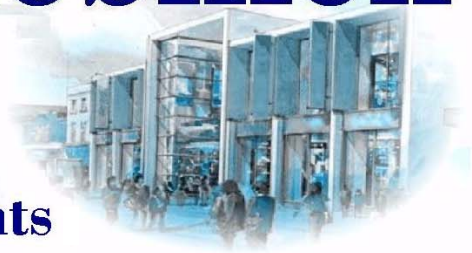
Handelsimmobilien Report

Cities & Center & Developments



Nr. 141 vom 08.03.2013

Kostenlos per E-Mail

ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
E-Commerce: Der stationäre Handel muss seinen Vorteil nutzen	2
Shopping-Center im Internet-Zeitalter: Die Wiederbelebung der alten Innenstadt-Idee	6
Leerstand bei Kaufhäusern: Helfen größere Zugriffsrechte der Kommunen?	7
Einkaufszentren: Mehr Einkaufserlebnis für die Internet-Generation	10
Vermietungsmarkt 2012: Lebensmittelhändler fahren Expansion wieder hoch	13
Immobilien Talk Finanzierung: Die Bedingungen werden anspruchsvoller	15
Helaba Immobilien Talk: Die neuen Finanzierer sind mehr Investoren, weniger Kreditgeber	17
Mall of Scandinvia: Größtes Shopping-Center in Skandinavien	18
Impressum	18

Ihr direkter Weg zu uns!

Liebe Leser,

recht medienwirksam ringen die politischen Parteien um die Begrenzung der Ökostrom-Umlage – auch als EEG-Umlage bekannt. Für den Einzelhandel rechnete jüngst der Deutsche Handelsverband **HDE** vor, dass die **EEG-Kosten** eines **durchschnittlichen Supermarktes** durch die Anhebung der Umlage von 17 000 Euro (2012) auf nun 28 000 Euro steigen werden. Der Einzelhandel ist zwar eine Energie-intensive Branche mit großem Strombedarf für Licht, Kühlung und Heizung, doch Händler stehen nicht als Exporteure im internationalen Wettbewerb. Deshalb fallen sie nicht unter die Ausnahmeregelung für die Exportindustrie, die von der EEG-Umlage weitgehend befreit ist.

Aber die Branche steht zweifellos **im Wettbewerb um die Kaufkraft der Bundesbürger**, deren Stromrechnung durch die Umlage gleichfalls steigt und die deshalb entscheiden müssen, für welche Einzelhandelsgüter sie noch Geld übrig haben. Dass der Einzelhandel vom Wirtschaftswachstum in Deutschland schon längst abgekoppelt ist, zeigt die Tatsache, dass das BIP seit 1994 um 45%, der Einzelhandelsumsatz aber nur um 4,5%. Steigende Ausgaben für Wohnen, Energie und Benzinkosten engen den Spielraum ein.

Besonders alarmierend ist deshalb die Entwicklung der Reallöhne. Zwar sind die Nominallöhne in den vergangenen 3 Jahren laut Statistischem Bundesamt um 2,6% gestiegen, die Reallöhne liegen aber immer noch um 2% unter dem Niveau des Jahres 2000. Vor allem in den Krisenjahren 2002 bis 2004 haben viele Unternehmen teurere ältere Arbeitnehmer freigesetzt, übertarifliche Leistungen abgebaut und jüngere zu niedrigeren Löhnen eingestellt. Die reale Kaufkraft der Bundesbürger ist in den vergangenen 12 Jahren geschrumpft.

Das hat zwar die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft im internationalen Vergleich erhöht, wie deutsche Politiker im Zuge der Euro-Krise gerne lobend erwähnen, **aber es schwächt die Binnenkonjunktur**. Zumal die Sozialabgaben, die Mehrwertsteuer und die geradezu explodierenden Öl- und Energiepreise, die durch Öko- und Mehrwertsteuer zusätzlich verteuert werden, deutlich zulegten. Die Unsitte der Politiker, neue Steuern oder Beiträge zu erfinden, sobald sich irgendwo eine Haushaltslücke auftut, statt ernsthaft zu sparen, belastet die Konsumkonjunktur seit Jahren. Die Lage im Einzelhandel ist allenfalls stabil, da ein bestimmter Grundkonsum kaum unterschritten werden kann..

In einer exportorientierten Volkswirtschaft wie der deutschen, die im internationalen Wettbewerb auf moderate resp. wettbewerbsfähige Löhne angewiesen ist, müssen sich deshalb auch Steuern und Abgaben in Grenzen halten, wenn die Binnenkonjunktur nicht abgewürgt werden soll. Denn auch Lohnerhöhungen bieten keine Lösung, weil der größte Teil davon wieder in die Staatskassen fließt. Wie der Staat Steuergeldverschwendung vermeiden könnte, zeigt der **Bundesrechnungshof** jedes Jahr auf. Die Politiker müssten nur endlich darauf hören.

Dr. Ruth Vierbuchen,
Chefredakteurin

Partner des Handelsimmobilien Report

No Line Handel - die höchste Evolutionsstufe des Multi Channelings Bild: Fotolia

Gehört dem Online-Handel die Zukunft?

Der stationäre Handel muss seinen Vorteil nutzen

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die gesuchten Core-Handelsimmobilien in den gefragten deutschen Metropolen sind Mangelware. So ist das Transaktionsvolumen sowohl in Deutschland als auch in Europa gesunken, obwohl genügend Liquidität vorhanden ist. Das war Anlass genug, beim 5. Deutschen Handelsimmobilien Gipfel in Wiesbaden die Mittelstädte in den Fokus zu rücken. Breiten Raum nahm zudem die Frage ein, die Einzelhandel und Handelsimmobilienbranche generell umtreibt: Der Online-Handel.

Beim Thema Internethandel schätzt **Professor Gerrit Heinemann** von der **Hochschule Niederrhein** drastische Bilder, um die Konsequenzen für die betroffenen Branchen zu erläutern: „Im Einzelhandel haben wir heute **eine neue 1A-Lage**. Das ist der Online-Shop“, so der Professor für Betriebswirtschaft, Management und Handel. Damit will der Wissenschaftler jedoch keinesfalls andeuten, dass der **Online-Handel** das Geschäft im stationären Einzelhandel ablösen wird, sondern dass der **stationäre Einzelhandel** die besten Voraussetzungen hat, um sich im Strukturwandel erfolgreich durchzusetzen.

Den Schlüssel bildet dabei der **Online-Shop eines jeden klassischen Einzelhändlers**, denn die Experten beim Handelsimmobilien Gipfel in Wiesbaden waren sich darin einig, dass der Anteil der Kunden, die für ihre Suche vor der Kaufentscheidung zunächst das Internet nutzen, immer weiter steigt. Nach Erkenntnis von **Manuel Jahn**, **Head of Real Estate Consulting** bei **GfK Geomarketing**, wird in Großbritannien 70% des Online-Handels von stationären Einzelhändlern gemacht und 30% von „pure online playern“ (reinen Online-Händlern). In Deutschland ist es genau umgekehrt.

Laut Heinemann nutzen die meisten Kunden (66%) zwar eine **Suchmaschine** für die Informationssuche vor der Kaufentscheidung, aber nicht viel weniger (59%) informieren sich vorher auch in den **Online-Shops der Einzelhändler.** Deshalb ist es aus seiner Sicht so wichtig, dass die virtuellen Geschäfte der Händler in Sortimentsvielfalt, Ambiente und Darstellungsqualität dem realen Geschäft gleichen.

Wenn der Online-Shop gegenüber dem realen Geschäft zu sehr abfällt, das tatsächliche Sortiment gegenüber dem Online-Nutzer nur mangelhaft präsentiert wird, dann sieht der Wissenschaftler die Gefahr, dass der Einzelhandel diese Kunden verliert. **Denn immerhin 57% der Konsumenten informieren sich nach seiner Erkenntnis zunächst im Internet und kaufen dann im Geschäft.**

Stadt News

Klage gegen geplantes Ikea Shopping Center

Nach **Bad Schwartau** wird nun auch die **Stadt Neustadt** in Holstein Normenkontrollklage beim **Oberverwaltungsgericht (OVG) Schleswig** gegen das geplante **Ikea Shopping Center in Lübeck-Dänischburg** einreichen. Dies wurde im Bau- und Planungsausschuss der Stadt Ende Januar einstimmig beschlossen. Zuvor hatte bereits die Stadt **Bad Schwartau** unter Berufung auf das Verträglichkeitsgutachten der **Cima** ihrerseits gegen das Vorhaben geklagt und ein entsprechendes Rechtsgutachten der Kanzlei Baumeister vorgelegt. Beide Städte sehen die Auswirkungen des geplanten Einkaufszentrums an der Autobahnabfahrt Lübeck-Dänischburg mit insgesamt 60 000 qm Verkaufsfläche (davon über 22 000 qm zentrenrelevante Sortimente) nicht hinreichend berücksichtigt. (Cima)

Deals

München: **Development Partner** aus Düsseldorf und die Münchner **Bucher Properties GmbH** haben die Einzelhandelsflächen von insgesamt 3 630 qm im Geschäftshaus TELA 64 in der Tegernseer Straße in München, auf dem Gelände einer ehemaligen **Hertie**-Filiale inzwischen voll vermietet. Als Mieter stehen **Woolworth**, **Tengelmann**, die Drogeriekette **dm** und die **M-net Telekommunikations GmbH** fest, die sich das letzte Ladenlokal gesichert hat. Die Eröffnung der Geschäfte ist im Mai 2013 geplant. Das Projektvolumen des Geschäftshauses wird mit rd. 26 Mio. Euro beziffert.

Und auch in der Gruppe der **Online-Käufer**, die Heinemann mit etwa 12% beziffert, gibt es neben den 8% treuen Internet-Käufern immerhin noch 4%, die sich auch im stationären Handel informieren. Statt sich darüber zu ärgern, dass diese Kunden sich im Geschäft beraten lassen, um dann im Internet zu kaufen (Stichwort: Beratungsklau), sollte der Einzelhandel hier eine Chance sehen und nutzen, diese Zielgruppe doch noch für sich zu gewinnen.

Im Wettstreit mit der wachsenden Zahl von Internet-Händlern hat der stationäre Einzelhandel aus Sicht von **Wilhelm Josten**, **Gründer und Geschäftsführer** der **Butlers GmbH,** nämlich einen entscheidenden Vorteil: Er kann die natürlichen Kundenströme, die täglich an seinem Geschäft vorbeikommen, für sich nutzen und so auf einfache Weise seine Bekanntheit steigern. Im Gegensatz dazu müssen die **Internet-Händler viel mehr Werbung** machen, um bekannt zu werden: „Viele reine Online-Shops funktionieren nicht, weil sie so viel Werbeaufwand haben." Josten ist deshalb auch überzeugt, dass die **pure Player** an Wachstumsgrenzen stoßen werden.

