deren Umsatz nicht zu großen Teilen aus dem 500-m-Radius rekrutiert wird. Insbesondere leistungsstarke Anbieter sind aufgrund der Überschreitung des Schwellenwerts regelmäßig „zentrenpflichtig“ - gleichwohl übernehmen sie gerade in Orten mit einem grobmaschigen Zentralsystem faktisch ganz wesentliche Nahversorgungsfunktionen.

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Entwicklung bedarf es eines an den Erfordernissen der Öffentlichkeit und den Ansprüchen des Handels ausgerichteten Zentren- und Nahversorgungskonzepts, das auch Bestandslagen, die auf Grund ihrer stadträumlichen Standorte eine wichtige Funktion für die wohnortnahe Grundversorgung haben, mit beachtet. Dies umfasst sowohl Lebensmittelmärkte in städtischen Räumen als auch in dörflich geprägten Ortsteilen, welche räumlich von Zentren abgesetzt sind.

WERTARBEIT MIT HANDELSFLÄCHEN

- Als Asset und Investment Manager mit einem verwalteten Vermögen von über 2,4 Mrd. Euro an über 150 Standorten.
- Seit 1982 mit einer übergreifenden Expertise aus Immobilien- und Vermögensmanagement.
- Für Anleger, Investoren, Banken, Immobilienverkäufer und Mieter.





Handelsimmobilien

Report Nr.238

Vom 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 16

Maßgebendes Kriterium für die Einstufung ist das Einwohnerpotenzial im hergeleiteten Nah-Einzugsgebiet. Die Vorteile einer **Ausweisung von besonderen Nahversorgungsstandorten** liegen in der transparenten Darstellung, welche Standorte durch ihre städtebauliche und versorgungsstrukturelle Bedeutung als „privilegiert“ zu bewerten sind. Die Absicherung dieser bestehenden Lebensmittelmärkte wäre damit konzeptkonform, auch wenn sie hierdurch in die Großflächigkeit hineinwachsen.

Frankenberg Eder

Eine Fußgängerzone wie ein Shopping-Center

rv DÜSSELDORF: *Die Probleme, die viele Kleinstädte haben, sind kein Geheimnis. Viel beachtet von den Kommunen, hat die Stadt Bad Münstereifel mit Hilfe privater Investoren das Problem Leerstand in der Fußgängerzone durch die Ansiedlung eines City Outlet Centers, also eines innerstädtischen Fabrikverkaufszentrums, gelöst. Nachahmer gibt es bereits einige. Einen anderen Weg geht die Stadt Frankenberg (Eder). Sie entwickelt und managt die Innenstadt wie ein Shopping-Center - ein nahe liegendes Konzept, das bislang aber noch niemand konsequent ausprobiert hat.*

Die Ursache für die Suche nach einem innovativen Konzept war in der 18 100-



Die Stadt Frankenberg putzt sich heraus. Foto: Cima

Einwohnerstadt, 80 km südwestlich von Kassel, wie in zahlreichen Städten dieser Größe auch, ein unübersehbarer Leerstand in der Einkaufslage. Lange wurde auch in Frankenberg (Eder) über die Ansiedlung eines Shopping-Centers als Impulsgeber für die Innenstadt diskutiert, bis **Bürgermeister Rüdiger Heß** den Vorschlag machte, die Innenstadt wie ein Shopping-Center zu entwickeln und zu managen. Denn in einem waren sich Verwaltung und Politiker einig: Ein zusätzliches Stadtfest und die geschickte Dekoration der leer stehenden Geschäfte war keine Lösung.

Neben Gesprächen mit den Fraktionen, dem **Kaufmännischen Verein** und dem Land Hessen bildete ein integriertes Handlungskonzept die Grundlage für den strategischen Neuanfang, wie die **Cima Beratung + Management** aus Köln berichtete. Sie war zusammen mit der Arbeitsgemeinschaft von **Umbau Stadt** aus Berlin als Sieger aus der Ausschreibung der Stadt für die Umsetzung des Projekts hervorgegangen. Das von den beiden Partnern in sechs Monaten erarbeitete **städtebauliche Handlungskonzept** mit Zielvorgaben und Handlungsanweisungen gibt wichtige Antworten auf die Frage nach den Zukunftschancen der Altstadt mit ihren Fachwerkhäusern und der Neustadt als Einkaufsstandorte, als touristisches Ziel und als Wohnstandort. Das Leitbild des Konzepts: „Moderne Vielfalt erleben“.

Deals

Hamborner erwirbt Neustiftcenter in Passau

Die **Hamborner REIT AG** hat noch kurz vor Jahresende den Kaufvertrag für das **Neustiftcenter**, das im gleichnamigen Ortsteil Passau-Neustift errichtet wird, abgeschlossen. Als Mieter für rund die Hälfte der 4 300 qm großen Mietfläche steht der Lebensmittel Einzelhändler **Rewe** bereits fest. Weitere Flächen wurden u.a. an die Volksbank sowie eine Apotheke und einen Optiker vermietet. Die gewichtete Laufzeit der Mietverträge beträgt ca. 11,5 Jahre, der Kaufpreis 14,9 Mio. Euro. Bei jährlichen Mieterträgen von rd. 0,9 Mio. Euro beläuft sich die Bruttoanfangsrendite auf 5,8%. Verkäufer ist eine Objektgesellschaft von **Meier Bau** und **Heinz Rosenberger**. Die Kaufpreiszahlung und der Besitzübergang werden nach der Fertigstellung und dem Einzug der Mieter, voraussichtlich im 4. Quartal 2017, vollzogen. Die **Consens GmbH** war als Makler tätig.

+++++

Köln: Der Online-Händler **Kräuter aus Griechenland** mietet rund 70 qm in der Apostelstraße 25 in Köln. **Comfort** vermittelte das Ladenlokal, das voraussichtlich im Juni 2017 eröffnet. Die Apostelstraße ist eine Seitenlage der frequentierten Ehrenstraße. Sie ist geprägt von Filialisten wie Closed, Calida Calvin Klein Jeans und Neuhaus sowie hochwertigen lokalen Anbietern.



Handelsimmobilien *Report Nr.238*

Vom 20.01.17

Cities & Center & Developments

Seite 17

Personalien

JLL: Oliver Kraft führt Center-Management

Zum 1. April wird **Oliver Kraft**, 44, die Leitung des Bereichs **Shopping Center Management** bei **JLL** übernehmen. Er folgt **Christoph Stoll**, der sich nach fünf Jahren bei JLL beruflich neu orientieren will und im März aus dem Unternehmen ausscheiden wird. Kraft kam im Oktober 2016 zu JLL und war zuvor rund 13 Jahre für die **ECE** tätig – unter anderem als Center-Manager in Essen, Hamburg und Mülheim an der Ruhr. Der studierte Betriebswirt wird das 30 Personen starke Team von Berlin aus führen.

Von dem Vorgehen in vielen anderen Städten unterscheidet sich das Frankenger Projekt laut **Wolfgang Haensch, Partner und Büroleiter** bei der Cima Köln, durch das hohe Tempo und den Umsetzungswillen der Stadt. So seien bereits während der Konzeptentwicklung Gespräche mit dem zuständigen Ministerium über die Sanierung der Fußgängerzone geführt worden. Entsprechend konnte die **Stadtverordnetenversammlung** im Januar 2016 das Handlungskonzept formal beschließen und im April wurde mit den Bauarbeiten begonnen: „Pünktlich zum Herbststadtfest konnte der zentrale Bereich der Fußgängerzone fertig gestellt werden“, so Haensch. Und damit rechtzeitig vor der wichtigen Weihnachtssaison.

Nach den Vorstellungen der Stadt Frankenberg wurde bei der Sanierung der Fußgängerzone ein zeitgemäßes Freiraumkonzept entwickelt, das den Straßenraum klar strukturiert und Flächen für Gastronomie, Auslagen und besondere Ereignisse wie Stadtfeste und den Weihnachtsmarkt vorsieht. Hochwertige Materialien, Ausstattungsgegenstände und Pflanzen sowie ein neues Beleuchtungskonzept erhöhen die Aufenthaltsqualität. Als Bodenbelag wurde ein einheitlicher Naturstein, ein indischer Quarzarenit in warmen, gelblich-rötlichen Farbtönen verlegt. Bei vielen Geschäften wurde zudem ein Barriere freier Zugang geschaffen.

Anders und ungewöhnlich am Frankenger Weg ist laut Haensch der gewählte Ansatz zur Ansiedlung neuer Geschäfte und zur Verbesserung des Branchenmix: Dabei unterstützen die Projektpartner Umbau Stadt und Cima im Rahmen eines vom Land



IPH

Handelsimmobilien

Centermanagement

Ihre Alternative für individuelles Center Management.

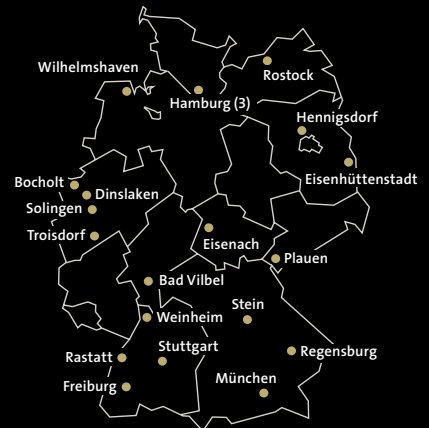
IHRE VORTEILE

- Handels- und E-Commerce-Wissen aus erster Hand
- Verbesserung der Performance
- präzise Positionierung
- Vermietung mit Weitblick
- wirkungsvolles Marketing

VON DEUTSCHLANDS GRÖSSTEM UNABHÄNGIGEN
CENTER MANAGER – FLÄCHENDECKEND VERTRETEN

www.iph-cm.de

Wissen schafft Werte.



Map locations: Wilhelmshaven, Rostock, Hennigsdorf, Eisenhüttenstadt, Plauen, Regensburg, München, Stuttgart, Weinheim, Bad Vilbel, Eisenach, Troisdorf, Solingen, Bocholt, Dinslaken, Hamburg (3), Rastatt, Freiburg.