Und deshalb ist es für den stationären Einzelhandel aus Sicht der Experten so wichtig, seine Bekanntheit zu nutzen, um auch mit gut gestalteten Online-Shops den Anschluss an die Internet-Nutzer zu halten. Denn laut Heinemann wird es in Zukunft verstärkt den **„No Line Handel"** – die höchste Evolutionsstufe des Multi-Channelings – geben, d.h. die Kunden stehen mit ihrem Smartphone im Laden und surfen im Internet. Sie würden dann nicht verstehen, warum der Online-Shop so schlecht gestaltet sei. **Entscheidend ist nach Einschätzung des Wissenschaftlers, dass der stationäre Handel auch im Online-Shop das gesamte Sortiment anbietet und nicht nur Teile davon.**

Viel Erfahrung mit dem Online- resp. Multi-Channel-Handel hat inzwischen auch der

Deals

Investor Tenkhoff kauft Krefelder Horten-Haus

Der Investor **Tenkhoff Properties** hat das **Horten-Haus** in Krefeld am Ostwall für einen hohen einstelligen Millionenbetrag gekauft. Hauptmieter wird auf 10 500 qm die irische Bekleidungskette **Primark** sein, weitere Mieter sind **Rossmann**, **Toys'R'us** und ein Fitnessstudio. Bis Ende 2014 wird das Gebäude umfassend umgestaltet. Das Haus verfügt über 2 Untergeschosse, 5 oberirdische Geschosse sowie weitere Dachaufbauten. Die gesamte Verkaufsfläche beträgt ca. 15 000 qm. Vermittelnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Düsseldorf**.

Anbieter von Haushaltsartikeln und Wohnaccessoires, Butlers, gesammelt, der **als Bindeglied zwischen Online- und Offline-Shop zudem einen Katalog** auflegt. Dabei ist das Unternehmen noch einen Schritt weiter gegangen und nutzt seine Markenbekanntheit, um laut Josten im Katalog auch noch Möbel anzubieten, die das Butlers-Sortiment ergänzen. „Durch die Kataloge mobilisieren wir nicht nur den Online-Handel, sondern auch den Offline-Umsatz“, erläutert Josten.

Nach seinen Worten macht das Unternehmen rund 80% des Umsatzes in seinen Filialen. Dabei orientieren sich die Butlers-Online-Shops mehr am Katalog als an den Geschäften. Das bedeutet für den Einzelhandel aber auch, dass er das Werbebudget auf die verschiedenen Vertriebswege aufteilen muss.

Deutscher Handelsimmobilien Gipfel Foto: Heuer Dialog GmbH

Verlierer dieser Verschiebung zum Online-Geschäft werden aus Jostens Sicht die Standorte mit niedriger Zentralität – d.h. geringer Ausstrahlung auf das Umland – sein, sowie Randlagen. Butlers eröffnet vor diesem Hintergrund keine Filialen in Städten mit weniger als 100 000 Einwohnern.

Entscheidend ist das Einzugsgebiet einer Stadt

An diesem Punkt scheiden sich allerdings die Einschätzungen der Experten. So verwies GfK-Geomarketing-Experte Jahn in seinem Vortrag darauf, dass es in Deutschland **153 Mittelstädte** mit 40 000 bis 75 000 Einwohnern gibt, die als Oberzentrum über ein weitaus größeres Einzugsgebiet als ihre absolute Einwohnerzahl verfügen. Rund 33 davon haben ein Einzugsgebiet mit mehr als 200 000 Menschen und 71 kommen auf ein Einzugsgebiet mit 100 000 bis 200 000 Einwohnern.

Grundvoraussetzung dafür, dass sich die Filialisten hier ansiedeln, ist aber, dass es moderne Verkaufsflächen gibt. Damit sind wiederum die Investoren gefragt, die laut **Hubertus Sevenig**, **Head of Retail Investment** bei **Jones Lang LaSalle Deutschland**, großes Interesse daran haben, in Städten mit weniger als 100 000 Einwohnern aber großem Einzugsgebiet zu investieren. Denn das Angebot in den gefragten Oberzentren ist inzwischen rar und die Renditen sind niedrig.

Shopping-Center auch in kleineren Städten möglich

Und auch **Jörg Banzhaf**, **CEO von Corio Deutschland** stellt mit Blick auf die Übernahme der **Arneken Galerie** in **Hildesheim** fest, dass die Stadt mit etwa 100 000 Einwohnern ein Einzugsgebiet habe, das groß genug für ein Shopping-Center sei. Aus seiner Sicht gehört es zu den Vorteilen der Shopping-Center, dass sie nicht in den großen Metropolen sein müssen. Gleichwohl mahnt der Experte mit Blick auf die Standortwahl, dass man genau wissen müsse, was man tue.

Laut Jahn gibt es in den 20 größten Mittelstädten bei der Bevölkerung unter 30 keinen Unterschied zu den großen Metropolen. Allerdings ist die Arbeitslosigkeit in den Mit-

Unternehmens News

Türkei: ECE schiebt 2 neue Projekte an

Die Hamburger **ECE** ist in der **Türkei** weiter auf Erfolgskurs: So realisiert der Shopping-Center-Spezialist zusammen mit der türkischen **Akasya Group** bis Herbst 2015 den **Akasya Park Ümraniye** in Istanbul. Mit dem Bau des 200-Mio.-Euro-Projektes soll noch 2013 begonnen werden. Das Shopping- und Entertainment-Center bietet außerdem Büroflächen und Wohnungen. Zusammen mit dem benachbarten CarrefourSA Ümraniye Shopping-Center werden auf 100 000 qm Gesamtmietfläche 240 Shops entstehen. Im Einzugsgebiet leben 3 Mio. Menschen. Gleichzeitig plant die ECE gemeinsam mit ihren Projektpartnern **Migros** und **Yeni Gimat A.S.** ein weiteres Refurbishment-Projekt in der Türkei. Die 1999 eröffnete **ANKAmall** (Foto) in Ankara wird umfangreich modernisiert und die Mietfläche um 12 000 qm auf insgesamt 120 000 qm

erweitert. Die Investitionssumme beträgt 50 Mio. Euro. Die Eröffnung der Erweiterung ist für das Jahr 2015 geplant. Die ANKA-Mall ist mit ihren 320 Geschäften, Cafés, Restaurants und einem Kino mit 10 Sälen eines der größten Shopping-Center in der Türkei.

telstädten geringer und die Zentralität größer als in den Metropolen. Etwas ungünstiger fällt indessen die demographische Prognose für die Mittelstädte aus. Insgesamt ist Jahn überzeugt, dass so manche B-Stadt in die Core-Kategorie gehört. Die Renditen für gute Objekte liegen hier mit gut 6% über den Geschäftshäusern in den Metropolen, die es im Durchschnitt auf gut 4% bringen.

In seinem Vortrag „Risiko versus Rendite“ setzte sich **Niclas Karoff, Geschäftsführer** der **TLG Immobilien GmbH** mit der Frage auseinander, warum sich Einzelhandelsinvestments in regionalen Mittelzentren lohnen. Dabei konzentriert er sich auf 73 deutsche Städte mit 100 000 bis 300 000 Einwohnern, die im Verhältnis betrachtet mehr Umsatz generieren als die größten Städte. So liegt der Durchschnittsumsatz pro Kopf laut Karoff in den größten Städten „nur“ um 20,4% über dem Bundesdurchschnitt, in den Städten zwischen 100 000 und 300 000 Einwohnern dagegen um 26,9%. Um die Lücken im städtischen Einzelhandelsangebot zu schließen, so Karoff, würde das Gros der Mittelstädte gerne Einzelhandelsgroßprojekte ansiedeln, doch scheitere das bei 42,3% der Städte, weil ein Investor fehle.

Mit dem Thema **„Nahversorgung“** aus Sicht des Lebensmittelhandels beschäftigte sich **Stephan Koof, Leiter Expansion Vollsortiment national** bei **Rewe**. Zwar ist der Online-Verkauf im Lebensmitteleinzelhandel nicht das große Thema, doch auch die Nummer 2 im deutschen Lebensmittelhandel hat das Thema auf der Agenda: Neben dem Rewe-Online-Shop mit den gleichen Preisen wie im Markt und Sonderangeboten, bietet Rewe einen Lieferservice und 12 Drive-in-Märkte zum Selbstabholen der online bestellten Ware. Der Anteil der online bestellten Ware hat sich laut Koof verdoppelt – allerdings bewegt sich das Geschäft auf niedrigem Niveau, da viele Bundesbürger den persönlichen Lebensmitteleinkauf bevorzugen.

Deals

Warschau: Mit der Büro- und Einzelhandelsimmobilie „Le Palais“ hat die **IVG AG** bereits das 5. Objekt innerhalb von 18 Monaten für den **IVG Warschau Fonds** erworben. Das sechsstöckige, sanierte historische Gebäude mit rund 5 300 qm Büro- und 1 400 qm Einzelhandelsflächen ist kurz nach der Fertigstellung zum größten Teil an mehrere internationale Nutzer vermietet. Ankermieter ist der börsennotierte Finanzdienstleister **Ipopema**. Das Objekt entspricht sowohl von seiner Lage im Stadtzentrum, der Bauqualität und seiner Ausstattung dem Core-Ankaufprofil des IVG Warschau Fonds. Verkäufer ist **Warimpex**.

Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Markt- und Standortanalysen
Tragfähigkeitsstudien
Konzeptentwicklung und -evaluierung
Verträglichkeitsgutachten
Nahversorgungskonzepte
Zentrenkonzepte
Netzanalysen
Befragungen

25 Jahre exzellente Beratung und gerichtsfeste Gutachten

Seit 1986 sind wir als unabhängiges Beratungsunternehmen an der Schnittstelle von Stadtentwicklung und Einzelhandel erfolgreich tätig. Fokussiert auf Handelsthemen bündeln wir unser Spezial-Know-how zum Vorteil von namhaften Städten und Gemeinden, Projektentwicklern, Investoren und dem Handel selbst.

Unsere enge Anbindung zum Beispiel an die Universitäten Göttingen und Zürich sorgt darüber hinaus für einen stetigen, wechselseitigen Transfer von Methoden und Verfahren.