Handelsimmobilien

Report Nr.238

Cities & Center & Developments

Vom 20.01.17

Seite 18

Deals

Apleona GVA erhält Auftrag für Hofgarten

Apleona GVA Real Estate Advisors (vormals Bilfinger Real Estate) hat



das Property Management im Berliner Geschäftshaus **Hofgarten** in der Friedrichstraße 79/80 übernommen. Die Büro- und Einzelhandelsimmobilie wurde Ende 2016 von der **Triuva Kapitalverwaltungsgesellschaft** erworben, die seit 2010 zu den Auftraggebern des Immobiliendienstleisters zählt. Der 1997 erbaute Hofgarten mit acht Gebäudeteilen befindet sich an der Friedrichstraße, der Französischen Straße, der Charlottenstraße und der Behrenstraße. Das Haus bietet knapp 2 000 qm Einzelhandels- und rund 6 400 qm Bürofläche sowie eine Tiefgarage mit 104 Parkplätze. Ankermieter ist **H&M**, die Büroflächen nutzen u.a. Ärzte und Verbände.

+++++

Kiel: Die **Hans Schütt Immobilien GmbH** hat zum Jahreswechsel in Kiel einen Bauplatz mit 6 000 qm Verkaufsfläche an einen privaten Investor vermittelt. Der Markt befindet sich in der markanten Verkehrslage am Konrad-Adenauer-Damm.

Hessen geförderten „Kernbereichsmanagements“ - zunächst für 3 Jahre - die örtlichen Einzelhändler und Gastronomen. So erarbeiten die beiden Büros für ausgewählte Betreiber Vorschläge, um die Attraktivität der Flächen zu steigern und prüfen, wie die Laden- oder Gastronomie-Flächen umgebaut werden können oder wie die Marktlage im Umfeld der Objekte ist. Den Betreiber eines Eiscafés haben sie bei der Gestaltung seiner Außengastronomie beraten. Geprüft haben die Teams auch die Möglichkeit, das aus den Shopping-Centern bekannte „Knochen-Prinzip“ mit Magnetbetrieben an den beiden Endpunkten der Fußgängerzone umzusetzen und dadurch das Parkhaus aus den 1970er-Jahren durch einen zusätzlichen Ankerbetrieb zu ersetzen.

Im Sinne eines Shopping-Centers wird das Kernbereichsmanagement aus Cima und Umbau Stadt nach den Worten von Haensch zusammen mit dem Kaufmännischen Verein von Frankenberg auch das Marketing und die Aktionen überprüfen, um den Einkaufsstandort mit mehr Professionalität voran zu bringen. Ein zentraler Punkt für die weitere Aufwertung der Kleinstadt ist nun noch die **systematische Beseitigung des Leerstands** und die **Ansiedlung** eines auf den Bedarf der Bewohner ausgerichteten Angebotsmix. Für die professionelle Vermarktung hat die Stadt das Team des Kernbereichsmanagements um **Uwe Hillemeyer** verstärkt. Der erfahrene und bundesweit aktive Einzelhandelsmakler übernimmt „die Ansprache der Hauseigentümer und knüpft die Kontakte zu in Frage kommenden Filialisten“, so Haensch weiter.

Metro Group

Moderater Start in das neue Geschäftsjahr

rv DÜSSELDORF. Die Metro Group, die sich im Laufe dieses Jahres in zwei Unternehmen aufspalten wird, ist eher moderat ins 1. Quartal des Geschäftsjahres 2016/17 (30.9.), das zum Teil mit dem Weihnachtsgeschäft zusammenfällt, gestartet. Mit einem Quartalsumsatz von flächenbereinigt 17 Mrd. Euro von Oktober bis Dezember 2016 wurde in etwa das Vorjahresniveau von 17,1 Mrd. Euro erreicht.

Für **Metro-Chef Olaf Koch** hat sich der Handelskonzern in einem anspruchsvollen Marktumfeld damit gut behauptet. Er sieht keinen Anlass, die Prognose für das Geschäftsjahr 2016/17 nach unten zu



korrigieren und erwartet insgesamt ein leichtes Erlöswachstum. Negativ beeinflusst wird die Entwicklung des international breit aufgestellten Unternehmens seit einigen Jahren durch die Wechselkursschwäche osteuropäischer Währungen. Für dieses Jahr

erwartet Koch insgesamt leicht negative Wechselkurseffekte. Nachdem der russische Rubel zuletzt wieder mehr Stärke gezeigt hat, wirkt sich nun die Entwicklung in der Türkei negativ auf die Lira aus.

Dass die Sparte **Metro Cash & Carry** mit 8 Mrd. Euro lediglich den Umsatz des Vorjahresquartals erreichte, begründet das Unternehmen mit dem Verkauf der Niederlassung in Vietnam, die zuletzt einen Umsatz von 0,1 Mrd. Euro erzielte. Aber immerhin ist es gelungen, diesen Umsatzrückgang zu kompensieren. Dazu trug vor allem die



Handelsimmobilien *Report Nr.238*

Cities & Center & Developments

VOM 20.01.17

Seite 19

Deals

günstige Entwicklung in **Spanien**, der **Türkei**, **China** und **Russland** sowie die Ausweitung des **Belieferungsgeschäfts** bei. Rückläufig waren dagegen die Umsätze in Deutschland, Belgien und den Niederlanden.

Die Sparte **Media Saturn**, die demnächst als selbstständiges, börsennotiertes Unternehmen unter dem Namen **Ceconomy** am Markt auftreten wird, erreichte mit 6,9 Mrd. Euro im 1. Quartal gleichfalls exakt das Vorjahresniveau. In lokaler Währung stand unter dem Strich noch ein kleines Wachstum von 0,3%. Vor allem in den Monaten Oktober und November verlief das Geschäft recht robust. Das online generierte Geschäft verzeichnete nach Unternehmensangaben ein Plus von 25%, obwohl fünf Internet-Seiten der Online-Tochter **Redcoon** abgeschaltet worden waren. Maßgeblicher Treiber: Click & Collect. Auch der Bereich Services & Solutions wächst weiter.

Bei der SB-Warenhaus-Tochter **Real**, die zusammen mit der Cash & Carry-Sparte die neue, auf das Lebensmittelgroß- und Einzelhandelsgeschäft ausgerichtete Metro AG bilden wird, zeigte die Schließung einiger Filialen Wirkung. Zudem verlief der Start ins 1. Quartal moderat, doch konnte sich das Geschäft im Dezember - vor allem durch den erhöhten Absatz von Nicht-Lebensmitteln - stabilisieren. Auch beim Online-Verkauf verzeichnete Real ein Plus. Insgesamt ging der Umsatz flächenbereinigt um 1,7% auf 2,1 Mrd. Euro zurück. Mit Blick auf die Ende November neu eröffnete **Markthalle in Krefeld** berichtet das Unternehmen, dass die Rückmeldungen auf das neue Real-Konzept positiv ausfallen und die Frequenz deutlich zugelegt hat.

München: Das Premium-Versandhaus **Torquato** eröffnet im April einen Store im Schöfflerhof in München, den fünften Shop nach Standorten in Hamburg, Berlin, Düsseldorf und Münster. **Comfort** vermittelte den 220 qm großen Shop. Neben namhaften Mietern wie Liebeskind, Theresa und Kuhn Maßkonfektion im Schöfflerhof befindet sich das Versandhandelsunternehmen, das sich an anspruchsvolle und qualitätsbewusste Kunden richtet, in bester Gesellschaft befinden. Die Quartiere Fünf Höfe und Schöfflerhof stärken die Theatiner-, Wein-, und die Maffeistraße.



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

© fotolia.com

Handelsimmobilien
Report
Cities & Center & Developments



Handelsimmobilien

Report Nr.238

Cities & Center & Developments

Vom 20.01.17

Seite 20

Unternehmens
News

Galeria Kaufhof Aachen

Große Pläne für die Filiale im Dreiländereck

rv DÜSSELDORF: Der neue Kaufhof-Eigentümer Hudson's Bay Company zeigt, dass er es ernst meint mit dem Relaunch und der Aufwertung des Warenhaus-Netzes und dafür auch viel Geld in die Hand nimmt, Investitionen, die früher fehlten. Nach dem Umbau der Pilotfiliale in Düsseldorf an der Kö, die ihre Verkaufsfläche für Elektrogeräte, Heimtextilien und Porzellan ins Souterrain des benachbarten Carsch-Hauses ausgedehnt hat, soll jetzt die Filiale an der Fußgängerzone Adalbertstraße in Aachen umgebaut und um 6 000 qm erweitert werden.

In mehreren Schritten soll **Galeria Kaufhof** bis zum Jahr 2018 komplett zum „Warenhaus der Zukunft“ umgebaut werden. Dass nun als zweites die Filiale im **Dreiländereck in Aachen** (Foto: Galeria Kaufhof) modernisiert werden soll, begründet **Olivier Van den Bossche, Vorsitzender** der Kaufhof-Geschäftsführung, mit ihrer



großen Strahlkraft über die nationalen Grenzen hinaus nach Belgien und in die Niederlande. Geplant ist am Standort Adalbertstraße ein Markenspektrum und eine inspirierende Einkaufsatmosphäre, „die unter den Galeria-Kaufhof-Filialen vergleichbaren Formats absolut herausragend sein werden“, ist er überzeugt.

Das Schuh-, Handtaschen und Beauty-Sortiment sowie die Beratung werden ausgeweitet und weitere internationale Marken insbesondere für jüngere Zielgruppen ins Sortiment genommen. Angesagte Marken, die bislang in der zweiten Aachener Kaufhof-Filiale (ehemals Horten) mit dem Namen „Lust for Life“ angeboten wurden, sollen in die Adalbertstraße umziehen. In der ehemaligen Horten-Filiale, die 1994 von Kaufhof im Zuge der Akquisition der **Horten AG** übernommen wurde, testete der Kaufhof seit 1998 unter dem Namen Lust for Life neue Konzepte speziell für junge Kunden und später für Familien. Deshalb auch der ausgefallene Name.