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.

Shopping-Center im Internet-Zeitalter

Die Wiederbelebung der alten Innenstadt-Idee

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Während der Einzelhandel aus Sicht der Experten seine Chancen durch den Aufbau von repräsentativen Online-Shops nutzen muss, setzte sich **Thomas Binder**, **CEO** der **Sierra Germany GmbH**, beim 5. Deutschen Handelsimmobilien-Gipfel mit der Frage auseinander, wie die internationale Shopping-Center-Industrie die Plattform für den attraktiven Einkauf in einer realen Einkaufswelt schaffen kann? Kurz gesagt: Wie kann das reale Shopping-Center einen Kontrapunkt setzen gegen die virtuellen Welten des Internet-Shoppings?*

Die Antwort: Shopping-Center müssen sich darauf besinnen, **dass Innenstädte soziale Begegnungsstätten waren** und der **Handel auf den Marktplätzen** ein ganz wesentlicher Teil davon. So wird die Mall nach Binders Worten heute zu einer „Art Bühne, die das Bedürfnis der Konsumenten nach Inszenierung erfüllt und gleichzeitig den einzelnen Shops den optimalen Rahmen für den eigenen Auftritt bietet“.

Denn während der Einzelhandel seine Geschäftsräume in der Vergangenheit dem strikten Gebot des reinen Warenverkaufs unterwarf – das lässt sich z.B. an den alten, fensterlosen Warenhäusern ablesen, in denen das künstliche Licht den Blick des Kunden ausschließlich auf die Ware lenken sollte -, wird von den heutigen Shopping-Centern die Wiederbelebung der alten Innenstadt-Idee erwartet. So wird das Einkaufszentrum laut Binder heute zum „hybriden Ort“ für **Einzelhandel**, **Freizeit** und **Kultur**. Wichtige Spiel-Elemente dieser Bühne sind aus seiner Sicht „innovative architektonische Konzepte“ und eine „dramaturgische Ideen“.

Foto: Sonae Sierra

Für die Shopping-Center-Entwickler und Betreiber bedeutet das: Sie sind nicht nur für das „Bühnenbild“, also die Architektur verantwortlich, sondern auch für das Programm, das auf der Bühne, resp. im Shopping-Center, aufgeführt werden soll, wobei es wichtig ist, den Kunden zum Beteiligten der Aufführung zu machen. Denn die Erkenntnis, dass dem Kunden in der heutigen Zeit des Warenüberangebots ein triftiger Grund geboten werden muss, damit er ein Shopping-Center aufsucht, setzt sich seit einigen Jahren verstärkt in der Branche durch.

Veranstaltungsprogramme werden zum wichtigen Bestandteil. Die französische **Unibail Rodamco** setzt derzeit auf eine ausgefeilte Erlebnis-Gastronomie. Und auch bei den anderen Shopping-Center-Spezialisten wie **ECE**, **mfi**, **Corio** und **Multi Development** spielen die Zusatzprogramme neben den Geschäften eine wichtige Rolle.

Sonae Sierra hält sich in diesem Kontext aber zugute, als erster europäischer Entwickler konsequent den Erlebnisraum Shopping-Center entwickelt zu haben. So erläuterte Binder anhand des von Sonae Sierra entwickelten Berliner Shopping-Centers **Alexa**, (Foto) worauf es aus Sicht des Unternehmens ankommt. Neben den 180 Shops bietet das 56 000 qm große Shopping-Center am Alexanderplatz einen Food-Court mit 14 Restaurants und eine spannende Erlebniswelt für die ganze Familie. Das sei das vielfältigste Angebot aller knapp 60 Einkaufszentren in Berlin, so Binder. Aber zweifellos sind der Phantasie für weitere Inszenierungen in der Shopping-Center-Welt künftig keine Grenzen gesetzt.

Deals

GRR German Retail Fund kauft weitere Objekte

Die **GRR Real Estate Management GmbH** (GRR REM) hat für den **GRR German Retail Fund No.1** für insgesamt rd. 10,5 Mio. Euro zwei neue Einzelhandelsimmobilien in Bayern und Hessen erworben. Zum einen den 2012 erbauten **Rewe**-Supermarkt in Kirchhain bei Marburg mit 2 200 qm Mietfläche. Bei der 2. Immobilie handelt es sich um ein Fachmarktzentrum an einer Hauptdurchgangsstraße im bayerischen Treuchtlingen. Die Gesamtmietfläche beträgt rd. 3 900 qm, Ankermieter ist **Aldi Süd**. Weitere Mieter sind **Rossmann**, **Fristo Getränke**, **Ernsting's Family**, **Takko** sowie ein Imbiss und ein Friseur. Auf dem 15 400 qm großen Grundstück gibt es zudem Platz für 150 Parkplätze. Das Fachmarktzentrum wird im Frühsommer 2013 fertig gestellt. Erst vor kurzem hatte GRR REM für den Fonds ein Portfolio aus 9 Aldi-Märkten in Baden-Württemberg und Bayern sowie ein Nahversorgungs- und Dienstleistungszentrum in Erlangen mit Rewe als Anker erworben.

Deals

Osnabrück: Die Drogeriemarktkette **MH Müller Handels GmbH** zieht in den Erweiterungsbau der **Kamp Promenade** in der Großen Straße 65-66 in Osnabrück. Müller will seinen Markt im Frühjahr 2014 eröffnen. Der Erweiterungsbau der **DEKA Immobilien GmbH** wird noch gebaut. **Lührmann Osnabrück** vermittelte. Die Kamp Promenade gehört zum Vermögen des Offenen Immobilienfonds WestInvest InterSelect.

Gegen Leerstand und Verfall bei Kaufhäusern:

Helfen größere Zugriffsrechte der Kommunen?

Boris Böhm, Mitglied der Geschäftsleitung von Dr. Lademann & Partner, Hamburg

Mit seiner Gesetzesinitiative zur Änderung der §§ 177-179 Baugesetzbuch (BauGB) hat der ***Zusammenschluss der Bürgermeister****, die von leer stehenden* ***Hertie-Immobilien*** *betroffen sind, für Diskussionen gesorgt (vgl. Handelsimmobilien Report Nr. 140 v. 22.2.2013). So wurde auch auf dem 5. Deutschen Handelsimmobilien Gipfel in Wiesbaden intensiv über die Zukunft von Kauf- und Warenhausstandorten sowie die Instrumente zur Steuerung ihrer Revitalisierung diskutiert.*

Leer stehende Kauf- und Warenhausstandorte stellen viele Kommunen vor große Herausforderungen. Häufig befinden sie sich in bester Lage und sind insbesondere für Klein- und Mittelstädte Kristallisationspunkt der Innenstadtzentren. Für die Innenstadtentwicklung sind sie somit ein zentraler Baustein. **Oft sind solche Objekte im Eigentum global agierender Finanzunternehmen**, deren legitimes Ziel die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen ist. Dieses Ziel kann aber nicht immer erreicht werden, indem sie eine leer stehende Immobilie im Rahmen einer umfassenden Revitalisierung wieder einer neuen Nutzung zuführen.

Dem stehen hier die hohen Investitionssummen und das möglicherweise fehlende Know-how eines professionellen Handelsimmobilien-Entwicklers mit sehr guter lokaler Marktkenntnis entgegen. Daher stehen solche Objekte oft zwar zum Verkauf, doch

Deals

Keighley: **LaSalle Investment Management** hat im Norden von Großbritanniens, an der Hanover Street in Keighley, nordwestlich von Bradford, das Airedale Shopping-Centre für 25,2 Mio. Euro erworben. Wie das Unternehmen weiter mitteilt, liegt die Nettoanfangsrendite bei etwa 10%. Das im Jahr 1968 eröffnete Shopping-Center mit 17 000 qm Gesamtfläche befindet sich in zentraler Einkaufslage der Stadt Keighley, unweit des Busbahnhofs. Die 84 Geschäfte sind nach Angaben von LaSalle Investment Management an namhafte britische Einzelhandelsketten vermietet. Zudem seien Neuvermietungen im Gespräch.

war in den vergangenen Jahren zu beobachten, dass an vielen Standorten die Kaufpreisvorstellungen überhöht sind und nicht immer mit der tatsächlichen Marktlage übereinstimmen. Solche Objekte stehen über Jahre leer und schränken die Entwicklungsmöglichkeiten der Kommunen bzw. Innenstädte ein. Bei vielen Projekten scheitert es allerdings auch daran, dass der Eigentümer schwer ermittelbar ist.

Bislang sieht die gesetzliche Regelung vor, dass die Kommunen den Eigentümer einer Immobilie zur Beseitigung von Missständen verpflichten können. Missstände liegen dann vor, wenn die Immobilie nicht mehr den allgemeinen Anforderungen an gesunde Wohn- und Arbeitsverhältnisse entspricht. Das ist eine hohe Hürde, da die Kommunen praktisch nur dann eine Eingriffsmöglichkeit haben, wenn das Objekt eine akute Gefährdung der Sicherheit darstellt. Ansonsten ist man auf einen „verständigen“ Eigentümer angewiesen, was im Falle von Finanzunternehmen oder auch bei Eigentümer- und Erbengemeinschaften leider selten der Fall ist.

Foto: Dr. Lademann & Partner

Niedergang in der City: Leer stehende Großimmobilie

Die **Initiative der „Hertie-Bürgermeister“** regt daher an, bereits dann von einem Missstand auszugehen, wenn die Immobilie über einen Zeitraum von mindestens 60 Monaten zeitlich und räumlich **nicht im Sinne der erteilten Baugenehmigung genutzt** wird. Sprich: Wenn die Immobilie mehr als 5 Jahre leer steht. Zudem beinhaltet die Initiative den **Änderungsvorschlag**, dass die Kommune im Falle eines Missstands (z.B. 5 Jahre Leerstand) oder eines Mangels mittels Ausschreibung einen Kaufinteressenten suchen kann, der das Objekt revitalisiert. Dazu soll auf Grundlage eines Verkehrswertgutachtens ein Mindestkaufpreis als Basis für ein Bieterverfahren ermittelt werden. Die Aufwendungen, die der Kommune dadurch entstanden sind, sollen von dem Gebotsbetrag, der dem Eigentümer zugeht, abgezogen werden.

Enteignung oder städtebauliche Maßnahme?