2014 wurde die Immobilie vom Aachener Projektentwickler **Landmarken AG** erworben. Galeria Kaufhof wird - wie im April 2016 angekündigt - diesen Standort Ende Juni 2017 aufgeben. Die Mitarbeiter sollen zum Kaufhof in der Adalbertstraße wechseln, der im Zuge des Relaunches durch die Reaktivierung der ehemaligen Saturn-Fläche im Haus gegenüber um 6 000 auf 21 000 qm vergrößert wird. Auf dieser neuen Fläche will Kaufhof künftig die Bereiche „Home“ mit Haushaltswaren und Heimtextilien sowie Spielwaren, Kindermode und Sport auf jeweils einer eigenen Etage anbieten. Mit dem Umbau wurde bereits begonnen, der Umbau im Haupthaus, der während des laufenden Betriebs durchgeführt wird, soll Anfang nächsten Jahres starten. Die ehemalige Horten-Filiale wird von der Landmarken AG neu positioniert.

Mall of Switzerland öffnet am 28. September

Bau und Vermietung der **Mall of Switzerland** sind inzwischen so weit fortgeschritten, dass die Einkaufs- und Freizeitdestination ihre Eröffnung für den 28. September 2017 festlegen kann. Mit ihren 65 000 qm Mietfläche, 150 Geschäften und Gastronomie-Betrieben wird die Mall das grösste Einkaufszentrum der Innerschweiz und das zweitgrösste der Schweiz sein und ein Besuchermagnet für die Touristenregion Luzern. Das Freizeitangebot umfasst u. a. ein Pathé-Cinema mit 12 Sälen, darunter die grösste iMax-Leinwand der Schweiz, die erste Indoor-Surfanlage, ein 2000 qm großes One-Training Center, einen Kinderhort und wechselnde Events auf dem Mall-Vorplatz **Ebisquare**. Ankermieter wie Migros, H&M, Mango, Foot Locker, Ochsner Sport, Sport XX, Metro Boutique sollen für Frequenz aus dem In- und Ausland sorgen. Prägend für die Mall sind die abwechslungsreich gestaltete Shop-Fassaden und grosszügige Aufenthaltszonen.

+++++

Schweinfurt: Ein Privatinvestor hat ein Wohn- und Geschäftshaus in Schweinfurt mit ca. 2 844 qm Gesamtnutzfläche erworben. **Engel & Völkers Commercial Würzburg** vermittelte.



Handelsimmobilien

Report Nr.238

Cities & Center & Developments

Vom 20.01.17

Seite 21

Personalien

Neuer Leiter Retail- und Centermanagement

Der Immobilienmanager **Jörg Heinrich** verstärkt bei der **Strabag Property and Facility Services**



(Strabag PFS) den Bereich Retail Real Estate Management. Der 45-

jährige gelernte Einzelhandelskaufmann hat am 1. Januar 2017 in der Unternehmensgruppe das neue Kompetenz-Center **Retail und Centermanagement** übernommen. Zusammen mit Vertriebsleiter **Detlef Kalthoff** und Bereichsleiter **Norbert Rolf** soll er das bisher opportunistische Geschäft mit Handelskunden strategisch und operativ ausbauen. Im Fokus stehen kleine und mittelgroße Shopping-Center und Fachmärkte insbesondere an B- und C-Standorten. Heinrich ist bereits seit 1.12.2016 bei Strabag PFS.

Deals

Duisburg: Die **Hamborner REIT AG** hat Mitte Dezember den Verkaufsvertrag für ein Fachmarktzentrum in Duisburg unterzeichnet. Die Immobilie am Kaßlerfelder Kreisel mit 5 100 qm Mietfläche und jährlichen Mieterträgen von rd. 0,7 Mio. Euro wurde nach der Fertigstellung 2009 erworben. Der Verkaufspreis beträgt rd. 9,5 Mio. Euro. Käufer ist ein Unternehmen der **FIM Gruppe** aus Bamberg. Der Besitzübergang ist im 1. Quartal 2017 geplant.

Im erneuerten Haupthaus werden die Kunden nach dem Umbau auf rund 3 000 qm Damenmode und auf etwa 2 500 qm Herrenmode mit zahlreichen Premium-Marken finden. Die Lebensmittelabteilung wird - wie auch beim Düsseldorfer Kaufhof an der Kö - auf die Bereiche „Sweets & More“ sowie „Wine & More“ abgespeckt und vom Untergeschoss ins Erdgeschoss ziehen. Wie auch bei den Shopping-Centern spielt beim neuen Kaufhof-Konzept die Gastronomie eine Rolle. So wird das traditionelle Dinea Restaurant im Zuge des Umbaus nach Unternehmensangaben durch das hochwertige Gastronomie-Konzept „**Leonhard's**“ ersetzt.

PwC/ULI: Emerging Trends

Die politische Unsicherheit hinterlässt Spuren

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilie Report“

Die größten Sorgen bereiten den globalen Investoren derzeit die politische Instabilität, die sich international an den Terroranschlägen, der in Deutschland geführten Diskussion über höhere Sicherheit und der ungelösten Euro-Krise ablesen lässt. In der Bevölkerung spiegelt sich diese Verunsicherung in der Unzufriedenheit weiter Teile mit den etablierten Parteien wider, was die politische Landschaft in Europa grundlegend verändern könnte. In diesem Kontext setzen die Immobilieninvestoren 2017 auf Sicherheit und auf Länder, die wie Deutschland Stabilität versprechen.

Nach der Studie „**Emerging Trends in Real Estate**“ der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft



Berlin - Hot Spot für die Investoren.

Fotolia

PwC sowie des **Urban Land Institute (ULI)** bereitet die politische Instabilität 89% der etwa 800 weltweit befragten Branchenmanager derzeit die größten Sorgen. Und auch beim Blick in die weitere Zukunft hellt sich die Stimmung nicht auf. Denn zwei Drittel der Befragten erwartet

in den nächsten drei bis fünf Jahren eher eine weitere Verschlechterung der Lage. Die Optimisten sind mit einem Anteil von 10% in diesem Szenario in der Minderheit.

So, wie sich der deutsche Markt bereits nach Ausbruch der Finanzmarktkrise 2008/09 sehr schnell als „sicherer Hafen“ herauskristallisiert hatte, sehen nach den Worten von **Jürgen Fenk**, **Vorstand der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen** und **Chairman des ULI Germany** viele Immobilieninvestoren den hiesigen Markt als „ein natürliches Anlageziel“. Diese positive Beurteilung gelte für fast alle denkbaren Szenarien, sogar für den Fall, dass „die Eurozone wider Erwarten auseinanderbrechen sollte“.



Handelsimmobilien

Report Nr.238

Cities & Center & Developments

Vom 20.01.17

Seite 22

Sonstiges

Den ersten Lackmustest erlebte die Europäische Union 2016 nach dem mehrheitlichen Votum der Briten für den Brexit, der nach Einschätzung vieler Experten den deutschen Immobilienmarkt unmittelbar berühren wird. **Susanne Eickemann-Riepe, Partnerin** und **German Real Estate Leader** bei PwC, geht sogar so weit, beim Blick auf den bevorstehenden Austritt Großbritanniens aus der EU, der mit dem offiziellen Antrag der britischen Regierung im kommenden März noch besiegelt werden muss, vom Beginn



In Hamburg locken Projekte wie das Überseequartier.

einer „neuen Zeitrechnung auf dem europäischen Immobilienmarkt“ zu sprechen: „Alles spricht dafür, dass Deutschland als die wirtschaftlich stabilste große Volkswirtschaft

im Euroraum davon in besonderem Maße profitieren wird. Wir beobachten momentan sogar, dass Investorengelder, die eigentlich für den britischen Markt eingeworben wurden, stattdessen nun in deutsche Städte fließen.“

Sehr deutlich lässt sich das an der Liste der 30 attraktivsten europäischen Städte ablesen: Hier findet sich das ehemalige Immobilien-Mekka **London** nur noch auf Rang 27, während sich vier der fünf attraktivsten europäischen Immobilienstandorte aus Investorensicht in Deutschland befinden. Darunter steht die Bundeshauptstadt **Berlin** auf dem ersten Platz. Es folgt die Hansestadt **Hamburg** auf dem zweiten Platz, vor der Main-Metropole **Frankfurt**, die sich immerhin vom 14. Platz im Vorjahr auf den dritten Platz vorgeschoben hat.

„Für den Fall eines ‚harten Brexits‘ spekulieren manche Investoren darauf, dass Banken und Finanz-Startups („Fintechs“) große Kapazitäten von London nach Frankfurt verlegen“, heißt es in der Studie. Die Umfrage zeige allerdings auch, dass nicht alle Investoren angesichts eines Büroleerstands von unverändert knapp 12% diese aktuelle „Frankfurt-Euphorie“ teilen würden. Hinzu kommt, dass die Lage auf dem engen Frankfurter Wohnungsmarkt bereits sehr angespannt und Wohnraum knapp ist, so dass die Umsiedlung großer Mitarbeiter-Stäbe an den Main auch von dieser Seite her nicht leicht werden würde.

Berlin punktet in den Augen der Experten mit Eigenschaften wie „jung“, „angesagt“ und „rasant wachsend“. Im Vergleich zu den Metropolen London und Paris, die in der Liste der weltweit teuersten Einzelhandelsstandorte in der Regel immer ganz weit oben stehen – verfügt die Stadt an der Spree noch über ein enormes Aufholpotenzial als Folge der jahrzehntelangen Teilung und der Insellage von Westberlin. Eine wachsende Technologieszene lockt viele junge Leute nach Berlin. Dabei steht die Stadt laut Studie in jeder der vier abgefragten Kategorien - bei den Aussichten für Investitionen, Projektentwicklung, Mietpreis- und Wertentwicklung - vorne.

Dagegen punktet die Hansestadt Hamburg vor allem mit ihrer **Bodenständigkeit**. Hinzu

Irebs: Executive MBA Real Estate

Am 12. September 2017 startet der Exzellenzstudiengang **Executive MBA Real Estate** der **Irebs Immobilienakademie** im neuen Gewand. Die Teilnehmer werden mit den Studierenden der französischen Elite-Universität **ESSEC** auf deren Campus in Singapur studieren. Das Programm besteht aus Vorlesungen, Projektbesichtigungen und Netzwerkaktivitäten, um den internationalen Austausch von Erfahrungen und Ideen zu verbessern. Außerdem wurde ein Stadtplanungs- und Projektentwicklungs-

IRE|BS Immobilienakademie

Workshop entwickelt, bei dem ein konkretes Problem in einer der spannendsten Städte Europas gelöst werden muss. Der Studiengang dauert 15 Monate und führt die Teilnehmer an 53 Tagen nach Regensburg, Eltville, Berlin, Reading, Harvard und Singapur. Während der ersten zwei Module - General Management und Economics - erhalten die Studierenden einen fundierten Einblick in die volks- und betriebswirtschaftlichen Konzepte, die für Manager in der Immobilienwirtschaft relevant sind. Absolventen wird von der Uni Regensburg der „Master of Business Administration (MBA)“ verliehen. Der englischsprachige Studiengang ist von der **Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)** akkreditiert.