Wird der **Eigentümer** einer betroffenen Immobilie in einem solchen Fall von „Enteignung von Privateigentum“ sprechen, sehen viele **Kommunen** dies eher als „Ermöglichung/Beschleunigung eines Verkaufsprozesses zum Zwecke der Einleitung städtebaulicher Entwicklungsmaßnamen“. Wer hat Recht? Eine pauschale Antwort auf diese Frage zu geben, würde den unterschiedlichen Ausgangslagen an den betroffenen Standorten nicht gerecht werden. Dennoch sollten die Chancen und Risiken einer solchen Gesetzesänderung diskutiert und abgewogen werden.

Im **Sinne der Innenstadtentwicklung** wäre eine solche Gesetzesinitiative allemal. Insbesondere für **Klein- und Mittelstädte** waren die ehemaligen Kauf- und Warenhäuser oft der größte und zugkräftigste Magnetbetrieb und Frequenzbringer. Mit der Schließung haben die betroffenen Innenstädte einen Teil ihrer Einkaufsattraktivität eingebüßt. Häufig sind in den benachbarten Einkaufslagen zudem Trading-Down-Tendenzen wie Leerstände, Investitionsstaus und eine Zunahme von minderwertigeren Nutzungen (z.B. 1 Euro-Läden, Spielhallen etc.) zu beobachten.

Dabei gibt es für solche leer stehende Großimmobilien vor allem auf Grund ihrer meist **hervorragenden Lagequalitäten** und ihres **umfangreichen Flächenpotenzials** viele interessierte Investoren. Oft ist aber der **Kaufpreis** der entscheidende Hinderungsgrund. Der Erwerb eines Objekts/Grundstücks stellt bei der Wirtschaftlichkeitsberech-

Unternehmens News

MEC vermietet Dortmund und Mannheim mit Erfolg

Die **MEC Metro ECE Centermanagement GmbH & Co. KG** wird 2013 die Fachmarktzentren in Dortmund und Mannheim neu eröffnen. Die Vermietung an beiden Projektstandorten ist bereits weit fortgeschritten und läuft nach Angaben des Unternehmens sehr erfolgreich. Bis Juli 2013 wird in Dortmund-Oespel ein ehemaliger **Wal-Mart**-Standort zum Fachmarktzentrum mit dem Namen **Indupark Center** umgebaut. Auf 30 500 qm entstehen im Zuge der Revitalisierung 4 Fachmärkte. Ankermieter **Real** hat seine Fläche erneuert und modernisiert. Zudem entstehen 14 Shops und 6 Gastronomie-Betriebe. Mit **Media Markt** und **McDonald's** sind bereits die ersten großen Mieter eingezogen. Weitere Mieter u.a. aus dem Modebereich folgen. Das Objekt ist voll vermietet. Zudem wird das **Real-SB-Warenhaus** in **Mannheim** bis August 2013 zum **Kurpfalz Center** (Foto) mit 26 Läden und 6 Gastrono-

miebetrieben auf 32 600 qm umgebaut. Neben dem Ankermieter Real werden Mode- und Dienstleistungsanbieter das Angebot erweitern. Zu den Mietern gehören u.a. **Aldi**, **dm**, **Adler**, **Takko**, **Toys'R'Us**, **Ernsting's Family**, **Gina Laura** und **Jeans Fritz**. Das Center ist zu rund 90% vermietet.

nung einer Projektentwicklung einen Faktor dar, der zwar in der Gesamtkalkulation zunächst überschaubar erscheint, für den wirtschaftlichen Erfolg letztlich aber eine wesentliche Rolle spielen kann. Je schwieriger die Rahmenbedingungen (z.B. geringe Kaufkraft, rückläufige Einwohnerzahlen) und je intensiver das Wettbewerbsumfeld, desto gewichtiger ist für den Käufer ein angemessener Kaufpreis. So verwundert es nicht, dass vor allem die Kauf- und Warenhausstandorte in strukturschwachen Regionen noch nicht veräußert wurden.

Die Folge ist ein über Jahre andauernder Stillstand, der die gesamte Innenstadtentwicklung hemmen kann. Zum einen, weil der betroffene Standort brach liegt und keiner neuen Nutzung zugeführt wird. Häufig stehen diese Objekte aber so sehr im Fokus der Kommunen, dass andere Projekte oder Investoreninteressen erst einmal auf „Eis gelegt“ werden, um die Entwicklungsperspektiven zur Revitalisierung dieser meist zentralen Standorte nicht zu gefährden.

Insofern tut sich ein doppeltes Investitionshemmnis auf. Allein bezogen auf die noch brach liegenden Hertie-Standorte sprechen die betroffenen Bürgermeister von einem entgangenen Investitionsvolumen in Höhe von 560 Mio. Euro. Von dem Verkauf und der Wiedernutzbarmachung solcher Kauf- und Warenhausstandorte hängen somit oft die gesamten Revitalisierungsbemühungen dieser Innenstädte ab.

Die Gesetzesinitiative würde den Kommunen sicherlich deutlich mehr Handlungsspielräume einräumen. **Um Willkür vorzubeugen, müsste sich ein solches Instrumentarium jedoch auf einen detaillierten Begründungszusammenhang stützen.** Grundlage hierfür wäre ein im Vorfeld aufgestelltes **Innenstadtentwicklungskonzept,** das unter breit angelegter Beteiligung erarbeitet und politisch beschlossen wurde. Zudem sollte der räumliche Fokus klar und deutlich auf die Innenstädte und ggf. Stadtteilzentren beschränkt bleiben, da die „zentralen Versorgungsbereiche“ von besonderer Bedeutung für die Stadtentwicklung sind und deren Erhaltungs- und Entwicklungsziele direkt im BauGB verankert sind.

Was im Einzelfall als Innenstadt oder Stadtteilzentrum gilt, ist im Rahmen eines politisch beschlossenen, kommunalen Zentrenkonzepts zu definieren und grundstücksgenau abzugrenzen. Grundsätzlich geht es dabei natürlich nicht nur um ehemalige Kauf- und Warenhausstandorte, sondern im Prinzip um jegliche brachliegenden Objekte, sofern konkrete Planungen für eine Revitalisierung vorliegen.

Gleichwohl lässt sich nicht ausblenden, dass eine solche Gesetzesänderung einen erheblichen Eingriff

in das Privateigentum ermöglichen würde. Zwar sprechen die Initiatoren nicht von „Enteignung“, sondern von einem „analog zum Grundgesetz stehenden Gebrauch vom **Eigentum zum Wohle der Allgemeinheit**“. Der Betroffene würde aber – nicht zu Unrecht – einen erheblichen Eingriff in die Ausübung seiner privatrechtlichen Geschäfte zu dulden haben. Da jedoch ein Verkauf zu Marktpreisen durchgesetzt würde, kann man nur bedingt von Enteignung sprechen. Zudem ist im Grundgesetz (Artikel 14) verankert, dass „Eigentum verpflichtet“ und sein „Gebrauch dem Wohle der Allgemeinheit“ dienen soll. Ob z.B. die Eigentümer der Hertie-Immobilien dieser Anforderung nachkommen, sei dahingestellt.

Gewinner wären die betroffenen Kommunen

Auf den ersten Blick erscheint ein solches Instrument zwar wenig marktliberal und ruft eher **planwirtschaftliche Ressentiments** hervor. Andererseits kann ein solches Instrument auch **bestehende Investitionshemmnisse durchbrechen und Investoren und Entwicklern Möglichkeiten eröffnen**, entsprechende Projekte umzusetzen. Insofern könnte dies auch einen **Beitrag zur Wirtschaftsförderung** leisten. Einen Gewinner gäbe es allemal: Die betroffenen Kommunen und ihre Innenstädte sowie die vor Ort lebenden und wirtschaftstreibenden Bürger. Wie hoch der Schaden der Verlierer wäre, gilt es noch abzuwägen. In jedem Falle erscheint eine offen geführte, tiefergehende Diskussion über die Gesetzesinitiative lohnenswert.

Einkaufszentren

Mehr Einkaufserlebnis für die Internet-Generation

Von Markus Wotruba, Leiter Standortforschung bei der BBE Handelsberatung

*Mit dem Mitte Februar 2013 eröffnetet zweiten Bauabschnitt der Pasing-Arcaden in München greift die Essener **mfi AG** aktuelle Trends der Shopping-Center-Entwicklung auf und bringt diese zum ersten Mal nach Bayern.*

Schon seit vielen Jahren wird von Fachleuten über Notwendigkeit und Wege diskutiert, Einkaufszentren hinsichtlich ihres **Erlebnischarakters** und ihrer **Aufenthaltsqualität** zu verbessern. Während gebaute Vorbilder solcher Strategien in den **USA**, in **Großbritannien** oder in **Osteuropa** zu besichtigen sind, gibt es in Deutschland bisher nur einige wenige Beispiele, in denen entsprechende Elemente mehr oder weniger konsequent umgesetzt wurden.

Der steigende **Konkurrenzdruck** durch Flächenwachstum und e-Commerce führt jedoch dazu, dass Neueröffnungen auch in Deutschland immer mehr auf Aufenthaltsqualität, Erlebnis und Service setzen. Ein Beispiel sind die Center von Deutschland-Newcomer **Sonae Sierra**, die eine starke Thematisierung des jeweiligen Centers (z.B. Alexa, Loop5) verfolgen.

Mit dem 2. Bauabschnitt der Pasing-Arcaden bringt die **mfi AG** jetzt eine für hiesige Verhältnisse **bemerkenswerte Center-Konzeption** nach München. Dies beginnt mit einem zentralen Food-Court, der zwar nicht neu für Deutschland ist (vgl. etwa Deutschland-Pionier CentrO Oberhausen), aber bisher nur selten und nicht immer konsequent umgesetzt wurde. Außerdem bieten die Arcaden mit dem 2. Bauabschnitt eine höherwertige Möblierung mit unbewirtschafteten (!) Sitzgelegenheiten in der Mall und spezielle loungeartige Ruhebereiche.