Handelsimmobilien

Report Nr.238

Cities & Center & Developments

Vom 20.01.17

Seite 23

Unternehmens News

DES erwartet hohes Bewertungsergebnis

Die **Deutsche EuroShop AG (DES)** erwartet aus der Bewertung des Immobilienvermögens für das Geschäftsjahr 2016 aus unrealisierten und nicht liquiditätswirksamen Marktwertveränderungen einen Ergebnisbeitrag vor Steuern von ca. 145 Mio. Euro (Vorjahr: 267,8 Mio. Euro). Hiervon entfallen ca. 117 Mio. Euro (Vorjahr: 220,6 Mio. Euro) auf das Bewertungsergebnis der Konzerngesellschaften und ca. 28 Mio. Euro (Vorjahr: 47,2 Mio. Euro) auf das im Finanzergebnis enthaltene Bewertungsergebnis der Gesellschaften, die nach der At-Equity-Methode bilanziert werden. Das positive Ergebnis beruhe im Wesentlichen auf der nach wie vor hohen Attraktivität der Anlageklasse Shopping-Center, die im Jahr 2016 zu weiter gestiegenen Preisen geführt hat, teilt das Unternehmen mit.

Deals

Bayreuth: Die **P&P Gruppe GmbH** hat ein Geschäftshaus in der City von Bayreuth verkauft. Hauptmieter ist die Commerzbank AG, deren Mietvertrag im November um 5 Jahre verlängert wurde. Mieter der Einzelhandelsflächen ist die Karstadt Warenhaus GmbH. Die Immobilie befindet sich an der Maximilianstraße, dem zentralsten Punkt der Bayreuther Fußgängerzone.

kommen lukrative Großprojekte wie das etwa eine Milliarde Euro schwere **Überseequartier** mit über 80 000 qm neuer Verkaufsfläche, das **Unibail Rodamco** bis 2021 in der „Hafen City“ entwickelt. Laut Studie sind auch die Mieten für Büroimmobilien zuletzt um 4% gestiegen. Und die Durchschnittsrenditen von 3,75% in den Toplagen zeigen, wie begehrt die Hafenstadt ist. Gemessen am ewigen bayerischen Rivalen München, der hinter **Dublin** auf dem fünften Platz des Städte-Rankings steht, ist die Hansestadt aus Sicht der Investoren immer noch etwas günstiger – „bei ansonsten vergleichbarer Attraktivität“.

Das insgesamt sehr teure **München** (Foto) konnte seinen fünften Platz verteidigen, weil die Landeshauptstadt bei den Investoren immer noch mit „ihrer hohen Stabilität, einem



Fotolia

sehr niedrigen Leerstand von unter 5% und weiter steigenden Mieten“ punktet. Bei innerstädtischen Geschäftshäusern haben die Renditen mit 3,1% (CBRE) deutschlandweit inzwischen den niedrigsten Wert erreicht.

Obwohl der Anlagedruck auf dem deutschen Investmentmarkt bereits sehr hoch ist und

er durch die Folgen des Brexits offenbar noch weiter zunehmen wird und obwohl die Renditen in einigen Branchen bereits historische Tiefstände erreicht haben, steht laut PwC-ULI-Studie beim Gros der Investoren das **Thema Sicherheit** im Mittelpunkt, abzulesen an der Einschätzung, dass 1A-Standorte zwar inzwischen als überteuert gelten, aber trotzdem in diese Lagen investiert werde, weil sie - in politisch unsicheren Zeiten - die gesuchte Sicherheit versprechen. **So sind die Investoren laut Befragung offenbar bereit, immer höhere Preise zu zahlen und weitere Zinsabschläge hinzunehmen.**

Konkret stimmten etwa 60% der Befragten der Aussage zu, „dass die 1A-Lagen in Europa schon jetzt überteuert seien“. Nur 13% sahen das anders. 2017 streben laut Studie auch nur noch 38% der Anleger eine Rendite von 10% und mehr an, knapp jeder zweite will sich mit 5 bis 10% zufriedengeben und jeder sechste mit weniger als 5%. Die Mehrheit ist der Auffassung, dass Toprenditen nur noch schwer zu erreichen sind und gut ein Drittel erwartet im kommenden Jahr weiter sinkende Renditen.