Dies ist freilich nicht neu für die mfi und wurde z.B. in Düsseldorf ebenfalls umgesetzt. Auch die **ECE** bietet bspw. im Shopping-Center Limbecker Platz in Essen Ruhezonen jenseits der Lauflagen. Und im Prestige-Projekt **Skyline-Plaza** von ECE und

Deals

Frankfurt/M: Ein halbes Jahr vor Eröffnung ist laut **ECE** das „Sahnestück“ auf dem neuen Shopping-

Center **Skyline Plaza** im Frankfurter Europaviertel vergeben: Betreiber des Dachgarten-Restaurants mit Blick auf die Frankfurter Skyline wird die Gastronomie-Marke **Alex**, die auf rd. 1 600 qm Innen- und Außenfläche eröffnet. Geplant sind unterschiedliche Café-, Bar-, Lounge-, Living-Kitchen- und Thekenbereiche. Herzstück soll eine komplett einsehbare Küche werden. Zur Beach-Lounge-Atmosphäre im Sommer oder zum stimmungsvollen Winter-Feeling unter Heizstrahlern laden 3 unterschiedlich gestaltete Terrasseneinheiten ein. Auch im Erdgeschoss des Skyline Plaza ist ein als „Genuss-Tempel konzipiertes Mini-Alex auf rd. 80 qm geplant. Das Dachgarten-Restaurant ist Teil der öffentlich zugänglichen,10 000 qm großen begrünten Dachterrasse auf der 5. Etage

Deals

Görlitz: Ein Privatinvestor hat ein Wohn- und Geschäftshaus mit 905 qm Gesamtnutzfläche in Görlitz gekauft. Die 1900 erbaute Immobilie in der Biesnitzer Straße bietet 11 Wohnungen (ca. 855 qm) sowie eine Gewerbeeinheit (rd. 50 qm). Verkäufer ist eine private Eigentümerin aus Hirschberg. **Engel & Völkers Commercial Dresden** vermittelte.

Hahn Gruppe

Gute Ideen für große Flächen.

Hahn Gruppe –
Spezialist für Einzelhandelsimmobilien

- Fonds Manager seit 1982
- Größter unabhängiger Asset Manager im Segment großflächiger Einzelhandel
- Full-Service-Anbieter

Hahn Gruppe
Buddestraße 14
51429 Bergisch Gladbach
Telefon: + 49 (0) 2204 94 90 – 0
Telefax: + 49 (0) 2204 94 90 – 119
info@hahnag.de
www.hahnag.de

CA Immo in Frankfurt/M, soll „Frankfurts größter Food-Court mit mehreren Restaurants“ entstehen, ein großflächiger Platz mit **Baumskulpturen** und **Holzelementen** einen Naturpark symbolisieren und ein öffentlich zugänglicher **Dachgarten** mit der Gastronomie-Marke **Alex,** die auf etwa 1 600 qm Innen- und Außenfläche unterschiedliche Café-, Bar-, Lounge-, Living-Kitchen- und Thekenbereiche bieten wird.

Im 2. Abschnitt der Pasing-Arcaden wirkt die Architektur hochwertig, wobei im Obergeschoss die Ladeneinheiten teilweise in ihrer Dimension von der Mall aus gar nicht zu erfassen sind. Vielmehr verfügen sie über eine ansprechende Fassadengestaltung, die erst beim Betreten des Geschäfts den Blick auf den Verkaufsraum freigibt. Der Verkaufsraum ist bei Konzepten wie **Marc O´Polo** und **Lufian** wie eine Wohnung in mehrere Zimmer aufgeteilt, die mit Ledersesseln und Ledersofas möbliert sind und eine interessante Abwechslung zum bekannt nüchternen Ladenbau von **Media Markt** bieten. Für **Kinder** gibt es neben kostenpflichtigen elektromechanischen Spielgeräten einen kleinen Kinosaal, in dem Filme wie „Madagaskar“ gezeigt werden. In der Mall bieten **digitale Infostelen** neben einem **digitalen Centerplan** weitere Informationsangebote, wie etwa eine Google-Karte mit dem aktuellen Verkehrsgeschehen auf Münchens Straßen. Ein interaktives virtuelles Aquarium rundet das digitale Angebot ab.

Viel Flair in den Pasing-Arcaden

Besondere Sortimentsschwerpunkte - Gute Integration

Bei den Läden bieten die Pasing Arcaden neben einem gut gestalteten Nahversorgungsangebot mit einem **Hit-Verbrauchermarkt** und einem **Aldi-Discounter**, 2 Drogeriemärkten (**Müller, dm**) einen besonderen Sortimentsschwerpunkt im Bereich Spielwaren (Build-a-bear, Müller, Lego, Playmobil Fun Store, Imaginarium) und Wäsche (Intimissimi, Esprit bodywear, Hunkemöller, Palmers, Triumph).

Shops mit Atmosphäre

Die Integration des Centers in den Bahnhofsvorplatz von München-Pasing (mit teils denkmalgeschützten Centerflächen außerhalb der Mall) **und eine boulevardartige neue Fuß- und Radwegeverbindung** bieten eine hohe städtebauliche Qualität. Diese wird durch die Integration von Wohnnutzungen auf dem Dach der Arcaden noch gesteigert. Die moderne Tiefgarage mit direkter Zufahrt von der neuen Umgehungsstraße ist auf dem aktuellsten Stand und entlastet das Pasinger Stadtteilzentrum vom Durchgangsverkehr. Die **Zentrumsqualität** wurde durch den renovierten Pasinger Bahnhof (ICE, Fern- und Regionalverkehr, S-Bahn) und die direkte Anbindung an etliche Buslinien erhöht. Die Verlängerung der Straßenbahn zum Bahnhofsplatz wird dieses hochwertige Ensemble weiter aufwerten. Die Pasing-Arcaden liegen damit von der Innen- und Außengestaltung im Trend der Zeit und heben sich wohltuend von den jüngeren Centereröffnungen in München ab.

Personalien

HBB GmbH verstärkt das Center-Management

Heiner Hutmacher (44) wird zum 1. April 2013 in die **Geschäftsführung** der **HBB Centermanagement** berufen. Gleichzeitig wird er von **Alexander Balzer** das Management im **City Center Langenhagen** sowie in der **Neuen Mitte Ingelheim** übernehmen. Balzer hat das Center-Management der HBB mit aufgebaut und beide Center schon vor ihrer Eröffnung geleitet und im Markt etabliert. Hutmacher war bislang bei **Sonae Sierra** tätig und Center-Manager des LOOP5 in Weiterstadt. Er bringt mehr als 14 Jahre Erfahrung aus dem Bereich Management sehr großer Einkaufszentren, der Neueröffnung, Vermietung und Restrukturierung im laufenden Betrieb mit. Beim Thema Center-Marketing und Einsatz neuer Medien im Center-Management verfüge er über Spezialwissen, teilt die HBB mit. Nach einer geschäftsführenden Tätigkeit im Handel und Studium zum Handelsfachwirt war er in verschiedenen großen Einkaufszentren unterschiedlichen Typs und in allen Lebenszyklusphasen tätig. Die HBB Centermanagement GmbH & Co. KG als 100%ige Tochter der HBB-Gruppe deckt das gesamte Leistungsspektrum für das Center-Management ab. Zu den 6 Mandaten der HBB gehört das Management der Center in Gummersbach, Gronau, Troisdorf sowie Hanau.

Vermietungsmarkt 2012

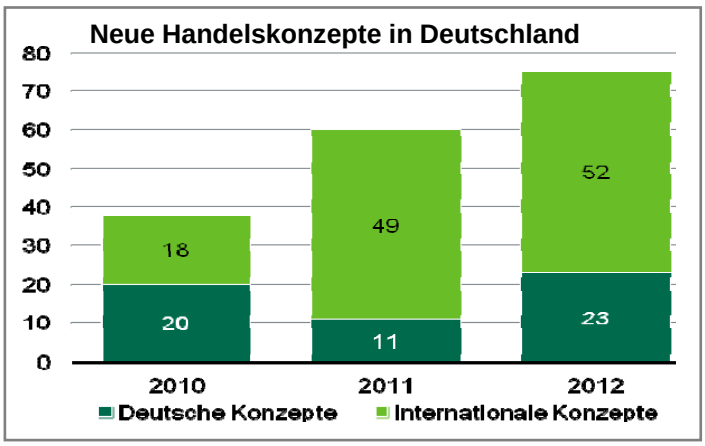
Die Lebensmittelhändler Edeka und Rewe legten bei der Expansion wieder deutlich zu

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Das Interesse der internationalen Handelskonzepte am deutschen Markt ist ungebrochen und wird auch 2013 weiter bestehen bleiben. Der „Preis für die stärkste Expansion“ ging 2012 jedoch an namhafte deutsche Handelskonzerne: Allen voran an die Hamburger Edeka mit 87 Anmietungen auf dem 1. Platz, knapp vor der Kölner Rewe mit 85 auf 2 und der Drogerie-Kette dm mit 74 auf dem 3. Platz. Mit größerem Abstand folgte Rossmann mit 43 Anmietungen auf dem 4. Platz.

Das ist das Ergebnis der Studien-Reihe „Germany Viewpoint“ über den **„Einzelhandelsmarkt Deutschland 2012“** des Immobiliendienstleisters **CBRE**. „Im Kontext der sich zuletzt aufklarenden makroökonomischen Gesamtlage und einem nach wie vor positiven Konsumklima“ ist **Karsten Burbach**, **Head of Retail bei CBRE in Deutschland**, überzeugt, dass auch 2013 ein solides Vermietungsjahr werden wird. Im Vorjahr entfielen etwa 20% der neuen Mietvertragsabschlüsse auf **internationale Einzelhändler**, 52 neue Konzepte konnten hierzulande erstmals Fuß fassen.

In der Summe zählte CBRE **3 028 Vermietungen**. Das waren 37,8% mehr als im Jahre 2011 mit 2030. Ähnlich wie im Investmentmarkt für Handelsimmobilien, der insbesondere im 4. Quartal einen beeindruckenden Endspurt erlebte, war auch im deutschen Vermietungsmarkt das 2. Halbjahr mit 1 924 Vermietungen stärker als das 1. Halbjahr mit 1104.



Und ähnlich wie im Investmentmarkt für Retail Assets, der hierzulande vor allem durch das geringe Angebot an Core-Objekten begrenzt wurde, wird sich auch im Vermietungsmarkt aus Burbachs Sicht die Frage stellen: Gibt es für die bestehende Nachfrage nach Top-Flächen zu vertretbaren Mieten das passende Angebot? Zu den zweifellosen Highlights in diesem Jahr zählt der Experte die Eröffnung des Frankfurter Shopping-Centers **Skyline Plaza** am 29. August und des Einkaufszentrums **Leipziger Platz** in Berlin. Hinzu kommen noch einige kleinere Centerprojekte.