Laut Eickermann-Riepe liegt die Verzinsung an manchen Standorten schon jetzt nur noch zwischen 3 und 4%. „Früher wären Investoren in vergleichbaren Situationen vielleicht auf B- oder C-Lagen ausgewichen“, so die Expertin, „heute hingegen geht man lieber auf Nummer sicher und nimmt die magere Verzinsung zähneknirschend in Kauf.“ Einer der Hintergründe für diese Haltung ist die Niedrig-Zins-Politik der **Europäischen Zentralbank** und die Einschätzung vieler Marktteilnehmer, dass ein Ende der niedrigen Zinsen nicht in Sicht ist.

Nachdem die US-Notenbank im Dezember zum zweiten Mal die Zinsen angehoben hat und aus dem jüngsten Sitzungsprotokoll deutlich wurde, dass die Federal Reserve in diesem Jahr mehrere Zinsschritte plant, sollte eine baldige Zinswende aber nicht ausgeschlossen werden. Zumal die Inflationsrate zum Jahresende im Euro-Raum auf 1,1% und in Deutschland auf 1,7% gestiegen ist.



Handelsimmobilien *Report Nr.238*

Cities & Center & Developments

Vom 20.01.17

Seite 24

WISAG-Nachhaltigkeitsradar

Trend geht zu nachhaltiger Bewirtschaftung

rv DÜSSELDORF: Mieter verlangen immer häufiger nachhaltig - ökologisch - betriebene Immobilien. Nach dem Trendbericht zum WISAG Nachhaltigkeitsradar werden sich Eigentümer deshalb künftig entscheiden müssen, ob sie bei der Vermietung Preisabschläge hinnehmen oder den Anforderungen des Marktes folgen und in die Nachhaltigkeit ihrer Immobilie investieren wollen, wie Holger Kube, Projektleiter 2COM des Beratungsunternehmens Wisag Facility Service berichtet.

Gemäß Trendbericht, den die **WISAG Facility Service Holding GmbH** zur fünften Ergebnisrunde ihres **Nachhaltigkeitsradars** veröffentlicht, hat auch die nachhaltige Immobilienbewirtschaftung in den vergangenen Jahren eine bedeutende Entwicklung genommen. Das Nachhaltigkeitsradar ist eine seit 2011 jährlich durchgeführte Onlinestudie, die aktuelle Trends und Entwicklungen einer ökologisch ausgerichteten Immobilienbewirtschaftung untersucht. Die Ergebnisse sollen Wege aufzeigen, wie nachhaltiger Gebäudebetrieb gestaltet werden kann.

Hervorgegangen ist die regelmäßige Befragung aus einer Kunden-Dialogveranstaltung



der Wisag 2011 in Mainz zum Thema Nachhaltigkeit. Aus diesem „Mainzer Kreis“ entwickelte sich eine Expertenrunde aus unterschiedlichen Bereichen wie Projektentwickler, Immobilienbestandshalter, Verwalter von Immobili-

enportfolios sowie Vertreter aus der Wissenschaft, die mit der Wisag die jährlich wechselnden Befragungsschwerpunkte erarbeiten. Beim Nachhaltigkeitsradar 2016 stand die Frage im Mittelpunkt, wie Mieter durch nachhaltige Immobilienbewirtschaftung an eine Immobilie gebunden werden können. Die Ergebnisse werden im Frühjahr 2017 veröffentlicht.

Nach den wichtigsten Erkenntnissen aus den bisherigen Befragungen, die der jüngste Trendbericht zusammengefasst hat, glaubt die Mehrheit, dass konventionell bewirtschaftete Mietflächen in spätestens fünf Jahren nur noch mit einem Preisabschlag vermietet werden können.

Um die Attraktivität der Immobilie für die Mietinteressenten zu steigern, werde ein nachhaltiger Betrieb immer bedeutsamer, wie **Professor Kunibert Lennerts, Lehrstuhlinhaber Facility Management am Karlsruher Institut für Technologie (KIT)** und Teilnehmer der Expertenrunde, die die Onlinestudie begleitet, erläuterte. Dieses zentrale Ergebnis des Nachhaltigkeitsradars 2015 markiert eine grundlegende Veränderung gegenüber dem Stellenwert, der ökologisch nachhaltigen Facility-Management-Dienstleistungen in den Vorjahren bislang beigemessen wurde.

Unternehmens News

Hamburg-Barmbek: **Development Partner** hat gemeinsam mit der **B&L Gruppe** mehr als 6 000 qm Mietfläche in dem geplanten Geschäftshaus auf dem ehemaligen Hertie-Areal an der Fuhsbüttler Straße 101 in Hamburg-Barmbek an **IntercityHotel GmbH** vermietet. Zuvor konnten Mietverträge über insgesamt 5 300 qm mit Rewe, Aldi und Rossmann geschlossen werden. Damit ist das Gemeinschaftsprojekt zu mehr als 70% vermietet.

Impressum

Chefredaktion:
Dr. Ruth Vierbuchen
(V.i.S.d.P.);
Kontakt:
redaktion@hi-report.de
www.hi-report.de

Herausgeber:
Werner Rohmert

Korrespondentin Köln:
Christine Scharrenbroch

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.de
www.rohmert-medien.de

Vorstand: Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Bubenreuth

Bankverbindung: erhalten
Sie auf Anfrage

**Namens-Beiträge geben
die Meinung des Autors
und nicht unbedingt der
Redaktion wieder.**