Doch auch wenn nationale und internationale Einzelhändler unermüdlich auf der Suche nach neuen Flächen und besseren Standorten sind, Kompromisse gehen sie in den Top-Lagen nicht ein. Zu viel hängt von der Qualität des Standorts ab. Nur wenige Meter entfernt von der Top-Lage kann das Geschäft schon deutlich schlechter laufen. Die Suche nach dem richtigen Kandidaten bleibt aus Burbachs Sicht deshalb recht anspruchsvoll. Er ist zudem überzeugt, dass auch 2013 wieder **rund 50 neue internationale Handelskonzepte auf den hiesigen Markt kommen werden**.

Das dürfte auch mit dem Interesse der Shopping-Center-Betreiber korrespondieren, die immer auf der Suche nach neuen Einzelhandels- und Gastronomie-Konzepten sind, um den Branchenmix neu zu mischen, damit keine Monotonie entsteht.

Während in den innerstädtischen Einkaufslagen die **Bekleidungsanbieter** die mit Abstand stärkste Nachfragegruppe stellen, sind die Karten beim Einzelhandelsmarkt im allgemeinen – d.h. neben den Einkaufsstraßen werden noch **Shopping-Center**, **Fach-**

Personalien

Tina Reuter wechselt zu Cushman & Wakefield

Tina Reuter hat am 1. März 2013 ihre Position als **Partnerin** und **Head** of EMEA Business Development & Client Management for Property & Asset Management beim Immobilienberater **Cushman & Wakefield** (C&W) angetreten. Sie ist u. a. für Deutschland, Nordeuropa, Österreich und die Schweiz verantwortlich und agiert von Frankfurt/M. aus. Zuvor war sie 7 Jahre in Führungsfunktionen bei **Jones Lang LaSalle** tätig, zuletzt als Head of Property Management Deutschland. Davor war sie Senior Managerin bei einer Private Public Partnership und Projektmanager in einem Architekturbüro. 2012 hat C&W den Bereich Property & Asset Management in EMEA deutlich ausgebaut. In EMEA betreut das Property & Asset Management von C&W mit ca. 700 Mitarbeitern rd. 16 Mio. qm Mietfläche in 17 Ländern.

Deals

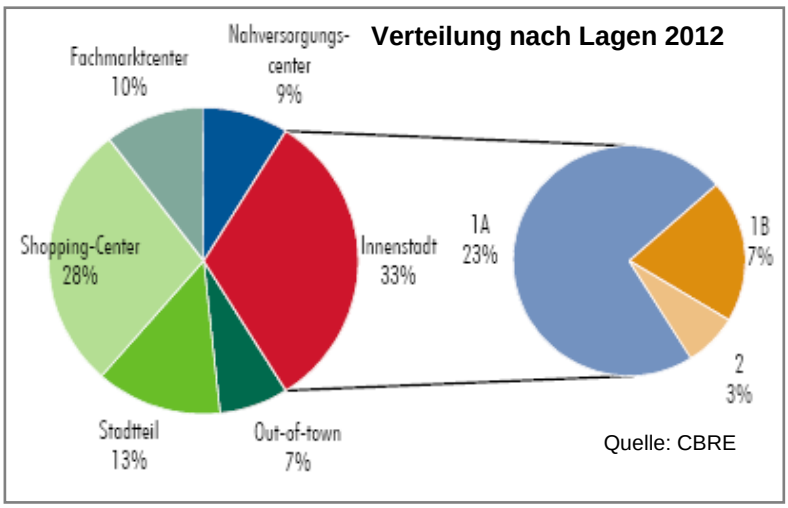
Kronberg: Die **Dirk Rossmann GmbH** hat rd. 836 qm in der Frankfurter Straße 13a in Kronberg gemietet. Die Eröffnung des Markts ist im Sommer 2013 geplant. Im Zuge der Expansion ist für 2013 die Eröffnung von ca. 120 weiteren Märkten geplant. Vermieter ist die **Hessische Hausstiftung**. **Engel & Völkers Commercial Frankfurt** vermittelte. Die Wirtschaftsförderung der Stadt Kronberg hat diesen Prozess aktiv mit begleitet.

markt- und **Nahversorgungszentren** einbezogen – etwas anders verteilt, da in diesen Lagen auch die Lebensmittelbranche eine sehr wichtige Rolle spielt.

Laut CBRE-Studie ist der Anteil des Modeeinzelhandels von 37% im Jahr 2011 auf 28% der Vermietungen (2012) gesunken. Auf der anderen Seite konnte der **Lebensmitteleinzelhande**l seinen Anteil von 10% auf 18% ausweiten, nachdem er sich 2011 mit der Expansion etwas zurück gehalten hatte. Aus Sicht der CBRE-Experten ist es in diesem Zusammenhang wichtig zu erwähnen, dass „das Vermietungsvolumen des Modeeinzelhandels in absoluten Zahlen nicht zurückgegangen ist", der Lebensmittelhandel aber anteilig wieder stärker zugelegt hat. Laut **Peter Möhring, Retail Consulting & Research bei CBRE** haben **Edeka** und **Rewe** ihre Anmietungen gegenüber 2011 nahezu verdreifacht.

Unter den expansivsten Handelskonzepten in Deutschland war der **dm-Drogeriemarkt nicht nur in Fachmarktlagen sehr aktiv, sondern auch in den 1A-Lagen** das führende Konzept. Unter den aktivsten Modeanbietern dominierten 2012 – abgesehen von **Gerry Weber** und **Esprit** – vor allem die preisbetonten Konzepte: Dazu gehören **Ernsting's Family, Takko, C&A, KiK** und **H&M.**

Sicherheitsdenken ist aber nicht nur bei Investoren und Kreditgebern das oberste Gebot, auch der **Einzelhandel geht bei seiner Expansion auf „Nummer Sicher".** Die



Top-Einkaufslagen in den Innenstädten konnten ihren Anteil von 29% auf 33% erhöhen. Das ist der höchste Anteil aller Einkaufslagen. Die Shopping-Center, die die begehrten neuen Flächen bieten, erreichten mit 28% den zweitgrößten Anteil. Auf **Stadtteillagen** entfielen 13% der Neuvermietungen, auf **Fachmarktzentren** 10%, auf **Nahversorgungszentren** 9% und auf Standorte **„out of town"** 7%.

Die innerstädtische Lage teilt sich nochmals auf in die besonders gefragte 1A-Lage, auf die 23% Prozentpunkte der 33% entfielen, auf die 1B-Lage mit 7 Prozentpunkten und auf die 2er-Lage mit 3 Prozentpunkten. Da in den 1A-Lagen die Fläche knapp ist, hat sich die Nachfrage laut CBRE in die 1B-Lage mit guter Sichtbarkeit und Passantenfrequenz ausgedehnt. „Dies gilt insbesondere für die **Gastronomie**, die in vielen Fällen auf Außenbestuhlung angewiesen ist, diese aber in den meisten 1A-Lagen Deutschlands nicht oder nur eingeschränkt genehmigt wird", wie **Sven Buchsteiner**, **Retail Consulting & Research** bei CBRE erläutert. Auf die **Gastronomie-Branche** entfallen etwa 12% der Neuvermietungen.

Unter den gefragtesten Städten steht **Berlin** mit seinem großen Potenzial und Nachholbedarf mit 268 Abschlüssen an der Spitze. Es folgt **Hamburg** mit 146 vor **Frankfurt** mit 112 und **München** mit 98. Neben den Shopping-Metropolen – wie noch **Düsseldorf** (75) und **Köln** (70) – können laut CBRE auch **Regionalzentren wie Bonn oder Wiesbaden** – in der Rangliste auf Platz 19 und 20 – **„**auf einen aktiven Vermietungsmarkt 2012 zurückblicken". Sie seien dynamischer als Metropolen wie Nürnberg, Dortmund oder Bremen, die es 2012 nicht mehr unter die Top 20 geschafft haben. Hier finden sich Namen wie Koblenz, Dresden Leipzig, Hanau, Solingen oder Hagen.

Deals

Berlin: Ab 9. März 2013 können Kids im Shopping- und Freizeit-Center **Alexa** in Berlin die magische Spielewelt von **Imaginarium** betreten - und das sogar durch eine eigene Tür. Der spanische Spielwarenhersteller eröffnet in Partnerschaft mit dem Franchisenehmer I**deas4Retail** ein Geschäft. Markenzeichen der Imaginarium-Geschäfte sind 2 Eingangstüren - eine große für Erwachsene und eine kleine für Kinder. Einmal drin, ist Stöbern und Ausprobieren angesagt. Auf über 130 qm Verkaufsfläche gibt es neben pädagogisch hochwertigen Spielwaren auch Bücher, Kindermöbel und Pflegeprodukte. In den Imaginarium-Geschäften heißt die Devise: „Anfassen ausdrücklich erlaubt". Das sichert nicht nur stressfreies Einkaufen, sondern sorgt für gemeinsamen Spiele- und Entdeckerspaß. Wie Alexa-Center-Manager Oliver Hanna betont, setzt das Einkaufszentrum auf einen hohen Erlebniswert beim Shoppen und wählt seine Mieter danach aus.

Deals

Köln: Die Drogerie-Kette **dm-drogerie markt** wird voraussichtlich im Herbst einen weiteren Markt in Köln, in der Minoritenstraße 1 eröffnen. Die Verkaufsfläche von rd. 920 qm erstreckt sich über 2 Etagen und ist mit Aufzügen verbunden. Geplant ist, den neuen dm-Markt mit einer ressourcenschonenden, IT-gesteuerten Anlage zu Heizen, Kühlen und Lüften. Vermieter ist ein institutioneller Eigentümer. **Jones Lang LaSalle** vermittelte. Der neue dm-Markt wird Ökostrom von den Elektrizitätswerken Schönau (EWS) beziehen.

Eine wichtige Rolle beim Städte-Ranking – auch mit Blick auf die Mittelstädte – spielt dabei die Eröffnung neuer Shopping-Center wie der Fall Koblenz mit 78 Abschlüssen auf Rang 5 vor Düsseldorf zeigt. Das neue Shopping-Center **Forum Mittelrhein** hat dem Vermietungsmarkt in der alten Römerstadt einen regelrechten Schub gebracht. Denn zuvor war das Vermietungsgeschehen sehr gering. Aber auch in der Metropole Berlin sorgt die Eröffnung von Shopping-Centern für Dynamik. 2012 trugen der neueröffnete **Boulevard Berlin** dazu bei, die Vorvermietung des **Leipziger Platzes** und des **Bikini Berlin** in der **City West**, nahe Kurfürstendamm und Tauentziehstraße. Die Experten von CBRE rechnen außerdem die Neuvermietungen in den Factory Outlet-Centern in Soltau, Ochtrup und Neumünster in die Kategorie Shopping-Center ein.

Immobilien Talk Finanzierung

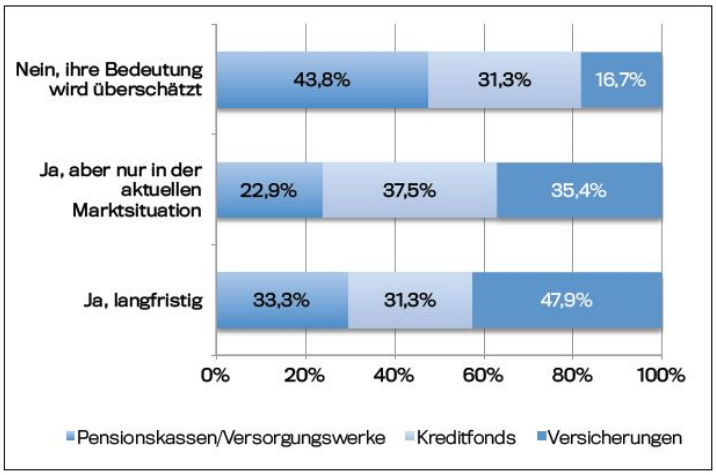
Die Marktbedingungen werden anspruchsvoller

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilie Report“

*Seit Ausbruch der Finanzmarktkrise ist die Finanzierung von Gewerbeimmobilien ein schwieriges Thema, zumal die Kredite vieler teuer gekaufter Portfolien derzeit „unter Wasser“ sind, sprich: der aktuelle Marktwert deckt das Kreditvolumen nicht mehr. In Deutschland sind zudem klassische Finanzierer wie **Eurohypo** oder **WestImmo** aus dem Markt ausgeschieden. Deshalb beschäftigt sich auch 5 Jahre nach Ausbruch der Finanzmarktkrise die Branche mit der Frage: „Finanzierungsmarkt im Umbruch - wer löst die Banken ab?“*

So auch die Experten des Düsseldorfer **Immobilien-Talks** Mitte Februar. Nach Feststellung von **Marcus Lemli**, **Head of Investment Europe** bei der **Savills Immobilien Beratungs-GmbH** besteht eine Finanzierungslücke von etwa 90 Mrd. Euro, die durch das Angebot der alternativen Finanzierungsanbieter verkleinert, aber nicht vollständig geschlossen werden kann. Der Differenzbetrag werde durch Eigenkapital geschlossen werden müssen. Da Immobilieninvestments derzeit zu den sichersten Anlagen gehören, waren **Eigenkapital getriebene Investoren** laut Lemli zuletzt auch die aktivste Anleger-Gruppe. Eigenkapital wird damit zum ganz wichtigen Baustein der alternativen Finanzierung.

Das Potenzial von Kreditalternativen als Kreditgeber



Ein anderer wichtiger Spieler werden die **Versicherungen** sein. Aus Lemlis Sicht wird die Immobilienfinanzierung für die Assekuranz auch langfristig zum bedeutenden Geschäftsfeld, was sich in den USA bereits abzeichnet. Und schließlich würden sich die **Kreditfonds** „nach einer Konsolidierungsphase zu einem dauerhaften alternativen Baustein der gewerblichen Immobilienfinanzierung entwickeln“ – wenn auch nicht mit dem gleichen Gewicht wie die Versicherungen.

Eine wichtige, aber nicht ganz so bedeutende Rolle, werden auch die **Pensionsfonds** und **Versorgungswerke** spielen. Namhafte ausländische Player haben sich bereits im deutschen Markt für Handelsimmobilien engagiert. Hier besonders gefragt: Große Shopping-Center in 1A-Lagen.

Unternehmens News

Kassel: Ende Februar wurde die Norderweiterung des **dez-Einkaufszentrums** in Kassel eröffnet. Mit dem

Neubau vergrößert sich die Verkaufsfläche um ca. 4 000 qm auf rd. 30 000 qm mit mehr als 80 Fachgeschäften. Zum nachhaltigen Gesamtkonzept der Einkaufsgalerie gehört eine moderne Photovoltaikanlage, die auf dem Dach des Neubaus installiert ist. Für die Erweiterung und die jetzt beginnende Modernisierung des Bestandsobjekts investieren die Eigentümer **BAT, DWS, DZ Bank** und **ECE/Familie Otto** rd. 15 Mio. Euro. Das Management des dez-Einkaufszentrums liegt in den Händen der ECE. Generalunternehmen für die Bauausführung der Erweiterung war die Firma **Emmeluth** aus Kassel.

Personalien

CBRE Köln: Neuer Head of Agency

Robert Winkler (45) ist neuer **Head of Agency** bei **CBRE** in Köln. **Winkler** ist seit rd. 20 Jahren auf dem Kölner Immobilienmarkt tätig und hat zuvor bei **Frankonia Eurobau** u.a. für das Projekt Gerling Quartier gearbeitet. Davor war er bei **NAI apollo real estate**, **Corpus Immobilienmakler** und **Lammerting Industrie- und Gewerbemakler**.

Eine spezielle Problematik bei der Immobilien-Finanzierung ist das ausgeprägte Sicherheitsdenken der Kreditgeber. Denn für **Core-Objekte** gibt es laut Lemli **genügend Finanzierungen**. Doch hier ist das Angebot sehr knapp und die Preise sind hoch, sodass die Rendite-Ansprüche der Anleger oft kaum noch dargestellt werden können. Bei den – durchaus Renditestarken – **None-Core-Objekte** wird es mit der **Finanzierung dagegen schwieriger**. Hier sind meist die Eigenkapitalstarken Anbieter gefragt.

So kommt **Curth-C. Flatow**, **Gründer und geschäftsführender Gesellschafter** von **FAP**, in der Diskussionsrunde zu dem Ergebnis, dass sich die Finanzierungsbedingungen am Markt untereinander sehr ähneln, „egal ob Bank oder Fonds**,** so dass mit den neuen Adressen nach überwiegender Einschätzung der Finanzierer lediglich eine weitere Kreditgeber-Gruppe aktiv ist“. Der Blick auf Versicherungen, Pensionsfonds und Versorgungskassen, die mit dem Vermögen der Anleger sehr verantwortungsvoll umgehen müssen, zeigt, dass sie als Finanzierer von Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial kaum in Frage kommen können. Die alternativen Anbieter sollten deshalb nicht pauschal als notwendige Ergänzung etwa zur Schließung von Finanzierungslücken wahrgenommen werden.

Doch wie man es auch wendet. Aus Sicht von **Axel Brinkmann**, **Associate Director, Debt Investments & Special Situations** bei **LaSalle Investment Management**, wird sich für Darlehensnehmer in Europa die Klaviatur der Finanzierungsmöglichkeiten nachhaltig verändern: „In Großbritannien haben sich alternative Finanzierer am Immobilienfinanzierungsmarkt bereits fest etabliert.“

Dass sich die Stimmung auf dem Finanzierungsmarkt zu Beginn des Jahres 2013 insgesamt eingetrübt hat, zeigt der Blick von **Andreas Schulten**, **Vorstand BulwienGesa**, auf das **FAP-Barometer** (siehe Grafik unten) für Gewerbliche Immobilienfinanzierung. Das wies im 1. Quartal eine negative Tendenz auf. Denn der Index hat erstmals die psychologisch wichtige Nullmarke unterschritten und ist auf -0,25 gesunken, nach + 0,5 im Vorquartal. Schulten sieht in dieser Tendenz vor allem einen Ausdruck für den **Wandel innerhalb des Marktes** der gewerblichen Immobilienfinanzierung, weniger einen Grund, einen langfristigen negativen Trend zu prognostizieren. Aber es zeigt sich: Die Bedingungen am Finanzierungsmarkt werden anspruchsvoller.

Gleichwohl: Die Mehrheit der Befragten (60%) glaubt laut FAP-Barometer nicht, dass die alternativen Finanzierer die bestehende Lücke schließen können. Zwar konzedieren sie den großen Versicherungen einen langen Atem, doch die alternativen Finanzierungsmodelle der Pensionskassen und Fonds seien wohl eher als aktuelles Strohfeuer anzusehen. Als primäres Problem identifizieren die Befragten das **Neugeschäft der Finanzierer.** So ist der Anteil „steigender Neugeschäftszahlen“ von 58,9% im 4. Quartal 2012 auf 47,1% im 1. Quartal 2013 gesunken.

Und die Finanzierungsvolumina werden auch immer kleinteiliger. Laut Flatow hält aktuell keiner der Befragten ein Volumen von 100 Mio. Euro für wahrscheinlich. Im Vorquartal waren das immerhin noch 1,8%. Das stellt die Branche vor allem mit Blick auf die „anstehenden großen CMBS-Fälligkeiten“ bei der Refinanzierung dieser Tranchen vor eine große Herausforderung.

Unternehmens News

Aus EPM Assetis wird Bilfinger Real Estate

Am 1. März 2013 hat sich die **EPM Assetis GmbH**, ein Unternehmen des Engineering- und Servicekonzerns **Bilfinger**, in **Bilfinger Real Estate GmbH** umfirmiert. Alle zur Gruppe gehörenden Töchter werden den Namensbestandteil Bilfinger Real Estate aufnehmen und umfirmieren. Mit dem Ziel, sich unter den führenden europäischen Anbietern für Beratungs- und Serviceleistungen rund um die Immobilie zu etablieren, soll durch die neue Namensgebung Bilfinger Real Estate gewährleistet werden, dass das Leistungsspektrum klar erkennbar und international verständlich ist. Bilfinger Real Estate versteht sich als One-Stop-Shop, der sich um alle Belange rund um die Immobilie kümmert.

Stadt News

City-Offensive Sachsen „Ab in die Mitte"

Ende Februar 2013 ist der Wettbewerb **„Ab in die Mitte“** in **Sachsen** gestartet. Schon zum 10. Mal loben die Initiatoren und Sponsoren gemeinsam mit dem **Sächsischen Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr** sowie dem **Innenministerium** einen Wettbewerb zur Stärkung der Zentren in den Städten und Gemeinden aus. Dank der Unterstützung durch die Sponsoren und Initiatoren gibt es Preise von bis zu 30 000, 20 000 und 10 000 Euro. Der Schirmherr des diesjährigen Wettbewerbs ist **Staatsminister Markus Ulbig.**

Interessant ist in diesem Kontext für die Handelsimmobilienbranche die Finanzierungsstrategie, die **Andreas Pohl**, **Vorstand der Deutschen Hypothekenbank Actien-Gesellschaft** beim 5. Deutschen Handelsimmobilien Gipfel in Wiesbaden erläuterte. Denn die Bank sieht ein großes Betätigungsfeld in der **Finanzierung von Refurbishments** und auch von **Projektentwicklungen**. Wichtig ist aus Pohls Sicht jedoch, dass man sich mit den richtigen Partnern zusammentut und die Immobilie in den Vordergrund rückt und nicht das Excel Sheet: „Wenn man vom Standort überzeugt ist, dann gibt es auch eine Finanzierung“, so Pohl.

Helaba Immobilien Talk

Die neuen Finanzmarktteilnehmer sind überwiegend Investoren und weniger Kreditgeber

Dr. Rudolf Schinnerl
Betriebswirtschaftliche Finanzanalyse und Beratung

*Die **Helaba** (Hessische Landesbank) ist nach eigenen Angaben Deutschlands größter Immobilienfinanzierer mit einem Finanzierungsvolumen von weltweit knapp 33 Mrd. Euro - davon fast die Hälfte in Deutschland. Hierbei nehmen Büroimmobilien gut 44% der Anlagen ein, gefolgt von Handel (23,5%) und Wohnen (17,2%). Klassische - überwiegend langfristige - Bestandsfinanzierungen, Projektentwicklungsfinanzierungen, strukturierte Finanzierungen und Zinssicherungsinstrumente stellen die wesentlichsten Produkte der Immobilienfinanzierungssparte dar.*

Auch im Deutschland-Geschäft der Helaba sind Büroimmobilien mit rd. 45% der Schwerpunkt der Finanzierungen, vor Einzelhandelsimmobilien mit 30% und Wohnen mit 17%. Daraus wird deutlich, dass der Finanzierung von Retail Assets hierzulande große Bedeutung beigemessen wird. Als Paradebeispiel nennt die Bank das **CentrO Oberhausen**, aber auch kleinere Objekte im In- und Ausland wurden – z.T. als Club Deals – finanziert (Finanzierungsvolumenuntergrenze:10 Mio. Euro).

Ein wichtiges Thema ist nach den Worten von **Helaba-Vorstand Jürgen Fenk** beim **Immobilien-Talk** des Kreditinstituts in Frankfurt/M. das aktuelle Marktumfeld für die gewerbliche Finanzierung, das zum einen durch den Rückzug von Wettbewerbern wie (anderen) Banken und klassischen Syndizierern und zum andern durch neue Marktteilnehmer als Fremdkapitalgeber wie **Versicherungen**, **Versorgungswerke** und **Debt Funds** geprägt wird. Weiter zu nennen ist aus seiner Sicht das historisch niedrige Zinsniveau, das bei den Investoren – die bislang auf Core-Immobilien fokussiert waren - **einen erhöhten Anlagedruck erzeugt**.

Hinzu kommen schließlich die **anstehenden Refinanzierungen**, die zu einer erschwerten Kreditvergabe (Stichwort: „Kreditklemme“ bzw. „Finanzierungsgap“) oder zur Verteuerung der Kredite (Stichwort: Risikoadäquates Pricing) für einige Nachfrager beitragen könnten. In diesem Kontext bezog sich Fenk insbesondere auf die Fälligkeiten der Jahre 2005-2007 (CMBS und Kredite) sowie die Tatsache, dass die neuen, alternativen Finanzmarktteilnehmer **überwiegend Investoren und weniger Kreditgeber** sind. Ein weiteres wichtiges Thema sind die **klassischen Anforderungen** an die **Kreditnehmer** wie **hinreichende Eigenkapitalausstattung** und ein **nachhaltiges Nutzungskonzept**, wobei die Mieterstruktur und die Mietvertragsdauer naturgemäß eine wichtige Rolle spielen. Vorteilhaft werden bei der Helaba in diesem Zusammenhang die langjährigen Geschäftsbeziehungen - Relationship Banking - bewertet. Das betrifft vor allem Projektentwickler als Finanzierungskunden, da hier der bedeutsamste Bezugspunkt die Immobilie und deren Cash-flow – der vornehmlich aus dem nachhal-

Personalien

Berthold Becker wechselt zur Acrest Group

Berthold Becker (42) verstärkt seit 1. März 2013 als

Managing Director und **Head of Asset Management Operations** die **Acrest Property Group** in Berlin. Neben den beiden Managing Partnern **Stefan Zimmermann** und **Matthias Schmitz** verantwortet Becker das gesamte Leistungsspektrum im Immobilienmanagement des auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierten Unternehmens, wozu neben dem Asset-Management auch Property-Management und Center-Management sowie die Vermietung gehören. Der Diplom-Ingenieur (FH) Architektur und MBA International Real Estate Management, Becker, wechselt von **Internos Global Investors** in Frankfurt nach Berlin. Bei Internos war er seit Anfang 2009 gleichfalls als Managing Director und Head of Asset Management für die Asset Management Aktivitäten verantwortlich. Für die geschäftsführenden Gesellschafter von Acrest, Schmitz und Zimmermann, sind u.a. Beckers langjährige Erfahrungen im Asset Management und in der Zusammenarbeit mit angelsächsischen Partnern und Mandanten wichtig. Das passe hervorragend zu Acrest „und unseren weiteren Planungen für das Unternehmen“, so Schmitz.Die **Acrest Property GmbH** wurde 2005 gegründet und betreut inzwischen mit 110 Mitarbeitern ein Immobilienvermögen von 3,1 Mrd. Euro.

tig erzielbaren Nettoertrag der Bestände abgeleitet werden kann – bleibt. Auch wenn der daraus ermittelte **Beleihungswertauslauf** (Loan-To-Value Ratio) bei der Helaba bis zu 75% abdeckt, verbleibt eine **Finanzierungslücke**, die mit Mezzaninkapital (ggfls. von Equity Partnern), CMBS oder ähnlichem aufgefüllt werden muss.

Mit Blick auf das **Thema Handelsimmobilien** registrieren auch die Helaba-Experten die Konzentration der Investoren auf die 1A-Lagen der großen Shopping-Metropolen (München, Frankfurt, Düsseldorf, Berlin, Hamburg, Köln und Stuttgart) und etablierte Top-Shopping-Center. Entsprechend niedrig sind in diesem Segment die Leerstände, bei stabilen bis leicht steigenden Spitzenmieten in den genannten Städten. Vor diesem Hintergrund werden laut Fenk für Investoren auch Mittelstädte interessant, sodass die Helaba auf Grund der positiven Entwicklung in den 1A-Lagen auch hier damit rechnen, dass sich die Mieten stabilisieren –- vor allem bei anhaltender Einzelhandelsnachfrage und energieeffizienten Qualitätsimmobilien. In Randlagen halten die Experten dagegen Preisrückgänge für möglich.

Da die Innenstädte unvermindert im Fokus der Shopping-Center-Entwickler stehen werden, erwarten die Helaba-Experten eine weitere Verschärfung des Center-Wettbewerbs an diesen Standorten. Der Ausblick für Verkaufsflächen und Spitzenmieten ist aus ihrer Sicht in Berlin, Düsseldorf und Frankfurt positiv, in Hamburg, München und Stuttgart durchwachsen, in Köln wird eher eine Stagnation erwartet. Der weitere Ausbau von Shopping-Centern wird für Deutschland auf 0,4 Mio. qm bis Ende 2013 geschätzt – und liegt damit im oberen Mittelfeld der europäischer Entwicklungen.

Unibail Rodmaco

Mall of Scandinavia – größtes Center in Skandinavien

HIR DÜSSELDORF. *Unibail Rodamco setzt mit seinem neuen schwedischen Projekt vor allem auf Größe: Die Mall of Scandinavia, 7 Minuten vom neuen Stockholmer Stadtquartier Arenastaden entfernt, soll mit 101 000 qm das größte Shopping-Center Skandinaviens werden. 2015 ist die Eröffnung geplant.*

Im Einzugsgebiet leben nach Auskunft von **Unibail Rodamco** etwa 2,3 Mio. Menschen. Zudem bietet das schnell wachsende Stadtquartier Arenastaden eine komplette Mischung aus Büros, Wohnungen, Unterhaltung und Einkaufen. Die Grundvoraussetzungen für ein solches Projekt sind derzeit recht günstig. Denn aus Sicht von **Antony Pastiroff**, **Head of Retail Capital Markets Sweden** bei **Jones Lang LaSalle** zeigt sich das Land, das nicht der Euro-Zone angehört, immun gegen die wirtschaftlichen Schwierigkeiten vieler europäischer Märkte. Hinzu kommt, dass Verkaufsflächen in Stockholm ausgesprochen knapp sind, das Interesse internationaler Einzelhandelskonzepte am Markt aber groß. Zudem soll die Einwohnerzahl in Stockholm mit 21,7% bis 2030 schneller wachsen als die in London mit 15,8%. Und auch die Kaufkraft soll bis 2025 um 57% zulegen.

Als Highlight wird die Mall of Scandinavia mit 8 000 qm den größten Restaurant Distrikt Stockholms bieten. In punkto Energieeffizienz wird das **BREEAM-Zertifikat „exzellent“** angestrebt. Für die Architektur wurde das schwedische Unternehmen **Wingårdh Architekten** mit viel Erfahrung im Shopping-Center-Bereich gewonnen.

Deals

Landshut: Das Modeunternehmen **Hallhuber** öffnet in Landshut seinen ersten Store. Das in Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz tätige Unternehmen zieht in die Altstadt 312-313. **Lührmann Deutschland** vermittelte die Fläche, die zuvor von **Ihr Platz** genutzt wurde. Hallhuber plant die Eröffnung des knapp 300 qm großen Stores für dieses Frühjahr. Die seit über 30 Jahren in München ansässige Hallhuber GmbH hat über 90 Filialen und entwirft neben Damenmode auch Schuhe und Accessoires. Seit September 2009 gehört sie zu der auf Handel und Konsumgüter spezialisierten **Change Capital Partners LLP,** in London.

Impressum

Chefredaktion:
Dr. Ruth Vierbuchen (V.i.S.d.P.);

Kontakt:
vierbuchen@rohmert.de
Herausgeber:
Werner Rohmert

Korrespondentin Köln:
Christine Scharrenbroch

Anzeigen:
Marion Götza
05242/901-250

Verlag:
Research Medien AG,
Rietberger Str. 18
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250,
F.: 05242 - 901-251
E.: info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Vorstand: Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Senator E.h. Volker Hardegen (Vorsitz).

Bankverbindung:
Auf Anfrage

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